

中国人寿服务山东能力再提升

山东国寿举办分业经营20周年、创业人力突破20万人大会

本报济南11月20日讯(记者 周爱宝 通讯员 徐钢)11月19日,中国人寿保险股份有限公司山东省分公司分业经营20周年暨庆祝三渠九部创业人力突破20万人大会在省会大剧院举行。中国人寿(集团)公司党委副书记、副董事长、总裁繆建民,中国人寿保险股份有限公司党委委员、副总裁徐海峰,省金融办主任李永健,山东保监局局长孙建宁,省老龄办主任丁希滨,中国人寿保险股份有限公司业务总监、山东省分公司党委书记、总经理白彬等领导以及公司老干部和员工代表出席了会议。

中国人寿1949年建司,与共和国同龄。1996年根据中央金融体制改革要求,产寿险正式分业

经营,11月18日,公司在济南举行分业揭牌仪式,以崭新的姿态融入山东经济社会,正式开启了振兴民族寿险业的二次创业征程,到今年已是整整20个年头。

分业初期,公司家底薄、条件差,发展建设百业待兴。在山东省委省政府、山东保监局的正确领导和社会各界的支持下,中国人寿山东省分公司高举二次创业旗帜,励志振兴民族寿险业,成功引入寿险营销机制,深度融入市场经济大潮,最大限度地释放和发展了销售队伍创业创富创新的活力,推动公司建设发展快速步入正轨,展开了山东国寿创业兴司的新画卷。

进入21世纪,寿险业市场

格局发生了深刻变化,公司改革发展步伐加快。中国人寿山东省分公司抢抓股改上市机遇,深入“解放思想、干事创业、加快发展”,推动全省上下发展观念、经营理念大解放大革新,开创了有质量、有效益、可持续发展格局。“十二五”时期,公司面临转型升级新考验,经受了“三期叠加”严峻挑战。抢抓国务院“新十条”、山东省“金改22条”和“省六条”政策机遇,坚定不移地立足三渠九部“创万人大业、铸国寿军魂”,积极探索打造三个体系,巩固了市场优势、战胜了“三期叠加”,为阔步“十三五”积累了经验、坚定了信心、积蓄了能量。

20年来,中国人寿山东省

分公司总保费从分业之初5亿元发展到今天突破300亿元,创造了“20载60倍”的辉煌业绩。山东国寿坚定不移地走以量质并举的人力扩张为主导的市场拓展道路。近几年来,积极响应中央“大众创业、万众创新”号召,致力于吸纳更多胸怀创业创富创新梦想的有志之士投身寿险营销事业,既为广大创业伙伴提供了施展才华、实现梦想的平台,也有力支撑了公司事业发展。当前,山东国寿创业人力突破20万,这标志着“大众创业、万众创新”理念在保险业的落地生根开花结果,标志着“新十条”等支持现代保险服务业加快发展的政策红利初步释放,也标志着中国人寿服从服

务于山东经济社会发展能力的再提升、再跨越。

随着保费总量和创业人力强势突破,公司发展的内生动力和服务民生保障的能力持续增强,公司总资产超过1243亿元,风险保额超过1.93万亿元,服务客户数超过4000万人,城乡居民和职工大病保险累计承保1.12亿人次、赔付148.7万人次、33.49亿元,小额人身保险累计参保2530万余人、为15万余人次支付3.2亿元的保险金,银龄安康工程累计参保3200多万人、为18万余人次支付了4亿元的保险金,积极探索为全省建档立卡贫困人口提供“一揽子”保险保障服务的有效方式和路径,赢得了社会的广泛赞誉。

编者按 为推动“山东保险业星火创新计划”,展示保险业创新成果,近日,由山东保监局指导、山东省保险行业协会主办的“山东保险创新星火燎原”采风活动正式启动。本次采风活动将分别深入济南、潍坊、枣庄、烟台、日照5个地市,对12个重点创新保险项目进行实地采访,本报将全程追踪报道采风活动。

“蛋贱伤农”或难以再现

鸡蛋价格指数保险为养殖户避开市场风险

养殖业风险大,谚语“家财万贯 带毛的不算”很好地形容了养殖业的艰辛,除了大型疫情让养殖户血本无归,来自市场的价格波动也往往会让养殖户“大出血”。作为中国人廉价优质蛋白质的最主要的获取来源之一,鸡蛋,是我们老百姓餐桌上一必不可少的美味佳肴,它一头连着老百姓的菜篮子,另一头系着养殖户的钱袋子。如何找准鸡蛋的合理价格,保护各方利益?这在许多年中一直是一个无解的难题。日前,山东太平洋保险研发的鸡蛋价格指数保险让这一难题顺利解决。

