

平安
银保

创新产品 实现您的财富梦想

2011年CPI持续高涨,通胀压力增加,同时股市震荡,楼市调控趋紧,导致高端客户群体资产保值增值需求更为强烈,期待更多样化的财富管理途径。平安人寿银保不断探索和优化产品形态,引领行业发展趋势,实现银保产品回归保障功能,在今年内推出多种满足客户不同需求的产品,实现客户资产传承及多元化配置、着眼中长期理财规划,同时兼顾养老保障功能。



富裕一生年金保险(分红型):

满足高端人群资产传承及多元化配置需求,平安人寿首款趸交型终生返还型产品。

一次投入,年年返还
“富裕一生”只需一次投入,1万基本保险金额起售,就能得到终身保障。并且自合同生效之日起,每满1周年按基本保险金额的4%给付“生存保险金”,直至终身。每年一次的返还,使资金能够得以快速回报。

分红收益,锦上添花
作为一款分红型的保险产品,“富裕一生”

可享受分红,分享平安分红保险业务的经营成果。平安分红策略以稳健经营、回报客户为宗旨,努力保持各年分红水平的连续性和在同业中的竞争力,为每一位客户增添收益。

教育、养老,规划未来
孩子的求学教育无疑是人生中的重要事件,而面对老龄化社会养老保障不足的现状,可以预期养老将越来越成为社会性的难题。

选择“富裕一生”,就是以今天的投入,对明天作出合理的规划。如果面临孩子的阶段性教育投入,如大学教育、出国留学等需求,客户就可以领取帐户中累积生存保险金及累积红利,为孩子铺设求学之路。而当客户退休之后,也可以选择领取生存金,稳定的现金回报以及持续不断的每年返还,将支撑客户悠享金色晚年。

金至尊两全保险(分红型):

实现灵活的中长期理财服务,业内首款递增返还生存金趸交产品

生存金以每年3%递增,满期返还享分红
“金至尊”除提供身故保障之外,在未满期前,每满3周年给付生存金,首次给付基本保额的3%,以后每次递增基本保额的3%,即:10年期下于第3/6/9年末分别给付基本保额的3%、6%、9%;15年期增加第12年末给付

12%;20年期增加第15/18年末给付15%和18%。合同期满时生存,可获得全额保费返还,100%保本,还可分享额外分红!

保证收益得到更大提升,并提供较好的流动性

“金至尊”通过定期递增生存返还利益,

实现客户保证利益并提供流动性。每三年给付生存金并逐次递增3%,提供更优流动性的同时,保证利益进一步提升。而其满期返本并分享有竞争力的红利分配,确保资金保值增值。

丰盈人生养老年金保险(分红型):

养老无忧,IC渠道专属

按份购买硕果丰,保证给付二十年
以份数投保,年交每份保费1000元;最低投保份数5份,且必须为整数份;
60周岁保单周年日开始领取养老保险金,保证给付20年。若在20年内身故,可一次性领取20年保证给付的养老金总额与已给付的养老保险金的差额。

保单贷款更轻盈,领取多多至百岁
理财计划进行中,如果确实急需用钱,可以办理保单贷款,贷款期间分红收益与保障

不受丝毫影响。最高可以贷出现金价值扣除各项欠款后余额的80%;60周岁开始领取年金后不能再做贷款。

60周岁保单周年日开始领取养老保险金,一直可以领取至100周岁。

五年返三倍,五次领取关爱多
若选择了丰盈人生B款,客户在60、65、70、75、80周岁的保单周年日可按3倍基本保险金额领取关爱养老保险金,关爱养老保险金保证领取5次。

六十岁后平安养,可附重疾烦恼无
60周岁保单周年额开始领取养老保险金,若附加了重疾险,60周岁开始领取年金前发生重大疾病时,还会获得相应重疾保障。

分红增额助养老,平安丰盈乐无忧
该产品分红只能用于购买交清增额保险,依据被保险人当时的年龄,以红利作为一次交清的净保险费,增加基本保险金额。每年领取的养老保险金会随之增加且身故保险金按红利交清增额保险对应的现金价值等额增加。

