

富德生命人寿
视频号富德生命人寿
公众号

生命之爱

总第 119 期

2025 年 2 月

富德生命人寿保险股份有限公司

准印证号：(粤B) L0230095

内部资料 免费交流

更多即时资讯 登录官网 www.sino-life.com

重信守诺 诠释价值

富德生命人寿 2024 年 十大承保 & 理赔案例揭晓

在保险这一融汇温情与承诺的领域，重信守诺与风险管理构成了企业稳健前行的基石。富德生命人寿，始终秉持诚信为本，锤炼风险管理之艺，以实际行动诠释了保险的真谛与价值。

近日，富德生命人寿 2024 年度十大承保与理赔案例揭晓。每一份保单，皆承载着一份托付；每一次赔付，都传递着一份暖暖的温情。从“7000 万+”的巨额承保，到全国频现的千万级大单，再到赔付金额超 800 万、赔付次数达 37 次累计金额超 400 万的理赔实例，这一系列数据不仅彰显了客户对富德生命人寿的坚定信赖，更映射出公司在风险管理、客户服务方面的卓越能力与高效运作机制。

大额保单频现

彰显客户信任与公司实力

2024 年富德生命人寿十大承保案例显示，民众正积极增强保险保障，以探寻长寿人生中的更多确定性。以人身险为例，广东一位五十余岁的中年女性客户选择了福祿金典产品，年度累计人身险保额突破 3600 万元，旨在为未来养老生活提供稳健的现金流支撑。而在浙江，一位企业家母亲，为年仅十余岁的孩子投保了传世金尊，保额高达 1700 万元，旨在实现资产传承，为孩子的梦想插上翅膀。在重疾险领域，浙江、北京、云南等地的客户纷纷为孩子选择了臻享健康、康健至尊等产品，保额介于 200 万至 300 万之间，虽然所处地域不同，但他们均选择富德生命人寿为孩子的未来保驾护航。

在新财富时代，保险作为最具长期投资价值的金融产品之一，正日益受到更多客户的青睐。从增额终身寿险和年金险的承保案例来看，广东、浙江等地的客户，通过投保福祿金典、鑫财富等产品，实现了年度累计首期保费“7000 万+”“3600 万+”。他们投保的增额终身寿险、年金保险等产品，能够在数十年的长周期中助力客户实现资产的稳定增值和代系传承。

2024 年的重要承保案例还呈现出人身险、重疾险、增额终身寿险、年金险等多元化投保需求，且保费金额显著。一张张保单，承载着一份份责任，是万千客户对富德生命人寿的真心托付，也是对公司风险管理和财富管理等专业能力的高度认可。这些案例不仅体现了客户对富德生命人寿的深厚信任，也彰显了公司在保险市场上的强大竞争力。

“赔”护长寿人生

彰显保障价值、传递保险温情

保险理赔，是兑现保险责任、展现保险价值、传递保险温情的窗口。2024 年，富德生命人寿累计处理理赔案件超 39 万件，为近 32 万名客户赔付保险金超 39 亿元，日均赔付金额高达 1074 万元，并豁免保费 6.66 亿元。其中，重疾赔付金额 147883 万元，理赔件数 15065 件；医疗赔付金额 120160 万元，理赔件数 361757 件；身故赔付金额 107457 万元，理赔件数 8622 件。这些沉甸甸的数字，记录着一次次保险责任的兑现，也镌刻着富德生命人寿与客户携手共渡难关的难忘瞬间。

通过保险“理赔大数据”，我们得以描绘出客户多元化保险保障的应用图景，深刻反映出保险在抵御风险、保障生活方面的重要作用。在重疾赔付中，恶性肿瘤占据首位，占比超过七成。男性高发疾病中，急性心肌梗死高居榜首；而女性高发疾病中，甲状腺癌占比最高。这提醒我们，不同性别和年龄段的人群需关注各自特定的健康风险，并提前规划充足的保险保障。

在医疗赔付方面，女性赔付占比略高于男性，中年人群的出险风险较高。女性应更加关注自身健康风险，同时中年人群需增加医疗保障以应对潜在的医疗费用。近年来，受社会压力增长、不健康生活方式等因素影响，身故风险日益凸显，中老年群体可有意识地规划充足保障以应对意外，更好地守护家庭未来。

