

# 服务国之大家 守护美好生活

## ——瑞众保险斩获两项ESG重磅荣誉工作综述

近日,由财联社、中华环保联合会主办的“财联社企业ESG论坛暨ESG影响力50人论坛启动仪式”在北京举行。瑞众保险凭借在ESG方面的突出表现脱颖而出,斩获“致远奖——社会责任先锋企业奖”“绿水青山奖——ESG投资实践奖”两项重磅荣誉。

### 初心如磐,坚守保险本源

据了解,瑞众保险立足新发展阶段,在贯彻新发展理念和新发展格局背景下,确立了“专业化、生态化、数字化”为一体的远景目标,以“专业化”为体,以“生态化”“数字化”为翼,“一体两翼”有机统一,聚焦“产品——销售——运营——投资”保险经营价值链,全面满足客户在人身保险领域的保障和财富管理需求。

在“专业化”方面,瑞众保险聚焦主责主业,提升专业经营和风险控制能力。负债端,聚焦人寿保险业务,做专业的寿险服务,最大限度满足客户真实需求;资产端,聚焦资产保值增值,做专业的资产管理,实现收益风险平衡。

在“生态化”方面,瑞众保险立足投资主业,统筹协调供需两侧,贯通产业链上下游资源,贯穿经营价值链各个场景,进一步延伸服务范围,提升服务附加值,努力建设以寿险为核心的保险生态,促进资产端、负债端两端协同发展。

在“数字化”方面,瑞众保险充分借助国家科技创新的发展机遇,加强数字资源开发利用,广泛应用智能化

技术和数字化手段,构建数字生态,实现数字化经营转型,提升各要素、各环节、各场景工作质效,推进经营价值链重塑变革。

### 心怀赤诚,服务国之大家

自公司成立之初,瑞众保险就表示将立足主责主业,充分发挥保险专业优势,服务国家发展大局,积极承担社会责任。勇担保险奋斗之笔,绘就兴业、景美、生活美的乡村振兴美丽画卷。深耕公益慈善,用保险“温度”为社会添保障、为人民谋幸福。坚持把金融服务实体经济作为出发点和落脚点,不断提升经济金融适配性。通过做好“五篇大文章”持续提升服务实体经济质效、服务国家所需、满足

民众所盼、把握大势所趋,发挥瑞众所能,在融入国家战略,服务经济社会发展上展现瑞众保险的担当和作为。

数据显示,瑞众保险2023年度服务国家战略、支持实体经济投入资金约1305亿元,投资基础设施方向债券和民生工程方向债券约300亿元,投资符合ESG认定标准的绿色债券约15亿元,新增投资乡村振兴领域专项债券约2亿元。

瑞众保险有关负责人表示,公司将持续以“金融报国、金融向善、金融为民”为己任,奋力开创高质量发展新局面,打造不负国家期许、值得信赖的专业寿险企业。

(蒋玉虎)

## 市城管局 用心解难题 群众赠锦旗



本报讯“真是太感谢了,市城管局帮助我们小区解决了供暖问题。”近日,家住红旗区嘉誉公元小区的业主赵女士和朱女士携锦旗,专程来到市城管局表示感谢(如图)。

赵女士和朱女士家住嘉誉公元小区,因小区换热站内供热配套设施建设施工进度缓慢,物业公司用热手续未办齐,小区用热率较低等问题,导致供暖季到来时,该小区未能实现集中供暖,对小区业主过冬造成影响。为保证居民用热,市城管局积极践行“二马”机制,多次组织供热专班、辖区政府、小区物业等到该小区查看情况,针对小区供热存在的问题,现场督导施工方加快工程验收进度,并多次联系热力公司办理

相关用热手续,最终该小区于去年12月16日开通集中供暖。

据了解,在2023年供暖季前,市城管局局属相关部门大力协调各级政府,联合热力公司等单位组成供热工作专班,梳理出22个用热小区,并专项推动集中供热工作。入冬以来,该局还组织供热专班,热力公司持续开展服务前移、入户“访民问暖”活动,累计走访居民住户4000余户。

下一步,市城管局将继续督促指导供热企业增强责任意识,强化服务保障,持续开展入户“访民问暖”活动,及时了解、处理群众供暖问题,用心用情做好居民供暖相关工作。

(刘美群 文/图)

## 市审计局

# 积极参与“公益集市”活动



本报讯为深入开展学雷锋志愿服务活动,弘扬雷锋精神,切实打通宣传群众、教育群众、服务群众的“最后一公里”,近日,市审计局学雷锋志愿服务队积极参与新时代文明实践站“公益集市”活动(如图)。

活动中,志愿者们向群众宣传文明养犬、文明行为条例等,并发放印有社会主义核心价值观内容的口罩、环保购物袋,号召大家讲文明,树新风。

通过积极参与“公益集市”活动,用“政策宣传+志愿服务”的活动方式,推动文明实践融入群众生活、走进群众心里,持续深化、拓展新时代文明实践工作,有效推动文明实践志愿服务活动常态化、长效化、便民化。

