

保险产品+健康养老+适老服务

# 中国太保寿险常州分公司做好养老金融大文章

□本报记者 徐杨 通讯员 王婷

当前,我国老年人口基数大,老龄化速度快。发展银发经济,既是实现老年群体美好生活向往的现实需要,也为经济社会高质量发展提供新动能。2023年中央金融工作会议明确提出,养老金融是金融工作“五篇大文章”之一。

“9073”养老模式被认为是目前比较符合我国特点的老龄化应对策略之一,即90%的老年人由家庭自我照顾,采取以家庭为基础的居家养老;7%的老年人享受社区居家养老服务,提供日间照料;3%的老年人享受机构养老服务。而在“9073”背后,核心是要满足“有钱养老”和“有人养老”两大刚需。

中国太保寿险有效发挥保险资金规模大、周期长、稳定性高的优势,积极响应国家老龄事业发展要求和养老服务体系建设规划,丰富“9073”模式下的高质量康养供给。目前,公司已初步形成了“保险产品+养老服务+健康管理”的一体化综合解决方案,通过产品解决“有钱养老”问题,通过服务解决“有人养老”问题。

中国太保寿险常州分公司在常州金融监管分局的指导及总公司的战略引领下,积极聚焦养老金融服务,针对国内人口老龄化趋势下多层次、多元化的养老需求,有效落实总部推出的“养老核心主张综合解决方案”,积极围绕“富居雅护”四大核心,为客户提供包括养老金储备、居家养老服务、高端社区养老服务及长期护理保障在内的一体化产品和服务保障。

## 进一步丰富养老金融产品供给

“富居雅护”养老方案中的“富”代表富足,“有钱花”。

作为养老第三支柱建设的主力军,保险公司可以通过保险产品的长期储蓄功能、长期资产配置能力帮助客户抵御长寿风险,积累养老财富,助力“有钱养老”。

中国太保寿险深耕寿险主业,深挖中老年客群需求,持续丰富养老年金保险、长期护理保险、老年人医疗险和意外险等产品供给,构建涵盖养老年金、税优健康、专属养老的全产品体系,全方位满足客户健康保障、财富管理和养老传承需求。

作为专属商业养老保险首批试点单位,中国太保寿险积极响应国家养老保险发展号召,开发政策支持型专属养老年金产品“太保易生福专属商业养老保险”。常州分公司自2022年3月起推广“易生福”专属养老产品以来,该产品深受中老

年人群认可和喜爱。

据介绍,该产品从客户养老需求出发,从保费交纳方式、保单账户投资风格、养老金领取等各环节进行了个性化的设计,可根据客户对未来养老生活品质的需求,制订专属养老保障计划,为保障人民群众多样化的养老保障需求贡献力量。同时公司的主力产品长相伴系列增额终身寿险收益确定、保障终身,可以满足客户全生命周期的财富规划和养老储备需求。

2023年9月底,中国太保寿险上市了鑫享颐2.0两全保险,产品具有满期给付、收益确定的特点,为不同风险偏好的客户提供丰富产品选择。一旦个人养老金制度在常州实施,老百姓通过个人养老金账户购买该产品,便可按照国家有关规定享受税收优惠政策,每年最高5400元。

## 积极建设“保险+康养”生态圈

“雅”即有尊严地优雅养老,更偏向于追求高端养老的长者。

太保集团从2018年开始,按照“南北呼应、东西并进、全国连锁、全龄覆盖”的发展思路,在长三角、大湾区、环渤海、成渝及中部地区落地多个颐养、康养、乐养型高品质养老社区项目——太保家园。截至目前已在13座城市落地15个“太保家园”高品质养老社区,形成匹配全龄养老需求的“颐养、乐养、康养”三大产品线,通过构建医疗、护理、照护、康复、营养和活动六大体系,满足不同年龄段、不同身体状况长者的养老需求。目前,常州分公

司获“太保家园”资格函的客户数超1000人,客户反馈满意度为100%。

此外,中国太保寿险还积极创新健康管理服务,公司聚焦实体康复医院及健康管理服务两大赛道,覆盖防、诊、疗、复全周期高品质需求,积极打造“保险产品+健康管理”一体化解决方案。公司特别推出“太保蓝本”服务体系,致力于为客户覆盖诊前、诊中、诊后的健康管理及就医绿色通道等服务。通过提供“太保蓝本”“太医管家”“太保护工卡”等增值服务,真正让客户实现病有所医、病有良医、病有所护。

