

中国银联首届“银联62儿童消费节”启动

5月27日,中国银联宣布首届“银联62儿童消费节”在全国启动。全国36个省(市)分公司均在当地同步启动“银联62儿童消费节”活动,中国银联河南分公司在郑州万象城举办启动仪式。

“银联62儿童消费节”以关注家庭文化、关爱儿童成长为主题,由中国银联携手商业银行、合作商户共同打造,活动将从5月3日持续至6月2日,包含六二折买奶粉、购玩具、吃大餐,6.2元看电影、游乐场、吃零食、6.2%银联积分大回馈以及62秒玩具疯狂抢等活动,范围覆盖全国100个品牌超过5000家线上线下商户。

作为“银联62儿童消费节”活动的组成项目,“童愿联心”计划也成为一大亮点。中国银联河南分公司征集金水区农民工子弟

学校——金文小学的62名儿童心愿,由银联携手银行卡产业各方,共同为儿童圆梦。启动仪式现场,金文小学儿童心愿贴满“心愿墙”,出席嘉宾纷纷上前“认领”。

中国银联河南分公司张乙总经理在启动仪式上表示,此次活动投入数亿元,是银联成立以来规模最大、投入金额最高的持卡人回馈活动。也是银联首次在全国范围内同步开展以关爱儿童为主题的大型营销回馈活动,旨在倡导尊老爱幼、关注家庭、珍视亲情的传统文化,回归老有所终、壮有所养、幼有所长的社会发展永恒主题,营造以家庭为核心的消费理念。

郑州晚报记者 刘欢 通讯员 李明丽/文
郑州晚报记者 马健/图



孩子们在启动仪式上纷纷表达自己的心愿。

新华保险保额递增型重疾险“健康福星增额(2014)”上市

近日,新华人寿延续特有的“增额文化”,推出一款“保额递增型”重疾险产品——“健康福星增额(2014)重大疾病保险”。作为新华保险首款费率市场化健康险产品,“健康福星增额(2014)”本着自主定价、回馈客户的设计理念,凭借终身重疾保障、保障病种宽泛、可转换养老年金、保额逐年增长四大优势受到市场关注。

郑州晚报记者 吴幸歌 张俊
通讯员 徐燕

终身重疾保障

据了解,新重疾表由中国精算师协会于2011年启动编制,总共收集到7500余万重大疾病产品样本数据及85万件理赔纪录。该套重疾表共有5张表,包括6病

种经验发生率男性表和女性表、25病种经验发生率男性表和女性表,以及恶性肿瘤、急性心梗、脑中风等3种主要重大疾病的单病种发生率参考表。

目前市场上普遍存在的定期重疾险一般为1年、5年、10年或者保到60岁、70岁等,如果寿命超过重疾保障期,会出现在最需要重疾险的时候却没有相应保障的尴尬。为给客户提供更全面的重疾保障,新华保险此次开发上市的“健康福星增额(2014)”定位为终身重疾险,可以活到老保到老。

保障病种宽泛

重疾险行业标准的制定,可以有效避免消费者和保险顾问对重疾产品认识不清的问题,而对重疾产品采用标准疾病定义和标准条款格式,也可以减少因标准不清对消费者保障权益带来的损害。

标准中的保障病种,最初业界对其理解不尽相同,比如不同的公司在规定的25种(类)重大疾病之外,增加了更多的重疾种类。站在消费者的角度,自然是保障越多病种越好,而“健康福星增额(2014)”合同中约定的病种为45种(类),延展开来可以覆盖几百种,处于业内领先水平。

可转换养老年金

考虑到近些年来养老年金的市场需求,“健康福星增额(2014)”还增加了年金转换功能。被保险人从66周岁开始,就可以选择将保单对应现金价值的全部或部分转换为养老年金,有效盘活资产,为养老准备稳定充足的资金保障。

保额逐年增长

通货膨胀是寿险业永久不变的一个“问题”。寿险和定额重大疾病险等一般

的保障型保险,随着时间的推移其保额会受到通胀的侵蚀。新华保险此次推出的保额递增型“健康福星增额(2014)”保险,打破传统重疾保险模式,通过保险责任设计,保额持续递增,一定程度上抵御了通胀风险。

新华保险市场开发部相关负责人表示,“会长大的保险”对客户还有一层重要的意义,真正“以客户为中心”的产品往往是能够跟随消费者生命周期的变化而成长的产品。“健康福星增额(2014)”延续了新华的“增额文化”,即风险随年龄增长而加剧,客户无需重新体检及额外加费,却仍然拥有不断提升的保障资格。

