



有质量的队伍做有质量的业务

——专访友邦保险江苏分公司总经理沈子昌

新业务价值上升27%,达0.76亿美元;年化新保费增长11%,达1.2亿美元;新业务价值利润率为63.7%;国际财务报告准则税后营运溢利上升44%,达1.04亿美元(截至2013年5月31日止)。今年上半年,友邦保险在中国市场再次交出了一份漂亮的成绩单。自去年初开始,保险业的严冬一直未能破冰,国内唯一独立外资险企友邦保险却频传佳绩。友邦保险江苏分公司总经理沈子昌在接受采访中,站在消费者的立场,提供市场化需求,才是企业发展的精髓。“我们不但提供客户最好的保障计划,公司在香港上市后,股价的亮丽表现也给了信任友邦保险的投资股东们带来喜悦”。

高素质人才取得信赖

保险进入中国20多年,虽发展迅猛,但经营粗放。目前行业亟需从粗放走向成熟。友邦保险一直坚守高素质人才的要求。沈子昌介绍,1992年10月,友邦在上海开创寿险业营销员渠道时,就明确了入职门槛须本科以上学历;2002年入驻苏州,招聘门槛为大专以上,并在2年内就发展了上千人。这一理念恰恰与今年保监会出台的营销员准入政策相一致。据悉,今年7月,保监会明确提升保险入门槛,要求新进从业者逐步达到大专以上学历,在江苏,则率先针对“80后”实施100%大专以上学历要求。

拳头产品打开市场

沈子昌做了这样一个对比:美国“9·11”事件发生后,90%的财产、人员损失由保险公司赔偿;而国内出现地震、洪水等自然灾害时,仍依赖于政府、慈善组织来善后。“试想,如果我们的产品,在灾难救助中能起到举足轻重的作用,那么无论是行业形象,还是行业价值都将能够得到提升!”他说,友邦也一直致力于开发拳头产品。

据了解,该公司提倡保障“金三角”:老有所养、病有所医、亲有所护。医疗方面,“全佑一生系列保障计划”已是医疗保障的标杆型产品,再加之短期医疗和

门诊医疗型产品,打造了“回归保障”行业理念;“安盈人生保险计划”则解决任何因素导致的身故保障;关于养老与资产传承,今年友邦针对客户风险及资产长期积累,推出了“稳赢一生保险计划”。初步统计,上市首日,单个产品保费就达2000多万元。

沈子昌介绍,“稳赢一生保险计划”在低风险的传统保险主合同上附加了投资账户。确保客户本金安全后,帮助客户获得长期灵活投资机会。不过,他也提醒,投保前,销售人员会为每一位投保人进行专业的风险评估,了解其抗风险能力。

专攻术业铸就未来

沈子昌认为,保险公司经营要达到“三赢”,即客户满意;企业内含价值提升;营销员获得专业劳动的合理回报。并把客户满意放在首位。他说,企业主导者要心系消费者,设法引进各专家团队服务于消费者。

如果消费者可以在一个“点”获得综合金融服务,是一个好方案。但沈子昌认为,术业有专攻。譬如,银保渠道的合作,银行在提供综合理财方案时,关于保险保障、资产传承等部分,就可以通过保险公司为消费者提供专业的保险产品及相关服务。“每一个金融机构都可以利用各自特长,组成一个整合团队,去提供最好的服务。这才是金融混业经营最有效的“合伙人”管理模式。

记者手记

跟着险企高管选保险

“我自己的保障很丰富!”采访中,沈子昌分享了自己的投保理念。

第一是医疗。除了商业医疗保险,应补充门诊医疗等保障型产品;再根据年龄,考虑养老。通过类似“稳赢一生”的产品,可以利用风险投资机制来获取养老金回报。最后,必不可少的就是生命保障,包括意外和自然身故。

“如果选对产品,投资账户长期管理所获得收益会在一定程度上减低保费成本!”沈子昌以“安盈人生”保险计划为例,即便受市场影响以低收益结算,到一定年限,实际保费可能只需承担原本总保费30%;如果是高收益结算,到第30年,投资收益就有可能完全赚回全部保费。

新闻链接

友邦保险正式进驻六合

9月26日,友邦保险进驻南京六合。据了解,友邦中国创新的保障金三角产品组合涵盖了个人与家庭对于“老有所养、病有所医、亲有所护”的保障需求。

友邦保险南京中心支公司营运部经理张浩告诉记者,在投保阶段,友邦保险会对每一位客户进行详细了解,最终通过规范的质量评定确定是否承保。理赔阶段,凡是总体符合合同条款的理赔申请,都会想方设法为客户找理由去赔付。

资讯

太平洋寿险苏州分公司获“健康教育最佳合作奖”

