

换身行头 盯上“朋友圈” 微信卖保险 真是创新吗?

本报记者 王茂林 实习生 王志伟

继泰康人寿微信“求关爱”上线短期防癌健康险后,近日在微信朋友圈,又一款叫“摇钱术”的保险产品被大量转发,这引发了关于互联网保险是创新还是噱头的讨论。有观点认为,有些互联网保险产品抓住网友的好奇心理,眼下互联网已成为保险业创新的走向。近日一款叫“摇钱术”的微信保险产品引起公众的好奇心,这款产品的“新奇”之处在于其获取收益的方式是购买时通过摇动手机把收益摇出来。根据尝鲜者的体验,这款产品可以摇到

从5%到6%以上的投资收益,摇到什么数字,投资收益就是多少。尽管看起来既好玩又新鲜,但业内人士指出,“摇钱术”的本质是万能险,有2.5%的保底收益率,预期年化收益率为4.6%。这让人想起了不久前另一款产品“爱升级”,它的玩法是,购买一年期儿童重疾保险保障5万元,初始保费100元可保20种重大疾病,还能免费涨保额。如果购买人分享购买链接,每多一个好友通过链接购买,同一链接内所有宝宝的保额都免费涨2500元,72小时内涨到多少保多少,一个链接内最多21人参加,保额10万元封顶。

业内人士指出,“爱升级”也并非完全创新的产品,只是形式上有新玩法,本质还是针对儿童的重疾保险产品。实际上它和“求关爱”类似,也是众筹模式的保险产品。有网友质疑“爱升级”盯着朋友圈,亲朋好友被带进来,有感情勒索的嫌疑。有人甚至说,不能排除这又是保险公司耍的新花招,玩的噱头,几乎与“中秋赏月”、“熊孩子保险”在产品包装上的策略如出一辙。在业内,也有关于互联网保险如何才是真创新的讨论。一位业内人士表示,对保险公司来说,“中秋赏月”也好,“摇钱术”也罢,他们在探索新的产品

营销模式和宣传渠道方面,本质上是一种趣味包装,并非针对产品本身的创新。也有专家对此持宽容态度,认为如果保险能在保障的基础上再进行形式和模式的创新,多接地气,也是应该鼓励的。业内专家表示,在互联网时代要实现保险创新,需要有深刻理解保险经营本质和发展规律的专业人士,把保险经营的本质与互联网的特性深度融合,借助互联网的工具平台,以及大数据、云计算等先进的技术和方法开发保险产品。如果只是借助互联网在销售端玩花样,那么未来互联网保险的空间将很有限。

山东电网首座500千伏智能变电站即将投运

本报济南5月15日讯(记者 李虎 通讯员 郭铁敏) 山东电网第一座500千伏智能变电站——岱宗站近日开展最后调试验收,该变电站规划建设4台750兆伏安主变压器,500千伏出线6回,与500千伏郛城变电站和泰山变电站连接,线路全长126.98公里,铁塔345基。500千伏智能变电站投运后,将进一步优化全省电网网架结构,提升迎峰度夏期间电网供电服务能力,计划本月26日投运,确保一次送电成功。

海参量价齐跌 较去年低近三成

本报济南5月15日讯(见习记者 徐瀚云 实习生 付玉莹) 我省春季海参大批上市已近一个月,经历了去年夏天的大减产,今年海参市场的情势依旧不容乐观,从批发到零售均呈现量价齐跌现象,较去年每公斤低近三成。部分养殖户干脆将海参加工后进行囤积,来等待行情恢复。“今年海参价格不太好,每公斤比去年低20到30元左右。”烟台海益苗业有限公司研发部部长姜艳说,去年许

多养殖户经历了减产,今年海参的产量和质量同去年相比并没有太大差别。济南海鲜市场经营海参生意的李昊说,目前市场上销售的鲜海参九成是池养的,在批发市场上的价格为每公斤105元左右,而去年的这个时候,每公斤鲜海参差不多要卖140元,前年价格还要比去年高出近三成。“海参价格跌了,量也没上去。以前酒店订购得多,现在主

要靠老百姓来买,销量没法和以前比。”李昊说。究其原因,李昊认为,从去年开始,海参价格受政策的影响大幅下滑,但是养殖户的产量调整得并没有那么快,海参产量偏高,销量跟不上,所以今年价格持续降低。在海鲜市场购买海参的徐女士说,“现在这个价格跟几年前相比确实便宜不少,孩子马上要高考了,学习累,我给他买一些补补身体。”徐女士表示,虽然自己不怎么吃海

参,但逢年过节会给人买一些。姜艳告诉记者,现在行情不好,不少小厂和养殖户捞出海参后并不出售,而是自己加工一下就存起来了,以待海参价格回升。不过,养殖海参一路下跌的价格并不会影响到野生海参,野生海参要到5月下旬才开始逐渐上市,往年威海野生刺参价格一般都在每公斤240元左右,预计今年也不会有太大变化。



