

## 济宁保险协会召开2026年财险自律工作会议

## 筑牢合规底线 赋能行业高质量发展



1月27日,济宁保险协会召开2026年全市财险自律工作会议。驻济32家财产险公司主要负责人参加会议,济宁金融监管分局保险科科长彭冉及相关工作人员到会指导,会议由协会专职副会长张波主持。

会议通报了当前车险市场运行总体情况及近

期自律检查中发现的典型问题,并结合济宁实际,详细宣导了《2026年财险自律工作计划》和《2026版济宁市车险市场自律检查方案》。为强化行业自律意识,会议现场组织32家机构共同签署《2026年济宁市车险合规经营自律承诺书》,郑重承诺严格落实“报行合一”要求,坚决杜绝内卷式恶性竞争,切实维护公平有序的市场环境。

会议强调,各公司要切实加强内部管控,统一思想认识,科学把握业务发展节奏,不折不扣落实监管要求和行业自律各项规定;要严肃对待问题整改,确保相关措施落地见效;同时,持续优化理赔服务流程,提升服务时效,全力保障被保险人合法权益,合力推动辖区车险市场向合规、规范、高质量方向稳步迈进。

此外,会议还就2026年太湖新区风险减量排水工程项目相关工作进行了统筹部署。

(通讯员 马晶)

## 财经 快讯

太平人寿

20万理赔显真情

专业保单“体检”防风险

济宁客户宋女士是一位从教20余年的中学语文教师,没想到,一次偶然的闲聊竟为家庭保障带来了关键补充。近日,她在患病后快速获得20万元保险理赔的经历,让“保单定期体检”的重要性深入人心。

宋老师一家早期曾购买过寿险产品,但投保后并未持续关注保障内容的变化与缺口。一次与学生家长的日常交流中,她结识了太平人寿代理人张经理。交谈中,张经理提醒她:保单也需要像人的身体一样,每年进行“体检”,通过专业的保障梳理,及时查漏补缺,避免保障空白。

2023年,张经理为宋女士系统梳理原有保单时,发现她的家庭保障中恰好缺乏重疾险这一关键环节。基于她的实际需求,张经理为她规划了重疾险与医疗健康险相结合的组合保障方案,总保额20万元。

2025年5月,宋女士出现持续咳嗽症状,后经医院检查确诊为肺癌。经过及时手术治疗,她顺利出院,但后续的治疗与康复费用,仍成为家庭需要面对的现实压力。宋女士向太平人寿济宁中支提交了理赔申请。公司迅速响应,高效推进审核流程,仅用3个工作日便将20万元理赔款支付到位。

“若不是张经理当初提醒我做保单‘体检’,我可能至今都不知道自己缺少重疾保障。”收到理赔款后,宋老师感动地说,“这笔钱就像一场‘及时雨’,实实在在地解决了后续治疗和康复的经济难题。”

(通讯员 王丽娜)

平安好医生

升级“岁岁平安”守护计划

筑牢居家养老安全防线

随着独居长者们的安全诉求日益增长,为了进一步提升居家养老安全守护水平,1月20日起,中国平安旗下自营医疗旗舰平安好医生升级上线“岁岁平安”守护计划。有别于“强制打卡、缺乏救援”的传统模式,该计划在每日打卡“报平安”的基础上,升级构建“识别—响应—救援”的完整闭环链条,将技术预警与线下介入相结合,进一步为长者们的居家养老安全保驾护航。

据悉,早在2022年,平安就推出了居家长者每日打卡激励计划。该功能上线1200多天以来,共计打卡超过1000万人次,已守护6万多名长者,其中65%为独居空巢长者。依托过往运营经验与用户反馈,本次升级推出了“岁岁平安”守护计划。平安居家养老用户不仅可以每日打卡“报平安”,还可根据自身情况自主选择设定3日或5日为提醒周期,若连续未打卡时间超出提醒周期,由平安管家通过短信、微信、AI管家等多种方式联系其紧急联系人。

为了更好地守护长者居家养老安全,平安推出的“平安管家”服务品牌还提供包含智能设备、平台监测与人工协助的全套服务体系,长者可以按需选配。通过接入跌倒监测雷达、智能音箱等设备,可识别长者跌倒、昏迷等异常风险,助力紧急求助。配合自研预警平台,衔接7×24小时在线的管家团队,系统可实现秒级响应。如遇紧急情况,平安管家可第一时间协调各方资源,安排线下救援服务,实现从“线上打卡”到“线下救援”的全流程闭环。

