

年度中原最受欢迎保险产品(候选名单)



中国人寿 “福满一生两全保险(分红型)保险”

中国人寿于2011年4月在业内率先推出国寿福满一生两全保险(分红型)保险。此款产品是国内唯一一款年年返还关爱金和特别生存金的产品,开创了国寿理财产品的新纪元。“福满一生”不但保留了以往分红保险的年年分红、累计生息,满期给付等惠民元素,还包括了即交即领、年年返还、高额保障等功能,使投资资金能够最大限度抵御不可避免的通货膨胀,是一款面向全民的理财产品。



泰康人寿 “财富人生终身年金保险(分红型)”

“财富人生”是一款终身型理财保险计划,0-55周岁都能投保,可以为不同年龄阶段人群子女教育、养老、意外保障、重疾保障等人生问题,提供解决方案。分红型的产品设计,让客户在享有固定保障利益的同时,还能以红利的形式,分享保险公司的经营成果。此外,“财富人生”在常见的人身风险保障以外,设置专属重大疾病附加险,提供重大疾病风险保障。同时保单还附加了投保人意外身故或高残豁免功能,若投保人在交费期内因意外发生身故或高度残疾的不幸,将豁免余下未交的保费,保险责任继续有效,最大限度地体现保险的保障价值。



新华人寿 “吉祥至尊两全保险”

“吉祥至尊两全保险”是以中长期理财功能见长,除延续新华保险独特的保额分红产品优势外,还有一些突出亮点让规划更周全、更安心。首先,该产品充分考虑到目前国内外严峻的经济形势、通货膨胀加剧等因素,将满期领取生存保险金设计为保险金额的105%;其次,对未成年人采取零风险保额责任设计,有利于提高未成年人的投保额度。不但增加了孩子的满期利益,还提高了18岁后的保障额度,使家长可以合理地对孩子进行未来规划和储备。



平安人寿 “金裕人生两全保险(分红型)”

金裕人生两全保险(分红型)是中国平安人寿保险股份有限公司在目前市场上热销的一款分红产品。该产品具有众多优点,例如,60周岁前,每两年领取基本保额的10%;60周岁起,每年领取基本保额的6%;当急用现金时,还可以最高申请现金价值的80%进行保单贷款,充分保证现金流的灵活机动。另外,平安人寿还同时推出了与金裕人生相应的附加重疾险——附加金裕人生提前给付重大疾病保险,同样三年、五年交费,便可拥有终身重疾保障。



中国人民健康保险 “康利人生两全保险(分红型)”

中国人民健康保险推出的康利人生两全保险(分红型)是国内首款可以附加长期护理保险责任的产品,具有保值增值收益高、多重保障责任全、自由选择很灵活的特点,既可提供多种保险保障,又可满足客户资金保值增值的需要。在保险期间平安无事,如果急需资金还可以进行保单贷款。贷款金额不得超过合同的现金价值扣除各项欠款后余额的80%,每次贷款期限最长不超过6个月。



平安财险 “电话车险销售产品”

经保监会批准,平安产险于2007年开始销售电销产品,自销售伊始,电销产品即以快捷、省心、省钱的优势被广大消费者所接受,平安电销产品更以多项增值服务成为广大消费者最受欢迎的产品。电话车险比传统车险投保方式要便宜15%,商业险最低还可以打七折;投保方便;只需要拨打一个电话就可以完成车险投保的全过程,完全实现“足不出户,保险到家”的服务承诺;针对客户需求在不同地方推出VIP酒后代驾、代审车和一系列特色服务,带给客户更温馨、细致的服务新体验。

年度中原十佳证券服务机构(候选名单)

- 长城证券郑州文化路证券营业部
- 华泰证券郑州经三路证券营业部
- 华泰证券郑州五凤路证券营业部
- 新时代证券商务内环路证券营业部
- 新时代证券郑州丰产路证券营业部
- 招商证券郑州商务外环路证券营业部
- 国都证券郑州花园路证券营业部
- 第一创业证券郑州营业部
- 国泰君安郑州花园路证券营业部
- 中原证券郑州桐柏路证券营业部
- 中原证券郑州经六路证券营业部
- 中原证券郑州经三路证券营业部
- 中原证券郑州紫荆山路证券营业部
- 中原证券郑州纬二路证券营业部
- 中原证券郑州商务内环路证券营业部

金融盛典投票方式



2011中原金融年度盛典评选活动正式拉开帷幕,多种参与方式供您选择。除了拨打热线电话0371-67655763,发送电子邮件至zzwbj@163.com,您还可以登录中原网(www.zynews.com)、爱晚报网(www.izzwb.com)进行网络投票,或邮寄至郑州市陇海西路80号郑州晚报金融部(邮编450006)。期待您的参与。

本叠文字整理 晚报记者 倪子



建行实时通

传统的办理银行对公业务模式,最常挂在嘴边的一句话就是“在哪儿开户,在哪儿进账”。单位离开银行的远近就成为客户选择银行的重要因素,而建行推出的实时通业务彻底打破了银企间距离所带来的种种不便。

