

中国平安联手中超启动足球公益计划 首创“1对1”支教新模式

10月30日,中国平安在北京房山平安希望小学正式启动“中国平安+足球公益计划”。该计划的核心是在未来几年内,中国平安和中超联赛各俱乐部一起,为114所平安希望小学提供“1对1”的足球公益支教内容,包括足球梦想启蒙、师资培育发展、足球硬件设施、足球运动保障等。在启动仪式上,中国平安还向中国青基会捐赠了1亿元保额的“校园足球保险”,保障学生在足球训练中可能出现的意外伤残事件。

作为中超联赛2014—2022年官方冠名商,中国平安和中超联赛的合作不断加深,其中,“中国平安+足球公益计划”便是双方合作的一个重点项目。该项目将面向114所平安希望小学展开,中超俱乐部球员将作为导师参与到学校足球日常教育中,为学生进行“面对面”的足球教学指导。

北京房山平安希望小学作为该计划在全国的首个试点,与北京中赫国安足球俱乐部以“结对子”的模式,结成“1对1”支教合作关系,并被授予“北京中赫国安足球公益支教指定学校”牌匾。在本次活动上,北京中赫国安老将徐云龙和杨浦还在现场给平安希望小学的孩子们上了一堂足球技能指导课,在提高

孩子们足球技能的同时也开启了他们对足球的梦想。

除了见到足球明星外,平安希望小学的孩子们最兴奋的还有终于迎来了属于自己的足球场。在启动仪式上,中国平安还为希望小学捐建了一个专业足球训练场并提供了相应的训练装备,解决了校足球队最大的硬件设施问题。此外,中国平安还向中国青基会捐赠了1亿元保额的“校园足球保险”,为学生在足球训练中可能出现的意外伤残事件提供保障,据悉,该产品后续将通过平安及中国青基会线上平台免费发送1万份,全国各地的校级足球少年均可免费领取。

中国平安表示,从足球文化、师资力量到软硬件设施,“中国平安+足球公益计划”从青少年出发,一方面借助平安撬动社会优质资源联合,扩大体育公益规模,号召全民支持中国足球事业的未来发展;另一方面围绕自身优势,给予更多资金及保障上的支持,联合中超联赛资源助力更多有潜质的青少年近距离接触绿茵梦想,实现社会公益链条下的“合纵之道”外,也真正的让积极向上的足球文化为中国人民实现中国梦的正能量。

(平安)



泰康构建大健康生态体系 创新商业保险服务实体经济新形态

10月28日,以“生命欢歌”为主题的第三届泰康重阳敬老活动在泰康商学院拉开帷幕。来自泰康保险集团全国养老社区居民、客户等齐聚一堂,欢度重阳佳节,共享泰康大健康生态体系发展成果。

2016年全国60岁以上老龄人口达到2.2亿,预计到2030年将达到3.71亿,占总人口比重将从现在的16.7%上升到25.3%。早在十年前,泰康在业内率先发展养老产业,建设医养融合养老社区。截至目前,泰康已完成北京、上海、广州、三亚、苏州、成都、武汉和杭州的全国布局,累计拥有130万平米、13000户的总体规模。已开业的北京、上海、广州三地养老社区共计入住已逾1400人,获得了市场和客户的高度认可。

随着泰康在老年生命产业链布局的深入,此次在重阳敬老节上亮相的康复医疗产品、人文纪念服务同样引人关注。泰康创造性地将保险与医养整合,以客户为中心,走出了第一条独特的创新之路,落实商业保险服务实体经济的宗旨。

创新医养融合,第四家养老社区蜀园将于明年初开业。数据显示,截至2016年底,全国实际养老床位供给缺口已经达到243万张,而具备医疗能力的养老结构结构性短缺问题

更为严重,预估到2030年这一供给缺口将会进一步加大。

泰康养老社区以医养融合为特色,打造以长期健康管理为目标,以老年医学为中枢,整合急症转诊、长期护理、预防保健及康复治疗的医养康护体系。泰康为社区内的老人设置了三重防线:第一重防线是急救保障;第二重防线是慢病管理,长期的跟踪,及时的管理,对老人的生活方式、饮食及医疗保健习惯进行全面干预。第三层是老年康复,通过使用专业的康复手段,介入到护理的过程中间,尽可能的延缓人体功能的衰老,维持长者的生活状态及生活质量。

