



金融信息

郑州交行第三方存管业务优惠快捷服务广受客户欢迎 省行与各支行协同在国泰君安证券公司开展专场服务

郑州交行为适应客户和证券公司的需求,积极开发新的业务管理系统,创新管理模式,抓住当前证券资金管理改革有利时机,推出了一系列优惠服务措施,以高效率 and 优质服务为客户选择和开通第三方存管业务提供一揽子服务,受到了客户的欢迎。

实行客户结算资金第三方存管业务是证券市场管理制度的重大变革,对防范券商挪用客户资金、保证证券市场健康发展具有重要意义。郑州分行从服务客户和券商经营的需要出发,采取一户一策和多种手段全力为第三方存管业务的实行提供周到服务。该行对每一家证券公司都明确一家支行为主营行,其他为协办行,各支行派人进驻证券公司营业厅开展宣传指导。并且加大宣传推广的力度,在各大报刊刊登宣传第三方存管业务的软文,在各网点悬挂宣传条幅,印制下发了海报和折页,对电话银行设定了语音提示,在自助银行及神通网开辟了介绍第三方存管业务的宣传专栏,批量向移动、联通等客户发送手机提醒服务,对开办此业务的客户赠送礼品。

5月13日上午,交通银行郑州分行在国泰君安证券河南营销总部的协作支持下,专为该行持卡客户举办了一场投资开户专场服务,现场进行宣传、咨询、引导和办理第三方存管业务的签约手续。客户当日开户和签约交易第三方存管业务的均可享受开户费半价的专享优惠。

上午九点半,提前接到交行短信通知的客户早早前来,把证券公司营业大厅围得水泄不通,咨询、填单、缴费、开户、交单等柜台前都排起长队。短短一天,当天到场咨询和办理签约的客户超过500人。以现场服务专场的形式为客户提供全程服务,实行银行与客户直接见面、当面沟通、全程服务,既节约了客户的时间,便于解难答疑,提高营销效率,又有利于促进业务的拓展。对客户在营销第三方存管业务的同时,积极营销短信通和网银等业务,推广交叉销售,广受客户欢迎。 梁宏明

奥运带来哪些保险商机

核心提示

- 奥运为保险业提供巨大市场 ● 完善服务提升形象品牌效应
● 提供难得机遇推动产品创新 ● 科学评估风险保障盛会成功

奥运会和保险业的关系十分密切。一方面,保险业可以为奥运会场馆建设和整个赛事提供全程的风险管理服务,为奥运会的成功举办保驾护航;另一方面,奥运会可以为保险业带来可观的经济利益和极佳的产品创新机会。而更重要的是,若处理得当,社会影响力强大的奥运会可以大幅提高保险企业的社会知名度和美誉度。

历届奥运会的保费支出都是一个极其可观的数字,且屡创新高。1992年巴塞罗那奥运会的总保费是1870万美元,1996年亚特兰大奥运会、2000年悉尼奥运会的保费都已经达到了3000万美元以上;雅典奥运会最终确定的保险预算的金额为1550万英镑,为15000名运动员、20000名官员、150万名观众和400万名雅典市民投保。仅就收益而言,奥运会无疑为保险业提供了一份大餐。

奥运会昭示商机 保险种类繁多

举办奥运会是保险业产品创新的一

个难得机遇。国际保险业的很多产品是在举办奥运会的过程中设计出来,并逐渐推广到其它领域的。比如,奥运广播电视转播综合保险、观众意外伤害保险、运动场馆公共责任保险、赛事取消保险等等。目前奥运保险已经拓展到五大类别近千个险种。

财产保险:奥运会所有场馆设施在建设和安装工程中,及建成后和使用期间,奥运专用机动车辆、可移动器材和重要转播设施等,包括火炬和其它服装道具等都需要投保财产保险。

意外伤害保险:主要包括官员、观众、志愿者和运动员的意外伤害保险、运动员意外伤害收入损失保险和意外事故综合保险。

医疗保险:主要包括运动员比赛期间和外籍运动员在东道国逗留期间的短期医疗保险,外籍观众的短期医疗保险,工作人员的短期医疗保险等等。

责任保险:主要承保由于场馆瑕疵、工作人员疏忽大意、环境污染(如噪声污

染和水污染),而导致他人的人身伤害或财产损失,也承保因主办方发射信号的中断,而给广播电视转播方造成的经济损失。

赛事取消和停办保险:是各国奥运会的一类主要险种,承保因意外事件致使赛事取消、推迟、中断、更换地点或延期,给被保险人造成的确定损失以及由此引起的附加费用和责任。

此外,奥运带动着旅游、体育、服装、建筑、建材、通信和商业服务等相关产业的发展,也间接地为保险业产品创新和业务发展创造更大的商机。

商机、风险并存 奥运保险未雨绸缪

随着2008年北京奥运会的日益临近,保险业产品创新的任务迫在眉睫。机会稍纵即逝,只有主动出击、组织得力的保险公司和保险中介公司才能抓住这一难得的机遇,为未来的发展奠定基础。