近日,记者跟随山东省保险行业协会组织的“山东保险创新星火燎原”采风团,走进天桥区养鸡大户刘立民的养鸡场,高科技设备让养鸡这个传统行业看上去多了很多现代化的因素,这个日产5000—10000斤鸡蛋的养鸡场,从养鸡、防疫、清扫、鸡蛋装箱全部实现自动化。养鸡养了几十年,老刘很有自己的一套经验,他养的鸡已经多年没有得过禽流感,因此,现在最让他担心的是来自市场的“价格杀”。

鸡舍、鸡苗、饲料、药品、电、水等等,这些都是养鸡不可或缺的成本,据老刘讲,按照今年的物价,一斤鸡蛋的价格达到3元,他就有利可得,低于3元基本属于白忙活。

5月25日,太平洋产险鸡蛋目标价格保险发布暨新四维“蛋道”数据平台推介会在济南召开,会上签订了全国第一单商业性鸡蛋目标价格保险,刘立民成了第一个吃螃蟹的人。时至今日,仅半年的时间,刘立民已经尝到了投保的甜头,作为尝试,共有14万只鸡的养鸡场,他拿出4万只鸡投保了鸡蛋价格指数保险,年保费近15万,6—8月,济南鸡蛋价格在3.3—3.8元之间波动,保险约定价4.0元,太平洋财险为刘立民支付了11万赔款。9—11月,鸡蛋价格仍然没有达到保险约定价4.2元,刘立民还将获得不菲的保险理赔款。谈起鸡蛋价格指数保险,老刘大手一挥:“明年还得买,所有的鸡都上保险!”

山东太平洋财险褚洪飞在介绍鸡蛋目标价格指数保险项目时表示,中国是一个拥有14亿只规模的蛋鸡养殖大国,山东蛋鸡存栏量能占到2亿以上,其中,5000至15000只养殖规模的养殖户占70%以上,山东养鸡业普遍存在大群体小规模的情况。为提高山东养鸡户的风险承受能力,让养鸡行业更加蓬勃健康发展,山东太平洋财险充分发挥行业优势,创新业务模式,精准发力,与山东新四维农业科技公司、中国农行临沂分行等联合推出“蛋鸡养殖业全流程产品及服务”,从科研、技术、数

据、资金、保险等多方面精准服务蛋鸡养殖业,提供的保险保障包括鸡蛋目标价格保险、蛋鸡养殖保险、鸡农信用保证保险及蛋品质量保证保险。

鸡蛋价格指数保险今年5月作为试点投入市场。根据产品设计,将鸡蛋价格补偿与鸡蛋市场价格挂钩,在收购价已确定的情况下,鸡蛋价格下跌时,太平洋产险将为养殖户提供跌价损失补偿,从根本上保障养殖户的收益。截至目前,该保险险种已为全省82名养鸡户提供了7776万元的价格风险保障服务,根据省物价局发布的6—8月份鸡蛋零售价格报表,山东太平洋财险共为首期投保的45名养殖户支付赔款158万元,户均赔偿3.5万元。

养殖户切实享受到了保险带来的给力保障。采访中,据山东太平洋财险工作人员表示,市场对这一险种热情高涨,目前,每天都有养殖户来咨询险种的相关情况并进行投保,该险种日均能增加新保费200万元。(财金记者 季静静 通讯员 李晓梅 李法进)



周爱宝

人生有几个20年?一个人第一个20年,长身体、学知识;第二个20年,在学中干,在干中学,转眼人到中年;第三个20年,是人生收获的季节,不再有年轻的浮躁,挥洒干事创业的汗水,播洒友谊的种子,慢慢转换成甘甜的果实。对前途既不奢望也不悲观,行动力仍然是所有事业成功的基础。人生到了第四个20年的时候,回想往事心中无憾:该拼的已经拼过,当走的路已经走过。人生淡定又从容,颐养天年,含饴弄孙。不再感慨什么烈士暮年,壮心不已。

我认识的朋友里,刘嘉瑜先生已经进入人生的第四个阶段。19日,中国人寿集团总裁繆建民和到场的一千多名国寿员工及嘉宾一起分享了刘嘉瑜和他的创业伙伴宋金平、白彬等过去波澜壮阔的20年。