近日,第六届中国健康教育与健康促进大会在贵阳举行。会议上,太平洋寿险苏州分公司获“健康教育最佳合作奖”。

长期以来,太平洋寿险一直积极参与中国公共卫生事业和医疗改革事业,并于2012年启动“健康在你身边”品牌活动,在全国范围内开展健康巡讲,参与人次超过1.3万。2012年12月,太平洋寿险与中国健康教育中心开展战略合作,目前已经有苏州、贵州等10个省级分公司与当地疾控中心、健教机构或爱卫办开展了实质性合作;在中国健康教育中心的支持下,太平洋寿险在全国开办了近500场专题健康教育课堂。下一步,太平洋寿险将继续与基层健康教育机构展开合作,开展丰富多彩、贴近百姓的健康教育活动,传播正确的健康信息,倡导健康的生活方式。

会上,太平洋寿险苏州分公司与苏州市爱卫办获颁“健康教育最佳合作奖”。太平洋寿险贵州分公司和贵州疾控中心还在会议期间于贵阳、遵义分别举办居民健康公益课堂。

据悉,中国健康教育与健康促进大会是我国健康教育界规模最大,层级最高的年会。会议的举办旨在进一步贯彻落实深化医药卫生体制改革方案,展示建国以来我国在健康教育方面所取得的成就,积极推进全国健康教育和健康促进工作,促进国内外学术交流与合作。在第五届大会上,太平洋寿险与大会签订战略合作协议,探索卫生领域与保险领域的“跨界合作”,资源共享,优势互补,积极推进健康教育新模式。(赵晓 秦宁萍)

收到“大额消费”、“恶意透支”短信怎么办?

国庆安全用卡把好三道关



冒名短信切勿轻信

最近记者就接到了众多关于卡片安全的咨询电话,市民王大妈反映,前段时间收到了一条短信,内容为“尊敬的客户,您尾号×××的信用卡于9月10日19时25分消费人民币3000元。××银行。”但此时王大妈正坐在自家的客厅里看电视。

无独有偶,市民陈女士表示也收到了一条类似的短信。她按照短信上所留的电话拨打回去后,对方告诉她,她被办理了一张额度10万元的信用卡,现在已经透支了几万元,要求她尽快还款。

针对王大妈和陈女士遇到的问题,记者咨询了某商业银行相关负责人,该负责人表示,一些犯罪分子往往利用普通短信平台冒充银行群发短信提示,以信用卡“大额消费”、“恶意透支”、“扣年服务”等信息为由,诱使客户拨打短信中留下的电话,以骗取钱财。同时该负责人还建议市民,“收到这样的

这个九月,金融相伴。本报“金融知识进万家·服务百姓零距离”系列活动开展半个月以来,受到广大市民的一致认可。随着银行卡在日常生活中的普及,人们在享受它带来方便的同时也日益关注其使用过程中的安全问题。现代快报记者 陈孔萍

短信首先要确认是否是银行的官方短信平台发出,如果不是,则为虚假短信,无需理会。也可致电银行客服,核实短信内容,切勿片面相信。”

安全用卡把好三道关

某商业银行个人金融部李经理提醒广大市民,无论是借记卡还是信用卡,都需要注意安全用卡,把好三道关,严防卡片及个人信息外泄。

首先应当保管好卡片密码。在初次使用时,要修改初始密码。卡片密码的设置,不要使用本人生日、账号/卡号/证件号后6位等易被别人破译的数字。不要将密码透露给任何人;也不要将密码记在纸面上。在使用银行卡时进行必要的遮挡,以防被他人偷看。

其次是保管好卡片。银行卡只能由本人使用,不得出租和转借。用卡交易时,不要让卡片脱离视线范围,使用后及时收回卡片。卡片遗失或被窃,立即办理挂失手续。

完成以上两点后,还要注意保管好个人信息和交易信息。保管好有效身份证件,与银行卡分开放置,避免因身份证件丢失,造成他人冒用个人信息进行伪卡、洗钱等违法活动。

使用芯片卡更安全

记者从各大银行了解到,在卡片安全上,芯片卡比传统的磁条卡更具优势。芯片卡除了不容易消磁、无法复制外,还多了个“电子现金”,支持“闪付”的功能。

银行芯片卡又叫金融IC卡,是以芯片作为介质的银行卡(芯片是黄色的,长方形,镶嵌在卡上)。芯片卡中有读写保护和数据加密保护,卡与读写器双向认证,想复制,难度非常高。

所谓的“电子现金”是指持卡人可以从银行IC卡的主卡划小额现金到IC借记卡的“电子现金”功能中,也就是相当于在银行卡中另设立一个电子钱包,一般存入金额为

1000元左右。当持卡人在与银联签约的超市、便利店、药房等零售场所和菜市场、停车场、加油站等众多日常消费领域内消费时,只需要将IC借记卡靠近有“闪付”(Quick-Pass)标志的终端上,挥挥卡,就可以实现脱机交易,无需刷卡、输密码,便能完成一定限额以下的支付。

据人民银行南京分行人士介绍,目前南京地区已有14家菜场受理金融IC卡,预计到2014年南京青奥会前将有超过20家标准化农贸市场可受理金融IC卡。同时为鼓励广大市民积极用卡,工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行、浦发银行、招商银行等21家银行相关营业网点均可办理开卡、换卡手续。

互动

您可以通过以下方式参与互动:
帮办热线:84783605 84783629
新浪官方微博:现代快报第1金融街
官方网站: <http://finance.xdkb.net/>