



平安集团发布国内首份《互联网金融消费白皮书》

伴随着互联网金融的不断发展，线上理财日益成为消费者的首选。为洞察互联网金融消费演进趋势，探索互联网金融营销模式，日前，平安集团携旗下智能财富管理平台一账通和平安金融旗舰店(fmall.pingan.com)联合零壹财经研究院发布了业内首份《互联网金融消费白皮书》。截至目前，一账通累计注册用户已经超过1亿，平台活跃用户数逾1900万，管理资产总额超过1.7万亿元。

互联网理财三大需求：操作简、周期短、资金安全

白皮书显示，各收入阶层对互联网理财的需求特点几乎一致：首先是操作简便、用户体验好，其次是产品周期短、资金流动性强，第三是在风险可控的情况下提供有竞争力的收益率。同时，调查发现，产生这种一致结果的原因在于安全性和流动性相对较高的宝宝类货币基金是各阶层最常购买的互联网理财产品。

互联网理财“爆款”：货币基金、P2P、旅游险、意外险

白皮书指出，尽管线上投资者的“身家”不同，无论年收入是低于5万，抑或高达50万以上，选择货币基金的投资者比例均超过30%。而近年来，P2P平台虽质量分化加剧，风险事件频现，但凭借其收益率优势仍获得近20%投资者的青睐。保险产品方面，额度较小、标准化程度高的旅游险及意外险产品成为销量最佳的保险产品，备受中青年男性投资者追捧。

互联网理财人群特点：“八零、九零”最主力，“高管高知”最能赚

根据白皮书调研结果，参与互联网理财的人群从学历、职位、年龄三方面划分，也存在显著差异。以学历划分，曾进行过线上线下理财的本科及以上学历投资者占比达到86%；从理财获益来看，投资收益超过16%以上的用户中，企业高管高达15%，而中层人员和普通职员比例仅为4%和3%，显示出职位高低与投资收益成正相关。除此之外，作为互联网原住民的80、90后尝试互联网理财的比例更是分别达到了83%和77%，堪称线上理财的主力军。该年龄段人群进行互联网理财的特点表现为偏好周期短、收益稳健、流动性高的金融产品，而对产品种类繁杂、有资料信息泄露风险的理财平台表现出不满和担忧。

互联网理财发展趋势：财富管理智能化、产品营销互动化

通过从多维度对互联网理财人群的年龄分布、行为偏好进行剖析，白皮书建议互联网金融平台未来的发展需着眼于优化顺畅、安全的使用体验，同时根据用户的个性化背景提供智能化、有针对性的资产配置建议。同时，在面向主要受众，即80、90后人群的产品营销中，需进一步加强对该年龄段人群互联网使用习惯的识别，以强互动的形式和娱乐化、趣味化的语境构建与受众沟通的全新纽带。

(洪涛)



太平洋寿险 “东方红”保险理财计划(尊享版)温暖上市

新年伊始，太平洋寿险暖心推出“东方红”保险理财计划(尊享版)，帮助消费者规划和守护多一倍的幸福。

太平洋寿险“东方红”保险理财计划(尊享版)分为针对少儿的“东方红·状元红”和针对成人的“东方红·满堂红”。“东方红·状元红”和“东方红·满堂红”两全保险(分红型)、“附加财富赢家(尊享版)两全保险(万能型)”以及“附加投保人豁免保险费意外伤害保险”组成。

为子女投保“东方红·状元红”，通过资金长期积累增值，可轻松为未来储备一笔财富。在第三个合同生效日对应日，即可以领到相当于基本保险金额120%的特别奖励金，并从第三个合同生效日对应日起，每年都可领到相当于基本保险金额20%的祝福金直至终身。除了特别奖励金和祝福金，从第三个合同生效日对应日起至被保险人年满17周岁，每年还能领取相当于基本保险金额20%的少儿教育金。此外，为了强化教育金储备的功能，在被保险人18-21周岁的合同生效日对应日还可领取相当于基本保险金额50%的大学教育金，为孩子提供求学、深造的资金保障，为他的未来做好充分的准备。

为进一步保障这份守护，“东方红·状元红”还可附加投保人保费豁免的功能，若投保人在交费期内发生身故或全残，可豁免缴纳之后各期保费，不影响任何保单利益。

除了为孩子们规划一生的现金流外，消费者还可以通过投保“东方红·满堂红”为自己的晚年生活作好规划，让退休生活多一点精彩。

太平洋寿险以稳健安全的方式对“东方红·满堂红”进行长期运作，为客户做好养老资金的储备工作。“东方红·满堂红”采用了市场领先的两大生财动力：分红年动力+万能账户月动力。“年动力”方面，除特别奖励金外，在第三个合同生效日对应日起至被保险人年满59周岁，客户每年可获得祝福金，60周岁起可领取养老金，并每年享有红利金。红利金(红利是不确定的)是指每年可参与公司红利分配，分享公司经营成果，红利金每年分配。“东方红·满堂红”可配合个人养老保障的需求选择保费一次返还的时间，客户可选择在年满60、65或70周岁时获得等于所交保费总额的祝寿金。“月动力”方面，若客户同时附加万能账户，主险的特别奖励金、祝福金、养老金、祝寿金和红利均可“零扣费”地自动进入附加万能账户，月月复利结算，持续增值。附加万能账户的设置，使“东方红·满堂红”拥有了更强大的支撑，提供客户固定收益和红利收益的同时，使未领取资金在附加万能账户内进行二次运作，未来按需领取。

