

全国电梯伤亡事故频发引关注

滨州正式推行电梯责任保险

9月22日,滨州市质量技术监督局等四单位联合印发了《关于鼓励实行电梯责任保险工作的通知》,引导和鼓励全市电梯使用管理单位或产权所有者投保电梯责任保险。

随着生活水平的提高和城镇化进程的加快推进,电梯已是人们频繁实用的特种设备,电梯安全关乎人们的切身利益。近期,全国各地电梯伤亡事故频发,引发社会广泛关注,电梯安全一时成为了社会热议话题。目前,我市在用电梯已超过5千台,电梯困人故障时有发生,而绝大部分电梯维保单位,物业管理企业实力有限,一些大金额的经济赔偿让企业很难

承担,而受害者由于未能及时获得赔偿,延误治疗的现象也时有发生。

为此,在滨州市质量技术监督局的牵头下,滨州市金融工作办公室、滨州市市级机关事务管理局、滨州市保险行业协会等四单位联合出台了《关于鼓励实行电梯责任保险工作的通知》,在坚持“政府推动、市场运作、保险自愿、赔付合理”的基本原则下,充分发挥保险的社会管理和经济补偿作用,利用保险工具预防和妥善处理电梯安全事故,维护社会稳定。通知指出,引导和鼓励全市电梯使用管理单位或产权所有者投保电梯责任保险;

倡导和鼓励电梯生产(维保)单位投保电梯责任保险;推动机关事业单位、写字楼和学校、幼儿园、医院、车站、商场(大型超市)、体育场馆、展览馆及其他人员密集场所的电梯使用单位率先投保电梯责任保险。可通过公开招标,优化承保方案,选择信誉好、实力强、服务优的保险公司承保。

电梯责任保险的实行,可以在一旦发生电梯事故时实现快速理赔,对受害者及时提供救助,对事故电梯迅速进行修复,保障受害者和电梯产权人的权益。实行电梯责任保险,可以充分发挥责任保险事前防范和事

后补偿功能,这对于落实电梯相关单位安全责任、促进电梯安全管理、保障公共安全和维护各方权益,具有十分积极的意义。同时,对于建立电梯安全约束机制和事故赔偿社会救助机制,提高我市公共安全保障水平,也具有重要的现实意义和深远影响。

现阶段,除了加快推进电梯责任保险工作外,个人方面,面对这种防不胜防的风险应当投保一些人身意外伤害保险来抵御。意外伤害保险责任范围相对灵活,投保手续也十分简便。对于人们规避此类风险应该是一个不错的选择。

(通讯员 成锐 王前进)

兴业银行第二家社区支行开业

9月26日,兴业银行滨州吉泰阳光社区支行正式开业运行,这也是该行在城区设立的第二家社区支行。

社区银行源于西方金融发达国家,是以居民社区为依托,为当地小微企业、居民提供方便快捷、成本较低、个性化较强的金融服务的小型商业银行,与大型银行形成服务互补,在银行体系中占据着重要一席。

当前,在我国金融领域改革加速的大背景下,普惠金融的呼声日益高涨,发展社区银行的目标定位就是“亲民”和“便民”,并提供延时上下班、自助能力高的“个性化”服务,有效满足了上述需求。2013年6月25日开业的兴业银行福州联邦广场社区支行是全国性商业银行首家正式获准经营的社区支行,去年9月9日开业的兴业银行滨州黄河小区社区支行则是我市首家获准开业的社区支行。

第二家社区支行位于吉泰阳光小区南门西侧。整个支行布局紧凑、功能全面,设置了包括非现金交易区、理财服务区、客户休息区、自助服务区等在内的多个功能单元,能全面满足小区居民的个人金融服务需求。据介绍,开业后,该支行将主推高收益“万利宝”系列理财产品(部分产品年化收益率在5%以上)、保本“智盈宝”结构性存款理财产品,同时提供个人银行卡(理财卡、信用卡)办理、个人贷款咨询、“兴业通”POS安装、电子银行等多种服务,还可向周边居民提供金融知识普及及其他金融咨询服务。

