

居民不感兴趣 业务员不愿推广

婚姻保险进德州叫好不叫座



本报3月4日讯(记者 马瑛 郭光普) 2012年10月份阳光人寿爱你一生婚姻保障计划进入德州市场。作为一款以“婚姻”保障为噱头的险种推向市场后曾引起不少市民的关注。记者从推行此险种的公司了解到,半年来该险种销售状况并不理想。

据了解,“阳光人寿爱你一生婚姻保障计划”只能由丈夫作为投保人,妻子作为被保险人,因此这是一款专门由丈夫买给妻子的保险。在保单签定之初,夫妻双方约定好保单的权益划分比例,该比例分为60%、80%、100%三个档次,是妻子在退保、减保、部分领取时获得的权益份

额,丈夫相应获得剩余的部分。

刚推行的时候由于名称有别于普通的寿险所以也曾引起了一些广泛关注。负责推行此险种的一位工作人员称,因为这是一款专门由丈夫买给妻子的保险,所以推行之初曾以丈夫对妻子和家庭的责任感为主题宣传过,但是从目前销售情况来看,并不乐观,半年来没卖出多少份额。

这款险种上市之初也试着推行过,一开始询问的还挺多。从事过保险代理员的肖先生称,这种婚姻险适合于中高端的家庭购买,普通百姓受传统观念影响较重,认为结婚后谈离婚的事情有些不吉利,所以并不“感

冒”,很多业务员因此也放弃了对这款理财产品的推销。

这款险种之所以推行不开有多方面的原因,在德州从事保险行业多年的耿女士告诉记者,从险种本身来讲,目前国内婚姻保险并不具备国外婚姻保险那种以婚姻存续为基础的保险,对因感情破裂、婚外情、第三者等原因导致的离婚并不具备理赔功能,这类婚姻险都是类似于养老、分红之类的业务,附着一些健康保障,从根本上讲跟其他保险险种实质是一样的,婚姻险要想真正为婚姻保驾护航,其中道德风险将会很大。

乐陵联社 倡导合规企业文化

近年来,乐陵联社牢固树立风险管理理念,把风险防范、案件防控、审计监督放在突出位置,做出成效。一是加强合规教育培养,通过定期进行合规意识、职业操守、风险管理的教育、培育全员良好的合规文化和操作习惯;二是强化合规防控管理,加强重点领域

的风险防范,严格操作风险控制,严格落实责任;三是突出合规审计监督,以“重常规、突专项,严飞行、抓重点,强监督、促合规,强内控、防风险”为审计目标,加大高风险业务岗位的审计力度、频率,发挥审计在案件防控中的作用,增强机构案件防控建设水平。

(李培刚 顾守华)

禹城联社 开展“存款过万亿”宣传活动

为进一步增强市场竞争力和社会影响力,禹城联社以全省农村信用社存款总额突破1万亿元为契机,按照统一部署、分层推进的原则,积极开展形式多样的宣传活动。该联社将全辖40家营业网点作为宣传主阵地,利用LED、平板电视等媒介循环播放“热烈庆祝全省农村信用社、农村商业银行、农村合作银行各项存款超1万

亿元”、“学习贯彻十八大精神,勇当农村金融主力军”等宣传口号和专题宣传片,营造浓厚的喜庆氛围。同时,加强沟通协调,在禹城电视台播放存款超1万亿元滚动字幕,统一更换了办公电话和员工手机铃声,扩大了宣传范围。截至3月3日,禹城联社各项存款较年初增长5.24亿元,收到了良好的宣传带动效果。

(王茹茜)

武城联社 积极推动电子银行业务

今年以来,武城联社大力开展了“电子银行产品质量提升季”活动,内部职工电子产品激活奖励活动,积极营销电子产品,创新思路,探索新的管理模式。截至目前,该社累计开立手机银行5689户,安装电话POS机780台,农民自助终端35台,电子业务交易额达8.7亿元。

同时,该社建立客户回访台账,及时掌握客户的需求,对客户遇到的问题及时进行解答,并要求各网点详细登记《电子产品客户回访登记簿》,记录回访情况,产品是否激活等信息,确保回访效果达到实效,为客户打造全方位安全便捷的电子金融服务。

(孙灵芝 董庆民)

平原联社 实现电子机具村村通

自去年开始平原联社全面实施电子机具全覆盖工程,在各村大力普及农金通、电话POS机等电子机具,小额存取款、转账等业务均可以办理,大大方便了辖区农民。

各类电子机具安装后,平原联社还注重做好

售后服务,先后两次召集电子机具操作员到联社培训,教会他们具体操作方法,现场解答各种疑问。目前,全县800余个村庄已安装农金通107台,电话POS机850台,初步实现了电子机具村村通。

