



理赔不难

机构分享

## 28万意外赔案三小时结案



黑龙江的刘先生于2009年9月23日投保了合众幸福人生及幸福重疾保险保额5万元;附加意外伤害保额15万元;附加意外伤害医疗1万元;并于2010年12月21日投保了合众意外伤害、保额8万元。

11月24日,刘先生不幸遭遇车祸当场死亡。接到报案后,理赔人员赶往事发地对客户家属进行了慰问,并告之受益人及其代理人收集整理相关资料。12月8日,受益人提交理赔申请,当天下午合众理赔,赔付受益人50000元,给付红利32.88元,意外身故保险金230000元,总计280032.88元,结案时效不到3个小时。

(黑龙江分公司 王海波)

## 肾癌客户12万赔款一日到账

张先生,辽宁丹东人,曾于2011年1月14日投保幸福人生终身寿险附加幸福重疾,另附加康乐住院医疗险,年交保费共5425元。8月份,张先生被确诊为肾癌。收到报案后理赔人员迅速与张先生取得了联系并协助客户整理、收集了理赔材料,并多次关心其住院期间的病情。提交理赔申请次日张先生便得到结案通知,获赠125001.84元。

(辽宁分公司 程昕昕)

## 意外身故客户获赠118695元

李女士,和丈夫经营建材商店和木板厂,曾于2009年10月在合众人寿投保合众福寿齐添终身寿险,基本保额3万元;合众附加定期寿险,保额3万元;合众附加意外伤害保险,保额5万元,累计人身风险保额111万元。

10月7日,李女士不幸被木板厂中后,当场死亡。理赔人员接到报案后立即启动重大案件应急预案,前往客户家中慰问,详细了解客户家属相关理赔事宜,并在短时间内结案,给付客户意外身故保险金和红利共计118695元。

(山东分公司 李所圣)

## 合众60135.86元赔款当日结案



天津市的张先生2008年4月为自己投保合众人寿幸福人生和附加幸福重疾6万元,年交保费3678元。

8月2日,张先生被确诊为急性心肌梗塞。得到及时治疗张先生脱离了生命危险,且恢复良好。出院后张先生进行了报案,理赔人员第一时间进行了慰问,并指导客户准备理赔所需相关资料。随后启动案件的相关前置调查。10月31日,客户补齐资料提交理赔申请,当天完成结案,连同保单红利共获赠赔付60135.86元。

(天津分公司 吴凯)

## 86095.73元赔案两日内结案

李先生,江西省赣南人,曾于2011年2月在合众人寿为自己投保了两份合众瑞康红两全保险(分红型),保费40000元。10月03日上午,李先生不幸溺水身故。11月22日,理赔人员收到报案电话后,指导客户家属准备理赔材料。23日下午,客户家属提交理赔申请,合众做出了理赔86095.73元的理赔结论。该案件从接到理赔报案到做出赔付的结论,用了仅两日。

(江西分公司 熊娟)

## 妻子身故一日内获赔 丈夫感动再投保

陈女士,46岁,曾于2010年10月受邀来到合众产说会,投保喜洋洋年金保险3万元,年交保费12843元。

6月3日,陈女士被发现在家中死亡。公安刑侦查勘,认定为按摩器漏电导致陈女士触电身亡。接到报案后理赔人员第一时间赶赴客户家中慰问,并指导受益人准备所需理赔资料。陈女士的受益人为法定继承人,而陈女士的父母及儿女均在外地,理赔人员多次与他们电话沟通。10月27日,受益人申请理赔,次日合众赔付客户42905.23元。

受益人王先生对合众的快速理赔非常满意,通过本次理赔,王先生对合众人寿高度认可,并为自己投保了养老定期寿险,年交保费12861元,11月7日王先生再次投保幸福人生及IPA,年交保费4209.5元。

(河北分公司 福志有)

## 任桂英

2007年获得“全国理财规划师”称号  
2009年加盟合众人寿,现任营业部经理

记者:您为什么喜欢“聚富定投”?

答:简单易懂,容易沟通,短期理财产品。记者:您是如何筛选客户的?

答:简单易懂,容易沟通,喜欢投资但目前没有好的投资渠道,经济条件好的老客户,一方面他们认同品牌,另一方面资金雄厚,沟通起来很容易。

记者:能介绍一下客户背景吗?

答:都是私企老板,我的老客户,买过“喜洋洋”。收到过公司发的关于“聚富定投短期理财产品上市”的短信,也看到了《长春日报》对公司的报道,更增加了他们的信心,后续沟通起来很顺畅。

记者:您是如何切入的呢?

答:资产保值增值,20年后一次性给子女200万,还有高额保障,每年存,每年领,存10年,领20年,到期存一笔二。

# 聚富定投转介绍之“星火燎原”

——长春任桂英:做,就会有收获

记者:您是如何邀约、面谈的?

答:给客户打电话,告诉他们这个好消息,“我们公司庆祝建党90周年,推出让利老客户的产品,只要90天,我只有50万配额,这样的好事我第一个想到的就是你,机会难得,这几天一直在忙这个事情,约个时间过去吧。”电话里不多说,邀约目的是见面,不是讲产品。见面后,强调我的50万配额“已经卖出去18万了,剩下的32万,你和几个朋友看看分吧。”简单讲下产品,“年存年领,存10年,领20年,存一笔二,额外送保障,还能免税。因为是老客户,对这类产品都了解,以前的产品时间都很长,这款产品回报周期短,客户很感兴趣。

记者:现场就签单了吗?

答:第一个签的是我A客户,签了10万,在她的带动下,我“喜洋洋”的3个老客户,也签了10万。还有A客户的3个业务员,每人签1万,这样一共5单23万。

记者:这几张保单顺利收回了吗?

答:第二天还是出现了一些小波折。A客户给我打电话,觉得不合适,她自己不想买了,但不会影响其他人买。我知道之后,与他们沟通时用一个在银行工作客户的保单跟他们传递了一个信息,在银行工作的人肯定会算账,他都买聚富了,更说明这款产品真的很划算。通过这样一个动作,坚定了客户的购买信心,另外拿奖品促成,立刻去银行开户办理,收回了4张保单共13万。经过我的努力,A客户有些回心转意了,但还是有些犹豫,我给她老公打了一个电话,我说:面对这么好的产品,你爱人还有些犹豫,现在是你拿主意的时候了。A客户的老公很喜欢这款产品,他直接去银行把钱存了。这样,23万都缴清了。

记者:听说您马上又签了一张保单?

