

新华保险

密织全生命周期“保障网”

本报讯(通讯员刘颖)上市10年来,新华保险顺应中国城市化进程和居民财富不断增长等趋势,深入理解客户在生命不同阶段的差异化保障需求,坚持专业化的产品开发导向,持续丰富产品体系,以健康险和年金险为守护客户健康与财富的双翼,形成了覆盖客户“生、老、病、死、残”全生命周期的产品体系。

形成全面的健康保险产品体系

10年来,新华保险围绕客户健康需求和医疗技术发展,形成以健康无忧、多倍保障疾病保险为核心,康爱无忧防癌、特定心脑血管疾病、多种医疗险为重要组成的全面的健康保险产品体系。

2013年,新华保险洞察重疾险需求,推出首款涵盖45个病种的康健华瑞重大疾病保险,并于2014年升级拳头产品健康福星增额终身重疾,目前主销重大疾病保险产品

保障的轻、中、重度病种数已达190种。2015年该公司推出“买得起 有保障”的健康无忧及其升级系列产品,为客户提供定期、终身等各种保险期间的重疾保障。目前健康无忧系列已推出健康无忧宜家版、专享版等差异化产品,满足客户可定制化产品的需求。2016年,该公司创新开发分组多次给付型重疾产品多倍保障系列,内地消费者在家门口就可以购买到国际先进的重疾产品,引领及推动了行业重疾产品的创新发展。2017年以来,该公司开始探索突破社保目录的百万医疗险产品,通过推出康健华贵系列产品,为客户提供长期持续的高额医疗保障。

2018年,该公司推出创新型附加特定心脑血管疾病保险,填补心脑血管特定疾病产品空白,引导客户关注心脑血管健康和保持良好的生活方式,受到客户广泛欢迎。2020年以来,为助力粤港澳大湾区

发展,推出了粤港澳大湾区重大疾病保险,针对老客户提供专属惠加保特定疾病保险,不断细化产品保障群体。

构建以中长期为主的年金产品体系

在年金险领域,新华保险围绕客户持续生存与养老领取规划需求,逐步构建以中、长期为主的年金产品体系。同时,积极探索发展养老金保险,支持第三支柱建设。

2014年以来,为满足客户全生命周期资金规划和保障需求,该公司先后推出分红型终身年金“福享一生”“福享金生”和传统终身年金“金彩一生”“颐养金生”等年金产品,帮助客户解决长期资金规划和财富传承问题。与此同时,为满足客户中期资金规划需求,公司先后推出惠鑫宝系列、惠添利、惠添富、惠金生等市场热销产品,客户利益明确、资金规划稳健,积累了较好的品牌知名度;在上市10

周年之际发挥自身专业优势,该公司推出“惠金享保险产品计划”,帮助客户实现资金的长期积累与财富的终身增值。

养老金方面,2013年推出尊逸人生养老年金保险;2015年推出团体养老年金;2018年面向中老年群体推出安享人生即期养老年金保险,达到约定领取年龄后开始领取养老金,专注于解决客户养老保障。

积极推出落实国家战略的政策性产品

为推进健康中国建设,除构建全面的健康保险产品体系之外,该公司积极履行社会责任,于2013年推出城乡居民大病保险团体医疗保险,与地方政府合作,持续为城乡居民大病保险提供保险保障;2016年上市两款个人税收优惠型健康保险。同时,为支持各地医保卡购买商业保险,自2016年陆续推出南京医保卡医惠宝系列产品、上海医保保

户系列产品、深圳专属医保卡系列产品,提升当地城乡居民医疗、疾病保险保障。

为应对人口老龄化,该公司于2018年上市三款个人税收递延型养老年金保险。2021年11月,公司积极推进落实专属商业养老保险试点,推出卓越优选专属商业养老保险,进一步丰富养老保险产品供给,支持养老保险第三支柱建设。

