

百年人寿多元发力 保费增速进入前十

据中国保监会最新统计数据显示,2010年全国保费收入达到1.47万亿元,同比增长33%。对此成绩,保监会主席吴定富也给出了肯定的表态,“2010年的保险市场继续保持了良好的发展势头”。联系到国际金融危机带来的严重影响和国内外环境的深刻变化,2010年保险业尤其是寿险行业的确称得上是“表现不俗”。

据悉,2010年人身险保费收入1.08万亿元,同比增长31%。而在人身险保费当中,寿险保费收入达到1.05万亿元,首次突破万亿元大关。在这份由全国大大小小五十多家寿险公司交出的2010年成绩单当中,有的光彩夺目,有的则黯然失色。令人欣喜的是,在靓丽成绩单里边有一张来自一家开业不足两年的寿险行业新兵——百年人寿。而细读这份成绩单,就会知道百年人寿的成绩和进步与其高起点战略为核心的“百年模式”密不可分。

资本起点:股东实力雄厚

据悉,2009年成立的百年人寿,公司注册资本111亿元人民币,由15家股东构成,其中,东方资产、国电电力、融达投资、华信信托、大连港集团、大商集团、时代万恒、浙江新光等8家股东同时以9.01%的持股比例并列第一大股东。厚实的资本金、强大的股东背景、良好的法人治理结构以及优秀的管理团队为百年人寿的发展奠定了坚实基础。

渠道拓展:注重后发优势

百年人寿董事长兼总裁何勇生认为,对于新公司来说,在传统渠道上与老公司竞争的难度很大,但在新兴渠道方面则有机会一较高下,企业可以集中资源快速进入。新兴的电话营销渠道无疑是较好的选择。据悉,百年人寿已将电销纳入公司的战略渠道,进行重点发展。此外,百年人寿还计划将网络营销的新型模式纳入公司的渠道发展规划,以期为客户提供全方位、多选择的

保险服务方式。

产品开发:紧盯市场需求

在产品服务方面,百年人寿注重开发更能适合客户需求的产品,并得到了社会的好评。其中“百年福娃娃少儿两全保险(分红型)”获得“网友最喜欢的少儿险产品奖”,35.05%的搜狐网网友选择百年人寿产品为其最喜欢的少儿险产品,大幅领先其他保险公司同类产品,而“百年富有余年金保险(分红型)”获得“最佳养老保险产品奖”,“百年红两全保险(分红型)D款”则获得“年度最佳分红险产品奖”。另外,百年人寿的“黄金十年年金保险(分红型)A款”、“传家宝”综合保障计划等产品同样深受消费者的青睐。

正是基于以上各个方面的扎实奋进以及锐意突破,根据保监会最新公布的统计数据,百年人寿在2010年的累计保费收入为1021亿元,同比增长逾3倍。在全国具有可比数据的55家寿险公司当中,百年人寿2010年的保费增速位列第九位。(江国庆)

一周资讯

●近日,合肥工业大学与国元证券股份有限公司在工大举行战略合作框架协议签字仪式。双方拟在金融证券领域内展开合作,发挥各自优势,实现校企互惠共赢,将共同成立校企战略合作委员会,共享信息化建设平台,在金融产品、人才培养等方面全面配合。(何爽)

●近日,华夏银行合肥分行组团参加了合肥市2011年首场中小企业银企对接会。

华夏银行合肥分行宋银生副行长代表该行与前期经过深入考察沟通的合肥万福隆商贸有限公司、合肥达实数字科技有限公司、安徽纵横高科电缆股份有限公司等三家发展前景看好的企业签订了授信合约,授信总金额达5500万元。(陈欢欢)

●保监会网站3月9日发布信息显示,保监会主席助理陈文辉近日透露,2010年,中国人身保险保费收入1.06万亿元,同比增长28.9%;行业实现总利润654.4亿元,同比增长51.7%。行业整体偿付能力充足,偿付能力溢额1453亿元。

工商银行小企业金融产品系列之五

商品融资业务

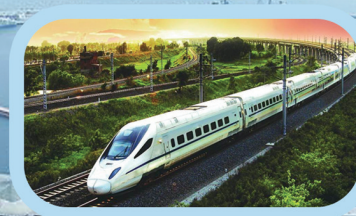
您身边的银行 可信赖的银行



ICBC



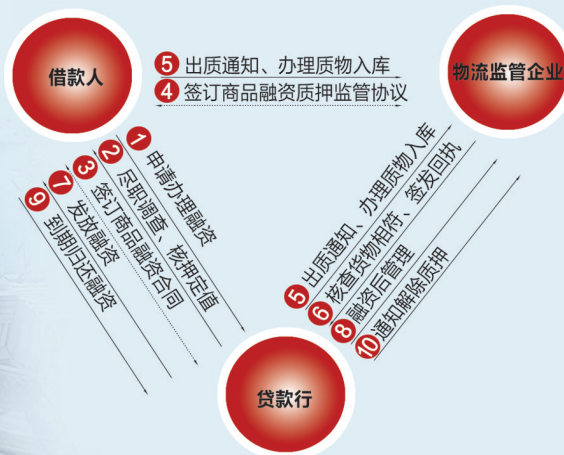
商品融资



产品释义

商品融资是指基于我行委托第三方监管人对借款人合法拥有的储备物、存货或交易应收的商品进行监管,以商品价值作为首要还款保障而进行的结构性短期融资业务(不包括期交所标准仓单质押融资)。

商品融资业务流程图



产品功能 基于商品信用提供融资,突破依赖客户综合资信办理融资的瓶颈。商品范围广、种类多,适用群体广泛。所有权不转移,不影响企业正常经营。提供静态和动态两种办理模式,为企业备货或销售提供便利。

融资金额 最高不得超过核定商品价值的70%。已做套期保值的,融资比例可适当提高,最高可达到90%。

融资期限 一般不超过6个月,最长可达到12个月。融资期限应早于商品有效期或使用期限前6个月。