

泰康人寿推出专属税优养老险“福寿百岁2023”

持续助力国家养老三支柱建设

近日，泰康人寿推出新款个人税优养老产品——泰康福寿百岁2023养老年金保险（以下简称“福寿百岁2023”），创新长寿时代养老筹资方案，助力国家养老三支柱建设。

作为一款专属商业养老险，“福寿百岁2023”包括养老保险金的同时，也提供身故保险金，为客户提供生存及身故双重保障。该产品有享受个税减免、保证领取确定、领取金额确定、起领时间确定四大特色，作为符合国家政策条件的一款个人养老保险产品，“福寿百岁2023”可享个税减免，越早购买，减免越多；收入越高，减免也越多，最高减免个税可达5400元/年；自首个养老保险金领取日起，保证领取20年。可按时起领，年领/月领均可，在首个养老保险金领取日前可灵活变更。如果被保险人在保证给付期内身

故，将向受益人一次性给付该期间内尚未领取的养老金总额，基本保额可由客户在投保时约定，在合同中载明，锁定保险利益，和时间做朋友，安享长寿时代；女性养老金起领时间可选55岁、60岁、65岁，男性可选60岁、65岁、70岁，灵活规划退休生活。

记者了解到，为惠及更多客户，泰康人寿也在持续拓展“福寿百岁2023”等个人养老金产品销售渠道，目前已通过代理人渠道开设“福寿百岁2023”销售业务，作为一款个人养老金产品，“福寿百岁2023”以其安全、稳健、规范、长期的特性真正帮助客户做到了为未来储备，为当下减税。

长寿时代临近，居民预期寿命延长，“养老三支柱”构建起我国多层次养老保险保障体系。国家鼓励发展第二支柱企业年金和职业年金，积极推

进包括个人储蓄型养老保险和商业养老保险在内的第三支柱建设。

2022年4月，国务院办公厅印发《关于推动个人养老金发展的意见》，确定了个人养老金的制度框架，补齐多层次、多支柱养老保险体系的短板。财政部、税务总局也发布《关于个人养老金有关个人所得税政策的公告》，以税收政策利好第三支柱。

泰康在保险资金投资管理过程中，形成了长期、均衡、稳健的投资风格，注重长期收益和短期收益的平衡、绝对收益与相对收益的兼顾，与养老金管理的需求天然契合。目前，泰康管理资产规模28000亿元，养老金管理规模超7200亿元，成为中国养老金管理规模最大的企业之一，泰康人寿将以专业、创新守护客户幸福，持续助力养老第三支柱体系建设。◎◎ 泰康人寿供稿

从“养老”到“享老”

中国人寿寿险公司持续推进高质量养老保障服务

近年来，中国人寿寿险公司积极贯彻落实党中央决策部署，充分发挥金融央企高质量发展“主力军”作用，积极参与养老第三支柱建设。中国人寿寿险公司践行“以人民为中心”的发展思想，以提升人民群众获得感、幸福感、安全感为目标，致力于让失能人员享受到更高保障、更高标准的长期护理保险服务。

目前，中国人寿寿险公司已经形成了一套服务体系全面、专业能力过硬、业务品质良好、监管评价规范的业务经营管理体系，针对不同程度失能人员定制护理服务包和护理计划，实施标准化、规范化护理。同时，“线上+线下”相结合，对居家护理和机构护理服务质量进行督导，全面量化考核，让失能人员生活质量得到有效提升。

同时，为保障老年客户群体对现代科技产品真正“用得上、用得快、用得好”，中国人寿寿险APP“尊老模式”提供多个版本切换途径，均设置在显眼位置，便于老年客户操作，60岁以上客户登录自动跳转，精准触达适老服务。中国人寿寿险APP嵌入专属老年人的智能应答机器人，只需长按“语音识别”说出服务需求，即可快速跳转至办理页面，实现一键直达，一步到位。中国人寿寿险公司提供的“大字大图、简化操作、人工服务、资金安全”的寿险APP，切实为老年人网络办理保险业务保驾护航。

中国人寿寿险公司在此前举办的2022年度业绩发布会上明确了未来在养老方面的发展布局，就是以城市中心区域的养老公寓或者机构养老为主，以居家养老、社区养老为辅，构建“一主多辅”的大养老服务供给体系。该公司表示，希望能用一到两年的时间，在20到30个中心城市形成养老服务的供给能力，以优质的大健康、大养老服务更好地满足客户需求，服务好客户。◎◎ 中国人寿供稿

