

中国银行淄博分行

加强治安防控保客户平安



双节临近,中国银行淄博分行为确保各项业务安全运营,多措并举,加强治安防控,保客户平安。

强化网点安保措施,加大基层案防力度。该行组织全辖各支行进行安保措施检查工作,进一步落实保安人员、重要岗位的电警棍、狼牙棒等安保器械的配置,加强安保巡视密度,提高警惕,注意观察识别故意遮挡面部、遗留箱包、拥挤或尾随客户等行动诡异的人员;加强“站门

口”和“对眼”巡视,在气势上威慑可疑分子。切实加大基层网点、自助银行区域的安全管控,严格落实营业网点一日安全工作要求以及自助设备人工巡查、录像回放、联网远程监控,可疑交易排查等制度,健全应急处置机制,确保营业网点和自助渠道的运营安全。

强化远程监控巡防工作,密切警银合作。该行严格执行监控中心制度规程,落实双人值班要求,值班员重点关注营业场所、自助区域、办公楼出入口情况,发现异常及时启动预案处置并迅速上报。同时健全联动处置机制,认真做好“110”测试工作,保

持报警系统运行畅通、双向报警正常,确保遇有紧急情况,能够第一时间得到公安部门的支援,将损失降到最低。

开展员工教育和应急预案演练工作,提升员工应急处置能力。该行将经常性治安事件的特征、作案手法、防范策略传导至员工,增强员工和保安员的安全防范意识,尤其对当前的暴力袭击的应对方法进行学习和演练。多次组织员工认真学习总行下发的《营业网点突发事件应急预案模板》,明确分工,各司其职,确保如遇突发事件能及时有效处置,最大限度的保护客户及自身的安全。

(肖群 王迪)



工行淄川支行

认真做好网络安全工作

ICBC 中国工商银行

近期,工商银行淄川支行以开展“金融行业网络安全知识宣传活动”为契机,大力营造学习网络知识、科学防范金融诈骗的浓厚氛围。各部门、网点集中学习“金融行业网络安全知识手册”,同时科技专业对网络钓鱼、木马病毒、社交陷阱、伪基站等进行专题培训讲解,在提高理论知识学习的同时,增强员工的感性认识,使员工宣传起来能够给客户系统讲述常见安

全风险点的成因,危害和后果,有效提高整体宣传水平。

该行通过组织员工学习“安全攻略”,结合“经典案例”进行深层的启发学习,使广大员工充分认识到网络金融安全来自于对业务的熟知,来自于对事物本质的认识,来自于对所从事工作的热爱,来自于反复的实践,广大员工从自身做起,以理论指导实践,深入探究事物的本质,升华学习成果,将防范

金融诈骗落实到实际工作中去,提高防范案件水平。

为形成金融网络安全知识宣传长效机制,该行还完善宣传制度,要求各部门网点持续开展宣传活动。不仅要开展常规宣传,从常见安全风险,经典案例,安全工具、安全攻略,发现被骗的处理办法、金融IC卡知识等六大方面讲解宣传金融网络安全知识,还要结合实际工作和网络发展情况,以全新的视野和独特视角将网络金融风险防范知识传递给广大客户,夯实群众基础,进一步树立工行良好的社会形象。

(滕维全)

光大银行房屋交易资金
网上托管累计金额突破10亿

自今年6月以来,中国光大银行在业内首家推出的“房屋交易资金网上托管业务”实现交易笔数与交易金额快速双升。截至11月中旬,已为2000余名二手房交易者完成购房款托管超过1000笔,累计托管金额突破10亿元。

“房屋交易资金网上托管业务”的独特优势在于客户在中介门店即可完成托管协议的签署与汇款,待交易成功后再到银行进行支取,免去客户多次往返于银行与中介的奔波。光大银行此举将服务对象扩展至国内所有银行持卡人,打破了原有只能服务于本行客户的金融壁垒,将优质的服务

普惠于广大民众。同时,二手房交易资金存放于个人托管账户中,独立于中介的固有财产及其管理的其他财产,其所有权属于交易当事人,不受司法部门冻结和扣划的影响,且目前免除资金托管费用,一经问世便得到了房屋交易双方及房屋中介公司的好评与认可。

