

# 弘扬五四精神 奉献青春热血

## 中国人寿淄博分公司团委开展无偿献血主题团日活动

弘扬五四精神，奉献青春热血。建团百年之际，为深入贯彻落实省公司“知行并重 实干笃行”大讨论活动，中国人寿淄博分公司团委日前组织开展无偿献血主题团日活动，公司23名员工参加献血，共计献血7900毫升。淄博市市中心血站授予公司“公益爱心单位”称号并颁发牌匾。

疫情影响，淄博市血液库存紧张，淄博市青年志愿者协会发出倡议，号召全市青年积极参加无偿献血活动。淄博国寿第一时间积极响应，市公司党委总经理室成员带头第一时间报名参与，公司员工特别是团员青年纷纷踊跃报名，积极参与本次志愿服务活动，公司团委与市中心血站迅速沟通，并将献血车直接开至公司院内。在市中心血站工作人员的指引下，参加献血的员工遵守疫



情防控相关要求，做好测温、消毒等工作，积极主动配合医护人员进行每一项检查。化验合格后，依次走上献血车，撸起袖子伸出手臂，用行动践行“成人达己”的国寿企业文化。

参与本次活动的青年员工表示，今后将继续积极参加无偿献血活动，奉献爱心、挽救生命、回报社会，彰显淄博国寿青春力量。

张冠宇

### 浦发银行淄博鲁中家具城小微支行

## 开展“征信修复”乱象专项治理宣传活动

根据浦发银行淄博分行统一部署，浦发银行淄博鲁中家具城小微支行组织开展以“征信修复”不可信，“洗白”“铲单”属骗局，权益维护需注意，异议投诉均可行为主题，全方位、多角度、广覆盖开展“防范征信修复骗局”宣传活动，提醒公众通过正规渠道维护自身权益，远离“征信修复，征信洗白”等骗局。

活动主要以网点为阵地，利用LED屏播放宣传标语，在

网点醒目位置摆放“‘征信修复’是骗局”的宣传海报，对来网点咨询的客户讲解征信维权知识，增强客户对征信维权的了解，同时结合线下商圈宣传，引导公众通过正当渠道依法维权，珍爱信用记录，养成良好的信用习惯。鲁中家具城小微支行将进一步做好金融教育宣传工作，增强消费者风险防范意识，助力构建和谐金融环境。

岳宁宁

### 浦发银行淄博分行营业部开展五四“青年文明号开放周”活动

## 加强思政教育 打造服务品牌

为贯彻省市以及总分行的青年文明号活动开展政策，浦发银行淄博分行营业部积极响应、主动开展青年文明号服务提升工作，通过线上线下多种渠道开展宣传活动，扩大基层青年员工的参与度，助力基层团组织工作活跃和作用发挥。

淄博分行营业部高度重视这次活动，将青年文明号服务提升工作贯穿2022年全年，结合重要时间节点，将提升工作分两个

时段，在五四前后，淄博分行营业部开展了以“喜迎二十大·青春在行动”为主题的第一阶段提升活动。

一是加强员工思想政治教育，通过晨夕会宣导等方式使员工充分认识到创建青年文明号的意义。积极开展政治理论学习和职业道德教育，引导员工在本职岗位上恪尽职守，文明从业，开拓进取，无私奉献，培养青年员工爱岗爱业精神，展示浦发银行

淄博分行营业部青年文明号的精神面貌。

二是立足岗位，打造服务品牌。以青年文明号服务提升工作为契机，以文明诚信和优质服务为宗旨，把顾客满意作为工作标准，以优质服务打造品牌效益建设成为精神文明建设的窗口：深入打造贵宾中心，服务优质客户；卫生环境责任到人，分窗口、分片区，包干到个人，做好包干区的卫生打扫和维护工作；维护好

便民设施，医药箱、老花镜等便民设施专人负责，若有缺失及时补给；开展各项竞赛评选活动，评选服务标兵和业绩能手，树立宣传青年典型，发挥示范带动作用，通过集中学习、事迹宣讲、讨论交流等，加强典型事迹宣传。

三是深化“我为群众办实事”实践活动。为服务对象办实事、解难事，尤其是疫情当前，在部分客户居家封锁的情况下，提供开户上门核实、贷款还款延期申

请等服务，便民利民。

四是依托对外窗口、电子屏播放宣传口号。“青年文明号开放周”、“喜迎二十大、青春在行动”等通过新媒体形式，加强宣传展示，通过通俗易懂、树立浦发银行的良好形象，让活动深入人心。通过此次活动，青年文明号服务提升工作取得了卓有成效的进展，淄博分行营业部将持续开展青年文明号各项工作，喜迎党的二十大胜利召开。刘洁

# 泰康人寿2021年年报出炉



4月30日，泰康人寿2021年年报揭晓。

年报显示，2021年泰康人寿实现营业收入2285.7亿元，同比增长6.9%；实现保险业务收入1647.2亿元，同比增长10.1%；总资产11915.3亿元，同比增长16.4%，净资产747.1亿元，同比增长4.0%；投资收益超650亿元；综合偿付能力充足率260%。

