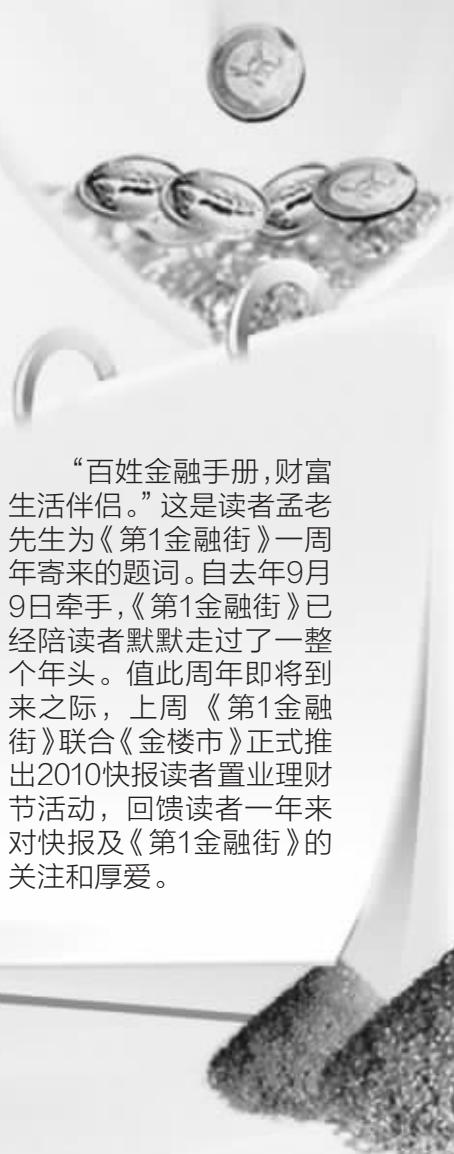


《第1金融街》创刊一周年倾情奉献——

爱上九月，爱上理财节



“百姓金融手册，财富生活伴侣。”这是读者孟老先生为《第1金融街》一周年寄来的题词。自去年9月9日牵手，《第1金融街》已经陪读者默默走过了一整个年头。值此周年即将到来之际，上周《第1金融街》联合《金楼市》正式推出2010快报读者置业理财节活动，回馈读者一年来对快报及《第1金融街》的关注和厚爱。

据悉，整个9月份，快报将为读者奉上一台置业理财大戏，涵盖置业时机分析、投资理财策略、出国留学要点、小企业贷款等市民关注的方方面面。

2009年9月9日，现代快报全力打造的都市消费理财类金融周刊正式创刊并面向社会发行，成为南京普通市民理财的首选刊物。过去一年里，《第1金融街》一直本着“理财点亮生活”的办刊宗旨，为市民提供最新鲜、最及时的金融咨询，策划和组织热点财富主题活动，关注百姓身边的理财渠道和故事，引导南京市民树立正确的理财观念。先后策划了“信用卡调查”、“快乐理财”、“私人理财报告”、“留学金融世博会”等与市民生活息息相关的金融类活动，受到市民的广泛关注和认可。近期，《第1金融街》不断收到来自读者的周年贺词，这部分读者既是本刊的忠实“粉丝”，也是南京理财圈子中间的高手，

不少还是有名的老股民，他们的认可和祝贺是对我们最好的褒奖。

本次《第1金融街》与《金楼市》联合出品的2010快报读者置业理财节将为期一个月。其间，读者关于置业理财上有任何疑问，都可以拨打我们的热线进行咨询。9月中下旬，置业理财节的重头戏“南京首届地产金融博览会”也将闪亮登场，为广大市民带来最全面、最新鲜的投资讯息和理财观念，同时，也为投资理财相关金融机构和单位打造一个展示企业形象、扩大品牌影响、推介理财产品、拓展市场份额的平台。

展会期间，快报还将举办各类主题活动，并邀请读者参与，如国家金融政策和金融知识讲座，中小企业融资专场讲座、金融理财产品专题讲座、投资理财及理财知识普及讲座、出国留学金融服务讲座等。

快报记者 刘果

»动员令“最佳理财团队”征集中

伴随本年度快报读者置业理财节的揭幕，《第1金融街》主办的2010南京最佳理财团队评选活动上周也正式启动。经过一周的火热报名，目前已经有多家金融机构的理财团队提交了申请。预计，从下周开始，基本可以完成活动的报名、初选、资格审查，随后进入全民海选的阶段。

