

瑞安人保和华峰集团 召开保险业务座谈会

本报讯（通讯员 薛跃磊）日前，瑞安人保支公司邀请省级重要客户华峰集团及其下属企业有关负责人一行15人，参加华峰集团——人保财险瑞安支公司保险服务座谈会。座谈中，双方对多年来的合作给予了充分的肯定，同时对合作过程中的一些具体问题进行了研究和探讨。

提升增值服务:在保障理赔服务畅通、快捷的同时,为华峰集团量身订做“尊贵VIP”增值服务,推出尊享1万元以下单方事故自助查勘、尊享人伤案件医疗费用扩展赔付、尊享误工费标准无差另赔付三项理赔优待以及交通事故人伤调解及法律诉讼免费咨询、车辆免费年检与免费故障救援三售后服务,扩大服务领域,拓展服务范围,增值服务内容。

拓展业务范围：一是在与华峰集团总部合作的现有财产险、车险、货运险等一揽子保险业务的基础上，应进一步扩大合作范围，在



开展国内贸易信用保险、物流责任保险、环境污染责任保险等险种的合作上达成意向；二是应加强与华峰集团子公司的合作深度，如进一步做大华峰小额贷款公司借款人意外险和华峰申银担保公司车险代理业务。

加强集团合作:双方要继续在互信、互赢的基础上进一步加强沟通,对业务合作中出现的一些问题进行及时磋商,形成一个密切协作的有机体,为促进强强合作扎实基础。

中信银行荣获最佳公益营销奖

本报讯(通讯员 章晓娜)近日,由《经济观察报》和香港管理专业协会共同举办的“2010-2011 年度中国杰出营销奖总决赛”在北京举行,中信银行“助力蓝天计划”整合公益营销案例赢得专家评委的广泛认可,最终荣获“最佳公益营销奖”。

中国杰出营销奖评选活动自 2003 年至今已连续举办 9 届,引进香港管理专业协会成熟的评选机制,由中国营销界最具权威的理论和实战专家对各参选的市场营销案例进

行评审。

中信银行从 2008 年开始已连续举办 4 期“助力蓝天计划”公司网银主题促销活动。活动每期 3 个月，主要依托该行财资空间社区在线服务平台进行信息发布、用户互动和积分兑奖。“助力蓝天计划”活动秉承绿色金融理念，从立意和形式上彰显公益性，在推广中信银行电子金融业务的同时，向企业用户和公众倡导绿色低碳的工作生活方式，实现良好的经济效益和社会效益。

瑞安建行 开展旺季营销对联及 短信祝福语征集活动

为推进建行明年旺季营销活动，发挥广大网友聪明才智，扩大建行品牌影响，瑞安建行自即日起至12月15日开展“迎新春，创佳绩”2012年旺季营销对联及短信祝福语征集活动。

对联原则上不超过 50 个字,短信祝福语不超过 70 字。广大网友登录建行官方网站(www.ccb.com)进入活动页面,点击“对联投稿、短信投稿”,输入姓名/昵称、联系方式即

可投稿。活动结束后,瑞安建行将评选出最佳对联、最佳短信祝福语和优秀对联、优秀短信祝福语,分别予以 1500 元、500 元和 300 元奖励。同时获奖作品将作为瑞安建行 2012 年旺季营销广告创意、网点店堂布置、客户联谊等相关场合及馈赠客户时使用。获奖名单将在活动结束后公布在建行网站上。

(通讯员 薛晓清)

中国建设银行 推出“电子银行模拟人生”线上游戏

中国建设银行于今年12月1日至明年1月31日在全国范围推出“电子银行模拟人生”线上游戏。

此次“电子银行模拟人生”采用角色扮演
的形式,通过设定白领、学生、企业主及离退
休人员等四个游戏角色,将电子银行产品的
服务功能应用以 DEMO 的形式设置游戏场
景中。参与者将在游戏中遇到机票预订、理
财、产品购买、信用卡还款、报名费缴交、转
账汇款等生活中遇到的常见事件,通过使用
网银支付、手机银行转账汇款、通过电子银
行进行信用卡还款加以处理,并在游戏过程
中了解

电子银行费率优惠、短信封闭式转账等电子银行产品信息,了解电子银行各项服务功能的优势。使得不同身份的玩家通过在游戏,学习适合自身情况的电子银行业务应用。

参与者注册后选择任意角色进入游戏,在完成遇到的各类事件后,获得相应积分。活动以一周为一个奖励期,自12月1日起,至明年1月31日止,共9期,每期依据积分排名,进行抽奖,每周分别产生苹果手机1部,500元中石化加油卡15张,50元中国移动充值卡400张。

(通讯员 薛晓清)

