

“卖上好蜂蜜，做实在好人”

访山东蜂业协会副理事长、济南济泉黄岩蜂产品开发有限公司王依增总经理

春华秋实，又到了养生最关键的时节。春风化雨，深受济南市民喜爱的济泉黄岩蜂蜜也到了产品旺销的季节，值济南济泉黄岩蜂产品开发有限公司成立32周年之际，笔者走访了济泉黄岩创始人、山东蜂业协会副理事长王依增先生。

王依增先生出生于一个浙江黄岩蜂农世家，1969年跟随父亲从故乡来到泉城济南养蜂采蜜，随后扎根济南并创建了济泉黄岩蜂产品开发有限公司。30多年来，他一直坚守“诚信为本”的经营理念，结合稳健厚重的齐鲁文化，任凭时代变迁，一直推崇“质量至上”，“卖上好蜂蜜，做实在好人”，越来越多的济南人认可了“济泉”黄岩蜂

蜜，成为了其产品的忠实消费者，许多人几十年一直食用济泉蜂产品，还影响到自己的子女。

目前，“济泉”黄岩蜂蜜仅会员就超过了几万人。公司还通过一系列的打折促销活动让利给广大消费者，取得良好的效果，逐渐成长为济南蜂产品行业第一品牌。近日，山东省质量技术监督局对“济泉”黄岩蜂蜜生产基地、蜂产品仓库进行突击抽查，经几近“苛刻”的逐次检查，“济泉”黄岩蜂蜜的十几项指标全部符合国标GB18796的强制性标准。济泉牌系列蜂产品被认定为“国家合格评定质量达标放心食品”；济泉黄岩蜂产品开发有限公司被认定为济南市农业产业化经营重点龙头企业。

王依增认为，原料蜂蜜



中国养蜂协会顾问（中国养蜂）杂志编委会顾问、山东省蜂业协会名誉理事长王贻书参观济南济泉黄岩蜂产品开发有限公司并与总经理王依增共同探讨蜂王浆、冻干粉的加工工艺。

的质量是保证蜂产品品质的第一关，只有高质量的原料才能生产出高品质的蜂蜜，而好的原料蜂蜜只能源于高标准的养殖环境和采购平

台。济泉黄岩公司建立了自有13支庞大的养蜂队伍，全国范围内建成了系列现代化一流的养蜂基地。他丝毫不放松质量关，对自己养蜂基

地的原料也要经过三道监测检疫把控“原料关”。

有了好的原料，还要有先进的设备和技术才能保证生产出好的产品，济泉黄岩全部采用国际先进的真空负压生产加工工艺，最大限度的保留了蜂蜜中的活性酶等营养成分。2006年，济泉黄岩蜂蜜在济南西营镇天晴峪村建立了山东省第一家集蜂产品生产、仓储物流、休闲体验为一体的蜂业生态园。园内有以药品生产和质量管理的GMP标准建成的生产车间，具有国内先进的蜂产品加工线和完善的蜂产品检测、检测化验室，标准的厂房、规范的生产成为山东省档次最高、专业化最强的蜂产品加工生产线。

“济泉”黄岩蜜飘香，享誉泉城三十载。祝王依增先生的“甜蜜”事业越做越好！

相关链接

“济泉”蜂产品的山东名牌之路

- ★2003年济南济泉黄岩蜂产品开发有限公司，被中共济南市委宣传部、济南市工商行政管理局、济南市个体私营企业协会评为“诚信企业”；
- ★2004年济泉牌系列蜂产品被认定为“国家合格评定质量达标放心食品”；
- ★2005年济泉牌系列蜂产品被山东省食品工业协会、山东省质量评定协会、山东省蜂业协会评为“十佳品牌”；
- ★2007年济泉牌被评为山东省名牌产品；
- ★2008年被认定为济南市农业产业化经营重点龙头企业。

2011，保费收入还看分红险

□李军慧

2010年接近尾声，保险行业保费收入取得了一个不错的成绩，业内人士预估全年保险收入增速或达到30%，在完成今年任务后，企业已经开始积极准备明年保费的“开门红”。

“明年主力险种应该还是分红险。”资深理财师陶涛介绍，“分红险是一种收益很稳健的产品。在加息周期中，

分红利息而可以有效规避通胀。大多数消费者还是喜欢稳健一点的产品，保险公司当然会首先满足市场的需要。”

记者了解到，为了布局来年“开门红”，不少保险公司已经在研发新产品。

近日中意人寿在个险渠道推出两款“福”系新品，“中意福满金生终身寿险”和“中意福惠金生两全保险”，两款产品均为分红险。此前，新上

市的还有合众“尊享年金”、太平“卓越人生2010款”、平安“吉星送宝”等一批分红险。

“通常来说，加息周期利好保险业，很简单的道理，保险公司的绝大部分资金是放在银行的，加息之后保险公司的协议存款增加，保险产品的收益水平也会水涨船高。”多位保险公司人士也认为分红险仍将是明年保险市场上的明星产品。

分红险今年备受青睐，以新华人寿“尊享人生”分红险为例，在上海自上市以来，对于个险新单收入和人均产能推动作用明显。截至10月末，“尊享人生”在该公司个险新单保费占比已达到了77%，10月人均产能达到1.7万元。

