

银行争第三方存管客户充业绩

“填单开户员”成了大学生流行兼职

本报济南2月27日讯(记者桑海波) 证券账户开户还可以当作兼职来做。为了暗助银行完成第三方存管开户任务,有专门中介招聘填单开户员,并且券商工作人员暗中相助,劝说、利诱老客户“跳槽”。这种情况下,新开账户中产生了大批僵尸户、无效户。

●填单员日薪一百

“只需拿着身份证到券商、银行柜台,填填单子,开个账户,每天就能赚几十元。”近日,济南某高校在校生小赵找兼职工作时,有同学推荐他去做“填单开户员”,并且称这份工作比发传单、站柜台轻松多了。

记者上网查询,发现类似的招聘信息数量不少。比如,位于济南海蔚广场一家公司就公开招聘“填单开户员”,给出的待遇是“50元/半天,当天结算”,且应聘者不限学历,无需工作经验。

随后,记者联系上了这家公司负责人刘某,他上来就问记者“哪家高校的”,然后简单介绍了这份工作,只要有身份证就可以,先到证券公司开户,再到银行办张借记卡,办理第三方存管

确认手续,就算完成一单。

一位曾从事该行当的人士透露,银行对第三方存管有考核,如果完不成任务,不仅影响银行网点业绩,还会扣发奖金。为了完成任务,各网点会花钱雇人开空户充数,证券公司开户人员从中也有好处,从而催生了专门招聘填单开户员的中介机构。

●老客户跳槽奖三百

有的券商为了帮助银行完成考核,还劝说老客户转移第三方存管账户。

“我在一家券商开立了资金账户,第三方存管的银行账户已连续换了三家。”济南市民张先生说,他的第三方存管账户先从工行转到了兴业银行,后又转到了北京银行。“没办法,也是为了给在银行工作的朋友帮忙,他们也有考核任务。”张先生说。

前不久,张先生去银行开了融资融券的户,还没有做一笔交易,第三方存管已经换了两家银行。第三方存管账户起初在建行,过了没几天,在券商人员劝说下,他又换到了农行。张先生从中获得了300元报酬。



券商看重有效户 银行热衷开空户

反应

记者从券商处了解到,沪市只允许开立一个股票账户,但深市允许在不同券商开通不同股票账户,基金账户也不受限。目前,不少券商允许资金账户“一拖多”,也就是说第三方存管不限于一家银行账户。

这种情况下,所谓兼职填单开户员可以凭借一张身份证,在不同券商开立股票、基金账户,然后办理不同银行卡账

户,并关联为第三方存管账户。“从管理角度来讲,证券公司应该杜绝这种开空户行为。”济南冻源大街一家券商营业部老总对记者说,证券公司看重有效户,空户不仅不会给券商带来效益,还会增添管理成本,而监管上也不被允许。

不过,该负责人也承认,一些银行考核第三方存管业务时,看的还是开户数,这也导致一些银行想方设法开空户。

我省炼焦煤市场节后成交平淡

本报济南2月27日讯(记者 马绍栋) 记者了解到,受钢铁市场节后持续走弱影响,节后我省炼焦煤成交平淡,价格持续低位运行。

延续节前冷淡的市场氛围,我省钢市节后一直处在弱势调整的状态。尽管国内及省内主流钢厂陆续上调钢材出厂价,但受下游需求复苏缓慢影响,市场成交平淡。据中国钢铁现货网统计,截至27日,济南钢材市场在经过多日的阴跌和暗降后,终于走出一波整体下跌的行情。市场一线资源报价在3780元-3820元/吨,整体走低40元-50元/吨,即便价格大幅下调,市场成交依然十分低迷,终端观望者众多。

与此同时,受连续成交低迷影响,我省钢材去库存压力十分明显。

钢市的低迷极大地降低了钢厂采购炼焦煤的积极性。记者从鲁中煤炭交易中心了解到,截至26日,山东地区市场报价为:兖州大矿一号精煤1150元/吨,二号精煤1090元/吨,三号精煤1050元/吨,济宁地区A10V40S0.8G87Y29气肥煤报价1150元/吨;已连续多日处于弱势调整状态,尽管如此,市场整体成交依然冷淡。

省建行与威海市商业银行合作

本报济南2月27日讯(记者 桑海波) 2月27日,建行山东省分行与威海市商业银行在济南举行《战略合作协议》签约仪式。按照合作协议的内容,未来三年内,双方将在代理业务、资金融通、银团贷款、理财业务、年金业务等十个方面加强合作。

在签约仪式上,双方还签署了代理现金缴款、代理同业委托付款两项具体业务协议,成为双方全面落实战略合作协议的良好开端。

今年电费充值卡可全省异地交费

本报济南2月27日讯(记者 杨传忠 通讯员 郭铁敏 郭栋) 2月26日,山东电力集团在济南连续第4年向社会发布了《2012年社会责任实践报告》。山东电力向社会承诺故障抢修到达及时率100%,并实现电费充值卡全省异地交费。

2012年,山东电力投资256.07亿元开展电网建设,累计建成投产35千伏及以上工程366项,线路长度达6027公里,城市供电可靠率99.92%,综合电压合格率99.94%,城市用户平均停电时间2.45小时。同时,加快实施“外电入鲁”战略,接纳省外来电502.85亿千瓦时,年拉动山东GDP增长0.67个百分点。

