

新华保险推出特定心脑血管疾病专项保险

12月10日,新华保险在京召开发布会,宣布“附加特定心脑血管疾病保险”12月12日正式上市销售。这是目前公司首款针对特定心脑血管疾病提供专项保障的保险产品。这款创新产品不仅一定程度上填补了目前心脑血管疾病方面保险产品的市场空白,而且是公司升级风险管理服务、完善风险管理产品链条的重要内容。倪子 张俊 文/图

市场需求催生产品细分

传统的健康保险,特别是重疾保险,虽然普适性较强,覆盖疾病范围较广,但已远远不能满足消费者日益增长的需求。

尽管目前市场主销重疾产品中包含心脑血管相关疾病责任,但专项心脑血管疾病保障却较为少见。在对市场需求和客户数据充分调研、综合分析的基础上,新华保险推出“附加特定心脑血管疾病保险”(以下简称“附加心脑血管保险”),主要面向18~60周岁、关注自身健康、有特定心脑血管疾病保障需求的人群,尤其适合处于心脑血管疾病高发年龄区间的中老年人。

作为专项疾病保险,该产品覆盖了33种高发的心脑血管轻重症疾病,包含15种轻症与18种重疾,属于新华保险创新产品。个性化的保障范围也决定了其价格实惠。以40岁女性为例,购买10万元保额,首年保费仅需154元,满足续保条件下最高续保年龄至80周岁。作为附加险,该产品可与个险渠道在销或在途的有效主险搭配,适合新老客户购买。比如,可针对中老年客户群需求,搭配防癌险,提供专项疾病保障;搭配年金险,兼顾精英人士的资产配置和健康保障双重需求;搭配健康险,加固心脑血管保障,适合广泛客户需求。



风险管理服务全面升级

12月6日,新华保险董事长万峰提出将按照“三全”原则全面升级风险管理服务,为客户提供全程、全面、全家的风险管理服务方案。为此,公司要继续实施“以附促主”的产品策略,不断完善风险管理产品链条,包括完善全年龄段产品,打造品牌产品和丰富附加险产品体系。

2018年,公司在全国范围内开展“健康保险进万家”活动,开启“以附促主”的销售模式,在回归保障、提升客户服务水平方面取得了重要成果。半年报显示,2018年上半年,公司实现趸交保费29

亿元。据万峰介绍,其中附加险保费14.9亿元,同比增长200%以上;附加险中,有13.7亿元为健康险,占比超过90%。

2019年,“健康保险进万家”活动全新升级为“健康保险惠万家”,推出附加心脑血管保险和“新华三保”产品组合,以实实在在的产品和服务惠及千万客户。

经过两年转型的深耕细作和发展期首年的持续探索,未来,新华保险将继续坚持“回归保险本原”,提升风险管理能力,做客户全生命周期美好生活的见证者和守护者。

■ 银行播报

中信银行 联合麦当劳推出联名卡

12月6日,中信银行和麦当劳中国宣布推出联名卡。这是麦当劳在中国内地首次推出品牌专属联名卡。持卡人可以在遍布全球的麦当劳餐厅享受专属优惠。中信银行麦当劳联名卡分为借记卡和信用卡,卡面以麦当劳开心乐园餐标志性的红盒子为设计元素,凸显有温度的用餐时光的理念。联名卡持卡人在达到一定用卡条件后可享受多重麦当劳专属优惠和中信银行精选权益。中信银行麦当劳联名卡将主要面向有孩子的女性客群和年轻人客群。即日起,消费者可通过“i麦当劳”小程序或中信银行柜台申请该联名卡。章世刚

浦发银行联合华润集团 推出“浦发华润通”

12月1日,浦发银行与华润集团共同发行联名信用卡“浦发华润通”。“浦发华润通”联名信用卡定位浦发标准白金卡,共推出境内银联和境外VISA两款产品,全面满足客户的不同用卡需求。为充分发挥双方的优势资源,该卡集合“新户见面礼、礼包豪气赠、积分享不停”三重权益,同时融合包括“1元观影、10元滑冰、满千返百和购物卡日满一千最高返200元、每周三会员日可满300元返50元”等多重活动好礼,为广大客户提供更多的服务体验。杨儒超

