

上半年保险投诉同比增长127%

产险企业中国人保投诉最多

日前,保监会通报2012上半年保险消费者投诉情况。通报数据显示,上半年,保监会共接收保险消费者有效投诉件6176件,同比增长127.23%,在保监会接到的有效投诉中,理赔纠纷、退保纠纷仍成产险、人身险投诉焦点。

人保财险产险中投诉最多

据保监会通报数据显示,2012年上半年,保监会共接收保险消费者有效投诉件6176件,同比增长127.23%,反映有效投诉事项共6651个,同比增长129.42%。

从险种分布来看,上半年在涉及保险公司的投诉事项中,涉及产险公司的2600件,同比增长118.30%。其中,人保财险位居产险投诉榜第一名。产险公司投诉总量居前10位的公司占产险公司投

诉总量的82.00%。涉及人身险公司的3923件,同比增长145.96%。人身险公司投诉总量居前10位的公司占人身险公司投诉总量的82.16%。

理赔仍是产险投诉焦点

保监会相关负责人表示,上半年产险公司投诉中,理赔纠纷是消费者投诉的焦点。

数据显示,在保监会接到的产险投诉中,合同纠纷类投诉2340个,在合同纠纷类投诉中,理赔纠纷投诉事项共计1858个,理赔纠纷仍是

产险领域涉嫌侵害消费者权益最为突出的问题,仍是消费者投诉产险公司的焦点。而针对理赔纠纷的投诉中,车险占了绝大多数,共计1669件,占理赔纠纷的89.8%。

理赔投诉问题主要表现为保险责任争议,包括消费者对保险公司拒赔、免赔等理赔处理意见不服。此外,消费者对保险公司拖延理赔意见很大,拖延理赔投诉问题突出,共1113件,占59.9%。保监会在通报中表示,双方因责任认定、价格争议产生纠纷不能达成一致意见时,公司便采取消极态度,不积极回复,不主动协商解决,是导致拖延理赔投诉的主要原因。

退保成人身险投诉重点

在消费者投诉事项涉及人身险公司的3923个投诉中,

合同纠纷类投诉2444个,占62.3%;违法违规类投诉1479个,占37.7%。

在合同纠纷类投诉中,退保纠纷907个,占合同纠纷总量的37.11%。退保纠纷和理赔/给付纠纷是人身险公司合同纠纷投诉的重点。

在针对人身险公司的投诉中,销售误导投诉仍居高不下。今年上半年,人身险公司销售误导投诉共计1214件,占违法违规投诉总量的82.08%。涉及分红险、万能险、投连险等多个险种;销售渠道方面,银邮代理的投诉量已超过个人代理的投诉量。

其中,承诺高收益或不如实告知收益情况,将保险与其他金融产品进行片面对比等都成为消费者投诉的主要内容。保监会解释,近几年保险投资型产品收益率普遍较低,使得当初销售时承诺、夸大收益的问题更加突出。(中新)



银行捐资助学到基层



8月23日,在济南市金融办驻村“第一书记”魏厚长的联系下,商河县龙桑寺镇房家村迎来了农业银行山东省分行营业部的爱心助学团队,该团队

向该村4名贫困学生每人发了2000元资助金,并勉励他们好好学习,把社会各界的关爱化为奋进的动力,用优异的成绩回报社会、回报家乡。(本记)

平安产险业内首推“VIP专业理赔管家”服务

近日,平安产险正式在全国范围内推出“VIP专业理赔管家”服务。作为业内首次针对财产险高端客户打造的增值服务举措,“VIP专业理赔管家”服务包含“理赔培训”、“赔案月度账单”、“重案分析及风险管控报告”三项举措。据悉,该服务也是平安产险快易服服务方程式的重要组成部分,

一经试行,即获客户认可。据平安产险介绍,“VIP专业理赔管家”服务中的“理赔培训”是指平安产险将根据客户需要,为客户普及风险知识、诠释保单责任、讲解理赔流程、分享理赔经验,让客户在出险前即对风险、保险、理赔有清晰的认识;“赔案月度账单”,是指平安产险将为VIP客户

