“一体两翼”战略促进规模与价值全面提升

新华保险总资产首次突破万亿元

本报讯（通讯员**刘颖**）3月24日，新华人寿保险股份有限公司发布2020年年度报告。报告显示，新华保险2020年实现总保费1595.11亿元，同比增长15.5%；内含价值2406.04亿元，较上年末增长17.3%；总投资收益率5.5%，同比提升0.6个百分点。公司总资产首次突破万亿元，达10043.76亿元。

自2019年12月确定以寿险业务为主业、以财富管理和康养产业为两翼、以科技赋能为支撑的“1+2+1”战略构想，新华保险始终秉承高质量发展导向，不断深化“以客户为中心”的经营理念。2020年，新华保险“一体两翼”的总体战略更为清晰和坚定，坚定践行资产负债双轮驱动模式，促进规模与价值全面提升。

秉持“稳健、长期、价值”投资理念，该公司兼顾投资收益与风险管控，实现总投资收益率5.5%，位居行业前列，资产管理总规模突破万亿元大关，站上历史新平台。养老与健康服务产业基本形成以新华家园北京莲花池尊享公寓、北京延庆颐享社区、博鳌乐享社区项目为代表的城郊结合、南北呼应的多产品养老产业布局，建立了新华卓越康复医院和19家健管中心，打造大健康产业闭环。

受疫情影响，以长期年金和重疾险为代表的传统展业受阻。新华保险挖掘客户需求，优化产品供给，加大线上营销力度，充分支持各渠道业务发展。个险、银保、团体保险渠道以及政策型健康险收入同比均实现大幅增长。

作为大型上市寿险企业，新华保险认真贯彻“六稳”“六保”政策，将稳定个险队伍作为稳就业、保民生的基本举措。2020年，该公司优化增员选才标准，规模人力达到60.6万人，同比增长19.5%，19家分公司新单增长超过50%。

2020年，“新华保险关爱全国环卫工人大型公益行动”持续开展。截至2020年12月底，该项目共计在全国133个城市为83万余名环卫工人赠送每人10万元保额的意外伤害保险保障，自2017年项目实施以来，累计捐赠保额超2288亿元。在全国设立35家志愿者联盟分部，志愿者共计44705人，组织志愿服务活动2469次。精准扶贫项目在甘肃、云南、新疆等6个省、自治区陆续落地实施，惠及1.9万余名贫困人口，扶贫项目总保额超18亿元。

为抗击新冠肺炎疫情，该公司采取向武汉医护人员捐赠保险、扩展产品保险责任、组织捐款捐物等一系列举措，截至2020年12月底，累计捐款超过643.5万元，累计捐赠保险保额717.3亿元，累计捐赠物资折合人民币超113万元。

2021年是国家“十四五”规划的开局之年，我国发展仍处于重要战略机遇期，寿险行业转型升级进一步提速。新华保险坚守寿险发展本质，坚守风险防范底线，找准时代赋予保险业的使命和定位，找准新华的坐标和方向，真正实现长期高质量发展。

泰康为客户提供全生命周期解决方案

本报讯（通讯员**董成旺**）3月27日，由泰康人寿河北分公司主办的“长寿时代高峰论坛暨泰康方案发布会”在石家庄举行。

泰康人寿河北分公司总经理宋恩光向来宾介绍了泰康的发展历程。历经25年蓬勃发展，泰康已从单一的寿险公司成长为一家涵盖保险、资管、医养三大核心业务板块的大型金融保险服务集团，将传统的虚拟保险业务与实体的医养健康服务相结合，形成保险支付端和医养服务端两大体系，打造“长寿、健康、富足”三个闭环。作为连续三年入围《财富》世界500强的保险企业，泰康在抗击新冠肺炎疫情中作出了贡献，成为金融行业唯一荣获国家表彰的集体。面向未来，泰康目标纯正，心无旁骛，全力打造大健康产业生态体系，服务于广大人民的美好生活，为日益增长的中产人群及家庭提供全方位健康和财富的管理与服务。

