



资讯速递

交通银行 私人银行跨境服务启动

本报讯 近日,交通银行河南省分行正式启动了“沃德财富私人银行跨境综合财富管理”服务。此项服务的推出,标志着交通银行私人银行服务进入了全新的发展阶段,境内外的私人银行客户将在原享有的专业、高端服务基础上,充分体验全新的跨境综合财富管理,这是交通银行集团“两化一行”战略的重要实施内容之一。

目前,交通银行沃德财富私人银行跨境综合财富管理已形成业内领先、境内外联动互通、服务覆盖广泛的多元化、综合化体系,强调“将您的财富放在最佳位置上”的服务理念。交行人士表示,未来,交通银行沃德财富私人银行服务还将不断探索,因时而变,顺势而为,以客户为核心,不断创新,致力于最大限度地提升客户尊贵体验及满意度。(王震)

招商银行 青年精英财富论坛举行

本报讯 近日,招商银行私人银行第三届“青年精英财富论坛”在深圳举行。每年秋季,招行私人银行举办的年度“青年精英财富论坛”都将邀请来自全国各地和海外的青年精英们参与活动。本次有27名年轻人会聚在一起,探讨海外投资、家族的财富与接班、领导能力以及社会责任。他们都是家族资产在1亿元以上、年龄为25~32岁的企业继承人,其中大部分人已经开始掌管企业运营,并拥有优秀的海外学习和实习背景。

在为期4天的活动中,青年精英们在分享家族企业传承与创新的经历的同时,也学习了财富管理私人银行的专业知识,并通过招商银行搭建的平台进行了充分的沟通与交流。本次论坛的主要内容包括“私人银行服务与全球投资机会分享”的主题演讲,主题分别为“家族企业的上市之路”、“如何参与海外投资”、“利用私人银行实现个人和家庭财务目标”、“中国企业家精神”、“如何在家族事业中发挥第二代的作用”、“青年精英的社会责任”6个分论坛讨论。

招行本次论坛还为青年精英们准备了艺术品收藏、高级珠宝赏鉴与社交搭配、红酒品鉴、“海纳百川,心容天下”帆船竞技赛等一系列的活动。青年精英们通过论坛结下的友谊有助于他们形成自己的财富社交圈,这也将助力他们未来的商业活动。(王震)

光大银行 在苏宁电器刷信用卡享优惠

本报讯 9月9日~10月9日,中国光大银行信用卡持卡人至苏宁电器郑州各门店(含新密店、巩义店、上街店)以及洛阳苏宁电器各门店,焦作苏宁电器各门店,在光大银行指定的POS机具上刷卡满1500元进行6期或12期的POS分期业务,可享0利息0手续费优惠。

光大银行信用卡业务发端于2004年,是国内较早开展信用卡业务的股份制商业银行之一。自发卡以来,光大银行信用卡中心秉承“以客户为中心”的宗旨,根植于中国传统文化,通过促进产品创新、提升服务品质,推动了品牌经营,实现了规模化发展,最终确立了在一个细分市场的比较优势,走出了一条独具特色的信用卡经营之路。2011年7月6日,光大银行信用卡累计发卡量突破1000万张,成功跻身国内信用卡行业第一阵营。(刘风节)

兴业投资 理财讲座郑州站开讲

本报讯 9月18日,兴业投资首席分析师吴迪,兴业投资中国区市场部总监杨远懿与投资者相约郑州,现场解读黄金、外汇市场的走势,全方位分享投资交易技巧,寻找当今通胀严峻利率时代下的财富之道。针对当前热门投资品种,投资方向、交易技巧、市场趋势等投资者关心的问题,专家们在现场一一解答。

据悉,本次理财讲座是兴业投资“赢家时代”全国宣讲系列郑州站部分。兴业投资已在北京、成都、西安等地成功举办多场讲座,目前已累计为上万名投资者送出专业讲解和贴心服务,成为行业内具有影响力的权威主导品牌。

据了解,兴业投资隶属于恒兴业集团,是专业的金融服务提供商,一直以来致力于客户利益的最大化,努力帮助客户实现资产保值增值。此次在郑州举办的理财讲座,为广大投资者深入了解当今金融市场形势,增强风险意识及达到资产财富保值增值等方面提供了帮助。(任文)