## 多维度提供“适老化”暖心服务

提升金融服务“适老化”程度,切实满足“银发族”金融服务需求,是金融发展的应有之义。

常州分公司持续推动解决老年客群在保险、生活等方面运用智能技术遇到的困难,多维度提供“适老化”暖心服务,全力推进老年客户服务关爱工作,坚持传统金融服务与智能化服务创新“两条腿”走路,真正让老年客户“智能学习有人教”“服务办理有人陪”“科技应用有人帮”,全方位提升老年客户的服务体验。

目前,常州分公司辖内各服务网点均已完成适老化柜面服务改造,设立了“老年人专用咨询窗口”及“爱心专窗”,为老年客户开通优先咨询通道。在明显的服务区域配置了老花镜、轮椅等方便老年客户使用的便民设施;并设有多处“爱心专座”,方便老年客户休息、等候。为配合老年客户习惯,各服务网点均保留现金缴费窗口。同时,对于行动不便的老年客户提供上门服务。此外,公司PC端及移动端官网上线关爱版(字体更大),方便特殊群体及老年人浏览。对于60岁以上的老年客户,可在服务平台使用视频直连服务,由视频客服在线办理各项保全业务。

在日常公司经营活动中,常州分公司高度重视老年群体金融宣传教育工作,积极利用各大宣传平台,为老年人普及养老金融宣传教育活动,培育居民养老意识。同时通过各类金融知识科普,不断提升老年人金融风险防范能力。

老吾老以及人之老,中国太保寿险常州分公司从“心”出发,向“老”而行,未来将以“富居雅护”养老核心主张为基石,不断探索养老金融新模式,积极布局“轻资产合作、多样化布局、较高端品质、保险+生态”健养之路,通过有机统一的产品和服务,全方位、全链路守护老年人的品质生活,助力打造“常有颐养”地方特色名片。

## 创新推出“百岁居”居家养老服务



中国太保寿险常州分公司百岁居样板间

其中,就医管家整合太医管家全线优质资源,为长者提供7×24的线上问诊、健康管理以及就医协助等优质服务;照护管家覆盖老人住院护理、院后康复、日常居家等三大场景,提供了多项专业护理服务,基本满足老人的常用生活照料、基础照护需求;安全管家则是提供预防、告警、救援的全闭环服务,对生活环境进行轻量化的适老化改善,并进行安全监测,帮助守护长者居家安全。

值得一提的是,近日,中国太保寿险常州分公司百岁居样板间已在广化街281号2楼职场竣工,并正式对外开放参观,让大众可以直观地感受到优质的居家养老服务。记者体验发现,样板间设置的各项智能设备可实时监测老人的安全和健康状况,如果出现异常,会自动向老人亲友发送提示,可迅速响应。此外,针对老年人生活起居需求的各类辅助装置齐全,老人还可获得远程医疗咨询、上门医疗服务、就医陪护等,解决看病难题。

所谓“居”,指的是宜居,住得好。

居家养老模式下,老人独居在家存在安全问题,就医问诊看病难、生病和日常需要照护等核心痛点。因此中国太保寿险创新提供“百岁居”智慧居家健康解决方案,包括安全管家、就医管家、照护管家3类服务和1个专属健康消费平台,以信息化的手段和专业化的服务,为长者提供便捷、高质量的居家健康养老服务,真正做到生病了有人管、卧床有人陪、意外有人救,让长者在安心,子女出门放心。

## 全方位打造“长护险”常州实践

“护”则强调“长久呵护”,主打长期陪伴护理。

中国太保寿险常州分公司自2019年武进试点起步,至2022年受托主办常州全市长期护理保险,在遵循“受托主责、主次协同、全市一体”原则下,稳步推进长护险各项工作高质量发展,探索形成了“五个率先、五个一体”的常州实践,客观、公平、公正服务好每一名申请人,将政府的民生政策送到每一个失能人员家庭。

聚焦通办、便民、规范,打好优化服务“组合拳”,常州分公司制定全市统一的《常州市长护险受托商经办操作指南(试行)》,明确参保缴费、失能评估、待遇申请、机构管理、费用结算、稽核管理等8大类业务运行规范,有效支持全城通办一致性实施。目前,全市长护险经办实行全城通办。各医保、长护险窗口均能受理,实现一次询问、一次办理、一次解决。同时,结合“互联网+”和大数据优势,不断探索并已基本建立一套事前、事中、事后监管的智能监管系统。此外,围绕机构管理、技能培训、市场培育,不断强化服务窗口管理,切实提升护理服务供给能力和服务水平;切实加强护理从业人员规范化管理,构建资质审查、考核培训、实名认证三大管理机制,实行护理从业人员理论政策与实操考评的双审核措施。



