

中国人寿:新发展格局中争做排头兵

近日,新华社主办《瞭望》杂志以《中国人寿:新发展格局中争做排头兵》为标题,报道中国人寿充分发挥风险管理的核心功能和专业优势,护航“三大攻坚战”,助推国家区域协调发展,参与多层次社会保障体系建设,服务国家重大战略,谋划实施“十四五”改革发展新蓝图等,多角度展现了中国人寿负责任有担当的金融央企形象。以下为杂志全文:

中国人寿近日公布一系列亮眼成绩。2020年,集团合并营收近1万亿元,合并保费收入超7500亿元,保险、投资板块合并资产突破5万亿元,银行板块资产超3万亿元,合并管理第三方资产1.8万亿元,持续保持历史高位。在最新《财富》世界500强企业榜单中位列第45位。

近年来中国人寿以实际行动践行金融央企责任担当,积极投身疫情防控、服务实体经济、脱贫攻坚和乡村振兴、“一带一路”建设、京津冀协同发展、长三角一体化、粤港澳大湾区建设等,在国家重大战略布局中寻找发展机遇,为全面建设社会主义现代化国家贡献力量。

护航三大攻坚战

2020年是不平凡的一年,病毒突袭而至,疫情来势汹汹,人民生命安全和身体健康面临严重威胁。中国人寿闻令而动,与时间赛跑,写下了人民至上、为国奉献的抗疫答卷。数据显示,过去一年里,中国人寿累计向疫情防控捐赠保险保额超1.2万亿元,认购抗疫主题债105亿元,为抗疫企业授信超1000亿元,投资超长期政府债券2822亿元,全系统招聘13000余人,普惠型小微企业贷款余额超1285亿元。

在“两个一百年”奋斗目标历史交汇点上,中国人寿秉持初心使命,助力打赢脱贫攻坚战等三大战役,发挥国有金融保险企业的作用。2013年以来,中国人寿累计帮扶4个定点扶贫县、1534个贫困点(乡镇村)、9个国家挂牌督战贫困村,累计派出2300名扶贫工作人员,无偿投入扶贫资金5.4亿元,引进无偿帮扶资金5.8亿元,实施帮扶项目2870个,2019年获得中央单位定点扶贫工作成效考核最高等次。2020年初在总结扶贫经验基础上,全面推广实施具有国寿特色的长效工作机制“扶贫保”工程,“扶贫保”工程入选国务院扶贫办2020年度“企业精准扶贫综合案例50佳”,为助推脱贫攻坚和乡村振兴有效衔接贡献国寿方案。

“绿水青山就是金山银山”,中国人寿以绿色金融、绿色运营等助力清洁能源和环境保护,支持生态建设,促进区域绿色低碳经济发展。截至2020年上半年末,中国人寿的环境责任险业务已累计提供风险保障76.89亿元,为4218家绿色产业企业客户提供风险保障达4751亿元。2020年,中国人寿积极支持污染防治,绿色信贷余额超300亿元,推出央企首笔绿色供应链融资,新增绿色投资306亿元。

助推区域协调发展

近年来,中国人寿围绕“三核为重、多点推进”等思路积极投身国家发展大局,全力服务国家重大战略落地,成为推动区域协调发展的重要力量。截至2020年底,中国人寿投资条线支持国家区域发展战略投资规模1.16万亿元。

在京津冀地区,中国人寿重点支持疏解北京市非首都功能、京津冀交通一体化发

展、京津冀产业升级转移、京津冀公共服务一体化等,探索新的市场拓展模式、综合服务模式和投资运作模式。截至2020年底,中国人寿投资条线支持京津冀协同发展投资规模达4988亿元。此外,中国人寿努力推进保险保障服务民生落地,截至2020年9月,中国人寿寿险公司累计承办天津、石家庄、唐山等7个大病保险项目,覆盖1000万人,赔付支出超4亿元;为雄安新区贫困家庭、失独家庭、低保特困人群、基层农村干部、大学生村官等提供多种惠民保险,筑牢幸福生活基础,保障基层社会治理。

