

智在利安 e路同行

——利安人寿第六届客服节安徽分公司启动仪式



9月6日，利安人寿第六届客服节安徽分公司启动仪式在公司员工自编创意舞蹈“利国安民”的表演中拉开帷幕，庐阳区政府、安徽省保险行业协会等相关领导和60余名利安人寿的客户代表参加本次启动仪式。

“利国安民”，稳健发展

时值利安人寿六周年之际，自利安人寿2011成立以来，一直以“利国安民”为使命，秉承“客户至上、稳健经营、创新发展、价值导向”的经营理念，着力构建专业、便捷的保险服务平台，积极为社会大众提供全面周到的保险保障和财富管理。会上，利安人寿安徽分公司总经理方秀明介绍了公司的经营发展情况以及本届客服节的活动内容，“三年多来，公司稳健发展，持续创新，不断提高客户服务体验，今年客服节不仅推出了系列关爱活动，同时形式上进行了创新”。据悉，此次利安人寿为全省客户准备了丰富多彩、诚意满满的微信趣味活动，关注利安人寿官方

微信后即可免费领取三重大礼，此外还有“利安健康说”、“利安诗词汇”等趣味活动。

后起新秀，公益利民

作为“江淮大地寿险企业的一枝新秀”，利安人寿获得监管机构以及客户之间的多方认可，对利安人寿在安徽的发展表示肯定与支持。启动仪式上，安徽保险行业协会副秘书长蒋克峰在发言中指出“希望你们借助客服节这个契机，升级服务体系，拉近公司与客户的距离，更好地回馈客户与社会，努力为各企事业单位和广大市民提供最新最好的产品和服务”。同时，庐阳区三孝口街道相关领导对于利安人寿这一重要招商引资项目也报以肯定态度，他希望利安人寿安徽分公司能够不断开拓创新，积极抢抓经济发展的机遇，以更新的形象、更高的起点，与庐阳区经济建设同进步、共成长！

活动最后，与会领导与嘉宾共同点亮水晶球，利安人寿第六届客服节安徽分公司活动正式开启！

■ 张境宁 邹传科

泰康与胡润研究院： 发布《中国高净值人群医养白皮书》

9月6日，泰康与胡润研究院连续第三年发布《中国高净值人群医养白皮书》。这份48页的专业报告是泰康和胡润研究院对中国高净值人群的医疗和养老市场全方位的数据化呈现。本次研究聚焦年龄在40至49岁的主力高净值人群，作为中国高净值人群重要组成群体，他们的行为习惯引领并代表着社会消费新趋势。该白皮书显示，自身健康、父母养老和子女教育成为主力高净值人群三大核心需求。此外，“家族传承”也逐步进入规划之中。理财态度上越发偏向“稳健型”，保险作为理财压仓石的作用日益凸显。另一方面，医养融合的中高端养老社区在高净值人群中中的感兴趣程度逐年提高。

■ 邹传科

中国民生银行： 启动“非凡资产管理万里行” 西南片区服务交流活动

8月28日，中国民生银行在成都举行“非凡资产管理万里行”全国巡回活动西南片区启动仪式。“非凡资产管理万里行”全国巡回系列活动于2017年6月13日启动，以深圳作为首发站，正式拉开全国范围内系列活动之序幕。根据活动计划，民生银行将用历时一年之久的时间，足迹遍布全国近四十个城市，全行金融市场、对公和零售三大板块，各条线的产品、市场、风险团队联合联动，按照全国东、西、南、北、中五大区域，形成总、分、支一体化的全方位巡回服务模式，积聚全行的智慧和力量提升服务水平，为客户奉上至臻产品和优质服务。

■ 邹传科

兴业银行半年报： 强基础调结构添动能 业绩稳步增长

8月29日晚间，兴业银行发布2017年半年度业绩报告。截至6月末，该行总资产6.38万亿元，较期初增长4.91%；净利润316.01亿元，同比增长7.34%；加权平均净资产收益率8.61%，总资产收益率0.51%，成本收入比24.21%继续保持业内领先水平。该行行长陶以平表示，兴业银行在回归银行服务本源，服务国家供给侧结构性改革的同时，扎实做好自身“供给侧结构性改革”，转方式、添动能，依靠专业致胜、合规致胜，强化业务发展基础，业务结构调整方向继续坚持“轻资本、高效率”，通过多元化资产组合的业务结构带动业务收入多元化。

