

安徽省证券期货业羽毛球赛顺利举行

□ 邹传科

2015年11月21日、22日,安徽省证券期货业“诚信杯”羽毛球混合团体赛,在新阳光羽毛球场顺利举行,来自安徽省证券期货业的27支队伍,经过层层角逐,最终诞生本次团体赛的前八名。它们分别是:第一名:华安证券公司代表队,第二名:国元证券公司金数据代表队,第三名:国元证券公司点金代表队,第四名:华安期货代表队,第五名:铜陵代表队,第六名:徽商期货代表队,第七名:黄山代表队、第八名:安徽证监局代表队,组委会分别给进入前八名的代表队进行了颁奖。



“诚信杯”羽毛球赛成功举办

11月21日上午8:30,各队伍全部到达比赛会场,安徽省证券期货业协会副会长,华安证券总裁章宏韬、安徽省证券期货业协会秘书长钟自木代表大会组委会进行发言,章会长对所有积极参与健康运动项目的证券期货业同仁进行了鼓励,同时对本次比赛做出期许。钟秘书长谈及举办“诚信杯”羽毛球团体赛,得到了本次比赛的各会员单位、各地市牵头单位、市场星报社等相关单位的支持,对为筹备此次赛事付出辛勤劳动的工作人员,安徽省百大电器连锁有限公司鼓楼店以及安徽省天地精华矿泉水开发有限公司的支持表达了感谢!在宣读了活动注意事项的同时也宣布了比赛正式开始。

本次比赛的复、决赛为期两天,复赛采取循环赛形式,决赛采取淘汰赛的形式。在比赛活动中,运动员自觉遵守比赛规程,听从组织指挥,服从裁判裁决,发扬了顽强拼搏,奋力争先的体育精神,赛出了风格,赛出了友谊,赛出了水平;裁

判员坚持公正公平原则,尽职尽责,不辞辛劳,较好地维护了比赛秩序;教练员及领队认真负责,排兵布阵,沉着指挥,使比赛增添了许多看点。

今后将持续开展此类比赛活动

比赛中,一些参赛单位还自发组织了“拉拉队”,为场上的运动员加油鼓劲,使比赛气氛更加热烈。整个比赛气氛紧张而愉快,充分体现了和谐、快乐、参与的比赛精神。

谈起活动意义,钟秘书长说道:“此次比赛增强了大家奋发向上、勇于拼搏的精神,增进了会员单位之间的友谊。安徽省证券期货业协会有关负责人表示,今后将持续开展此类比赛活动,并使之制度化、常态化,尽最大努力丰富广大会员单位从业人员的精神文化生活,努力构建行业诚信自律、有序和谐的氛围,为安徽资本市场健康发展做出应有贡献!”

此次比赛,各参赛队表现出了良好的体育道德风尚和较高的竞技水平,比赛气氛和谐,达到了预期目的。比赛活动获得了圆满成功。

济宁新华保险

一日理赔劳务工人获称赞

新华人寿保险股份有限公司济宁中心支公司(以下简称济宁新华保险)客户张某于2013年7月4日投保《福如东海A款终身寿险(分红型)》,附加《安康提前给付重大疾病保险》,住院医疗保险(2007),保额1万元。

2015年9月15日,张某在河北武安市务工时不慎被砸伤左小腿,以左胫腓骨骨折在武安市第一人民医院住院治疗,由于张某未签订劳动合同,故未得到工地任何补偿,万余元的医疗费已让这个家庭无力承担,不得不提前出院回到曲阜的家中。

正当一家人发愁之际,同村的济宁新华保险员工孙梅得知消息来到其家中,告知他们可以向公司申请理赔。在孙梅的协助下,张某备齐理赔材料,于11月12日委托孙梅向济宁新华保险公司申请住院医疗保险金,当日,1万元理赔金赔付完毕。13日,理赔人员将赔款送到客户手中,让张某得以后续治疗。对于新华保险如此高效的理赔服务,张某一家人赞不绝口。

邹传科

兴业银行:

信用卡引领“活力人生”新风尚

在信用卡领域深耕十余载,兴业银行信用卡中心始终高举消费者需求,不断创新产品,打造贴近客户、差异化的品牌形象,深化品牌内涵,2015年升级推出“活力人生”信用卡,诠释了“活力、时尚、健康、环保”的品牌理念。自2004年成立以来,兴业银行信用卡中心坚持走差异化、精细化的发展道路,不断丰富产品线,扩大业务规模,提升经营品质,截至目前发卡量已突破1400万张,跻身国内千万级发卡银行行列。

如今,兴业银行信用卡已创设五大类50余款产品,构建了一套品类丰富、层次多样、特征鲜明的产品体系。同时,兴业银行信用卡中心加速推进与家电、百货、旅游等民生产业的跨界合作,创新营销方式,针对不同客群精准营销,多维度提升社会公众对“活力人生”信用卡的品牌认知度。

