



富德生命人寿线上保全操作 使客户足不出户享受便捷服务



随时随地

方便快捷 为您提供专业保险服务

随着互联网时代的到来,网络已经跟我们密不可分。各种搜索引擎,微信、手机app已经被我们使用得心应手,它们拉近了我们与世界之间的距离,同时也加快我们获取信息、提高我们生活的效率。可以说:互联网已经成为我们的必须品,没有它们我们的生活将失去很大乐趣。

与此同时,各大企业为了提高企业的知名度纷纷设立自己独特的官网以便广大客户通过搜索引擎了解本企业的品牌宗旨、形象以及公司产品。随着用户应用软件的增加,企业又把目光投入到手机app以及微信公共号,通过这几种平台,客户更加方便了解公司概况以及他们的财产安全。

富德生命人寿保险股份有限公司作为



泰康人寿携手胡润研究院 首发《2015中国高净值人群医养白皮书》

2015年9月24日,泰康人寿携手胡润研究院首次联合发布《2015中国高净值人群医养白皮书》。这份60页的专业报告是中国首份针对高净值人群养老和医疗需求的专业报告。调查结果来源于泰康人寿与胡润研究院对1119位中国大陆高净值人士的定量研究,以及对北京、上海、广州和深圳四个城市的40位高净值人士和专家的一对一定性深入访谈。该白皮书显示超七成高净值人群对中高端养老社区感兴趣,而医疗成为决定中高端养老社区成败的关键所在。

千万高净值人群增长率达历年之最。截至2015年5月,中国大陆千万高净值人群数量已达121万,同比增长11%,为历年之最;亿元高净值人群数量7.8万,同比增长16%。香港和台湾千万高净值人群人数分别为19.8万和16.7万,亿元高净值人群人数分别为1.1万和9千。在这一庞大的人群基数上,未来高端寿险、养老险和高端医疗将迎来一个快速发展期。

调查发现,中国大陆千万资产人群平均年龄40岁,亿元资产人群44岁,高净值人群男女比例为6:4。高净值人群总资产达到60.5万亿元,平均家庭年可支配收入255万元,家庭年可支配收入总量为3万亿元。高净值人群在工作以外,最感兴趣的话题是金融投资。

高净值人群购买保险更多出于保障目的。90%的千万高净值人群即109万人拥有商业寿险,平均每人年交保费3.7万元,年交保费

规模达到400亿元,占全国人身险总额的4%。亿元高净值人群平均年交保费接近10万元。

在拥有商业寿险的高净值人群中,90%拥有医疗保险,82%拥有养老保险,73%拥有意外保险,可见高净值人群购买保险更多是出于保障目的,而非投资手段。这一人群对于寿险的重要性是非常认同的,平均达到7.9分(10分制)。资产级别越高,对寿险的重视程度越高。

高净值寿险用户最希望保险公司提供的增值服务是健康体检和运动健身。

调查发现,专业的医疗(包括医疗设施及护理人员)是中高端养老社区吸引千万高净值人群的主要原因,也是决定中高端养老社区成败的关键所在;其次是膳食管理、定期体检、娱乐活动、自然环境和健身活动设施,其比例均超过五成。

私立医院和私人医生需求快速增长。虽然公立医院仍是高净值人群就医的首选,尤其是公立三级医院,但调查发现,私立医院将成为未来三年内中国高净值人群最可能尝试的医疗机构,其中54%选择中资私立医院,48%选择外资私立医院。

高净值人群购买健康保险的比例达80%。重大疾病现金流保障是购买健康保险的主要目的,占比超七成。近六成是为了享受更优质的医疗环境,其次是为得到更先进的医疗设备的诊断和保证更好的住院环境。

(泰康)

