



2020年度 企业社会责任报告

光大永明人寿保险有限公司

光大永明保险 · 守护美好生活
LIFE IS BETTER WITH SLEB INSURANCE



目录

CONTENT

01 - 公司简介	P2
02 - 股东简介	P4
03 - 企业文化	P6
04 - 年度主要经营数据	P7
05 - 年度主要社会荣誉	P8
06 - 对客户:精致产品精细服务打造高客户满意度	P10
07 - 对股东:精益管理推动高质量发展	P22
08 - 对员工:以人为本倡导弘扬家园文化	P27
09 - 对合作伙伴:开放共赢携手合规发展	P28
10 - 对社会和环境:担当作为彰显国企责任	P29
附录: 公司发展大事记	P44

光大永明保险·守护美好生活
LIFE IS BETTER WITH SLEB INSURANCE

公司简介

COMPANY PROFILE

光大永明人寿保险有限公司成立于2002年4月，现有股东包括中国光大集团（50%）、加拿大永明金融集团（24.99%）、中兵投资管理有限责任公司（12.505%）和鞍山钢铁集团公司（12.505%），是中国光大集团控股的国有保险企业。目前，光大永明保险的注册资本为54亿元人民币，资本实力位于国内寿险公司前列。



▲ 2002年4月，光大永明保险成立，由光大集团和加拿大永明金融集团各持股50%。



▲ 2010年7月，光大永明保险完成股改转制，成为光大集团控股的国有保险企业，同时引进中国兵器 and 鞍钢两家战略投资者。

经过十余年的发展,光大永明保险已在全国开设了23家省级分公司,业务范围覆盖了全国80%的人口区域。公司始终秉持“以客为尊”的经营理念,通过多种销售渠道,以一流的产品和服务,满足客户养老、意外、医疗、教育、资产管理等多方面的保险保障和财富管理需求,赢得了良好的市场口碑。除了做客户信赖的保险公司,光大永明保险还初步搭建了保险集团化架构,旗下子公司光大永明资产管理公司于2012年开业,已多次荣获业内3i大奖等荣誉。



自2019年5月起,光大永明保险与中国羽毛球协会开展长期合作,成为中国羽毛球协会首席合作伙伴、中国国家羽毛球队首席赞助商。未来,在品牌化发展的新征程上,光大永明保险将最大程度地利用各方股东的优势资源,依托光大集团综合性金融平台,快速发展,成为一家“有特色有价值”的保险公司。



成立时间:2002年4月22日



注册地:天津



注册资本金:54亿元人民币



总资产:2020年底达629.72亿元



省级分公司数量:2020年底达23家



子公司:光大永明资产管理股份有限公司(2012年成立)



参股公司:光大养老健康产业有限公司

股东简介

INTRODUCTION OF SHAREHOLDERS



中国光大集团是中央管理的国有重要骨干企业，创办于1983年，现已发展成为以经营银行、证券、保险、资产管理、期货、金融租赁、实业等业务为主的全牌照大型金融控股集团。中国光大集团在境内的主要企业有中国光大银行（股票代码：601818）、光大证券股份有限公司（股票代码：601788）、光大永明人寿保险有限公司、光大金控资产管理公司等金融机构以及中国光大实业（集团）公司、中国光大投资管理公司、上海光大会展中心、光大置业公司、中青旅、中青实业等实业企业；在香港经营的企业有中国光大控股有限公司（股票代码：0165.HK）和中国光大国际有限公司（股票代码：0257.HK）等20家公司。集团位列世界500强，员工总数超过10万人。



加拿大永明金融创建于1865年，是全球最大的金融服务公司之一，为个人和团体提供多样化的保障和财富累积产品与服务。永明金融及其伙伴已发展到世界各大市场，包括加拿大、美国、英国、爱尔兰、香港、菲律宾、日本、印度尼西亚、印度、中国、越南和百慕大等地。自1998年起，永明金融连续多年位列世界500强。目前，永明金融旗下加拿大永明人寿的信用评级为：

标准普尔	穆迪	贝斯特
AA-	Aa3	A+
非常稳固	卓越	优级



▲ 1920年代永明人寿
在上海的办公职场

► 永明人寿1911年
签发于北京的老保单





中兵投资管理有限责任公司是中国兵器集团统一的资本运营和资产管理平台。中国兵器工业集团公司是1999年7月根据党中央、国务院、中央军委关于深化国防科技工业体制改革的重大决策,在原中国兵器工业总公司的基础上改组设立的。集团公司不仅是我国陆军武器装备的主要研制、生产基地,同时也为海军、空军、二炮等诸兵种以及武警、公安提供各种武器弹药和装备,是我国国防现代化建设的战略性基础产业。集团连续多年位列世界500强,现有员工近30万人。



鞍山钢铁集团公司始建于1916年,是新中国第一个恢复建设的大型钢铁联合企业和最早建成的钢铁生产基地,被誉为“中国钢铁工业的摇篮”“共和国钢铁工业的长子”。鞍钢的主要业务为钢铁产品、机械设备、焦化产品生产及销售 and 铁矿石采选。目前,鞍山钢铁具备年产铁、钢、钢材各2500万吨的能力,连续多年位列世界500强,现有员工50余万人。



企业文化

CORPORATE CULTURE

光大永明保险“四梁八柱”企业文化理念体系



光大永明保险企业文化理念的基本要素包括: 企业文化主旨、核心价值观, 企业理念、企业精神、发展目标、公司使命。

- (一) 企业文化主旨: 家园文化, 阳光文化, 崇商文化, 担当文化。
- (二) 核心价值观: 有情怀, 有质量, 有特色, 有创新, 有底线, 有口碑, 有活力, 有责任。
- (三) 企业理念: 光明正大, 守正创新。
- (四) 企业精神: 中国光大, 光大中国。
- (五) 发展目标: 建设有特色有价值的寿险公司。
- (六) 公司使命: 光大永明保险, 守护美好生活。

年度主要经营数据

ANNUAL MAIN OPERATING DATA

2020年, 保险市场受到新冠肺炎疫情严重冲击, 增速放缓。光大永明保险坚决贯彻集团战略部署, 坚持“有特色有价值”战略定位, 坚持高质量跨越式发展主线, 实现疫情防控和业务经营两手抓、两手硬, 多项指标同比实现大幅增长, 并创历史新高。

1 营业收入:
达165.68亿元, 同比增长21.84%。

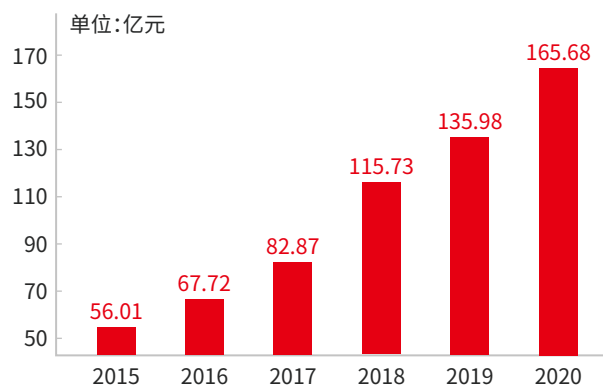
2 原保险保费收入:
达134.71亿元, 同比增长14.76%。

3 净利润:
实现1.23亿元, 同比增长48.21%。

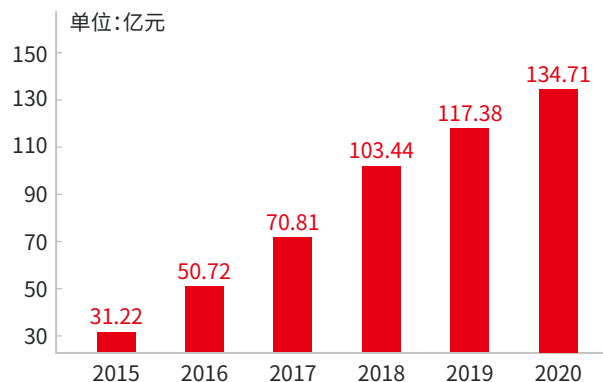
4 总资产
达629.72亿元, 同比增长18.26%。

公司近五年主要业务指标

营业收入增长图



原保费收入增长图



年度主要社会荣誉

MAJOR SOCIAL HONORS OF THE YEAR

2020年，光大永明保险向实现高质量跨越式发展、建设有特色有价值的寿险公司的目标更进一步。公司通过党建引领、科技赋能、产品创新、服务优化、机构发展、队伍建设、联动协同、品牌文化推动和风险管控等举措，克服疫情影响，在总资产、营业收入、原保费收入、新单期交规模保费、续期保费、新业务价值、投资管理、精准扶贫等方面均取得可喜成绩，并获得了社会各界肯定，获得多项表彰。

1、2020年1月，光大永明保险赞助中国国家羽毛球队营销案例荣获体育大生意“最佳体育营销案例”奖；

2、2020年6月，光大永明保险“智慧核”大数据智能两核风控应用案例被《中国银行保险报》评为“年度服务创新优秀案例”。



3、2020年7月，光大永明保险新闻《扶贫有我，光大永明捐保险等“组合拳”助力古丈早日脱贫摘帽》荣获中国保险行业协会颁发的“中国保险行业2019年度好新闻”表彰。

中国保险行业协会文件

中保协发〔2020〕32号

关于“中国保险行业2019年度好新闻”暨“保险战‘疫’十佳新闻报道”征集发布活动的情况通报

4、2020年8月，光大永明资产管理公司在《21世纪经济报道》主办的2020年中国资产管理“金贝奖”颁奖活动中，荣获“金贝奖·卓越成长性保险资产管理公司”奖；公司设计发行的“光大永明—光大聚宝2号”集合资产管理产品荣获“金贝奖·最具人气理财产品”奖。



5、2020年8月，光大永明资产管理公司在《证券时报》主办的“2020年中国保险业方舟奖”评选活动中，荣获“2020年高质量发展保险资管公司方舟奖”，公司权益投资团队继2019年之后再次荣获“2020年金牌保险投资团队方舟奖”。

6、2020年8月，光大永明保险赞助国家羽毛球队传播案例在《中国银行保险报》主办的“2020年度金诺奖评选”中获行业专家认可，荣获“年度创新品牌传播案例奖”。



7、2020年8月，在光大集团“光大日”表彰活动中，光大永明资产员工孙伟娜荣获“光大明星”表彰；光大永明保险广东分公司惠州中支荣获“光大名店”表彰；光大永明“爱多多”重大疾病保险产品荣获“光大名品”表彰。



