

## 中国平安 PINGAN

保险·银行·投资

## 金裕人生 让财富传承更轻松

孩子是父母生命的延续,传承财富源于家长对子女的爱。所以家长们要懂得“授之以鱼不如授之以渔”的道理。作为中国平安为高端客户打造的一款保险理财产品,平安金裕人生两全保险(分红型)有四大优势,让越来越多的客户将其作为传承财富的上上之选。

记者 倪子

## 优势一 短期投入终身守护 财富轻松传承

金裕人生特设3年及5年短期交费选择,即可实现您资产传承的愿望,您对孩子的爱将以保单的形式终身守护在孩子身旁,让您的资产完全遵循本人的意愿配置,实现真正的无忧传承。

金裕人生不仅投入期限短,更兼具了安

全性和保密性的特点。保险单是作为合同的形式存在,受相关的法律保护。同时,通过指定保险合同的受益人,金裕人生的身故保险金直接由受益人享有,不作为被保险人的遗产进行分配。

## 优势二 财富现金“生生不息”,守护孩子成长

金裕人生人性化的生存金定期领取功能,就像父母对孩子默默的关心,帮助父母时刻守护在孩子身旁:60周岁前,每两年生存领取基本保额的10%,孩子小的时候是零花钱,长大了作为教育金、婚嫁金,成年之后作为收

入现金流。60周岁起,孩子每年生存可以领取基本保额的6%,从容地规划自己的养老生活。终身相伴的现金流,可以满足孩子人生不同阶段的需求,在保证资产稳健传承的同时,化作一份份的爱呵护孩子每一步的成长。

## 优势三 财富灵活还可贷款,满足不时之需

金裕人生作为平安的分红产品,拥有它的客户还可以获得保单红利,分享平安分红保险的经营成果,让孩子在享受定期生存金领取的基础上更添一份惊喜。

生存金及红利若暂时不需领取,可以留在平安享受累积利息,有需要时可以选择

部分领取,满足孩子生活的随时之需。当急用现金时,还可以最高申请现金价值的80%进行保单贷款,保障您和孩子的紧急之需。

这些功能的加入让保单的资金运用更灵活,让金裕人生不仅实现财富的规划,更能人性化地满足孩子的多种需求。

## 优势四 身故保费全额返还,实现富传三代

定期领取的生存金和保单红利让孩子可以享受优雅自如的生活,如孩子在百年后归老,其后代,即您的孙辈作为身故受益人仍可全额领回所交保险费,让您的财富继续传承。这样的设计不仅保证了您的财富的传承,更有利于您整个家族资产的积累和不断延续。

这种规划不仅保障了资产的轻松传承,而且终身生存领取设计,更让孩子在无忧成长的同时,逐步养成规划消费的好习惯,让孩子时刻感受到家长的守护。

财富传承的不仅是资产,更是家长的关怀和守护,让财富传承更轻松,选择金裕人生。

## 保险动态

太平洋人寿河南分公司向媒体通报经营状况  
2012年保费收入超81亿元  
公司连续6年实现20%以上增长

1月6日,中国太平洋人寿河南分公司举行2013年媒体、特别监督员新春联谊会。会上,公司向媒体通报了经营状况:2012年保费收入超81亿元,公司连续6年实现20%以上增长。

据介绍,近两年来,河南分公司积极实施“以客户需求为导向”的战略转型,在治理销售误导、保护消费者权益方面推出了一系列行业领先、市场领先的举措,例如:神行太保、客制化投保、让保单飞、承保透明化、理赔透明化、通赔通付、保全GPS等项目,这些项目都是基于新技术应用的模式创新和流程再造的结果,简化了服务流程,提高了服务透明度,全面提升了客户的服务体验。

据悉,中国太平洋保险1991年进入河南。2000年底分业经营以来,公司实现了超常规、跨越式发展。2012年河南分公司共实现各类保费

收入81.59亿元,市场份额12.71%,位居河南市场第二位。公司已经连续6年保持系统内AAA第一,连续6年实现20%以上增长。河南分公司已累计向700万客户提供了总价值超过3000亿元的保险保障。2003年以来,河南分公司累计赔付各类赔案19万件,赔付金额10.19亿元,其中2012年赔付各类赔案1.9万件,赔付金额2.3亿元,理赔案件平均处理时效2到3个工作日,每月赔款支出近2000万元。