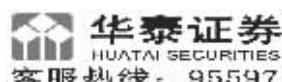
记者从评委会提供的名单中获悉，目前已经报名的金融团队几乎涵盖了当前南京地区品牌最响的理财团队。作为国内最早涉足理财领域的队伍，他们在近年为市民打理钱袋子的过程中，积累了丰富的实践经验。

据悉，这与“最佳理财团队”最初的目标和范围基本一致，涵盖公司

业务、私人银行业务、普通个金业务、贵宾理财业务、证券投资以及保险理财业务等，意在评选出一批适合各个读者群的理财精英团队。目前，本次评选的报名已经进入倒计时，有意愿参赛的团队需要抓紧时间将申报材料通过以下途径递交：

E-mail:money_week@126.com
邮编:210005
地址:南京市洪武北路55号置地广场1814室
单位:现代快报
收件人:房产金融部
联系电话:025-84783605、84783506

»华泰视点



把握轮动创盈未来

2010年下半年，华泰证券新发行的紫金周期轮动集合资产管理计划无疑是众多券商理财产品当中最耀眼的一只。这一方面得益于华泰证券的上市，实力与名气与日俱增，另一方面资产管理业务也是华泰的传统强项，华泰证券前十只资产管理计划的骄人业绩有目共睹，2009年就将中国私募基金风云榜“券商集合理财组”限定期型和非限定期型的第一名双双收入囊中。作为华泰证券的第十一只资产管理计划，华泰紫金周期轮动受大众的瞩目也在情理之中。华泰紫金周期轮动的投资主办牛春晖有着13年的证券从业经验，曾在大成基金和宝盈基金任基金经理。

华泰紫金周期轮动是股票型理财产品，重点投资于金融、保险、消费、能源、原材料等能较好抵御通货膨胀的行业中的部分高成长性企业，力争为客户谋取风险可控下的稳定收益。同时，华泰证券将以管理人的身份以不超过2亿元人民币自有资金参与这项资产管理计划，与客户共担风险共享收益。

华泰证券中央路营业部位于南京市主干道中央路上，背靠多路公交站台和模范马路地铁出口，交通便利。每周六上午九点营业部都举办紫金大讲堂活动，欢迎客户参加。

咨询电话:83221527

华泰证券南京中央路营业部 朱蕾

伊春空难起飞前2小时投保获赔

网络投保与时间赛跑胜出

中国保监会网站数据最新显示，“8·24”坠机事故遇难人员中已确认有35人在20家保险公司投保了人身险，预计赔付2543.98万元。最大单笔理赔金额为460万元。

上周，菲律宾劫持事件、伊春空难再次为人们的出行安全敲响了警钟。记者从多家保险公司了解到，尽管距离十一黄金周还有一个多月的时间，可意外险市场已先一步升温，多家保险公司的意外险咨询人数大幅上升。“这两天，仅航空意外险的销量就涨了三成。”某保险公司的相关负责人表示。

人工投保次日才能生效

昨天，记者从平安保险江苏分公司了解到，在“8·24”伊春空难事故中，在平安初步排查出的16名出险客户中，2名遇难客户是在登机前2小时通过登录平安官网，分别在线投保40万元保额的交通意外险。对于交通工具意外来说，通过网络投保最重要的并不是保费上的折扣，而在于保单生效的时间。“一般人工投保，保单在次日才会生效。而网络投保则不一样，保单生成就能生效。这点，对于临时出行的人员来说尤为重要。”

此外，“8·24”伊春空难事故发生后，信诚人寿也立即启动应急预案。截至25日晚，已初步排查出有一名武汉客户在该次事故中不幸罹难。截至26日中午，信诚人寿湖北分公司已经与该客户家属取得联系并表示慰问，仅用不到12小时的时间就完成了遇难客户理赔案件审核及全部系统处理流程，确认理赔金额总计20万元。

境外险须覆盖整个行程

“通常情况下，境外旅游险

产品都可以包含从本地出发，在路途中的保障。”平安财险江苏分公司意健险部产品经理卢昊告诉记者，最近，有不少计划境外游的客户上门咨询境外险种。

他建议，投保时必须确保保险期间覆盖整个旅行期间，切忌不能疏漏从出行到目的地的这个时间段。尤其是一些留学生会选择到留学国家再购买保险，这一做法就疏忽了在路程中的保障。卢昊建议，如果希望保障内容更为全面，可以通过购买综合交通意外险来补充。

