

河南保险行业 开门“纳谏”

本报开通热线67655029 倾听市民意见和建议

截至今年6月底,我省保险实现保费收入298.04亿元,居全国第6位,保险资产已达680亿元。在河南保险市场主体不断增多、市场逐渐扩大、业绩显著增强的同时,怎样才能使河南的保险行业发展得又快又好呢?9月8日~12月8日,河南保监局将在全省范围内开展为期三个月的“创一流服务,树行业新风”主题活动。本报及时开通市民倾诉热线,期待您把相关意见或有价值的信息反馈给我们。

晚报记者 来从严 倪子



今年上半年,我省保险业再次实现大跨越,共实现保费收入298.04亿元,同比增长70.46%,保费规模仅次于广东、江苏、上海、北京、山东等5个发达省市,保险规模一举跃至全国第6位,居中西部地区之首。同时,全省共有保险公司分支机构4315家、专业保险中介法人和分支机构325家、保险兼业代理机构6824家,保险从业人员超过19万,是全国机构数量和从业人数较多的省份之一。

但是,“理赔难”、“销售误导”等逐渐

河南保险跃居全国六强

暴露出来的问题更不容忽视。最近,在省政府的2008年政风行风评议工作前期的问卷调查中,部分人大代表和政协委员、党政机关、广大群众对省内部分保险公司提出了中肯的批评意见和工作建议,总体来看是“贬多褒少”。

因此,河南省保险行业将大规模开展“创一流服务,树行业新风”主题活动,目的在于更好地提高行业整体服务质量,优化服务流程,为消费者提供更加专业化、规范化、快速、高效的保险服务。

行风评议邀您参与

保险人士表示,力争通过本次全面活动提升保险服务水平,提高保险业的社会公信力,让社会各界感知保险、认识保险、参加保险,改善保险业的社会形象,扩大保险覆盖面。

作为河南省的主流媒体之一,本报将积极配合保监局、保险行业协会开展此项活动。即日起,市民可拨打热线电话67655029,参与到活动中来。在您参

保过程中,曾遇到什么难题、有过什么烦心事,或者对保险公司有什么好的建议,欢迎您告诉我们。

此外,本报提醒您,9月20日,紫荆山广场将举办大型广场宣传活动。届时,省委、省政府、河南保监局、省纠风办有关领导将出席本次活动。同时,省内多家保险公司也将积极参与,设立现场宣传台位,向广大市民提供咨询和交流服务。

保险资讯

中国人寿跻身世界双500强

日前,由世界品牌实验室编制的2008年度《世界品牌500强》排行榜在美国纽约揭晓,中国人寿以668.72亿元的品牌价值再次入选该排行榜,排名由去年的第306位上升至第280位,在我国金融品牌中排名第三,成为我国唯一入选的保险品牌。由于此前中国人寿已入选《财富》世界500强企业,继2007年后,中国人寿再次成为我国唯一的“世界双500强”保险企业。

在此前美国《财富》杂志公布的2008年度世界500强企业排行榜上,中国人寿以收入434.40亿美元的业绩排名第159位。 张莉

平安保险助推校方责任险工作

9月5日起,我市校方责任保险工作全面启动。平安保险郑州中心支公司作为我市部分学校校方责任保险承保单位,针对投保、报案、理赔等保险环节对与会人员进行相关培训。此项工作的开展,是通过保险公司对我市各级各类学校的风险监管、风险评估,达到风险化解,促进学校更好地开展课外及校外活动。据了解,九年义务教育阶段,学校投保校方责任保险所需费用,由学校公用经费中支出;其他学校投保校方责任保险的费用,按照谁办学谁支付的原则执行。这项工作的开展是政府为维护校园稳定、关注民生采取的有力措施。 刘卫清

ING集团启动F1主题巡展活动

9月5日晚,全球领先的金融服务集团ING正式启动的“F1激情之旅”全国七城市巡展活动之郑州站精彩上演。首创安泰河南省分公司总经理吴刚,省内多位金融行业知名人士也出席了本次活动。

活动当天,ING雷诺一级方程式车队的1:1赛车模型成为了亮点,诸多到场嘉宾纷纷与其合影留念。作为ING集团在中国的合资寿险公司,首创安泰人寿与太平洋安泰人寿分别在沈阳、大连、北京、青岛、郑州、合肥、南京七个城市协同主办了此次巡展活动,将ING集团的优质理财服务同时介绍给当地的消费者。 魏玮

成立全省首家小企业信贷部,下半年拟新增投放13亿元贷款

郑州商行 鼎力支持中小企业发展

9月5日,在兴亚建国饭店,郑州市商业银行举办迎中秋行业VIP客户联谊活动。在活动中,该行副行长白效锋透露,今年下半年,在信贷结构调整中,将收回再贷40亿元,新增贷款13亿元,优先支持本土中小企业发展。

