

强化长期价值导向

中国平安推出覆盖千人核心人员持股计划

10月28日晚,中国平安发布公告,宣布设立核心人员持股计划。计划拟覆盖约1000名核心人员,鼓励管理层及骨干员工自愿以其薪酬及业绩奖金增持公司股票。此项计划的推出,将减少管理层及核心骨干员工的当期现金收入占比,强化长期价值导向,使核心人员更紧密地与股东、公司的利益保持一致,专注于公司长期业绩的持续增长,更好地推动股票价值提升,促进可持续发展。

持股计划将面向中国平安集团及其下属的子公司。拟覆盖的1000名员工中,超过80%的人员是集团及专业公司部门负责人和 中层主管,还包括部分资深的专业技术骨干。在征得员工同意后,其部分薪酬和业绩奖金将转入该计划,并设立不少于12个月的锁定期,结束后分三年挂钩公司业绩归计划持有人所有。

据悉,早在上世纪90年代初,中国平安就推出了员工受益所有权计划,对稳定公司核心管理团队,保持企业的长期、稳健发展起到了十分重要的作用。2010年,员工受益所有权计划对应的平安股份开始解禁流通,

中国平安前三季度净利润同比增 31.3% 达人民币 386.74 亿元

10月28日晚,中国平安公布其截至2014年9月30日9个月期间未经审核业绩。业绩显示,2014年前三季度,中国平安旗下保险、银行、投资三大主营业务增长强劲,带动集团整体业绩高速增长,实现净利润386.74亿元(人民币,下同),同比增长31.3%;归属于母公司股东的净利润316.87亿元,同比增长35.8%,超市场预期。

截至2014年9月30日,公司归属于母公司股东权益为2186.78亿元,较年初增长19.7%;公司总资产约3.86万亿元,较年初增长14.9%。在传统业务实现高速增长的同时,互联网金融业务亦发展喜人,用户数及交易量快速攀升。

今年前三季度,中国平安保险业务增速稳定、品质优良。平安寿险实现规模保费

平安产险连续六年蝉联中国保险创新大奖

近日,第七届中国保险文化与品牌创新论坛暨第九届中国保险创新大奖颁奖典礼在广东举行。平安产险凭借卓越的市场表现、持续的产品创新及优秀的客户体验,连续六年蝉联产品创新奖。其中,平安非机动车综合险、中老年人银行账户资金诈骗损失保险分别荣获最畅销保险产品和最具市场潜力保险产品两项综合产品奖;签证拒签保险和“宠物险”系列产品荣获最佳财产保险产品奖;育肥猪价格指数保险荣获最佳农村保险产品奖。

主办方表示,此次平安产险获奖的五款产品覆盖了出行、旅游、账户资金安全、宠物、农业等多个领域,彰显了平安产险在产品创新方面的强大实力。据了解,一直以来,平安产险始终将客户体验作为经营的出发点和落脚点,凭借敏锐的市场研判和领先的产品创新能力,为消费者提供多样化保险产品,得到市场的广泛认可。

此次评奖中,平安“宠物险”系列产品和签证拒签保险荣获最佳财产保险产品奖。“宠物险”系列产品是一款宠物专属的保险产品,是平安产险针对目前国内宠物数量巨大但宠物保险处于空缺状态,在通过充分市场调研后推出的保险产品,包括宠物死亡、宠物意外伤害医疗费用、宠物健康医疗费用、宠物找寻

并在此后的时间里陆续完成收益兑现。兑现完成后,资本市场对平安核心人员进一步增持公司股票一直抱有期待,以期进一步加强员工与股东及公司的长期利益捆绑。

近期以来,国家陆续出台相关意见支持上市公司按规定通过多种形式开展员工持股计划,形成资本所有者和劳动者利益共同体。今年6月,证监会专门发布指导意见对上市公司员工持股予以规范。国际许多先进的现代企业也多采用类似的模式,提高职工的凝聚力,确保企业长期、可持续经营。平安此次推出的员工持股计划,符合国家相关政策导向和国际先进实践。

