



“寻找郑州地区最佳服务支行”系列报道之三

本期主角——开封市商业银行郑州农业路支行

保险播报

中国平安 PINGAN

保险·银行·投资

首次并表深发展 中国平安 总资产突破2万亿

10月26日,中国平安保险(集团)股份有限公司公布了三季报。数据显示,前三季度,中国平安实现净利润145.19亿元,同比增长13.8%。总资产跃上2万亿平台,达到21894.06亿元。目前中国平安银行业务已覆盖全国,核心竞争力进一步加强,综合金融战略迈入新的发展阶段。

寿险:业务规模稳健增长

前三季度,平安的保险业务收入为1599.59亿,同比增长32.9%。平安寿险前三季度实现规模保费1440.55亿元,保费收入939.46亿元。与此同时,平安寿险个险代理人数量持续增长,较上年末增加3.6万名至48.9万,同时通过进一步深化E行销平台等创新科技的建设,在代理人数量增长的同时,推动人均产能持续提升。

产险:保费收入增长快

平安产险前三季度实现保费收入人民币615.86亿元,同比增长35.5%,其中来自于交叉销售和电话销售的保费快速增长65.3%,渠道贡献占比提升至39.5%。在业务快速发展的同时,平安产险业务品质保持良好,综合成本率维持在93.0%的优异水平,较去年末下降0.2个百分点。

银行:总资产过万亿

2011年7月,中国平安完成了控股深发展之重大资产重组交易,深发展成为中国平安的控股子公司。合并后两行总资产达人民币12072.12亿元。在两行整合过渡期,银行的业务节奏和品质依然保持良好。存款总额达人民币8322.41亿元,前三季度存款增速位于股份制商业银行前列,资产质量稳定,风险抵御能力良好,不良贷款率和拨备覆盖率分别为0.43%和365.77%,保持业内良好水平,资本充足率和核心资本充足率分别为11.46%和8.38%,均符合监管要求。

投资:证券IPO承销行业第一

前三季度,平安证券累计完成31家IPO,5家再融资及13家债券项目的主承销发行,IPO承销业务行业排名第一。在经纪业务方面,平安证券前三季度5家新设营业部顺利开业,公司股东开户数持续增长,累计新增股东户33.59万户。平安信托私人财富管理业务大幅增长,月均募集资金平台达60亿。与此同时,信托财富管理收入达人民币11.25亿元,同比增长152.8%。在新基金发行较为艰难的市场环境下,平安大华首只发行基金成功募集31.97亿元,成为今年下半年以来首募规模最大的股票型基金。

晚报记者 倪子

不要规模要灵活,不求第一求唯一 依靠“掘金”小微企业的准确定位 一家小支行在省会市场实现大跨越

开封商行郑州支行 做精品社区银行



开封市商业银行执行董事、副行长、开封商行郑州支行行长石保和

2010年6月18日,开封市商业银行郑州农业路支行(简称开封商行郑州支行)揭开面纱。经过一年多的成长,截至2011年6月末,该行存款达21亿元,贷款近16亿元。服务地方经济、服务中小企业、服务城市居民,开封商行郑州支行“掘金”小微企业,在打造“河南品牌省级商业银行”的蓝海市场扬帆起航。

晚报记者 倪子 蔡媛媛/文 周雨/图

坚持特色发展道路

开封市商业银行执行董事、副行长、开封商行郑州支行行长石保和介绍,在省政府提出郑汴一体化的大背景下,开封商行郑州支行应运而生。依托河南投资集团强有力的大股东背景,开封商行郑州支行实现了迅速成长。

在竞争激烈的省会郑州,尽管没有丰富的金融产品,开封商行郑州支行依然走出了自己的特色之路。“不要规模,要灵活;不求第一,求唯一。”寥寥几字,点出了开封商行郑州支行的

独特之处。

与其他国有银行和股份制银行不同,成立伊始,开封商行郑州支行并没有把快速提升资产规模和扩大客户群作为第一争夺焦点,而是在充分了解郑州市场的前提下,找准市场定位和战略目标,实现业务快速增长。

“截至2011年6月末,我行存款21亿元,贷款近16亿元,其中,仅郑州地区居民的存款就有2亿元。”石保和说。

力挺小微企业成长

在中原地区激烈的银行业竞争中,地方性中小商业银行常常处于劣势地位,因此,寻找适合自己发展的“蓝海战略”成为地方性商业银行经营策略的重中之重。

深谙此道理的开封商行郑州支行更是如此。通过对地方性中小商业银行“蓝海战略”定位的积极探索,最终,“抢滩”小型、微型企业,争做城市居民身边的社区银行,成为该行的经营

