

助力客户对抗财富焦虑

平安人寿推出御享金越26系列保险产品计划

11月8日,平安人寿重磅推出平安御享金越(2026)终身寿险(分红型)(下称御享分红26)、平安御享金越年金保险(分红型)(下称御享金越年金)。平安人寿相关负责人表示,御享金越系列分红险产品依托优质分红账户,搭配“添平安”服务方案、“享平安”客户权益,致力于解决客户“财、医、养、乐”等多元需求,满足客户在产品价值、服务价值、情绪价值等方面的综合期望。

产品价值:
满足保险保障和财富管理需求

低利率时代,分红险的普及已成大势所趋。平安人寿作为国内推出分红险的保险公司之一,已服务超过3800万分红险客户。

本次推出的平安御享分红26和御享金越年金,匹配客户对财富稳定增值的需求,以投资能力、寿险功用为支撑,满足客户保险保障和财富管理需求。

下有约定利益,上有分红期待。约定利益方面,御享分红26现价持续增长至终身,御享金越年金交费期满一定年度后至生存金领取前,现价持续增长;分红方面,御享分红26和御享金越年金的保单持有人可参与分配分红业务70%及以上的可分配盈余。此外,两款产品都可以搭配招财宝26万保单账户,红利可以转入万能账户持续增值。

投资能力是分红险产品竞争力的关键。中国平安披露的2025年三

季度财报显示,报告期内,公司保险资金投资组合实现非年化综合投资收益5.4%。

延长财富领取时间,两代人共享。平安御享分红26支持双被保险人,客户可将自己和亲属都设定为被保险人,大幅延长财富积累期,并享受终身身故保障,为家庭托底。

灵活设定、长期领取,匹配人生所需。平安御享金越年金可灵活定制,开始领取年龄、领取期间、领取方式都可按照客户实际需求制定,还能在客户人生规划发生变动时灵活变更。

服务价值:
满足医疗养老刚需

在分红险理念普及、消费者对分红险接受度日益提高的同时,市场上的分红险产品亦趋于同质化。平安人寿以“产品+服务”模式,持续拓展保险保障的内涵和外延,促进保险的价值从保险保障和财富管理,向医疗

健康养老等服务价值跃迁,破局保险产品同质化。

平安人寿于2025年4月发布“添平安”服务生态,为客户提供医疗养老服务。客户选择平安御享分红26和御享金越年金,达到一定门槛即可享受“添平安”保险+服务解决方案。依托于平安集团“综合金融+医疗养老”的生态,平安人寿匹配客户需求,提供医疗、健康、养老服务,推动保险从“赔付时代”进化到“陪伴时代”。

情绪价值:
乐享精彩品质生活

平安人寿还从客户需求出发,打造体育、教育、文娱、健康管理四大场景,以近百项权益为客户提供“情绪价值”。2025年7月,平安人寿发布“享平安”客户权益体系,链接资源、整合服务,回应客户对美好生活的向往。满足条件的客户均可选择符合自己需求的权益,乐享美好生活。截

至10月底,四大场景已服务超过201万客户。

其中,体育场景受到超143万客户青睐,户外运动、智力运动、球类运动、滑雪运动四大俱乐部,满足客户锻炼、休闲、社交等多维需求;教育场景方面,平安人寿链接名企名校、行业大咖、专业教育机构等多种资源,提供升学咨询等服务,帮助客户在教育规划上先人一步;文娱场景,平安人寿整合急难救援、出行服务、家政服务、明星演唱会名额等各类权益,为客户链接更多人文生活资源;在健康管理场景下,客户可享受在线问诊、就医陪诊、专家门诊预约、尊享体检等数十项服务权益。

御享金越系列分红险产品不仅以优异的投资能力守护客户财富安全,更进一步解决客户的医疗养老和品质生活需求,守护客户健康幸福生活。平安人寿表示,公司将践行“金融为民”的初心,不断丰富分红险产品体系,满足客户日益多元化的金融生活需求。(平安人寿)

