

保险宣传日活动盛大举行

为迎接首个“全国保险公众宣传日”的到来,7月8日,山东保险业在济南泉城广场开展大规模的宣传宣传活动。本次活动由山东保监局主办、省保险行业协会、省保险学会、省保险中介协会及济南市保险行业协会联合承办,各省、市保险公司积极参与。省委宣传部、省、市政府金融办、山东保监局、省消费者协会、省社科联相关负责人应邀参加了现场活动。

据悉,中国保监会为提高公众保险意识,大力普及保险

知识,将每年7月8日定为“全国保险公众宣传日”。并确定宣传日的总主题为“保险,让生活更美好”,每年确定不同的年度宣传主题,在全国范围内开展全行业宣传活动。今年宣传日的活动主题是“倾听由心,互动你我”。

采访中记者获悉,为开展好首个“全国保险公众宣传日”的宣传活动,省保险协会印制了十余万份宣传材料,重点宣传了“守信用、担风险、重服务、合规范”保险行业核心价值理念和《山东省保险行业服务质量规范》。活动期间,协会组织各家保险公司进行现场展示,通过展板等形式,宣传保险知识,

部分分公司还向公众现场演示了如何用3G网络投保及理赔。活动期间,我省各大保险公司也充分利用营业大厅进行宣传。此外,我省保险业还开展进社区、农村、学校、企业、厂矿宣传等不同形式和途径,与市民近距离接触,倾听公众对保险行业的期待和心声,深入了解消费者需求。

据了解,近年来,山东保险业围绕诚信服务做了许多努力。如建立了省公司集中接报案、新型人身保险投保提示、承保理赔信息网上查询、私家车交强险理赔指标公示、车险查勘人员考试、开通投诉热线等多项制度,提升了服务的规范性,服务质量获得很大提高。据

了解,2012年山东商业车险理赔案件结案周期,5000元以上为37.95天,按赔案件数计算结案率达到96.83%,理赔速度明显加速,新增积压赔案得到有效遏制,历史积压赔案基本清理完成。

山东保监局相关负责人表示,在中国保监会开展的2012年人身保险公司客户满意度调查中,山东人身保险理赔客户满意度为87.54分,在被调查的10个省市中居第2位。今年,通过“全国保险公众宣传日”活动的开展,将推动保险业更好的服务广大消费者,让更多的消费者感受到“保险,让生活更美好!”

(财金记者季静静 通讯员 李晓梅)



20万人网上预申请成功领券

光大“阳光e申请”广受好评

很多客户可能有这样的经历:新申请一张银行卡,要填写很多信息,一不小心填错一项,又要全部重新填写,难免觉得既心烦又费时。为给客户提供更方便快捷的服务,同时倡“绿色低碳金融”理念,光大银行自2012年底推出了“阳光e申请”业务,客户不再受时空限制,只要点点鼠标,敲敲键盘,仅需三步即可提交开户申请,再至光大任一网点即可直接领券。原本需要跑网点、排队、再花十分钟填纸质单才能完成的开户业务,现在仅需在网上花三五分钟即可完成。

正是由于“阳光e申请”方便、快捷、环保的特点,自上线以来受到了客户的广泛欢迎,仅半年时间,已有近20万人完成网上预申请并成功领券。

事实上,“阳光e申请”方

便的不仅仅是客户,由于客户信息直接同步到系统中,大大简化了网点服务人员的录入工作,提升柜台处理效率,最大限度地降低了客户等待时间。

对客户其他的金融业务需求,光大电子银行负责人表示:“在预约办理储蓄卡业务的基础上,光大近期又隆重推出了面向中小微企业客户的单位结算账户预受理服务,大大提升了中小微企业开户的体验,提高了银行服务效率。”

在当今通讯技术和终端设备快速迭代的背景下,客户的对银行的需求是不断变化的,因此,金融创新是中国金融业的生命。带着创新的理念,光大银行将以打造“网络里的光大银行”为目标,不断通过创新为广大客户提供更多更贴心的服务。



幸福有约 泰康同行

泰康人寿客服节聚焦养老社区

日前,以“幸福有约 泰康同行”为主题,聚焦泰康养老社区、推广E化服务升级的泰康人寿第十三届客户节正式拉开帷幕,成为7月8日首个全国保险公众宣传日期间第一家开展客服节的保险公司。

