# 太保、天安人寿、国寿、平安的移动展业战略

来源：网络 作者：雪域冰心 更新时间：2024-08-19

*第一篇：太保、天安人寿、国寿、平安的移动展业战略快钱“快刷”成险企移动展业“快枪手”日新月异的信息化浪潮之下，各行业均发生革命性的变化，高科技向保险行业的渗透，也正在改变着保险公司营销和服务模式。从最开始的电话销售、网络销售到之后微博的引...*

**第一篇：太保、天安人寿、国寿、平安的移动展业战略**

快钱“快刷”成险企移动展业“快枪手”

日新月异的信息化浪潮之下，各行业均发生革命性的变化，高科技向保险行业的渗透，也正在改变着保险公司营销和服务模式。从最开始的电话销售、网络销售到之后微博的引入，而随着无线网络的普及，保险移动展业逐渐成为各大险企积极发力开拓的营销新模式，开始充分利用移动终端设备的功能，提升营销效率、降低营销成本、提高服务品质。迄今，平安人寿、中国人寿、太保寿险、阳光人寿等相继开发试点移动展业平台，并在全国铺开。与单纯的个人应用不同，保险移动展业对移动收款的需求更为复杂，不仅要求降低移动收款的门槛，而且还需要与保险公司的移动展业平台系统无缝整合，同时需具备类型丰富的移动支付产品，匹配企业多渠道移动展业的需要。顺应保险行业移动展业的收款需求，作为综合移动支付平台的典型代表，快钱从务实角度出发，在原有多种移动支付终端的基础上，利用先进的信息技术，领先推出了移动支付产品“快刷”，作为移动展业创新的收款利器。日前，国内知名的保险企业○5天安人寿召开发布会，重磅推出T-PAD服务平台，宣布与国内领先的信息化金融服务提供商快钱联合宣布达成战略合作，率先将快钱“快刷”产品应用在天安人寿T-PAD服务平台上，为消费者提供更加快捷、安全的全新客户体验。此次天安人寿携手快钱共同打造的T-PAD服务平台，实现了快钱创新的金融服务跟天安人寿业务系统无缝对接，帮助天安人寿全面解决移动展业中的各种收款问题。

天安人寿负责人介绍：“移动展业是天安人寿拓展业务的重要渠道，我们希望通过打造一套电子化、信息化的财务管理系统，为消费者带来更安全、更环保的革命性保险服务理念，提升移动展业的核心竞争力，实现企业的加速发展，这正是天安人寿与快钱公司达成战略合作的原因所在。我们希望通过铺设快钱“快刷”，降低移动收款的门槛，满足企业多渠道移动展业的收款需要，提升保费收取效率，加速资金归集。”

据悉，快钱“快刷”一插即刷的功能可以让移动终端瞬间变成移动POS机，用户下载“快刷”客户端并运行激活后，通过移动网络与快刷服务平台连接即可实现刷卡收款、交易查询、终端管理等一系列功能，全面解决展业中的收款问题。

天安人寿负责人告诉记者：“通过“快刷”，我们的保险销售人员可以一次完成产品介绍、保单呈现、保费支付等整个流程。同时能够与天安的系统整合，加速资金回笼，提高移动展业效率。”

记者了解到，除天安人寿等中资保险公司外，移动展业在险企营销中的战略意义也引起外资保险公司的重视。友邦保险等外资保险公司也与快钱合作，铺设“快刷”产品用于移动展业，抢占市场先机。

快钱相关负责人表示，对比互联网支付等相对成熟的支付手段来说，移动支付并无特殊门槛，也非移动商务的瓶颈，关键是需要商务交易及应用的驱动，“商户想得出什么样的应用，快钱就可以帮助商户完成什么样的应用。快钱的移动支付理念就是全面，务实，覆盖商户需求，“快刷”的推出就是基于助力商户发展移动展业，满足多样的收款需求。”

据悉，除“快刷”外，快钱还推出了手机语音支付、WAP网关支付、InAPP产品，形成了完整的移动支付产品矩阵，全面满足商户的多种移动支付需求。快钱还将进一步拓展移动支付产品线，还会有基于移动交互、移动感知、移动计算、移动网络的更多的远程及现场支付和增值应用，充分发挥了移动展业助推器的作用。

移动展业斗法：平安国寿太保阳光布局信息战投保人吴婷在一台联想移动平板电脑上进行信息录入、保单确认等步骤后，持信用卡在一台与之相连的专属移动POS机刷了一下，10秒钟后，吴婷的手机收到了保单确认通知。类似这种新型的电子销售模式正在保险营销中快速普及。迄今，平安人寿、中国人寿、太保寿险、阳光人寿相继开发试点移动展业平台，并在全国铺开。