兴业银行信用卡兴动“双十一”以多元优惠助力消费者奔赴美好生活

当各大电商平台吹响预售的号角,直播间“红包雨”下个不停,一年一度的“双十一”如约而来。兴业银行信用卡紧跟国家提振消费专项行动步伐,让消费者在“双十一”可以“买得值,过得爽”,从指尖支付的优惠体验出发,持续完善金融服务供给,多维覆盖生活场景,为消费者送上一系列“双十一”专属礼遇,帮助客户解锁品质生活新升级。

支付轻松减 优惠“不拐弯”

您是否还在为各大电商平台的花样满减玩法而头疼?为消费者算得明白、买得舒心,兴业银行信用卡为消费者带来简单直接的“双十一”福利。

从10月中旬起,兴业银行信用卡联合支付宝、抖音、京东等主流支付平台推出多重优惠。消费者无需了解复杂的满减与叠加规则,不用蹲点拼手速,每一次满减、每一份实惠都清晰可见,触手可及。

无论是为心仪IP买单、打卡热门餐厅、还是“清空购物车”的尾款支付,每一笔消费都能解锁随机惊喜。

场景广覆盖 生活更省心

从线上购物到线下消费,从日常刚需到品质升级,兴业银行信用卡洞察消费者生活中每一个多元化、精细化的需求,也将金融服务融入“食行游购娱”的场景角落。

兴业银行信用卡商户端已全面接入淘宝、天猫、京东、拼多多等电商平台,客户购买数码产品至高可享24期免息分期,让心仪好物无需“咬牙全款拿下”。

“兴业生活”App更为客户“点亮生活每一刻”,持卡用户可尽享美团外卖、大众点评团购、叮咚买菜、猫眼电影、携程门票、12306等丰富场景的支付优惠活动。

此外,兴业银行信用卡还携手中国银联为消费者奉上一系列诚意满满的福利,为客户的生活“小确幸”做加法。此外,客户下载并登录“兴业生活”App,还有机会领取美团、大众点评等首单5折专属红包。

互动添乐趣 购物有期待

除了实打实的优惠福利,兴业银行信用卡还创新推出“花花壕会玩 双十一一刮百万金”活动。客户通过消费,完成任务、玩游戏收集“龙珠”,凭借“龙珠”不仅能参与天天刮奖赢取刮卡金,还有机会冲击终极排名大奖,畅享“买得值,玩得嗨”的双重乐趣,为“双十一”注入更多趣味玩法。

这个“双十一”,不用为复杂满减费脑,不必为错过优惠遗憾,兴业银行信用卡中心将“省心优惠”“全场景便利”和“互动乐趣”打包送到消费者面前,深入“多维场景+生态融合+体验升级”的创新实践,不断为促进消费和扩大内需注入金融动能。(孙大鹏)

从“购物车”到“价值链”民生信用卡精准落笔金融“五篇大文章”

一年一度的“双十一”消费盛宴再度开启。与往年相比,今年各大平台在拉长促销周期的同时,纷纷简化优惠规则,以立减、直降等简单透明的方式为消费者送上直截了当的“福利”。消费者不用再苦恼于复杂的“满减算术”,便可轻松享受即时省钱的快乐。

在这场年度消费大潮中,中国民生银行信用卡中心(下称民生信用卡中心)积极响应国家促消费政策导向,将金融“五篇大文章”深刻内涵融入提振消费具体实践,依托数字化能力构建多元化消费生态,用简单直接的“优惠”,努力让用户从“费心算”变为“轻松享”,推动信用卡从单一消费金融工具向综合金融服务支点转型,以精准有力的“组合拳”点燃消费热情,为经济发展注入澎湃动能。

