



为答谢过去一年来社会各界的大力支持和帮助，2013年1月16日，开封市商业银行郑州农业路支行主题为“共赢、成长、跨越”的2013新春团拜会隆重举行。中央电视台百家讲坛《侠骨柔情陆放翁》的主讲人杨雨教授应邀讲授中原文化，河南省内200余家中小企业代表与会，开封市商业银行副行长韦东辉等到场嘉宾为活动致辞。
记者 倪子 通讯员 马小龙

共赢、成长、跨越

开封市商业银行郑州农业路支行举行新春团拜会 百家讲坛《侠骨柔情陆放翁》主讲人杨雨讲授中原文化

协作共赢 倾力支持中小企业发展

回首过去的一年，是发展成果丰硕的一年。党的十八大胜利召开，建设中原经济区的战略构想陆续变为现实，开封市商业银行郑州农业路支行全体干部员工团结一致、努力拼搏，在河南投资集团等上级部门的正

确领导和社会各界的大力支持下，顺应“郑汴一体化”和建设中原经济区的发展趋势，秉承“大信融商、合商共赢”的核心价值观，务实发展、稳中求进，大力推动经营管理机制改革，全面履职金融角色，倾力支持中小

企业和区域经济发展，全年服务中小企业200余家，累计办理授信项目400余笔，提供授信金额48.23亿元，各项经营发展成果进一步巩固和扩大，在开封商行跨区域经营发展战略的探索和实践中的驶入快车道。

聆听国学 享受文化与视觉盛宴

“独乐乐莫若众乐乐。协作共赢，是企业间的最佳合作状态，同样也是我们长久以来努力追求并渴望实现的目标。”韦东辉在致辞中表示。为体现这一想法，“共赢、成长、跨越”进而被确定为开封市商业银

行郑州农业路支行2013新春团拜会的主题。

开封商行郑州支行将本次团拜会打造成一场文化与视觉的盛宴。与会嘉宾聆听了杨雨老师带来的《中国文学传统中的风骚精神》的国

学讲座，先后欣赏了神奇变幻的魔术以及开封商行郑州支行自行编排的舞蹈《西班牙之火》等节目，纷纷留下深刻的印象，进一步增进了银企友谊，取得了良好效果。



巧巧理财

建行龙卡汽车卡 洗车、加油享优惠

建行龙卡汽车卡，具有信用卡所有功能，同时享受优惠洗车服务、积分加倍换油、免费道路救援三大超值核心权益，是私家车主的明智之选，助您一路自在畅行。

汽车卡客户刷龙卡汽车卡消费符合一定条件，可在指定洗车网点享受每周一次优惠洗车服务。当洗车服务市价等于或低于15元时，客户无需支付费用即可享受洗车服务；当洗车服务市价超过15元时，超出部分由客户使用汽车卡积分（兑换比例为4%）支付，积分余额不足时使用现金支付。

刷卡消费积分可加倍兑换加油费，5万分起兑，按1万分的整数倍兑换，兑换比例为4%。汽车卡客户拨打建行24小时客户服务热线400-820-0588，免费享受全国道路救援服务。年费标准：主卡200元，附属卡100元，主附卡权益相同。

汽车卡洗车网点及指定加油充值点信息请登录建行网站 creditcard.ccb.com 龙卡汽车卡专属网页查询。

倪子

刷华夏卡，显中国范

活动第一季：2013年1月1日~3月31日

华夏卡

华夏外汇卡

华夏银卡

华夏丽人卡

华夏金卡

华夏白金卡

华夏钻石卡

活动期间，华夏借记卡持卡人POS消费单季达到5000元，即有机会获得我行华夏卡消费积分，凭积分可兑换300克“五福乘龙”工艺银等礼品。详情请登陆华夏银行网站www.hxb.com.cn 咨询热线95577

龙盈理财热销系列		
理财期限	预期年化收益率	认购起点
35天	4.55%~4.7%	5万元
58天	4.65%~4.8%	
35天	4.6%~4.8%	20万元
88天	4.65%~4.85%	
180天	4.7%~4.9%	

