

# 泰康人寿“幸福有约”连续三年正增长

本报讯(通讯员董成旺) 2022年,泰康人寿“幸福有约”销售件数和新单价值实现连续三年两位数正增长,成绩斐然,引发市场强烈关注。

## 长寿时代 幸福有约成为闪亮名片

根据国家卫健委消息,至2035年左右,中国60岁及以上老年人口将突破4亿人,进入重度老龄化阶段,养老需求面临指数型爆发。基于这一背景趋势,泰康人寿在医养大健康产业方面进行前瞻性布局,探索虚拟保险与实体医养相结合之路,于2012年正式

推出“幸福有约”终身养老计划”。作为全生命周期健康财富规划方案,该计划包括丰富的产品和服务,其中的年金保障养老资金充足、护理险保障养老尊严、医疗险保障身体健康。

十年间,泰康人寿“幸福有约”以保险筹资模式满足人们对健康、养老和财富管理的追求,累计销售件数突破16万件,赢得了市场的检验和消费者的认可,也带动泰康人寿跻身金融业高客第一梯队,成为保险行业的闪亮名片。正是以“幸福有约”的出现为标志,“长寿时代 泰康方案”带

来的保险全新商业模式,已成为长寿时代寿险业高质量发展的重要样本。

## 迭代升级 延展保险服务半径

“幸福有约”面市十年,产品、服务体系不断迭代升级。2018年,“幸福有约”从一款产品升级为泰康高客专属品牌,延伸出“活力养老、高端医疗、卓越理财、生命关怀”四位一体的整体发展战略和品牌理念;近年来,“幸福有约”针对不同年龄层特征的客户,相继推出针对性产品覆盖,进一步丰富了产品线配置,满

足全生命周期客户各项需求的匹配;今年发布了以六大私享为核心的泰康高客服务体系,涵盖健康、财富、艺术、慈善、教育和礼遇六个方面,全面关注客户、客户家庭乃至家族福祉。

日前,全新的“幸福有约”集十年创新成果,围绕长寿、健康、财富三大闭环,推出“长寿有约、健康有约、财富有约、善寿有约”四大产品体系,打造从个人到家庭到家族全生命周期的泰康方案,不断延展保险服务和保险经营半径。泰康人寿快速推进以“幸福有约”产品体系为核心的泰康高

客战略,高客服务体系迭代升级,带动该公司今年上半年高客数量同比增长显著,目前泰康高客战略高速且蓬勃发展。

顺应长寿时代发展趋势,泰康背靠长寿、健康、富足与HWP四大解决方案,正在掀起一场养老革命,为长寿时代的人们带来温暖与从容的养老生活样本。而“幸福有约”通过衔接保险与医养、催生HWP黄金职业、创新超体销售,已经和“泰康之家”和“HWP”一起,成为了泰康的“三张名片”,助力泰康高客战略崛起,推动泰康人寿高质量转型升级。

## 百年人寿荣获“2022年度品牌价值传播奖”

本报讯(通讯员卢云琪)11月22日,由时代周报、时代财经承办的第十五届时代营销盛典召开。百年人寿凭借良好的企业形象和不断扩大的品牌影响力,获得评审团的一致认可,荣获“2022年度品牌价值传播奖”。

百年人寿始终将品牌建设作为公司的重点工作之一。2022年,该公司深耕品牌建设,不断延伸品牌宣传的边界,拓展品牌影响力的深度与广度,积极打造优秀品牌形象。百年人寿此举也得到了行业和社会的广泛认可,今年,该公司先后斩获了“年度卓越人寿保险公司”“2022年度企业之光——杰出理赔服务企业”“年度寿险公司”等多项大奖,彰显了百年人寿品牌建设“软实力”。

百年人寿秉承“悦客户以服务”的经营理念,将服务视为公司发展的内生动力,以消费者需求为导向,大力实施创新市场战略,致力于为客户提供优质的保险保障服务,不断提升企业管理水平和服务能力,守护人们美好生活。同时,百年人寿继续聚焦业务转型和价值创造,着力加大优质产品的研发力度,根据市场需求及时调整产品方向,增加产品的创新力和竞争力。

## 长城人寿 多措并举应对突发灾害

本报讯(通讯员陈俊明)11月21日,河南安阳一公司发生火灾。长城人寿第一时间启动应急预案,公布长城人寿全国客服电话95576、“长城人寿”微信公众号等报案途径,开通24小时理赔报案及咨询服务。同时,开启理赔绿色通道,线上协助客户办理相关理赔事宜;迅速排查客户信息,密切关注伤亡人员情况,对政府及有关部门发布的伤亡人员名单进行核查,主动联系受伤客户或家属,提供预付赔款服务;经政府有关部门正式公布的伤亡客户,实行“无保单、无事故证明”的理赔,线上申请理赔,免提交纸质理赔申请材料。