长护险护理员参加护理技能竞赛

截至目前,常州长护险定点服务机构为229家,其中定点医疗机构110家,定点养老机构58家,定点居家上门机构44家,定点辅助器具租赁机构6家,定点评估机构11家;累计受理申请46973人次;累计完成失能评估56516人次;签订护理服务形式2.25万人,累计提供居家上门服务50万人次,惠及1.84万人;全市组织70余场考试,共计5699名居家上门护理人员通过考试,持证上岗,有效满足全市长护险失能人员护理需求。

针对当前中度及重度老人普遍面临的保障和服务缺口,中国太保寿险推出市场首款提供精准早筛、深度体检、预防干预的特定疾病护理保险——长护护,聚焦严重阿尔兹海默和帕金森导致的失能,在给付合同约定的关爱护理保险金外,额外提供长达10-20年的长期护理保险金。



常州分公司服务网点完成适老化柜面服务改造

徐洋摄

**中国农业银行** 信用卡

**家装分期**

额度高 | 额度可达100万元。  
期限长 | 最长可分5年还款。  
办理易 | 支持纯信用办理,无需抵押,审批迅速。  
用途广 | 资金可用于硬装、软装、局装等,支持线上、线下多渠道消费。

\*注:近似折算年化利率因分期期数、执行区域等因素存在差异,具体以申请业务时办理渠道告知为准;实际额度以最终审批为准。

人生可期 爱情长伴

家装分期

**光大理财** EVERBRIGHT WEALTH

**阳光金美元丰利13期(EW2122)**

销售代码	销售对象	业绩比较基准(年化)
EW2122A	光大银行零售及机构客户(美元汇兑购买)	4.80%—5.20%
EW2122W	光大银行零售及机构客户(美元钞户购买)	

光大理财风险评级: 较低风险  
理财产品登记编码: Z7001424000337  
产品类型: 固定收益类, 非保本浮动收益型  
起购/递增金额: 1美元/1美元

投资周期: 364天  
成立日: 2024年7月9日  
到期日: 2025年7月8日  
(遇非交易所工作日顺延)

风险提示: 产品管理人为光大理财,光大银行为代销机构。产品风险评级以光大银行最终披露的评级结果为准。光大银行不承担产品的投资、兑付和风险管理责任。业绩比较基准不是预期收益率,不代表产品的未来表现和实际收益,不构成对产品收益的承诺。

理财非存款,产品有风险,投资须谨慎。

咨询电话: 89990031(分行营业部) 89801608(武进支行) 69800977(新北支行) 88658226(天津支行)  
85580259(钟楼支行) 82689595(金坛支行) 80950009(溧阳支行) 85782178(经济开发区支行)  
83989553(薛家社区行) 85252615(金色新城社区行) 85252273(湖塘社区行) 85510586(莱博花园社区行)  
80956500(溧阳罗湾路社区行)

**江苏银行** 常州分行

**存款、理财,到江苏银行**

**安赢宝(额度有限)**

智慧存款,保本保息

期限	起购金额	利率
3年	5万元起	2.50%

\*以办理时网点实际执行利率为准。

**定期存款**

保本保息,可开存单,可行内转让,可开存款证明

期限	起购金额	利率
3年	1万元起	2.35%
2年	1万元起	2.15%
1年	1万元起	1.95%

\*以办理时网点实际执行利率为准。

**代销苏银理财** / 连续8年蝉联普益标准综合理财能力城商系理财机构第一

产品名称	起购金额	产品期限	业绩比较基准	风险等级
启源现金6号A	0.01元	每日开放	2.28% 近七日年化收益率(截至2024/6/25)	中低风险
恒源1年定开A	100元	每年开放	4.16% 成立以来年化收益率(截至2024/6/20)	中低风险
恒源封闭债权12月A	1元	373天	3.20%	中低风险
融达1号-6月A款	1元	182天	3.00%	中低风险

\*风险提示: 理财产品的过往业绩不代表其未来表现,不等于理财产品实际收益,不构成对产品收益的承诺,投资须谨慎。图中所示理财产品由理财公司发行与管理,江苏银行作为代销机构不承担产品的投资、兑付和风险管理责任。所有产品要素及交易规则以产品说明书等理财产品销售文件内容为准。理财非存款,产品有风险,投资须谨慎!

**交通银行** 常州分行

**惠民贷 惠生活**

惠民贷·个人纯信用消费贷款

装修/买车 购物/旅游 其他日常生活消费

优质出额“交”好运

具体利率以最终审批为准

额度高 利率低 随心用 期限长 申请易 纯信用

温馨提示: 惠民贷资金使用应符合国家法律法规、监管部门和交通银行政策规定,仅限于消费。惠民贷年化利率(单利)3.85%—13.8%,具体贷款额度和利率以交通银行审批结果为准。树立理性消费观念,谨防过度借贷。具体利率优惠以手机银行APP内活动展示结果为准。咨询电话0519-88131172 官方网站www.bankcomm.com