

■财经

浦发银行推出1912联名卡

本报讯(通讯员 姚浩 记者 王海燕)浦发银行与南京1912时尚休闲街区新推联名卡,持卡在1912街区绝大多数商家,以及其他200多家时尚消费场所消费都可以享受到打折优惠。该卡一系列特有的功能,让“月光族”们刷借记卡消费还能省利息。据了解,银行每个月都有“美食美拍”活动,在很多时尚餐厅餐饮消费刷卡可打5折优惠。作为普通借记卡,银行还对每笔刷卡消费赠送30天以上利息。1912浦发银行时尚广场还增加了自助银亭。

平安养老险受托年金规模过百亿

本报讯(记者 张曦)中国平安日前宣布,凭借集团综合金融平台的强大优势,截至2007年10月10日,集团旗下平安养老保险股份有限公司(以下简称平安养老险)已中标和已签约的企业年金受托资产规模已达105.9亿元,成为业内首家受托年金规模超过百亿的专业养老金公司。据介绍,作为中国平安集团的全资子公司,平安养老险2005年8月第一批获得企业年金基金管理的受托人和投资管理人格。2006年12月15日,平安养老险正式获得中国保监会的批复,进行重组,在全国筹建35个分公司、127个中心支公司。

精明的上海人咋理财

(上接A15版)

上海是全国的金融中心,居民的理财意识也相当强。快报记者在上海市第五届理财博览会现场采访了几位来参观的市民,让我们看看精明的上海人是怎样理财的。

张先生:阿拉买基金像娶亲 基金投资已成为上海市民最主要的投资方式之一,记者在易方达基金公司展位前碰上了拎着大袋小袋资料正在认真咨询的上海市民张先生。

张先生告诉记者,他从2003年就开始买基金了,是个老基民了。“当时手上有笔钱没处去投资,就买了基金,买的是国泰和博时的基金。”因为当时处于熊市,手上基金最低也跌到过0.80

元-0.90元。“跌的时候也没想过卖。为啥?阿拉买基金像娶亲,只有看中才选,看选中不会选。”张先生称,基金就应该长期投资,很多人说得到,但不一定做得到,尤其去年、今年基金获得几倍的收益,很多人反而耐不住了。“我一直放在手上,现在收益300%多了,没卖。”对于手上基金啥时候卖,张先生心中早就打好了如意算盘:“我准备等到2010年以后逐步卖出,因为股市总有周期嘛,等过了这个周期,我就把这些基金转出来,给孩子买房子。”

“我手上股票还有40万-50万。主要是海通证券,这样的股票,不管股市涨也好,跌也好,证券公司都赚钱,这样的股票干吗要卖掉?”对于最近剧烈震荡的股市行情,张先生似乎也

全然不放在眼里。

季女士:理财首选买房

“投资房子是我理财的首选。”聊起自己的理财经,上海市民季女士可有自己的一套。财会出身的她告诉记者,几年前自己就买了一套140多平米的房子,当时价格很便宜。去年的时候,国家出台针对房地产业的调控政策,对税法很了解的她意识到,该出手卖掉大房子了。结果房子卖了100多万,然后她立即换成两套房子,一套80平米的房子自住,另外一套40多平米的小户型用来投资。

除了房子外,股票也是季女士喜欢的投资方式。不过季女士表示,自己在股票上的投资只有10多万,理财首选还是买房子。

快报记者 王海燕 张曦

买保险 您最关心什么? 快报保险行业问卷调查活动继续进行

本报讯(记者 张曦)日前,现代快报推出保险行业读者调查活动表之后,吸引了大批市民的参与。短短一周时间,就收到900多份调查表,这些调查表通过邮寄、传真、网上填写等各种方式,汇总到工作人员的手上。近期,我们将从填写的调查表中抽取第一批幸运读者,幸运读者将获赠半年的《现代快报》。

