

银保新规大限将近

# 部分保险公司撤离银行

本月底是“保险公司不得在银行驻点销售”等新规的实施期限。记者了解到,一些保险公司工作人员已开始陆续撤出银行。

按照保监会、银监会通知,至今年12月31日,银行必须清退保险公司驻派的销售人员,每家网点合作的保险公司原则上不得超过3家。

记者在中关村附近一家银行看到,目前销售银保的人员已经变成了银行的工作人员,而问起保险产品来,银行的工作人员也对答如流。“我们这里原来是有

保险公司人员驻点的,现在都换成自己人了,卖保险产品之前培训了一段。”这位工作人员告诉记者。银监会规定一家银行只能与3家保险公司合作。一家银行的工作人员告诉记者,“银行的客户经理上岗前都会培训,幸好他们行只有两家保险,不然一下子记不住这么多产品”。

“你问有没有影响,当然有了。”一家在北京地区排名前五的保险公司银保部负责人告诉记者,从短期看,寿险公司的保费收入肯定会影响到,年底正是

业务冲刺的时候,此时撤出一个最重要的销售渠道对销售肯定不利。期缴保费本身是一个很复杂的产品,银行的理财经理即使经过了培训,也很难即刻上路。这位负责人告诉记者,撤出的银保人员已经做了安排,明年大部分人员将转到直销。

有人担心,以后银保驻点撤销后,保险公司人员无法直接接触客户,完全依赖于银行销售人员,很可能通过提高中介费、暗返回扣等形式来诱导银行人员主推自己公司产品。据悉,理财经

理一般可拿到保单金额的1%,而基金一般的奖励是千分之一。

对此,保监会拟出台的规定明确,商业银行工作人员不得以任何方式向保险公司工作人员索要双方合作协议以外的任何利益。保险公司和金融机构在开展保险业务合作中出现销售误导等违法行为的,中国保监会及其派出机构应当区分委托代理双

方所应承担的不同责任,并根据违法性质、依法采取行政处罚、责任追究、案件移送等监管措施。

(北京晚报 傅洋)



新一年经济结构调整,是一种全面深度的调整  
从三次产业看,需加强农业基础设施,增强工业核心竞争力,提升服务业发展质量  
从“三驾马车”看,需扩大消费、优化投资结构、培育外贸竞争优势  
从城乡区域看,需推动实施区域发展总体战略,形成城镇化发展新格局

用积极稳健政策化解复杂局面  
积极宏调经济政策的基本取向是“积极稳健、审慎灵活”,要实施积极的财政政策和稳健的货币政策

把稳定物价摆在更为突出位置  
民生规划为人民群众办实事  
重点包括教育、医疗、卫生、住房、就业和社会保障等方面  
以改革开放加快经济转型  
明年将推动收入分配、财税、金融投资体制和资源环境等关键领域改革

郑悦 编制 新华社发

从中央经济工作会议看“十二五”开局



## 百大金鼎 2010 圣诞盛宴震撼登场

狂欢圣诞、精彩无限!为了搞好2010圣诞促销,百大金鼎精心策划,隆重推出了震撼水城的“2010圣诞嘉年华”的大型活动。从12月10日开始,穿着类6折起!会员尊享2倍积分。“震撼”大抽奖,金鼎购物中心超值欢乐送等一个又一个的精彩促销活动,将圣诞的快乐全面唱响!

激情圣诞,好礼不断!黄金珠宝“金界传奇”4大促销惊爆水城。日化圣诞“绝色生香”,“巨献、惊

艳、倾城、绽放”四大主题促销“艳压水城”。国际一线名品伊丽莎白·雅顿的强势入驻、开柜大促,更是让聊城爱美的女士倾情不已。超市“巅峰狂欢”集中“特权日”彻底将生鲜、休闲、洗化等8大品类价格降到了“冰点”低价。第5届鞋履文化节——乾坤低价爆水城,全场6折起+再送4重礼,绝对是鞋品的精彩大手笔。

百大金鼎2010圣诞嘉年华,见证传奇!“3大主

题、6大看点、8大活动、9大实惠”的精彩促销将圣诞活动推向了鼎沸高潮。活动期间,商场内人流涌动、顾客如潮,抢购超低价位的商品,中银条、床品大奖、领百元礼券、电影票。到处是人气火爆,抢购如潮!,金鼎两店销售额迅速飙升,活动3天均突破百万大关!为全面答谢水城亲父老,本次圣诞节活动将一直延续到25日,届时,还有更大惊喜全面爆发!

(王海波)

# 我与 MARCH 的“心体验”

——东风日产 MARCH 首批车主感言

在风起云涌的紧凑型两厢车市场里,今年还没有哪款新车能像刚上市的东风日产新一代 MARCH 那么耀眼。这款在海外传承了 28 年的经典小车,一上市就备受许多追逐时尚、自在、个性生活的人们的追捧,成为炙手可热的“明星小车”。近日,东风日产遍布全国的专营店都纷纷举行了首批车主的交车仪式,不妨让我们来看看,这些开着 MARCH 的“易生活达人”们都有什么样的“心体验”。

