

保险中介 大有作为

——专访山东省保险中介行业协会会长宋执旺

编者按

近期,保监会在下发的《关于改进服务质量,落实服务承诺有关问题的通知》中指出,保险公司提高服务质量,必要时可以聘请第三方评估机构开展评估工作,充分发挥社会监督作用。保险中介机构一头连着消费者,一头连着保险公司。如何充分发挥保险中介的作用,为保险消费者提供更好的服务,帮助保险业更好地发挥社会稳定器、经济助推器的作用,值得大家关注。

从今天开始,本报齐鲁金编辑室与山东省保险中介行业协会一起开设本栏目,旨在对保险中介行业进行深入剖析,让消费者充分认识保险中介,借助保险中介维护自身合法权益,从而维护社会稳定和健康发展。

记者:保险中介机构近年来发展迅猛,但是很多市民对其知之甚少,您能简单地介绍一下吗?

宋执旺: 所谓保险中介机构,包括专业和兼业机构两种,指介于保险经营机构之间或保险经营机构与投保人之间,专门从事保险业务咨询与销售、风险管理与安排、价值衡量与评估、损失鉴定与理算等中介服务活动,并从中获取佣金或手续费的单位或个人。专业保险中介机构包括保险代理公司、保险经纪公司和保险公估公司三类,兼业保险中介机构主要是代理保险业务的银邮类机构。

我省现有保险专业中介机构127家,其中保险专业中介机构注册资本超过200万的达到67家,而以银邮为代表的兼业保险代理机构多达8887家。截至2010年底,山东保险市场通过中介渠道实现的保费收入达到717.95亿元,占总保费收入的87.64%!

记者:随着消费者保险意识的提高,对保险的需求越来越大,同时,买保险和保险索赔也成为广大保险消费者最为关注的

在3·15国际消费者权益日前后,一位年迈的老人为其子事故后保险索赔难的事情与记者几次见面。记者在同情老人遭遇的同时,也陷入深思,因为职业原因,记者十几年来接触过众多的读者,谈及保险时他们也困惑:一是买保险时买不明白,二是保险索赔时搞不清楚。

近几年保险中介方兴未艾,这里会不会有答案呢?日前记者采访了保险业的资深人士,现任山东省保险中介行业协会会长的宋执旺先生。

两个环节。有什么办法可以让消费者买时明白,索赔时清楚呢?

宋执旺: 保监机关非常重视保险业服务质量的提升,各保险公司也在努力改善服务。从维护被保险人利益角度看,保险中介机构的作用是不可取代的。保险消费者应聘请保险中介机构作为自己的保险顾问,从根本上维护自己的保险权益。法人客户可聘请保险经纪人,个人客户可聘请专业的代理人,法人客户、个人客户也都可以选择在保险专业上比较突出的银行作为保险顾问。在国外,银行会与专业的保险中介建立战略合作关系,由后者提供专业技术。在保险索赔时,除

用好自己的保险经纪人或代理人外,还可以聘请处于独立第三方地位的保险公估人。总之要有自己的权益主张者和代言人。

记者:能举出个实例吗?

宋执旺: 某企业在4年前应聘山东九安保险经纪公司作为其保险顾问。保险公司在对其风险进行识别、评估提出了保险购买方案。客户反映与以前的保险方案相比,增强了针对性,提升了性价比,形象地比喻为“量体裁衣”,买保险买了个明白。之后,夏季的一场暴雨造成了该企业部分财产损失。经纪人随后提供了专业索赔服务。值得一提的是,因为经纪人秉持了

“该索赔的每一分钱要主张,不索赔的每一分钱不主张”的索赔原则,并作了充分沟通,客户、保险公估公司及保险公司都给予了很好的配合。这次索赔金额比原来的判断高出了几倍。

记者:聘请保险经纪人的好处已是显而易见,费用会不会很高?谁来支付?

