

国寿寿险:将公益责任牢牢扛在肩上

本报讯(通讯员刘辉)日前,中国人寿寿险深圳市分公司青年团员和营销精英代表共同组建爱心助学帮扶团队,为四川省广安市邻水县的四所学校送去爱心物品,并到困难学生家中实地走访。这也意味着该公司持续八年开展的“爱心助学”项目再启新篇。

爱心助学只是该公司积极践行初心使命,将公益责任牢牢扛在肩上的一个缩影。“爱心助学”“自闭症儿童公益保险”“河源市竹塘村精准扶贫”“河源市苏杨村补充医疗保险”……一个个公益帮扶项目,已经成为该公司一张张闪亮名片。

爱心助学走进大山深处

2012年,国寿寿险深圳市

分公司为贵州省黔东南地区腹地凯里市岑巩县的胡家小学捐赠了一间爱心图书室,配置了3000余册图书、6个书架和4张阅读台,为贫困山区的孩子们搭起了一方学习教育的阵地。“爱心助学”项目也由此开启。

2021年,是“爱心助学”项目的第九个年头,爱心助学的范围也从贵州岑巩扩展到了四川邻水。过去的八年间,国寿寿险深圳市分公司每年组织青年员工深入山区,走访慰问贫困学生家庭,并认领资助这些贫困学生直至高中毕业。

截至目前,已有145名困难学生被该公司以部门、党支部、团支部、个人的形式资助,累计资助款达95万元。被资助的学生已有32人成功考入大学。一张张成绩单,一封封

感谢信,成了该公司助学圆梦成果的生动体现。

“爱心助学”项目在2020年获得中央金融团工委“优秀爱心志愿服务项目”,且入围团中央志愿服务项目评审。

公益保险聚焦弱势群体

2021年4月8日,该公司青年员工任展航以“自闭症儿童公益保险”产品设计团队代表的身份,通过媒体向市民宣传介绍该产品的作用和亮点。这已是宣传推广该项目的第三年,“用爱点亮星光”这句项目口号被很多深圳的自闭症儿童家庭所熟知。

“自闭症儿童公益保险”项目,是该公司携手深圳市慈善会、深圳市创新企业社会责任

促进中心共同发起的,聚焦自闭症儿童群体家庭风险保障的一个公益项目。针对“星星的孩子”这一群体自主照顾能力较差、日常意外和疾病的风险较高特点,该产品为出生28天—17周岁,被确诊为自闭症且户籍或居住地在深圳的儿童和少年提供为期一年的保险保障,有效弥补了公益性、特惠性保险产品在自闭症儿童这个特殊群体中的市场空白,为自闭症儿童家庭撑起了“爱的保护伞”。

精准帮扶建立长效机制

多年来,该公司通过修建“国寿大道”等基础设施,努力改善贫困村村民生产生活环境;参与承保“河源市苏杨村补

充医疗保险项目”,自2020年起为1858名村民提供为期6年的风险保障,兜住贫困群众生产生活风险底线;为贫困村捐建“文化粮仓”,为当地小学捐建图书室、改造教室和食堂,进一步丰富贫困地区村民和学生的精神文化生活;资助建设竹塘村党群会议室,为竹塘村的党员同志提供良好的党建工作阵地,更好地发挥党组织在脱贫攻坚中的战斗堡垒作用。

中国人寿寿险深圳市分公司坚持聚焦党建、保险、消费、就业、教育、公益等六各方面支持举措,积极助力政府建立健全脱贫攻坚长效机制,在护农、助农、兴农工作中接续发力,助力巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接。

行业动态

我省辖内投保人身保险产品“双录”范围全面升级

本报讯(通讯员李志军)为规范保险销售从业人员销售行为,从源头上治理人身保险销售误导,切实保护保险消费者合法权益,根据河北银保监局《关于深入推进行人身保险销售行为可回溯管理的通知》,自2022年6月1日起,消费者在河北省辖内投保人身保险产品“双录”范围将全面升级。

“双录”范围为个人投保一年期以上的人身保险产品,而投保个人税收优惠型健康保险等政策性保险、团体保险的,无须“双录”。此次“双录”要求适用于在河北省辖内销售人身保险产品的人身保险公司、保险专业中介机构、保险兼业代理机构等各类保险机构。