到昨天截稿时,通过统计已收到的调查问卷,记者

发现,多数市民对保险公司的服务是满意的,认为在营销、理赔、投诉等众多环节上,都是比较通畅的。而在老百姓眼里,养老问题则成了他们最关心的问题,在众多险种中,有25%的读者选择了养老保险,排在众多险种的第一位。同时,在调查中有63%的读者表示,平时了解保险政策的途径就是报纸。

本次调查截止日期为2007年12月3日。市民参

加办法包括:填写保险行业问卷调查表,并剪下(复印有效)邮寄、传真或直接送到南京市新街口正洪街18号东宇大厦2805室,邮编210005,传真号码025-84783506;或者登录www.js.cn参加网上答题。

本次调查活动采取分批随机抽奖方式,获奖名单将陆续见报(并电话通知),请您关注近期“投资理财”专刊;领取奖品时需携带本人身份证。

■摇钱树

招商银行首推“QDII全球基金通”

本报讯(记者 王海燕)随着越来越多的投资者将目光投向境外资本市场,“QDII”产品逐步成为许多投资者的新宠。记者日前从招商银行总行获悉,该行于近日推出“招商银行——QDII全球基金通”,打造链接QDII全球基金的理财产品超市。

据招商银行的理财专家介绍,“招商银行——QDII全球基金通”具有多种优势。

1.费率低于直投QDII基金 招行QDII产品因为汇集了众多投资者的资金,作为机构投资者参与全球的QDII基金,相比直投该只QDII基金的分散投资者而言,在费率上享有更多的议价权。

2.专业甄选国际知名基金公司

该行选取的是拥有长期海外市场投资管理经验的国际知名基金公司,投资风格更为成熟,投资理念更加先进。

3.银行系QDII中唯一具备每日申购赎回功能

目前该行的QDII基金链接产品可做到开放日每日申购赎回,目前,在银行系QDII中是唯一能够实现该功能的。

目前,“招商银行——QDII全球基金通”旗下的两只主推产品为“金葵花”——QDII之“景顺中国基金”链接票据和“金葵花”——QDII之“富达基金——中国焦点基金”。



定期定投 轻松“养基”

本报讯(通讯员 陈旗 记者 王海燕)在接近2千万的“基民”大军中,有着好几类“养基”人。第一种是辛苦“养基”人:他们每天关注基金净值的波动变化,总是寄希望于能做足每一个波段。第二种是悠闲“养基”人:他们精心选择一个时间点,一次性地买入大笔的基金,从此就不再过问。第三种人则采用定期定投的方式来“养基”:他们固定在每个月的某一天,划出一笔固定的钱来购买基金。

这三种“养基”方式,究竟哪种方式最理想呢?交通银行的理财专家指出,在反复震荡的行情下,普通投资者比较难把握基金购买的时间点,定

期定投的方式显得更为理想,可以做到无视市场波动,均衡投资收益。

目前交通银行代销的开放式基金总数近200只,是目前代销开放式基金品种最齐全的银行之一,其中大部分的基金产品都开通了基金定投业务。交通银行针对基金定投业务还特别推出了“优惠8+8”活动——从2007年第四季度到2008年第一季度这6个月内,在交通银行办理大部分的基金定投业务,申购手续费均有8折优惠;而从2008年4月1日起算,基金定投扣款满12期后,则可以永久享受申购手续费8折优惠。

保险行业问卷调查表

主办:现代快报社《金融理财部》 025—84783506

为进一步提高我报金融行业(保险)服务质量,本报推出保险行业读者调查活动,敬请读者根据个人实际情况,认真填写下表。我们将从参与者中随机抽取60名幸运读者,赠阅半年《现代快报》,另十名幸运读者可以享受《现代快报》十佳理财师制定的优秀理财计划一份。调查结果将经过科学的分析后在本报发布,并针对调查结果调整保险版块栏目设置,方便消费者更多了解保险知识、科学选择保险产品。

