

牢牢把握经济发展新常态的主要特征 抓住促进实体经济提质增效的核心主线

——进一步提升银行业服务实体经济质效 之一

编者按：
2016年3月，中国银监会为深入贯彻落实党中央、国务院决策部署，提出进一步提升银行业服务实体经济的质量和效率，加快银行业体制机制改革，提升金融服务能力。现将其要点摘要编发如下，供我市金融机构学习。

一、牢牢把握经济发展新常态的主要特征，抓住促进实体经济提质增效的核心主线。根据国民经济和社会发展规划第十三个五年规划建议、中央经济工作会议精神，积极适应和服务经济发展新常态，牢固树立创新、协调、绿色、开放、共享的发展理念，在促进总需求适度扩大的同时，加大对供给侧结构性改革的支持力度，更好地服务于实体经济去产能、去库存、去杠杆、降成本、补短板，大力推动实体经济转型升级，提高发展质量和效益。

二、深刻认识银行业与实体经济的共生共荣关系，更好地实现“三个结合”。一是银行业服务实体经济要与自身可持续发展有机结合，将金融服务与实体经济有效需求主动对接，加大金融支持力度。二是银行业要推动实体经济供给侧结构性改革

工行临颖支行 强化防控体系建设 全面抓实安全管理工作

近日，工行临颖支行强化员工安全教育和责任落实，加强日常检查和关键节点专项检查，全面抓好、抓实安全管理工作，打造良好安全生产环境，为业务发展保驾护航。

该行坚持每月召开安全工作专题会议，及时通报各类案例和学习上级行、银监部门和当地公安部门有关制度规定要求，分析查找安全隐患和存在问题，组织员工进行安全消防知识培训，不断丰富预案演练内容，提高员工安全意识和应对突发事件能力，牢固树立安全第一的理念。

为落实好网点负责人、各部门负责人第一责任人制度，该行将重要区



平安人寿 “百万任我行” 登陆陆金所

3月18日，平安人寿保险股份有限公司（以下简称“平安人寿”）宣布旗下明星产品“百万任我行”正式登陆陆金所，即日起用户可通过陆金所网站保险频道在线购买，陆金所APP也将在4月上旬上线该产品，同时原有的平安人寿APP渠道仍保留购买入口。“百万任我行”是平安人寿首款APP渠道保险产品，该次成功跨平台销售标志着平安人寿开启与第三方平台合作第一步，发力互联网保险业务。

据介绍，平安人寿“百万任我行”是一款提供自驾车意外、航空意外、公

改革与自身发展转型有机结合，根据经济结构调整和产业升级进程，优化发展战略、管理机制和业务模式，增强金融服务能力。三是银行业要将金融创新与防范风险有机结合，紧跟“大众创业、万众创新”、“互联网+”和对外开放步伐，健全内部管理和强化风险管控。

三、紧紧围绕提高金融服务质效目标，从“五个方面”综合推进。一是银行业金融机构要自上而下推动和自下而上对接双向发力，切实疏通政策传导机制，确保政策落地生效。二是积极盘活信贷存量，优化新增资金投向，提高金融资源配置效率。三是发挥各类机构的优势和作用，综合开展信贷和非信贷金融服务，进一步拓展金融服务覆盖面。四是持续推进体制机制创新，不断改进金融服务方式方法。五是深刻认识风险结构和轮廓变化，坚决守住不发生系统性区域性风险的底线。

四、有效满足发展新动力的金融需求，促进经济平稳增长。（一）主动对接国家战略实施和重大工程建设。银行业金融机构要紧跟“一带一路”、京津冀协同发展、长江经济带建设、自贸试验区改革

换位思考优化服务 ——市保险业“假如我是一名客户”演讲比赛侧记

■本报记者 高海波 通讯员 唐胜男
保险、银行、证券并称金融业的“三驾马车”，而金融业是现代经济的核心，在国民经济中起着举足轻重的作用。保险作为金融体系的重要组成部分，在促进经济发展，维护社会稳定和人民生活的安定方面，起着重要的作用。

今年3月3日至3月17日，由市保险行业协会组织的以“假如我是一名客户”为主题的演讲比赛举行，经过激烈角逐，来自平安人寿漯河中心支公司的员工许璐夺得桂冠。

市人大代表、市保险行业协会秘书长白荣川告诉记者：“举行‘假如我是一名客户’演讲比赛，就是希望全市的保险从业者能够和客户角色互换、换位思考，从而掀起行业‘换位思考、以诚待人’的热潮，进一步推进保险行业诚信建设，树立保险行业诚信服务形象，增强保险消费者信心，共同将服务扩展新宽度，将行业推向新高度，使保险业真正发挥平时的‘锦上添花’作用，又能体现困难时的‘雪中送炭’功能。”

