

一周财圈

千金难买牛回头

数说

30只

30只新股下周密集申购。本月初,证监会一次性下发了30家公司的IPO批文,其中上交所11家,中小板2家,创业板17家。目前,这30家公司已全部披露招股书,这批新股将陆续进入申购。

据统计显示,本次30家公司计划发行股份共14.77亿股,计划募集资金154.59亿元,而3月份上市的24家新股募集资金总额为213.63亿元,尽管本次新股发行家数较之前有所上升,但融资规模较上轮少了近60亿元。分析认为,在A股不断走牛的情况下,本次打新对市场资金的压力或许不会太大。

—《证券时报》

深度

松绑

银监会一天之内连发五文为金融机构“松绑”,分析人士认为,此次监管的改革将为金融市场的创新发展预留出空间。

4月10日,银监会一口气连发五部行政许可规章征求意见稿,征求意见稿从取消部分行政许可事项以及下放地方性银行业金融机构的行政审批权限入手,为金融机构“松绑”,有利于激发市场活力。

据悉,银监会近期组织修订了《中资商业银行行政许可事项实施办法》、《农村中小金融机构

行政许可事项实施办法》、《外资银行行政许可事项实施办法》和《非银行金融机构行政许可事项实施办法》,并起草了《信托公司行政许可事项实施办法》。目前,上述五部行政许可规章征求意见稿正在中国政府法制信息网和银监会网站公开征求意见。

其中,《外资银行行政许可事项实施办法》与《外资银行管理条例》衔接,取消或放松外资银行准入条件,包括取消了设立外国银行分行需在中国境内已经设立代表处2年以上的条件要求;取消

了原外商独资银行、中外合资银行总行需“无偿拨给不少于1亿元人民币或等值自由兑换货币”作为下设分行营运资金的条件要求;对外资银行营业性机构初次申请经营人民币业务的条件由原“提出申请前在中国境内开业3年以上”修改为“提出申请前在中国境内开业1年以上”。

此次修订还主动取消部分行政许可事项,将支行分为管理型支行和经营型支行,取消对经营型支行行长的任职资格核准。

—《证券日报》

记者 化强 整理

关键词

千金难买牛回头

俗话说,千金难买牛回头,大地震仅持续了两天后,上周五A股便继续昂首向前,上证综指在普涨行情中将4000点稳稳踩在脚下,宣告A股“4时代”的再度来临。

值得注意的是,在A股多空双方围绕4000点搏杀的同时,B股“填洼”行情突然爆发,在汹涌的买盘推动下,两市B股上演集体涨停的惊人一幕。

分析人士认为,在A股分歧日益加重的当前,具有巨大折价优势的B股重回资金视野,牛市中“泛滥”的流动性则成为引爆板块的重要推手。短期来看,资金热情不减,B股估值修复行情有望延续。而同样的道理,A股前期滞涨且具有估值优势的蓝筹板块也可能得到资金关注,从而助推大盘走牛。

—《上海证券报》

品牌服务展区

要出国,找中信

中信银行出国金融,您贴心的使馆专家

本报讯 (记者 魏玉娜 邵明习 通讯员 王新华)中信银行作为我国最早开办出国金融业务的银行之一,率先在市场上推出包含“出国金融产品、综合签证服务、留学移民咨询、优惠机票预订、境外意外保险、境外紧急救援”等六位一体、多渠道、全方位的一站式出国金融服务,为出国人员和来华外籍人士提供一整套安全、快捷、便利的各项金融解决方案。

1998年,中信银行获得国内仅有的代理赴美非移民签证业务,随后,中信银行不断根据市场和客户的需求创新研发,率先推出了“速汇金”、个人出国留学保函、新西兰留学汇款专用账户等业务。同时,随着互联网业务

的发展,为提升客户体验,中信银行还大力通过电子渠道方便客户办理各项出国金融业务,先后开拓了网上金融商城缴纳签证申请费、网银结售汇、网银境外汇款等在线服务,极大地提高了客户办理业务的效率。

凭借在出国金融领域的专业优势,中信银行赢得了越来越多使馆与出国权威机构的信任与青睐。陆续与意大利、以色列、新西兰、巴西、新加坡、南非使馆以及英国、爱尔兰使馆签证中心建立了合作关系,并与国内权威的出国语言培训机构新东方教育科技(集团)有限公司、在大学生和留学人群中具有巨大品牌基础与影响力的留学咨询服务机构太傻网以及全

