



百年前大清龙洋再度面世



近日,交通银行发行了故宫纯金系列贵金属产品,多款黄金艺术珍品以完美的设计、精湛的制金工艺、故宫首次发行等诸多元素而受到广大客户的热捧。尤其是故宫权威发行的《十大龙洋》首次亮相合肥市,百年龙洋,传世再造,收藏价值极高,引发市民广泛关注。

百年龙洋,传世再造

据交通银行安徽省分行个金部理财经理介绍,《十大龙洋》一

经上市,便遭市民抢购。笔者了解到,一百多年前,清朝末年,清政府为抵制大量西方的银元进入中国,以自制银元来抵制外国货币的渗入。从清朝光绪至清宣统年间,清政府先后铸造机制新银元。新式银元以象征大清皇帝至高无上之权力和地位的大龙作为主图案,故统称为“龙洋”。这是中国钱币史上,第一次发行带有大龙图案的银元,大龙图案作为国家形象第一次出现在官方正式发行的银元之上。今天,交通银行发行的这套《十大龙洋》正是以一百年前大清龙洋最珍贵的十珍为原型,纯金再造,具有极高的收藏价值。

镇宅、婚嫁、压箱底

在交行安徽省分行某网点,笔者见到《十大龙洋》如火如荼地火爆销售场面。据该行员工介绍,2012壬辰龙年是21世纪第一

个龙年,今年将会迎来一个婚嫁与生育的高峰。在民间,很多地方都会将龙洋作为迎娶新娘的彩礼,有些地方在嫁女儿的时候还会送几枚龙洋作为嫁妆。还有的地方,长辈会把传了几代人的龙洋作为利是送给新生儿,一来寄托对孩子美好未来的祝愿;二来用象征皇权贵气的龙洋来护佑宝宝驱邪避灾、健康茁壮的成长。建新宅,搬新居,都可置几枚龙洋在家中,起到招财镇宅之作用。正是龙洋这些传统民俗中的用途,使得《十大龙洋》炙手可热。

此外,《中华龙邮》、《国宝如意龙金银条》等多款龙年黄金艺术珍品也同期发售,销售情况同样火爆。交行安徽省分行理财经理最后提醒广大市民,因每款产品均为限量发售,且给合肥市的配额有限,请有兴趣的市民抓紧订购!

太平洋保险公布服务承诺

近年来,太平洋保险以保护消费者利益为出发点和落脚点,实施严格的质量管理,取得良好成效。今年3月15日前夕,围绕“抓服务”等监管工作重点,结合消费者反映最强烈的车险理赔难、寿险销售误导等问题,太平洋保险向全社会郑重公开服务承诺,进一步规范服务内容和流程,并采取多项举措确保这些承诺落到实处,提升客户体验。

针对车险理赔,太平洋保险作出6项服务承诺:

严格执行《保险法》及各项监管制度规定,积极响应保险行业协会的倡议,并严格执行保险行业协会制定的车险理赔服务标准和车险理赔自律规范。

充分运用3G移动视频查勘等新技术手段提高效率,加快新技术的推广应用,努力缩短车险车损案件的结案周期。

加快推出车险人伤案件专人联系制度,为出险客户提供覆盖理赔全流程的“一对一”服务。

努力简化车险理赔的索赔手续,积极推行电子化单证,向客户提供上门收单服务。

努力提高车险理赔透明度,完善理赔信息自主查询平台,加强短信互动,为出险客户提供短

信通知服务,把理赔重点环节的处理进度主动告知客户。

完善全国通赔服务,实现客户可以根据需要异地报案、异地修理、异地交单、异地领款。

针对寿险的电话服务、柜面服务、客户投诉以及突发事件,太平洋保险作出4项承诺:

在电话服务方面,承诺客户服务电话95500提供24小时人工服务,并建立了严格的电话服务规范,确保客户服务人员用甜美的声音、标准的用语、专业的回答为全司5233万客户提供24小时的人工电话服务。

在柜面服务方面,明确个人保全业务的处理时效,针对不同业务提供限时服务。客户提供资料齐全、符合合同约定条件的保全申请即时受理;资料不全的,一次性通知客户补充,避免了客户的多次往返奔波。