光大银行淄博分行顺应总行要求及电子银行发展趋势和市场需求,于2014年下半年在淄博当地同业内首家推出“房屋交易资金网上托管”创新模式,借助光大银行便捷的网上银行渠道,通过全流程在线管控、专用POS机具刷卡、交易资金银行托管、保证金账户线下

落地等模式,实现买卖双方资金100%安全。日前,淄博分行已成功办理首笔房屋交易资金托管业务。

买房地在老百姓眼里自古以来就是头等大事,为大众创造安心、放心、省心的购房环境让更多客户体会到领先的电子银行服务及良好的产品体验,正是光大银行适时推出“房屋交易资金网上托管业务”的服务宗旨。“未来,中国光大银行将会凭借不断的金融创新,服务于居民家庭住房消费的各个环节,为广大百姓的房屋交易资金保驾护航”。中国光大银行电子银行部杨兵兵总经理如是说。

新华保险斩获“2014卓越竞争力本土保险公司”大奖
康典董事长独家荣获“2014金融风云人物”奖

12月18日,第十二届中国企业竞争力年会在京举行,“2014卓越竞争力金融机构评选”结果揭晓。基于近年来以寿险业务为核心,坚持战略转型的显著成就,新华保险荣获“2014卓越竞争力本土保险公司”大奖,公司董事长兼CEO康典先生独家荣获“2014金融风云人物”奖项。

主办方表示,新华保险在2014年逐渐完善十大体系、六大平台、三大能力的建设布局,连续多年的转型成果开始集中呈现。公司前三季度原保险保费收入约862亿元,同比上升19.3%;前三季度净利润63.26亿元,同比增长60.1%,业绩、净利润等增幅超出市场预期,而且业务结果更加合理,营销渠道传统险和健康险占比大幅提高,价值转型效果显著。同时,公司抓住互联网快速发展的机遇主动作为,全面提升从销售到理赔的全过程服务。E保通有

效带动营销人员作业方式变革,“掌上新华”提供在线保单自助服务,3G理赔、自动理赔等技术使新华保险理赔时效走在业界前列。未来,在保险“国十条”的重要机遇之下,已完成“寿险+健康+养老”全产业链布局的新华保险势必迎来新的发展契机。

新华保险董事长兼CEO康典先生独家荣获“2014金融风云人物”奖。主办方认为,他“临危受命,四年带领公司实现‘A+H’同步上市,大力推动价值转型,跻身行业前三甲。应对大数据及移动互联网时代的挑战,作为公司的掌门人将公司数字化战略的诸多项目不断推进,为新华保险打造面对未来的全新能力体系,使得新华在面对提升客户体验、大数据和移动互联网等方面挑战时,更具应变能力!求变创新,做一个迎接金融浪潮跌宕起伏的启航人”。

驾车宝典产生第十万个用户



平安产险青岛分公司重金推广的驾车宝典APP近日迎来了第10万名注册新用户,平安产险特颁发2999元梦想基金,老客户许先生幸运中奖,12月22日上午为徐先生举行颁奖仪式。

汽车正以大众化消费品的姿态进入百姓生活,而驾车服务类软件这一块却还没有真正被开发出来。驾车宝典的出现,正是基于这方面的考虑。2014年推出的驾车宝

典APP实现了手机后台推送交管违章信息的功能,在省内尚属首家;此外还有一键预约省内7地市的年审预约代办服务;增值扩展服务方面,驾车宝典整合了诸如酒后代驾、爱车养护美容小资讯推送等功能,基本上囊括了车主所需要的方方面面。要想从市场上脱颖而出,真正被车主接受,除了硬件方面的功能性优势外,最重要的便是真正的立足于客户群体,以最全面

体贴的服务赢取客户良好的口碑,也只有这样,才能在业内白热化的服务竞赛中保持自己的优势。

今天终于迎来了驾车宝典的第10万位注册用户,据悉,正是通过举办此类的客服活动,加强与客户的交流互动,倾听客户的意见和建议,不断的提升客户服务水平,为社会造福,为民众保平安让广大客户感受平安的客户服务文化,积淀与构建合作共赢的桥梁!