

大道至简,在修行中成长

记新华人寿保险股份有限公司威海中心支公司

威海,地域在山东省内列倒数第四位,人口列倒数第三位(以上为2013年数据)。然而,就是这样一个袖珍的地方,却聚集了45家保险公司,其中寿险公司21家,某种意义上可以讲:市场竞争是非常残酷的。

新华人寿保险股份有限公司威海中心支公司,就是在这样的市场竞争中茁壮起来。2002年,威海新华保险哇哇落地。十二年后的今天,它已然从一棵小草成为一棵参天大树,保费规模已列当地寿险市场第二位,行业为之惊叹和感慨。

业务发展逆市前行

从2008年的金融危机六年来经济停滞、经济复苏、发展步伐放缓等名词一直萦绕在我们耳边。大的经济形势,各行各业都影响,保险业也同样如此。然而,六年来,威海新华保险秉承上级公司发展战略,深入践行“以客户为中心”经营理念,发展依然

逆势行走,连续六年持续正增长。2012年实现规模保费37886万元,同比增长10.96%;2013年实现规模保费43006万元,同比增长13.51%;2014年实现规模保费3.95亿元,同比增长28.7%。市场占有率从2009年的8.3%提升到目前的11.0%左右(以上数据来自威海市保险行业信息)。

内外兼修的管理十字经

威海新华保险总经理李世新行伍出身,曾在某舰队服役十年。李世新说,十年的军旅生活,使他形成了宽容、简单、正直、担当的人生观和价值观。在谈到对公司的管理经验时,李世新说:威海新华保险能够在威海保险市场上迅速崛起,得益于公司前几任领导班子不断地继承发展,团队坚韧的拼搏,和社会对公司认知和认可。自己作为这个团队的团队长,一直以来其实就是坚持了“对内要有味,对外要有品”这十个字。

对内要有“味”。李世新说,作为领导干部,要有胸怀,有容乃大。人与人的交往,要相互包容,要有容人之胸。在团队中,人与人之间不是简单的粘合,而是要去融合,最终形成一个拳头出击,这样才能聚焦,有力。

对外要有“品”。李世新说,通过社会性、公益性、慈善性以及行业性相关活动的积极倡导,持续推进,为公司打造了一个良好的外部环境,给团队带来了底气,增强了信心,创造了平台,从而较好地实现了公司、团队、社会的良好互动,有力地驱动了发展。

在“修行”中行进

大道至简,简单是一种境界,由繁至简的过程,从某种意义上讲也是一种修行的过程。在实际中,正是因为简单所以厚重。在采访的整个过程中,无不被简单这个词所包围着,简单已经成为威海团队的一种态度、一种文化。姚猛,威海新华保险荣成支公司

经理。他说,现在的荣成团队,已经建立起了长期发展的理念。在团队中,归属感是一种无形的凝聚力,是一种家的感觉。“公司对我们信任,放手让我们去做,相信我们会有效地利用手中的权利去做好,这种信任,让我们全力以赴。”

张新伟,威海新华保险运营经理,他说,李世新总经理对于内勤和外勤方面,提出了“后援搭台前线唱戏”的工作思路和要求,从公司两核、客服与业务部门之间,实现了分工不分家、无缝隙衔接,相互融合相互协调,工作效率显著提升,过去部门是九个人,现在是五个人,运营绩效考核目前在山东系统名列前茅。

鲜花遍地分外香

问渠哪得清如许,为有源头活水来。有播种才有收获,鲜花和荣誉接踵而来:2013年,荣获市政府“威海市消费者满意单位”称号(威海市首家

寿险公司),威海市保险行业协会“春季环海健步走”活动“最佳组织奖”,山东分公司“2013年任务达成优胜中支”和“保费贡献先进中支”,华东片区“2013年度九十二双飞对抗赛十强中心支公司”。2014年,获山东分公司“优秀团体”荣誉称号,李世新个人获威海市2013年度经济人物“金鼎奖”。

发展永远在路上。对于下一步的发展,李世新说,成绩已成为过去,发展不能停步,“新国十条”已经为保险业的发展描绘了新的宏伟蓝图,威海新华保险将按照上级公司的统一部署,进一步实践“以客户为中心”经营战略,在新华保险山东分公司勇担“大型中心支公司”的责任,在新的三年实现15%的市场占有率,在新华系统全力冲刺“全国十强中支”,通过进一步理顺内外勤队伍,按客户需求做保障,为威海社会创造更多的保障保障,在服务社会保障民生方面发挥更大的力量。(孙培荣 周周五)

兴业银行“寰宇人生,约惠全球”帮您畅享境外游

出境游真的遥不可及么?您还在为春节期间的境外游发愁么?只要拥有兴业银行的信用卡,欧美游、韩国游和我国台湾游都可享受团费立减服务,赶快行动吧!