泰康人寿总公司健康财富管理事业部总经理刘涛为与会嘉宾介绍了由三大客户解决方案和一大职业解决方案共同构成的泰康方案。当前，人类社会正进入长寿时代，人们将面临养老金不足、长期带病生存的压力。泰康方案的意义在于通过“保险支付+实体服务”的创新服务模式，为客户提供全生命周期的解决方案，通过健康财富规划师这一全新的职业，为客户个性化定制泰康服务，借助泰康创新的商业模式，让中国人在新的时代更健康、更长寿、更富足。

老骥伏枥展诚信保险新形象

——记河北国寿优秀共产党员刘莹

中国人寿河北省分公司把基层党建工作摆在重要的位置，设立33个营销员功能型党支部，将党建与疫情防控、脱贫攻坚、经营管理、客户服务、民生服务相融合，形成了“红领带”的党建特色，涌现出一批以刘莹为代表的优秀共产党员。

刘莹是中国人寿唐山分公司的一名营销员，今年73岁，党龄超过30年。工作中，她严格要求自己，时刻体现党员的先进性，影响和带动身边的伙伴一起进步、一起成长。

作为一名年过古稀之年的老人，为熟练掌握无纸化出单，刘莹自学电脑知识，向年轻人请教下载、安装App软件，如今她已变成行家里手。疫情居家办公期间，刘莹通过在家自学，熟练掌握E店拜访客户、云助理、空中投保、腾讯会议等手机应用，并且督导团队其他人学习使用。2020年初疫情期间，刘莹通过手机为55位客户送上超过800万元新冠肺炎保险保障。

入司22年，刘莹收获了一个个沉甸甸且闪耀大爱的数字：服务4682名客户，共计帮助客户办理理赔145万元，收取保单数量8750件，为客户送去7.96亿元的风险保障。

在这些数字背后有许多感人的故事。天津的客户约她面谈投保事宜，老伴和孩子都一再劝刘莹放弃。刘莹却说，这是客户对自己的信任，如果不去，失信的不仅仅是她个人，更会让客户对中国人寿产生不信任。第二天一早，老伴儿陪同刘莹赶往天津。客户见到刘莹后深受感动，说：“你这是一人做保险，全家齐上阵。就冲这一点，你就做我家的风险保障师吧。”

她热心协助患乳腺癌客户申请理赔，从上交资料到理赔款到账，仅用时两天。在收到客户感谢短信的那一刻，她内心里充满了对事业的崇敬。刘莹说：“没有人能预知风险，我所做的就是帮助客户提前做好应对未来的安排和筹划，从容面对未知风险，用保险守护自己和家人。”

刘莹为自己制定了未来10年的职涯规划，她说：“我的成绩属于国寿、根在国寿，还要在国寿继续奋斗十年。”

刘莹所属的唐山市区营销总部成立了营销员功能型党支部，积极发挥战斗堡垒作用，确定12名政治素质过硬，业务能力强的主管序列党员作为首批纳入到功能型党支部的成员，进一步提升大家先锋模范意识，发挥在各团队中担当使命、勇挑重担的关键作用。　（刘辉）

服务地方经济·银保监在行动

唐山银行保险机构高质量服务春耕春种

本报讯（通讯员**赵明明 谷利会**）为全力护航春耕春种，唐山银行保险机构加大信贷倾斜力度，保障资金需求。

唐山农村中小银行机构加大对春耕备耕资金需求的支持力度，截至2月末，唐山农村中小银行机构累计发放信贷资金253笔共计15406.25万元。

丰富金融产品，扩大金融覆盖面。唐山辖内银行保险机构强化与农户对接力度，创新信贷产品，为农户提供适销对路的金融服务。开辟信贷绿色通道，提高放贷效率。唐山农合机构主动问贷，延长营业时间，设立春耕支农贷款专用窗口，对农民所需求的种子、农药、化肥等春耕备耕农业贷款随申请、随办理、随发放。加大保险保障力度，扩大农业保险覆盖面。辖内6家保险公司加强政策宣导，提高农户保险投保率。截至2月底，小麦保险承保54.42万亩，风险保障金额为3.05亿元，同比增长49.75%。