答:A客户之前给我介绍了一个客户,我给她打个电话说A客户等好几个人都都投了,这种理财方式的很好,她当即表示要存。但我去签单的时候她说没有高

利贷合适,我就讲,高利贷的安全性无法保证,只不过把放贷的钱拿出10万,放在保险单,安全稳健,保值增值,客户当场交单,随后办理相关手续。

记者:经过努力,您一共赚了多少钱?

答:通过努力还有一个客户加保,3张10万保单,2张1万保单,1张2万保单,总共34万,都是10年缴费。

记者:您是如何经营客户关系的呢?

答:积累客户,选择合适的时候能帮客户做决策,通过三年半的接触,客户变成了好朋友,她也认识到了保险的好处。她和亲戚先后在我这里签了100多万的产品,现在聚富定投来了,她也仍然给我介绍了很多客户,陆续都会有保单产生。

记者:能谈谈您近期的销售感悟吗?

答:积累客户,选择合适的时候能帮客户做决策,通过三年半的接触,客户变成了好朋友,她也认识到了保险的好处。她和亲戚先后在我这里签了100多万的产品,现在聚富定投来了,她也仍然给我介绍了很多客户,陆续都会有保单产生。



答:突破34万,争取达到50万,100万!  
(吉林分公司 赵佳欣)

## “做寿险像呼吸一样自然”

——河南罗颖:我的寿险十年

罗颖

1997年优秀新人奖

2007年优秀营业部、优秀兼职讲师、全国产品组合设计优秀奖

2008年优秀营业部、新产品推动第一名、标保冠军、件数冠军、万元俱乐部精英

2009年全国金牌讲师、三星俱乐部会员、TOP2000精英培训师协会会员、优秀营业部、标保冠军、双冠军、三万元俱乐部精英

2010年三星俱乐部副副会长、优秀讲师

目前任信阳营销服务部负责人

罗颖

1997年优秀新人奖

2007年优秀营业部、优秀兼职讲师、全国产品组合设计优秀奖

2008年优秀营业部、新产品推动第一名、标保冠军、件数冠军、万元俱乐部精英

2009年全国金牌讲师、三星俱乐部会员、TOP2000精英培训师协会会员、优秀营业部、标保冠军、双冠军、三万元俱乐部精英

2010年三星俱乐部副副会长、优秀讲师

目前任信阳营销服务部负责人

罗颖

1997年优秀新人奖

2007年优秀营业部、优秀兼职讲师、全国产品组合设计优秀奖

2008年优秀营业部、新产品推动第一名、标保冠军、件数冠军、万元俱乐部精英

2009年全国金牌讲师、三星俱乐部会员、TOP2000精英培训师协会会员、优秀营业部、标保冠军、双冠军、三万元俱乐部精英

2010年三星俱乐部副副会长、优秀讲师

目前任信阳营销服务部负责人

罗颖

1997年优秀新人奖

2007年优秀营业部、优秀兼职讲师、全国产品组合设计优秀奖

2008年优秀营业部、新产品推动第一名、标保冠军、件数冠军、万元俱乐部精英

2009年全国金牌讲师、三星俱乐部会员、TOP2000精英培训师协会会员、优秀营业部、标保冠军、双冠军、三万元俱乐部精英

2010年三星俱乐部副副会长、优秀讲师

目前任信阳营销服务部负责人

罗颖

1997年优秀新人奖

2007年优秀营业部、优秀兼职讲师、全国产品组合设计优秀奖

2008年优秀营业部、新产品推动第一名、标保冠军、件数冠军、万元俱乐部精英

2009年全国金牌讲师、三星俱乐部会员、TOP2000精英培训师协会会员、优秀营业部、标保冠军、双冠军、三万元俱乐部精英

2010年三星俱乐部副副会长、优秀讲师

目前任信阳营销服务部负责人

罗颖

1997年优秀新人奖

2007年优秀营业部、优秀兼职讲师、全国产品组合设计优秀奖

2008年优秀营业部、新产品推动第一名、标保冠军、件数冠军、万元俱乐部精英

2009年全国金牌讲师、三星俱乐部会员、TOP2000精英培训师协会会员、优秀营业部、标保冠军、双冠军、三万元俱乐部精英

2010年三星俱乐部副副会长、优秀讲师

目前任信阳营销服务部负责人

罗颖

1997年优秀新人奖

2007年优秀营业部、优秀兼职讲师、全国产品组合设计优秀奖

2008年优秀营业部、新产品推动第一名、标保冠军、件数冠军、万元俱乐部精英

2009年全国金牌讲师、三星俱乐部会员、TOP2000精英培训师协会会员、优秀营业部、标保冠军、双冠军、三万元俱乐部精英

2010年三星俱乐部副副会长、优秀讲师

目前任信阳营销服务部负责人

罗颖

1997年优秀新人奖

2007年优秀营业部、优秀兼职讲师、全国产品组合设计优秀奖

2008年优秀营业部、新产品推动第一名、标保冠军、件数冠军、万元俱乐部精英

2009年全国金牌讲师、三星俱乐部会员、TOP2000精英培训师协会会员、优秀营业部、标保冠军、双冠军、三万元俱乐部精英

2010年三星俱乐部副副会长、优秀讲师

目前任信阳营销服务部负责人



起了遗憾,不停问自己,还要继续坚持下去吗?就在我处在人生的十字路口徘徊时,大哥出的噩耗突然传来。大哥对我的工作虽不甚理解却大力支持。在我的引导下,他为自己购买了养老保险,为我代办了婚嫁保险,可他却说上个月的刚买了商,余款尚未付清,没有闲钱买保险。任我如何向他宣传购买保障的重要性,他都一味抗拒。在我的努力下,大哥最终答应等手头这个工程完成,结清工程款并付清购房款后,一定办一份年缴费一万元保额三十万元的保险。得到大哥的承诺,想着购买保险一样,我就放心地继续工作了,心中的责任感也抛到了九霄云外。

