

金融 1F

为争夺年末理财市场“蛋糕”，除了银行理财产品暗自发力外，各保险公司为冲业绩也纷纷推出理财保险产品，预期收益率最高可达7%。在保险业内人士看来，这都是各家寿险公司为即将到来的“开门红”战役储备力量。 现代快报记者 陈孔萍

蓄力来年“开门红” 险企热推高收益理财产品



提醒 未必能实现 理财险超高收益

面对岁末市场上琳琅满目的理财险，投资者该如何选择？专家提醒投资者：“高收益理财型保险之所以会赢得市场，关键在于其超高收益吸引眼球，但需要注意的是，保险类理财产品在推广宣传中提到的超高收益率，并不能够保证实现。” 该人士以万能险为例，他指出，

此类保险产品最多只能向投资者保证年化2.5%的收益率，其他“溢价”部分不在保证之列。因此专家建议消费者在选择高收益产品时不能只盯着预期收益率，应以保障功能为第一考虑要素，兼顾自身理财需求，有所侧重地选购保险理财产品。 此外，业内人士也给出了一些岁

末投保攻略。首先，对于已投保的消费者一定要对手中保单进行复查，包括保单是否失效、保单营销员是否换人以及产品收益是否变动等。其次，如果消费者一时冲动购买了不适合自身情况的保险产品，要第一时间查看保险犹豫期的长短，在犹豫期内退保可以全额退款，免受保费损失。

现象 年收益率高达7% 理财险扎堆上市

记者调查发现，近期中国人寿、中国平安等多家公司推出了以理财为主的保险产品，多是分红型或万能型产品。某养老保险公司推出的一款封闭式保险理财产品，预期年化收益率高达7%，投资期限一年，投资门槛仅为1000元。 在某网销平台，记者看到，继保

监会相继放开部分险企网销资格后，高收益理财险重出江湖。某险企推出的理财保障计划宣传预期收益率为6%，某款万能保险理财产品宣传预期收益率为6.5%，起始资金均为1000元起。 记者还发现，除了大部分产品要求最低持有有一年，个别万能险产品更是号

称“3个月后可随时免手续费支取”。 国泰君安分析人士指出，今年股债双牛有助于保险公司明年保费业务的开展，目前很多保险产品本质上是理财产品，降息周期下竞争性产品的收益率在下降，但保险公司受益于投资改善，保险产品的收益率呈上升趋势，将显著改善保险产品的竞争力。

店铺标示牌:中国人寿 掌柜推荐:“鑫如意(白金版)组合计划” 店铺红包:即交即领的年金产品

一、收益高。“鑫如意(白金版)”是传统型产品，举例来说:30岁男性、5年交、选择60岁开始领取年金、年交10万元，其在第一年可领取10000元生存保险金，第二年至59岁每年可领取12530元，60岁以后领取金额每年递增，可以满足养老需求，80岁保险期满返还所交保费50万元。 二、返还稳。每年按照保险合同只要被保险人生存，即可获得固定返还。其次满期返还保费，这对投资偏好保守的客户来说无疑是最具吸引力的所在，安全第一。 三、转换活。该产品捆绑“金账户”后，客户可选择生存保险金、年金、满期保险金进入万能账户，只要账户有价值，客户可以按照自己需要随时支取，且免收各种手续费，解决了传统意义上保险为“死钱”的观念。同时该产品还可以组合保险金转换年金产品及五款附加意外保障产品，提供菜单式选择方式，按照自我需求灵活选择。

店铺标示牌:信诚人寿 掌柜推荐:“瑞享金生”年金保险计划 店铺红包: 专为手中拥有大量闲散资金的富裕家庭打造，能够满足养老、资产传承、企业及家庭资产剥离等长期理财需求，仅需短期资金投入，即可每年获得生存金给付至80岁；被保险人65岁至80岁期间还可逐年获得保费返还，100%获得资产保值；“瑞享金生”的分红功能和万能账户增值功能，还能够使客户分享保险公司经营收益，加速积累财富。



苏州银行南京分行 精致服务 锐意创新

苏州银行，全称“苏州银行股份有限公司”，经中国银监会批准，于2010年9月28日正式挂牌开业，是省内继江苏银行、南京银行之后的第三大法人城市商业银行。目前拥有服务网点128个，下辖总行营业部，苏州、宿迁、淮安、常州和南京5家分行，8家直属支行，75家二级支行、35家分理处、2家社区支行和2家小微支行，机构覆盖苏州全境及省内5座城市；同时发起设立4家村镇银行；入股2家农商行。成立之时，注册资本30亿元。截至2014年11月末，苏州银行全行总资产达2027.63亿元，本外币各项存款余额达1203.2亿元，本外币各项贷款余额达684.45亿元，主要监管指标优良，发展态势良好，在英国《银行家》杂志全球1000强银行排名中列第357位。

苏州银行的核心战略是:在“十二五”期间，坚持“立足苏州、面向江苏、辐射长三角”的中期发展战略，专注于“服务中小、服务市民、服务区域经济社会发展”的市场定位，用3-5年的时间，在“小微、三农、零售、文化金融”等选定的领域精耕细作，机构网点实现江苏省主要地级市和苏州市辖区主要建制乡镇的覆盖，加快形成核心竞争力，努力打造“以小为美、以民唯美”、特色经营、效益优良、有品牌影响力的商业银行。以此为指引，苏州银行审时度势、积极转型，在2013年的第十届中国国际金融论坛上，同时斩获“2013年最具成长性地方商业银行奖”和“2013年最佳中小企业金融服务银行奖”两项大奖。2014年9月30日，苏州银行成功发行国内首只20亿元“三农”专项金融债。2014年10月13日，苏州银行宣布与点融网开展战略深度合作，成为全国首家“结盟”P2P平台的商业银行，意在探索传统银行业务和互联网技术主动融合、合作共赢的崭新商业模式，寻求大数据平台下创新高效的微金融风控模式，并培养一批拥有互联网思维的新型专业团队。 苏州银行南京分行于2014年9月5日正式开业，地址位于南京市玄武区中央路288号苏州银行大厦，建筑面积超过8400平方米，是苏州银行唯一设在省会城市的分支机构，也是苏州银行完善省内网点布局发

展上新的里程碑。 苏州银行南京分行成立以来，始终秉承“勤勉智慧、简单快乐”的文化理念，立足服务区域、服务百姓，坚持“合规为先”经营理念，发扬“灵活、高效”的务实精神，专业化地服务中小微、三农、科技、文化企业和市民。公司业务领域，苏州银行南京分行目前已支持了南京城投、鼓楼商业总公司、雨润集团、苏宁环球等10多家重点大型企业，以及近百家中小企业。零售业务领域，苏州银行南京分行秉承总行在财富管理、互联网金融领域锐意进取的精神，将细腻精致的苏式理财服务带到南京，从简洁明快的营业厅堂、精巧雅致的苏州园林，到灵活增值的“期期通”存款(期限利率两全产品，适合储蓄客户)、收益领先的苏式理财(适合中低风险偏好投资者)以及互联网金融平台(适合中高风险偏好投资者及小微业主)，无一不彰显苏州银行南京分行在服务市民、服务小微领域的雄心与创意。 苏州银行南京分行以饱满的创业热情登陆南京，致力于小微金融、惠农金融、科技金融、文化金融和财富管理细分市场及专业领域的精耕细作，走一条高质量、差异化、可持续的发展道路。承载两座千年古城、文化名城的深厚底蕴，苏州银行南京分行全体员工为金陵百姓带来的是全新的金融体验和广阔视野。