在长三角地区,中国人寿深度融入长三角公共服务一体化,结合区域内试行异地就医住院费用直接结算等改革举措,布局覆盖三甲医院的直付体系,在江苏苏州、无锡等9个地市开通出院实时结算理赔直付服务,截至2020年8月底,累计服务江苏客户超3.6万名。还进一步创新“保险+健康服务”一体化模式,例如结合长三角区域特色医疗资源开发“国寿长三角糖安医保医疗”,为2型糖尿病患者和糖尿病前期人群提供专属保险保障,探索参与长三角医疗服务一体化。此外,2020年中国人寿还举办长三角专题会议,与多家企业分别签署合作协议,涉及股权投资、城市更新、基础设施建设、融资租赁、医疗健康等领域,投资及意向合作总金额约430亿元。截至2020年末,中国人寿投资条线支持长三角一体化发展投资规模达1976亿元。

在粤港澳大湾区,中国人寿设立粤港澳大湾区投资中心,整合投资力量,推动重点项目落地,就地就近就便开展投后管理,积极推动“险资入粤”,向广州基金、广州开发区基金出资170亿元,投资交通枢纽、轨道交通及产业园区等项目。截至2020年底,中国人寿投资

条线支持大湾区建设投资规模977亿元。中国人寿还作为共保主体参与港珠澳大桥建设期、运营期保险,提供风险保障达280亿元;连续七年参与承保广州地铁运营期保险、工程险,提供风险保障超1500亿元;参与承保广州港船舶保险项目,提供8亿元风险保障;承保广州机场第二高速项目,提供16.2亿元风险保障;承保虎门二桥项目建筑期保险,总保额突破36亿元,为打通大湾区交通网络、实现海陆空互联互通作出贡献。

更好服务惠及人员

当前,新发展格局加快构建,高质量发展正深入实施,全面建设社会主义现代化国家新征程已经开启。

从实践看,当前在持续扩大内需,畅通国民经济循环,推动构建新发展格局过程中,仍面临不少需要解决的难点问题。以保险业为例,我国目前是全球第二大保费收入国,但我国寿险保单持有人仅占总人口的8%,人均持有长期寿险保单0.13张。

中国人寿将在构建新发展格局中争做排头兵,坚持服务扩大内需的战略基点,深度参与多层次社会保障体系建设,特别是养老保障第三支柱改革,助力缓解人民群众后顾之忧;完善服务实体经济机制,积极在制造业、战略性新兴产业、新型基础设施、数字经济等领域投资布局;强化普惠金融服务,帮助民营和小微企业解决融资难题。持续全力服务国家区域协调发展,在支持京津冀协同发展、长三角一体化发展、粤港澳大湾区建设等重大区域战略上拓宽发展空间;支持乡村振兴战略,升级“扶贫保”工程,为推进全面脱贫同乡村振兴有效衔接贡献智慧和力量。

摘自《瞭望》

中国人寿济宁分公司举办党史专题辅导报告会

3月9日,中国人寿济宁分公司举办党史专题辅导报告会,邀请曲阜师范大学马克思主义学院党委书记、院长、博士生导师李安增教授讲授专题党课。公司市县两级管理干部、在岗党员、预备党员、入党积极分子参加了报告会。

李安增教授以《深刻领悟新中国成立后的中共党史》为题,为大家带来了党史学习教育专题辅导授课,围绕新中国史的主题和主线,运用大量鲜活生动的故事、详实精准的数据,全面系统地讲述了中国共产党带领全国人民取得的辉煌成就,深刻总结了党在不同历史时期成功应对风险挑战的丰富经验。李教授的报告重点突出,内容丰富,深入浅出,吸引力强,对引导全市系统广大党员干部重温党的百年历程,坚定党的不变初心,不断提高政治判断力、政治领悟力、政治

