

阳光在心,才能服务在行

光大银行郑州未来路支行入选全国“百佳”示范单位



光大银行郑州未来路支行零售主管行长齐晓芳介绍该行特色服务

注重客户服务极致体验

据光大银行郑州未来路支行零售主管行长齐晓芳介绍,作为光大银行郑州分行财富中心旗舰店,该行营业厅设有引导服务区、客户等候区、智能银行服务区、公众教育区等区域,其中阳光财富中心为贵宾客户提供私密的一对一理财工作室、VIP柜台、网银体验区、阳光沙龙吧等。

未来路支行注重服务体验,针对不同客群开展形式多样的“主题活动月”活动。为满足特殊客户需求,支行提供有细致入微的人文关怀,在大厅布设了便民服务区、母婴室,开设安全便捷的残疾人通道,为户外工作人员设有“户外劳动者驿站”,使这些特殊客户群体感受到无微不至的暖心关怀。

践行阳光服务管理规范

为了此次创建百佳工作,光大银行郑州分行高度重视,分行行长多次到现场指导,提要求、给政策、定措施。分行主管行长也多次带相关部门现场指导,促使分支联动提升服务。分行阳光服务办公室以“鸡蛋里挑骨头”的态度,与支行一起查找支行服务不足,还聘请第三

方公司专门挑毛病,持续打造优质客户体验示范单位。

“此次成功入选百佳,对我们而言不是终点,而是新的起点。”齐晓芳表示,我们将不忘初心,牢记使命,紧跟新时代,满足消费者金融新需求,更好地服务社会、服务群众、服务实体经济。

华夏银行郑州分行信用卡中心举办三周年庆答谢会

1月6日,华夏银行郑州分行信用卡中心三周年庆客户答谢会在中国人民银行培训学校报告厅举行,吸引了300余名VIP高端客户到场参与。现场,华夏银行郑州分行信用卡负责人对各位嘉宾的到来表示感谢。在新的一年里他们将不忘初心,进一步提升客户满意度,树立起华夏银行信用卡良好的品牌形象。

活动当天,郑州分行信用卡中心精心准备了精彩纷呈的国学讲座,并为到场客户准备了精美礼品。在国学讲座环节,上海慧阳文化传播有限公司董事长陈洁现场教授中国传统礼仪,并通过引人入胜的

语言,将传统文化中的孝文化展现给到场客户。整场讲座生动有趣,现场高潮迭起,掌声如雷,客户纷纷表示感受到了国学的魅力,受益匪浅。

华夏银行郑州分行信用卡中心三周年庆客户答谢会不但极大拉近了信用卡中心与客户的距离,而且增加了与客户的黏性。会上,一位VIP客户还向大家分享了自己的用卡体验。她表示:“2017年,华夏信用卡给我带来了许多优惠惊喜,比如星级自助餐‘两人同行,一人免单’、一元观影、积分兑换星巴克饮品等,一系列的信用卡活动让我体验到了用卡乐趣,收获了更

近日,在2017年度中国银行业文明规范服务百佳示范单位评选活动中,光大银行郑州未来路支行成功入围全国“百佳”示范单位。中银协百佳示范单位评选十分严格,被称作银行服务界的“奥斯卡”。光大银行郑州未来路支行能在激烈的评选中摘此桂冠,有什么“秘诀”呢?倪子 张俊

服务成为发展“加油站”

光大银行郑州分行办公室副总经理张晓莉表示,除了未来路支行被授予“2017年度中国银行业文明规范服务百佳示范单位”,光大银行郑州分行营业部、光大银行郑州新区支行被授予“2017年度中国银行业文明规范服务五星级营业网点”称号,光大银行焦作西城支行、光大银行郑州纬五路支行被授予“2017年度中国银行业文明规范服务四星级营业网点”称号,光大银行许昌许继支行被授予“2017年度中国银行业文明规范服务三星级营业网点”称号,光大银行郑州新区支行的刘琳琳、光大银行郑州分行营业部的赵婕被授予2017年度中国银行业文明规范服务“明星大堂经理”称号。

成绩的获得绝非偶然,光大银行郑州分行从2009年推出“阳光服务”开始,便一直将其作为一项基础性工作,全面提升服务水平与品质,进一步丰富了光大银行的品牌内涵。

保险资讯

泰康人寿 参股公司招商公路上市

近日,招商公路通过换股吸收合并华北高速的方式正式于深交所上市。2016年9月,泰康人寿通过参与招商公路改组并引入战略投资者的方式,成为招商公路第二大股东,占股6.37%。招商公路是招商局集团下主要从事公路业务和交通科技业务的唯一整合平台,涵盖公路全产业链,直接和间接投资、管理26家公路经营性公司,其中参股多家上市公司。投资路网覆盖全国18个省、自治区和直辖市。截至2017年6月底,招商公路投资经营的收费公路总里程达8338公里,权益里程达1787公里。王若谷

