

保险新政下的亮丽作品

新华保险年金产品“金彩一生”亮相

2014年8月13日,被保险业称为新“国十条”的《国务院关于加快发展现代保险服务业的若干意见》正式发布,这是根据7月9日国务院常务会议关于“加快发展现代保险服务业”要求而制定的纲领性文件,一时间关于“保险业之春”的欢呼声响彻云霄。

就在《意见》发布之后两天,新华保险重磅推出年金产品“金彩一生终身年金保险理财计划”(简称“金彩一生”),融合了费率市场化、商业养老、拓宽投资渠道等诸多有利条件,涵盖保险理财、养老、长期规划等功能,成为新政光辉照耀下的亮丽作品。

据悉,“金彩一生”的客户群定位为中高收入人士,是一款利益清晰明确、稳健增值、侧重养老的终身年金保险计划。该计划由主险“金彩一生终身年金保险”和附加险“附加随意领年金保险(万能型)”

组合而成,其中主险为费率市场化改革后的普通型终身年金产品,附加险是具有最低保证利率的万能险产品,具有四大鲜明特色:

第一,锁定利益

作为费率市场化新产品,“金彩一生”主险预定利率较高,利益清晰明确。合同约定给付时间与给付比例,犹豫期后给付首期保费的10%,60周岁前每两年给付基本保额的10%,60周岁开始每年给付基本保额的20%,固定领取毫无悬念。

第二,终身享福

“金彩一生”为终身年金产品,功能侧重养老,自被保险人60周岁开始,养老年金的给付频率和给付比例双加速,为消费者提供伴随终身的资金支持,满足全

生命周期财富管理需求,规避长寿风险。

第三,传承财富

“金彩一生”主险身故保险金不低于所交保费,生前多领多得,享受生活,身后安心传家。前期给付的资金可用于家庭生活规划,后期是养老金的有力补充,身故金可留给后辈,有效保证资金安全,传承财富。

第四,加速回报

“金彩一生”是普通型年金产品与万能型保险的巧妙组合。主险的各项生存类保险金自动进入附加万能险账户,以月复利方式累积增值。附加万能险账户每月公布结算利息(最低保证利率为年利率2.5%),利益清晰透明,投保

人可以灵活支配。

目前国内理财市场发展迅速,除银行理财、股票、基金等大众主流的投资产品之外,互联网金融来势汹汹,为消费者提供了更多理财选择。调查显示,受金融市场波动、政策调整和企业经营风险等因素影响,国内投资者,特别是高净值群体已将“财富保障”作为首要的财富目标,并且将保险作为主要保障和风险分散手段。

面对复杂的理财环境和未来严峻的养老形势,全面考虑人生需求,合理规划资金以弥补退休后养老金的不足,已成为个人理财的重要目标。新华保险“金彩一生”正是以满足个人全生命周期的财富管理需求出发,明确固定利益,产品设计更倾向于消费者,为消费者提前锁定未来的品质生活。

新华保险全国统一客服电话95567

推出全移动互联服务矩阵

泰康人寿十八岁“微”力无穷

8月22日,泰康人寿迎来成立十八周年司庆。在全国卫星连线的庆典仪式上,泰康移动互联领域再添两支生力军——移动官网95522.cn、泰康在线APP和手机站点首次亮相。同时,“一路泰康”公益平台微信服务号也正式上线。至此,泰康人寿搭建起囊括保险资讯、销售、服务和公益全客户接触点,覆盖APP、移动官网和微信公众号等多平台的全移动互联网服务矩阵。刚刚跨入18岁成人礼的泰康人寿,正焕发出青春的无穷“微”力。

移动官网95522.cn定位于泰康的手机服务门户,借助手机端随时、贴身的特点,为客户提供便捷、随身的快速服务通道。泰康在

线APP和手机站点则着力打造全新体验的手机投保平台,从产品设计、投保流程、页面设计等诸多方面,展现不一样的保险新玩法。

“一路泰康”公益平台旨在倡导新的出行礼仪文明,祝福每次出行的起飞顺利与降落平安。该服务号目前设有出行保障、出行百宝箱与活动专区三大板块,融合了保险服务、情感传递、礼仪倡导三重功能。该平台能够提供独家“飞铁侠&小苹果”系列表情等服务,用户参与游戏或分享给朋友,都将有机会赢取Iphone6手机等多重好礼。按照规划,该服务号还将根据用户需求,丰富航班租车信息、在线天气查询、旅行贴士、礼品兑换等定制服务。