险企触网,业内人士称——

网上卖保险不如“面对面”保险

本报济南2月27日讯(记者王茂林) 近日“三马”联手推出“众安在线”的创新在关注中落地,再到国华、合众等三险企又上线元宵团购档,险企触网之势愈演愈烈。业内人士认为,网销或将成为险企销售的新赛场,但由于网上卖保险的各种缺陷,短期内难以改变市场格局。

去年“双十二”期间,国华人寿联手淘宝策划首次试水保险团购,三天内创下了过亿元的销售纪录。今年元宵节期间,首吃螃蟹的国华人寿再度在聚划算推出团购产品,同时加入的还有合众人寿和弘康人寿两公司。有关人士统计,截至2月25日17点,三公司累计销售总额已超过2000万元。

省城多家险企负责人向记者表示,网销为保险公司开辟了全新的业务渠道,但网销目前也面临跨区域销售、服务、监管诸多问题。

据了解,目前在保险公司网销,电销方面可以依据的只有《保险公司管理规定》和《保险代理、经纪公司互联网保险业务监管办法(试行)》两项规定。

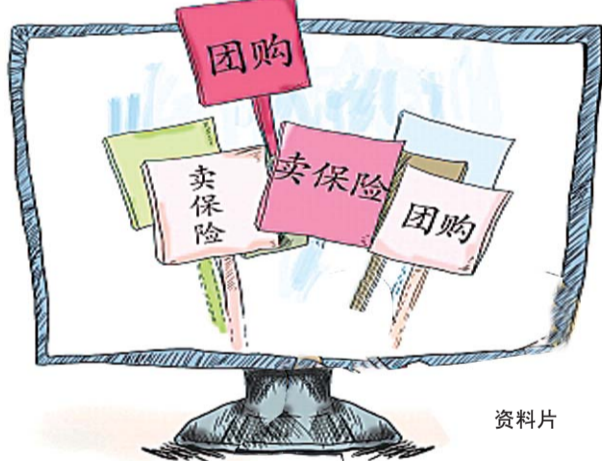
国内一家巨头级保险公司山东分公司相关负责人介绍,险企网销保险其实存在很多先天不足。首先是保险产品自身

对销售渠道的限制。“目前保险公司线上销售的产品非常简单,除了车险,主要是一些简单的意外险、健康险、小额保险理财产品,但是寿险险种特殊,复杂的健康险、医疗险等产品有复杂的投保条件和投保程序,需要专业人员讲解、指导,并不是投保人在网上就能简单完成的。”

记者留意到,在网销保险理财产品方面,中小保险公司更为热衷。“网销成本确实低很多,中小保险公司考虑的通常是通过网销渠道抢占市场份额,但承保风险值得考虑。”该负责人说,险企网上卖保险,免不了会在促销、优惠以及理财产品收益率上巧立名目,这很容易引起销售误导;同时,投保人怎样鉴别保险产品,以及由于纸质保单流程在网络上简单化,怎样准确反映投保人投保意愿也是问题。

业内排名靠前的某合资保险公司山东分公司负责人分析认为,即便是在国外成熟的保险市场,通常也是线上线下联合销售。

“欧洲一般叫做直接销售,是把网销和电销结合起来,人们从线上了解产品,再主动通过电话等渠道咨询,未来这可能是一个比较好的模式。”这位负责人表示。



资料片

网传中国人寿80万保单信息泄露

相关新闻

本报济南2月27日讯(记者王茂林) 27日,一条“中国人寿涉嫌泄露客户资料达80万页”的消息在微博上引起不小震动。有网友称在成都众宜风险管理网站可看到70多万条投保人信息。昨天,这家网站上发布了致歉声明,称是该公司系统升级时失误所致。

事件源于26日凌晨网友perfectwld1在凯迪社区的一条帖子,称进入中国人寿注册汽车救援卡时,发现搜索信息栏中可以随意查出投保人的姓

名、身份证号、手机号等信息。据悉,众宜风险管理网站由成都众宜康健科技有限公司开办。事发后,该公司客服向媒体表示,公司与中国人寿是合作关系,并与其的数据库连接。

中国人寿客服表示,对于该网站信息泄露的情况并不知情。这是非常严重的安全事件,保险公司不可能泄露。

有IT专家认为,由于很多服务公司隐私保护意识差,这些公司对隐私数据的处理和保护不够慎重。

“一想起16年干了这么多伤天害理的事,腿就哆嗦”

养殖大户登公益论坛痛说“缺德事”

本报济南2月27日讯(记者李岩侠) 山东省首届大型传统文化公益论坛日前在济南举行。主讲者不少都是普通公民,有的还曾是不良商人。他们结合自身经历现身说法,讲述了对社会公德的理解,吸引了上万名听众。

“一位做非法添加剂的人发

现自家孩子竟吃了他用添加剂调出的假羊肉,这个做假羊肉的朋友很后怕,就洗手不干了。我听了,一想起这16年自己干了这么多伤天害理的缺德事,心里就唾唾,腿也哆嗦。”来自石家庄的养殖专业户罗光升走上论坛,坦陈了16年来为了蝇头小利,多次

使用违禁药物和饲料,长期售卖病死猪肉的经历。

罗光升是石家庄平山县营里乡杀虎村村民,在河北省第一届公民德行教育论坛上听过演讲后,良心受到谴责,从此主动走上讲台,现身说法警示世人,向家乡父老忏悔。

在这个论坛,主讲者除了个别道德模范,其余大都是普通公民,有曾经的黑社会老大,也有曾经患上网瘾走向堕落的女大学生。他们讲述了自身经历,并从个人角度讲解了对《弟子规》、《论语》等传统文化经典和社会公德的理解。