

# 中国人寿推鑫享至尊年金保险(庆典版)

近日,中国人寿保险股份有限公司(以下简称“中国人寿”)在建司七十周年之际,重磅推出纪念版产品——国寿鑫享至尊年金保险(庆典版),该保险产品可满足客户的子女教育需求、养老规划需求、家庭财务管理需求,为客户送去贴心的关爱与守护。该保险产品具有五大亮点:

**至快速度,十年满期。**该保险产品满期领取早,被保险人生存至合同保险期间届满的年度生效对应日,10年满期即可获得满期保险金,按合同基本保险金额领取满期保险金,财务安排更加灵活。

**至强实力,五年连返。**自合同生效年度后的首个年度生效对应日起,至合同保险期间届满前,若被保险人生存至合同的年度生效对应日,可按合同约定,交费期间为三年的每年可

按照合同基本保险金额确定的年交保险费的60%领取年金,交费期间为五年的每年可按照合同基本保险金额确定的年交保险费的100%领取年金,连续领取5年,关爱更贴心。

**至优回馈,灵活组合。**为满足客户需求,该保险产品可选择搭配国寿鑫尊宝终身寿险(万能型)(庆典版)、国寿鑫尊宝终身寿险(万能型)(A款)或国寿鑫尊宝养老年金保险(万能型)(C款)产品,组合投保后国寿鑫享至尊年金保险(庆典版)的年金、满期保险金均可进入万能保险产品再次增值。目前,万能保险产品合同约定的最低保证利率为年利率2.5%,最新公布的国寿鑫尊宝终身寿险(万能型)(庆典版)实际结算利率为年利率5.3%。

**至尊权益,可贷可领。**该保险产品客

户可根据自身需求进行年金领取或者将年金和满期保险金转入万能保险产品进行增值。万能保险产品价值可实现按需规划,灵活支配。应急时,客户可启用保单借款和部分领取功能,实现资金的灵活周转,解决燃眉之急。

**至爱人生,传承无忧。**投保人在投保时可以指定身故保险金受益人,让责任和爱心得到传承。若被保险人不幸在保险期间内身故,公司按合同所交保险费(不计利息)给付身故保险金。受益人在领取身故保险金或满期保险金时,可选择一次领取,或者将身故保险金或满期保险金全部或部分转换成年金领取。

以30岁的鑫先生为例,为自己投保国寿鑫享至尊年金保险(庆典版),选择3年交,年交100000元保险费,基本保险金额33060元。自合同生效年度满5个保单

年度后的首个年度生效对应日起,至合同保险期间届满前,每年领取年金60000元,共计领取5次,合计300000元。当鑫先生生存至合同保险期间届满的年度生效对应日,10年满期,可以领取满期保险金33060元。若客户同时选择投保了万能保险产品,约定所有年金和满期保险金均自动转入万能保险产品,则还可享受最低保证利率2.5%的账户收益。

七十载不忘初心,七十年守护幸福。中国人寿始终以专业、真诚、高效、便捷的服务回馈广大客户的支持和信赖,公司也将继续深耕寿险沃土,为广大保险消费者提供踏实、放心、全面、优质的保险保障服务。

(本文内容仅供参考,详情请咨询中国人寿客户服务热线95519或到当地中国人寿营业网点咨询。)

## 中荷人寿山东省分公司深入开展“金融知识普及月”专项宣传活动

为积极响应贯彻落实山东银保监局《关于印发山东银行业保险业2019年“金融知识普及月金融知识进万家争做理性投资者争做金融好网民”活动方案的通知》,中荷人寿山东省分公司高度重视,围绕“普及金融知识,防范金融风险,共建小康社会”与“诚信保险保障,共享美好生活”的主题积极开展金融知识普及月活动。

在线上,中荷人寿山东省分公司通过官方微信订阅号“中荷人寿微生活”的宣传专栏,利用微信文章、长图、视频短片多种形式,宣传普及保险的功能作用和保险产品服务的种类,提升社会公众运用保险管理风险的意识,介绍保险

责任、保险期间、缴费期间、保额等概念,以及保险与银行存款、银行理财基金等其他金融产品的区别,增进公众对保险产品和服务的了解。

线下则通过在职场悬挂宣传条幅,摆放宣传展架、海报、宣传折页、电子屏滚动播放视频短片等多种方式进行宣传。面向到公司来访客户,特别是中老年客户,提供获取金融知识途径和防范风险的宣传,让客户在办理业务的等待时间了解更多金融知识,引导客户合理选择金融产品和服务,自觉抵制非法集资,增强防范意识。中荷人寿山东省分公司及下辖各机构组织业务精英走进社区、校园、农村、商圈及所在写字楼楼

宇,向大众普及保险金融常识,提升他们的风险防范意识,远离非法集资和保险销售误导。与此同时,各机构在当地也开展形式多样、富有特色的活动,传播保险功用,引导公众理性选择,正确使用金融产品和服务,自觉抵制网上金融谣言和金融负能量,进一步营造“争做金融好网民”的良好社会氛围。

未来,中荷人寿山东省分公司将持续通过丰富多彩、灵活多变的宣传形式,将金融知识深入人心,强化社会公众识别金融风险意识和防范金融风险的能力,助力金融行业健康稳健发展。

