

我市农业保险保费收入不及车险的零头,遇灾害农民损失惨重——

农业保险如何才能“叫好又叫座”

5月6日,冰雹与狂风交加,打乱了不少农民的致富梦。

“300多亩绝收,损失120多万元!”5月13日,鲁山县振江种植农民专业合作社负责人刘振江告诉记者,如果当初购买了农业保险,不至于连化肥、种子、地租都赔进去。

刘振江介绍,他们合作社在鲁山县张良镇流转土地1100多亩,种植小麦、油菜、葡萄等农作物,5月6日数十年罕见的冰雹加狂风袭击,造成油菜、葡萄和300多亩小麦绝收。听说今年小麦保险每亩最高可以赔偿400多元,真后悔没有投保小麦保险。

刘振江所说的农业保险,是政策性农业保险的重要品种。按照河南省财政厅、农业厅、畜牧局、林业厅、烟草专卖局、河南保监局等六部门联合印发的《河南省2015年农业保险工作方案》,结合中央有关农业保险保费补贴政策,结合中央有关农业保险保费补贴政策,对于农村、农业而言,农业保险的重要作用不言而喻。然而,农业保险所占市场份额并不大。据市保险行业协会的统计数据,2014年,我市有4家保险公司经营有农业保险,农业保险保费收入合计仅6642万元,保费收入最少的一家仅51万元。农业保险的保费收入不及车险的零头,当年车险保

费补贴,其余20%由农户和龙头企业负担。

我国农业保险始于上世纪50年代,但在1958年到1982年期间中断。尽管我省在1982年恢复了农业保险,但由于种种原因,呈日渐萎缩趋势。在2014年国务院发布的《关于加快发展现代保险服务业的若干意见》中指出,要加快发展现代保险服务业,按照中央支持保大宗、保成本、地方支持保特色、保产量,有条件的保价格、保收入的原则,鼓励农民和各类新型农业经营主体自愿参保,扩大农业保险覆盖面,提高农业保险保障程度。

人保财险平顶山分公司农险部有关人士介绍,农业保险是指在种植业和养殖业生产过程中,一旦因自然灾害和意外事故造成经济损失,投保人就可以在投保范围内进行索赔,被誉为农业生产的“保护伞”。

对于农村、农业而言,农业保险的重要作用不言而喻。然而,农业保险所占市场份额并不大。据市保险行业协会的统计数据,2014年,我市有4家保险公司经营有农业保险,农业保险保费收入合计仅6642万元,保费收入最少的一家仅51万元。农业保险的保费收入不及车险的零头,当年车险保

费收入11.67亿元。2015年,仅有3家保险公司经营有农业保险。拿农业保险占据市场第一的人保财险平顶山分公司为例,农业保险逐渐开办起来,从2011年开办玉米保险;2012年开办玉米、小麦保险;2013年开办小麦、玉米、育肥猪保险;2014年开办小麦、玉米、育肥猪、能繁母猪保险;2015年,承保小麦106.47万亩,不足全市小麦播种面积的1/3。

业内人士分析认为,农业保险市场不大的原因是多方面的:

——农业保险涉及地域较广,对保险承保机构基层网点的铺设要求较高。目前,人保财险平顶山分公司基层网点机构已铺设到全市各县(市、区)以及部分中心乡镇,保险网络机构在乡、村仍较薄弱,需要进一步健全基层联合办公网络体系和工作机制,为共同服务三农提供组织保障。

——县域经济发展的不平衡,导致财政实力差距较大,部分县(市)财政配套资金随着逐年承保面积、区域的不断扩展与增加,匹配资金落实存在一定难度。如某县不匹配种植业保险的保费补贴,只匹配养殖业的保费;某县仅匹配20万亩的小麦保险保费补贴……

——农业保险点多、线长、面广、季节性、高风险、高赔付”的特点,而且目前各大保险公司县级分支机构工作人员最多也只有十几个人,推广农业保险工作量相当大,因此部分保险公司存在畏难情绪,不少保险公司干脆放弃农业保险。

——农民投保积极性不高。有的农民受此前保险理赔难或理赔少的经验影响,不想再参加保险。

接受记者采访时,不少保险专业人士建议,要逐步扩大农业保险特别是政策性农业保险的覆盖面,尽快实现政策性小麦、玉米、大豆、烟叶保险在全市范围的推广,提高政策性小麦、玉米以及能繁母猪、育肥猪保险在全市投保率。此外,还可以适当提高地方政策性种植业、养殖业和民生保险市级财政资金保费补贴比例,增加政策性育肥猪、能繁母猪、奶牛和其他养殖保险的市级财政保费补贴项目,取消县级财政承担的中央级政策性农业保险补贴资金,调动基层政府推动三农保险的政府职能、组织协调和评估监管的积极性,最终推动农业保险的发展。