足不出户,打个电话买保险

随着社会的发展和科技的进步,电话购买保险以其投保简单、无需体检、送单到家等诸多优势,正逐渐受到消费者的青睐。电话销售保险始于上世纪70年代的美国,随后逐渐成为欧美、日韩、台湾、新加坡、香港等地区一种主流的保险销售形式,目前西欧、北美等地区人均拥有保单5件以上,其中有超过30%是通过直销渠道购买的,电话销售渠道在直销渠道中又占了80%以上的比重。在中国,保险电销的模式方兴未艾,呈现出飞速发展的态势。



简单快捷,方便可靠

平安电话保险直销的产品,条款简单易于理解,专门为当代社会主流人群量身定做,客户可以通过与专业座席人员电话交流,在很短的时间内,清楚了解保险的主要内容,整个投保过程,无需体检,无需排队,无需到柜台办理手续,减少了购买的周折,最大程度地节省了客户的时间。客户确认购买保险后,公司将最快在第二天将正式合同文件送到客户手中,客户签字确认后,刷卡缴费,真正实现“货到付款”,而且整个过程采取零现金交易,保费通过移动支付终端直接转入中国银联,确保客户资金安全。

平安电销实现了“一通电话,保障到家”,而且公司拥有成熟完善的监督质检流程。虽然客户通话的过程“只闻其声,不见其人”,但平安对于每一位与客户接触的座席,都进行严格专业的培训,并通过国家保险代理人考试后持证上岗,公司对整个电话销售过程全程录音,并建立了一支专业的质检团队,对每一通电话录音进行严格回听检查,避免电话座席误导客户,也保证每一位客户按自己的真实意愿购买保险。客户确认购买保险产品后,电话录音将按保险法的有关规定随保险合同一同保存备案,使客户有据可查,放心投保,免去了后顾之忧。

保障理财兼顾,缴费灵活自由

很多人认为生活中意外发生的概率很低,觉得买保险的钱都浪费了。正是考虑到了现代人群的消费习惯和理财规划,平安电话销售的保险产品抛弃了消费型保险,而以返还型保险为主,使消费者在享受保障的同时,期满更能超额返还所交全部保费,将渠道成本让利给客户。以平安电话渠道畅销产品“倍保安行”其中一款保障计划为例:客户只需每天缴纳20元,即可享受最高56万的保险理赔金,缴费8年后,将继续享受7年的保障,而无需再缴纳费用,合同期满如果没有发生理赔,公司将一次性返还全部所交保费,并额外返还给客户5%的所交保费,这样算下来合同期满后客户将拿到6万多元,使客户在享受高额保障的同时,不知不觉拥有了一笔可以自由支付的资金,将这笔钱用于教育金、养老金或者婚嫁金,都是不错的选择。

此外,对于通过电话渠道购买保险的客户,平安专业座席将进行一对一的咨询服务,并根据每个人的年龄、收入等情况提出合理的保险规划建议。同时,客户可以根据自己的经济实力和保障需求,自由灵活地选择保障额度,缴费金额也从每天几块,到几十块不等,给客户提供了更大的投保弹性和理财规划的空间。

另外,平安已与八大银行及大部分地方商业银行合作,实现每月定期划账,使客户交保费像交水电费一样方便,免去了排队的烦恼,还可以通过定期寄送的对账单,清晰便捷地了解交费情况。

300多个柜面,提供后续服务

客户通过电话购买保险后,完全不用担心售后的问题,成为平安的客户将能继续享受到贴心周到的后续服务。目前,平安已在全国各大省市建立了300多个成熟专业的服务柜面,为客户提供全方位的服务。同时,平安拥有领先同业的网络E服务平台,使客户随时随地一目了然地查阅保障信息、缴费情况,可以进行20余项保单信息的修改,享受平安先进便捷的日常服务。在上网不方便的情况下,客户也可以通过平安全国24小时服务热线95511,进行保单信息查询及理赔报案。

成熟专业的服务柜面、先进强大的网络平台、方便及时的电话服务,平安“海陆空”的服务网络,为每一位客户提供贴心可靠的后续服务。

如果工作的繁忙使您分身乏术,如果生活的琐事使您应接不暇,如果您没有时间进行自己的保险规划,平安寿险电话销售渠道可能是您一个不错的选择!