消费体现着百姓生活的烟火气。民生信用卡中心紧抓“双十一”消费节点,与京东、抖音、支付宝、携程等头部平台联动,推出“一键绑卡赠支付礼包”和“聚惠民生日”活动。

活动期间,持卡人通过全民生活APP一键绑卡专区首次绑定上述支付渠道,即有机会获得最高298元的权益包,让“双十一”优惠来得简单直接。“聚惠民生日”覆盖特惠美食、商超便利、休闲娱乐、车享生活、玩转亲子、充值缴费、网购狂欢7大生活板块,不仅有机会享受20家头部连锁品牌微信支付优惠,还有机会在公交地铁、商旅出行,以及京东、抖音等线上平台享受支付优惠,解锁更多立减福利。

民生信用卡中心还将优惠进一步延伸至居民日常生活服务领域,持卡人通过“全民管家”入口进行生活缴费、手机充值、油卡充值、洗车养护等多项服务时,有机会享受“笔笔随机减”优惠。

消费是经济增长的桥梁,一端连接着人民群众对美好生活的向往,另一端则紧密关联着消费、服务的各个环节,在畅通经济循环、激发消费潜力中发挥着积极作用。

在此背景下,民生信用卡中心将金融服务与政策落地深度绑定,让消费优惠通过金融工具更精准地触达民生。从线上支付礼包到线下随机立减,从“聚惠民生日”7大主题活动,到覆盖40个城市线下商户的多业态合作,民生信用卡中心已逐步构建出一个多业态、多场景覆盖的生态圈,将金融服务半径从单一场景延伸至普通消费者生活的方方面面。

从年度消费节点的精准施策,到日常消费场景的持续深耕,民生信用卡中心始终秉承“服务大众,情系民生”的企业使命,将促消费与践行金融“五篇大文章”紧密结合,不断拓展服务的广度与深度。通过简化优惠规则、深耕消费场景、延伸服务半径,以更多元、更有温度的服务,持续激发消费潜能,为推动经济高质量发展贡献更大力量。(姚少龙)

生态“高颜值”变经济“高价值”

兴业银行落地湿地 VEP 质押贷款

“绿水青山”如何转化为“金山银山”?破解生态产品“难度量、难抵押、难交易、难变现”的问题成为关键。近日,兴业银行落地系统内首笔VEP质押贷款,以国家AAAA级风景区——四川西昌邛海湿地景区一、二、三期特定地域生态价值(VEP)为质押,向项目运营方发放贷款1亿元。

据介绍,VEP是在特定地域空间内,以生态系统为基础的适宜产业在未来一定开发期限内所能产生

的各类生态产品收益的价值总值,主要体现为物质供给、调节服务和文化服务三大类生态产品价值。VEP质押贷款是兴业银行发挥绿色行业研究优势,以生态产品的供给服务、调节服务和支持服务等生态价值的核算量化作为质押创设的一种绿色贷款产品。评价指标主要包括植被生物量、水源涵养、气候调节、释氧、生态系统固碳、生物多样性维持等多方面。

邛海湿地景区一、二、三期VEP超4亿元,具有涵养水源、调节城市气候、净化水质、提供动植物栖息等多重功效。

“我们通过给绿水青山标注‘看得见’的价值,有效解决由于生态资产难评估、评估结果难应用导致的生态项目融资难等问题,是兴业银行在生态产品价值实现领域的又一创新实践。”兴业银行绿色金融部相关负责人表示。

作为国内绿色金融先行者,兴业银行深入践行“两山”理念,积极开发具有生态价值实现意义的特色产品,在全国率先落地碳排放权质押贷款、取水权质押贷款、林权质押贷款等创新产品,提升企业绿色融资可得性。近年来在探索生态价值实现方面更是频频发力——在四川落地首笔GEP(生态系统生产总值)质押贷款,在福建落地市场化交易的林业生物资产票据质押贷款,破解企业缺乏抵

押物的融资难题,支持福建省内首笔以数字人民币采购海洋渔业碳汇的交易,助力海洋经济高质量发展等,畅通“绿水青山”和“金山银山”的双向转化通道,以金融“含绿量”提升生态“含金量”。

截至9月末,兴业银行绿色金融融资余额2.47万亿元,其中绿色贷款余额11037.81亿元,所支持项目可实现年减排二氧化碳超2700万吨。(孙大鹏)