(太平洋)

淮阳中银富登村镇银行 重要管理岗位火热招聘中

招聘职位:业务副行长(必须有10年以上银行工作经验,从事过信贷业务,有管理经验)

三农部总经理:有银行从业经验者优先,特别优秀的,从事过其他行业销售也可。限淮阳当地人。

运营部总经理:必须有8年以上银行工作经验,从事过个人及公司业务,有管理经验。

公司金融部,零售金融部,三农金融部:高级客户经理各一名,限淮阳当地人。

银行简介:

中银富登村镇银行是中国银行与淡马锡控股合资成立的村镇银行。淡马锡是亚洲主要的金融业投资者富登金融控股集团是其旗下的全资子公司,在公司治理方面有良好声誉和成熟的运作机制。中国银行是有着百年历史的银行集团,形成了自己稳健的经营风格和广泛的客户网络。两者的结合,能够实现优势互补,进一步增强竞争力。

中国银行与淡马锡控股合资的中银富登村镇银行,积极参与中国农村金融的建设,是

一家致力于为中国县域中的中小企业、微型企业、工薪阶层、农业客户提供金融服务的全国性银行。

中银富登村镇银行吸收中国银行在中国地区的经验及网点布局,利用淡马锡在国外的成功经验和先进的管理模式,本着年轻化、本地化的目标建立村镇银行的高效团队。

中银富登村镇银行目前在淮阳筹建村镇银行,现大规模招募各类人才。欢迎各种专业背景和技能的优秀人才申请各项职位。在专业技能外,我们注重人才的创新精神、积极进取、服务至上、诚信为本。

总体应聘要求:

- 1.本地户口(或原籍)优先考虑。
- 2.学历全日制本科及以上学历,有金融业从业经验或所应聘岗位的专业工作经验及背景(1年以上),学历可放宽到全日制大专及以上。

联系方式:电话:13513872229
简历请投:lishuai2229@126.com

中国保监会启动商业车险条款费率管理制度改革 商业车险改革问答

为进一步保护投保人、被保险人合法权益,维护财产保险市场正常秩序,促进财产保险市场持续健康发展,中国保监会决定启动商业车险条款费率管理制度改革。河南省作为第二批试点省份,定于2015年12月18日正式启用新系统。

一、为什么要进行商业车险改革?

答:第一,商业车险改革是顺应市场化改革方向的需要。去年,国务院出台《关于加快发展现代保险服务业的若干意见》,明确提出要深化保险行业改革,稳步开展商业车险费率市场化改革。商业车险改革是深入贯彻落实党的十八届三中全会精神,认真落实国务院《关于加快发展现代保险服务业的若干意见》的一项重要举措,将进一步发挥市场在资源配置中的重要作用。

第二,商业车险改革是更好地满足保险消费者需求的需要。近年来,我国社会经济环境、道路交通安全状况、汽车产业发展、消费者保险意识等各个方面都发生了深刻而巨大的变化,而商业车险条款费率却一直未进行实质性的调整,产品单一、服务能力不强,保险消费者多样化的需求得不到满足。通过商业车险改革,可以对老百姓关切的问题加以改善,更好地满足保险消费者需求。

第三,商业车险改革是财产保险行业发展的需要。目前,保险公司主动提升经营管理水平的内在动力不足,在怎样加强公司内部控制、提升管理水平、加速转型升级,以及怎样为消费者提供“物美价廉”的服务,满足真正的保险需求上还需要多下工夫。目前,行业可持续发展的后劲不足,车险服务与经济社会发展的需要、与国际先进水平之间的差距不容忽视。通过商业车险改革,可以倒逼财产保险行业提

升管理水平、加速转型升级、为消费者提供更好的服务。

二、商业车险改革对消费者有什么好处?

答:商业车险改革有利于保护消费者利益。一是促进费率公平。预计改革前后商业车险总体费率水平保持平稳,但费率与风险更加匹配,众多驾驶习惯好、出险频率低的低风险车主将享受更低的车险费用。二是拓宽保障范围。新的示范条款扩大了保险责任范围,提高了保障服务能力,有利于更好地保障消费者权益。三是扩大消费者选择权。行业示范条款和保险公司创新型条款并存,丰富商业车险产品供给,满足多层次、多样化的保险需求。四是提升消费者满意度。保险公司以优质优价为目标,良性竞争可以在商业车险价格、服务等方面提高消费者的满意度,让更多的人买得起车险,用得好好车险。

三、商业车险改革的主要目标是什么?