所谓移动展业平台，即寿险营销员可以通过笔记本、平板电脑、EPOS机等专业设备，通过全自动化的销售平台，现场支持客户完成了解产品、完成投保、获得核保结果、现场缴纳保费等全部流程。移动展业模式改变了传统代理人“口述”营销保险的模式，将保单承保时间由5天缩减至0.5小时。

○1太保寿险营运企划部总经理戴文浩透露，今年将在太保个险渠道和银保渠道大规模推广第二代移动展业平台，规模可能由2024年的500台增至1万台以上。其中，本月配发给2500名银保理财专员人手一台的“神行太保”将增加利益演示模块，避免营销员恶意篡改金额、夸大合同收益。第三代“神行太保”也将今年内研发完成。

戴文浩表示，移动展业平台将成为太保寿险最大的营运项目。公司的目标是打造一个“移动综合销售服务”平台，覆盖售前、售中、售后的各个环节。

○2平安人寿也将移动展业平台定位为“在不久的将来会发展成为平安重要的综合性销售、管理及服务平台”。平安2024年报显示，在支付方式上，当年使用MIT移动展业服务的业务员数量已增至40万，客户近350余万。移动展业模式最早由平安人寿于2024年推出，同年10月正式在全国推广，2024年7月，第二代MIT顺利推出。

“第一代移动展业平台的领军人物应该是平安公司，平安通过电子信息的输入成功替代了传统的纸质投保。”戴文浩表示，“我们注意到了这一变化，并在2024年底立即着手研发。”

2024年初，太保寿险第一代“神行太保”还在“实验室”阶段便被项目组自己否定了。戴文浩解释称，“和很多第一代产品一样，第一代“神行太保”投保流程处于静态而非动态，并未完全展现出移动投保的真正功能。”2024年9月太保寿险的第二代“神行太保”问世。此外，中国人寿、阳光人寿也相继推出了自己的移动展业系统。2024年2月，○3阳光人寿开始试点运行“快易保”移动投保。同年7月，阳光人寿推出了第二代“快易保”。○42011年6月，中国人寿在试点的基础上在全国推广“国寿e家”。

在掌握了移动展业技术之后，除了更新换代速度加快，竞争正逐步向“细节”深入，各公司的操作平台、运作功能已经出现较为明显的分化。和平安采用笔记本电脑不同，太保寿险和阳光人寿在硬件上均采用了平板电脑终端及无线3G技术。

移动展业平台对保费销售的提升已经得到保险公司的认可。截至2024年2月29日，“神行太保”累计生效总保费2.93亿元，累计生效保费占比为14.22%。

2“模式创新和流程再造能力对保险公司的重要性将日益凸显，其核心则是对新技术○的依赖。”在戴文浩看来，保险公司将会大量开展新技术创新，发现新的蓝海。

**第二篇：移动展业整改报告**

移动展业整改报告

移动展业自开展以来,见效不快,前期通过培训,现场演练,出单奖励、运营出单等方式开展，但是成效不高，目前只有13%。9月份共46件有效保单,6件移动展业,现对于这种情况作出分析。

一、原因：

1、引进的队伍都是沿用纸质保单签单，虽然认识到移动展业的先进，但是还没有完全接受移动展业。

2、移动展业自开发以来，一直存在很多问题，比如存在BUG等，无法正常出单，险种少等因素，导致代理人用过一次后感觉不好，不肯再次浪费时间。

3、移动展业是新兴展业方式，群众认可少，没有纸质投保单有归属感。

二、整改计划：

1、针对大家观念陈旧的问题。运营结合个险部门开展培训，一对一培训，在新人班时就积极推动移动展业，让新人的第一张尽量是出自移动展业。督促大家熟练掌握移动展业技巧。让成功做过移动展业的代理人分享他的经验。

2、总公司已经积极更新系统，目前也不存在这种问题，还是会和代理人多多沟通，让代理人意识到公司一直在积极改进，目前系统非常稳定，可以正常操作。引导大家网移动展业上发展。

