

精心部署 积极行动 以点代面

邮储银行开展“金融知识送万家”活动

记者获悉,为进一步普及消费者的金融知识,提升消费者金融素养和安全意识,邮储银行山东省分行近期扎实有效地组织辖内机构开展了“金融知识进万家”宣传月活动。

据了解,该行在加强活动组织领导的基础上,突出重点、创新载体,丰富宣教内容,突出典型案例解读、金融知识、风险警示、法律法规等内容,同时明确了宣传目的与方式。辖内各级机构在严格落实省分行要求的同时,坚持“规定动作标准化、日常推进

载体化、对外宣传互动化、对内教育实效化”的原则,与日常消费者权益保护相结合,以点带面、统筹资源、把握“节奏”,做到活动有计划、有重点、有步骤。

一是发挥网点的主阵地优势。通过LED电子显示屏24小时播放“多一份金融了解,多一份财富保障”、“理财投资到专区,录音录像保安全”等宣传口号;设计印制宣传折页、手册,摆放打防非法集资宣传漫画、宣传展架或展板;有针对性

地开展网点柜面宣传,利用理财沙龙、大堂微沙龙,对客户进行一对一宣传、讲解,主动向客户介绍防范打击非法集资工作的重要性,解答疑问,普及金融知识。

二是依托媒体扩大辐射面。部分机构通过新闻媒体、微信公众平台及短信互动平台等渠道,报道宣传教育活动的动态,进一步扩大和增强社会影响力,督促社会公众保护个人金融信息,防范民间融资风险。

三是采取户外宣传实现良

性互动。该行深入开展“四进”、“四入”工作,结合农村秋粮收购,深入田间地头农户家中,宣传防范电信诈骗、正规金融渠道等知识,拉近了与客户的距离;选择人口密度高、人流量大的乡村集市、街道、社区,设立宣传点,直接面向社会公众宣传,扩大宣传覆盖面,增强宣传效果;结合

新学期开学,走进大中小学,宣传防范电信诈骗、个人金融信息保护、防范“校园毒贷”等知识。

通过多种形式、多层次、多途径的宣传教育方式,该行充分发挥宣传教育工作的“教育公众、防范风险、树立形象”的积极作用,活动成效明显。



20年创新发展 迎未来航母启程

泰康保险集团获批

近日,中国保监会做出批复,同意泰康人寿进行集团化改组,将泰康人寿更名为泰康保险集团股份有限公司。在2016年华诞到来之际,泰康航母正式起航。

泰康人寿已形成保险、资管、医养三大核心业务体系,下设泰康资产、泰康养老、泰康之家、泰康健康管理、泰康在线等多家子公司。其服务网络遍布全国,设有北京、上海、湖北、广东、山东、西藏等36家分公司,各级机构超过4200家。

自2014年保险业“新国十条”出台以来,泰康人寿业务领域快速拓展,新的业务线和新的子公司不断向其核心寿险业务赋予新的外延和内涵,泰康的战略愿景随之演变为,坚持专业化、深耕寿险产业链,从摇篮到天堂,让保险更便捷、更实惠,让人们更健康、更长寿、更富足,让泰康成为人们幸福生活的一部分。

此次泰康集团化改组是为了适应集

团新战略的发展需要,通过搭建更有效的集团法律架构、管理架构,将强化集团层面的战略管控和资源整合,提升集团整体运营效率和风险防范能力,从而推进集团新战略的全面落地。

据悉,作为保险与医养融合的先行者,泰康已形成垂直专业化的“活力养老、高端医疗、卓越理财、终极关怀”四位一体商业模式,覆盖客户全生命周期,拥有行业领先的医疗、养老、殡葬业务实体布局,集团化后产业链完整性和业务之间协同性会更高,将更好地满足客户全方位健康和财富的管理与服务需求。

未来,泰康保险集团将进一步加大对医养业务板块的支持,通过“四位一体”商业模式全面落地,支持金融服务业和实体服务业,践行国家医养行业供给侧改革,最大化发挥保险的社会治理职能,为保险业和国家经济社会发展做出应有的贡献。

新华保险

“五星级”柜面服务受尊崇

敢为市场之先,敢领行业之銜——新华保险自成立以来就流淌着创新进取的基因。作为《保险法》实施后的第一批商业性、股份制保险公司,新华保险以其不屈不挠、奋发拼搏的精神,用18年时间闯入福布斯世界500强企业,并成就了保险业内若干个“第一”:第一家A+H同步上市的保险公司、第一个推出费率市场化保险产品的上市公司……

作为支持公司业务发展、向客户提供面对面服务的核心平台和连接纽带,柜面服务与新华保险同步成长,柜面数量从百家至千家,服务客户从百万至千万,从分岗制到一柜通,从无差异服务到增值体验服务,从简单管理到标准化、精益化运作,逐步成长为形象统一、功能齐全、体验舒适的行业典范。

>> 率先推行综合柜员制提高服务效率

新华保险是行业内首批实施综合柜员制,推行“一柜通服务”的保险公司之一。随着公司发展和业务增长,2006年,面对分岗制客户重复排队、体验较差的难题,为提高服务效率和客户体验,柜面服务开始向综合柜员制转变。十年间,覆盖初、中、高级、资深的梯次化综合柜员资质认证模式已经走向成熟,近3000名专业素质、服务技能过硬的柜员为客户提供专业快捷服务。

