



黄金跌回5年前

数说

1100

黄金跌回5年前。作为特殊的大宗商品,黄金在经历连续五周的大跌后,价格已经回到2010年的同期水平——1100美元/盎司附近。尽管从2012年开始,黄金整体进入一个下跌周期,主要原因是美国经济出现复苏态势带动美元走强。而近期黄金价格再次连续下跌,仍是受到投资者看好美联储加息预期的影响。

关键词

原油期货交易

央行:8月1日境内原油期货交易将以人民币结算

中国人民银行近日发布公告,境内原油期货交易将以人民币计价结算。新规将于8月1日起施行。公告称,期货交易所应通过在期货保证金指定存管银行开立的人民币专用结算账户,为具有结算资格的期货公司或者其他机构提供境内原油期货交易结算服务。

——《经济日报》

恶意做空

证监会回应调查“恶意做空”:以公安机关披露信息为准

监管层对“恶意做空”的调查受到市场高度关注。证监会新闻发言人张晓军24日下午回应称,有关公安机关调查的情况,要以公安机关发布的信息为准。

本月9日,公安部副部长孟庆丰带队到证监会,会同证监会排查近期恶意做空股票与股指的线索。

——《第一财经日报》



保险大世界

中国人寿跃升世界500强94位

连续13年排名中国保险企业第一

本报讯(记者 魏玉娜 通讯员 孟德雷)7月22日晚,美国《财富》杂志发布2015年世界500强企业榜单,中国人寿以近872.5亿美元的年营业收入位列第94位,连续13年入选《财富》“世界500强”,较去年上升4位,排名中国保险企业第一。此前,在世界品牌实验室发布的2015年“中国500最具价值品牌”排行榜中,中国人寿连续九年位列第5位,品牌价值达人民币1822.72亿元,同样排名中国保险企业第一。凭借这两项殊荣,中国人寿再次成为所有入选中国保险企业中独一无二的“双冠王”。

排名的变化体现了中国人寿快速发展的步伐,更展现了全体“国寿人”共同努力、无私奉献、主动作为、拼搏奋进的精神和所付出的无数心血和汗水。中国人寿相关负责人表示,近年来,中国人寿积极应对经济发展新常态,努力应对经济下行压力持续加大、资本市场扑朔迷离的复杂形势,秉持“成

己为人,成人达己”的企业文化核心理念,不断深化体制机制改革,在加强集团管控,完善公司治理,推进资源整合,强化风险管理,提升综合服务能力等方面迈出坚实步伐,所属各子公司均实现了较快发展。

2015年上半年,中国人寿首个养老社区项目——国寿苏州阳澄湖半岛养老社区项目正式对公众发布,使得中国人寿“大资管、大养老、大健康”发展战略日益明确,而新加坡公司正式挂牌成立,标志着中国人寿海外布局迈出重要一步。中国人寿从一家传统的国有保险公司,已发展成为旗下拥有八家成员单位的现代化金融保险集团,业务范围涵盖寿险、财险、养老险、资产管理、基金管理、实业投资、电子商务、海外业务和保险职业教育等众多领域。



2014年度中国保险营销员评选揭晓

太平人寿多人入选“最美”“百强”

本报讯(记者 魏玉娜 通讯员 王雪)由中国保险行业协会组织的2014年度保险营销员多项评选活动近日揭晓评选结果,太平人寿多名代理人榜上有名,新疆分公司代理人朱金存获评“2014年度十大中国最美保险营销员”称号,北京分公司杨京丽、四川分公司谢蓉、李焱三名代理人入选“中国百强保险营销员”。

据介绍,此次评选活动旨在弘扬行业正气,树立行业榜样,参评人员无论在专业素质、精神素养等方面,代表了保险行业从业人员的较高水平。太平人寿获奖的几位保险代理人,均是公司“百万保保”业务精英(个人年度承保标准保费超过100万元),其从业素养在业内及客户群体中都颇

