

金融资讯

招行信用卡“非常回馈”启动

招商银行启动信用卡“非常回馈”活动。凡在2009年12月15日至2010年2月15日,使用招商银行信用卡连续刷卡10天(含)以上,连续刷卡期间的交易,可获得3倍积分的累积;连续刷卡20天(含)以上,可获得10倍积分累积;连续刷卡30天(含)以上,即可享受超值换礼,以9个积分换得千元大礼!礼品包括价值数千元的上海联通iPhone 3G手机(限上海地区客户,限量1000台),价值1467元的安睡宝优絮冬被套装(冬被1条,枕芯2个,限量9500套),价值1510元的双立人(锅+刀)全家福套装(限量9500套)等。2009年以来,招商银行联合众多知名品牌,已经推出了“车购易”、“非常三亚”、“非常99积分”等多项信用卡营销活动,为客户带来实实在在的实惠。

樊振宁

光大银行获教育业卓越创新奖

近日在北京召开的第三届国际教育服务行业峰会上,中国光大银行凭借在出国金融服务产品创新方面的突出优势,荣获年度唯一卓越创新大奖。自2005年推出出国金融服务以来,光大银行立足于广大出国客户的切身需求,始终坚持创新之路,不断拓展业务范围,从最初的代传递签证资料、英国留学金融服务开始,5年间陆续推出了预约开立澳新银行账户、环球汇票、留学存款冻结、预约开立华美银行账户、预约开立加拿大丰业银行账户、西联汇款等多项新产品。产品达17种之多,已成为目前品种最全服务范围最广的出国金融服务机构。同时,针对英、澳、美、加、新西兰等主要留学国家的客户,推出成套优惠产品服务体系,几乎涵盖出国客户的全部金融需求,并通过设在全国33个城市的119家出国金融中心及受理行,向广大客户提供方便快捷的“一站式”金融服务。

刘欣

工商银行推特色基金定投

中国有句老话:安居乐业,只有安居才能乐业。那么,对于终日奔波忙于生计的“蜗居族”来说,如何才能早日实现“安居”梦呢?工行的理财专家指出,通往梦想的路很多,做基金定投就是其中的一条,并且切实可行,行之有效。基金定投省力省心。只需在投资前与基金销售机构约定好自动转账的扣款账户,往后在每个月约定的扣款日期,销售机构会自动从约定账户扣款,长期以往,聚沙成塔,让小钱变大钱,在不知不觉中积攒一笔不小的财富。近期,为方便广大投资者参与基金定投,工行还专门面向社区、企事业单位推出了基金定投签单业务,投资者更是足不出户就能办理定投业务。

张晓辉 武建选

中信银行获优秀管理行称号

近日,中信银行总行下发了《关于2009年度分行人民币贴现利率及转贴现业务管理的通报》,中信银行郑州分行获得贴现综合管理优秀行奖。中信银行总行从转贴现业务成绩、贴现利率管理水平、对总行管理的协同表现和转贴现业务规范性等方面,对分行的业务进行综合评价。郑州分行在认真执行总行相关规章制度,积极开展银票转贴现业务,参与银票转贴现回购招投标,认真配合总行转贴现规模调控,有效进行贴现利率管理,防范票据市场风险,保持票据贴现收益较高水平方面都有突出表现,发挥了重要作用。

尹政

建设银行推黄金新品

12月18日,建设银行发布最新黄金产品品牌“建行金”,并同步推出“虎年贺岁系列”、“福禄寿喜系列”、“十二生肖套”和“婚庆系列”等20余种近百款“建行金”实物黄金新品。“虎年贺岁系列”包括五虎贺岁金条、百福虎金条、金虎纳福金条、福禄寿喜金条、生肖虎金条、金虎金章、双虎金章、布老虎金章、虎头金章等;“福禄寿喜系列”包括福禄寿喜四方财金条、福禄寿禧财金条等产品;“婚庆系列”包括龙凤金砖、双喜金砖等产品。同时,建设银行还推出了两套“十二生肖套金章”。到开办实物黄金业务的网点即可购买,如果当时不便提取,还可以委托该行代为保管。

建轩

申银万国证券布局河南

其郑州商务外环路营业部正式开门纳客



继多家银行、证券公司等金融机构纷纷抢占郑东新区以来,12月21日,郑东新区再次迎来“新朋友”。当天,申银万国郑州商务外环路营业部正式宣告开门纳客,并举行了盛大的开业仪式。

据该营业部总经理黄玉琦介绍,自2009年6月获批设立以来,申银万国证券郑州商务

外环路证券营业部就开始了选址、招聘、培训等一系列筹备工作。此次布局郑东新区是看中了其具有广阔的市场发展前景,“选择郑东新区,能进一步发挥申银万国证券的品牌实力。”今后,他们将不断完善客户服务体系,健全企业制度建设,进一步推动河南省证券市场的良性发展。

