

郑州晚报

BAOXIAN ZHITONGCHE

保险直通车

长城保险
GREATWALL LIFE

暑期旅游如何选择保险

暑期来临,又一个旅游高峰也将随之到来。无论是自助游还是跟团旅游,旅游途中风险无处不在。有保无忧,作为时下最多的旅游组合,家庭式旅游应该如何选择保险?长城保险从以下几个方面为您“支招”:

旅游意外险不可不买

如果全家跟团出游,一定会听说旅行社已经投保了旅行社责任险。不过,这并不说明您有足够的保障了。旅行社责任险承保的是在旅游业务经营活动中,致使旅游者人身、财产遭受的损失。这个普及型险种,承保的只是旅行社的责任,不在旅行社安排活动

范围内的游客出意外,则不予赔偿。因此,不管是不是跟团旅游,最好根据不同的需要自费购买一些旅游意外险。

境内游应考虑出游时间

出外旅游最有可能发生的是交通工具风险。如果全家跟着旅行社一起短期出游,交通工具的意外基本可由旅行社责任险解决,那么就要特别关注这期间一些其他的风险,比如老人、孩子可能发生的急性病的意外保障,还有上面提到的不在旅行社安排活动范围内的意外保障。如果是自助游,则所有风险都要考虑到。这两种情况都可以选择搭配短期旅游意外险或保

障时间稍长的一年期意外险。

境外游“紧急救援”最重要

境外旅游人生地不熟,语言又不通,遇到困难时,救援的需求是最迫切的,比如行李护照丢失时能马上联系到热线帮助,突发急性病时能够紧急安排就医。因此,选择境外旅游险首先要考虑遇到困难是否马上能联系到专业的机构得到救助,也就是说,要考虑救援项目是否完善,救援渠道是否可靠。市场上不少保险公司都跟专业的全球救援机构进行合作,能为客户提供热线服务、安排住院就医等诸多境外救援服务。

本栏目由长城保险河南分公司联办

—| 银行资讯 |—

中信银行 大力推介外汇业务

6月13日,中信银行在郑州举行了2008年外汇业务战略客户高层论坛。中信银行总行欧阳谦副行长、郑州分行窦荣兴行长等与宇通集团、风神轮胎、河南金龙铜管公司等上百家河南企业家参加论坛。郑州是该论坛在全国的第二站。

依托总行专业化的业务背景,国际业务一直是郑州分行的特色业务。截至2008年5月底,分行实现收付汇量5.3亿美元,较去年同期增长160%,在郑州同业中排名第二,市场占有率达到20%,一些单项业务已达到郑州市场份额的70%。王海伟

浦发银行 投行业务吸引企业

6月11日上午,浦发银行郑州分行重点投行业务推介会在兴亚建国饭店举行,河南投资集团、中孚实业、郑煤集团等近30家企业应邀参加了推介会。

推介会重点内容是再融资银团和债务管理工具。浦发银行已经或正在逐步建立包括再融资贷款、中长期贷款、流动资金贷款等丰富的银团产品线和一揽子解决方案。作为银团贷款与交易委员会常委员,浦发银行积极参与制定银团贷款标准文本、银团贷款公约、创新产品标准等行业规范性文件,除各大中资银行以外,浦发银行已经和渣打银行等十几家外资银行建立了战略合作关系。

何长青

工商银行 开展营销活动

结算与现金管理业务是工行的核心产品和支柱业务之一,为维护 and 巩固客户关系,鼓励客户选择工商银行作为主要结算银行,使客户体会到工行结算与现金管理便利与优势,树立工行结算与现金管理业务和黄金业务的品牌形象。加速提升结算与现金管理业务的核心竞争力,打造中原第一结算银行和最佳现金管理银行,工行河南省分行近日开展了“工行结算积分,真情真金回报”有奖专项营销活动。本次活动设特等奖、一等奖、二等奖、三等奖、鼓励奖五个奖项,其中特等奖由工行河南省分行统一设置,奖品为20克重的“工商银行如意金条”。李丰收 武建造

中青年如何买保险?

保险技巧

人生各个阶段都要承担不同的社会责任。从保险的角度来看,一个人在人生的每个时期都必须为自己做好“风险保障”,中青年做好“风险保障”尤为重要。

25岁~30岁:定期寿险+意外伤害保险

这一阶段的年轻人正处于创业期,此时的保险需求应以自身保障为主。在创业的前几年收入还不是很稳定,主要的风险来自意外伤害。因此选择定期寿险附加意外伤害保险较好,发生意外事故或因疾病身故后,可以为家人提供一笔资金或基本的生活费用。

在这个时期的年轻人可暂缓考虑养

老保险,不妨等收入比较稳定时再根据财力购买。通常,各家保险公司都开发了具有自身特色的寿险和意外伤害保险,而且附加意外伤害险一般年交保费仅几百元,“年纪越小,保费越便宜”。

30岁~40岁:投资分红类寿险+意外险+少儿险

该阶段的年轻人有了孩子后,对下一代的培育将成为整个家庭最重要的事情。此外,夫妻双方任何一方发生意外,对整个家庭以及孩子人生的影响都是很大的,所以这个阶段是人身保险需求最高的时期。