(王小平)

## 壮丽70年奋进新时代

### “泉城之秋”泰康音乐荟精彩上演

以音乐之名,触摸泉城之美。国庆节前,“壮丽70年,奋进新时代”《泉城之秋》泰康乐享音乐荟在省会大剧院隆重上演,在新中国成立70周年之际献礼伟大祖国。

音乐会开始前,泰康人寿山东分公司总经理田灿斌代表活动主办方向前来参加此次音乐会的老老客户致以诚挚欢迎。泰康人寿济南本部总经理张振彬为现场嘉宾带来《遇见泰康拥抱幸福》演讲,通过具体事例讲述了

泰康之家养老社区的建设与布局以及特色。

音乐会上,山东爱乐管弦乐团倾情演奏《茉莉花》《我的祖国》等著名曲目。国家一级演员吴侃、宋小霞深情献唱《山东,我亲爱的家乡》《美丽家园》,现场精彩节目接连上演。音乐会最后,全场齐唱《歌唱祖国》,磅礴的气势将气氛推向了高潮,赢得了怀揣梦想的乐迷和现场观众的阵阵掌声。

截至目前,泰康已在全国布局15个

大型医养融合养老社区,3个大型医疗中心,未来泰康将继续践行健康中国战略,大力发展商业保险,助力中国养老保障体系三支柱的发展。通过做大支付、布局服务、科技驱动、极致体验,进一步打造健康、长寿、富足三个闭环构建的大健康产业生态体系,将保险支付体系与医养服务体系的融合不断推向深化,积极应对老龄化的挑战,服务经济社会发展。

(赵婉莹)

## 山东省财政支持打造“中国好粮油”示范市县

近年来,山东省财政积极推动粮食流通领域供给侧结构性改革,以实施“优质粮食工程”为抓手,2017年以来累计安排3.78亿元,着力打造滨州、平度、莒南等13个“中国好粮油”示范市县,助推粮食行业新旧动能转换。通过优化全省粮食产业区域布局,支持粮食主产区依托县域培育粮食产业集群,引导示范企业发展优质粮源订单生产,引导农户调整种植结构,推动粮食产销有机衔接,促进粮食产业经济实现提质增效。



目前,山东拥有全国粮食产业经济地级市50强10个,百强县18个。滨州、潍坊、青岛、临沂、烟台等五个市粮食产业工业产值超过300亿元,其中滨州市产值达到1010亿元,成为全国唯一的千亿元地级市。莱阳“中国花生油之乡”、莒南“中国花生之乡”、邹平“中国玉米油之乡”、夏津“中国面粉大县”等一批各具特色的粮食产业强县正在崛起,全省粮食产业经济走向高质量发展之路。

(齐鲁晚报·齐鲁壹点记者 张嶝 通讯员 孔进 赵云亮)

## 财经资讯

### 品牌连锁酒店

#### 助力旅游产业升级

有着“国家历史文化名城”“世界啤酒之城”等美誉的滨海旅游度假城市青岛,一直以来都受到国内外游客的青睐。

在旅游市场不断发展的大环境之下,2018年5月29日,青岛市旅发委公布《青岛市全域旅游规划纲要(2018-2021年)》,致力于推动精品旅游产业发展,向多元化、全域化、国际化发展。到2022年,精品旅游产业增加值力争达到8400亿元,占地区生产总值的8.4%,入境游客数量提高到630万人次。可见,旅游产业趋于精品化,并具有巨大潜力。

印度经济连锁酒店品牌OYO今年2月份在青岛已经达到百店规模,成为青岛旅游产业发展的一个缩影。在OYO酒店2.0如火如荼进行之际,单体酒店如何在OYO品牌的加持下焕发新机,或许我们能从单体酒店业主口中找到答案。

李女士在地产业浸淫很多年,最近又开了一家酒店。然而她在经营着酒店的同时还管理着别的产业,无法分身。当OYO酒店找上门的时候,她抱着试一试的态度把手上的一家海中国主题酒店加入了OYO。

OYO酒店接手海中国后,一方面线上引流,把年轻客源引过来;一方面线下接团。今年夏天,OYO酒店就带来了大量的团客,让酒店在客源上淡旺季都不用愁,都能保持较高的入住率。李女士最担心的事解决了,在刚刚过去的十一假期,海中国近四十个房间的入住都满满当当。

经济型小微单体酒店的客源构成,要求OYO酒店不仅要做到让酒店在线上住客和团客上获得更多利润,更要在线下散客的入住上提升收益;不仅帮助酒店从线下旅行社和线上OTA等间接渠道赚取更多利润,更重要的是能帮助酒店从品牌自身的直销渠道赚取更多利润。

作为一家新型的连锁酒店品牌,借助旅游消费大势,OYO酒店致力于用新思维和新战略让更多单体酒店受益。一方面,巨大的市场红利便于OYO酒店更快地扎根新一线及二三线城市,另一方面,迅速发展的OYO酒店可以反哺酒旅产业,引导产业升级变革,刷新经济型酒店的玩法和标准,为城市服务业升级提供更多的可能。

(齐鲁晚报·齐鲁壹点记者 张嶝)