大哥出事的噩耗传来时,我怎么都不相信是真的,那种痛彻心扉的感觉无法形容。

痛定痛后我更加坚定:做保险就是做善事,保险应该为每个人生活中必不可少的事情。我也重拾从事寿险行业的决心,重新把寿险当成生命中最重要的事业。欣慰的是,嫂子明白了保险的意义,给自己和女儿都办理了保险。

初涉寿险业到现在的十四年里,我亲眼目睹了许多家庭辛辛苦苦十几

9月30号早上,南京保全专员高秀芳像往常一样,来到她所在的梅山营房,开始一天工作。虽然临近国庆长假,但高秀芳却早早地起床了,她做了一下准备出发,这时有一人手里拿了一面锦旗走了进来,双手颤抖地将锦旗递给了她,原来送礼之人是高秀芳伏侍服务的公司客户,也是已离职业务员增珍的恋人。

据了解,陈平在7月份有2张保单到“保费到账日”,高秀芳却在凌晨回营房时发现自己的同事增珍,这引起了她的高度重视,当即在电话与客户内通了近半小时,随后与服务人员徐主任取得联系,了解到当时客户投保并不是基于对保险的认可,而是一方面帮助其爱人增珍冲业绩,另一方面现任服务人员徐主任答应将自己表妹介绍给客户儿子处对象。但保单不久,该表妹一事因故生变,致使客户产生了夫人又折兵的感觉,对徐主任及其表妹非常反感,从而坚决要求退保,以致徐主任无从服务。

保全员高秀芳在了解这些情况后,于7月初,买了一大袋水果登门拜访,在耐心听完客户的抱怨与牢骚后,与客户聊一些他感兴趣的话题,试着了解客户的真实想法。因客户的妻子做过业务员,因以为幸福人生险种如果年

龄大的人购买,会出现保额与保费倒挂的现象,觉得自己不划算,所以便坚定了退保的决心,时间不知不觉已过了近3小时,为了不打扰客户休息,她起身告辞。

虽然第一次拜访毫无进展,但是她丝毫没放弃,前后共八次上门,晓之以理,动之以情,用一颗真诚的心和客户推心置腹地交流,耐心、细致地解答客户提出的各种问题,让他们逐步认识到保险对一个家庭的重要性,而不是划不划算的问题。终于客户一家被高秀芳的真诚与坚持所打动,于当月和宽未分别将2张保单保费存进,因徐主任不方便上门,整个追赔过程均由高秀芳一人完成。事后徐主任非常感谢地说:“高大姐,你真了不起。”而她只是淡淡地说:“只要我用心了,凭着自己的良心、设身处地的为客户着想,全情付出,奇迹就会发生。”之后,高秀芳也不忘和客户保持联系,借后有客户联谊活动时,她会第一时间邀请他们来参加。

客户为了感谢高秀芳的真诚服务,让他们订的这份保障能继续延续,特意送来了这面“良心服务”四个烫金大字的锦旗,高秀芳接过锦旗,送走客户后,带着锦旗,又踏上了客户服务的绩效之路……

(江苏分公司 赵磊磊)

## “活着要有价值”

——内蒙古安喜琴:我的工作哲学

解决,前面一定会更有路,艰难中总会找到方法,做就一定会登上成功的峰顶。在保险业,没有完美的人只有完美的团队。作为主管我有责任让我的团队由小变大,对自己属属多一点辅导,多一点陪伴,多一点鼓励,让伙伴间一起学习,一起交流,一起成长,一起进步,一起超越,一起走向成功。

一个人真正的快乐不完全在于他得到什么,而是他对这个社会给予了什么,能否给他人健康、快乐、富有、自由、成长。总之我希望我的团队由小变大,对自己属属多一点辅导,多一点陪伴,多一点鼓励,让伙伴间一起学习,一起交流,一起成长,一起进步,一起超越,一起走向成功。

暴雨,为财富找到最佳的保险箱,让人类保存最起码的尊严。

这份工作我很有成就感,我为很多人送去保障,承担责任的生命,才真正自己的生命,因为这是让我快乐,让我成长,让我坚强,让我活着有价值,让我有成就感,这就是我在合众的工作哲学。

(内蒙古分公司 安喜琴)

# 追求卓越 永无止境

辽分铁岭中支首月继续率指标达到98.98%

“转账成功了!”

随着一声欢呼,辽分铁岭中支1.7万保费到账,创下辽分三级机构首月继续率新高,达到98.98%!成功挑战辽分第一个开业中支——阜新创下的97%的纪录!

铁岭合众在同业中有着很好的口碑,是一个勇于挑战、争创第一的团队。得知阜新中支继续率达到了97%后,铁岭人就把这个当成了续期奋斗的目标。

有了这样的目标,铁岭人便开始有条不紊地追赶业绩。他们对各营业部的保单进行了分析,对保单占比比较大的业务员进行了多次细致的沟通并了解到很多业务伙伴对于续期知识了解的还不够,对于一些服务方面的知识也了解的不透彻。于是,在8月份召开了全体业务员续期启动大会,对续期知识、服务方面的相关知识进行了培训。流程进行了详细讲解,使大家了解到续期相关知识,也对8月份保单制作出代理人、团队

及客户的三种激励方案。

8月份的工作中续期人员也遇到过问题。有一些曾经在续期的业务伙伴对当月缴费及应缴金额电话回访不理解,再次提出了60天宽限期的概念。只有让代理人真正了解当月缴费和提前服务的意义,他们才能够重视。续期人员就在各营业部2号对账前电话回访和当月缴费进行了从客户利益和代理人利益的多次讲解,通过讲解,加强代理人当月缴费和提前为客户服务的意识,打消了60天宽限期的概念,使代理人意识到了60天宽限期是真正遇到困难而无法及时缴费的客户准备的;对于没有困难的客户,当月及时缴费是自己利益的最大体现。事实证明,8月铁岭当月保费59万,当月缴费到账55万,6月没有当月转账到账,其中3件原因是经济原因没能转账到账,在宽限期进行了缴费。当月达成高是铁岭机构首次达成高目标的关键条件。

8月有一张19万大单,对铁岭机构



是否能够达成97%起着决定性的作用,但投保人因为做生资金周转不开,决定暂不交费。续期人员将此意向向铁岭一把手曹主任进行了汇报,同时向铁岭曹主任与投保人在首期投保时有过接触,曹主任主动承担了此事的跟踪工作。经过曹主任多次与投保人的沟通后,客户在9月6日将保费存进,成功转账。高品质的首期是决定续期指标高低的关键因素。当遇到异议的时候,也会帮助续期人员进行跟踪,真正的做到首期,续期不分家。有一个客户未缴,经过续期人员多次劝阻,客户仍坚持退保,后来得知该客户是公司综合内勤朋友的阿姨,便委托综合内勤帮助劝阻。他二话没说,拿出午休时间,与客户面谈,一番劝阻后,客户没有退单!

