



营造清朗金融网络环境

中国人寿菏泽分公司开展金融知识普及月宣传活动

本报讯(通讯员 侯东玉) 为加强公众金融知识宣传教育,提升社会公众金融素养和风险防范意识,营造清朗金融网络环境,根据菏泽市银保监分局相关文件要求,9月以来,中国人寿菏泽分公司全辖10家柜面积极开展金融知识普及月宣传活动。

9月21日,为进一步做好金融知识普及,中国人寿菏泽分公司组织开展“金融知识普及月”集中宣传活动,为广大市民普及金融知识。

活动现场,中国人寿菏泽分公司工作人员在营业厅前设置展架,向前去咨询的市民发放宣传折页,面对面进行金融知识交谈。用通俗易懂的话语生动讲解金融知识,提醒市民理性投资,谨防养老诈骗与投资理财陷阱,让广大市民与中老年群体认识到金融知识在生活中的重要性,提高金融素养和风险防范意识,理性选择适合自己的金融产品和服务。避免盲目投资和冲动交易,切实帮助金融消费者树牢风险防范意识、提高风险识别能力、树立正确消费观念,有效营造全社会共享金融知识,全民共创和谐金融环境的良好氛围。



活动现场

此次活动共发放宣传折页100余份,受益群众150余人,向广大市民推广了金融知识,提高了群众金融风险识别能力,保障了金融消费者自身权益,为构建和谐健康的金融消费环境起到了积极的作用。

同期,中国人寿菏泽分公司全辖10家柜面在营业大厅内张贴海报、云标牌播放宣传片,在柜面窗口、咨询引导台、金融知识宣传栏等放置宣传折页,方便客户在办理业务时随时取阅;柜员向临柜客户发放宣传资料,加强对于金融犯罪的辨别能力,增强自我保护意识,提升社会公众

的金融防范意识。

中国人寿菏泽分公司组织员工开展户外宣传活动,在户外悬挂宣传条幅,摆放展架,发放各类宣传折页等,持续营造宣传氛围。现场向市民宣传金融知识,解答市民咨询,提高防范和应对非法金融活动的的能力。本次金融知识宣传月活动,受到广大市民一致好评。

中国人寿菏泽分公司将以此次活动为契机,把金融知识普及工作常态化,不断提高金融知识普及活动的力度,践行社会责任,为社会公众提供更加优质金融服务。

太平人寿菏泽中支： 开展金融知识普及月宣传活动 增强消费者防范风险意识

本报讯(通讯员 赵倩) 太平人寿菏泽中心支公司根据2022年“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”活动通知,按照上级监管单位及太平人寿山东分公司相关部署和工作要求,于近日月集中开展了金融知识普及宣传教育活动。

活动期间,太平人寿菏泽中支及下辖四级机构均悬挂活动横幅、张贴宣传海报,在电子显示屏滚动播放活动主题口号,在运营大厅设置了教育宣传专区,配置了防范电信网络诈骗宣传手册、防范非法集资宣传折页等,并开设了老年人专席,配备便民服务设施,提升客户及公众金融服务体验。同时,工作人员对临柜

客户进行金融知识宣传教育,提高社会公众防范风险和使用正规金融服务的意识。

9月20日,菏泽中支组织开展了金融知识进社区、进商铺活动,志愿宣传小组分别来到中央公馆居民区、沿街商铺,向社区居民和商户发放“防范非法集资”宣传折页及防范非法金融活动风险提示书,宣传普及金融知识,受到了群众的欢迎和好评。

太平人寿菏泽中支通过开展“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”专项活动,持续推动金融消费者教育和金融知识普及工作,提升了保险金融消费者满意度和社会公众的金融素养。

持续深化战略执行,新华保险擘画发展新蓝图

9月26日,新华保险董事长徐志斌因工作原因辞去董事长一职。同日,新华保险召开了第七届董事会第三十五次会议。

根据新华保险发布的第七届董事会第三十五次会议决议公告,选举李全为公司第七届董事会董事长,同意自董事会做出决议之日起至李全获得中国银保监会任职资格批复期间,李全代行董事长职务。会议还审议通过了《关于聘任公司总裁的议案》,同意聘任张泓为公司总裁。张泓的任职资格尚待中国银保监会核准。