2015年，我市保险行业得到了极大的发展，入驻漯河开展业务的保险业主体达到了31家，年纳税额突破亿元大关，为全市经济社会发展起到了强大的助推器、稳定器作用。

在整个比赛过程中，参赛选手通过自己的思考，以自己身边发生的真实例子，用配乐演讲、场景模仿、对话重现、方言演绎等多种形式，再现了他们在以往工作中发生的一幕幕鲜活的场景，并从换位思考的角度对其中的保险服务进行肯定或否定。

农银人寿漯河中心支公司的参赛选手赵琳告诉记者：“开始参加比赛的时候还没有更多的认识，随着比赛赛程，自己也逐

渐地投入进去，真正地开始思考如果自己真的成为一名客户，会需要什么样的服务。这样的思考对于今后做好服务工作有很大的帮助。”

平安人寿漯河中心支公司的一位参赛选手表示，目前，社会上对保险还存在着很多的误解，如果不消除这种误解，保险业就不能得到健康的发展。就拿购买保险后的服务来说，客户既不希望保险业务员跟得太紧，又不想距离太远。也就是说，不能总以打电话、见面等方式烦他，也不能总不打电话、总不见面，感觉太疏远。这个“度”很难把握。客户希望当他有困难时，保险业务人员能够第一时间出现并帮助他。因此，这就给保险从业人员的服务工作提出了更高的要求。

中国人寿漯河分公司的一位参赛选手表示，通过换位思考，可以发现在以往工作中存在的不足，要想弥补这些不足，还需要不断提升自己爱岗敬业、乐于奉献的精神，不断提升自己各方面的技能。

白荣川告诉记者：“此次比赛是保险行业协会‘3·15’系列宣传活动的的重要组成部分，也是展现全市保险风貌、保险精神的平台。希望通过这样的比赛，提高全市保险行业队伍的凝聚力，增强爱岗敬业、乐于奉献的意识，促进全市保险行业服务的大提升。”

为诚信榜样鼓掌喝彩 漯河保险企业“诚信榜样”征集活动正在进行中……

3月15日，《漯河日报·金融专刊》征集我市保险企业“诚信榜样”活动正式启动，向广大读者征集保险业“诚信榜样”，引导保险企业诚信经营，促进我市保险企业服务升级。

保险业作为经营风险的特殊行业，良好的信用是保险业的生命线，是保险企业形成核心竞争力的前提。随着保险市场的不断成熟完善，未来保险市场竞争将从价格竞争转向服务竞争，只有诚信经营的保险企业才能立于不败之地。

如果您有亲身体验，请向我们推荐您认为是“诚信榜样”的保险企业，《漯河日报·金融专刊》将组织记者对保险企业践行诚信服务承诺行为进行采访，并对入选“诚信榜样”的保险企业跟踪报道。只要您拨打电话或者发短信、发邮件，在4月15日前说出您推荐的保险企业名称和推荐理由就可以了。

推荐电话：0395-3185256 13721309150 接收短信：13721309150 接收邮件：xs007212@163.com

经过国家保监部门批准，在我市有关部门备案的保险企业有：

中国人寿漯河分公司	民生人寿漯河中心支公司	百年人寿漯河中心支公司	恒安标准人寿漯河中心支公司	中国人寿财险漯河中心支公司	浙商产险漯河中心支公司
中国太平洋人寿漯河中心支公司	合众人寿漯河中心支公司	生命人寿漯河中心支公司	利安人寿漯河中心支公司	天安保险漯河中心支公司	
泰康人寿漯河中心支公司	人保寿险漯河中心支公司	天安人寿漯河中心支公司	中国人民财产保险漯河市分公司	阳光产险漯河中心支公司	
新华人寿漯河中心支公司	长城人寿漯河中心支公司	农银人寿漯河中心支公司	大地产险漯河中心支公司	永安产险漯河中心支公司	
太平人寿漯河中心支公司	华泰人寿漯河中心支公司	英大泰和人寿漯河中心支公司	平安产险漯河中心支公司	中华联合产险漯河中心支公司	
中国平安人寿漯河中心支公司	嘉禾人寿漯河中心支公司	光大永明人寿漯河中心支公司	太平洋产险漯河中心支公司	安邦财险漯河中心支公司	

有优势的企业“走出去”，与“一带一路”及产能合作重点国家有关企业开展基础设施建设、国际产能和装备制造等多方面合作。进一步提高“两优”贷款和进出口信贷支持力度，支持生产型海外项目建设。强化信贷流程管理和风险管控，支持“走出去”企业以境外资产和股权、矿权等权益为抵质押获得贷款。借助自贸试验区促进跨境投融资便利化，为“走出去”企业提供跨境的并购贷款、项目贷款、资产管理等多种金融服务。支持政策性银行、大型银行和全国性股份制商业银行在风险可控、商业可持续的前提下，稳步推进海外机构布局，重点在“一带一路”国家及金砖国家新设机构网点。