(王宵静 文/图)

## 市城管局 开展餐厨废弃物执法宣传工作

本报讯(新乡日报全媒体记者李超)近日,市城管局召开餐厨废弃物执法宣传会,就近期餐厨废弃物企业在前期宣传、签订合同、收运处置等工作中的问题,以及如何提高服务质量进行讲评。

市城市管理综合行政执法支队对市区产生餐厨废弃物的商户进行普法宣

传,引导商户主动加入餐厨废弃物规范收集、运输、处置工作中。

今后,市城管局将持续做好企事业单位、高校、餐饮门店等餐厨废弃物产生的宣传对接和普法宣传工作,推动市区餐厨废弃物“布桶”工作有计划、有重点部署,确保餐厨废弃物集中收集、转运、处理工作顺利开展。

## 中华财险新乡中心支公司 积极推行“三到三面”创新服务

本报讯为打破车险基础服务同质化壁垒,突出中华保险特色,持续创建中华车险品牌服务,提升客户满意度,近日,中华财险新乡中心支公司在总公司升级推出的“好车主,中华行”车险品牌服务项目暨“快、简、暖”服务理念基础上,创新开展“三到三面”服务模式。

“三到”,即第一时间到现场、架桥梁,第一时间到岗位、强责任,第一时间到账户、暖人心。“三面”,即面见交警定责、面见客户解难题、面见法院化纠纷。

“三到三面”创新服务模式紧紧围绕“提升温度、打造新速度”的服务主题和“三到三面破难题,引领中华新风尚”的服务口号,为在新乡地区有服务需要的中华保险消费者,以及该公司承保在辖外出现保险理赔事故的消费者提供服务。

“三到三面”服务模式全面提升车险理赔服务效率,使得公司理赔工作人员与客户沟通渠道更加直接顺畅,沟通效率大大提高,案件处理效率明显提升。“三到三面”服务模式开展以来,该支公司总经理室共处理25起出险案件,累计调解案件215件,预付赔款430万元。截至2023年年底,该支公司车险立案结案率达到95.8%,位列全省前3名。当期出险支付周期缩短至12.97天,相对年初缩短5.3天;车险理赔赔付率相对年初提高1.73%,车险服务质量指数较同期优化提升10%。

该创新服务的开展进一步延展了该支公司“快、简、暖”的服务理念。下一步,该支公司将持续完善各类服务举措,为客户提供更加优质、更加贴心、更加便捷的服务,积极做客户权益的保障者、客户需求的大管家、客户生活的陪伴者。

(陈欣)

## 辉县市审计局 开展爱心献血志愿服务活动



本报讯为进一步弘扬“奉献、友爱、互助、进步”的志愿服务精神,展现审计干部人人参与公益事业的无私奉献精神,加强审计机关精神文明建设,近日,辉县市审计局组织开展爱心献血志愿服务活动。

献血现场,作好准备的审计干部耐心等待,大家依次排队、填表、取血。面对取血针,审计干部挽起袖子,献出自己的热血(如图),一份份承载着爱心的温暖血袋,一张张红彤彤的献血证,彰显了审计干部无私奉献的精神和大爱情怀。

献血现场,作好准备的审计干部耐

(何新宇 文/图)

## 瑞众保险新乡中心支公司市区本部 为业务发展注入新活力

本报讯近日,瑞众保险新乡中心支公司市区本部营销服务部经国家金融监督管理总局新乡监管分局批准,迁址至市商会大厦A座1502室,1月8日正式迁入新职场。

市商会大厦居城市核心地带,交通便利,周边商业氛围浓厚,这里汇聚了众多优秀企业,为保险公司的迁入提供了得天独厚的条件。

迁址揭牌仪式上,该支公司总经理牛勇峰表示,这一重要举措不仅标志着支公司在业务拓展方面的坚定决心,更预示着支公司未来的蓬勃发展。随着市场的不断变化和竞争的日益激烈,支公司只有不断创新和进取,才能在保险行业中立于不败之地。新

职场将为支公司带来更多的发展机遇,进一步巩固瑞众保险在市场的地位。他希望支公司全体员工,不忘初心,清正廉洁,坚守合规经营底线,坚持以客户为导向,不断提升经营水平,为我市经济发展添砖加瓦。

营销渠道代表董兴华表示,将以新职场为契机,不断开拓创新,为员工提供舒适便捷的工作环境。完善的培训体系和职业发展机会,让每一名员工都能充分发挥自己的潜力,实现个人与企业的共同成长。同时,继续秉持“客户至上”的服务理念,不断提升服务质量,为客户提供更加全面、专业的保险保障。

(袁泉)