海南农商银行“金融+文旅”融合创新专栏

海南农商银行临高支行

金融活水润文旅 助推慢城新格局



在海南环岛旅游公路临高段的东英镇博纵村,金色沙滩与外滩故事餐厅的灯火交相辉映,海浪声伴着餐厅的热闹,奏响独特的渔村交响曲。这家由返乡青年创办的海景餐厅,不仅是环岛公路上的网红打卡地,更成为海南农商银行临高支行服务“东英国际慢城”战略的生动注脚。

◀海南农商银行工作人员倾听客户金融需求。

精准滴灌
“贷”动慢城业态升级

随着海南环岛旅游公路全线贯通,地处“东英国际慢城”规划核心区的博纵村迎来旅游热潮。面对激增的客流,外滩故事餐厅急需扩大规模、提升品质,却受困于资金短缺。

海南农商银行临高支行客户经理在走访慢城产业布局时,敏锐捕捉到这一需求,主动对接商户。通过实地考察餐厅经营状况、赶海特色项目的市场潜力及慢城旅游发展前景,该行迅速开通绿色通道,提供经营贷款,用于餐厅装修升级、设备购置及海鲜供应链优化。

“这笔钱来得太及时了。”餐厅负

责人感慨,“有了海南农商银行临高支行的支持,我们新增了6个海景包厢,采购了保鲜设备,游客体验感大幅提升。”

示范引领
激活全域产业融合

海南农商银行临高支行的金融支持,不仅解决了商户的燃眉之急,更以外滩故事餐厅为支点,撬动了“东英国际慢城”文旅产业的深度融合。

餐厅的火爆成功引流,直接带旺了博纵村的赶海体验、特色渔村民宿等业态。在示范效应带动下,村民们纷纷转型参与旅游经营,昔日传统渔村正加速蜕变为“吃、住、

行、游、购、娱”一体化的滨海慢生活目的地,生动诠释着“东英国际慢城”的核心理念。

深耕慢城
做优金融引擎

站在博纵村的海岸线上,外滩故事餐厅的热闹景象与村中特色民宿里赶海游客的欢笑声相互交织,共同勾勒出金融活水润泽下的乡村振兴新图景。

截至目前,海南农商银行临高支行已累计为“东英国际慢城”区域提供2.38亿元贷款。未来,海南农商银行临高支行将持续深化对该区域的金融支持,助力地方经济高质量发展。(符盛康 林芳萍)



海南农商银行临高支行办公大楼外景。

中国民生银行海口海甸支行

趣味游戏探索钱币奥秘 助幼儿开启财商启蒙

为帮助幼儿建立正确金钱观念、培养基础金融素养,日前,中国民生银行海口海甸支行举办“金融宝贝钱币大作战”主题活动。吸引3家幼儿园近百名小朋友参与,让孩子们在趣味游戏中探索钱币奥秘,上好财商启蒙第一课。

活动围绕“认识钱币、学会管理”核心,打造三大趣味环节。“钱币知识小课堂”上,银行工作人员借助卡通动画、实物展示,以通俗语言讲解不同面额人民币特征、钱币发展史,还演示辨别假币技巧。现场小朋友踴

跃提问,互动氛围热烈。

“金融宝贝钱币大作战”游戏环节中,孩子们组队参与钱币分类大挑战、小小收银员等任务,手持模拟货币在工作人员指导下完成商品计价、零钱找付,在实践中掌握基础数学计

算与消费逻辑。

“原来买东西要付钱,还要看清钱币上的数字。”参与活动的小朋友拿着“购买”的小礼品兴奋地说。幼儿园教师表示,此类实践活动将抽象金融知识转化为孩子易懂的游戏,比

课堂讲解更具吸引力。

中国民生银行海口海甸支行负责人表示,未来将持续推进金融知识普及教育,设计更多适合不同年龄段的财商活动,让金融启蒙走进更多校园,助力青少年健康成长。(姚少龙)