

泰康保险开展“金融联合宣教”活动

□记者 王吉城

本报讯 日前,泰康保险各级分公司认真贯彻落实人行、银保监会、证监会、国家网信办联合开展的年度“金融联合宣教”活动,推动金融消费者教育和金融知识普及,提高风险防范和金融服务意识,开展了一系列消费者权益保护教育宣传活动。

据介绍,本次教育宣传活动主要包括,提升金融素养,普及基础金融知识;坚持党建引领,积极宣传红色金融史;聚焦重点群体,突出宣传教育重

点;加强教育服务,保护投资者合法权益;弘扬金融正能量,争做金融好网民;加强风险提示,防范非法金融活动。

本次“金融联合宣教”活动,是泰康保险集团始终坚持“以客户为中心”战略的重要体现,以增强消费者金融素养、风险防范意识为目的,不断强化消费者教育,积极维护消费者合法权益。

活动将密切结合常态化疫情防控要求,利用线上线下渠道对金融消费者进行广覆盖、多形式的教育宣传活动。

农行项城支行 强化监督机制 提升发展质效

□记者 徐如景 通讯员 冯振涛 杨建林

本报讯 今年以来,农行项城支行围绕“惠农 e 贷”业务,靠前监督,主动监督,提升“惠农 e 贷”发展质效,助力乡村振兴,该行累计发放“惠农 e 贷”1859 笔、金额 1.41 亿元,新增 8894 万元。

为提升惠农贷款发展质效,农行项城支行结合实际,详细制订《惠农 e 贷农户贷款专项监督工作方案》,突出

监督重点,细化工作措施,明确监督目标任务、监督范围和内容;每月定期召开客户经理专题学习会、座谈会及工作会,集中组织学习农户贷款制度管理办法、操作规程、客户经理“六个严禁”和“十不准”等制度文件,强化思想教育和业务能力培训,压实主责部门责任,切实做到业务工作和作风建设两手抓。

保障幸福晚年 远离投保非法集资

案例简介:消费者陈先生今年 65 岁,2013 年在某保险公司投保了一份分红保险。2021 年 4 月,陈先生到保险公司柜面申请办理保单质押贷款业务。陈先生表示自己着急用钱,希望保单质押贷款的资金尽快到账。

保险公司工作人员小李向陈先生了解资金用途,陈先生表示近期刚认识了一位“忘年之交”小王,小王向自己推荐一款理财产品,建议通过保单质押贷款的方式拿出资金,用来购买一款年化收益率为 12%的“保本”理财产品,期限一年,以实现资金收益最大化。小李提醒陈先生核实该理财产品的真实性,并向其介绍了《关于防范非法集资的风险提示》,提示陈先生不要轻信“保本高收益”“低投入高收益”的骗局。

陈先生在仔细阅读了《关于防范非法集资的风险提示》后,意识到小王推荐的理财产品收益率不符合市场经营的规律,有可能是一场骗局,最终打消了购买该理财产品的念头,并终止办理保单质押贷款业务。三天后,陈先生专程向保险公司赠送了一面锦旗表示感谢。

案例分析:非法集资是指未经国务院金融管理部门依法许可或者违反国家金融管理规定,以许诺还本付息或者给予其他投资回报等方式,向不特定对象吸收资金的行为。

非法集资的三要件:一是“未经国

务院金融管理部门依法许可或者违反国家金融管理规定”,即非法性;二是“许诺还本付息或者给予其他投资回报”,即利诱性;三是“向不特定对象吸收资金”,即社会性。

本案中,不法分子企图唆使消费者陈先生参加“非法集资”,保险公司工作人员及时进行了劝阻,避免陈先生的权益受到侵害。

消费风险提示:如何规避非法集资?消费者谨记“三要”“三不要”。

一要理性,不要侥幸。天上不会掉馅饼,掉下来的不是“圈套”就是“陷阱”。要坚守理性底线,特别是老年人更不要盲目地相信造势宣传、熟人介绍、专家推荐,多方确认认真考虑后再行动,购买前要最好先询问家人意见。

二要稳健,不要冒险。高收益意味着高风险,还可能是投资骗局,投一次就血本无归,要合理评估自身承受能力,审慎确定风险承担意愿,不冒险投资。

三要警惕,不要盲目。对于主动找上门的所谓“投资商机”或“营销人员”要小心谨慎,评估其真实性。“收益丰厚、条件诱人、机会难得、名额有限”都很可能是骗局,一定要警惕、警惕、再警惕。(新华)

