

凝聚巾帼力量 战“疫”前线勇挑“半边天”

本报讯(燕都融媒体记者 宗苗森 通讯员舒超华)新冠肺炎疫情防控期间,人民银行石家庄中心支行广大女同胞以“巾帼不让须眉”的昂扬斗志,挺身而出、坚守岗位、辛勤工作、英勇奋战,用无私奉献展现女性风采,以担当作为贡献巾帼力量。

薛秀丽是石家庄中心支行办公室综合科科长。在这场战“疫”中,她的春节假期在不断“上传下达”中悄悄溜走。她最怕在家的時候手机响,因为有意要处理,很多涉密文件必须到单位。她也希望在家时手机响,因为靴子落地,就不用再惦记着事。别人说她是逆行者,她却说自己“错峰上班”。

2月份,石家庄中心支行货币信贷处资金科科长李婕琼的微信里多了好多新朋友,都是咨询再贷款业务的金融机构和企业联系人,伴随着她从早到晚的手机铃声,河北的专项再贷款资金开足马力实现精准落地。

石家庄中心支行后勤服务中心医务室科长冯蕴,经历过非典时期的防控,这次她再次投入疫情防控中。作为基层防疫的工作人员,她或巡查测温点,或采购、分发防疫物资,每天的工作忙碌而平凡……石家庄中心支行的女职工们,她们在平凡的岗位上做着不平凡的事情,以坚守、担当和守护,为这场疫情防控阻击战贡献着自己的力量。

中国人寿2019年度 保费收入同比增长5.8% 继续保持行业领先

本报讯(燕都融媒体记者 姚慧霞 通讯员刘辉)近日,中国人寿保险股份有限公司发布了2019年度业绩报告。年报显示,公司营业收入为人民币7451.65亿元,同比增长15.9%;实现保费收入人民币5670.86亿元,同比增长5.8%,继续保持行业领先地位。

年报显示,截至2019年末,公司总资产达人民币37267.34亿元,较2018年底增长14.5%;内含价值为人民币9420.87亿元,较2018年底增长18.5%。归属于母公司股东的净利润为人民币582.87亿元,同比增长411.5%。

具体来看,2019年实现寿险业务总保费4465.62亿元,同比增长2.1%;健康险业务总保费为1055.81亿元,同

比增长26.3%;意外险业务总保费为149.43亿元,同比增长1.8%。

在销售队伍方面,截至2019年底,总销售人力达184.8万人。其中,个险渠道队伍规模为161.3万人,月均有效销售人力同比增长34.9%,月均销售特定保障型产品人力同比增长43.8%。银保渠道销售人员为16.6万人,其中,保险规划师月均长险举绩人力同比增长36.1%。团险销售人员为6.55万人,其中高绩效人力达4.5万人。

此外,2019年该公司实现净投资收益1491.09亿元,较2018年增加160.92亿元,同比增长12.1%。收益增长得益于公司近年来加大对长期债券、高股息股票和非标资产等生息资产的配置力度。

中国银行内丘支行 全方位做好疫情期间客户服务

本报讯(燕都融媒体记者 李红波 通讯员李瑞康)随着疫情形势逐渐转好,企业陆续复工复产。人们走出家门办理业务,有些客户思想松懈,甚至不戴口罩,这给中国银行内丘支行的疫情防控带来了严峻考验。为了巩固来之不易的疫情防控成果,内丘支行采取有效措施,对客户进行了全方位多角度管理服务。

一是对每位来行客户做

好信息登记,对未携带证件或未佩戴口罩的客户,不予进入。二是对到银行厅堂的客户进行了解,无人境经历方可办理业务。三是每日对硬件进行消毒。

在门口对客户进行分流,办理贷款、信用卡、社保卡等业务的客户在二楼办理,办理现金业务的客户机器取号,在门口排序等待。厅堂的客户保持在三个人并分别办理业务。

富德生命人寿捐赠手机 助贫困学子上网课

本报讯(燕都融媒体记者 李红波 通讯员黄东滨)3月22日,富德生命人寿的“小海豚计划”爱心志愿者们将9部智能手机送到了河北省石家庄市桥西区清和社区,委托社区的志愿者把手机捐赠给贫困学子。

受新冠肺炎疫情的影响,全国各地大中小学校均采用了网络授课方式线上教学,河北省阜平县贫困地区的孩子们因为缺少上网课的硬

件设施,被阻隔在了课堂之外。在获悉这一情况后,富德生命人寿的公益项目“小海豚计划”发起了“手机捐赠助学”行动,两天时间募捐到了9部智能手机。富德生命人寿的志愿者们对手机进行消毒,并安装好教育软件,让孩子们拿到手机就能快速上手使用。除捐赠手机外,富德生命人寿还赠送了199套色画笔和笔记本等文具,帮助学子在疫情期间学习有序开展。

报告显示半数有孩家庭 保险需求在孩子身上

本报讯(燕都融媒体记者 姚慧霞)近日,中国保险保障基金有限责任公司发布了2019年中国保险消费者信心指数报告。报告显示,未婚、已婚无孩、已婚有孩等不同家庭结构的主要保险需求不同,未婚家庭更多地关注父母的养老或健康险配置,已婚无孩家庭主要考虑为配偶购置保险,而已婚有孩家庭一半的保险需求都在孩子身上。



消费者关注理赔便捷度

据了解,该指数已连续五年编制并发布。2015年至2019年保险消费者信心指数得分分别为69.2、71.2、73.7、71.9、72.1。消费者对保险行业的信心持续保持较强态势。