坚定目标+执着追求+不懈努力=最后的成功。这就是铁岭中支续期达成高指标的途径和经历。

(辽宁分公司 于欣)

# 年终奖买保险 生活品质添保障

年终奖,对每一位员工而言,是一年辛辛苦苦工作的奖励,是一份对自己的肯定,是一年一度的期待……多多益善。拿着或多或少年终奖,应该如何消费,或者增值、增值?笔者将采访各路理财专家,通过系列报道,为大家提供利用年终奖储蓄、购买基金、银行理财产品,以及保险理财产品等方面的建议。

购买保险通常应遵守两个原则,将年收入中的10%—20%进行保险理财规划比较合理。买保险的钱一定要定期不动用的闲钱。这两个特点也决定,将年终奖用于购买保险理财产品是不错的选择。

“我的年终奖不多,大概一万元左右,打算购买一份年缴四五千元健康保障”,在某企业单位工作的“80后”杨先生,平时工作在常开文、还房贷、储蓄后,也没有闲钱买保险。今年领到年终奖,他打算“投资”保险,“我现在工作压力挺大,据说城市工薪阶层大部分都处于亚健康状态,买了保险等于多了一份保障,否则一旦生病了,经济压力会很大。”

企事业单位员工一般月度收入相对稳定,且能够满足日常生活所需,因此年终奖将帮助这部分人达到对更高层次生活的追求,具有保障和投资理财双

重作用的保险理财产品无疑是一个有价值的选择。而一年一度的年终奖,也让按年缴纳的保费,更具可操作性。

“在规划新的一年美好生活蓝图时,作为生活在城市中的白领,首先应该给饱受亚健康状态影响的身体做个保障规划”,理财规划师这样理解年终奖的使用,他建议,年终奖在2万至5万的市民家庭,在享受社会保险提供的基本保障时,应该使用奖金为自己或者另一半购买至少10万保额的健康保障保险,而家庭经济支柱的健康保障应该尽可能高于20万保额。

以兼顾健康保障和储蓄理财功能的产品为例,一位30岁的男性购买保额20万的该产品,选择20年期,每年需要缴纳保费为9600元,在被保险人生存至保险期间届满时,可获基本保险金与累积红利保险金二者之和,且随满期生存保险金,因此该产品可以基本保证消费者收回本金,风险很小。

对于年终奖金额较高的家庭,理财规划师建议,可选择5年等缴费期间较短的养老分红型保险产品。这类产品具有满期返保费等储蓄功能,通常还以合同形式明确满期退还多年累积的红利保额转换为养老金,此外,保险期满后还能够

来拥有高品质的退休生活。

有理财规划师表示,购买保险产品时,男性人群应注意三项保障。“一是寿险保障,防止自身身故或丧失劳动能力而造成家庭财务危机;二是重疾险保障,防止重疾丧失治疗费用的悲剧;三是男性疾病保障,为年老时男性多发疾病治疗费用。在选择产品时,要尽量提高保额,使保障更为充分。”对女性而言,健康险应为首选,传统的重大疾病险比分红险和万能险更具优势。

(摘自北京青年报)

# 盘点史上三大最荒谬的保险趣闻

自从保险走进千家万户开始,在给人们带来保障的同时,也引发一些“荒唐”的趣闻。保网网为您搜集史上五大最荒唐的保险趣闻,以博您一笑,欢迎补充。

## 投保火险的雪茄

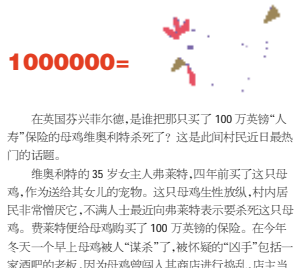


有名北卡 Charlotte 的律师买了一盒极为稀有且昂贵的雪茄,还为雪茄投保了火险。结果他在一个月内在把这几盒雪茄抽完了,保险费一毛也没还,却提出要保险公司赔偿的。在申诉中,律师说雪茄在“一连串的小火”中受损,保险公司当然不愿意赔偿,理由是:此人是以正常方式抽完雪茄。……结果律师告上法院还赢了这场官司。

法官在判决书中表示,他同意保险公司的说法,认为此项申诉非常荒唐,但是该律师手上有保险公司同意承保的保单,证明保险公司保证赔偿任何火险,且保单中没有明确指出何类“火”不在保险范围内。因此,保险公司必须赔偿。与其忍受漫长的上诉过程,保险公司决定接受这项判决,并且赔偿美元1.5万元的雪茄“火险”。

以下才是最精彩的地方:律师将支票兑现之后,保险公司马上报警将他逮捕,罪名是涉嫌24起“纵火案”!!!由他自己先前的申诉和证词,这名律师立即以“蓄意烧毁已投保之财产”的罪名被定罪,要入狱服刑24个月,并罚款美元2.4万元。以上为真实的故事,并且获选为“近期犯罪律师竞赛”的第一名!这种事,也只有在美国才会发生!

