

市保险业积极开展 3·15“诚信保险自主消费”宣传活动



为进一步保护保险消费者权益,着力解决保险消费者最关心、最现实的问题,枣庄市保险行业协会在3·15期间组织会员公司开展“诚信保险 自主消费”宣传活动。

为确保我市保险业在3·15期间不发生群访群诉事件,市协会于3月10日召开3·15消费者权益

保护日宣传活动启动会,就3·15期间做好客户投诉和纠纷调处工作以及宣传活动工作重点作了安排部署。并制定印发了《枣庄市保险行业协会2016年3·15消费者权益日活动方案》,明确了市协会和市级公司、县级公司各自活动的重点任务、活动内容和方式。

(一)3·15活动主会场:部分市级保险机构积极与市中区工商局、消协提前取得联系,在市中区消协选定的11个宣传地点现场参加了宣传活动。各区(市)支公司与当地消协联系,按照要求,参加了公司所在地消协统一组织的主会场宣传活动。

(二)3·15活动分会场:按照活动方案要求,各公司在办公场所和营业网点门前开展形式多样的宣传活动。

一是悬挂印有“诚信保险 自主消费”标语的宣传横幅,张贴和设置印有“晓保”形象、“保监微课

堂”二维码、活动主题和活动全程“3·15保险消费者权益保护活动周”等标识的宣传海报和展板,LED电子显示屏滚动播放活动的宣传主题;二是设置3·15保险知识咨询台。各公司在营业厅门前设立咨询台,部分公司选择大型社区设立宣传咨询点,现场接受市民咨询,听取市民的意见和建议。各公司员工统一着装,肩披绶带,热情宣传,为广大消费者提供咨询服务,树立了保险业的良好形象;三是发放各类宣传材料。向过往行人发放“新国十条”、省政府[2015]9号和市政府[2015]15号文件等宣传资料,着重对《保险法》、《消费者权益保护法》、保险消费知识、公司保险产品、保险消费者维权、理赔服务和保险的社会功能作用,以及在服务民生和推进和谐社会建设中发挥的重要作用进行了宣传介绍,广泛普及了保险知识;四是制定应急预案,成立应急处理小组,向社会公布消费者维权渠道,保证了信、访、电、网等投诉渠道的畅通;五是开展市公司总经理、支公司经理等多层次的接待日活动,认真解决客户的诉求,虚心接受客户提出的意見和建议;六是参加保险知识有奖竞赛活动。按照通知要求,各公司积极组织保险消费者、保险从业人员参加保险知识有奖竞赛活动。七是开展媒体宣传。加强与驻枣重点新闻媒体的沟通联系,密切关注媒体动向,在合作媒体开设专栏或专题,引导正面舆论导向,弘扬行业正能量。

量。先后于3月14日、3月15日在《枣庄日报》、《齐鲁晚报今日枣庄》开设整版专栏刊登保险常识,大力宣传保险的功能作用。通过活动的开展,充分展示公司和行业的正面形象,引导正面舆论导向,弘扬行业正能量。通过多方位的宣传,使此次活动起到了很好的宣传作用,让老百姓更全面、深刻的理解保险,认可保险。

3·15当天,市协会秘书处分成三个小组深入各公司宣传活动现场和营业网点,检查指导“3·15”宣传活动开展情况,并送去了加印的《枣庄日报》保险知识专版宣传资料,看望和慰问参加集中宣传活动的保险员工。

(杨鹏程)



构建零售新格局 金融普惠暖民生 枣庄银行幸福易贷强势开局

“信贷工厂”新模式 互惠共赢新发展

一是无担保无抵押,仅凭客户个人信用即享贷款额度。解决了客户“担保难担保贵”的难题,并提供多样化的还款方式方便客户使用,打响了幸福易贷“无担保无抵押、期限长、还款灵活”的品牌优势。

二是手续简便放款快,节约了客户的融资成本。幸福易贷业务作为枣庄银行首次实现系统图像化审批,一方面精简了办贷工作链条,通过系统上传图像实时上报贷款申请,增强了业务办理的时效性,将平均申贷周期缩短至2-3天,缩短了客户办贷时间;另一方面,信用贷款节约了相关评估、公证费用,大大的降低了客户的融资成本。

三是系统标准化审批,无人工干预风险。幸福易贷业务采用“信贷工厂”模式颠覆了传统审

贷模式,实现系统自动化、标准化、流程化审批,每笔贷款申请均由工作人员通过电话、网络、外访等方式核实客户工作、收入、信用情况的真实性,并由系统作出审批意见,通过标准化流程极大的降低了信贷风险。

创新强势新转型 “零售”格局新阶段

枣庄银行从传统贷款的抵质押担保模式和信贷审批流程,简化到无抵押无担保的纯信用金融消费贷款,既做到系统化审批,方便又快捷,又实现了“信贷工厂”化运作,使得“民生金融、消费信贷”的品牌名片逐步打响,并坚持将消费者权益保护落实到产品和服务的全过程,在破解普惠金融难题的同时,搭建起了助力民生消费的桥梁,为我们经济向消费转型提供了强有力的支持。