8、2020年11月，光大永明保险在《上海证券报》主办的“上证财富管理峰会暨第十一届‘金理财’奖颁奖典礼”上，荣获“2020年度保险保障品牌卓越奖”，光大永明资产荣获“2020年度资产管理卓越奖”。

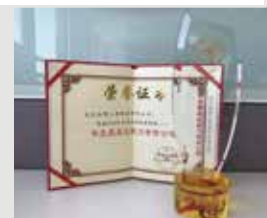
9、2020年11月，光大永明保险在思维财经、投资者网主办的“金桥奖”颁奖典礼上，荣获“2020年度值得信任创新保险公司奖”。



10、2020年11月，光大永明“光明至尊”终身寿险在易趣财经传媒、《金融理财》杂志社主办的2020第三届银保合作发展(北京)高峰论坛“金貔貅奖”颁奖典礼中，荣获“2020金牌银保创新产品金貔貅奖”。



11、2020年12月，光大永明保险在《金融时报》举办的“金龙奖”颁奖典礼上，荣获“2020年度最具创新力寿险公司”奖。



12、2020年12月，光大永明保险在和讯网主办的年度峰会上，荣获“2020年度值得关注保险服务品牌奖”。



13、2020年12月，光大永明保险爱多多重大疾病保险在金融界主办的“2020领航中国”年度评选活动中，荣膺“2020年度杰出重疾险产品奖”。



对客户： 精致产品精细服务打造高客户满意度

一、产品精致

在产品研发领域，光大永明保险一贯保持敏锐的市场触角，始终秉承以客户需求为导向、以产品创新为核心竞争力的产品设计理念，围绕养老健康概念，打造有特色的产品体系，以全方位的金融保险服务，提升人民的生活质量。

光大永明保险拥有一支经验丰富、高效创新的研发团队，并以永明金融逾百年寿险开发经验和精算技术作为坚实后盾，同时注重科技在产品研发中的应用。经过多年发展，目前公司已经形成了特色鲜明、保障全面的产品体系，可满足客户对人身保障、健康医疗、意外保障、养老需求、子女教育、财富管理等全方位的保险需求，并在重疾产品、互联网保险产品方面形成了自己的独特优势，有多款产品深受市场认可，树立了产品品牌形象，并在业内赢得声誉。

数说产品：

截至2020年底，公司在售产品共计126款，其中健康险60款，年金保险18款，人寿保险26款，意外伤害保险22款。

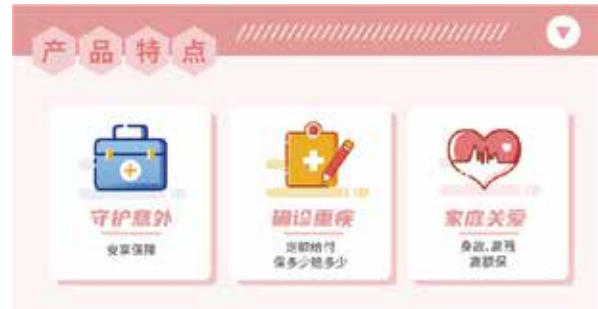
锐意创新，技术领先——光大永明保险在产品设计方案屡开行业先河

- ◆ 率先推出区分吸烟者和非吸烟者费率分红保险的保险公司
- ◆ 率先推出一张保单同时承保三代人的“3G家庭保单”产品
- ◆ 率先推出重疾险中含有“中症责任”的保险公司
- ◆ 创新研发费率与运动数据联动的“趣减龄”重疾险



【年度产品创新】

5月，光大永明保险和国家孕婴童网联合举办战略合作签约仪式，并发布了国内首款托育保险产品——光大永明“守护成长”托育保险。该产品专门针对托育机构和0-3岁儿童设计，涵盖了意外、医疗、疾病三重保障。这一产品填补了国内市场0-3岁儿童托育保险的空白，将大大降低托育风险管理的社会成本，具有积极的创新意义和社会价值。



三款方案随心选			
保障责任	优选方案	品质方案	基础方案
	保险金额		
意外伤害身故/伤残	15万	15万	10万
意外门急诊医疗	2万 次免赔100元 赔付比例90%	1万 次免赔100元 赔付比例90%	0.8万 次免赔100元 赔付比例90%
住院医疗	5万 次免赔500元 赔付比例75%	2万 次免赔500元 赔付比例75%	1万 次免赔500元 赔付比例75%
重大疾病	15万	10万	5万
疾病身故、意外身故、高残	5万	5万	5万
有社保保费	1250元	930元	720元
无社保保费	2700元	2000元	1600元

8月，公司推出提供抗癌特药供给的保险产品“药如意”。“药如意”全名为“光大永明药如意特定药品费用医疗保险”，健康人群可投保，投保年龄为30天至60周岁，最高可续保至105岁。该产品可帮助客户对抗十几种高发特定癌症，抗癌特药目录广覆盖，最多73种特效药，且不限社保目录内外，符合用药条件的客户均可享有指定药店的送药上门服务。该产品为客户提供“基础版”与“升级版”两种计划，可实现最高达300万元的用药保障，解决了癌症高发的情况下，抗癌药物依然昂贵，普通家庭“吃不起”药的困境，是重疾险的有效补充。



【名品展示】

光大安心养老计划——光大养老服务直通车

“光大安心养老计划”是由中国光大集团旗下光大永明保险和光大养老利用各自优势，强强联合推出，旨在为客户提供“保险保障+养老权益”的一揽子养老保障解决方案，购买光大永明保险相关产品，达到一定条件，即可锁定光大养老社区相应服务，保证养老生活品质。该计划于2018年3月正式上市，是光大永明保险开展养老产业布局的重要一步，也是中国光大集团大健康、大养老产业的重要组成部分，体现了中国光大集团“产融结合”的优势。



该计划的推出经历了广泛的市场调研和客户访谈，在计划形态、权益内容上力争最大化满足个人和家庭养老需求。

1 保险保障+养老权益，一揽子养老保障服务

“光大安心养老计划”将保险产品和实体养老服务相结合。客户购买了指定的保险产品，一方面为退休后的养老生活进行了资金规划和风险转移，另一方面为自己和家人锁定了稀缺的高端养老社区资源，让老年生活资金无忧、照护无忧。

2 A、B、C三个计划，满足长居或旅居多层次养老服务需求

根据养老社区服务权益内容的不同，“光大安心养老计划”分为计划A、B、C三类，提供长居、旅居多层次的不同养老服务。计划A为保险客户提供“长居养老服务优享权+旅居养老服务优享权”的社区服务，既满足了客户退休后长居入住养老社区的需求，也可以为客户提供自保单生效之日起的终身无限次旅居服务。计划B的保费标准较低，为保险客户提供“旅居养老服务优享权”的社区服务，为客户提供自保单生效之日起的终身无限次旅居服务。计划C为客户单独提供“长居养老服务优享权”的社区服务。



3 权益人多达六位，一张保单服务全家

“光大安心养老计划”的权益人多达六位，覆盖了一个家庭中面临养老服务需求的全部人员。只要投保一张保单，包括投保人、投保人配偶、投保人的父母、投保人配偶的父母在内的六个权益人都可以享受到养老社区的服务。另外，在双方认可的情况下，投保人、投保人的配偶可以将所属的权益转给被保险人、被保险人的配偶。

4 子权益多达六项，锁定稀缺养老资源

计划A的两大项权益包括了六个子权益，长居保证入住权、优先入住权、体验入住权、价格优惠权（入住首年价格优惠）和旅居优先入住权、价格优惠权（终身无限次的价格优惠）。计划B包括两个子权益，旅居优先入住权和价格优惠权（终身无限次的价格优惠）。计划C包括四个子权益，长居保证入住权、优先入住权、体验入住权、价格优惠权（入住首年价格优惠）。

长居养老服务优享权(计划A/C客户享有)					旅居养老服务优享权 (计划A/B客户享有)	
权益人	保证入住权	优先入住权	体验入住权	价格优惠权	优先入住权	价格优惠权
投保人/投保人配偶	✓	✓	✓	✓	✓	✓
投保人父母		✓	✓	✓	✓	✓
投保人配偶之父母		✓	✓	✓	✓	✓

说明：光大养老社区服务由光大养老健康产业发展有限公司提供解释，光大永明保险负责保险产品的承保、理赔、咨询、服务。

二、服务精细

光大永明保险秉承“以客为尊”的服务理念，借助科技赋能，不断提升服务水平，打造“保险+健康”的服务生态圈，为客户提供全生命周期的保险保障服务，打造有特色有价值的服务品牌。

数说服务：

截至2020年底，公司累计客户数量1517万人，其中个人客户402万人，企业客户1115万人；总承保保额1321万亿元，总赔付金额超过104亿元，理赔客户812万人次。

仅2020年，就有近29.5万个人客户与近2000家企业选择了光大永明保险的专业产品和服务，当年公司累计支付各类赔款13.9亿元，涉及93万余名客户，理赔客户总体满意度达98%以上。

【基础服务】

1 投保服务——多种途径随心选

光大永明保险为客户提供多种投保途径，包括“光速保”个人客户服务平台、“企福保”团体客户服务平台、官方微信、营销员、银行柜台、电话、经代公司、其他合作方等，可提供安全、高效、便捷的全流程无纸化的智能投保服务。

2 保全服务——智能保全放心办

光大永明保险为客户提供官方微信、官方网站、短信链接、客服热线、光速保等多维一体的“智享云”客服体系，客户可按需自由选择服务途径自助办理各项业务，享受7×24小时足不出户、便捷高效的保单管理服务。

3 理赔服务——足不出户暖心赔

光大永明保险为客户提供官方微信、客服热线、客服中心、营销员等多种理赔报案方式，安排专人提供暖心的电话回访服务。客户可通过公司官方微信公众号自助申请理赔，随时查询理赔进度，满足客户足不出户“线上办、随时办、全球办”的理赔服务需求。



【特色服务】

特色保单服务,全流程覆盖,全方位护航。在整个保单生命周期,光大永明保险将在承保、出单、理赔、售后服务等多方面提供全方位服务。

1 理赔特色服务——理赔安心无忧

① 全球保障、全国通赔

无论在何地投保,无论在何地出险,均可至国内公立二级(含)以上医院进行治疗。同时,可通过公司官方微信公众号提交自助理赔服务申请。此外,除费用型医疗险与津贴险之外,在境外发生事故同样享有保障。

