



# 持续开展教育培训,提升公众金融素养

## 新华保险积极开展“金融联合教育宣传活动”

本报讯(通讯员 张继磊) 2021年9月,新华保险迎来25周年司庆,作为国有控股的大型寿险公司,新华保险一方面坚守服务国计民生、回馈社会的初心使命,另一方面,主动担当金融企业社会责任,着力提升广大金融消费者金融素养和风险责任意识,积极开展“金融知识普及月 金融知识进万家 争做理性投资者 争做金融好网民”活动。

9月,新华保险通过公司官方网站、微信公众号专栏

等渠道积极开展“金融联合教育宣传活动”,全国1700余家分支机构同步行动,在办公职场、营销职场、柜面中心电子屏等宣传窗口播放活动口号、悬挂活动条幅、张贴活动海报、放置活动易拉宝,积极营造宣传氛围,广泛传播金融知识,既为全国3000余万个人客户提供了优质高效的金融服务,也为促进金融消费者权益保护工作起到了推动作用。

25年来,新华保险始终以改革创新的精神和求真务实

的作风,在中国经济快速崛起的伟大进程中,敢打敢拼,快速发展,2021年上半年,该公司总资产达到10222亿元,保险业务收入突破千亿元,创历史同期最好水平。服务社会民生的能力不断增强。与此同时,新华保险坚持践行“以客户为中心”的服务理念,积极倡导消费者权益保护,本次宣传活动聚焦“一老一小”,精心组织“金融知识五进入”“金融知识掌上学”“金融知识云互动”等系列线上线下活动,同时,面向公司员工,持

续开展教育培训,并借助内外媒体,广泛进行宣传引导,旨在贯彻中国人民银行、银保监会、证监会、国家网信办相关要求,切实提升社会公众金融素养,有效防范化解金融风险,营造清朗金融网络环境。

新华保险将继续坚守25年的奋斗路,不断强化客户服务和金融知识教育宣传,促进金融消费者权益保护工作更好地在服务实体经济、防控金融风险、深化金融改革中发挥重要的作用。



## 太平“鑫悦人生”为客户 提供养老专属储备

近日,太平人寿推出月交固定领取型养老保险“太平鑫悦人生养老年金保险”(以下简称“鑫悦人生”),通过“月交保费”“终身领取”“收益稳定”“给付保证”等产品设计,助力消费者解决养老刚需。

### 月交设计,投保灵活轻松

“鑫悦人生”顺应当下新时期需求及新生代消费习惯,特别设计按月交费的形式,每月最低300元起。缴费年限可以选择5年、10年和20年。这不仅降低了投保门槛,还因大幅降低单次交费金额,有力缓解了现金流压力,帮助更多人轻松实现富足养老。

### “双金”领取,保证给付更安心

除了灵活的交费方式,“鑫悦人生”还同时提供两种养老金开始领取的年龄(女士:55/60周岁;男士:60/65周岁),和两种领取频率(月领、年领),投保人可随心选择。

更值得一提的是,“鑫悦人生”包括了养老保险金和长寿生日关爱金两项保障责任。如选择月领,养老保险金每月按100%基本保额领取,活多久领多久;80周岁起的每个生日还可额外领取100%基本保额的长寿生日关爱金。

养老保险还设置保证给付期,承诺自领取之日期,保证领取至80周岁保单周年日前。也就是说,在保证给付期内,如果被保险人不幸身故,那么保证给付期内尚未领取的养老金将一次性全部给付给受益人。

### 终身相伴,从容实现富足养老

为了储备退休后的现金流,30岁的林先生为自己购买了鑫悦人生,选择每月交费1000元,共交20年,并决定从60周岁后以月领的方式领取养老保险金。那么从60周岁后首个保险单周年日开始,他每月可领取2000元的养老保险金,在保证给付期内(至80周岁),他累计共可领取48万元,生存时间越长,累计领取的金额也越高。80岁之后,他还将每年额外领取2000元的长寿生日关爱金,直至终身,从容实现富足养老。