首先需要从整个家庭的风险角度选择保险产品,投保以家庭主要经济支柱为主。夫妻双方可选择保障性比较高的终身寿险或两全保险,并附加一定的医疗险和意外险。

其次再选择为孩子投保。为孩子购买的保险可以以教育基金为主,现在保险公司对少儿险的设计都包含了为孩子未来各阶段提供发展资金的条款。但值得注意的是,不要只为孩子投保而忽视了对大人的保障。如果大人出现意外,为孩子购买保险的保费将无人承担。不能按时交纳保费的话,孩子将不能享受到相应的保险利益。

晚报记者 倪子

水费,电费,燃气费,有线电视费……这些每个月都让你烦心的费用,以后足不出户就能全部缴清了。日前,本土银行——郑州市商业银行全面搭建起代缴服务系统,再次巩固了其“市民银行”的地位。纵观全国,走“市民银行”之路,正成为国内城商行的腾飞之道。

郑州商行 鼎力打造“市民银行”

举措:水电气等费用可一站式缴清

日前,郑州市商业银行(以下简称郑州商行)代缴水电费业务正式开通。至此,一个涵盖“电、气、水、话、电视”等各种居民生活必备缴费项目的郑州市民生活代理业务体系已基本形成。

这也意味着,郑州市民每个月可不必一趟趟地“跑银行”,足不出户就能完成日常生活的各种缴费。

据了解,自2000年起,郑州商行便开始着力建设市民生活代理服务体系。从代办行政事业收费及罚没收入缴纳开始,相继开通了燃气费、自来水费、网通话费、移动手机费、联通手机费、有线电视费、城镇居民医疗保险、地税、公交IC卡充值、行政事业性收费、代收广发还款等代缴业务等,服务内容涉及居民生活的方方面面。

这些业务,市民既可以通过遍布城区、大部分毗邻居民社区和各种批发市场的63家郑州商行网点柜台办理,也可以通过拨打电话银行或在自助设备上自助缴纳完成。想要更省事,客户还可以与银行签订代扣协议,每月由银行负责

按实际发生数额扣划,实现足不出户办业务。

事实上,由于代缴业务量大而烦琐,占用大量柜台资源,盈利缺乏吸引力,对于很多银行来说,并不是块“香饽饽”。

对此,郑州商行的解释是,作为唯一一家扎根郑州的本土银行,他们有责任也有义务服务地方,服务市民。

解读:本土银行瞄准“市民银行”

对于代缴体系的建成,郑州商行有关负责人表示,这是该行打造“市民银行”的重要举措,是个人银行业务的重要组成部分,也为该行下一步建设社区银行、渗透入居民点实施贴身服务打下了很好基础。

“服务地方、服务中小、服务市民”——这是郑州商行建行之初就立下的誓言,8年来,郑州商行所做的每一份努力,无不是朝着这个目标迈进。

2001年,郑州商行首推电脑消费贷款,开创省会消费贷款“零首付分期付款”先河,受到市民欢迎。而后,又推出“乐安家”住房贷款系



列,为寻常百姓购房、装修提供资金支持。商鼎卡循环贷款、个人生产经营性贷款则为更多人创业提供了便利。

8年时间里,郑州商行累计投放贷款297.6亿元,用于支持城市基础设施建设、地方财政项目、科教文卫事业以及优秀民营企业建设,一刻也没有忘记支持本土经济建设和市民生活质量提高的责任。

随着个人银行体系的不断完善,郑州商行“市民银行”的定位也愈加清晰。一家服务地方、服务中小、服务市民的本土银行逐渐融入进郑州百姓的生活,走出了一条独特的差异化发展道路。

全国:“市民银行”成国内城商行共识

去年,南京银行、宁波银行、北京银行的先后上市,使城商行成为继国有银行、股份制银行之后,被认为最引人注目和最具成长力的新兴银行力量。

而这些国内城商行中的改革先行者们有一个共同的特点,那就是定位“市民银行”。

眼下,已经进入上市冲刺阶段的上海银行

在总结经验时同样认为,成为新型的市民银行,是破解城商行发展难题的良方。

这一点,在郑州商行的身上也得到了验证。

2005年底,郑州商行在以董事长焦金荣、行长王天宇为核心的新一届领导班子的带领下,科学制定了商行第一个《五年战略规划》,明确提出了“把郑州商行建设成为政府满意的银行、中小企业信赖的银行、市民亲近的银行、股东信任的银行、员工拥护的银行”的宏伟目标。

当年,郑州商行实现盈利1.15亿元。接下来的2006年,实现盈利2.65亿元。2007年,随着“进社区,走市场,创特色,建精品”可持续发展战略的深入实施,盈利4.75亿元,实现向社会股东分红。

连续三年盈利且接近翻番的业绩,使郑州商行“市民银行”的步伐更为坚定。在此基础上,郑州商行又进一步提出了打造“社区银行”、“精品银行”的规划。

按着这个路子坚定地走下去,相信郑州商行“三年内完成上市准备”的目标不难实现。

通讯员 吴华文/图