

中国人寿跃居《财富》世界500强第42位

高质量发展助力满足人民美好生活的保险保障需求

本报记者 闫明

硕果累累，何止一季之劳，那是多年的春华秋实。

7月19日，美国《财富》杂志发布2018年《财富》世界500强排行榜，中国人寿位列第42位，较去年上升9位，在入选的中国企业中排名第11位。这是中国人寿自2003年以来，连续第16年入选该榜单，成为连续入选次数最多的中国保险企业。此前，世界品牌实验室发布了2018年(第十五届)“中国500最具价值品牌”排行榜，中国人寿品牌继续位列该排行榜第5位，品牌价值高达人民币3253.72亿元，在所有入选的保险企业中排名第一位。

作为中国人寿保险(集团)公司的核心成员单位，多年来，

中国人寿保险股份有限公司始终坚持“重价值、强队伍、优结构、稳增长、防风险”的经营方针，自觉遵循寿险经营规律，实施了清晰坚定的发展战略和科学稳健的经营策略，以发展为第一要务，综合实力大幅提升。公司服务各类客户超过5亿人次，经济效益与社会效益并重。2018年上半年，公司累计实现原保险保费收入3602亿元(未经审计)，较去年同期增长4.1%，市场份额稳居国内寿险行业首位。

中国人寿保险股份有限公司总裁林岱仁表示，高质量发展是顺应新时代变化的必然要求，是破解发展难题的必然要求，也是防控风险的必然要求，必须奋力推进公司规模领先转向质量领跑。今年是贯彻党的十九大精神的开局之年，是改

革开放40周年，是决胜全面建成小康社会、实施“十三五”规划承上启下的关键一年。站在新时代的潮头，中国人寿将坚持新发展理念，以供给侧结构性改革为主线，推动质量变革、效率变革、动力变革，加快实现由销售主导向服务主导转型、由人力驱动向科技驱动转型、由规模取向到价值取向转型，全力推进高质量发展，不断满足广大人民群众对美好生活的保险保障需求。

公司总裁林岱仁同时强调，高质量发展绝不是一个单纯的口号，需要实实在在的抓手落地。中国人寿从2016年开始全面推进销售管理模式转型，经过两年多的持续推进，渠道专业化管理能力不断提升，队伍质态持续改善。公司通过打赢销售管理模式转型升级攻

坚战，逐步形成多元化销售格局。大力发展战略型业务，既是落实健康中国战略的重要举措，也是中国人寿推进供给侧结构性改革、满足人民群众保险保障需求的关键举措。中国人寿目前已形成“康宁”、“国寿福”等一系列保障型明星产品，得到了市场的广泛认可。

自2014年以来，中国人寿大力实施创新驱动发展战略，把科技创新放在了更重要的位置，经过近两年的努力拼搏，基本建成“新一代”系统。打赢科技国寿、生态圈商业模式创新攻坚战，公司正努力将数字化战略融于公司经营管理的各个方面，做好“新一代”建设成果推广应用和后续建设，切实将科技力转化为生产力。在做好创新的同时，中国人寿历来重视风险

防控，近年来妥善应对满期给付等一系列挑战，偿付能力始终保持在280%以上的高水平，被誉为保险业的“压舱石”、“定海针”。

近年来，公司经营管理受到资本市场的高度认可，先后荣获恒生指数成份股主板公司类别“公司管治卓越奖”、最具投资价值上市公司、亚洲最佳寿险公司、年度金牌保险公司、优秀人寿保险公司、2018年高质量发展保险公司方舟奖等荣誉。公司还上榜2018年《福布斯》全球上市公司2000强，位列第35位。

中国人寿跃居世界500强第42位，这靠的是一代代国寿人励精图治，勇于改革创新的实干精神，国寿人也用实力不断践行“相伴多年，值得托付”的诺言。

支付新体验 便民新举措 光大银行携手中国银联 打造“云闪付”APP便民支付平台

近日，中国光大银行联合中国银联共同打造的以“云闪付”APP、银联二维码支付、银联手机闪付等移动支付产品为基础的移动支付便民示范工程在全国100个城市重点商圈、街区和行业商户落地。

据悉，“云闪付”APP发布半年以来，中国光大银行与中国银联已初步实现了包括二维码消费、扫码取现、人到人转账、借记卡余额查询、信用卡账单查询及还款等在内的基础金融服务的打通。成功打造出包括商超便利、公交地铁、菜场及周边15分钟生活圈、餐饮、公共缴费、自助售货、校园、食堂、医疗健康、交通罚款在内的移动支付“十大场景”。

目前，中国光大银行“云闪付”APP用户已可在境外26个国家和地区享受安全、便利的银联移动支付服务，包括打开“云闪付”APP扫码支付，以及开通银联手机闪付“挥”手机支付。

