

越来越多的家长希望给孩子送上一份保险,为孩子的成长保驾护航,保险界人士提醒——

儿童保险优先选购意外险及重疾险

六一儿童节将至,不少保险公司或保险代理公司开始促销少儿保险。如人保财险“送给孩子的礼物”是监护人责任险,最低一年保费44元,承保一年内家中“熊孩子”因过失造成第三者人身伤亡或财产损失;平安人寿推出了“零花钱计划”保险,每月保费仅100元,连续交20年,隔年可返还700元,并且可返还至80岁,并退还双倍保费。又如,保险代理销售网站慧择网在5月25日至6月1日推出“欢庆六一,1000金豆大派送”活动,金豆可兑换京东卡为孩子选购礼物。

儿童保险也叫少儿保险,用于解决孩子成长过程中所需要的教育、创业、婚嫁等费用,以及应对孩子可能面临的疾病、伤残、死亡等风险的保险产品。目前各个保险公司几乎都推出了自己的儿童保险产品。而从市场情况来看,主流的儿童保险主要分为四类,即儿童意外伤害险、儿童健康医疗险、儿童教育储蓄险以及儿童投资理财险。前两者属于保障类产品。

中国人寿平顶山分公司有关人士说,随着生活水平的提高,越来越多的家长开始重视儿童保险,希望给孩子送上一份保险,为他们的成长道路护航。然而,有些家长在购买儿童保险时往往侧重于教育

金及投资型保险,却疏于购买意外险和医疗险,将保险的功能本末倒置。保险的最主要功能是规避风险带来的经济损失,由于孩子年纪尚小,遭受意外伤害和生病住院的概率要比成人高很多。而父母通常又愿意尽自己所能,为孩子提供最好的医疗条件,这样一来,医疗费用的支出就会相当可观。因此,建议为孩子购买保险时优先购买意外险及重大疾病险。

少儿意外险是专为少年儿童设计的意外伤害保险,是以未成年被保险人的身体作为保险标的,以遭受意外伤害造成的死亡、残疾、医疗费用支出或暂时丧失劳动能力为给付保险金条件的保险。父母为孩子购买意外险,一旦孩子发生意外,可以得到一定的经济赔偿。

目前,市面上的少儿意外险五花八门,其中消费型的少儿意外险因保费较低、保额较高而深受专家和家长的青睐。选购少儿意外险时,不仅要关注保险类型,还要看清理赔项目、保障范围和保额等。家长可选择综合意外险,也可根据出行需要选择航空意外险、交通工具意外险、旅行意外险。家长为孩子购买意外险也应考虑医疗补偿。一般来说,宝宝出生7天后即可投保。目前市场上的意外伤害

医疗保险和住院费用医疗保险往往是以附加险形式销售的。因此,家长为孩子投保时,可选择一份意外伤害保险作为主险,同时附加意外伤害医疗保险和住院费用医疗保险。

与意外伤害相比,少儿的健康保障也不容忽视。少儿健康险主要有两大类,一类是重大疾病险,另一类是住院医疗险。少儿重疾险,是针对少年儿童设计、保障少儿常见重大疾病的少儿保险种类。被保险人在保险期限内,一经合同约定的指定医疗机构确诊,就可以按保险合同的相应约定向保险公司申请重疾保险金理赔,为后续的治疗提供财务支持。家长可选择较为综合的少儿重疾保障计划,这类产品突出对少儿的重疾保障,但同时也提供了生存金给付、满期金给付、身故或残疾保障等保险利益。其好处是保障期往往比较长,可以持续保障孩子至成年。

在意外险、健康险保障的基础上,家长可根据自己的经济状况,再考虑为孩子购买教育金保险及投资理财险。所谓教育金保险,是指孩子作为被保险人,除了按照保险合同约定,在其成长的不同年龄段提供教育金支持外,还提供投保人在储备该教育金期间的风险保障。该险种

具有强制性,资金一旦投入,家长需按合同约定定期支付保费,确保孩子的成长过程积累教育经费。而且,该险种一般具有保费豁免功能,一旦家长发生意外伤害或身故,无法继续孩子的教育金储备计划,保险公司将豁免投保人日后应缴纳的保费,而保单原有权益不受影响,仍能为孩子提供以后的教育经费。从产品保障期限来看,教育金保险主要分为终身型和非终身型。需要注意的是,由于教育金保险不能提前支取,且资金流动性较差,因此,家长应根据经济收入、家庭实际状况,以及计划孩子受教育水平的高低等因素综合考虑,看能否满足对子女教育经费储备的预期,避免中途退保造成损失。