一、活动主题:寰宇人生,约惠全球
二、活动时间:2014年11月1日起至2014年12月31日

三、出行时间:2014年11月1日起至2015年2月28日

四、活动对象:兴业银行信用卡持卡客户

五、活动内容:

(一)韩国签证免费办,他国签证超低价

活动期间兴业银行客户到山东国际旅行社,享韩国签证全免费,其他国家签证超低价办理特惠。咨询电话:4006-422-006

(二)出境团费立减,惊喜价格出游
活动期间,客户通过山东国际旅行社指定门店预定指定境外线路,使用兴

业银行信用卡支付全额团费且本人实际出行,可享欧美指定线路每单最高立减2400元,韩国指定线路每单最高立减1000元,台湾指定线路每单最高立减1200元,名额有限,先到先得,享完即止。

注:最终价格和路线以旅行社实际发团为准,旅行社特价线路不参加此活动。活动电话95561,线路电话:4006-422-006

(三)活动商户信息:山东省中国国际旅行社,山东省济南市解放路30-1号国华大厦6层,0531-61361916。

六、活动细则

1、本活动适用于兴业银行信用卡主附卡持卡人。参与指定旅行社境外旅游线路方可享受团费立减优惠。

2、参加本次活动的客户本人必须出行,且使用本人名下兴业银行信用卡全额支付团费且本人出行方可享受立减优惠后的团费。

3、客户参加活动须在出境期间在境外使用本人兴业银行信用卡消费满

3笔(刷卡消费或取现交易均可)。如客户已享受优惠,但没有满足上述活动条件,兴业银行将保留从客户名下任意信用卡账户中扣回已享受的优惠金额的权利而无需事先通知持卡人。

4、本次活动每单原则上2人起订,活动期间,每位兴业持卡客户限享一次线路优惠。若客户本人单人出行,则享受的优惠力度减半。

5、本次优惠限前370单,其中欧洲线路限前30单,韩国线路限前220单,台湾线路120单,参与时间以实际支付团费日期为准,优惠名额有限,先到先得,额满为止。

6、参与活动客户需通过移动POS资格验证登记,拒绝验证登记的客户将取消其参加活动的资格。

7、旅游路线的报价以本次活动指定旅行社对外公告价格为准。指定线路的境外游的团费、出行与返程时间等以旅行社与客户的约定为准。参与本活动的客户最晚出境旅游出行时间为

2015年2月28日前。

8、参加本次活动的相关交易不可同时享受本行开展的其他活动。

9、境外美元交易以1:6.5折合人民币计算。境外其他货币交易按照当日国家外汇管理局公布的中间价折合人民币计算。

10、本次活动所涉及的旅行服务均由本次活动指定旅行社提供,兴业银行仅提供支付服务。旅游产品及后续旅游服务以及由此产生的相关法律责任,均由本次活动指定旅行社处理,兴业银行不承担任何法律责任。

11、在法律许可的范围内,兴业银行保留对本次活动条款进行解释的权利,并有权根据情况取消本活动或增删、修订本规则(包括但不限于活动礼品兑换地点、时间及标准等),并于网站、账单、语音电话等媒体或银行网点公告后生效。

详询兴业银行各网点或客服热线95561。

财经资讯

14只可转债基金

年内平均涨幅四成

WIND资讯数据显示,可比14只投资可转债的债券型基金(不包含可转债杠杆基金)今年以来平均收益率达43.70%,远超同期全部可转债13.13%的平均收益率,也超过同期全部可比普通股股票基金平均24.08%的收益率。

14只可转债基金中,同期收益率在50%以上的共计5只,其中长信可转债A以年内收益率62.73%暂居年内债基业绩冠军。统计发现,债基年内业绩前十强多是可转债基金:仅次于长信可转债的是建信转债增强A,年内收益率为57.28%,然后依次是汇添富可转债A、博时转债A和华安可转债A,其年内收益率均超过50%。

值得一提的是,兴全可转债是唯一投资可转债的偏债混合型基金,该基金年内收益率为31.96%,位居全部偏债混合型基金业绩排名第2名。

业内人士认为,可转债大部分为蓝筹股转债,可转债基金净值大涨与近期A股市场券商、银行、保险等金融股和部分大盘蓝筹股持续的上漲行情相契合。对于可转债基金的后市分析,基金经理和券商分析师都依旧看好,但也提醒投资者目前可转债逐渐失去债性保护,波动会明显加大,需要投资者有一定的风险承受能力。

(唐芳)

“银联”,这一季有你真好

继银联62儿童消费节,银联重阳感恩季后,本季银联又重磅推出“缤纷跨年季”系列活动啦。

一年辛勤耕作的您是否应该停下繁忙的脚步,好好休息犒劳自己,让疲惫的身心放松下来?快带上银联卡(卡号62开头),和家人、朋友一起过个暖暖的冬天,感受团圆的幸福吧。

吃开心,吃货大游行

周六我买单,做个中国好吃货!即日起至2015年2月28日每周六,银联持卡人在巴山夜雨、新蒂餐厅、椒艳时光、大渔铁板烧、朝天门火锅、闫府私房菜等50余家指定餐饮商户门店单笔消费金额达100元,赠送刷卡金额20%的银联积分(1积分等值1元);单笔最多获100积分。获得的积分可在12306铁路购票、京东、1号

店、中粮我买网等35家网上商户使用。

住舒心,住房大有型

万万没想到,银联卡入住酒店也有各类优惠!银联与格林豪泰酒店、锦江之星、华住酒店(汉庭)、游多多网客栈预订等多家商户合作共同推出了入住立减和返券等各式活动,想享受各类实惠的卡友们千万要记住在预订时使用银联信用卡,以低价享受超有型的住房!

