

“一路平安 让爱回家”公益项目启动

包 200 辆大巴 中国平安送万名贫困人员免费回家

为帮助贫困外出务工人员回家团圆，中国平安联合中华社会救助基金会共同发起“一路平安？让爱回家”大型公益项目，通过平安好车主 app 联名全国车主，以包下 200 辆大巴车的形式，送全国范围内逾 10000 名贫困外出务工人员春节回家团圆。其中，7000 名受助人员乘坐的大巴，由中国平安旗下平安产险捐助承包。此外，参与平安人寿金管家 app 线上互动的用户，还可赢取保额 100 万元的新春归家团圆保障。

2017 年春运将于 1 月 13 号正式开启，据有关部门预测，全国春运旅客发送量将达到 29.78 亿人次，比去年增长 2.2%。与此同时，最新一项数据统计显示，我国农村留守儿童的数量达 902 万，临近年底，这些留守儿童的父母如何回家过年成为社会关注的焦点。

针对贫困外出务工人员回家难，农村留守儿童团圆难的社会问题，中国平安主办的“让爱回家”公益项目就已启动，两年时间累计帮助了 1600 个家庭春节团聚，而今年，为进一步解决回家难，农村留守儿童家庭团聚难的问题，中国平安延续多年公益心，再次发起“一路平安 让爱回家”公益活动，并扩大规模，将参与人数增加至 10000 名，为更多渴望返乡与孩子团聚的农民工打通回家路，让回家不再难。

200 辆大巴车，500 万公里，送 10000 名外出务工人员回家

据了解，中国平安将包下 200 辆大巴车，合计行程逾 500 万公里。为了号召更多社会公众参与和关注公益援助，平安好车主 app 在 1 月 9 日-1 月 18 日期间还上线了“捐赠里程，让爱回家”互动。活动期间，全国车主利用“平安行功能”积累的安全驾驶里程即可为

外出务工人员兑换“返乡里程”。此外，平安好车主 app 还将为全国车主提供免费安全检测券，倡导车主践行公益的同时，也为车主的回家旅途保驾护航。

此次线上线下乘坐大巴车的农民工报名招募工作，在日前一经发起，就受到社会广泛关注。工作人员表示，线上报名通道开通短短一周就收到了超过 1000 份农民工的报名信息，报名相关 H5 及微博微信也在社交媒体上广泛传播。同时，平安产险小微企业发展事业部面向全国 180 万小微企业开通报名绿色通道。为了方便不会上网的农民工线下报名，北京深圳两地平安人寿客服中心及平安银行各大营业网点还开通了现场报名通道，并摆出大幅活动招募海报。农民工只需携带相关资料，就可以直接现场报名。据介绍，只要是农业户口、月收入四千元以下且身份证所在地与发车线路终点大体一致者，均可报名申请免费乘车。

值得注意的是，很多平安寿险业务员也自发加入到此次公益行动中，除了扩散转发本次活动的招募 H5 外，还主动向周边的低收入群体宣讲此次活动内容，展现了这群怀有社会责任心的平安人对社会弱势群体的热枕和善意。

据了解，此次线上线下报名招募工作，截至 1 月 15 号。后续由中华社会救助基金会进行资格审验，符合条件的乘客将于 1 月 20 号坐上由北京、深圳等劳务密集城市出发的返乡大巴。届时，中国平安还将于北京举办发车仪式，平安产险将于当天联合高德地图、汽车之家两大车主服务平台，正式启动春节联合公益项目。

(平安)

中国平安助阵 2017 海口马拉松

传递“保险 + 健康”理念

2017 年 1 月 8 日，海口马拉松鸣枪开跑，约 1.5 万人参与了现场赛事。中国平安首次冠名赞助了海口马拉松，并为赛事提供了专业的保险保障。与此同时，来自全国各地的 65 万名平安用户还通过平安管家 APP 平台，参与了海口线上马拉松比赛。

在线下比赛中，中国平安派出了逾百人的赛事服务团队，除了提供保险保障外，服务人员还为参赛者提供补给、拉伸等服务。而在平安管家 APP 平台上，参赛者们只要在 1 月 8 日 24 小时内完赛，就可以获得线上马拉松相关证书和奖牌。

平安人寿相关负责人表示：“不管线上还是线下，我们都希望马拉松比赛能够成为一个给运动爱好者们打造的节日。通过快乐的马拉松比赛，能够号召更多的人参与运动，养成运动习惯。”