2016年11月19日上午,中国人寿山东省分公司纪念分业经营二十周年暨三渠九部创业人力突破20万人大会在省会大剧院隆重召开。爱宝有幸见证了这一时刻,一个个熟悉的退休的和提拔至集团公司工作的山东国寿老领导出现在现场,共同观看《不忘初心,砥砺前行》的纪录片。作为一个见证山东国寿迅猛发展20年的记者,爱宝也出现在纪录片里。20年前分业时,山东国寿全省只有1700多人,保费收入5个亿。到现在人力20万人,保费收入300亿。取得了“20载60倍”的长足进步。这让我感慨万分。

这是一个光阴的故事。山东国寿20年历经三任总经理,我比较熟悉的第一任是刘嘉瑜先生和现任的白彬先生。刘嘉瑜先生现在已经进入人生的第四个20年,他的发言淡定从容,讲话仍然那么底气十足,字正腔圆,逻辑清晰。回想我和他打交道最多的是,他从山东国寿总经理退居二线,干山东省保险

行业协会秘书长的时候。那时保险业的负面报道很多,一方面是保险作为新生事物有很多不规范的地方,另一方面社会各界包括我们记者,对保险也有偏见,而且专业知识不够。山东省保险行业协会与我们记者一起做了社会公众和保险业沟通的桥梁,刘嘉瑜先生与我们记者打交道特别有耐心,我们写正面保险报道他就感谢,写一些问题性报道,他也主动回应,有时我们的报道出现偏差,他用长者的宽厚来指正,我们从他的做人做事的态度中受益良多。慢慢地,我们记者注意保险新闻报道要客观中立,有问题不回避,但不能随意抹黑保险业形象,我们记者与保险监管和保险从业人员有了良好的互动,促进了大众对保险知识的了解。他还专门指导和帮助我开设了“爱宝探险”保险专栏。后来,他年岁也大了,家里的孙子也需要人照看。在他离开工作岗位时,我还专门请他吃了一顿便饭,感谢他对我们的帮助,也表达了他离开保险业的依依惜别之情。

11月19日,他与我们分享了20年前开始的山东国寿故事,他提出的“二次创业”,在寿险从中国人民保险公司分业后,这家全新的寿险公司抓住市场经济的机遇,引进保险个人营销机制,拥抱保险业大发展的历史机遇,夯实基础,才取得了今天骄人的业绩。我清晰地看到了,四十多岁的国寿朋友,完整地经历了这二十年,他们心中的激动应该不亚于这三位“老班长”。当然最激动的是刘嘉瑜。是啊!刘嘉瑜先生在这个场合与他的创业伙伴见面怎会不激动,因为山东国寿蒸蒸日上,政通人和。一个人的成功,不光是他在位时的成功,而是他离开时,这个事业依然生机盎然,人才辈出。



鲁股扩军,烟台菏泽两企业成功过会

主板上市公司山东十七城全覆盖,明年银行股将唱主角

本报11月20日讯(记者 姜宁) 日前,中国证监会发布公告,位于烟台市的山东道恩高分子材料股份有限公司和位于菏泽市的山东赛托生物科技股份有限公司首发申请过会,批准上市。至此,鲁股在主板的上市数接近170家,明年,银行股将会挑起鲁股上市的大旗。

据了解,赛托生物是一家应用基因工程技术和微生物转化技术制造甾体药物原料的企业,公开资料显示,赛托生物注册资本8000万元,前身为菏泽

赛托生物科技有限公司,赛托生物成立于2010年1月19日。2014年10月16日,菏泽赛托生物科技有限公司整体变更为山东赛托生物科技股份有限公司,总部设立在山东省菏泽市定陶区。

此次,赛托生物计划发行不超过2666.67万股新股,募集资金123797万元,照此计算,每股发行价保守估计为46.42元。

位于烟台市的道恩高科成立于2002年12月6日,成立以来专注于热塑性弹性体、改性塑

料和色母粒产品的研发、生产、销售和专业服务,实际控制人是于晓宁和韩丽梅,两人100%持有道恩高科的母公司道恩集团,而后者持有道恩高科64.49%的股份。8月14日,道恩高科发布首次发行股票并在创业板上市的招股说明书。

值得一提的是,此前山东省十七城中只有菏泽没有主板上市公司,此番随着步长制药和赛托生物成功登陆资本市场,国内A股市场已实现全省各地的全覆盖。