2012年开始,为了继续优化服务流

程,新华保险在全国重点柜面实施精益六西格玛管理,主要是通过数据分析衡量客户之声,建立以数据为基础的解决方案与决策机制。比如,为提高柜面办理效率,通过对解决业务办理时长的30余条及针对客户等待时长的20余条初步方案筛选,新华保险最终制定出一整套行动方案,包括业务高峰期服务前置、自助分流、免填单、排队机系统功能优化等9条核心举措,整体服务效率提升33.57%,大幅缩短客户等候时间,客户满意度提升明显。

>> 率先开展客户满意度回访提高服务水平

新华保险始终坚持以客户为中心的服务理念,2011年开始,率先在业内实施柜面服务客户满意度回访,逐月电话抽访临柜客户对服务环境、等候时间、服务态度、服务效率、专业性等方面的满意程度,并通过考核落实到人,柜面硬件环境和服务软实力得到保障,客户满意度逐年提高,达到目前99%以上的高水平。

2015年,新华保险“五星级”体验式服务柜面在河南郑州落地,作为业内首批体验式服务柜面,新柜面在服务大厅形象设计、功能区域、服务流程、设备创新等各个环节,较传统柜面均有重大创新突破,竭力满足客户的多样化需求。

温馨的一对一服务模式,前沿的科技成果、精准的健康检测,专业的健康咨询、高端的客户感受,客户可以尊享新华保险全方位的服务设置,体验到与众不同的服务体验。

面对客户日益增长的保险购买需求,2016年,新华保险在业内率先探索试点柜面销售,充分发挥柜面服务网点的品牌效应和可信赖性优势,进一步丰富服务内容,激活柜员队伍自身潜能,通过不断创新实践,促进柜面由常规基础服务向创新综合服务转变,为客户带来更优的服务体验,实现柜面运营效能最优和价值创造最大化。

近一年上证指数涨幅归零

2015年9月中旬以来,上证指数涨幅基本归零。一年当中,上证指数区间振幅高达40%,主动偏股型基金把握机会,表现出了较好的操作策略和选股能力。Wind数据显示,偏股型基金中最高净值增长率达到88.83%,有7只基金业绩超70%;一些量化选股基金表现突出。

数据显示,在1317只偏股型基金中,业绩排名前十的基金净值增长均超65%。今年市场经历了极端下跌,随后振幅逐渐收窄,赚钱效应减弱,基金依然取得了不错的收益。数据显示,全市场1317只偏股型基金平均收益为16.16%,其中量化选股基金的业绩表现比较突出,有

两只量化选股基金跻身业绩前十:长信量化先锋、长信中小盘近一年净值增长率分别为78.94%、77.56%。

整体来看,偏股型基金中,以“量化”为关键词筛选出的23只量化基金中,22只量化基金获得正收益,平均收益率为33.86%,其中10只量化基金业绩超过40%。而基金产品之间的差异仍然较大,表现最差的基金产品未能取得正收益。

一家基金公司产品部人士对此表示,量化选股影响因素较多,能够取得较好的业绩说明基金模型对这一市场阶段适用性较高,但也不能就此认为量化型基金更适应震荡市。(赵婷)

泰爱你 共创未来

——泰康人寿山东分公司“百人计划”火热招聘

泰康人寿1996年8月22日成立,经过20年专业创新发展,稳健规范发展,已由单一寿险公司成长为创新型保险金融服务集团,管理资产近万亿,连续十三年蝉联“中国企业500强”。

泰康人寿山东分公司2001年3月26日成立,成立十五年来,为400多万客户送去了优质的寿险服务,累计赔付客户28万人次,赔付金额超11.2亿。

加盟“百人计划”,开启非凡生涯,期待你的到来!

◆“百人计划”简介:“百人计划”项目是泰康人寿山东分公司人才培养的重点项目,为适应银行保险业务发展需要,在全省各机构(不含青岛)招聘优秀人才。

◆招聘岗位:客户经理岗 营业部经理岗 督导训练岗

◆招聘条件:

- 1.年龄22—35周岁;
- 2.济南地区大学本科以上学历,其他地区大专以上学历。

◆岗位职责:

- 1.承担银行渠道分行及支行的维护工作;
- 2.承担对团队和银行渠道人员的培训工作;
- 3.与银行渠道合作共同进行客户开发和客户服务工作。

◆岗位待遇:

- 1.一经录用签订《劳动合同》,试用期3个月,试用期满后根据试用表现和个人能力定岗定薪;
- 2.试用期待遇:基本薪2500元/月+绩效奖金+五险一金+公司相关福利;
- 3.转正一年后缴纳企业年金。

◆招聘时间: 2016年9月23日—2016年11月30日

◆邮箱: edbrh@taikanglife.com

◆联系人: 张老师

◆联系电话: 0531-81757073

工作	招聘	工作	招聘	工作	招聘	工作	招聘
地点	人数	地点	人数	地点	人数	地点	人数
济南	10	济宁	8	聊城	5	德州	5
烟台	8	枣庄	7	临沂	5	菏泽	5
威海	8	东营	7	泰安	5	莱芜	5
潍坊	8	淄博	6	日照	5	滨州	3