

<<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。

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>