



# Press release

2023年5月24日，石家庄

“同心同行，转型求盛”

## 安盛非车险论坛河北站在石家庄举办

5月24日，安盛非车险论坛河北站在石家庄举办。安盛天平财产保险有限公司（以下简称：安盛天平）执行副总裁、首席渠道管理和销售官周连成先生，首席市场营销及公共事务官黄长青女士，安盛天平河北分公司总经理陈国水先生，以及河北地区保险经代领域的高层管理人员齐聚省会石家庄，围绕“同心同行，转型求盛”这一主题，详细探讨了包括健康险、商业险和旅行险等在内的非车险种的发展趋势和前景展望。

安盛天平执行副总裁、首席渠道管理和销售官周连成先生与参会嘉宾共同回顾了安盛天平从专业车险向非车业务转型的历程，并展望了“后疫情时代”三大险种板块——个人健康险、旅行险、企业客户保险的巨大发展潜力。他表示，作为安盛天平辖内非车险专业程度最高的机构之一，河北分公司从承保销售到理赔服务，都能为合作伙伴、代理人和客户 提供顺应环境变化，切合当下实际的产品，对于携手渠道伙伴，助力开展业务充满信心。

安盛天平首席市场营销及公共事务官黄长青女士向与会嘉宾介绍了安盛的品牌历史、愿景承诺、产品和服务和 ESG 举措等内容，她表示，“安盛集团强大的资本实力，专业的技术能力、丰富的产品线和优质的客户服务，结合安盛天平遍布全国，尤其是在河北地区的服务网络，以及扎根本土市场，对客户需求的深刻洞察，是安盛区别于其他外资财险公司的独特优势。”

论坛期间，参会嘉宾还聆听了安盛天平各险种板块的全景介绍，比如基于客户需求洞察的百万医疗和卓越馨选，及其在健管服务和客服理赔等方面的独特优势；比如顺应后疫情时代国人出行需求激增而备受关注的旅行险，及其在品牌知名度、全球资源、极速救援、专业服务、个性化咨询等方面的优势特点。而来自专业讲师的90后与00后的心理与管理讲座，则是从安盛所倡导的心理健康角度出发，通过对不同世代进行特征分析和行为画像，从而在激励机制、职场心态和管理方式等方面给出中肯建议，赢得了在座嘉宾的一致好评。



# Press release

在活动尾声，安盛天平河北分公司总经理陈国水先生表示，在高质量发展的道路上，河北分公司坚守“赋能渠道，助力渠道”的经营理念，赢得了上百家渠道伙伴的认同与信任，实现了非车业务连续多年迅猛增长。与此同时，分公司非车险售后服务能力不断提升，在合作伙伴的全力支持与高效协同下，为客户提供高效便捷品质稳定的服务，共同打造财险产业链协同发展，促进行业可持续健康发展。

扎根中国市场二十多年来，安盛集团坚定看好中国经济发展，持续加大对中国市场的投入，以专业能力驱动高质量增长，更好地服务中国个人及企业客户。2023年是安盛天平战略转型的关键之年，秉持客户优先、合作共赢的发展理念，安盛持续升级保障产品与服务，为更多个人及企业客户提供丰富多元、灵活定制的保障解决方案，携手渠道伙伴共同实现高质量发展。