

5家社区支行、4家小微支行相继开业 郑州银行金融服务再升级



12月27日,郑州银行二七万达等5家社区支行同日开业;12月29日,郑州银行首批4家小微支行同日挂牌营业。这也标志着郑州银行服务体系建设和金融服务再次全面升级。一直以来,郑州银行将打造“商贸物流银行、中小企业融资专家、精品社区银行”作为特色定位。面对郑州金融行业日益同质化、白热化的竞争,郑州银行坚持有所为有所不为,扬长避短,做精做专,选择差异化的发展战略,在强手如林的中原金融市场上闯出自己一片天地。

郑州晚报记者 倪子 通讯员 刘兆赞

完善金融服务“最后一公里”

12月27日,周六。锦艺新时代社区,刘大爷抽空跑到楼下办了一张郑州银行的乐居卡,高兴地合不拢嘴:“社区里面开银行了,交个水电费什么的,真方便!”

远大理想城社区,几个孩子高兴地在社区门口银行大厅的儿童游乐区玩耍,他们的家长正在开放式的柜台购买理财产品……这一天,郑州银行二七万达、帝湖花园、普罗旺世、锦艺新时代、远大理想城等5家社区支行同时开业。

贴心的距离,温暖的色

彩,亲民的风格,让社区居民耳目一新,更重要的是在家门口享受便利的金融服务、金融产品,已然成为现实。贴身服务小微企业被业界认为是社区支行的一个发展方向。业内人士认为,社区支行更加深入,对社区周边的商业体了解更加全面,产品的设计也会更具针对性。郑州银行也以社区支行的形式逐步走向个性化服务之路,用真诚的服务,融入普通百姓生活,完善金融服务“最后一公里”。

据悉,社区支行是郑州银行

围绕“精品社区银行”战略,服务居民百姓的一项举措。社区银行规模虽小,却有着比传统银行网点更加灵活的经营机制,服务半径短,服务效率高,亲民程度更高;贴近社区,小型化经营,不办理人工现金业务;同时,从社区居民生活特点出发,工作日采取错峰经营,工作时间为10:00-20:00。

多家社区支行的开业,实现了郑州银行实体渠道改革的重要一步,也践行着郑州银行不断创新和改革,始终把客户需求放到第一位的经营理念。

深入挖掘小微金融需求

12月29日,郑州银行首批4家小微支行同日挂牌营业,分别是商都路小微支行、秦岭路小微支行、中州大道小微支行、国基路小微支行。此外,该行的康宁街、花园路、航海东路等另三家小微支行已获监管批复,将于近期开业。多家小微专营支行同日开业在河南省内尚属首次,开创了河南本土银行小微金融服务的新局,标志着郑州银行在小微融资机构建设方面迈出了坚实步伐。

据了解,小微支行是银行分支机构的一种特殊类型,目标客户为数量众多的小微企业和个体工商户,可为其提供贷款、贸易融资、结算、表内外授信业务等一揽子金融服务。与传统银行相比,小微支行通过设定“服务小微企业主”这一业务范围,定位更加准确、服务更加优质,机制更加灵活,产品更加丰富,深入挖掘小微企业最迫切金融需求,为小微和个体户的成长发展提供“保姆”服务。

作为河南省内规模、效益领先的小微金融融资服务机构,郑州银行近年来小微企业贷款年平均增速达到了54%,9年来累计投放小微企业贷款超过1100亿元,在物流、商贸、建材、汽配、家具、服装等多个领域已经形成品牌,得到了市场的广泛认同。截至目前,郑州银行小企业及个人贷款户数达到5.27万户,占全行贷款户数的97.4%。小微贷款规模在全省银行同业排名第3。

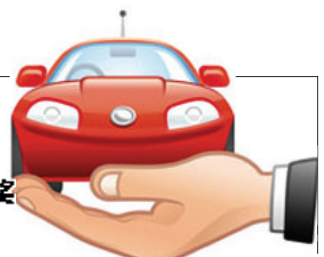
北京试点商业车险电子保单,输车牌号验真 国内首张商业车险电子保单花落中国平安

12月29日,中国平安产险北京分公司商业车险电子保单系统正式获北京市保监局验收通过。至此,平安产险成为国内首家获监管认可推行电子保单的财产险公司。同日,国内首张商业车险电子保单在京签发,拉开了车险行业保单无纸化的序幕。