网银、网点均可认购，2013年2月1日前火爆销售中！
理财热线：55153690 55153691 55153736
华夏银行郑州分行地址：郑州市郑东新区CBD商务外环路29号华夏银行大厦

安居乐业易生活 “贷”来精彩人生

华夏银行“安居”系列个贷产品
个人一手房按揭贷款、二手房按揭贷款、转按揭贷款、住房担保贷款。

华夏银行“乐业”系列个贷产品
个人工程机械贷款、个人商用房按揭贷款、个体工商户贷款、私营企业主贷款。

华夏银行“易生活”系列个贷产品
个人综合消费贷款、个人助学贷款、出国留学贷款、自助贷款、个人委托贷款、个人履约保函。

华夏银行
HUAXIA BANK
中小企业金融服务部

甘心为您
1992-2012

客户服务中心电话：95577 网上银行：www.hxb.com.cn

BAOXIAN ZHITONGCHE 保险直通车

日前，平安电话车险面向全国推出了目前车险业内唯一的电话号码即是网址的车险直销平台。在4008热线后面加上“.com”就是平安车险网销平台网址。消费者只需记住一组号码，即可通过电话、网络两种渠道，享受到更便捷更省钱的车险服务，这是平安车险再次对销售渠道进行的调整和整合。

据悉，新上线的“平安直销车险”平台不管是通过拨打电话还是登录网站，都只需几分钟即可获得专业车险报价并完成投保，车主不仅能选择经典的车险套餐推荐，还能DIY定制自己的车险套餐，同时还继承了保费多优惠15%的价格优势。此外，4008网销平台24小时皆可上网报价、投保，还能在线查询理赔进度，以及参加各种车主活动，最大程度地为消费者省时、提供方便和优惠。

同时针对不同区域的消费者，“平安直销车险”平台可自动推送当地信息，例如用户在北京登录网销平台，就能看到北京地区独有的活动和服务信息，消费者今后可尝试通过此种便捷实惠的方式在线投保。中央财经大

电话与网址相融合 平安推动营销竞争再升级

学保险学院院长郝演苏表示：“平安新推出的车险直销平台，对消费者来说是24小时随时随地都可以主动询价的平台，有利于降低消费者的反感度。而且从形象和感官上来看，号码和网址是统一的，不用消费者记忆太多的东西，就像记人名一样。同时还可以在在线查询理赔进度、查违章，这能最大限度地满足消费者对便捷的需求，也使得平安车险在形象上进行了统一，成为标准化的服务流程，引导营销模式升级。”

倪子

平安产险提醒广大车主

车主在汽车投保中遇到问题，可拨打呼入热线4008-000-000，平安直销车险工作人员将给予您专业的投保咨询服务。

>>> 保险资讯

平安产险、平安人寿获评“金口碑”

日前，首届金融界“金口碑”评奖落幕。中国平安凭借完善的产品开发体系及领先的创新科技平台摘得多个奖项，旗下平安产险荣获“金口碑产险产品”、“金口碑品牌推广”、“大型企业财产保险”，平安车险获得“金口碑车险产品”；平安

人寿“金裕人生”获得“金口碑寿险产品”奖。此外，在由中国计算机用户协会和《金融时代网》联合主办的2012年度第三届保险信息化技术峰会上，平安产险的“车险出单流程优化项目”获得2012年度中国保险行业信息化优秀项目奖。张翠

新华保险2012年保费收入977亿元

1月15日，新华保险公布2012年保费收入为977亿元，同比增长约为3%。实现了2012年保费收入规模正增长，行业三甲地位进一步稳固。新华保险业绩的正增长主要得益于公司战略转型的实施，全面推进“以客户为中心”的战略，构建起更加坚实、健康、可持续和互相依赖的客户关系。与

此同时，新华保险从客户服务入手，通过创新便捷的服务平台和专业的服务技能让客户真正地体会到公司为客户带来的保险保障。新华保险还积极推进产品结构调整，加大高保障产品的研发和销售，产品类型由“分红型”向“保障型”转变，保障型产品和保单占比逐渐增加。张俊