近年来，富德生命人寿不断创新和优化数字化服务，致力于提升客户体验。通过搭建“云赔、快赔、直赔”等理赔服务体系，为客户提供全方位、个性化、智能化的理赔服务。2024 年，公司实现云赔 37.13 万件，合计赔付 31.95 亿元；快赔 2711 件，合计赔付 3080.33 万元；直赔 247 件，合计赔付 109.56 万元。这些数字的背后，是富德生命人寿对客户承诺的坚定践行和对科技应用的持续探索。

因为您的信赖，我们从未懈怠。富德生命人寿在 2024 年的十大承保与理赔案例中，充分展现了公司雄厚的实力、专业的风险控制能力和卓越的服务质量。

展望未来，富德生命人寿将继续坚持以客户为中心，紧扣经济社会发展和人民群众保险需求变化，围绕“教育、财富、健康、养老”四大领域持续丰富产品供给，为客户提供全生命周期、多样化的保险保障，不断创新和优化服务模式，为客户提供更加快速、便捷、温暖的保险服务。

2024 年 富德生命人寿累计

理赔案件超

39 万件



理赔客户近

32 万名



赔付金额超

39 亿元



日均赔付金额

1074 万元



豁免保费近

6.66 亿元



重疾

赔付金额

147883 万元

理赔件数

15065 件

医疗

赔付金额

120160 万元

理赔件数

361757 件

身故

赔付金额

107457 万元

理赔件数

8622 件

理赔创新服务

云赔

37.13 万件

合计赔付

31.95 亿元

快赔

2711 件

合计赔付

3080.33 万元

直赔

247 件

合计赔付

109.56 万元

富德生命人寿十大承保案例

人身险十大承保案例

机构	被保险人	年龄段	年度保单数	主险	年度累计人身险保额	投保需求
广东	女	50+	3	福祿金典	3600万+	公司股东，未来养老计划，为退休后的生活提供稳定的现金流
浙江	女	10+	1	传世金尊	1700万+	母亲为企业负责人，资产传承，为子女将来准备的资金，为孩子的梦想助力
深圳	男	30+	2	传世荣耀	1400万+	企业负责人，资产传承，为孩子准备一份安全的资金
江苏	女	30+	3	传世金尊	1200万+	企业负责人，资产配置，把保险作为个人资产规划的一部分，让资产配置更加合理
浙江	男	50+	1	传世荣耀	1200万+	公司法人，提高保障，用保险来抵抗未知风险，为家庭增加一份保障
黑龙江	女	30+	1	传世荣耀	1000万+	企业经理，身价保障，有一笔资金可以帮助自己应对市场的变化
内蒙古	女	40+	1	传世荣耀	1000万+	企业职工，资产增值，在资金安全的前提下，资产稳定增值
河南	男	50+	1	传世荣耀	1000万+	企业负责人，身价保障，在一定程度上对抗将来的通货膨胀，保障资产安全
江西	女	50+	1	传世荣耀	1000万+	企业负责人，资产增值，保障个人资产能够稳定增值，同时为企业经营提供保障
吉林	女	30+	1	鑫悦金典	1100万+	企业负责人，资产配置，把一部分家庭资产以保险的形式配置，对抗未知风险

重疾险十大承保案例

机构	被保险人	年龄段	年度保单数	主险	年度累计重疾险保额	投保需求
浙江	男	10+	2	臻享健康	300万+	母亲为院长，为孩子的未来保驾护航，对孩子的未来多一份安心
北京	男	10+	1	臻享健康	300万+	母亲为企业负责人，让孩子的健康多一份保障，抵抗未知的健康风险
云南	女	1+	1	康健至尊	230万+	母亲为企业负责人，健康保障，希望为小孩足额配置保险金
广东	男	10+	1	康健至尊	230万+	母亲为保险从业人员，为子女配置保障，呵护孩子健康成长
河北	男	10+	1	康健至尊	210万+	母亲为企业负责人，健康保障，重疾来临时，有足够的资金治疗
辽宁	女	1+	1	康健至尊	210万+	母亲为企业负责人，健康保障，在有医疗需求时，可以选择最好的医疗
浙江	男	1+	1	康健至尊	210万+	母亲为公司职员，为小孩配置足额保障，抵御未来风险
辽宁	女	10+	1	康健至尊	200万+	母亲为个体商，为小孩提供一份保障，守护健康
广东	男	10+	1	臻享健康	200万+	母亲为企业负责人，给小孩配备全面重疾，为小孩成长保驾护航
广东	男	1+	1	臻享健康	200万+	母亲为企业负责人，给小孩配备足额重疾保障，守护健康