## 宠物母鸡被杀 百万赔款难领



在英国芬非尔德,是谁把那只买了100万英镑“人寿”保险的母鸡给杀死了?这是此间村民近日最热门的话题。

维奥莉特的35岁女士弗莱特,四年前买了这只母鸡,作为送给其女儿的宠物。这只母鸡生性放荡,村內居民非常憎恨它,不满人士最近向弗莱特表示要杀死这只母鸡。弗莱特给母鸡购买了100万英镑的保险。在今年冬天一个早上母鸡被“谋杀”了,被怀疑的“凶手”包括一家酒吧的老板,因为母鸡曾闯入其商店进行捣乱,店主当时曾愤怒地大喊要杀死它。

弗莱特以极肯定的语气表示,母鸡一定是被人“谋杀”了。不过,她要领取保险金可能有极大困难,因为据保险公司接受该宗每年保险费达1050英镑(1680美元)的保险时曾订下规则,母鸡主人一定要证明母鸡被人宰杀及吃掉,又或者被外人“挟持”走了,才能取得保险金。然而母鸡主人要提出证据将会极其困难。

据俄罗斯《晨报》11日报道,6月10日,美国佛罗里达州坦帕法院的法官在庭审过程中突发奇想,竟然要求案件双方当事人由律师用“剪刀、石头、布”的游戏来“押宝”事情。

(摘自《投保理财》)

这是一起保险理赔案件。在案件审理过程中,双方当事人,谁能就在何处证人宣誓作证达成一致意见,吵得不可开交。于是法官要求他们进行庭外调解,好好谈谈谁是谁非。可法官竟提出让他们在6月30日“剪刀、石头、布”的游戏决定对错。胜的一方有权决定审判员人的地点。

(摘自《投保理财》)

# 妙打三张财富牌 中低收入巧理财



对于收入不高、生存压力大的中低收入家庭来说,理财对他们,显得更为重要,那怎样才能让这些家庭理财好,让自己的家庭财富得到进一步合理提升呢?理财专家认为,巧打三张家庭财富牌——学位资格证件、保险牌、存款牌、房产牌是根本保障,当然这更是理财好财的必备与重点。

**第一张牌:经营好资格证书,给自己**

职场“加薪”

如今,随着社会的发展,资格证书的含金量高与低,在人们的职业生活中起到的作用越来越明显。如果自己拥有的资格证书含金量高,可能自己工作的单位,工资就会相对较高,而提拔重用的机会也就相对多一些。反之,资格证书含金量低,可能就是工资低、提拔机会少。因此,对于身在那场的人,就应该不断学习,投资自己,努力用更大的热情去“考证”,通过“考证”增加自身的“分量”。

**第二张牌:寻找投资理财方式,打好资金保卫战**

对于任何家庭而言,如果家庭要寻求稳定的理财方式,单一的进行银行存款肯定是不够的。多数家庭理财,期盼的就是资产稳步增值,不求收益最大化,但求收益最大化。因此,在当前国内股市一直比较低迷的情况下,如果选择购买电子书籍值得,凭证式国债和保本固定收益的银行理财产品,无疑是上策。当然,如果资金有一部分会在一年不用的时间使用,则最好选择时间比较短一些

的,如3个月、6个月等短期定期储蓄存款,这样就会照顾到资金的流动性。而对于不能固定期限使用的大额资金,比方等于或者高于5万元,则可以自由选择银行的1天或者是7天通知储蓄存款。而对于有一定风险承受能力的家庭,则可以适当搭配去购买一些股票型基金,当然最好采取定投的方式。如果日积月累收益也会非常不错。

**第三张牌:理智选择买保险,为未来提供保障**

现在,随着人们投保意识的增强,很多家庭已经把投保当成了自己“意外”外的保障器。为得到保险保障、分红好处的,很多家庭都主动到保险公司和保险代理银行去购买保险。但由于很多家庭对于商业保险的认知并不足,许多人在投保的过程中,过于注重保险产品的收益目标,而忽视保险的保障功能,虽然资金投入不少,可是到关键时刻才会发现,其实自己的投保投入,并未在最需要的时候真正发挥出应有的“保障”作用。

即晓洋家是一个大家庭,一家五口,他和爱人不仅要养育上小学的儿子,还要侍奉自己的父母,特别是两位老人身体不好,而自己的儿子上学也花费不少,如此一来,他和爱人的工资收入基本每月都要见涨,生活标准也非常一般。无法给予孩子更好的生活环境和让父母很好地享受晚年生活,即晓洋和爱人感到很是惭愧,特别是未来的生活更是有没有保障,使他们夫妻生活得非常苦闷。如何才能改变现状呢?一天,即晓洋的一个在保险公司工作的好友给夫妻俩提出了一条很好的建议,不妨给你的家庭成员投保,如此就能减轻家庭负担。于是夫妻俩拿出了一部分积蓄,给儿子和父母投保了医疗险,给自己和爱人购买了意外险,同时购买了一些保险公司的分红险,给儿子投保了少儿险等,虽然这次“投资”不少,但他们夫妻收获也大,儿子的少儿险在高中上完,就可以支取,为儿子未来上大学有不少,可起到关键时刻才会发现,其实自己的投保投入,并未在最需要的时候真正发挥出应有的“保障”作用。

即晓洋家是一个大家庭,一家五口,

人身意外后有赔偿的同时,坐享收益。

对于保险公司的险种来说,随着保险业的快速发展,现在几乎是无所不保,并且保障的形式也是多种多样,不仅有投资理财型保障的,而且还有纯保障的。因此,对于既有小孩、老人,又有大人的家庭,在购买保险时就需要谨慎购买,首要的前提是,在购买任何一种保险之前必须读懂自己所购买保险产品的条款,看它究竟属于哪一类,是否适合自己的家庭成员,做到因人而异、对症下药,使以自己最少的钱获得最大保障。同时,保险专家还提醒购买保险的家庭,在购买保险时应对应家庭成员的风险状况和自己家庭的财务状况进行整体客观评估,多考虑持续缴费能力,如此,才能通过自己的理智选择,以适合自己的家庭意外保障家庭在以后的日子里,如果出现意外真正获得“保障”。

(摘自《中国保险报》有删节)

# 理财就是给账户“化妆”

有一天,我请女友吃饭,我去找她的时候,她还在梳妆台化妆。她一边勾勾眼线,一边笑着对我说:“我会化妆好了,稍等我一会儿。”这时,我随手拿起放在茶几上的时尚画刊,里面都是关于女子女友化妆的照片,我拿起另一本,里面还是相同的照片,就问:“你这里怎么都是时尚画刊?”

“你想找宣传理财的杂志吗?我这里可没有。”她用生硬的语气对我说。

“理财不好吗?”好啊,你不理财,财不理你,但是这个理财究竟怎么理,我至今也没有弄明白,而且也不想弄明白,我觉得理财根本就不重要。”

我没想到她说出这样的话,感到很诧异。我想告诉她理财的真谛是什么:理财是对资产的经营,也是人类抵御看不见财务风险和通货膨胀的最有效手段,也是对自己未来的财务负责的规划,所以理财规划是当代人必须具备的一种能力,我目前就是这样告诉她的,可她并不理解,我要怎么说才能让她理解理财的意义理解得更容易呢?也许给她打一个比方形象地说明一下理财的意义,这样效果会更好一些,我看她仍在细致地化妆,就笑着说:“依我看,理财就是给你的账户化妆。”

这时,她停止了化妆的动作,转过头

看着我,长长的跟睫毛圈住的眼波传递着求知信号,她笑着说:“这个说法很新鲜,你能细说说吗?”