据悉,泰康第四家养老社区蜀园将于明年年初在四川成都开业,可提供1800户养老单元,同时配建蜀园医院。

构建大健康生态体系,创新商业保险服务实体经济新形态。“金融是实体经济的血脉,为实体经济服务是金融的天职和宗旨”。商业保险作为我国金融体系的重要组成部分,要落实服务好实体经济这一宗旨,更是要站在国家经济和社会发展的战略高度,围绕供给侧结构性改革的主线,回答好“重点服务哪些实体经济”以及“如何有效服务实体经济”两大问题。

(泰康)



新华保险前三季度净利50.42亿元 同比增长5.3%

新华保险日前晚间披露的三季报显示,公司净利润步入正增长,前三季度实现净利润50.42亿元,同比增长5.3%。基本每股收益1.62元,同比增长5.9%。

此前,受准备金计提增加、投资收益减少等影响,寿险行业自2016年以来净利润普遍下滑。今年上半年,新华保险净利润为32.37亿元,同比为减少2.9%。

截至三季度末,新华保险总资产7147.71亿元,较年初增长2.2%。核心偿付能力充足率273.28%、综合偿付能力充足率279.03%。

拍卖公告

豫金拍公[2017]第1109-2号

受有关单位委托,我公司定于2017年11月9日上午10时整在我公司拍卖厅(周口饭店2楼)公开拍卖周口幼儿师范学校教师公寓一楼部分营业用房租赁权。详情请来电咨询或到本公司索取拍品清单。

有意竞买者,请于2017年11月08日17时前将规定数额的竞买保证金汇入我公司指定账户(保证金以银行实际到账为准,

若不成交全额无息退还),并持有效证件到河南金帝拍卖有限公司办理竞买手续。

展示时间:自拍卖公告之日起

展示地点:标的物所在地

咨询电话:0394-8278669

13903879296 15896711656

公司网址:www.hnjpm.com

公司邮箱:jdpmh@163.com

公司地址:河南省周口市五一北路12号周口饭店15楼

工商监督:0394-8394038

河南金帝拍卖有限公司

2017年11月1日



国华人寿荣获 “2017中国价值成长性十佳寿险公司”称号

10月13日,“第三届中国保险市场发展圆桌论坛”在京举行,论坛同时发布了《保险蓝皮书—中国保险市场发展分析(2017)》。本次论坛由中央财经大学中国精算研究院、保险学院主办,中国保险报业股份有限公司协办。论坛期间举行了“2017中国市场竞争力、价值成长性十佳保险公司”颁奖仪式。

国华人寿凭借在市场拓展能力、融资能力、盈利能力、风险管理能力、经营创新能力等多方面的优异表现,被授予“2017中国价值成长性十佳寿险公司”,且名列第三,继去年荣获中国市场竞争力十佳寿险公司后再获殊荣。此次获奖标志着即将迎来十岁生日的国华人寿在中国寿险行业的稳健发展,逐步

跻身寿险强企行业。

截至2017年6月底,公司资产规模达1222亿元,上半年规模保费收入359亿,均位列行业第13位。公司连续多年赢利,上半年净利润达12.7亿元,居行业前列。

十年来,国华人寿科学把握寿险经营规律,合规经营、稳健发展,探索符合自身特色的健康发展之路。公司以人民的真实保险需求为出发点,坚持保险姓保,以长期储蓄和风险保障为业务主体,不断优化业务结构,稳健审慎做好资产匹配,努力成为一家规模适度、结构合理、品质优良、管理现代、效益持续,最能为客户、员工、股东创造价值的寿险公司。

(国华)

情暖冬日 生命同行

“冬之恋——寻找生命有缘人”暖心来袭

金秋余韵意尚浓,暖冬又寻生命缘。冬季是北方漫天飞舞的鹅毛大雪,是南方温暖如春的绿树暖阳;冬季是长辈的一句“瑞雪兆丰年”,说出了心中温暖期盼,也道出了对来年美好生活的向往;冬季是一家人热热闹闹的打边炉、堆雪人、话团圆,是寒流与暖意交织的其乐融融。

富德生命人寿“家恋”四季主题活动在继续,11月1日~30日期间,举办“冬之恋——寻找生命有缘人”活动,燃烧这个冬季,温暖

您的心!让您在这个冬季不在寒冷。富德生命人寿周口中支定于11月13日举办冬之恋——寻找生命有缘人”联欢会。应邀对象:1.缘定生命(富德生命人寿客户)2.缘定3月(3月出生、3月结婚);前来参加联欢会的客户均送精美礼品一份。

今年,是富德生命人寿成立15周年。“您陪我长大,我守护您一生”,富德邀您共享一路走来的成长喜悦,感谢您对我们的支持与陪伴。感恩相伴,生命有你!

