

抗战胜利70周年纪念币预约火爆

人民银行于2015年8月20日起陆续发行中国人民抗日战争暨世界反法西斯战争胜利70周年纪念币一套,包括1/4盎司金币、1盎司银币、5盎司银币及镍包钢材质纪念币各1枚。纪念币正面主景图案均为国徽,体现以国家的名义举办此次举国关注、举世瞩目、意义重大的历史事件纪念活动,该套纪念币具有纪念意义和收藏价值。其中前三枚金银币主要通过中国金币总公司经销。按照人民银行的统一安排,镍包钢材质纪念币(以下简称抗战币)在山东地区的预约兑换工作由建设银行承担,预约时间截止10月11日。建行山东省分行相关负责人向记者介绍,目前预约非常火爆,有意兑换还没有预约的市民请抓紧时间,因为距离预约截止日仅剩十多天的时间。

首次采取预约兑换模式

建行山东省分行相关负责人向记者介绍,抗战币面向社会所有公众采取预约兑换方式发行,先预约后兑换,按先到先得原则预约登记。预约实行实名制,并登记身份证等有效证件号码以及联系方式。该证件将作为办理兑换的依据。

公众可持居民身份证、军人身份证件、武警身份证件、中国护照、外国护照、港澳居民往来内地通行证、台湾居民来往大陆通行证、外国人永久居留证等证件办理预约兑换。

预约方式分为网上预约和现场预约两种方式。网上预约可通过建设银行官方网站(WWW.CCB.COM)、手机银行、微

信银行、网上银行等渠道进行。现场预约是指到建行山东省内各网点进行预约。同时,记者还了解到,10月11日为预约截止日期,市民可通过网上和建行网点现场进行预约、查询、修改和撤销。一个网点可兑换数量预约完毕,则该网点预约结束;各网点可预约兑换数量预约完毕,则该地区预约结束;如规定期限内未预约完毕,可继续预约,直至兑换期结束。10月12日至10月30日为兑换期,在兑换期内,公众须持在预约登记时预留的有效身份证件,根据预约记录到约定的兑换网点办理兑换业务。

建行山东省分行相关负责人还向记者介绍了每个网点分配数量的确定原则,在各地人民银行的指导下,为更好地为社会公众提供预约兑换服务,建行充分考虑各网点的组织兑换能力、网点条件和交通情况、周边人口数量和

以往纪念币兑换情况及其他因素,根据人民银行各地市分配数量,确定建行山东省内各网点兑换数量,并按照网上和现场各占50%的比例,安排网上和现场预约数量,预约期间,将根据网上和现场预约进度以及网点间预约进度的实际情况进行合理调整,并将调整后的数量通过官方网站及时对外公布。有兑换需求的公众可通过登录网站、致电95533客服、到网点现场进行咨询。

每人最多可兑3枚

建行山东省分行相关负责人告诉记者,抗战币面额1元,与现行流通人民币等值兑换,按照人民银行要求,每人预约兑换数量最多不能超过3枚,同一人超过最高限额,建行计算机系统不予受理。预约成功后,建行会通过短信向预约预留

手机号码发送预约信息通知。此外,该负责人提醒广大市民,只有预约成功,才能兑换抗战币。

同时,该负责人提醒市民,在预约期尽量选择网上预约,方便快捷,兑换时尽量避开兑换高峰期,只要在兑换期内任意一天,持预约登记的身份证件,都可到约定网点办理兑换,兑换期为2015年10月12日至10月30日。按照人民银行规定,兑换期结束后,如不能按约定兑换的,将被取消兑换资格。

兑换期内,公众可凭预约登记的证件到约定的建行网点办理兑换。为减少排队等候时间,建议大家可提前备好零钱。同时,记者了解到,本次抗战币兑换时间较为充裕,只要预约成功,都能保证兑换,客户可选择在兑换期预约网点的任意营业时间内兑换,尽量避开大面积排队等候的时间。

(财金记者 薛志涛)

积极探索健康保险、三农服务、保险投资、增加就业、年金保险五大领域

借新“国十条”春风 山东国寿跨入保险新时代

日前,记者从中国人寿山东分公司获悉,借新“国十条”政策红利的春风,该公司在健康保险、三农服务、保险投资、增加就业、年金保险等领域进行了大胆积极的探索,取得了令人瞩目的成绩。在通往现代保险服务业的道路上,中国人寿一路向前,为山东保险业的发展提供了一个优秀的范本。

在健康保险领域,该公司认真做好居民大病保险服务工作,三年累计服务参保居民8500万人,保险金额达19.5万亿元,破解了“因病致贫”的社会难题。此外,公司在部分地区试点开展医疗责任保险业务,协调总部政策资源开发失能收入损失保险产品,大力发展各类医疗、疾病和失能收入损失保险,提供疾病预防等健康管理服务,支持参与健康服务产业,探索设立医疗机构和参与公立医院改制。

