

保险动态

生命人寿关爱基金成立

1月11日,生命人寿保险股份有限公司于深圳总部发起成立“生命伙伴关爱基金”,为奋战在寿险营销一线遇到意外伤害等特殊困难的营销员带去关爱。成立仪式上,生命人寿董事长张峻以个人名义首先向基金注入200万元启动资金。据介绍,生命人寿关爱基金的第一笔关爱基金已发出,受益者是生命人寿辽宁铁岭中支一名普通业务员孙井文,该业务员在开展业务过程中遭遇意外造成骨折。此外,生命人寿已成立关爱基金理事会负责该基金的管理,确保基金运作顺畅。 冯琪

泰康人寿回馈客户受好评

自1月15日起,泰康人寿在全省范围内推出“泰康吉祥升级版”,在原有“泰康吉祥”险种的住院医疗保障基础上,又增添重疾四次赔、豁免保费、保费垫交、重疾年年送、康乃馨绿色通道服务等新功能。已购买原有“泰康吉祥”产品的老客户,可选择加保升级。该活动推出后5天时间里,加保客户已近千,实现保费150余万元。本月31日前,客户可选择加保,一旦身患重大疾病,最多可获4次重疾赔付金,公司还将垫交今后生存期内所有保费,并赠送同等金额的看护金。 刘露

担保动态

瑞远担保召开行业研讨会

为让中原百姓正确选择担保公司,日前,河南瑞远投资担保公司专门邀请省外专家及业内资深人士召开了“行业诚信与风险防范”研讨会。会上,专家们针对行业内的各种产品创新及行业信息进行了深入的交流。瑞远担保总经理马东表示,对一个担保公司来说,最大的资产就是信用,最有效的品牌也是信用,信用的关键在于加强风险防范。今后,瑞远担保将继续坚持投入大量成本,在公司风险控制方面加大管理。 杨长生

九鑫担保举行客户答谢会

日前,河南九鑫投资担保有限公司举办了“喜迎新春,感恩答谢”联欢晚会。答谢会上,该公司总经理牛俊龙首先对公司2009年的运营情况作了全面总结,并对新一年的工作作了全面规划,对完善和增强公司和团队实力表现出十足的信心。随着《感恩的心》、《团结就是力量》等震撼人心的歌曲,晚会现场高潮迭起。 杨长生

机构快速扩张 行业竞争加剧

担保业规避风险更关键



今年46岁的王伟算得上是较早接触担保行业的一拨儿人了。早在2007年,他就是一些户外宣传和媒体宣传中了解到了担保行业。随着担保行业在河南的迅速发展,2008年下半年,他开始涉足担保投资。但是,新年伊始,王伟发现,担保公司给出的收益率比以前有所降低。据业内人士介绍,河南的担保行业需要更加规范稳健,适当降低收益率才能规避流动性风险。 晚报记者 倪子

行业加强自律规避风险

“你知道吗,我2009年初投资的那家担保公司最高时都给我两分(相当于年利率24%)的利息呢。但是从去年下半年开始,利息越来越低,一分五的利息都很少,而且还得是老客户才能专享。”王伟说的利息下降,也得到了一些担保公司负责人的认同。2009年,河南省担保行业以惊人的速度发展,但快速膨胀的背后,是否要承担更大的风险。一位不愿透露姓名的业内人士认为,河南担保行业在急速扩张的同时,更应该加强行业自律和

提高风险把控能力。“担保公司经营的是信誉,规避的是风险。”因此还应由政府和大型的担保公司共同出资,成立再担保集团,为各家担保公司提供反担保,实现风险共担,这样不仅有利于担保公司发展,还有助于建立更加完善的中小企业融资体系。

多位业内人士直言,只有经过行业整合,河南担保行业才能走上规模化和品牌化的健康发展道路,其中,加强行业自律成为担保业自我完善的有效措施之一。

收益区间渐趋理性

作为一个新兴行业,担保行业最近几年才在河南兴起。担保公司的主要业务是为中小企业的贷款融资业务提供担保。担保公司经过了解企业的信用状况、财务状况以及风险和成长性,帮助暂时无法提供抵押物凭证,同时又具有良好发展前途的企业从银行等其他金融机构融资,从中收取一定比例的担保手续费。

由于担保机构迅速扩张,一些担保公司为了吸引客户,做出了年收益率10%、12%、15%、18%,甚至近24%的承诺。然而收益率的提高,不仅加大了融资客户的还款压力,更挤压了担保公司的利润。因为有些担保公司为了