特别提醒:如果想进一步了解上述保险产品的具体内容,可详询新华保险全国统一客服电话95567,或登录新华保险官网www.newchinalife.com,查询上述保险产品的条款、产品说明书等。

民生银行获“中国最佳中小企业贸易金融银行奖”

5月21日,在马来西亚吉隆坡举办的“亚洲银行家2014年峰会暨交易银行奖项颁奖典礼”上,民生银行被授予“中国最佳中小企业贸易金融奖银行”。这是继2009年和2013年民生银行分别荣获“亚洲银行家”“中国区贸易金融成就奖”和

“中国最佳贸易金融银行奖”之后,再次荣获《亚洲银行家》颁发的该类奖项。据了解,民生银行此次荣获“中国最佳中小企业贸易金融银行奖”,不仅是对该行民企战略的肯定,也是对其贸易金融业务的肯定。 索伟铨

建行低效网点整改开局良好

为提升高效网点效能、大力压缩低效网点。今年,建行在全行范围内组织建立了网点效能的持续管理机制。截至一季度末,低效网点累计减少318个,完成全年计划的78.5%。考虑地区差异和各分行经营水平,今年对各分行低效

网点的标准进行了差异化设定,其中北京、上海、厦门、深圳分行的低效网点标准为开业满三年、个人存款余额低于3亿元,其他分行为开业满三年、个人存款余额低于2亿元。

张新乔

华夏银行大力支持个人住房贷款发展

华夏银行郑州分行开业以来,大力支持个人住房贷款发展。截至4月底,个人住房按揭贷款较年初增幅70%,系统内增量排名第四,与30余家房地产开发企业建立业务联系。据悉,郑州分行荣获总行“策马扬鞭,做精个贷”营销竞赛“金马夺标”奖,分行营业部、建设路支行荣获总行“金马优胜”奖,三

名客户经理荣获“金马营销”奖。同时,郑州分行根据当地同业和市场情况做好个人住房贷款定价工作,做到平稳有序可持续发展。在营销和接待客户时,积极开展个人住房贷款的政策传递给客户,树立施行普惠金融、承担社会责任的良好社会形象。

华郑

交行省分行多措并举力促代发业务发展

截至4月末,交通银行河南省分行累计代发工资业务规模同比增长19.24%。其中,存量基本户代发签约率较年初新增0.45%,公司授信户代发签约率较年初新增1.14%,小企业授信户代发签约率较年初新增2%。据了解,今年年初,交行省分行就明确提出了2014年新增10万户代发客户的目标,并配置专项激励费用。同时,提取近两年未代发单位清单进行梳理,跟踪并实现实质代发。针对代发客户推出省行自主组盘专项产品,有针对性地开展组合产品营销,提高代发客户的资金留存。除此之外,还成立代发推动团队,分片包干,落实并配合分支行开展代发源头营销。全权

标,并配置专项激励费用。同时,提取近两年未代发单位清单进行梳理,跟踪并实现实质代发。针对代发客户推出省行自主组盘专项产品,有针对性地开展组合产品营销,提高代发客户的资金留存。除此之外,还成立代发推动团队,分片包干,落实并配合分支行开展代发源头营销。全权

交行省分行代缴费业务再添新功能

近日,记者从交行省分行获悉,该行与河南省有线电视网络集团有限公司合作,开发了省有线电视代缴费系统。该系统的启用可以实现全省有线电视费的查询、缴费、签订协议、取消协议、批量代扣等功能。据了解,目前该系统已于5月份正式投产使用,该行客户可

以通过网上银行、手机银行渠道查询缴费,也可以签订批扣协议,每月自动缴纳欠费。该系统的推出将进一步提升该行对客户的服务水平,同时也将进一步丰富惠民金融的服务内涵,让客户享受更加便利的金融服务。

全权

光大微信银行推出储蓄卡免费交易提醒功能

近日,光大微信银行推出储蓄卡免费交易提醒功能,客户利用储蓄卡进行转账、刷卡、缴费、网上支付等动账交易,都可以通过光大银行官方微信获得相应的交易提醒。任意金额,笔笔通知。除此之外,光大微信银行还提供包含储蓄

卡账户查询和明细查询以及信用卡账户查询、快速还款等服务,便于微信用户能随时随地掌握自己的账户信息,尤其是信用卡的快速还款功能,微信用户动动手指,一边逛着“朋友圈”,一边就可一步到位,直接还款。 王振