遗失声明

以下有价单证已遗失,共计1份,现声明作废,号段如下:安心出行卡(UA10641)10641000460283。

新华人寿保险股份有限公司周口中心支公司
2015年9月29日

展示实力和形象的舞台 联系群众和客户的纽带 第121期

金融
保险

周口晚报
13903947963
周口保险协会
0394-6171223



NCI 新华保险

新华保险首登《2015胡润品牌百强榜》 品牌增值涨幅287% 居金融业之首

日前,胡润研究院发布《2015胡润品牌百强榜》显示,新华保险以120亿元的品牌价值占据榜单第68名,首次进入榜单前百强,同比强劲上升51位。品牌价值涨幅高达287%,涨幅居金融业之首,且是唯一一家进入增值品牌十强的金融企业,显示出新华保险品牌实力的快速提升,以及公司综合实力的显著增强。

2015年,新华保险凭借优异的业务表现,在寿险市场中引人注目。公司上半年实现保险业务收入726.61亿元,同比增长8.7%。市场份额稳居寿险行业三甲地位。得益于2015年上半年投资收益同比大幅增加及业务稳健发展,公司实现归属于母公司的净利润67.52亿元,同比增长80.1%。偿付能力充足率达到245.75%,比上年末增加近20个百分点。

在“以客户为中心”战略的指引下,新华保险锐意创新,通过多款费率市场化产品,

完善公司产品体系,满足客户日益增长的保险需求。如2015年年初推出年金产品“金彩一生”,满足中高收入人群的理财兼养老需求。四、五月,新华保险推出老年系列产品,包含防癌险、年金险和意外险,满足老年人这一细分客户群的需求,进一步完善公司产品体系。六月,“盛世赢家”年金保险面向高端人群销售。八月,“健康无忧”系列重大疾病保险产品开售,旨在为客户提供买得起,有保障的优质重大疾病保险。而在九月之际,新华保险“畅行无忧”两全保险也重磅上市,为客户出行提供全面保障。

据了解,胡润品牌榜由胡润研究院结合了相关经济数据和对消费者的调研结果进行品牌价值综合评估,是国内唯一一个将消费者对品牌的看法列入考量范围,将其量化为价值进行统计的品牌价值榜。

(新华)

布局财富管理“321”战略 平安信托再摘“卓越公司奖”

随着负利率和“金融脱媒”的到来,高净值客户对财富保值增值的需求日趋迫切,财富管理行业亦迎来了前所未有的机遇和挑战。在日前举办的“高端财富管理创新论坛”上,平安信托凭借强劲的综合实力和在财富管理领域的优异表现,成功摘得“中国高端理财实力榜——卓越公司奖”。

据了解,2015年中国私人财富将达到110万亿元,高净值家庭数量达到201万户,拥有约41%的私人财富。为应对中国金融转型大趋势,迎接大资产管理及互联网金融时代的到来,平安信托在2014年底率先启动战略转型,提出打造“投资金融综合服务提供商”的战略目标,着力发展财富管理、私募投行与资产管理、金融同业、PE四大核心业务。

作为推动战略目标实现的四大核心业务之一,平安信托针对私人财富管理业务提出了“321”战略规划,即通过“3”种渠道类型,为客户提供自研和引进“2”套产品服务体系,服务“1”个核心客户账户。

在渠道方面,平安信托将借助平安财富宝APP、客户服务专员、RM(理财经理)组成“海陆空”的客户覆盖渠道体系。据了解,截至目前,平安信托已在全国20个城市设立区域服务中心,由专业的财富管理顾问为客户提供面对面的资产配置方案、家族信托等客户咨询服务;同时借助“指尖上的私人财富管家”——平安财富宝APP,为客户提供专享的资产查询、报告查阅等服务。

在产品领域,平安信托通过“打鱼”和“买鱼”并举,一方面通过标准化与差异化的产品策略,打造自主创新能力,深耕全权委托和量身定制的家族信托业务;另一方面

则从覆盖客户全生命周期的理财需求出发,通过外部“买鱼”,为客户提供穿越市场周期的全天候投资产品,实现客户保值、增值、保障、传承等综合全方位的需求。同时,平安信托通过专业的资产配置顾问团队的建设,提升私人财富管理投研能力,为客户提供理财规划。

