

财金专刊

国庆出游系好“保险”带

几十块钱可买数十万元保障

下周就要迎来国庆黄金周,旅游也列入很多人的过节打算。出门在外,在欣赏美景的同时,意外也无处不在。一份旅游险也就显得尤为重要。

据了解,国庆来临,不少保险公司也推出了专门针对游客的专项旅游险。记者从某家保险公司的旅游险产品了解到,保障内容范围非常广,大到旅行交通意外,小到酒店住宿意外、行李物品证件损失,均被包含在内。价格十几元到几十块钱,保额都在20-50万左右。

在旅行社报名组团旅游的时候,往往会有一份保险。那么是不是参团的人就不用再购买保险了呢?

业内人士提醒,旅行社责任险的投保人为旅行社,投保后,一旦因旅行社组织的旅游活动对旅客造成了责任事故,将由保险公司对受害旅客进行赔偿,而对于旅客因个人外出等原因造成的意外事故、医疗费用支出并不承担赔偿责任。因此旅客有必要为自己购买一份旅游意外险。一般来说,国内游的团费不

包括旅游意外险,需要旅客自行购买。

国庆期间,高速免费也给开车出行提供了自驾游的便利。保险界人士提示,有此类打算的一定要做好人和车的双重保险准备。自驾游一般属于短期旅游,因此可购买相应的短期旅游保险产品。保险业内人士建议,保险期最好等于或大于出行期。一般情况下,保险期是从一天的零时开始,只要确保在整个假期内都得到保障即可,多出的时间不用过长。(记者 李婷婷)

兴业银行推多款理财产品

兴业银行滨州分行于即日起至9月29日发售多款理财产品,产品涵盖私人银行、天天万利宝系列、现金宝系列等种类丰富的产品,帮助投资者获取更多投资收益。

据悉,即日起至9月29日期间,兴业银行在售多款“天天万利宝”系列理财产品,5万起,14天-365天多种理财期限任您选,预期年化收益最高可达5.8%,是您财富保值增值的良好选择。同期兴业银行推出智盈

宝系列人民币结构性存款理财产品,本产品属于保本浮动性产品,5万起点,期限1个月-12个月不等,预期收益3.92%-4.21%,值得追求稳健收益客户的关注。

为满足高端客户需求,兴业银行推出高净值产品,30万起点,181天,预期年化收益达6.1%;同时值得大家关注的是兴业银行私人银行专属高收益产品,50万起点,365天,预期收益最高可达6.4%,值得大家广泛关注。

金融知识进校园

近日,无棣农行开展以“金融知识早接触,走向社会有帮助”为主题的“金融知识进万家”宣传服务月活动,本次活动以青少年为主,着力扩大金融知识受众群体,全力推动金融知识进校园。组织员工向大学生面对面讲解手机银行、网上银行、个人手机银行、自助设备使用、假币识别等金融知识,引导青少年群体主动了解金融知识,科学使用金融产品与服务,增强自身权益保护意识,活动受到了师生的欢迎。(吴玉洁)



太平人寿十年升级“卓越尊享”

十年前,太平人寿首次推出保额100万起保、上不封顶的卓越人生保险产品。如今,卓越系列十周年之际,太平人寿高端客户保障计划完美升级为“卓越尊享”。

根据招商银行和贝恩公司联手推出的《2013中国私人财富报告》,2012年我国高净值人群数量超过70万人,与2010年相比,增加了约20万人。就规模而言,高净值人群共持有可投资资产22万亿元,人均持有可投资资产约3100万元人民币。

相对于井喷的富人群体,内地保险业的服务则相对落后。有新闻显示,越来越多的富人选择在香港购买保险。据香港特区政府保险业监理处数据显示,2013年前

三季度,内地人赴港购买的投保险新单趸交件均保费高达450万港元,折合人民币约352万元;即便是稳健增长的人寿及年金,其新单趸交件均保费332万港元,折合人民币约260万元。

如此高的件均保费正说明高端市场保险需求旺盛。“卓越3.0—卓越尊享”的推出可谓顺势而为。

据了解,太平人寿为“卓越3.0”的客户配置了更丰富的增值服务,如:慢病基因检测、私人医生、住院体检,以及中国太平国际健康颐养社区的入住资格等,在提供保险保障及服务的同时,通过系统化的健康管理,帮助客户建立高品质的健康生活模式。(刘学静)



银行保险烦心事 请您拨打热线

为了帮助广大市民维护自身的合法权益,本报将长期开通“银行保险维权热线”。欢迎广大读者拨打热线:0543-3210007,说说您与银行和保险公司打交道过程中的那些烦心事,同时欢迎金融保险业业内人士对市民的疑问进行解答,也欢迎律师界朋友加盟,从法律角度为市民排忧解难。

大气天成 尊享“新经典”时代

——东风悦达起亚K4典雅上市

2014年9月8日,东风悦达起亚K4于邹平地区典雅上市。东风悦达起亚厂家代表、邹平地区经销商代表及省内各主流媒体参加了上市发布会,作为企业专为中国市场研发打造的全新力作,K4结合了品牌领先的设计理念与国内消费者的审美观及实际需求,必将引领潮流,颠覆国内中高级车市的现有格局。K4售价区间为12.88万-18.98万,推出1.8L、2.0L和1.6T(年底上市)三种排量共计9款车型。