(本报记者 魏新伟)

炒黄金白银 赢苹果手表

中行推出 账户贵金属“优惠季”活动

本报讯(记者魏新伟 通讯员杨焕娜)为回馈广大客户对中国银行贵金属交易产品的支持,中行在全国范围推出账户贵金属“优惠季”活动。活动期间,交易量排名(统一折算为美元)全国前20名的投资者将获得最新苹果智能手表一块。

据了解,5月4日至7月25日,凡是在中行进行贵金属交易的客户,均可自动进入活动评选范围。个人账户贵金属产品涵盖了账户黄金、白银、铂金、钯金和双向账户黄金、白银、铂金、钯金等所有账户贵金属交易产品。

活动期间,中行设置了五重大礼。一是新产品尝鲜奖:在中行进行双向白银、双向钯金、双向铂金交易的前500名客户,合计1500名,每人将获得30元话费奖励。二是单笔交易立竿见影奖:单笔账户贵金属交易金额不低于2000美元(等值)的前500名客户,每人将获得100元话费奖励。三是买卖6倍惊喜奖:实盘账户贵金属或双向账户贵金属,当周发生不低于6笔交易的前50名客户,合计600名,每人将获得价值100元的充电宝礼品一份。四是账户贵金属交易量排行奖:实盘账户贵金属或双向账户贵金属交易量进行综合排名(统一折算为美元),前20名客户将获得最新苹果智能手表一块。五是手机交易分享有礼:投资者关注“中国银行电子银行官方微博”及“中国银行微银行”微信账号获取更多活动信息及获奖信息,可将账户贵金属交易截图及手机号码以私信方式发送至中国银行电子银行官方微博,还有机会额外获得30元话费奖励(礼品数量有限,先到先得)。

需要提醒的是,账户贵金属交易面临政策、汇率、利率、系统、网络等风险,价格可能发生剧烈波动。如对贵金属投资感兴趣,可到中行平顶山分行各网点咨询。

应对央行降息

平顶山银行推出理财产品

本报讯(记者魏新伟 通讯员潘三多)5月11日起,央行下调金融机构人民币存款基准利率,整体下调0.25个百分点。如何应对降息对资产的冲击?平顶山银行迅速反应,推出“鹰城财富”2015年第18期人民币理财产品,预期年化收益率是一年期定期存款基准利率的两倍以上,为广大市民提供一个应对降息良好的投资渠道。

据悉,本期理财产品于5月14日至20日发售,5万元起售,期限62天。详情请咨询平顶山银行客服热线96588,或者到该行各营业网点咨询。本期产品数量有限,广大市民可到该行各营业网点办理,也可登录该行网上银行购买。值得提醒的是,理财非存款,产品有风险,投资须谨慎。

平顶山银行坚持“服务地方经济、服务中小企业、服务城市居民”的办行宗旨,更大程度地让市民享受投资理财产品带来的收益!该行“鹰城财富”理财为市民资产保值增值保驾护航。

农行“幸福农场” 开启玩乐营销新模式

本报讯(记者魏新伟 通讯员边钢领)近期,中国农业银行微银行推出了一款在微信朋友圈频繁引发刷屏效果的“幸福农场”游戏。记者一番体验后,发现这款游戏流行,正是迎合了移动互联网时代用户的行为习惯。

一是简单。游戏无须注册,只要进入中国农业银行微银行,在坐车、排队、等人等时间都可以参与,满足了参与者利用碎片化时间休闲娱乐的需求。

二是好玩。参与者获得种子后,可以施肥立即收获,也可以通过朋友圈或微信邀请好友浇水帮忙,收获后还可以给好友派发红包,这种有来有往的互动方式满足了参与者的社交需求。

三是方便。通过使用“K码支付”捐助一分钱至中华慈善总会,不到半分钟就可以购买种子。据了解,“K码支付”是农行面向小额网购客户量身打造的在线便捷支付产品,客户在支付时只需输入卡号与手机获取的动态验证码即可完成支付。支付时无须携带任何硬件介质,首次支付可以同步在线开通,极大提升了客户支付体验。

