

安徽首届“中国铁建·国际城杯”金融机构“理财之星”评选决赛在即 最棒“点金手”明日“华山论剑”

星报讯(尤静 记者 张华玮) 12月14日14:00,由中国铁建房地产集团合肥置业有限公司联合市场星报主办,新安房产网、星空社区协办的安徽首届“中国铁建·国际城杯”金融机构“理财之星”评选复赛,在中国铁建售楼部二楼中铁会如期举行。

经过激烈的比拼,工行省分行孙静芳,农行省分行祝春,交行省分行李梅,招行合肥分行林潇,招商证券代雷,徽行叶卓伟,中信银行合肥分行彭天瑶、许宣毅、方莹莹,东方证券汤军10位选手进入决赛。决赛将于12月21日(本周五)14:00,在北二环路四里河路交叉口东800米中国铁建售楼部二楼中铁会举行。

复赛聘请了6位专家评委,分别是中

国科大管理学院副教授张瑞稳、东方证券副总经理孙智磊、安徽融升投资管理有限公司总经理戴鑫、中国铁建房地产集团合肥置业有限公司营销总监徐元梓、市场星报副总编辑程局新、新安房产网总经理李平,根据形象20分、语言表达10分、理财案例40分(演讲的形式)、回答评委提问30分,总分100分对参赛选手进行打分。打分现场进行,现场统计,现场公布,确保赛事的公平公正。

比赛开始前,活动主办方进行了致辞,中国铁建房地产集团合肥置业有限公司营销总监徐元梓说:“在这个世界上,有一群人,他们靠思考,靠信息,靠一个机会就获得终身的财富自由。他们不用很努力,不

用很辛苦,关键是懂得财富增长法则,那就是以互助的、多赢的心态让财富流动,财富才会裂变式巨增。”

复赛中,20位精英理财师,和大家分享了各自的经典理财案例,部分理财师的观点很新颖,也很超前。专家评委提出的问题涉及面很广,但选手们的即兴发挥也很出色。现场时刻迸发着思想碰撞的火花,掌声、赞叹声不断。

中国铁建国际城,总建筑面积200万平米,毗邻大房郢水库,对话科学岛,牵手董铺水库,怀抱森林公园,接壤市中心,风景优美,自然环境得天独厚。精英理财师们也不住地赞叹:“这里不仅适合居住,也值得投资理财。”

招行携手壹基金 “金葵花”与爱同行

12月15日,招商银行携手壹基金在深圳举办了“金葵花”温暖包公益计划启动仪式,为隆冬季节带来了一股暖流。招商银行丁伟副行长、壹基金发起人李连杰先生、深圳爱心人士志愿者和来自全国的60余家媒体出席了启动仪式。

“金葵花”温暖包公益计划是招行与壹基金在继爱心一卡通、壹基金信用卡、点亮蓝灯关爱自闭症儿童等公益活动后的另一慈善公益计划,旨在改善灾害困境中贫困儿童生活物资严重缺乏的现状,向招商银行客户提供的爱心捐助平台,让更多的困境儿童收到来自社会的温暖帮助。

据介绍,“金葵花”温暖包公益计划将持续至2013年9月30日,其中“温暖包捐助”活动提倡“每天一元钱,温暖孩子每一天”的微慈善理念,即365元=1个温暖包,针对“凝冻”、“洪灾”和“旱灾”等三个常发性自然灾害,提供困境儿童灾后生活物资。招行客户可以通过其名下的借记卡进行捐赠。除“金葵花”温暖包捐助活动以外,出于增强捐赠者切身体验和加强儿童安全自救意识的考虑,招行还将组织“亲子志愿者励志探访”活动,安排捐赠家庭亲赴困难儿童生活地区发放温暖包、探访交流;并在全国主要城市开展“亲子儿童安全教育公益”沙龙,邀请儿童安全教育专家提供紧急灾害应对和安全自救方面的常识和基本技能培训,帮助招行客户的子女提升自我保护意识和应对能力。邹传科

平安电销引领服务创新 推出非事故道路免费救援

有保险业内人士表示,平安电销“非事故道路救援”服务的出现,无疑将引领整个车险行业进入了一个服务创新的周期。这种锐意创新的服务,也将为广大车主带来福音。“买车险不再单纯买产品,而是买的服务,或是一种享受。”

“非事故道路救援服务的推出,很好地解决了‘远程交易后,客户关怀缺失’的问题。在该救援服务网络覆盖区域内,凡是投保平安电销的客户,一旦遇到故障,只需拨打95511客服专线申请救援,即可免费享受非事故道路救援服务,为出行带来了极大的便利。”平安电话车险相关负责人表示。

如今,车险电销的竞争逐渐从价格竞争转向以客户为中心的理赔服务竞争。随着时间的推移,越来越趋同的高效、便捷、简单的理赔服务也逐渐不能满足客户的需求,因此能以客户为中心,提供差异化特色超值服务将成为吸引客户的关键。邹传科