执行力起到积极推动作用。党史专题授课后,市公司党委办公室向与会人员宣导了《全市系统“学史践悟 晋级晋档 成长成才”大讨论活动方案》。

公司党委书记、总经理李勇结合党史学习教育主题,李安增教授辅导授课,市公司大讨论活动方案,强调指出,市县全员尤其是党员干部务必充分认识开展党史学习教育的重大意义,切实把思想和行动统一到党中央决策、市委和省公司党委部署上来,坚决扛起政治责任,突出学党史、悟思想、办实事、开新局,注重融入日常、抓在经常,紧密结合实际,提高针对性和实效性,做到边学习、边检视、边整改、边提高,高标准高质量开展好党史学习教育和大讨论活动,以晋级晋档、成长成才、员富司强的优异成绩迎接建党100周年。

(郑勇)



中国人寿济宁分公司与济宁市卫健委联合举行“银龄安康”扶贫救助行动捐赠仪式



扶贫救助保险,每位受赠老年人将获得由中国人寿免费提供的意外伤害和意外住院津贴保险保障。

多年来,在市县各级政府政策引导和卫健委支持指导下,中国人寿与济宁市县卫健委联合推进实施的“银龄安康工程”参保覆盖面逐渐扩大,与社会保险形成良好互补,有效填补了我市老年人风险保障短板,已成为济宁老年人保险服务名片;全社会敬老爱老助老民生品牌。作为“银龄安康工程”推进实施的一部分,本次济宁市“银龄安康”扶贫救助行动捐赠仪式是公司践行国有企业社会责任、积极服务脱贫攻坚、持续推进全面脱贫与乡村振兴有效衔接的实际举措,也是保险服务老龄健康事业、探索健全扶贫长效机制、融入社会服务领域的创新实践。

下一步,为更好地服务保障好全市老年人,公司将着重抓好以下三方面工作:一是做到高效率落实,将老年人保障政策宣传到位、宣导到位。二是做到高标准服务,针对农村80岁以上老年人特点提供更便捷服务,让政府放心、让群众满意。三是做到高质量扩面推进,积极扩大承保覆盖率、加强产品创新,努力填补老年人意外伤害、特殊疾病、住院护理等方面的保障空白。

(李琦)

3月4日,为深入贯彻落实山东省卫健委、山东省银保监局、中国人寿山东省分公司联合开展的“银龄安康”扶贫救助行动要求,中国人寿济宁分公司与济宁市卫健委联合举行了“银龄安康”扶贫救助行动捐赠仪式。济宁市卫健委党组书记、副主任、市中医药管理局副局长周庆华,中国人寿济宁分公司党委书记、总经理李勇,党委委员、副总经理侯强,市县卫健委系统、中国人寿济宁分公司市县相关负责人参加仪式。

捐赠仪式上宣读了济宁市“银龄安康”扶贫救助行动实施方案,周庆华、李勇分别代表双方签署了“银龄安康”扶贫救助行动捐赠协议。根据捐赠协议,中国人寿济宁分公司将向济宁市脱贫享受政策的80岁以上老年人以及全市60-79周岁建档立卡贫困人口免费捐赠总保费31万元、总保额3.26亿元的“银龄安康”

中国人寿2020年赔付金额超470亿元、赔付件数约1610万件

日前,中国人寿保险股份有限公司发布2020年理赔服务报告。2020年,中国人寿积极应对新冠肺炎疫情,致力于为广大客户提供有情感、有温度、有速度的保险服务,持续打造“国寿理赔·快捷温暖”的理赔服务品牌。公司不断探索服务创新,将人工智能融入保险理赔服务场景,推动一个又一个创新服务成果落地应用,以实际行动兑现保单承诺,切实提升理赔服务效率与客户理赔服务体验。

