

光彩事业的“平安”哲学

今年,平安人寿内蒙古分公司在内蒙古自治区光彩事业促进会的指导下,创新推出了“种一万棵树、捐一万本书、助一万亩田”的“三个一万”公益矩阵工程,号召近5000名公益志愿者共同参与,将“平安光彩公益节”打造为自治区公益事业的新范本。这一实践不仅是平安“金融为民”责任的生动体现,更是在北疆大地上的一次充满活力的公益创新,汇聚了来自社会各界的赤诚爱心,凝聚成温暖而坚实的力量,共同推动这片土地迈向更加美好的未来。



平安人寿内蒙古分公司党委书记、总经理张勇清做客《奔腾会客厅》栏目。

胸怀“国之大者” 让公益升级规划落地生根

平安人寿内蒙古分公司党委书记、总经理张勇清在谈及从单个公益项目向覆盖生态、教育、乡村三大领域的“三个一万”矩阵转型时指出,这一转变主要源于两大驱动力:

第一,是作为金融企业对国家使命的深刻担当,“以人民为中心,以民族复兴为己任”的责任感,促使平安将企业发展主动融入国家和自治区的发展大局。“国家有号召,人民有需求,企业有响应”始终是平安制定战略的重要准则。正是这一准则,使公益不再孤立,而是具有战略高度,成为企业发展不可或缺的重要组成部分。

第二,是自治区党委、政府及相关职能部门的有力引导。张勇清强调,“三个一万”公益矩阵在规划初期便得到了自治区党委统战部的指导与支持,使公司得以携手光彩事业促进会,聚焦生态屏障、教育未来、乡村活力三大关键领域,精准打造“三个一万”工程。

今年5月,平安人寿内蒙古分公司正式启动“光彩平安公益节”,发出“三北攻坚 平安有我”的公益倡议。公司始终秉持“金融为民”的初心,致力于将公益节打造为自治区公益事业的新标杆,推动公益成为“人人参与、久久为功”的长久事业。



8月9日举办“享平安 阅未来”2025光彩平安公益节捐书健步行活动。

心系“民之小事” 让公益落地方案质效并举

今年,“三个一万”公益矩阵工程顺利落地,其成功离不开主办方与每一位参与者的共同努力,也涌现出诸多亮点:

以首个落地的植树项目为例,正值自治区“三北”工程攻坚战关键时期,“平安光彩公益节”发出绿色邀约后,全区超过3000名志愿者积极响应,共同投身筑牢祖国北方重要生态安全屏障的行动中,在全区10个盟市种植绿植逾12000棵。尤其在六一儿童节期间,“以植树作为儿童节礼物”的理念别具意义,为家庭提供了一个参与生态文明建设的公益新平台。

“捐一万本书”活动则创新融合了捐书与健步两大公益形式。活动选取了一条专属生态路线:从内蒙古青少年生态园出发,

独家探访国家4A级景区大青山野生动物园,在城市最高点俯瞰山河,感受“以书为梦、以行致远”的双重公益价值。此次路线设计得到了自治区团委、少工委及青少年发展基金会的指导与支持,共募集图书1万册,并筹集公益基金2万元,用于后续在平安希望小学开展支教行动,使活动延续为一场温暖同行的爱心接力。2000名社会公众在活动中共同绘就了“金融为民、书香北疆”的美好愿景。

“助一万亩田”项目恰逢农民丰收节,“光彩引领庆丰收”金融助收享平安”农产品助收活动的主会场设在乌兰察布市卓资土豆基地,现场1000名参与者深入田间地头,感受丰收的喜悦。此次助收

的五彩土豆,如“黑美人”“民丰红”“大西洋”等品种在市场上较为少见,令人耳目一新,现场采购量即达2.5吨,实现助收与助销同步推进。除主会场外,其余9个盟市也陆续开展特色农产品助收活动,累计助销农产品2万份,采购金额超过40万元。通过“丰收节+金融教育”的双轨推进,既拓宽了农产品销路,又切实提升了公众的金融素养,形成了可持续发展的良性循环。

