

3·15 中原金融消费满意度问卷调查(保险业)



一年一度的3·15权益保护日即将到来,如果您在日常金融消费过程中遇到了一些困难,或是受到了不公平待遇,欢迎来这儿吐槽,我们将耐心倾听,并尽力帮您解决问题;如果您对哪家金融机构或者金融机构工作人员比较满意,也请您不要吝啬赞扬,因为你的肯定将是河南金融机构前进的动力。

即日起,由《郑州晚报》联合中原网财经频道主办的“3·15中原金融消费满意度调查(保险篇)”正式发布。凡通过邮寄、网络或微信渠道成功提交调查结果且个人信息真实有效,我们将从中抽取50名幸运者,每人赠送50元的电话费。郑报融媒记者 倪子

行业动态

民生银行完成换届 洪崎续任董事长

2月20日,中国民生银行股份有限公司发布公告称,公司当天召开的2017年第一次临时股东大会审议通过相关决议,选举产生了公司第七届董事会和监事会;随后召开的第七届董事会第一次会议选举洪崎任董事长,聘任郑万春为行长;第七届监事会第一次会议选举张俊潼任监事会主席。至此,民生银行顺利完成了董监事会换届工作。

民生银行第七届董事会董事一共18名,包括张宏伟、卢志强、刘永好、史玉柱、吴迪、姚大锋、宋春风、田志平、翁振杰9名股东董事,郑海泉、刘纪鹏、李汉成、解植春、彭雪峰、刘宁宇6名独立董事,以及洪崎、梁玉堂、郑万春3名执行董事。在第七届董事会第一次会议上,洪崎被选举为民生银行董事长,张宏伟、卢志强、刘永好、梁玉堂为副董事长;郑万春被聘任为民生银行行长,石杰、李彬、林云山为副行长,白丹为财务总监,张月波为首席审计官,林晓轩为首席信息官,胡庆华为首席风险官,方舟为董事会秘书。洪崎表示,此次换届完成后,民生银行将在广大股东、广大客户和社会各界的支持下,为推动中国金融改革深化、服务实体经济发展作出更大贡献。

1996年1月12日成立的民生银行,是中国首家以民营资本为主体发起设立的全国性股份制商业银行。成立21年来,民生银行拥有核心资本超过3300亿元、资产总额超过5.6万亿元。

倪子 杨长生

投基有道

创金合信量化核心混合基金 2月21日公开发售

当前A股市场结构性行情已成为常态,量化选股存在更大的合理性。震荡市中用量化思路选股,创金合信基金管理有限公司目前正在积极打造专业的量化基金产品线,除目前已管理的3只指数增强产品及兼顾全市场均衡风格的创金合信量化多因子和创金合信量化发现两只产品,创金合信基金于2月21日公开发售创金合信量化核心混合基金。投资者可通过中国工商银行、招商银行、银河证券、中信建投证券等渠道进行认购。杨路

华泰柏瑞两只量化对冲基金收益包揽同类一二名

近日中金所发布公告,宣布放宽期指限仓手数,下调交易保证金和手续费,标志着股指期货正式迎来松绑。业内人士指出,此举将有助于恢复期指流动性,降低交易成本,修复贴水,对于采用市场中性策略的量化对冲基金无疑是重大利好。据了解,目前市场上采用绝对收益目标的对冲策略基金共有20只,而摘取了冠军的是出自同一家基金公司的华泰柏瑞量化绝对收益和华泰柏瑞量化对冲,年初至今收益率分别达到了1.61%和1.58%。杨路

1.如果你选择投保,一年能承担多少保费?

- 1000元~3000元
- 3000元~5000元
- 5000元~10000元
- 1万元以上

2.请问您购买保险产品是通过什么渠道购买的?

- 到保险公司的营业网点
- 网上投保
- 找代理人购买
- 到指定银行购买
- 通过营销人员上门介绍
- 电话营销
- 微信平台

3.您认为目前您和家人最需要哪方面的保障?

- 定期或终身寿险
- 重大疾病保险
- 少儿保险
- 人身意外伤害保险
- 家庭财产保险
- 投资理财保险
- 机动车辆保险

4.在选择保险产品时,您最看重公司的哪一方面?