根据公告内容,该计划将遵循五大核心原则:合法合规、自愿参与、长期导向、价值导向、风险自担。整个计划严格按照法律、行政法规的规定制定并履行相应程序,员工本着量力而行的原则自愿参加;方案设计挂钩公司中长期业绩,突出强调长期价值与股东回报;同时计划持有人自担参与计划的风险。整体方案将在完整履行法定程序后生效实施。

(张凉草)

1917.24亿元,同比增长15.4%。其中,盈利能力较强的个人寿险业务规模保费同比增长14.3%,至1779.76亿元;新业务规模保费423.25亿元,同比增长19.9%。电销业务实现规模保费67.35亿元,同比增长41.6%,市场份额稳居行业第一。平安产险前三季度业务稳健增长,实现保费收入1051.03亿元,同比增长25.8%;盈利能力保持良好,期内综合成本率为94.9%。养老险企业年金业务持续保持健康增长,企业年金受托和投资合计管理资产规模达到1792.17亿元,继续保持同业前列。截至2014年9月30日,平安保险资金投资组合规模达1.37万亿元,较年初增长11.2%,保险资金投资组合净投资收益率稳步提升。

(张凉草)

费用和宠物饲养人责任等多项保险责任,涵盖宠物意外伤害、宠物健康、宠物丢失、宠物致害等多方面的风险,填补了我国宠物保险市场的空白。

获得最佳农村保险产品奖的育肥猪价格指数保险是针对广大育肥猪养殖户开发的产品,在生猪价格大幅下降时适度补偿农户损失,从而加大对养殖户投入成本的保障力度。该产品在保护农户利益的同时,可以避免农户盲目减产或扩张,起到稳定市场的作用。湖北分公司在推广该产品中,得到广大农户和政府的好评与认可。

此外,平安非机动车综合险、中老年人银行账户资金诈骗损失保险分别荣获最畅销保险产品和最具市场潜力保险产品两项综合产品奖。

近年来,互联网的快速发展对传统金融业的影响日益加深。平安产险积极调整经营思路,在产品研发过程中融入互联网思维,形成了以“场景、简单、便捷”为核心的设计理念。此次获奖的非机动车综合险、中老年人银行账户资金诈骗损失保险、签证拒签保险便是典型代表。未来,平安产险将继续沿着这一思路进行更多的积极尝试。

据悉,中国保险创新奖从2006年开始设立,目前已经举办了九届,是由《保险文化》杂志社联合国内著名院校保险院系、国内著名财经媒体共同举办,旨在推进、鼓励国内各家保险公司积极从事保险产品创新,是国内保险界的专业奖项。本次颁奖典礼暨第七届中国保险文化与品牌创新论坛的主题是“守正与顺时”,参会各方代表汇聚一堂,就如何加强文化与品牌建设等问题,展开了广泛探讨。

(洪涛)

生命人寿周口中支又拓新疆 郸城保险市场添新军

金秋十月,万物萧瑟,秋意浓,但对于生命人寿周口中支的干部和员工来说,这个深秋正生机勃勃。日前,生命人寿周口中支接到河南保监局通知,获批筹备生命人寿保险股份有限公司郸城支公司。收到准筹文件后,生命人寿周口中支第一时间成立了郸城支公司筹备组,快速启动郸城支公司筹建工作。

从获批筹备至今,周口中支在以褚立波总经理为首的总经理室领导和带动下,筹备组成员各司其职,有条不紊,内外勤员工同心协力,积极响应,严格执行《保险法》《保险企业管理规定》和河南保监局有关规定,根据经营需要和内控制度要求,科学合理地拟定和实施筹备工作计划,同时取得了总、分公司在经费、设备、技术等方面的全力支持。

目前,筹备硬件方面已完成营业场所选址。地址选定在临近县委办公楼和广场的商业街——府东路的一处二层临街商业用房。这里地理位置优越,周边办公环境绝佳,现正在装修中。人员方面,目前到位3名内勤人员,均通

华夏保险客服节开展关爱活动 华夏保险鹿邑支公司传递爱与责任

华夏保险——传递爱与责任!

