

2012年,金价虽然涨幅减缓但仍保持坚挺,不改保值升值本色 百姓理财,黄金还是“压箱底”的品种

纵观2012年国内投资理财市场,股票亏、基金亏、期货亏……成为百姓理财集体“亏损年”。然而黄金市场依然延续“牛市”行情。近期,在美国“财政悬崖”的刺激下,金价蠢蠢欲动,有望震荡向上。那么,2012年,黄金能否再次跑赢其他投资品种,成为百姓理财的“硬通货”?

金价走势趋缓 能否保住“涨幅硕果”?

2012年,黄金能否保住“涨幅硕果”?这已经是年末金市前瞻最为重要的问题。

客观而言,从去年下半年开始,国际黄金走势已经逐渐出现变化,金价持续大幅上涨的行情已经难以再现。

但即便如此,高金价的支撑依然坚挺,涨幅减缓不改黄金投资依然保值升值的本色。相比其他纷纷缩水的投资渠道,黄金算是市场上极少的基本能跑赢CPI的投资品种。

据恒泰大通黄金分析师关威分析,目前黄金走势虽然趋于平缓,但支撑高金价的基本面依然存在,黄金价格依然处于较为安全的部位,大跌的可能性不大。

农行贵金属 走俏岁末市场



“传世之宝”迎禧纳福金章

临近岁末,您是否又开始为“今年过年送什么”而头疼?其实近年来,贺岁产品已成为贵金属收藏投资市场的一大热点。目前,农行鹤壁分行为了满足客户多样化的需求,新推出“传世之宝”金、银系列产品在市场上悄然走俏。

农行贵金属产品零售业务始于2005年,经过这几年的发展,形成了“传世之宝”、“存金通”和“金市通”等多个自主品牌。其中“传世之宝”贵金属系列,设计新颖、制作精美,还特别邀请北京奥运会福娃的设计者韩美林先生亲笔题写“传世之宝”4个大字。

农行贵金属产品包括蛇年送福金、银条、贺岁钱币、蛇年彩色大银章、鸿运当头金、银章、金钥匙、金、银元宝等多种各具特色的产品,可满足中高端客户收藏、馈赠的个性化需要。其中,农行“传世之宝”系列金产品,纯度为Au99.99,有5克、10克、20克、60克、100克、200克、500克、1000克等多种规格。“传世之宝”系列是农行自主品牌的实物贵金属产品,工艺精湛、报价优惠。目前,“传世之宝”产品已开通回购业务,手续简便,资金实时到账,全方位的服务可满足多层次客户的多元化需求。(杨阳)



守住“炒金”收益 慎选“炒金”渠道

黄金投资,依然“金光闪闪”,虽然不像前几年那么耀眼,但依然可以轻松跑赢其他投资理财渠道。从今年的行情来看,投资黄金依然可以分享到不错的红利。

黄金投资专家周洪涛则建议,普通投资者“炒金”最重要的是摆正心态和选对方法,并且谨慎选择“炒金”渠道,否则目前黄金投资的风险也在增大,很可能遭遇超额亏损。

在上海一家事业单位工作的张先生,3年前从女儿出生开始,每年都为其购置100克现货黄金作为投资,3年来他粗略统计,投资回报率已接近12%。

周洪涛认为这种黄金投资方式较为可取。因为黄金不同于股票、基金等投资品,对于老

百姓而言,黄金最重要的功能是对冲其他投资风险,抵御通胀,而投机套利并非它的主要功能,其盈利能力实际上也弱于大多数投资品,所以投资者要持有“投资黄金为保值”的正确心态,切勿存有“炒金”一夜暴富的投机心理。

而面对林林总总的黄金投资产品,一定要选好黄金理财方法,否则可能出现金价上涨、投资却亏损的难堪局面。

目前国内黄金投资渠道很多,包括实物黄金、黄金现货延期、黄金期货、银行账户金和黄金理财产品等多种,不同投资者要选择适宜的品种。一般投资者最适合进行实物黄金投资,通过“压箱底”来锁定黄金投资的收益。

(据新华网)