“倾听由心、互动你我”是今年全国保险公众宣传日的主题,了解公众对保险行业的期待,倾听社会公众的心声,让公众了解保险,体验更便捷的保险服务,也自然成为了泰康人寿本届客服节最大的亮点。据悉,作为国内首创保险产品衔接养老社区模式的保险企业,本届客服节期间,泰康将开展“幸福有约,千万客户大回访”活

动,为高端客户“送保障、送服务、送关怀”。同时,活动期间还将组织大规模的贵宾客户参观泰康养老社区体验馆,参加高端医疗讲座、嘉德艺术品鉴赏会等高端活动,进一步了解客户诉求,增强互动。泰康人寿还将为贵宾客户送去高达千万保额的意外险、贵宾卡、就医绿色通道和精美宣传册等服务大礼包。另外,普通客户也可以联系业务员,获得泰康赠险服务。

据了解,泰康人寿也借此时机将其E化服务再次升级到了“微”时代。此前泰康曾率先在行业内推出电子化投保、3G理赔、E站到案等E化创新服务平台。客服节期间,通过泰康新推出的官方

微信服务平台“泰康人寿”,客户只需微信扫一扫,手指点一点,便可完成理赔报案、业务咨询、投资产品价格查询等服务,享受即时、互动的“点对点、一对一”保险服务。为推进泰康“微服务”,活动期间凡关注泰康官方微信的客户将有机会参与公司“幸福降临,幸运大抽奖”,通过“微服务”互动,来加强客户对保险的了解,增进公司与客户之间的交流,让客户享受更便捷的保险服务,感受到保险让生活更美好。

与此同时,为回馈新老客户,7月至9月期间,“幸福童年,第八届全国少儿书画大赛”、“幸福生活,百场健康大讲堂”、“幸福降临,幸运客

户大抽奖”等一系列活动也将在泰康人寿全国4000余家各级机构陆续开展,为泰康千万客户打造一场精彩纷呈的“嘉年华”盛宴。

十七年来,泰康人寿为2776万个人客户和25万机构客户提供过服务,累计理赔927万人次,理赔金额99亿元,力求让保险更便捷、更实惠,让保险成为人们生活的一部分。泰康人寿第十三届客服节精彩活动即将拉开帷幕,客户可以通过登录泰康人寿官方网站<http://www.taikang.com>及官方微博<http://weibo.com/taikang>,了解更多客户服务节活动信息。

(财金记者 王小平)

“全险”不全 为爱车的“心脏”加份涉水险

进入7月汛期,暴雨、台风导致的爱车风险剧增。保险专家建议广大车主,为车险保单做次“体检”,看看自己是否买了涉水险。

“全险”其实不全

也许有许多消费者买车险时并没有仔细过目保险合同,认为自己购买了全险肯定没问题,但是“全险”这种说法不科学。所谓的“全险”普遍说的是所有的主险,即三者险、车损险、盗抢险与交强险。即便购买了“全险”,在遇到涉水现象时也可能无法得到理赔。这种情况下,就需要到涉水险这一附加险发挥作用了。

车主必须了解的是,如

果车辆在静止状态下被水淹,一般不会造成发动机内部损坏,车主只要投保车损险,保险公司就会对车辆的电子设备以及内饰的损失予以赔付。而一旦在行驶中涉水导致发动机进水受损,想要通过车损险赔付就不可能了,这属于涉水险的保障范围。

目前,在车险保单常用的四大附加险中,玻璃单独破碎险、车身划痕险、涉水险、自然险的购买意愿都较低。其中又以涉水险关注度最低。“不少消费者认为自己所在地区这方面的风险较小所以不愿投保,不过去年北京7·21暴雨事件后,不少车主发现原来内陆城市也有

暴雨水淹车事故,所以涉水险的投保意愿在逐步加强。”保险专家指出。

为爱车加份涉水险

实际上,涉水险并不昂贵,作为车损险的附加险,在拥有车损险的前提下,涉水险的保费约是车损险的5%。

从保费方面来说,相对于各级别车型的车损险费用来说,附加的涉水险价格只是很小一部分。对于20万元以内的家用车来说,大约每年100元左右,对于爱车的“心脏”——发动机动辄上万元的维修费来说,这个投资还是性价比颇高的。

