

河南交行 以实际行动践行服务理念

“以客户为中心”是交通银行河南省分行一直以来的服务理念,每位交行员工也都将这一点牢记心底,并通过各种实际行动落实在日常工作中。

作为交通银行河南省分行的基层员工,他们坚持“急客户之所急”,努力满足着客户的一个又一个需求,他们只希望通过真诚的服务赢得客户满意的微笑,以实际行动铸就交行服务理念,以真实情感传递交行精神。

记者 倪子 通讯员 全权

拾金不昧,我的责任

“我在马路边捡到一分钱,把它交到警察叔叔手里面……”当许多人从小哼唱这首童谣时,就知道捡了东西要归还。千百年来,拾金不昧作为一项传统美德,在潜移默化中不断传承。

交通银行城东北路支行大堂经理刘冀正是这一传统美德的继承者之一。2012年12月1日,周六。大堂经理刘冀和往常一样,分流、

指导客户。在自助通旁边,一个鼓鼓的黑色钱包吸引了刘冀的注意。四处询问后,没有人认领这个钱包。刘冀马上向当天值班的刘老师说明情况。很快,找到了丢包客户的联系电话。几经周折,最终将钱包还给了该客户。

还有交行紫荆山支行大堂经理张义涵。2012年11月30日,已困扎好的3万多元人民

币被粗心的客户遗忘在银行。作为第一个发现人,张义涵赶紧向营业室主任汇报,最后将资金原封不动地还给了客户。

这些虽然都是一些小事,却展示了交行员工拾金不昧的美好形象。交通银行就像一艘大船,每个员工的优良品质都会给交行这艘大船增加马力。

您的满意,我的心愿

“以客户为中心”是交通银行一直以来的服务理念,每位交行员工也都将这一点牢记心底,并通过各种实际行动落实在日常的工作中。

小邹在郑州一家较大的医药销售公司当会计。苒雪是交行紫荆山支行一名普通对公柜员,负责办理单位开销户及变更等业务。

一天,小邹照常来办业务。由于该医药公司涉及的账户较多,账户资料变更特别复杂,因此,这项业务办起来相当耗时间。

中午时分,小邹的业务终于全部办好。这时后面还有等待办理业务的其他客户,苒雪没有任何不耐烦,而是带着歉意地对大家说,“不好意思让你们久等了”。直到忙到下

午2点,苒雪顺利将工作完成,中间不曾休息,也没有顾不上吃饭。

在交通银行河南省分行,像苒雪这样的员工有很多。他们只希望通过真诚的服务赢得客户满意的微笑,以实际行动铸就交行服务理念,以真实情感传递交行精神。

建行“善融商务” 亦商亦融 买卖轻松



巧巧理财

建设银行的“善融商务”业务以“亦商亦融,买卖轻松”为出发点,面向广大企业和个人提供专业化的电子商务服务和金融支持。

而与其他电子商务平台相比,“善融商务”能够提供更丰富专业的金融服务。据了解,“善融商务”对企业客户提供“网络联贷联保”、“网络大买家供应商融资”、“网络速贷通”等专业贷款产品;对于个人客户,则提供了贷款利率低,担

保方式多样的个人小额贷款及个人质押贷款,同时提供信用卡分期付款,有效降低客户融资成本。

值得一提的是,在12月20日至30日,“善融商务”个人商城将开展“狂欢季限时抢购”活动,凡“善融商务”认证会员均可参加,更有建行重磅推荐产品“好想你一级胡杨枣(560g)”、“好想你一级金枣情(618g)”,均是全网最低价。

敬请关注:buy.ccb.com。 倪子

银行播报

●招商私人银行领跑中国市场 日前,招商银行私人银行迎来五周年庆典。作为国内首批提供私人银行服务的商业银行,招商已经形成了以专业的投资顾问服务为核心竞争力的完整的投资顾问服务体系,并建设了一支完备的私人银行服务团队。截至目前,招商银行私人银行中心已经遍布全国22个核心城市,已建和在建私人银行中心达到27家,服务团队超过300多人。 屈庆昌

●兴业银行获网上银行用户体验奖 近日,在“2012中国电子银行年会暨中国电子银行年度金榜颁奖盛典”中,兴业银行个人网上银行凭借简易友好的操作界面、全面高效的安全保障等服务特色,荣获“最佳网上银行用户体验奖”。2012年4月,该行推出“在线兴业”个人网上银行5.0版,该版以更加“简便、易用、安全”为宗旨,关注细节,注重用户体验,全面优化和创新网银操作界面、办理流程和安全保障等。 张建构

●浦发银行信用卡业务获两项奖项 近日,在《理财周报》主办的“2012年中国最受尊敬银行暨最佳零售银行”评选中,浦发银行荣获“2012年中国十大最受青睐信用卡品牌”奖项。另外,在第二届中国银行业优秀客服中心评选大会上,浦发银行信用卡中心荣获“人才培养与发展奖”,继上届评选荣获“最佳服务奖”后又获表彰。 史晓飞