游贴心,游乐好飞行

带上银联去飞行,出行更贴心!银联与国航、东航、南航等为用户量身定制了系列特惠服务。凡在航空公司官网或银联航空专区使用银联卡购买机票,即可享受下单立减或机票折上折等优惠。同

时,银联还与去哪儿、携程等电商合作,持卡人通过银联在线支付,同样可获得下单立减和返券等优惠。

购省心,购出好心情

2015年2月28日期间,在全国160个城市超市购物也有优惠啦!即日起至的390家门店的沃尔玛超市,凡是使用银联信用卡,消费满188元,即可送环保购物袋一个;每周六、日,更有消费满288元,获赠20元购物卡的优惠礼遇。

乐倾心,乐享音乐行

享受高雅生活,品味艺术人生!即日起,带上银联卡去上海大剧院即可享受银联圣诞亲子家庭套票,2014-2015演出季套票银联特惠,银联在线支付购票立减等优惠活动。

约出境,约银联随行

约亲友出境,和银联一起享惠行!即日起至2015年2月28日,持银联卡尽享全球首尔、东京、巴黎、纽约等20大旅游城市最高15%优惠礼遇,济州、巴厘、马尔代夫、夏威夷等10大海岛最高10%优惠礼遇,千万别忘了使用银联卡更可免1%-2%的货币转换费哦。

悦个性,悦惠响不停

除了以上优惠活动外,银联将联合工行、农行、中行、建行等16家银行在国内开展各类缤纷营销活动,持有银联卡的你一定不要错过了!

更多精彩,详询银联官方网站
www.unionpay.com或垂询95516

邮储银行机构理财打造企业财富绿色通道

中国邮政储蓄银行山东省分行公司业务开办以来,为我省企事业单位提供了高效、便捷的金融服务,并以其优质的服务获得了社会各界的广泛好评。该行机构理财业务,充分考虑公司客户的理财需求,帮助客户领略投资智慧,把握财富先机,促进财富保值增值。

中国邮政储蓄银行公司业务在为社会提供基础性金融服务的同时,始终把握社会经济发展机遇,设立高效的产品开发团队,在公司存款、贷款、结算等传统服务和网上银行、银企直联新型渠道的基础上,适时推出多款机构理财产品,为广大企业客户提供了财富保值增值的渠道。

据悉,定位于零售银行的中国邮

政储蓄银行已经向自然人客户提供了多年的人民币理财产品和代销基金服务,从中积淀了丰富的自营和代销经验,获得广大投资者的认可。邮储银行于2008年初推出第一支人民币理财产品“创富1号”,此后陆续推出“创富”、“天富”、“财富”三个系列的理财产品,并形成滚动销售的模式。2009年9月,针对公司客户的投资理财需求,邮储银行推出了人民币机构理财产品,研发和设计了多款产品,包含创富、天富、财富、金种子、金苹果系列,以最大限度地满足公司客户的理财需求。2014年8月,在整合原有产品资源的基础上,邮储银行重磅推出“邮银财智·盛利”、“邮银财智·盛势”两款机构理财产品,进一步拓宽

公司客户财富管理通道,助力客户实现企业价值的提升。

该行的主要产品有:

代销基金业务——

专业的理财基金服务平台

代销开放式基金业务,是邮政储蓄银行接受基金公司委托,为客户办理开放式基金的认购、申请和赎回等交易的一项中间业务。截至目前,邮储银行已与60多家基金公司合作,代销包含多种类型的开放式基金品种,并开通了多支基金的定期定额投资业务。

代理国债业务——

全方位服务,方便您购买国债

国债作为一种安全的投资产品,属国家信用,利率稳定,能为投资者提供不受市场利率变化影响的预期收益,且变现灵活。邮储银行自成为凭证式国债承销团成员以来,多个年度获得凭证式国债先进承销机构荣誉称号,为客户提供方便、快捷的国债购买服务,获得了财政部和中国人民银行的肯定。

人民币理财业务——

两大系列产品,为您贴心理财

中国邮政储蓄银行以客户需要为导向,通过专业理财团队,精心打造各种稳

健获益的人民币理财产品。邮储银行人民币理财业务,根据认购起点,设计为“邮银财智·盛利”和“邮银财智·盛势”两款机构产品,可满足高、中、低不同风险偏好客户的投资理财需求。

邮储银行机构理财业务自开办以来,一直稳扎稳打。稳健理财是邮储银行一贯的宗旨,各项产品基本达到甚至超过预期收益率,获得客户广泛好评,也为该行赢得良好的口碑。