作为保险行业移动互联网战略的先行者,泰康人寿创新举措频出。早在年初,泰康人寿就凭借“求关爱”防癌险开启保险社交;凭借“微小宝”、“飞常保”、“铁定保”,颠覆交通意外险市场……十八周年司庆期间,第十四届客服节也正在手机微信端火热进行。从战略布局到资源配置,泰康人寿都展现出打造手机保险第一品牌的决心和毅力。

今年以来,泰康人寿除在互联网领域建树颇多,在养老社区等方面也继续保持领先优势。上海中园、广东粤园养老生活体验馆相继开放,泰康养老社区率先实现京沪粤琼全国核心区域战略布局,并试水苏州等二线城市,

“医养融合”养老商业模式正沿着战略路线图快速推进。泰康人寿以稳步增强的综合实力,向十八岁成人礼交出一份满意的答卷。

在十八周年庆典现场,泰康人寿董事长兼CEO陈东升表示,18岁是走向成人的标志。18年来,泰康人寿伴随中国经济发展、金融改革的大潮一路成长壮大,从一个小型的寿险公司到一个成熟的大型保险金融服务集团,业务范围横跨寿险、健康、养老、投资、互联网产业。未来,泰康人寿要把握保险业新“国十条”的发展契机,致力于深耕寿险产业链,为广大客户提供“从摇篮到天堂”持续一生的全方位金融保险服务。

银行理财收益降温“6时代”渐行渐远

随着8月下旬的到来,银行理财产品“月末效应”依旧难觅踪影。银行理财产品、债基、货币基金的收益全面下滑,“6时代”渐行渐远。

面对收益率整体的颓势,分析师认为,理财产品收益率在未来一段时间将仍然保持向下运行的步调,最早至本季末出现回弹,但希望整体回暖,或需静候年末。

8月20日,从多家银行网点了解到,目前在售理财产品中,预期年化收益率能达到6%以上的理财产品已是罕见,多数产品的预期收益率均在5.5%左右,甚至低于5%。据普益财富统计,8月16日至8

月22日在售的617款银行理财产品中,平均预期收益率为4.80%,其中预期收益率达到6.00%及以上的产品仅15款,而超过六成的产品预期收益率在5.00%-6.00%之间。

具体来看,虽然外资银行产品平均预期收益率达到7.02%,但城市商业银行产品、股份制商业银行产品、农村商业银行产品的平均预期收益率则分别仅为5.27%、5.29%、5.26%,而在国有控股银行产品中这一数值更是低至4.65%。

事实上,8月伊始,银行理财产品预期收益率整体出现了回调现象。据银率网统计,8月首周,

理财产品收益率即整体回调至5.12%,较前一周降0.04个百分点,“月末效应”昙花一现。

事实上,理财产品8月平淡的背后,正是收益率整体的颓势隐现。

在多位市场分析人士看来,市场流动性的宽松与央行对非标资产的限定是银行理财产品的预期收益率回落,并保持到此前相对较低的区间的重要原因。银率网分析师认为,随着预期收益率超6%的产品数量较过去锐减,理财产品收益率在未来一段时间仍然保持向下运行的步调。

另一方面,值得注意的是,央行近期推出一系列微刺激政策决

定了下半年总体货币环境基本将仍然保持较为宽松,银行没有吸聚资金的冲动,因此若无重大政策或事件刺激,银行理财产品收益率近期内升温的概率不高,甚至仍有进一步回调空间。

“随着9月中下旬银行进入3季度的考核时点,理财产品和集合信托产品迎来还本付息高峰,高收益理财产品或将再现。”某理财经理预计道,“不过,由于银行理财事业部改革的启动,理财产品的单独核算、规范管理、信息披露等都将提高理财业务的成本,所以这个回调时间,也可能延迟至年末。”(荣鲍)

中信银行再扩消费金融版图 牵手链家地产推综合金融服务

2014年8月19日,中信银行与链家地产在京签署战略合作协议。双方约定,今后将通过资源整合、渠道共享,开展包括零售金融产品和公司金融产品在内的全面合作。中信银行党委委员朱加麟、链家地产副总裁魏勇出席了此次签约仪式。

中信银行与链家合作后,将为链家客户提供个人贷款、资金监管、财富管理、专属借记卡、信用卡等多项零售金融产品。借助中信的金融平台及链家的交易平台,双方客户可同时享受房地产专业服务及特色金融服务。

作为业内知名的个人不动产服务商,链家地产在全国拥有1500

余间直营门店,经其平台交易的二手房仅2013年成交总额就超1700亿元。中信银行表示,合作后链家客户将有望从银行获得二手房融资专项信贷额度保障及首套房房贷利率优惠,如北京链家首套房客户贷款利率享受9折优惠。在国家相关部门要求商业银行落实差别化住房信贷政策,改进住房金融服务、支持刚需释放的背景下,中信此举算是对当前市场趋势的一个积极回应。相关人员透露,今年下半年以来,中信银行已经针对家庭购买首套住房的贷款需求进一步扩大了信贷规模。