在受理客户投诉方面,承诺客户投诉后24小时内响应,积极妥善处理,并明确客户投诉的处理原则和处理流程,同时对时效要求和反馈机制进行细化。

为突发事件提供理赔绿色通道,开通电话、网站、现场等多种渠道受理案件,并简化理赔流程。

周冰彦

交行安徽省分行成立“汽车金融中心”

近日,从交行安徽省分行传出喜讯,该行作为交行首批四家试点分行之一,成功挂牌成立“汽车金融中心”。

汽车是我省经济支柱产业,拥有奇瑞、江淮、星马、安凯等自主品牌知名企业和一大批汽车制造配

套生产企业。交行安徽省分行高度重视自身业务结构与地方经济的契合度,持续加大体制机制创新,对汽车行业予以各类资源的倾斜,助力安徽汽车行业做大做强。

汽车金融中心的成立,是该行致力于支持实体经济,在汽车金融

服务领域的又一重要举措,旨在完善组织架构和优化流程,进一步提升该行汽车金融服务的专业化水平,满足汽车金融业务跨分行、跨条线、跨产品的营销拓展需求,做好汽车产业链核心、链属企业与终端用户的营销和服务。

招商证券:至真至诚为您理财

未来将提供全方位、多市场、多品种理财服务

业绩至佳:风雨十年,安徽市场

走进合肥北一环证券营业部,便能看到“诚信、稳健、服务、创新”8个字。从成立到现在,近十年的合肥营业部经历了从无到有,从小到大,从大到强的发展历程。张斌告诉记者,截至去年年底,合肥营业部的客户数

量已近4万,2011年股基交易量位居安徽第二,业绩骄人。

面对去年股市历史跌幅第三的大环境,不少股民谈“股”色变,但是招商证券合肥营业部却能逆势上扬,它的突出业绩绝非偶然。

精英团队:充沛战斗力,诚信为本

“借用我们营业部杨德龙总经理的话,营销团队和投资服务团队是并重的”,在说起自己负责的营销团队时,张斌非常自信。2009年加入招商证券的张斌,自身也是专业的注册证券分析师、注册期货分析师,从业经历丰富。“我们营业部的营销团队是一支由年轻、有战斗力并有专业素养的经纪人组成的队伍,始终保持60人左右的规模。营业部现有投资顾问8名,都有着证券行业4年以上

的从业经历,大都具有研究生学历,具备丰富的证券投资和咨询经验,为营销团队提供强有力的技术后台支持和帮助,正是因为有利投资顾问团队的强力支持,招商的营销队伍一直在合肥证券市场保持着领先地位。“这是我们的团队实力,但是仅有实力还不够,我们始终将诚信作为根本,关注投资者和客户的需求。”张斌表示,整个团队,自上而下都看重诚信理念。“杨总常说,人无信则不立,做金



融更是如此,招商的金字招牌来之不易,眼光要放长久,对客户的承诺要一诺千金,绝不可为短期利益做违背客户利益的事。”说到这里,张斌想起不少营业部发生的故事插曲。“曾经有位60多岁的老者来到我们营业部,想用自己的积蓄开户炒股,但是考虑到这是他的养老资金,并不适宜进行风险投资。我们经过劝说和解释,仅为这位老者推荐了低风险的投资产品。”

转型2012:全方位、多市场、多品种服务

据张斌介绍,招商证券2010年推出的智远理财服务体系,客户可以选择智尊、智赢、智睿和智讯4个档次的服务类别。2012年将是营业部的转型之年,未来证券营业部将成为客户的财富管理中心,经纪业务将从

以提供交易通道为主,转向客户提供全方位、多市场、多品种的理财服务,真正体现券商专业理财的价值,在这个过程中,营业部就应扮演好“中介”的角色,帮助客户选择理性的产品,将合适的产品销售给合适的客户。

“从创业到现在,我们已经取得了骄人的业绩,但我们不曾止步,未来我们将致力于充分实现客户、员工和股东的价值,企业竞争正从资本、技术到文化的更高、更深层面展开!”谈到以后的工作目标,张斌如是说。



招商证券,这家创立21年之久的证券公司,除了提供专业的理财服务,至真至诚的理念也让招商证券成为客户信赖、社会尊重、股东满意、员工自豪的优秀企业。作为招商证券合肥北一环证券营业部的营销总监,张斌与他的营销团队始终在总经理杨德龙的带领下,为投资者提供一流的服务。在3·15来临之际,记者与张斌面对面,探讨招商证券的诚信之路。

史道玲 记者 董方 文/图