

中国人寿:服务国计民生 护航实体经济

近日,中国保监会举行新闻发布会,中国人寿保险股份有限公司总裁林岱仁作了题为《不忘初心,勇于担当——为满足人民美好生活需求保驾护航》的发言,与副总裁徐海峰、副总裁赵立军一起介绍了公司服务国家战略、服务民生、服务社会、服务实体经济情况。

中国人寿保险股份有限公司作为国有控股,在纽约、香港和上海三地上市的专业寿险公司,凭借雄厚的实力、专业领先的竞争优势及世界知名的品牌赢得了广大客户及社会公众的信赖。

2017年前三季度,公司实现原保险保费4500亿元,同比增长19.6%,超去年全年,市场份额稳居行业第一。为5亿多客户提供了养老、意外、重疾等保险保障服务。公司总资产达到2.87万亿元,居行业首位。综合偿付能力充足率为282.37%,大幅高于监管要求。

长期以来,公司始终坚持服务实体经济、推进民生工程、参与社会管理的发展宗旨,坚守本源,突出主业、做精专业,强化“保险业姓保”的经营理念,在人民群众病有所医、老有所养、弱有所扶、学有所教等方面做了大量扎实工作,取得了明显成效。

落实健康中国战略 努力推进病有所医

参与社会保障体系建设,完善统一的城乡居民基本医疗保险制度和大病保险制度,是党中央、国务院建设健康中国战略的要求。多年来,公司在发展城乡居民大病保险和医保经办业务等方面进行了积极探索。

大力开展城乡居民大病保险

城乡居民大病保险制度是用“中国式”智

慧解决医改这个世界性难题的重大理论和实践创新。中国人寿积极承担党中央、国务院交给保险业的这份重任。

截至2017年9月末,已在31个省、市、自治区承办260多个项目,覆盖4.2亿人,业务规模行业领先。5年多来,累计为1400多万人次支付大病赔款350多亿元,各地大病患者医疗费用的实际报销水平普遍提高十多个百分点,个人最高赔付达110万元,切实减轻了老百姓的经济负担,城乡群众因大病致贫返贫问题得到有效缓解。

积极参与基本医保经办

截至2017年9月末,公司已在20多个省份开展基本医保经办业务300多个,服务人数8000多万人,累计为3亿多人次提供各种医疗保障服务,探索出具有行业影响力的“新乡模式”“洛阳模式”“郑州模式”等典型模式,受到中央领导和各级党政肯定。

为更好地服务参合群众,我们在广东江门开展“家庭医生”诊所试点,面向社区签约参保人员提供免费诊病服务。截至2017年9月末,“家庭医生”诊所签约和建档共2.5万人,其中普通居民1.5万人,占比60%;慢性病患者1万人,占比40%。

广泛发展商业健康保险

以满足群众日益增长的养老保障需求为导向,公司不断加强产品创新研发,完善了涵盖不同保障期间、不同责任范围、不同给付方式的健康保险产品体系。开发了康宁、国寿福、防癌险等57款疾病保险产品。

截至2017年9月末,公司长险重疾有效保单件数达到5600万件,提供风险保障近4万亿元。同时,公司还开发了如E康悦中端医疗、税优健康险等52款医疗保险产品。通过

大力发展商业健康保险,降低了个人医疗费用负担,满足居民多层次多样化的医疗保障需求,完善医疗保障制度。

着力推进实时结算、异地结算

公司在行业内首家独立开发大病保险系统,实现3万家医疗机构“一站式”即时结算,放大大病保险基金使用效能,方便了患者的异地就医结算。特别是在保监会、国家卫生计生委的指导下,公司积极与国家新农合异地就医结算管理中心合作,推进异地就医结算。

通过设立跨省就医周转金,缩短回款时间,破解结算瓶颈。自2017年4月起,公司已完成7期周转金拨付,为陕西、安徽、贵州、吉林等9个省份累计垫付资金1700多万元,服务参合农民1500多人次,缓解了医疗机构和参合省份资金周转压力,使更多患者享受新农合跨省就医结算服务,减少垫付资金和往返报销。

