

关注员工 关爱人生每一天

新华保险商丘中支举办“家和万事兴”大型讲座

本报讯 4月16日,虞城县木兰大剧院内人头攒动,一片其乐融融、欢乐祥和的气氛,新华保险商丘中心支公司“家和万事兴”大型讲座在此隆重开讲,新华保险市、县公司员工及其家属近700人参加。此次讲座旨在呼吁广大员工在忙于事业的同时,提高对家庭的关注,倡导家庭和睦、天伦共享。同时,借此感谢家属及客户多年来对新华保险的支持和关爱。

李林曦指出,一个人的事业再成功也取代不了家庭的不和睦和孩子教育的不成功,应该建立起夫妻互爱、长幼互亲的夫妻关系和亲子关系。在讲座中,李林曦教授把中华传统观念与现实生活紧密结合起来,讲解了“家和”在社会和谐、人生幸福和事业成功中的重要性,既生动活泼又发人深思。

“家和万事兴”,家庭是幸福的源泉,也是事业成功的保证。为适应快节奏的现代生活,许多人将事业置于亲情之上,大部分精力忙工作、忙事业,却

忽略了家庭。新华保险商丘中支举办的“家和万事兴”讲座传达出一份对中华传统“家”文化的敬重,更传达出浓浓的人情关怀。讲座在场的广大员工及家属感慨万千,来自夏邑支公司的苏永明讲了他的心得,他说自己的女儿自2012年进入新华保险后,在思想上有了很大的转变,他称保险营销员是为大家提供保障的服务者和为社会和谐做贡献的人。“家长应该多多支持孩子的事业,这对他们的成长和事业发展有很大的帮助。”苏永明如是说。

据了解,2013年,新华保险商丘中支实现保费收入3.9亿元,税收270余万元,为商丘数十万个家庭和单位提供了100多亿元的风险保障,并且其开通的绿色理赔通道以更快、更易、更关怀的服务受到了商丘广大市民的认可和好评。新华保险商丘中支总经理马鹏程表示,新华保险将继续履行社会责任,关注每个员工和客户,关爱人生每一天,践行“为社会增添和谐安宁的力量”的企业使命,为建设和谐社会做出企业应有的贡献。

本报记者 谢世杰 张雅静

进取资产管理计划 PK 利率市场化和互联网金融

困惑: 我们的闲散资金该向哪儿投资?

如果您有20万元的闲散资金,是去购买银行的理财产品还是投资互联网上的各类“宝宝”理财产品——比如余额宝。我曾经遇到过朋友拿着银行理财产品的4%-5%的理财收益率抱怨不如余额宝5%-6%的收益率,当时我为互联网金融特别是各类“宝宝”理财疯狂的吸金而大呼惊讶,但是经过市场的洗礼,这类“宝宝”进入4月,其收益率不断下滑,“跌跌不休”。这位“追宝族”朋友又开始困惑怎么选择理财。

经过分析,我给他推荐了进取资产管理计划,它代表未来理财产品市场的发展方向。以农行为例,该管理计划也是农业银行在获银监会批准后推出的第一款具有资产管理性质的理财产品。

剖析: 进取资产管理计划系列的特点

进取资产管理计划特点:一、好灵活。进取理财管理计划目前在售的有1期和2期,产品每月固定时间开放申购赎回(1期为每月3-5日,2期为每月5-7日,遇节假日顺延),给予您充分的考虑时间,便于客户有计划的安排资金用途。资金到账时间快,赎回生效2个工作日即可到账。二、好收益。进取理财管理计划目前1期已经开放申购过一次,在第一轮的投资周期内,该产品扣除管理费和超额业绩提成后回报预计为年化收益8.5%-8.7%,远超各类理财产品。三、好用心。针对不同客户特点,不同风险等级,提供不同的产品要素,贴心为您着想,让您放心。

PK: 进取资产管理计划系列和余额宝大比拼

[服务对象] 单纯从产品来讲,余额宝和进取资产管理计划系列本来没有可比性,余额宝面对的是客户手里面的“零钱”,他实质上是“零用钱”理财,所以起点低,有理财经验均可以参与,是一种大众化的理财产品。进取资产管理计划,则是面向具有一定投资需求和风险承受能力的投资者,可以满足客户资产管理需求、稳定客户资产,实现资产保值增值,一方面对客户的风险承受能力有要求;另外一方面产品本身也是引进的多种风险防控机制。

[产品特点] 余额宝的优势在于起点低,收益到账快,资金使用方便快捷,投资对象为风险较低的货币基金,收益远远超过活期存款。进取资产管理计划除了产品刚刚开始成立的3个月封闭期之后,其余在产品存续期间每月均开放申购赎回,产品流动性远远超过固定期限的理财产品,对于有资产配置计划安排的客户来讲,资金流动性好。

[收益对比] 余额宝预期收益率往往以7日年化收益率和银行活期利率进行对比,随着目前市场监管力度的加大,其收益率不断下滑,因为其投资比较单一,对基金公司依赖性比较重,不可控因素较大。进取资产管理计划不设预期收益率,而是以净值进行计算,但设置有业绩基准参考,客户可分配超额收益。同时,作为创新型理财产品,投资范围为货币市场工具、银行间市场和交易所市场流通的债券(包括债券类信托或证券资产管理计划)、金融衍生产品、理财直接融资工具等标准化金融投资工具,为混合型银行理财管理计划。(农业银行商丘分行国际金融理财师 周凯)