自然,对2008年北京奥运会来说,保险业首先想到的不应是收入,而是周

到服务所能带来的品牌效应和整个行业社会声誉的提升。综观其它国家的奥运保险,服务观念贯彻始终。

2008年北京奥运会对提升我国保险业的整体形象至关重要。在奥运会的组织和举办过程中,存在各种各样的风险,因此,科学地评估风险,优化组合各种风险管理技术和手段,实现对风险的妥善处理和有效控制,提供最佳的风险管理方案,以最小的成本获得最大的安全保障,以防患于未然,保障盛会的成功举办,是保险业义不容辞的责任。

保险业应抓住这一历史机遇,借鉴其它国家服务企业奥运的经验,以服务促发展,全面提升保险业的综合服务能力和产品创新能力,为组委会提供全面的风险管理服务,为把2008年北京奥运会办成历史上最成功的奥运会而贡献行业应有的力量。

孙延海



车险信息

车险“变脸”同价时代 保险公司 各出其招



新型车险费率和条款的实施,为财险公司提供了大展拳脚的最佳机会,新推出的车险不仅初露个性化端倪,同时以服务延伸竞争力。展现在消费者面前的,不再是保监会统颁统订的“白衬衫和蓝裤子”。

由于车险占据了财险公司保费收入的近七成以上,为财险市场上的必争之地,因此一场在产品、价格和服务方面的新车险大战已全面拉开。

●中国人保:365天24小时事故免费救援服务从1月1日正式启动。保险车辆出险,只要拨打报案电话,中国人保的专业救援车会迅速到达。同时“异地出险,就地理赔”、“投保车辆互碰快速定损业务”等方便投保人的举措亦已全面推开。

●平安保险:致力开发网上销售、电话销售等新型销售模式,借助其保险服务网站——PA18.COM,开发了车险网上投保系统。客户从网络、电话投保将享受更多的价格优惠。还正在开发网上支付系统,与银行实时联网支付赔款。

●太平洋保险:为了完善理赔服务,每天24小时接报案、GPS卫星定位的查勘系统、网上定损、车辆紧急救援、人伤救助等服务手段已全面铺开。

●安邦保险:全系统推出车辆代步制度;实行“313”快赔机制;推出理赔案件查询机制;加速建立并公开汽车配件电子商务中心信息库;探索VIP客户司法咨询服务;建立专业理赔服务引导队伍,进一步完善客户服务。凭借着与上汽集团的股权关系,实现车险与汽车销售、维修保养的“互动”,安邦已将驻店员派到了数百家4S店中,目标则是上汽集团下的1000余家4S店。

安邦公司河南分公司负责人时军表示,他们会采取更多的优惠新政策来竞争,但是良好的服务和诚信最为关键。 王璇



税务窗口

登封地税局严密跟踪“零申报”户

截至4月底,登封市地税局的“零申报”户数比去年同期减少了45%。针对纳税申报中的“零申报”问题,登封市地税局应用新的税源管理系统,加强了对该类纳税人的监管。对于“定期定额”纳税人,由于淡季或者农忙等原因出现经营停顿的,该局依法办理停业或注销登记手续,不进行零申报处理;而对于非“定期定额”纳税人,要求必须在纳税申报表上注明申报无税的理由,管理人员依据征收部门传递的纳税申报表,到纳税人经营地点进行实地核实后,将纳税人注册信息和核查信息一并录入系统,方能有效确认为“零申报”。

该局还对“零申报”纳税人进行了重点纳税评估,

测算其主要税种的特定分析指标,发现是由于企业财务人员计算或填写错误、政策理解偏差的一般性问题,经约谈后认定不具有违法嫌疑的,可责令纳税人自行改正;属于纳税人有意虚假申报的,以“偷税”论处;属于管理人员管理不到位或虚假录入的,按规定进行执法过错追究。 张振卿

新郑地税局推出“为民服务套餐”