获取更多资讯,请扫描本报“齐鲁财富”微信公众平台二维码。

江北水城的金融服务新标杆

齐鲁银行成立18周年系列报道之一

“五月榴始绽,薰风泉石空,鲁人置织作,机杼鸣帘栊。”也许是在一样的五月时节,坐落在江北水城聊城的一家银行吸引了记者的目光。作为冀鲁豫三省的最大交通枢纽,山东金金城带暨经济副城市,山东西部经济隆起带中心城市,聊城市的战略地位一直备受金融机构关注。在齐鲁银行总行成立18周年之际,记者走进地分服务地方经济巡礼的第一站——聊城,了解了该行支持地方经济建设,优质高效地开展金融服务的真实事迹,通过聊城分行6年多的发展,真切地感受到了齐鲁银行齐心协力、奋发向上的发展氛围。

聊城县是金三角规模最大的817小肉禽鸡养殖基地,鸡肉品质良好,畅销全国各地。2011年4月,齐鲁银行客户经理到聊城的山东金心肉食品公司走访。当时,该公司的董事长牛云鹏正在为生产和资金的事发愁,原因是禽流感的突然暴发,使得公司上游的817肉禽鸡养殖户非常恐慌,纷纷找上门来降价抛售,但当时该公司加工能力和资金有限,尤其是事发突然,公司并未做好大量收拢的准备。齐鲁银行客户经理了解到这一情况后,与牛云鹏进行了深入的分析,同时,将了解到的情况向行领导进行了汇报,齐鲁银行聊城分行决定对该公司给予800万元的流动资金贷款支持,一方面缓解该公司资金压力,加大肉禽鸡收购和加工力度,解决养殖户的燃眉之急;另一方面,充分利用该公司3000多吨的冷库,加大产成品库存,待市场行情好转后运行销售,贷款资金循环使用。

谈到这次合作,聊城县支行行长杨杰表示:“中小企业的经营活动有其特殊性,要‘快、急、频’,也就决定了其融资需求具有紧迫的实效性,为了适应这种实效性,快速授信决策机制必不可少,而这才是企业真正需要的服务。”由于齐鲁银行坚持市场定位,坚持支持中小企业,在聊城做做分总组织的小微企业金融服务工作年度评价中始终名列前茅,每年均有两家支行被评为“小微企业金融服务十佳”。

分行还积极搭建银政企合作平台,力促小微企业和地方经济发展。例如在聊城市政府合作的政府风险基金担保项目,以该基金担保技术批量拓展小微企业,既是创

新,又能给当地企业、给自身带来良好收益。服务、品牌、人才 互相推动 “人才在金融行业的竞争和发展的过程中,是最重要的因素之一。”聊城分行行长向记者表示:“聊城分行这些年取得的成绩,离不开人才和团队建设,分行成立以来,坚持把‘以人为本’的理念贯穿到企业文化建设的全过程。由于聊城分行员工的平均年龄只有27岁,因此人才队伍的建设更是我们打造的重中之重。”

聊城分行成立近六年来,市场定位清晰,始终坚持“服务中小企

业,服务城镇居民,服务地方经济”,以创建“中小企业最佳银行”为目标,致力于为中小企业和聊城市民提供卓越的金融服务,开业至今为1200余户中小企业提供了信贷支持,累计信贷投放300多亿元,缴纳税款逾亿元,其中,98%以上投向了中小企业和城镇居民,小微企业贷款占比占到企业贷款的80%以上,累计为上千户中小企业发放贷款,间接提供了超过10多万个就业岗位。山东海普电机有限公司是聊城首家一家集电动机制造、加工、整机总成为一体的生产实体企业,前些年由于资金的问题,在企业扩大生产上,一直走的比较慢。该行支行行长于明静在走访过程中发现,由于国家对于节能减排的不断重视,节能电机的市场空间必然巨大,企业成长性较强,在与企业管理层多次沟通之后,2014年,对该公司增加900万元信贷额度,总授信达到了500万元,有效支持其技术改造和产业升级所带来的流动资金需求,使得该公司顺利跃升台阶,得到了当地政府和企业的赞誉。

聊城分行成立近六年来,市场定位清晰,始终坚持“服务中小企

效率与质量同步 漂亮的成绩单 付出获得了丰厚的回报。2013年,聊城分行各项存款余额同比增长28.98%,高于聊城金融机构平均水平1.9个百分点,各项贷款余额同比增长34.11%,高于聊城金融机构平均水平4.2个百分点。在总行考核中排名首位,被评为齐鲁银行优秀分行。截至2014年1季度末,分行各项存款余额66.89亿元,较年初增加10.94亿元,增幅19.56%,高于聊城金融机构平均水平8.19个百分点,增幅位于聊城市银行机构第2名。各项贷款余额56.60亿元,较年初增加12.72亿元,增幅28.99%。分行各项工作得到了金上下、社会各界一致认可。在快速发展的同时,聊城分行没有忘记稳健经营和风险管理,通过抓教育、抓制度、抓业务流程,在分行形成了“人人讲风险,层层抓落实”的风气,建立了覆盖全员的风险意识,自成立以来,始终保持了不良率为0的骄人业绩。6年的创新发展,是过往峥嵘岁月的纪念,更是未来激流勇进的起点。服务没有止境,奋斗没有终点,意气风发的齐鲁银行人用激情和梦想深耕聊城这片沃土,用责任和信念传递着“齐鲁银行,在您身旁”的真诚承诺。

聊城分行成立近六年来,市场定位清晰,始终坚持“服务中小企

聊城分行成立近六年来,市场定位清晰,始终坚持“服务中小企