目标。

“我们推出‘公务员免担保贷款’和‘十分钟贷款’两项业务,牢牢抓住了大银行没有发现的客户群和市场。”石保和说,公务员可以不需要任何门槛和担保对其提供贷款。如果老百姓想贷款,又正好在该行有存款,他们将在十分钟时间内高效完成贷款业务。一年多来,这两项业务深受追捧,融资订单应接不暇。

全面履职金融角色

目前,建设中原经济区已经上升为国家战略。今后,开封商行郑州支行又当如何发力?石保和透露,他们制定了“三步走”战略,进一步支持中原经济区建设。

“第一年做好市场基础,第二年打响攻坚战,第三年实现大跨越。”石保和表示,作为入驻郑州的“新人”,首先要在郑州站稳脚跟,提升品牌知名度,只有这样才能在郑州这一金融大舞台上好好舞一把。”正是这种切合实际的战略目

标,开封商行郑州支行的各项业务不仅取得了平稳均衡发展,市场知名度也与日俱增。

“今后,我们将深度整合郑州的资源优势,进一步优化经营范围,不断提高服务能力,为中原经济区建设作出应有的贡献。”据石保和介绍,目前,该行已与兴业银行就开办“柜面通”业务达成了协议,这不仅是开封商行立足郑州本土,服务当地经济发展的重要体现,更是全面履行金融服务角色的责任表现。

平安车险伴您行平安路

随着“醉驾入刑”等措施的正式施行,交警部门对于酒驾的持续高压让惯于在推杯换盏间谈生意的私营业主老陈感到了异常的郁闷,不去喝酒生意会受影响,去喝酒谁来开车成了一个头痛事,天天带着司机也不方便,找代驾又怕不正规,上当受骗。

“这问题好解决,买平安电话车险啊。”老李看着愁云满面的老陈笑着说,“平安电话车险年初的时候在郑州市内正式推出了酒驾服务,你应酬前打一下95511,给他们说一下你喝酒的地方与回程的时间,然后你就放心喝吧。到时候跟平安合作的专业酒驾公司会到饭店去接你。而且啊,如果你保费在4000元以上或者是平安车险的VIP,还能享受免费代驾服务呢。”“有这么方便?”老陈马上高兴了起来。“不止呢,平安电话车险的服务也很不错,代步车服务能让你在车辆受损修理期间依然有免费的车辆驾驶,一袋式理

赔服务特别方便,你只需要把准备好的理赔资料给上门收取的工作人员就行,最适合你这样的大忙人。还有非事故道路救援、‘爱车大管家’等。平安还独家推出了万元以下,资料齐全,一天赔付。”

“服务这么好,那一定很贵吧?”老陈心动了。“不会的,电话车险只是在销售模式上有所创新,不但不会产生异地办理理赔手续的麻烦,反而是一种更便宜、方便、快捷的投保形式。平安电话车险不但能因地制宜地为车主推荐险种组合,价格还比传统渠道便宜了15%,很划算的。”

晚报记者 倪子

提醒广大车主

车主在汽车生活中遇到问题,可拨打呼叫热线4008-000-000,平安电销坐席人员将给予您专业的投保咨询服务。平安电话车险,将服务带在身边。

BAOXIAN ZHITONGCHE



产品名称	产品性质	起点金额	产品期限	参考年化收益	发行日期
万利宝	开放式理财	30万	1092天/每年一次可赎回一次	7.00%	10月24日-11月3日
万利宝	开放式理财	300万	1728天/每年一次可赎回一次	9.00%	10月24日-11月3日
季季高	开放式理财	5万	547天/每季可赎回	5.60%	11月1日-11月14日
天天万利宝	人民币理财	5万	50天	4.65% (含), 20万以上4.75%	11月1日-11月7日
天天万利宝	人民币理财	5万	73天	5.27% (含), 20万以上5.37%	11月1日-11月7日
万利宝	人民币理财	30万	366天	7.0% (含), 100万以上7.2%	11月1日-11月7日

更多理财产品详询: 0371-69337606/07

理财有风险 投资需谨慎

NCI新华保险

郑州之星

新华保险郑州中心支公司每周五位服务明星向社会推荐 服务电话: 0371-60208061



常趁意 让自己最大的努力,保障每一个家庭都拥有



胡书明 寿险路漫漫,唯有诚信待人可立于不败之地。



刘建英 诚信是美德,更是一个保险营销员最基本的职业道德。



石晓霞 认真做事,诚信做人!



张巧荣 诚信是保险营销员的性命,只有诚信做人的路才能越走越远。