

前10个月接受理赔案6853件

中国人寿保障职能助推生态文明建设

近年来,作为保险行业的领军者,东营国寿将公司工作与满足人民群众和经济社会日益增长的风险保障需求紧密结合,与黄蓝战略的实施紧密结合,积极为打造生态文明典范城市做贡献。

今年前10个月中国人寿共接受理赔案件6853件,特别是“银龄安康工程”和“学生安全保险”为全市老年人和学生提供了数以亿计的风险保障。接下来公司将积极拓宽服务和业务领域,满足各层次保障需求,特别大力发展农民需求的高保障、低交费型业务,扩大农村保险覆盖率,为新农村建设积极贡献力量。

东营国寿不断创新服务举措,建立健全了客户服务

、理赔服务、咨询投诉等一系列管理制度体系并严格落实。实现了咨询、查询、投诉、挂失登记、报案登记、回访等环节全天候标准化服务。在业内率先推出“一站式”限时服务承诺举措和国寿“1+N”服务品牌。公司连续两年被市政府授予“全市金融服务先进单位”,公司客户服务中心连续被授予省级、国家级“巾帼文明岗”。

诚信经营作为东营国寿的立业之本,公司坚持在营销员中开展“诚信我为先”主题教育活动,通过比诚信、比服务、比贡献,充分调动诚信合规服务的自觉性,努力营造讲诚信光荣不诚信可耻的浓厚氛围。经过坚持不懈的努力取得了显著成效,被市



政府授予“2011年度信用东营建设”先进单位,是保险业唯一获此荣誉的公司。(本刊记者 郝文杰)

平安车险“快易免”获品牌建设奖

近期,第八届“中国最佳品牌建设案例”颁奖典礼在上海星河湾酒店隆重举行,中国平安车险“快易免”品牌提升计划荣膺“中国最佳品牌建设案例”奖。活动主办方介绍,该奖项评选旨在寻找中国品牌建设的最佳路径与方法,嘉勉那些为中国品牌建设做出突出贡献的优秀企业。这一奖项的获得,肯定了平安车险“快易免”产品不断提升的服务标准及在品牌建设方面的突出成绩。

2009年,平安车险率先提出“快易免”的理赔服务承诺,此后连续4年升级服务标准。2012年,升级后的“快易免”服务承诺为:

“快”,平安车险业内首次聚焦案件从报案到赔付所需时间,启动“简单快赔”流程,提出“先赔付,再修车。万元以下,报案到赔款,3天到账”的服务理念;“易”,平安车险针对人伤案件和纯车损案件,分别推出“贴心在线,省心调解,安心理赔”的“三心”人伤案件服务和“足不出户,赔款到家”的上门代收理赔资料的服务;“免”,平安车险将为其所有车险客户提供“7x24小时百公里”免费道路救援。平安车险最快理赔仅耗时11分18秒,客户满意度达到了97.52%。

(本刊记者 郝文杰)

太平人寿 打造诚信服务品牌

太平人寿东营中心支公司2004年4月入驻东营,按照总、分公司安排部署,高举“三高”旗帜,时刻秉承太平人寿“用心经营,诚信服务”的经营理念,以“为生命增添祥和与安宁”为使命,在经营理念、增长模式、经营方式和业务领域等各个方面勇于创新,追求卓越。公司开业以来,业务平稳增长,连续五年全面

完成总公司下达的业务指标;积极吸纳优秀保险人才,加强团队建设,时刻把品质管理作为工作之重,全面提高保险从业人员的综合素质;把“为客户提供贴心、高效、便捷的理赔服务”作为工作宗旨,树立理赔服务品牌,将太平人寿东营中心支公司打造成为东营口碑最好的保险公司之一。(本刊记者 郝文杰)

东营农行 反洗钱集中宣传月

为积极履行反洗钱义务,全面普及反洗钱知识,东营分行决定10月份在全市农行开展“反洗钱集中宣传月”活动。为使活动有条不紊地开展,市行制定了《反洗钱宣传方案》,并召开反洗钱例会专门进行部署,明确了全行“反洗钱集中宣传月”活动的宣传步骤、方法、内容等各项任务。要求各

支行利用LED电子屏幕、宣传展板,发放宣传单等方式,广泛宣传反洗钱知识;并要求积极创新宣传方式方法,强化宣传效果,使社会公众了解洗钱犯罪及所造成的危害,提高公民预防洗钱能力,营造良好的反洗钱社会氛围,促进金融生态环境与和谐社会建设。(本刊记者 郝文杰)



坚持晨会 打造软实力

近年来,农行东营分行每天坚持晨会制度,内容包括综合柜员汇报昨天工作情况,大堂经理点评营销业绩和服务,会计主管提炼传达有关工作文件要求,网点主任总结工作重点、注意事项,提出工作期望,有效提升了网点综合竞争力。图为:该行营业部晨会场景。(本刊记者 郝文杰 通讯员 牛秀娟 摄影报道)

农行东营分行助推地方经济

3月4日,中国农业银行与山东省人民政府签署《服务山东半岛经济区和黄河三角洲高效生态经济区域战略合作协议》。东营农行坚持服务黄蓝国家战略,助推地方经济快速发展。

农行东营分行全面贯彻落实上级行、地方政府关于黄蓝融合发展的新要求、新任务和新思路,围绕黄蓝

两大国家战略落地实施,结合区域经济特点和《产业结构调整指导目录》,优先支持列入国家、全省重点技术改造计划的项目,进一步促进企业的产业结构升级,加快工业调整振兴步伐。同时,该行密切关注行业发展趋势,明确客户市场定位,积极关注宏观政策,深入分析行业标准和营销目标。建立多层次营销体系,到8月

末,该行筛选确定市、支行联动服务重点客户30家,制定服务方案,分解落实服务责任,成功运作投放了长期战略型客户24家项目贷款34.7亿元。加强项目储备工作。该行安排专人深入东营经济开发区和东营港经济开发区,加大对区内项目融资和结算服务的信息搜集和金融支持力度,取得了明显的效果。(张光瀛)

农行利津支行服务农民

按照“加快三个进程、推行四个现场、涵盖五大领域”的总体思路,利津县通过建立新型农民学校开展多层次、多渠道、多形式、大规模的农村党员群众教育培训,全县新型农民学校建设扎实推进,并取得初步成效。农行利津支行积极抢抓新型

农民学校“政府搭台,社会参与,部门唱戏”的机遇,加强与当地组织部门的联系,熟悉农民学校培训的整体流程和特点,结合金融部门的特点,制定了金融产品知识培训计划,确定每月在全县农民学校举办一次金融产品知识培训,并组织得力人员编写适合农

民口味的金融产品知识教材,得到了充分认可。届时,利津支行将把金融知识搬进农民学校课堂,在丰富农民金融知识的基础上,通过农行社会产品宣传,进一步增强市场冲击力,树立服务“三农”先行者的社会形象。(张光瀛 崔吉皓)