晚报记者 来从严 刘卫清
通讯员 吴华/文 晚报记者 吴琳/图

塑造“中小企业融资专家”

记者了解到,近几年郑州商行重点发展中小企业贷款业务,在全省走在前列,成为标杆,在多个行业培植大量的经济“小巨人”。如今,中小企业贷款已在多个领域叫响“商行”品牌,打破本土中小企业在发展过程中因缺乏担保融资难的瓶颈,帮助他们实现市场成长。同时该行根据行业领域进行划分,建设专家型特色支行,为不同行业提供专业融资、理财服务,受到客户的好评。席间,多个企业代表向记者表达对郑州商行服务模式的欢迎。这也是郑州商行能在短时间内迅速崛起的原因。

作为本土银行,郑州商行寄希望在细分市场的基础上,在分析行业特点的同时做精做细不同客户的服务,也实现商行客户群体的整体提升,继而推动客户群的大面积持续发展。正如该行副行长白效锋介绍,郑州商行努力开创中原地区行业融资的新路子,做精做专各行业的金融服务,力促行业经济的整体推动。目前郑州商行累计发放中小企业贷款100多亿元,支持10000多户中小企业和本土品牌发展,目的就是竭尽所能扶持本土中小企业客户快速、健康成长,共同为中原地区的经济繁荣和居民生活改善作出更大贡献。这表明了郑州商行要做“中小企业融资专家”的心声。



向“专家型”银行转型

此次联谊活动,吸引了本省众多在物流、钢铁销售领域的重量级企业参加,如河南长通物流、河南豫鑫物流、中储物流、郑州华丰钢铁、河南新亚钢铁贸易等。在物流和钢铁销售领域,郑州商行针对客户的具体情况,开发了动产质押、厂商银、股权质押、应收账款质押等特色产品,用以解决行业中小企业融资担保难的问题。在支持钢铁销售和省会大物流港建设方面,郑州商行近年企业授信达7个多亿,帮助本土钢铁深加工产业的蓬勃发展,加速钢铁贸易的健康成长,同时对行业技术创新、革命也起到积极作用。

在记者看来,郑州商行越来越倾向于“精”、

“小”银行的模式发展,正转型成为一家“专家型”银行。近几年,面对金融行业日益同质化、白热化的竞争,郑州商行倡导“商行大特色、支行小特色”的发展思路,引导支行从服务特色、资产业务特色、负债业务特色、中间业务特色等多方面考虑,充分结合支行自身的地理位置、资源配置、客户结构等特点,重点突出,做支行小特色。现在的郑州商行已有20多家支行分别有了自己的特色,如二手房贷款、财政补贴利息税业务、对市房管局的“一站式”服务、全民医保和新型农村合作医疗项目、代付都市村庄拆迁款、物流合作、小额贷款等,已经成为商行的品牌。

打造本土“市民银行”

在塑造支行局部特色的同时,郑州商行也为自身“特色”及核心产品进行了定位,那就是打造本土“市民银行”、“小企业银行”。郑州商行出于自身地缘性和所具备资源考虑,重点发展个人银行业务和小企业贷款业务。

该行一方面强化经济资本管理,加大对资本占用率和资本回报率的考核,倡导绿色信贷,引导支行积极开展小额信贷业务和零售业务,另一方面明确“进社区、走市场”的特色发展方向和“逐步将2/3的网点植根社区和市场”的网点建设规划,引导员工树立“甘于做小”、“勇于做小”的意识,积极深入社区、市场开展调研,力求第一时间了解、满足客户的金融需求,落实“三个服务”的市场定位。

该行在全省首家成立小企业信贷部,建立了小企业贷款绿色通道,完善了小企业信贷制度和操作流程,把小企业贷款从公司贷款中分离出来,建立了一整套适应小企业风险特征的信用评级体系和风险管理体系,实现了小企业贷款全流程化管理,现在企业在郑州商行办理小额贷款仅需要2-5个工作日。

为了解决中小企业融资难问题,该行对信贷产品进行创新和丰富,先后推出商户联保、商铺抵押、专利权质押、上下游担保、“五个一”贷款等品种,不断拓宽小额贷款融资绿色通道,在物流、建材、钢铁、商贸、服装、信息科技等多个行业领域叫响了品牌。截至目前,该行小企业贷款及个贷余额26.36亿元,贷款综合收息率达99.9%,小企业及个人贷款户数占到全行总贷款户数的95.8%;树立了在全省小额贷款的品牌位置。