## 红旗区市场监管局 践行“二马”机制 维护“双节”市场秩序

本报讯为切实保障好“双节”期间人民群众的消费需求,落实红旗区委、区政府、市市场监管局“双节”期间市场保供及安全生产工作部署,近日,红旗区市场监管局践行“二马”机制,提早谋划,突出问题导向,聚焦重点行业、重点区域、重点环节、重点场所,围绕营造安全有序的消费环境为目标,多措并举地开展了一系列专项检查行动,确保“双节”期间市场秩序稳定,保障人民群众过上欢乐祥和的节日。

召开“双节”期间工作部署会,就上一阶段的监督检查情况作出了通

报,并部署了为期3个月的“双节”期间一揽子专项检查行动,各分管领导就此次行动作出了具体部署。行动涵盖食品安全、保供稳供、安全生产、产品质量安全、“药化械”安全、特种设备安全等。会议强调,要切实增强责任感和紧迫感,按照此次行动的要求,践行“二马”机制,立即开始行动,把办公室搬到马路上,以更高的工作热情、更快的效率,采取更加有力的措施,把维护“双节”市场秩序作为一件关乎全局的大事抓紧抓好,抓出成效,并对标对表,倒排工期,确保如期完成任务。

(姜东汝)

## 拥抱新寿险 泰康HWP建设再发力

2024新年伊始,泰康HWP建设再上新台阶。1月6日,以“时代新寿险,职业新赛道”为主题的泰康人寿HWP优才基本法首发仪式在成都举办。本次发布会进一步彰显了泰康人寿全面拥抱新寿险,打造专业化、职业化、绩优化队伍的战略决心。

### 三端协同,平台更坚实

1月2日,泰康保险集团创始人、董事长兼CEO陈东升在《中国银行保险报》发表的《拥抱新寿险,迎接行业高质量发展》署名文章中,综合国内外寿险业发展的经验教训和泰康人寿的创新实践,寿险业传统的“负债+投资”的二维结构模式面临重大挑战。泰康人寿把实体的医养康宁服务与传统寿险结合,引入“服务端”,形成了“支付+服务+投资”三端协同的新寿险,为行业的高质量转型提供了方向和路径。

而保险产品与医养实体的结合,也带来了传统寿险营销方式的变

革。“新寿险”模式对销售队伍的专业化、职业化和绩优化提出了更高要求。中高净值人群对于健康和财富管理的诉求日益个性化、多元化,也在持续呼唤着高素质的专业服务人才。

自2018年起,泰康人寿推出“健康财富规划师(HWP)”这一全新职业,以“保险顾问+全科医生+理财顾问”为基本职业素养,重新构建了寿险经营“产品、客户、队伍”的“金三角”。

当前,HWP与泰康之家、幸福有约共同构成泰康三大名片,泰康之家人住居民超1.1万人,全国五大医学中心也在陆续落地。幸福有约客户突破20万人,健康财富规划师HWP队伍超过1.5万人,有力支撑了泰康人寿的稳定健康发展,成为泰康人寿穿越传统寿险周期的坚实基础。

### 四大体系,赋能更专业

6年来,泰康人寿倾尽集团资源打造HWP项目,为HWP搭建起一整套专属的“招募、训练、激励、成长”四大

体系。而在“幸福有约”产品和泰康人寿丰富的超体业态加持下,HWP的发展动能更是得以全面释放。

在“保险+医养”的商业模式下,泰康人寿创新推出超体营销。目前已形成包括长寿社区、生命关怀、泰康拜博口腔、综合医疗、泰康生态、健康财富体验中心、泰康战略文化、VR云超体在内的八大超体业态。超体是一场伟大的寿险销售革命。相比传统销售模式,泰康人寿超级体验式销售、增员、培训模式,颠覆了传统保险销售逻辑,将抽象的寿险销售转变为情景式、沉浸式的体验式销售,解决了销售队伍展业的诸多痛点,扩展了寿险业务的边界。

### 全国布局,发展更深化

泰康人寿HWP乘势而上,队伍发展驶入快车道。目前,HWP企业家、合伙人累计突破500人,HWP的标准保费及“幸福有约”贡献率逐年攀升。同时,团队已经呈现出年轻化、高学历、

高素质、高收入、高绩效的结构特色。

在完成HWP省会城市全国化、发达市场网络化布局之后,泰康人寿全面开启绩优转型。2023年4月,泰康人寿HWP优才培养计划启动,助力中支本部崛起,再创业绩倍增标杆。

本次发布会上,泰康人寿正式发布HWP基本法为蓝本,又根据地区情况进行相应调整,为HWP优才提供个人销售及团队发展双通道、新津贴、高收益、团队+客户双传承、绩优+管理超级双享等全方位助力。

泰康保险集团执行副总裁兼泰康人寿总裁程平在发布会上表示,打造专业化、职业化、绩优化队伍成为行业共识。泰康人寿推出“长寿时代,泰康方案”,为销售队伍创造共享、创业的新赛道和新平台。全新赛道提供全新机遇。欢迎更多优秀人才加入泰康人寿,成为HWP,领跑新寿险时代。

(侯文)