邹传科

建设银行:

龙卡分期付款引领消费信贷新常态

从拒绝“寅吃卯粮”到推崇“活在当下”,伴随着国人消费理念的巨大转变,众多金融产品也应运而生,“龙卡分期付款”就是其中熠熠生辉的一员。短短十年间,建设银行推出的信用卡分期业务,以同业市场上最具创新力、资产质量最优、业务规模领先的品牌优势,已为1238万客户提供了消费信贷服务,在全方位满足百姓衣食住行需求,提升生活品质的同时,更是为助力实体经济、发展普惠金融作出了贡献。

建设银行自2006年推出信用卡分期业务以来,信用卡分期余额达1651亿元,以账单分期为代表的分期产品系列凭借办理便捷等优势,获得众多客户的青睐。“关注中国建设银行微信银行、绑定龙卡信用卡、申请账单分期”,只需简单的三步,客户就能成功申办龙卡信用卡的账单分期。

邹传科

银行理财收益率长短“倒挂”

年终岁末,银行理财产品的收益率走势依然延续此前的下行趋势。银率网的统计显示,上周共有887款银行理财产品发售,平均投资期限为124天。其中,人民币非结构性理财产品累计发售805款,平均预期收益率为4.36%,较前一周下降0.02个百分点。从银行层面看,临近年底,部分银行的理财产品出现长短期产品收益倒挂现象。银率网分析师认为,在收益持续下滑的情况下,综合考虑风险和收益情况,股份制银行和部分大型城商行的产品相对更有优势。此外,部分银行提高中短期产品收益,投资者可加以关注。

记者 邹传科

中国人寿滁州分公司:

开展关爱留守儿童活动

近日,中国人寿滁州分公司与滁州市妇联共同开展的“同享快乐阳光 爱中健康成长”情系留守儿童结对关爱活动正式启动。启动仪式在滁州市南谯区腰铺镇姑塘社区举行。滁州国寿总经理王国文、副总经理王春生等出席了启动仪式。活动当天,滁州国寿向现场的31名留守儿童代表每人捐赠了书包、励志书、文具盒、食品等物品,并向60位留守儿童赠送了每人7.5万元,共计450万元保障的留守儿童保险,将中国人寿的关爱传递到了留守儿童的心里。

孙建芸 邹传科

中信银行:

首推交易银行品牌“交易+”

11月25日,中信银行在北京推出交易银行品牌——“交易+”,标志着交易银行业务在中国进入一个新的发展阶段。据介绍,中信银行“交易+”品牌以增强企业交易能力、延伸经营链条、整合商业资源、互联商业生态为品牌理念,依托中信集团“金融+实业”的独有资源,提供“全流程、多渠道、一站式、智能化”的交易银行服务。“交易+”品牌旗下涵盖了“e收付、e财资、e贸易、e电商、e托管、e渠道”六大子品牌和十六个特色产品,构筑了完整的品牌体系和产品体系。

邹传科

华夏大爱 情满钢城

继10月份“重阳行动”获得社会一致好评后,为进一步扩大公司品牌影响力,华夏人寿马鞍山中心支公司以建设特色客服节为目标,努力打造让客户满意、放心的服务品牌。在全市范围内开展了以为VIP客户提供增值服务为主题的“尊享行动”。客服节期间,公司将为新老客户提供保单检视等多种形式的亲密互动及贴心服务。2015年金秋客服节,华夏保险总公司预计将送出总值达780余万元奖品,赠送保险金额高达4000亿元,用实际行动体现华夏大爱。

王伟星 邹传科

部分银行理财产品推荐:

邮储银行: 邮银财富·e享2015年第142期:起购金额:5万元;投资期限:63日;预期最高收益率:4.2%;收益类型:非保本浮动;风险程度:低;销售日期:2015年11月26日至2015年12月1日。

农业银行: 2015年第220期“金钥匙如意组合”看涨黄金人民币理财产品:起购金额:5万元;投资期限:181日;预期最高收益率:4.6%;收益类型:非保本浮动;风险程度:低;销售日期:2015年11月26日至2015年12月2日。

建设银行: “乾元-开鑫享”2015年第49期:起购金额:5万元;投资期限:125日;预期最高收益率:4.4%;收益类型:非保本浮动;风险程度:适中;销售日期:2015年11月25日至2015年12月1日。

华夏银行: 增盈1510号185天A款理财产品:起购金额:5万元;投资期限:185日;预期最高收益率:4.55%;收益类型:保本固定;风险程度:很低;销售日期:2015年11月25日至2015年11月30日。

(以上信息来源银率网,仅供参考) 邹传科/整理