增额终身寿十大承保案例

机构	被保险人	年龄段	年度保单数	主险	年度累计首期保费	投保需求
广东	女	50+	3	福祿金典	7000万+	公司股东，身价保障，为抵抗各自资金出现风险准备的资金，让家庭多一份保障
内蒙古	男	10+	1	传世金尊	3400万+	母亲为企业负责人，给小孩未来多一份保障，保证学习与生活
辽宁	男	40+	2	如意盈	2200万+	企业总经理，资产增值，在一定程度上对抗将来的通货膨胀，保障资产安全
湖北	女	50+	1	如意盈	2200万+	企业负责人，资产增值，让这笔资金能够稳定的增值
河南	女	50+	4	鑫享1号	2000万+	企业员工，养老生活计划，资产有充足保障
湖北	男	10+	3	鑫享1号	1700万+	母亲为企业负责人，财富传承，让孩子的未来多一个选择
山东	男	40+	1	如意盈	1700万+	企业负责人，资产配置，稳定收益，更好的补充养老保障及家庭保障
陕西	女	50+	6	传世金尊	1600万+	建材商，养老需求规划，解决未来现金流和养老金问题
苏州	女	30+	2	如意盈	1600万+	工程师，资产配置，作为家庭资产配置的一部分，自身遭受风险时，家人生活质量不受影响
浙江	女	50+	3	如意盈	1500万+	财务主管，保住本金，稳定收益

年金险十大承保案例

机构	被保险人	年龄段	年度保单数	主险	年度累计首期保费	投保需求
浙江	女	50+	1	鑫财富	3600万+	公司负责人，资产合理配置，提前做好财富管理，确保未来生活质量
苏州	女	60+	4	富赢三号	1500万+	公司股东，身价保障，为抵抗各自资金出现风险准备的资金，让家庭多一份保障
北京	女	40+	1	鑫禧年年	1000万+	家庭管理人员，完善家庭资产配置，确保资产安全性和稳定性
广东	男	40+	7	鑫禧年年	900万+	企业负责人，做好财富规划，保障未来生活
江苏	女	40+	1	鑫禧年年	700万+	企业负责人，合理规划资产，养老保障计划
陕西	女	50+	2	鑫禧年年	600万+	企业负责人，合理配置资产，为未来养老做准备
云南	女	30+	2	鑫禧年年	600万+	企业负责人，家庭保障及养老保障，兼顾保障与收益
北京	女	50+	4	鑫禧年年	600万+	公司外务员，理财资金到账，资产合理配置，财富增值
北京	女	50+	2	鑫禧年年	550万+	企业法人，养老保障，为高品质生活做好规划
广东	女	40+	1	鑫禧年年	500万+	律师，未来养老计划，为退休后的生活提供稳定的现金流

富德生命人寿十大理赔案例

赔付大数据

分类	赔付金额 / 万元	理赔件数	件均赔付金额 / 万元
重疾	147883	15065	9.82
医疗	120160	361757	0.33
身故	107457	8622	12.46
残疾	1560	210	7.43
轻中症	15928	7201	2.21
合计	392988	392855	1.00

十大理赔案例

地区	性别	年龄	疾病	险种	金额 / 万元
湖南	女	57	颅脑损伤	金管家、创富人生	833
广东	女	66	乳腺癌	金喜人生、长盈五号	760
四川	男	61	白血病	盛世如意	560
河北	女	51	白血病	康健无忧、i无忧	400
厦门	男	63	白血病	理财五号、金典人生	328
陕西	男	56	猝死	如意盈	317
山西	男	60	胃癌	长盈五号	303
深圳	男	59	骨髓瘤	富享人生、如意宝	300
内蒙古	男	57	猝死	如意宝、富赢三号	290
广西	男	56	猝死	长盈五号、如意金典	278

理赔经典案例



身故案例

富德生命人寿湖南分公司

赔付次数:

1次

赔付金额:

8332750.96元

案例简述:

2017年4月，被保险人Z女士投保了《富德生命附加金管家C款年金保险(万能型)》和《富德生命创富人生年金保险(分红型)》。客户因颅脑损伤身故，2024年5月，客户家属申请理赔，富德生命人寿按照保险条款约定，给付身故保险金8332750.96元。



医疗案例

富德生命人寿河北分公司

赔付次数:

37次

赔付金额:

4001644.37元

案例简述:

被保险人W女士投保了《富德生命i无忧费用补偿医疗保险(A款)》和《富德生命康健无忧A款重大疾病保险》。2022年1月至2024年3月期间，W女士因急性髓系白血病多次住院治疗，先后提出37次理赔申请，富德生命人寿均按照保险条款约定进行赔付，其中，给付医疗保险金3901644.37元，给付重大疾病保险金100000元，合计给付保险金4001644.37元。



