



渣打、友邦创新资产保值与传承 定位高净值人士 1200万保额起售“友邦传世尊享终身寿险”

2013年10月16日，上海——渣打银行（中国）有限公司与友邦中国宣布开售“友邦传世尊享终身寿险”，这是国内首款针对高净值人士的特殊需求，由银行代销保险公司的高端终身保障计划。该产品由渣打银行在国内率先独家代理销售，首批将向上海，南京、北京、广州、深圳、苏州、珠海、佛山等地的客户发售。

渣打个人银行财富管理和优先及国际银行总经理黄忠威说：“渣打银行一直致力于根据客户的具体情况和投资目标进行个性化的资产配置。保险是高净值客户整个财富规划中的重要基石，在风险管理、退休安排及财富传承等关键财务问题上具有独特优势，渣打银行银保业务这几年来持续增长。不同于以往银行只作为保险产品的销售渠道，渣打银行在‘友邦传世尊享终身寿险’的投保流程、增值服务等方面，基于对目标客户的了解，为这款产品增加了诸多创新和特色。”

“友邦传世尊享终身寿险”起售点为1200万保额，在费率设计方面吸收了海外的成功经验，是少数在国内保险界将客户分为吸烟和非吸烟人群组，并根据客户的健康状况设置出6档不同的费率。此外在保险金支付方面，该产品的设计更加灵活，客户可根据自身和受益人的实际情况，申请身故保险金分期给付。定制保险金支付方案可以满足受益人在不同阶段的不同生活目标，从而更合理地进行财富传承。

若客户急需周转资金，友邦保险可向“友邦传世尊享终身寿险”的客户提供最高达现金价值90%的保单借款。此外，由于高净值客户常会在工作和生活上咨询第三方法律意见，友邦保险也为投保“友邦传世尊享终身寿险”的客户推出了首个与寿险产品配套的律师咨询免费增值服务。

众所周知高净值客户人群一般需要的保额非常高，保险公司对于这类终身寿险需要承担的风险也相当高，但为了让客户享受到更好的服务，“友邦传世尊享终身寿险”责任免除条款仅设三项，这在寿险类产品中是非常罕见的。

友邦中国首席营销官谭广能说：“‘友邦传世尊享终身寿险’的推出是友邦保险和渣打银行在高净值客户领域合作的首度尝试，充分利用了友邦保险在中国及海外所拥有的丰富保险产品的设计经验，并配合渣打银行在高净值人群中所积累的丰富客户资源和专业的服务经验。本次保险公司与银行间更紧密的合作为终身寿险这一传统保险产品注入了新的元素和内涵，更好地满足了日益成熟的中国高端客户的独特需求。”

渣打个人银行优先及国际银行董事总经理胡长丰、渣打个人银行银保业务总监冯博、友邦集团高净值业务负责人 Kristine Ung, 友邦集团高净值业务副总监 Brandon Szeto 友邦中国首席市场官张晓宇、友邦中国高净值业务负责人潘纪虹以及友邦中国银行保险部负责人薛珉一并出席了合作启动会议。

###

渣打银行简介

渣打是一家国际领先的银行集团。集团在全球最有活力的市场上已运营超过 150 年，其 90% 以上的营运收入和利润来自亚洲，非洲和中东市场。渣打银行在中国自 1858 年在上海开设首家分行以来，在华经营从未间断。2007 年 4 月，渣打银行（中国）有限公司成为第一批本地法人银行之一，这充分显示了渣打对中国市场的承诺。目前，渣打银行在全国拥有 23 家分行、77 家支行和 1 家村镇银行，营业网点达到 101 家，员工总数超过 7,000 人。

友邦中国简介

友邦保险在中国大陆的发展始于 1992 年，并于同年在上海设立分公司，是第一家获得独资营运牌照的非内地人寿保险公司。目前，友邦保险在中国大陆的业务范围已经扩展到北京市、深圳市、广东省和江苏省。作为第一家将保险营销员制度引进国内的保险公司，友邦保险建立了专业的保险营销员队伍，并通过多元化销售渠道，为客户提供一系列人寿保险、人身意外保险和医疗保险产品。

垂询请联络：

蒋莉
渣打银行（中国）有限公司个人银行传播经理
电话：(8621) 3896 3479
邮件：Li.Jiang@sc.com

孙彦
友邦保险有限公司上海分公司 媒体关系主管
电话：(8621) 53599988-62503
邮件：Yuki-y.sun@aia.com