球领先的汽车租赁公司赫兹租车等机构达成合作。目前,中信银行仍在积极开拓,力争以更加全面周到的服务满足出国客户的一站式服务需求。

中信银行临沂分行入驻临沂两年来,共为1000余位赴美签证客户提供了优质、便捷、高效的服务。无论走到五湖四海,家永远是最安全的港湾,中信银行凭借其专业、体贴、全面的“管家式”服务赢得出国人士的青睐,让在外的游子感受到来自“家”的温暖。

中信银行
CHINA CITIC BANK
理财热线:8960360 8722717
网址:bank.ecitic.com

展工行文化 树文明新风

临沂工行企业文化建设亮点多

本报讯 (记者 魏玉娜 邵明习 通讯员 梁克水)近年来,工行临沂分行以各种活动为依托,以企业文化上墙为载体,切实做好企业文化的宣传和多种形式的文化教育活动,让员工“想得住,看得见,听得到,摸得着”,起到潜移默化的效果,为全行各项业务持续、健康、有序发展提供了有力的文化支撑。

该行创办《活力青年简报》,讲述工行人工服务广大客户的故事,传递“工于至诚,行以致远”的价值理念,以“文化刊物”彰显文化特色,《活力青年简报》自创办以来,受到员工们的一致喜爱,成为了增添团队斗志的力量源泉和弘扬企业文化的一扇

窗口。该行还专门制定宣传短片在网点电视播放,把企业文化理念融入到全行的日常业务经营、行风建设和内外宣传上来,以“文化宣传”增强文化理念。同时,充分利用宣传板报、电子显示屏等载体,以及报纸、电台等媒体,加强宣传力度,使企业文化知识深入人心。

该行还在开闭区域设立“荣誉墙”,呈现文化亮点。该行将成立以来先后获得的各类荣誉呈现在员工面前,如:“精神文明先进单位”、“行风建设先进单位”、“群众满意机关”、“金融先进单位”、“发展民营经济先进单位”、“信访工作先进单位”、“小企业金融服务先进单位”、“金融创新奖”、“国家级”企业文化建设优秀

单位”等荣誉,通过“荣誉墙”向员工呈现亮点,释放正能量。

此外,该行实施了企业文化“上墙工程”,以“工于至诚,行以致远”为标题,在办公楼建立文化长廊,通过“员工风采、队伍建设、文体活动、关爱员工”等栏目,向员工播洒企业文化精髓,多角度、全方位展示了近年来企业文化建设历程。通过文化环境再造,提高文化气息,使员工在潜移默化中感受文化的力量,推动员工思想及工作方式的转变。

中国工商银行
理财热线:8318888
网址:www.95588.com

开通“三大通道”打造人性化服务名片

沂南联社湖头信用社贴心服务“零距离”

本报讯 (记者 魏玉娜 邵明习 通讯员 杨春锋)记者从沂南联社湖头信用社了解到,针对客户需求多样化的特点,沂南联社湖头信用社细分客户群体,针对不同客户群体的需求共性,打造“三大服务渠道”,为特殊客户群体提供人性化服务。

“我就跟信用社一谈我们的实际情况,人家就派人到咱家来办理业务了,真是方便呀”,这是湖头镇城石村村民庄庆堂的儿子面对邻居说的一番话,原来庄庆堂的补卡忘记密码,老人身体又不方便,无法到营业厅办理业务,了解到这一情况后,湖头

信用社工作人员立即赶到庄庆堂家中为其办理了密码重置手续,顺利将补贴款领了出来。

近年来,国家给予老年人的各项财政补贴和低保补助不断增加,但由于老年人的特殊情况,因保管不善而导致凭证丢失和密码忘记的现象不在少数,为解除后顾之忧,湖头信用社借助近期凭证挂失、密码重置等业务办理机构范围扩大的契机,建立绿色上门服务通道,让客户足不出户享受到真正的贴心“零距离”服务。

“让各项规章制度彰显人性

化的光芒。”沂南联社湖头信用社相关负责人表示,为让更多的客户享受到人性化服务,湖头信用社将上门服务机制长效化,借助上门服务通道的服务触角不断延伸至农村地区的每个角落,着力打造信用社“零距离”名片,同时,构建安全防护通道,让骗术无处藏身,构建零币兑换通道,让零币大有用武之地,“三大通道”打造人性化服务名片,获得了客户的一致好评。

