

平安人寿宁夏分公司 积极开展“7·8全国保险公众宣传日”系列活动

近日,由国家金融监督管理总局指导、中国保险行业协会组织的2025年“7·8全国保险公众宣传日”系列活动持续开展。平安人寿宁夏分公司积极响应号召,联动全国各级机构,以“爱和责任 保险让生活更美好”为主题,开展形式多样、灵活多样的传播活动,向社会公众普及金融保险知识,充分展现保险业可信赖、能托付、有温度的良好形象。

平安人寿宁夏分公司副总经理朱建华表示,“7·8全国保险公众宣传日”自2013年举办首届活动以来,已成功举办了13届,引导社会公众提升认识和运用保险的能力,得到社会各界的广泛赞誉。今年,该分公司将以“爱和责任 保险让生活更美好”为主题,开展内容丰富、形式多样的传播活动,向社会公众普及金融保险知识,充分展现保险业可信赖、能托付、有温度的良好形象。此外履行社会责任,助力乡村振兴,推动队伍转型,提升服务品质,创新传播方式,讲好保险故事,助力进一步增强消费者金融素养,提高为民服务质效,守护人民美好生活。

传承红色基因 赓续红色血脉

平安人寿宁夏分公司前往陕西西米脂杨家沟、高家沟开展红色教育与宣传活动,激励、引导行业从业者和人民群众传承红色基因,坚定理想信念,激发奋进力量。

走进群众生活 传递保险温度

“保险五进入”活动是保险业服务人民群众的重要形式。近期,平安人寿宁夏分公司组建“平安金融知识志愿宣讲团”,深入社区、学校、企业、农村和公共场所,围绕风



宣传活动现场。

险减量、康养服务、安全急救、金融反诈、打击黑灰产等主题,开展知识宣讲、咨询答疑、培训演练等宣传服务活动。通过面对面的服务,帮助人民群众了解保险的意义与价值、增强风险防范意识、提升金融素养。

落实便民服务 提升群众体验

在“7·8保险公众宣传日”之际,平安人寿宁夏分公司把“便民惠民”从理念落到实处,用一个个“小举措”温暖城市奋斗者。全区6个柜面的爱心驿站,成了户外工作者的“补给站”:环卫工人扫街累了,能进来接杯热水、歇歇脚;外卖小哥遇上雨天,进来借把便民雨伞就能继续奔忙;要是不小心磕碰、身体突发不适,药箱里的常用药也能解燃眉之急。

推动队伍转型 提升服务品质

专业的从业人员是提供优质服务的核心。近日,平安人寿宁夏分公司举办“保险康养顾问”培养计划发布会,通过十大支持赋能队伍高质量发展,引领代理人向专业化、职业化转型,树立代理人队伍新标杆。今后,该分公司将继续围

绕规范营销宣传行为、强化适当性管理等内容,加强从业人员教育培训,督促从业人员严格落实金融产品、销售渠道、目标客户“三适当”要求,切实保护消费者合法权益。

创新传播方式 讲好保险故事

活动开始以来,平安人寿宁夏分公司多主题、多渠道讲好保险行业的动人故事。通过短视频、直播、图文等表现形式,在主流媒体、自有新型媒体和公共传播媒介上,讲述基层员工故事,展现一线员工风采,传递保险行业的正能量。“7·8保险公众宣传日之际”,该分公司还通过宁夏人民会堂电子票宣传保险知识,树立品牌形象。

2025年,平安人寿宁夏分公司将一如既往积极参与、紧扣中国保险行业协会的安排部署,扎实履行主体责任,聚焦活动主题,多维度开展宣传,同时与国家金融监督管理总局部署的消费者权益保护宣传、防范非法金融活动宣传等工作深度融合,助力进一步增强消费者金融素养,提高为民服务质效,守护人民美好生活。

潘明杰 文/图

让保险成为家庭筑基资产 新华保险推出『强基工程产品组合能量魔方』

近期,新华保险创新推出“强基工程产品组合能量魔方”。该产品深刻洞察当下消费者多元化、个性化的保险需求,始终践行“好产品在新华”的品牌理念,构建覆盖客户全生命周期的产品体系,推动保险产品从“可选配置”升级为现代家庭的“筑基资产”,守护千家万户的美好生活。

