

平安人寿

保险+服务解决方案 为美好生活兜底

文/周晓玲 图/受访者提供

4月21日,中国平安旗下平安人寿在深圳国际会展中心举办“好保险 添平安”发布会,重磅发布“添平安”保险+服务解决方案(以下简称“添平安”)。作为中国平安“三省工程”的一大创新实践,“添平安”立足客户需求,升级“保险+服务”模式,以保险保障为基础,适配满足客户需求的多元化、个性化服务,为客户带来全生命周期的守护与陪伴。中国平安表示,公司在各业务条线全面提升、深入推进“三省”工程,旨在提供符合市场趋势、满足客户需求的产品和服务,让每一位客户在综合金融和医疗养老的服务中尽享“省心、省时又省钱”的极致体验。

发布会上,平安人寿党委书记、董事长杨铮表示,“保险+服务”是新时代“好保险”的应有之义。“添平安”的推出,是平安人寿助力“健康中国”建设、积极应对人口老龄化战略的挺膺担当,是践行企业社会责任的创新之举,更是对亿万客户的坚定“三省”承诺。

平安人寿副校长兼副总经理蔡霆围绕“添平安”的内涵与价值发表主旨演讲。人文财经观察家秦朔朋友圈发起人秦朔,中山大学教授、中国社会保障学会副会长兼医保专委会主任申曙光,1100名平安人寿代理人及客户代表出席活动,共同见证“添平安”发布。央视主持人撒贝宁全程主持,央视主持人尼格买提视频亮相。



定制专属方案 “添平安”全生命周期陪伴客户

健康有规划,医疗有依靠,养老有准备,未来才有底气。在发布会的互动环节,三位平安人寿“保险康养顾问”—朱美音、罗巍、林滨,为撒贝宁及参与互动的现场观众,量身定制了青年、中年、老年不同人生阶段的保险方案,生动展示“添平安”如何成为客户全生命周期的守护者。

以中年阶段为例,考虑到中年人往往面临着家庭、事业的双重责任,以及自身健康的考验,保险康养顾问罗巍帮助中年客户定制“平安添盈·臻享家医”方案,整合财富保险产品和医疗服务资源,为家庭构建起坚实的保障壁垒。尤其在健康服务方面,“臻享家医”如同一位专家医生朋友,帮助守护全家平安:日常生活中,主动管理客户全家健康;如果身体出现一些“小毛病”,可以实现足不出户在

线问诊、送药上门;如不幸罹患重疾,需入院治疗,该方案还可提供检查协助、专家会诊、住院及手术协助安排等一系列高品质医疗服务。

值得一提的是,在2025年平安高峰会MVP总冠军叶云燕的邀请下,尼格买提实地探访了平安居家养老展厅,以视频形式,带领观众具象化感受“添平安”如何帮助客户解决养老难题,共同见证“平安添年·居家养老”将“风险预防”和“贴心陪伴”嵌入日常生活,让“好保险”成为生活的“好搭子”。

买保险就是买平安!好保险,添平安!中国平安表示,公司将继续以客户需求为指针,持续推进“三省工程”并深化“保险+服务”模式,满足广大客户的保险保障和医疗养老服务需求,为服务国家战略、增进民生福祉贡献力量。

重要提示

【1】本文中“中国平安”“集团”均指中国平安(集团)保险股份有限公司。平安人寿为其旗下专业子公司。

【2】“添平安”涉及服务包括臻享家医、居家养老及康养权益等服务,购买平安人寿保险产品达标的客户,将获得相应的服务权益。本文中涉及的平安臻享家医、居家养老、康养社区服务内容仅作展示和参考,不构成任何形式的承诺、保证、要约或要约邀请。中国平安人寿保险股份有限公司保留对服务内容、服务提供对象、服务提供规则的调整权利。

【3】本文所述臻享家医为“平安臻享家医健康服务计划”,为平安人寿指定产品达标客户提供,重疾专案管理(中国大陆以外地区)由北京北医医院管理有限公司提供,其余服务均由平安健康互联网股份有限公司及其上海分公司提供。其中涉及就医服务,由第三方医疗机构直接提供,北京北医医院管理有限公司、平安健康互联网股