●工行个贷余额率先超过两万亿元 近日,工商银行个人贷款余额在国内同业中率先超过两万亿元人民币,进一步巩固了国内最大个人贷款银行的市场地位,跻身全球领先的个人贷款银行之列。与此同时,工行的个人贷款在该行各项人民币贷款中的占比超过了1/4,对调整优化信贷结构、提升可持续发展能

力发挥了重要的作用。 张晓辉

●光大银行推小微企业主专属网银 近期,光大银行针对小微企业主融资、结算需求特点大力创新,为其量身定制了企业家网上银行。光大银行小微企业主专属网银具有“定制化全方位现金管理服务”、“公私账户统一管理”、“跨行资金归集”、“伙伴账户管理”以及“商户POS收银服务”等多种特色。 闫郑虹

●建行联合波士顿咨询公司发布财富报告 今年,建设银行私人银行继续与波士顿咨询公司(BCG)合作,开展中国高净值市场及客户研究工作并撰写完成《2012年中国财富报告:洞悉客户需求 致力科学发展》。报告显示,2012年中国私人可投资资产总额将超过73万亿元人民币,较去年增长14%,截至2012年底,预计高净值家庭(可投资资产在人民币600万元以上)数量将达到174万户,较去年有17%的增长。 张新乔

●省农行营业部开展客户营销走访活动 近期,农业银行河南省分行营业部为加强“银客”关系管理,促进“银客”双赢,开展“十日双百”客户营销走访活动。该部从全辖择优筛选出100家资产类客户和100家负债类客户,成立由营业部班子成员、支行行长、部室负责人和客户经理组成的走访小组,通过10天内高密度、高质量地高层营销走访,加大对优质客户群体的维护力度,并针对性地满足客户资金和理财需求。为确保活动实效,该部根据支行报送的需要走访客户名单和各部室报送的客户走访承包名单,明确客户走访责任人、走访期限、走访责任等,并认真撰写客户走访日志,记录客户需求,以便进行跟踪解决。 张俊涛

保险资讯

中国平安 PINGAN

保险·银行·投资

产品责任险 转移企业生产风险

产品责任险承保在保险期间或保险合同载明的追溯期内被保险人所生产出售的产品或商品在承保区域内发生意外事故造成使用、消费或操作该产品或商品的人员或其他任何人员的人身伤亡或财产损失,被保险人依法应承担的经济赔偿责任。

实际生活中,因产品内在的缺陷而致第三者损害的事故常有发生,而《侵权责任法》规定:因产品存在缺陷造成他人损害的,生产者、销售者应当承担侵权责任。实践表明,生产商和销售商面临的这种责任风险往往是巨大的。而产品责任保险可以转嫁企业经营风险,弥补损失,保护企业的正常业务运作不因产品责任而受到影响;此外产品责任险还覆盖了法律费用,对于出口产品的生产商能提供更有力的保障。

依据产品销售的销售区域,目前有国内产品责任险和出口产品责任险两款产品可供选择,客户可根据自身产品的销售情况选择适用。该险种是按照投保产品的年预计销售额来进行保费测算,所以,一般保险公司都规定,如实际的销售额严重大于预计投保时的预计销售额,实际出险后要按比例赔付。目前各家保险公司一般都有保单最低收费的要求。

平安产险河南分公司温馨提示:产品责任险承保的因产品的内在缺陷造成的第三者的人身和财产损失,本质属于一种侵权责任,而产品本身的损失不在该险种的保险责任之内。

平安产险电话:4008-000000。

记者 倪子 通讯员 梁斌

郑州新华 举办2012年度颁奖盛典

12月23日,新华保险郑州中心支公司在全市群众艺术馆隆重举办2012年度颁奖盛典暨2013年度开门红启动大会。2012年,新华保险郑州中心支公司全体人员紧随公司步伐,围绕建设“中国最优秀的以全方位寿险业务为核心的金融服务集团”的发展愿景,坚持“务实、提升、合规”的经营理念,开拓创新、稳健经营,截至12月23日,年度规模保费已达7.8亿元,位居河南新华系统第一,郑州市场前三,实现了业务规模的净增长及企业价值的大幅提升。本次盛典对营销序列500精英及先进集体进行了荣誉表彰,各营业单位负责人现场签订目标责任状,表示将全力以赴打响“开门红”,开启2013年度新篇章。 张甲磊

产品名称	起点金额	产品期限	参考年化收益	发行日期
天天万利宝(分行版)	5万	43天	4.7%, 100万(含)以上4.8%	12月25日-1月4日
天天万利宝	500万	65天	5.00%	12月25日-1月4日
天天万利宝	5万	42天	4.45%, 30万(含)以上4.55%	12月25日-1月4日
天天万利宝	5万	93天	4.6%, 30万(含)以上4.7%	12月25日-1月4日
天天万利宝	5万	184天	4.75%, 30万(含)以上4.8%; 100万(含)以上4.85%	12月25日-1月4日
天天万利宝	5万	279天	4.9%, 30万(含)以上4.95%; 100万(含)以上5.0%	12月25日-1月4日
天天万利宝	5万	367天	5.20%	12月25日-1月4日

兴业银行高端理财产品定制服务已开通,专为1000万以上的您定制专属理财产品,敬请咨询! 投资有风险 理财需谨慎 更多理财产品详询: 0371-69337606/07