伴随人口结构“柱状化”收敛，我国正在迈进长寿时代，保险行业进入高质量发展转型的关键期。泰康人寿秉持长期主义，关爱生命，深耕寿险发展，坚持产品和服务创新永续，用卓越的市场表现为泰康保险筑牢发展基石。

### 寿险稳步向好 夯实发展根基

除保费收入保持增长势头，更难能可贵的是，泰康人寿2021年新单价值也实现了正增

长，这得益于各业务渠道对价值经营的坚持。

2021年下行压力下，泰康人寿大个险保费同比两位数增长。其中，个险业绩逆势抗压，保持住2020年发展态势；银保全线飘红，新单价值、新单规模保费及增速均保持两位数增长，稳居市场领先地位；独角兽新业务渠道新单保费同比增长超40%；综拓渠道异军突起，新单保费同比增长超90%。

2021年，在全行业人力下滑的背景下，泰康人寿持续发力销售队伍转型，双绩优队伍初具规模。开拓增量，健康财富规划师（HWP）人力与业务贡献逐年翻倍；深耕存量，泰星队伍深化全渠道经营，对公司业绩贡献近半。

理赔服务作为风险发生时的经济补偿，最直接体现保险的保障价值。2021年，泰康人寿赔付总件数108万件，同比增长35%；赔付总金额超81亿元，同比增长33%。日均赔付金额超2219万元，日赔付件数超2959

件，日理赔人数超1726人。同时，理赔速度不断刷新，全流程自动智能理赔占比超65.55%，申请支付时效1.34天，医疗险最快仅需4秒。最大的一笔赔款金额高达1428.9万元。

### 投资长期稳健 偿付能力充足

保险业务与险资运用，是一家寿险公司稳健前行的一体两面，泰康人寿2021年的成绩单源于负债端的稳健经营和资产端的卓越表现。从资产端表现来看，泰康人寿一贯秉持基于保险负债特性并穿越宏观经济周期的资产配置，投资业绩长期稳健。泰康人寿年报显示，2021年投资收益超650亿元。

保险资金作为长期稳定的规模资金，在大健康产业中发挥着重要的作用。大健康产业已成为我国经济发展的新引擎，正以强大动力推动国民经济增长。“健康中国”战略明确指出，到2030年，健康服务业总规模将达到16万亿。大健康事业发展关乎每个人的福祉，开拓大健康事业将成为社会发展的有益助力。

泰康人寿作为关爱人民全生命周期的企业，努力打造大健康生态布局。数据显示，泰康人寿以保险资金长期投入医养健康产业，已投资布局全国26城29家医养社区，包含超45万个养老生活单元以及超2700张医疗床

位，12家医养社区已开业运营，在住居民超6000位。

偿付能力体现着一家保险公司支付债务、抵抗风险的能力，同时也体现着企业长期健康运作的实力。年报显示，2021年泰康人寿综合偿付能力充足率和核心偿付能力充足率分别为260%和259%，远超银保监会要求“核心偿付能力充足率不低于50%，综合偿付能力充足率不低于100%”的指标，偿付能力保持充足。

### 大健康战略领航 迎接长寿时代

战略领航助力泰康人寿焕发蓬勃生产动能。“长寿时代泰康方案”的前瞻认知和落地布局，为泰康人寿2021年的优异表现奠定了坚实基础。

泰康保险集团创始人、董事长兼CEO陈东升关于长寿时代的研判，是对传统人口老龄化理论的系统性更新。他认为，“长寿时代一定会带来健康时代、财富时代，一定会成为长寿社会带来长寿经济。”泰康基于长寿时代的时代特征创新商业模式，提出“长寿时代泰康方案”。泰康人寿对接集团战略，创新建设“长寿、健康、财富”三大客户解决方案和健康财富规划师（HWP）职业解决方案，通过“年金险+养老服务”创新长寿解决方案，“健康险+健康服务+大健康生态”构建健康解决方案，

“保险金+资管服务”形成财富解决方案。

为更专业为客户提供完善的长寿时代解决方案，泰康创新推出健康财富规划师（HWP）职业解决方案，打造服务客户全生命周期、全财富周期的专家。HWP项目起航三年来，已成为保险代理人专业化、职业化转型的样本。数据显示，2021年HWP团队人力规模、业绩均呈现快速增长，团队人力三年复合增长率超150%，过去三年累计创造标准保费超30亿元。

泰康保险集团执行副总裁兼泰康人寿总裁程康平认为，面对市场环境与客户需求变化——老龄化加速带来养老需求的爆发，经济下行压力加大人们对财富规划的需求，以及疫情带来对健康需求的井喷，险企更应该前瞻布局，主动在战略和商业模式上迎合这种变化。“从泰康的实践来看，核心就是‘保险+医疗、养老’的商业模式+‘体验式销售’的销售模式+传统寿险专业化经营+专业化、职业化的销售队伍。”

2022年是泰康新五年开局之年，泰康人寿肩负更大的使命。泰康人寿坚定落地大健康战略，通过更丰富的产品、更优质的服务，不断提升支付能力、服务能力和投资能力，全方位满足人们全生命周期的健康和财富管理需求。同时，坚持以人为本，致力实现社会、客户、企业、员工价值的统一，践行一个社会组织最根本的使命。