在三农服务领域,中国人寿山东分公司充分利用各地市公司辐射县域和农村的服务网络优势,加大保障型保险业务拓展力度,不断提高农村居民的意外、疾病、养老保险保障程度。加快扩大解决普通农民借款难问题的涉农小额信贷保险和为农村老年人提供意外伤害保障的银龄安康保险开办范围。自银龄安康保险开办以来,累计参保人数2553.29万人。积极参与农村小额人身保险试点,为我省农村小额人身险业务拓展提质探索经验。数据显示,2015年1-8月,小额保险参保人数523.99万人。

在保险投资领域,公司及时关注省委省政府和我省重点企业吸引保险资金的信息和项目,积极做好“牵线搭桥”工作,争取集团资源对我省的定向战略投入,为我省基础设施建设、重点项目开发、新型城镇化发展等民生工程提供资金支持。截至目前,中国人寿在山东总投资金额近200亿元。同时,该公司还争取集团相关成员单位参与我省养老、医疗服务产业发展,促进保险服务业与养老、医疗服务业融合发展。

在增加就业领域,该公司积极践行中央倡导的“大众创业 万众创新”理念,并取得丰硕成果。从一定意义上讲,保险业销

售队伍的代理人机制是一种创业载体,每个业务员、每个销售团队都是一个实实在在的“创业主体”,是支撑“大众创业 万众创新”的重要载体和引擎。中国人寿山东公司实施多年的“万人大业”战略,在增加就业履行社会责任的同时,也为公司发展储备了高素质的人才。目前,公司创业人力已达11.4万人。

在年金保险领域,该公司积极推动以企业年金为重点的现代企业职工养老保险制度建设,通过受托管理模式,经办与社保相衔接的补充医疗、补充养老、企业年金和职业年金,全方位提供个人或团体养老保险、疾病保险、医疗保险、护理保险、意外伤害保险,建立市场化的风险分散和补偿机制,为实体经济持续健康发展提供坚强保障。截至目前,仅企业年金业务一项已累计实现管理规模133.79亿元,服务客户数超过30万人。

(财金记者 季静静 王丛丛 通讯员 尹涛 徐刚)



“新国十条”发布一周年 保险业提交成绩单(二)

来场说走就走的旅行

持邮储全币种信用卡海内外随意游

世界那么大,都想去看看!嫌兑外币麻烦?没关系!有全币种信用卡,就是这么任性!中国邮政储蓄银行全币种信用卡陪您领略无限精彩世界。

中国邮政储蓄银行全币种信用卡是邮储银行特别推出的第一款带有银联、MasterCard标识的双标卡,无论海内外,一卡在手,您即可无忧刷卡消费,同时支持人民币还款服务,您无须购汇还款,安心尽享邮储全币种信用卡带给您的优质、贴心的服务。

卡面设计

卡片将万事达特有的鼓型卡与“鼎”的主题巧妙结合设计,以尊贵斑驳的铜器肌理作为背景,将传国重器“鼎”上的图案作为设计主元素刻蚀其上,辉煌显赫,悠久庄重,体现精诚信守,一诺千金的内涵,以及邮储银行“鼎立为您”的服务承诺。整体画面将深厚的民族文化与时尚丰富的肌理效果融合呈现,同时使用国际尖端的制卡工艺和材料,体现持卡人卓越不凡的时尚理念和兼容并蓄的文化底蕴。

“六心”级产品特色

出行很安心:银联&万事达双网络,海内外便利切换
消费很省心:境外消费人民币自动购汇还款,免收货币转换手续费
海淘很放心:支持海外网站购物支付,部分网站5%返现
支付很贴心:支持支付宝钱包和微信钱包便利支付

服务很舒心:尊享银联&万事达双重全球特惠商户礼遇
年费很暖心:首年免年费,消费满12笔再免次年年费

四大产品权益

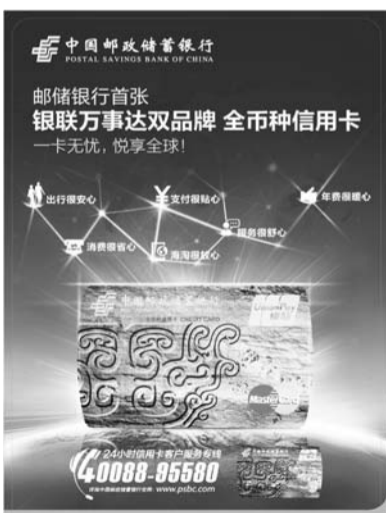
全币种信用卡为金卡等级,您除享有邮储银行信用卡金卡等级的卡片权益外,还享有以下权益:

