

河南保险业迎来发展新纪元

近期,国务院印发《关于加快发展现代保险服务业的若干意见》(以下简称《意见》),9月4日,河南保监局举办贯彻落实《国务院关于加快发展现代保险服务业的若干意见》和保监会项俊波主席重要讲话精神培训班。河南省政府金融办主任孙新雷、河南保监局局长李翰辉作辅导报告,共谋中原保险业发展之计。郑州晚报记者 雷群芳 张俊 通讯员 孔建立

新“国十条”开创保险业新局面

“国务院《意见》的出台,为保险行业发展带来了前所未有的政策滋养,必将开创保险业在更广领域、更深层面服务经济社会发展的新纪元。”9月4日,在河南保监局举办的贯彻落实《国务院关于加快发展现代保险服务业的若干意见》活动上,河南保监局局长李翰辉表示,“本次会议的主要任务就是学习《意见》和项俊波主席的讲话精神,统一思想,提高认识,在新的历史起点上努力开创河南保险业发展的新局面,不断提高服务地方经

济社会发展的能力和水平。”

8月13日,随着国务院正式发布《意见》,不仅保险行业,甚至整个金融行业都一片欢呼声。这个被称为新“国十条”的《意见》,被全体保险人寄予厚望,无论是保险监管部门还是保险经营机构,以及保险从业人员,无不希望借助新“国十条”的力量,使保险行业来一次跨越式的提升——不仅包括行业规模、行业影响力,也包括行业服务领域、服务水平,以及在国民经济中占据的比重。

找准切入点寻求行业突破

“保险是现代经济的重要产业和风险管理的基本手段,是社会文明、经济发达程度、社会治理能力的重要标准。”《意见》对保险业的定位之高前所未有。

本次会议上,河南省政府金融办主任孙新雷、河南保监局局长李翰辉就当前河南省保险业的发展前景进行了分析。

李翰辉局长分析说,《意见》首次提出了现代保险服务业的概念,并首次从服务国家治理体系和治理能力现代化的高度,对保险业进行定位。从这个意义上说,推动保险业加快发展,已经从行业意愿上升到国家意志,成为我国经济社会发展总布局中的重要一环。

《意见》也拓宽了保险的服务领域,丰富了保险业的政策

体系。明确了发展现代保险服务业的主要领域,在养老险、农业险、巨灾险、健康险等领域有了重大突破。此外,保险资金运用的政策也更加灵活,明确要创新保险资金的运用方式,支持民生工程和重大工程建设,支持新兴产业发展。

“我们要抓住用好国家抓改革、惠民生的有利机遇,努力在保险业服务经济社会发展重点领域寻求突破。”李翰辉局长提出突破要从四方面着手,首先,找准立足点,积极创新保险支农惠农的方式。其次,突出侧重点,积极促进经济提质增效升级。再次,抓住切入点,积极辅助政府治理体系建设。最后,紧扣着力点,积极提升服务改善民生能力。

提升行业可持续发展力

今年以来,面对错综复杂的外部形势和不断增多的困难挑战,河南保险市场依然保持着“稳中有进,稳中向好”的良好态势。据介绍,今年1~7月份,全省保费收入660.18亿元,同比增长13.76%。“十二五”以来同期增速首次上升到两位数区间。其中,财产险市场延续了近年来平稳较快增长的发展势头,保费收入164.45亿元,居全国第九,同比增长17.94%,人身险市场在费率市场化改革等政策红利的积极推动下,增速明显加快,实现保费收入495.73亿元,居全国第5,同比增长12.44%,增速较上年同期提升5.7个百分点。累计赔付支出180.42亿元,同比增长。

“下一步,全省保险业要以国务院《若干意见》出台为契机,牢固树立正确的企业发展观、成长观,坚持可持续发展路线,加快转变发展方式,筑牢合规经营理念,进一步加大消费者权益保护力度,不断提升行业健康可持续发展能力。”李局长表示,特别是要本着对国家、对行业高度负责的态度,时刻绷紧风险防范这根弦,不断完善全面的风险管理范围、全程的风险管理过程、全新的风险管理方法和全员的风险管理文化,坚决守住不发生系统性区域性风险的底线,切实维护好平稳健康发展的生态环境,为河南经济社会发展提供更加有力的服务和保障。

■ 财经播报

光大银行“阳光e申请”客户数今年7个月突破100万

据悉,光大银行“阳光e申请”因其便捷、省时省力的特点,今年仅用7个月时间,客户数即突破100万。该业务自2012年末上线以来,合计客户数已达180万。据介绍,为提升客户体验,“阳光e申请”将原本繁琐复杂的开户手续简化成3步,且只需填写6项信息即可轻松完成。光大银行还开发了“阳光e申请”移动终端应用,客户通过手机、PAD等电子设备提交申请,前往光大银行任一网点即可轻松领卡。同时,该业务大大简化了柜员的核对、录入工作,将原本需半小时的办理时长缩短至5分钟内,减少客户等待时间。吴幸歌