为了让广大客户享受到更多权益，中国光大银行与中国银联联合推出了多项优惠活动：参与“Apple Pay周末立减”活动的用户即日起

至8月19日期间的每周六、日，通过Apple Pay绑定光大银联卡在京东商城、京东到家、唯品会、网易考拉、美团、大众点评消费，享受立减5-10元的优惠；参与“你闪付、我买单”光大银行借记卡消费大回馈”活动的客户，在使用光大银联借记卡在全国指定万宁超市进行银联手机闪付或卡片闪付时，可享受单笔支付金额满60元立减25元的优惠；“新客驾到，荐者有奖”活动可以使光大银联卡持卡人第一次在云闪付APP注册绑定本人光大卡并实名认证后的一周内，使用云闪付APP完成一笔二维码交易可获得最高88元的随机红包奖励；“云闪付同行转账红包”活动可以使光大银联借记卡客户通过云闪付APP成功完成一笔金额不低于2元的“同行转账”（即转出卡为光大借记卡，转入卡为光大银联卡）交易后，即可获得一次金额最高2018元红包的领取机会。

(记者 赵婉莹)

 **中国光大银行**
—— 共享阳光·创新生活

银行理财收益率连降

收益超5.3%的产品市场少见

本报济南7月24日讯(记者 姜宁)“理财新规”出台之后，降低门槛、打破刚兑等新变化的出现，银行理财产品市场迎来了新的发展良机。日前，记者走访济南市各大商业银行发现，虽然与上月底相比，银行理财产品收益率连续微调，但是总体收益情况仍维持在5%以上，一些新客理财产品较受青睐。

“目前在售的一款新客理财产品，市民买的比较多。”兴业银行市中支行一位理财经理告诉记者，这款产品期限为91天，五万元起购，预期年化收益率为5.31%。“虽然说‘理财新规’出台了，但是具体落地实施还需要一段时间，目前理财产品的起购金额仍为5万元。”

而在解放路上另外一家股份制商业银行的网点里，记者发现在售的理财产品收益率从5%到5.25%不等。“确实最近一段时间以来，理财产品收益率都在逐步下降，这主要是银行度过了年中考核季，再加上资金面不是那么的紧张了。”该行大堂



经理介绍，但即便如此，目前银行理财产品收益率仍比去年同期高了不少。

此外，在走访了一些国有商业银行和股份制商业银行之后，记者了解到，目前市面上在售的理财产品，收益率普遍超过5%，但是高于5.3%的却不多。

银行理财新形势下，一些大额存单类产品以及定期存款类产品也在发生着变化。“目前在售的大额存单，三年期年利率4.2625%，较基准上浮55%。”莱商银行济南分行营业部一位工作人员介绍，“而且目前存款产品也

有了一些变化，我们的定期存款按照每年365天计算利息，以100万元为例，莱商银行三年期大额存款收益为129769元，可多收益1894元，相比于之前，收益高、存取灵活。”

此外，银行近期还发售了一些个人类结构性存款。“面向个人客户发行的，以客户的人民币存款作为本金，根据挂钩指标的表现，使客户获得更高收益的存款产品，目前个人结构性存款预期收益率高达4.8%。”莱商银行济南分行营业部工作人员说。

凯升保险销售股份有限公司：

为有车一族提供全方位一站式多元化体验服务



凯升保险销售股份有限公司是经监管部门批准设立的保险销售专业中介机构，控股股东山东凯弘保险销售股份有限公司，全资控股山东盛源汽车服务有限公司、山东凯弘汽车服务连锁有限公司、山东凯升保险公估有限公司、淄博凯维信息科技有限公司，是集汽车销

售、汽车维修等服务于一体的大型保险售前售后服务企业。

凯升保险销售股份有限公司成立于2005年，实交资本5000.6万，总资产8000余万，净资产7000余万。2016年9月28日，凯升保险成功登陆“齐鲁股权交易中心”，股权代码100369，股权名称：凯升保险。凯升保险子公司山东凯弘保险销售股份有限公司已于2016年12月份登陆“齐鲁股权交易中心”，开创保险中介行业母子公司同登股权交易中心之先河！

2015年业务产出2.7亿元，2016年保费产出5.5亿元，2017年保费产出6亿元，承保车辆50万台，庞大的保险资源为凯升的发展提供了广阔资源。公司已成功运营10余年，累计服务客户80万余车次，连续被评选为保险专业代理“诚信示范单位”。2015年由山东省保险中介行业协会理事单位升级为副会长单位，2018年被评为省级“守合同重信用企业”、连续多年被评为市级“文明诚信示范民营企业”。

凯升保险执行稳健经营的

发展战略，继往开来，求新、求变、求发展。始终牢记“为客户、为员工、为公司创造价值、回馈社会”的公司使命，致力于创建“高品质保险”的中介机构，以移动互联网保险为平台，全力为客户提供增值服务。充分利用互联网+、互联网+、跨界、大数据等资源进行整合，垂直化平台打造已走在同行业的最前端。

凯升旗下的汽车养护连锁平台——“凯升养车”成立于2010年，总部位于山东省淄博市。经过八年多时间的发

展，“凯升养车”连锁已经进驻山东省内各个城市，服务于数十万车主用户。“凯升养车”作为一个集线下机油保养、汽车美容、装具精品销售、保险和网上商城等为一体的多元化养车平台，拥有“凯升养车”微信公众号和APP，活跃会员10万人，旨在通过线上平台和线下门店的完美融合，统一服务标准，构建诚信体系，让整个产业更加高效，让用户体验更加优质，努力打造齐鲁大地最强最大的汽车后服务平台。(记者 张頔)