

聚焦金融机构入豫系列访谈之一

用新理念引领中原保险发展

访恒安标准人寿河南分公司筹备负责人吕方

新理念开拓中原市场

“作为一家英资背景的合资寿险公司,恒安标准人寿的到来一定会给河南的保险市场带来一些不同的东西。我们会用崭新的理念来开拓中原市场。”吕方开门见山地告诉记者。

随着近几年更多保险公司来到河南市场,保险行业面临一个新的转折。保险业务员不应再是单纯推销保单,而应从专业化角度为客户量身打造个性化的保障计划。据吕方介绍,未来恒安标准人寿的保险营销员工,不能再像过去那样单纯地推销产品,而是要根据客户家庭状况、经济条件、保险需求的实际情况,为客户量身定制保险产品的组合套餐。

“从销售型向顾问型转变,对人才自身素质的需求就比较高。因此,恒安标准人寿实行‘职员制’营销模式,能够吸引更多优秀的人才加盟,公司也会通过统一的市场推广活动来招募优秀的非行业人员加入这个行业,为保险行业注入新鲜血液。”

产品营销追求多元化

出身财务专业的吕方有过在保险、证券公司任职的丰富经历。因此他对于这个行业也有着独特的理解视角。

由于近几年河南经济取得飞速发展,越来越多的金融机构纷纷进驻中原市场。“大量保险公司的同台竞技,使得各家公司之间纷纷拓展渠道,追求营销途径多元化。”

吕方告诉记者,作为一家新兴合资保险机构,恒安标准人寿将积极拓展产品营销渠道,将在个险、团险、银保代理及中介代理等多方面多管齐下。“多种方式齐头并进,并且都是恒安标准人寿重点打造的营销渠道。”

相关专家在接受记者采访时表示,目前保险公司已经进入直销、分销混合销售的新时期,混合型渠道已是当今的一大趋势。不少保险公司在销售保险产品时为了赢得更多的客户,往往采用多渠道销售方式。恒安标准人寿股东有独创的经营理念和丰富的营销经验,相信其布局河南市场后,一定可以给整个中原保险带来更新鲜的血液。

干练的脸庞上书写着坚毅与果敢,沉稳的谈吐风格给人留下了极深的印象。这就是恒安标准人寿河南分公司筹备负责人吕方给记者的第一印象。

作为进驻河南的第二家合资寿险公司,恒安标准人寿河南公司的筹建过程可谓稳健中而又不失矫健。新的合资保险机构的进入,会给中原金融市场带来什么样不同的变化呢?近日,记者就此专访了吕方。

晚报记者 来从 文 吴琳/图



稳健经营谋求做强

据介绍,恒安标准人寿是英国标准人寿与天津泰达控股有限公司共同出资创立的。该公司于2003年12月在天津成立。目前,公司已在天津、北京、江苏、山东、辽宁、四川等地设分支机构。此次恒安标准人寿在郑州开拓市场,将其创新机制、先进的管理理念带到中原,将促进同行业的共同发展。

与众多保险公司进入中原后快速布点二线城市的做法不同,恒安标准人寿追求的是稳健经营的谋略,将以一种全新的经营理念和崭新的模式参与市场竞争。

“目前我们还没有详细的在省二线城市机构铺设计划表,我们追求的是稳健经营模式,先做大做强郑州市场,等运营流程和培训体系完善后再考虑设立分支机构。”吕方告诉记者。

据悉,作为有英资背景的保险公司,恒安标准人寿独特的模式在于公司销售前线和后线是各自独立的。这样就可以在经营流程控制上更好的防范风险,同时也有利于做大做强业务。“河南分公司将通过稳健经营,吸引一大批优秀的人才加盟,打造一流的保险金融机构。”展望未来,吕方满怀信心。

“小倪帮您办”今日开通

为了更好地服务市民,从今天起,“小倪帮您办”保险互动交流平台正式开通。不管是您在办理保险的过程中遇到什么烦心事,还是想让保险专家为您量身打造一套适合您的保险规划,都可以拨打本报咨询热线0371-67655029进行畅聊;或者发送电子邮件至zzwbjr@163.com,我们将尽快给您回复。您的一个电话、一个建议、一个表扬都将是对我们工作最大的鼓励,感谢您的参与。

一周理财新品榜

儿童教育理财产品面世

光大银行日前推出一款针对儿童的教育理财E计划——“08理财小行家”理财产品。该款理财产品理财期限为15个月,起点金额5万元人民币。收益方面,扣除代理费后,投资者前9个月年化收益率为5.2%,最后6个月年化收益率为5.1%。

据介绍,“08理财小行家”与教育存款不同,这是一款教育理财产品,该产品最大的特点就是本金摊还,每半年归还1/3本金,为期1年半。本金摊还日即是开学前期,专门针对开学时的学费支出,可以在不影响家庭日常开支的情况下,应对每学期的学费。 李景辉

