

招商银行荣获“中国最受尊敬银行”等奖项

近日,《理财周报》“2010中国最受尊敬银行暨最佳零售银行”评选结果揭晓,招商银行凭借强大实力荣膺“中国最受尊敬银行”、“中国最佳零售银行”、“最佳私人银行”、“最佳网上银行”、“最佳银行理财产品”、“最佳客服信用卡”等六个重要奖项,成为本次银行评选的最大赢家。招行还是唯一获得J.D.Power亚太公司“2010中国最佳客户满意度零售银行”的银行。

此前招商银行已三度荣获《亚洲银行家》“中国最佳零售银行”奖项、英国《金融时报》和《环球金融》的“最佳零售银行”奖项。这一系列殊荣使招行在零售银行方面获得了最广泛认可。

招行零售银行之所以一直受到国内外同业的关注和尊敬,引用招商银行行长马蔚华的话来说:“构建综合服务体系,提升专业化能力,保持旺盛的创新激情,为招行零售银行业务注入了源源不断的发展动力。”

竞争优势来自综合服务能力

从零售银行业务起步到持续领跑,

招行无疑是收获丰厚的大赢家。“一卡通”、“一网通”、“金葵花理财”等一批叫得响的品牌已为消费者熟知,牢牢占据了市场优势。专业化的财富管理体系、高效的个贷营运体系、多渠道的产品销售体系、高效的客户服务体系,共同构成了招行强大的零售银行综合服务能力体系。随着二次转型的深入,招行作为战略重点业务的零售银行快速稳健发展,经营效益大幅提升,各项业务指标增势迅猛,能力专业、思维创新、服务优质的领先理财型银行形象进一步强化。

专业水平提高服务含金量

众所周知,零售银行难度最大的业务当属各类金融产品的销售。在全国仅有700多个网点的招行,与国有大型商业银行超过2万个网点规模相比,在数量和覆盖面上都远难望其项背。但招行凭借突出的专业服务,将“短板”化于无形。以基金销售为例,至今年6月末,招行公募基金保有市值接近1100亿元,市场占有率约5%,较年初增长0.73%,增速高达17%。招行零售银行

部总经理刘建军说,“有的银行为销售基金对手续费打折,但招行不打折也卖得很好,因为我们不仅有强大的产品分销能力,而且我们的理财经理会持续跟踪基金表现,向客户提供恰如其分的理财建议,帮助他们择机买卖,实现理财收益。”在突出的专业能力支撑下,招行得以不间断地向客户提供高含金量的增值服务。

“新”才对客户产生吸引力

以近乎零成本的方式,把“网络互动银行”的全新理念演变为零售业务新的增长点,这是招行今年零售业务创新的一大创举。“i理财”是对客户管理模式的创新,它是国内首个将Web2.0技术应用到传统银行领域打造出的关系型零售银行门户网站,通过包括互联网、电话银行在内的各种远程渠道,搭建招行与客户沟通互动交流的平台,从而达到对庞大网络偏好型客户群进行管理、营销及销售的目的。创新无止境,这正是招行不断超越自我、追求更好的不二法门。

金融动态

左小蕾:中国经济转型蕴藏投资机会

生活日报讯(记者 杨黎明)“中国不是CPI一涨就是通货膨胀,因为去年多数月份都是负增长。我们认为,4%以下的通胀水平仍然是中国可承受的通胀水平。”银河证券首席经济学家左小蕾日前在参加由招商银行济南分行和银河基金联合举办的“2011年宏观经济展望及投资策略报告会”时表示,“去年我国货币供应量增长32%,造成了今年通货膨胀的货币环境;而美元量化宽松货币政策造成的全球流动性泛滥则成为国内通胀的新增压力。”

左小蕾分析指出,放眼2011年,全球经济复苏或将疲软,变数很多。明年是“十二五”规划的开局之年,中国处于经济转型的关键时期,“十二五”期间经济结构调整要取得重大进展,这其中蕴藏了诸多的投资机会。如东部沿海地区加工贸易占GDP的比重在下降,因为这些产业正在向中西部转移。

西部开发由此成为一个热门主题,不管是承接东部沿海的加工贸易角度也好,还是西部自己基础设施的投资,都在快速增长。而且西部的投资增长高于东部的投资增长。西部投资增长带来的,就是加快西部的城镇化的步伐;而西部城镇化加速也必将拉动沿线地区的旅游、物流等行业的发展。同时,中小城市的居民消费是农村农民消费的3-4倍,城镇化的速度加快又会拉动消费呈现几何级别的增长。

“银河基金的整体投资风格,就是成长型投资。”在本次报告会上,银河基金首席分析师张扬指出,“以创新驱动的股票通常具有最大的成长性。银河创新成长股票基金重点投向新兴行业以及商业模式创新能力较强的公司,能够很好的抓住经济转型的投资主线。”

