

# 新华保险新版《基本法》助推战略转型 将提升一线待遇 打造“健康人海”

作为保险公司的根基性制度之一,《基本法》在一线保险销售人员的招聘、考核以及佣金体系管理方面发挥着举足轻重的作用。

为切实推进公司以核心客户群为重心的团队和机构体系建设,适应监管和市场环境变化,新华保险于近期推出了《个人业务保险营销员管理基本办法(2014版)》(以下简称“新版《基本法》”)。新版《基本法》以提升指标考量和佣金待遇为两个杠杆,带动队伍转型和客户转型,最终实现公司“以客户为中心”的战略转型目标。

## 销售队伍向财富规划师转型

今年7月1日,保监会正式实施《保险销售从业人员监管办法》,其中规定保险从业人员资格考试学历

将调整至大专。该办法亦对保险公司一线销售人员的从业资质提出了更高要求,促使保险公司改变长期依赖人力规模带动业务增长的营销模式。新华保险新版《基本法》在对潜在新增人员分析需求的基础上,对相关规则进行了修订,通过提高大专以上学历人员占比,为培养优质团队奠定基础。

此外,新版《基本法》以留存人力为导向,剥离低端,在提高新人留存率基础上引导绩优。一是取消低档责任津贴,加大新人1-6月责任津贴,增设新人7-12月高档责任津贴,并将津贴与大专学历挂钩,给予新增大专以上学历人员差异化支持,绩优新人投入翻倍;二是调整增员奖计提方式,引导有高质新增,从源

头上引导优秀团队服务更多核心客户群体,增员奖最高可翻番。

新版《基本法》将引导新华保险庞大的寿险队伍逐步面向核心客户群,促进队伍向职业化、高素质、高产能、高稳定性、具备自我创造和自我扩张能力的财富规划师转型。

## 提升一线待遇 打造“健康人海”

针对保险行业新增代理人津贴不高、流失率较大的问题,新华保险新版《基本法》重点调整新人利益和主管利益:通过提高新人津贴发放标准以及延长发放时间,使之能更加平稳地过渡和留存,提升新人展业积极性和自信心;通过增设营业部组经营津贴、季度销售分红、年终管理分红,调动中高端部组的组织

发展积极性,有效推动营销系列队伍发展。

与修订前比较,新版《基本法》在佣金的档位设计上更加清晰,从新人到客户经理、主管、营业部经理都始终贯穿绩优的概念。从新人签约开始,其责任津贴就契合绩优标准,引导新人形成良好的销售和产品组合习惯,使之在享受最大利益的同时促进绩优的达成。而客户经理层级作为绩优和准绩优主要载体,其津贴设置也与新人档位保持一致,以引导持续绩优,强化人力留存。

此次新版《基本法》修订以主管利益为切入点,以新增利益为助推,关注新增、强化留存、突出绩优,倡导晋升及高产能,实现机构规模与价值均衡发展,从而建立以“健康人

海”为基础的人力成长模式,形成以绩优人力为推动的层级文化和以组织成长为导向的晋升文化。

新版《基本法》将于2014年1月1日正式实施。目前,新华保险各地市场对新版《基本法》充满期待,并积极研讨和制订对接计划。内蒙古分公司表示,“转型之路最关键的就是队伍的转型。新版《基本法》上线,是实现公司战略转型和队伍转型的契机,是赢得市场、稳定队伍的一支‘强心剂’。”

为推进新旧基本法的顺利对接,新华保险将在充分考虑队伍现状和发展模式的基础上,继续出台一系列政策,为营销队伍的做大做强提供有力保障。

(庞新新)

中科院专家坚持26年研发出的治疗近视高科技产品

# OO眼保仪,不仅可以免费体验治疗,还可免费拿回家试用



本报记者走访调查发现:我市中小学生近视人数比例令人堪忧,小学三年级至初一“近视学生比例”30%—60%,更别说高中了,而且患近视的学生年龄也日益偏小,6岁的小孩近视高达600度已屡见

不鲜。

自本报联合国家学生视力康复工程办公室、北京OO眼保仪厂家在我市开展“睫状肌潜能训练法”学生近视体验治疗大型公益活动以来,我市外国语学校、文轩中学、实验小学、百草园小学、东昌路小学、东关民族小学、北顺小学、振兴路小学、博雅中学、兴华路小学、八中及其下辖县各小学等学校近视的学生纷纷报名参加了体验治疗,在视力检测与治疗过程中统计发现,我市中小学生近视患者裸眼视力0.3以下重度视力不良率为68.75%,裸眼视力0.4-0.5中度视力不良率为21.88%,裸眼视力0.6-0.8轻度视力不良率为仅为7.81%,1.0