“看看那些出席盛大宴会的女士们,无不是浓妆淡抹,艳丽得如同一组组霓虹灯,她们是在推销自己的美丽,展示自己的自信;而那些不化妆的女士是不敢出席这样的场合的,因为不化妆使她们显得苍老、憔悴,那如同古老的线装书般一一展现在大家面前,后果不堪设想。”

我接着说:“你每天化妆是为了增色,那你经常理财是在为你的账户化妆,让你的账户增加光彩。想想看,为什

么有的人每天轻轻松松可以过着富足的生活而有的人整日忙忙碌碌却感到生活的压力。因为前一种人是工作一阵子,投资一辈子;而后一种人是工作一辈子,投资一阵子,或者一辈子不投资。观念决定生活方式,生活方式决定人生结果,我们一定要前一种人。”

“呵呵,你说得挺有意思,我问你,那我们该如何投资理财呢?”

“理财不成功,投资是关键。首先要把握投资的三个属性:流动性、安全性和收益性。就你侧重哪个方面,如果你侧重流动性,那么你可以投资短期银行储蓄、短期国债、短期保本型的银行理财产品,这些产品流动性好,随时可以变现,而且绝对不会亏损;如果你侧重安全性,那么你可以投资中长期国债、储蓄型商业养老保险等,这些投资有固定的收益,非常安全;如果你侧重收益性,那么你可以投资股票型基金、房地产、外汇汇兑产品,但也有些投资有可能带来较高的收益,但也有可能产生亏损。”

她笑了笑说:“原来是这样的啊,待会吃饭的时候,你就看看我侧重哪个方面进行理财。”

“好啊。”我笑着说。

(摘自《中国保险报》有删节)

# 2012 新年理财大礼 给投资者的锦囊妙计

**投资渐遇冷 保险回归保障主题**

今年股市跌跌不休的窘境已直接影响到资本市场。随着资本市场持续低迷,曾为投资新宠的投险受到冷落。“投险正在遭受投资者和保险公司的共同抛弃。”一位保险业内人士无奈地说。投险是近几年十分盛行的一种保险投资产品,其投资账户主要涉及的是股票和债券市场。其中,偏重投资保险账户的表现取决于A股走势。根据华宝证券提供的统计,今年前三季度,投险险账户单月总体平均回报率分别为:-2.05%、2.9%、-0.67%、-1.29%、-2.67%、1.3%、-0.24%、-1.21%、-4.93%。仅2月份与6月份获得正收益。

此外,被称为“保底的债券基金”的万能险,结算利率也并不令人满意。目前,大多数保险公司的万能险结算利率在5%以下,约在4%左右的水平,并没有险藏CPI。

在股市走势尚不确定的情况下,投险和万能险在明年都很难出现前几年收益大涨的态势。相比之下,保底加分红的分红险还是投资保险中相对稳健的产品。而明年,保险公司也将面临产品结构的调整,投资收益下滑将直接导致保险公司销售重心转移。

此外,今年下半年开始,一些保险公司业务方向重新回归保障型产品。保障

型产品一般以意外、医疗险为主。专家认为,保障型保险最适合那些刚踏上工作岗位、收入有限的年轻白领,以及那些刚刚买房、甚至即将步入退休阶段的老年人。这一人群的共同特点是收入固定来源单一,对突如其来的意外抵御能力差,需要保障类别的保险用于抵御风险。

**投资者说**

“怎样保障家庭,日子又不紧绷”

我和我丈夫从每年家庭收入约有20万。之前我们一直在北京租房生活,前年终于在北京买了自己的房子,去年,我们有了可爱的宝宝,二人世界变成了三口之家,生活变得更加忙碌,需要考虑的也越来越多了。

首先,我和老公两人每年收入差不多,都是家里的“顶梁柱”,如果一个人倒下,另一个就很难支撑全家的花销,尤其是现在有了宝宝,工作、生活中的意外风险不得不考虑。其二,本来是赶在近两年房价的最低点上买了房子,不过从去年开始,央行开始了加息,今年又加了三次,导致我们家所背负的房贷包袱越来越沉重。

现在我和老公都处于事业的上升期,俩人收入还不一定会在两年内大幅增加,但支出却很多,如父母赡养费用、正常的家计支出、子女未来的教育费用等。

在这种日子过得“紧巴巴”,家庭财富

很难得到累积的情况下,如何既为家庭买到保障,又能理财好?投资者王女士锦囊妙计

**1 工薪家庭 先买寿险**

一般,购买商业保险,构建理财规划,需要与购买人的年龄和家庭情况挂钩。寿险理财师对王女士的财务状况做了分析。目前,王女士家庭的房贷比例占比较大,可自由支配的资金并不多。

寿险理财师认为,对于工薪家庭来说,购买商业保险的最大意义在于保证家庭的主要收入来源在发生风险时,最大程度地让家庭的各种必要目标仍能实现。所以要以以夫妻二人分别作为被保险人购买定期寿险,每年的保费较少,保额较高,比较适合成长期的家庭。

**2 中产家庭 挑分红险**

相较于一般工薪家庭,中产家庭对于保险的需求会更高,除了寿险、意外险之外,还会购买补充医疗险及具有投资功能的保险产品。但在股市走势前景不明的情况下,如何选择具有投资功能的保险产品呢?