注释:条款另有约定的情况除外。

② 小额案件、实时支付

理赔赔付金额在5000元(含)以下的案件,结案后实时支付,迅速到账。

③ 重疾确认、提前赔付

只要符合条款约定的重疾标准无需等待治疗结束或出院,即可申请重大疾病保险金,为客户治疗提供有力的资金保障。

④ 重大事件、绿色通道

重大突发紧急事件设有理赔绿色通道,一旦险情发生将主动排查联系事故相关人员,提前预付理赔款项。

⑤ 一键智联、远程视频

通过音视频通信、智能身份识别等技术,实现一键智联,通过智慧云视通小程序完成远程调查,开启零接触的理赔远程服务。

2 多媒体特色服务——沟通尽在掌握

① 热线服务

提供保险咨询、理赔报案等九大类服务项目,以及20余项电话保全服务。

② 官微服务

关注公司官方微信,可通过微信完成新单回访,享受微信通知服务,自助办理联系方式变更、证件信息变更、交纳续期保费、保单贷款、保单还款等保单变更业务,以及各类产品的理赔业务和增值服务。

③ 官网服务

登录公司官方网站,可自助查询产品信息和保单情况,以及各类产品的理赔报案。

④ 短信服务

为客户提供保单情况的各类通知,短信服务内容涵盖保单承保、保全、理赔、续期、保单服务等类型,使客户随时随地知悉保单变化的现代化、个性化的信息通知方式。

⑤ 电子信函服务

为客户提供电子邮箱信函、官微微信函、短信短链接信函等多种方式的信函通知，方便客户随时随地查看保单信息。

⑥ 电子回访服务

为客户提供官微、短信短链接等电子回访方式，采用智能人脸识别技术，CA电子签名验证，线上完成客户身份识别，支持回执签收与回访问卷一键提交，服务效率极速提升。

3 V·爱客户尊享服务体系——让服务领先一步

① 该体系根据客户所缴首、续期保费及其对公司活动的参与度量化为积分，根据分值划分服务层级并配置差异化服务项目。此外，客户还可使用积分兑换各类服务，体验无限精彩。

② V·爱客户尊享服务体系包括有三大类服务项目：康养融合类服务、紧急救援类服务和品质生活类服务。“康养融合类”服务可为客户提供360度健康呵护，在日常保健、就医诊疗、康复护理方面提供专业服务支持，助力客户畅享健康人生。“紧急救援类”服务为客户构建覆盖国内、国际的高效紧急救援网络，凭借雄厚的服务实力和丰富的服务经验为广大客户撑起保护伞。“品质生活类”服务为客户高品质生活增添华彩，使客户私享更多尊贵体验。

客户级别划分

级别	划分标准
普星级客户	级别积分3000分以下
三星级客户	级别积分3000分(含)-5000分
四星级客户	级别积分5000分(含)-10000分
五星级客户	级别积分10000分(含)以上
卓越客户 (满足两条标准之一即可)	级别积分25万分(含)以上
	当年单张新单标保达到200万元，可在首个级别周年内享受卓越客户服务。自第二个级别周年开始按照实际级别积分所对应的星级享受该星级服务。

(注：级别周年即成为相应星级客户之日起满一周年的时间。)



各层级服务项目总览

分类	序号	服务项目	普星级客户	三星级客户	四星级客户	五星级客户	卓越客户
康养融合服务	1	掌上购药优惠	★	★	★	★	★
	2	健康加油包	★	★	★	★	★
	3	7*24小时视频医生		★	★	★	★
	4	VIP专享健康优惠权益		★	★	★	★
	5	三甲医院就医协助		★	★	★	★
	6	国内专家视频二次诊疗			★	★	★
	7	国际二次诊疗			★	★	★
	8	三甲医院指定医院 / 指定专家就医协助及全程陪诊(二选一)				★	★
	9	高端健康体检 / 高端基因检测(二选一)				★	
	10	住院、手术快速协调				★	★
	11	国内尊享体检/尊享基因检测/海外体检(三选一)					★
	12	海外就医					★
紧急救援服务	13	境内医疗紧急救援		★	★	★	★
	14	境外医疗紧急救援			★	★	★
	15	国际旅行紧急救援			★	★	★
品质生活服务	16	国际旅行管家		★	★	★	★
	17	酒店与度假村礼遇		★	★	★	★
	18	定制旅行服务		★	★	★	★
	19	全球文娱赛事服务		★	★	★	★
	20	生日礼遇				★	★



【服务名品：光大E健康】

2020年，光大永明保险践行“健康中国”战略，以满足人民对健康需求升级为根本，搭建了“光大E健康”全链生态健康管理平台。一键抵达客户对健康所想，构建“医、药、健”融合一体的大健康生态圈。



1 “医”：就医服务，一键问诊

7*24小时视频医生，您的私人医生，随时随地一键问诊，解决日常健康咨询及寻医问药。聚合北京、上海、广州、深圳、武汉等全国一二线城市三甲医院、部分重点专科医院签约千余专家，提供线上名医问诊及线下就医绿通、陪诊一站式医疗服务。

2 “药”：掌上药店，一键直付

对接国内知名线上、线下药房，为用户提供丰富、完善的普药、特药、医疗器械选购服务，实现在线购药，核心地区28分钟一键送达到家，线下购药，10万+线下药房扫码直付。

3 “健”：健康管理，一键抵达

提供公立医院、爱康国宾、美年、慈铭、瑞慈等全国连锁体检中心的体检预约及服务、个性化体检方案定制，检前评估、检后报告解读，齿科眼科服务、为客户建立电子个人健康档案，打造完善的健康管理服务体系。



【年度十大承保案例】

1 资产传承, 财富保值

高净值客户通常对资产传承存在较高的需求, 通过为其子女投保光大永明人寿高额年金及寿险产品, 可达到资产传承、财富保值的目的。

案例一 2020年7月8日, 客户W女士为其子L先生投保锦裕传家终身寿险, 10年交, 年交保费300万; 安鑫禧年金保险, 5年交, 年交保费200万。

案例二 2020年11月19日, 客户Z女士为其子H先生投保光明至尊终身寿险, 5年交, 年交保费200万。

2 安心养老, 幸福晚年

大额保单目前已经成为诸多高净值人群的财富管理工具中不可或缺的利器, 通过保险的方式增强资产抗风险能力, 保证未来的生活品质、家庭持久幸福。

案例三 2020年12月29日, 客户D女士投保锦裕传家终身寿险, 20年交, 年交保费50万。

案例四 2020年8月12日, 客户Z先生投保安鑫禧年金保险, 3年交, 年交保费600万。

3 专业核保, 助力承保

高额寿险、重疾产品需要对被保险人的健康、财务状况进行全面审核, 核保人员通过与销售伙伴、分公司客服人员通力合作, 及时获取完整的客户资料, 并经过与再保公司的反复沟通, 为客户争取良好的承保条件。

案例五 2020年10月28日, 客户O女士投保至爱鑫传终身寿险, 累计保额达2000万元, 健康告知有异常情况, 核保人员指导销售伙伴及时获取有效的客户健康资料, 报再保公司审核后保单得以顺利承保。

案例六 2020年9月23日, 客户Z女士投保至爱鑫传终身寿险保额2000万元, 光明至尊终身寿险200万*5年, 同时为其子、女各投保一份光明至尊终身寿险100万*5年。Z女士的体检结果存在异常, 经过核保人员的不懈努力与沟通, 该单再保公司同意临界标准体承保。

4 抵御风险, 为爱守护

高净值客户偏爱投保光大永明人寿高额寿险产品, 为自己提供足额的保险保障, 增加家庭抗风险能力。

案例七 2020年6月5日, 客户L先生投保至爱相传终身寿险(分红型, 2017版), 保额1000万元。

案例八 2020年1月21日, 客户X女士为配偶L先生投保至爱相传终身寿险(分红型, 2017版), 保额1000万元。

5 品牌认可, 持续加保

光大永明人寿在持续多年的稳健经营中, 累积了一批忠实客户, 在完善家庭保险计划的时候, 出于对光大永明人寿品牌、产品及服务的认可, 均会优先选择光大永明人寿产品, 为家庭增加保障。

案例九 客户S女士2019年曾在光大永明人寿为其全家配置童佳保重疾险产品(本人、其配偶、两个子女), 保额均为30万, 既往全家累计重疾险保额约500万。2020年9月12日, 客户S女士继续在光大永明人寿加保, 为其子女分别投保光明至尊终身寿险7.5万*20年/10万*20年, 并附加投保人豁免保险费终身重大疾病保险。

案例十 客户L女士, 为光大永明人寿五星级忠实客户, 从2006年起持续为本人、家人投保各类保险产品, 多年累计投保约80余单。2020年9月9日客户L女士继续为其两个子女加保童佳保重大疾病保险70万, 被保险人累计光大永明人寿重疾险保额约140万。



【年度十大理赔案例】

1 疾病身故赔付200万元

坐标: 北京分公司

险种: 光大永明安鑫二号年金保险

案情: 2020年4月, 55岁Z先生因胃癌救治无效身故, 因涉及多位继承人, 资料繁多, 理赔人员耐心指导家属准备所需资料并协助通过微信申请理赔, 确认符合赔付条件后, 及时支付了身故保险金。

2 疾病身故赔付150万元

坐标: 陕西分公司

险种: 光大永明理财三号年金保险

案情: 2020年12月, Z女士因卵巢恶性肿瘤不幸身故, 在收到客户家属报案后, 我公司第一时间联系客户家属, 送去慰问的同时, 了解出险经过, 协助客户家属办理理赔。因事出突然, 家属无法接受现实, 对生活极度绝望, 让这个家庭遭受了精神与经济的双重打击。公司快速处理并及时支付保险金, 让客户家属感动不已, 表示在最困难无助的时候, 是光大永明保险一直陪伴着他们。

3 意外身故赔付140万元

坐标: 重庆分公司

险种: 光大永明金保鸿两全保险(分红型, A款)

案情: 2020年8月, Z先生意外被倒下的树木砸中当场身故, 分公司接到家属报案后立即启动理赔前置调查流程, 细致严谨的工作大大缩短了理赔服务时效, 客户提交资料后公司及时支付了高额保险金。主动、贴心的理赔服务让家属连连称赞光大永明是一家有温度、讲诚信的保险公司。

4 意外身故赔付137万元

坐标: 北京分公司

险种: 光大永明连年喜年金保险、明日无忧少儿重大疾病保险、鸿盛投资连结保险、福享人生两全保险(分红型)、富贵双全年金保险(分红型)、富贵双全两全保险(万能型)

案情: 2019年10月, 年仅16岁的X女士在境外从建筑物高处坠落身故。接到代理人报案后, 理赔人员立即与家属取得联系, 安抚刚刚失去孩子的母亲, 在认定符合身故赔付标准后, 公司指导家属通过微信在线自助办理, 及时进行了身故保险金赔付。

