

中国保监会:

保险销售人员需具备大专学历

中国保监会2013年1月15日颁布《保险销售从业人员监管办法》规定,自今年7月1日起,保险销售人员应具备大专以上学历,并取得全国通用的资格证书。

《办法》对保险销售从业人员的从业资格、保险机构的管理责任等方面进行了规定,并明确提出,保险销售从业人员应当具备大专以上学历,取得全国通用的资格证书,方可在全国范围内销售保

险产品。

保监会表示,将保险销售从业人员的学历要求提高到大专,这既是回应社会关于提升保险从业人员素质的呼声,也是基于目前保险营销人员中高中及以上学历人员占比近90%的决策判断。

不过,保监会同时表示,提高学历有基础、现实可行,但也要灵活对待,不搞一刀切,允许保监局根据地区实际适当

调整参考人员学历。但取得的资格证书仅在当地保监局辖区有效,这些人员欲跨区从事保险销售,还得另外参加考试取得相应资格证书。

保监会相关负责人表示,《办法》明确了对保险销售从业人员管资格、提素质、明责任的基本监管方向,提出了一致的从业资格要求和执业规范,既有利于保护保险消费者,又促进行业转型

升级,提升形象。

保监会透露,将继续采取措施提升保险销售从业人员素质,在《办法》确立的基本资格管理制度基础上,鼓励支持保险行业协会、高校等探索推行要求更高的专业资质考试。

《办法》将于今年7月1日起实施,关于现有资格证书的效力问题,保监会将下发通知详细说明。(吴雨、李文卉)

中国平安业绩逆势增长 综合金融平台稳健发展

中国平安保险(集团)股份有限公司2012年面对复杂的经济形势和市场环境,坚持稳健经营理念,迎难而上、积极应对。2012年公司经营业绩实现逆势增长,截至2012年9月30日,平安总资产为人民币26,306.01亿元,较年初增长15.1%。在复杂、困难的経営环境下,公司前三季度实现净利润人民币160.85亿元,同比增长10.8%。

同比增长9.8%;另一方面,平安产险依托专业化经营和领先的服务水平,促进业务稳健增长,前三季度实现保费收入人民币738.87亿元,同比增长20.0%,市场份额较去年底提升0.4个百分点至17.8%。除此之外,企业年金业务持续保持健康增长,投资管理资产规模和受托管理资产规模指标位于市场前列。

务,有力地支持了银行中间业务收入的增长。

信托私人财富管理业务快速增长 证券投行业务位居前列

平安信托四度蝉联“中国优秀信托公司”奖,私人财富管理业务保持高速增长。截至第三季度末,信托高净值客户数已超过1.7万,较2011年末增长33.6%;信托资产管理规模达人民币2,315.15亿元,较2011年末增长18.0%。

公司未来将高度关注经济及市场趋势,采取较为审慎、稳妥的发展策略,继续按照既定的战略和计划,依托综合金融的优势,保持保险、银行、投资等各项业务合理增长,继续优化业务结构,积极部署新的利润增长点,不断强化集团核心竞争力,为未来长期持续增长奠定更好的基础,为广大股东、客户创造更大的价值。

银行业务稳健增长

两行整合过渡平稳

随着“平安银行股份有限公司”正式揭牌,平安银行步入一个崭新的发展阶段。2012年前三季度,平安的银行业务为集团贡献利润人民币52.46亿元,总资产近人民币1.5万亿元;存款总额达人民币9,353.97亿元,较2011年末增长9.9%;信用卡业务继续快速增长,前三季度新发卡超过300万张,累计流通卡量达到1,048万张;同业业务在理财产品、外汇、贵金属等方面积极创新,提升服

关于中国平安

中国平安作为中国第一家股份制保险企业,至今已发展成为融保险、银行、投资等金融业务为一体的紧密、多元的综合金融服务集团。集团拥有约49万名寿险销售人员,175,136名正式雇员,并拥有超过7,400万的客户。

中国平安在2012年《福布斯》“全球上市公司2000强”中名列第100位;名列美国《财富》杂志“全球领先企业500强”第242位,并蝉联中国内地非国有企业第一;除此之外,在英国WPP集团旗下Millward Brown公布的“全球品牌100强”中,名列第78位。

中国平安人寿首开国内个人寿险营销之先河,

凭借先进的体制、优秀的经营理念、富有魅力的企业文化,培养和建设专业化内外勤队伍。目前拥有个险、银保、电销等三大销售渠道,产品体系清晰完整,涵盖从传统的储蓄型、保障型产品,到非传统的分红型、投资型产品,为客户提供“一个账户、多个产品、一站式服务”,与客户充分分享中国平安综合金融优势。

中国平安引进多名海内外资深保险专家进入管理高层,实现了将国际管理经验和本土实际情况的有机契合,保持和增强了在销售(包括E行销)、精算、产品、品牌、培训、后援及IT等诸多领域的优势地位。

保险业务

保持平稳健康发展

截至2012年9月30日止九个月期间,平安寿险业务保持平稳发展,前三季度累计实现规模保费人民币1,575.68亿元。其中个人寿险业务实现了规模保费人民币1,387.09亿元,

直面机遇共谋发展 平安与您共成长

中国平安致力于打造国际领先的综合金融航母,必将引发中国金融业的一场革命。为了给立志投身于金融业的有志之士提供开创更大个人事业的舞台,实现平安“综合金融、国际领先”的远大抱负,平安人寿济南分公司正式启动综合金融客户经理培养计划——诚聘保险代理人,期待您的加盟,以实现个人价值与公司价值的共同成长。

借综合金融平台打造金融行业新领军人物

直面机遇共谋发展 平安与您共成长

平安人寿2013年综合金融客户经理培养计划助您梦想成真