以案说险

新华保险周口中支 践行“快理赔、优服务”品牌特色

□记者 王吉城

本报讯 近日,记者从新华保险周口中支获悉,新华保险 2021 上半年交出满意答卷。新华保险周口中支将坚持“为客户寻找赔付理由”,以实际行动践行“快理赔、优服务”的品牌特色。

理赔是保险兑现保障价值的体现。新华保险周口中支有关负责人介绍,从今年发布的十大理赔案件来看,湖南客

户 D 先生,因疾病身故,获赔身故保险金 1112 万元。他购买的保险产品是《吉利相伴 A 款两全保险(分红型)》。江西客户 T 先生,47 岁,因高空坠落身故,获赔身故保险金 1024 万元。他购买的保险产品是《定期寿险(A 款)》《健康福星增额(2014)重大疾病保险》。其他客户获赔理赔金大都在 200 万元至 400 万元之间。快速理赔、优质服务获得客户高度认可。



今年以来,农行周口分行将“惠农 e 贷”产品作为支持农村特色产业、助推乡村振兴的主打产品,积极开展进村入户推广活动,把贷款送到农民手中,为乡村振兴提供资金支持,受到农民的广泛欢迎。图为近日,农行西城支行大堂工作人员向客户宣传“惠农 e 贷”产品。

记者 徐如景 通讯员 吴建明 冯振涛 摄

郑州银行全面启动“伙伴工程”计划

□记者 徐如景

本报讯 近日,记者从郑州银行获悉,为贯彻落实省委、省政府“万人助万企”活动重大工作部署,为小微企业园建设和入园企业的发展注入“金融活水源泉”,郑州银行全面启动“伙伴工程”计划,推出企业园区开发贷、助业贷等产品,助力中小微企业发展。

制定“百千万”任务目标,即“百年

党建、百个园区、百亿授信;千日兴千家,授信合作上千个人园企业;万人助万企,触达上万家入园企业”。

创设“金融服务站”核心举措,由二级行行长等业务骨干作为站长,提供专属贴身服务。

创新“1 站+1 园+N 企”模式,实施“全主体合作、全流程服务、全场景共建、全数字赋能”的“四全”行动,与园区及企业从互信牵手、陪伴成长,到实现共赢。

体彩周口分中心:解决就业人员近 700 名

□记者 田青叶

本报讯 作为国家公益事业,帮助社会解决就业问题,是体育彩票致力服



公益体彩 乐善人生

务社会的民生工程。体彩周口分中心在解决当地就业的行动中,一直在努力。

开彩票店难吗?不难!发行彩票的目的就是为国家筹集公益金,解决社会就业问题,所以开彩票店是面向全社会公平公正公开,阳光邀约征召。

2020 年中国体育彩票在周口销售 5.22 亿元,为国家筹集公益金 1.3 亿余元;2021 年周口体育彩票预计销售 6.5 亿元,为国家筹集公益金 1.6 亿余元。开彩票店既是当老板,也是做公益。据介绍,目前在周口市有近 500 家中国体育彩票代销实体店,解决就业人员近 700 名。

农行“乐分易”焕新上线

一、产品简介:“乐分易”是中国农业银行采集内外部数据,对有日常大额消费信贷需求的客户授予的一般分期额度,客户成功办理后,可使用分期资金在指定类型的商户消费分期付款产品。日常大额消费,是指符合信用卡透支消费规则,用于购买大额耐用消费品、婚庆、子女教育、继续教育、健康等用途的消费。

二、产品特点:1.“乐分易”额度的使用方式为不可循环使用,额度最高为 30 万元;2.“乐分易”的分期期限最长不超过 5 年(60 期),具体分期期数、对应的分期手续费率、手续费收取方式等产品

信息请咨询营业网点或者农行信用卡客服电话:4006695599;3.该产品仅限于日常大额消费,包括购买大额耐用消费品、婚庆、子女教育、继续教育、健康等。

三、申办条件:1.申办客户须是农行白名单客户;2.年龄在 18 周岁至 60 周岁之间,具备完全民事行为能力的自然人;3.信用记录良好,相关风险评级、评分符合我行系统设定的准入要求;4.有合法、充足、稳定的收入或资产,具备偿还意愿和偿还能力;5.在境内有固定住所、稳定工作单位、稳定经营场所;6.符合我行反洗钱和制裁合规管理相关规定。

展示实力和形象的舞台 联系群众和客户的纽带 第 404 期

周口晚报

金融/保险

咨询电话:15936909988 18639402659 投稿邮箱:zkbyjr@163.com zkwbwjc@126.com