5 疾病身故赔付133万元

坐标: 北京分公司

险种: 光大永明团体定期寿险

案情: 34岁R先生是家中独子, 为了给家人带来更好的生活, 他离开父母独自到上海打拼。2020年2月的一天, 被发现猝死在租住地, 万幸的是R先生所在企业为员工投保了光大永明团体定期寿险, 公司支付的保险金, 为R先生年迈的父母重新带来了生的希望。

6 重大疾病赔付100万元

坐标: 重庆分公司

险种: 光大永明附加吉瑞宝重大疾病保险

案情: 重庆2岁的Z小朋友因腹部有个硬包块,经过儿童医院全面检查确诊不幸罹患“上皮型肝母细胞瘤”。光大永明保险迅速启动重疾住院探访服务,并主动协助其准备理赔材料,确认符合赔付条件后,顺利赔付了重疾保险金。暖心、高效的理赔服务让小朋友的母亲L女士称赞不已。

7 意外身故赔付100万元

坐标: 河北分公司

险种: 光大永明借款人意外伤害保险

案情: 58岁Z先生乘坐单位的货车去异地运送红木家具,途中发生交通事故,导致Z先生颅脑损伤当场身故。高额的理赔款为Z先生还清了贷款,同时为失去至亲的家人带来一些慰藉。

8 疾病身故赔付98.5万元

坐标: 宁波分公司

险种: 光大永明金保鸿两全保险(分红型,A款)

案情: 2020年4月,F女士在家突然倒下,被送往医院进行急救后不治身故。理赔人员获悉客户情况后第一时间联系客户家属进行慰问,并主动帮助家属收集资料。经确认符合赔付条件后快速支付了身故保险金。

9 重大疾病赔付92.5万元

坐标: 北京分公司

险种: 光大永明健康无忧D款重大疾病保险

案情: 2020年9月,34岁L先生不幸罹患肺癌,公司接到报案后,理赔人员立即联系客户开展前置调查工作,指导客户提交理赔手续。在客户提交理赔申请后,立即启动极速理赔服务,仅用2天就将92.5万元理赔款顺利支付到客户银行账户,为客户后续治疗及调养提供了有力的经济支持。当大病突袭,保险是我们最好的避风港。

10 重大疾病赔付82.4万元

坐标: 重庆分公司

险种: 光大永明瑞盈无忧定期重大疾病保险、康爱无忧更新型疾病保险、附加丰盛定期重大疾病保险

案情: 重庆Z女士是个80后,具有风险意识,很早就为自己和家人购置多份保单。在今年7月份单位组织体检中未发现甲状腺结节,随后Z女士前往医院手术确诊甲状腺癌。术后在理赔人员悉心指导下,Z女士通过微信自助方式提交申请资料,很快公司将重大疾病保险金打进Z女士账户。

对股东： 精益管理推动高质量发展

一、坚持党的领导

2020年，公司党委以贯通学用习近平新时代中国特色社会主义思想为主线，聚焦有特色有价值“两有”战略，以贯穿落地光大集团“三三五”要求为引擎，坚持“三坚持三强化”为工作方针，深入落实全面从严治党主体责任。

1、把政治建设摆在首位。严格贯彻习近平总书记重要指示批示精神，坚决落实十九届四中、五中全会精神和党中央关于金融工作的路线方针政策、重大决策部署，积极落实集团党委要求，把增强“四个意识”，坚定“四个自信”，做到“两个维护”落实到实际行动中。

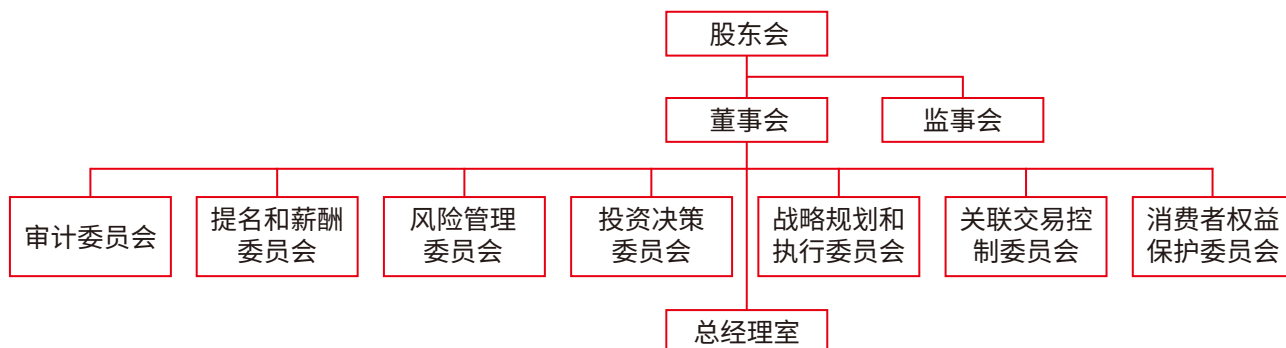
2、强化从严治党思想武装。以中心组为龙头，采取“自学四读法”和“研讨三部曲”，以“三会一课”为抓手，带动党员干部自觉用习近平新时代中国特色社会主义思想武装头脑，不断强化各级党员干部理想信念。

3、夯实基层党建基础。全面加强基层党组织建设，探索具有光大永明保险特色的党建引领业务发展新思路、新方法和新模式，确保党的组织和工作“双覆盖”。

4、从严抓作风建设。落实中央八项规定精神和实施细则，制定措施切实为基层减负，落实“三声”工作法，解决员工困难。

二、完善公司治理

1、公司治理架构图



2、公司股东会及董事会年度工作情况

2020年度，公司股东会和董事会运行良好。全年共召开5次股东会会议，审议通过了关于2020年经营计划和预算的议案、关于选举第四届董事会的议案、关于2020年度独立董事津贴的议案、关于《2018-2022年发展规划》的议案、关于2020年发行30亿元资本补充债券的议案、关于公司独立董事任职的议案、关于《2019年度董事会工作报告》的议案、关于2019年度董事尽职报告及考核评价结果的议案、关于2019年度独立董事履职评价结果的议案、关于2019年度监事会工作报告的议案、关于选举第三届监事会的议案、关于公司董事变更的议案、关于修订《公司章程》的议案、关于修订《董事会议事规则》的议案、关于续聘安永为2020年度外部审计机构的议案、关于公司监事变更的议案、关于2019年公司董事长薪酬情况的议案和关于2019年公司监事会主席薪酬情况的议案共18项。

2020年度，董事会共召开会议19次，其中现场会议6次、非现场会议13次，共听取及审议事项107项，形成决议89项。董事会各专门委员会合计召开现场会议20次，共听取及审议事项90项。

3、公司董事、监事、高级管理人员结构情况

公司董事会由12名董事组成，其中执行董事2人，非执行董事6人，独立董事4人。

监事会由3名监事组成，其中股东监事2人，职工监事1人。

公司高级管理人员共7人，其中总经理1人，纪委书记1人，副总经理3人，审计责任人1人，合规负责人1人。

4、股东参与公司治理的机制

公司现有四家股东单位，股东通过以下途径依法参与公司治理、行使股东权利。

① 股东会

全体股东在股东会会议上对审议事项进行决策，就重大事项发表客观公正的意见和建议，并就自身关切问题进行充分沟通和交流。

② 董事会

股东依法提名股权董事及独立董事。股权董事和独立董事参与董事会对审议事项的决策，并就股东关注的事项代表股东发表意见和建议。

③ 监事会

股东依法提名非职工监事。非职工监事参与监事会对审议事项的决策，并就股东关注的事项代表股东发表意见和建议。监事会对董事会开展履职监督，并及时向股东会报告。

④ 常态化沟通机制

- 定期向股东单位报告经审计的财务报告；
- 定期向董事会和监事会汇报公司经营情况，以及战略投资、风险、合规、审计、人力、关联交易、消费者权益保护等专项工作开展情况；
- 定期发送《董监事月度信息通报》，包括监管动态、公司动态、三会动态、合并财务报表等；
- 就股东关切的问题和要求，通过邮件、信函、视频会议、现场调研、股东沟通会等多种方式安排股东单独或集中与公司进行沟通交流，对重要事项进行讨论和协商。

5、规范信息披露的举措与成效

公司依据监管规定制定了公司信息披露管理制度，规范公司信息披露行为，定期重检修订。公司在官方网站设立了公开信息披露专栏。

2020年公司年度信息披露、临时信息披露工作开展情况良好。

三、强化风险防控

1、强化三道防线建设

光大永明保险不断强化风险管理三道防线的职能，促进三道防线之间的有效分工与合作，形成完善的风险识别、评估、计量、应对和监控的风险管理流程。第一道防线包括各业务部门、子公司和分公司，作为具体风险管理者，职责包括：识别、评估、应对、监控与报告风险，损失数据收集等。第二道防线包括风险管理部及法律合规部，职责包括：综合协调制定各类风险制度、标准和限额，提出应对建议，指导推动风险责任部门落实一道防线的风险责任，建立全面风险管理的文化，形成公司完整的风险管理体系。第三道防线为稽核审计部门，职责包括：针对公司已经建立的风险管理流程和各项风险的控制程序和活动进行监督。

2、加强风险管理

2020年度公司风险管理工作的主要目标之一是防范金融风险，全力保障客户的人身和财产安全。主要围绕提升资产负债匹配管理水平，稳定偿付能力充足率，夯实风险管理体系基础、丰富管理工具，把控重点及实质风险，严守风险底线的思路开展工作。不断优化配置结构，改善期限错配、提升偿付能力管理能力，加强偏好体系建设、信用风险和市场风险管理。坚持底线思维，着力防范化解重大风险，将公司发展与风险防控相融合，筑牢风险防控“堤坝”，牢牢守住风险底线。公司在2020年三、四季度风险综合评级（分类监管）被监管机构评定为A级，四季度末公司综合偿付能力充足率241.46%，较上年末提升41.1个百分点，综合偿付能力溢额也大幅上升，继续保持稳健的经营风格。

3、坚持合规经营

公司注重依法合规经营、打造良好社会品牌，为广大保险消费者提供有力保障。公司倡导“合规为先，先做对，再做好”“合规从高层做起”“合规人人有责”“合规创造价值”的合规文化内涵，始终秉持依法合规经营理念，将保障消费者合法权益放在首位。同时，不定期对社会公众开展金融知识培训，包括防范非法集资、防范洗钱犯罪及普法宣传等活动。2020年内未收到过重大行政处罚、未发生过群体性事件。



▲ 员工工位上张贴“合规十金句”