活动最近进行了任性升级。每天下午3点到4点,送出一部vivo X5Max手机,以及上万份礼品。奖品从油卡、机票、影票到代金券、话费、牛奶、打车券,一应俱全。

舞钢农信联社 普惠金融获农民点赞

本报讯(记者魏新伟 通讯员苏淑惠)“以前存个钱、取个钱都要跑几里路到镇上,现在不用出村就能办理,农村信用社服务真不错!”这是记者近日在舞钢市农村金融自助服务站采访时,听得到最多的一句话。由于金融服务站设在百姓的家门口,乡亲们亲切地管金融服务站叫“农民自己的银行”。

为了推进普惠金融,解决农村金融服务空白地区农民取款难问题,舞钢农村信用合作联社积极探索“银村共建”模式,大力推广农村金融自助服务站建设,在离信用社较远的行政村或自然村新增助农取款和多媒体自助终端,方便群众取款,打通城乡金融服务“最后一公里”,解决边远农村结算远问题。该联社依托乡(镇)党员群众综合服务中心、行政村党员群众综合服务站,建立农民金融自助服务网点,创立了“党群中心+行政村+自然村=自助银行+多媒体终端+POS终端”的服务模式。目前,该联社已在尹集、枣林、庙街、尚店四个乡镇设立农村金融自助服务站74个,办理业务12569笔,金额682万元,让农民足不出村在助农取款服务点就能免费办理查询、小额提现、转账、消费等基础业务,极大地方便了广大农民群众,受到了社会各界的好评。

下一步,该联社将加快农村金融自助服务站建设步伐,计划2015年实现舞钢市171个行政村农民金融自助服务站全覆盖。



人保财险平顶山分公司:

全力查勘灾情 尽快理赔到位

关人士介绍,这是无人机首次用于河南灾情查勘。

抽调无人机参与查勘,是因为5月6日晚我市遭遇罕见大风、冰雹袭击,至少造成46万亩农作物受灾,其中25万亩基本绝收。据人保财险平顶山分公司的初步统计,14.75万亩在该公司投保农业保险的小麦受损。

5月7日一大早,人保财险平顶山分公司就召开临时紧急会议,部署承保小麦的查勘工作,并启动大灾风险应急预案,六个(市)支公司工作人员分组奔赴一线全面开展查勘核损。当日下午,人保财险河南省分公司副总经理鲍伟赶到宝丰,会同在此查勘灾情的人保财险平顶山分公司负责人王琛、副总经理苏英杰深入田间地头了解灾情,与当地政府、村民交流。记者随同采访,只见部分地块小麦像被割过一样断了一地,部分地块小麦则严重倒伏,还有部分地块小

麦虽直立却已无穗,都已绝收,让人痛心。

“我们已启动理赔程序,履行国有保险公司的责任,全力以赴进行查勘,尽快将赔款支付到农民手中!”鲍伟表示。他同时指示人保财险平顶山分公司,一定要快,要快速查勘、快速理赔,尽快把赔款赔到农户手中,把政府的支农惠农政策及时送到农民身边。

人保财险投入无人机参与查勘的同时,大量工作人员拿着皮尺、摄像机等工具在田间进行查勘。根据小麦受损程度的不同,该公司采取相应的理赔方法:

——造成绝收的,迅速统计出实际受灾面积,依照相关农业技术规范抽取样本测定保险标的损失程度,并委托农业技术专家及协赔员查勘,做到查勘到村、定损到户,并在接到报案后20日内完成损失核定。减少手续,公示后置,与政府、农户沟通确定无异议后,快速理赔到农户银行卡中。

——造成部分损失的,根据专家意见,能够确定受损比例的,马上与政府、农户进行沟通,手续收集齐全,并将查勘定损结果、理赔结果在村级或农业生产经营组织公共区域公示不少于3天,公示无异议,达成赔付协议后,10日内转账赔付到户。

——无法现在确定损失比例的,尚需在成熟期进行测产的,做好二次查勘,时时跟进,到小麦成熟期时再请专家进行测产,核定损失面积、损失程度,在农作物收获后20日内完成损失核定,并将查勘定损结果、理赔结果在村级或农业生产经营组织公共区域公示不少于3天。届时,根据公示反馈结果制作分户理赔清单,列明被保险人姓名、身份证号、银行账号和赔款金额,由被保险人或其直系亲属签字确认。对于损失核定需要较长时间的和农户提出异议的,及时安排人员做好解释说明,并做好调查核实与反馈工作。