赔付件数约1610万件 赔付金额超470亿元

报告显示,2020年,中国人寿赔付件数约1610万件,不到2秒钟就赔付1件,赔付金额超470亿元,平均每天为客户送去近1.3亿元赔款。从赔付件数看,医疗赔付占到了绝大部分,比例为93%。从赔付金额分布来看,医疗赔付占比最高,达到42%;身故赔付占比28%;重疾赔付占比27%;伤残赔付占比3%。件均赔付金额较上年同比增长12.3%。理赔获赔率约为99.6%。

疫情防控期间,中国人寿推出了“两个一”举措,即1小时内报案后联系客服,1日内收集资料处理完毕。全年,公司赔付新冠肺炎疫情影响相关案件超1400件,赔付金额超

5300万元,其中赠险赔付超1800万元。赔付一线抗疫人员理赔案件77件,赔付超2100万元。

有速度、有温度 国寿理赔实力“数”说

报告显示,2020年,中国人寿小额理赔时效0.14天,同比提速30%,最快理赔案件秒速到账。公司持续推进商保直付,客户可享受“入院即报案,出院即结算”的直付理赔服务。免报案、免申请、免资料、免临柜、免等待,全流程自动完成,快捷高效。该项服务已覆盖地市206个,覆盖医疗机构超2万,服务客户超530万人次,赔付金额36亿元。

智能理赔,面向未来。中国人寿积极构建强大的智能理赔引擎,实现全流程智能化作业,品茗之间保险金迅速到账。2020年,中国人寿全流程智能化处理案件超1130万件。

移动理赔,指间掌控。寿险APP、微信理赔、销售人员e店理赔……2020年,中国人寿为超过1300万名客户带来跨越时空、跨越场景的移动服务。

视频调查,温馨探访。中国人寿开辟客户服务热线新模式,实现与客户的远程视频互通。全年,公司视频探访客户超20万人次。

中国人寿持续推进“重疾一日赔”,为申请重大疾病理赔的客户提供一日赔付的极致理赔服务体验。报告显示,2020年,中国人寿为近14万人次客户提供了一束鲜花、一声问候、一日赔付的“重疾一日赔”服务,赔付金额超56亿元。

快速响应重大突发事件,及时跟进保险服务,为相关客户提供快捷、温暖的理赔。报告显示,2020年,中国人寿在积极开展疫情防控的同时,时刻待命,快速响应了包括福建泉州佳欣酒店坍塌事故、郴州火车脱轨侧翻事故、四川雅西高速客车侧翻事故、云南怒江泥石流事故、西昌森林火灾事故、浙江温岭油罐车爆炸事故、广西防城港自建民房火灾事故、南方洪涝灾害、湖南娄底物流中转站火灾事故、山西太原台骀山景区火灾事故、山东烟台渔船翻扣事故等在内的87起重大突发事件,及时为相关客户及家属送去关爱。

重疾件均赔付3.8万 保障存较大缺口

一份重疾,十分守护,配好重疾险是漫漫人生的重要保障。

报告显示,2020年,中国人寿重疾理赔件数33万件,给付金额126亿元。重大疾病件均赔付金额3.8万元,与重大疾病治疗康

复费用平均所需额度10-50万元相比,存在较大缺口。

从中国人寿2020年理赔数据来看,恶性肿瘤、心脏病、脑血管疾病仍是目前影响人们身体健康的“三大杀手”。其中恶性肿瘤最为严重,占比高达73%,其次是心脏病和脑血管疾病,占比分别为13%和15%。

从各类重疾发病年龄占比看,重大疾病的发病人群中,40至60周岁年龄段占比最高。从患恶性肿瘤的性别比例上看,女性患恶性肿瘤的风险大于男性,其比例为56:44。从五大恶性肿瘤分布看,男性患肺癌的风险最大,占比21%;其次是甲状腺癌和肠癌,占比均为12%。男性患肝癌和胃癌的比例分别为10%和8%。女性患甲状腺癌的风险最大,占比26%;其次是乳腺癌和肺癌,占比分别为20%和15%。女性患宫颈癌和肠癌的比例分别为6%和5%。

