

以诚信服务赢得社会信赖

山东保险业践行核心价值理念在行动

2013年3月21日,中国保监会正式对外发布了保险监管核心价值理念和保险行业核心价值理念。行业核心价值理念首次被提出,即“守信用、担风险、重服务、合规范”,成为全行业共同遵循的价值取向和行为准则。近期,记者来到山东多家保险公司,实地探访他们践行保险行业核心价值理念的做法。

财金记者 王小平

守信用,是保险经营的基本原则。记者在采访中发现,各家公司都深刻认识到,诚信是保险业的立足之本,是行业发展的生命线,也是保险业最基本的道德规范和行为准则。从中国人寿山东省分公司持续多年的“诚信我为先”主题教育活动,到太平人寿山东分公司一直以来坚持的“用心经营 诚信服务”经营理念,都是以最高的诚信标准要求自己,信守

承诺、讲求信誉,通过向客户提供诚信服务,树立起了良好的社会形象,赢得了社会的信赖支持。

培养员工诚信意识

要做到诚信经营,培养员工的诚信合规意识很关键。记者从中国人寿山东省分公司了解到,自2008年以来,他们已经连续组织开展六届“诚信我为先”主题教育活动,每年确定一个活动主题,通过开展风险点专题教育、诚信“四

进入”(进职场、进培训、进社区、进柜面)、职场“诚信墙”、早会五分钟、警示片教育、诚信合规知识考试等多种形式的活动,倡导消费者“明明白白买保险”、销售人员“实实在在卖保险”、保险机构“规规矩矩做保险”。

“2012年,我们向社会发放了诚信宣传工具6万余份,销售人员参加风险点专题教育人均达到5个课时,建成职场“诚信墙”1146个,“诚信合规知识考试”5万余人,合格率(80分以上)达到98.67%。”中国人寿山东省分公司相关负责人告诉记者。

而在平安人寿济南分公司,该公司后援部门负责人陈侃介绍,自2011年下半年开始,他们就集合济南分公司各部门骨干员工组成品质宣讲团,深入到各分支机构,利用宣讲的形式将监管政策、诚信展业、合规经营的理念深入广大保险代理人心中,

杜绝销售前端的误导行为。历时一年多时间,累计宣讲近800课时,覆盖了济南分公司各层级保险代理人。

建立诚信营销机制

除了普及诚信理念,各家保险公司还纷纷推出了激励机制,通过诚信服务等级、打造金牌团队等方式,鼓励营销员规范诚信展业。

据太平人寿山东分公司运营服务部经理孙进春介绍,太平人寿山东分公司非常重视员工的诚信服务培训,除了将诚信服务纳入新人培训和晋升培训等环节,还把诚信服务等级运用到业务人员日常管理中,结合前

期销售、职业道德、客户选择等标准,将业务人员划分为警戒级、普通级、良好级、绩优级、白金级、钻石级六个等级,根据等级不同给予不同的运营政策,有利于监督、治理不规范销售,更好地服务客户。

中国人寿山东省分公司则组织开展了“创建诚信服务金牌团队 争当诚信服务标兵”活动,以诚信合规为标准评选优秀团队和销售精英。据了解,五年来中国人寿山东省分公司共评选表彰诚信服务标兵100余人,诚信服务团队50余支,先后参加了总公司在北京、南京、深圳举办的诚信峰会活动,进一步弘扬了诚信经营理念。



●财经播报

鹏华货币网上直销双通道快速赎回“无间到”

作为首家且独家开通网上直销货币基金“双通道”的公司,鹏华货币基金的“T+0”赎回可实现当天提交赎回,最快1秒到账,而“T+1”赎回可在赎回提交后第二个工作日的九点半前到账,且无限额、无费用。截至5月9日,鹏华货币A7日年化收益率3.09%,去年收益率4.09%。

0费用,实现T+0

招商保证金快线今起发行

今日起,深交所首批场内货基之一的招商保证金快线基金通过中信建投、国泰君安、西南等券商渠道发行,千元起认购,但1元起即可申购,且无认购及赎回费。其最大特点在于赎回当天资金实时可用,真正实现T+0交易,改变了保证金闲钱只能享受活期收益的历史。

●财经风向

大盘走势依然顽强 个股机会仍可挖掘

上周五,大盘股指呈现震荡上行格局。虽然前期热门品种走势出现分化,创业板中的一些高成长品种遭到短线抛压打击,但是热门主题锂电池投资主线依然表现抢眼,两市37家个股涨停,可以看出个股依然保持活跃态势。

