

乐陵联社打好“三张牌”

13.73亿元为中小企业“输血”

本报3月16日讯 为有效促进当地中小企业的快速发展,乐陵联社在开展好常规信贷服务的基础上想办法、转观念、找出路,通过改变服务方式不断提高服务水平和效能,打好“三张牌”为中小企业输入“造血”资金。

打好“走访牌”,做好客户储备。组织客户经理对辖内所有企业开展大走访活动,掌握企业的资金流动情况、生产周期、经营状况、发展前景等第一手资料,并通过获得的资料筛

选出潜在客户。对通过走访筛选出的潜在客户进行二次走访,进一步做好客户信贷需求调研,深入了解企业的经营管理情况和发展计划,对贷款的用途、需求时间以及利率情况交流意见,对确定贷款意向的企业登记造册,纳入储备客户管理。

打好“优惠牌”,力争优质客户。该联社彻底改变了以往“等客户”的营销模式,积极深入企业进行实地调研,在降低企业经营成本的同时,积极开

展协助客户“找抵押”活动,先后开办仓单质押贷款、钢结构抵押贷款、汽车合格证质押贷款等业务,解决了中小企业融资难、担保难的问题。将有抵押物、效益良好、管理规范、具有较好发展前景的中小企业以及职业稳定、收入固定的公职人员列为优质客户,对优质客户实行利率优惠政策,在确定有效抵押物或担保的情况下,以同行业最低利率发放贷款,最大限度让利于企业。

打好“服务牌”,专人上门服务。安排公司业务客户经理在客户办理贷款期间实行上门服务,对客户企业指导整理贷款手续,直至贷款发放完毕。贷款发放后,定期到客户企业进行回访,及时解答客户在金融、理财等方面遇到的问题或困难,为客户提供贴心的服务。

截至目前,该联社企业类贷款余额达到13.73亿元,较年初增长8100万元,为200多家当地企业提供了信贷支持。
(杨希军 宋高峰 郑海波)

合作社贷款
成园区建设新宠

成立于2011年的金亿奶牛养殖专业合作社,去年从乐陵联社贷款1100万元,购买挤奶设备和奶牛,当年就创造了近400万元的纯收入,成了该联社信贷支持“高效农业”的典型代表。

乐陵联社以“金亿奶牛养殖专业合作社”为试点,开办了农民专业合作社贷款业务并取得成功。目前,该联社设立了两家合作社贷款专营机构,通过当地经管部门进一步加深与当地农民专业合作社的对接,现在已为15家农民专业合作社提供贷款近2000万元,农民专业合作社贷款逐步成长为当地产业园区建设的“新宠”。

(杨希军 宋高峰 郑海波)

保险公司是如何做“烂”口碑的

“理财答谢会”
可以免费抽奖

你也许会经常发现自己的信箱中出现一种“领奖券”,一般印有“高级客户理财答谢会邀请函”等字样,还称会送上各种免费领取或者抽奖金条等。

这其实是保险公司的产品说明会,而且只有当场签单买保险的人,才有资格参加抽奖。参加完这个“答谢会”之后,你就期待被各种骚扰吧。

电话+上门
双重“轰炸”

目前,一种叫“出车”,伴随误导的保险销售模式,悄然出现。“出车”的操作流程大致是:保险营销员会在住户下班后的17:00至18:00点这个时间段,对一些社区的住户进行电话群打,询问是否买过保险,并要求进行保单回访或进行理财咨询。

有些保险营销员在群打电话后,不管住户是否答应,营销员之后会群体“出车”,进行所谓的上门服务。

“出车”省去了礼品购置费和场地租赁费,而且由于均是个人行为,因而更为隐蔽,客户之间不容易互相询问交流,误导签单的成功率更高。

免费保险

有一些保险公司通过赠送保险与客户建立联系,达到后续推销的目的。赠送的保险一般是短期意外险,保费较低,市场价格大约十几元或几十元。很多所谓免费保险没有任何保单凭证,短信或者邮件提示。而且,如果连保单号码都不知道,

凭何激活保单?如果保单无法激活,这所谓的免费保险形同“空头支票”。

约定收益很高

据悉,投资型保险收益预测一般分高中低三档,而部分营销员为了增强保险产品的影响力,在介绍产品时故意隐瞒中低档收益,只向消费者介绍高档收益,甚至介绍的收益比预定的高档收益还要高。也有部分营销员向消费者口头承诺收益。而根据监管规定,目前的投资型保险产品凡是收益超过2.5%的部分都是不确定的。

是存款还是保险?