■ 邹传科

中信银行2017半年报： 零售银行二次转型成效显著

日前，中信银行发布2017年半年报，零售银行二次转型战略成效凸显：上半年中信银行集团零售营收贡献31.1%，同比提升6.1个百分点，税前利润超过100亿元；中收占比57.7%，同比提升10.9个百分点。

今年是中信银行成立30周年暨上市10周年，作为国内首批成立的全国性股份制商业银行，中信银行在零售银行业务上不断创新开拓，业绩斐然。根据半年报数据，零售客户管理资产突破1.4万亿元。私人银行客户数2.48万户，手机银行活跃客户数440万户，信用卡新增423万张、总量突破4000万张。信用卡业务、大单品业务亮点突出，信贷资源向零售业务倾斜。

■ 邹传科

部分银行理财产品推荐：

建设银行：乾元-私享型2017-114；起购金额：10万；投资期限：105天；预期年化收益率：4.45%；风险等级：中等风险；是否保本：非保本；认购时间：9月6日~9月11日。

徽商银行：手机银行新客户专属；起购金额：5万；投资期限：78天；预期年化收益率：4.7%（普惠金融）；是否保本：非保本；认购时间：9月6日~9月12日。

（信息来源于各银行官网，仅供参考） ■ 邹传科/整理

（合）医广【2016】第11-3-107号 广告

合肥友好医院 皮肤科

0551-64666688 合肥市徽州大道693号(原104医院)

到银行购买理财 请配合“双录”

8月23日银监会发布新规，要求自今年10月起，银行业金融机构实施专区“双录”，设立销售专区，并对专区内每笔产品销售过程同步录音录像。目前，合肥市多家银行机构已接到通知，并已落地实施“双录”。

■ 记者 邹传科

理财产品销售须专区“双录”

8月23日，银监会印发《银行业金融机构销售专区录音录像管理暂行规定》（以下简称《暂行规定》），要求银行实施专区“双录”，即在银行营业大厅设立销售专区，并在销售专区内装配电子系统，银行工作人员在向市民销售自有理财产品及代销产品的整个过程，必须同步录音录像。《暂行规定》将从2017年10月20日起正式施行。

记者在银监会官网看到，《暂行规定》第2条规定，银行代销国债及实物贵金属，可根据实际情况自行决定是否纳入专区“双录”管理。除此之外的理财及代销产品，都在专区“双录”管理的范畴内。值得一提的是，对自助终端销售理财的限制，堵住了银行

员工规避“双录”的口子。

安徽去年6月底已完成“双录”

记者了解到，从去年6月底开始，我省已开展理财及代销业务的商业银行均已完成专区“双录”改造。根据安徽省银监局的要求，从2016年6月30日起，只要客户在网点购买理财产品，无论是否是首次购买，均需要“双录”。

昨日，记者走访了省城多家银行网点，发现各网点基本上都设有理财销售专区，并配备了“双录”设备。“我们去年开始实行双录，这些是风险提示板、销售专区工作人员公示板。”省城黄山山路某银行网点内，销售专区是在理财经理的房间，电脑上方有摄像装置。

中信银行合肥胜利路支行理财师方莹莹表示，“双录”的实施，不仅强调了“卖者有责”，也突出了“买者自负”。对于投资者来说，购买银行理财产品时，要认真阅读产品文本合同，仔细了解产品，如果银行销售宣传行为规范，购买后如出现本金损失、达不到预期收益等问题，将由消费者自行承担风险。

新华保险：2017年中期业绩达成转型预期

新华人寿保险股份有限公司（以下简称“新华保险”或“公司”）8月29日公布了2017年中期业绩报告。报告显示，新华保险上半年共实现保费收入612.39亿元

（人民币，下同），同比降幅较一季度继续缩小；归属于母公司股东的净利润为32.37亿元，同比减少2.9%；首年期交保费收入166.54亿元，同比增长22.6%；内含价值达1420.89亿元，较上年末增长9.8%，上半年新业

务价值为71.53亿元，同比增长28.8%。

中报同时显示，2017年上半年新华保险实现总投资收益160.11亿元，年化总投资收益率和净投资收益率均为4.9%，总资产达7053.20亿元，较2016年年末增长0.9%。

2017年是新华保险推进战略转型的关键之年。面对新的内外部形势，新华保险将通过持续聚焦核心业务、重点发展保障型产品、打造渠道发展优势、强化销售队伍建设、坚持稳健投资策略以及严控风险守住底线等方面的举措，促进业务的健康可持续发展，提升公司竞争力，为实现“十三五”时期做强新华的目标奠定基础。

■ 邹传科

