

改版 热烈庆祝
14周年
郑州晚报创刊67周年

解码金融



5月19日,中国民生银行行长助理林云山在银行业新闻发布会上表示,该行把网络金融升级为战略核心,加大创新力度,努力为广大客户提供简单易用、安全快捷、成本低廉的线上金融和线上生活服务。如今,互联网化已成为民营银行赶超国有四大行和应对新兴金融服务主体冲击的必由之路。而在互联网领域精耕细作的国内第一家民营银行——民生银行已经走在了同业的前列。倪子 杨长生 刘建飞

民生银行网络金融布局全面提速 创新不断 追求极致用户体验

网络金融成业务主渠道

近年来,民生银行大力发展网络金融,取得显著成效。截至2016年5月15日,民生直销银行客户数超340万户,“如意宝”总申购额突破1.1万亿元,先发优势明显;手机银行客户数突破2100万户,今年累计交易金额逼近3万亿元,交易笔数逾1.5亿笔,客户活跃度稳居行业前三位;微信银行用户数达1200万;网银客户数突破1500万户,今年累计交易金额4.5万亿元,交易替代率保持在95%以上;电子渠道个人理

财销售额今年累计超1万亿元,在全行个人理财销售总量中占比达98%。

“当前,民生网络金融已成为广大客户自助办理金融业务的主渠道。”中国民生银行网络金融部总经理邱尚启在发布会上表示,民生银行坚持多措并举,大力创新发展网络金融,该行已经具备了齐全的平台体系、独特的产品服务、牢靠的安全保障以及多项服务免费等优势,赢得了广大客户的认可和信赖。

高度重视交易风险防控

互联网金融安全性问题,直接关系到客户的切身利益,一直是客户和社会各界最为关注的热点,也因此成为推进普惠金融的关键环节。

首先,民生银行构筑手机银行严密防护网。通过密码长度和复杂度验证、操作超时保护、服务器端认证、安全退出、全程采用端到端加密数据传送方式以及专用密码键盘、对客户每一笔资金交易启动双因素校验等多重手段,筑牢保护网络金融客户信息和资金的铜墙铁壁。

其次,民生银行实时监控预警欺诈。针对借记卡用户,该行作为业内首家推出了网络金融风险交易实时监控。实时筛选可疑交易,对中、高风险启动事中控制机制,对确认为风险的交易实施阻断,做到欺诈行为的提前预防。

再次,民生银行对于安全教育常抓不懈。通过构建网络金融体验区、组织开展网络金融安全宣传活动、利用各平台进行安全提示等措施,培养客户操作技能,帮助客户提高安全意识。

构建完备的网络金融平台体系

近年来,为使广大客户更便捷地获得金融服务,民生银行在全国各地增建网点、村镇银行和自助银行服务区的同时,紧抓网络金融需求大爆发的契机,进一步完善网络金融平台体系,持续优化网上银行、微信银行,重点构建手机银行、直销银行、移动支付、网络支付四大平台,成为网络金融平台体系最为齐全的

商业银行之一,充分满足了个人、小微、信用卡和企业客户的差异化金融服务需求。

作为国内首家推出的民生直销银行,根据互联网用户需求和习惯,打造了专属网站、手机APP、微信银行等纯线上一站式金融服务平台,受到越来越多的客户喜爱,目前,民生直销银行发展态势良好。

金融“惠民便民”让利客户

一直以来,民生银行在网路金融产品和服务收费上采取差异化定价策略,手续费优惠力度领先同业。比如,2011年6月以来,民生银行为客户提供7x24小时不间断、免费的跨行账户查询和转账服务;2012年7月11日,民生银行正式推出手机银行,3年多来始终实施签约开通和转账汇款全免费的策略;在2014年上线的直销银行,无论是电子账户入金还是出金,均免收手续费,最近推出的基金通申购费低至1折。

此外,民生银行还组织开展手机银行“天天有奖”、“周周名品惠”、充话费送优惠券等活动,通过积分换话费、话费充值,火车票、飞机票和景点门票购买,以及流量充值、油卡充值、违章罚款、滴滴出行、医疗挂号等服务,引导客户使用便捷、实惠的网络金融服务。