完善养老保障体系 努力推进老有所养

中国人寿保险股份有限公司积极发挥商业养老保险功能,在完善养老保障体系、加快老龄事业和产业发展方面积极作为。

大力发展长期储蓄型商业养老保险业务

为满足群众日益增长的养老保障需求,公司不断加强产品创新,积极发展安全性高、保障性强、满足长期或终身领取要求的商业养老年金保险。以丰富多样的产品供给,为个人和家庭提供个性化、差异化、多样化养老保障选择。截至2017年9月末,公司年金类有效保单人数达4595万人,承担给付责任153万亿元。

积极开展银龄安康行动,贴心关爱老年人

公司在行业率先开展老年人意外伤害保

险。截至2017年9月末,承保近3800万老龄人口,提供了近7600亿元的风险保障,在提升老年人抵御风险能力,减轻个人、家庭和政府负担等方面发挥了积极作用。

积极开展长期护理保险试点

自2015年成功承办山东青岛居民长期护理保险以来,公司已累计中标青岛、南通、成都等7个国家试点城市项目,管理基金规模超过4亿元,承保项目数量、基金管理规模位居行业前列,在地方政府长期护理保险制度试点中发挥了积极作用。

公司在7个国家试点城市中为1000多万人提供了护理保障,累计支付数千万元,惠及万余名失能困难群众。比如,成都双流一户困难家庭,三名重度失能老人均生活不能自理,长期护理保险为这一家三口提供每月3000多元的费用,缓解了他们的家庭负担。

全面布局健康养老产业

公司积极推进“大养老、大健康”战略落地,与中国人寿集团内相关成员单位密切合作,积极推进北京、天津、苏州、深圳、三亚等城市“三点一线、四季常青”的养老养生产业战略布局。创设国内规模最大的大健康产业股权投资基金,先后投资了康健国际、华大基因、安诺科技等一批生物医药细分领域内的领军企业,探索打造“保险+医疗”创新模式,积极推进医养结合,为广大客户提供延伸服务。

在十九大精神指引下,中国人寿将高举旗帜,在决胜全面建成小康社会新的历史方位中,发挥国有控股大型公司的优势,不忘初心,牢记使命,为满足人民美好生活需求、为中华民族的伟大复兴作出贡献!（一）

（郭守仁）

中国人寿济宁分公司开展反洗钱集中宣传 提升全民风险意识



今年11月以来,为深入贯彻落实上级公司及驻地人行反洗钱宣传工作部署,提高社会公众反洗钱意识,遏制洗钱犯罪活动,中国人寿济宁分公司在全市系统深入开展了反洗钱集中宣传活动,系统上下统一部署、统一要求、统一行动,全员认真履责,加强协作沟通,形成宣传合力,借助活动开展有力地提升了全员和社会公众反洗钱风险方案意识和风险防范水平。

活动中,公司市县两级采取了多种形式的宣传活动,一是在各单位营业室、办公场所、职场、营销服务部,通过悬挂横幅和张贴标语形式,突显反洗钱工作的严峻形势,让全市干部职工及销售人员进行进一步提高重视,充分认识反洗钱工作的重要性,认识洗钱的危害性,增强反洗钱意识,不断提高工作水平,提升工作技能。二是设立反洗钱专柜。此次反洗钱宣传活动中,公司设立了8个反洗钱专柜,向客户解答反洗钱相关知识,发放宣传资料6800余份,使广大客户更直观地了解和掌握反洗钱知识,提高洗钱辨别能力,加强自我保护,增强职责意识,远离洗钱陷阱,打击洗钱犯罪,共同营造良好的社会风气。三是多角度、多层次开展教育培训。组织全员开展反洗钱法律法规及业务培训,领会学习文件精神,抓住工作重点,严格贯彻落实各项管理规定,进一步提高反洗钱工作的主动性和积极性。