“我们也提醒广大消费

者,尤其是新购车的消费者,不妨购买一份涉水险,以规避相关情况导致的发动机损失。”保险专家提醒说,特别对于“新手上路”,对自己车辆的把控还不是很好,遇到涉水路面时出险概率可能更高。而对于已经购买车损险未购买涉水险的消费者,可咨询各家保险公司的服务热线咨询如何加保一份涉水险。消费者还需要注意的是在购买涉水险的同时,根据各公司的条款不同来看是否需购买不计免赔险。

投保指南

基金年中业绩剖析 新兴产业成就“高富帅”

在上半年“开局完美结局糟糕”的股市中,公募基金在大盘大幅下跌的情况下,偏股基金整体上涨5.66%,远超同期市场表现,更有6成基金跑赢业绩比较基准10%以上。

在整体表现上佳的基金中,却掩饰不住基金内部业绩的巨大分化:新兴产业主题基金八成取得正收益;而周期行业基金成绩垫底。

基金首尾业绩

相差近70%

透析基金中报

在表现优秀的基金中,上投摩根新兴动力以41.55%的半年度收益,成为当之无愧的年中业绩冠军,华宝兴业新兴产业、中邮战略新兴产业紧随其后,分别以33.25%和32.82%位列二、三名,汇丰先锋低碳先锋基金、景顺内需增长、景顺增长二号、长盛电子信息产业、农银消费主题、景顺长城优选、汇丰晋信科技先锋等挤进前10,其中排名第10的汇丰晋信科技先锋收益率为29.01%。整体而言,业绩排名前10的基金,平均收益率超过32%。

而在业绩的另一端,多只基金正在遭遇亏损超过20%的尴尬。数据显示,华宝

兴业资源优选年内亏损26.76%而垫底;易方达资源行业股票亏损幅度为26.10%,南方天元产业主题基金亏损22.24%位列第三。此外,交银主题优选混合、东吴行业轮动、长信金利趋势、光大保德信均衡、广发内需增长混合、南方成份精选和中欧中小盘股票基金等均亏损超过14%,进入业绩排行榜后10名。

新兴产业

成就“高富帅”

通过分析今年的绩优基金会发现,在业绩排名靠前的基金中,几乎是清一色的新兴产业主题基金。新兴产

业、低碳先锋、内需动力、创新先锋、医疗主题等名词是这些基金的标签,他们重仓的股票几乎全部是新兴产业概念股,而今年以来这些概念股的良好表现,让这些新兴产业主题基金的业绩分外抢眼。

进一步分析这些新兴产业概念股的特征会发现,这些股票市值不大,大部分是中小板和创业板,而今年中小板和创业板的指数飙升,给这些基金带来了相当丰厚的收益。统计数据显示,创业板指数上半年涨幅超过40%,中小板指数涨幅5%左右,远远跑赢了同期大盘表现。

从基金定期报告可以看

出,这些绩优基金的十大重仓股中,几乎全部是清一色的新兴产业概念股,包括科技信息、医药、环保、安防、智能电网等具有业绩支撑的行业个股。

“矮矬穷基金”

祸起周期行业

和新兴产业概念股如日中天的表现相反,周期行业概念股的表现可谓糟糕透顶。数据显示,排名靠后的基金大多数是资源类主题基金,他们大多重仓煤炭、黄金等周期行业股票。以业绩垫底的华宝兴业资源优选为例,重仓股几乎全部是清一色的大盘股,以今年一季度

末十大重仓股为例,共包含5只煤炭股,两只石油股,两只黄金股和一只稀有金属股。

在业内人士看来,在经济面临转型升级的背景下,新兴产业依然会得到更快的发展,而煤炭等资源消耗类产品将得到更多抑制,加上美国大力开发页岩气等新型能源的示范效应,对煤炭等资源消耗品形成了更加直接的冲击,将使此类行业处于缓慢衰退中,相关资源主题基金或许会有短期的反弹空间,但是长期来看,成长性明显不大。

对于投资者来说,未来如果选择新能源、医疗保健、产业升级等主题基金,就有可能不惧大盘的调整,获取超越市场的回报。(宗合)