

“大忽悠”式保险营销将受遏制

《人身保险公司销售误导责任追究指导意见》将于明年1月1日正式实施

近日,记者在中国保监会网站获悉,为进一步强化各人身保险公司对销售误导问题的责任追究力度,保监会出台了《人身保险公司销售误导责任追究指导意见》,此《意见》将于明年1月1日正式实施,保险公司还要在2月1日前正式完成内部追究方案。

记者采访中了解到,保险营销员夸大保险功能或以储蓄的方式变相进行营销,对投保者造成不少的困扰,尤其体现在银行保险方面。银行保险是保险公司利润相对固定、营销难度相对较小的营销方式,营销员一般以保本储蓄的方式吸引存款的客户购买保险,人们在不明就里的情况下,做了所谓的“储蓄”。常见误导手段有:把有风险、难变现的保险说成“保本储蓄”;不告知投保人签完合同之后还有“犹豫期”可以反悔;以赠送保险名义虚假宣传保险产品……导致储户的利益受到损失。

记者采访了解到,德州的保险公司大部分撤回了常驻银行大厅的工作人员,部分银行内见不到保险公司的驻点工作人员,但仍能看到他们的名片摆放在咨询柜台上。

为了避免发生此类事件,今年以来监管部门先后对人身险销售误导行为进行明确界定,建立治理销售误导效果评价指标体系。根据《意见》规定,对人身保险公司发生销售误导问题应当进行责任追究的情形做出界定,包括因销售误导问题受到监管部门行政处罚;因销售误导问题受到监管部门下发监管函或者监管谈话等监管措施;因销售误导问题引发重大群体性事件;以及其他因销售误导给公司造成重大损失,或者造成系统性风险的情形。

另外,实行事业部制管理、集中化管理或者业务条线管理的保险机构,根据权责对等的原则,按照上述标准,追究负有经营管理责任的相关经营管理责任人的间接责任。对负有业务管理、流程制约、审计监督等间接



管理责任的其他间接责任人的追究,由各保险公司根据实际情况,参照上述标准进行追究。

《意见》还对从重追究有关人员责任的情形做出了如下界定:因销售误导问题受到监管部门监管谈话、监管函、其他监管措施或者行政处罚,未及时调整或者整改不力,导致销售误导问题反复发生的;因销售误导问题引发系统性

风险或重大群体性事件,造成的社会影响特别恶劣,后果特别严重的。

根据保监会的要求,保险公司要在指导意见基础上,根据公司实际制定内部的销售误导责任追究办法,明确对各类责任追究的标准、范围、对象和程序,在明年2月1日前上报中国保监会,并从明年起,每年4月1日前,向保监会上报一份责任追究报告。(马瑛 穆丽燕)

德城联社

实现“户户用上银行卡”

今年以来,德城区农信联社加强“银行卡助农取款”服务点建设,发动全员向社区居民宣传泰山卡较他行的优惠政策,并借助“新农保”、“新农合”及相关涉农补贴资金发放政策,加大银行卡的推广力度,目前共发放有效卡20.4万张,在运达物流园布设离行式自助设备2台,实现了该联社首台离行式自助设备

成功运行。开展了“金融知识万里行”、“送金融知识进社区”活动,通过在网点统一放置电子银行宣传展架,向广大城乡客户分发宣传折页4.1万份,宣传手册2000本。并着重针对农村地区,搭乘“快车道”畅通农村地区支付环境,保证推广落到实处,为广大城乡客户提供优质高效便捷的服务。(刘玉磊 孙海敏)

临邑联社

“三个”强抓实现高风险化解

临邑联社面对高风险化解严峻形势,克服畏难发愁思想,坚定信心,强化措施,实行“三个”强抓,实现高风险化解突破性进展。截止到10月末,各项存款余额292640万元,较2009年末增长135789万元,增幅86.24%;各项贷款余额243060万元,较2009年增长79729万元。剔除置换因素,实际较2009年增长15.32亿元,增

幅93%;组织收入21147万元,实现经营利润7586万元,增幅26.88%,比2009年增长15倍。预计年末监管评级达到4B级,步入业务发展快车道。三个强抓分别是:强抓队伍建设,夯实高风险社风险化解基础。强抓考核激励,激发高风险社风险化解热情。强抓业务发展,加快高风险社风险化解步伐。(杨晓亮 钟振华)

德城联社

实现“科技一条龙服务”

今年以来,德城区农信联社立足城乡,服务大众,采取巩固策略,以“双百目标年”、“双百竞赛”活动为契机,积极拓宽支付结算渠道,探索服务“三农”的有效途径,将“三农”、城乡统筹、城镇化建设实现“科技一条龙服务”,从更高层次、更广范围、更新层面上切实增强服务“三农”的充分性和有效性。

