



平安人寿启动 “关爱乡村少年眼健康计划”

12月24日,平安人寿启动“我们都是有福人——关爱乡村少年眼健康计划”,该计划由平安公益基金会提供资金支持,联合中国红十字会、爱眼公益基金会共同开展,旨在为全国11个省市自治区的457所平安智慧小学学生捐赠眼健康相关服务,为乡村少年送上一份“平安礼”,助力其平安、健康地度过学业生涯。

广科普施救助,让孩子 “亮眼”看世界

近几年,由于电子产品迅速下沉、留守儿童和老人对于眼部护理的相关知识匮乏,以及乡村所拥有的医疗条件和其他眼部保健机构不够完善等因素,乡村少年近视问题愈发严重,且呈现高发、低龄趋势。中科院农村教育行动计划抽样调查发现,农村小学生、初中生平均近视率分别达到24%、57%,而其中未得到矫正的近视学生比例更是高达90%,不少学生因忽视视力问题错过最佳治疗时机,造成终生视力残疾。

因此,提升乡村青少年群体健康用眼意识,使其从小养成良好的用眼习惯,进而预防和减少近视的发生,成为当前我国相关卫生、教育机构组织想要解决的主要问题之一。平安人寿聚焦青少年眼健康领

域,创新开展“我们都是有福人——关爱乡村少年眼健康计划”。

本次活动将在11个省市自治区开展,覆盖457所平安智慧小学约29万名学生。活动内容包含为在校学生进行眼健康筛查、建立个人屈光发育档案与动态监测信息平台,并及时向班主任及家长反馈学生眼健康数据,提醒其注意青少年的视力变化。同时,面向青少年、老师、家长举行眼健康知识讲座,进一步响应守护眼健康,全民参与的号召。

除了普及宣传知识,引导大家积极预防、避免青少年近视问题,活动也把援手伸向了那些已经罹患视力问题的学生:免费为患轻度近视的贫困学生验配眼镜;对于患有斜视、弱视、先天性白内障、青光眼、角膜盲症等眼病的贫困学生,根据实际需求实施医疗救助,使其恢复正常视力或减轻症状。

“光”明未来,你我都是 守护者

知识普及、广泛救治的同时,平安人寿还在谋求更大的可能,活动将以线上线下同频共振的方式撬动社会正能量,让更多的人参与到此次公益活动中。

2020年12月24日至2021年1月31日,只要购买平安人寿指定保险产品,平安将代表客户向平安智慧小学学生捐赠眼健康公益包,包含眼健康检查、配镜、眼病治疗、专家护眼课程等内容。客户可通过活动页面了解平安智慧小学的基本情况、公益项目进展,参加公益挑战,指定捐赠学校以及领取专属感谢函。

此外,平安人寿还发起近视阶梯挑战公益活动,邀请公众走进孩子们的近视“视界”,以近视感模拟体验的形式完成100-1000度的阶梯挑战,切身体会、了解青少年的视力健康问题,并引发更多关注。 通讯员 王 浩

国寿总保费 突破6000亿大关

本报讯(通讯员 卢立同)日前,中国人寿保险股份有限公司(以下简称“中国人寿”)年度总保费收入突破了6000亿元大关,总保费规模稳居国内寿险行业首位。

作为国有控股金融保险企业,中国人寿始终深入贯彻落实习近平总书记关于国有企业和金融工作的重要讲话和指示精神,立足新阶段,贯彻新理念,融入新格局,贯彻落实《关于推动银行业和保险业高质量发展的指导意见》,公司发展实现大跨越。

中国人寿将以总保费突破6000亿大关为契机,持续增强发展信心和成长动力,牢记初心使命,围绕人民群众对美好生活的保险保障需求,走好高质量发展之路,科学布局、统筹施

策,全面推进重振国寿迈向新高度,为中华民族伟大复兴贡献国寿智慧、奉献国寿力量,用实际行动护航人民美好生活。充分发挥经济“减震器”和社会“稳定器”功能,为慈善公益事业贡献力量,守护人民美好生活,为决战决胜脱贫攻坚贡献力量。积极践行企业社会责任,全力以赴助推脱贫攻坚,为决战决胜脱贫攻坚做出新贡献。

中国人寿将持续做好具有优秀“责任感”实践的公司,带动更多企业真诚回报社会、切实履行社会责任,积极服务国家重大发展战略,把企业发展同国家繁荣、民族兴盛、人民幸福紧密结合在一起,为推动经济、社会、环境更高质量、更可持续地发展作出更大贡献。

○ 保险课堂

保险理财,如何防止被忽悠

为杜绝存款变保单等乱象,银监会早在2010年11月便下发了《关于进一步加强商业银行代理保险业务合规销售与风险管理的通知》,明确规定商业银行不得允许保险公司工作人员进驻银行网点。在防止销售误导方面,通知还规定,银行不得将保险产品与储蓄存款、基金、银行理财产品等混淆销售,不得将保险产品收益与上述产品简单类比,不得夸大保险产品收益;不得以抽奖、送实物送保险方式进行误导销售。

对广大市民来讲,防止雾里看花,不被忽悠,一定要学点知识,分清银行产品和银保理财产品

品的区别:

期限、起点不同:一般银行理财产品的期限比较短,少则几天多则一两年;而银保理财产品的期限较长,少则三年,多则几十年。同时,银行理财产品起点较高,一般为五万元;银保理财产品起点较低,几千元或一两万元即可购买。投资者一旦遇到期限较长、起点低于五万元,一般可以认定是保险产品。

缴费期限不同:所有银行理财产品都是一次交清;而银保理财产品有的需要趸交(一次性交清),有的则需分期缴费。

购买年龄不同:所有银行理财产品均没有投资人的年龄限制;而银保理财产品有投保

人年龄的限制,一般不超过60周岁。

收益构成不同:银保理财产品一般分为固定收益加上分红收益,凡是提到分红的理财产品,多是银保类产品。如果销售人员提及购买理财产品还附赠“保险”之类的话,则该产品必是保险产品。

销售主体不同:银行产品的销售合同上,是以银行作为销售主体的,所盖公章是银行的;而在银保理财产品的销售合同上,出现的都是保险公司的名称,所盖的公章也是保险公司的。

通讯员 何宝轩

中华财险菏泽公司 启动人才储备计划

本报讯(通讯员 贺晓楠)近期,中华财险菏泽中支公司为强化专业人才储备,为公司健康可持续发展提供人力支持和保证,根据上级公司统一安排,启动人才储备计划。

面向社会招聘全日制应届毕业生:学历要求:教育部公布的“一本”以上院校、山东当地重点院校,获得本科及以上学历、学士及以上学历。专业要求:金融保险、法律、医学、农业、工程、汽车、统计、财务、精算、计算机等

专业优先,2020年应届生及2021年毕业生。

中华财险,全称中华联合财产保险股份有限公司,是全国唯一一家以“中华”冠名的财产保险公司,也是我国第二家具有独立法人资格的国有独资保险公司。2019年,中华财险市场规模位居国内财险市场第五,农险业务规模稳居全国第二。其业务范围涵盖非寿险业务的各个领域,目前公司经营的保险产品达4400多个。

