

社保“就近办” 服务“零距离”

州社保局“牵手”农行昌吉分行 签订“社银合作”协议



签约仪式现场。

本报记者 高云哲 摄

本报讯 记者高云哲报道:5月17日,昌吉州社会保险管理局(以下简称:州社保局)与中国农业银行股份有限公司昌吉分行(以下简称:农行昌吉分行)签订了“社银合作”协议,致力为昌吉州城乡居民提供更方便、更高效的社保服务,不断提升参保群众的服务体验和满意度。

社保服务“就近办”是贯彻落实人社领域“放管服”改革的具体行动,2022年以来,州社保局积极推进社保服务“就近办”工作,除了在乡镇和村(社区)搭建社保业务基层平台外,还依托银行等金融机构的场地、人员、设备、渠道和先进服务理念办理社保服务事项、宣传社保惠民政策。

昌吉市民杨丽敏听说农行昌吉分行与州社保局达成了“社银合

作”协议,便就近找到农行昌吉市支行营业部补办社保卡。在工作人员的引导下,杨丽敏顺利补办了社保卡,并在微信小程序中成功开通了电子社保卡。“现在农业银行在各个营业网点都推出了社保服务,简单的业务我可以在微信小程序中操作,复杂的业务可以就近寻找农业银行营业网点咨询办理,真是太方便了。”杨丽敏说。

据了解,在州社保局与农行昌吉分行达成“社银合作”协议后,城乡居民可在任一银行网点办理“灵活就业人员申请企业职工基本养老保险参保登记”“灵活就业人员暂停缴费”“灵活就业人员恢复缴费”等13项社保服务事项。

近年来,为满足群众高效办理社保业务的需求,解决社保服务渠道单一、经办机构力量不足、工作

人员人手短缺等问题,州社保局坚持便民利民工作导向,全面推进社保公共服务体系建设,大力推行社保服务“网上办、掌上办、马上办、就近办”等举措,推动社保业务由“最多跑一次”升级为“就近跑一次”,实现“进一扇门,办多件事”。

州社保局还积极探索“社银合作一体化”新模式,与多家银行开展合作,依托各家银行营业网点密度大、服务人群广的优势,推进人社服务事项延伸至银行网点,实现社保业务从“集中办”向“就近可办”“多点可办”转变。

“我们把符合条件的银行网点打造成社保服务平台,变‘银行网点’为‘社保窗口’,变‘银行工作人员’为‘社保经办人员’,拓展了社保服务空间,方便群众就近、就地快捷办理社保相关业务。目前,全州各家银行已有65个网点实现了社保业务经办服务。”州社保局数据信息科科长郭钧说,“下一步,州社保局将进一步加大与各家银行的合作力度,制定规范的经办流程,在安全合理的前提下,将更多服务事项下沉到银行网点,把符合条件的银行网点打造成社保服务平台,不断提升社保经办服务为群众带来的获得感和幸福感。”

农行昌吉分行个人金融部负责人周佳说:“农业银行昌吉分行将持续秉持服务至上理念,以‘社银合作’为契机,加速提升银行社保民生服务能力,在‘社银合作’模式下,充分发挥农业银行点多面广的服务优势,全力打造网点化社保服务格局。”

惠民公积金 服务暖人心

本报讯 通讯员周博文报道:近日,昌吉州住房公积金管理中心昌吉管理部以昌吉市春季房交会为契机,开展住房公积金政策宣传活动,把国家住建部提出的“惠民公积金·服务暖人心”工作落到实处。

昌吉市春季房交会现场,住房公积金业务吸引了很多群众前来咨询。昌吉州住房公积金管理中心昌吉管理部采取“固定展位接受咨询”和“流动发放宣传材料”相结合的模式,围绕最新调整的住房公积金政策流程,以及缴存职工关心的“异地住房公积金贷款、商业银行贷款置换公积金贷款、组合贷款、购房支取”等热点问题进行了讲解和宣传。此外,还向现场群众介绍了12329服务热线、手机公积金、网上业务大厅、全国住房公积金小程序等各个服务渠道的功能,让广大缴存职工对公积金业务办理渠道有了更为直观、全面、深入的了解。

通过此次活动,提高了住房公积金政策的普及和知晓度。“今后我们将继续加大政策宣传,不断创新服务模式,让住房公积金政策红利惠及更多群众。”昌吉州住房公积金管理中心昌吉管理部主任权永湖说。

中国人寿寿险公司推出 国寿定期盈年金保险

随着经济发展和社会进步,消费者对保险产品的需求越来越趋于多样化、个性化和差异化。如何立足客户的切身需求,从客户的体验出发打造符合其需求的产品,是当下保险行业的共同课题。

近期,中国人寿保险股份有限公司(以下简称“中国人寿寿险公司”)蚂蚁保官方营业厅推出国寿定期盈年金保险,为客户提供稳可靠的保障和便捷高效的保险服务。

年金保险是指以被保险人生存为给付保险金条件,并按约定的时间间隔分期给付生存保险金的人身保险产品。年金保险在保险合同中约定了生存保险金给付的方式,帮助客户做好人生规划,满足客户子女教育、自身消费、父母养老等保障需求。客户可以通过年金保险产品提前规划,更有底气地去应对人生各个阶段的不确定性。

了解了年金保险的用途,那么中国人寿寿险公司近期上市的国寿定期盈年金保险又具备哪些特点呢?

