

以客户为中心,新华保险创新推出:

“康爱”储备健康希望



随着消费者对保险认识的加深和保险监管的日益规范化,保险业的保障本质再次被强调和突显。转型大势下,以“以客户为中心”战略导向的新华保险,快速应对市场需求,率先推出了健康险产品组合——康爱无忧防癌保障计

划,特别针对癌症风险,提供专门的防范与保障。

新华保险经过对市场和客户的调研发现,在目前所有疾病类赔付中,恶性肿瘤类占比居首。此类疾病在给患者带来巨大身体痛苦的同时,也给家庭带来巨大的经济压力。据统计,癌症患者年平均治疗费用在10万元左右,如果到北京、上海等大城市治疗的话,癌症的年治疗费用往往要超过30万元。由于医保“高覆盖、低保障”的特点,难以满足有更高层次的健康保障人

群的需求。

在理财型产品大行其道的银保市场中,新华保险独辟蹊径,坚持“以客户需求为导向”,坚持走寿险保障的路线,近期专门研发推出了“康爱无忧”防癌保障计划。在癌症发病率较高,医保“高覆盖、低保障”的背景下,“康爱无忧”不仅针对包括原位癌等五种特定疾病在内的癌症,加强风险抵御,同时兼具身故保障;保障期最长可到80周岁。如果到期没发生理赔,新华保险还会返还客户所交保费。

邹传科

“华夏龙网”e心为您

10月11日,华夏银行合肥分行在天鹅湖大酒店举办“华夏龙网”品牌推介会,隆重展示“华夏龙网”品牌服务。

今年8月28日,华夏银行在成立二十周年之际推出“华夏龙网”,旨在顺应电子银行发展趋势,在技术、产品、服务、推广等各个层面围绕用户需求不断进行创新,通

过成体系、综合化、量身定制的解决方案,以“e心为您”的服务宗旨,为用户打造全方位安全便捷的电子金融服务。“华夏龙网”包括服务于公司客户的“现金新干线”和服务于个人客户的“财富新e站”两个子品牌,共包含13项产品。推介会当日,还集中向社会展示了“华夏龙网”的三大优势:

用户为尊的设计、跨行化资金管理、离行化全程服务。据悉,2012年是华夏银行成立二十周年。“华夏龙网”品牌的推出,不仅是该行自身打造物理银行和电子银行“两个银行”的重要战略举措,也是该行对客户全新的服务承诺。

郑丹丹 记者 邹传科

“绿色信贷”兴业居首

9月23日,环保部环境与经济政策研究中心公布了《中国绿色信贷年度报告2012》,依据绿色信贷战略、绿色信贷管理、绿色金融服务、组织能力建设和沟通与合作等五项指标,对2010年中国市值排名前50位的银行绿色信贷进行排名。兴业银行排名居首,为唯一获评A级(80分

以上)的银行。

无独有偶,兴业银行此项排名与此前多家民间环保组织的调查结果不谋而合。9月10日,绿色流域、自然之友、绿家园、全球环境研究所等10家民间机构发布《中资上市银行绿色信贷表现排名(2008~2011年)》,兴业银行在16家中资上市银行排名

中亦居首位。该评价系通过环境信息披露、环境政策、环境措施、绿色信贷专责机构、采纳国际银行业环境准则、退出“两高一剩”贷款、进入环保或绿色产业贷款、内部环保活动以及在同行和客户中绿色信贷(倡导)环境营造活动等10项指标对银行进行衡量。

唐晓一 记者 邹传科

富垠金评

AUAG 富垠金融投资

让黄金投资更简单、更高效、更时尚!

黄金白银行情分析 由安徽富垠黄金交易所提供

最新行情分析可致电: 0551-2579701

或登陆安徽黄金网: www.ahnj99.com

新浪微博: @安徽富垠黄金 腾讯微博: @安徽富垠黄金

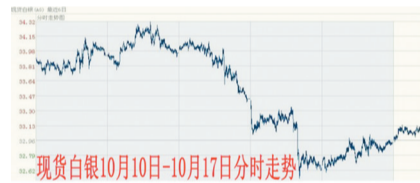
10月10日至10月17日当周,现货黄金震荡走低,最高1774.7美元/盎司,最低1728.3美元/盎司。当周IMF全球经济展望报告下调全球经济增长预期,总体措词较为悲观,市场风险情绪陡升,而当周美国数据总体偏好,也进一步压制了黄金白银走势。

投资者短期可密切关注1765~1770美元/盎司附近技术阻力位和1720附近重要支撑位。伦敦现货白银10月10日至10月17日当周最低价32.51美元/盎司,最高34.33美元/盎司,震荡下行。白银投资者短线密切关注32.2~32.5美元/盎司附近重要支撑位,33.5美元/盎司附近的阻力位。基本面方面,建议投资者重点关注本周四、周五召开的欧盟峰会,峰会的话题可能涉及西班牙申请援助、希腊发放贷款、建立银行业联盟和欧元区独立预算。

富垠投资管理有限公司



现货黄金10月10日-10月17日分时走势



现货白银10月10日-10月17日分时走势

余世维博士 经典力作精彩上市

打造高绩效团队

2012年11月11日 安徽·合肥 余世维博士主讲

什么是团队?为什么团队如此盛行在组建团队的过程中有哪些问题?如何引导和带领不同阶段的团队?怎样培育团队精神?如何打造高绩效团队?

余世维博士倾聚三十年实战管理经验,为您系统讲授打造高绩效团队的方法和技巧,内容涵盖团队的概念、团队的发展阶段和不同的领导方法、有效的团队目标的制定方法、团队的沟通技巧、团队的激励技巧、团队冲突处理技巧、团队决策技巧、团队成员训练技巧等诸多方面,让您的团队比竞争对手更胜一筹,从优秀迈向卓越。

抢席通道 / 李老师 15077926030 / 房老师 13966795161

凡通过市场星报热线报名,均可获得余世维博士亲笔签名书籍