中国银联推出境外紧急现金支援服务

本报讯 近日,中国银联宣布,即日起向银联卡持卡人提供境外紧急现金支援服务,提升对银联卡持卡人海外出行的服务保障。

境外紧急现金支援服务面向所有合作机构发行的银联信用卡(即卡面仅有“银联”标识,且卡号以“62”开头的信用卡)。当持卡人在境外发生紧急情况,可拨打所在国家和地区的银联免费服务热线或国内发卡行客服热线,申请紧急现金支援。在

验证持卡人身份并获得发卡银行授权后,持卡人可前往附近的服务网点领取紧急现金,最快可当天领取(根据发卡行授信与服务网点实际情况而定)。

目前,此项服务在中国游客经常到访的17个国家和地区的34个网点首批先行开通。这些网点分布于亚、欧、北美和大洋洲,分别是中国香港、澳门和新加坡、泰国、菲律宾、越南、柬埔寨、印度尼西亚、澳大利亚、韩国、英国、法国、德国、意大利、

卢森堡、俄罗斯、加拿大。具体网点地址、网点营业时间以及银联当地免费客服电话等信息,可在银联官方网站www.unionpay.com的“境外用卡”栏目中查询。

近年来,银联全球受理网络不断扩大,目前已延伸至亚洲、欧洲、美洲、大洋洲、非洲等境外110多个国家和地区。在此过程中,中国银联不断完善产品和服务体系,致力于带给持卡人更加优质、贴心的用卡体验。(王震)

购买银行理财产品 莫忽视风险

本报记者 王震 张世豪

理财产品“天天见”

近期,国际、国内资本市场波动不断,股市、基金等主要投资市场表现不佳。百姓个人资金集中流入一些新的或较为稳妥的投资领域,使得银行理财产品发行水涨船高,一起高涨的还有投资者的购买热情。一位普通投资者李先生说,以前来银行的时候,工作人员会详细地跟你介绍各类理财产品,而如今银行理财产品的负责人只重点接待VIP客户。

高收益率大比拼

今年以来,央行五次上调存款准备金率,大型金融机构存款准备金率升至21%,这一剂猛药使得银行的信贷资金严重受限。为了满足客户的贷款需求,追求利润,银行试图寻求其他方式将信贷资产表外化。同时,央行不断加息,人民币一年期定期存款利率已高达3.5%,银行为了吸引客户购买理财产品,大幅提高理财产品的收益率。

理性看待预期收益率

按照监管部门的要求,除了银行储蓄以外,其他多数理财产品均要用“预期收益”来表示,投资者应注意预期年化收益并不等于实际收益。

银行发行理财产品时,会根据理财产品的结构和当时的市场条件给出一个预期收益率。业内人士表示,从理财的角度来说,任何机构或个人对市场走势

“能卖的掉为什么不卖?银行理财产品火是因为客户的需求,而不是银行自己在搞理财产品。”这是在被问及为什么银行理财产品发行火爆时,某大型银行理财部负责人的回答。

以往银行里随处可见的保险、基金等其他产品的宣传单,不知从什么时候开始已经被淡忘了。满眼的银行理财产品俨然成了目前最火的“主角”。记者从多家银行网银上看到,银行理财产品一般都采取滚动式发行,即募集期结束马上会有新的产品面世,基本算是“不间断式销售”。

去年,30天左右的理财产品收益率大约在3%左右,今年平均都在4%以上;今年4月,一年期产品预期年化收益率还是4.4%左右,但如今,一两个月的产品很容易就能达到4.8%。尤其在月末、季末等关键时点,银行理财产品的收益更是水涨船高。普益财富最新监测数据显示,8月初共有278款银行理财产品到期,其中有213款公布到期收益率且实现最高预期收益率,多款理财产品到期收益率超过5%。这个收益算是相当可观了。但业内人士告诉记者,这还不算最

高的。“凡是在银行网银上公开披露的,肯定没有那些不公开信息的收益高。”绿城一位业内人士向记者透露,换句话说,有些更高的收益,银行并不愿意公开。

某银行理财师刘先生表示,今年货币政策一紧再紧,尤其是“存准金新规”令部分银行几乎“无米下炊”。目前发行的银行理财产品投资方向大多都是债券、票据以及银行间票据等,资金面的紧张让拆借利率也一路上涨,这直接推高了银行理财产品收益率。

并非同一个概念。一般来说,在理财产品到期后,款项并不是立刻就能打到客户的账上,银行一般会有3~5天的结算时间,然后才会将资金打到客户的账户中。如果遇到节假日,银行结算的时间还要长一些。