3、群众的认可，其实是代理人的引导，让顾客了解到以后的趋势，也能让客户有新的体验，认可公司的发展前途，从而也认可移动展业。

4、已经把最新的移动展业系统在早会上宣导给代理人，并针对移动展业10月开单送现金的奖励。每单10元，三单50元，由运营承担费用，力争调动大家的开单积极性。

总之，移动展业是趋势，分公司运营和个险一定积极改正，从源头上提高移动展业使用率，让大家真正认可移动展业。

**第三篇：移动展业第二阶段系统演示**

2024-11-27号下午1:30，针对移动展业第二阶段的需求，邀请耀诚做系统演示和交流。

1、活动管理

2、增员管理

3、日常管理

4、理财分析

5、客户管理（客户信息备份）

6、移动终端适配

7、后台管理（一个终端对应多个工号问题）

8、理财计算工具（如银行利率、房贷计算器、购车计算器、复利计算器、养老金试算、子女教育金计算、投资理财计算等以方便营销员展业。）

望大家安排好时间，拨冗参加！

**第四篇：人寿财产保险股份有限公司大项目展业基金管理办法**

ⅩⅩ人寿财产保险股份有限公司大项目展业基金管理

办法

第一章 总

则

第一条 为促进业务发展，提高市场竞争力，降低市场营销、业务拓展部门的展业风险，根据《关于加快业务发展的若干业务财务政策》，建立“大项目展业基金”（以下简称“基金”）并制定本管理办法（以下简称“本办法”）。

第二条 本基金面向总公司以及各分公司的大项目业务部门、大项目业务团队，主要用于支持业务质量良好、成功可能性大的重要客户业务、大项目业务的展业活动。

第三条 本办法所称重要客户、大项目业务，是指预计保费收入在200万元以上、年底有保费入账，业务质量较好的保险项目。

第四条 基金列入公司总部专项费用预算，最终列支项目由总公司根据分公司申请项目的执行情况确定。

第五条 总公司大项目业务部负责基金的日常管理工作，包括基金申请的初审、基金使用情况的跟踪、最终使用情况的确认等。

第六条 基金的管理和使用需遵守国家有关法律、行政法规和公司相关规章制度，遵循诚实申请、公正受理、科学管理、择优支持、公开透明、专款专用、追踪问效的原则。

第二章 申

请

第七条 本办法中的申请是指具有经营资格的ⅩⅩ人寿财产保险股份有限公司各分公司为进行重要客户、大项目业务的展业工作，向总公司提出请求，以期获得基金的支持的申请行为。

第八条 申请基金支持的境内重要客户、大项目业务必须符合国家法律法规和产业政策；境外项目必须符合所在国法律与国际法准则，不危害国家主权、安全和公共利益。

第九条 分公司在申请基金时必须明确基金支持项目的负责人。该负责人必须为所申请业务的实际负责人, 承担项目的日常管理工作，有足够的时间和精力从事展业工作。

第十条 申请时必须以书面形式向总公司提交《大项目展业基金申请表》及相关业务背景介绍、业务风险分析报告、基金使用计划、展业进度安排等。申请单位必须认真撰写申请材料，保证申请材料的真实性。

基金的支持标准为所申请业务预计保费收入的2％，各分公司申请不得超过该标准。

第三章 审

批

第十一条 审批是指总公司相关部门对分公司以书面形式提交的申请材料，按照规定予以审查、批复并备案的管理行为。

负责审批的部门必须认真审核申请材料内容的真实性和使用预算的合理性，根据业务的合理性、可行性等进行综合考察，提高风险基金使用效益，尽量规避成本风险。

第十二条 对于符合基金支持条件的申请，由总公司大项目业务部提出支持金额的建议，提交总公司财务部审核。总公司财务部审核通过后，报送主管副总裁批准。

第十三条 基金申请批准后，由大项目部对该业务的展业基金进行立项，并建立该基金项目的档案，定期跟踪使用情况和效果。

第十四条 有下列情况之一者，不予评审和审批：

（一）申请者不具备申请资格；

（二）申请手续不完备或申请材料不符合要求；

（三）申请业务主体内容不符合基金资助范围或申请经费超出基金项目资助能力；

（四）申请分公司以往风险基金资助项目执行不力。

第四章 管

理

第十五条 基金的使用范围为符合本办法第六条规定的申请项目业务而发生的展业费用，包括招待费、宣传费、会议费以及其他事先经总公司同意的费用。

第十六条 基金申请项目正式立项后，申请单位在获批准的额度内使用基金，随时上报项目进展情况和基金使用情况，年底将当年所有基金申请项目的进展情况和基金使用结果汇总上报总公司大项目业务部，大项目业务部根据上报的项目情况提出评估意见提交总公司财务部。

