

“一个客户,一个账户,多个产品,多种服务”

平安集团 VIP 俱乐部成立

为将客户关系整合与服务平台升级引入新纪元,2008年2月28日,在上海顶尖的金茂大厦贵宾厅,平安宣布,借助公司综合金融平台为其高价值客户统一提供优质服务

的平安VIP俱乐部正式成立。在成立仪式上,集团常务副总经理兼首席保险业务执行官梁家驹向到场来宾表示了欢迎。梁家驹指出,集团正在规划实施平安客户忠诚度计划,这次推出的平安VIP俱乐部是平安客户长期忠诚度计划的第一部分,旨在运用集团资源与优势,为平安现有4000多万个个人客户提供长期激励计划与增值服务,给客户

提供差异化、高价值的客户体



验,建立以客户需求为中心的产品创新、营销服务创新体系,提升公司在市场上的长期竞争力。

在现场60多位VIP俱乐部会员的共同见证下,集团副总经理兼首席市场执行官吴岳翰宣布平安VIP俱乐部正式成立,平安万里通事业部总经理封群与各大专业子公司领导一起揭幕了雕刻有平安VIP标志的冰雕,并共同向冰雕中注入意喻红红火火的红酒。

梁家驹将首张VIP会员卡颁发给了上海天和制药有限公司董事长赵志能先生。作为平安VIP俱乐部的首位会员,赵先生表示,他是平安的老客户,非常荣幸成为平安VIP俱乐部会员,并寄语VIP俱乐部能继续将平安更全面的服务发挥出来。仪式上,还有十几名幸运的到场嘉宾赢得了尊贵精致的LV旅行包。

据吴岳翰介绍,平安VIP俱乐部是平安集团所有高价

值客户的集合,贯穿了平安旗下各专业子公司的客户服务平台,通过个性化综合理财服务及会员增值服务,使客户真正体验到平安综合金融服务平台的优势和便利,不仅为金融行业优化客户体验、提升客户服务水平提供了样板案例,也为未来国内综合金融领域的技术升级与产品创新提供了新的解决方案。

当日,60多位平安VIP俱乐部贵宾还兴致勃勃地参观了位于张江的平安全国后援管理中心,张江职场先进的电子化、专业化作业,以及张江后援中心典雅恢弘的建筑风格,得到了嘉宾的一致赞扬,许多嘉宾纷纷合影留念。

(蔡卿)

平安VIP俱乐部简介



平安VIP俱乐部是国内金融企业中首家集团层面的高端客户俱乐部,借助平安集团的保险、银行、资产管理三大业务体系,可为平安VIP客户提供专业、周到的综合金融和高附加值服务。

与以往平安产险、寿险的VIP客户服务不同,平安VIP俱乐部会员将全面覆盖平安集团旗下产险、寿险、银行、证券、信托等各专业子公司的VIP客户,并将为每一位俱乐部会员提供全方位、高价值的综合金融服务,实现“一个客户,一个账户,多个产品,多种服务”,只要客户符合平安旗下的任意一家专业子公司的VIP会员标准,都将享有来自整个平安集团VIP体系的服务。

健康财富 尊崇礼遇

平安VIP俱乐部以“健康财富,尊崇礼遇”为主旨,为VIP客户提供健康体检、高端健康咨询报告会、理财沙龙、个性化的理财服务、绿色通道、海内外急难援助等一系列增值服务。平安VIP俱乐部会员只需拨打全国统一的VIP服务专线4008895511,或者登陆网站www.pingan.com的VIP俱乐部专区,即可享受尊贵的会员服务。

两大服务主题:“健康、财富”

平安VIP俱乐部强调客户利益和企业服务的高度结合,整合平安旗下各专业公司的优势服务资源,带给客户前所未有的综合金融消费体验。客户可尊享健康体检、高端健康咨询报告会、理财沙龙、个性化的理财服务、理赔绿色通道、海内外急难援助等一系列专业服务。

VIP客户积分计划

客户购买平安产品将被给予万里通积分。积分可在广泛的商业合作伙伴处用于兑换各类商品,给客户的旅游出行、爱车养护、运动休闲等生活的各个方面带来触手可及的实惠。



VIP 亲子航空体验 志在蓝天



2008年9月13日,一场别开生面的VIP客户服务活动在深圳宝安国际机场举行,平安VIP俱乐部35位会员及其子女参加了“2008金秋亲子航空体验活动”。家长和孩子们一同参观了航空指挥中心,在模拟驾驶舱观看了飞机驾驶的过程,学习了客舱里的应急演练和安全自救知识,参与了亲子互动游戏。活动加强了孩子们对航空知识的了解,同时也借中秋亲情主题,以感恩教育为核心,增强VIP会员家庭的亲子氛围。

