

7月11日,北京建国门外大街新华保险大厦,“走进新华——新华保险首届媒体开放日”活动正在举行。来自河南、陕西、江西三省的30余名媒体记者与新华保险高管进行面对面的直接交流。新华保险也毫无保留地向媒体展示了“家底”,公司董事长康典畅谈新华保险战略转型,并坦言“新华保险‘以客户为中心’的战略将一直走下去,永不放弃”。

郑州晚报记者 来从严
通讯员 张甲磊



新华保险董事长康典(中)与记者交流

新华保险举办媒体开放日,邀请媒体走进公司 展示“家底”,畅谈战略转型 董事长表示:以客户为中心的战略将一直持续

1 透明开放,向媒体展示“家底”

作为仅有17年历史的保险公司,与传统的几大保险公司比较起来,新华保险仍然显得十分年轻,但其崛起的速度却十分惊人。

1996年,当新华保险成立时,这家公司只有18名创业者,总资产7.7亿元,仅北京一家门店,有媒体称当时的新华保险是一个“追风少年”。

而在经历了引入外资、机构扩张、业务提升、股权变换、增资扩股、战略转型等变革之后,新华保险已然壮大。现在的新华

保险,在全国拥有35家省级分公司、237家地市级中心支公司。861家营销服务部及15家营业部,搭建起了完善的销售和服务网络。

目前,新华保险员工数量为30多万人,资产规模近5000亿元,2012年底保费收入是977亿元,市场占有率排名全国第三。同时还建立和完善了个人代理、电话网络直销、银行代理等专业和兼业代理,以及保险经纪等多元化的销售渠道,为客户提供方便的保险购买方式。

康典 做企业不能浮躁

此次媒体开放日活动,新华保险董事长康典亲临现场,并与媒体记者坦诚相对,畅谈了他管理企业的“心得”。

做企业不能浮躁

做企业不能急功近利,更不能浮躁。任何一个企业都必然会经历一个痛苦的过程。在这个过程中,只有扎扎实实做一些很枯燥的事情,才能让企业走得更远。

素面朝天最坦诚

新华保险是一家上市企业,因此更需要有开放的心态。我们要坦诚面对社会各界。此次举办媒体开放日,也就是将新华保险素面朝天的展示给大家,把新华保险最真实的情况告诉大家,做一个开放型企业。

战略转型永不放弃

新华保险“以客户为中心”的战略将一直走下去,永不放弃。在这个过程中,对客户的关注是新华保险所有管理层首先要考虑的核心问题。

2 战略转型,直面竞争应对挑战

在当天的见面会现场,新华保险副总裁兼新闻发言人刘亦工在回答记者提问时表示,中国的保险市场经过近20年的快速发展后,目前遇到了挑战,保险行业竞争加剧。正是在这样的背景下,迫使整个行业开始思考未来寿险公司的发展问题。新华保险也适时提出了战略转型——坚持“以客户为中心”的战略。

“坚持现有业务持续稳定增长、坚持变革创新、坚持价值和回归保险本原。同时,抓城镇化的历史机遇、抓住老龄化的历史机遇。”这是新华保险战略转型的核心。

2013年,被新华保险定义为转型的关键年,面对银行、保险、信托等产品同质化的市场环境,从投资类产品转向保障型产品,逐渐增加保障型产品的保单占比,是新华保险转型的重要方向之一。

此外,记者还了解到,推动养老和健康产业等领域的工作,开发寿险产业核心价值链,是新华保险转型中更重要的一环。媒体开放日上记者了解到,看准中国城镇化、老龄化带来发展机遇,新华保险已进军养老产业,位于北京的养老社区项目目前低调启动。

你健康吗?你觉得怎样才算是健康呢?世界卫生组织对健康做了定义:健康不仅是指没有疾病或者虚弱,而且是指身体上、精神上和社会适应上的完好状态。根据这一定义全球有高达70%的人群处于亚健康状态。一项研究表明:“为安全买单”将成为未来十大消费趋势之首。也就是说未来消费者更愿意为了寻求一份安全感而花费更多。日前,新华保险推出康健华瑞终身重大疾病保险,为人们内心的不安带去一份安定。