人生最怕意外,但意外时刻都在“上演”。除重大疾病外,报告还梳理了意外险出险最多的前五因素,即摔伤、动物伤害、车祸、机械损伤和溺水。在发生意外方面,男性的比例大于女性,分别为62%和38%。

2020年,中国人寿努力打造温暖、快捷理赔服务品牌,用专业赢得信赖,用暖心优赔驱散阴霾,让理赔服务有速度,有温度。(郭守仁)

理赔之窗

中国人寿2020年十大理赔案例

中国人寿保险股份有限公司坚持“以客户为中心”的服务理念,深化科技赋能,创新服务模式,全方位提升理赔服务品质,全力为客户提供更加快捷、温暖的理赔服务体验。

案例一 1581万元:客户A先生,是一名公司的管理人员,拥有很好的保险意识。2015年到2020年,A先生先后投保国寿鑫易享年金保险、国寿鑫如意年金保险(白金版)、国寿鑫福临门年金保险等多份保单。2020年2月,A先生因故不幸休克身故。中国人寿接到客户家属理赔申请后,立即核实处理,及时给付客户家属身故保险金合计1581万元。

启示:给家人一张保单,就是给家庭一份保障。保险,不能杜绝风险,但是可以转移风险事件带来的经济压力。有了保险,就能在风险来临时,更加从容地面对。

案例二 1179万元:客户B女士,身作为一名企业管理人员,拥有很好的保险意识。1998年到2020年,B女士先后投保国寿鑫福赢家年金保险、国寿鑫享生年金保险(A款)、国寿鑫福年年养老年金保险、国寿鑫终身寿险(至尊版)等多份保单。2020年9月,B女士因突发车祸经抢救无效死亡。中国人寿接到客户家属报案后,立即核实处理,及时给付客户家属身故保险金合计1179万元。

启示:生命中的意外没人能够预知,我们能做的就是安好时为自己和家人准备好充足的保障。保险是最能体现未雨绸缪的风险管理工具,一旦发生不测,保险会将爱继续延续。

案例三 1035万元:客户C先生,是一名中国人寿的老客户,生活富足,有较强的保险意识。1998年开始就陆续在中国人寿投保了国寿养老金保险、国寿美满人生年金保险、国寿鑫如意年金保险、国寿鑫尊享终身寿险等多份保单。2020年11月,C先生不幸因故休克身故。中国人寿接到客户理赔申请后,立即核实处理,及时向C先生家属赔付1035万身故保险金。

启示:居安思危,提前预防是应对危机的不二法则。保险在关键时刻提供的帮助,要超出我们的想象。雪中送炭远比锦上添花实在,能在最关键时候为您和家人提供帮助的,才是真正的财富,守护家人的美好从一份保障开始。

案例四 1029万元:客户D先生,是一名自由职业者,经济条件很好,家人生活幸福快乐,但是他居安思危,拥有很好的风险防范意识。2003年至2016年,D先生先后投保中国人寿康宁终身保险、国寿美满一生年金保险(分红型)、国寿鑫如意年金保险(白金版)、国寿福禄尊享两全保险(分红型)等多份保单。2020年9月,D先生因疾病身故。中国人寿接到客户家属理赔申请后,立即核实处理,及时给付客户家属保险金合计1029万元。

启示:购买保险,不是因为有人要离开,而是因为有人要继续好好地生活。保险是对父母的孝道,是对爱人的承诺,是对孩子的责任。爱家,从一份保障开始。

案例五 979万元:客户E女士,从事财务工作多年,家境殷实的她和丈夫于2016年投保了国寿鑫易享年金保险和国寿鑫账户两全保险(万能型)(钻石版)。2019年年底,E女士感觉头痛,并且伴有记忆力变差的情况。平日里注重健康的她立即前往医院进行检查,最终确诊为脱髓鞘性脑病。2020年12月,E女士不幸身故。中国人寿接到家属理赔申请后,立即核实处理,及时向客户家人给付保险金979万元。