此外,鑫悦人生还提供60周岁之前的身故或全残保障,如被保险人在养老保险领取日零时前身故,太平人寿将按照已交保费或现金价值的较大者给付身故保险金。

通讯员 赵倩

## 打造快捷、温暖理赔服务品牌,持续强化科技创新成果运用

# 中国人寿用行动树立行业标杆

刚刚披露的2021年中报,中国人寿在行业整体低迷的背景下逆势而上、稳定发展,以4423亿元的总保费和4.65万亿元的总资产,将领先优势进一步扩大。同时,理赔金额超269亿元,赔付件数超940万件,不仅交出了一份优秀的成绩单,也给了客户一份踏实的安全感。

### 难不难?用行动树立行业标杆

“理赔”是一直以来最受大家关注的问题,不能顺利理赔的保单相当于废纸一张。那么理赔到底难不难?如何让理赔变得一点也不难?中国人寿在这一点上下足了功夫。

比如,重大疾病保险由于保额高、用钱急,人们最担心它的赔付问题,而中国人寿做到了看似不可能的“重疾一日赔”,对于身患重大疾病且符合赔付条件的客户,在一天之内就能完成理赔处理。这不是口号,是实实在在的业绩,2021年中国人寿理赔服务半年报显示,上半年为超过8万人次客户提供了“重疾一日赔”服务,赔付金额超35亿

元,这个数字背后,是国寿的速度,也是国寿的温度。

来看一组中国人寿的理赔数据:上半年,赔付件数超940万件,同比增加40%;理赔金额超269亿元,平均每天赔付5.1万件、为客户送去超1.4亿元赔款;全流程智能化处理理赔案件超690万件,占比超70%;移动理赔服务客户超860万人次,最快理赔案件秒速到账。

### 更有爱,看国寿玩转智慧服务

说到国寿的智慧服务,不得不说说功能强大的“中国人寿寿险app”,它目前已经发展成为连接1亿用户、160余项服务内容和海量咨询、产品的高速通道,提供着高质量、高时效、高科技、高情感的智慧服务。截至2020年底,中国人寿寿险app已经支持100%的保单服务线上办理,全年为客户提供3.2亿次线上服务,月活跃用户超800万人。

还有国寿客户节,举办多年的616国寿客户节从2019年起开始依托现代信息技术逐步从线下推向线上线

下融合转型。在2021年“国寿616客户节”期间,中国人寿布局“1+4+N”线上平台,推出“康养生活、财富生活、普惠生活、出行生活、公益生活”五大类生活服务,在不到两个月的时间内,客户节累计成交额超6000亿元,参与客户约1亿人次,影响力颇深。

同时,国寿的95519客户服务热线也在不断向更智慧的方向“进化”。经过20年的建设发展,95519已经在科技赋能下转型为客户提供电话咨询、智能客服、远程办理的统一多媒体联络中心,全面服务中国人寿保险、投资、银行三大业务板块客户,深耕厚植,触点通达,以线上促线下,让线上线下服务融合更流畅,实现纵向服务一体化。

### 特快赔,重大突发事件温暖支援

对自然灾害、灾难事故和公共卫生等重大事故和灾情,中国人寿始终保持着快速响应、积极驰援的态度与行动,在理赔服务方面也切实发挥着“减震器”的作用。

在前段时间发生的河南

特大洪涝灾害中,国寿不仅通过中国人寿慈善基金会向河南省捐赠3000万元,支援河南抗击特大洪涝灾,以及受灾地区抢险救灾和灾后重建,还立足保险主业,快速启动理赔应急预案,主动、迅速、科学、有序地应对灾情。包括开辟理赔绿色通道,7x24小时多渠道线上服务,简化管理程序和流程,全力保障业务不中断、理赔服务不中断。

2021年上半年,包括湖北十堰燃气爆炸事故、甘肃黄河石林山地马拉松事故、云南大理州漾濞县及青海果洛州玛多县地震等在内的36起重大突发事件,国寿送去真诚温暖与坚实守护。

近年来,中国人寿始终以打造快捷、温暖理赔服务品牌为目标,持续强化科技创新成果运用,让理赔服务有速度、更有温度。中国人寿将继续坚持“以客户为中心”的理念,用心守护人民群众和广大客户的幸福感与安全感,用责任和担当满足人民对美好生活的保险保障需求。

通讯员 卢立同