张扬表示,通胀和经济转型已经成为投资者关注明年市场的两个焦点。创新是中国转型经济的必然路径,大力发展新兴产业已被纳入“十二五”规划。“国家明确指出,到2015年,新兴产业对经济的贡献占比要到8%,也就是现在的3倍。在未来GDP增长10%的水平下,新兴产业的市值增长就是10倍以上,这里就能产生10倍的牛股。”

招行信用卡推出“积分兑换创新回馈”活动

生活日报讯(记者 杨黎明)为答谢广大持卡人的厚爱,招行信用卡推出“发卡8周年积分兑换创新回馈”活动,持卡人在2010年12月15日到2011年2月28日期间,在招行信用卡网站积分计划专区兑换家居、数码、家电等名牌商品,将可享受最低80%的兑换优惠折扣。

据了解,这是一种类似于航空公司“常旅客”里程计划的创新积分兑换法,如果持卡者是已有8年卡龄的资深招行信用卡持卡人,就能在原积分兑换的分值享受以80%的积分兑换礼品的超级优待,也就是说原来需要20600个积分才能换到双立人刀具4件套只需要4120个积分就可到手。而针对持卡年限的不同,招行信用卡特别为持卡人准备了不同程度的回馈,持卡满5年可享受积分兑换50%的优惠;持卡满3年的,则可享受积分兑换30%的优惠。

招行相关负责人表示,8年来,招商银行信用卡不断满足客户的个性化需求。此次积分回馈活动更是以超值的服务和高品质的消费体验回馈持卡人对招商银行信用卡的信任和选择,从而使更多人将招行信用卡作为用卡首选。

新华保险“好利年年”新年理财“实利派”

CPI、通货膨胀、加息、房地产调控、股市震荡……对多数人而言,理财中做到精准分析与判断实属不易,但理智的投资者“识利”,能根据自己的财务需求、偏好、经济实力和规划,甄选适合自己的理财方式和产品。做到“识利”需要考虑三个方面的平衡:

创造财富与管理财富的平衡。人在不同年龄阶段赚钱和理财的侧重点不同,30岁后投资理财的重要性逐渐提高,而人到中年如何管钱理财才是重中之重。

风险与收益的平衡。风险承受力是投资理财的焦点问题。如以“保本”为投资底线的人士,需要选择安全稳健的理财方式,以平衡好收益与自己的风险偏好。

现在与未来的平衡。理财就是“理未来”,不但要满足现在的生活需求,还要保证未来生活无忧。如何通过长期积累稳妥地保全资金,避免各种意外开支破坏资金累积是关键。

为“识利”人士

打造“实利派”产品

新年即将来临,“识利”人士需要及早谋划新一年的理财规划。新华保险深入研究当前经济形势,汇集金融理财产品特色优势,精心为“识利”人士打造

了一款分红型两全保险“好利年年”。它安全灵活,具有强大的规划性,堪称“识利”人士的“实利”之选。

快速见利,每两年返还保额的10%

“好利年年”具备长期储蓄的功能,且每两年即可返还保额的10%,客户因此可以快速体验到它的实际利益。若您购买10万元保额,每隔一年至少可以返还1万元,这样就可以利用返还金定期规划家庭生活。这种定制式的返还安排能使您的家庭生活预期规划中变得更加丰富,有乐趣。

安全获利,满期返还所有保费

“理财不损失本金”反映了多数人投资理财的风险偏好和承受能力。“好利年年”以合同方式明确承诺满期返还所交保险费,外加多年累积的红利保额和终了红利。这对于身处金融市场颠簸中的大众来说无疑是一颗“定心丸”,相当于把钱放进了保险柜,可以放心储备未来生活资金,享受高枕无忧的“实利”。

双重增利,保额分红加累积生息

保费安全无忧,保险利益还可不断增长。“好利年年”秉承新华保险一贯的保额分红特色,结合了年度红利和终了红利的双重红利功能。通过年度红利的复利累积和终了红利的平滑回报,使您分享公司的经营成果与投资收益,有效缓解通胀的经济压力。

其次,为避免未及领取的生存保险金闲置,“好利年年”设置地累积

生息账户可助您一臂之力。所有生存保险金可直接进入累积生息账户,使资金在分红增值后实现二次增值。累积生息账户好像“聚宝盆”,集合了您的每笔生存保险金,并通过月复利不断累积,加大了资金增值的“动力”,提升了增值的速度。

