

# “洋保险”青睐河南市场

随着中原保险业的快速崛起,越来越多的“洋保险”开始进军河南市场。记者昨日获悉,恒安标准人寿河南分公司已经正式开业。这也是继首创安泰人寿之后的第二家“洋保险”。作为具有英资背景的保险公司,恒安标准人寿在河南市场上采用“保额分红”这一英式分红方式,在资本市场频繁波动背景下,适时为消费者提供了一种新型投资理财方式。

恒安标准人寿河南分公司相关负责人告诉记者,CPI持续攀升、股市不断波动,越来越多的消费者感到无所适从。而恒安推出的“恒爱一生”两全保险(分红型),客户无需十分操心,即可从容应对CPI攀升、市场波动等不确定因素,为子女教育、养老保障等长期财务规划目标作踏实的准备。

据悉,该产品采用“保额分红”这一英式分红形式,“保额分红”是英国市场的主流分红方式,主要是指每年的红利会以保额的形式分配给客户,这些保额红利在下一年度分红中也会同样参与红利的分配,这样红利会不断产生新的红利,完全以复利的方式进行累积。持有的保单时间越长,红利积累得会



越多,分红保单的投资性也越来越凸显强大的效应。

该负责人同时提醒消费者,分红保险产品如果能有较高的红利收益,对投保人来说是锦上添花。但是,作为保险,传统分红的本质首先是资金安全和保障功能;其次才是投资收益。在资本市场尚不明朗的情况下,“恒爱一生”这款保本增值的分红保险产品应

该为市场长期看好。

据了解,2007年首创安泰人寿保险公司作为首家进驻河南的合资寿险公司正式进驻,其一年多来的发展十分迅猛。而2008年上半年,河南省保险业实现保费收入298.04亿元,跃居全国第六位和中西部第一位,面对不断扩张的市场格局,无疑将会吸引更多的保险机构进驻。 晚报记者 来从严/文 吴琳/图

## —| 保险资讯 |—

### 生命人寿获保险产品大奖

日前,在“2008年首届中国百万中产家庭首选保险产品品牌榜”评选活动中,生命人寿保险股份有限公司的“康祥一生”产品组合在百余项保险产品中脱颖而出,一举摘得十大最佳保险理财产品计划大奖。据了解,该产品组合具有退休年金保证年限、疗养护理全面周详、保额递增还本增值和红利累计喜上加喜等四大特点。此外,它还集养老与康复护理于一身,兼顾身故保障。缴费期间患有重疾能豁免大部分保险费,继续拥有各项保障。 冯琪

### 中国人寿开展计生保险

9月27日上午,郑州市计划生育工作会议在鹰城饭店召开,郑州市计划生育保险工作全面启动。郑州市计划生育协会进行了长期的探索,最后与郑州国寿联合推出了我市的计划生育保险方案。本方案为育龄群众提供意外和手术医疗保险,并为计划生育家庭解除后顾之忧提供服务和条件,使之从中受益,探索建立计划生育保险制度,完善计划生育利益导向政策体系,稳定低生育水平,有效统筹解决人口问题。 张莉

## —| 金融动态 |—

### 光大银行荣膺金融业大奖

近日,2008中国战略执行峰会暨战略执行明星组织、中国金融业战略执行卓越组织颁奖典礼在北京举行,中国光大银行荣获“2008中国金融业战略执行卓越组织”奖。中国金融业战略执行卓越组织评选活动由金融时报社主办,评审委员会由中国金融业专家和著名战略管理专家共同组成。经过严格审查和综合评定,评审委员会认为中国光大银行等金融企业拥有较为完善的战略制定和战略执行体系,能够有效地执行战略,并取得了相对优异的财务业绩,特授予“2008中国金融业战略执行卓越组织”奖项。 李景辉

### 市郊农信社创新促发展

郑州市市郊农村信用联社为加强核算、防范风险,成立了两个中心。核算中心担负全辖统一核算,规范会计操作流程;放款中心上收贷款权限,实现贷款审核、发放统一管理,标志着市郊联社职能由管理型向经营管理型转变,促进各项业务发展。 白皓 刘斌 鲁长在



## 快速贷款好帮手

36岁的李女士家住郑州,1999年在郑州摩托车配件大世界经营摩托车配件的批发与零售,主要销售网点是新疆、兰州等西部地区。2007年底,由于全国普降大雪,导致物流公司发货不畅,货物迟迟无法送达客户手中,李女士的回款出现了间歇,流动资金不足。经过朋友介绍,李女士来到了郑州市安信投资担保公司,想通过安信担保贷款30万元来加大自己的现金流量。安信公司员

工经过先后三次的细致调查与现场询问,了解到李女士自己有260㎡别墅一套,拥有完全产权,持有物流公司价值45万的发货单据等情况后,迅速为她联系到了合适的出借人。三天之内,办理完抵押、公证等手续后,出借人现场转账,将30万元资金打到了李女士的账户上。借到钱款的李女士每月20日之前,都将当月应付利息及时、足额打到出资人的账户上,与出资人建立了互相信任、

