

保单失效可恢复

# 新华保险客服节推出复效服务



寿险保单的缴费期动辄十年、二十年，一些购买了商业保险的消费者可能会遇到这样的问题，因为时间、距离或者是经济的原因导致未能及时向投保的保险公司缴费。如果在规定的期限内消费者未能补交保费，那么保险合同将中止，消费者往往在未知的情况下失去了保障。

近日，在新华保险上市后首个客服节上，新华保险有关负责人表示，在9月30日前，新华保险将主动联系保单失效两年内的客户，避免客户在不知情的情况下损失保单。公司还将提供专属申请书或专属服务人员代办举措，帮助消费者进行保单复效，通常一些消费者申请保单复效时需要进行体检等工作流程，专属服务可以缩短办理时间，提升办理效率，尽快恢复客户保障权益。

新华保险工作人员提醒消费者，通常保险公司规定，消费者续交保费有60天的宽限期，如果60天内仍未续交保费，保险合同将中止。在此之后的两年内，消费者可以申请保单复效，在完成一系列手续

之后保单仍可有效。如果两年之内消费者没有进行保单复效，保单将永久终止，保险公司将退还消费者保单现金价值。即便保险公司退回保单的现金价值，消费者仍将承担部分经济损失。

另据了解，保单复效服务活动是这次新华保险客户服务节众多保单关怀服务举措之一。除此之外，新华保险还将通过公司先进的信息管理平台排查、通知客户保单状态。官方网站和短信平台也将陆续提供保单续保及保全、法人建工险满期自动通知等10余项全新服务功能。新华保险希望通过以上举措进一步实践“以客户为中心”的战略转型，贯彻落实监管要求，保护消费者权益。

邹传科

## 富垠金评



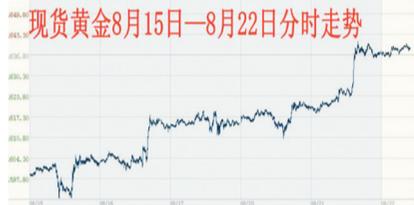
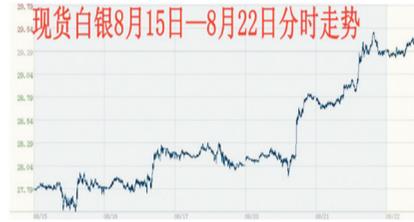
让黄金投资更简单、更高效、更时尚!

黄金白银行情分析 由安徽富垠黄金交易公司提供

最新行情分析可致电：0551-2579701

或登陆安徽黄金网：www.ahhj99.com

新浪微博：@安徽富垠黄金 腾讯微博：@安徽富垠黄金



8月15日至8月22日当周，伦敦现货黄金震荡走高，最高1641.3美元/盎司，最低1589.8美元/盎司。当周市场受德国就希腊问题做出让步和欧洲央行购债预期升温提振，黄金价格逐步攀升。

从技术图表看，金价上穿前期关键阻力1630区域，短期走势较为强势。技术指标上，MACD红色动能柱扩大，随机指标向上延伸；布林通道沿上轨稳步上升；均线系统也有抬头向上发散迹象。投资者短期可密切关注1650~1660美元/盎司附近技术阻力位和1620~1625附近重要支撑位。伦敦现货白银8月15日至8月22日当周最低价27.49美元/盎司，最高28.33美元/盎司，走势强势上扬。白银投资者短线密切关注28.45美元/盎司附近重要支撑位，29.5~29.7美元/盎司附近的阻力位。基本面方面，建议投资者重点关注今日凌晨美国联邦公开市场委员会发布的7月31日至8月1日会议纪录及晚间公布的美国7月新屋销售数据。

富垠投资首席分析师 曹阳

## 有一种支持始终在你左右

民生银行开展“挚友专享”中小企业客户关怀活动

8月15日，民生银行在翡翠湖迎宾馆举办“支持，始终在你左右——中小企业主办行客户关怀活动”。

### 致力中小企业专业金融服务商

据悉，作为一家主要由民营企业发起设立的全国性股份制商业银行，民生银行与民营企业，特别是民营中小企业有着天然的血脉联系，成立16年来一直积极支持中小企业发展。在全行“做民营企业的银行、小微企业的银行、高端客户的银行”的战略定位下，民生银行以打造更为广阔的金融平台、有效撮合客户之间合理需求、提升客户综合满意度为目标，致力于成为中国“中小企业专业金融服务商”，努力让中小企业融资更容易。

