

马明哲追随马云“双11”、“双12”打造营销概念

# “财神节”贴上金融交易狂欢标签

在保险业，中国平安创始人马明哲无疑是一大巨头。然而，与新兴起的电商崛起之后的马云、马化腾相比，在互联网思维方面，马明哲还算一位新生代。面对马云一天赚进571亿元的狂喜、马化腾因微信电话本上线自得之时，将互联网嵌入金融服务视为战略转变的后来者马明哲也在伺机打造营销概念，于是有了12月22日上线的首个金融交易狂欢节——“财神节”的正式亮相。



## “财神节”亮相主打高收益

“财神节”由中国平安牵头，产险、寿险、银行、证券、陆金所等17个业务单位共同发力参与，一口气推出18款主力产品，精心打造7款高收益的明星产品，试图为网民呈现一个“F-mall”(金融商铺)的大场景。

以中国平安的设计，理财客户将享受高收益的理财产品，车主将获得500元红包以及豪车等巨惠返利，家庭个人将享受基于节假日需求定制的重磅保险产品，还会配有普吉岛旅行、高端护肤品、豪车等大奖，福利额度高达百万元。

首个上线的爆款产品是高收益的个人养老投资工具——“平安富盈人生”，预期年化收益9%，具体为6%的产品预期年化收益，加3%会员专享福利。认购起点仅需1000元，期限3个月，有稳定可预期的收益率。

陆金所平台将于12月27日推出的稳

盈-安e，预期年化利率10%以上，限时3天，指定产品前6个月，平安担保公司全额本息担保，高收益低风险。

此外，平安财富宝App专门定制的投资产品财富盈，预期年化收益率为10%，持续期180天，其中2%的收益将于2015年1月15日发放到账。

## “拼爹”时代送出豪华游

除了打出高收益外，在首届“财神节”上，平安也如淘宝、微信一样将亮相各种促销增值活动。

2015年1月1日-4日期间，平安银行将全球限量首发羊年纪念金银钞，总共99999套，原价1588元，活动期间限量99元秒杀，前500套认购再送羊年银币1枚。金钞采用本色金精密压制工艺，银钞采用高精度彩印工艺与本色银精密压制工艺相结合，每枚纪念钞均有全球唯一编码。

近期一波“牛市”行情，带动A股开户

数暴增。平安证券也将在12月30日推出“万二佣金”，来吸引股民加入“财神节”一起狂欢。客户只需在www.pa18.com网站和手机开户，即可享受A股“万二佣金”、港股“万三佣金”优惠(含规费)，且还有金牌投顾产品买一送一。

平安直通车险促销返利活动将在12月24日-26日登场，凡是参加车险报价，就可获128元车险红包，还有抽奖资格，最高能再抽888元车险红包；买车险还有机会赢汽车一年使用权；此外网上投保速度最快的客户还能免费得到一台iPhone 6Plus。

平安好车主App将于2015年1月5日推出，为期3天。包括优惠购买车险，全国违章实时查询、代办，一键理赔等更多车服务、车生活和车娱乐功能，帮助车主实现省钱、便捷、安全、好玩四大价值主张，通过好车主App买车险还有红包赠送活动。

最大的爆款产品是由“壹钱包”推出

的航空飞行保险“飞常幸运”，2015年1月8日-9日，购买“飞常幸运”航空意外险，所有用户全部1元，保障达到500万元，国内首创幸存心理辅导金保障，遭遇飞机事故，生存赔付将达50万-100万元，无需提供支出凭据。

## 摸索金融服务再创新

经过26年的摸爬滚打，中国平安已拥有涵盖保险、银行、证券、信托、基金等在内的全金融行业牌照，搭建了国内领先的综合金融服务平台，逐步形成了在个人金融服务领域的优势；齐全的产品线、全方位的优质服务、全覆盖的网络渠道、高效的代理人队伍、领先的科技创新、强大的品牌支持等。

据了解，自提出科技金融战略以来，中国平安就运用新技术积极尝试新渠道、新产品、新服务，满足消费者的金融需求。中国平安正在为8000万个人客户、200万企业客户提供全方位的专业金融服务，基于“金融+生活”的庞大信息，利用“大数据、移动、云”三种关键技术，更深入地分析客户的行为、了解客户的需求、提升“线上+线下”的服务能力，为客户提供精确的、一站式的综合金融服务和产品。