普惠金融新服务 势不可挡新亮点

近期,枣庄银行正式推出了消费金融品牌——幸福易贷。作为枣庄银行推出的首只无抵押、无担保的个人消费信贷产品,是该行推进全行“大零售”战略的又一重大进展,引领了消费金融领域风向标,标志着枣庄银行逐步迈入消费金融的前沿。

“服务下沉、服务渗透、服务覆盖”是枣庄银行消费金融的核心理念,幸福易贷的诞生,通过对个性鲜明、联想丰富、高价值感、高美誉度与忠诚度的消费金融品牌的打造,正是面向所有老百姓的普惠金融,围绕与老百姓息息相关的结婚、购车、家装、旅游、留学等消费内容,为老百姓提供更美好的生活。

农行滕州汇鑫支行帮助客户追回被盗资金

近日,农行滕州汇鑫支行成功帮助客户追回网络被盗资金5万余元,赢得客户高度赞扬。

2015年12月初,客户张先生来到农行滕州汇鑫分理处,称自己银行卡被盗刷,该行工作人员经查询发现张先生账户确实有54873元的资金分10笔流出。在仔细询问张先生详细经过后,判断这极有可能是一起利用第三方支付平台进行诈骗的事件,该行工作人员立即与上级行联系查询资金去向,农行建议客户将账户做挂失处理,向公安机关报案。

经查询,张先生的资金流向深圳某银行一公账户,该行工作人员与对方银行联系,得知该对公账户开户单位为一个三方支付公司,该行工作人员又不厌其烦的多次与该三方支付公司进行交涉。经过不懈努力,在多方协助下,客户被盗刷资金最终于2016年3月全部回到客户账户。5万余元现金失而复得,张先生非常激动,对农行工作人员认真负责的工作态度表示感谢。

随着互联网金融的快速发展,“支付宝”、

“拍拍贷”、“微信钱包”、“财付通”、“易通贷”等互联网金融产品以其使用便捷和支付效率高等优势吸引着广大客户的眼球。但与此同时,利用移动互联、三方支付等渠道的新型网络诈骗案件在全国各地呈现高发态势。农行滕州支行工作人员提醒广大市民要增强风险意识,谨慎使用快捷支付等三方支付支付渠道,尽量避免点击来路不明的微信、短信等链接网站,不要向陌生人提供身份证号、卡号、姓名等隐私信息,以免泄露重要信息,造成资金损失。

(李娜)

新华保险助客户康复再创业

经过组委会初评和专家票选等评审环节,由《中国保险报》主办的“2015中国保险(寿险)年度影响力十大赔案”专业评选结果于2016年2月29日正式发布。“新华保险完成伤残评定新标准业内最大金额残疾赔付”案例集中体现了保险企业秉承“以客户为中心”的经营理念,积极尽责理赔,帮助客户重返美好生活,最终入选年度影响力十大赔案。

湖南客户李先生在新华保险公司先后两次投保了《祥和万家两全保险(分红型)》及《附加意外伤害保险》。2014年底,他因车辆意外碾压右腿,进行了右大腿膝关节以上截肢术,构成五级伤残。新华保险按照新版《人身保险伤残评定标准》向其给付302.4万元理赔金,赔付金额较旧标准高出10%,成为新标准实施以来保险行业金额最大的残疾赔案,也被《中国保险报》评选为“2015中国保险(寿险)年度影响力十大赔案”。鉴定医生介绍,有了这笔赔付费用,李先生可以在愈合复健后安装假肢,恢复正常生活,甚至可以驾驶专用自动档轿车。目前,李先生康复后已随同家人赴沿海地区重新创业。

保险赔付作为保险业服务国计民生、履行经济补偿和社会管理职能的重要手段,直接关系到保险公司的社会美誉度和品牌影响力。新华保险时刻把客户的利益放在心里,在大灾大难面前挺身而出,主动履行对客户赔付的责任,发挥社会稳定器的作用,体现了作为一家A+H上市公司对客户和社会责任的担当。(新华保险)

汽车保险怎么买才划算



汽车保险怎么买才比较划算呢?一般建议新车主买汽车全险。不了解车险的车主此时就会有疑惑,全险是不是表示全保,不管汽车出什么状况都能够赔偿?不是的。

第1年:汽车全险不等于全保

“全险不等于全保”,很多车主未必知道这个道理。一般意义上的全险包括15、16个险种,但大部分4S店给出的全险包括8个险种,分别为交通强制险、车辆损失险、不计免赔险、第三者责任险、车上人员责任险、全车盗抢险、划痕险、玻璃单独破碎险。实际上,除了交强险是强制购买的以外,其他7种都是可选择购买的商业险。