新郑市地税局坚持人性化的服务理念,从小事做起,处处为纳税人服好务,细微之处显真情见真心,“为民服务套餐”受到了纳税人的一致好评。

一是推出导税服务。开辟导税服务区,设立导税服务台和值班长工作台,为到办税大厅办理各项涉

税事宜的纳税人提供各种引导、咨询、查询等服务;二是提供纳税人自助服务。在纳税人服务区免费提供饮水机、雨伞、老花镜、签字笔、印台、胶水、剪刀、直尺等惠民“八小件”,摆放各类纳税申报登记表填写样本,供纳税人参阅;三是落实涉税联系服务。各基层单位制作了以联系电话、监督电话等为主要内容的涉税服务联系卡,将联系卡发放到每位纳税人手中;四是规范文明办税服务。坚持“服务承诺制”、“延时服务制”、“预约服务”、“首问负责制”和“文明服务用语”;对全体干部加强教育和培训,强化文明意识,养成文明习惯。五是开展个性化服务。对老、弱、病、残、孕等纳税人,随时帮助搀扶,提供歇息场所,优先为其办理业务。 乔慧展

爱心成就孩子的体育梦想

招商银行支持慈善事业

每成功核发一张信用卡,捐赠人民币1元;

每刷信用卡一次,每笔捐赠人民币0.01元。

持卡人可以通过简单的短信发送,即可通过信用卡实现10元的爱心捐赠;持卡人可以通过点击登陆信用卡网站(www.800820555.com),方便实现网上银行上的爱心捐赠。

2007年3月底,招商银行借发行VISA奥运信用卡为契机,正式启动“和世界一家”信用卡品牌理念的宣传活动,同时成立了“希望工程——招商银行专项体育慈善基金”。作为国内第一大信用卡发卡行,招商银行四年即实现了发卡突破一千万张,并且保持良好的盈

利势头和风险管理能力。在这样良好的发展业绩之下,招商银行选择号召持卡人爱心捐助来成就千万用户的巨大合力,展现招商银行的企业社会责任,在跨越千万的基础上将企业发展推向更高的台阶。

此次发起的捐助活动是招商银行携手国内最具公信力的全国性公募基金会——中国青少年发展基金会,为覆盖面最广、资助影响力最大的社会公益教育项目——“希望工程”实施捐助。专项基金将在2007年~2008年以援建“快乐体育园地”方式,捐赠每所希望小学价值1.5万元体育设施,为贫困山区希望小学发展体育教育事业。同时,招商银行信用卡中心将搜集所有受助孩童的心愿,实现孩子们参与体育运动的梦想。招商

银行还将通过网络等媒体适时公布捐款数据及项目实施进程,让此项基金成为最具公信力和互动性的慈善基金。

根据招商银行的对外公布,从2007年3月27日起,至2007年4月30日,招商银行以发卡和刷卡业绩为基准累计额的捐款金额达1,145,589.76元。招商银行信用卡持卡人也对此项捐助事业反响十分热烈,从4月中旬开始的短信捐助至4月30日,通过短信(每人限10元)的捐款、网络捐助所累积的捐款高达607,260元。而为了实现对首批希望小学的成功捐助,招商银行于2007年4月10日已提前划拨200万人民币作为该项目的启动资金。 樊振宁

中国银行河南分行

首次推出“私人银行业务”

5月16日,中国银行河南省分行首家推出私人银行业务,标志着河南中行在服务高端客户,顺应市场需要,进行金融创新方面又率先迈出坚实的一步。

私人银行业务推出背景

财富管理业务一直是中国银行重点创新发展的业务。“中银理财”是中国银行面向个人、中高端客户提供全面金融服务的财富管理品牌,在中国高端客户中声誉卓著。

目前,中银理财拥有遍布中国大陆主要城市近300家风格统一、彰显尊贵、安全私密的中银理财中心,现正逐步向中国香港和新加坡、伦敦、纽约等国际金融中心扩展;中银理财形成了完整的产品和服务体系,为尊贵客户提供包括外汇、黄金债券、股票、基金、保险、利

率、期货在内的多个系列、不同领域的理财产品,以及涵盖银行、房产、旅游、税务、法律等全方位的增值服务,并在2006年推出富有特色的全球服务、海外财富管理服务和财富投资管理服务。

私人银行业务特性及其服务宗旨

私人银行业务的服务宗旨是做好客户的“管家”,更好地保护和提升客户价值和财富,实现客户财富的不断累积和传承,并使客户的生活品质高雅化。

按照国际惯例,私人银行业务的服务对象是个人金融资产在100万美元以上的客户,但在实践中也有一定弹性。中国银行河南省分行在私人银行业务推广的初识阶段,参照国际标准,结合河南省的实际情况,确定合适的客户准入门槛。