此外,新华保险不断丰富保障产品体系,在两全、意外、终身寿险等领域持续创新;在费率市场化改革的背景下推出百万自驾的畅行无忧、乐行无忧系列产品,进一步提升身故保障。终身寿险方面,2012年以来先后推出“祥瑞一生”“荣耀世家”等分红终身寿险;2019年在银代渠道推出保额递增的终身寿险“福禄世家”“荣华世家”,2020年在个险渠道推出保额递增的终身寿险“荣耀终身寿险”,致力于满足客户终身身价保障需求。

泰康人寿快速理赔暖人心

本报讯(通讯员董成旺)保定的周先生在儿子两个月大的时候,为他投保了泰康健康百分百重大疾病保险,为的是盼着孩子健康成长。去年11月初,将近三岁的儿子被诊断为急性淋巴瘤细胞白血病,定期化疗及骨髓移植,费用预估60万元左右。

周先生第一时间想到了之前购买的保险。接到报案信息,保定中支理赔人员第一时间为客户送去慰问与关怀,并启动重疾先赔服务。2021年11月8日,泰康人寿下达正常赔付结论,按照合同给付重疾保险金40万元。理赔款到账时周先生还在医院陪床,他特意通过电话感谢理赔人员:“太谢谢了,从孩子确诊到赔款到账仅6天时间,这40万元赔款正好填补了治疗费缺口,手里有了钱心里就有了底,我相信孩子的病一定能治好!”

合众人寿获评消费者喜爱服务机构

本报讯(通讯员张泽玺)近日,在“奋进2021”第二届河北消费者满意金融品牌年度评选中,合众人寿河北分公司荣获“2021年度河北消费者最喜爱保险服务机构”奖项。

合众人寿始终秉承“合众保险 理赔不难”的服务理念,努力为客户提供优质理赔服务。面对保险消费升级、客户需求多元化的市场现状,合众人寿积极创新变革,在保险理赔及运营服务方面不断推出新的服务举措,维护消费者权益,积极为消费者解决实际问题,践行企业社会责任与担当,持续推动客户服务体系建设,为保险行业发挥更大的社会价值提供可能。

人保财险邢台信都支公司

温暖服务获客户点赞

本报讯(通讯员朱景超)

近日,邢台市信都区龙泉寺镇盘石村、浆水镇下店村农户为人保财险邢台信都支公司送上锦旗,对该公司社保业务部高效的案件处理效率和温暖的服务态度点赞,对查勘人员刘梦强、范兴阳在人伤案件处理工作中专业、耐心、热情的行为表示感谢。

据悉,2021年11月12日,人保财险信都支公司社保业务部接到浆水镇下店村李先生、龙泉寺镇盘石村张女士的报案电话。因为其子女均不在身边,信都支公司社保业务部考虑到伤者的实际需求,启动入户查勘理赔服务。巡查人员刘梦强、范兴阳携带相关材料,到伤者家做笔录、核详情、收资料,并全流程跟踪案件进度,在



伤者不便到公司提交材料的前提下,主动热情做好综合理赔服务工作,得到了伤者本人与其子女的一致认可。

人保财险信都支公司始终将做好与社会民生相关保险产品的承保理赔服务放在首位,持续为客户提供高效、

温暖、便捷的保险服务,用实际行动践行做有温度的人民保险,为人民生命财产安全保驾护航。

中国人寿寿险公司

荣获“最佳投资者活动”奖

本报讯(通讯员刘辉)2021年12月9日,在国际刊物《投资者关系杂志》举办的大中华区投资者关系评选中,中国人寿保险股份有限公司荣获“最佳投资者活动”奖。

据了解,《投资者关系杂志》由经济学家集团创办,是一份专注于企业与投资者关系的全球性刊物。此次获奖彰显了国际投资者关系业内对中国人寿寿险公司近年来积极、有效

的资本市场沟通工作的认可与鼓励。

近年来,中国人寿寿险公司逐步探索形成了高效健全、合规透明、多元协同兼具创新特色的市值经营模式。在全新的改革路线图下,该公司业务转型坚定,投资风格稳健,刷新了境内外资本市场对该公司的认知。