保费5年增30多倍 平安电话车险引爆市场

5年前,人们还在为电话车险模式是否行得通而辩论,5年后,电话车险的爆发式威力让各家保险公司开始争夺这块市场。作为首家“尝螃蟹”的公司,平安电话车险发布的年度数据让人眼前一亮。

自2007年7月获颁第一家电话销售牌照后,平安产险在5年时间里,保费收入从当年的6.7亿元跃升至2011年的220多亿元,平安电话销售渠道业务在5年内提升30多倍。

“现在市场竞争日趋激烈,平安电话销售要想保持自己的优势就要重点加强内功修炼,强化管理能力、提升客户服务这几个层面,这样才能提高自己的竞争力。”平安产险鹤壁中心支公司负责人说。

作为中国最早推出电话销售车险的公司,平安产险2004年试水电话销售,从“一天赔付”、“一袋式快速理赔”到“先赔付、再修车”服务,推动了中国电话销售车险产业管理和标准化进程的进程。今年平安电话销售推出的“蜜蜂服务标准”成为中国电话销售车险行业服务新座标。

据了解,目前,在继续加大电话销售投入的同时,平安车险已经开通了热线域名,方便市民投保。

小提示:在购买车险时,车主最好主动通过保险公司全国统一服务热线,对所购电话车险保单的真伪进行查询和核实,以避免购买到山寨电话车险。(秦颖)

爱他, 就送他“金裕人生”

淇滨区的常先生前些日子喜得贵子,这可把他乐坏了。他决定给自己刚出生的孩子送上一份特别的礼物,经过了一番考虑之后,常先生决定为孩子购买一份平安人寿保险公司的金裕人生险。

金裕人生险,全称是平安金裕人生两全保险(分红型),购买这个产品后,60岁之前每两年返还保额的10%,60岁之后每年返还保额的6%,同时每年都可分红,时间越长,收益越高,最高平均年收益可达14%。这个产品的优势在于长期投资,享受复利滚存,可用于子女教育金、个人养老金、遗产避税等,是一款理财型的保险,适合个人养老规划或者给子女做长远的规划,比如当做教育金、创业金、婚嫁金等。

保单分红,更添惊喜,让你的爱有增无减。公司每一会计年度向保单持有人实际分配盈余的比例不低于当年分红保险业务可分配盈余的70%。中国平安2011年保单红利支出50亿元,较前一年增长28%,体现了平安资产管理的优异水准,更有助于抵御通胀。

保单贷款,应急解难,让你的爱弹性十足。金裕人生保单现金价值的80%可用于保单贷款,当你遇到资金周转问题,急需现金流时,可为你雪中送炭。

身故全额退还保费,让你的爱延续不断。金裕人生险可以通过指定保单受益人,在被保险人身故之后,受益人可获得保单的全额所交保费。(杨阳)

高薪诚聘

永安信公司因业务发展需要,现面向社会高薪诚聘以下精英人士:

- 一、项目经理 2-4名**
 1. 大专以上学历,1年以上项目管理经验;
 2. 具备商庆活动策划、大型会议策划、农业产业化、电子商务、金融等方面的专业知识及较强的项目论证、方案设计能力;
 3. 熟悉国家金融、农业、文化等方面的政策及法规;有出色的文字功底,能够编制商业计划书及项目研究分析报告;
 4. 诚实守信,性格开朗,作风严谨踏实,能吃苦耐劳,团队合作精神强;
- 二、金店销售顾问 5名(限女性)**
 1. 中专以上学历,对销售工作有较高的热情;
 2. 从事过珠宝行业销售者优先。
- 三、婚庆顾问 5名(限女性)**
 1. 中专以上学历,对销售工作有较高的热情;
 2. 有婚庆行业从业经验者优先。
- 四、薪资福利**

以上人员经录用合格后,基本工资+工龄工资+绩效工资+提成
工资+奖金+分红;转正后可享受五险一金;公司将提供丰厚的福利待遇及良好的学习培训机会;

联系方式
 请有意者将个人简历发送至公司邮箱,或直接到集团公司人力资源部面试。
 联系人: 党女士 邮箱: feifanji@163.com
 联系电话: 15903825083 0392-3373190-301
 地址: 鹤壁市淇滨区嵩山路和黎阳路交叉口向北50米路东

永远安全 值得信赖