据了解，平安人寿持续以创新引领行业，通过各种产品、活动等引导客户及公众培养健康运动的习惯。在去年 9 月份，平安人寿升级主

力产品平安福，创新性地推出了“平安福+平安跑计划”。这个计划将运动与保额联系起来，具有健康运动习惯的人可以得到更多的奖赏。

此外，在平安管家 APP 上，平安人寿发起平安有约健康行活动，鼓励用户每天运动至少五千步。近两年来，已经有超过六千万人次参与，养成天天运动上传步数的习惯。在关心健康方面，平安管家 APP 上还有问医生模块，专业医生随时在线提供咨询服务。

事实上，从习惯的培养，到医生模块的咨询服务，再到保险产品与运动计划的结合，以及手机在线理赔服务，平安人寿正建立起一整套健康服务链条，“保险+健康”理念已深入到平安人寿的各个环节中。

平安人寿董事长兼 CEO 丁当表示，将健康生活带给公众，是保险“慈善”之意的自然延伸。平安人寿对健康生活理念的持续倡导，在为公众带去平安、健康品质生活的同时，也响应了国家“健康中国”的号召，让整个社会充满生机与活力。

(张凉草)

汇聚正能量

富德生命人寿周口中支携手义工协会走访慰问困难家庭

会一起传递爱与感动，汇你我之力，筑爱心之邦，成为爱的践行者、传播者、弘扬者。

座谈会圆满结束后，富德生命人寿周口中支市区本部总监兼义工协会会长郭宗辉以及办公室主任带领一行携手周口义工协会于 2017 年 1 月 8 日走访慰问部分困难家庭，帮助困难家庭过上一个温暖幸福的春节。走访慰问送温暖，点滴真情暖人心！慰问以倾听困难家庭的实际困难和实际需求，询问身体、生活和生产收入等基本情况为方向，认真记下每户的基本情况，统计基本资料，准确掌握困难户的实际困难、问题和需求为目的开展。

其中太康县城关镇朱楼村李金娥老人，今年 104 岁，与 80 岁的单身儿子相依为命，住着两件破旧的房子，我们送去了米、面、食用油、牛奶等生活用品，并送去 2000 元慰问金。其他不再一一举例，公益在心中，我们在路上！富德生命人寿全体将士将不求任何回报，汇聚正能量，传承真善美，只为营造和谐、幸福的社会竭尽绵薄之力！

(生命)



2017 年 1 月 7 日下午，富德生命人寿周口中支二楼会议室隆重召开了周口义工协会 2017 年新春座谈会。大家欢聚一堂，回顾 2016，展望 2017，富德生命人寿周口中支市区本部总监兼周口义工协会会长郭宗辉在座谈会上做了报告：2016 年，协会共募集善款 98799 元，支出 82794 元，募集发放物资价值 3 万余元。开展义务活动、帮扶弱势群体 1000 余人次，在社会上产生了广泛影响。2017 年，富德生命人寿周口中支将一如既往的与义工协

迈入万亿资产 千亿保费 百亿价值新时代

泰康开启集团元年

本养老保险基金证券投资管理机构资格。

加快全国布局 建医养大生态

从 9 年前的构想布局，到 9 年后的全面落地，泰康创新的医养结合模式已经切实地改变着中国老人的生活方式，提供了医养供给侧结构性改革典型产品。2016 年，泰康医养进一步全国化，医养社区“八城联动”，燕园、申园顺利运营，开启连锁化经营。其中，燕园一期独立生活区入住率超 93%。医疗方面，泰康同济（武汉）医院开始实质筹建，南京仙林鼓楼医院月度门诊量已近 2 万人次；燕园和申园康复医院正式运营，康复与老年医疗团队初步建成；战略性入股百汇、和美、北星等优质医养企业。“区域性国际医疗中心+社区配建康复医院+参股特定医疗机构资源”的多层次医养战略布局雏形已现。

2016 年，伴随集团化改组的完成，泰康保险集团旗下保险、资管、医养三大板块、六家子公司的战略协同效应初步显现。在集团架构下，集团全面效率管理，资产端和负债端双轮驱动、协同发展。集团管控战略、团队、文化、风控和资源，子公司发挥企业家精神，建立强大的利润中心。泰康最终将建成智能化、平台化、生态化的保险金融服务集团。