河南担保业注入新鲜血液

天源亨利担保公司开业

2009年是河南担保行业迅速崛起的一年,今年以来,不断有实力强大的新晋担保公司宣告成立。继相关管理部门提高准入门槛后,今年下半年的河南担保行业逐步步入稳健发展期。岁末年初之际,河南担保市场再次打响争夺战。2009年12月20日,河南天源亨利投资担保有限公司宣告成立。

该公司总经理董丹丹说,控制风险是担保业发展的基石。高度重视风险管理,强化

风险管理理念,完善风险防范机制,及时解决和改进风险管理中存在的问题,提高对担保风险的识别能力、优化担保业务风险的内部控制机制等,将成为贯穿担保机构经营全程的要务。对于担保业而言,银行、客户包括同业都是合作伙伴,天源亨利本着“专业、稳健、便利、合法”的方针,秉承“为企业护航、为客户解难”的服务宗旨,在逐步完善和发展传统担保品种的基础上,努力将公司打造成适应新时代要求、符合市场化运作规律的具备金融

服务模式和高品质金融服务素质的专业化担保机构。

董丹丹表示,今后公司将在控制风险的前提下挖掘担保市场的潜在需求,调整经营结构,创新业务品种,拓展相关业务领域,提高综合风险防范能力,稳步扩大以中小企业融资担保为主的担保主业,利用担保平台,有效开展各项担保配套服务增值业务,不断扩大公司资金实力。

晚报记者 倪子 杨长生

保险问答

分红险投保人有哪些权益?

提问:我今年买了两份分红保险,但听说这种与投资相关的保险常会因为分红多少、收益高低产生纠纷。我想了解一下保险公司应该就分红险提供的服务,以更好地维护自己的权益。

回答:根据中国保监会发布的《人身保险新型产品信息披露管理办法》,保险公司在产品说明书和其他宣传材料中演示保单利益时,用于利益演示的分红保险的高、中、低三档假设投资回报率,分别不得高于6%、4.5%和3%,现金红利累积年利率不得高于3%。这

是投保时防止营销人员“忽悠”的须知条款。

此外,对于分红险这样的新型产品,保险公司提供的投保单应当包含投保人确认栏,并由投保人抄录下列语句后签名:“本人已阅读保险条款、产品说明书和投保提示书,了解本产品的特点和保单利益的不确定性。”所谓“保单利益的不确定性”,是指产品的非保证利益部分,即分红保险的红利分配,因此,抄录风险提示语句不影响投保人、被保险人和受益人按照保险合同可以享有的确定利益。

投保后,保险公司应在犹豫期内对保户

进行回访。投保人应充分利用犹豫期,弄明白保险责任和免责、红利的不确定性、退保可能带来的损失等。

保险公司每一会计年度至少应向保单持有人寄送一次红利通知书,告知客户红利分配的有关政策、本年度红利及累积红利。如果以电子邮件等非纸质方式提供红利通知书,须经投保人同意。

要提醒的是,保险的首要功能是保障,切莫仅仅以分红多少或者产品收益率高低来选择保险产品。

倪子

中信私人银行推出“健康养生俱乐部”



本期专家

戚姗姗 中信银行郑州分行零售银行贵宾理财部经理

李先生今年42岁,是一家上市公司的老总,经过多年打拼,个人和家庭都积累了较高的净值,宝贝女儿正在读重点中学,一家人生活日见美好。但是,近段时间来,李先生开始觉得精力大不如从前,常常觉得疲惫不堪,李先生忍不住总是唉声叹气……

在妻子的陪同下,李先生到医院做了全面身体检查,医生告诉李先生,目前他并没有生病,可能是因为工作压力大,吃饭、休息不规律等,使他的身体处于亚健康状态,长期下去,可能会引发疾病。李先生开始着急了,找了好几个中医调理,都觉得效果不太满意,正发愁呢:这到哪儿去找一个资深点的医生帮我全面调理身体?

一天,李先生在中信的理财顾问小赵过来拜访,谈起这烦心事,李先生仍是连连叹气。小赵突然想起前两天刚接到总行通知,预计在2010年1月6日正式推出私人银行“健康养生

俱乐部”,这不正是为李先生量身打造的吗?

中信银行私人银行中心不仅关心客户的财富增值,更关心客户家庭、身心等各个方面的幸福感。“健康养生俱乐部”的成立,正是基于为客户提供私人健康管家服务的理念,让客户多一点幸福感。“健康养生俱乐部”目前汇集了百位国内顶级医疗专家资源,提供覆盖健康、亚健康、疾病三种状态的健康管理。俱乐部实行主动式管理与需求式服务并举,为客户三代8人共同提供全方位健康管家服务。

俱乐部目前已汇集了国内多位顶级权威专家,可以提供及时权威的健康服务。李先生听了中信私人银行“健康养生俱乐部”的介绍,特别高兴能有机会享受到那么多知名保健专家和各科权威专家的健康管理服务。相信有了顶级专家的帮助,自己一定能解决困扰已久的亚健康问题,而且还可以请专家帮助家人调理身体。李先生开心地笑了……

倪子