据寿险理财师介绍,目前各家保险公司推出的分红险受到中高收入人士的喜

爱。“对于中产家庭,对新酬延迟支付等财务风险的保障需求较高,分红险则可以为他们提供较好的生活保障。”他说。

自去年以来,兼具保障功能和稳健理财的分红险,成为市场宠儿。有保险产品开发人员表示,分红保险如此强势增长,与目前的抗通胀形势“暗合”有关。

需要注意的是,分红险的收益率,是寿险公司竞争力的因素。而分红险红利直接相关,通常投资收益率越高,年度分红率越高。寿险理财师表示,分红险的分红不能让人发家致富,但至少能



(摘自《中国保险报》有删节)

合众续期百字联

三军竞风流, 争先进, 争荣誉, 敢先破局担日月, 踏歌前行同谱新华章。 翔龙跃虎, 惊涛席卷大风, 同享和合光, 齐心协力兴合众。

四方铁马腾, 大比武, 大阅兵, 勇立潮头经伟论, 使命必达再创新辉煌。 转斗移星, 沧海横流显英雄, 共叙兄弟情, 再接再厉展雄图。

(总公司 汪三寿)

人生

一年三百六十五, 快乐苦痛全都有, 少年转瞬即白首, 梦婆桥头饮黄酒。

五光十色万花筒, 你瞅我瞅也瞅, 浅尝辄止走, 酸甜苦辣全都有。

(天津分公司 刘佳艺)

秋江晚景

黄鹤楼前雨初晴, 水色烟波我照明, 船前渔火彤彤影, 落后芙蓉叠叠盈, 落日秋风晚晚景, 何处飞来白鹤鸣, 渔舟唱晚琴音伴, 孤帆江上遣谁听?

(内蒙分公司 张柏林)

保险情缘

奖杯靓丽熠熠, 徽章金光灿灿, 似乎诉说着荣誉的芳艳, 与一个美丽瞬间。

记得穿梭于里弄巷间, 只为递送一份溢爱心的保单, 难忘与顾客深谈, 也只有儿时相伴, 然而被拒时的羞涩, 已消失在谈笑间, 看到眼前的成绩, 却忍不住目光闪闪。

我们专业进取, 我们诚信勇敢! 烈日阻挡不住我们前进的脚步, 只因顾客安危让我们挂牵。 我们为顾客规避风险, 亲情话语在耳边涌现: “别为意外事故而哭泣, 别为突发大病而伤感, 因为有爱有保险, 为你把眼泪擦干! 别子女教育而惆怅, 别为养老而倦恼, 因为有爱有保险, 理财终身相伴!”

一份责任, 一份爱心, 一份保单。 我们是执着的天使, 不畏酷暑严寒, 为每个人送去切实保障, 是我们最大的心愿。 用心去爱, 只因保险情缘。

(总公司 孙江涛)

《大学》之道 保险从之

最近因工作关系,常有阅读以充电,偶一日,读《四书五经》之《大学》篇,感触颇深!古圣人之智慧,实在高远之至,而今保险之道不外乎大学之道也!今读《大学》之道,想起自己多年的保险之路,深觉有谋而合之意!

所谓“大学”是大人之学问,是相对于“小学”而言,古人8岁入小学,学习洒扫应对进退、礼乐射御书数,15岁入大学,学习伦理、政治和哲学等“穷理正心、修礼治人”的学问,实则是学习如何参与国家政治。 《大学》本是《礼记》中的一篇,《大学》以人的修身为核心,提出:“自天子以至于庶人,壹是皆以修身为本。”格物、致知、诚意、正心为修身的方法。强调人的修养性不只是内省的过程,更是同外物相接触,穷究其物理而获得知识,培养道德品性,完善人格的过程。修身的目的在于齐家、治国、平天下。《大学》认为,治国平天下应以德为本。

保险作为一项利国利民、惠及百姓的伟大制度,它经营着人类的风险管理之大事,肩负着帮助

解决人们一生中所面临的各种难题的光荣使命;真可谓是一项伟大的事业!于是乎作为一个保险人,你就是救苦救难的观世音菩萨!是救世主!首先就应该具备良好的道德品质;处处事事都能站在保户的立场去思考问题,替保户着想;我们所给予保户的计划,应该是为帮助保户解决问题、完成心愿而设计,并不是为了自己的佣金和利益而设计。增员也应该是为行业的发展,事业的壮大而增,不应该是为暂时的考核和收入而增。否则你所做的一切都将变形,都将与保险的真谛背道而驰,更不用说长远的发展和做大做强了。

有了道德品质的保证,才能在某一个领域取得良性的发展而不随便脱离应有的轨道;苟且日新,日日新。在一个良性发展的轨道中不断学习、成长和改变,持续的创新和发展,从而把保险事业不断发展光大;并最终走向成功的完美人生境界。

多年的保险生活也培养了我一种对任何新鲜事物都能敞开心扉的习惯。因为相对来说保险在中国的发展还算是初始阶段,还有很多人对它还不

了解或有误解,而更可怕的,是在他不了解的情况下,表现出对保险的态度却非常强烈;当然也看到很多人因强烈反对保险而遭到严重的后果,因此也让我深刻领悟到,古人为什么会提出格物而后才能知至的理念了。只有详细的探究了事物的原委,洞悉到事物的本质,才能真正的把握它,让其为我所用,并运用自如,从而明确自己能达到一个什么样的人生目标。

有了明确的人生目标之后,才能下定决心,坚定意志,不折不扣的去执行;同时也才能有长远的发展眼光,从大局出发,着眼于未来;也只有这样才不至于偏离事物发展的轨道。比如市场上有这样的人群,为了一时的收入和业绩,抛弃道德底线不择手段;常常是即损害了公司的利益,也损害了客户的利益,更损害了自己的长远利益及个人形象,所谓就意而后正心是也。

当一个人能看明白这一切的时候才能去谈修身,齐家,治国乃至平天下之大事了。在任何一个领域,要想成为领袖,成为佼佼者,能出人头地;首

先必须从小事做起,脚踏实地,一步一个脚印走过来;厚积而后才能薄发,只有通过长期的实践,不断积累经验,并洞察事物之根本,端正做事的态度;从小到大,由弱到强;且必须明白“小胜靠智,大胜靠德”!只有从自身的家人最根本的道德品质开始去修炼,从与身边的家人、亲人、同学、同事相处开始,先学会治理好一个家庭,一个单位,一个小的团体和组织,才有可能进一步懂得如何治理好一个国家或是一个大的团体和组织,乃至征服于天下。只有这样才能在事业上闯出一番自己的新天地来。保险也一直是严格遵循着这样的一条规律和准则来要求每一位想要在行业中长远发展的有志之士;几乎所有的保险业高管都来自于业务一线,并且是一步步一个台阶,凭借着自己的实力不断发展和壮大起来的。在这里每一个人都有机会,只要你自己努力,也许这就是我热爱于保险行业的一个重要原因吧!