招行发行 零售小微贷款ABS

日前,“和惠2018年第一期微小企业贷款资产支持证券”在银行间债券市场成功发行。本期项目是交易商协会2018版信息披露指引下国内首单零售小微贷款ABS项目,是招行支持“两小”业务的又一力作,也是招行盘活存量小微贷款。“和惠”2018-1项目的基础资产为招行发放的优质零售小微贷款,发行规模10.51亿元,其中,优先A档8.45亿元,加权平均期限1.75年,信用评级AAA,发行利率3.95%;优先B档0.45亿元,加权平均期限4.88年,信用评级AA+,发行利率4.78%;次级档1.61亿元,加权平均期限5.82年,无评级。段家良

兴业银行出台 服务民营企业“十九条”

日前,兴业银行出台《关于进一步提升民营企业服务质效的意见》,从战略引领、组织推动、服务改进、风控优化、激励约束五大方面提出19条针对性措施。战略引领方面,提出遵循兴业银行“商行+投行”转型发展战略,在风险资产、FTP定价、财务资源、专业研究、科技投入等方面向民营企业倾斜,持续优化服务民营企业的机制和流程。组织推动方面,针对大中小型民营企业采取差异化服务模式。产品与服务方面,加大对民营企业的信贷投放力度,确保民营企业贷款增速高于总资产增速,大力开展信贷资产证券化和投资类资产交易流转。杜红涛

诺亚财富2018年钻石年会落幕

2019年投资什么? 经济金融领域专家给您建议



— 专属于您的理财专家 —

12月3日,为期15天的诺亚2018年钻石年会顺利结束。此次钻石年会共分成5场,共举办大小型闭门会议约400场次,涵盖金融、经济、科技、教育、公益慈善、人文历史等众多领域。这已经是诺亚连续第十年举办钻石年会,此前,诺亚曾在三亚、厦门等多地举办过钻石年会。2019年怎么过?一起听听这些经济学家怎么说。倪子 张俊



把握3个方向 管涛 中国金融四十人论坛高级研究员

管涛认为,2019年不妨重点关注消费升级、市场多元化以及创新驱动这3个方向。“原来中国有很多出口产品以及一些核心技术对美国依赖较大,但在中美贸易摩擦升级的当下,美国已经开始在技术上对我们进行全面封锁,两国人员往来也越来越困难。在此背景下,不论是

进口市场还是出口市场的多元化,都可能是大势所趋。这一过程中也可能蕴藏着投资机会。”管涛表示,中美贸易摩擦既是危也是机,它倒逼着我们消费升级,开发多元化市场以及认真地推动创新驱动并发展跟中国市场相适应的技术创新。

重点关注大市值行业 邵宇 东方证券首席经济学家

邵宇说,2019年中国经济主要的宏观目标是“保卫6、7、8”,“6”指的是经济增长保持在6以上;“7”指的是汇率不要贬值超过7太多;“8”指的是M2广义货币的投放增速不要低于8。这样才能使得经济增长、货币价格

以及广义的货币供应稳住。未来可以投资的是基于需求侧出现的全球化4.0,城市化的2.0或者深度城市化,供给侧主要是工业化的4.0和信息化的2.0。军工、生物医药、保健、安防里头大市值的公司也会成为追逐的标的。

做好长期投资准备 夏春 诺亚控股首席研究官

夏春说,目前是布局股权、二级市场比较好的时间窗口,但要做好长期投资的准备。另外,夏春认为中国资本市场也在积极改革,汲取过去的教训和成熟市场的经验,再配合制造业和科技业的发展,

未来的资本市场机会比较多,尤其是历史经验,成熟资本市场的大发展常常是在经济发展速度下行后出现的,因为这时候企业之间的分化明显,大家更知道要怎么投资。

非必需消费领域增大 陈志武 香港大学冯氏基金讲习教授、亚洲环球研究所所长

“我真实地感受到,在以前温饱问题都没解决的时候,重点关注制造业可以赚钱。但如今温饱这些必需的消费已经解决了,因此我认为我们的经济潜力在于非必

需消费方面,比如说虚拟消费,包括手机消费、网上消费等。虽然这些东西不是必须的,但人们更愿意去花钱购买,这里面也包括文化的消费。”陈志武说。