在内部反洗钱风险防控上,公司从细节着眼,从细处着手,抓严、抓实客户身份识别、大

额和可疑交易识别、风险评估和客户分类管理三方面工作。对于客户身份识别工作,公司严格执行客户身份识别制度,坚持“了解你的客户”原则,在展业、承保、保全、理赔、客服、收付费等业务环节,认真识别客户身份,收集客户信息,了解客户及交易目的和交易性质,确保每位客户身份真实有效,同时做好客户信息保密工作,销售人员做好客户服务工作,加强沟通联系,取得客户的信任和支持,形成及时、完整、连续的客户资料,从根本上防止避免洗钱风险的发生。对于大额和可疑交易的识别和分析工作,公司秉持人工识别与系统抽取相结合的原则,根据实际情况进行大额交易和可疑交易分析,对反洗钱信息管理系统中异常数据的分析,按照流程由反洗钱联系人初步审核并指派到反洗钱岗,由反洗钱岗根据业务类型,调查核实异常交易的经费、资料、客户身份信息,了解交易目的、交易形式及业务特点,形成识别分析意见,提交审核。对风险评估和客户分类管理工作,公司按照《中国人寿保险股份有限公司洗钱和恐怖融资风险评估及客户分类管理规定》的相关要求,持续做好客户风险等级划分复评工作,对新建立业务关系的客户在保险合同成立后10个工作日内完成复评,对重新评定等级的客户,风险等级进行初评后的10个工作日内完成复评。同时做好对高风险客户的控制措施,及时开展尽职调查,掌握客户资金交易活动、分析交易特征,防范反洗钱和反恐怖融资风险。

在做好内部宣传教育和工作落实执行同时,公司还在全市范围内开展了“四进入”主题教育宣传活动,通过进柜面、进社区、进职场、进团队,开展主题为“严格执行《金融机构大额交易和可疑交易报告管理办法》,打击和预防洗钱犯罪”、“了解反洗钱知识,远离洗钱犯罪”的反洗钱宣传,在社区、职场和营销团队中广泛开展专题教育活动,累计受众员工、销售人员、群众达4万余人次,起到了良好的反洗钱宣传效果。（文静）

中国人寿与中国华能签署全面战略合作协议

近日,中国人寿集团与中国华能集团在京签署全面战略合作协议。

签约仪式前,双方参观了中国华能集团的企业展厅并进行了会谈。中国人寿杨明生董事长对华能集团近年来取得的发展成果表示赞赏,回顾了中国人寿与华能集团的合作成果,感谢华能集团一直以来对中国人寿事业的大力支持。

杨明生分别介绍了中国人寿各业务板块的经营领域、专业特点和发展优势,阐述了现代金融保险服务对个人、单位、社会乃至国家的重要支柱作用,介绍了中国人寿“三点一线”养老养生产业布局的基本情况。还就双方在企业年金、股权投资、财险保险、银行业务等领域进一步拓宽合作空间、加强全面合作提出了具体意见。

中国华能曹培玺董事长高度赞赏中国人寿在服务金融保险产业和保障国民经济建设等方面做出的积极贡献,对中国人寿长期以来对华能集团的支持表示感谢,充分肯定了双方多年来在保险、企业年金、投融资等方面的合作成果,对推动双方全面战略合作充满期待和信心。

曹培玺详细介绍了华能集团在综合能源经营、金融产业发展和发电企业协同产业建设等方面的相关情况,认为双方业务互补性强,合作空间巨大,衷心期待双方进一步深化战略合作,拓宽合作领域,推动全面合作在新时代迈向新征程。

双方领导表示,此次战略合作协议签署是以实际行动贯彻党的十九大精神,要以此为契机,按照“一家人”的姿态,巩固既往合作成效,抓好协议内容落地执行,确保实现优势互补、互利共赢、共同发展,做强做优做大国有资本。

根据协议,双方未来将重点在投融资业务、人寿保险、财产保险、企业年金、员工综合福利保障计划、银行业务、资产管理等领域开展多层次多领域全方位的战略合作。

中国人寿积极履行金融服务实体经济的天职和宗旨,注重发挥国有资本在供给侧结构性改革和经济转型升级中的示范引领作用,把国家发展的重点区域、重点产业、重点行业作为投资重点,着力推动保险资金服务实体经济,助力实体经济提质增效升级,积极在服务国家大局中展现新作为。

