

母亲节,给她一份爱的保障

节日临近,保险公司打出亲情牌

本周日就是母亲节了,不少商家早在一周前就开始了母亲节的商业运作,花店、商场都弥漫着浓浓的爱意。这个西方的舶来品,也成为中国人最为看重的节日。在这一天,向自己的母亲表达爱意,已经变得十分寻常。然而,除了物质上的给予,或许还有必要给辛劳的她一份保险的保障。近期,也有保险公司推出了母亲节的保险专区,进行亲情营销。

近年来,保险的分类越来越细,婴儿、女性、老人,根据年龄阶段和性别的划分逐渐成为人们选择保险提供了参考。

记者 李婷婷

中年母亲:重大疾病险不可少

进入中年,女性的身体各方面都在发生变化。随着生活环境的恶化、工作压力的增加,健康问题也容易在这个阶段提前出现。“现在妈妈52岁了,平时在外工作,我回家的机会也不多,但是今年春节回家的时候,突然发现她的头发白了不少,平时生病也都瞒着,所以,这个母亲节除了给她买点礼物,还应该考虑给她买份

保险。”常年在外工作的小赵说。

在咨询了几家保险公司后,工作人员都一致向他推荐了重大疾病险。据了解,中年女性已经成为患重大疾病的主要群体,癌症、脑出血等发病率较高,而重大疾病的花费也较高,一旦罹患疾病可能搭上十几年甚至几十年的积蓄。所以,一份重大疾病保险对于保障中年女性的健康显得十分必要。

老年母亲:意外保险保平安

上岁数的老人,体弱多病,也需要一份健康险来度过各种疾病难关。但是,给年龄较大的老人买

保险,总会碰到各种问题,产品可选择余地小,而且还会产生保费倒挂的问题。但是,随着网上消费类保险的普及,给老人买保险就方便多了,记者从某保险公司的网站了解到,一份能保障老人癌症的保险每月缴纳一百多元,就能得到高额的保障。

由于老人行动不再敏捷,反应也有些迟缓,在马路等地方最容易发生意外和危险,针对近来关于老人跌倒“扶不扶”的问题,也引发了社会对老年人意外发生的关注,所以子女还可购置一份意外保险,来保证老人的安全问题。



兴业银行简捷贷,解您资金之渴

融资难一直是制约小微企业发展的瓶颈。兴业银行长期致力于扶持成长型经营业主事业成长,为进一步做好小微金融服务,该行主动对原有产品进行升级,针对小微企业主、个体工商户推出了“兴业通一简捷贷”。该业务产品具有信用免担保、自助循环、审批快捷等优点,深受小微企业主、个体工商户的欢迎。

“兴业通一简捷贷”助力客户把握商机

王先生在渤海国际开了一间服装批发店,随着季节换季,服装销售进入旺季,需要大量备货,但流动资金缺口较大。面临一瞬即逝的商机,王先生非常着急。此时,兴业银行客户经理向他介绍了“兴业通一简捷贷”,让他喜上眉梢。

“我没想到不用担保也能从兴业银行贷到款!”王先生高兴地说。由于王先生此前安装了兴业银行的POS机,业务结算基本通过兴业银行办理,银行客户经理了解到他一直有较为稳定的货物销售资金结算后,主动向他推荐了“兴业通一简捷贷”产品。

“根据我在兴业的结算流水量,我不需要用房产抵押,也不必找朋友担保就给我授

信50万元,我可以根据我的资金需要随时支取、随时归还,而且提交申请材料后,仅用3天时间就审批通过了,真是太方便,太高兴了!”王先生说,这笔贷款一下子解决了他的资金难题,备足了货源,今年的营业收入值得期待!

无需担保,看结算流水即可

兴业银行人士表示,小微企业主、个体工商户在经营过程中遭遇的融资难问题,主要瓶颈在于小微企业规模偏小,而且存在抵押物不足或者缺少抵押物的情况,导致银行不敢轻易放贷。而“兴业通一简捷贷”业务就是打破了“贷款要抵押”这一规则,而以小微企业的有效结算账户银行业务结算量、结算存款沉淀量作为主要考量指标,快速给

予申请人核定授信额度,然后由借款人根据经营的需要从网上银行、手机银行等自助渠道自主放款、还款。

该相关人士说,只要客户的经营实体成立并正常经营1年以上(含),或有证据表明其从事同一行业年限在3年及以上,能够提供兴业银行认可的有效结算账户3个月以上的银行结算流水,一般就可向兴业银行申请“兴业通一简捷贷”自助额度。