2023阳光人寿客户节圆满闭幕

阳光讯（记者 成英）近日，历时71天的2023阳光人寿客户节圆满落幕。作为阳光保险上市后的第一个客户节，本届客户节以“聆听客户声音，播撒爱与责任”为主题，通过“我家阳光”APP、阳光人寿微信公众号以及各地机构，向客户全方位展示“新阳光、新面貌”。

阳光保险集团董事长张维功指出，“客户永远第一，没有客户就没有公司”，以客户节为契机，阳光人寿统一部署客户思想落地行动，全员共同参与了解客户画像，想客户之所想，解客户之所忧，做客户的“知心阳光”。

为做好家庭客户的服务，全方位了解家庭客户，阳光人寿针对家庭客

户群体开展一对一访谈及问卷调查，累计调研客户超过3000名。在各地机构举办了“高管接待日”，由分公司领导班子直接为客户服务、解决客户问题，体验客户业务办理流程。

此次客户节时隔三年以来再次开展线下活动——“墨书正气 绘颂家风”全国书画评选活动，征集参赛作品1万余幅，最终评选出获奖作品200份，获奖作品还在阳光家宴暨2023阳光人寿闭幕式活动现场进行展出。为传播健康生活理念，阳光人寿组织专家开展全国健康巡讲，分别在北京、湖南岳阳、福建福州等地举办线下讲座，就人们关注的健康、养生等方面进行

了指导。

据悉，2023客户节期间，阳光人寿业务员上门为广大客户开展健康保障双重检视服务，使用客户节专用家庭保障检视单查看家庭保障缺口，并利用阳光保险自研专利工具“阳光险医”为客户进行健康监测。阳光人寿官方客户端平台“我家阳光”APP推出互动游戏专区，融入保险科普相关知识；上线城市专区，与樊登读书合作进行大咖讲书，此外，各地机构结合儿童节、父亲节、“7·8全国保险公众宣传日”、暑期生活等主题开展特色服务活动，用丰富的内容关怀客户，播撒爱与责任。

首单股权收益权转让回购业务落地

兴业银行西安分行持续擦亮“投资银行”名片

阳光讯（记者 成英）近日，兴业银行西安经开支行成功落地分行首单股权收益权转让回购业务4亿元，资金用于融资人本部补充营运资金、偿还金融机构合规融资等，根据客户用款需求，兴业银行西安分行内部高效沟通合作，仅两个工作日完成从项目合同文本拟稿到实现业务下柜，充分体现了该行全心为客户服务的理念，及时有效的缓解了融资人现金流困难。

据悉，该项目是平台转型创新业务，投行部相关负责人表示，将总结该笔业务成功经验快速推广复制，持续做好客户服务，高效满足客户融资需求。

一直以来，兴业银行西安分行凭借市场化经营机制、灵活的创新能力和坚持走差异化发展道路，2022年以来，该行持之以恒深化“商投联动”综合化布局，调整优化组织架构，板块、机构、业务之间协同效益不断提升，充分落实总行“商行+投行”战略，持续擦亮“投资银行”名片。2023年以来，该行通过多渠道齐头发力，截至半年末，落地投行融资规模超过120亿元，业务品种包括银团、并购、境内外发债及资本市场业务等。

下一步，兴业银行西安分行将持续运用“商行+投行”的优势，更加专注服务客户的综合金融需求，集中精力做好专业产品，进一步提升专业能力、市场响应与服务效率。



提高全民反诈意识

中国人寿寿险公司为百姓金融安全护航

随着金融、通信技术和互联网产业快速发展，以电信网络诈骗为代表的新型违法犯罪案件高发。为切实增强人民群众反诈意识，提升市民识骗防骗能力，中国人寿保险股份有限公司（以下简称“中国人寿寿险公司”）积极参与由国家金融监督管理总局办公厅组织开展的打击治理电信网络诈骗犯罪“全民反诈在行动”集中宣传月活动。

如何快速识别、有效防范电信网络诈骗？“国家反诈中心”APP是一款集诈骗预警提示、报案助手等多功能于一体的手机应用，要及时下载；96110是反诈预警劝阻专用号码，要及时接听；“反诈名片”弹窗，提供双重预警；12381预警劝阻短信，要及时查看；全国移动电话卡“一证通查”，预防身份信息盗用；云闪付“一键查卡”，强化银行卡安全管理；全国互联网账号“一证通查2.0”，防范互联网账号冒用。

守护大众金融安全，中国人寿寿险公司时刻在行动。中国人寿寿险公司表示，将始终秉承金融为民理念，积极投身于防范电信网络诈骗的宣传工作中，致力于为消费者营造更加安全的社会环境。◎◎ 中国人寿供稿

（文中涉及反诈知识以及防范手段均来源于国家反诈中心《防范电信网络诈骗宣传手册》）