及其以上良好视力则寥寥无几,占到1.56%,以上数据表明我市家长对孩子视力绝大多数都没重视,没在意,忽视甚至轻视了。只要到店的孩子大部分都重度视力不良了,因此关注学生视力健康,不仅仅是家长的问题,更是社会问题。18岁以下是孩子近视易感期,希望家长、学校、政府主管部门等多关注孩子视力健康,定期检查,及早发现,及早治疗。即使您的孩子还没发展到中高度近视或者还未发生视力问题,作为家长的您也要定期给孩子检查视力,因为来OO眼保中心治疗的孩子,家长多数都怀疑自己的孩子视力怎么突然间变得那么差,平时没注意,也没给孩子定期检查,孩

子一出现视力问题就是中高度近视,所以要想预防孩子近视,特别是6-13岁的孩子要定期检查视力,一旦发现视力出了问题及时进行矫正与恢复,因为近视初期还比较容易矫正和恢复,一旦发展到中高度近视就很难矫正和恢复了!

截止到11月6日,已有915个学生家长来电其孩子并在我市OO眼保中心进行了体验治疗,每一个近视的学生,经过OO眼保仪15分钟的现场体验治疗后,视力均有1-2行的视力提升,更有甚者,部分学生经过9次的免费体验治疗,裸眼视力由原来的0.8提高到了1.0。

记者还在OO眼保中心现场采访了外国语小学的段同学家长,段

同学8岁,上小学三年级,使用OO眼保仪体验治疗前右眼裸眼视力0.5,左眼0.4,经过OO眼保仪的9次体验治疗,双眼裸眼视力均提升并稳定到了0.6。本报应广大学生家长请求,因我市学生下课时间较晚,周一至周五没时间来我市OO眼保中心进行免费体验治疗,经本报与OO眼保仪厂家多次协调,现决定开展免费试用活动,凡我市视力低于1.0,年龄6-13岁的小学生均可报名参加,只要到我市OO眼保中心进行视力检测后,睫状肌潜能当场能提升1行以上的学生均可把OO眼保仪免费带回家进行体验治疗。

免费体验治疗卡领取电话0635-2928568。

## 中国工商银行聊城分行 三项措施促储蓄存款稳定增长

近年来,随着股份制银行陆续进驻聊城,当地储蓄存款市场竞争更加激烈。面对当前形势,中国工商银行聊城分行进一步转变工作观念,加大责任落实,通过抓好客户、抓好产品、抓好服务,夯实增长基础,促进储蓄存款稳定增长。10月末,该行储蓄存款四行存量占比29.74%,增量占比41.22%,均列第一。

一是扩大客户基数,提升综合贡献度。在充分总结以往公私业务联动的经验基础上,继续加强客户拓展,不间断地开展代发工资营销活动。通过市场调研、摸底排查,确定目标客户,分层营销,提高代发工资单位和人数,做大客户基数。同时借助个人客户营销管理系统、储蓄存款流向监测系统和个人精准营销三大系统,重点加强对四星级以上客户的营销维护,将目标客户逐一

分解到人,开展精确营销,设计具有针对性地组合套餐,扩大中高端客户群体产品渗透率,提升业务贡献度。

二是依托重点项目,实现产品带动。加大商友卡、财富卡、银医卡、逸贷信用卡、福农灵通卡等特色产品营销力度,抓好芯片卡、借贷一体卡等新产品推广,依靠个人特色发卡,批量发展优质客户。实施公私联动营销,依托重点项目带动客户批量拓展,夯实存款增长基础。今年成功营销当地一家上市公司“企业一卡通”项目,实现批量发卡7670张,月代发工资1500万元,实现了个人网银、手机银行、个人结算、理财产品与储蓄存款的良性互动。下一步继续将项目拓展作为业务增长突破口,拓展个人金融业务与重点企业的合作领域和空间,实现合作深度和广度上的新