2017年9月20日,中国人寿向中国华能提供100亿元债转股资金项目落地,成为保险资金支持电力央企债转股的首单,以实际行动贯彻全国金融工作会议精神,落实保监会关于保险资金脱虚向实、服务实体经济发展的要求。

该项目由中国人寿资产管理有限公司发起设立,以权益性资金投资于中国华能集团,用于其旗下已建成项目债务置换、营运资金补充等,将为中国华能集团减少刚性负债100亿元。此次债转股业务的实施,为保险资金发挥自身优势助推实体经济去杠杆、降成本、优结构探索出了新路,也为险企加强与大型央企和地方国企的深度合作树立了典范。（综合修）



再夺广告界“奥斯卡” 中国人寿开创内外联动传播新模式

近日,第24届中国国际广告节在长沙开幕。中国人寿凭借与北京卫视语言类节目《我是演说家》内外联动,成功策划实施“国寿演说家”演讲比赛活动,一举斩获“2017中国广告长城奖年度经典案例”。荣膺该奖项的中国人寿,无疑再次为行业与媒体的优势合作开辟了新思路。

2017中国广告长城奖年度经典案例

此次已是中国人寿第三次将中国广告长城奖的奖项收归囊中。2015年和2016年,中国人寿在与《生命缘》和《中国新歌声》的全面合作中,分别获得“2015中国广告长城奖中国电视媒体合作案例金奖”和“2016中国广告长城奖年度经典案例”。三度蝉联素有“中国广告奥斯卡”之名的中国广告长城奖,可见中国人寿在品牌打造、品牌合作、文化传播等方面所做出的努力与成果,这些奖项的获得也是中国人寿对“成人达己”的完美阐释。

作为金融保险业的领军企业,中国人寿不断尝试通过新媒介、新渠道、新模式来传播品牌、驱动业务、提升服务。北京卫视《生命缘》、浙江卫视《中国新歌声》等在观众中拥有口碑、收视双好、双高的节目都曾与中国人寿有过亲密无间合作,这也为中国人寿品牌全媒体、多方位、新尝试传播积累了经验,开拓了思路。

未来,中国人寿将继续聚焦热点内容与超级IP,利用其强大的传播力量,开展立体化、全方位整合营销和精准、个性化内容营销,注重二次、甚至多次传播,将内外联动、线上线下的资源进行充分利用,探索开发更多、更新的传播方式,不断提升品牌影响力。（综合修）

◆理赔之窗

中国人寿济宁分公司快速赔付28.89万元身故保险金

被保险人连某,家住邹城市,平时在家务农,对中国人寿保险非常认可,2002年投保了《康宁终身保险》,2010年投保了《国寿福禄满堂养老年金保险》(分红型),2013年投保了《国寿福禄鑫寿两全保险》(分红型),2017年投保了《国寿祥瑞终身寿险》、《国寿安心意外伤害保险》(A型)、《国寿长久呵护住院定额给付医疗保险》、《国寿长久呵护住院费用补偿医疗保险》、《国寿长久呵护意外伤害费用补偿医疗保险》。

2017年9月,被保险人在田间操作农业机械时不慎意外受伤,经医院抢救无效不幸身故。在接到被保险人家属提交的理赔申请后,公司立即进行了调查核实,在确认保险责任属实后,第一时间将28.89万元理赔金转入被保险人受益人账户。（吕剑）



11月22日-23日,中国人寿“盛世之约 尊享盛典”国寿嘉园品鉴暨新品上市发布会在济南举行。中国人寿山东省分公司党委书记、总经理白彬,党委委员、副总经理王清涛,总公司个险部建清处长,以及来自全省各地的特邀嘉宾、管理干部、销售精英等共计1000余人现场参加了发布会。原国家外经贸部副部长、中国复关及入世谈判的首席谈判代表龙永图先生出席本次大会并发表主题演讲。

活动中,楼建清带来了中国人寿盛世系列新品发布专题,详细介绍了新产品的亮点特点。白彬、楼建清、客户代表及销售精英代表共同开启“恢弘盛世尊享未来”盛世系列新品上市启动仪式。大会还对国寿嘉园养老养生项目进行了介绍发布,与会嘉宾通过不同形式的体验和观摩对未来的老年生活有了更深刻的