按月度更新VIP客户名下所有赔案进展,让客户对于赔案情况一目了然;“重案分析及风险管控报告”,指对于人民币100万元以上赔案,在处理过程中、结案时平安产险将向客户出具案情分析报告,并为客户提供风险管控建议。

据了解,“VIP专业理赔管家”服务在试点期

间,在平安与客户之间架起了一座专业沟通的桥梁,三项举措的服务客户满意度均在97%以上。平安产险表示,公司后续将持续探索客户的核心诉求,不断提升服务水平,用领先的保险理念、专业的金融知识,为客户打造简单、贴心的金融消费体验。(彭馨)

济阳县农村信用社助力小微企业发展

近年来,为破解小微企业融资难题,济阳农信社积极创新贷款机制,简化贷款程序,降低融资费用,盘活小微企业资金周转。截至7月底,该县农村信用社已累计发放企业流动资金贷款34261万元,充分发挥了金融主力军作用,推动县域经济发展。

该县农村信用社积极开展银企洽谈,推进银企对接,切实了解小微企业资金需

求,合理确定授信额度,按照办贷流程,合规操作,稳步推进小微企业信贷发放。简化贷款业务流程,提高办贷效率,积极组建企业信用联盟,为企业发展提供畅通、方便、高效的融资渠道。创新融资担保模式,实施企业联保、亲戚朋友担保、房地产质押等多种融资担保渠道,对信誉良好、符合产业政策的小微企业提供信贷支持。(文兰兰)

润丰农村合作银行开辟实物黄金回购渠道

近日,笔者从润丰农村合作银行了解到,该行正式面向客户开办代理销售实物黄金制品回购业务。

为满足泉城市民的投资理财需求,实现财产保值增值功能,润丰农村合作银行与我省著名黄金企业山东招金金银精炼有限公司开展合作,推出了实物黄金代理销售业务,其中代理销售的山东农信“前程是金”金条和十二生肖金银章深受市场信赖,取得了良好的销售业绩。随着业务规模的不断扩大,客户对实物黄金回购变现、赚取收益等方面的需求

随之增加。为进一步满足市场客户的回购需求,该行与招金公司确定回购方案。根据回购方案,凡是润丰农合行代理销售招金公司加工制作的所有实物黄金制品,只要客户持有黄金产品实物及对应的质量证书原件、保持实物黄金的原始包装及外观完好、通过招金公司对黄金的质量、重量及真伪的检测,可方便地进行回购。回购地点主要有三处,分别是济南华联招金店、济南贵和招金店和济南新华联购物广场招金店。(陈宗锋)

手机玩“赚”奥运 秒购千两黄金

中国银行多项特惠活动火热进行中

2012年7月1日—9月30日,中国银行开展用手机银行,百万伦敦奥运币等你赢活动。

活动期间,中银掌上银行客户每期通过手机银行进行交易满足以下条件之一,即可参与抽奖:转账汇款(不包含关联账户转账)单笔满1000元人民币、信用卡还款单笔满100元人民币、投资理财单笔5万元人民币、账单缴付单笔满100元人民

币。本次活动7月送出价值1080元的伦敦奥运纪念币200份;8月将送出价值1080元的伦敦奥运纪念币200份;9月送出价值1080元的伦敦奥运纪念币300份及价值4300元的伦敦奥运纪念币50份。获奖名单将于每期活动结束后30个工作日内公布,敬请留意中国银行官方网站www.boc.cn或致电95566。

百年中行,闪耀金秋,中国银行电子银行“欢庆百年中行 团购千两黄金”大型黄金团购秒杀活动在2012年7月至11月火热进行中。凡使用中行网银或手机银行办理业务就有机会以超低价格团购或秒杀由银泰网提供的投资金条。折扣超低“特惠团”,好运不断“0元团”、金砖抢购“大秒杀”,周周有惊喜,月月不间断,千两黄金等您拿!成为电子银行官方微博粉丝,还有机会赢取百年中行纪念金条。别等了,快来参加吧!更多活动内容详询:WWW.BOC.CN或WWW.YINTAI.COM

