

# 黄金周出游 别忘买保险

## 出行方式不同,买保险也有讲究,跟团最好买双保险

□见习记者 倪子

随着“十一”黄金周的临近,人们开始设计各种旅游计划,不过,也有不少人正为买什么样的保险心烦。保险专家提醒,现在旅游保险产品丰富,但是选择起来也需技巧。



### 选择合适的保险产品

随着旅游项目和方式不同,旅游险品种也越来越丰富,责任范围从人身意外伤害到行李遗失、财产损失等应有尽有,有保

险公司就推出一款包含“航班延误”的责任意外,为出国旅游提供更多保障。而针对自助游,多家保险公司推出了“自驾车

意外伤害保险”产品。在选择保险产品时,旅客可以根据不同目的地选购保险。对于出境游的旅客而言,不同国家对前往的

国外游客签证有不同要求,有的国家对险种、保障额度均有明确要求。这就要根据自己的情况进行选择。

### 跟团要买“双保险”

旅游保险分为旅行社责任险和旅游意外险两大类。需要提醒的是,不要以为购买了旅行社的责任保险已经足够。旅行社责任险是国家旅游局明确要求旅行社必须投保的险种,对由于旅行社过失或疏忽造成的游客损害承担责任。旅行社责任险只

负责旅游行程范围内的风险责任,如果旅客不按照旅行社的安排而自行活动发生意外伤害,或者旅行途中突发疾病,该保险并不承担赔偿责任。

由于个人原因、自然原因对游客造成的伤害,只有旅游意外险可以担负赔偿

责任。因此,参加旅行团的游客,除投保旅行社责任险外,最好补充一份旅游意外险,这样才能把意外事故带来的经济损失降到最低。根据旅行频率和时间长短,游客可以选择一次性保险,也可保一年的意外险。现在保险公司提供全年交通意外

险,保费仅仅100元左右,让游客在该年的任何时候享有交通意外保障的权利,对于频繁出游的游客来说省事省力。而意外险多属短期险种,保费较低,一般不需要体检,条款也相对简单,因此是比较适合在线投保的险种。

# 光大银行 三种理财新品上市

□见习记者 倪子  
通讯员 李景辉

在投资者为后5000点时代的投资方向迷茫的时候,光大银行推出了“同享二号”、“同赢五号”和“同赢十号”产品二等一系列理财新品,为市民献上了一份丰盛的理财大餐。

#### A+H 跨境配置 光银中华精选产品

光大银行联合海富通基金公司,推出了“同享二号——光银中华精选”产品。该产品是国内首支采取跨境资产配置的基础化产

品,独特的A+H配置兼顾了内地和香港两地市场的投资机会。以内地为核心,以最熟悉的香港市场为落脚点,并逐步向其他大中华区内市场外延式的战略布局使得“光银中华精选”具有极其广阔的成长空间,而中国经济的飞速发展将成为该产品收益的最有效保证。本产品拟募集资金不超过人民币30亿元,其认购及管理费用将低于目前市场基金产品的平均水平。

#### 精选基金 同赢五号产品

光大银行目前正在销售“同赢五号”产品二。该产品

是光大银行推出的第二只投资于国内二级市场的基金宝(FOF),主要投资于各类证券投资基金。期限最长2年,每半年为客户提供一次开放机会。客户和银行均有提前终止的权利,资金流动性与传统银行理财相比较。据光大银行的理财专家介绍,购买“同赢五号”产品的投资者等于一次性购买了“一篮子基金”,有效降低了非系统风险,它具有配置灵活、攻守兼备、风险适中的优势。

#### 规避风险 同赢十号产品

新股申购理财已成为投

资者稳健投资的重要渠道之一。上半年网上新股认购年化收益介于8.4%至10.7%之间。光大银行的理财专家分析,在当前股市震荡加剧的情况下,“打新股”相对于直接炒股风险小很多。中国光大银行发行的“同赢十号”产品二就是一款新股申购型理财产品,理财期限为1年,预期年收益率为5%~10%,上不封顶。与“同赢十号”产品一不同,该产品主要特点是担保人以其所有本金及收益为限为产品投资者提供收益保证,使本产品的风险评级大大降低。

## 工商银行 网站获评测第一名

笔者日前从工商银行河南省分行营业部获悉,工商银行网站在《中国本土银行网站研究报告》评测中,以最高评分获得第一名桂冠。该报告是由国脉互联咨询公司在《电子商务世界》杂志主办的第三届“中国电子支付高层论坛”上首次发布的。报告对14个全国股份制商业银行网站、26个省会城市商业银行网站及40个非省会城市商业银行网站进行了综合评测,工行以89分的最高分获得第一。报告称,工行网站建设已经达到优秀水平,各方面功能建设比较全面,领先地位突出。

许磊 李丰收 武建选

## 建设银行 签约警银共建活动

9月25日,建行河南省分行与武警河南省总队举行了警银共建签约仪式。双方就警民共建、资金安全管理等方面签署了多项合作协议。据悉,双方将进一步加强警民共建,共同支持地方经济发展和精神文明建设。武警河南省总队将选择建行作为主办银行,办理资金结算、电子银行、代发工资等各项银行业务;建行也将提供优质高效的金融服务,配合武警河南省总队提高资金使用率,加强资金安全管理。此次签约,标志着双方合作从此全面提升和深化,进一步延伸双方在社会上的影响力。

