

## 新华保险支持河南抗汛救灾

## 1000万元捐款悉数落地

□记者 王吉城

**本报讯** 记者从新华保险周口中支获悉,在今年7月河南遭受特大暴雨侵袭后,新华保险向河南捐赠1000万元,专款用于抗汛救灾及灾后重建工作。目前,1000万元捐款已在河南8个地市14个县市完成对接落地。

7月30日,新华保险河南分公司接到上级捐赠通知后迅速行动,对接沟通受捐单位,商讨确定协议内容,积极促成签约落地。自9月2日起,在郑州新密、新乡卫辉、安阳汤阴、周口扶沟等受捐地区当地政府大力支持下,新华保



10月18日,农行周口分行火车站分理处工作人员走进市区麒麟建材城大饰界陶瓷门店,向负责人宣传网络安全知识,提醒他们警惕金融诈骗,时刻绷紧网络安全这根弦。

近日,农行周口分行积极开展“2021年网络安全宣传周”活动。该行各营业所采取发放宣传手册、走进市场、现场解答等形式宣传网络安全知识,提升全民网络安全意识。

记者 徐如景 通讯员 冯振涛 摄

## 体彩周口分中心 召开高销量网点责任彩票培训会

□记者 王吉城

**本报讯** 为贯彻责任彩票精神,提升竞彩高销量实体店责任彩票意识,在依法合规前提下做好竞彩销售,日前,体彩周口分中心召集全市竞彩高销量实体店召开了责任彩票主题会议。

会议向参会网点介绍了会议召开的背景和意义,对近期周口竞彩销售情况、增幅、在全省位次进行通报,同时分析了竞彩销售形势、赛事开售情况,并根据销售形势对实体店提出了建议。

工作人员对目前竞彩施行的“四表一书”进行了解析,带领全体业主再次学习“四表一书”上报流程。“四表一书”不



公益体彩 乐善人生

## 农行“乐分易”焕新上线

**一、产品简介:**“乐分易”是中国农业银行采集内外部数据,对有日常大额消费信贷需求的客户授予的一般分期额度,客户成功办理后,可使用分期资金在指定类型的商户消费分期付款产品。日常大额消费,是指符合信用卡透支消费规则,用于购买大额耐用消费品、婚庆、子女教育、继续教育、健康等用途的消费。

**二、产品特点:**1.“乐分易”额度的使用方式为不可循环使用,额度最高为30万元;2.“乐分易”的分期期限最长不超过5年(60期),具体分期期数、对应的分期手续费率、手续费收取方式等产品信

息请咨询营业网点或者农行信用卡客服电话:4006695599;3.该产品仅限用于日常大额消费,包括购买大额耐用消费品、婚庆、子女教育、继续教育、健康等。

**三、申办条件:**1.申办客户须是农行白名单客户;2.年龄在18周岁至60周岁之间,具备完全民事行为能力的自然人;3.信用记录良好,相关风险评级、评分符合我行系统设定的准入要求;4.有合法、充足、稳定的收入或资产,具备偿还意愿和偿还能力;5.在境内有固定住所、稳定工作单位、稳定经营场所;6.符合我行反洗钱和制裁合规管理相关规定。

展示实力和形象的舞台  
联系群众和客户的纽带 第408期

周口晚报

金融/保险

咨询电话:15936909988 18639402659  
投稿邮箱:zkbyjr@163.com zkwbwjc@126.com



中国人寿财险  
CHINA LIFE P&C

## 郑州银行周口分行 多举措开展网络安全宣传周活动

□记者 徐如景 通讯员 万洋

**本报讯** 近日,郑州银行周口分行提高政治站位,聚焦“守牢金融数据安全底线 促进金融数据综合应用”,在网络安全宣传周活动期间利用多种渠道、多种形式广泛开展,深入推进网络安全宣传周活动。

该行及时制作以“网络安全为人民,网络安全靠人民”的宣传海报和网络安全宣传手册,并将海报摆放至大厅显眼

位置,让客户一目了然;利用LED显示屏滚动播放宣传标语和网络安全宣传视频,营造浓厚的宣传氛围;组织员工深入学校,用喜闻乐见、寓教于乐的方式多角度进行宣传,讲解网络安全知识。

通过一系列宣传活动,使广大市民认识到网络安全的重要性,丰富网络安全知识,提高网络安全防护能力,为金融客户创造安全支付环境和个人金融数据安全保护,切实提升广大民众在网络空间的安全感。