临沂农村信用社
农村商业银行 农村合作银行
RURAL CREDIT COOPERATIVE BANK OF LINYI
网上银行:www.sdrcu.com
客服热线:400-88-96668

保险大世界

平安人寿致力提升NPS
推进寿险条款通俗化

4月1日,中国平安人寿宣布,将大力推进条款通俗化。新版通俗化保险条款将从2015年4月起在平安人寿新上市的产品中开始采用。

去年国务院颁布的“保险业新国十条”,提出将大力推进条款通俗化。为响应这一号召,平安人寿历时半年,通过大量走访调研,倾听客户心声,全面检视公司条款,把复杂的保险条款,实现了条款通俗化与严谨性相结合、简约化与专业性相统一,最终修订出新版通俗化寿险条款。

此外,2015年,中国平安将提升客户体验定为集团未来战略发展核心之一,并引入提升客户净推荐值(net promoter score,简称NPS)工作计划。推出新版寿险通俗化条款有助增加客户满意度,实现提升NPS之目标。

此次新版通俗化条款将首先应用于平安附加护身福提前给付重大疾病保险(2015)、平安附加平安福提前给付重大疾病保险(2015)、平安附加豁免保险费重大疾病保险(B,加强版)、平安附加豁免保险费重大疾病保险(C,加强版)以及平安护身福终身寿险(分红型)等五款产品。今后中国平安还将分步完成意外险、医疗险、万能险及投连险条款的进一步通俗化工作。

新版条款与旧版相比,进

行了多处改变创新。第一,站在客户的角度写条款,根据客户关注程度和阅读习惯,调整了条目顺序,把客户关注的条目放到前面,如保险责任、责任免除、如何交费、如何退保等。第二,首页阅读指引增加案例,通过人性化的举例和简明的表格示例,让客户开篇便能清晰了解所购产品主要保障内容。第三,进一步将条款表述通俗化,如采用“保什么、保多久”“不保什么”等易懂词语做板块标题;同时,每个板块标题下加入概述导语,便于迅速了解该板块主要内容。第四,把条款中一些保险法冗长条文用二维码形式展示,客户可通过扫描二维码浏览法条。此举缩减了条款篇幅,有效提升客户对条款的阅读兴趣与体验。第五,新条款还对复杂术语增加了解释,降低阅读难度;将原来置后的注释改为脚注方式,便于查看理解。

中国平安人寿董事长兼CEO丁当表示,这次的条款通俗化改造是平安人寿进一步提升客户体验的贴心举措,力求为客户打造简单便捷、友善安心的服务体验。平安人寿在全行业率先不断完善通俗化条款,有助于消费者理解所购买的保险产品,展现出平安人寿在客户服务上的行业领先地位。

中国人寿2014年十大理赔案例之四

疾病、意外难预料,中国人寿来帮忙

本报讯 (记者 魏玉娜 邵明习 通讯员 孟德雷)近日,中国人寿保险股份有限公司公布了2014年十大理赔案例,涵盖了地震、航班失联、疾病、车祸等多种人身伤害风险类型,赔付总金额超过了3247万元。资料显示,2014年中国人寿理赔案件数量达800余万件,是国内赔付案件数量最多的寿险公司。其中,对于人身伤亡的赔偿,中国人寿主动服务、落实理赔工作,为痛失亲人的家庭带去温暖。

赵先生于2010年10月在中国人寿投保了国寿美满人生年金保险(分红型),年交保费合计100万元。2013年9月,赵先生又投保了国寿瑞盈两全保险(万能型),累计年交保费5.66万元。2014年8月,受益人提出理赔申请。接到申请后,中国人寿快速响应,积极协助收集申请资料,在极短时间内给付495.8万元保险金。疾病无情人有情,通过优

质的理赔服务,让不幸的家庭感受到爱心和关怀。

疾病无情,意外同样无情。被保险人章先生,自2000年起陆续在中国人寿投保康宁定期险、国寿鸿富两全保险(分红型)、国寿通泰交通意外伤害保险(A型),其中国寿鸿富两全保险(分红型)保额52.95万元。2014年1月8日被保险人不幸因车祸身故。接到报案后,中国人寿迅速成立专案小组,本着“守信用,担风险,重服务,合规范”的宗旨,及时全面地完成核实工作,认定案件事实清楚,排除责任免除情形后,在最短时间内给付482.05万元身故保险金,让被保险人家属在遭受丧失亲人的巨大悲痛中感受到保险的真心关怀。

中国人寿
CHINA LIFE