工行南京路支行 落实“三个强化” 提升服务质量

本报讯 为进一步把规范化服务的各项要求落到实处,努力提升客户满意度,实现经营目标的全面完成,工行南京路支行采取“三个强化”举措,大力促进服务工作。

强化大堂经理服务。认真落实大堂经理首问负责制,主动识别优质客户,科学合理地分流引导普通客户,并为客户提供金融咨询指引和营销宣传等服务职能。该行在配备专职大堂经理的同时,还在客户经理队伍中组织开展大堂经理体验活动,6名客户经理每周每人大堂值班一天,协助履行大堂经理职责,

从而保证了大堂经理全方位服务、大堂服务不间断。

强化综合柜员服务。南京路支行教育和引导柜员牢固树立“以客户为中心”的经营理念,深刻理解“客户是我们的衣食父母”的深刻内涵,自觉规范服务行为,主动提供优质服务,让客

户高兴而来,满意而去。

强化行领导带班制度。该行领导班子以身作则,严格落实带班制度,确保双休日、节假日和工作日至少有一名行领导带班,切实履行好网点服务管理第一责任人的职责,妥善处理各类突发事件。 通讯员 薛建宾

“傻瓜式”理财的四种方式和四种工具

如果你还因为忌惮那些枯燥的理财知识而迟迟不肯开始理财,那你就弱爆了。在这个飞速发展的时代,什么都有可能。理财小编有自己的“傻瓜式”理财方法,既不占用时间又不打乱原本的生活,只需稍微转变一下观念,你就会发现理财其实也不难。今天,小编为您送上“傻瓜式”理财的四种方式和四种工具。



“傻瓜式”理财四大绝招

记账:这个无须多说了,地球人都知道记账是理财最基础、最重要的一步,明确资金流向便于我们更好的规划和设计我们的生活。记账可以让我们知道哪部分钱多花了,哪部分没必要花,如何花钱才能更有价值。在科技发达的今天,记账也变得方便起来,用手机下载记账软件,随时随地都可以记录钱的去向。

强制储蓄:刚刚参加工作的年轻人总是过着入不敷出的日子,哪还谈得上理财?其实不然,即使每月存上一两百元,长期以来也是比较可观的。不要小看

每月收入的10%,如果你善于利用这些“小钱”投资,并坚持下去,到60岁退休的时候,也许你会惊喜地发现,自己已经荣幸地晋级“千万富翁”行列了。

留出4~6个月开支应对不测风险:理财专家通常建议把4-6个月的家庭开支存起来,用以应付突发状况。虽说活期是目前收益率最低的投资,但不可否认活期存款变现的速度是最快的。其次是货币基金,它的流动性比活期存款稍差一些,一般在赎回后的1周左右就能到账,但收益率堪比定期存款,现在货币基金年收益率一般可达到10%。

善用保险:保险是每个家庭的必需品。那么,要买多少保额,负担多少保费才恰当?综合理财专家的意见,记住两个“10”就可以了:“保险额度为家庭年收入10倍最恰当”,“总保费支出为家庭年收入10%最适宜”。

“傻瓜式”理财四大武器
储蓄:储蓄是最常用、最便利的一种理财工具,不过收益也很低。
基金定投:基金定投是近年来比较火的理财方式,定投

也就相当于强制储蓄了。基金定投讲求持之以恒,长期持有才能看到效果。

互联网理财:以余额宝为代表的各种“宝”类产品,懒人理财的代名词,其本质就是货币基金。近期收益有所下降,但与银行储蓄相比仍然有很大优势。

P2P理财:P2P理财是一种点对点的借贷方式,参与形式也很简单。它的高收益伴随着高风险,请大家谨慎而为之。 据 中国经济网

银行保险投诉热线

应广大读者的要求,本版特开设《银行保险投诉热线》栏目,把您在办理银行、保险、证券、担保等业务时遇到的麻烦事、烦心事、服务态度以及整改建议等倾诉出来,也可以诉说令你感动和难忘的事。

我们将及时归纳整理予以刊登,让金融投诉者一吐为快,让优质服务得到应有的发扬。读者可以通过电话、信件和电子邮件等方式进行投诉或表扬。

投诉热线:
13837038945
0370—2617730

倾诉信箱:
xieshijie429@163.com

洛栾高速直达景区
伏牛山世界地质公园 国家级生态示范区 国家AAAA级景区 河南十佳景区

水乡竹韵 CHONGDUGOU 重渡沟
SHUOXIANGZHUYUN

这里是山泉的世界 这里是翠竹的海洋
这里是休闲的胜地 这里是度假的天堂

既有重渡沟,何须下江南。亲们朋友!

景区接待电话:0379—66685989 66685666 网址:www.chongdugou.net
自驾路线:商丘→连霍高速→转洛栾高速→重渡沟景区(商丘各旅行社均可报名)