

新华保险 满足全方位保险需求

规避生活风险,规划未来养老

2013年,在保险行业新政和投资渠道放开的引导下,保险公司的投资收益有望逐步提升,融合“保障”和“投资”功能的资产导向型产品无疑成为各大寿险公司新一轮产品硝烟战的主角。同时,随着人类寿命的不断延长,市场投资环境诸多不确定因素,追求市场收益的养老金保险越来越为广大消费者青睐。

顺应这两大趋势,新华保险面向市场隆重推出“尊贵一生·精选财富计划”。该计划在新华保险河南分公司11年司庆之际强势登陆我省。作为司庆献礼产品,该计划颇引业界关注,仅在郑州地区首销日当天便以近千万元的销量实现完美收官。业内人士认为,该计划短期回报与长期理财兼顾,满足客户全方位理财、养老需求的同时,又可为客户提供长达终身的保险保障,符合当下金融环境下我省百姓对于养老、理财、保障的需求,势必引爆河南市场。

郑州晚报记者 倪子 张俊 通讯员 张甲磊

据预测,到2013年年底,中国社会满60岁人口预计突破2亿,并在2030年前后进入老龄化高峰期。随着人类寿命的不断延长,市场投资环境诸多不确定因素,追求长期收益的养老金保险越来越为广大消费者青睐。在这样的背景下,新华保险推出的“尊贵一生”终身年金产品,为广大客户提供更符合时代需求的选择,协助其管理并提升自己的生活品质。

“尊贵一生”是新华保险围绕“大众富裕”这一核心客户群研发的第一款终身年金保险,旨在通过资金的合理规划,妥善解决人们生活风险。购买此产品的客户在66岁之前,每年能够领取保险金额6%的年金,66岁开始每年领取的金额加倍,直至终身。通过专款专用的年

金给付,“尊贵一生”为客户提供了持续、稳定且与生命等长的流动资金,保证客户晚年的高品质生活。

“尊贵一生”秉承了新华保险一贯倡导的保额分红的优势,通过年度分红的方式提升客户的保险金额,使客户领取到的年金逐年递增,不仅适度缓解通货膨胀的压力,而且还充分发挥寿险产品的规划保障作用。此外,新华保险为客户设立了支取灵活的累积生息账户,通过月复利的方式,可实现零散资金的自动增值,为客户没有领取的生存金“锦上添花”。

业内人士认为,“尊贵一生”在一定程度上解决了退休后每年稳定的经济来源问题,在原有的社保养老金外,多了一块自己规划的“养老试验田”。

立足中长期投资,收益更加稳健

据了解,“精选一号”是新华保险与资本市场紧密集合,在提供寿险保障的前提下,立足于中长期稳健投资收益的一款资产导向型保险产品,持有越久,累积收益越高,为客户提供了一个上佳的保险理财方案。其中,在银行柜台销售的为“精选一号”两全保险(万能型),在个人渠道销售的为“附加精选二号”两全保险(万能型)。

首先,精选资产,保证利率,收益可期。“精选系列”为客户精挑细选优质的核心资产,将不低于90%

的资金投资于特定创新金融产品项目,项目每年预期收益率不低于5%。

其次,领取灵活,资产透明。“精选系列”的客户可选择不定期领取,也可以选择保单7年到期后满期领取。此外,该产品还具有保单贷款的功能,使投资理财更加灵活方便。

“精选系列”还具有两全保障的功能。当被保险人身身故或全残,客户可获得高于保单账户价值的保险金。

光大银行推全民健身阳光联名卡

近日,中国光大银行郑州分行携手郑州黄金时代科技健康产业有限公司推出一款以“运动改变生活”为主题的“全民健身阳光联名信用卡”。该联名卡融合了光大银行信用卡金融服务系统与郑州黄金时代健身俱乐部会员服务平台的所有功能。客户成功申办全民健身阳光联名信用卡,持卡可享黄金时代健身俱乐部会员所有优惠待遇,持卡在黄金时代健身俱乐部消费可享正价八折优惠,刷卡购买年卡以上卡种赠送月卡一张,还可享受每年免费体验健身两次。白金卡客户还可享受光大银行贵宾客户的系列尊贵礼遇。

倪子

河南交行加大小微企业支持力度

近年来,交通银行河南省分行不断探索与小微企业多方位的金融合作,并针对小企业融资需求量身定制的“展业通”综合服务品牌。目前该产品已形成6大组合、17个产品系列。这些产品在小企业采购、生产、销售、投资等不同发展阶段上,满足融资、结算、现金管理、理财以及小企业经营者个人投资、消费等全方位的金融服务需求。据悉,河南交行的组织架构一共有30个机构专门服务中小企业,河南交行在7家零售中心行的基础上,增设13家计划单列专营行,专门从事零售信贷业务,今年还要增设8-10家计划单列行。

全权

郎咸平5月郑州演讲

5月11日,由新浪河南、郑州天亿资产管理咨询有限公司联合主办、河南龙腾创元文化传播有限公司承办的“2013聆听郎咸平”在郑州举行,届时郎咸平教授将带来精彩演讲。郎咸平,一直致力于以国际化视野解读中国经济现象及中国本土商业案例的解剖。素有“郎旋风”、“最敢说真话的经济学家”之称。天亿资产是河南首家专业从事金融投资教育培训的企业,此次特携手新浪河南主办本次活动,旨在就当前多变复杂的经济形势为广大企业家及投资者指点迷津。与此同时,本活动还得到EASY-FOREX易信公司的鼎力支持。易信CEO,Michael先生曾任苏格兰皇家银行高管,届时也将为郑广大投资者答疑解惑。

倪子

华夏银行网银销售个人理财产品突破3000亿元

截至今年4月16日,华夏银行个人网银渠道已累计销售个人理财产品达3333.31亿元,占全部销售量的57%,自网银渠道开通以来,销售占比逐步提升,个人理财业务初步实现网点柜台和电子渠道销售协同增长效应。2012年,借助“龙泽华夏 盈享财富”理财营销竞赛,个人业务部强力推出了针对白天无暇购买理财产品的上班族群的专属网银产品——“理财晚间档”,2012年仅这款产品就销售27只,累计销售额达81亿元。2013年以来,“理财晚间档”每月滚动发行,销售量稳步上升,其中,网银渠道个人理财产品销售量已达1073亿元,占本年全部销售量的66%。

常罡

民生银行上榜“中国中小企业首选服务商”名单

近日,工信部在北京首次发布“中国中小企业首选服务商”名单,中国民生银行凭借在中小企业金融服务领域已经摸索出的“特色化、批量化、专业化”的商业模式,以及大力实施的特色营销管理模式、风险管理模式、内部管理模式、品牌管理模式以及创新开拓的中小企业金融服务产品等,经过三轮评比,最终入选“2012中国中小企业首选服务商”。工信部此次发布首选服务商名单,旨在引导各类机构和服务商为中小企业提供“诚信、优质、创新”服务,营造优质高效的服务环境,带动全社会的力量关心支持中小企业的发展,培育中小企业服务品牌,助力中小企业转型发展。

董斌

建行试点发行城镇专享理财产品

为提高建行县域市场影响力,满足城镇化进程中所辖县域居民的理财需求,在总行金融市场部的支持下,今年3月底,总行个人存款与投资部在湖南省分行试点推出了一期“利得盈”城镇地区专享理财产品。产品设计充分考虑到城镇县域地区居民投资偏好,产品特点为保本理财产品,期限为90天,6月底到期兑付,预期收益率略高于建行同期限产品,主要销售对象为县域及城镇客户。

张新乔

财金播报