据介绍，综合交通意外险保障涵盖多种常见公共交通工具，包括飞机、汽车、轮船、火车、出租车、长途客车，保障时间灵活，一般为数天至一年，最适合年内有多次出行计划的人士。此外，对于空难事件，不但航意险可以进行理赔，一般的终身寿险和意外险同样可以进行理赔。只要所在责任范围投保多个险种，各险种的理赔也累计有效。例如此次在伊春空难中的最大单笔理赔，其本人航空意外伤害保额300万元，配偶150万元，子女10万元，预估身故保额总计460万元。

跟团游最好另自行投保

上周，各家保险公司接到关于出行保障的咨询不断。“在前来咨询的客户中，他们有不少都是计划跟团出游的游客。”记者从中国人保了解到，以往很多游客都认为，跟团出行，已经有了旅行社强制投保的旅行社责任险，因此对自行投保的商业险疏忽大意。对此，卢昊表示，即使已经有了旅行社责任险，对于游客来说，另行购买一份保险作为补充也是非常必要的。“从责任范围来看，旅行责任险的保障范围主要是针对因旅行社过失造成被保险人人身以及财产的损失。至于在其他情况下发生的意外，就难以赔付。因此，自行投一份保险来补充出行的安全保障很有必要。”

此外，值得提醒的是，境外游选择出境意外险最好包括旅行意外伤害保险、境外紧急医疗费用补偿以及身故抚恤金。另外，紧急援助也是境外旅行保险很重要的一项服务，可以提供旅行咨询、医疗咨询以及医疗转运等服务。

快报记者 谭明村

»点金通



金价高位，重在避险

欧洲债务危机还未结束，美国经济复苏前景不佳，黄金自然成为很好的避险投资渠道，市场投资热情不减。光大银行点金通的产品经理介绍，现阶段金价受多方面支撑，居高不下，投资黄金重在避险。据悉，该行黄金投资大赛已在全国范围开赛。

今年4月份，光大银行点金通开通T+D业务，全系产品涵盖黄金现货、延期交收业务、白银延期交收业务。即日起，成功在光大银行开户的客户，除可享受开户免费外，更可获赠即时行情交易软件，成功交易者更可获赠黄金短信咨询服务和黄金投资专业书籍1本。

“此次黄金投资大赛，奖项设置从10克纯银纪念币到500克金条不等。”据相关人士介绍，此次黄金投资大赛的奖品将全部采用真金白银回馈客户。另外，因为该行T+D产品实行15%的保证金制度，投资者只要投入15%的现金，即可进行全额交易，无形中降低了参与门槛。

光大银行黄金专家热线：025-84787666

»新鲜事

浦发亲和女保安原为省赛艇冠军



李丹丹很享受现在的保安工作

按照惯性思维，银行的大厅都是配备健壮威武的男保安。近日，南京新街口浦发银行营业大厅却出现了一位英姿飒爽的女保安，格外惹眼，成为南京银行业的一道风景线。据悉，这也是浦发银行在同业中提升服务形象率先推出的一项新举措。

在浦发银行南京分行大厅里，记者见到了这名女保安。她名叫李丹丹，曾经是江苏省赛艇专业运动员，运动生涯中曾荣获省级专业比赛冠军、单项比赛全国第八名。2008年退役后，李丹丹先后做过南京海关接待员、某名牌服饰的营销员。近期，凭借运动员的“体格优势”以及对服务工作的执着追求，她主动应聘到浦发银行担任厅堂女保安。

浦发银行南京分行相关负责人介绍说，一般银行都只用男保安，以起到威慑作用，但总给人冷冰冰的感觉。在提升厅堂服务上，浦发银行一直在寻求创新和突破，将保安定位为“礼仪保安”，在入职前进行专业的礼仪服务培训，以便在承担安全保卫职责同时也提供厅堂引导等服务。

“这次引入女保安就是希望以女性独特的亲和力，拉近与客户之间的距离，改变客户对于银行厅堂严肃冰冷的一贯印象，营造更加温馨的金融服务环境。”该人士表示，在创新不断的金融环境下，“用什么样的保安”已成为提升银行服务水平的新课题。

通讯员 胡溢烨 快报记者 刘果