突破。

三是抓服务树形象,提升客户满意度。加大自助终端设备投放力度,加快推广网上银行、手机银行、电话银行、短信银行,不断提升电子渠道处理笔数和交易金额占比,同时保证物理网点窗口开工率,有效扩大服务承载能力。深入推进业务流程优化,着力构建简洁高效的业务受理、业务处理流程,坚持基层负责人轮流大堂办公制度,现场管理服务,对客户反映的业务瑕疵或风险隐患,及时从制度、流程、技术上采取补救措施,从根本上解决客户投诉问题。继续开展服务明星评选活动,对先进个人予以全年通报表彰,同时加大宣传报道力度,发挥典型引路作用,引导全体员工提高服务水平,提升客户满意度。(井业龙)

阳谷法院围绕“东融西借,跨越赶超”总体目标,重点在审判工作规范化、提高案件质量和建设人民满意法院上下功夫,全力打造廉洁高效机关。

在推进审判工作规范化上下功夫,加大审判流程落实力度,建立“审判流程监督员”随时监督、值周院长定期检查、立案庭管理全方位监督体系;在提高案件质量上下功夫,把

## 阳谷法院打造廉洁高效机关

治理审判作风拖拉,杜绝超审限作为建立公正、高效、权威司法重要内容来抓,强化审监庭事后监督作用,建立案件质量终身负责制;建设群众满意度法院上下功夫,农村法庭要深入开展“到田间地头办案”活动,企业法庭要继续开展双休日办案活动,方便辖区百姓和企业职工诉讼;进一步扩展司法救助面,对弱势群体和符合减

缓免条件的人,一律减缓免,让人民群众实实在在感受到法院是人民的法院。

在做好三项工作同时,阳谷法院强化五种意识。即信访、规范、质量、廉洁和公仆意识,做到“四不让”,即不让需要办理事情在自己这里积压,不让差错在自己这里发生,不让来办事群众受冷落,不让党委政府形象受影响。

(王宏伟)

## 华安基金李冠宇:在转型基调下深挖个股投资价值

Wind数据显示,截止10月25日,华安科技动力今年以来取得了36.73%的总回报,位于同类336只普通股票型基金前1/10,成为今年排名上升最快的基金之一。而该基金年内取得的出色业绩与基金经理李冠

宇青睐业绩增长确定的个股,并对高估值个股相对谨慎的投资理念有关。

“科技动力主要通过自下而上挑选成长性个股。”李冠宇在接受采访时表示,如果短期看不到50%的业绩增长,两三年内看

不到两三倍业绩增长,他不会去投资。同时,李冠宇对价值也有严格的要求,对于高估的个股往往非常谨慎,虽然这样容易错过最后一段疯狂的上涨,但从长期来看,这种谨慎未必是错误的。

# 中国工商银行系列高收益理财产品 助您灵活投资理财有道

为真情回馈广大客户长期以来对工商银行的大力支持,中国工商银行11月份隆重推出系列高收益理财产品,期限适中、收益高,希望在您的财富之路上助您一臂之力,与您共同见证财富成长。由于产品规模有限,如果您有购买需求,请通过柜面或者网上银行进行购买。详见产品表:

代码	期限(天)	起点(万元)	预期收益	发行时间	兑付日	到期预期收益(按照最低购买起点计算)	购买渠道
CFXT1687	35	5	4.50%	11.7-11.10	2013-12-17	215.75	柜面+电子银行
CFXT1691	42	5	4.60%	11.7-11.10	2013-12-24	264.66	
CFXT1692	65	5	4.70%	11.8-11.11	2014-1-17	418.49	
CFXT1721	98	5	4.75%	11.8-11.11	2014-2-19	637.67	
CFXT1705	181	5	4.80%	11.8-11.11	2014-5-13	1190.14	
CFXT1706	365	5	4.90%	11.7-11.11	2014-11-13	2450.00	
CFXT1733	182	5	5.00%	11.6-11.11	2014-5-14	1246.58	
LQQM1385	56	50	4.90%	11.7-11.10	2014-1-7	3758.90	
LQDZ1382	72	50	5.00%	11.8-11.11	2014-1-24	4931.51	
LQQM1386	125	50	4.90%	11.6-11.11	2014-3-18	8390.41	
LQQM1384	223	50	5.10%	11.8-11.12	2014-6-25	15579.45	

理财非存款、产品有风险、投资须谨慎,测算收益不等于实际收益。

产品实际收益以工行发行的产品说明书为准,敬请客户朋友注意投资风险。如有疑问,敬请垂询我们的营业网点。