## 中国人寿成为NYBO青少年篮球公开赛 独家冠名赞助商

□记者 徐如景 通讯员 杜洋

**本报讯** 记者从中国人寿周口分公司获悉,10月15日,2021~2022赛季中国人寿NYBO青少年篮球公开赛秋季赛正式拉开帷幕。开幕式上,中国人寿与NYBO青少年篮球公开赛正式签约,成为其全新赛季独家冠名赞助商。

在中国篮球事业领域,中国人寿不仅是CBA联赛唯一官方主赞助商,也

是NYBO青少年篮球公开赛的冠名赞助商。中国人寿在“体育+公益”领域持续发力,不断助力中国篮球事业从童年到成年阶段的全面发展,与姚基金共同开启“百校体育扶贫计划”。截至目前,NYBO已在全国28个省市自治区,130个城市及赛区落地,累计为超过10万名喜爱篮球的青少年提供了赛事服务,每周末邀约小伙伴参与NYBO比赛,已成为众多篮球少年的固定行程。

## 2021年中国平安招“才”季正式启动

□记者 王吉城

**本报讯** 日前,记者从平安人寿周口中支获悉,2021年平安招“才”季正式启动。招“才”季是平安重磅推出的人才招募计划,为寿险代理人打造专属培养体系,帮助寿险代理人更快适应工作环境,进而成为未来的寿险精英和引领行业的“保险企业家”。

据介绍,平安人寿将为代理人提供“优培养”“优待遇”“优发展”“优平台”,其中“优培养”将为“优+”保险代理人打

造一个12个月的专属培养体系,通过岗前8天培训、岗后90天跟进实战培训、4至12月的月度集中训练,帮助代理人迈向“敢为才有可为”绩优之路。此外,平安人寿率先研发了三好五星评价体系,围绕“业绩好、质量好、行为好”等几方面,对人力、产能、业绩、日常经营四大模块,建立了涵盖一系列指标的经营评价标准。本次招“才”季主要面向大专以上学历、年龄在25至45岁之间,达到当地社会平均收入且在本地居住满1年的候选人。

## 远离“代理退保”,保护自身合法权益

案例简介:

近期,消费者刘女士遭遇了“代理退保”骗局,在“代理退保”中介处缴纳一万余元手续费后,并未能如“代理退保”中介所说的那样办理了“全额退保”,自己反而要支付巨额的“手续费”。刘女士找“代理退保”中介讨说法,遭受对方一番挖苦,并被迅速拉黑,更让刘女士忧心的是自己的银行卡、信用卡、身份证件和家庭住址等个人信息全部落入了不法分子手中。此外,她的个人征信也受到了影响,使自己办理贷款的申请被银行拒绝。

刘女士遇到的情况是典型的非法“代理退保”。如果刘女士直接联系保险公司,由保险公司工作人员进行讲解或是办理相关手续,就不会出现这种情况。

**案例分析:**在银保监会发布的《关于防范“代理退保”有关风险的提示》中提到,“代理退保”存在以下风险:

一、失去保险保障风险。保险消费者退保后,丧失保险保障。保险消费者未来再次投保时,由于年龄及健康状况差异,重新投保时的保险费率与核保条件已发生变化,可能面临重新计算等待期、保费上涨甚至被拒保的风险。

二、经济损失风险。某些“代理退保”并非为保护保险消费者合法权益,而是以牟利为目的。退保前收取高额手续费,

退保后诱导保险消费者“退旧投新”,购买所谓“高收益”理财产品或其他公司保险产品以赚取佣金。部分组织还通过掌握保险消费者的银行卡账户而截留侵占保险消费者资金,甚至有不法团伙诱导保险消费者参与非法集资。

三、个人信息资料泄露风险。该类机构或个人要求保险消费者提供身份证、银行卡号、保单、联系方式等涉及保险消费者隐私的敏感信息。除“代理退保”外,有的组织还从事信用卡套现、小额贷款业务,保险消费者个人信息资料存在较高的被泄露或被不法分子恶意使用的风险。有的组织甚至在保险消费者想终止“代理退保”协议时,采用极端手段骚扰保险消费者,迫使其再次投诉。

四、法律风险。保险消费者如果受人教唆或指使,为达到退保目的而虚构事实,编造理由,伪造证据资料,甚至违法干扰经济社会生活秩序,存在违法犯罪的风险。

**消费风险提示:**一是充分考虑自身保险需求,谨慎办理退保。二是注意保护个人重要信息。三是通过正规渠道依法合理维权。(新华)

以案说险