郑州晚报记者 倪子 刘卫清 通讯员 梁斌



相关链接



平安产险荣膺“2014最佳汽车保险品牌”大奖

日前,2014中国汽车“金引擎”奖颁奖典礼在广州举行,平安产险荣获“最佳汽车保险品牌”。主办方表示,平安产险稳抓互联网快速发展的机遇主动作为,在业务稳健发展的同时,始终将客户体验作为经营的出发点和落脚点,持续对车险理赔服务模式进行探索创新,紧跟客

户需求,通过从销售到理赔的全过程客户服务建立良好的市场口碑,品牌价值不断提升。2014前三季度,平安产险业务稳健增长,实现保费收入1051.03亿元,同比增长25.8%,展现出雄厚的综合实力。

平安车险、财产险再获工信部C-BPI“第一品牌”

日前,2014年第三届中国品牌领袖峰会暨2014C-BPI第一品牌颁奖典礼C-NPS、C-CSI指数启动仪式在北京召开。平安车险、财产险荣获“2014C-BPI汽车保险行业”及“2014C-BPI财产险行业”双项冠军,连续四年蝉联中国品牌力第一名。主办方表示,平安产险在业务稳健发展的同时,始终将客户体验作为经营的出发点和落脚点,通过优质的客

户服务建立了良好的市场口碑,品牌价值不断提升。2014前三季度,平安产险业务稳健增长,实现保费收入1051.03亿元,同比增长25.8%,展现出雄厚的综合实力。在产品创新方面,平安产险将科技手段全面应用到售前、售中、售后环节,不断推陈出新,根据市场变化和客户需求不断推出新产品满足客户全方位、多元化的需求。

国内首单合法电子化保险凭证

业内人士指出,电子保单的推行是推动保险行业创新的一个着眼点,通过将纸质保单变成电子保单,简化前端投保的一些手续和流程,一方面让服务更加便利,另一方面也顺应了绿色消费的潮流,极大节省了物流配送、保单管控等方面的成本。

据悉,此次平安签发的商业车险电子保单,是国内首单经过监管批准认可的合法电子化保险凭证。今后,客户通过电话、网络等渠道购买电子化的商业车险,投保成功后可通过电子邮箱收到保单。投保客户还可登录

保险公司网站或者北京保险行业协会网站,输入车牌号或车架号与投保时留存手机号进行查询与验真。

对于车险电子保单系统的正式上线,中国社会保险学会理事、首都经济贸易大学唐国柱教授认为:“车险电子保单的推出,为车险消费者提供了更加便捷、个性化的服务,减少了纸质保单带来的不便。此外,车险电子保单通过科技手段进一步促进保险行业的信息透明化,使得承保理赔信息更加透明,对保险公司起到了更好的监督作用。”

更大程度节省保险公司运营成本

车险电子保单的推出,有效降低了保险公司的单证管理风险,大大节约人力和相关的成本,并将有效推进车险销售渠道多元化和服务多样化创新。

平安产险相关负责人表示,从环保角度来看,电子保单的推出将更大程度节省保险公司运营成本。以北京为例,北京车险500万客户的纸质保单如果节省下来,不仅环保,更可以让保险公司将利益回馈给客户。从服务的角度,通过电子保单的推出,平安也将结合旗下好车主APP、官方微信等移动客户端,

为客户打造一个全方位、更为便捷友好的交互平台,让客户真正体验到足不出户即可享受保险购买、保单查询下载、自助批改及自助理赔等一站式服务。

近年来,平安产险持续专注于对产品和服务创新的探索,以打造客户最优体验作为追求的目标。平安产险连续6年升级服务标准,通过大数据挖掘客户需求,在业内首次推出赔款即时到账、零查勘简易理赔、微信理赔等服务举措,持续引领行业服务水平提升。

