

上市五个月 销售三十亿

编者按

平安第三代万能险智胜人生延续了前两代万能险火爆销售的态势,自今年6月上市以来,短短五个月的时间,累计销售保险费超过了30亿元,是什么原因让这款保险产品受到广大客户的青睐呢?

平安人寿市场部总经理谭明秀接受记者采访时介绍,平安人寿自2004年推出万能险以来,不断根据市场需求优化产品结构。万能险的热销一方面源于产品形态的灵活性,可以根据客户自身的需求调整保障额度;另一方面依托于平安强大的综合金融品牌效应。



智胜人生热销探秘

热销原因一:保额可调,灵活多变

在保障方面,智胜人生非常灵活。客户要经历单身期、家庭形成期、家庭成长期、家庭成熟期、退休期五个重要的人生阶段,不同的人生阶段保障需求将发生巨大的变化。客户可以根据自己不同的人生阶段对保额进行调整,并结合自己的资金情况,有效规划人生各阶段的保险保障。

热销原因二:周全保障,以小博大

以智胜人生+智胜重疾+无忧意外+无忧意外医疗组合为例。可以为客户提供身故保障、重大疾病保障、意外伤残及医疗保障。客户只需要每年交纳6000元保险费,就可以获得高达几十万元的风险保障。

疾病和意外是无法预料的风险,有了这些保障,家庭或个人就可以从容面对生活中的各种风险,专心经营自己的事业。

- 1、身故保障:身后留一笔钱给需要照顾的家人,让爱延续,这一点对于家庭经济支柱尤为重要;
- 2、重大疾病保障:随着医疗技术的进步,许多重大疾病都已经可以治愈,但高昂的医疗费却让许多家庭陷入绝望;
- 3、意外伤残及医疗保障:现实生活中意外风险无处不在,意外身故、意外残疾都会给一个家庭造成沉重的打击。特别是意外残疾,不仅让一个人失去了收入能力,还需要长期进行护理,对家庭经济形成巨大的考验。

热销原因三:持有有奖,领取灵活

客户按时交纳保险费,还会得到额外的奖励。前4年按时交纳期交保险费,累计交满前5年应付期交保险费时,将给付1%的累计已交期交保险费;累计交满前10年应付期交保险费时,将给付1%的累计已交期交保险费;累计交满前20年应付期交保险费时,将给付1.5%的累计已交期交保险费。

此外,客户可以依据个人的财务状况,随时申请追加保险费和部分领取。部分领取免手续费,方便客户随时处理生活中的紧急财务状态。

热销原因四:保单价值,透明公开

除为客户提供高额保障外,智胜人生还会累积保单账户价值。结算利率下有保证,上不封顶。平安人寿每月公布结算利率,便于客户及时了解保单价值的变化,客户自然更加称心、放心。

热销原因五:依托集团,品牌度高

中国平安作为一家融保险、银行、投资等金融服务为一体的整合、紧密、多元的综合金融服务集团,凭借强大的经营实力屡获国际殊荣。2011年7月7日,美国《财富》杂志公布2011世界500强排行榜,平安再次入围,跃升至327位。2011年三季报显示,平安收购深发展后,总资产突破两万亿。

热销原因六:关爱客户,服务升级

平安寿险继“为您寻找理赔的理由”后于2011年推出新的服务承诺:标准案件,资料齐全,三天赔付,再次刷新寿险行业的服务标准。买保险就是买服务,服务的重点在理赔。据统计,平安人寿标准案件3天结案率达99.7%,受到广大客户的高度赞誉。

吉星送宝——爱在长久

产品特色: 满期保费有返还 两年一还钱生钱
还有分红添惊喜 高额保障好安全

产品利益介绍:

①这是您的孩子,吉星送宝是您孩子的护身符,交费10年完成。



重要提示: 1、本产品为分红险,其红利分配是不确定的;
2、以上产品特色及利益介绍,均针对标准体客户。

孩子是我们一生中最牵挂的人,投资孩子就是投资未来,现代社会孩子的竞争已不仅是智力的竞争,更是父母财力与综合实力的竞争,平安吉星送宝少儿两全分红保险,专门针对0-17周岁少儿客户量身定做,让您的孩子一生无忧,安享幸福。



中国平安 PINGAN

睿智而富有,这是孩子未来的写照。让您的愿望逐个实现,“吉星送宝”少儿险,专为孩子而设,为孩子成长和成才筹备足够的资金。把美好的给挚爱的,“吉星送宝”少儿险是您的理想选择!

欢迎致电平安寿险全国统一客户服务热线 95511
或浏览中国平安网站 www.pingan.com

保险·银行·投资

中国平安人寿保险

中国平安 平安中国