截至目前,平安信托活跃高净值客户数已突破3万人。2015年,公司提出“以客户为中心——了解你的客户、理解你的客户、引领你的客户”的全新客户经营理念,致力于将服务营销观念与策略导入信托私人财富管理业务,通过搭建“服务好、产品多、融资易”的差异化金融服务平台,打造平安信托私人财富“财富+”服务品牌,实现以“产品为中心”向“以客户为中心”的转变,以专业化、差异化的服务体系,打造前瞻性的客户服务标准。

近年来,平安信托高度重视风险管理工作,秉承“风险引领市场,市场赢在风控”的风控理念,引入商业银行精细化风控模式,建立“全人员参与、全流程管控、全业务覆盖”的风险管理体系,实现风险引领市场。据中国平安近期披露的平安信托未经审计的数据显示,2015年上半年,平安信托实现营业收入124.9亿元,同比增加30.65%,净利润28.3亿元,同比增加64.53%。此外,平安信托注册资本金增加到120亿元,成为目前国内注册资本金最大的信托公司。

据了解,“高端财富管理创新论坛”暨“中国高端理财实力榜”颁奖活动由《每日经济新闻》主办、银联信协办,本次论坛邀请了行业机构、监管部门共同探讨行业热点,旨在引导中国高端财富管理行业的创新与发展。

(张凉草)

《地震巨灾保险条例》 有望2017年正式出台

9月24日,由中国保险行业协会组织的《地震巨灾保险条例(征求意见稿)》座谈会在京召开。据悉,根据工作进度安排,《条例》拟于2015年年底正式提交国务院法制办,2017年有望正式出台。

自党的十八届三中全会在《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》中着重提出要完善保险经济补偿机制,建立巨灾保险制度,以及“新国十条”明确要求制定巨灾保险法规以来,中国保监会一直在积极推动相关立法工作。据了解,2015年年初保监会便正式成立工作组,启动《条例》起草工作,按有关立法程序要求,在总结国际经验与国内试点实践的基础上,几易其稿,完成《条例》初稿起草。今年3月,保监会小范围征求了行业意见,并在此基础上,修改形成《条例》征求意见稿。《条例》征求意见稿共包括五个章节四十条,第一章总则,第二章地震巨灾基金,第三章经营规则,第四章法律责任,第五章附则。

在我国灾害种类多、地区差异明显的大背景下,一步到位地建立涵盖多灾因的巨灾保险制度难度较大,所以较为可行的路径便是优先解决当前迫切需要的突出问题,从单

一灾害着手,首先建立专项巨灾保险制度,然后逐步研究建立包括多灾因的综合性巨灾保险制度。

“考虑到我国地震灾害发生频率高、分布地域广、经济损失巨大、社会关注度高,且地震保险是国际巨灾保险制度的主要模式之一,选择地震灾害为主要灾因,通过立法先行确立地震巨灾保险制度,是符合我国国情和国际经验的巨灾保险发展模式。”保监会法规部副主任丛林表示。

实际上,近年来,我国在巨灾保险实践探索和理论研究两方面均取得一定成果,地震巨灾保险立法的各项条件也已基本具备。一方面,地方试点为全国性巨灾保险立法打下良好基础。2014年以来,深圳、宁波等地相继开展巨灾保险试点。四川正在开展城乡居民住房地震保险试点,云南、广东等地也在积极研究巨灾保险试点。另一方面,国家各有关部门、研究机构、市场主体等积极开展巨灾风险相关研究,在巨灾保险基础理论、国际比较、制度设计、风险融资等方面取得一定进展。保监会也积极针对巨灾保险立法开展研究,注重分析我国实际情况,吸收借鉴先进国际经验,为立法奠定了良好基础。

(上证)