对此,有理财分析师建议:投资者在购买理财产品时要了解自己的风险承受能力,了解所要购买产品的投资方向、产品的风险以及投资币种。投资者一定要在自己了解的基础上去购买理财产品,不能盲目相信理财经理宣传的高收益率。

的判断是不可能百分之百准确的,理财产品会有一些的可能性实现零收益或者负收益。

从银率网发布的8月份到期的各银行理财产品信息中,记者发现有几个理财产品实际收益率与预期收益率相差较大。如某银行发行的理财产品预期收益率6%,实际收益率仅为0.36%。正所谓“投资有风险”,投资者在选择理财产品时不能太迷信预期收益率。

另外,一些投资者以为理财产品到期,资金就可以打回自己账上。但实际上,到期日与到账日

保险资讯

恒安标准人寿 2011 客服节启动

本报讯 近日,恒安标准人寿保险有限公司启动了以“心服务,倍幸福”为主题的2011年客服节。客服节围绕“安全、健康、幸福”的核心内容,通过客户回访、专家讲座、书画摄影比赛、健康咨询等系列活动,进一步提升客户满意度和忠诚度,树立恒安标准人寿的服务品牌,打造企业核心竞争力。

据了解,恒安标准人寿自成立以来不断提升服务品质。先后推出新业务VIP绿色通道服务、电话预约回访服务和“及时慰问送去爱心、指导理赔关怀贴心、快速理赔专业舒心、全国通赔客户省心、结案通知使您安心”的“五星级”零障碍理赔服务项目,得到了广大客户和社会各界的好评。

又讯 近日,恒安标准人寿保险有限公司推出“恒安标准幸福基金健康保障B计划”,该计划是由恒安标准幸福基金终身寿险(分红型)(B款)和恒安标准附加幸福基金提前给付重大疾病保险(B款)组合构成。公司相关负责人称,作为一款专业的健康保障组合产品,该计划能够充分发挥寿险的核心功能,为客户提供包括重疾、养老、身故、全残在内的多重保障功能,且保障期间伴随客户一生,解决客户的后顾之忧。据悉,该计划中的分红保险采用英式保额分红方式,年度红利直接增加至保险金额,且增加的部分也作为以后各年红利计算的基础,使得客户身价逐年增长,在保险合同终止时,客户还可以现金方式获得一笔终了红利,两种分红,各有所长,积极抵御通胀风险。(赵洪涛)

阳光人寿保险 联合淘宝网再推优惠活动

本报讯 日前,阳光人寿保险联合淘宝网,继“69元机票、酒店”秒杀活动后,又推出“购买机票+保险,抽奖送豪礼”活动,即在方便客户在线订购机票的同时,又提供航空意外险的保险保障,满足商旅人士的全面需求,更有惊喜的时尚豪礼相送。

据悉,此次活动时间为9月14日~9月28日,凡此期间在淘宝网成功订购航空机票加阳光航空意外险的旅客,即可参加抽奖,有机会获得IPAD2平板电脑和阿里云手机,总计19台。活动开始首日,已抽取5名幸运旅客,并送出5台IPAD2平板电脑;每日抽取1名旅客,赠送1台IPAD2或阿里云手机。

据了解,随着十一长假的到来,回家探亲、旅游的朋友已经开始行动,又一轮的客运高峰日益临近,伴随着人们安全意识的增加以及消费习惯的改变,越来越多的人开始关注出行保障和习惯于在网上订票。此次淘宝网和阳光人寿保险联合推出的“购买机票+保险,抽奖送豪礼”活动满足了时尚人士的出行需求,为他们的生活带来了便捷。(潘学恒)

阳光产险 上海完成“闪赔”服务第一案

本报讯 近日,阳光产险上海市分公司接到一客户出险报案。经过现场查勘,查勘员很快完成了事故出险原因认定工作,核定了损失金额,并判定该案件符合公司“闪赔”案件要求,用时不到50分钟便完成了此案的查勘、定损、结案、支付工作。

值得一提的是,该客户是享受阳光产险“闪赔”服务的第一位网络车险客户。据悉,“闪赔”这一全新理念是一项针对小额赔付推出的快速理赔服务,由阳光产险于8月30日正式推出执行,即:“阳光e车险”客户,专享5000元以下(非人伤)案件,免单证,报案24小时内赔付。如有延时,还将对阳光产险执行实际赔款金额的100倍罚息。