配置计划实现灵活理财

中信银行近日推出“配置计划3号”产品,在获取信贷资产稳健收益的基础上,灵活出击证券市场,全面抵御通胀的侵蚀。该产品运作期限为730天,募集起点金额为5万元。

配置计划3号通过精心设计,实现了每月或每季复利计息的目标,相较于普通储蓄存款的单利计息方式,每半年可赎回一次,投资者可适时安排资金周转。

“配置计划3号”产品对投资品种的选择和配置是基于优先选择把握机会大、预期投资收益率高的投资品种的原则,将随市场和政策的变动对各投资品种的配置比例进行动态调整,是十分契合目前市场的运行状况的。 潘明权

保本浮动收益产品推出

交通银行推出“得利宝·辉黄5号”保本浮动收益型本外币理财产品。该产品使投资者能同时参与债券、商品、股票市场,并从表现最好的市场中获取较高收益。投资者可用人民币、澳大利亚元、欧元三种货币投资,投资期限2年。

该产品具有收益锁高、采用CPPI投资策略的特点。每月挑选最优动态投资策略表现,若该表现触及锁定水平即做收益锁定,再涨再锁。此外,动态调整风险资产在债券、商品和股票基金间的投资比重。 田国华

中低收入家庭如何购买保险



相对于高收入家庭,我们常常会有这样的疑惑:中低收入家庭该不该买保险?一方面,中低收入者积蓄有限,最抗不起风险,因此最需要保险;但另一方面,这个群体又不得不正视“一月就挣两三千,哪还有钱买保险”的窘境。确实,保险对于高收入人群来说可谓锦上添花,而中低收入家庭一旦遇上意外事件,往往更容易陷入困境,因此在理财时中低收入家庭更需要考虑保险的问题。

中低收入家庭购买保险时要注意:购买保险首先要保证家庭的经济顶梁柱。中低收入

人购买保险的主要目的就是为家庭发生意外变故时,通过保险公司的保险保障,使家庭经济不至于遭受重创。因此,中低收入家庭有限的保费预算应先考虑为家庭的主要经济支柱投保,投保次序应该是“先大人后小孩”。一般来说,中低收入家庭应当拿出家庭年收入的10%~15%用来为家庭经济支柱购买保险。这样,不但不会对您的家庭整体经济状况造成负担,反而能保证家庭经济状况的安全。

作为中低收入家庭,最重要的是做好资

金的基础规划,首先应该做好全面保障,定期寿险和意外保险比较适合中低收入的人群,在有一定基础保障后,再考虑重大疾病保障。

目前,市场上出现了一种新型的“递增式”健康险,年轻时保大病、身故、高残,年老时可作为医疗金和养老金使用。另外,还有一种“豁免”保险,交费较低,万一投保人发生重大事故时,保险费可以免交。对中低收入家庭来说,这两种保险都是不错的选择。 梁利平

本栏目由长城保险河南分公司联办

行情变幻莫测,如何捕捉投资机会?找光大证券吧!

光大证券郑州金水路营业部:国内10家A类AA级证券公司之一、全国十大券商之一

开户送大礼——助你跑赢大市

1. 免费开户(赠送沪深证券帐户卡)。
2. 赠送“光大智慧topview赢富软件”查询卡,价值500元。——助你透视主力资金动向
3. 赠送“光大金阳光”个人理财服务终端。提供理财专家级服务
4. 赠送“光大金股信”短信增值服务。24小时不间断提供用户的证券账户资产状况、交易动态及市场行情、信息公告、股市点评、市场统计数据等。

营业部地址:金水路125号附1号(与未来路交界)
咨询电话:66762911 66762978
公司网址: <http://www.ebscn.com>
上述礼品赠送活动解释权归光大证券。

诚聘岗位: 股评与分析师
请发应聘材料到以下邮箱 HR429@ebscn.com

巧巧理财

朋友们,上周我们与您在上篇中分享了复利的神奇力量,在今天的下篇当中,就让我们近距离地感受完美体现复利优势的投资方式“定期定投”给我们带来的惊喜!

基金定投是一种类似于银行零存整取的基金自动理财投资方式,具有三大优势:1. 一次签约,轻松理财。只需签约,以后每月就可以按固定签约金额自动购买基金,不必钻研复杂的投资技巧;2. 投资限额低,每期投入少量资金经过一段时间,复利价值显现,小钱变大钱;3. 有效平均投资成本,分散市场风险。

现在向大家提个问题:有位年轻人,工作之初开始投资,每月1200元,每年总投资额为14400元,坚持了40年,您能猜到

大话“复利”

他的投资回报已达到多少了吗?是百万吗?是千万吗?答案是,量变的积累引起了质变的飞跃,当年的年轻人已经成为了亿万富翁!这个例子是从香港富豪李嘉诚先生为鼓励公众理财所作的报告中摘录的,体现了李嘉诚先生坚持投资、科学投资的理念,也恰恰反映了“定投”的益处。

爱因斯坦曾经说过:复利是人类最伟大的发明。选择复利产品,比如基金定投,并坚持下去,不仅带给我们的是收获的喜悦,而且带给我们一生幸福的基础,何乐而不为呢?

您还在等什么?马上加入“定投”的行列吧! 建银