河南富德生命人寿 举办演讲比赛

1月4日,富德生命人寿河南分公司举办“提升学习力”主题演讲比赛,来自分公司各部门的18位员工参赛。经过两个小时的激烈角逐,最终来自分公司培训部的张博和核保核赔部的史瑜薇脱颖而出,摘得桂冠。本次活动是对富德生命人寿河南分公司“强化学习力、强化执行力、强化合规意识”经营理念的落实与实践,是弘扬建设学习文化的重要举措,不仅为员工展示个人风采提供了良好的平台,也加深了全体员工对“学习力”的认知和理解。窦可琳

深国交DLC社团兰考 公益支教活动圆满结束

日前,深国交DLC支教社社长杨雨衡带领4名部长易茵汀、沈予希、赵浚楷、黄可自费利用圣诞假期从深圳来到河南开封兰考鲁屯小学,进行为期一周的支教。北方的严寒抵不过他们满腔热血,10余小时的车程满载他们对知识赠与、经验分享期待。深国交DLC支教社是一个线上线下联动的支教公益社团,以帮助山区孩子为己任,此次这5名国交学子带给学生的安全知识、星体辨识、话剧表演、手工制作等课程均按照国际体系标准的知识体验分享。做公益,传知识,播关爱,扬风尚,兰考支教5名国交学子在中原大地再次印证了深圳之爱。王赛男



丰富的用卡体验,期待2018年华夏银行信用卡能有更多精彩。”倪子 杨长生

理性投保避开投保陷阱

近半个月,市民宋女士参加了好几次保险公司的客户答谢会、产品说明会、VIP客户专场……一场接一场,“即将停售”“产品打折”“限时开放”“限量认购”等产品广告语十分惹眼,宋女士坦言:“确实让人动心。”

保险专家表示,开展“开门红”营销活动是保险行业的惯例。特别是岁末年初,保险公司都会趁着这个销售节点,加大产品推广力度。对于消费者而言,需要理性选择,谨防风险。郑报融媒记者 倪子

买保险不能“图实惠”

其实,保险“开门红”类似于电商的“双十一”,如果消费者本来就有购买需求,可以在这时候下单。不过,如果消费者暂时没有消费需求,而仅仅是为了获得“实惠”去购买保险产品的话,会带来资产错配,甚至造成财务负担。

业内人士提醒,面对“开门红”营销活动,消费者要理性选择,防止“中招”。比如,为冲业绩,有的保险销售人员利用活动进行“炒停”营销,以“即将停售”“限时限量”“产品打折”等概念向消费者推销产品,利用消费者在信息不对称、不透明情况下的盲从心理,诱导其冲动购买“开门红”产品。

预期收益不是实际收益

为获得公司高额奖励,有的销售人员会利用“开门红”活动期间的产品销售政策进行夸大宣传。对此,保险监管部门提醒,消费者应认真了解分红型、投资连结型、万能型等人身保险新型产品的特点。

其中,分红保险未来红利分配水平是不确定的;投资连结保险未来投资回报具有不确定性,甚至可能亏损;万能保险最低保证利率之上的投资收益不确定;投资连结保险和万能保险可能要收取初始费、死亡风险保险费、保单管理费、手续费、退保费等费用。消费者购买保险时,一定要仔细阅读保险条款,明明白白买保险。

孔家钧窑 推出戊戌年生肖新品

近日,由中国工艺美术大师孔相卿创意设计的孔家钧窑戊戌年生肖系列作品,传承中国传统文化,融合钧窑窑变精萃,共推出四件作品:《鼎鼎旺》以中国传统礼器“鼎”为基本造型,三足为三只小狗支撑,耳饰一左一右二犬口衔活环,造型虬劲流利,鼎盖钮为一犬昂首挺立,下饰镂空如意云纹。《旺福》为香炉造型,炉盖钮是一犬挺立,镂空蝙蝠纹饰,寓意幸福来……《旺财》设计取材于猛犬造型,它双目炯炯有神、威猛忠诚,守护着主人的财富。《旺运》为宠物犬造型,憨态可掬,可爱可亲。杨长生