

信用是金钱换不来的财富

12月初,安徽省银行业金融机构全面开展“构建诚信 惩戒失信”宣传月活动,深入推进法治金融建设。个人信用,是一笔无形的财富,可以利用信用工具,提前享受物质生活的便利;可以获得个人创业、就业的机会和资金;还可以在面临重大的事件或危机时,凭借良好的信用获得别人的信任,渡过难关。那么,如何珍惜个人信用、远离信用惩戒“黑名单”,创造未来美好生活?本周,邮储银行专家结合备忘录精神,为您解答关于个人信用方面的疑问。

■ 记者 宁大龙



什么是信用惩戒“黑名单”上了“黑名单”会受到什么惩罚?

“以前常听说‘老赖’这个词,我想知道信用惩戒‘黑名单’与‘老赖’是同一回事吗?一旦上了‘黑名单’,会面临什么样的惩罚?”年近60岁的王女士提出了自己的疑问。

邮储银行专家解答:信用惩戒“黑名单”成员,就是通俗意义上的“老赖”,指的是在全省各级人民法院执行的执行案件中,被纳入失信被执行人名单的所有失信被执行人,以及被全省各级人民法院发出限制消费令的其他被执行人(以下统称失信被执行人)。失信被执行人为自然人时,惩戒对象为其本人;失信被执行人为单位时,惩戒对象还包括其法定代表人、主要负责人、影响债务履行的直接责任人。

根据《“构建诚信 惩戒失信”合作备忘录》精神,最高人民法院对失信被执行人统一发出限制消费令,面临的惩罚除了禁止高消费行为(比如乘坐飞机、列车软卧、动车一等座以上座位),还要对其实施其他信用惩戒措施,包括限制在金融机构贷款或办

理信用卡,对有能力执行却故意不予执行法院判决、逃废银行债务的失信被执行人依法采取强制执行有关措施等。针对失信被执行人为自然人的,将不得担任企事业单位和社会组织的法定代表人、董事、监事、高级管理人员;失信被执行人在政府采购、招标投标、行政审批、政府扶持、市场准入、资质认定等方面受到限制或者禁止。

日常生活中哪些行为会导致个人信用受损?

“我不会当欠钱不还的‘老赖’,可是我知道,日常生活中的哪些行为,可能会导致我的个人信用受损?如果因疏忽大意进了‘黑名单’,那可真是亏大了!”张先生讲述了自己的担心。

邮储银行专家解答:事实上,日常生活中的很多行为都会对个人信用记录产生负面影响,比如因信用卡透支消费、按揭贷款等没有按时还款而产生的逾期记录;按揭贷款、消费贷款等贷款利率上调后,仍按原金额支付月供而产生的欠息逾期;还有可能因为别人的逾期行为使自己的信用受损,比如为他人提供贷款担保,第三方没有按时还款

形成了逾期。这些“不经意”的行为,都可能对个人信用记录造成负面影响。

什么样的行为习惯能够避免“信用受损”?

合肥市民孙先生最近要买房子,在人民银行查询个人信用记录时,发现原先助学贷款有几次逾期记录,现在房贷被“卡”,自己懊悔不已。那么,我们该如何避免自己的信用记录受到损害呢?

邮储银行专家解答:个人应当在日常生活中注意养成珍爱良好信用的意识和习惯,从根本上避免因出现负面记录而给自己造成的不利影响。首先是以诚为本、恪守信用,树立良好的信用意识,对于日常消费、贷款和各类缴费,要注意还款期限,避免出现逾期;其次妥善安排有关信贷活动,选择合适的还款方式,采取有效的提醒措施,确保每笔贷款和信用卡按时还款。

使用信用卡消费要注意哪些问题?

范女士以前在朋友推荐下办了一张信用卡,激活之后一直放着没用,没想到年费

一直没有还上,导致每个月都会被记录一次逾期。那么,持卡人平时在使用信用卡时,应该注意哪些使用细节呢?

邮储银行专家解答:首先,要充分了解信用卡的免息期、最低还款额等事项,并在核对账单后及时还款。如果使用信用卡取现,还款时不仅要存足取现金额,还要多存入相关的利息。其次,牢记所持信用卡的最后还款日期,最好在还款日前两天就足额还款。最后,生活中像范女士这样的因无心欠缴信用卡年费的情况不少。但如果信用卡持卡人未按时缴纳年费,即使卡片注销后,仍会反映在个人信用报告中。对此,持卡人特别是“刷卡一族”应当引起重视。

邮储银行提示广大持卡人,可以开通信用卡账单手机短信等查询功能,这样可以清楚地知道应还金额、应还日期等信息。此外,邮储银行信用卡客户还可以开通支付宝还款功能,通过支付宝免费办理还款业务。

(专业顾问:邮储银行安徽省分行风险管理部王琳)

如果您有金融知识相关的疑问,欢迎发邮件至:ahpabcxuanchuan@sina.com

新华保险深耕大健康产业

专访新华保险安徽分公司营销业务部总经理傅玮

坚持“以客户为中心”,推动公司转型

记者:新华保险早在2010年就提出“以客户为中心”的发展战略,推动公司战略转型,可以说说具体是什么情况吗?