# 阳光人寿携手以岭健康管理中心 打造高端医疗服务项目

本报讯(通讯员周婧) 11月17日,在阳光人寿河北分公司十三周年司庆到来之际,该公司与以岭健康管理中心共同举办了“以·光之名 臻享健康”战略合作项目发布会。

本次发布会在严格落实疫情防控政策的前提下,以“现场+视频直播”的形式举行。“以·光之名 臻享健康”合作项目是阳光人寿河北分公司在践行高质量客户服务基础上的继续创新,合作双方将充分发挥“以岭”地缘优势,合力打造健康行动计划,让高端医疗服务离客户更“近”一些。

2021年,阳光人寿致力于全面提升客户经营与服务能力,整合公司各项优势资源,创新推出“阳光·臻享”客户服务体系。本次项目发布会,分别从“3+N”增值服务体系、“三大直通”服务、高净值人群财富管理等方面,全方位阐释“做您身边的财富风险管理专家”的



项目发布会现场

品牌定位,为现场与线上参会人员奉上一场高净值客户的饕餮盛宴。

石家庄以岭药业作为国家重点高新技术企业,创立“理论-临床-科研-产业-教学”五位一体的独特运营模式,建立起以中

医路理论创新为指导的新药研发创新技术体系。本次合作,特别为河北阳光人寿客户引入以岭先进的“血滤”服务项目,给渴望净体塑身、提高免疫力、延缓衰老的客户提供更前沿的医疗选择。

阳光人寿河北分公司致力于优化客户服务专业队伍素质,打造客户全生命周期服务体系,不断提升客户体验和客户价值,树立在河北保险市场中的品牌口碑,为保障客户的美好生活不懈努力。

## 河北国寿

# 让保险理赔有速度更有温度

本报讯(通讯员刘辉) 近年来,中国人寿河北省分公司不断提高理赔服务体验,为百万个人客户和企业客户送去最优服务,打造快捷、温暖的国寿理赔服务品牌。

十年间,河北国寿为360余万客户提供理赔服务,总赔付金额超210亿元,获赔率保持99%以上,理赔时效持续提速,截至今年,已提升至1.16天,小额案件处理时效快至0.11天。

该公司理赔业务全部

迁移到更快更强的新一代处理平台,2016年以来,逐步开通微信理赔、寿险App、e店理赔、福利多等多端口报案方式,累计为71万客户提供便捷线上报案申请服务,系统智能水平日益增进,以全流程智能化为支撑,案件处理真正进入秒时代,共计全流程智能通过案件120余万件。同时,河北国寿开展理赔直付服务,提供免报案、免申请、免资料、免临柜、免等待的“五免”理赔服务,让数据多跑路,让

客户更方便。截至2022年,河北国寿已在10家地市38个县支公司开展理赔直付服务,覆盖理赔超过800家,累计处理案件10万件,赔付金额达3亿元。

河北国寿针对不同客户推出了以“重疾一日赔”和“春蕾计划——学生险速赔”为代表的多种特色服务品牌。

自2017年以来,河北国寿累计为4.9万客户提供重疾一日赔服务,赔付金额超16亿元。同时,推出“春蕾

计划”学生险特色服务品牌,累计为55万学生送去温暖服务,受到家长们的一致好评。

河北国寿积极应对重大突发事件,十年来累计完成重大突发事件响应30余次,起到了社会稳定器的作用。

接下来,该公司将继续以科技创新为导向,丰富服务内容,提升服务质量,改善客户体验,以庞大的服务网络资源,为社会大众提供快捷、温暖的理赔服务。

## 新华保险2022年典型理赔案例

# 大病治疗花费多 医疗垫付解燃眉之急

北京的刘女士非常重视家庭的风险保障规划,自儿子小肖出生后,爱子心切的她陆续在新华保险为孩子投保了多款重大疾病保险及医疗保险,包括专注治疗全程的防癌险、贯穿终身的多倍保障重疾险、普通医疗保险以及百万医疗保险等,健康保障配置充分。

2020年冬天,16岁的小肖在一次运动之后,自觉腰部疼痛袭来,辗转多家医院后,最终被诊断为腰部恶性肿瘤,

后续需实施手术及多次放、化疗,治疗花费庞大。

得知此事后,新华保险积极帮助客户办理理赔事宜,截至2022年6月,该公司赔付小肖重大疾病保险金127.39万元,并豁免保费19.48万元、医疗费用保险金约129.63万元。在保险理赔款的支持下,小肖得以接受系统性、持续性的恶性肿瘤治疗,病情趋于稳定。

看着孩子与病魔斗争的痛苦,刘女士始终都在四处寻找

更好的治疗方案。2021年11月,刘女士得知上海一家医院可针对孩子所患疾病实施先进的质子重离子治疗,该疗法能作用到更深部位的肿瘤,对肿瘤破坏力强的同时副作用更小,但一次住院就需要花费至少数十万元。刘女士担心家庭积蓄与剩余理赔款无法负担起后续长期的治疗费用,正纠结之时,她突然想到新华保险的增值服务——医疗垫付。

原来,刘女士投保的《康健尊享医疗保险》已配置该服务项目,可在正式理赔前为客户垫付大额住院押金及治疗费用,解决客户筹措入院医疗费用的燃眉之急。

2022年1月底,小肖顺利入院。经审核,小肖提交的资料符合医疗垫付的条件,入院当天,新华保险便将20万元垫付款打到其住院账户中,住院期间又根据治疗需求追加垫付2万元。上述服务再结合出院后新华保险针对剩余费用的快

