

银柜要闻

一元马年纪念币24日发行 市民蜂拥抢“马币”



市民排起长队认购纪念币。

本报枣庄12月24日讯(记者韩微) 日前,中国人民银行公告称将在12月24日发行首套生肖流通纪念币最后一枚的马年纪念币,24日一早,枣庄市各大银行发行网点就聚集了众多前来兑换的市民。

早晨八点钟,记者在龙头路

币,加上马年的就又可以完整一点了。为了能够让市民避免到寒冷的室外排队,邮政银行的工作人员主动引导市民排出了极度弯曲的队伍长龙,才勉强容下众多热情兑换的市民。而同为马年一元纪念币发行网点的中国银行市中支行也是人满为患,营业厅里大排长龙。据银行工作人员介绍,本次的一元马年纪念币属于等值兑换流通的普通纪念币,每个市民最多兑换两块。

据了解,今年发行的2014年贺岁普通纪念币直径25毫米,面值1元。其正面和往年纪念币一样,刊有“中国人民银行”、“1元”、汉语拼音字母“YIYUAN”及年号“2014”字样,只是背面图案更新为手持寓意“吉庆有余”挂件的骑木马小女孩,并在右方刻“甲午”字样。值得注意的是,今年纪念币的发行数量继蛇年扩容发行的8000万之后,再次扩容至1亿枚,可以大限度的满足市场需求。

因在本校纪念币发行后,纪念币的生肖将进入下一轮,虽然发行量大,但市民认购热情不减。

同时,在一元马年纪念币发行后,纪念币的生肖将进入新一轮,虽说发行量大,但是市场预期值仍是持续走高。除了早作准备前来兑换的市民,记者在纪念币发行网点也碰到了不少临时排队购买纪念币的市民,“我也不懂这些,就是听大家说有纪念币发行,就想也买两个,正好明年又是闰女的本命年,给她留个纪念。”



张大爷第一个买到了纪念币。

财金热线
主持人:韩微
电话:15206321062
QQ:2921458251
邮箱:hanwei91123@163.com

新华“福享一生” 马年贺岁

随着“大资管”时代的全面来临,银行、基金、保险、信托、券商纷纷涌入理财市场,种类繁多的理财产品让投资人目不暇接。为顺应理财市场发展形势,精准定位核心客户群,新华保险于近期隆重推出一款贺岁产品——“福享一生”终身年金保险理财计划(以下简称“福享一生”)。该计划的设计专门针对高端人群在财富规划中对于安全性、流动性、收益性三方面需求,可有效解决财富人士的资产保全、财务规划和财富传承等多个难题,真正做到“福享”在手,笑对人生风云变幻。

“福享一生”终身年金保险理财计划是一款分红附加万能险的产品组合,理财计划中主险部分是福享一生终身年金保险(分红型),同时每份计划均包括附加随意领年金保险(万能型),客户可以选择一次交清、三年期、五年期以及十年期交费。

规划功能是“福享一生”的一大亮点,犹豫期结束次日及每年,可领取主险基本保险金额与累积红利保险金额二者之和的20%直到终身,拥有长及一生的稳定现金流。对于高净值人群来说,如何将今天的财富有效的转移到未来是他们关注的重点,“福享一生”的这一优势就能很好地满足这类人群的需求,只需短期几年交费,未来就可年年领钱,终身领钱,实现财富的长远规划。为方便高端客户的不时之需,该理财计划还特意设计了较高的保单现金价值。通过保单贷款功能,客户可以按照保单的现金价值的95%进行贷款,大大提升了产品的流动性,让客户可以从容面对各种投资机会。

“福享一生”产品可以适用于出生满30天、不满66周岁的身体健康者,一份保单的关爱便可以真正做到将爱意传递一生。如果被保险人不幸身故,公司将按实际缴纳的保险费与累积红利保险金额对应的现金价值二者之和给付身故保险金;如果在交费期间内投保人因意外伤害身故或因意外导致全残,且投保人在保险期间内未变更的,公司将豁免续期保费,保单继续有效。

