

# 定制存单存进幸福 我的保单自己设计 金融理财定制服务渐流行

## 中国内地家庭 子女留学意愿强

汇丰最新发布的一项全球调查显示：中国内地父母对于子女教育寄予厚望，四分之三的受访父母认为教育是对子女最好的投资。同时，中国内地家庭海外留学意愿强烈。

汇丰中国零售银行及财富管理业务部总经理王浩静表示：“教育是最好的投资。汇丰的调查显示，中国内地父母给予子女的经济支持中最大比例(37%)用于教育开支，而且普遍对于子女教育抱有较高期望，几乎所有(97%)受访父母都希望子女进入大学深造，并且约四分之三(74%)希望子女继续进修研究生课程，这两个比例均高于全球平均水平(分别为89%和62%)。这表明子女教育尤其是海外留学是家庭长远财务计划的重要组成部分。”

汇丰调查还发现，除大学阶段以外，中国内地父母在中学(42%)和小学阶段(19%)也会考虑送子女赴海外接受教育，其比例随年龄减小而呈现降低趋势。内地父母希望通过海外留学培养孩子的独立能力和增长见识，在接触新想法、提升外语能力和了解文化差异等方面获益。在海外留学目的地中，美国、英国、德国、中国香港和澳大利亚的教育质量最受中国内地父母青睐。

郭琦

## 交行上海市分行全面启动 我的微笑真心相伴 服务提升评选活动

日前，以“我的微笑，真心相伴”为主题的服务提升评选活动在交通银行上海市分行各大营业网点全面启动。此次活动将以大众评选的方式，广泛面向社会公众评选优秀的营业网点及服务明星。活动持续近7个月，10月31日结束。

据悉，本次活动分为优秀网点评选和服务明星评选两个阶段，即4月11日至5月31日，将评选出5家优秀网点；9月1日至10月31日，将由公众评选出25名服务明星。活动期间，上海交行各大营业网点将设立现场投票箱，展示从各条线挑选出的优秀员工照片、投票编号及服务格言，让公众直接参与评选自己喜爱的服务明星，体验标准化、规范化、人性化的服务。活动结果将于11月初向社会公开揭晓。 孙佳

## 保险医药合作 提供健康服务

近日，友邦中国与国药控股健康发展(上海)有限公司合作，推出“邦健360卡”服务。这是首个商业保险与大型医药公司合作推出的全方位健康管理平台，作为保险产品的延伸服务，该平台的建立可以使更多友邦保险的客户服务到“药品健康管家”的全面服务，充分体现到专业、便捷、实惠的健康用药之旅。

“邦健360卡”服务不仅能省去客户配药时的繁琐流程，更能提供一项健康保障和全天候的健康咨询。客户可享受全国最多的药房直供——连锁药店特药专区和靶向类抗癌药物特药房，全国有3000多家门店。通过拨打热线电话订购靶向类抗癌药物。通过呼叫中心内的专业药师资源，提供健康用药、合理用药的健康管理服务。 孙彦

服务，可以释放和唤醒客户更多真实存在的保险需求。从客户需求出发满足个性化服务，实现“我的保单我设计”，确保客户按需保险，保费支出更合理。今后，将更多关注中生代具有特殊才能的科技及教育工作者，设计专属保险。

上海招行零售部相关负责人介绍说：“一对一理财”的定制服务，帮助客户既获得应该得到的收益，也要降低市场风险，同时还要解决家庭财务问题。“针对多年来客户面对市场变化感到迷茫以及不会投资的情况，现在我们正在开展基金诊断、保单检视、保险需求测算等多项活动，把客户邀约到网点来，让专业的理财顾问和理财经理帮助客户诊断他们的基金、保险是否“健康”，重新帮助客户规划理财方案，以免资产在市场的波动下受到损失。”

本报记者 谈璠

行上海分行推出“敬老存单”，只要存一笔1000元以上、存期2年期以上的定期存款，就可以享受基础定期存款利率基础上再上浮10%的收益，帮助父母建立一份适合晚年生活更稳定的理财计划。

### “一对一”诊断需求

无独有偶，最近复星保德信人寿为知名教授兼电视节目主持人蒋昌建提供“私人定制”保险服务。教学与主持工作对于大脑思维及语言表达能力都有较高的要求，复星保德信根据蒋昌建的职业特点和特殊风险需求，为其打造了专属的“智言行”保险，涵盖了与大脑思维与语言表达有密切关系的特定器官疾病风险，并补充“蓝天守护”及“车主伴侣”特定商旅风险，合计保额超过千万。

复星保德信人寿总经理孙建军表示，通过“私人定制”的保险

可以在情人节、妇女节、父亲节、母亲节、儿童节等各类节日办理亲情定制外，也可以在任何专属的特殊日子办理“个性定制”系列产品。目前，产品主要分为定制招行金、定制存单和定制保单三大类。个性化存单定制产品，由“有爱不老·给自己晚年更好的保障”“爱情存单·给你最好的爱”“亲子存单·亲亲我的宝贝”三系列组成。

从市场反响看，“爱情存单”出人意料地得到最多关注。不少客户选择在纪念日为爱存一笔代表特定含义的存款，比如存20131.4元，表达“爱你一生一世”。这份特别贴心的惊喜，得到客户特别是女士的点赞——“2014年最有安全感的礼物”。“亲子存单”则让新手为孩子启动了第一笔教育储蓄。鉴于大多数老年客户只能靠退休金和个人积攒的存款来负担晚年生活消费，招