受好评。获得“最美营销员”称号的朱金存,将自身与白血病搏斗近10年的经历,转化为努力传播保险保障的工作热情,在太平人寿的专业平台上,实现着自身践行保险大爱的理想。入选“百强”榜单的杨京丽、谢蓉、李焱等人,不仅是太平人寿精英团队的代表,更是行业的典范和楷模。

一直以来,太平人寿对高素质营销员队伍的打造在业界颇有口碑,2014年开始,“百万保保”营销员人数业已突破千人。这些优秀营销员,用勤勉与精诚,为公司发展注入强大动力,更用信任和责任感,在保险与消费者之间,筑起一条条坚实的情感纽带,传播着行业正能量。

华夏保险启动“圆梦行动”

为特困白血病儿童送去关爱

本报讯(记者 魏玉娜 通讯员 魏东平)近日,华夏保险临沂中支总经理刘枫带领10位内外勤员工赶到临沂市人民医院,看望河东区寇团社区患白血病特困儿童季航,并送上1000元慰问金和清凉电风扇、灭蚊灯、书包、文具套装、科普书籍等学习用品和大米、牛奶等生活用品。

接到华夏保险临沂中支总经理刘枫一行人送来的学习用品,季航非常高兴,手里拿着书包和科普书籍,连声向刘总道谢!季航爷爷激动地说:“谢谢华夏保险!谢谢各位领导!”并嘱咐小季航把病治好了,好好学习,回报华夏保险的关爱。

余季航的爷爷告诉记者,季航今年8岁,在小学一年级

开学前4天查出患有白血病。为给季航治病,家里已经花费35万余元,并卖掉房子,租住在两间破房子里。面对巨大的经济压力,季航的妈妈不堪重负已经改嫁,爸爸外出打工挣钱养家,现在只有他们老两口在医院照顾季航。

刘枫听后非常爱怜地抱着季航,询问他还有什么梦想,华夏保险会尽力帮他圆梦。“华夏保险会持续关注季航的治疗与成长,并通过其他形式对其进行救助。”

据介绍,华夏保险春之声客服节“圆梦行动”已在华夏大地轰轰烈烈的展开,华夏保险临沂中支致力于通过爱心行动与微薄之力唤起全社会的爱心和对困难儿童的关爱。

深度

国内首家境外机构控股的基金公司即将诞生

24日,恒生银行与深圳市前海金融控股有限公司在前海签署合资协议,双方将向监管机构申请设立合资基金管理公司,其中外资机构恒生银行将

作为该合资基金公司的控股股东,这意味着国内首家境外机构控股的基金公司即将诞生。

据了解,这是首家根据CEPA补充协议十,在内地申请

筹备设立的外资控股合资基金管理公司。目前尚待有关监管机构审批,根据筹备方案,恒生银行将是该合资公司的主要控股股东,持股比例超过50%。

——《南方日报》
记者 化强 整理



中信银行“云舒馆”免费借阅终端开通

凭该行银行卡可享受15天免费借书服务

本报讯(记者 魏玉娜 通讯员 王新华)在银行网点办理业务等待叫号的空隙里,在书架上选上一本畅销读物来填补无聊的等待时间,是不是很好?办完业务后,还可以将书免费带回家读,是不是感觉不大可能?没有不可能,这一切,中信银行“云舒馆”帮您实现。

何谓“云舒馆”?中信银行“云舒馆”是由中信出版与中信银行携手推出,利用中信出版自身的机场连锁中信书店和中信银行的众多网点,结合中信银行信用卡的现代化金融技术支持,

提供的图书免费借阅服务终端。

中信“云舒馆”革命性地开创了通过银行卡来实现“免费阅读”的便民服务模式,以权威专家和出版界资深人士甄选精品好书来保证上架图书的品质,帮助更多商旅人士更便捷地参与读书,多读书,读好书。

