



落实十九大精神

泰康集团服务国家战略 服务经济社会发展

12月19日上午，中国保监会举办贯彻落实十九大精神、服务经济社会发展新闻发布会。泰康集团党委副书记、总裁刘经纶作为发言人，向新闻媒体介绍了泰康学习贯彻落实十九大精神，服务国家战略、服务经济社会发展、满足人民日益增长的美好生活需要的情况；泰康集团副总裁、泰康之家 CEO 刘挺军，泰康集团助理总裁、董事会秘书、新闻发言人应惟伟一同出席并回答记者提问。

近年来，泰康积极发挥保险资金优势，通过发起设立债权计划、股权计划、项目资产支持计划等另类投资产品，支持国家重大工程建设，服务实体经济。目前，泰康另类投资余额已超2900亿元，其中，债权投资规模超2400亿元，股权投资规模超560亿元，投资标的覆盖交通、港口、能源、市政等多个民生建设领域，投资项目遍布全国。

泰康一直以为保障民生、促进实体经济发展做贡献为己任。2015年起，泰康先后与全国二十余省(区)、市政府签订战略合作协议，在保险业务、职业年金、企业年金、医疗养老及基础设施建设等方面开展深度合作。

泰康主动承担社会责任，自全国15个地区启动长期护理保险试点以来，已先后承办江西上饶、新疆石河子、四川成都、湖北荆门、黑龙江齐齐哈尔5地的长期护理保险业务，承保项目数量行业领先。已覆盖长期护理保险试点城市900余万人口，承保人数已超过230万。协助政府部门制定了《照护服务技术操作流程手册》和《长期护理保险经办服务规程》，开发了行业领先的长期护理保险系统群，打通了长期护理保险实施到位的最后一公里，为试点地区长期护理保险规范、高效运行奠定了基础。

近年来，泰康分别在重庆、大连、南昌、黄冈、天门、荆门、新余、菏泽、平顶山等多地积极开展了新农合特困农民疾病补充保险、城乡居

民(城镇职工)大病保险业务的承办工作，并在黑龙江、山东、江西、四川等地与政府部门合作，开展医疗救助服务。累计服务参保群众5000余万，累计赔付支出近16亿元，赔付人次70余万，为城乡居民增添了一道“保生命、保健康”的风险防范墙。

8年前，经保监会批准泰康成为首家投资建设养老社区的保险公司，利用保险资金优势投资和长期经营医养实体，将虚拟的保险产品与实体的医养服务相结合，提供一揽子医养解决方案。泰康已在北京、上海、广州、成都、武汉、三亚、苏州和杭州8个核心城市投资建设大规模、全功能、国际标准的医养社区，并配建康复医院(诊所)。

泰康积极落实十九大提出的健康中国战略，实现老有所养、病有所医。泰康搭建起“三级医院临床诊疗+社区配建康复医院+CCRC持续关爱社区”三层医养服务体系。还通过股权投资在大健康领域进行广泛布局，陆续投资百汇医疗、和美医疗、汉喜普泰、和福医颐、药明康德等境内外知名企业，打造新型医疗健康服务网络体系。泰康已与近700家医院签订“健保通”合作协议，开展直付式理赔服务，覆盖30个省(区)市，实现出院即赔付。

据测算，泰康已规划的八个养老社区全部运营后将可带动近万人就业。泰康正从三个层次来推进人才培养，一是整合企业医疗资源，将自建护理学院，定制化培养高级人才；二是与大中院校深度合作，共同创办教学基地，定向开办“泰康班”；三是积极拓展成人职业教育，为有转职需求的成人提供培训。为社会养老服务人才的标准化作出努力。

泰康集团表示，未来将继续深入学习贯彻十九大精神，与行业一起用保险机制和人文情怀，以更加奋发有为的姿态参与解民生之忧、补民生短板。(泰康)



中行周口分行团委 召开学习十九大精神座谈会

近日，中行周口分行团委召开学习贯彻十九大精神座谈会，该行党建情景化编辑部成员和青年代表参与座谈会。会议上，大家分享了学习党的十九大精神的心得感受。并就中国特色社会主义进入新时代背景下周口分行团委工作提出三点要求：