“光彩平安公益节”不仅包含“三个一万”工程,还与公益支教、乡村振兴、采购帮扶、金融知识宣教等系列活动形成公益矩阵,共同助力“三北”工程攻坚战,谱写内蒙古高质量发展的新篇章。

聚焦“新鲜叙事” 让公益凝聚魅力直抵人心

除了“三个一万”公益项目外,平安人寿还积极参与了在呼和浩特市举办的2025年中国足协女子五人制足球国际邀请赛和2025CFA中国之队呼和浩特国际足球锦标赛。赛事期间,公司向公众赠送1500张门票,让更多人感受到足球的魅力。

尤为值得一提的是,2025年中国平安

与巴塞罗那足球俱乐部达成最新体育公益合作,为呼和浩特市的青少年提供国际顶级俱乐部青训营的交流学习机会。通过选拔,两位来自呼和浩特的少年于9月赴巴塞罗那俱乐部,体验专业足球训练,这对热爱足球的孩子而言是一次极其宝贵的成长机会。

同时,作为中国足协中国之队的合作伙伴,平安不仅为赛事提供保险保障,确保赛事顺利进行,还依托“三省”服务与综合金融优势,将“踢球、看球、聊球”的体验延伸至日常生活,为全民健康生活注入金融温度,为实现体育强国梦贡献更强劲的“平安力量”。

精算“无形之账” 让公益长远价值赋能发展

在平安人寿看来,公益不是简单的慈善施舍,而是与社会共建信任的桥梁。例如,在冷极村,12年的持续支教行动让村民从最初的“观望”转变为“主动托付孩子”,这份信任最终转化为品牌口碑,成为企业发展的坚实基石。

种树、助农、捐书看似是投入,实则构建了自治区高质量发展的生态底座。以乌兰察布土豆产业链为例,企业通过保险护航、金融课堂、品牌孵化等方式,将其转化为可持续的“农业生态资产”,形成了“无形的账”。这正是平安公益的底层逻辑:不追求短期的“支出最小化”,而是致力于实现长期的“价值最大化”。

光彩事业的“平安”哲学,就是:算大账,看长远;积小善,共发展。

种树,是扎根北疆的“绿色梦想”,象征着坚韧与生机;

捐书,是点亮孩子心中的“智慧梦想”,代表着视野与未来;

助农,是托起农户家庭的“丰收梦想”,寓意着富足与踏实。

平安人寿内蒙古分公司将矢志不渝,努力让公益成为一种风尚,让责任成为一种习惯,让每一个微小的善行,都能汇聚成推动北疆高质量发展的磅礴力量。



5月24日举办“我为北疆添新绿 三北攻坚做贡献”大型植树活动。



9月20日推出“光彩引领庆丰收 金融助收享平安”2025年内蒙古自治区农产品推介暨金融教育宣传周公益助收行动。

平安人寿内蒙古分公司启动“岁末财富季 御享进万家”活动 以实力和温度守护千家万户



服务走进万家:平安与您温暖相约

从今年11月8日至12月12日,平安人寿内蒙古分公司将开展为期近一个月的“岁末财富季 御享进万家”客户服务活动。

据平安人寿内蒙古分公司介绍,此次活动,客户可以享受五大权益。

一是专业解读,大部分客户对于保单的了解和分析有限,平安人寿内蒙古分公司将帮助客户认真梳理整理已经购买的家庭保单,重点从保险

产品的保障结构、保障范围、额度等多个方面进行专业解读。

二是用好“平安金管家”App,保障您的知情权。活动期间,平安人寿内蒙古分公司将指导客户通过“平安金管家”App查看名下分红险的红利信息,保障客户的知情权。

三是介绍新产品,在向客户介绍平安人寿优

绍合适的保险产品。

四是服务权益的告知及使用:针对拥有医疗健康服务权益和居养服务权益的老客户,公司将会提供多种渠道的服务权益告知活动,向老客户介绍各项服务权益的使用方法及服务内容,帮助老客户更好地享受产品+服务带来的便捷性。

