



健康长久好生活

[友邦保险 中国区]

[上海市黄浦区中山东一路 17 号 友邦大厦]

电话: 8621-53599988

传真: 8621-53962013

AIA.COM.CN

新闻稿

百年友邦中国市场再扩容 90 多年后重回天津故地

2019 年 7 月 29 日，中国天津——面对不断发展和日益开放的中国保险市场，外资保险机构正加快布局。受益于现行关于促进京津冀保险业协同发展的相关监管政策和试点安排，友邦中国正式进驻天津市，自 2002 年以来首次在地域上扩容。今日，友邦保险有限公司天津营销服务部正式开业，标志着友邦中国 17 年来首拓“新一城”。

京津冀作为中国区域发展的重要一极，人口达 1.1 亿¹。2018 年实现 GDP8.5 万亿元²。由于京津冀三地区域间保险业发展不平衡，在协同发展的政策背景下该区域的保险保障市场和健康管理需求巨大。友邦保险将以卓越产品及服务，依托全方位立体式健康生态圈，成为天津客户的健康管理伙伴，积极助力当地保险事业蓬勃发展。事实上，友邦早在 90 多年前就曾在天津开展业务。

友邦中国首席执行官张晓宇先生表示：“我们很荣幸能够参与京津冀协同发展，在天津设立营销服务部。希望我们的到来，不仅能为天津保险行业发展注入品质新动能，也能为当地客户带来耳目一新的产品与服务，陪伴大众共享健康长久好生活。”

打造健康生态圈 成为天津客户的“健康管理伙伴”

随营销服务部一起落地天津的，是友邦近年来潜心构筑的“健康生态圈”。通过“全程健康友保障”的价值主张，积极介入客户健康管理的前端、中端和后端，友邦保险将定位由“保障专家”全面升级为“健康管理伙伴”，致力于为客户提供集“每日健康管理、多重保障计划、护航疾病康复”为一体的全方位立体式健康生活保障。

通过友邦保险个人移动健康管理平台“健康友行”，天津客户能够在日常的健康知识积累和习惯养成中，逐步培养健康的生活方式。会员们通过步行、睡眠等日常行为的监测追踪功能，调整自

¹ 根据国家统计局公布的数据计算

² 北京市统计局《区域协同稳步推进 重点领域成效明显》2019-05-09

己的生活方式；借助每日一则健康知识问答互动，树立健康生活的理念；同时，参与任务挑战，培养有益身心的小习惯。在“健康友行”的日常陪伴和高频互动下，让健康常驻生活。

面对重疾高发、多发、复发的风险以及客户对健康保障不断强化的需求，友邦中国更通过保障类产品的开发和优化为天津客户保驾护航。一直以来，友邦中国专注于长期保障，在保障类产品的创新和服务方面走在前列。作为友邦中国的旗舰产品，“全佑”系列集轻症、重症、生命终末期、老年长期护理、身故、全残、意外等保障功能于一体，为客户提供贯彻始终的周全保障。自2010年推出至今，“全佑”系列从产品设计、客户需求等角度持续升级，不断优化解决方案，切实满足不同客户群体多样化的保障需求，截止2019年6月底，友邦“全佑”系列共送出4,800多亿元保障额度，为客户构筑层层健康防线，以有效抵御重疾侵袭带来的经济压力。

即使不幸罹患重疾，友邦保险高效整合的优质医疗资源和平台，也能为天津客户提供优质的健康一站式服务。通过战略合作伙伴微医专业的数字化平台及高质量的医疗服务供应网络，友邦客户可以优先享用微医一系列就医增值打包服务和一站式远程服务；通过友邦精心打造的医疗网络健康管理平台，友邦高端医疗险客户可以便捷获取海内外近600家医疗机构的直付医疗服务、高效的高端医疗险理赔处理、7*24小时高端医疗险专属服务、专业的案件管理与医疗支持、公立医院驻院代表、专业化数字平台等专属服务，在投保、就医、理赔的各个环节都享受快捷、周全的保障呵护。

“2019年是友邦保险的百年华诞，在这一重要的时间节点，友邦中国将把握京津冀协同发展带来的机遇，矢志成为天津客户的‘健康管理伙伴’，通过为天津客户提供全方位的健康管理保障，为建设‘健康天津’贡献自己的力量”。张晓宇先生表示。