将保险混淆成银行存款、理财产品、基金,是保险销售误导的常见手法,也是“存单变保单”的先决条件。部分营销员会在投保人到银行办理存款时,向投保人推荐保险产品,并将保险产品的投资收益与银行理财产品或定期存款进行简单对比,甚至将保险产品直接解释为“银行理财产品”,或违规自制产品说明书和投资协议,诱导投保人购买保险。

保额分红
和现金分红

分红型保险产品是人身险中的主打产品,在人身险的总体保费中占有70%以上的比重。

分红型保险的分红形式分为现金分红(保费分红)和保额分红两种。前者是比较常见的分红方式,每年按投资收益情况,以现金的方式返还给投保人,这部分分红投保人既可以

自行支取,也可以加到保费中继续投保。

保额分红则不能直接支取现金,而是将投资账户中获得的收益自动转化成新的保费,以增加产品总体的保障额度。

指定车险
维修厂从中套利

车险领域的陷阱主要体现在部分保险公司与汽车维修厂私下达成协议,将某家汽修厂确定为某保险公司指定维修机构或指定定损机构,从而在车辆损失查勘和维修过程中做手脚,虚报维修费用,从中套利,进而在车主第二年投保时增加保费。

根据规定,车辆出险后的维修应当由车主自主选择,保险公司只有查勘定损的资格,而无权指定车主到何处维修。

带病投保

“带病投保”,正常情况下保险公司将不予承保。但事实上,部分营销员为了尽快出售保单,会诱导投保人在填写保单时隐瞒真实健康状况,甚至篡改身高体重等基本信息,但这种情况一旦出险,受损失的还是投保人。同样,投保意外伤害保险时,保险公司需要调查投保人从事的职业,隐瞒职业同样也可能在出险后遭遇拒保。

代抄风险提示语

根据规定,保险公司在销售环节除了应当向投保人出示保险条款、产品说明书和投保提示书,并对投保人以口头或书面的形式讲解风险提示语之外,还要求投保人在投保单



亲笔抄录风险提示语句并签名,以防止因销售误导造成投保人在不了解风险的情况下购买保险产品。保险营销员代抄风险提示语,以及代替投保人签名,都属于隐瞒风险提示的违规行为。

缴费期限
和保险期限混淆

在长期的普通寿险、分红型保险产品中,保费缴费期限和产品的保险期限并不一定完全相同。即使投保人按缴费期限缴纳了所有保费,也只是履行完了缴纳保险费的义务,保险合同的有效期限仍然将持续数年甚至数十年,投保人此时若要提前支取,只能按退保处理,造成本金损失。但部分营销员在销售时混淆缴费期限和保险期限的概念,将两者混为一谈,告诉投保人连续缴纳几年后就能取出,致使投保人上当受骗。
(据新京报、上海证券报等)

往信用卡里
存钱不划算

由于怕信用卡里有逾期欠款,所以不少人在到期还款日之前,习惯性地往信用卡里再稍稍多存一些钱,但实际上,这种做法从理财的角度说并不划算。

据了解,这部分钱实际上叫做“溢缴款”,也就是信用卡用户还款时多缴的资金或存放在信用卡账户内的资金。例如,本期需还款5500元,而用户向卡里存了6000元,多出的500元就是溢缴款。它可以增加信用卡的可用额度,但这部分钱放在卡里,是不会产生利息的。而且在提取的时候,多家银行还设置了取现手续费。

家庭理财
需要私人订制

购买理财产品作为一种投资行为,具有一定风险性。家庭理财不能单纯以收益率高低作为购买的唯一标准。而应该根据自身规划进行“私人订制”。

理财顾问建议,家庭在进行理财规划时,首先要考虑到保障自身的日常必要支出,用“闲钱”进行投资理财。这样即使收益有波动,也不会对日常生活造成太大影响。

而家庭如果有购房计划,则建议选择周期较短、交易灵活、收益稳健的投资;如果是想长期持有,则可以考虑基金和黄金等。

乐陵林丰烟酒枣制品

双陵春牌 中华蜜酒 金丝枣酒乐陵总代理
飘牌 调味品乐陵总代理
百枣纲目牌 系列小枣

经营范围: 名烟名酒 金丝小枣 枣花蜂蜜 各种枣制品

电话: 13406778588 15965928588 地址: 乐陵市移动公司东50米路北