同时,2019年,保险消费者行为日趋成熟,保险知识更加丰富,消费决策愈发理性,越来越多的消费者为家庭规划保险。

调研显示,大部分保险消费者具备一定的保险常识,如73.7%的受访者懂得购买重疾险并不等于所有重大疾病都能得到保障,65.8%的受访者了解不是只有人寿保险公司才可以销售健康险等。

消费者在选择产品时,倾向于多渠道搜集信息,多方面对比产品;在做消费决策时,更多地基于家庭需求,不易受他人影响。

在家庭保险规划方面,根据调研可知,未婚、已婚无孩、已婚有孩等不同家庭结构的主要保险需求不同,未婚家庭更多地关注父母的养老或健康险配置,已婚无孩家庭主要考虑为配偶购置保险,而已婚有孩家庭一半的保险需求都在孩子身上。

消费者在购买财产险产品时,最主要的关注因素有报案理赔便捷度和保障范围;而购买人身险产品时,最关注的因素是保障额度和报销或理赔便捷度。

消费者期盼个性化保险消费

与此同时,消费者需求升级,期待健康险保障更丰富,对保单后续服务有更多期待,对保险行业也提出了更高要求。

在消费者对保险公司服务的感知上,63.7%的消费者表示对后续服务比较满意。其中,通过微信公众号、手机APP获取后续服务的消费者占比最高,为57.3%;56.6%的消费者通过联系自己的保险代理人获取后续服务。

消费者表示,更期待保险公司可以提供如下服务或活动:回访及征询意见建议,节庆或纪念日送礼物,互动、体验类家庭活动,科普类培训或讲座,赠送体验等增值服务等等。

同时,调研结果显示,购买健康险时,消费者最看重的因素依次为:保障范围、保额、理赔便捷度、赔付次数和保费。其中,关注“保障范围”的消费者占比超8成。

关于消费者对健康险的期待,73.4%的消费者表示,希望健康险的疾病保障范围更广;73.1%的消费者期待保险条款

简化,保障内容更加易懂;还有半数以上的消费者希望能够进一步放宽重疾赔付门槛、降低保费或提高保额、附加的保障内容更丰富等。

调查显示,消费者期待保险公司可根据自身竞争优势和客户特点,找准产品的目标人群和市场切入点,根据不同的消费者需求设计不同风险责任范围的保险产品,减少千人一面的产品。

同时,消费者呼吁,当前中国人口老龄化程度越来越严重,老年人口比例越来越大,很多家庭养老负担较重。保险公司可以开发并推广针对老年消费者的商业健康保险产品,如老年特定疾病等险种,减轻家庭负担。

此外,消费者期盼保险公司加快提升自身服务水平,保持员工稳定性,用互联网科技改善客户体验,加强客户黏性,从单纯的保险销售者转变为向消费者提供以保险为起点、以服务为终点的“保险+服务”的家庭风险管理服务。

信泰如意尊终身寿险上市发布

本报讯(燕都融媒体记者 李红波)3月25日,信泰保险如意尊产品上市发布会在多个线上平台同步直播,引发行业广泛关注。中国保险学会理事王绪瑾教授在发布会上做了主题分享,信泰保险总裁谭宁为该产品站台,多位合作渠道高管遥送祝福。信泰保险还特邀创作型音乐人许飞,出任发布会爱的传承大使,并演唱其代表作。

发布会上,王绪瑾教授围绕“低利率市场环境下的家庭资产配置”的话题,剖析了当前国内外经济形势。他表示,在低利率市场环境下,寿险将会凭借在安全性、流动性、盈利性、财富传承等方面的优势,成为家庭资产配置的最佳选择。

信泰保险总裁谭宁在发布会上表示,改革开放40年,我国保险业



发生翻天覆地的变化,寿险产品的体系和形态都更为完善和多样化,保障+服务已经成为当下产品发展和创新的趋势,保险产品将逐渐由提供“财务解决方案”向提供“问题解决”转变。谭宁说,信泰已经构建了以年金、终

身寿险、重疾险为支柱,以其他人身险产品为补充的产品体系;未来将坚持“以客户价值优先为基础,实现紧跟市场,贴近客户,快速反应,创新引领”的产品策略,为客户提供全方位全生命周期保险保障服务。



中信银行 出台措施支持疫情期间“稳外贸”工作

中信银行在中国人民银行、银保监会、国家外汇管理局的指导下,出台七大措施积极支持疫情期间“稳外贸”工作。

一、减费让利。对疫情防控相关的跨境汇款手续费、电报费、邮费实施大幅减免;对抗“疫”期间办理的医药医疗行业及抗击疫情相关的外币贷款、结售汇等业务,加大定价优惠支持力度,降低企业财务成本。

二、服务流程。结合外贸企业资金结算需求,优化线上服务流程,

提高客户非现场、无纸化业务办理的便利化程度。

三、结算效率。深化与各地海关、口岸办合作,通过国际贸易“单一窗口”为外贸企业在线提供快捷、便利的跨境结算服务。

四、服务小微企业。与旗下互联网银行百信银行升级“结算+百信融资”产品,为进出口小微企业开辟绿色通道。

五、贸易融资。进一步扩大分行授权和总体额度,加速外币贷款、进出口

押汇等产品投放,加强对困难企业的纾困力度。

六、项目融资。强化“走出去”企业境外工程承包、成套设备出口的配套金融服务,特别是“一带一路”沿线国家重点项目的融资支持。

七、交易服务。中信银行利用外汇领域传统专业优势,一方面为企业提供远期、掉期、期权等丰富的汇率、利率风险管理工具;另一方面为企业全天候在线提供全球市场分析、产品组合设计和外汇政策咨询的“融智”服务。