(张海玲 董业勤)

禹城联社 开通电子银行贷款业务

“没想到在网上就能直接还贷款,现在真是方便了。”近日,禹城市街道办的王明国在禹城联社信贷人员的指导下,通过网上银行偿还了5万元贷款。

今年以来,禹城联社狠抓电子银行业务拓展和服务方式再造升级,开通了电子银行贷款业务,客户通过网上银行、手机

银行(WAP版)等电子渠道就能自助办理贷款查询和贷款还款等业务,自助完成查询本人名下贷款账户信息及还款明细,同时可以实现提前还本、偿还欠款和贷款结清等服务功能。该业务的开通运行,为客户及时偿还贷款、保持良好信用记录提供了便利条件。

(张春涛)

农行德州分行

举办国际业务产品推介暨银企联谊会

3月2日,农行德州分行举办“2013年国际业务产品推介暨银企联谊会”。

市行王文平副行长,农村产业金融部、三农信贷管理部、国际业务部负责人,各支行、市行营业部分管国际业务的副行长、公司业务部经理及全市80余家进出口企业负责人参加会议。

据悉,此次联谊会旨在加强银企交流,促进国际业务发展,提升国际业务同业市场份额,扩大社会认知度,王文平副行长致欢迎辞,莱钢永峰、泉林纸业、聚力焊接等公司负责人发言,农行德州分行国际业务客户经理对国际贸易融资、国际结算及外汇交易等进行了详细推介。会上,还向参加联谊会的来宾发放

了调查问卷等。

据了解,进入2013年以来,农行德州分行强化国际业务市场营销,到2月底,全行国际业务结算量达5596万美元,同比增加3322万美元,完成省行一季度“春天行动”目标计划的131%,完成市行一季度“春天行动”目标计划的109%。

(宫玉河 高英)

工行德州分行

70亿元贷款助力小微企业发展

本报讯 2012年,面对当地民营经济蓬勃发展,金融服务需求日趋旺盛的实际,工行德州分行审时度势,坚持把小微企业金融服务作为工作突破点,把创新作为做大小微市场的重要抓手,积极实施专设部门、专职团队、专业管理,拓宽渠道,延伸链条,切实为小微企业提供结算、理财、电子银行等立体、综合化、一揽子金融服务,全年累计投放中小企业贷款近70亿元,较好地满足了不同层次企业的金融服务需求。近年来,该行小企业贷款余额连续突破30亿、40亿和50亿大关,实现超常跨越发展。

主动对接,做好特色文章。紧紧围绕“10+3”产业体系建设,主动对接,细分市场,着力做大特色业务,重点加强对区域特色产业、专业市场以及已获国家级冠名的12个产业集群小微企业的批量式营

销与投放,为众多产业集群、专业市场量身打造专属融资方案,全年对武城棉花市场小企业客户累计投放棉花收购加工贷款突破4亿元,为专业市场跨越发展提供了良好的服务环境。

优化流程,实施全程提速。该行从缩短服务链条,优化制度流程入手,优化了小微企业“四位一体”的标准化作业流程,最大限度缩短业务办理时间。在总行政策框架内,采用表格化的调查报告模板,提高小企业信贷业务调查的针对性和工作效率;建立预审机制,审查人员提前介入,减少审批流程时间,严格落实限时服务制,全程提升了服务效能。

锐意创新,拓宽融资途径。针对目前银行传统信贷产品无法完全满足小微企业多样化融资需求的现状,该行积极探索抵押、质押等担保

方式的组合,大力推广存货质押、保理等新型担保方式。针对小企业经常有资金垫付的情况,大力推广应收账款融资业务,以购销双方资信状况和应收账款状况为依据,客户只需提供买卖双方的购销合同和增值税发票,即可在一定条件下免担保办理保理、订单融资等业务,有效拓宽了融资渠道,切实解决了中小企业的“燃眉之急”。充分利用网上银行渠道优势,大力推广小微企业网络循环贷款(网贷通),企业可通过网上银行自主实现提还款,有效满足小微企业实体经营随借随还的融资需要,提高了借款人的资金运用效率,降低了借款人的财务成本。截止2012年末,该行“网贷通”余额突破14亿元,较年初增加1.75亿元,联保贷款较年初增加1.23亿元,增量皆位居全省前列。

(宋开峰)