



中国平安携手奥运冠军支教团走进希望小学 传承奥运精神 用爱成就梦想

活动背景:
恰逢2015支教行动收官

当天,中国宋庆龄基金会副主席井顿泉、中国平安集团品牌总监盛瑞生、中国宋庆龄基金会基金部部长、羽毛球奥运冠军唐九红、跳水奥运冠军高敏等14位冠军运动员共同出席了本次活动。

据了解,此次活动恰逢中国平安2015支教行动收官。活动上,中国平安集团品牌总监盛瑞生表示,“专注,为明天”是中国平安的公益理念,为此平安做了很多创新的举措,比如今年的知识众筹和梦想置换。同时也很高兴与中国宋庆龄基金会共同举办本次冠军进校园活动,希望同学们传承冠军精神,积极向上,茁壮成长。

中国宋庆龄基金会基金部部长唐九红也在活动中表示,“关注民族未来,培育少年儿童的未来事业”是中国宋庆龄基金会的重要宗旨,中国宋庆龄基金会冠军基金自2015年5月30日成立以来,通过各种丰富多彩的活动帮助青少年了解体育文化,增强体质,拓宽视野,让他们感受体育的魅力。

公益跨界:奥运精神走进希望小学

冠军运动员们一走进位于海口市的新坡平安希望小学,立刻被热情的孩子们团团围住。在本次的支教活动中,孙海涛、叶乔波、高敏等冠军运动员也为孩子们讲述了个人的成长经历。残奥会冠军孙海涛结合自己的经历,告诉孩子们要不畏失败,勇于拼搏。他还在现场与孩子们进行拔河比赛,教育他们面对困难要讲究战略、

战术,凝聚团队的力量,一切皆有可能。

叶乔波和孩子们分享了自己最喜欢的三句话,昨天已成为过去,明天还是梦想,今天要把每一分每一秒,做最好的自己,勉励孩子们珍惜时光,好好学习本领。

此外,冠军们还分成四个部分分别带领不同年级的孩子们进行了篮球、排球和体操的教学与

互动,让他们亲身得到冠军们专业的体育运动指导。随后,冠军们还与希望小学的孩子组成了两队进行友谊篮球比赛。在这场篮球比赛中,最高的运动员有两米零六,最矮的选手不到一米三。虽然个人实力相差悬殊,但是孩子们沉浸在与冠军同台比赛的欢乐中,体会到了竞技和团队协作的意义。

活动创新:互联网+公益3.0成果不俗

在本次活动中,冠军运动员们还与孩子们互相交换了礼物。据了解,这种形式属于平安支教此前开展的“梦想置换”,即孩子们用自己亲手创作的作品在平安支教的微站平台上与网友交换心中的梦想。这种新颖的模式既圆了孩子们的梦想,又改变了以往线下支教的局限,让孩子们意识到付出才会有收获,有助于树立他们独立、自强的自我价值观。

冠军运动员们还代表广大网络志愿者给孩子们

带来了《平安知识众筹100问》,这些问题都是志愿者在支教期间收集到的孩子们的问题,由平安知识众筹平台号召网友来回答。以往的线下支教会让很多有意愿却没有时间的人望而却步,而知识众筹这一“网络支教”的创新举措,让全国范围内的网友都能通过这种形式参与到支教行动中。梦想置换、知识众筹以及创新的网络支教形式,是平安将互联网与公益深度结合的范例,此次互联网+公益3.0模式的尝试,也取

得了丰硕的成果。

据悉,中国平安2015支教行动共涉及35所希望小学,近1000名志愿者走进校园,近四万名网络志愿者参与到创新模式的网络支教中,突破了以往支教参与方式单一的瓶颈,打造“超越时空”的爱心支教。中国平安企业社会责任负责人表示,今后将始终不渝坚持“专注、为明天”的公益理念,号召更多的爱心志愿者参与到平安的支教活动中,不断创新支教形式,为孩子们带去不一样的支教体验。