6月1日前,部分保险机构选择不同地市或销售渠道开展“双录”试点。6月1日起,将全面正式实施。

阳光人寿组织开展国家安全教育日宣教

本报讯(通讯员周婧)4月15日,阳光人寿河北分公司全民以第七个全民国家安全教育日为契机,开展系列宣传教育活动。

阳光人寿河北分公司整理国家安全教育课件、视频及学习资料,下发给各部门及各机构组织集体学习活动。组织8个党支部分别召开了党员大会,学习讨论《中华人民共和国国家安全法》等国家安全法律法规,以及涉及金融领域国家安全相关制度规定,集中观看学习视频资料。

同时,该公司在职场内张贴国家安全教育日宣传海报;在柜面电子屏展示国家安全、防范非法集资、反电信诈骗等相关电子海报与视频,引导客户及时了解安全宣教信息,提示客户关注个人信息泄露及金融诈骗等风险。

中银保险河北分公司全力做好车险服务保障

本报讯(通讯员张笑然)中银保险河北分公司在落实疫情防控工作的同时,多措并举做好车险客户服务保障工作。

疫情防控期间,中银保险河北分公司推出全流程线上化车险续保服务工作。该公司除电话通知续保、利用微信公众账号提供电子投保方式外,还通过线上视频形式提供相关车险投保服务,最大限度方便车险客户续保。此外,针对疫情期间经常出现的因客户忘记续保而导致车辆脱保的问题,该公司对于部分需要单位签章的投保单、协议和证明等材料提供延期办理政策。

中银保险河北分公司针对疫情对营运货车客户造成的停运问题,积极提供专项车险服务政策。在接到营运货车客户的申请后,向客户提供交强险和商业险项下一次不少于1个月且最多不超过6个月的停驶服务,并将保险期限延长相应时间,减少疫情期间营运车辆停运造成的损失,切实解决营运客户的实际困难。疫情以来,该公司累计办理了271件车险客户停驶服务。

泰康人寿全能保(爱家版)上市

本报讯(通讯员董成旺)4月18日,“泰康全能保(爱家版)保险产品计划”上市。该款保险计划由《泰康全能保(爱家版)两全保险》《泰康附加全能保(爱家版)重大疾病保险》组成,一张保单涵盖身故、高残、重疾、多倍意外等保险需求,为客户提供全方位的综合保障。

泰康人寿本次还同时推出两项全能爱家保险产品计划。全能保(爱家版)可与附加健康心享医疗保险、专属轻度疾病险和轻度疾病豁免产品组成“全能爱家无忧保险产品计划”,一人全能保,全家投医疗,涵盖重疾、轻症及高额意外赔付,并提供豁免责任;全能保(爱家版)还可与泰康臻享百岁专属商业养老保险组成“全能爱家孝心保险产品计划”,自己获得全面保障的同时,提前为父母的金色晚年进行规划。

“全能保”系列保险产品计划是泰康人寿明星产品,2014年上市,首创“意外+重疾+生存”全能保障模式。上市以来,“全能保”系列保险产品计划已累计守护超268万个家庭,提供综合保障保额超9000亿元。累计赔付金额33.94亿元,百万级理赔件数229件,单件赔付最高金额400万元。



4月17日,“大地保险杯”石家庄网球联赛(2021—2022赛季)圆满落下帷幕。80多名网球高手组成的6支队伍历经160场精彩绝伦的鏖战后,最终河北体育馆队摘得桂冠。据悉,中国大地保险河北分公司已连续7年冠名此项赛事。

金铜 摄

“新华蓝”继续呵护“环卫橙”

保险小课堂

案例详情

环卫工人素有“马路天使”和“城市美容师”的美誉,他们工作环境恶劣,且时有风险相伴。2021年11月12日,陕西渭南市一名环卫工人像往常一样进行清扫作业时,被驾驶小轿车倒车观察不周撞伤,致其颅脑重型损伤经抢救无效身故。

2022年伊始,接到报案后的新华保险理赔服务人

员积极与当地环卫管理中心及其家属联系,慰问逝者家属,协助提交理赔索赔资料。1月5日,新华保险收到家属提供的理赔资料后,开通理赔绿色通道,次日便将10万元理赔款支付到了家属账户,并送去了慰问品,不仅在经济上给予了逝者家属安慰,也用实际行动履行了新华保险的承诺。