五是面向市民开展丰富的线下活动,具体活动内容及时间以平安人寿内蒙古分公司公布为准。

实力铸就信任:平安稳健经营 筑牢服务根基

企业的服务能力,离不开其背后的综合实力。中国平安作为国际领先的保险集团之一,始终以坚实的财务数据和可持续的发展战略,为客户提供长期、稳定的保障。

今年前三季度,集团实现归属于母公司股东

的营运利润1,162.64亿元,同比增长7.2%;第三季度归属于母公司股东的营运利润增长15.2%。

寿险及健康险业务经营持续发力,多渠道建设成效突出。今年前三季度,寿险及健康险业务新业务价值357.24亿元,同比增长46.2%,新业务

价值率(按标准保费)同比上升9.0个百分点。深化渠道转型,打造多渠道专业化销售能力。代理人渠道落实“做优、增优、育优”的“三优”平台建设,新业务价值同比增长23.3%,人均新业务价值同比增长29.9%。

2025年岁末之际,平安人寿内蒙古分公司正式启动“岁末财富季 御享进万家”客户服务活动。将以服务为纽带,以专业为支撑,通过有温度的金融方案与贴近民生的服务体验,推动保险为人民的美好生活筑牢保障根基,守护万家平安。

御享分红26:有温度的产品 有保障的未来

作为本次“岁末财富季”推出的重磅产品“御享分红26”,不仅是一款分红型保险,更是一份承载关爱与承诺的长期保障。它延续了平安人寿强大品牌优势,旨在回应客户对可期分红与家庭保障的双重需求。

亮点一:终身身故保障。万一将来遇到变故,能为家人留下一份念想,提供经济上的支持与保障。

亮点二:现价递增。交费期满一定年度后,该保险的现金价值将按合同约1.75%增长,具体时间因交费期、被保人年龄等不同而存在差异。

亮点三:保单分红。客户可以享

有保单分红,共享公司发展红利(分红非保证利益,实际分红可能因公司经营状况等因因素而变化,在某些年度红利可能为零)。

亮点四:双被保险人设计。可以根据家庭所需,将父母的其中一位和孩子设定为被保险人,让家庭保障更坚固。

从强大的企业实力,到温暖的服务行动,再到有温度的产品设计,平安人寿内蒙古分公司始终以“让每个家庭拥有平安”作为使命,在岁末时节为客户送上一份实实在在的关怀,希望依托“岁末财富季 御享进万家”践行平安对每一位客户的承诺与陪伴。

►►►相关链接

重要提示:

★ 平安御享金越(2026)终身寿险(分红型)(简称御享分红26)为分红保险,保单持有人可以保单红利的形式享有保险公司分红型保险产品的盈余分配权,未来的保单红利为非保证利益,其红利分配是不确定的,在某些年度红利可能为零,具体保险责任及其他内容详见保险条款。

★ 交费期满一定年度后,御享分红26现金价值(简称现价)按约1.75%增长至终身。具体时间因交费期、被保人年龄等不同而存在差异。

★ 客户认可保险产品并根据自身保障需求购买中国平安人寿保险股份有限公司指定产品且总保费或期交保费达标相关权益的客户,可享

有安有护、安有医、臻享家医、御享国医、私董保健医、居家养老等权益。以上医疗服务权益由平安健康互联网股份有限公司及其上海分公司、北京北医医院管理有限公司及第三方医疗机构提供。涉及就医服务由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提供协助预约,第三方医疗机构直接提供相关医疗服务。居家养老服务由购买中国平安人寿保险股份有限公司保险产品达标居家会员的客户,将获得相应的居家养老服务。所涉服务由平安健康互联网股份有限公司或具有经营资质的第三方服务提供商提供。