11月27日上午,由中国平安与中国宋庆龄基金会共同发起的“传承奥运精神,用爱成就梦想”冠军进校园活动在海南成功举办。本次活动中,由14名冠军运动员组成的支教团亲临海口新坡平安希望小学,为在校师生分享了个人成长经历,鼓励孩子们坚持梦想,学习冠军们积极向上、勇于拼搏的奥运精神。

倪子 范斌华

中高收入人群 专属保险计划

作为年轻一代的家长,希望为孩子的成长提供长期、持续的资金规划,传承财富,尽早积累,给孩子留一笔看得见的钱;作为女性群体,热衷于消费,但疏于打理自身财务,月光问题严重,又想提早为退休生活做准备;作为白领群体,既想具有基本养老保障,又想减轻未来的生活负担;作为企业主群体,金融市场的波动与企业经营风险,让高净值人群更加注重风险分散,希望通过更合理的资产配置,强化风险的抵御能力。

面对现在忧虑的人群,新华保险为满足各个年龄段的需求,特推出“金彩一生”产品。这个产品的诞生,融合了费率市场化、商业养老、拓宽投资渠道等诸多有利条件,涵盖保险理财、养老规划、财富管理与传承等多项功能,以满足个人全生命周期的财富管理需求出发,明确固定利益,产品设计更倾向于消费者。也可在子女教育、创业、嫁娶时进行相应的资金领取。它的客户群定位为中高收入人士,因为中高收入对生活品质的追求较高,未来社保养老肯定无法满足需求。

新华保险「金彩一生」终身险更趋保障性 养老问题变得妥妥的

新“国十条”正式发布后,未来为险资长期投资“专属定制”的投资领域将扩大,将更多参与国家重大工程、民生工程和新兴产业,提高保险资金配置效率,预计投资收益率将保5%以上。同时,央行降息政策的出台,也让更多老百姓愿意选择保险作为更加稳妥的家庭财务规划工具。

在此背景下,新华保险倾力打造“金彩一生”终身年金保险。一经推出,该产品便荣获第七届中国保险文化与品牌创新论坛暨第九届中国保险创新大奖颁奖盛典“最具市场影响力保险产品”大奖。

倪子 张俊 徐燕

满足客户终身养老保障需求

“金彩一生”由主险“金彩一生终身年金保险”和附加险“附加随意领年金保险(万能型)”组合而成,其中主险为费率市场化改革后的普通型终身年金产品,附加险是具有最低保证利率的万能险产品,具有四大特色:

第一,锁定利益。作为费率市场化新产品,“金彩一生”主险预定利率较高,利益清晰明确。合同约定给付时间与给付比例,犹豫期后给付首期保费的10%,60周岁前每两年给付基本保额的10%,60周岁开始每年给付基本保额的20%。

第二,终身享福。“金彩一生”为终身年金产品,功能侧重养老,自被保险人60周岁开

始,养老年金的给付频率和给付比例双加速,为消费者提供伴随终身的资金支持,满足全生命周期财富管理需求。

第三,传承财富。“金彩一生”主险身故保险金不低于所交保费,生前多领多得、享受生活,身后安心传家。前期给付的资金可用于家庭生活规划,后期是养老金的有力补充,身故金可留给后辈,有效保证资金安全。

第四,加速回报。主险的各项生存类保险金自动进入附加万能险账户,以月复利方式累积增值。附加万能险账户每月公布结算利息(最低保证利率为年利率2.5%),利益清晰透明,投保人可以灵活支配。

降息下保险愈发凸显重要性

业内人士表示,目前国内理财市场发展迅速,除中国的老龄人口数量正加速增长,我国社保体系养老金却一直存在缺口。理财、股票、基金等大众主流的投资产品之外,互联网金融来势汹汹,为消费者提供了更多理财选择。调查显示,受金融市场波动、政策调整和企业经营风险等因素影响,国内投资者,特别是高净值群体已将“财富保障”作

为首要的财富目标,并且将保险作为主要保障和风险分散手段。

理财专家提醒消费者,降息不能降保障,人生的风险不会因降息而减弱,在大众理财渠道收益走弱的情况下,保险越发凸显出其重要性和必要性,尤其是像“金彩一生”这样兼具理财与保障功能的终身年金型产品,更是眼下调整资产配置时的优选。

