



T14

2023年1月18日 星期三
责编：蓝曦 美编：郑俊炜

中国平安致力于成为国际领先的个人金融生活服务集团，坚持“科技引领金融，金融服务生活”理念，持续深化“金融+科技”、探索“金融+生态”，聚焦“大金融资产”和“大医疗健康”两大产业，为客户创造“专业，让生活更简单”的品牌体验，让客户的金融生活“省心、省时又省钱”。

值此新春佳节到来之际，平安银行厦门分行、平安人寿厦门分公司、平安产险厦门分公司、平安普惠厦门分公司携手带来一系列优质的金融产品和暖心服务，为广大市民新年资产规划提供参考。

中国平安 产品精心选 金融生活我守护



福兔运财

润小微助实体 优服务解难题 平安普惠

平安普惠厦门分公司积极响应政策号召，着力服务普惠型小微企业，为重点行业推出小微扶持计划，开辟绿色通道，帮助广大小微企业快速发展。

外地来厦创业的市民林先生，正因创业资金短缺而一筹莫展之际，平安普惠厦门分公司伸出了“橄榄枝”——经过相关审核，为其发放了30万元信用贷款，助其开启创业之旅。这是平安普惠厦门分公司助力小微企业、个体户，为其解决融资难题的真实写照。

目前，平安普惠通过“人+企”结合，充分挖掘小微企业主身上的信用特质，突破传统金融依赖抵押物的瓶颈，让全国小微企业主通过全线上化申请，都可获得标准化金融服务，以综合性咨询顾问服务给创业者带来温暖，帮助他们稳健发展。

平安银行 “五心”服务 护航财富升级

2022年，平安银行在产品、服务、科技等多方面不断升级进阶，获得市场频频点赞。平安银行私人银行各项数据实现稳健增长，持续夯实产品、队伍、客群“铁三角”，打造顶级私行服务体系，荣膺“年度卓越私人银行”等大奖，实现了市场认可度与客户口碑双提升。

2023年，平安银行私人银行将在平安集团“综合金融+医疗健康”的“One Ping An”生态版图下，继续秉持“五心”服务，以专业资产配置给客户财富保值增值带来安心；以有温度的医养权益给客户健康带来舒心；以博爱的慈善规划实现客户善心；以综合金融服务让客户为企业发展宽心；以周全的家族办公室服务，让客户对家族传承感到放心。

打造国内首个 顶级私行服务体系

2022年，围绕超高净值客户“个人、家族、企业”多维需求，平安银行私人银行打造了国内首个顶级私行服务体系。

个人服务方面，该行升级权益体系，打造高

端医养、子女教育、慈善规划等王牌权益；家族服务方面，发布“平安家族办公室”品牌，从上层设计助力家族传承；企业服务方面，坚持以服务实体为导向，推出一站式金融解决方案。同时，通过业内首创的“企望会”为企业家量身定制金融服务、圈层社交、品牌赋能、经营赋能、社会价值赋能。

打造“平安优选”品牌 客户产品服务供给持续丰富

2022年，平安银行私人银行持续构建多元化、多策略产品货架，以及覆盖全球多市场的选品、投研、投顾和配置体系，打造“平安优选”品牌。

不久前举办的“平安私人银行2022年度峰会”上，参会的橡树资本、KKR、淡水泉、高毅资产、南方基金、鹏扬基金等机构，都是平安银行私人银行在私募公募领域的合作伙伴，高规格朋友圈彰显了该行不俗的产品实力，客户产品服务供给持续丰富。

全新升级权益体系 慈善信托规模行业领先

为满足客户全方位“金融+生活”需求，2022年平安银行私人银行升级打造了高端医养、子女教育、慈善规划等王牌权益，树立了金融品牌创新典范。同时，截至2022年底，平安银行私人银行慈善资金管理规模过亿元，慈善信托规模行业领先，近4万人参与捐赠，受益人群超20万人次。