本次活动由平安VIP俱乐部主办。上午9时,平安VIP俱乐部的客人们抵达深圳宝安国际机场,在参观了整洁美丽的深航园区后,他们来到了气势恢宏的航空指挥中心。在这里,他们了解到航空公司飞机起降的后台操控,天气变化对航班的影响。孩子们兴奋地听着工作人员的讲解,研究

着屏幕上的卫星云图,一架架飞机如何平安起降的问题,已经像种子一样埋进了他们的心里,会伴随在他们日后的学习成长中慢慢发芽,不断求知探索。

工作人员还带领客人们来到了模拟驾驶舱,家长和孩子们第一次见到了飞机驾驶员工作的详细经过。孩子们第一次进入到驾驶舱,看到各种仪表盘和操纵杆,纷纷用相机记录着这难得的体验。之后,大家到达模拟客舱观看应急演练示范,如滑梯紧急撤离、空中急救项目演示等,进一步提升了他们的应急处理意识和安全自救知识。

活动结束后,许多平安VIP会员仍然意犹未尽。一位会员表示,在中秋佳节为客户贴心打造的亲子服务不仅别出心裁、独树一帜,更体现了平安为VIP会员度身设计精品服务的良苦用心。(艾馨)

馈赠金箔保单 感恩客户



跃出蛇口、迈出深圳、走向全国——20年来,平安从财产保险业务开始,从区域性的公司逐步成长为以保险为核心的综合性金融服务集团。“饮水思源”,在20周年司庆这个特别的日子,平安产险启动了第五届客服节,启动了“寻找老客户,回馈老客户”的特别感恩活动,在全国范围寻找老客户,给予感恩回馈,以感谢他们对平安产险的支持与厚爱。

在这次寻找老客户活动中,平安特别以“VIP服务”作为感恩厚礼,是为了向老客户表明平安愿意持续为其提供高品质服务和关怀的决心,也展示了平安强大的以客户为中心的优质服务能力,表达了平安希望能够同老客户们继

续共同成长的希望。总价值数千元的VIP服务待遇,包括全国免费道路救援、国内外急难援助、健康关怀、门店绿色通道等丰富的附加值服务。截止目前,全国共寻找到2万多老客户,其中6000多位老客户已荣誉获得VIP会员资格。

据悉,平安产险第一位客户是深圳蛇口工业区房地产公司。1988年4月15日,平安产险承保了这第一笔业务,也是平安史上第一单,保额为30,721,000元。了解到当年保单经办人黄先生现在也是平安客户,深圳产险特别授予他平安荣誉VIP会员资格。当年的蛇口工业区房地产公司现在已经成为了知名的招商局房地产股份有限公司,而且目前仍是平安的客户。为表达对客户的感恩回馈,深圳产险还特别赠送了第一张保单的金箔版。

全国各机构感恩回馈的方式也层出不穷,体现当地特色和机构风采:经过一个多月的努力寻找,广东产险联系上了机构成立首年承保至今的老客户和连续五年续保的客户,为了感谢这些陪伴公司一路走来的老客户,公司邀请他们参加了专场音乐会、保险知识讲座等,并赠送VIP会员资格。青岛产险向老客户赠送了万福金卡,贵州产险邀请老客户参与爱心公益活动……(谭宇)

2008年8月3日,平安产险第五届客户服务节VIP客户亲子文艺演出在青岛话剧院顺利举行。

演出当天,会场内座无虚席,众多VIP客户携妻带子前来观看演出,VIP客户李先生说:“现在正值孩子放暑假,文艺演出的举办即充实了孩子们的假期生活,也为我们家长提供了一个同孩子交流的好机会,平安此次客服节活动的形式与时机选择都十分有意义”。

青岛产险副总经理张小玲在致辞中感谢一直以来客户们对中国平安的支持与厚爱,并承诺平安将坚

持“客户至上、服务至上”的宗旨,继续提供专业、优质的服务!

接下来,客户代表林女士上台发言,她首先感谢了平安青岛分公司为大家提供这样一个全家共乐的机会,并指出“平安的迅速成长和光辉业绩,让客户们感到踏实、放心。多年的业务交流让她感受到,平安是真正将客户放在心里的公司,选择平安是正确且明智的,买保险,就是买平安!”全场响起的热烈掌声代表了在场所有人对平安的信赖与肯定。

(王乐翌)

VIP 客户亲子汇演 弦动我心

