

太保进社区，服务到万家

让广大居民不出社区就能享受到4S店般的保险服务



到2020年，基本建成保障全面、功能完善、安全稳健、诚信规范，具有较强服务能力、创新能力和国际竞争力，与我国经济社会发展需求相适应的现代保险服务业，努力由保险大国向保险强国转变。保险成为政府、企业、居民风险管理和财富管理的基本手段，成为提高保障水平和保障质量的重要渠道，成为政府改进公共服务、加强社会管理的有效工具。保险深度(保费收入/国内生产总值)达到5%，保险密度(保费收入/总人口)达到3500元/人。

——国务院《关于加快发展现代保险服务业的若干意见》

社区化催生便捷的保险服务

当前，随着经济和社会生活的发展变化，社区功能越来越完善和齐全，人们的生活越来越依赖于社区，各种需求也呈现出多层次和多样化的趋势，城镇化带来社区化，社区化催生社区保险服务，保险进社区，成为保险业发展的新趋势。

近年来，中国保监会着力推动保险进社区、进学校、进农村的工作，因受传统销售习惯的影响、资源匹配限制、服务和硬件跟不上等因素影响，保险销售人员难以真正融入社区、立足社区开展工作。

作为一家负责任的保险公司，太平洋保险立足民生，以打造在你身边的保险为发展愿景。像汽车行业4S店一样，把保险的宣传、咨询、销售和服务的标准模式实现“四位一体”，让居民真正享有终生一揽子的优质服务，这已成为太平洋寿险安徽分公司创建社区保险便利店的战略定位，以创建社区保险便利店来推动营销模式转型发展，实现公司价值的可持续增长。

根据保监会的要求，太平洋保险将太保社区便利店的功能与服务定位为：国家保险政策宣传，风险管理及保险知识宣讲，保单检视解析、信息变更咨询和红利查询服务；家庭理财分析、保险产品咨询服务、量身定做保险计划；协助办理财产险和人身险理赔；提供相应的便民服务。

公司通过鼓励居住在社区的、有门店生意的有志之士(如汽车4S店、药店、健身房、美容美发店、宾馆等)，利用现有门店资源，放大经营格局，促进主业发展，增加服务项目，实现财富共赢！公司将提供专业的管理辅导和专门的支持系统，为各门店统一配置行业领先的“神行太保”设备实现现场买保险、现场核保通过，现场受理理赔服务。为统一店面形象，公司还将一次性配发门店经营支持工具，包括招牌、宣传挂图、产品资料、体重秤和血压仪等，

让您轻松展业。除硬件方面，公司还将为便利店主提供量身定做的各类培训，提升“软实力”。公司将通过“四专”服务(专项推动、专售产品、专业支持、专注服务)，统一服务标准和流程，统一进行规范化管理，为便利店经营提供全面支持，推动经营和服务的升级，让社区居民零距离地体验保险的售前、售中和售后的服务，成为最大受益者。

过去和现在大多数的营销员还是采用“扫街扫楼”游击战模式展业，疲于奔命，费时费力费钱，而且容易产生销售误导，客户服务也做不到位，导致营销员收入低流失多，社会形象和地位受损。正如中国保监会主席项俊波所说的行业存在的“三个不认同”，即消费者不认同，从业人员不认同，社会不认同。太平洋保险推出的社区保险便利店，就能在很大程度上破解这些瓶颈和难题。

太保社区便利店是个什么样的店

太保社区便利店的便捷服务有哪些

“我买的保险到底可以享受哪些保障权益？”“听说办理理赔手续繁杂，要跑保险公司很多次，能不能有简便的途径？”“想再为自己加个保，有没有更便捷的方式？”很多购买了保险的人们经常会有这样的疑问。能不能有一家就在我们身边的保险公司，可以为我们提供更加贴心的快捷服务呢？

太平洋保险特别推出的太保社区便利店，正是对以上问题的最好解答，居民在家门口就能享受到太平洋保险4S店般的一站式贴身服务。

太保社区便利店模式将保险服务带进

社区，将使许多保险服务在客户家门口便可以实现。比如，车险客户出险后一个电话报案，太保社区便利店的工作人员就可以马上协助理赔，通知专职查勘员启用“3G”理赔平台，现场定损，核定理赔金额，次日理赔款打到客户银行卡上，省时、省心、快捷、便利！

保险进社区既是响应国家号召，又是满足客户需求，也是公司发展需要。将社区保险便利店作为一种新的营销转型模式加以尝试，用3至5年时间，在全省建成20000个社区保险便利店，开展全方位、贴心式的便民服务，满足客户的保险需求。

“

》》》声音

“一方面，中国的保险业发展快速，但保险的深度、密度还远低于世界发达国家水平。另一方面，保险业是发展现代服务业的重点之一，具有很强的带动就业、促进经济结构优化升级的作用，要以改革为动力，突出重点、协调联动，加快发展现代保险服务业。”

——李克强总理

最强大的公司支持

太平洋保险具有雄厚的实力和良好的品牌形象。公司旗下拥有太平洋寿险、太平洋产险、太平洋资产管理、太平洋在线、安联健康等专业子公司，持续保持行业领先的地位。公司建立了覆盖全国的营销网络和多元化服务平台，提供人身险和财产险在内的全方位风险保障解决方案、投资理财和资产管理服务。公司力求成为专注保险主业，价值持续增长的国际一流金融服务集团，打造在您身边的保险公司。

作为一家“负责任的保险公司”，中国太平洋保险在积极追求可持续价值增长的同时，自觉履行作为一个企业公民的社会责任。致力于各类公益活动，履行企业公民的职责。公司自成立以来，积极开展关爱孤残、捐助助学、扶贫赈灾等公益活动：已建立60余所希望小学，总投资超过3000万元；在特大洪涝灾害、非典、南方雪灾、5·12抗震救灾、云南地区干旱、青海玉树地震、舟曲泥石流期间踊跃捐款捐物，总额超过1亿元。

太平洋寿险安徽分公司将继续坚持“诚信天下、稳健一生、追求卓越”的核心价值观，以客户需求为导向，深入探索保险销售和服务模式的转型升级，进一步充分发挥行业内大型公司的带头作用，在服务客户、服务经济社会发展等方面继续多办实事、好事，为全省550万名客户提供更加优质的服务，在服务中不断洞察客户需求，努力实现好、满足好人民群众的保险需求。



中国太平洋保险诚征加盟商

2014年8月10日，国务院以国发〔2014〕29号印发《关于加快发展现代保险服务业的若干意见》。为贯彻落实《意见》要求，中国太平洋保险决定在安徽创新开展“保险便利店”经营模式。便利店主可凭借太平洋保险雄厚的实力、成熟的渠道、强大的品牌优势和丰富的客户资源，以跨界谋副业，促进主业升级，延伸产业链；广大居民不出社区就能享受到太平洋保险的保障与服务。



抢先加盟的优势：

免费店面布置，共享客户资源
搭建交流平台，拓展人脉资源
定期免费培训，提升营销技巧

商家合作要求：

1. 安徽省各市区县行政区内个体工商户(独立门店运作，能提供营业执照复印件)
2. 开店一年以上，在当地拥有的渠道和客户资源。

全省限量火爆招商进行中……

热线电话：0551-62758382

放大经营格局，促进主业，增加服务项目，实现财富共赢！

其他未尽事宜，待双方正式合作后，在签订社区门店主加盟合同中补充说明。