私人银行的“1+1”模式

据了解,中国银行河南省分行在私人银行业务推广的初识阶段,参照国际标准,结合河南省的实际情况,确定合适的客户准入门槛。由高质量的专属私人银行家及投资顾问专家,了解客户的目标和需求,了解客户对风险的接受程度,帮助客户制定专属的财富管理解决方案。根据客户风险承受度和金融需求,量身定做创新投资产品。

河南分行为为了更好地服务,采取了“1+1”(1个私人银行家+1个私人银行顾问团队对1个客户)的多个专家服务一个客户的服务模式。今后更将发展到“1+1+1”(1个私人银行家+1个私人客户经理助理+1个私人银行顾问团队对1个客户)的一个专家团队对一个客户的服务模式。马丽 徐涛

业界要闻

NBA 双币信用卡亚洲首发

招商银行再创业结合新例

玩转 NBA 梦幻篮球

日前,国内最具创新力的信用卡领先品牌——招商银行信用卡在北京宣布亚洲首发 NBA 双币信用卡,这是 NBA 在亚洲首次与发卡行的合作。通过结合影响力遍及世界、拥有三亿中国球迷的顶级体育联赛 NBA,招商银行展示了为持卡人提供国际级产品和服务的努力成果,表达了通过成熟的异业合作模式继续领跑中国信用卡市场的决心。

“NBA 信用卡将成为为中国 NBA 球迷的时尚源泉,持卡人将一起为世界顶级赛事欢呼、一起为世界篮球巨星呐喊”,招商银行信用卡中心总经理仲伟表示,“我们把国际级的体育品牌精神引入到信用卡领域与中国持卡人分享,是要实现招商银行与持卡人打造‘和世界一家’的品牌理想。”

招商银行 NBA 双币信用卡卡面底色为银白色,上面融入 30 支风格鲜明的 NBA 球队会徽,既酷感十足又极具收藏价值。NBA 双币信用卡不仅秉承招商银行信用卡“一卡双币、全球通用”、“先消费、后还款”、“境外消费人民币还款”、“失卡万全保障”等诸多多功能优势,更推出精彩开卡礼、积分礼品专区及其它多种优惠服务,带给持卡人丰富多彩的刷卡体验!在 2007 年 9 月 30 前,成功申请 NBA 双币信用卡,主卡持卡人开卡有任意一笔消费,即可直接获赠 A-DIDAS 的 NBA 授权纪念多功能背包一个。在招商银行专门设置的积分礼品专区,持卡人可以兑换 NBA 专享积分赠礼。主卡持卡人年度消费达 40,000 元以上,还可获赠 NBA 年度专享经典纪念品回馈。 振宁

中信银行品牌“打新”加送保险

记者从中信银行获悉,“中信理财之新股申购理财计划 2 号”将于 5 月 21 日起面向公众发售,购买该产品的投资者不仅将获得“打新股”的稳定收益,还将免费得到由中信银行赠送,由信诚保险承保的 1 年期交通意外险。

“这又是中信集团内部的一次通力合作”,在接受记者咨询时,一位业内人士分析说:“中信建投证券是中信证券改组华夏证券而来,信诚保险由中信集团与英国保诚集团共同筹建。”作为国内最大的金融控股集团,中信集团旗下囊括了银行、证券、基金、信托、保险等各类金融机构,依靠集团内部机构的合作,中信银行已经可以设计并成功运作各种类型的理财产品。

5 月 11 日,证监会发布了《关于进一步加强投资者教育、强化市场监管有关工作的通知》,要求各大机构“注意使大家充分认识到没有只涨不跌的市场”,作为理性投资者,面对高位震荡的二级市场,通过“打新”获取稳定收益已然成为资产配置的重要手段。 李之聪 刘江

广发郑州分行科技支行

荣获全国“文明规范服务示范单位”称号

日前,在北京召开的中国银行业文明规范服务大会上,广发郑州分行科技支行获得 2006 年度“中国银行业文明规范服务示范单位”称号。

长期以来,广发郑州分行深谙“服务也是生产力”之道,认识到银行要求生存、求发展、求壮大,必须竭尽所能为客户提供的服务。作为银行营业窗口的服务,规范化服务理念已经由过去的自发意识转变为全体员工的自觉行动。广发人正在不懈努力打造广发百年服务品牌。

据悉,在这次中国银行业组织的文明规范服务评选活动中,全国 30 万余家商业银行营业网点,仅有 600 家获奖;而广东发展银行的 502 家营业网点,就有 11 家获此殊荣,获奖比例在各家商业银行名列前茅。 常罡