

工行西安小寨支行组建青年先锋队 积极开展防电信诈骗宣传活动

阳光讯(记者 成英)近日,工行西安小寨支行组建青年先锋队,利用周末时间开展“聚力反诈 同心同行”防范电信诈骗宣传服务活动。

在活动开展过程中,该行青年员工现场向客户讲解“反诈”相关知识、

银行卡使用注意事项,引导客户观看“断卡行动”宣传视频,并对相关风险进行充分告知。广大客户纷纷表示对电信诈骗有了更深刻的了解,增长了防范金融风险的知识,感谢工行西安小寨支行员工热情、周到的上门服务。

泰康人寿“爱家之约”与您一起守护全家

2002年,泰康人寿国内首创家庭保障计划“爱家之约”,实现“一张保单保全家”。今年,“爱家之约”20周年全方位升级,推出爱家之约财富版,以“1+N”年金体系,提供全周期、可定制的家庭方案,满足家庭的多元化财富管理需求,为每个父亲及家庭的健康财富保驾护航。

父亲可购买主险《泰康惠赢人生(爱家版)年金险(分红型)》,保障“终身”稳定现金流(“终身”指保险期间至105岁),享受泰康卓越的经营和投资实力;同时可为家人购买附加险,教育年金《泰康附加惠赢成长少儿年金保险》、两全保险《泰康附加惠赢添福两全保险》、养老年金《泰康附加惠赢添寿养老年金保险》3款附加险可随心定制,满足全家庭、全生命周期的财富保障需求。(所有主险产品均

可单独购买)。

惠赢人生(爱家版)年金险、附加险所产生的生存类保险金及年度分红(如有)都可进入万能保险账户复利增值。泰康人寿新推出的泰康至臻终身寿险(万能型)(简称“泰康至臻万能账户”)的最低保证利率为2.5%,在当前市场利率下行趋势明显的环境下,帮助客户锁定长期收益。此外,万能账户具有财富管理、按约领取、保障功能、保费抵交四大功能,还可随时追加、随时领取,是客户家庭进行长期、灵活、稳健财富管理的好工具。

在服务方面,泰康人寿推出“全家可共享”的家庭会员积分服务体系,只要有泰康的保单就会自动激活,一人加入全家共享相关的服务权益。根据家庭的具体需求,爱家之约客户及家庭成员均可以享受核保特权、出

行保障等权益;可以兑换检查服务、预防服务、治疗折扣等牙科服务;可以享受泰康家庭医生服务,实现图文问诊、视频问诊、在线购药等健康管家服务;还可以在所在城市的大健康中心参加缤纷家庭日的各类活动,让家庭的每一个成员都能共享泰康大健康生态体系的高品质服务。

此次集中宣传活动既丰富了客户的“反诈”知识,提高了客户的“反诈”意识,又对进一步遏制涉案账户的产生起到了积极作用。工行西安小寨支行将一如既往地为客户提供更安全、高效、快捷的服务。

(以上内容仅供参考,具体保险责任和免责等事宜以泰康人寿相关产品条款为准。年金险的分红取决于公司实际经营情况,非确定值也可能为0。万能险保单账户价值的年结算利率超过最低保证利率的部分是不确定的。复利是一种计息方式,不代表公司对收益的承诺,以公司实际公布利率为准。万能账户复交、追加和转入以及前5年部分领取时,依条款收取一定的费用。)◎◎ 泰康人寿供稿

中国人寿西安分公司有效推进“新市民保险服务”宣传月活动

6月17日,中国人寿西安分公司与陕西易通人力资源股份有限公司、上海外服(陕西)人力资源服务有限公司、中智西安经济技术合作有限公司三家人力资源公司签订了《新市民保险服务合作框架协议》,为新市民、新产业、新业态类企业员工提供包含政策宣导、业务咨询、普惠金融以及人身及财产保障等在内的保险产品和服务供给,整合资源、多方联动,发挥保险在民生保障方面的优势,为新市民安居乐业增添信心和底气。

同日,陕西银保监局人身保险监管处处长和蓉、人身保险监管处雷婧一行就“新市民保险服务”宣传月活动的落实情况进行了现场检查和督导,共同观摩了签约仪式,并检查了位于万象天地的“中国人寿新市民保险服务宣传服务展区”。宣传展区将新市民保险服务宣传与疫情防控、防范非法集资、预防养老诈骗、反洗钱、安全生产月、保密工作等宣传相结合,推广介绍新市民保险,宣传普及金融保险知识,向市民发放了各类宣传单、宣传折页、宣传手册,得到了陕西银保监局领导的肯定和现场群众的好评。

据了解,自6月1日起,中国人寿西安分公司以“发挥保险功能作用 为新市民保驾护航”为主题,针对新市民在创业、就业、住房、教育、医疗、养老等重点领域的金融需求,积极做好与现有支持政策的衔接,因地制宜强化产品和服务创新,重点落实监管精神和工作要求,高质量推动了宣传月活动的有效落地。