据了解,打造“老百姓身边的银行”是兴业银行入驻滨州后确定的发展定位,三年来该行员工通过不定期送金融知识进社区、进企事业单位、进商贸市场等方式,不断拉近与老百姓的距离。吉泰阳光社区支行的开业是该行在运营首家社区支行的基础上服务滨州当地居民的再次尝试,在后续工作中,该行还将根据附近居民的需求及时调整服务范围及模式,努力建设值得老百姓信赖的银行,让广大居民真正感受到“需要时就在身边”的服务理念。

滨城联社阳光信贷放贷近90亿元

滨城联社多措并举开展阳光信贷工程,办理贷款全部公开透明,实现了社会 and 经济效益双丰收。现已发放农业贷款累计31.12亿元,向近600家中小微企业企业累放贷款55.58亿元,有力地支持当地经济稳健发展。

在辖区内的村庄、农民社区、乡镇集市等人群聚集地和营业网点设立简洁大方、质量良好的信贷承诺公示栏,向社会公开信贷业务服务承诺内容、基层网点贷款申请受理电话或邮箱、监督举报电话或邮箱等,杜绝人情利率、关系利率,提高利率定价的透明度和社会参与度。在营业网点将信贷人员姓名、照片、联系方式、工作职责、服务范围等内容上墙公示。根据客户意愿和商业保密需要,将客户信用等级、授信额度等以电话、短信、邮件、信函等适当的形式告知客户,确保每个客户公开透明地接受信贷服务。实施了“阳光信贷”量化考核机制,确保“阳光信贷”工作取得实效。

(通讯员 黎汝冰 梅松)

招行“生意贷”升级

小微企业融资业务更便捷

国庆佳节临近,受益汇率调整,出口形势渐好,小微市场开始看好。然而,随着市场规模不断扩大,小微企业却时常常遇到资金周转瓶颈。为此,招商银行滨州分行紧随总行步伐,从降低客户融资成本出发,全面升级了“生意贷”产品服务,坚持“有房有家有经营就能贷”的产品理念,为小微企业客户与个体商户配置专项贷款额度。

招商银行“生意贷”可以最大限度地盘活固定资产,充分估量信用价值,通过多种担保方式组合,贷款金额最高可达1000万元,完全满足小微企业资金需求。信用贷款一天审批

三天放款,为小微企业提供高效的融资服务。

办理“生意贷”的客户只要开通“周转易”功能,便可直接通过POS刷卡,网上支付轻松支付货款,还可在额度范围内循环周转和使用。该功能满足7天×24小时网上随借随还,用钱就借,回款随时还,贷款按日计息,用一天算一天,不用不计息,不让客户花冤枉钱。个人网银全国转账汇款全免费。

目前,大多数银行的小微企业贷款期限是一年,利息都按整年计算。而部分行业季节性很强,用款的时间集中,若按照全年支付利息,很不划算。而招商银行的个人经营贷

款产品按日计息,随借随还。用一天,算一天,不使用,不收费。每次需要资金的时候,在网上操作即可借款,资金回笼可马上还掉贷款,不仅方便很多,利息也节省了很多,不用跑网点,不受时间限制,想用就用,方便省钱。小微企业主持有关效合法证件到招商银行任意网点或拨打“95555-8”空贷热线,通过20分钟的现场测评即可获知贷款额度,资料齐全的情况下实现24小时审批、48小时放款。

招商银行“生意贷”的还款方式灵活多样,客户可以选择等额还款、等额本金、本金归还计划等还款方式,符合条件的

客户可以申请按月付息,到期还本,释放还款压力。在小微贷款到期之后,对于符合条件的客户,招商银行可为其自动续贷,客户不用马上归还贷款本金,只需继续按时归还贷款月供即可,更无须再次提供申请材料,实现“一次签约,顺延使用”。

办理招商银行“生意贷”,还可直接申请招商银行“收付易”和“生意一卡通”产品,通过招行“收付易”刷卡结算的批发类商户,可根据结算资金的留存金额享受手续费优惠政策。通过“生意一卡通”支付货款网银汇款全免费,助力小微企业最大程度的降低财务成本。

积极推动互联网金融升级发展

工行成立网络融资中心

9月29日,中国工商银行在安徽合肥正式发布互联网金融升级发展战略,宣布构筑起了以“三平台、一中心”为主体,覆盖和贯通金融服务、电子商务、社交生活的互联网金融整体架构,以大银行的新业态、新生态为促进实体经济提质增效增添新动力。

