

<<宁波金融年鉴.2010>>

图书基本信息

书名：<<宁波金融年鉴.2010>>

13位ISBN编号：9787513606783

10位ISBN编号：7513606781

出版时间：2011-9

出版时间：中国经济出版社

作者：《宁波金融年鉴》编辑委员会 编

页数：508

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## 内容概要

2009年,面对国际金融危机,宁波金融业认真贯彻落实中央各项政策,按照适度宽松货币政策要求,结合宁波实际,以服务企业促发展为载体,积极探索创新,努力优化金融服务,不断增强工作有效性,有力地支持了经济企稳回升向好的良好发展势头。

同时,金融业自身在“保增促调”过程中积极把握机遇,并取得了长足发展。

2009年全市金融业实现增加值327.03亿元,同比增长18%,在服务业增加值中占比18.3%。

金融系统对地方财力的贡献度增强,全年金融业上缴地方税收收入38.23亿元,占地方财政收入的8.8%,比重较上年上升0.4个百分点。

<<宁波金融年鉴.2010>>

书籍目录

第一部分 改革与发展篇

形势回顾

- 2009年宁波市金融形势分析
- 2009年宁波市货币信贷运行报告
- 2009年宁波市金融稳定报告

业务综述

- 中国人民银行宁波市中心支行
- 中国银行业监督管理委员会宁波监管局
- 中国证券监督管理委员会宁波监管局
- 中国保险监督管理委员会宁波监管局
- 中国农业发展银行宁波市分行
- 国家开发银行宁波市分行
- 中国工商银行股份有限公司宁波市分行
- 中国农业银行宁波市分行
- 中国银行股份有限公司宁波市分行
- 中国建设银行股份有限公司宁波市分行
- 交通银行股份有限公司宁波分行
- 上海浦东发展银行股份有限公司宁波分行
- 兴业银行股份有限公司宁波分行
- 中国光大银行股份有限公司宁波分行
- 深圳发展银行股份有限公司宁波分行
- 招商银行股份有限公司宁波分行
- 中信银行股份有限公司宁波分行
- 中国民生银行股份有限公司宁波分行
- 广东发展银行股份有限公司宁波分行
- 浙商银行股份有限公司宁波分行
- 华夏银行股份有限公司宁波分行
- 中国邮政储蓄银行宁波分行
- 宁波银行股份有限公司
- 上海银行股份有限公司宁波分行
- 包商银行股份有限公司宁波分行
- 临商银行股份有限公司宁波分行
- 浙江泰隆商业银行股份有限公司宁波分行
- 杭州银行股份有限公司宁波分行
- 温州银行股份有限公司宁波分行

.....

- 第二部分 统计篇
- 第三部分 金融纪事篇
- 第四部分 机构名录篇
- 第五部分 附录

## 章节摘录

版权页：插图：队伍建设一是注重队伍的融合。

针对公司初建，员工来自多家公司，企业文化、思想观念、工作习惯多元化会集的情况，公司加大对中国人寿“成人达己，成己为人”企业文化的宣导，使员工了解和认同国寿文化，树立以“诚信、责任、奉献”为核心的价值观念，并对公司的发展形成共同的愿景，增强员工对公司的向心力。

二是注重管理考核。

通过严格的制度化管理和考核，提升员工的精神面貌、建立工作的规范，尤其是销售队伍的基本法考核，对积淀销售中坚力量起到积极的作用，也有效地扭转销售人员把销售工作简单化，只会“拼价格、给回扣”的销售习惯。

三是注重教育培训。

公司坚持“教育培训是员工最大福利”的理念，在费用紧张的情况下，挤出30多万元费用投入教育培训，举办四期全市销售主管培训班和一期经营管理培训班，累计组织“岗位大练兵”等各种形式的培训30余次，有效地促进队伍综合能力的提高，并荣获总公司“大练兵”活动组织三等奖。

销售能力一是注重基础管理。

在销售队伍管理上大力推例会制度，包括团队的晨会（夕会）、周例会和营业机构的周例会、月例会以及市公司的大早会。

以这些多种形式的例会为平台，对公司的各项政策、制度、行业监管信息、销售技能及专业知识进行学习与宣导，同时注重收集来自销售队伍的信息并针对性地调整例会的内容，使队伍在潜移默化中提升素质，统一思想认识。

二是加强销售激励。

出台两次业务企划方案和推动方案，有力地促进业务的发展。

尽管公司销售团队组建时间不长，但通过这些竞赛推动，团队战斗力及凝聚力明显增强，销售人员的责任感明显地增强，各个销售团队及机构均形成为集体的荣誉并肩作战的良好销售氛围。

三是以管理引导销售。

公司通过对营销基本法进行修订，对基准保费调节系数、非车险业务津贴等因素加大对非车险业务的投入力度，加强对非车险业务占比、日历年度赔付率等指标的考核等措施，让销售人员主动地去管控风险，主动地去选择销售的方向。

管控能力一是强化业务管控。

在承保管理上，严格执行各项管理制度和政策，规范各环节的操作，较好地控制业务风险。

尤其对于车险业务。

公司在年初制定“五不保、五慎保”承保政策之后，又以业务数据分析为基础，在8月份进一步完善车险承保政策，根据险种、车型、车龄、客户性质把车险业务划分为鼓励承保、正常承保、控制承保、禁止承保四类，并将业务类型与销售费用挂钩，以达到控制劣质业务流入、提高车险业务质量的效果。

在理赔管理上，通过加强审核监控，严格制度执行，强化对理赔工作各个环节的管控力度，遏制“跑、冒、滴、漏”的情况。

二是强化内控监督。

开业以来，针对单证管理、印章管理、反洗钱等重点风险管控环节，先后组织四次专项审计和多次检查抽查，对审计检查中发现的问题明确整改责任、实行追踪复查，并在内控制度上进行针对性的完善。

经过一年多以来的运作，初步形成流程明确、责任清晰、风险点管控较为全面的内控体系。

三是强化制度落实。

在加强执行力建设、严格各项制度政策在落实执行基础上，加大公司各部门对口营业机构督导工作的力度，一方面，建立督导工作例会制度，并根据不同时期的工作重点及时调整督导工作的主题，增强工作的针对性；另一方面，将督导联系的对象从机构班子延伸到团队主管和销售骨干，建立多层面、多角度的信息反馈渠道，在促进制度政策落实同时，为进一步的修订调整积累参考建议，推进管控能

力的不断完善。

<<宁波金融年鉴.2010>>

编辑推荐

《宁波金融年鉴(2010年)》是由中国经济出版社出版的。

<<宁波金融年鉴.2010>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介, 请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>