车主:方先生  
年龄:27岁  
职业:重点中学教师  
车型:MT 易型版  
颜色:碧玉黑  
心体验:动感时尚,操控自如

从“孩子王”到学生心目中的“名师”,方先生用了 5 年时间,而与 MARCH 一见钟情,方先生只用了 5 秒。

说起初见 MARCH 的感觉,方先生至今依然记忆犹新。MARCH 富有现代气息的车顶弧线、充满肌肉感的车身腰线,让业余时间精研现代舞的方先生大为惊叹:原来汽车也可以做得那么艺术。

除了外观,吸引方先生的还有 MARCH 的强劲动力感。

只要脚下油门稍大,就能够感受到 MARCH 畅快而强劲的动力输出,没有丝毫懈怠。经典而又时尚的外观,配上酷黑的内饰,让我能够在驾驶过程中找到人生的激情。

在方先生眼中,MARCH 也是一个出色的舞者:1.5L 强劲动力好似充满爆发力的肌肉,而 4.5 米的超小转弯半径则是娴熟的舞姿,车身优化设计带来的绝佳驾驶视野如同舞者明澈的心灵之眼。

车主:郑小姐  
年龄:24岁  
职业:HR  
车型:易智版  
颜色:玫瑰红  
心体验:智能享受,易开易停

仅仅踏入职场两年,郑小姐就成了名副其实的职场“白骨精”。就业于一高薪技术企业的她凭着出众的工作能力和良好的人缘,很快就拥有了自己的第一台车——MARCH。

说到与 MARCH 的邂逅,郑小姐觉得她与 MARCH 很有缘分——正在厦门出差的她正好看到一台在路上试驾的 MARCH。耀眼的玫瑰红色一下子就抓住了郑小姐的眼球,左右打听才知道这是即将上市的东风日产新一

代 MARCH。

“我和 MARCH 可以说是一见钟情了。而深入了解之后,我更发现了许多让人怦然心动的东西。”作为“智易·驾·两厢·车”的 MARCH,配备了行车电脑、倒车雷达和车助手等智能化装置。尤其是 e 车助手,拥有车辆信息、启动指引、行车提醒信息、保养信息、温馨提示、泊车辅助六大类 30 种提示功能,还会在车主上下车时主动问候。除此之外,像能够自动折叠的后视镜、以往只出现在高级车上的“一键启动”功能、让驾驶更舒适的低摩擦安全带等也让郑小姐兴味盎然。

而在亲身体验之后,MARCH 的易开易停更是让郑小姐下了“非买不可”的决心。“拿了驾照以后我内心一直忐忑,生怕在路上磕磕碰碰。但 MARCH 真的像它所说的‘易驾’一样,让我能够轻松地享受有车生活。”坐在新车上,郑小姐一脸自信地说道。

车主:曹先生  
年龄:31岁  
职业:企业中层  
车型:AT 易炫版  
颜色:月光银  
心体验:实用小车,品质优先

从海外深造归来的曹先

## 帝豪 EC8 登陆聊城后畅销

### 重“名牌”更重技术

曾经,在国人的观念中,名牌的印象大多是外国品牌。近几年,随着海尔、格力的崛起,我们有了值得骄傲的中国名牌。今天,在对技术实力有更高要求、市场需求不断扩大的中国汽车行业,一些国产名牌也正在冉冉升起,帝豪就是其中的代表者。对于帝豪而言,其强大的技术力量,是其成为名牌最深厚的根基。而即将在 2010 年中级车市闪亮登场的帝豪 EC8,就是帝豪最高端技术的凝结,和承载“为中国自主品牌再创新境界”使命的代表之作。

### 凝聚数万名业内精英智慧

帝豪 EC8 的闪耀登场,帝豪品牌飞速前进,离不开吉利汽车研究院这个强大的源动力。吉利汽车研究院是吉利集团的研发团队。该院目前拥有研发人员 1200 余人,包括院士四名、外国专家十多名、博士数十名、硕士、高级工程师及研究员级高级工程师数百名。具备整车、发动机、变速器和汽车电子电器的完全自主开发能力。GTSM 与 BMBS 就是研究院实力最好的体现!

### 数百家全球合作商鼎力支持

“工欲善其事,必先利其器”,对于汽车来说,“器”利不利首先取决于其配件的供应商。10 国顶尖供应商领衔帝豪 EC8 的供应商体系:博世、西门子、大陆、苏斯帕、李尔、德尔福、庄信万丰、三菱、法雷奥、英纳法、索格菲、平和精工……以上都是汽车配件供应商界的巨星,其中很多同样是奔驰、宝马的供应商。这些名字成就了帝豪 EC8 的高品质。

全程欧洲标准严苛打造“他山之石,可以攻玉”,帝豪 EC8 用世界的标准要求自己,全面按照并满足 ECE 对汽车安全、环保标准等诸多严格要求。

在安全方面,EC8 通过欧洲碰撞安全测试;其行人保护达欧洲第 II 阶段要求,在意外发生的时候可以最低限度地减轻对行人的伤害。

在环保方面,EC8 排放达到欧洲标准,符合欧标(ECE)相关限值要求;整车材料回收率达到欧洲最新标准;室内噪声试验符合欧标(ECE)相关规定。

技术对很多人而言,也许只是一堆冰冷的数据和专业的名词。而名牌的诞生,则是由无数细节的至臻体验,日积月累而成。正是因为有如此强大的技术力量作为后盾,帝豪 EC8 必将为中国自主品牌创造更高新境界!