为了适应中国市场的需求,K4着力在安全性、设计、动力和便捷性四个方面,以全面突破的姿态,树立行业新标杆。通过车身材质和结构的优化与强化、超长轴距设计、领先同侪的高效动力总成及一应俱全的人性化高端科技配置的运用等,K4将为用户带来超越期待的惊喜体验。

领先品质 铸就超越期待的全新价值典范

作为东风悦达起亚首款专为中国消费者研发打造的中高级座驾,K4以C-NCAP超五星标准理念打造,车身大幅适用超高张力钢板,远超行业竞品水准,创领车辆安全新境界。超高张力钢板轻质、高强度、高韧性的特质,不仅在车辆碰撞时很好的保护驾乘人员的安全,更可带来燃油经济性的显著提升。结合6方位安全气囊、VSM车辆姿态稳定控制系统、TPMS高级胎压监测系统、弯道转向辅助照明灯、宽幅式

外后视镜和断线提醒等面面俱到的领先安全科技配置,K4正以无可争议的实力表现,树立起国内同级别车型的安全典范。

K4继承了已获全球认可的起亚设计,融合中国消费者对中高级商务型轿车的审美倾向,凸显出大气、高档的产品形象。同时,K4配备Nu1.8、Nu2.0和1.6T三套动力总成。其中,1.8L和2.0L车型的最大功率分别达到143马力和155马力,动力强劲且燃油经济性突出。而将于年底问

世的1.6T涡轮增压发动机车型,兼具高性能、高输出、高耐久性的优势,最大功率更达到175高马力,在动力上傲视同侪。此外,K4长达2,770mm的轴距更提供了同级别最大的乘坐空间,带来令人惊喜的实用性和舒适性;并搭载众多人性化高端科技配置,包括电动真皮座椅带通风及记忆功能,前后排座椅加热,方向盘加热等,凡在中高级车上该有的配置都一应俱全,为消费者带来尊贵驾乘体验。

强势出击 助力品牌再展宏图

作为东风悦达起亚继K5之后征战中高级车市的又一款战略车型,K4的推出,不仅进一步丰富和完善了东风悦达起亚的产品矩阵,更将品牌的受众定位从原先25至35岁的人群,扩大到35岁以上在经济、阅历和思想上都更为成熟的人群。K4上市后,将与K5搭档,以差异化的产品特征并行出击,瞄准不同细分市场和客户群体:K4将以低调、稳练的商务特质,面向中高级车型市场中具有商务需求的消费人群,而K5则继续个性化精英格调的市场路线,两者将充分发挥东风悦达起亚产品组合优势,增强其中高级车型领域的竞争力和市场地位。

K4的上市,正是企业从产品层面出发,深化实施“顾客感动”第二

阶段经营方针的一项重要举措。出于对品质的信心,以及对服务价值的进一步提升,K4以“5年10万公里”的整车保修期远高于国家规定的“3年6万公里”的标准。今年,东风悦达起亚通过持续强化以顾客为中心的经营战略,实现顾客价值、产品价值和品牌价值的全面提升。1-7月,企业累计销量近36万辆,同比增长13%;而在J.D.Power亚太公司发布的2014年销售满意度(SSD)和售后满意度(CSI)行业调研中,东风悦达起亚均列第四,经销商满意度指数(DAS)研究中排名第二。年初,企业第三工厂正式投产,在盐城形成了80万辆基础产能,并将逐步提高到100万辆,稳居中国乘用车行业前十;而7月底,东风悦达起亚产量更成功突破

300万辆,实现了新的历史跨越。

现在,K4征战中高级车市的旅程已正式开启。未来,面对日益复杂的市场环境和庞大的客户群体,东风悦达起亚将继续深耕各个细分市场,满足各类消费群体的差异化需求,为企业品牌力的持续提升提供支撑。同时,通过强化以顾客为中心的价值经营战略和差异化的竞争力,持续助力企业发展,实现在2017年年销突破百万,市占率超过5%,并成功跻身中国乘用车行业一流企业的目标。

东风悦达起亚邹平白云4S店
销售热线:0543-5065666 4296999
售后热线:0543-5065668 4296998
地址:邹平汽车站向北1.2公里路西

“新经典”风范 驱动中高级轿车新时代

K4定位于“新经典中高级座驾”,是东风悦达起亚在“顾客感动”战略下,谋求超越顾客期待的又一献礼。中国社会经济的高速发展促成了人们在消费理念上的改变,汽车行业也整体呈现出趋于理性的消费倾向。K4的上市,正是顺应时代潮流,在价值感极强的中高级车型领域开辟出新兴价值市场,提供

最适合中国消费者的贴心座驾。

K4的核心目标客户锁定为注重名誉、家庭、安全及生活品质的80后年轻实用主义城市精英。他们注重体面及社会地位,喜好高科技,憧憬成功并乐于挑战。外表惊艳并充满内涵的新经典K4将会与他们的潜在需求形成完美的契合。