份有限公司及其上海分公司仅提供协助预约,不参与提供医疗服务。

【4】本文所述居家养老服务由平安健康互联网股份有限公司及/或具有经营资质的第三方服务商提供,其中付费服务客户可按需自主选择。截至2024年9月,居家养老服务覆盖75城,其他城市将逐步拓展。各地区提供的服务事项存在或可能存在差异,平安健康及其服务商所提供的居家养老服务或有调整,具体请以平安管家服务号/小程序最新信息披露为准。

【5】本文所述高品质康养服务并非保险相关服务,客户签署的保险合同及相关服务由中国平安人寿保险股份有限公司向客户履约;

康养社区入住服务由平安臻颐年(上海)企业管理有限公司或其他有资质的第三方客户履约。

【6】文中主持人仅参与活动,不构成任何形式的承诺、保证、要约或要约邀请。

洞察需求变化 开展深度探讨 解构“保险+服务”多维价值

重新定义“好保险”标准

蔡霆系统性阐释了“添平安”诞生的深层逻辑以及该解决方案的具体内涵。蔡霆认为,兑现赔付承诺,是传统意义上“好保险”的核心价值所在;伴随着时代发展,客户需求正在发生深刻变化,“好保险”的内涵,也正在从单纯的“风险补偿工具”向“全生命周期守护者”转变。平安人寿此次重磅推出“添平安”保险+服务解决方案,正是致力于打造新时代的“好保险”,为客户“添平安”。

“添平安”保险+服务解决方案包括6大产品服务系列——旗舰平安启承、平安添享,以及平安添玺、平安添盈、平安添瑞、平安添年。其以保险产品为核心,整合平安集团内外部优质资源,精准匹配符合客户需求的医疗、健康、养老服务,满足客户在不同人生阶段的多样化需求,为客户送去“省心、省时又省钱”的体验。

以“平安添瑞·安有护”为例,它是“重疾保险+重疾服务”的组合。当客户不幸罹患疾病的时候,通过重疾险的及时赔付,缓解治疗压力。同时,配套的重疾专案服务,帮助客户获得精准确诊、专家主刀、康复治疗等全流程服务,让重疾治疗更便捷、更安心。

发布会圆桌论坛上,撒贝宁邀请蔡霆与秦朔、申曙光、客户代表杨杜鹃,聚焦“保险+服务”模式如何助力破解“病有所医”“老有所养”等问题进行深度探讨,揭示这一模式在风险保障之外,守护客户家庭的多维价值。

秦朔认为,保险过去主要解决风险补偿问题,当下人们更需要保险与健康、养老、医疗等新需求的对接。他表示:“‘添平安’为行业树立了新的标杆,期待保险业从风险管理、到全面保障、再到全面陪伴。”

申曙光从民生需求变化角度进行剖析,他认为,传统的民生五“有”,已经从“学有所教、老有所养、病有所医、住有所居、劳有所得”升级为“学有优教、老有颐养、病有良医、住有宜居、劳有厚得”。

他指出,“添平安”在满足人民对美好生活的追求方面,迈出了重要的一步。

在谈及“添平安”的设计和服务理念时,蔡霆表示,中国平安始终保持战略定力,坚持以客户需求为中心,打磨产品和服务。同时,公司积极培育专业化、职业化的“保险康养顾问”,作为服务客户的桥梁,持续提升客户体验。

作为平安20多年的老客户,杨杜鹃表示,得益于平安的保障和权益,自己的

家人也享受到温暖贴心的服务。“我85岁的妈妈经常需要去医院,我平时工作很忙,平安的陪诊服务能够全流程陪同妈妈看病,帮我解决了生活难题。”



中国平安 PING AN

专业·价值

专业 让生活更简单

莞邑30载
守护千万家

—— 东莞平安人寿成立30周年 ——

中国平安人寿保险 东莞中心支公司