（四）持续改善消费金融服务。银行业金融机构结合服务消费、信息消费、绿色消费、时尚消费、品质消费和农村消费等六大重点领域的需求，积极创新和改进符合相应消费群体特点的差异化金融产品和服务。在风险可控的前提下，适当降低新能源汽车、二手车贷款首付比例。积极研究开发商标专用权、专利权等质押贷款业务，支持消费领域自主品牌建设。

张秋良 整理

中原银行漯河分行 首笔“蜜蜂卡”发放成功

3月14日，中原银行漯河分行微贷部成功办理首笔“蜜蜂卡”业务，实现了新产品“当日申请，当日审批，当日放款”的高效灵活性。

自2015年底，中原银行微贷部开始着手新产品的研发，经过深入调研以及与各分行微贷部的探讨研究，于2016年3月份面向全省个体工商户及中小企业主推出了微贷业务新产品——“蜜蜂卡”。“蜜蜂卡”是“中原微贷”系列产品之一，具有“一次审批、循环使用、余额控制、随借随还”的特点，并实现了ATM机、柜台、POS机的多途径取现功能。

中原银行漯河分行微贷部作为首批试点行，及时贯彻执行总

行制度，积极向总行咨询和反馈“蜜蜂卡”产品运作流程及注意事项，针对目标客户加强产品营销，同时加强与该行运营中心的沟通，实现了首笔业务的快速放款，充分体现了该行微贷业务“快速、高效、灵活”的特点。

首笔“蜜蜂卡”业务的成功发放，预示着中原银行漯河分行实现了微贷产品的又一创新突破，下一步的工作中，中原银行漯河分行微贷部将持续加强新产品的营销推广力度，做到线上、线下联动营销，总结新产品的运作经验，认真梳理操作流程，细化风险防控措施，不断提升中原银行漯河分行小微贷款服务水平，增加微贷业务的市场竞争

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽



金融专刊

主办：漯河市人民政府金融办
中国人民银行漯河市中心支行
漯河银监分局
漯河日报社

协办：漯河市银行业协会
漯河市保险行业协会

中原银行漯河分行 首笔“蜜蜂卡”发放成功

3月14日，中原银行漯河分行微贷部成功办理首笔“蜜蜂卡”业务，实现了新产品“当日申请，当日审批，当日放款”的高效灵活性。

自2015年底，中原银行微贷部开始着手新产品的研发，经过深入调研以及与各分行微贷部的探讨研究，于2016年3月份面向全省个体工商户及中小企业主推出了微贷业务新产品——“蜜蜂卡”。“蜜蜂卡”是“中原微贷”系列产品之一，具有“一次审批、循环使用、余额控制、随借随还”的特点，并实现了ATM机、柜台、POS机的多途径取现功能。

中原银行漯河分行微贷部作为首批试点行，及时贯彻执行总

行制度，积极向总行咨询和反馈“蜜蜂卡”产品运作流程及注意事项，针对目标客户加强产品营销，同时加强与该行运营中心的沟通，实现了首笔业务的快速放款，充分体现了该行微贷业务“快速、高效、灵活”的特点。

首笔“蜜蜂卡”业务的成功发放，预示着中原银行漯河分行实现了微贷产品的又一创新突破，下一步的工作中，中原银行漯河分行微贷部将持续加强新产品的营销推广力度，做到线上、线下联动营销，总结新产品的运作经验，认真梳理操作流程，细化风险防控措施，不断提升中原银行漯河分行小微贷款服务水平，增加微贷业务的市场竞争

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽

程汝丽



鼎立中原 融通四海 服务热线 96688

邮储银行漯河分行 大力推进服务标准化建设

为进一步提升邮储银行漯河分行整体服务质量，近日，该行提出“三项标准化”，以达到其形象建设的统一，让员工体会到银行文化上的统一，同时提高顾客的忠诚度。

环境建设标准化。该行通过开展内外外部环境整治，从环境卫生到绿植摆设，从宣传册页放置到物品摆放，对营业网点的卫生、物品摆放、员工仪容仪表等方面进行细致全面的检查整改。

服务流程标准化。该行要求各营业网点通过每天的晨会，学习文明服务用语和服务规范，强化员工文明服务习惯，激发员工工作激情。

现场管理标准化。该行要求各营业网点严格按照《中国邮政储蓄银行营业网点服务规范（2014年修订版）》及“邮储银行8个规范”的规定执行，将文明服务、细节服务、规范服务转化为日常服务行为标

尺。

曹莉

曹莉

曹莉

曹莉

曹莉

曹莉

曹莉

曹莉

曹莉

曹莉

曹莉

曹莉

曹莉

曹莉

曹莉

曹莉

曹莉

曹莉

曹莉

曹莉

曹莉

曹莉

曹莉

曹莉

曹莉

曹莉

曹莉

曹莉

曹莉

曹莉

曹莉

曹莉

曹莉

曹莉

曹莉

曹莉

曹莉

曹莉

曹莉

曹莉

曹莉

曹莉

曹莉

曹莉

曹莉

曹莉

曹莉

曹莉

曹莉