▲ 公司开展金融知识普及月活动

4、加强内部审计

2020年，公司稽核审计工作积极应对内外部环境变化，主动探索创新审计方式，加强各项工作。年内共开展各类审计项目44个，完成了非现场审计系统的建设工作，落实审计整改追踪机制初见成效，进一步强化了基础建设，及时修订内部审计制度。同时积极参与纪检监察项目，有效发挥合力作用。

四、推进创新发展

1、聚焦创新驱动，培育发展动能

积极响应集团创新驱动战略，把创新作为克服疫情影响、实现弯道超车的重要举措，专门成立了领导小组、设立了创新基金，年内举办了6场创新项目评选赛。围绕科技赋能、产品创新、模式创新等领域，筛选出了23个优秀项目，在集团项目库中完成13个项目立项。其中，“光大E健康”项目在集团创新大赛中获奖。开发了“药如意”“守护成长”托育保险等创新产品。在中国人民银行、中国银保监会、中国证监会举办的2020年度金融领域企业标准“领跑者”活动中，公司《电子保单业务规范》荣登“领跑者”排行榜，全行业仅12家寿险公司入围。

2、深化协同联动，助力跨越发展

一是协同机制全面深化。把协同作为高质量跨越式发展的增长极，专门成立了健康、旅游、财富、投资4个E-SBU管委会，分别由公司董事长、总经理和资管公司董事长牵头，定期研究推动工作。总公司年内分别与光大银行云缴费、光大证券、光大信托、光大控股、光大养老签订了战略合作协议。协同过程中，积极发挥保险保障在各领域的作用，取得显著成效。分公司区域协同也亮点纷呈，山西分公司打造“财富保险工作室”，广东分公司打造大湾区保险+养老服务模式，北京分公司联合开展综合金融服务营销等活动均有效体现了协同价值。

二是投资联动取得成效。与光大银行全面建立“1+4”合作机制，光大特色的银保合作模式初步建立。年内光大保养协同产能释放，全年“光大安心养老计划”实现保费收入10亿元，引进新客户约8000人。

3. 切实振兴基层，夯实发展基础

2020年以来，公司提出了“强基层、强基础，重机制、重价值”的经营方针，把振兴基层作为高质量发展的基础。机构布局进一步扩大，福建分公司顺利开业，广西分公司顺利筹建，扩大了公司版图。出台机构分类分级管理办法，通过分公司晋级赛、弱体机构结对帮扶、“中支双十强”赛事等，推动中支公司新单期交保费大幅增长，同时推动总部各部门开展制度、流程重检，优化授权授信体系，全面为基层松绑。

4. 注重品牌建设，文化引领发展

年内，公司组织开了18周年司庆活动、7.8全国保险公众宣传日活动、“8.18光大日”活动等，依托文化建设凝聚共识，激发动力，强化使命，增强责任，为推动行业发展和守护人民美好生活积极贡献力量。与中国羽协签订长期战略合作协议，成为中国羽协首席合作伙伴、中国国家羽毛球队首席赞助商，保险“国家队”联合羽毛球国家队，支持体育强国战略，开启品牌化发展的新征程。2020年8-9月，联合光大集团、光大银行冠名“中国光大杯”羽毛球超级联赛，获得广泛关注，并荣获“中国金融品牌影响力峰会”年度创新品牌传播案例奖。



▲ 2020“中国光大杯”羽超联赛



▲ 各地分公司积极开展“7.8全国保险公众宣传日活动”

对员工： 以人文本倡导弘扬家园文化

公司秉承“以人为本”的管理理念，坚持合法合规用工，保障员工各项权利，不断优化绩效考核、薪酬福利、培训发展等各项管理制度，为员工个人发展提供平台。同时，通过人力资源、办公室、工会、团委和各级机构，持续做好员工关爱工作，倡导弘扬家园文化。

截至2020年底，光大永明保险（含分公司和资产管理子公司）共有内勤员工2633人，外勤销售人员27123人。

1 扎实做好青年和女职工工作

2020年，在工会女工委的策划下，于妇女节期间开展了“女神的专属时尚宝典”“关爱女性 呵护健康”两场线上直播活动；组织开展了“点亮微心愿，幸福属于你”活动，关心单亲困难女职工。

2 开展职工之家、职工小家建设

下拨专项资金支持各机构和中支等经营网点开展“职工之家”“职工小家”建设，并为员工组建了羽毛球、篮球、足球、游泳俱乐部等，租用场地开展经常性活动，聘请专业瑜伽老师为员工授课。



3 开办员工生活便利设施

公司落实“为群众办实事”要求，鼓励有条件的职场开办员工餐厅，方便员工用餐，同时在端午、中秋、元旦、元宵等节点



举办美食节活动，丰富员工生活。此外公司还在办公楼内先后开办了洗衣房、理发室、洗车房等福利设施，极大方便了员工日常生活，受到员工认可和欢迎。

4 关心员工防疫安全

一是在疫情期间，公司全力做好各级单位口罩、消毒液、洗手液等物资保障，满足防疫安全需要，同时进一步把工作做细，对广大员工关切的假期计算、防护保障等问题及时回应，加班工资和防疫津贴及时发放到位，对孕期、哺乳期员工给予差别化政策。各级领导干部充分发挥模范带头作用，做好一线岗位轮换带班工作，保障员工身心健康。二是对于感染新型冠状病毒肺炎的员工，及时提供救治协助，并在住院期间适当提供津贴。三是为一线代理人提供全面保障，确诊住院期间，给付津贴和慰问金。

对合作伙伴： 开放共赢携手合规发展

2020年，光大永明保险共完成采购项目300余项，合作供应商200余家，公司在各类采购中遵循依法合规、公正公开公平、提升效益和保证效率的原则。

1 供应商资格

- (1) 必须为独立法人的公司及其分支机构；
- (2) 必须拥有工商管理部门颁发的营业执照(特殊行业没有营业执照的除外)；
- (3) 必须拥有固定的银行帐号；
- (4) 原则上须拥有三年以上的经营经历，且无任何对于社会和本公司的不良记录；如是分支机构的须满足总公司注册满三年，分支机构有一年以上的经营经历。凡因特殊原因供应商资格不足三年的需由需求部门负责人确认并报采管委审批；
- (5) 对于办公场所等可能租赁的私人房产、会议类酒店根据具体情况处理。

2 供应商管理

符合公司供应商资格要求，由现有合作供应商、需求部门推荐供应商、邀请采购报名供应商、采购部门因项目需求开发的供应商等组成公司的供应商数据库。

凡因业务来往中，有明显的欺瞒行为、违反法律法规行为的供应商，永久性取消供应商资格。
在选择供应商时会注意供应链的潜在风险避免带来采购损失，提倡使用环保产品及服务。



对社会和环境： 担当作为彰显国企责任

一、服务国家战略

(一) 服务经济发展

2020年,光大永明保险通过保险资管产品发行、股权投资等,在助力实体经济、支援国家经济建设、新型基础设施建设布局、助力企业复工复产和贯彻落实集团“三大一新”战略等方面取得显著成效。截至年底,公司累计投出股权项目超过20亿元,通过创设债权投资计划等产品服务实体经济存量规模超过560亿元。

1、2020年2月17日,光大永明资产成功注册行业首批抗疫保险债权投资计划——“光大永明-汉江国投襄阳基础设施债权投资计划”。该计划拟投规模20亿元,该资金将主要用于湖北襄阳汉江新集水电站项目建设,支持湖北经济发展。“新冠”疫情发生后,光大永明资产第一时间与汉江国投和项目公司襄阳水电取得了联系,详细了解了当地疫情和项目进展情况。公司投行团队在三个工作日内完善了投资计划的信息披露材料,并在中国保险资产管理业协会的支持下,通过协会针对抗疫领域开辟的“绿色通道”实现了快速、高效的优先注册,引导保险资金火速驰援湖北经济建设,为疫情过后的经济复苏提供强有力的支持。



2、2020年8月,光大永明资产成功注册“光大永明-河南水利基础设施债权投资计划”。“光大永明-河南水利基础设施债权投资计划”第一期计划募集资金4.7亿元,投资项目为河南省漯河市西城区水生态综合治理PPP建设项目。该项目是光大永明资产首次在水生态文明建设领域设立基础设施债权投资计划,该计划有力支持了国家水生态文明建设,提高了当地区域水生态治理的综合水平,体现了光大永明资产服务国家大局、支持国家水生态文明建设的使命担当。

3、光大永明资产通过债权投资计划、股权投资计划、信托计划等多种产品,支持京津冀、粤港澳、长三角、海南自贸区等国家重点发展战略区域项目建设,支持当地经济发展,投资规模75亿元。2019年10月,公司成功注册“光大永明—北京什刹海历史文化保护债权投资计划”,是业内首单以历史文化保护为标的的保险债权投资计划,注册规模22亿,募集资金用于北京什刹海历史文化保护项目。该项目响应了京津冀协同发展的国家政策,引导保险资金支持首都人口疏解及历史文化保护,为支持首都建设贡献了力量。



4、其他。光大永明资产贯彻国家战略,支持国家火炬重点高新技术企业美晨集团高分子材料制造项目,注册规模6.2亿元,是落实险资支持先进制造业的具体体现。光大永明资产注册债权投资计划,注册规模4.5亿元,引导险资支持医疗健康产业,为自贸区青岛片区全力打造全球最大海洋药物生产基地贡献险资力量。光大永明资产注

册鲲鹏光远股权投资基金项目，规模6.5亿元，最终投资方向为金融/IT服务、大数据、云计算、金融科技及企业服务等领域，提供更多长期股本融资，降低融资成本，更好服务创新创业及民营、中小微企业发展。光大永明资产践行集团大健康战略和围绕寿险主业支持实体经济和创新型企业发展，通过标的基金重点投资医疗健康领域，包括创新药、医疗器械研发服务等，注册规模1.5亿元。



(二) 保障民生安康

光大永明保险重庆分公司于2015年首次中标“重庆市城镇职工大额医保项目”，2019年再次中标该项目，同时新中标城乡居民大病项目，服务周期为2019年1月1日到2021年12月31日。该项目覆盖重庆市3089万人，总保额8.2万亿元，其中光大永明保险服务263万人，总保额7064亿元。

