

新闻追踪

本报报道的市民想买银行理财产品 却变成国华人寿保险的事终于有了结果 几经波折,孙先生终于退保



5月8日,本报B12版以《老年人理财可要“长心眼”》为题,报道了孙先生本想买银行理财产品,怎料变成国华人寿的保险产品。孙先生的维权路牵动了不少读者的心,事情现在怎么样呢?日前,本报联系了孙先生及其家人。

“5月9日,国华人寿河南分公司的工作人员打来电话,说第二天带着父亲的身份证、保单、银行卡等资料去公司退保。没想到,折腾一大圈,却是白跑一趟。”说起这事儿,孙先生的女儿就有气。

原来,5月10日上午,按照公司要求,孙先生和家人带齐资料,赶到位于郑东新区的国华人寿河南分公司。原以为会按流程办理退保手续,怎想到该保险公司的4位工作人员却让孙先生和其家人先听

起了当初的回访电话。一边听,一边不断向孙先生说“你看,当初你应该知道这是保险”,并不时抱怨孙先生。最终也没有给孙先生办理退保手续。当天下午,孙先生女儿多次给国华人寿河南分公司一位孟姓(音)工作人员打电话,但始终无法接通。

5月17日上午,国华人寿河南分公司再次致电孙先生,表示退保手续已办妥,当天下午退保金就能到账。5月20日下午,记者再次联系孙先生一家,他们确认国华人寿河南分公司的确已在5月17日下午全额退回保费,“感谢晚报帮助我们讨回公道。以后老年人买东西可得多长心,有事儿多给孩子们提前沟通,避免上当受骗。”孙先生说道。

郑州晚报记者 倪子

建行国内信用证 国内贸易有保证

“小王,你上次给我们介绍的国内信用证还真好使,公司已经收到了那笔生意的货款。”刚上班,建设银行客户经理小王就接到了某公司郭经理的电话。

原来,前阵子郭经理所在的公司接到一单500万元的生意。可由于相互之间不熟悉而迟迟谈不拢。小王了解了情况后,立即向郭经理推荐了国内信用证,而对方也欣然接受,交易顺利达成。

建行河南省分行的有关负责人表示,国内信用证便利很多:一是国内信用证具备结算和融资双重功能,借助银行信用促成买卖双方交易承诺的履行。

二是在国内信用证的结算方式下,在未提交代表货物的符合信用证要求的单据前,卖方得不到货款;在提交代表货物的符合信用证要求的单据后,货款即可以支付。

三是使用国内信用证可以更便捷地获得短期融资,买方可开立远期信用证或使用备货融资产品避免资金提前占用,卖方可借助信用证议付,应收账款买断、赎单融资提前收回应收账款。

四是建设银行国内信用证在建设银行系统内采用电子系统传递,基本杜绝假票及“克隆票”的出现,减少了票据传递的风险;五是灵活性强,适用于分期付款等多种销售方式。

倪子

金融资讯

全省五成以上ATM开通银联卡ATM跨行转账

一张银联借记卡,通过ATM,可随时向另一张银行卡进行跨行转账,而且实时到账,这就是“银联ATM跨行转账”业务。记者昨日从中国银联河南分公司了解到,目前全省五成以上ATM已开通银联卡ATM跨行转账业务。

据了解,该服务的最大特色在于,开通该服务的任意两张银联卡,都可在任意一台开通跨行转账业务的银行ATM上互相转账;并且无论同城还是异地,均实时到账。使用该服务,转出卡需为银联借记卡,并事先向发卡银行申请开通相应功能。具体操作上,向ATM插入转出卡后,输入转

入卡卡号、金额并确认收款人姓名,即可快速完成转账。

目前,河南省开通该服务的银行有中国银行、建设银行、交通银行、中信银行、光大银行、广发银行、招商银行、兴业银行、浦发银行、民生银行、东亚银行、华夏银行、平安银行、河南省农信社、郑州银行、焦作商行、三门峡银行、鹤壁银行、新乡银行、漯河银行、驻马店银行、周口银行、安阳银行、信阳银行、商丘银行、濮阳银行、南阳村镇银行等27家机构,覆盖省内各个城市。