保定市中小银行机构强化金融科技应用

本报讯（通讯员**王逸安**）近年来，保定市中小银行机构不断加快改革发展步伐，强化金融科技应用，提升服务质效。

多家中小银行瞄准生物识别、大数据、人工智能等前沿技术，积极探索其在普惠型信贷业务、信息安全保障、对接现代生活方式等领域的应用，2020年全市法人银行机构主要电子交易金额替代率同比增长4.74%，主要电子交易笔数替代率同比增长12.06%，达92.69%。强化标准建设，逐步实现行业参与、行业引领，保定银行积极探索研究金融数据安全与信息共享技术规范，提升金融科技管理能力，制定了移动金融客户端应用标准，在国家市场监督管理总局、财政部等8部委组织的“全国金融领域企业标准领跑者活动”中获得“领跑者”称号。提升业务场景搭建能力，不断优化小微企业金融服务，多家中小银行立足基层产业特色、企业运营特点等，利用新型技术手段搭建业务场景，高效率、有针对性地给予金融支持。如唐县汇泽村镇银行精准识别、测算，对接肉羊养殖户需求，已发放贷款901笔8580余万元。

邯郸银行业多举措助推经济发展

本报讯（通讯员**薛琨**）今年以来，邯郸银行业为消费行业小微企业提供信贷支持，发放贷款1.26亿元，相关行业整体贷款规模达到36.63亿元，为拉动当地消费打下基础。

邯郸银行业机构主动提升扶持力度，助力旅游业发挥在扩内需、稳就业、促民生方面的积极作用。截至2月下旬，辖内旅游产业贷款余额27.69亿元，较去年同期增长40.97%，支持旅游项目20余个。

为提升地方农业品牌影响力，推进当地特色农产品走出去，邯郸银行业优化金融服务供给，大力支持地方特色农业产业发展，辖内土特产开发及销售企业贷款余额较去年同期增长105.68%。邯郸银行与大名县一家香油企业自2014年以来开展长期合作，累计授信2.8亿元，并主动为企业办理3774万元的贷款延期手续，有效提升邯郸大名小磨香油特色产品品牌效应。

邢台银保监分局加强防范短信钓鱼风险

本报讯（通讯员**郝葳**）为保护消费者合法权益，邢台银保监分局指导辖内银行业机构“内外兼修”，着力防范短信钓鱼攻击风险。一是堵塞安全漏洞。针对短信钓鱼攻击手段和渠道，开展信息安全技术体系漏洞和缺陷排查，建立管理台账，督促有关机构有序整改。二是加强异常交易监测。指导自身科技力量较为薄弱的机构依托发起行或第三方机构加强日常监测，实现对非法交易的及时识别和阻断；要求有关银行业机构加快完善反欺诈交易平台建设，并尽快启动短信验证码签名签验保护项目。三是做好应急准备。全面调查机构应对钓鱼攻击的准备情况，指出薄弱环节，要求辖内法人银行业机构建立起反钓鱼攻击应急资源准备、危机处理程序等专项应急预案。四是开展全方位提示宣传。动员辖内法人机构通过网点阵地、官微、短信以及进村宣讲、张贴条幅、大喇叭广播等开展反钓鱼诈骗宣传。五是明确专项维权通道。在分局及辖内法人银行业机构均已建立投诉绿色通道，确保24小时畅通，一旦发生疑似短信钓鱼事件，快速受理、及时上报、专项处理。

行业动态

阳光保险获“绿色金融先锋创新奖”

本报讯（通讯员**夏博林**）3月25日，在深圳金融学会组织的2020年度优秀绿色金融创新案例评选中，阳光保险集团“新能源汽车保值保险”和“溢油环境污染责任险”项目荣获“绿色金融先锋创新奖”。这是在国内51家金融单位申报的76个实践项目中，获得该奖项的唯一保险机构，并作为保险行业唯一代表进行现场展示。

据了解，“溢油环境污染责任险”为解决海洋溢油污染风险的保障、救援和恢复提供了解决方案，实现了保险产品支持专利技术向实际应用转换，是帮助中小微企业快速发展、降低能源类企业风险敞口的保险产品；“新能源汽车评估师责任险”是利用保险产品的创新属性，建立了新能源汽车全生命周期的闭环管理，降低了车主贬值预期，扩大了市场规模，推动了产业链的价值创造。

