



业绩带动规模

## 泰康企业年金投管规模跨越千亿元

12月11日,由泰康资产与泰康养老携手举办的泰康2016年度投资策略会在北京召开,会上泰康企业年金管理团队对2016年的权益及固定收益市场及投资机会进行了分析与展望,超过300家机构客户出席了会议。据悉,截至2015年10月底,泰康资产的企业年金投资管理规模已突破1000亿元,今年前十个月平均投资收益率约10%;所运作的养老金产品规模占此类产品总份额的近三分之一,优选成长股票型养老金产品位居23只同类产品第一名;从2015年新成立的养老金产品业绩表现来看,混合型产品前三名,均由泰康资产包揽。

2015年国内养老体系改革政策频出,是中国养老保障体系建立以来具有里程碑意义的一年。企业年金的投资管理也在历经十年市场化运作的风雨之后,迎来了新的机遇和挑战。泰康资产在养老金产品上首批布局,蓄

势已久。在竞争最为激烈的股票型养老金产品方面,在目前市场上23只此类产品中,泰康资产优选成长股票型养老金产品截至今年10月末实现净值增长率64.68%,位居市场第一,同时也是市场上排名前五的股票型养老金产品中唯一一只于2015年建仓的产品;泰康资产价值精选股票型养老金产品今年净值增长率40.95%,位居市场第三。泰康资产优选成长、价值精选股票型养老金产品规模市场排名第一、第二位,也远超其他股票型养老金产品。除了股票型产品,泰康资产在混合型产品方面的表现也颇为抢眼。截至10月末,在2015年新运作的7只混合型养老金产品中,泰康资产的丰颐、丰瑞、增强收益三只产品业绩分别位居市场的前三位;在2015年之前运作的16只混合型养老金产品中,泰康资产的强化回报、稳定增利两只产品均位居市场前五位。  
(泰康)

NCI 新华保险

新华保险推出2016年贺岁产品  
“福享一生”终身年金保险理财计划

为满足高端人士对资产的安全性、流动性、收益性三方面需求,有效解决资产保全、财务规划和财富传承等多个难题。新华保险隆重推出2016年贺岁产品——“福享一生”终身年金保险理财计划。据介绍,“福享一生”终身年金保险理财计划是一款分红险附加万能险的产品组合,理财计划中主险部分是“福享一生终身年金保险(分红型)”,同时每份计划均包括附加随意外伤年金保险(万能型),客户可以选择一次交清、三年期、五年期以及十年期交费。

## 产品特点:

1. 规划功能强:犹豫期结束次日及每年,可领取主险基本保险金额与累积红利保险金额二者之和的20%直到终身。此外,通过保单

贷款功能,提升了产品的流动性,让客户可以从容面对各种投资机会。

2. 资产保全:“福享一生”是一款可以让财富人士实现安心理财的产品组合。专业资产管理公司投资团队运作资产、享有分红加万能双重增值机会是该计划的另一优势。

3. 爱的延续:“福享一生”产品可适用于出生满30天、不满66周岁的身体健康者,如果被保险人不幸身故,公司将按保险实际交纳的保险费与累积红利保险金额对应的现金价值二者之和给付身故保险金;如果在交费期间内投保人因意外伤害身故或因意外导致全残,且投保人在保险期间内未变更的,公司将豁免续期保费,保单继续有效。

(王卫君)

中国平安  
PINGAN

刘卫玲

获得荣誉:2008年晋升平安营业部经理;2011年评为中国平安三星导师,2015年成为豫南开门红保费第一营业部,并获得国家理财规划师资格证。

人生格言:一辈子专注做一件事情,便是一种幸福,我工作,我快乐,我成功,我幸福。



王英霞

获得荣誉:2012年加盟平安,2013年晋升主管,2014年晋升高级主管,2014年晋升资深主管,2015年晋升营业部经理。

人生格言:事业为上,客户为本,创新为源,诚信为基。



井建华

获得荣誉:2012年加盟平安、2015年晋升平安展业课长。

人生格言:天行健,君子以自强不息!



井敏

获得荣誉:2015年加盟平安,连续9个月钻石,多次获得部门“最佳新人奖”,入围豫南第七届精英团。

人生格言:努力到无能为力,拼搏到感动自己。



黄丹丹

获得荣誉:2012年加盟平安,2013年晋升主管,并双飞平安大学荣誉表彰,2014年晋升高级主管。

人生格言:只为成功找方法,不为失败找借口!



周华

获得荣誉:2008年加盟平安、2011年晋升为营业部经理;2012年豫南十强营业部,2012~2015年多次入围区域百强营业部。

人生格言:只要思想不滑坡,方法总比困难多!



张磊

获得荣誉:2012年加盟平安、2014年晋升为营业部经理、2014年区域四五联动保费百强营业部。

人生格言:态度决定一切!



金立霞

获得荣誉:2011年加盟平安、2014年晋升平安展业课长。

人生格言:简单的事情重复做,重复事情坚持做!



