

# 吴江银行业“双优”评选活动启动

## 银行业优秀团队负责人和优质中小微金融服务产品评选邀你微信投票

本报讯(记者徐驰)在“3·15”国际消费者权益日到来之际,在中国人民银行吴江支行、吴江区政府金融工作办公室、苏州市吴江区消费者权益保护委员会的指导下,本报开展2019吴江银行业优秀团队负责人和优质中小微金融服务产品评选活动。候选者展示内容刊登在本报今天出版的《3·15特刊》及吴江日报微信公众号上,欢迎市民进行投票。

2018年以来,吴江各家银行继续开展系列服务创新活动,不断提升

服务水平和技能,推出了一批促进中小微企业发展的金融服务产品,为加强吴江金融生态建设和推动吴江综合实力持续提升提供了坚强保障。本次活动旨在树立吴江金融业创新服务、高效服务、满意服务的优质服务典范,同时充分发挥主流媒体主流宣传引导作用,充分展示吴江各金融单位的良好形象。

参加本次评选活动的吴江银行业优秀团队负责人和优质中小微金融服务产品,均由在吴江的各家银行推荐。

在市民投票的同时,活动主办方将组织工作人员对相关参评个人的服务意识等方面进行检查,对相关金融服务产品的应用效果进行了解,并结合市民反馈情况,进行全面衡量,综合评定出结果,获评的吴江银行业优秀团队负责人和优质中小微金融服务产品将在《吴江日报》上进行展示。本报还将举行颁奖仪式,对获评的吴江银行业优秀团队负责人和优质中小微金融服务产品授予奖牌、奖杯和证书。

记者了解到,入围吴江银行业优秀团队负责人的基本条件为:与银行签订正式劳动合同的在编职工,热爱本职工作,担任相关团队负责人3年以上,工作能力强,所在行内知名度较高。在业界具有良好的口碑,自觉维护金融市场秩序,积极协调和处置各类金融风险事件;健全各项内控管理制度并认真执行,切实保护金融消费者权益,积极应对和处理各类投诉事件,无二次投诉情况发生;坚决杜绝和抵制各类商业贿赂行为,近两年内未发生各类案件和重大责任事故,团队所有从业人员无违法、

违纪行为;出色完成上级下达的各项业务经营指标,且经营业绩在本行系统内表现突出;有切实可行的工作计划和方案,团队和谐上进。

入围优质中小微金融服务产品的申报条件为:金融服务产品于2018年1月1日前投放市场并运行良好,具有公信力和推广价值的服务小微企业和三农创新型特色金融产品。服务小微企业类产品重点倾向于贴近社区、贴近小微,推进节能减排、壮大新兴产业新业态,强化科技创新引领、支持新型城镇化建设,能够切

实满足小微企业客户需求方面的产品、服务和渠道的创新,以及服务质效的提高和服务覆盖面的扩大,促进小微企业解决贷款难和贵的问题;服务三农类产品,着力于支持农业供给侧结构性改革,创新普惠金融服务模式,加快培育农业农村发展新动能,支持绿色生产方式、支持农业现代化建设和拓展农业产业链生产,积极利用现代科技手段和便捷服务方式提升农村基础金融服务,充分体现地域性及特色化,成本低、可复制、易推广,切实改善农村基础金融服务。

## 短期健康险 警惕“保证续保”承诺

3·15前夕,上海银保监局连发两份“保险风险提示‘3·15’特辑”。

3月13日,上海银保监局发布《保险风险提示“3·15”特辑(二)——区分长短健康险,认清“连续”非“保证”》,并表示,近年来,一年期及以下的短期健康险因投保灵活和价格优势日益受到消费者青睐,但与长期健康险不同,短期健康险保险期间不超过一年,且并不保证续保。

因此,上海银保监局提示消费者,在投保时应该注意以下三点。

一是认清长期健康险和短期健康险。长期健康险是指,保险期间超过一年或者保险期间虽不超过一年但含有保证续保条款的健康险。短期健康险是指,保险期间在一年及一年以下且不含有保证续保条款的健康险。目前,财产保险公司只能经营一年期及以下的短期健康险,不得经营长期健康险。

二是区分“保证续保”和“连续投保”。“保证续保”条款是指,在前一保险期间届满后,投保人提出续保申请,保险公司必须按照约定费率与原条款继续承保的合同约定。而某些公司在短期健康险产品中设置了“连续投保”条款,通常是指保险合同

期满后,投保人可向保险人申请连续投保本合同且不计算等待期(等待期:又叫“观察期”,时间一般为30天到180天不等,消费者在这段时间内发生保险事故,保险公司不承担赔付责任)的合同约定。连续投保非保证续保,保险人可能拒绝投保人连续投保申请。

三是警惕“类保证续保”营销宣传承诺。对于非保证续保(如上述“连续投保”)的产品,保险公司可能会出现停售、调整费率或推出替代的新产品等情况,届时消费者将会面临合同到期不能续保的风险。如果保险公司在销售时提出了“几年续保不核保,非不可抗力因素不拒绝客户续保”等“类保证续保”营销宣传承诺,则消费者应关注此类承诺是否写入保险合同或注意留存有关证据,避免因缺乏依据而相关权益不受法律保护。

上海银保监局建议消费者投保前明确自己的保险需求,全方位了解产品属性,综合选择最适合自己的保险产品。对于短期健康险产品,切莫将连续投保误以为保险公司保证续保,也不要轻信某些销售人员“类保证续保”口头承诺,以免在续保时遇到障