重疾案例

富德生命人寿湖北分公司

赔付次数:

8次

赔付金额:

1697569.55元

豁免保费:

483774元

案例简述:

被保险人G女士投保了《富德生命康健无忧重大疾病保险(2018版)》、《富德生命康健无忧重大疾病保险(2019版)》和《富德生命附加康健人生费用补偿医疗保险(A款)》。2023年5月至2024年2月，G女士因胆囊恶性肿瘤多次住院治疗，先后提出8次理赔申请，富德生命人寿均按照保险条款约定进行赔付，其中，给付重疾保险金155521元，给付医疗保险金142048.55元，合计给付保险金1697569.55元，豁免续期保险费483774元。

创新服务理念 拓展服务模式

富德生命人寿钻石企业家论坛圆满举办



同心者同路，同路者同行。在时代浪潮中，企业互联让创变新生延展出更多可能。近日，一场以“同心·同道·同赢”为核心精神的钻石企业家论坛在东莞松山湖圆满落幕，来自制造、服务、科技等多元领域的众多企业家齐聚一堂，共探商海智慧，共寻发展新机。



写好养老金融大文章 居家养老成为新赛道

在本次论坛上，“居家养老正成为保险行业的新赛道”这一议题引发广泛关注。

目前我国已加速迈入老龄化社会，而中国式养老则呈现“9073”的格局，也就是约90%的老人居家养老，7%左右依托社区支持养老，还有3%老人由机构养老。可见，居家养老依然是我国老年人最主要的选择。

富德生命人寿总经理助理陈黎在论坛上表示，“面向长寿时代，富德生命人寿‘美好生活’康养项目，构建起涵盖产品、服务、科技与场景的全链条居家养老服务体系，通过‘保险产品+养老服务’的模式，提供一站式养老解决方案，提升客户安全感、获得感和幸福感，着力写好养老金融大文章。”

据悉，“美好生活”项目包含“带回家的设施”与“带回家的服

务”。“带回家的设施”是指适老化改造，包括如平缓高低落差、浴室改造、增加适老设施等，客户可根据投保金额灵活兑换改造服务包，经第三方专业评估公司出具评估报告和适老化改造方案后，获取硬件及服务，改善居住环境，实现居家安养。“带回家的服务”则是帮助老年人消除信息鸿沟，共享社会快速发展的成果。通过一键呼叫“富德管家”，老人就能从生活到心灵再到最重要的医疗健康，都能享受到细致的服务，不仅能帮叫快递、查路线、帮打车、代订机票酒店，而且还有各类丰富多彩的文娱直播，管家主动进行健康随访等，就像子女在身边一样的舒心。

为保障服务的长期性、稳定性、合规性，富德生命人寿还在行业首创将养老服务写入保单条款，合同生效后即可享受居家适老化养老服务权益和健康养老服务权益。



持续迭代服务 守护美好生活

除了发力养老金融，保险行业还在不断探索更多有温度、有深度的服务方式。

陈黎表示，富德生命人寿焕新升级VIP服务体系，匹配客户核心需求，倾情打造四大系列“五心”服务，提升客户安全感、获得感和幸福感。

据悉，富德生命人寿VIP服务以多方位、多场景品质增值服务为载体，通过“颐心健康、贴心秘书、安心援助、匠心尊享”四大服务系列，与客户建立贴近、紧密的服务关系。此外，富德生命人寿

深度整合资源，借助公司平台和服务优势，为钻石及以上等级企业家量身打造了三大专业化、定制化的钻石企业专属服务：“富德心服务”平台企业展示服务，凭借强大的流量优势，实现强势赋能；“云彩平台”推荐采购服务，通过提供专属加分、身份识别等优享权益，与客户建立更深层次合作；“钻石企业家论坛”则搭建了一个面对面交流的高端平台，让企业家们在智慧的碰撞中激发新的商业灵感。

陈黎表示，“保险，不仅仅是一份产品、一张保单，更承载着高度的责任感和有温度的品质服务。”



搭建交流平台 探索商业创新发展

钻石企业家论坛倡导“同心、同道、同赢”精神，面向企业家客户群体，开展名家讲坛、问道名企、企业展厅等环节，搭建信息交流、资源共享、商业互联的平台，促进与会企业家们建立联系、互通有无，并在企业未来发展中互帮互助、互惠互利。