姚琪

获得荣誉:2015年加盟平安,多次获得部门“保费王”“件数王”。

人生格言:人生只有走出来的美丽,没有登出来的辉煌,越努力越幸运。



陈美玲

获得荣誉:2014年加盟平安,当年晋升为主管,2015年晋升为高级主管。

人生格言:爱拼才会赢。



王振

获得荣誉:2009年加盟平安,2010年晋升业务主任,2010年晋升为主管并双飞平安大学,2011年晋升为二级星级导师,2011年晋升高级主管,2013年晋升资深主管,2014年晋升营业部经理。

人生格言:平凡,不是我的追求。



熊小丽

获得荣誉:2011年加盟平安,2012年晋升展业课长,2014年晋升为高级展业课长,2015年晋升展业课长。

人生格言:没有比人更高的山,没有比双脚更长的路!



王春玉

获得荣誉:2014年加盟平安,并多次获得部门“保费王”“件数王”。

人生格言:人生最精彩的不是实现梦想的瞬间,而是坚持梦想的过程。



田艳

获得荣誉:2015年加盟平安,多次获得部门“保费王”“件数王”。

人生格言:战胜自己,实现目标!



魏相兰

获得荣誉:2013年加盟平安,2014年晋升为主管,2015年晋升为高级主管。

人生格言:既然掘井,就一定要掘出涌泉!

ZHOU KOU WAN BAO

A13版

2015年12月16日星期三

中国保监会启动商业车险条款费率管理制度改革

## 商业车险改革问答

为进一步保护投保人、被保险人合法权益,维护财产保险市场正常秩序,促进财产保险市场持续健康发展,中国保监会决定启动商业车险条款费率管理制度改革。河南省作为第二批试点省份,定于2015年12月18日正式启用新系统。

## 一、为什么要进行商业车险改革?

答:第一,商业车险改革是顺应市场化改革方向的需要。去年,国务院出台《关于加快发展现代保险服务业的若干意见》,明确提出要深化保险行业改革,稳步开展商业车险费率市场化改革。商业车险改革是深入贯彻党的十八届三中全会精神、认真落实国务院《关于加快发展现代保险服务业的若干意见》的一项重要举措,将进一步发挥市场在资源配置中的作用。

第二,商业车险改革是更好地满足保险消费者需求的需要。近年来,我国社会经济环境、道路交通安全状况、汽车产业发展、消费者保险意识等各个方面都发生了深刻而巨大的变化,而商业车险条款费率却一直未进行实质性的调整,产品单一、服务能力不强,保险消费者多样化的需求得不到满足。通过商业车险改革,可以对老百姓关切的问题加以改善,更好地满足保险消费者需求。

第三,商业车险改革是财产保险行业发展的需要。目前,保险公司主动提升经营管理水平的内在动力不足,在怎样加强公司内部控制、提升管理水平、加速转型升级,以及怎样为消费者提供“物美价廉”的服务、满足真正的保险需求上还需要多下工夫。目前,行业可持续发展的后劲不足,车险服务与经济社会发展的需要、与国际先进水平之间的差距不容忽视。通过商业车险改革,可以倒逼财产保险行业提升管理水平、加速转型升级、为消费者提供更好的服务。

## 二、商业车险改革对消费者有什么好处?

答:商业车险改革有利于保护消费者利益。一是促进费率公平。预计改革前后商业车险总体费率水平保持平稳,但费率与风险更加匹配,众多驾驶习惯好、出险频率低的低风险车主将享受更低的车险费率。二是拓宽保障范围。新的示范条款扩大了保险责任范围,提高了保障服务能力,有利于更好地保障消费者权益。三是扩大消费者选择权。行业示范条款和保险公司创新型条款并存,丰富商业车险产品供给,满足多层次、多样化的保险需求。四是提升消费者满意度。保险公司以优质优价为目标,良性竞争可以在商业车险价格、服务等方面提高消费者的满意度,让更多的人买得起车险,用得好车险。

## 三、商业车险改革的主要目标是什么?

答:深化商业车险条款费率管理制度改革核心目标是把定价权更多的交给市场,进一步激发市场的活力;同时赋予保险消费者对保险产品的选择权,让消费者享受更加人性化、专业化的保险服务;保险监管部门也简政放权,强化事中事后监管和偿付能力监管刚性约束。

## 四、商业车险改革的主要任务是什么?

答:商业车险改革的主要任务是建立市场化的条款费率形成机制,释放保险公司发展创新的活力,激发行业组织自我管理的动力。

(周口保险行业协会供稿)

**展示实力和形象的舞台  
联系群众和客户的纽带** 第130期

**金融  
保险**  
周口晚报 13903947963  
周口保险协会 0394-6171223

郑俊霞

获得荣誉:2008年加盟平安、2009年晋升为营业部经理、2011年晋升为高级营业部经理;2012~2015年多次入围区域钻石营业部。

人生格言:业精于勤而荒于嬉,行成于思毁于随!



申凤荣

获得荣誉:2011年加盟平安、2014年晋升展业课长,2015年晋升为高级展业课长。

人生格言:天道酬勤。



贾玉洁

获得荣誉:2012年加盟平安,2013年晋升为高级主管,2014年晋升为资深主管,2015年晋升为营业部经理并参加平安大单表彰。

人生格言:每天醒来敲醒自己的不是钟声,而是梦想。



吴亚杰

获得荣誉:2015年加盟平安,多次获得部门“保费王”“件数王”。人生格言:一个人要帮助弱者,应当自己成为强者,而不是和他们一样变成弱者。

人生格言:坚持到底就是胜利!



李广东

获得荣誉:2014年加盟平安,2015年晋升主管。

人生格言:坚持到底就是胜利!