喜,月月不间断,千两黄金等您拿!成为电子银行官方微博粉丝,还有机会赢取百年中行纪念金条。别等了,快来参加吧!更多活动内容详询:WWW.BOC.CN或WWW.YINTAI.COM



阳光理财·资产配置平台助力国人养老

近期,光大银行推出了“阳光理财·资产配置平台”,该平台不仅能为客户提供涵盖银行理财产品、基金、保险等十大类理财产品的对比、筛选和建议,还提供与客户风险承受能力匹配的资产配置计划,帮助客户实现财务梦想。

集专业化、全面性为一体的阳光理财·资产配置平台。旨在通过光大银行丰富的财富管理经验和先进的资产配置理念,力求为客户提供专业全面的资产配置解决方案。

通过涵盖家庭财务分析、资产配置规划与检视、产品精选与分析等在内的综

合性理财服务,该行有效培养了客户正确的理财观、遵循市场规律的理财纪律和习惯,帮助投资者在养老目标和理财风险间寻找到平衡、良性的解决之道。

不仅如此,阳光理财·资产配置平台的完善功能更大大强化了养老规划的专业性。在养老规划的准备阶段,该平台围绕客户的基本情况,进行专业细致的诊断和分析。在此基础上,计算出养老金缺口,设计制订全面可行的补充养老金方案。

光大银行理财经理介绍:“以具有稳定收入的中年青年客户为例,光大银行为其量身设计了除社保以外的

补充养老投资规划。在产品配置选择上,整体上以固定收益类投资品种为主。同时,考虑到投资的长期性,光大银行建议保持一定的股票和另类资产配置,进而抵抗通胀对本金的侵蚀。”

在养老规划的运行阶段,阳光理财·资产配置平台专门汇集、整合、梳理光大银行理财产品资源,有效解决了“客户不知道买什么、如何买”的难题。同时,该平台还增加了对客户持仓情况的投资损益计算、投资组合的跟踪检视功能,能定期对客户的养老规划进行专业检视,并依

据市场进行调整和优化,让客户没有“风险变幻”的后顾之忧,投资更安心、放心。

据悉,针对当前社会普遍关注的养老、子女教育、置业、旅游、人生健康保障等诸多的财富难题,阳光理财·资产配置平台都能为客户量身定制专业、系统并切实可行的财务规划。通过阳光理财·资产配置平台,光大银行将努力帮助客户缩短现实与梦想的距离,让客户的生活能够真正的安乐无忧。



平安电话车险让您走进“易”时代

一想到车险里面繁杂的保险专业名词,厚厚的保险条款与繁琐的理赔手续,刚刚买车的马先生不由皱起了眉头,于是找王先生咨询。“买平安电话车险啊,方便,最适合你这样的大忙人。”王先生笑道,“投保方便,不论何时何地,你只要拨打平安车险4008-000-000,都会有工作人员携带POS机上门,你刷卡签单就完成投保了。更不用说平安电话车险又额外便宜了几百块钱,很划算。平安电话车险还能在紧急状况下给你免费加油送水,特别是还可以全国以内100公里以内免费拖车。”

“那理赔呢?”马先生有些心动了。“平安车险最值得称道的就是理赔”,王先生很兴奋,“7*24小时理赔报案电话全天候开通,专家现场迅速查勘定损,还全国通赔。平安还推出‘万元以下,资料齐全,一天赔付。’近期,平安产险更推出了‘一袋式’理赔服务,你只需要拨打快递袋上的快速受理电话,准备好相关资料,交给上门收取的快递公司,即可足不出户,轻松理赔。”

买保险,就是买平安。平安电话车险让您轻松走进“易”时代,畅享便捷保障。

提醒广大车主:车主在汽车生活中遇到问题,可拨打呼入热线4008-000-000,平安电销坐席人员将给予您专业的投保咨询服务。(彭馨)