首届名家讲坛特邀国内知名专家，探究宏观经济形势与品类创新话题。清华大学经济学研究所教授王勇针对当前保险业发展承压的现状，从宏观经济视角出发，为企业家们讲解复杂环境下的发展之道。洛可可创新设计集团董事长贾伟以“品类创新 爆品打造”为主题，深度剖析了中国企业如何通过品类创新在全球市场上实现突破。

此次论坛特别推出高标准企业展厅，为与会客户企业搭建品牌传播、精品展示的平台，增进企业家客户之间的交流，参展企业跨越医疗、建筑、贸易、高精特新制造业等多行业领域。此外，企业家们还走进华为、马可波罗等知名企业，学习优秀企业经营之道，思考个人企业持续成长之路，探讨新时代商业发展的新路径、新机遇。

此次论坛由富德生命人寿主办，论坛的圆满举办，既是富德生命人寿在企业家服务领域的又一次有力实践，也彰显了保险行业创新交流的独特魅力与活力。未来，富德生命人寿将持续以客户为中心，创新服务理念，拓展服务模式，与更多企业家携手并进，共同书写高质量发展新答卷。





CPAN_PN1092400001
富德生命〔2024〕养老年金保险059号

活力养老 尽享美好

富德生命鑫禧年年活力版养老年金保险 (A款)



风险提示：1、保险公司不得违规销售非保险金融产品，请勿参与非法集资。

2、本工具仅供宣传使用，在某些情况下保险公司不承担保险责任，具体内容请以保险合同为准。

3、保险合同约定投保人签收保险合同次日零时起十五个自然日内可以解除保险合同，保险公司将无息退回投保人实际缴纳的保险费，不收取合同工本费，该期间称为犹豫期。投保人犹豫期后解除保险合同会遭受一定的损失，保险公司将向投保人退还保险合同的现金价值，即退保金=退保时保险合同的现金价值。

4、现金价值指保险单所具有的价值，通常体现为解除保险合同时，根据精算原理计算的，由保险公司退还的那部分金额。



扫码了解产品详情

于传承中创新 在创新中发展

2024年度“家·恋”客服活动圆满收官

从航空航天到文化赏析

从健康管理到社会公益

从线上互动到线下体验

2024年“家·恋”客户服务活动在深化品牌的基础上，创新推出“精品、特色、缤纷”三大活动类型，鼓励分支机构结合地域特色、发展实际，因地制宜开展活动，倡导活动与业务融合，最大力度发挥资源效用，增进客户感知。全年共开展800余场丰富多彩的活动，线上线下载超255万人次参与。以活动为媒介，构建公司与客户间的情感纽带，使品牌形象更加生动立体。



广东分公司



天津分公司



浙江分公司



贵州分公司



吉林分公司



甘肃分公司



深圳分公司



苏州分公司



创新发展——以价值贡献为目标

2024年，首次尝试探索激发分公司内驱力，充分结合地域特色，树立自有品牌，打造专属活动。同时，聚焦单一群体，以小而精的优质活动为主，探寻服务与业务融合。如IDA专属、企业家专场、名企交流会、精品沙龙等活动，助力业务发展及客户经营。



做实做优——以客户为中心

在传承中寻求变化，在变化中追求进步。不拘泥于传统活动模式，充分调研收集不同层级客户需求，不断探索活动开展新模式，坚持与时俱进，打造服务赋能坚实平台。全国各地涌现出不同于以往的创意活动，如“逐梦蓝天”飞行体验、海岛音乐会、户外桨板、卡丁车大赛、我的军旅梦等活动，进一步拉近与客户之间的距离，树立专业可靠品牌形象。

江苏分公司
——IDA 专属特色活动广东分公司
——企业家专场讲座广西分公司
——“逐梦蓝天”飞行体验浙江分公司
——户外桨板山东分公司
——名企交流会四川分公司
——VIP 专场“三老爷车”展览河北分公司
——卡丁车大赛山西分公司
——我的军旅梦

同时，以“美好生活，健康生命”为愿景，在“富德心服务”小程序精心打造4个特色活动站点。适时推出高趣味闯关、互动类游戏，这趟奇妙旅程已累计超252万人次参与。

未来，年度客服活动将继续秉承“以客户为中心”服务理念，持续关注客户需求变化，不断创新，提升活动品质；契合转型发展需要，主动前置服务，探索共建活动与业务发展融合场景，最大力度挖掘活动价值。