在联谊会上公司向媒体代表颁发了特别监督员聘书。太平洋人寿河南分公司党委书记、总经理崔顺心表示,邀请、聘用行业监管机构和省内主流媒体人士担任河南分公司的特别监督员,以此拓宽社会监督渠道,提升公司的综合管理水平、服务质量和水平,提升公司的品牌形象。 记者 倪子

公众责任险  
为经营者转嫁风险

2012年11月23日,山西寿阳一家火锅店发生一起爆炸事故,共造成14人死亡,47人受伤,损失巨大,该店的经营者由此将面临巨额的经济赔偿责任。而对于其他大多数同类经营者来说,未雨绸缪,合理转嫁风险,降低管理成本支出,是此类事故带给我们的有效启示。公众责任险就是这样一款适合营业场所经营者实际需求的保险。

公众责任险的保障范围是在保单明细表列明的范围内,因其经营业务范围内的经营行为发生意外伤害而造成他人(第三者)人身伤亡和财产损失,依法应由被保险人承担的经济赔偿责任。在实际生活中,各类营业场所,如商场、酒店、餐馆等,都有意外事故发生的可能性,而各类意外事故的发生必将增加经营主体的管理成本,

经营主体可通过投保公众责任险,将因在其营业区域内发生意外事故而造成的对于第三者的损害赔偿赔偿责任转嫁给保险公司,从而有效地降低自身的风险,减少管理成本的支出。该险种可适用于企事业单位、社会团体、个体工商户,这些市场主体均可为其经营的办公楼、酒店、商店、医院、影剧院等各种公众活动的场所投保该险种。

平安保险温馨提示:公众责任险分为主险和附加险。一般各家保险公司都将停车场、游泳池、电梯、广告牌等一些附属设施作为附加标的,经营者想要将这些标的也列为承保项目,需要再以相应附加险形式附加投保。

记者 倪子

## 财金播报

● **中信银行首推“摇一摇”转账手机支付** 日前,中信银行在业内首推“摇一摇”转账支付功能,打破了传统银行转账汇款的“提交”、“确认”和“完成”等繁琐的操作环节,用户通过手机的摇动,即可完成交易。用户登录中信银行移动银行后,在转账菜单中选择“摇一摇转账”,根据提示轻摇手机即可完成转账支付交易。在收款方的选择上,摇一摇转账支付功能中的收款人既可以是中信银行账户,也可以是其他银行账户,使用任意银行账户均能收款。目前,中信银行已开发出苹果 iPhone 客户端版,近期还将开发出 android 手机、Windows Phone 7 手机客户端以及账户搜索功能。 倪子

● **浦发银行联合丹尼斯举办刷卡活动** 1月9日,凡持浦发银行卡,包括浦发借记卡(含轻松理财卡、东方卡、“浦发单信”贵宾卡)、浦发信用卡(含中国移动借贷合一联名卡)等浦发银行发行的有效银行卡,在丹尼斯花园店、丹尼斯人民路店,刷浦发银行卡消费满人民币888元,即可获赠米奇星辰真空保温瓶或毛巾礼盒。 史晓飞

● **兴业银行成功拦截电信诈骗案47起** 1月5日,兴业银行郑州分行传来消息,2012年该行成功堵截电信诈骗案47起,为客户挽回资金损失约345万元。该行保卫部人士提醒,电信诈骗案件已成为近年来主要诈骗案种,其诈骗手段主要为利用短信群发器向不特定的社会群体发送信息,编造各种身份和理由,诱骗事主的身份证号、卡号、密码或直接要求汇款、转账,骗取钱财。 张建功

● **工行蝉联中国最具价值金融品牌** 近日,全球知名品牌研究机构明略行发布了今年的“最具价值中国品牌50强”榜单。中国工商银行以404.44亿美元的品牌价值位列中国金融类品牌第一,连续第三年成为“中国最具价值金融品牌”。据测算,自2006年明略行首次发布“最具价值全球品牌百强榜”以来,6年中工行的品牌价值已经增长了152%,年复合增长率达20.32%,成为全球成长性最好的金融品牌之一。 张晓辉