1. 中国境内消费:可在银联线下线上网络使用,更可在万事达超过30万线上线下受理商户刷卡消费,2015年万事达受理商户将达到100万个,基本覆盖了主要高端场所如五星级酒店,一线及二线城市各大商场,国际品牌专卖店,及第三方支付(且支持微信支付)等;

境外消费:除银联境外商户外,在全球超过210个国家和地区的3600万家万事达商户可使用本卡,以及境外持卡人紧急救援、ATM网上定位等服务;

2. 境外购物退税到家:万事达卡联合7大退税集团,涵盖欧亚地区50个国家,超过42万商户,包括血拼热点英国、法国、意大利等,独家提供手续费全免、专人上门收送单据等尊享服务,收到有效单据后三天内退税至持卡人万事达卡,再享1%退税奖励回馈(退税宝网站: <http://refund.transforex.com.cn>);

3. 线上海淘:万事达卡海淘无国界,几十家海外知名购物网站(包括梅西百货、drugstore、itunes、sasa等)支持万事达卡线上购物,注册万事达乐游赏网站(<http://mastercardrewards.cn>)后部分网站还有额外5%折扣奖励;



4. 万事达卡全球无价城市:面对所有产品等级的持卡人群,可以消费使用国家有纽约、悉尼、伦敦、巴黎、新加坡、我国香港、北京等城市,万事达卡提供专属礼遇。更多万事达权益详询 <http://www.1.mastercard.cn/>。

还款服务

邮储银行全币种信用卡支持人民币还款服务,您无须购汇还款,邮储银行不支持非人民币还款服务。对于您通过万事达网络所发生的外币交易,储蓄银行负责将其转换为人民币交易入账,折算汇率以万事达国际组织请款当时该行对客汇率为准。

农行枣庄分行 大力发展农村理财业务

随着农村经济的蓬勃发展,农村区域优质客户大幅增加,客户投资意识不断增强,农行枣庄分行为满足农村区域客户多元化投资需求,积极为客户提供差异化的服务,向客户提供高流动性、高收益的理财产品,受到客户的普遍欢迎。目前,该行县域理财产品余额达7.14亿元。

该行依托农村区域网点,对产品进行有针对性的宣传。通过LED显示屏对理财产品进行滚动宣传,加大宣传频率,制作了精美的理财产品宣传折页、理财产品宣传海报,张贴于营业网点、农村乡镇政府的公告栏、大中型企业的宣传栏以及乡村人群比较集中的农贸市场等处进行宣传。

与此同时,该行以开展专题营销活动为总抓手,营造良好的营销氛围,在全市16个农村网点中组织开展“理财进县域”活动,通过理财沙龙、客户见面会等形式,向经营场所、居住地点较为集中的客户或产业链上下游客户推荐理财产品信息,发掘客户的理财产品投资需求;组织辖内理财人员前往镇政府、龙头企业等单位,对企业员工在理财产品方面存在的问题进行解答,扩大理财产品销量。

(戚芬芬)

互联网保险新规实施在即 高收益理财保险遭下架

10月1日起,保监会下发的《互联网保险业务监管暂行办法》将正式实施,监管层在鼓励互联网保险创新的同时也更注重规范发展。新规实施日期将至,监管层的整治力度也有所加大,近期有不少“披着保险外衣”的网销理财产品已遭下架。

不少投资者可能对高收益的网销保险还记忆犹新,动辄7%甚至8%的收益率让不少投资者趋之若鹜。去年“双十一”期间,淘宝上的理财型保险产品曾经创造了半小时销售10亿元的记录。

而近日登录招财宝、淘宝、京东等电商平台发现,大多数网销理财型保险都已显示下架或售罄,目前市场上可供选择的网销理财保险寥寥无几。例如,安邦保险官网的理财型保险均已下架,珠江人寿官网上的高收益万能险则显示售罄。业内人士表示,这是监管层“动刀”规范互联网保险的举措之一。所谓的互联网保险理财产品,往往以高收益吸引投资者购买,实际上保障功能可忽略不计,这当中隐含了不少风险。

报告指出,“虽然这些理财产品高收益、低门槛的优势使得它们在互联网平台上的销售异常火爆,有的产品在开卖当天就被抢购一空。但热销的背后我们依然需要冷静思考产品的风险。”

业内人士认为,互联网保险的重点发展方向应在于简单的产品如车险及场景类产品如旅游意外险等,且从监管的态度来看,若险企没有分支机构,万能险将不得跨区域销售,也就是说,分支机构少的险企未来想借助理财保险产品做大规模的销售行为可能将会受限。

(理综)