重阳节当天,华夏保险鹿邑营服罗永玲经理带领6位内外勤组成爱心慰问队伍,前往太清宫镇和城郊乡慰问抗战老兵滕余氏、彭建军,贫困老人张刘氏、薛秀真、张学兰,为他们带去了米、面、油等慰问品。

滕余氏(女,86岁)、薛秀真(女,81岁)、彭建军(男,88岁),都曾是抗战老兵。滕余氏右腿中弹,至今残疾,儿子天生智障残疾侏儒。薛秀真,老伴瘫痪两年,自己久病缠身常年服药,女儿嫁到外地,常年不归。彭建军,老伴卧床瘫痪六年,两年前去世,由于思念老伴,经常精神恍惚,长期服药。这些老人都生活贫苦,靠政府补贴和社会救济生活。此外,张刘氏(女,84岁),一生无儿女,靠扫大街和政府补贴生活,且又身患疾病,常年服药。张学兰(女,78岁),坐轮椅十余年,生活完全不能自理,膝下有一女,靠捡破烂为生。华夏的关爱活动,使老人们在这样一个特殊的日子里感受到了关爱。

7年来,华夏保险已累计向300多万客户

过了德才资质考察,具有多年保险业工作经历,专业素养过硬。现已募集到230余名保险业精英加盟,预计规划22个分区。相信在剩余的筹备期内,郸城支公司的发展会更上一层楼。机构的筹备历来面对极大的机遇和挑战,而强烈的挑战又能使每一个市场开拓者激发出潜能,从而创造新的奇迹!

生命人寿周口中心支公司,现正处于第一个三年规划的收官阶段。公司从2010年12月成立至今的3年多时间里,在褚立波总经理和广大内外勤员工不懈努力下,从当时的新筹机构到现在的系统内河南第一、全国前十;从当初在周口保险业内的名不见经传到一步步发展成为现在业内的佼佼者。为加快前进步伐,公司预计在2015年筹备扶沟支公司及商水支公司,一气呵成,达成周口八县一市一区机构的全面铺设。随着郸城支公司的筹备成功以及上述规划的实现,周口生命人寿可谓是乘东风,生命怒放!周口生命人必再创新高!

(张峰)

赠送高额意外保障,总保额超过6000亿元;并遵循诚信原则,向包括马航失联客户在内的多位免费赠险客户提供理赔服务。本届客服节,华夏保险特别开发单份保额高达100万元的“喜洋洋”综合意外保险,向所有老客户免费赠送。

(华夏)



投保不能耍聪明 不实告知理赔难

案例

2009年11月,叶女士为其丈夫吴先生购买了某寿险公司的重疾险,附加住院医疗保险。在购买该保险之前,吴先生已在医院检查出患有慢性乙型肝炎,并住院接受了治疗。但在填写投保单健康告知的时候,叶女士没有勾选“曾患乙肝”,因为她担心如果告知既往乙肝住院的事实,保险公司可能不会让其参保。保单购买成功并生效了,当时夫妻俩挺高兴,觉得捡到便宜了,于是每年定期缴纳保费。

2011年10月,吴先生因患胃癌住院治疗。叶女士向保险公司提出索赔时,保险公司以吴先生购买保险时“故意未如实告知”为由,拒绝理赔,并不退还保险费。

案例分析

叶女士聪明反被聪明误,投保时故意隐瞒丈夫病情,以为捡到了便宜,结果不仅不能获得赔付,连保费也白交了。其实如果当初她如实告知,大不了就是被拒保,更好的是根据病史,被免除部分病情的保险责任,比如跟乙肝有关的重大疾病。胃癌并不在其中,出险就可以获得理赔了。

要点提示

对于寿险和健康险,保险公司费率的厘定是建立在被保险人是健康体基础之上的。如果已患有疾病的人投保,生病的概率将高于其他健康人,因此,保险公司总会要求客户在投保时如实告知自己的健康状况,根据健康情况决定是否承保或者增加保费。

如实告知是《保险法》规定的投保人应尽的义务。如果违反了诚信原则未如实告知被保险人的健康情况,则要承担相应的法律后果。

投保时,业务员应向投保人和被保险人逐项询问投保单上健康告知事项,并向客户强调如实告知对保障其权益的重要性,引导客户如实告知。

(新华)



展示实力和形象的舞台
联系群众和客户的纽带

第76期

金融
保险

周口晚报
13903947963
周口保险协会
0394-6171223