此次获奖的两个项目是阳光保险在绿色金融领域的一次创新探索，通过上述产品解决相关行业难题，促进新能源汽车及海上石油产业的发展，践行绿色金融对实体经济发展的支持。

自公司成立以来，阳光保险高度重视创新发展。为营造良好的创新环境，阳光保险设立了创新专项基金，专门用于对创新活动和建议的支持奖励。未来，阳光将继续践行金融行业支持实体经济发展的使命，不断创新，助力中国绿色金融的发展。

富德生命人寿“小海豚计划”走进赞皇

本报讯（通讯员**黄东滨**）3月27日，富德生命人寿“小海豚计划”公益工程河北站的志愿者们到赞皇县尹家庄看望尹子怡小朋友。

近年来，富德生命人寿积极推动“小海豚计划”公益工程，致力于关注、帮扶贫困地区的留守儿童、贫困儿童。通过收集全国各地需要帮扶的儿童信息，录入帮扶系统，为爱心志愿者提供帮扶对象，搭起了一座传递爱心的桥梁。

尹子怡小朋友就是爱心项目的受益人之一。2月初，富德生命人寿总公司（深圳）精算部经理刘汝杨，通过“小海豚计划”公益工程的一对一帮扶系统，了解到尹子怡小朋友的家庭情况，决定与尹子怡小朋友结成帮扶对子。3月27日，小海豚志愿者们将刘汝杨的帮扶款及爱心物资送到尹子怡小朋友家中，详细了解她的成长和学习情况，勉励她树立自信、努力上进，不向困难低头，追求更加美好的未来。

一直以来，富德生命人寿积极践行“富及民众，德行天下”的核心价值观，在公益事业领域积极作为，投入大量的人力物力，帮助困难儿童健康成长，为他们带来精神上的激励，助力他们能够早日实现梦想。

合众财险获调解消费纠纷工作先进单位

本报讯（通讯员**晓慧**）近日，石家庄市消费纠纷人民调解委员会授予合众财险河北分公司“2019–2020年度调解消费纠纷工作先进单位”荣誉称号。

合众财险河北分公司自始终践行“保险姓保”理念，坚持客户至上原则，致力于维护消费者合法权益，全力预防消费纠纷，积极处理消费者投诉，为客户提供专业、贴心的服务。通过全体员工三年多的共同努力，该公司服务管理日趋精细，企业文化建设成效显著，品牌形象深入人心，赢得了客户和市场的认可。

合众财险河北分公司以此为契机，继续发挥人民调解员特殊作用，为营造和谐、健康、安全的消费环境贡献力量。

太平财险举办健康知识讲座

本报讯（通讯员**王希**）为贯彻全国卫生健康大会精神，推进健康河北建设，同时为缓解广大员工压力，3月23日，太平财险河北分公司邀请安全健康教育网河北站解云龙老师，进行健康知识公益讲座。本次讲座内容包括常态化防疫知识、突发公共卫生事故的应急处理知识、常见职业病的预防及改善知识等。本次课程内容丰富实用，对该公司员工维护身心健康提供了科学指导，取得了良好效果。

太平人寿关注老年客户群体需求

本报讯（通讯员**黄春宇**）作为金融央企，太平人寿积极参与构建应对“老龄化”社会的医疗、健康、养老保障体系，并坚持以有温度、更贴心的服务，提升老年客户群体在保险消费中的获得感、幸福感和安全感。

太平人寿在推动创新实践的同时，针对老年保险消费群体完善服务措施，扩展服务内涵。在各地营业网点为老年客户配置放大镜、老花镜；优化排号规则，老年人优先享受服务，并由专人引导和辅助使用智能化设备。线上各类服务平台、使用场景更加注重适老化设计，提升老年客户的服务体验。年满60岁以上的客户拨打中国太平全国统一客服热线95589时，后台自动识别其身份后，将优先接入人工服务；太平人寿的保全工具“E掌柜”因其“不打烊、免排队、零接触”的特色，降低了业务办理门槛，受到老年客户群体的青睐，上线以来，累计服务60岁以上老年人6.3万人次。太平人寿持续关注老年客户群体需求，积极帮助老年人跨越智能化时代的“数字鸿沟”，为老年群体提供有温度的保险服务。