中国平安表示，“财神节”是公司在互联网新科技背景下的一次大胆探索，将线上平台与线下渠道优势相结合，给消费者带来收益与实惠，增强客户黏性，基于满足客户在衣食住行玩“点到点”关联金融的需求。平安的互联网业务设计、运营和创新都是以互联网客户需求为出发点，为客户提供更好的理财、安全即时的接入、更好玩的社交媒体融合、更个性化的服务。

北京商报记者 崔启斌 陈婷婷

## 服务创新

# 车险保单可实现全流程电子化

## 全流程电子化。

客户在完成车险投保电子化流程后，会立即收到投保成功的短信，并可在投保时提供的邮箱中自行查阅和下载电子保单；也可通过关注“太平洋产险”公众服务号，进入“微服务-E门店”进行保单查询。除此之外，还可以进入太平洋保险官方网站进行电子保单的查询、下载和验真。如有需要，客户也可到太平洋保险柜面打印纸质保单。

发布会当天，通过微信邀约的续保客户黄先生来到现场，实地体

验了车险投保电子化的全流程：iPad出单、投保单电子签名、手机支付保费、邮件接收电子保单，前后用时仅7分钟。

电子保单的实现，不仅大大降低了保险公司在单证印刷、物流、管理方面的成本，提高了经营效率，还可简化前端投保的一些手续或者流程，为投保用户提供便利；同时电子保单还可以节约大量的纸张，达到保护森林资源、低碳环保的可持续发展目标。

北京商报记者 崔启斌 许晨辉

## 市场前沿

# 首家专业健康险公司落户上海自贸区

近日，在上海自由贸易区注册的首家专业健康险公司——太保安联健康保险股份有限公司（以下简称“太保安联”）举行开业仪式。标志着保险新“国十条”公布后成立的首家专业健康险公司正式登陆自贸区。

据了解，太保安联由中国太平洋保险集团和德国安联保险集团合作组建。太保安联透露，今后，太保安联将从前期、中期、后期三个角度

深度介入健康管理产业链，构建新型健康险发展经营模式。商业健康保险可以提供更加细化、专业化的健康服务，如导医导诊、推荐医生等，有利于分诊制度的推行，减少医疗资源的浪费，还可通过参与“防、治、保”全流程的风险管控，帮助客户实现健康风险管理，成为企业的健康管理师、个人的私人医生，还可成为连接医疗机构与客户之间的纽带，能长期维护

客户关系，有助于将来形成稳定的“家庭医生”的医疗体制。

此外，太保安联还将在全国主要省市通过各种方式与重点医疗服务机构开展合作，建立遍布全国的合作医疗网络，并以客户需求为导向，建立市场领先的健康险全产品线，并针对企业客户的需求开发个性化的定制产品。

北京商报记者 崔启斌 许晨辉

## · 资讯 ·

# 国寿新推鑫如意年金保险

在目前各种投资观念和理财产品大行其道的背景下，中国人寿顺势推出新一代即交即领的新型年金产品“国寿鑫如意年金保险(分红型，铂金版)”（以下简称“鑫如意”）。

据了解，“鑫如意”采取即交即领的方式，凡出生28天至70周岁的身体健康者均可投保，保险期间至80周岁，交费方式可选择三年交、五年交、十年交。若被保险人在保险期间内生存，在约定的年金开始领取日前，每年按基本保险金额给付生存保险金，约定的年金开始领取日起，首次给付的年金为基本保险金额的110%，以后每年给付的年金在上一年给付金额的基础上按基本保险金额的10%增加。此外，保险公司每年根据上一会计年度分红保险业务的实际经营状况确定红利方案。

# 泰康老年防癌险填补老人保障空白

近日，泰康人寿发布的“老年恶性肿瘤疾病保险”打破普通重疾险60岁的投保年龄上限，首次将投保年龄延至75岁且在正常情况下免体检。

据了解，“泰康老年恶性肿瘤疾病保险”涵盖原位癌、恶性肿瘤及身故责任，第一次购买时，从50-75岁都能正常投保并且保证续保至最高90岁。据《中国肿瘤登记年报》的统计表明，癌症的发病率随着年龄的增长而增加，在50-85岁发病率更是呈现出一个上升趋势。保险业内人士坦言，作为商业机构的保险公司，为防范风险通常把重大疾病险种的首次投保年龄限制在50、60岁以前，或者附加严格的体检条件。而当老年人步入疾病高发期的年纪却无险可保，是何其无奈。

北京商报记者 崔启斌 许晨辉