记者了解到，通胀的压力使得保险公司需要提高分红险的分红率吸引客户。加息提升保险资金在银行存

款、债券的收益率，保险公司投资收益水平有望提高，从而提高分红水平。

根据规定，分红险收益由预定利率和分红率两部分组成。预定利率是固定的，目前市场上的分红险预定利率通常设计为1.5%~2.5%；分红率的高低则要根据当年公司可分配盈余的70%来分配，分红率的高低与保险公司的投资水平直接相关。

济泉黄岩蜂产品

优惠酬宾

济泉黄岩蜂产品开发有限公司为庆祝成立32周年，自12月8日至28日，隆重推出蜂产品打折优惠活动，欢迎到公司总部、各大超市、专卖店咨询购买。

济南济泉黄岩蜂产品开发有限公司
地址：济南市五里山路2号（七加加油站对面）
电话：0531-82717024

服务经济社会 迈向保险强省

——山东保险业十年发展历程(二)

山东保监局成立十年来，带领保险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，大力支持和推动山东经济社会发展，取得了显著的成绩，走出了一条波澜壮阔的发展大道。中国保监会吴定富主席为《保险十年》写的序言中这样表述：“山东保险业以服务经济社会发展为己任，着力转变发展方式，拓展服务领域，防范化解风险，提升质量效益，为山东经济发展和社会和谐稳定作出了重要贡献。”

服务经济 成为经济的“助推器”

在采访中，省局副局长表示，山东保监局自成立以来，始终把服务经济社会作为工作的重中之重，将服务经济社会发展作为整个行业发展的出发点和落脚点，成为名副其实的“助推器”。

十年来，山东保监局带领保险业紧紧围绕我省经济社会发展战略，努力扩大保障范围，积极为我省企事业单位的机器设备、交通工具、建设工程、公众责任、信用保证等提供各种保险保障，有效地保障了经济安全稳定运行。统计数据显示，截至2009年底，山东保险业为全省经济社会承担着各类风险责任9.7万亿元，比2000年增加了2.4倍，为2.2亿元次提供了各种保险保障。十年来，山东保险业累计赔付824.78亿元，年均

增长22.26%。

据保险行业协会相关人员介绍，山东保险业围绕我省经济发展重点，保险服务和保障能力显著增强，他们积极参与山东半岛蓝色经济区、黄河三角洲高效生态经济区以及鲁南临港产业带建设，努力为重点项目提供保险保障。2009年，保险业为南水北调东线穿黄工程及鲁北输水工程承担风险责任达19.24亿元；2009年，保险业为德阳核电项目一期工程提供200多亿元保障。

保障民生 成为社会的“稳定器”

山东保险业关注民生，大力发展农业保险、家庭财产保险、贷款人意外伤害保险等业务，为农业发展、农民保障和农村建设提供全方位的保险服务，为农民的生产生活提供了有力的风险保障，在社会主义新农村建



设中做出了积极贡献。据山东保监局提供数据显示，截至2009年，我省开展了小麦保险、玉米保险、棉花保险等11项农业保险业务，为全省1031万农户提供了150亿元风险保障，他们还大力推进各类责任保险发展，安全生产、旅行社、校园方、承运人等责任保险发展成效显著，还大力发展养老保障、健康保险、拓展企业年金市场，促进了社会保障体系完善。

近年来，我省各类突发性灾害事故频发，给生产活动和人民生活带来严重威胁。据了解，在山东保监局带领下，山东保险业一方面主动开展防灾防损，另一方面积极开展

抗灾救灾活动，为尽快恢复民生生产生活发挥了积极作用。

笔者在查阅保险业发展史资料中发现，各项理赔工作是山东保险业发展史上不容忽视的一笔。在济南7.18水灾中，山东保险业仅用一个月的时间，99%的财险、家财险和机动车辆保险的受灾赔案就定损完毕，定损案件10846件，支付赔款1.26亿元。2008年，“4.28”胶济铁路特大交通事故发生后，保险监管部门第一时间成立应急协调领导小组，下发做好“4.28”事故理赔服务工作的紧急通知，保险机构向单位伤员送去慰问信，全员放弃假期，坚守工作

岗位，保障理赔相关的报案、受理、结案、给付环节畅通，先后累计赔付324万元。

在构建社会主义和谐社会、推进“平安山东”建设大背景下，山东保险业大胆创新，开办了“治安保险”，实现了保险与社会综治工作的有效结合。从2006年年初到2009年6月底，山东治安保险累计实现保费收入6362.4万元，为576.43万居民提供风险保障456.38亿元，赔

款支出2216.91万元，累计筹集治安经费近亿元。

夯实发展 向“保险强省”目标迈进

近年来，山东保险业实现了持续较快增长，保费收入由2000年的89.25亿元增长到2009年的677.58亿元，保费规模由全国第6跃居至全国第4，保险覆盖面不断扩大，渗透度显著提高，山东省保险密度（人均保费收入）由2000年的125.53元增长到2009年785.96元，增长了5.26倍；保险深度（保费收入占同期GDP的比重）由2000年的1.3%增长到2009年的2.34%，提高了1.04个百分点。

山东保监局任德刚局长表示，十年的不断夯实基础和不断完善，山东保险业已经做好了充足的准备向下一个目标大步迈进。在山东保监局的带领下，山东保险业将通过夯实基础，提高效益，优化服务，调整结构，深化创新，防范风险，全面提升服务经济社会和保障人民生活的能力，加快建设“大而强、快而优”的新山东保险市场，努力实现由“保险大省”向“保险强省”的新跨越。