一是要深刻把握新时代特征，聚焦新时代团工作特点，尤其是在新时代背景下，不同年龄层青年思想观念、价值取向、性格特征差异问题要得到关注。

二是要提升政治性，先进性和群众性，

主动教育引导青年加入到中华民族伟大复兴的伟大事业中来。要按照十九大的新精神新要求，以青春的力量、青春梦想、青春的热情在周口分行快速发展的道路上共同前行。

三是要增强工作本领，探索符合时代特征和青年需求的工作路径。要不忘初心跟党走，撸起袖子加油干，努力学习专业知识，早日见证“中国梦”的实现！

(任威帆)



中国平安“传世尊耀年金”产品发布

2017年12月8日，“传世尊·一脉相承”平安“传世尊耀年金”保险产品计划正式面市。《2017中国高净值人群财富管理需求白皮书》显示，创一代在逐渐老去，81%的高净值人士面临着财富传承的问题。为解决这一现象，平安人寿“传世尊耀年金”保险产品计划重磅来袭，“传世尊耀年金”功能多样、惠及面广，帮助社会精英阶层实现财富传承、资产保全等多维度的需要。

财富传承之道 理应更好

一直以来中国平安秉承着“科技驱动创新”的理念，致力于打造更加强大的、开放式的金融服务平台。本次的发布会中，平安人寿也融入了科技元素，在集聚海派文化和老上海情怀于一身的W酒店，从智能签到至高端展区都体现了科技的魅力。启动仪式亦是创新有趣，嘉宾和领导用神奇之水浇灌点亮财富传承之树，共同智慧传承未来。

平安人寿资深保险专家上海分公司副总经理张羽先生在对“传世尊耀年金”产品进行解析时表示：2017是中国私人财富传承的元年，高净值人群对传承类资产的配置比例逐年提升，但是对专业财富管理机构的信任度不断加深，因此财富的“保全与传承”逐步成为关注的核心点。张羽先生说守富和传富工具需要情感、金融、法律三位一体的价值属性，针对于这类人群的需求，将传世尊耀的价值属性总结为“三生三世”即一生情、二生财、三生法，从为爱而生、为财而生、为法而生三个方面解读了

“传世尊耀年金”在传富过程中承载着父母的爱、实现保值增值以及保障控制权的产品特点，他提到“传世尊耀年金”是一款开启守富和传富新时代的产品，可以让高净值人权轻松传富和守富，福泽三代。

发布会现场，有幸邀请上海华诚律师事务所高级合伙人罗兴律师，给大家带来了一场关于创富、守富、传富、用富的精神盛宴。演讲中罗兴律师结合案例和相关法律法规从遗产税、房产税以及资产配置中会遇到的资产隔离性、私密性、税务成本等方面解析了财富传承关注的问题点，对财富传承中普遍存在的困惑，向大家解析了如何合理的保全保障资产。同时还分享了自己多年来的法商感悟，据悉他很多观点都收录在了人民日报出版社出版的《法商三部曲之家族企业财富保全和传承》一书中。除此之外，罗兴律师与嘉宾在传富过程中遇到的问题进行交流，他用丰富的法商经验为大家答疑解惑，并赠予《法商三部曲之家族企业财富保全和传承》的亲笔签名书。

传世尊耀 闪耀来袭

平安人寿“传世尊耀年金”保险产品计划重磅来袭的同时，其专属代言品“传世宝盒”也随之亮相。据析传世宝盒从设计到制作选材都极其讲究，宝盒的正面雕刻着双龙戏珠图案，它象征着平安长寿、繁荣昌盛、国泰民安的愿景，镶嵌“火珠”采用精雕天然玉石，是家族精神寄托和财富传承的象征，寓意不损家声、俎豆千秋，整体文雅而寓意美好。

(平安)

购买保险后 不要忘记投保人义务

保险合同里有“防灾防损”义务

保险合同订立后，财产保险合同的投保人、被保险人应当遵守国家有关消防、安全、生产操作、劳动保护等方面的规定，维护保险标的的安全，保险人有权对保险标的的安全工作进行检查，经被保险人同意，可以对保险标的采取安全防范措施。投保人、被保险人未按约定维护保险标的的安全的，保险人有权要求增加保险费或解除保险合同。

投保对象的危险程度增加 有告知保险公司的义务

按照《中华人民共和国保险法》第五十二条的规定，保险标的危险程度增加时，被保险人应及时通知保险人。保险人可根据危险增加的程度决定是否增收保险费或解除保险合同。若被保险人未履行危险增加的通知义务，保险人对因危险程度增加而导致的保险标的的损失可以不承担赔偿责任。