华夏银行开展“金融知识进万家”宣传月活动

9月1日,华夏银行郑州分行按照河南银监局对“金融知识进万家”活动相关要求,积极部署“金融知识进万家”宣传月活动:一是提前做好公益宣传片的拷贝和宣传物料的领取、发放和播出等工作。二是各网点还积极联系了周边社区、学校,并走进金融知识薄弱的老年人和学生群体中,开展金融知识义务普及工作。今后,华夏银行还将不定期开展义务金融知识讲座。继续利用“进社区、进写字楼、进学校、进市场”等四进形式持续开展“金融知识进万家”活动。华郑

新华保险上半年净利润达37.48亿元

近日,新华保险公布2014年上半年业绩。数据显示,2014年上半年,新华保险实现归属于母公司股东净利润人民币(下同)37.48亿元,同比增长71.4%。保险业务收入668.17亿,同比增长30.1%,市场占有率位列中国寿险市场第三位。2014年上半年新业务价值增长18.2%,至24.72亿元。总投资收益137.75亿元,同比增长29.8%,年化总投资收益率为5.1%,较上年同期上升0.5个百分点。徐燕

泰康启动“全球医疗直通车”服务

9月2日,泰康人寿在北京启动“全球医疗直通车”,与全球顶级医院建立绿色转诊通道,为国内客户提供一流的国际医疗服务。这是泰康继搭建起“三甲医院临床诊疗+社区配建二级康复医院+CCRC持续关爱养老社区”多层次医养服务体系后又一举措。据介绍,“全球医疗直通车”旨在为全国客户提供“全过程的医疗服务”,患者转诊到国际医疗机构进行诊疗后,国内仍然提供实时的医疗跟踪服务。未来,泰康将与美国、德国、香港及台湾等国家和地区排名前列的医院建立战略合作,提供专家远程会诊、海外健康体检等全球医疗一站式直通服务。王若谷



平安银行联手海尔 快速帮助中小企业解决融资难题

日前,海尔与平安银行达成了战略合作协议。双方经过整合平安银行的资金、业务、技术优势以及海尔集团分销渠道网络、交易数据和物流业务,通过橙e平台和日日顺线下交易的记录,将产业与金融通过互联网的方式集合在一起,开拓了平安银行海尔经销商“采购自由贷”这一崭新的业务领域。

从海尔B2B网站在线发起订单,到平安银行橙e网络融

资平台完成贷款交易,最快只要6分钟。这样的情景在过去是不可想象的,如果是通过人工处理,从客户资料送达银行,到最后放款,最快也需要一天时间,异地客户就更不用说了。

根据橙e网公开的数据显示,从8月19日,海尔经销商第一笔线上融资业务在平安银行橙e平台成功出账,上线仅5天时间,海尔项目出账客户数就已突破50户,累计出账金额逾5500万元。截至目前,

通过橙e网向平安银行提交的授信申请超过1200多家。

这一结果代表着平安银行与海尔集团互联网化产融结合的商业模式成功落地。只要是海尔认定的经销商,合作年限在1年以上,无需任何抵押担保,即可通过橙e互联网金融平台申请“采购自由贷”,这意味着很多原本无法获得银行融资的中小经销商也可以向银行申请贷款了。

平安银行橙e平台改变的

不仅是传统产业的销售体系,还包括了整个生产体系、流通体系、融资体系和交付体系。“采购自由贷”不仅深入到整个流通、销售和融资体系,更借助海尔完善的物流、商流和信息流载体——海尔B2B平台,深度与核心企业结合,帮助核心企业优化了整个供应链生态圈,使海尔的中小经销商能够借助商业信用和交易信息,降低信贷门槛和借贷成本,大大提升了作业效率和服务体验。刘欣

建行手机尽情摇 惊喜不用等周末

财建富行

巧巧理财

现在,建行“手机尽情摇”重装闪亮登场,不变的大奖,抽奖时间从周末升级为每一天。“尽情摇”将趣味性、体验性融

入手机银行,指定账务性交易成功后,在交易成功页面点击“手机尽情摇”摇奖小盒子,进入摇奖页面;用力晃动你的手机,可实时获知中奖情况。

一旦提示您中奖,接下来大奖将以电子券形式发放,iPhone手机客户还可以将奖品加入Passbook。体现了建行手机银行“先进科技+人文关怀”的理念。

通过完成以下手机银行

交易可参与抽奖:

1.向非本人名下的建行账户成功转账金额100元以上(含100元)。转账业务包括:手机到手机转账、活期转活期、跨行转账、向企业转账、公益捐款。

2.新版手机银行客户端的支付业务,即“悦生活”版块中通过手机银行支付完成金额为50元以上(含50元)交易,包括生活缴费、娱乐出行等。

3.成功完成投资理财类金额为100元以上(含100元)交易。投资理财业务包括“基金投资”的“认购”、“申购”、“赎回”;“账户贵金属”的“实时买”、“实时卖”;“理财产品”的“认购”、“申购”、“赎回”。

用户参与活动后,不论是否中奖,只要在摇奖页面将参加活动经历分享至指定社区网络,可额外获得1次冲击神秘大奖机会。吴幸歌