如果已获批准立项的基金项目年底没有实际保费收入，则按照基金实际已使用情况，在基金申请的核准金额内调增该申请分公司当年费用

指标，利润考核指标一并做出相应调整；如果申请基金项目年底有实际保费收入，则该申请分公司当年费用考核指标和利润考核指标不变。

第五章 监

督

第十七条 总公司大项目业务部负责建立监督、检查制度，严格执行国家各项财务制度及公司的管理规定。

第十八条 各申请分公司应当建立基金使用管理的监督约束机制，建立项目跟踪反馈制度，及时处理和纠正项目基金使用中的问题，重大事项要及时向总公司大项目业务部报告。

第十九条 基金支持的项目负责人应当加强基金管理，严格遵守有关财务会计制度，并积极配合有关部门进行监督检查。

第二十条 基金支持的项目负责人应当定期将项目进展情况和基金使用情况报送总公司大项目业务部。项目终了后，应当向总公司大项目业务部提交基金使用的总结分析报告。

第二十一条 监督检查的主要内容包括：

（一）申请基金的项目计划的执行情况；

（二）基金使用情况，包括详细用途、去向、经办人、审批人等。对基金使用情况进行监督检查时，财务、审计等部门应当给予必要支持。

第二十二条 对于分公司虚报大项目骗取大项目展业基金的，一经发现，按照申请基金获得批准额度的双倍金额扣罚分公司考核费用。

第二十三条 任何单位和个人对基金申请、审批、使用等活动中的违法行为，应当及时控告和检举，有关部门应当按照各自职责及时处理。

第二十四条 基金申请、审批、使用等活动中的违法行为，按照相关法律、法规的规定处理。构成犯罪的，移送司法机关追究其刑事责任。

第六章 附

则

第二十五条 本办法由ⅩⅩ人寿财产保险股份有限公司大项目业务部负责解释。

第二十六条 本办法自10月1日起施行。

**第五篇：中国人寿2024年国寿客户节活动简讯**

中国人寿2024年客户节简讯

为感恩客户、感恩社会，持续打造中国人寿品牌，提升客户满意度，中国人寿信阳分公司经过前期的认真筹备,统一安排,成功开展了“第九届中国人寿客户服务节”系列服务活动。

一、“国寿大讲堂”活动

2024年6月16日，中国人寿信阳分公司喜迎中国人寿第九届客户服务节。在信阳高端大气的中乐百花国际酒店内，中国人寿的宾朋们欢聚在一起，庆祝属于自己的节日。

室内红地毯与灯光相互呼应，格外耀眼辉煌。两侧大显示屏上正播放着“中国人寿成果展”。8点38分，随着主持人甜美柔润的嗓音，拉开了“中国人寿第九届客户服务节”的序幕。参加本次活动的有VIP俱乐部主席、来自全市的VIP客户、市县两级管理人员，市公司副总经理李守宪全程参与并做重要讲话。上海基因检测中心的尹靖教授向广大VIP客户传递全新的健康生活和健康管理理念。深入浅出的讲解了生活在环境污染、食品安全隐患下的我们，如何更好的管理自己的生活和健康，规划自己的美好明天。客户们听的认真，尹教授讲的精彩，迎得客户

们的阵阵掌声。在活动即将结束时，信阳公司回收了客户的《健康问卷》，并现场答疑。

二、VIP金、钻卡客户提供免费基因检测健康体检服务 客户节期间为公司VIP金、钻卡客户提供基因检测健康体检大回馈活动。往年的常规体检让VIP金、钻卡客户们习以为常，而今年的基因检测健康体检大回馈，为客户们带去全国最为先进、时尚的健康体检，从提前预防着手管理自己的健康，得到大家的喜爱和认可。

三、“VIP客户庆生”活动

客户节当天，公司特邀VIP俱乐部副主席程金明先生代

表VIP客户们做了感言。随后开始的是对6月生日的VIP客户集体庆生。全场播放着生日快乐歌，烛光映照着他们的脸庞，他们头戴生日帽，双手合十默许着心愿，最后在大家的祝福声中，共同握住刀柄切开生日蛋糕。脸上洋溢的笑容和幸福的神情足以感受到他们内心的喜悦。同时，中国人寿信阳公司为客户送上了精美大气的生日礼物。

四、“你办业务我送礼”活动

“客户节”当天，为营造国寿客户自己节日的氛围，我市客服中心悬挂节日条幅，并为临柜办理业务客户赠送纪念品。

同时，为使普通客户感受到“国寿1+N”附加值服务的内涵，在端午节和父亲节来临之际，我公司面向普通客户开展了赠送品牌粽子一袋。意外的惊喜，使普通客户笑逐颜开。

五、“名家书画讲堂”活动 经过前期洽谈沟通，我公司联合市罗丹画室于6月13日，面向绘画爱好者开展了“书画名家讲堂”和现场绘画活动。

国寿客户节系列活动的开展，在申城大地掀起了“牵手国寿，孝善为先”的活动热潮，表达了我公司对客户多年来支持的感恩与答谢。加强了公司与客户间的沟通和交流，增近了公司与客户间的关系，提高了客户的满意度和忠诚度。同时，也为销售人员提供了多次与客户接触的机会，得到了客户和业务员的一致好评。

中国人寿

二0一五年六月三十日

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！