阳光产险相关负责人表示,“闪赔”服务标准大大提升了国内车险行业现行的服务标准。相较于以往各家保险公司车险快速理赔举措中“资料齐全”的硬性要求,阳光产险此番推出了真正能够实现快速理赔的“免单证”概念:车主可以先拿到赔款,阳光产险理赔人员将协助补办汽车修理发票等相应理赔资料,此举给车主带来了前所未有的便利。这是阳光网络车险在车险服务概念和服务理念上的一次重大突破,是真正以客户为中心的服务创新举措,打破了行业现有服务规则。阳光产险本次“闪赔”服务标准的推出对于整个行业来说,不仅是一次真正从客户利益角度出发服务创新,更是一种颠覆性的大胆尝试和行业创新的推动。(徐阳文)

“存款变保单”何以屡屡上演

案例:到银行存钱,没想到自己的存款竟变成了保单。市民王先生称其近日到某银行支取一笔定期存款时,被告知其当时所办理的并非定期存款而是三年期保险,如果想要支取这笔款项,不但拿不到一年的存款利息,还要交一笔违约金。

今年5月20日,市民熊女士来到某银行,准备存款两万元。当时,该支行项目经理张经理向其介绍,存款不如购买某保险公司推出的“红利发”两全保险(分红型)。熊女士不太愿意,称自己这两万元最多存一年,一年后需取出。张经理称,购买了红利发两全保险后,钱一直都在账户上,随时可取。对金融产品不熟悉的熊女士经不住对方的劝说,想着反正随时都可以取出来,就将两万元购买了红利发保险。不料,过了一段时间后,当地准备把钱取出来急用时,被银行告知,她的两万元存款目前已成为为期10年的红利发两全保险金,如果一定要退保保险产品,需交纳1000多元的“磋商费”。

保险销售环节的种种“乱象”,多是以“利诱”、“欺骗”等方式达到销售保险的目的,深受消费者诟病,并且已经成为保险投诉的一大重点。

有消费者在网上也“晒”出了自己的经历。某银行工作人员称要给金卡会员回馈一份保险,并表示该保险不用另外付钱,只需每个月把零钱存起来即可。同时,银行将向该用户赠送一份医疗险。当该用户要签订一份保险合同文本时,对方却表示要先确认一遍流程,然后就会将合同寄出。

专家指出,看似“波澜不惊”的介绍,其实却潜藏着几个问题。首先,不用另外付钱其实是偷换概念,将原本的年缴保费转化为每个月存入一定额度的零钱,所谓的存钱送保险实际就是花钱买保险。其次,确认流程实际就是确认投保流程,消费者一旦在接下来的询问过程中做出同意或认可之类

的表态均会被认为是接受该保险合同,银行便可以从中扣钱。

销售误导一直是保险业的“顽疾”之一,从夸大保单的投资收益,到忽悠消费者银行存款变保单,或者将保单与贷款捆绑等现象时有发生。近年来,监管层在治理方面下了很大力气,出台了包括电话保险销售、银行保险销售、保险产品售前风险提示等一系列规章制度,效果比较明显。但由于销售误导问题毕竟涉及到保险业发展中的一些深层次弊端,因此不可能一蹴而就。

眼下不少人在买股票、投资基金、购房产上都希望得到高回报率,买保险当然也不例外。殊不知,保险的功能本来是保障,理财功能只是其中一个很微弱的附加功能。

事实上,保险产品与银行等其他金融机构的理财产品是不能直接进行比较的,保险最本质的功能是保障,不能单看

收益率。

对此专家建议,首先要提升保险公司自身的服务质量,通过完善的售后服务留住客户,特别是要加强续期保费的收缴工作,避免出现“孤儿”保单。银保渠道方面,则应加强对银保销售人员的素质和销售技巧培训,对可能存在的误导销售环节进行排查,加强管理。

其次,保险机构要摒弃急功近利的发展模式,改变那种以保费论英雄,以规模定升降的考核方式,重视业务质量,靠满足现实需求的好产品去占领市场,增强核心竞争力。

最后,创新是改变市场竞争对比力量的利器。如果一家保险公司能在产品设计和保险服务上做到“人无我有,人有我新,人新我精”的话,还需要用诱饵和误导的方式去争夺市场吗?对于银保产品销售,消费者首先要确认自己的实际需要,同时对于过高的收益承诺要保持足够的警惕。 世豪