傅总:新华保险一直坚持“以客户为中心”,不断完善服务平台建设,为客户提供极致、便捷、温馨的客户服务体验。2014年3月,继新华保险在客户服务端软、硬件持续投入和完善升级之后,公司对外发布了“2014年十大服务承诺”,同时向全国1600家机构发出通知,要求内外勤员工秉承“以客户为中心”的发展战略,按照承诺要求落地执

行,促进整体服务水平不断提升。

自从2010年以来,新华保险一直沿着“以客户为中心”的发展战略进行转型,2013年公司保费首次突破1000亿元,继续稳居寿险市场第三,2014年5月,公司入围《福布斯》世界500强,证明了新华的转型经得起实践和时间的检验,从近期新华A股表现来看,新华保险连续5个交易日涨幅近30%,11月26日盘中一举突破两年多前历史高点,被誉为11月A股大盘风向标,可见新华保险转型效果已经显现。

落实“新国十条”,推动寿险健康发展

记者:我们注意到,在“新国十条”正式颁布后,各大保险公司纷纷加大健康保险的业务开展。新华保险在这样的背景下是如何推动自身发展的?

傅总:“新国十条”中提到,鼓励保险机构应发展多样化的健康保险服务。其实去年底费率市场化改革之后,新华保险就推出了健康福星增额2014重大疾病保险。

从2014年上半年效果来看,行业健康险保费收入占比从年初的7.3%升至11.4%,创下历史新高。四大上市险企中,新华保险的健康险业务增速最快,占比最高。

另外,在2011年下半年,新华保险全资子公司新华健康成立,确定了“保险保

障+健康管理”的创新业务模式,致力于为广大消费者和新华保险客户提供高品质、全方位、覆盖全生命周期的健康管理、医疗服务、养老看护以及健康保险等一体化服务,构建完整的健康保险产业链,满足客户多样化和个性化的健康需求。

就在今年四月,新华合肥健康管理中心顺利开业,中心与安徽省众多三甲医院和专科医院建立了合作关系,并与国内外100余家知名医学机构建立了广泛合作,可以为客户提供从门诊、住院、专家手术到全球二次诊疗的全球化就医协助服务。8月,新华芜湖合肥健康管理中心获批筹建。在不久的将来,总部将会在安徽建设更多的健康管理中心,为江淮大地百姓提供更好的服务。

专注寿险

打造全生命周期服务体系

记者:新华保险一直专注寿险业务,致力于打造全生命周期的客户服务体系,在“新国十条”发布后两天,新华保险推出的“金彩一生终身年金保险理财计划”有哪些优势?

傅总:该产品融合了费率市场化、商业养老、拓宽投资渠道等诸多有利条件。产品定位为中高收入人士,是一款利益清晰明确、稳健增值、侧重养老的终身年金保险计划。该计划由主险“金彩一生终身年金保险”和附加险“附加随意额年金保险(万能型)”组合而成。其中主险为费率市场化改革后的普通型终身年金产品,附加险是具有最低保证利率的万能险产品,具有锁定利益、终身享福、传承财富以及加速回报四大鲜明特色。

目前国内理财市场发展迅速,除银行理财、股票、基金等大众主流的投资产品之外,互联网金融来势汹汹,为消费者提供了更多理财选择。调查显示,受金融市场波动、政策调整和企业经营风险等因素影响,国内投资者,特别是高净值群体已将“财富保障”作为首要的财富目标,并且将保险作为主要保障和风险分散手段。

面对复杂的理财环境和未来严峻的养老形势,全面考虑人生需求,合理规划资金以弥补退休后养老金的不足,已成为个人理财的重要目标。新华保险“金彩一生”正是以满足个人全生命周期的财富管理需求出发,明确固定利益,产品设计更倾向于消费者,为消费者提前锁定未来的品质生活。

2014年8月13日,“新国十条”正式发布。就在发布之后两天,新华保险重磅推出年金产品“金彩一生终身年金保险理财计划”。

据悉,新华保险早在2011年就率先发展延伸至健康产业,打造以寿险行业为中心的中国全方位的金融服务集团,努力塑造全生命周期的客户服务体系。新华人寿安徽分公司成立于2002年3月,是新华人寿保险股份有限公司设在安徽的分支机构,下辖13家中心支公司及合肥联合营业区,16家县级支公司,16家营销服务部。自成立以来,依托总公司的品牌、产品、服务优势,立足行业,服务社会。

值此“新国十条”贯彻落实之际,我们有幸采访到了新华人寿安徽分公司营销业务部总经理傅玮。

■ 记者 邹传科