

伦敦金融城代表为深圳保险业“支招” PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/255/2021\\_2022\\_\\_E4\\_BC\\_A6\\_E6\\_95\\_A6\\_E9\\_87\\_91\\_E8\\_c67\\_255966.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/255/2021_2022__E4_BC_A6_E6_95_A6_E9_87_91_E8_c67_255966.htm) “注重保险产品研发，推出迎合客户需求的创新型产品，尝试多样化销售渠道”，这是伦敦金融城市长史达德率领的代表团向深圳保险业同行提出的建议。在深圳召开的“保险创新发展圆桌会议”上，史达德强调了市场细分对于创新的重要性，保险公司可以根据不同需求为不同类型的人推出新业务。他认为，数据统计、产品研发、公众教育和投保意识的宣传都是保险业创新发展的保障。保险产品的设计必须要从客户角度着想，迎合客户的需求。他以养老金保险为例进行了阐述，认为该产品关乎个人的生计，所使用的语言必须简单明了，方便让所有人都清楚。销售渠道同样具有创新性。恒安标准人寿保险公司总经理Bob Gibson介绍了其“职员制销售”的模式，认为该项创新模式有利于和客户互动、扩宽销售渠道、提高产品品质。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)