

2015 金融榜样

平安集团发布国内首份《互联网金融消费白皮书》 智能财富管理平台 引领互联网金融发展

近年来,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。12月22日,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》(下文简称“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,引领了互联网金融发展。倪子 范斌华

操作简单周期短资金安全

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:第一是操作简便、用户体验好,第二是产品周期短、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,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。

80、90后成线上理财主力军

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显

著正相关。

除此之外,作为互联网原住民的80后、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,而对产品种类繁多、有资料信息泄露风险的理财平台表现出不满和担忧。

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后、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,以加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。

平安集团品牌总监盛瑞生

介绍,通过第三方机构对平安集团“财神节”“女神节”等金融营销活动以及其他互联网平台数据的调研,发现消费者对这类平台化、节庆式、强互动的互联网金融主题营销活动的接受度很高。同时,从具体产品来看,为了迎合互联网主流消费者的需求,平安也进行了一系列的产品创新,包括针对年轻人客群打造的平安橙子(直通银行)、壹钱包花漾卡等产品以及为用户提供智能化投保、理财方案的好车主APP和平安一账通等。

一账通累计注册用户已超1亿

作为国内首个智能财富管理平台,平安一账通在平台规划期即瞄准了用户对智能理财顾问式服务的需求,不仅是让用户购买金融产品,而是要激发用户的理性思考,真正实现个性化的财富管理。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。值得注意的是,一账通中注册的1亿用户基本上都是金融级别的用户。

而平安金融旗舰店作为一账通的产品组合和场景实现,在产品呈现方式以及页面浏览路径的设计上,都直击这一痛点,基于海量数据对用户进行全面的画像、识别用户的个性化理财需求。例如通过清晰的人群分类(比如按初筑爱巢、事业有成、单身贵族等人生阶段)、场景式主题的区域(如保障、赚钱、借钱、寻宝等菜单设计)等,真正从体验端让用户从自己“选”产品到被个性化的“推荐”产品。

尊宏人生 财富管理计划

专业 让生活更简单



平安人寿APP

尊宏人生计划: 尊宏财富 长宜传承

财富现金生生不息 分红万能财富增值

自第3个保单周年日开始至60周岁之前每年生存给付主险保额的18%,60周岁开始每年生存给付主险保额的20%至终身,60周岁生存还将按主险保额的50%给付祝福金。生存类保险金直接进入聚财宝加速财富的积累,稳定、长期的财富增长为家庭提供财务支持。交费期满的保单年度末,还将给付所交保费的2%,作为特别生存金。除固定给付外,公司每个会计年度将至少拿出当年分红可分配盈余的70%与保单持有人分享,红利也进入聚财宝加速财富的积累。

保单贷款支配灵活 一笔资金多种用途

尊宏人生计划既可作为长期的资产配置手段,又具有资金应急的功能。只要合同有效,主险保单贷款额度可达现金价值90%,且贷款期间不影响保单利益;附险聚财宝领取灵活,“主险可贷、附险可领”的产品设计,有效解决家庭、事业燃眉之急。让财富效用最大化。

短期投入终身守护 身故给付传承无忧

可选择3年交费期,保单有效期内可以随时通过聚财宝追加投资。

如被保险人身故,可将不少于所交主险保费的身故保险金与聚财宝身故保险金定向传承,保障财富的专属性、私密性。

在保单的有效期内,以保险合同的方式为被保险人构筑一条与生命等长的安全、专属、稳定增值的现金流,借助保险合同稳定安全的机制帮助家庭更好的进行财富管理。

重要提示:

- 1、尊宏人生计划由平安尊宏人生两全保险(分红型)、平安附加聚财宝两全保险(万能型,2015)组成。
- 2、本产品主险为分红险,其红利分配是不确定的,如果选择不转入聚财宝账户,我们提供累积生息、抵交保费和购买交清增额三种领取方式。
- 3、本产品组合中附加险为万能险,结算利率超过最低保证利率的部分是不稳定的。

95511 pingan.com 微博 @ 中国平安

中国平安人寿保险 河南分公司 郑州市金水路与英协路交叉口楷林国际大厦7楼

中国平安 PINGAN

保险·银行·投资