“60种疾病保障”业内领先 新华保险“康健华瑞”引发销售热潮

涵盖60种疾病保障

据了解,该产品一共涵盖60种疾病保障,其中重大疾病的保障种类为45种,包括行业协会规范定义的25种重疾与新华保险公司精选的20种重疾,是新华保险迄今为止涵盖病种最多的重大疾病保险。产品的主要特色可以概括为六个字,即“轻重缓急尊贵”。

具体说来:

轻:15种特定疾病(轻度重疾),额外先行给付。

重:45种重大疾病,全额快速给付。

缓:长期护理先行定期赔付,缓解费用压力。

急:终末期关怀急人所急,提前全额赔付。

尊:身故全残终身保障,尽显尊贵。

免:双重保费豁免,体现人性关爱。

由此可见这份保险几乎涵盖了疾病保障的所有方面,充分体现了新华“关爱人生每一天”的宣传理念。

关注保障功能本身

作为业内首先提出“回归保险本原”的专业寿险公司,新华保险在推崇价值转型之际,更加关注保险的保障功能,更加关注带给客户和社会一份安定。

就中国目前现状,很多人因为对保险的忽略导致重大疾病一旦袭击,整个家庭都可能被拖垮。疾病导致家庭困难的案例新闻屡屡爆出。新华保险此番推出康健华瑞终身重大疾病保险意在为众多家庭带去一份保障,不让众多家庭因祸返穷。



大盘震荡 不影响底部区域构筑

周一大盘高开后冲高回落,虽然全天维持震荡,但最终实现红周一。大盘7月11日长阳突破后,明确底部构筑成功,上周五及本周一虽有震荡,但底部逐步攀升。但7月11日长阳留有跳空缺口,若大盘强势,则可能不补缺口,直接逼空上行,而后出现回调;若大盘选择先回补缺口,也属合理走势,只是或会有几个交易日的横盘震荡,后一种走势在历史走势中出现过,历史证明后一种走势的未来行情或许更大。如果大盘走出后一种走势,则可关注两类股票:一是围绕政策红利选股;二是低价股。这两类股票都是价值投资者选择的一个方向。从周一的盘面上看,板块轮动效果明显,整体行情显示出良性的一面,此时对投资者而言,最重要的是勿频繁换股操作,选择优质个股,立足长远。

周二大盘早盘低开后出现两波回踩,一度下破5日线,形成小又底,午后持续震荡上行,最后仍收于5日线之上,整体上行形态并未破坏,在本周后三个交易日里,大盘有望横盘整理几天后,再现强力上攻阳线。操作上,投资者要选择正确的操作策略,操作上,以新兴产业、政策受益和低估补涨主线,立足中期趋势,重个股轻指数耐心捂住优质筹码。后市短线可关注家电、农药、商业连锁、生物制品等板块。(以上投资建议仅供参考)

东海证券电话:0371-68080688
东海证券明星投资顾问 张维



建行代理保险业务

“张姐,您家宝宝住院的医疗报销已经理赔到您建行卡上了,您查询一下。”原来在建行也可以购买保险。

目前,客户在建设银行购买的代理保险产品是银行客户专享的,就像金融超市,客户可以选择不同公司的保险产品,有子女教育、养老金、财产保险等。客户根据自己的需求可以购买适合自己的产品,并且银行专业的理财经理会为客户提供详细的讲解。

客户购买的建行代理保险产品,填写投保单,当时保单就可以出单,从而大大减少客户的等待时间,并且在建行办理的银行保险所使用的投保单都是银行专用投保单。

建设银行郑州金水支行理财经理介绍说,保险产品属于客户家庭资产配置的必要产品,尤其保险类产品对于客户所带来的保障功能是没有产品能够替代的。客户在银行购买代理保险产品一般不会比客户购买股票型基金和其他理财产品的收益高。但是,当发生意外或者出现疾病时,保险产品的保障功能就呈现得非常明显。 倪子

兴业银行 郑州分行				
兴业理财 领跑高收益				
产品名称	起点金额	产品期限	参考年化收益	发行日期
私人银行理财	100万	84天	5.40%	7月12日-7月17日
天天万利宝(贵宾版)	500万	62天	5.00%	7月16日-7月21日
天天万利宝(夜市版)	5万	45天	4.65%	7月16日-7月21日
天天万利宝(夜市版)	5万	90天	4.90%	7月16日-7月21日

兴业银行高端理财产品定制服务已开通,专为1000万以上的您定制专属理财产品,敬请关注!
更多理财产品详询:0371-69337676 86091725
投资有风险 理财需谨慎