互惠互利的良好关系。

2008年7月在摩托车配件生意旺季过去后,李女士及时还清了借款,自己账上还有赢余。于是她想:与其让资金闲置下来,不如让自己也成为出资人来获得收益。通过安信担保,李女士又出借给做服装生意的陈先生10万元,为期4个月。现在,李女士每月既有固定收益,资金又有安全保障。手中的资金一刻也不闲置,得到了充分利用。 常佩雨

支持小企业发展 扶助弱势群体

# 郑州商行 做本土经济建设的推手



“扶持小企业和个体工商户,关爱弱势群体。”是郑州商行长期以来一直致力不辍的事业。8年时间里,郑州商业银行为中小企业排忧解难、施以援手的事例不胜枚举,许多中小企业在该行的扶持下做大做强,为我市的经济发展做出了很大贡献。作为一家地方银行,郑州商行勇于承担本土经济建设和市民生活质量提高的责任,郑州的城市建设有很多都打上了“商行标签”。

### 扶持小企业和个体户

说到扶持小企业和个体户发展,郑州商行在业内可是“专家”银行。他们坚持“进社区、走市场”,积极深入社区、市场开展调研,力求第一时间了解、满足客户的金融需求,建立了小企业贷款绿色通道,完善了小企业信贷制度和操作流程,形成一整套适应小企业风险特征的信用评级体系和风险管理体系,实现小企业贷款全流程化管理。为了打破小企业和个体户因缺乏担保条件和健全财务体系无法融资的瓶颈,该行针对客户实际情况进行产品创新,先后推出商户联保、商铺抵押、专利权质押等业务,有效帮助“小巨人”的健康成长,受到本土小企业、个体户欢迎,使得商行的小企业贷款在建材、服装、汽车、信息科技等多个行业领域也叫响了品牌。截至目前,该行小企业贷款及个贷余额

26.36亿元,小企业及个人贷款综合收息率达99.9%,小企业及个人贷款户数占到全行总贷款户数的95.8%,郑州商行的小企业贷款业务已经在全省牢牢树立了标杆。

### 支持本土经济建设

作为一家地方银行,郑州商行勇于承担本土经济建设和市民生活质量提高的责任。8年时间里,累计投放贷款297.6亿元,支持城市基础设施建设、地方财政项目、科教文卫事业以及优秀民营企业建设,郑州的城市建设有很多都打上了“商行标签”,如全市道路拓宽、省高速公路建设、市环城快速路建设、东西大街改造、郑东新区建设、自来水管网改造等一批省市重点工程都得到他们的资金支持。

本土一些优秀国有大中型企业和民营企业

的成长也离不开郑州商行的身影,如中国长铝、郑州市燃气集团、竹林众生、思念集团等等,都与该行有着深入的合作。郑州商行对于本地民营企业发展倾注了很大精力,在资金投放上倾斜本土品牌,帮助进行市场改造,为本地企业群的崛起做出突出贡献,并带动一系列名优品牌成长。

### 提高市民生活质量

8年时间里,为了提高市民生活质量,郑州商行不断推出符合居民创业、消费、生活需求的个人贷款系列产品,2001年首推电脑消费贷款,开创本土消费贷款“零首付分期付款”先河,受到市民欢迎,而后又推出“乐安家”住房贷款系列,为寻常百姓购房、装修提供资金支持。商鼎卡循环贷款、个人生产经营性贷款则为更多人创业提供了便利。与此同时,郑州商行还投

入20多亿元资金支持地方科教文卫事业,其中大量投放教育事业。

8年时间里,该行充分发挥出地方银行经营灵活、办事效率较高的特点和优势,根据市场需求变化,面向社会推出了一系列便民利民的产品、服务项目,一批以代交行政事业性收费、自来水费、地税款、燃气费、网通话费、联通手机费、移动话费、有线电视费、宽带费,代理保险业务、公交卡自助充值等为代表的中间代理业务的推出,标志郑州商行已经建立起一个比较完善的个人银行服务体系,而这些服务项目覆盖居民生活的各个方面,使市民足不出户就可以办妥各项业务。

### 扶助社会困难群体

为扶助社会困难群体,郑州商行大力支持地方再就业工程,截至目前已累计发放下岗失业贷款1595笔,涉及金额2.05亿元。在2007年举办的“郑州十大创富明星”评选活动中,有多位获选者都是下岗后得到商行的支持,实践了创富梦想。郑州商行还具备很强的社会责任感,热心公益事业,积极开展社会捐赠活动,捐建有希望工程小学,累计捐助钱物几十万元,与市教委一道推动“娃娃学理财”工程,倡导青少年树立自力更生、资助理财的意识,同时我行还积极下乡扶贫,帮助贫困农村修路、致富,建立科技培训网络。在保障市民生活质量方面,郑州商行所作贡献也颇多,如2003年非典时期参与“肉蛋禽储备工程”。在去年的四川特大地震灾害中,郑州商行自发捐款102万元,帮助灾区重建。多年形成的社会责任感,让郑州商行总是以肩负本土发展为己任,一系列值得称道的义举和独具特色的产品、服务,让商行良好的企业形象牢牢植根于市民心中,被群众称为“市民银行”、“小企业银行”、“咱郑州人自己的银行”。 吴华