以科技赋能业务 落地“五位一体”模式

2022年，平安银行私人银行在“五位一体”基础上开启了智能化银行3.0新发展阶段，推动更精准的客户洞察，更适配的产品服务供给及更智能的运营策略，实现对客户全生命周期的精细化、智能化、陪伴式金融服务。

平安产险 升级产品 回归保障本源

近日，平安产险厦门分公司热推多款重磅产品，为家庭健康安全保障增效提质，为新市民在厦安居乐业添能助力。

E家平安·万事兴 一张保单保全家

E家平安·万事兴最低保费仅236元，一天不到1元即享最高600万元医疗保障保障、100万元家财保障、8大健康增值服务。

其中，医疗保障覆盖一般医疗费用保障、120种特定重疾医疗费用保障、质子重离子医疗费用保障、特定药品费用保障、重疾特诊交通费用保障等，高端系列再升级指定重疾特需医疗费用保障。目前，家庭整体投保可享最低8折优惠，全家共享免赔额，真正做到一张保单保全家。

平安心安系列意外险 呵护新市民在厦奋斗

平安产险为家政、外卖、网约车等新市民集中的行业，特别推出专享意外保障。

骑手专属，最低全年98元，每天不到3角钱，可享最高10万元意外保障，雨天路滑、行驶误伤、意外撞伤等全场景护航，24小时通赔。

家政系列，最高50万元意外保障，按月报价，1个月至12个月灵活选择，最低保费25元起，利刃划伤、采购意外、烧伤烫伤等常见意外全保障。

网约车驾乘保障，按月报价，1个月至12个月灵活选择，最低保费6元起，享最高30万元意外保障。

平安人寿 传承财富 生活应急有备

为帮助客户实现生命价值和财富价值的双重守护，2022年11月，平安人寿推出“平安盛世金越（尊享版）终身寿险”（简称“盛世金越尊享”），具备持续终身、身故保障、智慧传承和生活应急有备等特点，为客户守护稳稳的幸福。

平安人寿坚持“产品+服务”策略，通过科技赋能，打通内外部生态资源，为客户打造更多优质服务权益，提供省心省时又省钱的暖心服务，始终坚持以人民为中心，以专业创造价值，帮助客户畅享高品质生活。

穿越经济周期 赋予财富双重守护

“盛世金越尊享”在交费期满一定年度后，现金价值按约3.5%逐年递增，针对当前居民平均寿命不断延长这一现状，提供保障至终身。同时，该产品的年度保额，自第二个保单年度起按每年3.5%确定递增，帮助客户实现生命价值、

财富价值的双重守护。

深耕保障本源 应对人身险不确定

“盛世金越尊享”在身故保险金给付方面，若被保险人18周岁前身故，则按所交保费与现金价值两者取大给付；若被保险人18周岁及以后身故，且身故时交费期间未届满，将按所交保费的一定比例与现金价值两者取大给付；若被保险人18周岁及以后身故，且身故时交费期间已届满，将按当年度保额、现金价值及所交保费的一定比例三者取大给付。