(通讯员 王晓珍)

## 15分钟守护 农行员工紧急救助受骗老人

1月15日下午,两位老人相互搀扶、面色焦急地走进农行济宁观音阁支行大厅。内勤行长党静静见状立即上前,搀扶他们坐下并递上温水。

原来,张大爷和王奶奶在办理养老金认证时,误点广告下载了所谓“认证助手”,被扣款1000元。党静静意识到这不仅关乎资金安全,更危及老人健康。她一边安抚老人,一边迅速展开处理。

凭借经验,她判断这是一起针对老年人的网络诈骗。党静静指导老人卸载问题软件,并通过银行系统核查扣款流向,确认是第三方支付平台扣款。她立即联系平台客服,说明情况并申请紧急拦截。12分钟后,平台回复同意全额退款。很快,张大爷手机收到了退款到账短信。“钱回来了!”老人激动不已。从进网点到问题解决,仅用时15分钟。

“太感谢你了!不只是追回钱,更让我们心里踏实。”王奶奶紧握党静静的手。党静静微笑回应,



又耐心讲解了防诈骗知识,并帮他们安装国家反诈中心App。观音阁支行行长表示,党静静的表现正是“客户至上”服务理念的体现。近年来,该行推出多项“暖心服务”,助力老年人跨越数字鸿沟。

(通讯员 蔡明洁)

## 中国人寿迎来个险营销30周年

2026年,寿险头雁——中国人寿保险股份有限公司将迎来个险营销30周年。为迎接这一具有特殊意义的时刻,向广大客户展现个险营销30年来的发展成果,传承30年专业守护初心,中国人寿于近日正式启动主题为“三十而立 共赢未来”的个险营销30周年系列活动,通过贯穿2026年的四大篇章主题活动,感恩客户30年来的长情相伴。其中,主题“三十而立”的“立”以拼音“li”代替,不同场景下可以“立”“力”“丽”“励”等不同语境字义来解释;“共赢”强调成果共享——三十年的成长与发展源于“客户得保障、销售人员得发展、社会得安心”的生态共赢。未来,中国人寿将持续以“合力共赢”的理念为广大客户创造更大保障价值。

30年前,中国人寿的前身中保人寿有限公司成立,开始迈入人身保险业务专业化经营时代,也是从这一年开始,正式引入“个人营销代理人制度”。这30年,中国人寿的个险营销始终与国家发展同频共振。其个险销售队伍如同春笋般在全国各地破土而出,将保险的种子播撒在960万平方公里的土地上。中国人寿个险渠道总保费从1996年的不足12亿元到2024年的超5200亿元,每一份保单,都记录着中国家庭财富与保障增长的点点滴滴。从沿海开放城市到西部边陲小镇,从繁华都市到偏远山村,中国人寿个险销售队伍用脚步丈量责任,用专业诠释担当,让保险这份“无形”的保障,化作无数家庭抵御风险的“有形”依靠。

中国人寿的实力与品牌值得消费者信赖。2025年前三季度,该公司实现归属于母公司股东的净利润超1678亿元,在上年同期高基数上增长60.5%。归属于母公司股东的权益达6258.28亿元,较上年度末增长22.8%。在保险公司风险综合评级中,连续30个季度保持A类评级。总资产达74179.81亿元,投资资产达72829.82亿元,较2024年底分别增长9.6%、10.2%。截至2025年11月30日,当年度总保费已超过7000亿元,较2024年全年保费实现了高基数上的新突破。

从76年前的应运而生,到30年前迈入人身险业务专业化经营,再到当下的引领国内寿险业砥砺前行,中国人寿始终用坚守与变革,诠释着国有金融央企的责任与担当。一路走来,从计划经济时代的独家经营到市场经济大潮中的破浪前行,从传统保险服务商到综合金融生态引领者,变的是发展方式和商业模式,是顺应时代的开拓进取,不变的是“以人民为中心”的发展思想,是“成己为人、成人达己”的核心价值观,是守护人民美好生活的赤诚初心。

迎来个险营销30周年之际,中国人寿表示,将继续深耕寿险沃土,全心全意为广大保险消费者提供简捷、品质、温暖的保险保障服务。未来,该公司将不忘初心、砥砺前行,以高质量的保险产品供给助力夯实人民美好生活的“经济基础”,切实提升人民群众的获得感、幸福感和安全感。

(通讯员 郑勇)