郑州晚报记者 倪子
通讯员 许娟

兴业银行一周理财新品				
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	500万	59天	4.85%	5月21日-5月27日
天天万利宝	5万	38天	4.25%, 30万(含)以上4.35%	5月21日-5月27日
天天万利宝	5万	59天	4.35%, 30万(含)以上4.45%	5月21日-5月27日
天天万利宝	5万	90天	4.55%, 30万(含)以上4.65%	5月21日-5月27日
天天万利宝	5万	181天	4.7%, 30万(含)以上4.75%, 100万(含)以上4.8%	5月21日-5月27日
天天万利宝	5万	366天	4.90%	5月21日-5月27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,敬请关注! 更多理财产品详询:0371-65826628 69337676 投资有风险 理财需谨慎

作为国内率先发力小微企业融资的银行 民生银行郑州分行小微贷款量稳居同类银行前列 该行创新推出的“合作社”已成先锋军之一

民生银行220亿元融资助力小微企业

践行责任 携手成长

为切实加强小微企业的信贷支持力度,真正帮助小微企业解决实际困难,2013年5月,中国民生银行郑州分行积极开展了以“助小微、强服务、防风险、惠民生”为主题的“第二届小微企业金融服务宣传月”活动。

近两年,国际国内经济形势持续低迷,小微企业经营面临较大压力,融资难更成为

制约小微企业发展的关键因素。民生银行作为小微企业金融服务的先行者,继续推行做“小微银行”的战略,在民生银行活动领导小组的统筹组织下,郑州分行精心策划了小微企业金融服务月咨询宣传活动,通过持续创新全面提升小微企业金融服务,继续保持小微企业金融服务领域的领先地位。

一圈一链 批量开发

民生银行郑州分行通过“批量化作业,规模化开发客户”的营销策略,运用“团体贷款”模式将一个商圈、一条产业链进行打包授信,以“社会资源”有效解决了信息不对称的问题,以“规模经济”有效降低了运营成本。

民生银行郑州分行坚持小微金融专业

化、专门化,培养了一批小微金融从业队伍,成立了小微金融专业支行,通过建立信贷工厂的集中处理模式,持续提升为小微企业服务的效率。主动适应小微企业“短、小、频、急”的核心诉求,以信贷创新为突破口,构建了全面的产品体系,满足小微企业融资、结算、营商等多方面的需求,支持其快速发展。

整合资源 共同发展

民生银行郑州分行坚持整合客户资源,以小微企业合作社作为平台,整合来自客户、社会、政府的资源,促进小微企业实现抱团取暖、共同发展。

自2012年6月16日民生银行郑州分行成立第一家“小微金融合作社”——民生银行郑

州石材商户小微合作社以来,相继有60多家小微金融合作社成立,有力地支持了地方经济发展。民生银行以“小微金融合作社”为抓手,深化与小微企业合作共赢的信赖关系,以金融服务方式上的大胆创新与突破,为小微企业搭建了共享、协作的交流平台。

小额多户 控制风险

在做好小微企业金融服务的同时,民生银行郑州分行时刻不忘风险防控,坚持运用“大数法则”测算特定行业的风险概率,通过科学的规划获取大量客户,根据各个行业的风险程度确定单笔金额标准,通过小额多户的营销策略有效地分散风险。同时,在大量潜在客户中找到风险最低、质量最优的客户群,使风险概率常数不断向下移动,从而达到主动管理风险的目的。民生银行郑州分行小微企业贷款质量良好,位居同业前列。

通过开展金融服务宣传月等多种形式的宣传推荐活动,民生银行郑州分行小微企业贷款持续保持快速增长态势。截至2013年5月,民生银行郑州分行小微企业贷款余额110多亿元,较2012年末增幅达29%;小微客户总数7600多户,较2012年末增幅达34%。民生银行郑州分行将紧抓中原崛起战略机遇,积极发展小微企业金融服务,强力支持小微企业发展。

2009年初,中国民生银行在国内首家推出了“小微金融”这一崭新战略理念,确立了“民营企业的银行、小微企业的银行、高端客户的银行”三大战略定位,开始以“商贷通”为品牌,推进“小微金融”战略。

民生银行郑州分行成立以来,一直以服务小微企业为己任,截至目前,已累计投放小微贷款超过220亿元,居于同类银行前列。直接帮助17000余家小微企业、5万多个从业人员,间接为社会创造10万个以上工作岗位,已成为支持小微企业、实施金融创新的领军者。

郑州晚报记者 倪子
通讯员 董斌