全辖网点已有22家开通小额支付系统,目前又有5家网点通过了人行组织的小额支付系统考试,待全部开通后,小额系统覆盖率将达到69.23%,力争覆盖率达100%,将支付环境建设工作作为抢占农村市场的有利武器,实现了现代支付结算体系“进乡入镇”。(刘玉磊 孙海敏)

武城联社

促进小微企业融资

今年以来,政府大力倡导金融机构加强对小微企业贷款资金投放,亟待解决小微企业融资难问题。针对现状,武城县农联社强化沟通与服务促进小微企业融资。

武城联社加强与其他部门合作,进一步优化金融生态环境,为小微企业融资业务的健康发展营造良好氛围。强化服务意识,简化贷款办理流程,提高

工作效率和服务质量促使业务办理开办顺利。加强与政府部门的沟通协作,搭建小微企业信息平台,减少信息不对称问题。进一步完善支付结算体系,为小微企业提供支付工具和信息服务等在内的配套业务。积极利用技术、信息和人才等优势,为小微企业提供信息咨询,帮助企业改进财务管理,提高资金使用效率和效益。(王晓辉)

禹城联社举办“重学习、讲履职、提效能”知识竞赛

11月9日晚,禹城联社在七楼会议室举办“重学习、讲履职、提效能”知识竞赛。此次竞赛共设个人必答、团体抢答、风险选择三个环节。近两年入社的18名大学生员工组成6支代表队参加了激烈角逐,最后评出优胜团体一等奖一名、二等奖两名、三

等奖三名,并为获奖选手颁发了荣誉证书和奖品。通过本次知识竞赛,增强了全辖讲奉献、促合规的工作氛围,引导员工切实将理论知识与实践相结合,推动合规文化建设向纵深发展。(刘伟 张红艳)

农行德州分行——

践行绿色信贷理念 积极支持企业发展

今年以来,农行德州分行营业部切实履行“绿色信贷”理念,体现绿色信贷要求,根据国家环保部门和金融监管部门的有关规定,对审查的信贷业务实行“环保不达标否决制”,从信贷业务的源头上自觉践行“绿色环保贷款”政策,真正将信贷措施和国家宏观调控和产业政策相衔接,对受惠于国家节能减排政策的新能源、节能环保、新材料等行业相关的企业和项目,全力予以信贷支持。1至10月份,该部累计发放流动资金贷款58974万元,积极支持了皇明太阳能股份有限公司、山东

德州扒鸡集团有限公司、德州亚飞汽车贸易有限公司等企业,有力促进了当地经济发展。

在选择信贷支持的企业和项目时,该部坚持做到稳健有效发展,收益扩大与风险控制并重,按照“不看出身看效益”和“扶优限劣、区别对待”的原则,积极扶持有市场、有潜力、高产值、高效益的企业。德州舜天太阳能有限公司是一家集科、工、贸为一体的高新技术小企业,主营太阳能热水器及太阳能真空管生产、销售,该公司主打品牌为“环宇阳光”,年可生产各种规格的太阳能

20万台,实现销售收入1.5亿元,在实地调查后,该部为支持企业扩大市场份额,抢占市场先机,为其办理小企业简式快速贷款500万元,有力支持了企业。

该部将辖属贷款客户分为环境友好型企业、环保合法企业、环保关注企业和环保潜在风险企业四个类别,并详细列出清单,实行环保名单制管理,根据不同的环保类别分别适用不同的信贷政策。对于不符合环保要求的则坚决退出,对于潜在环保风险的企业,指出潜在风险之处,并要求企业及时进行整改,限期

不整改的,则列入退出客户范围并加快退出进度。而对于环保优良的企业,则加大贷款的供给。审查贷款前,首先通过企业征信系统,查询企业信用报告中的企业环保信息,并将企业环保守法情况作为贷款审查的重要参考依据。审查贷款通过后,将企业环保的依法合规情况作为贷后管理的一项重要内容,并将采集到的企业环保信息及时整理、更新、录入信贷管理系统并建档备查,以做到在整个信贷经营过程中真正将“绿色信贷”政策落到实处,实现业务经营的良性发展格局,在保持资

产规模大幅上升的同时,进一步提高整体资产质量,从而显示出农行良好的成长性和投资价值。

该部还严格执行限时办结制度。在业务流程范围之内按时办结业务,做到无正当理由的,绝不延后办理,积极与前台客户部门搞好配合,及时处理上报的信贷业务事项,真正做到:后台为前台,全行为客户,切实将“客户至上,始终如一”的服务理念践行到位,不断提高客户对农行的满意度。(宫玉河 王学峰)