创新双被保险人 实现财富智慧传承

“盛世金越尊享”支持设置双被保险人，可延长当年度保额及现价的增长周期；可通过双被保险人变成单被保险人的系列操作，将保单传承给

孩子，实现财富智慧传承。

提供保单贷款 满足紧急时刻资金需求

“盛世金越尊享”还提供保单贷款服务，客户可通过“保单贷款”功能应对资金周转问题。“盛世金越尊享”保单贷款最高可贷现金价值的80%，充分满足客户的资金需求。

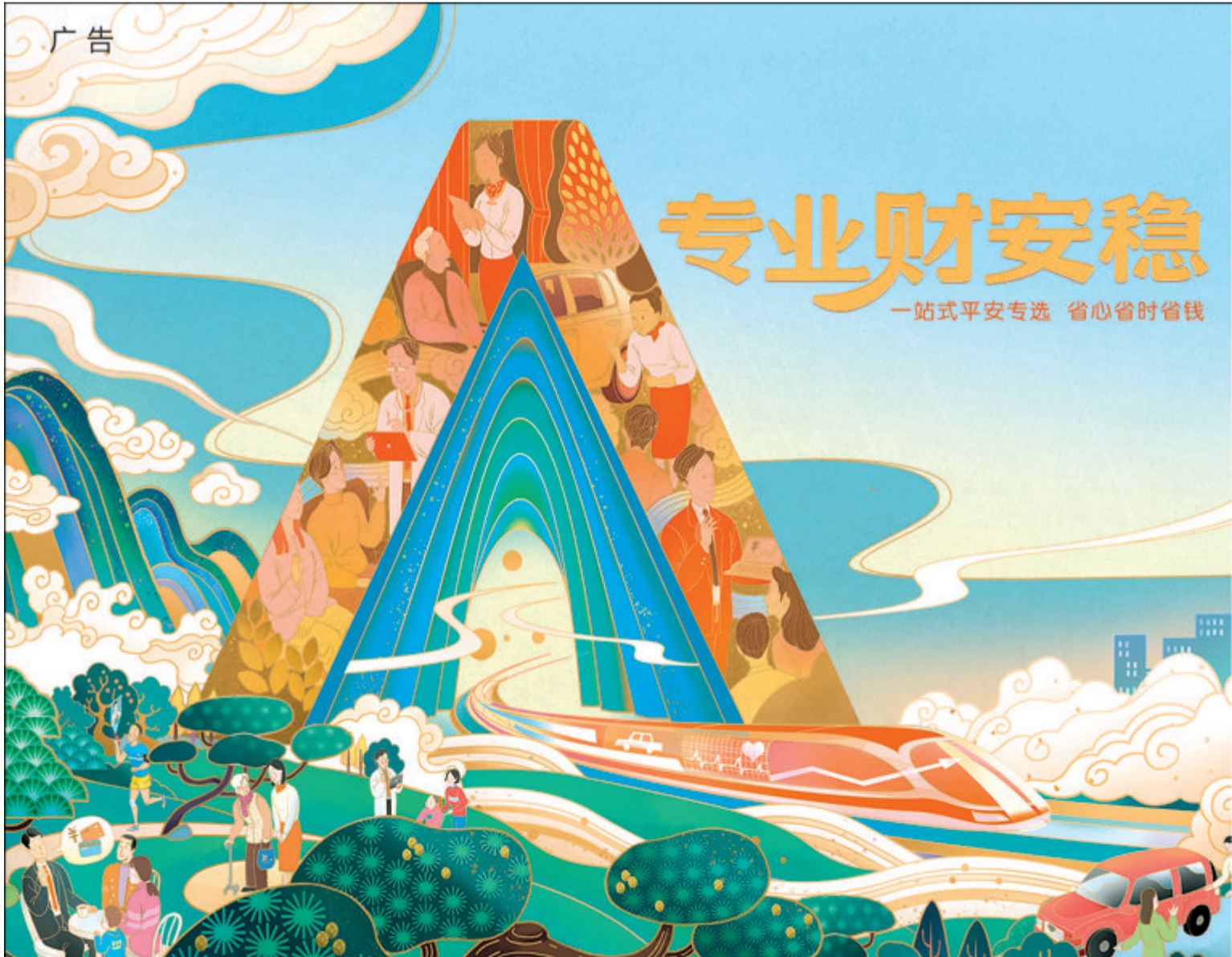
重要提示：1.平安盛世金越（尊享版）终身寿险简称盛世金越尊享。2.本资料所载内容仅供您理解保险条款所用，在某些情况下，平安人寿不承担给付保险金的责任，具体保险责任、责任免除、合同解除及其他内容详见保险条款。



扫码了解 更多重要提示



广告



专业财安穩

一站式平安专选 省心省时省钱

中国平安 PINGAN

专业·价值

专业 让生活更简单