宋执旺: 聘请保险经纪人提供保险经纪服务不需要客户再付费用。保险公司的产品价格由三个成本组成,即业务获取成本、经营管理成本、赔付或给付成本。客户聘请保险经纪人后,经纪佣金由保险公司从客户支付的保费中支付。可以说客户请不请保险经纪人这部分费用在买保险时都已付出去了。但是如果客户请经纪人单纯提供咨询服务,则是要另付费用的。

(记者 周爱宝)

关注保险 关爱消费者

主办 齐鲁晚报《齐鲁财金》
协办 山东省保险中介行业协会



□周爱宝

四月旷野,满地芬芳。爱宝上周从省城回到老家,看望年迈的父母,顺便听说了家乡关于盐的故事。

亲戚在家乡小城里开个小超市,说起了“抢盐”的故事:日本大地震与核辐射可能污染食用盐的谣言传到小城后,部分市民开始了抢购。当时亲戚的超市里还有三四百斤盐,她的第一反应是留下来,家人之间分一分。后来盐务局的朋友说,国家储备食盐充足,不存在

从高价卖盐说银行诚信

盐荒问题,同时,她借着批发食盐的机会,看到了仓库里满满当当的食盐,决定继续对外销售。她说,自己店里一包盐还是像平常一样就加价两毛钱销售,并建议购买者不必买多了,因为盐是不会短缺的。为什么不像有的商家一样,把每包食盐加价卖到10元呢?亲戚说,咱不能赚这种昧心钱。当时情况下,即使加价到10元钱也会有人买,但过后人们很快就会觉得上当了,对超市的信誉有影响。再说后来,有卖高价盐的商家被查处了,可见当初想法是对的。

抢盐的可笑之处,在此不说了。爱宝想从这家小超市的不赚取暴利的明智,说

的作用,盐用来调味,能使食物美味,也能防止腐坏。当然盐与信誉毕竟不一样,盐是一种化合物,是晶体结构,有超强的结合力和硬度,自然规则是不可破坏的。但在利益面前,信誉与诚实显然要经受考验,需要理念和信心来支持。任何商家和个人应该相信,没有了信誉与诚实,就是美味没有盐一样,生活就不会有滋味。



Tel: 1395416757 Email: atab669@163.com

<http://biogama.com.cn/u/1409495210>

理财收益水涨船高

3月银行理财呈现三特点

银率网日前发布2011年3月银行理财产品市场月报显示,截至2011年3月28日,各商业银行在本月共发行产品1417款,同比增长106.6%,人民币及外币产品发行量同比增长超过九成,理财产品发行维持高位的同时,各期限理财产品预期收益率也在平稳上升。

月报显示,3月份人民币及外币产品发行量同比增幅明显,各商业银行共发行人民币产品1200款,同比增长109.8%;外币产品发行217款,同比增幅90.4%。其中英镑产品发行量同比增长9倍,港币产品增长3倍,欧元产品增长2.7倍。澳元产品保持90%以上的增长。期限在6个月以内的短期产品发行1081款,环比下降10.67%;期限在6个月至1年的产品发行量环比增长10.1%;长期产品环比增长72.7%,但仍处于低位。与去年同期相比,

短期产品发行量增幅超过50%;中长期产品发行量涨幅均超过30%。

相关分析师认为,3月份银行理财产品发行方面呈现以下三大特点。

第一,信贷类产品发行量反弹,挂钩利率类产品发行量稳步上升。据数据库统计,3月份投资于信贷资产类产品发行量明显反弹,从2月的47款升至109款,环比增长131.9%。挂钩利率类产品发行量上升明显,3月份发行量201款,环比增长40.61%。银行市场工具及混合类产品依然是发行主力,分别发行265款与564款。

第二,非保本浮动收益产品发行量上升。据悉,3月份非保本浮动收益类产品发行数量为827款,环比增长3%,同比增长149.1%。目前大部分非保本浮动收益的产品投资于债券市场、货币市场、优质企业信贷资产方

向,由于其投资方向稳健,预期收益率较保本型产品高,逐步被投资者所认可。保本浮动收益及保本保收益产品发行量与2月相当。

第三,外资银行与城商行发行量上升。据统计,3月份国有银行发行产品249款,股份制银行发行量753款,城市商业银行发行量214款,外资银行发行量201款,环比增长3.1%。排名前15的银行发行了1227款产品,占比达86.6%。