感受,激发了众多与会嘉宾为自己未来高品质养老生活提前规划和准备的意思。

活动期间,龙永图先生发表主旨演讲,全方位解读了国家对保险业的顶层设计与发展思路。他表示,保险是一个非常重要的产业,中国人寿谈判了15年,最后一场谈判,内容就是保险,主要争论焦点即外资进入中国保险业的合资、独资以及控股问题,最终底线就是外资不能控股。最终由时任总理朱镕基拍板,各占50%,不能控股。当时预计,外资股份十年以后大概可能会占20%的市场份额,而十五年之后,外资仅占2%。而在十九大后,我国金融市场准入开放路则成为三年后将单个或多个外国投资者投资设立经营人身保险业务的保险公司的投资比例放宽至51%,五年后投资比例不受限制。由此可见,我国在对外开放方面的决心,中国民族保险企业的不俗实力以及保险业未来发展的信心。随着中国经济实力的飞速发展,健康、理财、养老等问题也进一步凸显,因此,保险越来越受到人们的重视,成为一个很有前途的朝阳产业、幸福产业。

白彬在致辞中强调,经过20年的拼搏奋斗,中国人寿山东公司保费规模突破300亿、销售队伍突破20万、客户数量超过3000万,正朝着“十三五”期间每年突破一个百亿关口的光荣与梦想阔步前行。作为现代保险服务业的“中

流砥柱”和“压舱石”“稳定器”,中国人寿在助力山东经济社会发展方面将发挥更为重要的引领作用。白彬指出,保险作为“美好生活”的重要先导、重要标志、重要保障,在解决我国社会主要矛盾方面具有得天独厚的优势、发挥着不可替代的作用,中国人的保单也必将成为人们最贴心、最放心、最安心的“终生伴侣”。未来中国人寿将为广大客户朋友提供更广泛、更便捷、更优质的保险产品+增值服务,让更多的事业打拼有成、勇担家庭责任、热爱美好生活的人们享受到中国人寿“病有所医、老有所养、住有所居”的一站式美好生活保障。

据了解,本次发布的“盛世尊享”保险产品组合由国寿盛世尊享年金保险(分红型)、国寿鑫寿宝终身寿险(万能型)(A款)及国寿鑫寿宝年金保险(万能型)(B款)等产品组合而成,该组合具备首笔权益高、年金给付稳、财富累积快、满期领取早的特点,为客户解决子女教育、养老储备等跨周期财务安排,是家庭中长期财务规划的优质之选。

此次产品组合,涵盖了特别生存金、年金、满期保险金、身故保险金等责任,还享有保单红利。凡出生28天以上、70周岁以下的身体健康者均可投保国寿盛世尊享年金保险(分红型),交付方式可选择年交或月交,交费期间分为3年和5年两种,保险期间为20年。

据介绍,“盛世尊享”保险产品组合具有几大突出特点。一是首笔权益高。在合同生效年满五个保单年度后的第一个和第二个年生效对应日,若被保险人生存,可以按照合同约定金额领取特别生存金,合同交费期间为五年的,两笔特别生存金总额高达年交保费的60%或100%,提升资金的运作效率。二是年金给付稳。自合同生效年满七个保单年度后的首个年生效对应日起,至合同保险期间届满前,若被保险人生存至合同的年生效对应日,可按照合同约定,每年按100%基本保额领取年金,最长合计领取13年,关爱长久贴心。三是满期领取早。被保险人生存至合同保险期间届满的年生效对应日,20年满期即可获得满期保险金,财务安排更加灵活。四是“尊享”权益长。在国寿盛世尊享年金保险(分红型)保险期间内,还享有保单红利。

以30岁的盛先生为例,如果投保“盛世尊享”保险产品组合,其中国寿盛世尊享年金保险(分红型)选择5年交,年交保费5万元,若被保险人生存,将在满五个保单年度后的前两个生效对应日,分别领取特别生存金3万元和2万元;满七个保单年度后的首个年生效对应日起至保险期间届满前,每年领取年金1610元;20年保险期间内,可按合同约定享有保单红利,并且在届满后可领取25万元满期保险金。（郭守仁）