一是年金领取早。若符合合同约定,满5年即可开始领取年金,每年按照合同约定的基本保险金额领取年金,可持续领取至第11个保单年度,为不远的未来做好当下准备。

二是满期给付稳。满期保险金以合同约定方式给付。被保险人生存至合同保险期间届满的年度生效对应日,按合同所交保险费(不计利息)给付满期保险金,为客户提供安全、稳定的保险保障。

三是投保范围广。凡出生二十八日以上、六十周岁以下,身体健康者均可作为被保险人投保该产品,帮助客户对子女教育、养老保障等进行有效规划。

以今年30岁的李先生投保国寿定期盈年金保险产品为例,选择10万元保费趸交,保险期间为12年。若符合合同约定,在第5-11年,李先生可以每年领取4940元;第12年,李先生可以一次性领取134580元。若李先生生存至保险期间届满,共可领取134580元。

目前,国寿定期盈年金保险已正式上市。作为一款定期年金保险,该产品可助力客户实现子女教育、人生规划、养老保障等需求。投保国寿定期盈年金保险产品,可以选择进入支付宝,搜索“国寿定期盈年金保险”或者“中国人寿官方营业厅”,即可查找到相关产品并进入投保界面。

本文内容仅供参考,具体以《国寿福享E鑫年金保险(互联网专属)利益条款》和《中国人寿保险股份有限公司个人保险基本条款》为准。中国人寿寿险公司2023年第1季度的综合偿付能力充足率为210.19%,核心偿付能力充足率147.53%,已达到监管的要求。公司最近一期的风险综合评级,即2022年第4季度的风险综合评级结果为AA。相关数据以公司公开披露信息为准。

兴业银行昌吉分行

开展少儿财商教育沙龙活动

本报讯 通讯员李雪茹报道:为丰富小朋友的金融知识,引导其树立正确的金钱观、消费观和价值观,近日,兴业银行昌吉分行组织开展“小小银行家,成就大梦想”少儿财商教育沙龙活动。

活动中,该行工作人员带领小朋友们参观网点营业室,讲解厅堂智慧柜员机、取号机、业务窗口功能,引导他们亲自体验业务办理过程,感受科技魅力;为小朋友们开设金融课堂,让他们通过看、摸、听的感官体验,了解人民

币的材质、防伪特征、图案等,学习人民币的起源与发展历史;向小朋友们展示了单指单张和花样点钞手法,娴熟的点钞技能吸引小朋友们发出连连赞叹,纷纷举手跃跃欲试。

在角色体验环节中,现场工作人员指导孩子们体验银行工作人员从“开门迎宾”到办理存款业务全流程,感受银行服务规范、严谨、贴心的过程。通过零距离学习、面对面体验,孩子们开启了一场意义非凡的银行职业体验活

动,切身感受银行的工作内容,同时学到了一些基本的金融知识和理财知识。

“小小银行家,成就大梦想”少儿财商教育沙龙活动是兴业银行昌吉分行展示社会责任、融入集体的系列活动之一。该行积极投身金融消费者权益保护的宣传教育工作中,创新金融消费者宣传教育活动开展形式,承担普及金融知识的社会责任,积极开展丰富多彩的服务活动,让更多人了解兴业银行,感受金融服务的温度。

邮储银行昌吉州分行

反诈宣传进校园

本报讯 通讯员扈敏报道:为进一步提升未成年人识别和防范电信网络诈骗的能力,有效减少各类校园诈骗案件的发生,近日,邮储银行昌吉州分行积极组织辖内辖内8家支行分别赴昌吉学院、阜

康市职业技术学院、五家渠职业技术学院、奇台县成人职教中心、玛纳斯县二中、木垒县乌孜别克乡中心学校等院校开展反诈宣传校园行活动,向学生们宣传《反电信网络诈骗法》,普及电信网络新型违

法犯罪的典型手法及应对措施,提示学生们不得出租出借账户,不要泄露个人信息,引导大家关注“国家反诈中心”官方政务号,下载安装“国家反诈中心”APP,为“反诈防诈”多增加一层保护罩。