营销条线 2024 年度 IDA 荣誉榜



潘秋燕 江苏分公司
杰出业务白金奖 优秀主管白金奖



王洪盟 广东分公司
杰出业务白金奖 优秀主管白金奖



唐立春 深圳分公司
杰出业务白金奖



潘志豪 江苏分公司
杰出业务金龙奖



黄格中 广东分公司
杰出业务金龙奖



尹远杰 广东分公司
杰出业务金龙奖



陈莹洁 江苏分公司
杰出业务金龙奖



陈芳 北京分公司
杰出业务金龙奖



伍秋景 广东分公司
优秀主管白金奖



李建勋 北京分公司
优秀主管白金奖



黄同成 广东分公司
优秀主管金龙奖



杜晓冰 广东分公司
优秀主管银龙奖



刘家莲 重庆分公司
优秀主管银龙奖



王志猛 广东分公司
优秀主管银龙奖



周桂香 广东分公司
优秀主管银龙奖



刘淑贤 广东分公司
优秀主管银龙奖



肖新如 深圳分公司
优秀主管银龙奖



何素微 广东分公司
优秀主管银龙奖



霍雅静 河南分公司
优秀主管银龙奖



杜卫平 内蒙古分公司
优秀主管银龙奖



刘梅玉 广东分公司
优秀主管银龙奖



刘增柱 北京分公司
优秀主管银龙奖



罗海红 广东分公司
优秀主管铜龙奖



魏功力 北京分公司
优秀主管铜龙奖



章苗茜 浙江分公司
优秀主管铜龙奖



戴琦 辽宁分公司
优秀主管铜龙奖



方宝文 广东分公司
优秀主管铜龙奖



方镇江 广东分公司
优秀主管铜龙奖



高飞 辽宁分公司
优秀主管铜龙奖



姜声缘 广东分公司
优秀主管铜龙奖



马万霞 深圳分公司
优秀主管铜龙奖



马学琴 河南分公司
优秀主管铜龙奖



孙广哲 辽宁分公司
优秀主管铜龙奖



唐淑艳 内蒙古分公司
优秀主管铜龙奖



周俊 湖北分公司
优秀主管铜龙奖



周晓丽 内蒙古分公司
优秀主管铜龙奖



柴海霞 浙江分公司
优秀主管铜龙奖



邓小妹 广东分公司
优秀主管铜龙奖



黄晓丽 辽宁分公司
优秀主管铜龙奖



刘雪玲 江苏分公司
优秀主管铜龙奖



陆英杰 天津分公司
优秀主管铜龙奖



孙飞云 宁波分公司
优秀主管铜龙奖



谭柏 辽宁分公司
优秀主管铜龙奖



田秋芳 河南分公司
优秀主管铜龙奖



杨颖竹 河北分公司
优秀主管铜龙奖



虞燕萍 浙江分公司
优秀主管铜龙奖



张金娜 内蒙古分公司
优秀主管铜龙奖



张苏芹 苏州分公司
优秀主管铜龙奖



张县琴 广东分公司
优秀主管铜龙奖



张燕平 浙江分公司
优秀主管铜龙奖



郑爱琴 浙江分公司
优秀主管铜龙奖



郑芳 浙江分公司
优秀主管铜龙奖



周明星 广东分公司
优秀主管铜龙奖



陈慧 苏州分公司
优秀主管铜龙奖

营销条线启明星晋升分区荣誉榜



李悦 大连分公司



陈学双 甘肃分公司



刘雪梅 甘肃分公司



程菊萍 甘肃分公司



陶晓玲 甘肃分公司



付连喜 甘肃分公司



张莺荣 广西分公司



李永梅 河北分公司



冯晓莹 河北分公司



王洪霞 河北分公司



耿娜 河北分公司



封树联 河北分公司



王淑芹 河北分公司



佟全海 河北分公司



郭生兰 河北分公司



王晓健 河北分公司



陈伟 河北分公司



齐国成 河北分公司



张艳琴 河北分公司



尹秀文 河北分公司



李峰 河北分公司



陈文彬 河北分公司



李秀玲 河北分公司



李艳玲 河北分公司



郑哲 河南分公司



赵新潮 河南分公司



郭金枝 河南分公司



占金城 湖南分公司



简向荣 湖南分公司



张买丽 湖南分公司



刘艳芳 湖南分公司