答:深化商业车险条款费率管理制度改革核心目标是把定价权更多的交给市场,进一步激发市场的活力;同时赋予保险消费者对保险产品的选择权,让消费者享受更加人性化、专业化的保险服务;保险监管部门也简政放权,强化事中事后监管和偿付能力监管刚性约束。

四、商业车险改革的主要任务是什么?

答:商业车险改革的主要任务是建立市场化的条款费率形成机制,释放保险公司发展创新的新活力,激发行业组织自我管理的动力。(周口保险行业协会供稿)



2015年泰康大事记

1.成立健康管理公司,布局健康产业,泰康多点发力大健康领域。8月6日,泰康健康管理公司正式开业,同时推出公司首款“泰康甜蜜人生A款”糖尿病健康管理关爱计划,首次为糖尿病患者这一特定人群设计专属产品,提供糖尿病严重并发症保险,并提供了从“防”到“治”的整体健康管理解决方案。

泰康养老也在全年不断发力健康领域,全面承接大病保险市场开拓业务,不断丰富团体健康保险产品线。泰康养老健康险管理中心挂牌成立;团体长期护理保险落地,团体健康产品再添主力军;个人税优健康险产品设计初步完成,投保平台将同期上线。

公司全面布局健康产业,积极进行大健康产业投资,持续推进“大健康+互联网”的战略。10月21日,公司首涉食品电商,领投“我买网”2.2亿美元C轮融资,刷新了食品电商行业融资纪录。11月17日,公司与天士力控股集团签署战略合作协议,并成立天士力大健康产业基金,该基金由公司领投,各合伙人合计认缴出资50亿元人民币,将围绕大健康产业生态圈的建设,积极投资于大健康产业。

2.战略投资南京仙林鼓楼医院,构建“保险+医养”新型医疗体系。9月29日,公司与南京仙林大学城管委会签署增资扩股协议,控股南京仙林鼓楼医院投资管理有限公司。在未来几年内,公司将凭借雄厚的资金实力和客户资源优势,联手鼓楼医院,打造一个在江苏乃至全国领先的集医、教、研为一体的具有国际水准的大型综合医学中心和医养结合示范项目。

战略投资南京仙林鼓楼医院,构建“保险+医养”新型医疗养老保障体系,既是中国医疗产业投资的重大突破,也是公司医疗版图布局的良好开端,更是区域凯撒服务模式探索实践的有益尝试。

3.医养社区“七城联动”创新医养融合模式落地。经过八年的探索,6月26日,公司第一家医养社区泰康之家·燕园在北京昌平盛大开园,投入试运营。燕园对标先进国际标准,结合中国国情进行大

胆创新突破,有机融合保险、医疗、养老三大产业。8月15日,燕园迎来了开园试运营的50日大考——中国保监会主席项俊波一行来到燕园调研,燕园交出满意答卷。11月28日,公司首个康复医院——泰康燕园康复医院落成,首创“1+N”管家式医疗,泰康医养融合模式迈入运营实践阶段。泰康创新实践“一个社区,一家医院”理念,以“养老社区+康复医院”医养融合模式,为社区居民及周边社区提供“预防—治疗—康复—长期护理”闭环整合型医养服务,全方位照护社区居民健康。

9月2日、9月23日公司分别成功竞得蜀园、楚园项目用地;9月18日,泰康之家·吴园项目举行奠基仪式,吴园示范区正式开放。截至目前,公司已实现北京、上海、广州、三亚、苏州、成都、武汉“七城联动”布局,7大养老社区总建筑面积达123万平方米,可容纳1.3万户居民入住,将深度辐射华北、华中、华南、长三角、珠三角等全国核心经济区域,公司已经成为拥有全国最大连锁医养社区的企业。

(待续)



宝钢股份 新华保险 将参与中石油管道整合

日前,中国石油公告称将整合管道业务,随后宝钢股份、新华保险相继发布公告,称将参与中石油管道整合。

宝钢股份公告称,公司将参与中石油股份管道整合项目,将以持有的西北管道公司12.8%的股权,以经备案的净资产评估值为基础,并经各方协商一致的价格投资管道平台公司,获得管道平台公司3.52%股权。

新华保险公告称,公司将持有的管道联合7.09%股权作为对价参与中石油管道资产重组计划,重组完成后,公司持有平台公司3.46%股权。

(证券时报)

展示实力和形象的舞台
联系群众和客户的纽带 第133期

金融 保险
周口晚报
13903947963
周口保险协会
0394-6171223