买不买“自燃险”要看厂家。要注意的是,所谓“全险”并不包括自燃损失险。按照以往思维,新车一般不用买此险,因为在保修期内,一旦自燃会由厂家负责。前提是厂家能够勇于承担责任。近年来,一些不满一年新车“自燃”的现象频频发生,而汽车厂家却逃避责任,这种情况下,未买自燃险的车主就比较麻烦了。自燃损失险,是指车辆因自身电路油路故障发生着火造成的损失,保险公司负责赔偿一部分。一些较为谨慎的新车主也可考虑选择能够提供新车“自燃险”的保险公司。

第2年:无出险、违章记录可省保费

车主第一年买保险都是4S店代办。很多车主

表示,当时购车是4S店帮买的保险,但保单似乎没有给到自己。现在不知道如何续保。新车市场竞争激烈,不少4S店推出“买车送保险”的优惠,这导致一些大意的新车主在购买保险后对自己所购险种不太清晰,对有哪些车险公司也不太清楚,第二年续保无从选择。

对车险不熟悉,车主可以事先做一些准备,通过网上查询和朋友推荐,让自己心中有底。查询后,再去购买爱车和车险,就能做到心中明白,不被4S店牵着鼻子走。

按照常理,第一年选哪家保险公司,第二年保险公司会打电话询问是否要续保。目前大部分保险公司实行浮动车险折扣,理赔记录过多且金额较大的车主,保险公司会取消或者减小优惠幅度。车险续保是否享有优惠除了与上一年出险次数有关,还与四大因素相关:保险制定的基本保费;上一年理赔次数;等级;车辆的出险状况。无出险、违章记录可以节省保费,但现在保监会实行联网制度,在上一家保险公司的出险次数会记录在案。

第3年:有些险必须上

到了第三年,前两年未出过险的车主认为,买全险太浪费,便省去一些险种。但车损险、三者险、不计免赔险最好买上,自燃险也到了该考虑的时候。

“有些险种可以省,有些却省不得。”业内人士建议:不计免赔一定要买。这个险种是车损险和商业三者险的配套条款。不上此险,发生事故,保险公司会有一定的免赔。一般单方事故或在事故中负全部责任,自己也要承担20%。不管新手还是老手,在购买车损险和三者险的同时,最好还是附带买上。

“车损险和商业三者险是必须买的,盗抢险则根据车主自身情况购买,如果没有自己的固定停车位,建议还是购买保险。”有车主这样建议。

车行驶到第三年,尚未购买自燃险的也要提防“电路老化引发自燃”,花几百元购买“自燃险”也很有必要。

3月8日,中国保监会公示了第二批经营个人税收优惠型业务公司名单,太平人寿名列其中,成为第二批达到监管要求,获准经营税优健康险业务的9家保险公司之一,该公司也计划推出专项系列产品“太平个人税收优惠型健康保险”。

太平人寿得以顺利获准经营税优健康险相关业务,与公司积极的准备工作和稳定的经营实力有着重要关系。

“个人税优健康险”是我国首类受到国家政策支持的人身险产品,也是保险业持续完善社会保障体系和实现惠民目标的重要举措,对于税优健康产品的审批与经营资质,保监会有严格的严管要求,要考核保险公司偿付能力、合规经营、信息管理系统、从业人员等各方条件,验收通过的保险公司才具有售卖“个人税优健康险”的资格。

太平人寿在“个人税优健康险”相关政策制发后,即积极响应政府号召,践行央企成员的社会责任,各项业务准备工作迅速开展。在公司硬实力上,太平人寿也具备良好的执行基础;扎实的产品精算及研发能力,确保了合理定价、保本微利的运营原则;配备有专业人才的专属健康险事业部,保证了服务品质;容量庞大且能流畅对接税务系统的信息系统平台,确保后台数据的顺利衔接;达到监管要求最高级别的偿付能力,使经营风险得到有效控制。

据悉,太平人寿的专项税优健康险产品,不仅将完整具备该类产品节省个税、不追究既往病史、不设免赔额、保费低、保额高等突出特性,还将配备专属的健康管理APP,以期从产品到服务,更加全面专业地帮助客户实现健康管理。

(太平人寿)

济宁银行枣庄分行 开展“3·15金融消费者权益保护日”宣传活动



“3·15”国际消费者权益保护日期间,济宁银行枣庄分行以维护金融消费者合法权益为己任,统一安排,协调部署,集中举办了丰富多样的主题宣传活动,取得了较好效果。

宣传中,辖内网点利用LED屏、液晶电视等电子设备滚动播出金融消费者权益保护标语和知识;在各网点营业室内设置意见簿,公示支行的维权热线及当地人民银行的投诉监督电话;在繁华街区设立户外宣传点向公众宣传卡安全、ATM机使用、济宁银行业务产品等,共发放宣传资料5000多份,接待群众咨询600余人次,同时,为更好地维护金融消费者权益,结合我行开展的“阳光”工程,在显著位置增设了“业务宣传栏”,全面介绍济宁银行推出的各项新业务,同时做好风险提示工作。



◎欢迎投稿◎

财经版欢迎各金融行业精英投稿交流心得,分享经验,你们关心的就是我们关注的。

邮箱:zzcsp@126.com
联系电话:0632-3120551
13963291619
15216328052