刘晓园 湖南分公司



陈莹洁 江苏分公司



李咏群 江西分公司



华萍蓉 江西分公司



胡璇 江西分公司



钟景华 江西分公司



戴琦 辽宁分公司



许丽娜 辽宁分公司



高飞 辽宁分公司



段雅丽 内蒙古分公司



罗冬梅 内蒙古分公司



张金娜 内蒙古分公司



刘霞 内蒙古分公司



薛杰 内蒙古分公司



唐燕 内蒙古分公司



李君 山东分公司



王淑奎 山东分公司



牧鹏 陕西分公司



吴丹 陕西分公司



许国鹏 陕西分公司



张亚莉 陕西分公司



吴昌选 深圳分公司



唐会英 四川分公司



辛倩 四川分公司



张文萍 四川分公司



陆培芬 苏州分公司



黎翠萍 云南分公司



龚根娟 浙江分公司



刘小艳 浙江分公司



郑祥品 浙江分公司



董媛媛 重庆分公司



刘家莲 重庆分公司



周小容 重庆分公司

蛇年莫让“蛇缠腰”！构筑带状疱疹“防火墙”

当腰背出现灼热刺痛时，可能不只是简单的肌肉劳损——这或是水痘-带状疱疹病毒在体内蛰伏数十年后发起的突袭。

这种俗称“蛇缠腰”“缠腰龙”的疾病，看似普通，实则暗藏危机，尤其“偏爱”40岁以上人群。数据显示，我国40岁以上人群超90%携带水痘-带状疱疹病毒。一旦免疫力下降，病毒便可能“苏醒”，引发剧烈疼痛甚至严重并发症！

水痘与带状疱疹病毒同根同源

水痘和带状疱疹的“元凶”都是水痘-带状疱疹病毒。儿童时期感染水痘后，病毒会长期潜伏在神经节中。随着年龄增长或免疫力下降，病毒会沿神经“卷土重来”，攻击皮肤和神经，导致带状疱疹。

典型症状

初期：皮肤灼热、刺痛，易误以为“拉伤”或“过敏”。

爆发期：成簇水疱沿神经分布，常见于腰背、胸腹部。

后遗症期：皮疹消退后，约30%患者遗留带状疱疹后神经痛，疼痛如电击、刀割，可持续数月甚至数年。

不只是疼痛！并发症更危险

带状疱疹可能引发多重健康危机：眼带状疱疹导致角膜溃疡，视力受损；耳带状疱疹引发面瘫、听力下降；病毒侵犯中枢神经系统，造成脑膜炎、脑炎，更是危及生命。

此外，带状疱疹与慢性病会相互加重，形成恶性循环。糖尿病患者感染带状疱疹后创面难愈合；心血管疾病患者感染带状疱疹后心梗风险激增68%！目前带状疱疹尚无特效药，抗病毒治疗仅能缓解症状，难以根除后遗神经痛。

也正因此，预防胜于治疗，国际公认接种疫苗是最有效的预防手段！

2025年2月24日至3月2日是第四届“国际带状疱疹关注周”。带父母接种一剂疫苗，或许就是最实在的孝心表达。守护父母远离“蛇缠腰”的威胁，就是守护他们银发岁月的生命质量——这不仅是医学的胜利，更是给亲情最温暖的盔甲。

Tips：带状疱疹识别治疗小贴士

潜伏的危机：被低估的“缠腰龙”

带状疱疹这种与水痘同源的病毒，儿童时期初次感染后便终身潜伏在神经节中。随着免疫衰老（40岁后免疫力每10年下降18%）、慢性病侵袭或精神高压，病毒会沿神经纤维向皮肤发动“闪电战”：

- 01 72小时预警期**
皮肤出现蚁行感、闪电样刺痛，往往易被误判为肌肉劳损
- 02 48小时爆发期**
腰部、胸腹或头面部出现成簇水疱，沿单侧神经呈带状分布
- 03 30%后遗风险**
皮疹消退后可能遗留顽固神经痛，65岁以上患者慢性疼痛发生率高达65%



致命连环击：并发症比疼痛更凶险

带状疱疹不仅是皮肤灾难，更是全身健康的多米诺骨牌：

- 视力杀手**
眼周疱疹可致角膜穿孔，25%患者出现永久性视力损伤
- 神经风暴**
病毒入侵面神经可致永久性面瘫，侵犯中枢神经则可能引发脑膜炎
- 慢病放大器**
糖尿病患者创面愈合时间延长3倍，心血管患者感染后心梗风险激增68%