冯小刚的一部电影，让“私人定制”这个“高大上”的词红火起来。面向市民的金理理财服务，也能个性化定制吗？无疑怀疑金融创新的脚步，从存单、保单到黄金投资等，沪上银行和保险行业最近纷纷推出了各类的定制服务。

### 个性理财打“亲情牌”

用定制的存单，给亲人一个承诺，这是招商银行上海分行在沪上首次推出“亲情定制”系列服务中的一项。招商银行上海分行采用独特的定制产品形式，开启了银行个性DIY业务的先河。这一举动，在上海的金融同业引发广泛关注。本月，该行还结合温暖春日主题，推出一系列“幸福”定制服务。

“亲情定制”是通过办理定制存单等服务，让客户获得专属产品，作为礼物送给亲人朋友。除了



上海市银行同业公会提示：信用卡遗失，请尽快挂失

绍波 画

## 搭建理财金字塔

家庭财富保值增值安全无忧

### 走近社区银行

组建理财金字塔是科学的财富管理和理财规划的第一步。理财金字塔的原理是：首先夯实一个稳健的基座，然后逐步增加对高收益产品的投资。基座应包括风险较小的储蓄、保险、国债等理财产品；中层应由各类基金、企业债券等组成；顶部最窄，投资占比最小，应购买股票、黄金等高风险高收益产品。

其中，理财金字塔的稳固基座尤为重要。为了应付如重大疾病、意外死亡、严重伤残等突发事件，必须要考虑为家庭成员配备意外险和重疾险。由上海农商银行代理的重大疾病健康保险，保障范围全面，最高可包含35+X种以上的重大疾病，让您的幸福与健康同行。

上海农商银行还建议客户提前规划，利用保险“强制储蓄+专款专用”的特点，投资医疗、养老、教育等，降低未来收入不稳定的风险。储蓄型保险可用于子女教育、储蓄、退休等各项财务规划；购买养老金和教育金产品可满足

家庭长期理财的需求。由上海农商银行代理的智惠安享年金产品，前期存入后即可每年领取年金直至终身，为子女教育和养老规划等刚性需求创造了持续稳定的现金流。

万丈高楼平地起，夯实基座之后，理财金字塔的中段及顶部投资要视年龄、收入稳定性、资金规模、流动需要等而定。上海农商银行“鑫意”理财系列产品曾多次荣获各类理财业务评比奖项及荣誉，风险可控，收益稳定，可以作为中间部分的配置。此外，该行实物金系列，价格与国际接轨紧跟现货黄金价格，价格优惠，回购有道，可以作为塔尖的有利配置。

上海农商银行鑫意财富管理中心主要面向高净值客户，为其提供专业化、个性化、高质量、深层次的财富管理。以客户需求为中心，为每位客户量身定制出一套个性化、全面的财务规划，对客户的资产、负债、流动性进行管理，以满足不同阶段的财务需求，帮助客户实现降低风险、实现财富增值的目的。 尚依



## 上海保险构建民生防火墙

近日，家住上海市普陀区的吕阿姨收到了1300余元的理赔金。前两天，她不小心摔了一跤，髌骨骨折。之前在居委花20块钱投保过“银发无忧”老年人意外综合保险，一个电话打过去，没几天新华保险就送来了理赔金。

这只是上海保险业民生工程中的一个小插曲。近年来，上海保监局积极参与民生工程，服务和谐社会建设，从“住、行、吃、养、医”五大体系着手，指导各家保险公司，积极联手各级政府、部门和社会组织推出各项民生工程，充分发挥保险转移分散风险的功能作用，成效显著。

据了解，目前在上海运行的民生保险共有16项，涵盖了女性、老年人、外来从业人员、残疾人等10类群体，囊括养老、意外(含身故、残疾和医疗)及健康(含疾病和医疗)责任。单2010年以来新开展的项目就有9项，新增困难人群、支疆返沪人员等为被保险人群，扩大了保障女性、残疾人的群体范围。这些新增项目使得约184万人(家庭)获得了保障，其中16226人(家庭)已经获得赔付，赔款金额约1460万元。

尊老扶幼，在解决老年人保障的同时，针对幼儿的公益保险项目也并未缺席。2008年，由上海市计生委主导，中国人寿上海分公司、新华上海分公司、平安养老联合开发推出“独生子女保险”。产品着重解决独生子女意外和疾病身故、重大疾病和意外医疗的问题，侧重于意外和重大疾病的保障，与城镇居民医疗保险、少儿住院互助基金和学生平安保险不重复，又互有补充。短短数年已发生理赔692起，其中幼儿罹患白血病理赔的案例时有发生。

此外，为提高女性健康水平，上海市妇联与上海保险业合作推出“女性之光——‘姐妹情’关爱保险”妇女重大疾病互助保障项目。2013年1月1日启动以来，该项目已在青浦、崇明、奉贤、宝山等4个区县顺利推进，参保妇女共计25.14万人次，未来将实现该保险上海郊区全覆盖，提高了患乳腺及妇科重症家庭抵抗风险的能力。

这些保障计划覆盖了社会生活各个层面的人群，由政府牵头，企业落实，百姓受益，成为新老上海人安居乐业的防护罩。 马丽娜