无忧得利,投保人身故豁免保费

现实生活中有甜蜜幸福,也可能有意外风险不期而至。意外给人家造成痛苦,更可能使家庭经济陷入困顿。若客户为亲人买了保险,意外的发生很可能导致家人无力交纳后续保费,以致损失部分保险利益。投保“好利年年”就不用担心这个问题,若投保人在18至60周岁间因意外不幸身故或部分全残,可免交续期保费,而被保险人依然可以享受全部保险利益,这恰是“好利年年”保障功能的集中体现。

灵活享利,期满可转换养老年金

70周岁时客户即可领取满期保险金和终了红利,这是一笔满足养老所需的资金。但如果您没有合适的理财渠道,不愿面临重新打理资金的烦恼,“好利年年”特有的养老年金转换功能给予您灵活选择的机会。您可将满期保险金与终了红利的全部或部分转换为养老年金,以年领或月领的方式定期领取,使晚年生活的保障性进一步增强。

“好利年年”产品设计科学,独具匠心,体现了新华保险“以人为本”的经营理念,凭借独特的保额分红优势和专业投资团队为您真正实现收益与风险的平衡。



中意人寿明星理财经理 为您规划精彩中意人生

■徐军:中意人寿山东省分公司章丘营销服务部总监

徐军总监是一位耿直、真诚的山东汉子。在寿险行业的大浪淘沙的发展中,徐军总监一直坚持最初的梦想,在实现个人价值的同时,也要创建当地寿险业最大的团队,实现兄弟姐妹们的共同发展。



■张湘玲:中意人寿山东省分公司章丘营销业务部资深业务经理

在进入寿险业前,张湘玲经理是一位朴实地村计生干部,在十几年的工作时间里,她踏实做人,用心做事,用实际行动取得了百姓的认可,当选章丘市龙山办事处人大代表、妇女代表。



与寿险共成长 与中意同进步

徐军总监与寿险行业结缘很早,并与这个行业共同成长。自从2001年加入寿险行业,获得了无数的荣誉。从一名见习业务员开始,成为正是业务员、业务主任、业务经理,一直到业务总监,徐军总监成长的每一步都付出了辛勤的汗水。也因此,徐军总监2005、2006年连续两年入围高峰会,2006、2007连续两年所带领的团队是全市最大的直辖团队,并且业务量全市第二名。

2010年4月,徐军总监成为中意人寿山东省分公司章丘营销业务部筹备组一员,成为中意章丘第一人。第一是一份荣耀,更是一份责任,自筹备以来,徐军总监

兢兢业业,全力以赴,让团队一天一个新气象,一步一个脚印,最终实现了顺利开业,引领中意人寿章丘营销服务部不断攀登高峰,创造荣耀和纪录!

一路走来,徐军一直怀着感恩的心,感激帮助过他的每一位领导和伙伴,感谢每一位给予他关心和支持的客户!

要么不做,要做就做最好!这是斩钉截铁的誓言,也是一路前行的信条!徐军总监利用专业和敬业的态度取得了客户和团队伙伴们的认可,也塑造了牢固的团队凝聚力,相信中意人寿章丘营销服务部的明天会更好!也祝愿徐军总监能够与中意同进步,取得更大的发展。

专业谋未来 一心为客户

2004年,本着要让全村百姓老有所养,病有所医的初衷,张湘玲经理进入了寿险行业。入行之初,她便树立了以专业谋未来,一心为客户,诚信服务的理念,坚定执着地一路前行,鲜花与掌声见证了她的成长:2005年成为济南地区新人一名,荣获“展业能手”称号;2006、2007连续获得“年度业务精英”奖;五次入围济南市高峰会;2009年荣获“十星主管”奖;山东省“社区开拓标准组”前20名;连续68个月“钻石明星”会员。

反省助成长,在五年的从业时间里,张湘玲不断反思总结,不断提升服务质量。同时她也深知一个人的力量是渺小的,既然国家倡导大力发展保险业,那就需要更多的人来从事寿险宣传寿险,于是她开始发展寿险团队。经历见人生

高度,在经营团队的过程中她深深感觉到做为管理者应有的格局和胸怀。

发展是硬道理,突破瓶颈,飞跃成长。经过深思熟虑之后,2010年9月张湘玲经理毅然决然加入中国最大的合资寿险公司中意人寿,成为一名资深业务经理,凭借公司强大的实力,短短两个月的时间,团队迅速发展壮大,团队士气高涨。

目前张湘玲经理与她的团队伙伴正在团结奋进,致力于打造一支形象领先、理念领先、服务领先的一流寿险营销服务团队,力争成为市场上收入最高、专业最强、品牌一流的行业典范。

勇者无惧,仁者无敌,在寿险的广阔天地中,张湘玲将不断蜕变成长,必将在寿险这块广袤的田野上结出累累硕果!