三重防御体系：构筑病毒防火墙

- 疫苗护甲：提前布局免疫防线**
重组带状疱疹疫苗展现超90%保护效力，其独特机制可唤醒免疫记忆细胞：
 - 黄金接种期：50岁后免疫力“断崖式”下降前接种最佳
 - 特殊人群策略：糖尿病/慢阻肺患者优先接种，即使曾患病仍需补种防复发
 - 家庭防护网：建议与流感疫苗间隔14天接种，全家共筑防护屏障
- 闪电战疗法：把握72小时黄金窗口**
发病72小时内启用抗病毒治疗（请尽快到医院就诊），可降低50%后遗神经痛风险：
 - 多学科镇痛：联合普瑞巴林+辣椒素贴剂，阻断疼痛信号传导
 - 神经修复术：补充营养神经制剂，顽固性疼痛可结合脉冲射频等治疗
- 愈后休养指南：放松心情打破疼痛循环**
 - 皮肤特护：水疱期使用医用冷敷贴，结痂后涂抹硅酮凝胶防疤痕
 - 神经营养套餐：增加维生素B1/B12摄入，配合经皮神经电刺激治疗
 - 心理重建：放下焦虑，保证充足的睡眠，缓解疼痛相关的焦虑抑郁

草长莺飞 万物生长 抓住补钙“黄金期”

春日的暖阳不仅唤醒了大地，更激活了儿童青少年的骨骼生长密码。《黄帝内经》有云：“春三月，此谓发陈。天地俱生，万物以荣”。春天不仅是万物生长的黄金期，也是孩子们身高增长的关键时期。

为什么春季孩子长得快呢？补钙黄金期有着三大科学支撑：一是阳光维生素工厂，春季紫外线强度适宜，裸露15%皮肤日晒20分钟，可合成全天所需90%维生素D，促进钙的吸收，这对骨骼的生长至关重要。二是运动代谢增强，孩子的食欲和消化功能都会有所提升，营养吸收更加充分，户外活动增加骨骼机械负荷，刺激成骨细胞活性，钙沉积有效提升。三是时令营养宝库，春菜中蕴含丰富的钙、镁、维生素K2等可高效发挥协同作用。

世界卫生组织报告也显示，一年中，儿童身高增长较快的时间是3-5月，是冬季增长速度的2-2.5倍，此时补钙吸收率提升38%。抓住这珍贵的生长窗口期，需构建“钙-蛋白质-维生素”黄金三角。

补钙三驾马车：营养协同作战

① 优质蛋白筑基

● 黄金配比：每日1鸡蛋+200ml牛奶+掌心大小禽肉

● 植物动物互补：豆腐炖鱼提升蛋白质利用率至92%

● 避坑指南：避免油炸加工，优选清蒸、水煮保留营养

② 钙源优选策略

● 乳制品至尊：300ml牛奶=310mg钙（满足4-8岁儿童日需量39%）

● 发酵食品加持：30g奶酪=240mg钙+15μg维生素K2

● 科学烹饪法：菠菜焯水去除60%草酸，提升钙吸收率3倍

③ 维生素精准护航

● 维生素D：每周3次深海鱼（如三文鱼200g=570IU）+日晒合成

● 维生素K2：纳豆20g/日激活骨钙素，引导钙精准沉积骨骼

春日高钙双雄：时令野菜逆袭

食材	钙含量 (mg/100g)	营养组合	食用建议
荠菜	294	维生素C+胡萝卜素	豆腐荠菜羹，钙吸收率倍增
芥菜	230	膳食纤维+叶黄素	芥菜炒香菇，促钙溶出

食用警示：野菜草酸含量较高，建议沸水焯烫30秒后凉拌，保留90%钙质同时去除70%抗营养因子。

家长们不妨记住这个科学补钙公式：（基础钙摄入×季节系数）+（维生素D活性值×运动系数），具体来看，对于

4-18岁青少年人群，春季每日钙摄入量粗略计算如下：4-8岁少年约1000mg（相当于940ml牛奶+50g北豆腐）；9-18岁青少年约1300mg（相当于500ml酸奶+100g芥菜+30g奶酪）。

值得注意的是，补钙也存在一些“误区”。例如，骨头汤补钙效果甚微，熬煮6小时汤钙含量不及牛奶1/25。摆脱药品依赖症：正常饮食和活动的青少年大多没必要补充钙剂，而且过量补钙（>2000mg/日）可能会致血管钙化；维生素D也不宜过量，儿童日摄入超量还可能引发高钙血症。也正因此，依赖药剂补钙和维生素D，不如带着孩子奔向户外好好享受“日光浴”吧。

抓住春光，让营养与生长同频共振。当嫩芽破土而出时，孩子们挺拔的身姿将成为这个春天最美的风景线。