提供房产类消费融资一直是中信银行发展消费金融业务的重

要着力点,与链家合作关系的建立让双方在消费金融领域的共同发展具备了更大空间。事实上,2013年中信银行成立消费金融部以来,围绕住房这个中国家庭消费的最大支出,先后推出了房抵贷、赚楼贷等融资产品,在渠道合作上也是动作频现。据了解,房抵贷推出市场仅9个月时间,放款已超400亿元,近5万个家庭享受到了以房为核心的一揽子消费信贷支持。此次与链家签约,是中信银行继易居中国、我爱我家之后再次与房地产服务商联手。由此可见,与行业知名企业、大型连锁品牌合作,为客户提供一站式、全流程综合金融服务,实现零售业务批

量获客及市场快速扩张,已成为中信银行发展消费金融的重要手段。

在中信银行深化零售转型的道路上,消费金融业务在优化资源配置、获取零售客户、实现零售品牌独特价值等方面一直被寄予厚望,借助房抵贷、车贷等重点业务的强劲发展势头,中信银行消费金融市场开局良好。显而易见,发展消费金融不仅是中信银行应对经济下行期改变资产布局的积极举措,它更日益成为中信银行实现大零售发展战略的得力支撑。期待中信银行在中国推动经济转型、建立扩大消费需求长效机制的道路上发挥更大作用。



齐鲁银行阳光舜城小微支行正式开业

8月18日,齐鲁银行阳光舜城小微支行正式开业。阳光舜城小微支行是齐鲁银行今年获批开业的四家小微支行之一,该行毗邻阳光舜城商业街,辐射阳光舜城社区、天泰太阳树、银丰花园、银丰山庄等高档小区,人口密集,零售市场前景广阔,经过两周左右的试营业,截至8月18日,阳光舜城小微支行存款余额已达1074万元,销售理财1130万元,开立个人活期账户124户,中高端客户46户,个人定期账户53户,积极营销网银61户,手机银行30户。

近几年,齐鲁银行加快业务转型,立足当地,专注小微,不断提升综合竞争力,阳光舜城小微支行将通过一点一滴的行动、细致周到的服务、无微不至的关怀,让小微企业、社区居民感受到齐鲁银行优质的金融服务。

齐鲁银行天津武清支行开业

8月18日,齐鲁银行武清支行隆重开业,这也标志着齐鲁银行第90家营业网点落子天津。

武清支行将紧密依托当地政府,按照监管要求,合法、合规经营,一方面充分利用当地特色和优势,以诚信、高效、便民为切入点,立足当地,服务当地,发展当地,塑造齐鲁银行良好的品牌形象;另一方面充分发挥融资功能,支持当地经济建设、支持当地企业和居民的消费信贷需求,促进当地企业和经济的转型和升级,在自身发展与地方经济的良性互动中寻求稳健、持续发展之路。蓬勃进取的武清经济必将为武清支行的发展带来更为广阔的平台和空间,而武清支行的开业也必将进一步推动天津分行的快速发展。

经过全员的共同努力,截至开业当天,齐鲁银行天津武清支行共吸收各项存款7.41亿元,与40家企业达成合作意向,实现了良好的开局。

开业当天,天津武清支行还与武清区国有资产经营投资公司签订了战略合作。

P2P平台运营成本惊人

上市公司低投入无意实干

据统计,目前已有30家上市公司涉足P2P。目前已有部分涉足P2P的上市公司披露了半年报,结果都不太乐观。一位在网贷及小贷市场浸淫多年的业内人士透露,目前仍有不少上市公司咨询P2P业务,都想组建自己的P2P平台,但有些上市公司涉足P2P刚开始可能是出于提高公司关注度、提升股价的考虑。记者从P2P业内人士了解到:P2P开办成本低,但是运营成本非常高,不少P2P平台在很长的时间内是亏损的。

保险 让生活更美好

征文火爆进行中

“保险,让生活更美好”大型征文活动正在火爆进行中,征文不限题材,字数1500字至3000字。据介绍,在专家的评选后,将评出一等奖一名,二等奖三名,三等奖六名,优秀奖若干名,获奖者最高可获得价值万元的奖励,以及济南市行业协会与齐鲁晚报共同颁发的获奖证书及奖杯。

投稿邮箱: abab669@sina.com; 电话: 0531-85196318

(本综)