作为民生保障项目，重庆市城镇职工大额医保项目和城乡居民大病项目总体原则为“政府主导、商保参与、收支平衡、保本微利”。为了做好项目服务，有效提高服务质量，光大永明保险总公司批复重庆分公司成立一级管理部门“政保业务部”，主要职能涵盖大额大病项目的服务运营以及新型政府合作类项目拓展。目前分公司政保业务部共配置人员47人（派驻合署办44人，分公司管理人员3人），其中医学背景人员35人，占比高达74%，财务专业背景2人。主要服务重庆四个区县：两江新区、长寿区、南川区和奉节县。凭借多年的项目经办服务，政保业务部逐渐打磨出一支服务热忱、专业过硬、执行力强的优秀团队，受到地方政府和人民群众的肯定。在做好本职工作的同时，团队根据项目管理中积累的丰富经验，为地方医保制度建设、医保监管创新、医保服务站创新试点工作等积极贡献力量，并参与疫情防控、精准脱贫、乡村振兴等工作，大大提升了分公司在当地的知名度和品牌影响力。2020年，重庆市首次开展商业公司承办“城市定制型普惠型补充医疗保险”，针对对象为所有医保的参保人，光大永明保险重庆分公司再次参与其中，为全市283万医保参保人提供普惠型补充医疗保险保障。

(三) 推动养老服务升级

2020年，光大永明保险出资2亿元参股光大养老健康产业有限公司，进一步发挥光大集团产融结合优势，整合养老健康资源、拓展销售渠道，协同构建光大“保险+养老”生态圈。公司与光大养老共同推出的“光大安心养老计划”，为客户提供“保险保障+养老权益”的一揽子养老保障解决方案，购买光大永明保险相关产品，达到一定条件，即可锁定光大养老社区相应服务，保证养老生活品质。该计划的推出经历了广泛的市场调研和客户访谈，在计划形态、权益内容上力争最大化满足个人和家庭养老需求。目前“光大安心养老计划”对接光大永明保险产品共20余款，对接光大养老70余家养老社区，为客户提供多层次养老服务，满足多样化养老权益需求。2020年，“光大安心养老计划”累计实现首年规模保费收入超过10亿元，新增潜在养老客户近5万人。



(四) 践行双碳目标

1、继2018年成功发行“光大永明-比亚迪动力电池基础设施债权投资计划”之后，2020年5月光大永明资产成功注册“光大永明-比亚迪重庆锂电池基础设施债权投资计划”，两个项目共注册46亿元。募集的资金用于比亚迪锂离子电池及配套材料生产项目的建设开发，全面提升新能源锂离子电池的产能，为我国新能源汽车行业发展提供核心技术和零配件的支撑，为“新基建”战略加速建设保驾护航。该项目也是光大永明资产积极引导保险资金深入发掘“双碳目标”投资机遇，助力“美丽中国”建设的又一成果。



2、2020年，光大永明资产通过债权投资计划支持水发集团生物质发电项目建设，注册规模4.8亿元，引导险资支持低碳、可再生能源发展。



(五) 推进改革创新

2020年公司下发了《光大永明保险有限公司重大创新项目管理制度(试行)》，成立了以公司总经理为组长的创新领导小组和创新工作小组。通过举办内部创新创业项目大赛、“金点子”等创新活动，为员工提供平台，鼓励员工科技创新，很好地激发了全体员工的潜能和创造力，推进科技创新赋能业务发展、运营服务、精细化管理，加快公司创新及数字化转型。在人才培养方面，公司持续通过专业技术职称评定促进科技人员不断提高专业水平，科技创新投入逐年增加。

1、光大永明保险智能调查平台依托互联网和微信小程序，借助专业音视频通信技术，调查人员可与客户全程在线视频沟通、资料核验、单证上传下载、电子签名等功能。公司通过该平台提供视频调查服务，降低了调查服务

成本,提升了承保理赔等服务效率。自2020年上线以来,公司客服通过智能调查平台完成调查业务5000多件,在核保契调、理赔面唔和保全生调的调查业务中,极大节省了调查人员外出面唔调查的成本;节省了调查人往返公司的时间,调查时效从原先平均2天~5天缩短到几个小时,甚至十几分钟。让承保、理赔和保全服务更高效便捷,极大提高了客户满意度。

2、光大永明保险官方微信致力于打造集产品销售、客户服务、品牌宣传为一体的服务平台。系统利用云计算技术,做到分钟级互联网带宽和计算资源的弹性扩展,灵活支持各种业务场景。保险严选商城针对时下热销产品实现完整的投保、支付、承保、回执回销、微信消息通知等功能,产品种类覆盖健康险、意外险、年金险等,为客户提供丰富选择。2020年通过官微实现的服务保全、理赔、在线回访等业务65余万人次,线上服务助力疫情防控。通过OCR智能识别、人脸识别等技术,提升服务效率,让业务多走网络,让客户少走马路,让客户充分感受“一键直达”的科技服务体验。

(六) 支持体育强国

2020年,为积极践行习总书记“落实全民健身国家战略,不断提高人民健康水平”要求,推动落实“体育强国”战略,光大永明保险在2019年合作基础上,与中国羽毛球协会签订长期合作协议,成为中国羽协首席合作伙伴、中国国家羽毛球队首席赞助商。

8-9月,公司联合光大集团、光大银行云缴费共同举办“2020中国光大杯”羽超联赛。本次大赛是今年疫情之后国内羽毛球大赛的“破冰之战”,吸引了国内外高度关注。通过大赛,光大集团品牌新形象进行了一次高规格、高强度、高曝光率的全方位宣传,有力打造了“一个光大”品牌形象,提升了光大品牌的知名度和影响力。中国羽协按照国家体育总局“防疫情、保备战”的总体要求,顺利完成了联赛组织工作,国家队训练成果得到检验,年轻运动员崭露头角。同时,光大与羽协的合作,共同为广大羽毛球爱好者奉献了一场久违的高水平观赛体验,再次展现了金融国家队和羽毛球国家队良好的合作风范,也为疫情期间推动我国体育事业发展贡献了力量。

未来,公司将与中国羽协联手,致力于传播健康生活理念、推动全民健身运动,以“金融+体育”的合作模式共同推动中国羽毛球运动进一步繁荣,并开启品牌化发展的新征程。



▲ 光大集团党委委员、副总经理付万军与中国羽协主席张军共同为“2020中国光大杯”羽超联赛冠军青岛仁洲俱乐部颁发奖杯



▲ 光大集团、光大银行和光大永明保险代表与冠军俱乐部合影

二、助力疫情防控

2020年，新冠肺炎疫情肆虐，全国上下万众一心，积极行动起来投入疫情防控战役。光大永明保险深入贯彻习近平总书记重要指示精神 and 党中央国务院总体部署，落实集团“四三三二”部署和“十抓六加大”要求，推动公司上下紧紧围绕保安全、保经营、促规范、促发展开展工作，全力以赴打好疫情防控战役、切实保障客户和员工健康安全，围绕疫情期间经营工作，推出了疫情防控十方面二十三条措施。主要包括：



1 900亿元保险捐赠为战疫一线打造保障屏

1月27日，光大永明保险宣布，向中央派驻武汉参与疫情防控指导的政府相关工作人员，及武汉当地和外地支援参与疫情防控的医护人员捐赠“守护无忧”保险保障，被保险人在武汉参与医疗救护期间，因意外或者因新型冠状病毒肺炎导致身故（含猝死），公司将给付50万元。此项保障总保额高达900亿元。

为了提高捐赠效率，身处疫情中心地区的光大永明保险湖北分公司负责人代表总分公司专程到政府相关部门沟通了解保险保障需求，跟进方案流程。在公司和政府部门的共同努力下，次日就确定了保障捐赠方案，并经公司党委批准实施。年内，光大永明保险先后赔付金额650万元。



2 拓展保险产品责任，体现国企责任担当

2月7日，光大永明保险宣布，将公司15款在售的拳头产品拓展保险责任，包含5款意外险产品、5款医疗保险产品和5款重大疾病保险产品，产品种类之丰富、数量之多、力度之大居行业前列。随后，公司又将拓展保险责任的产品种类提高到17款。对于相关产品的已生效合同，如被保险人因确诊新型冠状病毒肺炎导致身故或伤残的，公司将取消等待期限限制，并给予相应的赔付；发生医疗救治的将在原有取消等待期及理赔医院限制的基础上，进一步取消免赔额、给付比例、药品及诊疗项目限制。新老客户均可享有。

3 开辟理赔绿色通道, 切实强化客户保障

(1) 取消观察期限制。因确诊新冠肺炎导致发生医疗救治, 符合医疗险责任, 取消观察期限制。

(2) 取消理赔医院限制。就诊医院不受医院等级限制。

(3) 取消药品及诊疗项目限制。新型冠状病毒肺炎对症治疗的药品及诊疗项目所对应的医疗费用, 均纳入保险保障范畴。

(4) 简化理赔申请手续。免提供保险保单, 确认此次疾病出险客户, 简化理赔资料, 快速理赔。

(5) 启动理赔绿色通道, 24小时接受理赔报案并启动理赔绿色通道, 开启微信自助理赔申请。



▲ 公司客服中心小伙伴在疫情期间居家办公, 保证客户线上各项服务顺畅。

4 多渠道募资为疫情防控提供支持

疫情发生后, 光大永明保险党委紧急划拨65万元专项党费支持驻鄂机构及总分公司疫情防控工作, 用于支持基层党组织开展疫情防控工作, 包括购买疫情防控有关药品、物资; 补助因患新型冠状病毒感染肺炎而遇到生活困难的党员、群众; 慰问战斗在疫情防控斗争一线的医务工作者等。公司团委积极组织员工捐款, 公司工会也划拨专项防控经费, 助力疫情防控。年内, 公司各类防疫专项支出共计320余万元。



5 提供金融工具服务, 支持实体经济发展

一是关注重点区域的融资需求。第一时间排查湖北项目的推进情况, 及时了解企业情况、需求和资金安排, 提供有针对性的金融服务, 积极解决所面临的困难。捕捉市场结构性机会, 稳步加大对重点区域有融资需求的重点企业的投资比例。二是加大对实体经济的支持力度。针对疫情期间实体经济困难, 创新产品形式、丰富产品工具, 通过设计结构创新、资产质量优良、风险控制合理的保险资产管理计划和产品, 募集保险资金, 以债权、股权和证券化的方式投资于重点产业和基础设施项目, 以金融支持应对疫情对实体经济的冲击。2020年2月17日, 光大永明资产成功注册“光大永明—汉江国投襄阳基础设施债权投资计划”, 拟投规模20亿元。



6 创新服务举措, 支持小微企业复产复工

新冠肺炎疫情发生以来, 小微企业开工率不足, 营业收入大幅减少, 流动性压力亟需纾解。为切实履行央企责任担当, 加大对各类小微企业及客户的金融支持力度, 光大永明保险针对小微企业及客户“短、小、频、急”的资金需求, 提高贷款服务质量, 推出“保单轻松贷”惠民服务。