在泰康 20 周年华诞庆典上，泰康保险集团董事长兼 CEO 陈东升表示：“20 年的泰康不仅是一棵参天大树，20 年的泰康依然是一个奔跑的少年，我们对未来满怀憧憬，我们的新事业才刚刚起步。”面向未来 20 年，泰康保险集团正展现出青春的活力，焕发出蓬勃的生机，致力于让保险更安心、更便捷、更实惠，让人们更健康、更长寿、更富足，让泰康成为人们幸福生活的一部分。

(泰康)

险企热战 2017“开门红”

保费激增年金类产品吸睛

从 2016 年 12 月起，多家保险公司已纷纷推出“开门红”产品，与往年类似的是，今年各大寿险公司“开门红”派出的重点产品依然以投资组合为主，大多数为年金保险。

“开门红，全年红。”对于保险业而言，岁末年初往往是为全年业绩打底的重要时期。随着 2017 年的到来，如何赢得“开门红”这场战役？也成为保险公司在最为关注的问题。

从 2016 年 12 月起，多家保险公司已纷纷推出“开门红”产品，与往年类似的是，今年各大寿险公司“开门红”派出的重点产品依然以投资组合为主，大多数为年金保险。

部分险企开门红保费超去年

2016 年 12 月 21 日，新华保险迎来 2017 年开门红首日。据其公布数据，当日大个险渠道预收期交保费 21 亿元，其中十年期保费 13.5 亿元，达成首月计划的 58% 和全年计划的 10%。青海、深圳等地机构实现了首月目标的秒杀，大连、上海等多家机构期交同比增长超过 200%。24 小时内，全系统预收保单 15.7 万件，同比增长 54%。

——激增的业务数据，亮眼的成绩单，正是近期保险公司激战“开门红”的一个缩影。从公布的行业交流数据来看，近三年来个险开门红持续走强，保费增速不断提升。其中，2014 年，全国个险渠道寿险新单保费为 340 亿元，同比增长近 50%；2015 年 1 月，则增加至 550 亿元，同比增长近 60%；2016 年 1 月更是达到 1200 亿元，同比增长逾 120%。

年金产品投资价值凸显

2017 年开门红的火爆，主要受益于险企推出的主打产品备受市场追捧。虽然监管趋严，但今年各大寿险公司“开门红”派出的拳头产品依然以投资组合为主，多数为年金保险。

平安人寿以“分红+万能”的投资组合方式推出尊享人生财富管理计划，主险可申请最高达现金价值 90% 的保单贷款，聚财宝账户则可灵活领取账户价值；新华保险“福享一生终身年金保险理财计划”同样将保额分红与万能账户相结合，给予消费者享有分红加万能双重增值的机会；此外，幸福人寿财富悠享综合保障计划主险为幸福财富悠享终身年金保险，附加金账户年金保险（万能型），具备 10 天即见效快的特征。

在市场分析人士看来，附加万能险的“以

附促主”的销售模式正开始成为主流，这种模式对于主险销售的促进作用明显，且自身风险可控，已经得到险企的广泛应用，预计未来更多的保险公司或将采用该模式来提升产品吸引力。

专家提醒投保需理性

事实上，在目前“资产荒”、利率走低、人民币贬值的情况下，不少消费者都将保险产品作为理财配置的重要渠道之一。而这些具备了“附加双账户”、“10 天即返还”、“万能账户保底利率 3.5%”等“福利”的开门红产品被认为或是各家险企近年推出的最优产品，受到欢迎亦不足为奇。

那么，面对这些琳琅满目的开门红产品，消费者应该如何投保？“要注意避免一味看重保单收益，而应理性分析自己的需求，并认真阅读保险条款，选择适合自己的产品。”保险人士指出。

具体来看，对于收益率较高的保险产品，消费者应对“预期年化收益率”和“保单最低保证年化结算利率”的概念做到心里有数。其中，保单最低保证年化结算利率是消费者可以在到期时获得的保本回报，预期年化收益率能否兑现，则取决于保险公司的投资能力。上述人士指出，可以按照一些指标对此进行考量，即该保险公司投资能力如何、投资风格是激进还是保守、是否持有能够长期增长的优质投资标的、产品是否能得到稳定盈利等。

此外，上述人士还提醒，如果一时冲动购买了不适合自身情况的理财险，要第一时间查看保险犹豫期的长短。由于开门红产品一般都是长期的，资金流动性较弱，如果过了犹豫期，提前退保可能会有较大损失。因此消费者应争取在犹豫期内退保，以免受保费损失。

(上金)

展示实力和形象的舞台
联系群众和客户的纽带 第 184 期

周口晚报
13903947963
周口保险协会
0394-6171223