- 品牌知名度
- 服务质量
- 产品功能
- 产品价格

5.您购买的人寿保险产品与保险销售人员的描述是否一致?

- 非常一致
- 基本一致
- 不一致
- 从未买过

6.您对保险公司在消费者购买人寿保险产品时所进行的风险提示(包括但不限于投保提示、风险测评等措施)是否满意?

- 非常满意
- 基本满意
- 不满意
- 从未买过或在购买时没有接受过风险提示

7.如果您购买了一份保险,您认为最重要的、不可缺少的售后服务是什么?

- 节假日贺卡、短信问候
- 定期约访提供专业信息服务
- 提供个性化服务
- 组织参加公司的各项活动

邮寄或上门提供公司最新信息

8.在保险公司开展的客户答谢活动中,您愿意参加哪些活动?

- 集体观看电影
- 易经国学讲座
- 健康讲座
- 爱心公益活动
- 高端品鉴会
- 子女教育讲座
- 旅游类活动

9.您对保险公司指定的服务人员不满意的原因是什么?

- 缺乏对客户推荐及量身定制产品的能力
- 介绍产品、回答问题不全面不宜懂
- 介绍产品不能做到诚信可靠、客观公正
- 业务熟练程度不足
- 对客户不够尊重,不够礼貌亲切
- 介绍保险产品误导消费者,夸大其词,不如实相告合同条约

10.关于车险方面,您更希望有哪些增值服务?

- 4S店直赔
- 上门定损
- 免费酒后代驾
- 免费救援
- 代年检服务
- 专人跟踪案件
- 免费拖车
- 万元以下快速赔付

11.您认为影响您购买保险的最主要因素是什么?

- 收入达不到
- 收入允许,但觉得太贵
- 收入允许,但觉得没有必要
- 保险产品不符合需求
- 保险不如储蓄划算
- 保险公司理赔不及时
- 想买但是不懂

12.如果购买保险,您在选择保险公司时,最主要会考虑哪些因素?

- 公司实力
- 公司口碑
- 保险产品特色
- 保险顾问个人素质
- 售后服务
- 广告宣传

13.您认为保险公司在理赔方面应当怎样改进?

- 畅通理赔渠道

提高办理人员服务水平

提高服务人员主动服务意识

提高理赔手续便捷程度

提高理赔办理效率

保证按照合同标准执行情况

14.您对保险公司还有哪些不满意的地方?

- 业务员宣传保险业务时夸大保险责任范围和作用
- 业务员没有详细解释条款
- 业务员没有对退保的规定作出明确解释
- 业务员没有按约定办理退保手续
- 业务员个人素质较差
- 业务员没有履行如实告知义务
- 拨打客户服务热线反应不及时
- 保险公司没有按规定分配红利、定期返还
- 保险工作人员没有按规定办理出险后赔付
- 保险公司的赔付保险金发放不及时
- 保险公司人员办理赔付时存在吃拿卡要现象
- 保险公司合同存在“霸王条约”

15.您尝试过网络投保吗?

- 有
- 没有

16.和其他方式相比,您认为网上投保有哪些优势?

- 避免业务员过度推荐,自主选择权大
- 投保成本更低一些
- 购买方便,可以随时下单或者激活保单

17.和其他方式相比,您认为网上投保有哪些劣势?

- 缺少专业人士讲解,自己对条款的理解不够准确、全面
- 保险产品种类较少,大多数为短期险种
- 售后服务不好,缺少一对一的个性化服务和理赔服务
- 缺乏续保提示,容易造成消费者保障“空白期”
- 安全性差,部分山寨网站窃取消费者信息用作他途
- 不同销售平台,网上报价高低不一,存在猫腻
- 假保单案件增多,损害消费者权益

18.您对哪家保险公司的服务最不满意?原因是什么?

您的信息
姓名:
手机:

有奖调查
问卷提交

- 1.将问卷剪下邮寄至郑州市商鼎路77号文化产业大厦709室。
- 2.关注TOP理财官方微信(ZZWBTOPLICA),找到问卷内容进行答题。
- 3.登录中原网财经频道(finance.zynews.cn),找到问卷调查页面进行答题。

有奖问卷调查截止日期:2017年3月12日。活动咨询电话:0371-56568142。