首先,客户在开户银行申请使用支付密码器,并将其账户开通通存通兑功能,就可以办理非开户网点的账户资金存入业务,在办理支付业务时,使用支付密码器根据实时通凭证上的相关要素编制16位支付密码,将密码填写在凭证的指定位置,就可以在建行任一办理对公业务的网点办理其结算账户资金的支付业务。

开通实时通业务有两大优点:一是资金安全:支付密码由账号、票号、金额和日期等要素生成,一旦确定,信息将无法篡改,可达到最大程度防范风险,提高资金安全性。二是业务方便:开通通兑业务后,经办人员可在通兑范围内任意对公网点办理业务,实现多渠道受理业务,便利性得到很大的提高。

倪子
更多理财产品介绍,请登录建行网站“巧巧理财”专栏查询,网址:
<http://www.ccb.com/ha/>

平安产险服务承诺再次升级



11月25日,平安产险河南分公司第八届客户节在郑闭幕。来自车行、综拓、新渠道的客户代表、媒体与相关部门负责人齐聚一堂,对平安产险河南分公司即将推出的上述增值服务以及新的服务承诺有了全新认识。

平安产险河南分公司副总经理郭继凯在致辞中,详尽介绍了近年来该分公司的快速

发展与可以提供综合金融服务的平安金融集团的优势。随后该分公司客服部经理刘璐用图文并茂的方式,介绍了2012年河南产险将全新推出的各项服务举措,诸如“冬送暖手宝、夏送矿泉水”等现场查勘时的特色服务以及针对VIP客户的分层服务,都与与会者眼前为之一亮。

在座谈中,应邀前来的省纠风办领导对平安产险河南分公司给予了高度评价,省消协、工商局等部门负责人对河南产险的各项工作表示了肯定并提出中肯建议。

郭继凯表示,举办此次座谈会,也意味着平安产险河南分公司第八届客户节系列活动宣告圆满结束。“本次座谈,有助于展示平安企业形象,加深了河南产险与客户的联系。今后,我们将继续用领先的服务回馈社会,让更多的客户尽享‘快、易、免’带来的优质服务。”

晚报记者 倪子 刘卫清 通讯员 梁斌

浦发银行推出“财富诊断”服务

浦发银行近日推出“财富诊断”服务,内容包括基金诊断、保险规划,运用先进的诊断规划系统,全面、客观地针对投资者现有的基金、保险等理财产品的配置情况进行分析,并由经验丰富的资深理财顾问为客户出具详实、清晰的《基金投资组合诊断报告》,从专业角度帮助客户客观分析现有理财投资组合,使得个人理财更加健康成长。步入社会,成家立业,需要考虑

方方面面的事情,结婚、生子、养育孩子、退休养老,这一系列的问题接踵而来,无法回避。因此,理财首先要确定理财目标,然后制订相应的理财规划方案,再进行理财产品选择,并且要及时关注财富的动态变化,适时调整,就像定期的体检,小病不除必有大病,因此“财富诊断”就是理财规划过程中必不可少的重要环节。财富健康早知道,诊断、规划少不了。

史晓飞

建行龙卡信用卡迎龙年

今年年夜饭活动现已拉开帷幕,在2011年11月20日至12月31日期间使用龙卡信用卡消费满12笔且单笔满999元(限约定有效消费)或在龙卡商城进行网上购物,完成网上商城订单满6笔且总金额满8888元,就有机会获赠餐饮名店丰盛年夜饭,一起喜迎龙年。龙卡商城涵盖网络购物、特色增值服务及积分兑换,已入驻的500家知名品牌9000余款商品均为正品行货,运费全免,分期享0利息0手续费。网购、分期、积分一网打尽! 倪子

活动详情请登录龙卡商城<http://shop.ccb.com>



何处才是“避风港”?

舞台正中是无休无止的欧洲债务危机,背景是疲软的全球经济增长前景,面对这样一幕,投资将何去何从呢?

那么,对于投资者来说,当市场方向不明的时候,何处才是避风港?其实答案早就存在,只是一直被我们忽略——那就是资产配置。资产配置就是指为了规避投资风险,在可接受风险范围内获取最高收益,其方法是通过确定投资组合中不同资产的类别及比例,从而进行风险抵消,享受平均收益。

怎样恰当地分配自己的投资呢?笔者认为:

首先,需要依据个人特点进行资产配置。其中,年龄、投资属性、市场状况是很重要的参照指标。如年龄较轻,风险承受能力强,资产配置中高风险标的就可以多配一些,而“三明治”一族(上有老,下有小),则适合稳健进取型规划。不过,这也需要依据自身的情况进行区别,对于收入较为稳定、负担较轻的家庭,可以投入更多的风险资产,以获取更高的回报。

其次,适时进场投资并定期检查投资绩效。资产配置计划一旦确认,择机执行极为重要,对于低风险理财标的而言,时间为王,投资开始是越早越好,从长期来看,复利价值是惊人的。而对于有风险的理财标的而言,选择进场时机更是一门艺术。

如股市债市都不好的时候,何不考虑一下商品市场呢?如投资商品类的基金。

李志军