在投资者关系工作方面,中国人寿寿险公司勇于创新,

始终坚持合规、主动、平等、诚实守信的投资者关系工作基本原则,关注投资者保护,建设多渠道、全方位投资者沟通机制,积极致力于打造尊重市场、敬畏市场、回报市场的负责任上市公司。该公司一方面建立与资本市场之间积极畅通的双向互动,始终与市场保持高频、高质、高效沟通;另一方面在投资者关系交流方面与市场反馈机制形成有效闭环,充分向管理

层传递资本市场的期许和建议,为管理层决策提供有效参考;此外,充分发挥科技助力,始终坚持与时俱进,为积极创新数字化投资者互动方式,高效开展投资者关系交流,提供了全方位的软硬件支持。

未来,中国人寿寿险公司将继续以“重振国寿”战略为引领,努力提升基本面,进一步创新投资者关系工作,致力于为员工创造长期价值。

行业动态

太保寿险“商保服务窗口”进驻唐山南湖医院

本报讯(通讯员杨伟哲)近日,由政府、医疗机构与商业保险三方合作推出的便民服务举措之一——中国太保寿险河北分公司“商保服务窗口”正式进驻唐山南湖医院。

该公司依托“太慧赔”小程序、“太平洋保险”App、“太平洋寿险”官方微信等多个智能服务平台,把理赔服务场景由客户家中、公司柜面前移至医院,让客户就诊完毕即可享受理赔咨询、资料整理、自助理赔申请等多项服务。服务窗口还派驻了分公司“诚信服务大使”,即时、全面解答客户保险咨询,并提供风险规划、投保办理等多项保险服务,进一步提升客户体验。

“商保服务窗口”既是该公司理赔服务的延伸,也是客户经营的创新模式,太保寿险河北分公司持续探索医院、医保数据交互、共享,最终实现客户出院时商业保险与基本医疗保险、大病保险的一体化结算,扎实开展行“社保+商保,让生活更美好”的愿景,真正做到“让信息多跑路,让百姓少跑腿”。

保定太平财险获“全国金融五一劳动奖状”荣誉称号

本报讯(通讯员王希)近日,中国金融工会发布《关于表彰全国金融五一劳动奖和全国金融先锋号的决定》,太平财险保定中支获“全国金融五一劳动奖状”荣誉称号。

2021年,面对严峻复杂的市场环境,太平财险保定中支上下一心,坚强应对,在逆境中不断调整方向,持续“打基础、提能力”,在公司转型发展的道路上迈出了坚实的步伐。保定太平财险积极践行央企社会责任,承保重大建筑工程一切险项目,以及地方政府部门农民工工资支付保证险等项目。通过科技赋能,全面升级理赔服务,为车主解决水淹车检修烦恼,免拆检测时间由原来的3—5天缩短为10—20分钟。

太平财险保定中支紧紧围绕金融服务实体经济以及集团发展战略,努力打造能力强、素质高的干部员工队伍,以车险转型高质量发展、非车险升级服务国家战略为核心,全面对标系统内外先进机构和主体,立足价值创造,强化精细化管理,全面开启转型升级、高质量发展的新局面,为全力打造“坚持价值成长的专业化财产保险公司”不懈努力。

中银保险召开2021年第三次警示教育大会

本报讯(通讯员左彩茹)为深入贯彻落实2021年“内控合规管理建设年”的工作要求,加强党风廉政建设和反腐败建设,进一步提高干部员工拒腐防变能力,中银保险河北分公司于2021年12月9日,召开了第三次全员警示教育大会。

