

中国人寿斩获“2022中国保险业方舟奖”三项大奖

本报讯(记者张蕊)近日,记者从中国人寿焦作分公司获悉,由人民日报社旗下《证券时报》主办的“2022中国保险业方舟奖”获奖名单出炉。中国人寿保险股份有限公司凭借稳健的高质量发展状态、持续为客户提供“简捷、品质、温暖”的服务体验以及在履行社会责任方面的卓越表现,斩获“2022高质量发展保险公司方舟奖”“2022金牌保险服务方舟奖”“2022优秀社会责任保险公司方舟奖”三项大奖。

据介绍,“中国保险业方舟奖”评选由《证券时报》2016年发起设立,秉持“公平、公开、公正”原则。过去几年里,在保险行业,“方舟奖”品牌得到各类行业组织、评级机构、投资者和消费者的广泛认可,现已成为业内颇具影响力和公信力的品牌活动之一。

2022年,中国人寿系统上下沉着应对,持续深化改革,坚持“保险姓保、保险为民”核心发展理念,坚持高质量发展主题主线,积极推进“数字化、综

合化、专业化、市场化”四个领域改革,构建“产品服务、营销体系、生态平台、资金运用、风险防控”五大核心竞争优势,为公司在新的历史方位下奋进新征程,持续提供坚强有力的保障和强大的奋进力量。

中国人寿锚定“效率领先、科技驱动、价值跃升、体验一流”目标,始终坚持“以客户为中心”,有效推进运营模式升级,加快向线上化、智能化转型,持续为客户提供“简捷、品质、温暖”的高质量运营服务。截至2022年6月末,理赔平均时效0.46天,获赔率达99.5%。各类便民赔付深受好评,“理赔直付”服务228万人次,“重疾一日赔”赔付金额35.8亿元,为超6万名有困难群众提供“上门赔”服务。

中国人寿表示,将深入学习贯彻党的二十大精神,围绕服务人民美好生活的初心使命,坚持走好高质量发展之路,持续打造“简捷、品质、温暖”的客户服务品牌,充分发挥保险经

济“减震器”和社会“稳定器”功能,不断增强服务“国之大家”担当,为全面建设社会主义现代化国家、全面推进中华民族伟大复兴贡献新的更大力量。



保险人风采

平凡中的坚守

——记中国太保寿险焦作中心支公司员工成海流

本报记者 孙阁河

本报通讯员 孙曼

成海流,作为中国太保寿险焦作中心支公司的一名综合柜员,17年来,无论是在抗击疫情的艰难时期,还是在事故理赔的案件现场;无论是面对难缠客户的无理刁难,还是困难客户的无奈求助,他都始终兢兢业业、以诚待客,用自己的默默付出,体现了太保寿险“客户至上”的企业理念,展现出一个太保员工的基本素养。

2020年年初,疫情开始蔓延。在抗疫的特殊时期,为了团队能够正常运转,成海流每天不辞辛苦与社区、卫生院结合,进行疫情防控工作对接,没白没黑,随叫随到,无怨无悔。其间,他的父亲因病住院,90岁的老人非常希望儿子可以陪在他身边。但是,老人住院半个月里,成海流忙到没有时间去陪老父亲一天。

2021年夏天,成海流接到客户的报案,说有一名学生在河里玩耍时失踪,很有可能已经溺水身亡。他冒着酷暑第一时间赶到事故现场,在初步了解情况后,他强烈要求加入搜救队,与当地民警一起进行搜救。不过遗憾的是,最终还是证实这名孩子已经遭遇不幸。这个时候,成海流不顾疲倦,参与到安抚家属的行动中,并积极协助家属提供理赔资料。接下来的时间,在成海流的努力下,该公司以最快的速度为客户进行赔付。为此,当地政府部门和客户对该公司给出了良好的评价。

今年4月,该公司接到监管部门转办的投诉案件,一位客户听信谣言,声称“保险都是骗人的”,坚决要求全额退保。成海流按照公司安排,立即与客户取得联系,并对事件进行全面调查。之后,他反复给客户做工作,耐心讲解政策,无论客户态度如何不好,他都是和颜悦色。成海流真诚地对客户说:“退掉一个保单对于一家大型保险公司来说没什么损失,但是对客户来说就是真金白银的损失。”可就在成海流劝说无果,已经开始准备为客户退保时,客户的家属却突然联系成海流,称客户突发脊髓性白血病住院治疗。面对是退保还是理赔,成海流没有丝毫犹豫,第一时间赶到医院探望并了解客户病情,然后从理赔指导到资料准备,以精湛的专业知识和贴心的细致服务,让客户彻底改变了想法,并拉着成海流的手再三感谢。

干一行爱一行,专一行精一行,在基层平凡的工作岗位上秉承专业的精神,为客户负责是成海流的职业追求,也是太保寿险员工的信念。今后,中国太保寿险焦作中心支公司将进一步凝聚共识,保持战略定力,聚焦主责主业,不断创新“太保服务”供给,拓展服务人民群众和实体经济的深度和广度,用太保人的执着和情怀,去兑现“守护人民美好生活”的郑重承诺,让太保寿险的商誉赢得亿万客户的信任。