记者了解到,在发行量维持高位的同时,3月份各期限的人民币理财产品的预期收益率也在全面上升。据统计,投资期限为1个月以内的产品预期收益率为3.3%;1-3个月产品预期收益率为3.7%,涨0.4个百分点;3-6个月产品预期收益率为3.8%,涨0.1个百分点;6个月-1年期产品预期收益率为4.6%,涨0.3个百分点。

○财金资讯

交行旅行支票献优惠

经常因公务出境的您,是否会为外汇的携带而费心?流连于国外美景的您,是否会为银行卡无法取款而扫兴?就近至相关交通银行网点购买美国运通旅行支票,可以帮您解决这些问题。交通银行旅行支票目前具有以下特点:

安全: 遗失或被窃,很快就可以免费获得补发,比现金更安全。**方便:** 可在银行兑换成当地货币,或在接受旅行支票的商店直接使用并可找零。

永久有效: 美国运通旅行支票没有到期日,未使用完的旅行支票,可保留到下次出国时再用,或视为现金保存。**专业服务:** 全球补发服务专线24小时提供相关协助,全年无休。

交通银行自4月1日起推出“买旅支,送好礼,专享手

续费优惠活动”。活动期间,凡客户在交行相关网点购买美国运通各币种旅行支票均享3%的手续费优惠费率,达到活动要求的一定金额,即可获赠相应礼品。如购汇后购运通旅行支票达到规定金额以上,还可免购买手续费。详情请咨询0531-86106278。

●活动时间:

4月1日-12月31日

●活动网点:

交通银行山东省分行营业部
济南市共青团路98号
交通银行济南市中支行
济南市市中区经七路249号
交通银行济南历下支行
济南市泉城路13号
交通银行烟台分行营业部
烟台市大马路5号
交通银行潍坊分行营业部
潍坊市东风东街358号

你想持续稳定地赚钱吗?

什么行业能持续稳定地赚钱呢?这是吴先生苦苦追寻的一个问题。吴先生以前是做机械配件生意的,前两年这个行业特别火,但从爆发全球金融危机以来,生意越来越好做。平时特别关注报纸、网络等媒体,希望能从中找到受外界因素影响较小的行业,但一直都不甚理想。

直到有一天,他去朋友干洗店有点事情,一上午的时间,看到店里取送衣物的顾客这么多,跟朋友细细一交流才知道洗衣业利润竟然这么高,平均利润空间高达80%。洗衣服务的单笔交易金额低,且顾客愿意预先付款,不存在呆账、滞账的情况;产业变化性小,风险低,它不像大众消费的流行性商品,或价格昂贵的奢侈品,只要消费者每天都要穿衣服,不管市场经济怎样变动,洗衣店的生意都可以永远持续下去,一年比一年生意好,使投资风险大大降低;洗衣业不像其它行业,必须先备货,储放在仓

库,再销出去,卖不掉就要丢掉。因此,洗衣业不会积压资金,更没有存货损失。这和吴先生以前所从事的行业有很大的区别。他决定把投资方向锁定在干洗业。

考察了很多干洗品牌,

他最终选择了加盟国际知名

洗衣连锁、山东干洗业第一

品牌——朵拉国际洗衣公司。

自开业以来,吴先生用心经营,短时间便收回投资,利

润稳步上升。在朵拉洗衣公

司的协助下,成为金融、银

行业等行业的定点团体洗衣

单位,现在每天衣物输送线

上都是满满的。

吴先生非常庆幸自己当

初选择朵拉国际洗衣公司。

他现在积极地向朋友们推

荐朵拉,希望身边的朋友们也

能快速加入赚钱的行列……

朵拉国际洗衣连锁

全国连锁,全国加盟

咨询电话:0531-86177798

400-8095-777

平均

不均

齐鲁基金-债券型基金-债券型基金

净值:1.0000

收益率:0.00%

增长:0.00%

年化收益:0.00%

风险等级:中低

基金经理:徐长军

基金经理:徐长军