工商银行董事长姜建清在发布会上表示,随着国家“互联网+”行动以及促进互联网金融健康发展等相关政策的深入实施,互联网金融正在迎来新一轮的强劲成长。作为最大的商业银行,工商银行有责任、也有

信心和在这场变革中担纲起引领者和主导者的使命,全面提升e-ICBC的价值创造能力、服务品质和普惠水平,以自身发展的新优势和新动能,书写助推新常态下经济提质增效升级的新篇章。工商银行互联网金融升级发展的战略是:以金融为本,创新为魂,互联为器,构筑起了以“三平台、一中心”为主体,覆盖和贯通金融服务、电子商务、社交生活的互联网金融整体架构,以大银行的新业态、新生态,为促进实体经济提质增效增添新动力,为推动自身经营转型提供新引擎。

据介绍,今年前9个月工商银行融e购交易额已经突破5000亿元,预计年内融e购交易额将稳超6000亿元,明年计划突破1万亿元,严格坚持商品质量的宗旨使融e购深受客户欢迎。

工商银行行长易会满在发布会上介绍了网络融资中心的运作模式和产品功能。目前工商银行在信贷业务标准化创新发展上产品日益丰富,规模迅速扩大。如基于客户线上线下直接消费的信用贷款产品“逸贷”客户数已达到430万户,余额突破2000亿元,与全国P2P

网贷成交额基本相当;契合小微企业“短频急”融资需求的互联网贷款产品“网贷通”,已累计为近8万小微客户发放贷款1.85万亿元,余额近2300亿元,是目前国内单体金额最大的网络融资产品;新近推出的全线上“个人自助质押贷款”已累计发放620亿元,贷款余额258亿元。今年6月,工商银行还成立了个人信用消费金融中心,开展无抵押、无担保、纯信用、全线上的消费信贷业务,支持扩大消费和消费升级,成为网络融资中心的重要组成部分。

中国人寿携手电影《港囧》

带来保险服务+文化娱乐全新体验

日前,中国人寿与国内知名导演徐峥携手,借助电影《港囧》在全国各地展开一系列以“中国人寿相伴 囧途不囧”为主题、形式多样的整合营销传播活动,为广大影迷及国寿客户带来了与众不同的“保险服务+文化娱乐”全新服务体验。

作为今年中秋国庆档的重磅票房炸弹,电影《港囧》早已让广大影迷期待万分。据悉,中国人寿此次与《港囧》强强联合,在电影中进行巧妙穿插植入,通过变化无常的“囧途”,凸显了保险的价值以及对人生的

意义,更成为让人期待的一大看点。“生活中难免有囧事,不要等到发生才想起我们”的保险理念也通过影片的热映进一步得到理解与认可。

与此同时,中国人寿借助电影在全国范围内推出了内容丰富的整合营销与客户回馈等增值服务活动,让大家不仅亲身临其境地感受主人公徐峥和“小舅子”包贝尔在香港所经历的令人捧腹的奇妙遭遇,更能体会到来自中国人寿的贴心呵护和亲密陪伴。据了解,从9月7日开始,中国人寿与影片主创

人员在湖南、安徽、云南、浙江、江苏、河北、山东、四川、北京、上海等地进行了多轮增值服务体验活动,并组织了多场超前观影,特别是9月20日在北京举行的《港囧》全球首映式上,中国人寿北京市分公司邀请了300多位客户代表观看影片并与徐峥、包贝尔、杜鹃等主创人员进行了互动交流。一路历经坎坷,从囧途归来的导演徐峥更是现场分享了中国人寿给他带来的安心感受。

据悉,除了全国各地开展众多线下活动外,从9月23日起,中

国人寿还通过其官方微信、微博推出以“能量生活季”为主题的线上系列活动,其中预测《港囧》票房或参与微博热门话题讨论,都有可能获得《港囧》电影票,并有机会与徐峥进行通话互动;此外也将有机会以VIP身份参与2015年“中网”与网球明星近距离接触,并参与到“2015环中国国际公路自行车赛”活动来,同时,中国人寿更备有免费出国旅行、iphone6S等超级豪华礼品,努力为大家带来轻松、有趣、好玩、有料的最佳体验。

(通讯员 王惠强)