(王萌)

业态观察

业务员素质不一是硬伤 保险公司入职门槛该提高

本报记者 韩微

对于保险行业来说,最庞大的队伍就是保险业务员,除了淘汰率高,劳动强度高之外,不少保险业务员也不得不为了寻求更多的客户,不断的在“陌生人”之间奋斗。

劳动强度高任务重

“为了完成任务,提高业绩,带好团队,我们都是起早贪黑,一年到头除了公司统一组织的休闲活动外,也只有过年的三天假。”从2008年开始从事保险工作的蒋女士,因为学历低,只能慢慢的从业务员开始做起,用她的话来说,保险业务

是一份人员流动性大,劳动强度高的职业,从最初的找亲戚朋友发展业务,到现在主动找陌生人沟通,自己都成了一个“话唠”,因为在工作的过程中,她已经习惯利用一切机会把自己的职业和公司产品介绍给身边的人,不光是个人业绩飞速

增长,现在已经开始自己带领一个团队。

据蒋女士介绍,刚刚踏进保险行业的人都会经历一段灰暗时期,每个月都会有一定的任务量,除了个人业绩的比拼外,更有团队与团队之间的竞争,是典型的多劳多得,以至于很多人

都在中途选择了放弃,所以保险业务员的人员流动特别大,“即使在这个行业闯荡了四五年,身边的亲戚还是有不认同的,家庭聚会的时候也会听到一些冷嘲热讽,所以在枣庄这个市场上,市民对于这一职业的认同度也是很多人辞职的原因。”

素质不一市场须规范

“不是说世界上最难的就是,把自己的思想装进别人的脑袋里,把别人的钱放到自己口袋里嘛,可这往往就是我们每天的目标。”蒋女士说。

据了解,因为早期保险公司拓展的业务员多是学历较低,年龄偏大的社会人员,经常会出现业务员离职或被辞退的情况,所以队伍建设一直不正规,只是在最近两年开始

提高业务员的招收门槛,以此完成队伍的转型。为此,记者专门在网上搜寻了保险公司的招聘启事,并选择部分公司按照招聘电话打了过去,在听到是要应聘车险专员时,负责招聘的人员首先询问了记者的年龄和学历,并强调没有达到高中学历的将一律不予收取。随后,在查询的多家保险公司的招聘信息中,记者发

现,大部分公司在对应聘者条件的学历要求中,以最低高中学历和大专学历居多,但仍有满足初中学历即可的现象存在,入职门槛较低。采访中不少市民表示,有些业务员文化素质较低,直接影响了保险业务的推广,保险公司的入职门槛需提高。

采访中,蒋女士说,不仅业内之间竞争激烈,同时随着

城镇医疗保险的推进,一些客户群体也开始被分化,这就需要更多的有经验和有能力的人来完善这个行业,如果做几个月就走人了,老客户就会非常没有安全感。同样,在没有了解保险产品的情况下,也容易给客户造成上当的感觉,只有业务员自己严格把控好关口,才能在这个行业长久的走下去。

枣庄市民信赖的金融单位推荐

 中国银行 枣庄分行 客服电话: 95566	 中国农业银行 枣庄分行 客服电话: 95599	 中国工商银行 INDUSTRIAL AND COMMERCIAL BANK OF CHINA 枣庄分行 客服电话: 95588	 中国建设银行 枣庄分行 客服电话: 95533	 枣庄银行 客服电话: 400-689-6196
 济宁银行 枣庄分行 客服电话: 400-677-0537	 中国人寿保险股份有限公司 枣庄分公司 市中区光明中路11号 热线: 95519	 PICC 中国人民财产保险股份有限公司 枣庄分公司 市中区龙庭路30号 热线: 95518	 NCI新华保险 市中区龙庭路6号 热线: 95567	 泰康人寿保险股份有限公司 枣庄中心支公司 市中区振兴中路57号 热线: 95522