张先生是一位2010年毕业后自主创业的私企小老板, 员工有5人, 这几年公司经营的还不错。但是今年赶上新冠肺炎疫情, 整个企业不得不停业。眼看企业没有收入, 无力承担营业费用, 面临倒闭。正在发愁之前, 突然看到了光大永明保险的“保单轻松贷”服务举措, 他眼前一下出现了希望, 立刻拨通了保单服务人员的电话。在保单服务人员讲解后, 张先生顺利办理了保单贷款业务, 贷款期限也由原来的180天延长至一年。张先生再三表达了感谢, 连连称赞自己是选对了公司, 买对了保险, 等短期资金压力缓解后, 还要再购买公司其他保险产品。

一月份疫情发生以来, 公司延长贷款期间的客户约1.5万余人, 免除罚息的客户近2000名, “保单轻松贷”惠民服务得到了客户及公司业务人员的一致好评和赞扬。

7 发挥健康管理优势, 提供疫情防控支持

公司借助科技优势, 为客户开启智能、高效、安全的创新AI战“疫”服务方式——小i疫情查询神器, 强化健康管理在线服务, 7*24小时智能机器人自助健康咨询, 专业医生视频直播, 实时疫情数据播报, 个人防护知识查询、新冠病毒智能筛查、各地就近发热门诊查询等, 实现足不出户战疫情。



8 加强信息技术支持,提升科技赋能水平

一是赋能销售服务。针对疫情对现场展业、面对面销售的冲击,做好光速保的升级迭代,为一线队伍在线展业、在线销售提供强力支持。加强大数据分析和新技术运用,在客户画像、精准销售方面为销售队伍提供支持。二是赋能精细管理。结合弹性办公、远程办公安排,推动OA系统、电话会议系统、视频会议系统升级完善,强化光大e信等集团工具使用,为线上办公、远程办公提供支持保障。强化钉钉系统使用,严肃工作纪律,坚决防止把弹性办公作为休假安排的现象,切实提升工作效率。三是赋能风险防控。针对疫情期间实地调查取证、面对面沟通受到影响的现实,积极引入保险科技,提升智能识别、智能核保核赔水平,有效降低公司欺诈风险损失。

9 加强营销机制创新,减少疫情负面冲击

一是加强营销创新。为保障员工健康安全,疫情期间各销售渠道暂时取消早会、培训、拜访等活动,积极开展线上培训学习、线上销售投保、“云客服”等营销服务模式。二是强化产品研发。针对疫情期间居民保险意识提升、保险需求增加的特点,积极加强产品研发,拓展保险责任,迅速开发针对性产品,满足客户需求。为阿里旗下物流企业共2.8万名“快递小哥”定制了保额约170亿元的保险保障,支持企业复工复产。和光大银行合作推出“大爱保”保险产品计划,联手施行大爱善举。



10 建立员工关怀制度,推动家园文化落地

一是关心支持干部员工。全力做好口罩、消毒液、洗手液等物资保障,满足干部员工需要。进一步把工作做细,对广大员工关切的假期计算、防护保障等问题及时回应,加班工资和防疫津贴及时发放到位。对特殊情况员工要实施差别化政策,如孕期、哺乳期员工要有专门安排。做好一线员工的轮换,保障员工身心健康。各级领导干部充分发挥模范带头作用,



做好一线岗位轮换带班工作。切实关心关爱干部员工,做好思想政治工作。二是全力关怀感染员工。切实履行央企责任担当,贯彻家园文化,对于感染新型冠状病毒肺炎的员工,及时提供救治协助;住院期间适当提供津贴。三是为一线代理人提供全面保障。6月30前,一线代理人若感染新型冠状病毒肺炎,确诊住院期间,给付津贴500元/天,最高1.5万元;若不幸身故,给付慰问金50万元。

公司相关抗疫举措受到社会广泛关注,一个月内三次登上中央电视台。



- ▲ 2020年2月9日,CCTV-2财经频道《经济信息联播》对《光大集团:发挥产业优势 支援疫情防控》进行了报道,指出光大永明保险针对新型冠状病毒肺炎推出无观察期、无医院限制、7*24小时接受理赔报案等特殊举措,保障新冠肺炎患者出险顺利理赔。



- ▲ 2020年3月4日,CCTV-4中文国际频道新闻节目对光大集团和光大永明保险关爱一线医护人员举措做了深度报道。为关爱一线医护人员,光大集团专门推出“九项举措”。其中,光大永明保险专门推出了“医护保”保险保障计划,对一线抗击疫情的医护人员免费赠送该保险计划,覆盖人群近20万人,总保额超过900亿元。截至采访日,光大永明保险已经为5名在抗击新冠肺炎疫情中不幸去世的医护人员进行了赔付,每人50万元。
- ◀ 2020年3月8日,CCTV-13新闻频道再次关注光大永明保险。在《保险支持 减企业复工后顾之忧》报道中,介绍了光大永明保险通过债权投资计划引导20亿元保险资金支持湖北襄阳汉江新集水电站项目。

三、参与精准扶贫

光大永明保险在光大集团统一部署下,从2016年起对口帮扶湖南省湘西土家族苗族自治州古丈县。五年来,公司不断加大专项扶贫捐款,支持古丈县打造茶产业、林下养殖业和少数民族特色旅游业等支柱产业,并响应集团李晓鹏董事长“扶贫有我”号召,结合公司业务特色,打出了保险扶贫、党建扶贫、教育扶贫、消费扶贫、健康扶贫等“组合拳”,展示了扶贫路上的“光大永明力量”。



2020年,公司党委书记、董事长孙强同志和党委副书记、总经理刘凤全同志多次组织召开专门会议落实集团扶贫工作要求,部署公司扶贫相关工作,确定十余项扶贫举措,并逐项落实到具体部门。公司强调,在脱贫攻坚收官之年,圆满完成古丈县扶贫工作、顺利实现脱贫摘帽,是我们的政治责任和光荣使命,必须如期实现。同时公司要提前谋划,加大扶贫各项投入,确保脱贫攻坚与乡村振兴平滑过渡,以钉钉子精神一抓到底,切实巩固脱贫成果,推动脱贫摘帽地区走向全面振兴、共同富裕。



通过各方不懈努力,截至2020年11月底,古丈县83个贫困村、8995户、35147名建档立卡贫困人口已经全部实现脱贫出列,成功“摘帽”。光大永明保险也在集团和公司党委领导下,在助推精准扶贫、助力乡村振兴道路上再次交出了一份亮点纷呈的成绩单。

01 资金扶贫

2020年,光大永明保险通过光大集团向古丈县捐赠360万元专项扶贫资金,比2019年翻一番,继续支持古丈县茶产业、林下养殖业和少数民族特色旅游业等扶贫项目。自2008年以来,公司累计向集团定点扶贫县直接注入专项扶贫资金超过1000万元。

02 干部扶贫

本年度,公司继续向古丈县派出专职扶贫干部,由公司机构发展部副总经理秦纲在古丈县挂职县委常委、副县长,负责落实集团各项扶贫要求,推进集团和公司各项扶贫举措。

秦纲到任后克服古丈山高坡陡、路面坍塌湿滑泥泞、生活各种不适应等困难,翻山越岭深入村寨实地考察调研,一个多月走过了全县7个镇49个村寨,行程6000多公里。年内共推进集团和公司主导扶贫项目37个,并通过直播带货,网络扶贫大使评选等创新形式为古丈县打赢脱贫攻坚战做出突出贡献。秦纲的工作被央视新闻客户端、央视农业农村频道、浙江卫视新闻频道多次报道,并得到了古丈广大干部和群众的肯定和支持,在湘西州州管领导干部2020年度考核中,被评定为优秀(最高等次)。



03 保险扶贫

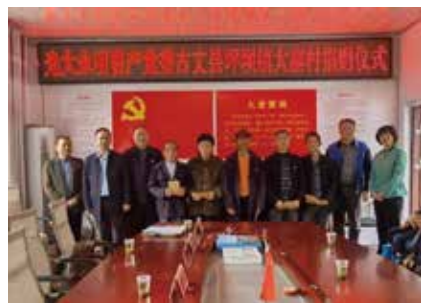
8月,集团吴利军总经理、公司孙强董事长在古丈调研期间,向默戎镇3787名建档立卡贫困户捐赠意外伤害保险,保额共计7574万元,这已是光大永明保险第四次为古丈县人民捐赠保险,为更多群众织起保障安全网。



▲ 集团吴利军总经理(右二)、公司孙强董事长(右一)到古丈调研并捐赠保险

04 党建扶贫

年内,光大永明保险总公司多个党支部到古丈县与基层支部“结对子”,开展党建扶贫。运营党支部与米多村搭建基层党支部扶贫互助平台,还发动党员同龄子女与村里28名留守儿童开展“一对一”结对帮扶,在学习上、生活上进行交流互动,给予爱的关怀和帮助。在国庆假期,北京和古丈的孩子们虽然相隔千里,但仍心心相连,同唱一首“我和我的祖国”,共同祝愿祖国繁荣富强。光大永明资管公司在古丈县坪坝镇溪口村、大寨村开展党建扶贫活动,捐赠资金20万元,并捐赠电脑等器材。



05 生活扶贫

疫情期间,光大永明资管向古丈县坪坝镇大寨村、溪口村捐赠2000个专业防护口罩,向留守儿童和“五保”老人分别捐赠了文具、衣物。8月,总公司为古丈县贫困户组织了“光明爱心包”物资捐赠活动,共募集物资25箱,包括御寒衣物、棉被、文具等。



06 队伍扶贫

8月,光大永明保险个险渠道组织全国销售精英到古丈县翁草村开展“点亮光明 共筑希望”爱心助学活动,为该村建起第一个“电子化教室”。



07 电商扶贫

5月,光大举办“情暖古丈 扶贫有我”茶文化主题节目暨电商县长直播带货活动,光大永明保险派驻古丈县扶贫干部秦纲担任主播。本次活动进行2个小时共吸引了72万网友在线观看,销售额突破150万元。央视新闻客户端以“副县长直播带货古丈茶 帮助茶农渡难关”为题在两会期间进行了相关报道,实现经济效益、社会效益双赢。



6月,开展“向往的村播”首届古丈县网络扶贫大使选拔活动,抖音话题全国播放量在二十多天里从0冲到了3.3亿次,将电商直播带货基因注入给古丈县200多名参赛村播选手,带动他们从直播小白逐步成长为带货达人,选手们在复赛和决赛中帮助带货古丈特色农产品,直播间下单共计10200件,金额超过162.9万元,助推了农产品销售,提升了市场影响力,群众参与的积极性高,培养了一批电商人才,激发了群众内生动力,促进群众稳定受益、持续受益。20余家全国媒体对活动进行了宣传报道,浏览量超过2000万人次,更加带火了古丈茶叶、旅游、美食等各个行业。