保住融资客户,不惜减少担保费等手续费的收取,给自身的生存和发展带来一定隐患。

“从去年下半年开始,多数担保公司开始缩减收益率。目前担保公司已进入‘微利时代’,这也是较为合理的收益区间。要想在市场中立于不败之地,除了规范自我、业务不断创新外,怎样提高服务水平和综合素质,将成为今后担保公司间的竞争焦点。”采访中,多数担保公司负责人表示,随着行业内部整合的呼声渐起,担保行业将会以更加完善、规范、合法、稳健的形象,为广大中小企业和市民服务。

轻松攒够孩子教育金

孩子教育是很多家庭关心的大事。大家都想为孩子提供良好的教育条件,充足的教育金是首要条件。这里,建行理财师推荐两种教育金的储备方式。

第一种基金定投。基金定投用来做子女教育金规划是一个很好的投资工具。只要首次在银行开通基金定投服务,设定投额、定投时点,此后银行会每月自动从你的账户里扣除资金来购买基金。强制储蓄,分散风险,复利效果,积少成多,可根据家庭情况选择不同的

起点金额和不同类型的基金。适时获利了结,当累计报酬率达到30%、60%、100%时,投资者可以分段赎回,落袋为安。

第二种教育金保险。与基金定投相比,教育金保险的投资回报率并不算高,但是它的独特优势在于附加保障功能,大多数教育金保险都能附加儿童医疗险和儿童意外险。据介绍,某些保险具备“保费豁免”功能,保费豁免的意义在于孩子成长是一个长期的过程,一般20年左右。这个过程中,投保人(父母或者其他抚



养人)如果发生重大意外或者去世,父母失去缴纳保费的能力时,保险公司将会免去之后父母所需要缴纳的保费,但保险合同继续有效。如果家庭经济条件较好,可以考虑再购买万能险作为子女教育金的补充。

更多理财产品介绍,请登录建行网站“巧巧理财”专栏查询,网址:www.ccb.com/ha/。 金水



长城人寿保险股份有限公司  
GREATWALL LIFE INSURANCE CO.,LTD.

长城保险服务明星



邓小燕

从业经历:2006年加盟保险业,现任长城保险业务总监。  
人生格言:人寿保险是一份爱,一份责任,是我们遮风避雨的首要选择。  
理财箴言:本人曾在医院工作十余年,看到太多的人有病没钱看,老了没人养的事实。在此为大家提供一些建议:(1)老人,购买终身寿险和意外险,花钱不多保障高。(2)中青年,应考虑疾病和意外风险的发生,对父母及家庭的责任,着重高保障的设计。(3)孩子,主要考虑教育和健康方面的保障。  
联系电话:13838016439



曹州荣

从业经历:2000年加盟保险业,现任长城保险业务总监。  
人生格言:辛勤的付出,才能换来丰足的收获。  
理财箴言:本人在寿险行业十年的寿险经验,可以为你提供最理想家庭理财计划,最适合你的家庭保障计划。  
买份保险,虽然只是换了一种存钱的方式,却保证子女接受良好教育,巧妙地保全和转移家族的财富,保障了家庭每位成员都拥有幸福的一生!  
联系电话:13838045588



王凌艳

从业经历:现任长城保险业务总监  
人生格言:成功从简单的重复开始  
理财箴言:  
1.首先学习和了解一些保险知识;  
2.了解保险的作用和意义;  
3.明确自己对保险的需求;  
4.按自己的实际需要和经济能力进行投保。真正做到:明明白白消费,踏踏实实享受;  
5.风险无处不在,未来需要保障,购买保险时首选保障性产品,再选理财型产品。  
联系方式:13937111566  
(0371)60901817



党晓丽

从业经历:2003年加盟保险业,现任长城保险业务总监。  
人生格言:全心全意服务客户,永不放弃心中梦想。  
理财箴言:对于保险,首先是保障和责任,其次是投资理财。家庭幸福和美满是我们的责任,也是我们必须奋斗的原动力,人生充满偶然,保险让安心成为必然;面对金融危机,资产的安全、保值、流动,要求有分散的投资理财,保险正是其中最稳定的安全阀。  
人寿保险,彰显您的责任和爱心。  
联系方式:13703860037



余爱珍

从业经历:1998年加盟保险业,现任长城保险业务总监。  
人生格言:莫找借口失败,只找理由成功;赠人玫瑰,手留余香。  
理财箴言:最开心的事:辅导管理团队,为客户设计各种适宜的保险理财计划,目前客户积累达到6000多位,其中VIP客户上百位。  
最骄傲的事:从业10余年来,培养出几百位优秀寿险营销人才,几十位优秀寿险营销主管。欢迎有志之士加盟最优秀团队,共同创业,快乐成长!  
联系方式:13393710805  
13721429394