(江西分公司 靳晓东)

信念 绿伞 红帆船

献给合众人寿全体营销伙伴

在淋雨的天空中,您是一把伞,阻挡着冷雨打湿衣衫。在飘雪的日子里,您是一盆碳,为瑟缩的身影驱赶严寒。在患者床前,您是利剑,为弱小的生命斩断病魔的纠缠。在老人手中,您是拐杖,为蹒跚的步伐唤回青春的稳健。您是一面金色的盾牌,为形形色色的人们抵挡挡不及的冷箭。您是一道凌空索桥,让徘徊不前的脚步跨过难以逾越的天堑。为健康加一把密码锁,为生命加一道铁栅栏。生命的里程里有您相伴,崎岖的山路会变得平坦。人生的航程里有您相伴,强劲的海中会扬起风帆。不要尝试临渴掘井的焦灼不安。只有未雨绸缪才能为生活添一道亮丽的风景线。让我们怀着真诚不变的信念,撑起手中这把碧绿的伞,扬起船上那抹火红的帆。满怀信心的驶向美好生活的彼岸。用勤劳、智慧和勇敢去拥抱合众人寿辉煌灿烂的明天

(黑龙江分公司 李春雨)

难忘的爱心动



10月29日是我跟难忘也是最兴奋的一天,这天,妈妈单位——合众人寿公司举办“小公益大爱心合众助学行”活动,妈妈决定带我参加。 前一天晚上,我和妈妈去超市买了许多零食,准备第二天带去,记得那天,我早早的就起床了,把准备需要送给妈妈捐助对象的物品放在塑料袋里。当我们急匆匆的来到妈妈公司时,许多爱心人士已经在那里等待了。一切准备就绪后,我们的爱心车队就向目的地暨县

即庙乡小胡小学出发了。坐在车里,我的心情非常激动。猜想妈妈捐助的叫“位阳阳”的小妹妹长什么样?她喜欢我给她的礼物和零食吗? 约十点钟时,我们的车队到达了小胡小学,我们在那儿受到了小胡小学全体师生们的热烈欢迎。我和妈妈去立刻寻找叫位阳阳的小朋友,出现在我面前的位阳阳是一个瘦弱矮小可爱的女孩。我看着她瘦小的身材时,我很难过。我和妈妈上去紧紧拉着她的手,让她坐在我妈妈的中间,然后我把送给她的礼物和零食拿给了她,她开心的笑了。

在聊天中,我知道了阳阳的父母都是残疾人,也了解到阳阳今年上一年级,还得知她成绩非常好,我很佩服这位小妹妹,她在那么贫困的家庭情况下不仅帮残疾的妈妈带小弟弟而且还能取得这

样好的成绩。 捐赠仪式开始了,阳阳和其他小同学兴高采烈地拿到了捐赠的书包和铅笔盒还有捐助小学的现金,脸上露出了笑容。互动游戏开始了,被捐赠的小朋友和爱心人士一起参加了拔河比赛、绑腿跑、老鹰捉小鸡。

吃饭时,我见阳阳把她自己的食物还有妈妈给她的零食一起放进了书包,妈妈问她为什么不吃?阳阳说“留给妈妈和弟弟吃。”多么懂事,善良的小妹妹呀!我真想让她和我一起生活。

通过这次活动,我才真正体会到了帮助别人的快乐,传递爱心的幸福。我希望有更多的爱心人士加入到奉献爱心的队伍中来。让爱的小溪汇成江海。

(安徽分公司 陈玉凤)



摄影园地



(图 山东分公司 张传)



(洱海捕鱼)



(丽江黑龙潭公园雪山景)



(丽江黑龙潭公园)

(小布拉达古)

(图 总公司 李义霞)



我的外婆

外婆是在我读大学时过世的,算算已经十多年了。在我的记忆中,外婆是一个特别爱唠叨的人。小时候,表姐妹、表哥们对外婆的唠叨很是反感,所以也是经常喜欢跟外婆对着干。

记得舅舅家院子里种了两颗大桔树,每年差不多九月份的时候,桔树上都已经长满了绿油油的桔子,虽然这时的桔子吃起来很酸,但对于嘴馋的孩子们来说已经是很大的诱惑了。这段时间,外婆的唠叨也会越来越多,看到我们一次就会跟我们说一次:“现在桔子还没熟,不能摘呀。熟了,外婆会摘下来给你们吃的。”看到说一次,看到说一次,可她不知道,就因为她说这样不停的唠叨,却让我们认识到桔子已经可以吃了!而且越唠叨越让我们惦记着那绿油油的桔子!

然后,终于有一天,几个表哥们决定要去摘几个桔子尝尝鲜了。中午,外婆捉了一遍桔树上的虫子,数了数树上的桔子,然后,搬来一条梯子放在大门口,坐在椅子上看守桔子,嘴巴念念有词,应该是在念佛经。这时,我们的机会来了,因为不到一刻钟,外婆就会坐在椅子上睡着!先去探情况

的表弟此时会跑回来报告,外婆已经坐在大门口了,可以准备行动了。一会儿,大家就鱼贯而入,轻轻松松溜进舅舅家院子里,每人挑了一个桔子,再很从容地离开。我们集合出发和吃桔子的地方基本都选择在外婆老房子的厨房前,舅舅家不远,而且又不会被父母看到。其实,偷摘来的桔子并不好吃,酸的牙都疼。

外婆坐在椅子上睡着了,还发出响亮的呼噜声,头不时地点一下,又抬一下,像啄米一样。忽然,会猛地醒来,嘴里又继续念念有词,一会儿,又打起了瞌睡,甚是好玩。等她完全醒来后,她会去桔子树下再数数桔子有没有少,因为我们偷摘过了。她数着数着觉得不对,会再数几遍,确定少了后,她就会骂一句:“几个麻头鬼!当地的俗语,骂小孩子的”又来偷过了。”而偷吃完桔子后的我们,会尽量不在外婆面前露脸,也不去舅舅家,过几天后,外婆就慢慢忘了,我们又出现了。

等桔子成熟的那一天,外婆会把它都摘下来,然后给自己的子女们一家一家分过去。这时的桔子特别的甜! (浙江分公司 蔡映屏)

合众宝宝 浙江分公司员工陈积群的宝宝照