本次调查截止日期为2007年12月3日。参加办法可以任以下一种: 一、填写下表,在您想选择的答案前( )打“√”,并剪下(复印有效)邮寄、传真或直接送到南京市新街口正洪街18号东宇大厦2805室,邮编210005。传真号码:025-84783506。

二、登录 www.js.cn 参加网上答题。

获奖方式及领办办法:本次调查活动采取分批随机抽奖方式,获奖名单将陆续见报(并电话通知),请您关注近期的“投资理财”专刊;领取奖品时需携带本人身份证。

- 1、您的姓名:
2、您的手机或电话:
3、您的身份证号:
4、您的职业是( )公务员( )教师( )公司职员( )学生( )其他
5、您的性别( )男( )女
6、您的年龄
( )18-25岁 ( )25-30岁( )31-40岁 ( )41-50岁( )

- 51-60岁
1) 保险公司人员在开展业务时,有没有出示展业证?
( )每人都出示( )大部分出示( )很少有人出示
2) 保险公司业务人员向您推销保险时,是否给您详细解释条款?
( )基本介绍清楚( )只是介绍一部分( )没有进行介绍
3) 您对销售过程中的服务是否感到满意?满意 \_\_\_ 不满意 \_\_\_
( )非常满意( )比较满意( )一般( )不太满意
4) 保险公司工作人员是否有提示或告知办理保险业务的流程?
( )口头通知+书面提醒( )书面提醒( )口头通知( )任何方式都没有
5) 保险合同签订后,平常都享受下面哪些客户服务?(可多选)
( )完全按协议履行服务( )大部分提供( )个别提供( )从未履行服务
6) 购买保险后,平常都享受到下面哪些客户服务?(可多选)
( )节日接到业务人员的问候( )保险公司的客户回访( )收到新产品的资料( )提醒续缴保费( )参加客户俱乐部( )参加一些理财论坛( )其他
7) 保险公司为您提供的售后服务是否具有持续性?
( )每年都有,且频繁( )每年都有,但很少( )只有前几年有( )第一年有( )从没有过
8) 保险公司续缴保费是否及时主动?

- ( )每年提醒,且主动上门收取( )每年都电话提醒,但不主动收取( )每年寄缴费通知单( )很少提醒( )从没有提醒
9) 您是否认为续费方便?
( )非常方便( )较方便( )一般( )不太方便( )极不方便
10) 有没有因为销售时告知不明确给理赔等造成麻烦?
( )全部告知非常详细,不麻烦( )部分告知,小麻烦,很好解决( )有些麻烦,但还能解决( )告知不太详细,麻烦较多( )告知很少,不知如何理赔
11) 当就有关问题进行咨询时,保险客服人员:
( )非常专业,很有帮助( )较专业,有些帮助( )吃不准,要咨询业务人员才告知( )不太专业,回答有错误( )无法告知
12) 对保险公司的日常服务,您感到:热情 \_\_\_ 不热情 \_\_\_
( )非常热情( )比较热情( )一般( )服务较差( )很差
13) 出险后,当您拨打客户服务热线向保险公司报案时:较快 \_\_\_ 较慢 \_\_\_
( )立即接通( )稍等一会接通( )需拨打两三次( )总接不通
14) 对报案人员的服务态度:
( )热情、详细告知有关注意事项( )比较热情( )服务态度一般( )服务态度较差
15) 报案时,客户服务人员告知下列哪些内容?
1.客服人员到达现场的时间
2.理赔的流程
3.到保险公司