疾病无情 泰康有爱 绿色通道快赔重疾保险金八万元

天有不测风云,人有旦夕祸福。客户蔡女士在今年11月被确诊为肝癌住院手术治疗,并拨打泰康人寿95522服务电话进行理赔报案。公司理赔员第一时间与客户联系了解病情,同时通过系统查询得知客户蔡女士于2007年投保了《泰康附加安享人生重大疾病保险》。随后,理赔人员与服务人员赶往医院看望,蔡女士说由于病情,加重了家庭的负担,希望能尽快拿到理赔款,以便支付住院费用。为了能够快速帮助客户收集材料,理赔员与医生进行充分沟通,了解相关情况。医院的相关病理报告出来后,公司为蔡女士开通绿色通道为客户办理了重大疾病提前给付,一次性赔付蔡女士重大疾病保险金8万元。

疾病无情,泰康有爱。泰康人寿快速理赔让处在危难之际的蔡女士倍感温馨,用实际行动践行信守承诺,关爱一生。邹传科

揽储“大战”让投资者受益

短期投资不妨关注网银和手机银行理财



临近年底,面对趋紧的流动性,又到了银行为揽储推高理财产品收益的时候了。经调查发现,今年以来普遍走低的银行理财产品收益率从四季度开始呈现攀升态势。与此同时,近期多家银行推出1~3个月的理财产品,到期日刚好在2013年元旦前后。银行理财产品再次成为银行“揽储”利器。

记者 邹传科

揽储“大战”让投资者受益

2012年以来,持续宽松的货币环境对银行理财产品造成不小的压力。从年初开始,银行理财产品的收益率就持续走下坡路,产品的平均预期收益率已从1月的5.15%下跌至11月的4%左右。此外,银行理财产品多数期限较短,投资者会发现,每进行一次再投资,都面临更低的预期收益率。

但从四季度开始,这种状况有所改变,银行理财产品预期收益率开始企稳,呈现出小幅攀升态势。据金融界网站提供的监测数据显示,目前银行发行的理财产品中,占比最大的仍是投资期在1~3个月的产品,其平均预期收益率达到了4.61%,收益率“破5”的理财产品越来越多,投资门槛也

比前三个月要低一些。

对此,招商银行合肥分行理财师丁蕾分析,年末,银行“冲关”大战已经进入倒计时,此时银行纷纷调高银行短期理财产品收益率,以冲年底最后业绩。而由于央行货币政策不会发生大的调整,因此银行理财产品的收益率持续走高的可能性不大。“进取型投资者宜把握这次机会,在年末之际优先选择一些3个月以下期限的短期银行理财产品,以锁定相对较高的收益。”

可关注网银和手机银行理财

年终岁末,银行之间竞争愈加激烈,调高理财产品收益率只是其中一个部分。而现在只是“暗战”的开始,真正的比拼会在12月底。不过,也有业内人士提出了自己的担心,随着年关临近,银行迫于资金压力

会给短期理财产品一个可观的收益,而长期理财产品因为时间跨度太长,不可控因素过多,收益上涨空间反而不大,应尽量把资金控制在3个月或半年的期限。

在此,东方证券理财师汤军特别提醒投资者,购买近期高收益理财产品时,不能只看预期收益率,还要认真研究产品的投向。“一些理财产品资金或投资于信托计划、资产管理等可博取较高收益的投资领域,但并没有本金和收益保障。”

汤军分析,如果投资者还想在年底挣笔“红包钱”,不妨通过网银和手机银行购买理财产品,不仅便捷,还能获得较高的收益率,因为目前这些投资渠道是银行建设的一个重点,银行也希望通过提高专属产品的预期收益率吸引客户开通和使用网银和手机银行。

创新营销模式,续收渠道开启转型之路 新华保险服务经营在崛起

永续中谋变

续收,顾名思义,就是在客户购买保险首次交费后,保险公司持续每年对客户的收费过程。作为寿险公司永续经营的重要基础和显著标志,新华保险续收业务规模已经由2010年的364亿元壮大到2012年前11月的606亿元。

截至2012年上半年,新华保险客户总量已超2500万。为给客户提供优质服务,公司自2010年以来一直探索具有渠道特色的“服务经营模式”,该模式以满足客户群的服务需求出发,以续收队伍为载体,通过发挥标准化、专业化的收费、服务、销售一体化功能,实现公司续收渠道绩效达成、服务覆盖、价值新增的综合目标。由此,续收渠道开启转型之路。

从服务到经营

作为续收服务经营的起点,新华保险通过提供“见得着面”的标准化亲访服务,让客户感受到公司服务的真实存在。对此,公司明确提出亲访服务的要求和量化目标,还通过亲访管理电子平台实现有管理的“亲访”,使公司对队伍的亲访行为更加可控。目前,新华保险续收服务月均亲访量已达到60次。在亲访服务基础上,以及“服务经营模式”的核心理念下,新华保险将服务经营打造成标准化作业流程。

目前,该渠道已形成一套专业化核心能力,为服务经营新单业务的异军突起积蓄能量。2011年,公司续收新单接近10亿,2012年已超12亿,年均复合增长率达到181%,成为公司新契约业务增速最快的渠道。



2012年,宏观经济和市场环境未见乐观,处于转型中的寿险业亦压力重重。在此背景下,新华保险在“以客户为中心”战略下深入变革,其中续收渠道取得突破式转变。这意味着,在整个行业探索营销模式创新的背景下,新华保险续收渠道正在行变成一支极富特色的生力军。邹传科