(生命)

11月起保险公司实施新规

今年保监会印发的《保险销售行为可追溯管理暂行办法》将从11月1日起正式实施。保险公司、保险中介开展电话销售业务,应将电话通话过程全程录音并备份存档,不得规避电话销售系统向投保人销售保险产品。保险公司、保险中介机构开展互联网保险业务,依照中国保监会互联网保险业务监管的有关规定开展可回溯管理。

向60岁人士现场卖保险应录音录像

除电话销售业务和互联网保险业务之外,人身保险公司销售保险产品符合下列情形之一的,应在取得投保人同意后,对销售过程关键环节以现场同步录音录像的方式予以记录:一种是通过保险兼业代理机构销售保险期间超过一年的人身保险产品,包括利用保险兼业代理机构营业场所内自助终端等设备进行销售;另一种是通过保险兼业代理机构以外的其他销售渠道,销售投资连结保险产品,或向60周岁(含)以上年龄的投保人销售保险期间超过一年的人身保险产品。

在实施现场同步录音录像过程中,录制内容必须包含几个销售过程关键环节。

比如,保险销售从业人员出示有效身份证件证明;保险销售从业人员出示投保提示书、产品条款和免除保险人责任条款的书面说明。

保险销售从业人员向投保人履行明确说明义务,告知投保人所购买产品为保险产品,以及承保保险机构名称、保险责任、缴费方式、缴费金额、缴费期间、保险期间和犹豫期后退保损失风险等。

保险销售从业人员销售人身保险新型产品,应说明保单利益的不确定性;销售健康保险产品,应说明保险合同观察期的起算时间及对投保人权益的影响、合同指定医疗机构、续保条件和医疗费用补偿原则等。

此外,保险销售从业人员销售以死亡为给付条件保险产品的,录制内容应包括被保险人同意投保人为其订立保险合同并认可合同内容;销售人身保险新型产品的,还应包括保险销售从业人员出示产品说明

书、投保人抄录投保单风险提示语句等。

保险公司应配备“保险质检员”

办法规定,保险销售行为现场同步录音录像应符合相关业务规范要求,视听资料应真实、完整、连续,能清晰辨识人员面部特征、交谈内容以及相关证件、文件和签名,录制后不得进行任何形式的剪辑。关于视听资料的反馈,办法要求保险专业中介机构、非银行类保险兼业代理机构应在录音录像完成后将录制的视听资料和其他业务档案一并反馈至承保保险公司;银行类保险兼业代理机构应在录音录像完成后将成绩单业务录制成功的信和其他业务档案一并反馈至承保保险公司。办法同时要求保险公司应建立视听资料质检体系,制定质检制度,建立质检信息系统,配备与销售人员岗位分离的质检人员,对成文件视听资料按不低于30%的比例在犹豫期内全程质检。

保期一年以上:录音录像必须保存10年以上

保险公司省级以上机构、银行类保险兼业代理机构负责视听资料的保存,保险公司其他分支机构、保险专业中介机构、非银行类保险兼业代理机构以及保险销售从业人员不得擅自保存视听资料。

保险公司、银行类保险兼业代理机构应制定视听资料管理办法,明确管理责任,规范调阅程序。视听资料保管期限自保险合同终止之日起计算,保险期间在一年以下的不得少于五年,保险期间超过一年的不得少于十年。如遇消费者投诉、法律诉讼等纠纷,还应至少保存至纠纷结束后二年。

保险公司、保险中介机构应严格依照有关法律法规,加强对投保人、被保险人的个人信息保护工作。

(广报)

展示实力和形象的舞台 联系群众和客户的纽带 第222期

**金融
保险**

周口晚报
13903947963
周口保险协会
0394-6171223