● **交行电子银行服务“受宠”** 2013年元旦假日期间,交行电子渠道共处理交易940万笔,其中,95559电话银行自助语音(IVR)共受理客户来电53万笔,比去年同期增长2.05%。据介绍,目前交行电子银行已涵盖网上银行、手机银行、自助银行和电话银行等多种电子渠道,并形成了以无卡金融、移动金融、远程金融和自助金融为代表的“e动交行”电子银行服务品牌。 全权

● **建行联合波士顿咨询公司发布财富报告** 今年,建行私人银行继续与波士顿咨询公司(BCG)合作,开展中国高净值市场及客户研究工作并撰写完成《2012年中国财富报告:洞悉客户需求 致力科学发展》,报告显示,2012年中国私人可投资资产总额将超过73万亿人民币,较去年增长14%,截至2012年底,预计高净值家庭(可投资资产在人民币600万元以上)数量将达到174万户,较去年有17%的增长。 张新乔

● **民生银行创新推出小微手机银行** 近日,民生银行正式推出小微手机银行。小微手机银行既具有跨行账户管理、跨行资金归集、网点排号、手机号转账、转账汇款实时到账、投资理财等个人手机银行特色服务,又推出了公私账户集中管理、大额转账、二维码收付款、乐收银行账户管理、小微贷款、回单验证等创新功能,为小微客户提供了丰富周到的移动金融服务。 董斌

● **省农行业务部举办高端客户家庭教育论坛** 日前,省农行业务部为深层次服务高端客户,满足高端客户对家庭教育及资产配置日益多样化的需求,举办了高端客户家庭教育论坛暨金钥匙·开阳人民币理财产品说明会。会议邀请相关专家就“家庭教育论坛——如何将成功传给下一代”进行了专题报告,并就金钥匙·开阳人民币理财产品进行了专业介绍。 张俊涛

● **新华保险提供更优质保险服务** 2012年10月16日,新华保险驻马店中心支公司理赔人员接到报案,一刘姓村民在驾驶摩托车外出时发生意外。经审核,刘先生投保了多份保险,意外身故保额累计134万元。同时刘先生还为其儿子投保《吉祥至尊A款》、《祥瑞一生》等保险,豁免保费17.9万元,累计赔付金额高达151.9万元。新华保险通过更快、更易、更关怀的理赔服务,带给客户更多温暖和安慰。 张甲磊

● **平安产险河南分公司获得好评** 近日,平安产险河南分公司同时收到河南交运物流公司送上的牌匾、锦旗、表扬信,对该公司的优质理赔服务给予赞扬。2012年,平安产险河南分公司财产险理赔部以95.7%的未决案件清理率勇夺全国桂冠,并通过团队竞赛、关键指标周报跟踪等措施,保证了通赔服务的高效落地,赢得了客户的赞誉。 梁斌

● **平安人寿智能手机E服务获殊荣** 日前,在2012年度第三届“保险信息化技术峰会”上,平安人寿智能手机E服务APP凭借其强大查询保全功能、便捷的操作体验、创新智能的服务模式,荣获“2012年度中国保险行业信息化优秀项目奖”。据了解,平安人寿E服务APP是面向iPhone手机客户全新推出的自助智能服务客户端,用手机登录APP STORE 搜索“平安人寿”下载安装后,即可用手机办理保单查询、保全变更、资讯服务等20余项服务。 张翠

兴业银行 WELLS FARGO BANK CO. LTD. 郑州分行				
兴业银行一周理财新品				
产品名称	起点金额	产品期限	参考年化收益	发行日期
万利宝	100万	开放式 满一年可赎回	6.80%	1月7日-1月14日
天天万利宝	500万	62天	4.90%	1月5日-1月14日
天天万利宝	5万	35天	4.45%, 30万(含)以上4.55%	1月5日-1月14日
天天万利宝	5万	90天	4.55%, 30万(含)以上4.65%	1月5日-1月14日
天天万利宝	5万	181天	4.7%, 30万(含)以上4.75%, 100万(含)以上4.8%	1月5日-1月14日
天天万利宝	5万	269天	4.8%, 30万(含)以上4.85%, 100万(含)以上4.9%	1月5日-1月14日
天天万利宝	5万	360天	5.00%	1月5日-1月14日

兴业银行高端理财产品定制服务已开通,专为1000万元以上的您定制专属理财产品,敬请咨询! 投资有风险 理财需谨慎 更多理财产品详询: 0371-69337606/07