会议还审议通过了《关于提名公司第八届董事会董事候选人的议案》,同意将本议案提交股东大会审议。

“1+2+1”战略落地三年,资产、保费、价值全面增长

新华保险第七届董事会于2019年8月正式组成,同年底,公司提出“二次腾飞”的发展目标、“资产负债双轮驱动、规模价值全面提升”发展模式和“1+2+1”

战略构想。其中,“1+2+1”战略构想即推进以寿险业务为主体,以财富管理、康养产业为两翼,以科技赋能为支撑的“一体两翼+科技赋能”布局,重塑具有新华特色和长远生命力的发展格局。

三年来,新华保险坚持秉承高质量发展导向,深入落实公司发展战略,不断巩固经营优势,夯实市场地位,取得了资产规模突破万亿元、保费收入和业务价值稳健增长的经营成绩。

“十四五”发展规划出台首年,三大重点工程落地实施

2022年6月,新华保险2021年年度股东大会审议通过了《公司“十四五”发展规划纲要》,纲要确定了“十四五”期间公司愿景,提出围绕上市以来的长期愿景和蓝图,聚焦深耕寿险主航道,推动“一舰三擎 提速远航”,即聚焦深耕寿险主航道,着力推动养老产业、发展健康产业、做强做稳资产管理业务三方面,助力实现“二次腾飞 卓越新华”阶段目标。

为保证落地执行,规划配套了包括产品、渠道、投资、财务、资本、人才队伍等十个领域的子规划作为整个“十四五”规划的落地抓手,并从中确定营销能力、康养产业和科技赋能作为三项重点工程。目前,“三大重点工程”都已取得阶段性成果。

“突出价值,兼顾规模”,深入推动业务转型发展

新华保险在“十四五”发展规划纲要中指出,要坚持把业务发展的着力点放在“突出价值、兼顾规模”上,推进转型与创新升级发展,强化渠道专业化和后援支持,促进传统渠道与互联网等新兴渠道融合互补,推动业务高质量发展。

具体到渠道而言,个险以“贡献价值、兼顾规模”为主线,切实“以客户为中心”发展业务,从营销队伍管理、客户经营管理及业务发展模式等方面转型发展。银代作为公司的重要渠道,将转变资源换业务的“单动力”

外延增长模式,开展与银行渠道更深层合作,坚持“客户导向”,业务向期交化、长期化发展。团险以“稳中有进,合规经营、改善效益”为主线,聚焦团体短期险发展,稳定长险规模,积极开拓职域业务,优化业务结构。这与公司2019年所阐释的渠道发展定位一脉相承,近年来渠道业务发展数据也印证了公司战略的前瞻性和有效性。

2022年上半年,个险渠道实现保费收入约696亿元,营销队伍“稳中有新”,队伍规模稳定在30万人以上,合格率、绩优率基本保持稳定,并加快队伍转型。银代渠道保费收入回暖,实现保费收入近312亿元,同比增长7.8%。团体渠道保费收入超18亿元,同比增长2.4%。

康养协同发展加快步伐,未来发展可期

“1+2+1”战略发布后,新华保险康养产业步入发展“快车道”,迅速推出协同产品、三大社区产品线全面落地、寿险主业与

康养产业协同发展取得显著成效。

未来,新华保险将从多方面构建医、康、养差异化优势,一、推动寿险主业产品创新,特别是加大与康养之间的融合性产品创新力度;二、筹划组建康养产业投资运营管理平台,将目前已有的康养资源和未来希望建设的康养项目,进行统筹管理、专业化运营;三、在推动过程中,聚焦高端客户全生命周期服务,特别是养老社区与寿险主业的高效协同;四、坚持“轻、重资产相结合”的康养产业布局;五、完善医疗健康布局,加强医疗资源的整合。

展望未来,寿险行业仍在业务阶段性筑底和深度转型调整。新华保险表示,将在公司“三会一层”的领导下,坚持以“十四五”规划为抓手,强抓“三大重点改革工程”落地,加快推进高质量发展转型,全面激活公司发展活力,开创更多先进的、贴合客户需求的产品及服务。

通讯员 邵丹