根据大智慧超赢资金流向统计显示,大盘资金上周五净流出18亿元,板块资金方面房地产、商业连锁、银行、仪器仪表、工程建筑板块资金净流入,资金流出居前的则是医药、教育传媒、券商、电子信息、化工化纤。个股资金流入前五名分别是招商银行、美克股份、格林美、同济科技、东风汽车,资金流出排名前五名分别是中国石化、中航重机、兴蓉投资、兴业银行、大秦铁路。

整体来看,短期大盘依然具备上涨潜力。操作上,建议可继续挖掘热门板块和个股机会,但然对于一些中线涨幅过大的长牛品种需要警惕其回调风险。(余玲玲)

基金仓位回升明显

A 股本周阶段性反弹,但仍未突破2200一线附近上下50点的区间。5月9日仓位测算数据显示,可比主动股票基金加权平均仓位为82.40%,相比前周上升1.97%;偏股混合型基金加权平均仓位为77.65%,相比前周上升2.31%。

从具体基金公司来看,中大型基金公司绝大多数进行了增仓操作,大型基金公司中仅博时基金仓位略微下降。(德圣基金研究中心)

钱途漫步

货基和债基如何做好定投

万家基金微专栏 “债券理财”篇⑬

基金定投的意义在于长期投资以达到平滑风险后的复利效果,定投分散了股市牛熊转换,基金净值起伏的风险,只要坚持长期投资原则,选择波动幅度较大的基金往往能降低平均投资成本,提高总体获利。因此我们常见的基金定投推荐,一般是建议投资者首选指数型基金,其次是绩优的主动股票型基金。

但在目前的整体金融市场环境下,多数投资者的风险承受能力都较低,投资理财偏好稳健或保守,不少人往往会选择一些债券基金甚至是货币基金来做定投,其实这也不失为一种“强制储蓄”的习惯养成途径。

债券型基金由于收益表现相对平稳,基金净值波动比股票基金、指数基金要小很多,如果采用定

投的方式,相对不容易获得平摊成本的优势,货币基金更是如此。但广大普通投资者进行日常投资理财,追求的多是在风险可控甚至保障本金安全前提下的资产保值增值,并不在意博取高收益,而是把定投当作一种零存整取或零存零取的储蓄。从这个意义上讲,选择波动率低、风险较小的债券基金和货币基金做定投,也有着非常积极意义,尤其对于“月光族”的年轻人,和忙碌无暇打理金融产品的白领,低风险基金定投能促使他们逐渐养成“强制储蓄”的习惯,培育长期理财意识。(万家债券基金经理 孙驰)

下一期:货币基金为何要在每个节假日前暂停申购



●财经动态

泰山财险签下

小贷公司“借意险”首单

日前,泰山财险聊城中心支公司与天元小额贷款公司合作,为其一位借款人办理了借款人人身意外伤害保险(简称借意险)。据了解,这是泰山财险与小贷公司借款人签下的借意险第一单。

从2008年开始试点以来,我省小贷公司迅速发展,使中小企业融资难的情况得到了一定程度缓解。但是,小额贷款公司在业务经营中也面临着诸多风险,比如借款人一旦发生意外伤害,将在一定程度上影响还款能力,加大了小贷公司的贷款风险。针对这种情况,泰山财险专门就小额贷款公司借款人意外险业务的现状和前景进行了市场调查,并到聊城市昌润、天元、鼎诚三家小额贷款公司实地考察,了解到小额贷款

公司借款人办理意外伤害保险业务,对于转嫁小额贷款公司的经营风险,促进稳健经营具有积极作用。而小贷公司借意险业务的开展,也将成为泰山财险发展的“新蓝海”。

在此基础上,泰山财险聊城中心支公司迅速行动,通过与聊城市昌润、天元、鼎诚三家小额贷款公司沟通,凭借细致的服务、便捷的投保手续、顺畅的业务流程,得到了三家小额贷款公司的高度认同,达成了业务合作意向,并顺利签下了小贷公司借款人人身意外险第一单。虽然只是一份480元保费的保单,却标志着泰山财险同小额贷款公司等新型金融机构的合作迈出了第一步。(财金记者 王小平 通讯员 何元)



致马蔚华:

有一天我们终将老去

□周爱宝

美人迟暮,英雄老去,风流总被雨打风吹去。“时间如白驹过隙,转眼间已至暮年。”这是电影《铜雀台》周润发饰演的曹操的一句台词。古往今来,人们总是伤感岁月无情。上一周消息,在招商银行和阿里巴巴奋斗创业14年的马蔚华和马云将分别退出了CEO职务,不同的是,马云不做CEO,专做董事局主席,而专注做了14年职业经理人的马蔚华卸任招商银行行长后,应该说是“解甲归田”,从此招商银行与他关系不大。因为这10多年来,爱宝采访过马蔚华行长,近距离接触过多次,本篇专栏就写一点对马蔚华离任的感慨。