- 索赔时要准备的材料
4.拿到理赔款的时间
( )全部告知( )告知三项( )告知两项( )告知一项( )什么都没有告知
16) 保险公司为您办理业务时是否按照规定的流程操作?
( )严格按照规定流程操作( )基本按规定流程操作( )部分按规定流程操作( )基本不按流程操作
17) 办理柜面业务时,保险公司工作人员是否耐心、细致?耐心 \_\_\_ 不耐心 \_\_\_
( )是( )大部分是( )一般( )不是
18) 报案后,保险公司办理理赔手续的速度?
( )非常及时( )较及时( )较慢
19) 您平时以什么方式了解保险政策
( )窗口咨询 ( )电话咨询( )报纸 ( )电视、电台 ( )网络 ( )户外宣传
20) 您觉得客户对保险公司的投诉渠道是否通畅?
( )非常通畅( )通畅( )一般( )不太通畅( )不知道怎么投诉
21) 您觉得保险公司对客户投诉件的处理是否及时?及时 \_\_\_ 不及时 \_\_\_
( )非常及时( )较及时( )一般( )不太及时( )基本没有处理
22) 如果您购买保险,最需要购买哪类保险产品?
( )家财险( )机动车辆保险

- ( )责任保险、信用保险、保证保险。
(二)人身保险
( )养老保险 ( )分红保险
( )投连保险 ( )万能保险
( )重大疾病保险 ( )住院医疗保险 ( )意外伤害保险
( )学生平安保险

23) 依您目前的经济能力,每年能缴付的保险费是多少?
( )1000元以下( )1001-2000元 ( )2001-3000元 ( )3001-4000元 ( )4001-5000元 ( )5000元以上

24) 在您的经历中,保险公司营销人员在办理保险业务中是否有隐瞒与保险合同有关的重要情况?(如出了风险保险条款中有不承担赔付保险金的相关规定)
( )是( )否( )没有购买过保险

25) 保险公司工作人员、营销员是否对十天犹豫期以及中途退保的规定做了明确的解释?
( )是( )否( )没有购买过保险

26) 您向保险公司及其工作人员咨询保险事项是否感到方便?方便 \_\_\_ 不方便 \_\_\_
( )方便( )一般( )不方便( )没有咨询过

27) 保险公司是否按规定进行分红分配、定期返还?
( )是( )否( )没有购买过保险

28) 保险公司工作人员是否按规定为您办理出险后保险赔付?
( )是( )否( )没有购买过保险

29) 您的各种材料齐全,保险公司的赔付保险金是否及时?
( )及时( )60天以内( )超过60天( )超过一年( )没有购买过保险

30) 保险公司工作人员在办理理赔时是否存在吃拿卡要现象?
( )是( )否( )没有购买过保险

31) 您认为保险合同是否存在

“霸王条款”?内容是什么?
( )是( )否
内容:

32) 您对保险公司服务水平的总体评价如何?
( )满意( )一般( )不满意( )不了解

33) 如果您准备购买保险,您会选择哪家保险公司投保? 财产保险:

- (A)中国平安财险(B)中国太平洋财险(C)中国人民财险(D)华泰财险(E)中华联合财产保险(F)中国大地财险(G)永安财险(H)华安财险(I)太平保险(L)永诚财险(M)天安保险(N)大众保险(O)安邦保险(P)阳光保险(Q)都邦保险(R)中银保险(S)太平汽车保险(T)民安保险(排名不分先后,如有出入请保险公司及时与快报联系)

- 人寿保险:
(1)中国人寿(2)中国太平洋人寿(3)平安人寿(4)光大永明(5)海尔纽约人寿(6)新华人寿(7)泰康人寿(8)太平人寿(9)民生人寿(10)生命人寿(11)合众人寿(12)信诚人寿(13)平安养老保险(14)招商信诺人寿(15)海康保险(16)华泰保险(17)瑞福德健康保险(18)中意人寿(19)中国人民健康保险(20)美国友邦(21)中宏人寿(22)国泰人寿(23)恒安标准人寿(24)中德安联(25)华夏保险(26)嘉禾人寿(27)联泰大都会人寿(排名不分先后,如有出入请保险公司及时与快报联系)

34) 您是如何知道这家保险公司的?
( )广播电视广告( )报刊杂志广告( )户外及其他广告( )亲戚朋友介绍( )其他方式

注:3/12/13/17/21/26“\_\_\_”选择答案请参照33题编号 此次调查最终解释权归现代快报