速理赔,最大程度地减少客户就医资金压力,为小肖的康复之路带去曙光。

医疗险的住院垫付是一项非常有价值的附加服务,而非保险合同责任。当发生重大疾病的时候,如果病情紧急,立即需要一大笔住院押金,这时候拿不出来就耽误了治疗的最佳时机,如果医疗险有垫付功能,保险公司就会先垫付这笔押金,让患者在关键时刻及时住院,得到专业、全面的救治。

## 省保险行业协会发布《2021年河北省道路交通事故高风险路段分析》

本报讯(通讯员刘莎)为向广大车主提示道路交通事故风险,预防和减少交通事故发生,省保险行业协会充分发挥保险大数据参与交通治理方面的作用,发布了《2021年河北省道路交通事故高风险路段分析》,将我省道路交通事故综合风险较高路段情况分析结果印制成册,面向相关职能部门广泛赠阅,助力提高道路交通安全治理水平。

省保险行业协会依托中国银行保险信息技术管理有限公司全国道路风险地图系统,以2021年我省保险公司517.63万条车险理赔数据为基础,分车型、分事故类型统计分析我省道路交通事故高风险路段2216条,通过实地勘察,精准分析道路交通安全隐患及产生原因,全面展示我省和所辖各市区市位居前10的高风险路段情况,为公众提示道路交通事故风险,为相关部门提高道路交通安全治理水平提供支撑,为保险公司合理调配勘查资源提供参考。

## 富德生命人寿“小海豚计划”公益活动传递爱心

本报讯(通讯员朱晓梅)近日,富德生命人寿衡水中心支公司为庆祝该公司成立二十周年,组织员工及员工子女开展《小海豚之歌》传唱活动,共同唱响“富德二十载 公益十年行”温暖旋律。

据了解,“小海豚计划”是富德生命人寿从2013年开始打造的一项长期、持续的公益活动,以5—12岁儿童为受助对象。为更加精准地帮扶受助儿童,从2017年开始,富德生命人寿积极响应“保险扶贫”的号召,“小海豚计划”开始关注贫困地区的留守儿童,围绕物资帮助+保险保障+心理帮扶三大主题,打出一套行之有效的组合拳。在不断的创新探索中,“小海豚计划”还陆续推出“一对一帮扶”“让爱团圆”“心愿偿还”“支教游学”等公益品牌,帮助经济困难的儿童与父母团圆,组织志愿者精准对接困境儿童及其家庭的需求,给予精神陪伴和心理关怀。

截至目前,“小海豚计划”累计举办活动1200余场,受益儿童超12万人,其中包含6.37万名贫困留守儿童,更有1000余名儿童得到了志愿者一对一持续的帮扶。“小海豚计划”为超过7万名儿童捐赠意外险产品,总保额超24亿元,累计捐赠2700余万元爱心物资。

## 中华财险举办 主题视频朗诵活动

本报讯(通讯员倪磊)近日,中华财险河北分公司开展了“诵读红色经典·传承革命精神”视频朗诵活动。活动征集了18件作品参与评比,所有参评作品均以视频形式进行展示。

该公司各分支机构的64名党员,用激昂饱满的状态、质朴真挚的情感,声情并茂地朗诵原创或经典诗歌作品,回顾党的光辉历程,讴歌党的丰功伟绩,唱响新时代主旋律,充分展现公司干部职工爱党爱国、昂扬奋进的精神风貌。

评委们结合各支队伍的语言表达、朗诵技巧、精神面貌、艺术效果、创意形式等方面表现,评选唐山中支原创作品《中国话》为一等奖,石家庄中支《红船从南湖起航》获得二等奖,衡水中支《中国梦,我们在路上》获得三等奖,其余参赛队伍获优秀奖。

通过此次朗诵活动,中华财险河北分公司干部职工更加坚定了永远跟党走决心,表示要继续传承奋斗本色,践行初心使命,爱岗敬业、奋斗建功,持续为人民群众的美好生活保驾护航,用昂扬的姿态和拼搏的精神,为推动公司高质量发展积极贡献力量。

## 廊坊人保开展“新市民金融服务宣传月”活动



本报讯(通讯员郑璐)近日,人保财险河北廊坊分公司以“新市民金融服务宣传月”为契机,开展保险知识宣传普及活动。

本次活动以该公司新市民保险服务中心为宣传阵地,设置新市民保险知识专区,为客户发放新市民保险宣传折页;普及网络金融诈骗、防范非法集资等知识,提升新市民消费者防骗、识骗和应骗能力。该公司聚焦新市民多样化需求,为其提供个性化保险产品介绍。

同时,新市民服务中心设置了更加便捷的服务设施和业务办理环境,增设新市民服务零等待服务窗口及爱心专区,做到专人专事专办。设立温“新”驿站,配备血压仪、医药箱、口罩、消毒液、老花镜、雨伞、轮椅、饮用水等物品和设施,并为新市民群体提供打印、复印等服务,提升客户办理业务的舒适度。