

努力实现向保险强省的新跨越

——山东保险业十年发展历程(一)

业内人士曾这样评价:对山东保监局领导和带领下的山东保险业来说,这十年是一部呕心沥血、玉汝于成的十年拼搏史;也是一部充满奋斗与创新、纠正与调整的改革史;还是一部从最初粗放式到后来集约式的管理史;又是一部不断积蓄力量反哺社会的道德史;更是一部保险业人才队伍建设的推进史,是一部充满机遇与挑战、拼搏与奉献的创业史!

谋发展, 行业实力不断增强

在山东保监局成立十年之际,本报记者采访了山东保监局及山东省保险行业协会的相关人员。山东保监局副局长鲁青在《山东保险十年》新书发布会上介绍说:“今年是山东保监局成立十周年。十年来,在中国保监会和省委省政府的正确领导下,在各级政府部门和新闻媒体的大力支持下,全行业深入贯彻落实科学发展观,积极调整业务结构,加快转变发展方式,切实防范化解风险,不断提升服务水平,大力支持和服务经济社会发展,取得了显著的成绩。”

十年,山东保险业经历了从小到大艰难的发展历程;十年,山东保险业冲破了两次经济危机的严峻考验;十年,山东保险业抓住了国家支持保险业发展的机遇,引领着山东这个保险大省一步一步一个脚印向着保险强省的目标不断迈进。

山东保监局副局长鲁青



告诉记者,山东保险市场体系日趋完善,保险公司由4家增加为目前的56家,各级分支机构由不足400家,增加到目前的5359家。2000年仅有产、寿险两类保险公司,目前农业、汽车、责任、养老、健康等专业保险公司均已成立。保险代理、保险经纪、保险公估等专业保险中介机构从无到有,目前已达137家,外资保险公司已达10家,外国保险公司代表处1家。省和各市保险行业协会、省保险学会、省保险中介行业协会等行业社团组织形成了全覆盖的网络,并且发挥着日益重要的作用。保险从业人员队伍不断壮大,从业人员2000年仅有8.18万人增长到目前的29.11万人。

在完善市场体系的同时,山东保险业积极开拓业务,完善市场体系,优化发展结构,协调城乡保险市场,均衡东中西部保险市场发展。

山东保监局副局长鲁青

身保险试点。山东保险也通过均衡东中西部保险市场发展,2009年,西部地区合计保费收入占比为24.82%,比2000年的18.43%增长6.39个百分点。经过多年发展,山东保险市场已经逐渐形成较为均衡的区域发展格局。

求创新, 保险行业创新能力不断增强

山东保监局成立十年来,山东保险业一直保持着较快的发展速度,其中,保险创新发挥了重要的推动作用。

据了解,2003年,人保财险山东省分公司加强产品创新,在全国率先开办治安保险,取得了良好的经济和社会效益。被参保居民称赞为“一天一毛钱,天天保平安”,受到了中央综治委、中国保监会及各级党委、政府的充分肯定,

并在全国推广。2009年,中国人寿山东省分公司创新开办了专门针对老年人的“银龄安康”业务,受到了广大保险消费者的欢迎,同时,山东保监局对该业务进行了创新保护,有效增强了公司的积极性和主动性,很快在全省得到推广和普及。

保稳定, 科学监管水平不断提高

山东保监局局长任建国表示,山东保险市场是全国一个非常重要的区域市场,其发展和稳定对于全国保险市场影响很大,做好山东保险业的

监管工作意义重大。

据介绍,山东保监局自成立以来,就紧紧围绕保监会提出的“抓监管、防风险、促发展”的总体要求,密切结合山东保险业的实际,坚持狠抓监管不动摇,预防风险不放松,促进发展不懈怠,在全行业深入开展打击“三假”活动,积极应对灾害性事故等突发事件,努力做好信访投诉处理工作,确保了市场平稳运行,推动山东保险业不断迈上新的台阶。

十年来,山东保险业自我加压,自强不息,不断实现和超越了一个个目标,得到了中国保监会和省政府的一致肯定。中国保监会主席吴定富认为,山东保险业工作中坚持“想全局、干本行,干好本行,服务全局”,为山东经济发展和社会和谐稳定作出了重要贡献。山东保监局认真贯彻保监会的各项工作部署,牢固树立科学的监管理念,引导行业走出了一条既有较快速度、又有较好效益的可持续发展之路。山东省委副书记、省长姜大明也十分肯定山东保险业的贡献,并期望山东保险业努力推动保险大省向保险强省的跨越,为加快推进经济文化强省建设做出新的更大的贡献。



孩子,今天我们来谈谈钱

把最好的给最爱的,这是天下父母的心愿,最爱的当然是孩子。而什么又是最好的?是财富还是智慧,是美貌还是地位,是一切也许又都不是。我们所期盼的不过是他幸福健康。但幸福健康不是空中楼阁,它需要一定的物质基础,教会孩子健康的理财态度,让孩子人生的财富规划从此踏上坦途,那些幸福美好才能相伴而来。

其实不必畏惧与孩子们谈财富管理,我们不是要逼迫小朋友成为小巴菲特,也不需要谈论什么高深的理论,我们只需要像谈论其他问题一样,以适合孩子年龄的方法来满足他们的好奇心就好。

1

告诉孩子们钱从哪里来?