一面锦旗表谢意

本报讯(通讯员王玉坤)近日,客户詹先生将一面锦旗送到中荷人寿焦作中心支公司,表达对中荷人寿及服务人员的感谢之情。詹先生说:“在这个特殊时期,顺利回到焦作,真是解决了我的难题,非常感谢中荷人寿。”

10月24日,该公司接到客户詹先生的求助信息,需要使用SOS救援服务。据了解,詹先生国庆节后前往黑龙江省鸡西市上学,突发便血不止并导致多次晕倒,希望通过医疗转运回到焦作接受进一步治疗。该公司接到求助信息后,快速启动SOS急难援助服务,并及时与詹先生保持联系,及时将詹先生的行程信息反馈给其家属,安抚家属的紧张情绪。

据悉,中荷人寿与国际SOS救援中心携手,为客户提供全球旅行关怀、医疗救援、国际医疗健康管理和安全服务等急难援助增值服务,为广大客户的安全出行保驾护航。

千里护航,守护归途。该公司用行动诠释了“更轻松”的保险服务理念,解决了客户的燃眉之急,让客户出行无忧。今后,中荷人寿将继续坚持以客户为中心,为广大客户提供轻松周到的保险服务。

论理财

个人养老金开户要理性

□李学杰

在个人养老金制度启动实施后,各大银行相继爆发客户争夺大战。

税率优惠、收益稳健……“每天一杯咖啡钱,让您退休以后悠哉跳广场舞”,银行机构打着口号积极上门服务,为客户开通个人养老金账户。

由于每个人只能在一家银行开通个人养老金账户,该账户具有唯一性,对于银行而言,就成了开拓业务的契机,特别希望打通后续联动服务的渠道,个人养老金账户的抢夺在所难免。

首批开办个人养老金业务的金融机构抓住投资者想优惠的心态,推出各项政策,以吸引客户开通账号。同时,各家银行的开户福利被制成表格在网上流传,一些投机者按兵不动,看好后续银行为了抢夺客户推出更多的优惠福利活动。

铺天盖地的个人养老金账户宣传让不少投资者举棋不定,首先面临的问题就是开通这个账户对自身有什么好处?

个人养老金账户核心为国家通过税收优惠的方式,鼓励个人进行养老储备,最大的吸引力为税收优惠,缴纳个人养老金就像子女教育或者房租房贷,

可以申报个税抵扣,每年最高节税5400元,但是不少投资者对于上述税收优惠并不心动。根据计算,享受最高可省税5400元的工资对应水平为月收入8.5万元以上,也就是年薪百万的人群,而这部分人群的养老压力其实是最小的。

从避税功能来看,个人养老金并非适合所有人参与,如年收入低于10万元,并不能起到避税效果。另外,投资收益率和资金的流动性,也是投资者考虑的关键问题。对于“95后”来说,资金一旦存入账户,30年都拿不出来,养老类产品肯定以保证正收益为优先考虑,那么其实越到后面动作越小,收益率可能会越低。

综合国外有关养老金制度的成功经验可知,个人养老金制度的吸引力取决于养老产品收益率的表现,而这需要加大资本市场的扶持力度。正如专家所言,最终收益率还是取决于资本市场权益资产表现,美股10年长期牛市对个人养老金增值起到积极影响,国内市场要提升个人养老金吸引力,提升年度收益率表现,仍需要加大对资本市场的扶持力度,提升股市的投资吸引力。

富德生命人寿焦作中心支公司爱心捐赠送温暖

本报讯(通讯员毛佳)12月6日,富德生命人寿焦作中心支公司总经理侯建宾带着爱心物资和帮扶款来到琳琳(化名)家中,详细了解琳琳当前生活和学习方面的情况及需求,鼓励她好好学习,用知识改变命运,并表示会一直关注她的成长。

琳琳自幼父母离异,姐弟三人便跟随爷爷、奶奶和父亲生活。琳琳的父亲患有精神疾病,没有劳动能力,爷爷因病致残,生活也不能自理,一家六口人的生活重担便落在了年迈的奶奶身上。因为年龄大,又要照顾一家老小,

奶奶只能在家附近打零工,加上政府的低保补助,一家人勉强维持基本生计。

虽然生活艰苦,但琳琳坚强乐观,从不怨天尤人。她学习认真刻苦,成绩一直名列前茅,是老师口中品学兼优的好学生,也是弟弟、妹妹的好榜样。今年4月,经学校推荐,该公司将琳琳纳入“小海豚计划”一对一帮扶库,对其进行帮扶。

据悉,“小海豚计划”坚守公益初心,并不断创新活动形式,丰富活动内容,从爱心捐赠、心愿偿还,到志愿者与困境儿童一对一帮扶等多个子项

目,打出“物资帮助、保险保障、心理帮扶”组合拳,在给予困境儿童物质帮扶的同时,在精神方面予以爱的滋养,丰盈其心灵,温暖其灵魂,让孩子们真正感受到“心有人爱、身有人护、难有人帮”。