启示:保险不是击退风险的武器,但它是抵御风险的盾牌,让每个家庭在风险面前拥有更多选择。当不可预料的风险降临,保险可以撑起一个避风港,为父母、为爱人、为子女,提供保障、延续爱。

案例六 962万元:客户F先生经营一家生化科技类企业,家庭年收入很高,保险意识较强。2015年至2019年,F先生在中国人寿先后投保国寿鑫尊享终身寿险(万能型)、国寿鑫享生年金保险、国寿鑫如意年金保险(白金版)等多份保单。2020年10月,F先生因肺恶性肿瘤抢救无效去世。中国人寿接到客户家属理赔申请后,立即核实处理,及时给付客户家属保险金合计962万元。

启示:保险不是击退风险的武器,但它是抵御风险的盾牌,让每个家庭在风险面前拥有更多选择。当不可预料的风险降临,保险可以撑起一个避风港,为父母、为爱人、为子女,提供保障、延续爱。

案例七 885万元:客户G女士,是一家企业的负责人。2004年至2017年间,G女士先后投保康宁终身寿险、国寿美满一生年金保险(分红型)、国寿福禄金尊两全保险(分红型)等多份保单。2020年10月,G女士因肝病身故,中国人寿接到客户家属理赔申请后,立即核实处理,及时向客户家属给付保险金885万元。

启示:保险有四大功能,保障、保证、保全、保持,是其他任何金融产品无法替代的,已成为家庭理财最重要的选择。保险是在风险来临时四两拨千金的雪中送炭,是养老时的锦上添花,是相伴一生不离不弃的约定。

案例八 828万元:客户H先生,作为一名优秀的企业负责人,同时也具有非常强的保险意识。自2001年起,H先生先后于中国人寿投保国寿鸿寿年金保险(分红型)、国寿金彩明天两全保险(B款)(分红型)、国寿福禄鑫尊两全保险(分红型)等多份保单。2020年3月,H先生因突发脑溢血,经抢救无效不幸身故。中国人寿接到客户家属理赔申请后,立即核实处理,及时向客户家人给付保险金828万元。

启示:根据自身经济情况,为自己和家人的不同需求科学配置保险,是抵御风险的有效方法之一。中国人寿针对不同年龄段、不同需求的客户提供一揽子金融保险服务,满足日益多元化的金融保险需求,为您和家人轻松前行保驾护航。

案例九 594万元:客户I先生,经商多年,辛勤创下一番事业,有很强的风险防范意识。1997年至2020年间,I先生陆续投保中国人寿99鸿福终身保险、康宁终身保险、美满一生年金保险(分红型)、福禄双喜两全保险(分红型)等多份保单。2020年4月,I先生突发心源性猝死而身故,中国人寿接到客户家属理赔申请后,立即核实处理,及时向客户家属给付保险金594万元。

启示:家庭一旦发生变故,来之不易的幸福生活也将付之东流,为自己和家人提前建立充足的保障计划已成为许多有识之士的必然选择。

案例十 549万元:客户J先生,作为公司多年的老客户,自2001年至2016年陆续投保康宁终身保险、国寿鑫福一生两全保险(分红型)等多份保单。2020年7月,J先生因意外不幸身故。中国人寿接到客户家属的理赔申请后,立即核实处理,及时向客户家属给付保险金549万元。

启示:保险不是消费,而是人生必要的一种提前准备。风险不择人,无论你的职位高低、是否富有、年龄几何,请在晴好时提前为自己和家人买好那把叫做“保险”的伞,微笑着抵御生活的风雨。

(综合修)



中国人寿
 CHINA LIFE
 济宁分公司
 一办