如果问孩子:“钱是从哪里来的?”一定会有孩子告诉你,是从银行来的。因此,我们可以带孩子到工作场所看看,告知他们钱是父母努力工作赚来的,它需要劳动才能得到。我们还可以安排一些日子为“孩子工作日”,孩子做家务时可以按劳付酬,其他日子做家务则是“义务劳动”。让孩子体会到赚钱的不易,这对孩子是很积极的教育。

2

让孩子们认知钱币单位

一方面,我们可以跟孩子们谈谈钱币的来源、用途、单位,让他们对钱币有基本的认知;另一方面玩些小游戏,让孩子们了解不同币值的区别。例如乘公共汽车让孩子去投币,让他们了解钱币的价值;让他们玩玩零钱整、整钱零的游戏,了解钱币之间的换算关系等等。

3

制定亲子之间的财务规则

与孩子之间的财务规则涉及到两个方面:一,日常零用管理规则;二,大笔收支,例如压岁钱等的管理规则。

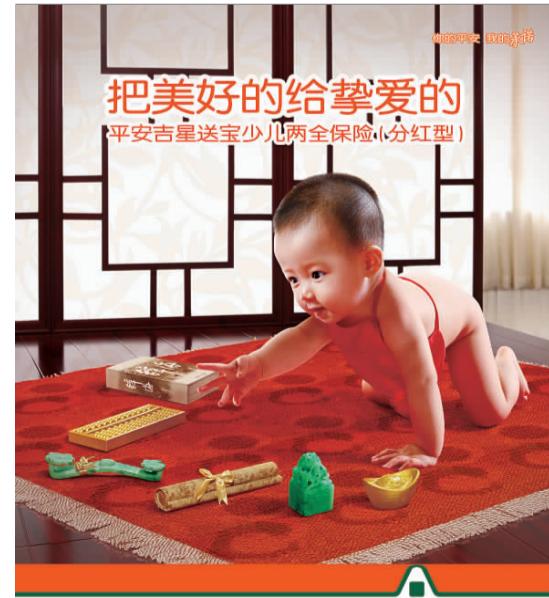
零用钱,由家长定期派发,让孩子们学习金钱的合理使用。考虑到年龄越小,计划与控制的能力越差,因此,给零用钱的间隔应该越短。随着孩子年龄的增长,零用钱的间隔可逐步调整。

大笔收支的管理规则,大致有三种,家长可与孩子探讨,然后根据自身实际情况,选择一种或者组合进行。

方式一:最安全的理财方式

储蓄,投资门槛低廉,方便安全。不管孩子钱多钱少,家长都可以考虑与孩子一起开通银行储蓄,并跟孩子讲解银行储蓄的分类、作用、如何获利等。为了能让孩子了解账户的变动情况,建议选择存折开户。

不过,储蓄的缺点也比较明显,收益低、无法抵御通胀,20年后,当孩子需要用钱时,可能远远不能满足需要。



中国平安 PING AN

睿智而富有,这是孩子未来的写照。
让您的愿望逐个实现,“吉星送宝”少儿险,专为孩子而设,为孩子成长和成才筹备足够的资金。
把美好的给挚爱的,“吉星送宝”少儿险是您的理想选择!

欢迎致电平安寿险全国统一客户服务热线 95511
或访问中国平安网站 www.pingan.com

中国平安人寿保险

方式二:收益较高的理财方式

基金定投,比较适合长线投资,而且收益较高。

考虑到孩子们的承受能力都不如大人,建议先选择货币基金或债券式基金。它们风险相对较小,收益率一般高于银行同期存款。

当然,基金也有风险,如果中途需要用钱,又碰上整个经济形式不好,可能面临比较困难的局面。

方式三:专为孩子而设的理财方式

少儿类的保险产品能较全面地规划孩子人生各阶段的资金需求,满足孩子成长所需。比如平安人寿的“吉星送宝少儿两全保险(分红型)”,专为孩子们而设立,具有生存领取+分红、高额保障、返还保费及专款专用等特点。

生存领取+分红:它提供两年返还年交保费30%的高额生存领取,直到被保险人75周岁。同时,公司每年将分红保险可分配盈余不低于70%的部分分配给客户,与客户共享公司经营成果。如果返利和分红不领取,留在保险公司,还可以享受累积生息,在需要时部分领取,解决孩子的教育金、婚嫁金、创业金等问题。

高额保障:吉星送宝提供高额的生命保障,并伴随生命责任的增长而增长。18周岁前,提供与所交保费等值的生命保障;18周岁后,随着生命责任的增长,生命保障最高增长为年交保费的30倍,充分缓解孩子成年后的人生压力。

返还保费:被保险人年满75周岁,全额返还所交保费,这笔钱永远都留存于您的家庭。

专款专用:前十年,需要持续交费,以保证为孩子人生道路储备足够的专用资金。这一点非常有意义,它保证了理财规划的专属性及持续性,不会像其他理财方式,会因为主观意识而随意改变,也教会小朋友从小持之以恒的好习惯。

另外,该产品形态也简单容易理解,不论性别年龄,每年1000元,交费10年,即可拥有一份吉星送宝。

以上三种理财方式,不论我们如何选择,最重要的,我们需要与孩子们一起遵循我们的理财规划,保证他们压岁钱的有效管理,为孩子人生路走得更顺利提供一份支持。