08 消费扶贫

10月,光大永明保险安排妙古金、古阳河等古丈名优品牌参加光大集团第二届扶贫成果展暨扶贫产品展销会,围绕“光大古丈一家亲 定点扶贫心连心”主题,推出了一批颇具古丈特色,均经中国光大集团扶贫办认定的扶贫产品。光大集团在沪各企业员工和不少上海市民驻足参观、咨询品尝,并纷纷现场或线上下单购买,还有企业前来洽谈合作。

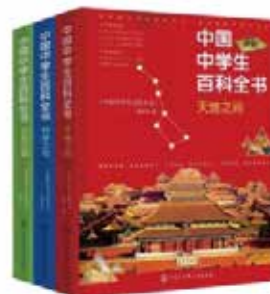
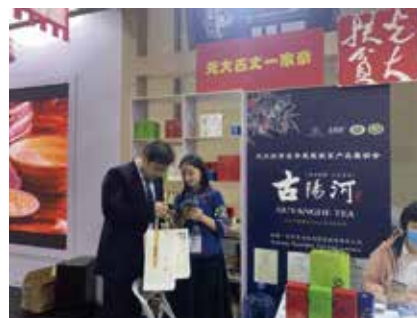
同时,公司餐厅针对一年四季应季农产品,从古丈县购进大量土鸡、水果等土特产,既丰富了员工餐盘,又助力当地百姓农产品销售,年内公司消费扶贫总额近60万元。

09 教育扶贫

今年,“光大永明永葆健康营养午餐项目”已经在古丈落地3年。该项目为黔阳县中心小学下属幼儿园百余名儿童提供营养午餐,按照国家标准4元/人/天,相关款项均来自公司“永葆健康”系列产品的保单捐助,是保险行业内第一款以产品命名的公益活动。

10月,公司连续第五年参加光大集团“明德助学计划”,以员工“一对一助学”形式,捐赠200余名学生。

11月,公司开展为古丈县坪坝九年制学校捐建爱心图书室活动。公司高管、总公司各部门、各分公司踊跃参与,共捐赠各类图书近5200本,价值20余万元。还有社会爱心人士主动加入,通过公司向古丈县中小学捐赠了中国大百科全书出版社出版的《中国儿童百科全书》38套,《中国中学生百科全书》21套,价值约1.8万元。



10 健康扶贫

8月,公司在创新健康管理平台“光大E健康”上线后,第一时间将拳头产品“视频医生”远程问诊服务系统引入古丈县断龙山镇米多村医务室,完成首家试点安装调试,把“北京医生”跨越3000里,送到了山沟沟,有效解决了村民就医难题。同月,光大集团吴利军总经理对古丈县开展定点扶贫调研时,专程来到断龙山镇米多村,实地考察“光大E健康”视频医生远程问诊服务系统,勉励光大永明保险一定要扎实做好远程医疗项目,加强村医培训,不断完善运行机制,把远程诊疗项目建成光大扶贫的标杆项目。



9月,公司向“精准扶贫”首倡地湖南省花垣县十八洞村卫生室赠送了“光大E健康”视频医生远程医疗系统,受到当地干部群众欢迎。

10月,古丈县卫生健康局向光大永明保险发来《感谢信》。信中说,在偏远农村看病难、看病远、不愿意看病一直是难题,很多村民可能因为路程远就不去看病,经过时间的推移给自身造成了更大的危害。“光大E健康”远程医疗系统可以7x24小时在线随时拨通远程视频,通过三甲医院的专业医生解决患者的疑难杂症,同时村医还可以与医生进行交流学习丰富自己的知识、提高自身业务水平,是一项真正让老百姓得实惠的项目,是民生工程也是民心工程。



2020年,公司持续提升现有16个远程视频医生服务系统的医疗服务效果,使得健康帮扶工作取得了巨大的社会效益。

未来之路

12月30日,5集电视专题片《从十八洞出发》,在湖南卫视730黄金档播出第五集《未来之路》。在这集中,光大永明视频医生解决十八洞村看病难问题被浓墨重彩地予以了记录,成为精准扶贫首倡地告别千年难题、奔向美好未来征途上的一个重要历史叙事。



“从十八洞出发”寓意深刻,在第五集《未来之路》中更是用“从十八洞到十八盘”的形象比喻,点明了脱贫攻坚不是终点,而是新的起点。在实现精准脱贫后,我们还要按照党的十九大的战略部署,大力推进乡村振兴,实现农业农村现代化。从十八洞出发,就好比登泰山来到了南天门,前面还有更大的挑战——十八盘。从十八洞到十八盘,从脱贫攻坚到乡村振兴的更高峰,如何紧跟时代发展脚步?如何满足人民对美好生活向往?新的一年,光大永明保险将再一次出发!

在片中,喀麦隆小伙子夏天作为这段重要历史叙事的见证人,在十八洞村体验了一把村民享用的光大永明视频医生服务,看到远在北京的医生通过视频进行指导,非常感慨:“在这么远的山村,可以跟一个那么远的医生认识,她可以帮助我,解决我的问题,我觉得这是一个非常好的服务。”



四、关注绿色环保

- 1、营造绿色环境:公司设有绿植摆放方案并定期检查,为员工提供良好的办公环境。
- 2、减少废气排放:公司公务车严格遵照行车手册按时保养并使用国家标准的汽油,确保汽车尾气排放符合国家标准。
- 3、倡导垃圾分类:公司倡导垃圾分类,有严格的废弃物分检和清运要求,并聘请政府指定的垃圾清运公司清运垃圾。
- 4、推行绿色办公:公司倡导无纸化办公、无纸化办公,充分利用OA办公平台、电子邮件等技术手段,减少纸质文件印发、传阅。

5、减少能源资源消耗：公司合理规划并充分利用现有办公场地，强化降耗意识，节约用水用电，倡导随时关闭水龙头，做到人走灯灭，并有值班人员定时检查场地关闭照明灯，节约能源。倡导员工自觉践行“光盘行动”，反对餐饮浪费。

6、倡导绿色出行：公司响应政府关于绿色出行号召，提倡乘坐公共交通工具。



五、分公司举例——天津分公司

光大永明保险天津分公司坚决贯彻集团和总公司要求，把履行央企责任作为首要政治任务抓好，组织多次捐款，包括向“中国青少年发展基金会”“华中科技大学同济医学院附属同济医院和武汉大学中南医院”“2020年幸福工程——救助贫困母亲行动”爱心捐款共计3.8万元；全力支持解决湖北省农产品滞销问题，购买滞销农产品总额3万元；长期助力古丈扶贫产品销售，累计消费扶贫10万余元，并实地捐赠价值5000元物品；捐助认领18名湖南贫困县学生，帮助孩子们顺利完成学业；与天津市北辰区星梦缘自闭症教育中心建立长期帮扶机制，每年捐赠保额57万元意外伤害和意外医疗保险，彰显了光大永明保险人的家国情怀和责任担当。



天津市北辰区星梦缘自闭症康复服务中心创于2015年，目的是帮助自闭症倾向的儿童早发现早干预，尽快融入社会环境。创办人李瑛女士原是光大永明保险天津分公司员工，因自己的孩子受自闭症影响，后辞职并创办了该自闭症康复服务中心。通过多年的坚持和付出，天津市北辰区星梦缘自闭症康复服务中心广受家属好评，2019年李瑛女士被推选为北辰区第五届青联委员。

天津分公司与天津市北辰区星梦缘自闭症教育中心建立长期帮扶机制，每年定向捐赠保额57万元的光大永明团体意外伤害保险(2014版)和光大永明团体意外医疗保险(2018版)，并定期组织员工前往陪伴孩子们学习、嬉戏，为他们带去教学用具与玩具，改善教学条件，真正落实保险责任，用心“浇灌”成长，保险为爱护航，彰显了光大永明保险人的家国情怀和责任担当。

附录：

公司发展大事记

2020年8月

公司“光大E健康”平台上线。“光大E健康”通过搭建线上平台，融合了医疗机构、药品行业、健管行业等涉健康产业的优质市场资源，构建了“健、药、医”融合一体的大健康生态圈，为用户一站式解决大部分健康服务问题，一键抵达用户对健康所想。

2020年7月

福建分公司开业。

2019年11月

公司参股成立“光大养老”公司，大养老战略布局实现跨越。

2019年5月

公司成为中国国家羽毛球队首席赞助商、中国羽协首席合作伙伴，“保险国家队”和“羽毛球国家队”强强联手，开启品牌化发展和“保险+体育”营销新模式。

2018年1月

公司在光大集团战略指引下，确定了“建设有特色有价值的寿险公司”的发展目标。

2017年11月

公司与光大金控联手推出“安心养老计划”，构建“保险保障+养老权益”服务模式，让普通人也有机会享受高品质养老社区生活。

2016年12月

光大永明保险获得个人税收优惠型健康保险业务的经营资格。

2016年9月

光大永明保险在京员工入驻公司第一栋自有办公大楼——光大永明保险大厦。

2015年12月

山东分公司开业。

2015年7月

湖北分公司开业。

2014年5月

安徽分公司开业。

2013年3月

光大永明保险获得城乡居民大病保险经办资格。

2012年9月

经上海新世纪信用评级公司评定，光大永明保险主体信用评级确定为“AAA”。

2012年6月

大连分公司开业。

2012年4月

陕西分公司开业。

2012年4月

子公司光大永明资产管理股份有限公司开业。

2011年12月

湖南分公司开业。

2011年8月

黑龙江分公司开业、天津津汇广场营销服务部改建为天津分公司、宁波中心支公司改建为宁波分公司。

2011年7月

河南分公司开业。

2011年6月

四川分公司开业，苏州中心支公司改建为苏州分公司。

2011年2月

山西分公司开业。

2010年12月

深圳分公司、辽宁分公司、河北分公司相继开业。

2010年7月

中国保监会批准光大永明保险增资扩股及变更股权结构。

2009年7月

中国光大集团和加拿大永明金融签订战略合作协议，启动公司股改转制。

2009年1月

重庆分公司开业。

2008年8月

广东分公司开业。

2007年12月

上海分公司开业。

2006年12月

江苏分公司开业。

2005年8月

浙江分公司开业。

2004年4月

北京分公司开业。

2002年4月

光大永明保险取得营业执照，正式成立。



COMPANY DEVELOPMENT
MEMORABILIA





关注公众号
了解更多公司详情

☎ 全国统一咨询热线:95348

天津市和平区赤峰道136号国际金融中心68层
www.sunlife-everbright.com