平安人寿平顶山中心支公司有关人士提醒,投保儿童保险还需要注意两个问题:一是缴费期间不必太长。家长给少儿购买保险产品的缴费期可以集中在孩子成年之前,在他长大成人之后,可自己选择合适的险种为自己投保。二是累计保额不能过多,保障不能过剩。如果孩子投保以死亡为赔偿条件的保险(如定期寿险、意外险),那么累计保额不要超过10万元,因为超过的部分即便付了保费也无效。(本报记者 魏新伟)



市郊联社多措并举助力三夏生产

本报讯(记者魏新伟 通讯员王芳)市郊农村信用合作联社扎实做好支援三夏生产工作,截至目前,已累计发放良种补贴资金124.7万元,发放涉农贷款3620万元,有力促进了辖区农业生产经营的顺利开展。

市郊联社积极采取有力措施做好种粮农民粮食直补发放工作:指定专人与财政部门沟通协调,对粮食直补村、粮农直补账号、户主姓名、户数、金额等数据进行全面核实;良种直补资金到账后,由信息科技人员再次逐一核对数据,批量录入到粮农本人账户中;在全辖各营业网点开通绿色通道,方便粮农支取。目前,该联社已全面完成辖内良种补贴发放工

作,完成补贴60个村、发放良种补贴资金124.7万元,惠及农民24265户,补贴资金全部通过“一卡通”发放到户,连续9年圆满完成兑付良种直补工作。

同时,该联社积极筹措资金,确保农民及涉农企业生产经营资金需求:组织客户经理进村入户、走进企业,了解农民及涉农企业生产经营状况及资金需求,加大涉农贷款投放。该联社还以加快电子银行建设为重点,及时推出手机银行、网上银行等新业务,并免除工本费、管理费、行内外转账手续费等。截至4月底,该联社手机银行及网上银行新增开户8107户,极大地便利了广大农民及农业生产企业

新华联社实现资金营运收入3085万元

本报讯(记者魏新伟 通讯员赵锋)为切实提高资金营运收益,新华区农村信用合作联社充分运用货币市场平台,灵活调度头寸资金,实现了资金运用效益的最大化。截至5月25日,该联社通过债券、回购、现券、理财等业务,实现资金营运收入3085万元。

据介绍,该联社设立资金营运部,在风险可控的前提下,将闲置资金运用到货币市场、票据贴现、同业存款、投资机构理财等业务中,进一步调整了收入结构,起到了分散、降低经营风险的效果。该

联社建立询价制度、头寸日报制度,每日收集各家金融机构报价并进行对比,根据当日资金出、融入资金额度,对金融产品的品种、期限、利率、付息结构进行组合,以实现资金运营收益最大化。

为防范资金运营中存在的操作风险,该联社制定了涵盖岗位设置、部门职责、操作流程和审批权限等多方面的规章制度,做到资金交易、风险监控、债券结算等业务前中后台三分离。在业务操作过程中,严格执行授权授信、逐级审批制度,没有出现一笔交易差错和风险事故。

《亚洲金融》年度最佳投资者关系公司揭晓

中行人选中国最佳公司前五名

本报讯 据《金融时报》报道,近日,《亚洲金融》杂志公布了年度最佳投资者关系公司选举结果,中国银行入选中国最佳投资者关系公司前五名。

上市以来,中行始终致力于投资者关系维护,努力维护投资者权益和公司整体利益。此次入选最佳投资者关系公司前五名,体现了资本市场对中行投资者关系工作

的认可。中行将秉承“担当社会责任,做最好的银行”理念,发挥国际化、多元化优势,持续做好各项经营管理工作,努力提升投资者关系工作水平,回报广大投资者和社会各界的支持。

《亚洲金融》杂志是亚洲地区知名财经媒体。本次评选结果由全球超过250名基金经理及买方分析师投票产生。(杨婉娜)