中信“云舒馆”独创的借阅方式不仅让读者无需花费金钱便可阅读所爱之书,还在很大程度上节约了时间成本,让忙碌与压力不再成为阻碍人们阅读生活、品味生活、享受生活的绊脚石。在借书过程中,中信银行卡即借书证。

只要持有中信银行的借记卡或信用卡,都可以在“云舒馆”享受15天免费借书服务。在任一家“云舒馆”借书后,均可在全国范围内的任一家云舒馆进行还书,从而实现了图书的漂流。

更多详情可咨询中信银行各网点:分行营业部 8722717,滨河支行 8960360,商城支行 6175568。



出国留学,选中国银行就对了

中行推出一站式跨境金融服务

本报讯(记者 魏玉娜 通讯员 李永成)出国留学,迈出成长的重要一步!中国银行依托覆盖全球的服务网络和丰富的国际业务经验,整合集团多元化产品和服务,面向有跨境金融服务需求的出国留学人群推出“中国银行出国金融服务”,为您提供便捷周到的一站式跨境金融服务。从申请学校到整个留学过程,全面满足您的各类金融需求。

在申请学校阶段,中国银行可以提供的金融服务包括:汇出境外汇款、境外汇入汇款、银行存款证明、外币理财产品、信用

卡产品等,可为留学提供全球汇款服务和专业咨询。

在签证前,中国银行可以提供的金融服务包括:银行存款证明、理想之家·留学贷、中银保险留学保险卡、个人购汇、旅行支票、外币携带证等产品。其中,理想之家·留学贷业务贷款可用于留学人员在境内外就读期间所需的学费和生活费,贷款期限最长可达10年,并且可以申请时间长达2年的还款宽限期。

在留学过程中,中国银行可以提供的金融服务包括:汇出境外汇款、境外汇入汇款、海外紧急补现、留学跨境管家服务等。

其中,办理境外汇入汇款业务时,将客户在中国银行开立的活期一本通账号及户名、开户银行的英文名称及路径号码,告之客户的境外亲友,作为收款信息,中国银行国内分行收到客户的汇款后将直接存入他的账户。

此外,中国银行跨境金融服务范围还涵盖国际商旅、投资移民、外派工作等方面。详情请咨询中行各网点。电话:8052339。



进村入户,将金融服务送到百姓家门

郯城农商行零售业务平稳增长

本报讯(记者 魏玉娜 通讯员 高明)今年以来,郯城农商行充分发扬“比、学、赶、帮、超”的竞争精神,积极应对复杂多变的县域经济金融形势,采取四个措施,推动零售业务平稳增长。

上半年,该行强化零售业务宣传,按照行政村数量逐村配备宣传用U盘和多媒体播放器,并安排2台宣传车在全辖范围内进行巡回宣传,循环播放“致广大客户的一封信”、信贷政策、产品信息和优惠措施等内容。

宣传到位的同时,该行强化进村入户营销,印制资金需求申请表、致广大客户一封信各20万份,逐村逐户上门发放。通过在社区

(村委)设置信贷资金需求申请回收箱,客户经理上门回收,信贷专柜受理,当面接收申请等多种方式,共收回《申请表》34565份,收回率35.3%。

该行还强化限时营销,对有需求的客户在2个工作日内上门考察,并给予客户明确答复;对符合借款条件的,加班加点进行系统录入及信贷资料整理,确保在客户提出资金申请后3个工作日内将资金送到客户手中。

此外,该行在做好营销工作的同时,不忘强化营销监督,包点部室对不低于25%的客户进行回访,并通过设立举报箱、举报电话的方式公开接受社会监督,真正地

将零售业务营销活动办成服务客户、惠利客户的“阳光信贷工程”。截至6月末,该行工作人员共对4294份有效《信贷资金需求申请表》进行了上门考察,其中符合办贷条件的1861户,已完成授信1861户18943万元,发放贷款1342户14128万元。贷款营销显著成效,截至6月末,各项贷款余额571605万元,较年初增加50169万元,其中实体贷款余额为516640万元,较年初增45132万元。