引领市场品质发展，卓越营销员重新定义行业标准

同时，友邦中国高质素的精英营销员团队，或将刷新渠道卓越标准，在行业转型的关键时刻，推动天津寿险市场的品质发展。

作为率先将营销员制度引入中国的百年险企，友邦中国一直以来将“卓越营销员”作为最为专注发展的渠道，坚持营销员品质与发展之路。基于“新五年计划”，友邦中国推出了创新的渠道建设方案，开启卓越营销员 3.0 时代，将卓越营销员的标准转移到客户价值上来，再度定义营销员在服务和陪伴客户中的新角色。3.0 时代下的友邦营销员，不仅是“保障专家”，更是客户信赖一生的“健康管理伙伴”。

截至 2019 年 2 月，友邦中国在册营销员大学及以上学历占比达 80%以上。2018 年友邦新进营销员产能增长 17%，活跃营销员人数增长稳健，为营销员 3.0 时代的发展打下坚实基础。

从 1.0、2.0 时代一路走来，营销员 3.0 将客户体验作为衡量渠道品质的标准，以价值观与专业能力作为营销员培养的两大抓手，倡导“以信为本、点燃希望、为爱奔跑”的核心价值观，并将其作为卓越渠道建设的文化基础。同时，通过强调高质量、可信赖的服务，并以 Master Planner、爱投保、赢家拓客等科技工具赋能营销员团队管理、培训、销售等环节，友邦中国将在天津建立起一支规模增员精英化、经营管理系统化、销售顾问专业化、客户服务标准化、作业平台数字化的“五化”高质量团队，为客户提供更加高效便捷的服务体验，赢得市场信赖。

张晓宇先生表示：“1992 年，友邦率先将保险营销员制度引入中国大陆，作为营销员渠道的开拓者，我们期待为天津的保险行业打造出一支更高素质、更现代化、更具服务意识的精英营销员团队，为行业人才提供更大的发展空间，为客户提供更高品质的服务，推动行业高质量、可持续地发展。我们将坚守初心，全力打造中国最受信赖的保险公司，建设更好的企业；服务好天津客户，助力客户更好的生活；为天津的健康发展贡献我们的力量，推动行业的更好发展——‘每一刻，为更好’，是对过往一百年中友邦坚守与革新的总结，也是我们在天津乃至全国发展不变的初心与动力。”

随着友邦保险有限公司天津营销服务部的开业，京津冀地区正成为友邦中国打造健康生态圈、引领行业品质发展的新主场。友邦保险集团区域首席执行官蔡强先生表示，“友邦深知京津冀市场发展前景广阔，也深感责任重大。无论是过去还是未来，中国市场对友邦来说都至关重要。友邦

中国如今是集团成长最快的市场，相信在不久的将来，友邦中国会成为集团最大的市场。友邦将继续坚持在中国的投资并期待中国市场适时的全面开放。”

-完-

关于友邦中国

友邦保险于 1992 年在上海设立分公司，是改革开放后最早一批获发个人人身保险业务营业执照的非本土保险机构之一。目前，友邦保险在中国大陆的业务范围已经扩展到北京市、深圳市、广东省和江苏省。在促进京津冀保险业协同发展的相关政策指引下，友邦保险又获准在天津市和河北省石家庄市开设营销服务部。作为第一家将保险营销员制度引进国内的保险公司，友邦保险在中国建立了专业的保险营销员队伍，并通过多元化销售渠道，为客户提供一系列人寿保险、年金保险、意外伤害保险及健康保险。

关于友邦保险

友邦保险控股有限公司及其附属公司（统称「友邦保险」或「本集团」）是在香港联合交易所上市的人寿保险集团，覆盖亚太区内 18 个市场，包括在中国香港、泰国、新加坡、马来西亚、中国大陆、韩国、菲律宾、澳洲、印度尼西亚、中国台湾、越南、新西兰、中国澳门、文莱和柬埔寨拥有全资的分公司及附属公司、斯里兰卡附属公司的 97% 权益、印度合资公司的 49% 权益，以及获准在缅甸筹建全资子公司。

友邦保险今日的业务成就可追溯至 1919 年一个世纪前于上海的发源地。截至 2018 年 12 月 31 日，集团总资产值为 2,300 亿美元。

友邦保险提供一系列的产品及服务，涵盖寿险、意外及医疗保险，以满足个人客户在保障方面的需要。集团透过遍布亚太区的庞大专属代理、伙伴及员工网络，为超过 3,300 万份个人保单的持有人及逾 1,600 万名团体保险计划的参与成员提供服务。

友邦保险控股有限公司于香港联合交易所有限公司主板上市（股份代号为「1299」）；其美国预托证券（一级）于场外交易市场进行买卖（交易编号为「AAGIY」）。