老骥伏枥,志在千里。马蔚华姓马,这四个字用在他身上正合适。14年前已经年过半百的马蔚华从人民银行海南分行行长调任招商银行行长,那时的招商银行可是一家名不见经传的小银行,50岁以后的他开始人生新的篇章。没有想到他有那么的想法,有那么多旺盛的激情,一下子把招商银行带到全国第六的位置,而最关键的是他给全国的股份制银行树立了标杆,原来股份制银行可以做得这么好!于是各家股份制银行你追我赶,百舸争流,而招商银

行等股份制银行在体制、人才、业务方面形成了鲇鱼效应,直接促进了四大国有银行的改革。至今中国银行业欣欣向荣的局面谁敢说没有招商银行的功劳,谁敢说没有这匹老马的功劳?

本人是马蔚华的本科校友,做财经记者后经常有机会见面,许多同行报道马蔚华是空中飞人,毫无倦意。我认为这是缺乏细致的观察。2004年10月19日济南招行成立五周年时,55岁的马蔚华是上午飞到就忙着与省领导见面,中午午宴后就开始答记者问。一进现场我看到了他有些疲惫,但精神很好。那时的金融形势一片大好,也没有金融危机,招商银行处沉浸在金融创新的喜悦之中。我悄悄地提醒主持人早点结束,让马行长好好休息一下。

人生最好的年华其实是30岁到50岁,体力、精力和人生阅历,正是好可以干事的时候。半百之后再说自己体力精力和小伙子一样,恐怕就有点自欺欺人。上周与金融业的一位老朋友见面聊天,他突然感慨自己老了。他才过55岁,是一位很有见地与思想的老金融,正值山东金融改革处在最关键的时候,有千头万绪的工作需要推进,感到体力与精力大不如从前。

话题再转回到马蔚华身上。我有两次看到马蔚华答记者问时吃药。一次是2009年12月9日招商银行威海分行开业时,一次是2012

年9月6日参加与山东省政府“科技创新·千鹰展翼”资本对接会后。答记者提问的空隙,他的秘书过来把一把药片放在桌上,马蔚华熟练地用纸托着药片迅速地吞到口中,喝一口水咽下,整个过程就几秒钟。但却印在我的脑海里,因为身体健康状况也是职业经理人的隐私,我在报道中从没有提及。只记得有一次他说自己从不锻炼身体,而工作是最好的锻炼。没有人是铁打的,没有时间的锻炼是真的。马蔚华的事业心在竞争还不是非常充分的银行业中是不多见的。为了招行的事业,为了招行品牌宣传,他不遗余力。我的猜测是,1949年出生的他,到1978年才考上大学,大学毕业时已经33岁,因为文革耽误至少10年,他自然有一种时间紧迫感。

终有一天我们也将老去。65岁的马蔚华退下来是好事,一是对自己的身体负责,好好休养一下过劳的身体;二是一直处在金融一线的他有许多感悟与反思,在现役时欲言又止,现在可以好好总结一下;三是65岁对银行家来说不老,巴菲特83岁还操盘。马蔚华现在是青岛市政府金融顾问,退出现役后更有精力服务整个金融业。期待着马蔚华再次来山东,期待着再一次相逢。



建行“禹道”结算卡开启“7×24小时”新时代



您办理对公结算业务是否仍然疲于奔波在单位与银行之间?是否仍然需要在银行无奈地排队等候?

现在上述的诸多烦恼和不便将成为历史!建设银行单位人民币结算卡产品——“禹道”结算卡将解决您的难题。“禹道”结算卡是建行面向单位客户发行的,以卡片为介质,免单据填写,免购买纸质票据,凭密码为客户办理关联账户人民币支付结算及法人理财业务的账户集合管理、使用的支付结算工具,

具有身份识别、转账汇兑、现金存取、信息报告、投资理财等多种功能,不仅方便、快捷、安全、高效,更兼银行账户统筹管理、投资理财等增值功能,是您便捷结算、投资理财、财富增值的好帮手。

据了解,近期建行还推出了“首刷赠礼,续费有礼,积分换礼”优惠活动,现在办卡还可获得礼品奖励,老客户刷的越多,积分越高,换礼越丰富。详情请咨询95533或建行山东省分行各营业网点。