

“

为庆祝公司发展新里程,进一步深化客户服务与品牌建设,平安人寿宁夏分公司于4月5日在银川市万豪酒店成功举办高端客户尊享会。会上,该分公司宣布于4月8日推出盛世金越司庆版新产品。本活动以“全心权益只为你”为主题,吸引了众多客户、代理人及媒体代表参与,现场气氛热烈,反响良好。

# 平安人寿宁夏分公司举行高端客户尊享会



01

专家讲座

活动伊始,主持人开场致辞,向到场嘉宾及客户表示热烈欢迎,并简要介绍了活动主题及嘉宾阵容。经济学家田家广带来主题为《经济步入“深水区 保险静待 新周期”》的讲座,深入剖析了当前中国经济面临的机遇与挑战,并对未来经济发展趋势进行了全面解读。讲座内容涵盖中美战略角力、政策导向、利率下行与老龄化背景下的保险行业机遇等多方面问题,引发广泛关注。

田家广指出,中国在科技创新领域的利器逐渐崭露头角,DeepSeek的问世标志着第四次科技革命正在加速推进,民企座谈会释放的科技创新最强音,为中国在新一轮科技竞争中占据有利地位奠定了基础。科技为矛、内需为盾、投资于人、内需为先的政策导向,将成为未来经济发展



司庆版金越产品上市启动仪式。

的主要方向。此外,他强调,产业转型正在推动经济从“创富时代”向“财富管理时代”历史性逆转。最后,田家广聚焦老龄化背景下的保险行业机遇。他强调,分红险不仅是应对“钱变毛、人变老、政策变天”不确定性的理想选择,更是政策、需求、资本三重共振下的价值回归之路。田家广的讲座内容丰富、观点鲜明,为听众提供了全新的视角,也为未来经济与保险行业的协同发展提供了重要参考。

02

新产品发布

紧接着,平安人寿销售推动部佟钟明经理带来《山河处处是平安》的主题报告,对金越司庆版产品进行了详细介绍。他从产品设计、保障功能、市场定位等方面进行了全面解析,展现了这款产品的独特优势和市场竞争力。佟钟明表示,金越司庆版产品于4月8日正式上市,该产品是公司回馈客户、服务社会的重要举措,旨在为客户提供更全面、更优质的保险保障。此次发布的“盛世金越司庆版”分红型增额终身寿险产品,与传统增额寿险不同,不仅保留了身故保障持续增长至终身的特性,现金价值终身递增的特性,还创新性配置分红账户,让客户享有参与我们分红保险业务可分配盈余的权利。

平安人寿宁夏分公司营业部经理代表余惠玲采访表示,产品的核心优势主要体现在两个方面,一是身故保障与现价的双重提升,保额和现价会随时间双线递增,同时客户还能享受保单分红,增添额外惊喜。二是为这款产品配置了优质账户,聚焦长期、分红的另类资产,以期实现更高的回报,非常适合那些希望兼顾长期保障和财富稳健增值的客户。

银川业务发展区经理刘燕采访表示,针对消费者对分红型产品收益不确定性的担忧,平安人寿将通过科学的资产配置、多元化投资策略以及收益平滑机制,尽量降低分红波动,并定期披露分红实现率,保持与客户的透明沟通。

03

启动仪式

在全场期待的目光中,活动迎来了高潮——司庆版金越产品上市启动仪式。启动仪式后,宁夏当地主流媒体对活动进行了现场采访报道,进一步扩大了活动的影响力。

此次发布会不仅是一场产品上市的盛事,更是一场传递财富规划理念、深化客户服务的盛会。平安人寿

此次推出的“盛世金越司庆版”不仅是一款创新的产品,更是结合了平安集团“产品+服务”的核心理念,为客户提供更加优质的服务。未来,平安人寿将继续以客户需求为导向,不断优化产品和服务,为客户创造更大的价值。

潘明杰 文/图

## 多家银行消费贷利率重返“3字头”

消费贷市场利率迎来密集调整。记者调查发现,自4月份起商业银行已陆续上调消费信贷产品利率,此前常见的“2字头”优惠利率已难觅踪影。当前市场主流产品利率集体上调至3%及以上。

近日,多家银行上调个人消费贷利率,此次利率调整涉及国有大行、股份制银行及城商行等机构。

具体来看,国有大行方面,如中国银行“中银E贷”的年利率由2.72%上调至3.1%;建设银行“快贷”产品年利率从2.8%调整为3%。股份制银行调整幅度更为显著,其中,招商银行“闪电贷”年利率由2.58%上调至3.4%;兴业银行“兴闪贷”年利率从2.78%提升至3%起。城商行中,宁波银行的消费贷新客专享的年利率为3.0%,而此前在叠加优惠券后最低至2.49%。

苏商银行高级研究员杜娟对记者表示,此次利率调整背后的三重动因,一是银行“内卷”导致贷款利率下行快、存贷利率与政策利率偏离度较大,进而影响调控效果、制约货币政策空间,此次上调消费贷利率也是遵循监管导向的结果;二是银行净息差处于历史低位,从已披露的2024上市银行年报看,零售金融的营收利润承压,上调消费贷利率也在一定程度上缓解压力;三是内卷式竞争,价格战可能引发贷款定价难以覆盖客户风险的问题。

今年以来,在扩大内需、提振消费的政策导向下,银行消费贷利率竞争持续加剧。国家金融监督管理总局日前印发通知,鼓励银行业金融机构在风险可控前提下,加大个人消费贷款投放力度,合理设置消费贷款额度、期限、利率,优化资源配置。

此前,多家银行调整消费贷产品,普遍实施“提额延时”政策,并进一步降低贷款利率。苏商银行特约研究员薛洪言对记者表示,银行消费贷利率下调短期内虽能刺激信贷需求,但需警惕过度负债风险及资金挪用隐患。

上海金融与法律研究院研究员杨海平对记者表示,商业银行在大力拓展消费贷的同时,应该强化消费贷风险防控。一是进一步完善消费贷业务策略,紧跟政策导向确定消费贷具体方向;二是迭代消费贷智能风控模型,并运用多维度数据监测分析消费贷,捕捉预警信号;三是严密监控消费贷的用途,一旦发现挪用就启动加速到期机制;四是用好消费贷纾困政策;五是加强交叉营销,增加客户黏性。

随着市场的不断发展,消费者需求趋向多元化,不再仅关注利率,更看重

产品服务综合价值。未来银行竞争将从单纯放贷转向消费场景全周期服务。

中国银行研究院高级研究员李佩珈对记者表示,为更好发挥支持消费的主力军作用,银行可从以下三方面着手:在供给侧层面,银行可围绕数字、绿色、健康等消费重点领域,加大对消费供给主体的金融支持,尤其重视服务消费供给主体。在需求侧层面,银行可提高居民消费贷的可得性与便利性,开发针对文化旅游、医疗保健等服务消费的定制化金融产品,聚焦市民新需求,加大对中低收入人群消费贷的支持。在下沉市场方面,银行要深度融入乡村振兴战略,依据下沉市场文化、习俗和消费特点定制产品,加强耐用品消费等领域信贷支持,开展基于新型抵押物的消费金融产品。

彭妍