同时，根据中小企业客户轻资产、快发展、资金需求急、难以寻求第三方担保等特点，民生银行围绕“第一还款来源”与“经营活动现金流”设计推出了易捷贷、循环贷等系列金融产品，积极引入应收账款质押、机器设备抵押、知识产权质押、专利权质押等多种组合模式，以“融资+融智+融合”的金融服务理念，满足客户传统及非传统金融需求，为客户提供超值的全方位金融服务，扶持中小企业客户创造更大价值。

### 真正做到中小企业的金融管家

民生银行也积极寻找合作伙伴，致力于不断提升合作中小企业客户的知名度、公信力，积极向场外交易市场推荐优质中小企业，建立资金市场与资本市场

的桥梁，帮助中小企业客户引入战略投资者、合作者，充分利用民生银行整体金融平台以及庞大的客户群体，为中小企业牵线搭桥，帮助其扩大产品销路、寻找适合的上下游合作伙伴，真正做到中小企业的金融管家。

据悉，此次民生银行计划从六月起，用5~6个月的时间，在全国举办32场系列讲座，针对中小企业主办行客户感兴趣的话题，邀请相关领域专家谈经论道，与客户面对面沟通交流，提供个性化的金融咨询服务。通过客户关怀活动，传达“有一种支持，始终在你左右”的理念，让中小企业客户感到“挚友真情”，让“主办行”客户享受到尊享服务，深化合作伙伴关系，相互支持，共同成长。

邹传科

## 坚持“普惠金融”助三农

邮储代理“新农保”真情服务百姓

两间破旧的屋子，家具凌乱的摆放，躺在床上的老人刘培珍却很有精神地望着门口，他在等待邮储安徽灵璧县冯庙镇支行的工作人员上门，自从上次那个年轻和善的支行行长亲自给他送来国家发放的“新农保”养老金，每到这个日子他都格外高兴。

事实上，邮储银行冯庙镇支行只是邮储银行众多基层网点的一个小缩影，自2009年安徽省“新农保”工作启动以来，邮储安徽省分行就积极参与了全省“新农保”代理发放工作。据统计，三年多来，邮储安徽省分行累计代发了地方财政部门34类涉农补助款，金额193亿元。同时，邮储安徽省分行依托网络优势，积极参与新农村支付服务环境建设，为服务“三农”做出了积极贡献。 张磊

## 爱在百年，拥抱未来

百年人寿携手工行举办理财文化节

2012年8月3日，由百年人寿安徽分公司携手中国工商银行安徽省分行举办的2012年“爱在百年，拥抱未来”理财文化节正式启动。

据了解，2012年“爱在百年，拥抱未来”理财文化节历时100天，将开展“专题讲座”、“高端客户座谈”、“亲子夏令营”、“户外拓展训练”等系列活动，以答谢客户的支持，竭诚为公众提供更好的服务。本次启动会的成功举办，标志着百年人寿安徽分公司携手工行安徽省分行的“爱在百年，拥抱未来”理财文化节的序幕徐徐拉开，相信在这100天中，通过双方精诚合作，定会为客户带来丰富多彩的活动。百年人寿安徽分公司也将一直坚持“创新百年 关爱永恒”的品牌主张，履行“悦客户以服务”的企业使命，不断升级创新服务内容，服务客户，服务社会。 徐薇

百年人寿安徽分公司-中国工商银行安徽省分行携手打造

“爱在百年 拥抱未来”  
理财文化节

**活动主题** “爱在百年 拥抱未来”理财文化节

**活动时间** 2012.8.6-2012.11.11

**活动目标** 百年人寿安徽分公司携手中国工商银行安徽省分行，共同举办理财文化节，旨在答谢广大客户长期以来的支持与厚爱，让理财理念更加深入人心!

**活动项目**

◎专家谈理财   ◎高端客户座谈   ◎亲子夏令营   ◎潜能训练营

合作单位：百年人寿安徽分公司 中国工商银行安徽省分行

## 4008-000-000: 车主汽车生活“百事通”

近来，安徽车主的生活因一个电话的出现发生了变化，很多车主在手机上记下了一个号码4008-000-000。

投保车险时，车险条款名目繁多，险种搭配无所适从，让很多车主都希望有一个专业的车险选购平台，能够为他们提供专业的询价比价、车险条款解释、送单上门等服务。而今，他们的希望成为现实，只要拨打平安电话车险呼入热线4008-000-000，就会有平安电销坐席人员为车主选险投保提供全程咨询，让车主体验“足不出户”买车险的过程。

平安电销呼入热线4008-000-000开通以来，每天都会为车主提供专业、周到的汽车生活咨询服务。目前，众多车主通过号码投保了平安电话车险，享受到了方便快捷的投保模式。4008-000-000带来的全新汽车生活模式，得到了广大车主的争相推崇。

邹传科