碍,进而影响自身权益。

实际上,在3月11日,上海银保监局曾发布《保险风险提示“3·15”特辑(一)——保单“双录”须重视,自身权益勤维护》,并表示,“双录”是保险机构可回溯管理的重要手段,也是还原保险销售关键环节、防范销售误导、切实维护投保人自身权益的有力武器。

上海银保监局提示消费者,保险公司、保险中介机构利用“双录”如实记录保险销售行为,既能敦促销售

人员如实告知消费者保险产品信息,减少销售误导,又便于在后期发生纠纷时及时查明事实,降低消费者维权成本。因此,消费者应当充分认识“双录”的重要性,一不怕烦,二务求真,通过如实呈现保险销售过程,对销售人员合规销售形成约束力。一旦发生保险纠纷,消费者也可以利用“双录”武器,切实维护自身权益。此外,购买以死亡为给付条件保险产品的,录制内容应包括被保险人同意投保人为其订立保险合同并认可合同内容。(综合)

## 金融服务纠纷频发

### 保险消费者保护权益看这里

又是一年3·15维权日,过去一年,你经历过哪些权益被损害的事例?在居民生活的诸多纠纷中,金融消费纠纷频发,金融诈骗更是给金融消费者带来巨大的财产损失,而这其中,保险是重灾区。保险虚假宣传、销售误导、拒绝承保交强险、拒绝理赔……无论是销售环节还是理赔环节,都容易存在违规行为。

日前,银保监会首次发布6类常见的侵害保险消费者合法权益典型案例:

某修理厂在投保人不知情的情况下,先后两次编造被保险车辆虚假出险信息,向某财产保险公司分支机构报案,并在《机动车辆保险索赔申请书》上伪造被保险人签字,同时擅自持被保险人身份证件在银行开立账户用于收取保险金,共骗取保险金1万余元;某保险公司销售人员郭某在电话销售分红型产品时,对投保人称该保险的满期利益为40多万元并称即满即停,与产品的实际情况不一致。此外,续期服务人员刘某欺骗投保人,夸大产品分红收益,并在解释红利分配方式时,存在不实表述……

由于以上违规行为,相关汽修单位编造保险事故虚报出险信息骗取保险金的行为涉嫌犯罪,银保监会派出机构依法将该案件移送公安机关;而上述寿险公司也受到了罚款5万元的处罚,销售人员郭某、刘某也分别被予以警告。

对于保险公司和保险中介机构的诸多违规行为,监管层也一直保持高压态势,近期,就有不少财险公司被限制开展车险业务。

保险纠纷高发与其销售模式不无关系,一般来说,保险销售人员与保险公司签订的是业务代理合同,代理人只有佣金而无底薪和福利保障。松散的利益关系使代理人不会过多思考保险公司的利益,也不需为风险负责。此外,保险代理人准入门槛不高、素质参差不齐也是重要原因。

正因为此,销售诱导和擅自承诺给保险公司带来了理赔困难和更深层次的保险消费者信任危机问题。虽然监管层几经整治,但这已困扰保险业多年。而在保险投诉的解决中,还存在“会哭的多吃奶,会闹的多拿钱”的情况。(综合)



## 2019吴江银行业优秀团队负责人和优质中小微金融服务产品评选活动 候选展示

### 优质中小微金融服务产品

## 微捷贷

- **业务门槛低** 在农业银行拥有金融资产或按揭贷款即可申请办理,纯信用方式用款。
- **办理手续简** 全程线上自助办理,贷款额度循环使用,手续简便。
- **资金到账快** 贷款实现秒级审批,资金即刻到账,企业不再“等贷”。
- **融资成本低** 享受优惠利率定价,按日计息、随借随还,节省企业融资费用。



中国农业银行“微捷贷”产品是一款以小微企业及企业主的金融资产、房贷、纳税等数据为依据,通过网上银行、手机银行等电子渠道,为客户提供在线自助循环贷款的网络融资产品。该产品采用信用方式,期限最长1年,自助循环使用,随借随还,按日计息,利随本清。贷款由总行统一定价,利率优惠。

市场有风险 投资需谨慎

### 吴江银行业优秀团队负责人



陆铭

现任中国农业银行吴江分行党委委员、副行长的他,入行16年来,勤勤恳恳、敢拼敢闯,坚定不移地弘扬“自加压力、敢于争先、追求卓越,行健致远”的企业精神,带领团队干部员工立足三农、支持实体、服务城乡,为吴江地方经济社会建设做出了突出贡献,不断在高平台上实现着一个又一个新跨越。2018年,农行吴江分行本外币对公存款余额为261.97亿元,比年初增加29.14亿元,对公贷款343.12亿元,比年初增加16.5亿元,对公存款、贷款总量、增量均在四大行中继续排名第一。



杨俊峰

现任中国农业银行吴江分行个人金融部总经理。他以高效的工作方法带领零售团队真抓实干、奋力拼搏,不断提升优化客户服务体验。截至2018年底,吴江农行个人本外币存款位居吴江四大行增量第一,增量市场份额超过50%,个人贷款增量在吴江四大行中位列市场份额第一,个人金融条线在苏州农行10家分支行中排名第一。作为团队带头人,他将在服务客户的过程中持续创新,进一步注重内控合规,替客户创造更高价值,为客户资产的保值增值做出不懈努力。