杜红升

## 生命人寿 再次捧得大奖

日前在上海香格里拉大酒店举行的第四届国际金融论坛中,生命人寿获选“2007中国十大成长金融服务机构”奖项,总经理李钢获选“中国金融年度新锐人物”称号。李钢作为中国保险业的唯一发言代表,说明生命人寿的发展势头和经营理念已经引起中国金融领域的高度关注。组织方表示:作为中国保险业新兴公司的代表,生命人寿的成长模式具有一定的示范意义,生命人寿的经营思维对金融企业的发展具有高度借鉴价值。

冯琪

## 阳光财险 荣获三项大奖

日前在香港举行的“第二届亚洲品牌盛典”上,阳光财险荣获“亚洲500最具价值品牌奖”和“亚洲十大最具影响力品牌”大奖,其董事长兼总裁张维功荣获“亚洲品牌十大最具影响力人物”大奖。据悉,“亚洲品牌盛典”由亚洲国际名优品牌认证监督管理中心发起,香港《亚洲经济》杂志社、中国国务院国有资产监督管理委员会研究中心、人民日报社《中国经济周刊》等单位共同主办。

郑惠文

# 广发银行“真情理财大学堂”取得丰硕成果

为适应个人理财市场需求,8月初,广发银行推出“真情理财大学堂”活动。郑州分行在李兴智行长、赵挺副行长的带领下,一场大规模宣传营销活动在各支行全面展开。

**真情花絮:**  
**花絮一:**分行营业部新员工王莹莹带发资料饮品,一站就是两个多小时;“讲师”徐向经理,因紧张曾差一点被换掉,但她坚持:即使不让我上,下来后我要对着全行员工再讲一遍,我觉得我行!

**花絮二:**嵩山路支行冯喜玲行长和杨柳副行长利用周六周日叫上主讲司磊和徐翠萍,一遍又一遍地练习;尽力在讲课时做到声情并茂。

**花絮三:**科技支行邵强行长提前安排、部署,吴恒兵副行长亲自担当“真情理财大学堂”主

持人。当晚活动结束后便有一位李姓客户转入支行40万元,并购买了银华选基金。

**花絮四:**郑花路支行给客户礼品赠送布艺小老鼠,寓意让大家从现在开始“鼠”钱,有“鼠”不尽的钱,“鼠”不完的钱。

**花絮五:**安阳支行现场5台机器都满足不了客户的需求,申学清行长指挥大家二楼上网机器全部开放以供客户使用,有的客户签约到晚上11点钟才离去。

**花絮六:**新乡支行连续办了两场“真情理财大学堂”,周钢行长到场并发表欢迎词,段巧玲副行长亲自担任主持。分行个人银行部姬武装总经理、刘芳经理和大厅经理组成的专家团队进行现场答疑。

#### 真情收获:

8月8日晚,分行营业部

组织第一次“真情理财大学堂”活动,总行聘请的麦肯利顾问公司派专人进行预演指导,毛锦总经理、李建伟副经理、李健副行长也在现场进行了集体观摩。现场客户签约率达80%以上。

8月20日晚,在安阳支行申学清行长和郑洁副行长亲临现场,现场办理薪+薪6户,金额27万元;储蓄存款新增217万元。8月27日晚,嵩山路支行基金销售400多万,定期定投开户76户,薪+薪1号签约106万元。

8月28日晚,郑花路支行在李志刚行长的欢迎词中正式开课,由张丽副行长主持,最终成功实现:新开户43户,收现金173万元,基金销售93笔,金额10288万元;

定期定投26笔,计12万元;薪+薪季结型2笔,计12万元;薪+薪1号3笔,计18万元。预约定投23户,预约基金389万元,基金销售185万元。

8月23日晚,科技支行当晚销售基金定投业务15户,金额121万元;购买基金51户,金额2345万元;薪+薪6户,金额27万元;储蓄存款新增217万元。

8月27日晚,嵩山路支行基金销售400多万,定期定投开户76户,薪+薪1号签约106万元。

8月28日晚,郑花路支行在李志刚行长的欢迎词中正式开课,由张丽副行长主持,最终成功实现:新开户43户,收现金173万元,基金销售93笔,金额10288万元;

定期定投26笔,计12万元;薪+薪季结型2笔,计12万元;薪+薪1号3笔,计18万元。预约定投23户,预约基金389万元,基金销售185万元。

8月29日晚,金成支行王晓星行长和余志红副行长都亲自到场;白涛副行长带领客户经理专程从异地赶来参加这次活动;销售基金定投业务21户,金额11万元;基金开户23户,交易金额152万元,中信基金40万元;薪+薪4户,金额221万元。

新乡支行开展活动后,又安排了一次“真情理财大学堂”教师专场。两场活动客户签约率分别达到80%和90%以上。京广路支行在张宣义行长和王洪新副行长的主持下,销售薪+薪产品52

万元,薪+薪1号销售1300万元,预约800万元;各类基金产品销售共202万元,办理定期定投22份。

东明路支行在王尚武行长的带领和张舒副行长的主持下,现场办理基金定投24份、基金8份,预约20份,金额150多万元!

在此次活动中,18场“真情理财大学堂”共计销售了基金定期定投467户,营销薪+薪2500万元,销售基金4200万元,新开户208户,并且吸收储蓄存款410万元,取得了丰硕成果。

广发人的“真情理财大学堂”活动成功地为客户铺就了生财之道,同时也为个人业务的发展打开了通路,祝广发人的真情永继,愿广发的客户永远生财有道!(常星)