开展以案促改警示教育大会是该公司党委履行主体责任,加强纪律建设和作风建设的具体行动。该公司纪委书记、副总经理吕大雁带领大家共同学习典型案例,明确学习目的,要大家通过自我反思,举一反三、引以为鉴、警示自我、警钟长鸣。为了帮助大家牢固树立合规经营的思想意识,该公司党委书记、总经理部瑞峰列举了员工身边容易出现纰漏和差错的典型案例,要求大家共同反思、自我警示,对小问题抓早抓小抓细,及时纠偏、杜绝违规。

此次警示教育大会有力推进了该公司党风廉政建设和反腐败工作,进一步提高了干部员工拒腐防变能力,营造风清气正的政治环境,为推进分公司转型发展提供坚实的合规保障。

富德生命富赢五号获年度值得关注财富管理保险产品

本报讯(通讯员全龙梅)2021年12月16日,第十九届财经风云榜颁奖典礼在北京举行,富德生命富赢五号年金保险计划(庆典版)荣获“年度值得关注财富管理保险产品”奖项。

“富赢”系列是富德生命人寿自2015年起打造的年金保险产品,上市之后广受市场认可。为延续“富赢”系列产品优势,富德生命人寿在“富赢”系列产品基础上,升级迭代了新产品“富德生命富赢五号年金保险(庆典版)”。

富赢五号此次获奖,既体现了其优秀的产品特性、产品价值得到行业肯定,也表明了社会各界对该公司产品设计和创新能力的认可。

2022年,富德生命人寿将迎来20周年庆典。以此为契机,该公司以客户需求为指引,设计推出了一系列优质产品,用心回馈广大客户,本次获奖的富赢五号(庆典版)就是其中之一。富德生命人寿表示,公司将以创新的产品设计、更专业的产品服务,为客户提供更多优秀的保险产品和更优质的保险服务,真正做到“守护你 延续爱”。

秦皇岛阳光人寿开展暖冬慰问活动

本报讯(通讯员夏博林)日前,阳光人寿秦皇岛中支的志愿者们代表到秦皇岛龙腾光明学校开展慰问活动。

秦皇岛龙腾光明学校前身是秦皇岛光明爱心孤儿院,是一所民办私立学校。该校现有100余名孤残儿童,面临着巨大的经营压力。阳光人寿秦皇岛中支的志愿者们代表为学校送去了大米、食用油、卫生纸等爱心物资,为这些失去父母的孩子们送去了冬日的温暖和关爱。

活动中,志愿者们代表在该校老师的陪同下参观了课堂和校舍,并与孩子们互动交流,了解学校和孩子们学习生活情况。在寒冷的冬日里,志愿者们和孩子们脸上洋溢着灿烂的笑容,一起感受着阳光的温暖。

本报讯(通讯员默盼)为进一步拓宽河北省保险消费维权渠道,加大消费者合法权益保护力度,河北省保险行业协会开发的“河北保险消保平台”于1月1日正式上线,消费者可以通过微信和热线提出保险合同纠纷投诉和调解,并实时查询处理进度和结果。

河北保险消保平台由微信小程序和消费热线0311-87012378组成,主要接收消费

者对河北省内保险公司的合同纠纷投诉或调解,免费提供维权服务。消费者通过平台提交的投诉,当日转办保险公司,保险公司于7个工作日内处理完毕;提出调解申请的,各市保险纠纷调解组织对符合条件的开展调解,自申请登记之日起30日内完成,调解成功后签订调解协议。

消费者可关注“河北省保险行业协会”微信公众号,点击

菜单栏“保险服务”——“保险投诉”,进入平台;搜索微信小程序“河北保险消保平台”或扫描二维码进入;通过平台微信小程序,可实时查询投诉或调解的进度和处理结果;消费者也可在法定工作日9时至11时30分、14时至17时,拨打热线电话,反映保险合同纠纷。

河北保险消保平台将通过线上线下同步协作,努力为保险消费者提供快捷、专业、免费

的维权服务,让消费者更好地享受到互联网时代保险合同纠纷快速处理的体验,放心保险消费,安享合法权益。



河北保险消保平台二维码

