



2021 中原年度金融机构/产品单项奖

中原年度值得信赖信托机构

中原信托有限公司

中原年度社会责任典范金融消费公司

河南中原消费金融股份有限公司

中原年度卓越小微金融服务品牌/产品

工商银行“工银郑州普惠”品牌
工商银行郑州分行“e抵快贷”产品
农业银行郑州分行“微捷贷”
交通银行河南省分行“普惠e贷”

中信银行郑州分行“中信易贷”
兴业银行小微企业线上融资业务
平安银行郑州分行“新微贷”

中原年度卓越创新产品

工商银行郑州分行“税务贷”产品
工商银行郑州分行“家装分期”产品
兴业银行支持中小微企业系列创新产品
广发银行“税银通”产品
平安银行无感加油

中原年度卓越用户体验金融APP

- 工商银行手机银行
- 中国银行手机银行
- 交通银行手机银行6.0
- 建行生活
- 中信银行手机银行
- 广发银行手机银行
- 浦发银行手机银行

中原年度百姓喜爱的特色银行卡

- 中国银行中银赞卡
- 中国银行Visa北京冬奥主题信用卡
- 工商银行萌娃卡
- 工商银行“工银北京环球度假区联名卡”
- 交通银行信用卡
- 建设银行豫博龙卡
- 中信银行乡村振兴主题卡
- 浦发华润通联名信用卡
- 中原银行青春无界信用卡
- 平安银行好车主信用卡

排名不分先后

个性化产品提供寿险改革新思路 实现保障+理财兼顾组合

2021年已经行至尾声,处在结构调整和转型期的寿险业改革前路,面临着巨大的挑战与机遇。近一年来,监管部门大力鼓励商业保险公司通过多样化的产品服务满足群众多层次、个性化的健康保障需求,多领域丰富人身保险产品供给。其中,富德生命人寿聚焦高价值产品经营,近期发布了富赢五号年金保险计划(庆典版)。据介绍,该产品在交费时间、保障责任等方面都作了优化调整,延续了“年金主险+万能主险账户”的经典组合,更好地满足消费者的个性化需求。
郑报全媒体记者 谢宽
通讯员 李夙

提供个性化产品新思路

岁末年初正值险企常规“开门红”时期,在这场保险界的“购物节”上涌现出很多新的特点。梳理各险企的产品类型发现,2022年“开门红”主推储蓄型保险产品。有的保险企业通过年金险搭配万能险,由合同约定保底利率来吸引消费者,或将有些产品的交费期间、保险期间缩减,最快可8年满期。之外,还有保险企业产品向“养老”靠拢,年金险产品专门针对60~75岁老年人群。目前从公开的产品信息来看,保险企业的主力产品依然采用两全保险或年金保险。

以富德生命人寿为例,为了更好地满足消费者的个性化需求,聚焦高价值产品经营,其近期发布了富赢五号年金保险计划(庆典版),该产品在交费时间、保障责任等方面都做了优化调整,延续了“年金主险+万能主险账户”的经典组合。

据了解,这款保险计划由《富德生命富赢五号年金保险(庆典版)》和《富德生命如意宝终身寿险(万能型)》或《富德生命富贵管家A/B款年金保险(万能型)》构成。这种搭配并不再是固定某一款万能险产品,可以灵活选择前述三款万能险产品进行组合,消费者可以选择更适合自己的保险方案。

富德生命人寿 FUNDE SINO LIFE 20 2008-2028

CPAN_DN1092100001

富在安全 富在确定 富在未来

富德生命富赢五号年金保险计划(庆典版)

风险提示: 保险不同于银行储蓄存款,请谨慎选择保险产品,请勿参加非法集资。
注: 1.《富德生命富赢五号年金保险计划(庆典版)》是由《富德生命富赢五号年金保险(庆典版)》与《富德生命如意宝终身寿险(万能型)》或《富德生命富贵管家A/B款年金保险(万能型)》组合而成;
2.“富在安全”是指富赢五号年金险交费期可选择趸交/30年交,快速交费,最快8年满期,让资金快速回笼,安全可靠;
3.“富在确定”是指万能险账户由合同约定最低保证利率,富赢五号年金险合同约定给付的生存保险金、满期保险金可作为收益转入万能账户享受复利二次增值;
4.“富在未来”是指万能险账户利益结算,长期收益稳健,保单穿越经济周期,可按需灵活领取。
本工具仅供参考,不作为投资建议,具体产品请以保险合同为准。

www.sino-life.com 95535/4008-200-035 深圳市福田区福中一路1001号富德生命大厦27-30层

“保障+理财”实现双重兼顾

在低利率时代,收益稳定的产品更容易获取消费者的认同,在收益上,富赢五号年金保险计划(庆典版)产品计划的万能险合同上直接约定了保底利率。《富德生命如意宝终身寿险(万能型)》最低保证利率为年利率2.5%;《富德生命富贵管家A款年金保险(万能型)》最低保证利率为年利率2.5%;《富德生命富贵管家B款年金保险(万能型)》最低保证利率为年利率3.0%。

此外,富赢五号年金保险(庆典

版)在符合保险合同约定的时间及条件下给付的生存保险金、满期保险金还可作为权益转入《富德生命如意宝终身寿险(万能型)》或《富德生命富贵管家A/B款年金保险(万能型)》进行日复利增值。

业内人士指出,“开门红”保险产品要从消费者需求的角度出发,贴合客户的财务规划需求,更加突出保险产品的风险保障。在满足消费者理财诉求的同时,如何在产品开发中体现保险业的保障初衷应成为行业思考的问题。