该相关人士还表示,为了让更多的小微企业主、个体工商户能实实在在地感受到“兴业通一简捷贷”的便利与优惠,当前兴业银行正大力推广此项产品,活动期间,客户可申请到更优惠的贷款利率,还可享受“兴业通”POS机具安装优先、刷卡费率减免等优惠措施。(通讯员 苏鑫)

开展廉政警示教育 助力群众路线教育



为深入开展以为民、务实、清廉为主的群众教育实践活动,提高广大党员干部遵守党章、执行廉政准则的主动性,增强反腐倡廉和拒腐防变的自觉性,中国银行滨州分行于近日组织中层以上领导干部共40余人赴博兴县检察院警示教育基地集中开展廉政警示教育。本次活动作为滨州中行党的群众路线教育实践活动

的重要内容之一,以反面典型为镜,引以为戒,汲取教训,将为民务实清廉落实到具体工作中去,落实到日常行为中去。滨州中行将继续通过举一反三,查摆问题,切实增强党员干部忧患意识、责任意识、遵纪守法意识,严格按照章办事,做到警钟长鸣,把党的群众路线教育实践活动引向深入。(通讯员 刘贵翔 张杰)

工商银行滨城支行 财智账户卡发卡量创佳绩

工商银行滨城支行在旺季服务活动中通过推行财智账户卡,大大减轻了柜面打印回单、查询余额明细的压力,方便客户办理各项业务,提高了工作效率和服务质量。一季度共办理财智账户卡125张。

工作人员通过现场讲解演示、非现场电话通知的方

式,及时与单位负责人沟通联系,介绍财智账户卡的诸多优点,并详细告知其所需携带的资料,方便其一次性快捷办理。

全员办理,加快发卡速度。所有员工熟知财智账户卡的办理流程,每人打印好办卡资料,提高客户填表效率和发卡速度。(张玉倩)

宝马7系对比试驾会圆满收官

5月2日,由滨州宝通举办的宝马7系对比试驾会如约而至,BMW 7系与同等品牌同台竞技,7系以完美绝伦的出色表现赢得了与同级别豪华轿车风驰电掣的对比试驾,同时更最大程度的满足了每一位试驾者对理想座驾的终极追求。

活动当天,由宝马产品精英——7系专属销售顾问张宁先生为到场的嘉宾讲解并演示了宝马7系的十大亮点和独宝马独有的技术创新。让在场的每一位嘉宾对BMW有了更深入的了解。

在BMW专业内训师的专业演练下,到场嘉宾们亲眼目睹、亲身体会和见证了BMW 7系所拥有的不凡实力和王者气概。嘉宾们通过培训师的指点均亲自上阵,对BMW7系和同等品牌顶级车型的超凡性能进行了充分的试驾体验和对比评测。一番亲身体验后,到场嘉宾皆对全新BMW 7系更胜一筹的杰出表现显露出由衷的认同



和赞许。

“当你亲身体验了这样一场专业、公正又极具深度的对比试驾,你很难不去推崇宝马。”出席当天活动的一位嘉宾和工作人员这样聊起来。“我现在还在为这次对比试驾而回味无穷,不错不错,宝马7确实厉害”。毫无例外的,新7引领前瞻的车辆技术

所带来的非凡绝伦的控制感和奢华典范更得人心。

据了解,滨州宝通汽车销售服务有限公司是德国宝马汽车集团和华晨宝马汽车有限公司在山东省滨州市的唯一授权经销商,为广大客户提供BMW全线产品的汽车销售、原厂配件、售后服务、信息反馈等服务。

英大人寿7小时完成快速理赔

4月17日早上8点理赔资料齐全上报总公司,4月17日下午3点系统批复同意赔付保险金12.7万元,理赔时间仅7个小时,快速的保险理赔赢得了客户的尊重。

2012年无棣客户韩某在英大人寿投保了一款终身寿险产品,2014年2月客户不幸因肝癌身故。4月14日客户向公司报案,4月17日早上8点所有理赔资料齐全后上报总公司,短短四天,从客户上报理赔资料,到公司理赔人员调查,中间还由于被保险人的家属

都在济南,英大人寿同时委托山东分公司在济南协助调查,再到总公司审批同意赔付,整个理赔流程公司完全按照总公司的要求完成。4月17日下午3点系统批复同意赔付保险金12.7万元,理赔时间只有7个小时。

客户的家属收到理赔款后感激不已,并将一面印有“疾苦无情、英大有爱、国网保障、情系客户”的锦旗送到公司,以此表达对公司快速理赔、热情服务的感谢。(通讯员 王笃峰 满玉欣)