

内页导读

B3 家庭理财

分解资金周转压力
巧用银行现金分期

内页导读

B4 股市大势

整体保持震荡
仍需控仓应对

Financial City

金融城

本报经济部主编 | 总第 191 期 | 支持单位:上海市金融服务办公室 2017 年 3 月 25 日 星期六 责编:昌 山 视觉:黄 娟 编辑邮箱:xmjib@xmwb.com.cn

ICBC 中国工商银行 上海市分行



陈良:看好养老险健康险未来发展

财经风向标

专注

无论你定义这是一个经济最好还是最坏的时代，至少这肯定是一个竞争最为激烈的时代。能坚持做到独一无二的个人或者公司，并不多。哪怕行业内数一数二的公司，都不敢有一丝懈怠，因为后面永远有不知疲倦的追赶者。胜人一筹的长期优势，来自哪里？

专注把主业做精做细，“笨办法”往往最有效。

前天，中国平安公布年报。在国内金融机构收益增长率趋于平缓的情况下，中国平安去年净利润及内含价值均增长了15%，客户数、客均利润和客均合同数分别增长20.1%、7.8%及8.9%，其寿险新业务价值继续增长强劲。三十而立，磨成一剑。平安以寿险起家，推崇客户迁徙的销售模式。在各业务板块中，保险业务贡献的利润超过一半，银行、资管和互联网金融等业务齐头并进。董事长兼CEO马明哲在发布会上感叹：“平安坚持20年的综合金融战略日趋成熟。”专注于金融，做零售业务，平安一直在从事自己最擅长的事，实践“专业让生活更简单”。

还有脱胎于阿里巴巴的蚂蚁金服，高举“科技加金融”的大旗。一个余额宝，把一只普通的货币市场基金卖成了“爆款”，让大家见识了平台的超强销售能力。既然卖什么火什么，按照常规思路，再迈一小步，自己开发设计“定牌”金融产品也是指日可待的事情。不过蚂蚁金服头脑清醒，本周宣布蚂蚁金服未来会只做技术，支持金融机构去做好金融。同时，向更多金融机构开放“财富号”平台。蚂蚁金服CEO井贤栋此前公开表示：“金融的核心是管理风险，‘科技加金融’是用技术、数据能力去助力金融创新，服务普通消费者和普通商户，提升金融机构的风险管理能力。”有所为有所不为，扬长避短能走得更远。

本周金融城的封面人物为中德安联人寿CEO陈良。安联集团1890年诞生于德国，是欧洲最大的保险公司，在财富500强中长期位居前列。泰坦尼克号沉没后，成立仅20余年的安联赔付了将近7000万马克，濒临破产。正是因为对保险的执着专注，安联才能渡过巨灾、战火等一个又一个难关，最终成为行业的“巨舰”。

村上春树曾经写下这样的句子：“为了只有自己能够认同的，为了无法向他人说明的，为了只有经过长时间才能显现的，我们埋头奔跑。”回头去看那些持续发展壮大成为业内翘楚的公司，甚至“百年老店”，无一不拥有远处的理想与现实的坚守，然后认定目标专注前行。这段埋头奔跑的路，可能要十年二十年，甚至更长，然而岁月永远不会辜负那些努力。

首席记者 谈璎



■ 中德安联首席执行官陈良

首席记者 谈璎 文 本报记者 胡晓芒 摄 详见 B2·封面人物>>

2015 年我国保险密度（人均总保费）为1770.88 元/人，保险深度（总保费与 GDP 比率）为3.59%，远低于发达市场水平。根据“新国十条”设定的目标，到 2020 年，我国的保险深度将达到5%，保险密度将达到 3500 元/人。

担心养老金不足以保证退休生活质量，害怕突患疾病使家庭无力承担医疗费用，中国的老百姓多多少少存在这样的焦虑。对此，保险是不可或缺的社会“稳定器”。保险具有分散风险的功能，这是区别于其他金融工具的独特优势。近年来，从行业监管层到保险经营主体，要求业务模式转型和回归保障的呼声不断高涨。当市场进入

到精耕细作阶段时，稳健经营、专注于保障性产品的险企就具备了突出重围的优势。

中德安联将继续聚焦业务转型与管理变革，养老险和健康险是重点发展的业务方向。比如，养老险、长期护理险和寿险能不能有所突破，合在一张保单上，自己用不上还能传给下一代；再比如，设计一家三口能共享的重疾险，保障额度全家共用，价格明显低于单个人购买。还比如，设法让产品具有更大的灵活性和便利性，由客户根据自身需求来设计保单，随意搭配所需险种，真正做到量身定制。

——陈良

更多精彩内容请关注：



新民金融城



上海花城