“中行电影节 乐享每周三”活动升级

截至 12 月 31 日,在瑞安光大影院内刷中国银行卡购买周三电影票享受 4 折优惠

每张卡当天限购 2 张。详询 65870701。

瑞安中行

长城商户通 生意更兴隆

“长城商户通”是中国银行面向市场批发类商户推出的一款新型支付产品。该产品通过加装刷卡设备的固定电话机具,为商家提供快捷方便的转账收款服务,使商家及客户不必使用大量现金进行交易,刷卡即可实现“一手交钱,一手交货”,减少商户人工收钞、点钞、找零、现金存放、收取假钞的风险及收银结算的工作量。凡成功办理中国银行长城商户通业务,即赠送电话机一台,年底前免转账手续费。详情请咨询中行各大网点或拨打业务咨询电话 65808901。

银联卡收款实时到账：刷购买者借记卡，货款实时转入商户账户，加速资金周转，和收取现金一样快速便捷，避免点钞、假钞烦恼。凡银联标识借记卡均可受理。

付款功能:商家可通过绑定借记卡账户向对公对私账户付款,数量不限,方便商户向供应商付款,付款轻松实现。

卡卡转账功能:刷购买者借记卡,资金可实时转入本行借记卡、信用卡,无需绑定,刷卡即可轻松实现。

金融知识小课堂

问：您好，我新购买一辆雷克萨斯 ES240 轿车，和我朋友的一样都是 2009 年款的，车险保的项目也一样，但是我新车的保费却贵出了 2600 多，这是怎么回事？

答:新车保险的情况比较特殊。据我们了解,新车大多是新手开,出险概率较高,所以各家保险公司对新车投保车险基本不给或只给一个很小的折扣。但从第二年起,如果车辆使

用情况良好,很少出险的话,车辆再次投保车
险时就能享受到较大的折扣让利。以中国人保
财险为例,新车第二年起就可以享受电话、网
络等车险直销渠道的优惠。据我们以实例测
算,相同险种次年起的商业险保费与首年相比
一般降幅都可达到 30%。这也就解释了上述车
主提到的,为什么同款车保相同车险,价格会
相差这么大的原因。

携手建设银行·给力创业经商

双卡一宝 存取汇款全免费 结算畅通无忧

建行创富精英卡+结算通卡+电话宝



金融产品	创富精英卡(信用卡)	温商结算通卡(借记卡)	电话宝(结算工具)
申办对象	市场经营户、个体工商户、私营民营企业中高层管理	市场经营户、个体工商户、私营民营企业财务人员	市场经营户、个体工商户、私营民营企业
授信额度	初始信用额度 1~20 万		
申办材料	资产证明+身份证 配偶办理需同时提供结婚证	本人有效身份证件	※法人营业执照副本等合法经营证明文件复印件; ※法定代表人或负责人及授权经办人的身份证件复印件; ※营业场所自有房产证明或租赁证明复印件、其它相关有效证明材料包括但不限于市场租赁合同、授权证明、公证书等材料复印件。
特色权益	1.免存取款手续费:全国建行网点存款免手续费,省内建行网点、ATM 取溢缴款免手续费。 2.免费享受温州机场贵宾服务:持卡人首年开卡首笔消费后即可享受温州机场贵宾服务,首年刷卡消费满 2 万元可享受次年温州机场贵宾服务。 3.免短信费:境内外消费免费提供交易短信服务。 4.高初始额度:统一配发金卡,最高 20 万信用额度。 5.高额保险:刷卡购机票赠送 100 万元航空意外险。 6.享时代 VIP 礼遇:持卡人可在时代广场购物中心温州、乐清、瑞安店享受 9 折购物优惠,并享受建行与时代双重积分。	1.全国汇款 双向免费:全国建行系统内汇出汇入全免费。交易渠道包括:全国建行柜面、自助设备、网银、手机银行、电话银行等。 2.尊享跨行汇款免费:同时持有创富精英卡、理财金卡/白金卡、钻石/白金信用卡、汽车卡等之一的优质客户可在温州建行柜台享受跨行汇款免费服务。 3.灵活结算:约定自动转账、批量转账等为企业量身定制结算方式。 4.交易资金托管:承担交易资金托管功能,满足钱货两清需求,解决交易双方的信用约束。	1. 免费安装店堂结算工具——电话宝:轻松实现银联卡消费、查询及建行卡转账功能,且享受全国建行范围转账汇款手续费全免优惠,不再受银行排队之苦,24 小时营业无忧。 2.优质商户专享:借记卡消费资金 T+0 实时到账,开通信用卡收单业务,优先办理理财白金卡、金卡。 3.专享诚信商户评选:电话宝客户有机会获得建行年度诚信商户称号。
年费政策	每年刷卡消费满 18 笔 免 当年年费	首年免年费,次年起 20 元/年	
咨询热线	详见各网点 咨询电话:65810670		