面对当前网络金融迎来良好的发展机遇,民生银行将紧紧围绕市场变化和客户需求,加快网络金融战略布局,持续发力平台和产品创新,使网络金融惠及更广大的客户。

人保寿险2016年客户节拉开帷幕 四大主题活动全面服务客户

自2016年5月18日起,中国人民保险客户节将正式拉开帷幕,持续两个月时间。在此期间,中国人民保险集团旗下的人保寿险将围绕“寿险相伴、幸福永久”主题持续开展涵盖医疗咨询、互联网+等内容的四大主题活动,以真诚答谢客户,回馈社会。倪子 张俊 刘文革

活动1

开展“走出去、请进来”客户拜访活动

人保寿险一贯重视与客户的交流互动,倾听客户的心声。客户节期间,该公司通过“走出去”回访老客户,了解客户的需求和建议,“请进来”答谢老朋友,通过座谈会、联谊会、答谢会等系列活动,将服务送到客户的身边。

“客服节期间,我们将邀请客户走进人保,了解客户的需求。同期,组织上门拜访重要法人客户,增进高层间的共识与互信,为双方的互利共赢提供实实在在的服务和支持。”人保寿险河南省分公司总助朱建军说道。

活动2

为客户推荐专属私人医生守护健康生活

2016年中国人民保险客户节期间,人保寿险推出专属私人医生高端健康管理增值服务。公司携手“春雨医生”服务团队,借助移动医疗技术,为客户提供持续、全面、个性化的高端健康管理服务,通过线上专属私人医生服务,解决客户日常健康咨询、专科疾病就诊、术后复查等问题,并为客户建立全面的EHR健康档案,帮助客户掌握自身健康状况、缩短就医就诊时间,减少医疗费用。

朱建军说,公司还将面向普通家庭

推出“健康相伴”重疾保险保障计划,普通家庭可以作为自然人团体投保,产品费率较低,让利客户,性价比较高。凡在客户节期间投保该计划的客户,将有机会享有家庭版私人医生增值服务。

据悉,公司可为每个家庭3名家庭成员提供专属的私人医生服务。客户可通过“私人医生”APP选定一名医生担任其专属私人医生,可享受一对一的专属定制健康管理服务。服务内容包括:创建、管理个人健康档案,无限次在线



健康咨询和电话咨询,健康报告解读,线上医生团转诊,以及保健指导等。

活动3

为未成年客户提供专属私人医生

在孩子成长的路上,给孩子无忧的保障,是每位父母对孩子无微不至的关爱,总希望孩子学业有成,拥有一个美好的未来。客户节期间,公司将推出

“智赢生活”和“金色童年”两款少儿新产品,为孩子提供重疾保障、意外医疗、储备成长金、教育金、养老金等保险服务,让孩子尽享更美好的未来。

活动4

“服务再升级,网购有好礼”活动

一直以来,人保寿险坚持“以客户为中心”,始终致力于提升客户体验。客户节期间,公司开展一系列服务升级举措,如推行营业窗口的柜面标准化,增强销售门店的客户服务体验。升级互联网和移动互联网的服务功能,提供网上保险服务。凡在公司官方电子商务微信平台体验投保服务的客户,还将获得意外惊喜。

一年一度的客户节是人保寿险服务链条中的盛会,为客户提供“专业、便捷、高效”的服务是人保寿险公司永远的追求。寿险相伴,幸福永久,该公司全体员工诚挚邀请市民参与中国人民保险客户节的各项体验活动。

朱建军说,长期以来,面对动态发展的经济环境和市场变化,该公司以转变发展方式为主线,逐步实现了保费规

据介绍,凡在客户节期间投保上述两款产品之一的客户,将有机会任意选择一名儿科医生作为您的专属私人医生,让您的孩子在金色的年华中快乐成长。

模持续增长,经营效益明显改善,服务能力不断提升的良好局面,为河南经济建设与社会发展做出了积极的贡献。

据不完全统计,该公司在服务社会经济方面,累计实现保费收入374亿元,通过资金融通功能为国民经济建设发展提供了资金支持,累计实现风险保额2.4万亿元,为广大人民群众提供了可靠的风险保障。