

· 新品上市 ·

平安首推7%个人托管型养老产品

中国平安旗下子公司平安养老险将在“双12”当天推出一款全新个人养老投资工具——平安富盈人生养老保障委托管理产品,为期仅六天。

与动辄几万元甚至十几万元起售的各类理财产品相比,这一产品的门槛较低,将满足经济能力偏低而追求较高收益的消费者。这款产品预期年化收益率7%、认购起点仅需1000元,期限370天,到期一次兑现本金和收益。目前,普通银行理财产品至少5万元起,一些收益好的品种20万-100万元不等,与此相比,平安富盈人生养老保障委托管理产品具有明显优势。

区别于现在线上销售的传统的契约型理财保险,该款产品采用信托的管理模式,投资资金独立于保险公司自有资产,收益透明,安全性高,有稳定可预期的收益率,为养老财富管理提供了新的手段。

平安富盈人生养老保障委托管理产品投资方向符合国家养老金的投资管理要求,由专业养老财富管理团队投资运作,匹配了严格的风控体系,类固定收益的投资方向能实现稳定可预期的收益率,安全性高,可规避投资市场的波动。这一产品已向保监会报备,从明年起平安养老险将在更多渠道销售,满足更多客户的财富管理和养老保障需求。

据了解,近年来民众的投资意识越来越强,通过股票、基金进行投资,风险较高,波动较大,下半年连一向稳定的债券基金收益都开始缩水。在经历了几次资本市场大幅波动后,投资者求稳心理越来越明显,不少人转向存款类的理财。如果投资者投资1万元,到期后预期可兑现本金加收益合计10709.59元,对于求稳定又求收益好的投资者来说将是不错的选择。该产品将在平安直通官网和平安天猫官方旗舰店销售。

北京商报记者 陈婷婷



力争推动保险业转变理赔难、销售误导痼疾

四大中管险企联手发布诚信服务倡议书

为了切实解决查处问题阶段广大客户反映突出的寿险销售误导、财险理赔难等行业问题,12月9日,四家中管保险企业联合做出承诺,力争推动行业痼疾的解决和行风转变。

这四家中管险企包括人保集团、国寿集团、太平保险集团、中国出口信用保险公司。四家险企9日发起《为民诚信优质服务,倡导践行优良行风》倡议书,以“为民、诚信、优质服务”为主题,联合发布倡议书,内容包括“勇担行业之责”、“坚持服务为民”、“恪守诚信经营”、“加强创新发展”、“共铸优质服务”5个部分。

中国人保将治理理赔难和销售误导提升到公司发展和履行政治责任的高度,旗下人保财险全面推进“以客户为中心”的理赔流程优化和转型,以理赔垂直管理为基础,切实推动理赔管理和服务理念转变,严格按照监管部门要求和部署,深入贯彻落实综合治理论赔难。人保财险编写了车险、农险、家财险、意外险等险种索赔指南,将专业的保险条款转化为普通民众喜闻乐见并易于接受的通俗解释,并持续开展车

险理赔服务承诺活动,打造多快好省的理赔服务长效机制。

国寿集团旗下国寿股份全面部署和推进综合治理销售误导工作,组织各职能部门及分支机构进行专项治理。一是开展宣传资料、培训课件合规性检查。对混淆存款与保险概念、夸大或承诺保单收益、隐瞒合同重要告知事项及基层单位私自印制计划书等问题进行全面清理。二是开展销售资格及管控情况排查,进一步规范销售人员和代理机构持证展业行为。三是开展代签名、代抄录查处工作的规范性检查,严厉惩处营销员代签名、代抄录违规行为。四是开展产品说明会内容及其管理的规范性检查。严格讲师资质管理,健全资料留存及定期巡查制度,杜绝虚构限额销售、炒作产品、不当利益演示等。

中国太平旗下太平人寿从销售

资质、销售培训、宣传资料管理、销售行为管理、客户回访、销售品质控制、客户投诉等方面创新地采取了一系列举措,切实构建销售误导治理的闭环管理体系和长效机制。如保险投保计划书、产品说明书、投保提示书等业务宣传材料由总公司统一制定和管理,制定合理、规范的电子化投保流程,严防宣传误导情况的发生。在治理理赔难方面,太平人寿不断创新理赔服务,对符合一定条件的理赔案件推出了“先赔后核”的快捷理赔方式,为客户提供随时随地的即时到账的快捷体验,实现了保险理赔的零等待。

中国出口信用保险公司结合今年以来企业海外收汇风险加大的趋势,优化理赔流程,规范理赔操作,推出优惠服务政策,转变理赔工作作风,改进理赔追偿服务。为帮助企业防患于未然,提高风险甄别能力和防范水平,中国信保还将风险管理服务前移,通过发布风险预警信息、开展风险管理讲座等形式,为出口企业提供专业风险防范建议。

北京商报记者 陈婷婷

超市发 CSF Market

引领绿色消费 共创幸福家园