如实告知义务很重要

该项义务要求投保人在合同订立之前、订立时及在合同有效期内，对已知或应知的

与危险和标的有关的实质性重要事实向保险人作真实陈述。如实告知是投保人必须履行的基本义务，也是保险人实现其权利的的必要条件。根据2009年修订得《中华人民共和国保险法》第十六条规定，“订立保险合同时，保险人就保险标的或者被保险人的有关情况提出询问的，投保人应当如实告知”。这说明我国对投保人告知义务的履行实行“询问告知”原则，即指投保人只须对保险人所询问的问题作如实回答，而对询问以外的问题投保人因无须告知而未告知的，不能视为违反告知义务。

(上证)



四季客户服务活动 成就富德生命人寿精彩篇章

2017年，为答谢广大客户与公司的携手同行，富德生命人寿推出了全年无休、永不落幕的“家恋”四季客户服务活动。富德生命人寿河南分公司周口中心支公司在总公司的指导策划下，按季节、有节奏地展开了“春之声”、“夏之花”、“秋之韵”、“冬之恋”四大主题客户服务活动，与一同前行的生命有缘人谱写了一个又一个充满感动的精彩篇章，留下了一个又一个美好的回忆，这些精彩和回忆成就了我们不平凡的2017。

“春之声”，最是一年春好处，春天，万物复苏，草长莺飞，在一年的来临之际，富德生命人寿展开“春之声”VIP艺术之季；“夏之花”第十一届客户服务节。漠漠水田飞白鹭，阴阴夏木啭

黄鹂是夏天的味道，那么缤纷灿烂，热情如火则是富德生命人寿第十一届客户节的味道，丰富的活动给我们留下一个美好而难忘的夏天；“秋之韵”—掠影漫谈，这场活动是一场摄影技术的饕餮盛宴，一次远离喧嚣的摄影比赛，也因此而涌现出了一批又一批感动生命的摄影作品。从而勾勒出生命的线条；“冬之恋”寻找生命有缘人。小雪将至，冬恋暖心。在这一个浪漫的冬季，家恋四季客户服务活动迎来最后一季冬季篇，展开了浪漫的寻缘之旅，共叙生命情缘。

2017年，忙碌而充实的一年，我们收获了太多的感动，每一份感动都被我们深深地珍藏，新的一年愿继续与你们书写更加精彩的篇章。(生命)



保险公司在忙啥 这些新动向值得关注

“变”是今年保险业的一个关键词，临近年底，保险公司在忙些什么？明年想干点啥？记者从近日举行的新华保险等公司开放日上了解到，主打保障、科技驱动等成为上市险企转型发展的重心，而这也是整个寿险业转型的缩影。

动向1：主打保障

“要把握提升内含价值这个根本规律。”保监会副主席黄洪说，从国际上来看，越是保险业的百年老店越注重内含价值的提升，拉人头、拼价格等粗放式扩张老路必然走向没落，有耐心才会有回报。

保监会数据显示，截至9月底，保障型产品占比较高的个人代理业务成为寿险业务第一大渠道，占保险公司业务总量的48.61%，同比上升3.75个百分点，银邮代理业务占42.77%，同比下降2.86个百分点。

在人口老龄化加剧的情况下，老百姓在生老病死等方面的风险保障需求不断增长，保险公司要在发挥精算优势、打好“保障”牌上下功夫。新华保险董事长兼CEO万峰在公司开放

日上说，保险公司提供的风险保障要体现在保障责任、产品性价比和理赔服务上，重大疾病保险、医疗保险等健康类保险将成为寿险市场的主流产品。

动向2：科技驱动

随着“刷脸”、声纹识别、云计算等技术进入投保、核保、理赔等环节，保险与科技的融合不断深入，着力于提高运行效率、改善客户体验的“科技化”，将成为保险业竞争新的焦点。

新华保险监事长王成然说，一家由新华保险牵头的科技公司已经进入筹备最后阶段，未来将加强金融科技应用，尤其是在营销支持和客户服务方面。

黄洪表示，寿险业正由粗放经营向精细化管理转变，保险公司只有增强业务稳定性，提高自身销售能力，主动拥抱科技，通过精细化管理实现内涵式集约式发展，才能在未来的竞争中赢得一席之地。

(新华)

保险知识问答

展示实力和形象的舞台 联系群众和客户的纽带 第228期

金融 周口晚报 13903947963 保险 周口保险协会 0394-6171223