据了解,为积极响应“金融服务民生”国家战略,新华保险启动“强基工程”,着力优化三四级机构建设,全面提升市场适应力、服务力与竞争力,通过赋能基层,让优质保险服务惠及更广泛人群。“强基工程产品组合能量魔方”,根据不同家庭收入水平、职业特征、成长阶段等关键维度,实施精准客户分层,针对每个家庭面临的健康风险、经济压力、子女教育、养老规划等家庭核心需求痛点,为以下不同人群定制差异化的保险保障解决方案。

针对灵活就业人员的奋进者群体,重点突出高杠杆保障组合,以较低保费获得充足保障;针对小康家庭的幸福者群体,通过“终身重疾+定期寿险+医疗险”黄金三角组合,有效满足教育、房贷、赡养等多重需求;面向创业者家庭,配置“健康保障+税优养老”方案,既能享受税收优惠,又能提前储备养老金,实现“健康无忧,养老有备”;对于中产家庭,配置“高额健康+财富规划”的成功者计划,确保健康无忧的同时,年金险补充现金流,增额终身寿险可实现财富积累与有序传承;高净值家庭的领航者群体,提供资产传承、高端医疗等全面解决方案,确保财富代际传承,而高端医疗险覆盖全球优质医疗资源,如私立医院、特需国际部诊疗,尊享健康守护与财富代际相传。值得注意的是,该组合特别关注“一老一小”特殊群体的保障需求,针对儿童群体提供“重疾+医疗+意外”少儿全面健康保障方案,为老年群体定制“医疗+养老”组合方案。新华保险的“产品组合能量魔方”真正做到了灵活组合,全程守护,无论是健康风险、家庭责任,还是财富规划,都像真正的魔方一样,根据客户的现实需求灵活转动,提供最适配的保障方案。

未来,新华保险将秉承“好产品在新华”的产品品牌理念,持续提升产品竞争力,通过产品创新和服务升级,让保险成为万千家庭财富健康保障的筑基资产,以每一款匠心打造的产品,践行对客户“保得长久”的服务承诺。

芳华

招商银行银川枫林湾综合支行为民办实事获赠锦旗

近日,招商银行银川枫林湾综合支行以高效、专业的服务,为客户解决了燃眉之急,赢得高度赞誉。之后,客户Z女士特意送来一面写有“招行服务暖人心,高效业务显担当”的锦旗,对支行贴心周到的服务表示感谢。这一暖心故事,正是招行“因您而变”服务理念的生动画照。

特事特办 解客户燃眉之急

当日,客户Z女士致电该支行焦急地表示,她急需结清住房贷款,以便尽快拿到房产证办理相关手续。原来,客户次日即将进行手术,而按常规流程,房贷结清业务需要20个工作日才能办结,更让客户着急的是,她不熟悉手机银行操作,无法自行发起提前结清申请。

得知这一特殊情况后,该支行厅堂主管立即启动应急服务机制。她第一时间向贷款部门汇报客户情况,同时当天便前往医院,现场协助客户在手机银行发起线上还清申请。

因您而变 彰显招行速度

为最大限度缩短办理时间,贷款部门迅速开启绿色加急通道,各部门协同配合,全力推进业务办理流程。通过前中后台的高效联动,原本需要20个工作日的业务流程,仅用3个工作日便全部完成。

业务办结当天,该支行厅堂主管再次来到医院,不仅协助客户在手机银行操作还清贷款,还贴心地送上鲜花表达关怀与祝福。考虑到客户术后需要静养,该支行又安

排专人陪同其丈夫办理了房产证领取手续,真正做到服务“不断档”、关怀“零距离”。

急客户所急 服务永无止境

招商银行银川枫林湾综合支行急客户之所急、想客户之所想的服务态度,以及招商银行银川分行贷款部门高效专业的业务处理能力,让客户一家深受感动。为表谢意,他们特意制作锦旗送到银行。这面锦旗不仅是对招行服务的认可,更是激励招行员工继续秉持服务初心,为客户提供更优质服务的动力。未来,招商银行银川枫林湾综合支行将继续秉持客户至上的初心,用专业诠释责任,以服务传递温度,让每一位客户都能感受到招行的暖心相伴。

春婷