建行平顶山分行 获市政府单独发文表彰

本报讯(记者魏新伟 通讯员李绍林)市政府日前发出通报,授予建行平顶山分行“2014年金融机构支持地方经济发展先进单位”荣誉称号,并予以通报表彰。该行成为全市唯一一家受到市政府单独发文表彰奖励的国有商业银行。

2014年以来,在市场流动性紧张、信贷资源稀缺的情况下,该行全面落实建行河南省分行党委跨越发展战略意图,紧紧围绕当地“稳增长、促改革、调结构、惠民生”工作大局,着力转变经营思路,积极调整贷款结构,创新方式方法,加大信贷投放,重点支持了全市基础设施和民生项目,为推动全市经济提质增效提供了强有力的支撑,为区域经济的持续快速健康发展发挥了积极作用。截至去年末,该行各项贷款余额达161亿元,市场占比31%;各项融资较年初新增55亿元,其中各项贷款新增18亿元,居同业第一,在全市金融机构综合考评中荣获一等奖。在支持地方经济发展的同时,该行自身业务也得到全面发展,经营规模、盈利能力、资产质量等主要业务指标跃居同业前列,赢得了当地政府和各界群众的信任和好评,实现了银行发展与地方经济发展“双赢”的目标。

建行平顶山分行获市政府单独发文表彰奖励,提升了建行在当地的人气、知名度、知名度和美誉度,也更加激发了建行平顶山分行广大干部职工推动各项工作再上新台阶的工作热情和干劲。



农行支持小微企业做大

近日,农行鲁山县支行张经理深入鲁山县宏昌五金有限公司进行回访。在农行鲁山县支行的支持下,这家小微企业逐渐发展壮大,吸引周边500余名剩余劳动力就业,产品远销东南亚。截至今年4月底,农行平顶山分行小微企业贷款余额17亿元,有力地支持了地方经济的发展。

本报记者 魏新伟 摄

逛逛融e购,低价正品容易购

网上购物,最怕什么?“货不对版”或出现质量问题。偌大的互联网中,想低价买到正品真的很难吗?别急着下结论,逛逛工行融e购商城(网址:http://mall.icbc.com.cn/),答案自然见分晓!

名品容易购:畅销品牌 折扣多多

工行平顶山分行有关人士近日介绍,工行融e购商城是去年在电商中脱颖而出后的后起之秀。该商城遵循工行严谨、安全的基本原则,始终坚持名商、名店、名品的“三名”定位,签约商户直营率达到73%,高于业界23%的平均水平,全国性知名品牌占比72%,国际化优质品牌占比12%,凸显了平台直营为主、

品质保证的特点。

在融e购商城里,五粮液、联想、周生生、张裕、茅台、中粮我买网、大杨创世等超过千家品牌已入驻一年有余。这些品牌的旗舰店内,有近万件畅销商品与实体店同步销售,但是价格却常常因促销活动而有优惠。以16G版的iPhone6为例,市场售价为每部5288元,融e购商城价为每部4855元,如使用分期付款没有手续费。

不但如此,工行的服务和信誉有口皆碑,其搭建的网购平台融e购让人信得过。这儿“天天有优惠,月月有活动”,如限时抢购/秒杀(在限定的时间内,以超低价、折扣价抢购商品的促销方式)、“集团购”的团体购物(根

据薄利多销的原理,商家可以给出低于零售价格的折扣)等更是好戏连台,接连不断。

积分能抵现:积分多多 省钱越多

在融e购首页的右上角,客户点击登录,发现用工行个人网上银行用户名和密码可直接登录融e购商城,无须注册。进入融e购后,你的积分多少,抵现多少以红色字体在页面最上方醒目位置显现。工行客户28亿历史积分(每年3亿滚动新增),开放运用于电商平台购物抵现,积分实时清算,即时到账。工行客户办理刷卡消费、转账汇款、信贷理财等业务均可持续累积积分。除积分

抵现外,还支持多种支付方式,如电子券(客户使用平台或者商户发送的商城通用券,抵扣商品价款,降低购物成本的促销方式)、赠送活动(客户购买一款特定商品,将获得一个或多个赠品的促销方式)、网银支付、信用卡分期支付、闪酷卡支付、闪付等,消费者可以使用单一支付方式,也可多种支付方式组合使用。

网购时代,安全支付才是硬道理,与各类第三方支付相比,融e购商城拥有同样便捷的支付体验,更拥有银行级支付安全保障,这样贴心的商城,难道不值得试试吗?

(本报记者魏新伟 通讯员王水记)