案例分析

本案例中环卫工人所享有的这份保障,源自2019年6月“新华保险关爱全国环卫工人大型公益活动”在

陕西渭南市的落地启动。

截至2022年3月31日,“城市因你而美·新华伴你而行——新华保险关爱全国环卫工人大型公益行动”累计赔付2663.5万元,为来自79个城市的294个家庭雪中送炭,让身处高危人群的环卫工人多了一份专属保障与温暖。

致敬“环卫橙”,书写“新华蓝”,新华保险用实际行动为环卫工人编织着抵御风险的“保险衣”,充分彰显了有价值、有担当、有温度的企业形象。

2022年,新华保险将继

续依托新华人寿公益基金会,向全国百余城市的环卫工人群体捐赠人身意外伤害保险保障,并扩展项目城市覆盖范围,预计年度总覆盖人数将扩展至近95万人。

同时,该项目将继续聚焦环卫工人群体生存状况和实际需求,联合新华保险志愿者团队在全国各地组织开展捐赠、关爱、帮扶等一系列公益活动,推进项目服务延伸拓展,促进项目多元化、全面化发展,实现项目深耕细作。

平安人寿打造一体化风险保障方案

本报讯(通讯员刘雨萌)4月8日,平安人寿召开“掌握财富,绘就长寿人生——平安盛世金越暨四大产品体系发布会”,探讨当前经济趋势下的风险保障方案,并发布了兼顾安全和收益的“平安盛世金越终身寿险”,及“御享、盛世、智盈、如意”四大产品体系,融合健康管理、康养、居家养老服务,为客户提供一站式的风险解决方案。

平安人寿产品推动团队副总经理林伟介绍,作为一款增额终身寿险,盛世金越具备安全确定、持续增长、按需掌控和应急有备四大特点。

具体来看,盛世金越保险

作为一款现金价值与年度保额双增长的终身寿险,在交费期满一定年度后,现金价值开始按约3.5%逐年递增。年度保额从第2个保单年度起,以每年3.5%确定递增,时间越长年度保额越高。

创新的双被保人设计,在增强财富传承的掌控性与灵活性的同时,还能放大由时间带来的价值。举例来说,如父母之一和孩子同为被保人,可能延长盛世金越的年度保额及现金价值的增长周期;也可通过双被保人变成单被保人的操作,将这份年度保额和现金价值持续增长的保单传递给孩子。此外,盛世金越支持保单贷款功能,可

应对紧急资金需求。

林伟表示,虽然盛世金越产品适合不同年龄段客户,但是如果只配置单一产品从保障的全面性和保额的充足性上会有一定欠缺。同时,在信息愈发透明的时代,客户对保险的态度更主动、了解更深入,由此产生的需求较以往更有个性、更多层次。

基于此,平安人寿重磅发布“御享、盛世、智盈、如意”四大产品系列,每个系列的产品名称都会包含系列主题词,从“如意”开始,层层深入,守护客户健康和财富,彰显平安的使命和平安产品的内在价值。

平安人寿个险产品研发

管理团队总经理谭明秀介绍,“御享、盛世、智盈、如意”每个系列都包含重疾、意外、医疗、寿险、储备和养老六类保险产品,帮助客户应对人生中会遇到的疾病、养老等风险及子女教育、传承等资产配置问题。“我们从以往客户轮廓的分析,将客群分为四类,基于每类客户轮廓,设计与他们的需求相匹配的产品。”谭明秀进一步介绍。

值得注意的是,目前平安高端康养、居家养老、健康管理三大服务均已成功落地。其中,“健康管理”方面,平安推出专属健康管理计划,为符合条件的客户配置专业家庭

医生,提供“到线、到店、到家”立体化健康服务;“居家养老”方面,平安整合社会优质养老资源,借助1个专属管家、10大服务场景和1套监督体系,为长者打造“老人舒心,子女安心,管家专心”的一站式养老服务;“高端康养”方面,平安发布“臻颐年”康养品牌,从综合养老社区“颐年城”切入,打造集全景医疗、智慧社区、精细养护、乐享生活为一体的医养综合体项目,“御享、盛世、智盈、如意”四大产品系列的正式发布,标志着平安人寿不断深化“产品+服务”战略,真正实现为广大客户的健康和幸福生活保驾护航。