中国人寿西安分公司第一时间召开专项工作会议,将新市民保险服务宣传推进月作为月度重点工作予以全面部署,出台《新市民保险服务宣传推进月活动方案》和行事历,成立了以公司党委书记、总经理为组长的专项领导小组,下设活动宣传组、拓展服务组、后援支持组三个工作小组,阶段性推进宣传月的落地。

中国人寿除了继续完善现有产品的保障责任,优先关注新市民对于健康、意外伤害的保险需求,开发了国寿新业态团体意外伤害保险、国寿务工人员团体综合意外伤害保险等四款新产品,助力新市民创业就业,着力解决其后顾之忧。与此同时,中国人寿西安分公司聚焦于新市民养老和子女保障领域,在保险产品和服务供给方面做出了探索和实践。国寿鑫享保专属商业养老保险和国寿学前教育意外伤害保险广受认可,能够满足新市民不同场景的保险应用。中国人寿西安分公司把“以人为本”嵌入新市民保险服务全流程,回报每一位客户的信任与托付。

中国人寿西安分公司依托渠道优势和人才优势,选取重点企业和重点人群,开展进学校、进社区、进园区的服务宣传模式,尤其是深入物流、快递、建筑等新市民较为集中的企业,一是宣导国家政策传播利好声音;二是深入开展调研新市民保障缺口;三是着力提升新市民保险服务质效。与此同时,多层次全方位的利用新闻媒体、网络媒介、营业网点等渠道进行多种形式的宣传,借助2022年度国寿“616客户服务节”,在大唐芙蓉园进行了服务宣传,多措并举,全面推进,进一步增强服务新市民的积极性和主动性。

中国人寿西安分公司相关负责人表示,中国人寿将积极履行央企社会责任,深耕客户细分,强化普惠力度,赋予新市民有温度的保险体验,帮助他们在城市站稳脚跟,踏实生活,积极工作,提升新市民的获得感和满足感。◎◎ 记者 成英 通讯员 张丹

兴业银行西安分行真诚服务赢得客户信任

阳光讯(记者 成英)近日,客户郝女士拿着一面写有“不是亲人胜似亲人 排忧解难温暖人心”字样的锦旗来到兴业银行西安分行辖属吉祥路支行,对该支行大堂经理郭蕊表示感谢。

原来,前段时间郝女士来兴业银行办理存款业务时,因为身体不适浑身发抖,大堂经理郭蕊第一时间接待

了郝女士,并询问其是否需要帮忙叫救护车就医治疗。郝女士表示自己只需要休息一会儿就行,不用去医院。郭蕊为郝女士送上热水让其坐在沙发上先休息一会儿,随后及时找会计主管,让主管帮忙协调柜台优先为郝女士办理业务。

办理完业务后,郭蕊将郝女士一直送到路口并帮忙叫了出租车送其回

家。事后,郝女士打电话表示,自己当时办理完业务整个人昏昏沉沉,特别感谢郭蕊在整个过程中对她的帮助。

兴业银行西安分行相关负责人表示,近年来,兴业银行西安分行始终强调以最真诚的服务为客户创造价值,锦旗是荣誉,更是责任,兴业银行西安分行将一如既往地为广大客户提供更加优质高效的金融服务。

农行陕西省分行深化银政合作力度 巩固拓展脱贫攻坚成果

阳光讯(记者 成英 通讯员 高海霞 刘学梅)今年以来,农行陕西省分行坚守金融服务“三农”政治责任,充分发挥自身网点、网络、资金、产品和科技等优势,支持脱贫地区经济社会发展和脱贫户增收,持续巩固拓展脱贫攻坚成果。截至5月末,该行辖内56个脱贫县贷款较年初增加72亿元、余额超800亿元,同比多增8亿元;其中11个国家乡村振兴重点帮扶县贷款净增16亿元、余额达到174亿元,同比多增9亿元。

农行陕西分行把深化银政合作力度作为巩固脱贫攻坚成果、推动乡村振兴的重要举措,通过签订战略合作协议的方式,与脱贫县(区)政府展开全方位合作。截至目前,56个脱贫县中43个脱贫县(区)与农行所在地二级分行签署服务乡村振兴合作协议,覆盖率分别达到76.8%。

该行将解决好脱贫地区农民融资难题,作为巩固拓展脱贫攻坚成果的重点工作之一,深化与陕西省乡村振兴局的合作,探索“银政合管、数据共

享、风险分担”有效机制,全面推广双方联合推出的“富民贷”产品,助力脱贫地区产业发展。今年以来,11个国家乡村振兴重点县累计投放“富民贷”1.36亿元。

在助力脱贫地区农产品销售方面,农行陕西分行还发挥该行掌上银行“兴农商城”平台作用,联合脱贫县区多渠道开展消费帮扶工作,今年累计消费帮扶销售金额达到1075万元,持续解决辖内企业及农户产品销售渠道不畅、销售难等问题。