平安“518抱抱节”一周销售破35亿

本报讯 据《中国保险报》报道,中国平安于5月18日-24日推出的“518抱抱节”落下帷幕。活动集中上线22款明星保险产品,消费者通过手机/PC端访问活动页面购买。截至24日,活动取得35亿元销售业绩,获“518抱抱节”主力消费人群80后热捧。

“518抱抱节——爱我就保我”,是平安推出的业内首个主要关注80后的大型互联网保险营销节,旨在从提倡保险的“爱和责任”入手,打造有温度的保险。从2014年开始,中国平安打造的“财神节”、

“女神节”,作为囊括保险、银行、投资等产品于一体的消费者“赚钱节”,合计创造了超3000亿元的销售记录。此次大力打造“518抱抱节”,吸引80后聚焦保险,旨在提高保险意识,提升社会整体保障水平。

此次活动由知名演员吴秀波代言,5月20日起,抱抱节系列活动之“挑战吉尼斯拥抱纪录”在47个城市火热开展。参与者可将“爱的拥抱”瞬间上传到“518抱抱节”专属网站,共同制作“史上最多人拥抱的电子相册”,创造吉尼斯纪录,传递爱和感动。(马中原)

平顶山银行开展客户拓展月活动

本报讯(记者魏新伟 通讯员黄琦)为进一步深化网点转型,5月份以来,平顶山银行组织开展客户拓展月活动,走进企业、校园、社区、商场,宣传金融知识,开展金融服务,提升客户体验。

在活动开展期间,该行建东支行、建西支行制定社区外拓方案,每周组织零售团队到周边社区开展金融知识宣讲;联盟支行在鹰城广场举办“感恩母亲节”主题活动(如下图,黄琦/摄);鸿鹰支行在贸易广场进行“扫街”式宣传,吸引周边客户到平顶山银行

体验金融产品及特色服务;劝业支行将周五定为感恩客户日,通过“开卡有惊喜”活动提升客户体验;营业部、体育村支行、轻工路支行采取灵活营销方式,每周3次组织员工走进周边社区,现场为居民办理金融业务;团结支行在北固社区以社区服务站形式定期开展反假币知识宣传,赢得了居民的好评。

平顶山银行通过开展客户拓展月活动,进一步提升了网点服务效能和服务质量,让市民体验了独具特色的金融服务。



农行助力万名大学生农村创业

本报讯 据《中国城乡金融报》报道,近日,共青团中央、农业部、农业银行联合发文,决定在农村青年创业致富“领头雁”培养计划和现代青年农场主计划框架下,实施大学生返乡创业行动。据悉,农行今年将为1万名以上返乡创业大学生提供优惠的信贷支持。

据了解,大学生返乡创业行动的培养方式采用共青团、农业部门、涉农院校、农业产业化龙头企业、地方政府、银行等“团、农、校、企、地、银”联合培养的模式,通过理论培训、创业实训、企业孵化、金融支持、导师辅导、跟踪服务等方式,对培养对象开展涉农创业服务,有效提高创业成功率。该行动旨在鼓励和引导返乡创业的大学生成为家庭农场主、农业职业经理人、农民合作社领办人、农业企业家和农业社会化服务组织负责人。在全国层面,每年重点支持不少于1万名大学生返乡创业,并对市场前景好、带动作用强的创业项目予以扶持。

大学生返乡创业行动的培养对象原则上是35周岁以下、具有明确涉农创业项目或创业计划的大学毕业生(含大学生村官、西部计划志愿者等)以及具有一定创业基础的优秀返乡创业青年。每名培养对象的培养周期原则上为1年。符合条件的申请人可向当地团组织提出申请。

在金融支持方面,农行将依托农户贷款相关产品实施大学生返乡创业贷项目,为培养对象提供方便、快捷、优惠的金融服务。大学生返乡创业行动的资金由专项基金和地方配套资金组成。团中央支持的资金将主要用于创业培训、贷款贴息、设立担保基金。(边钢领)

保监会“亮剑”

打击损害消费者权益行为

本报讯(记者魏新伟)近日,保监会开展打击损害保险消费者合法权益行动的“亮剑行动”,通过加强消费投诉执法检查 and 开展专项集中治理行动,加大查处力度和曝光力度,严厉打击销售误导、理赔难等违法违规问题。

据介绍,此次行动将坚持问题导向,采取个案检查和专项检查相结合的方式。对保险消费投诉、舆情监测等日常工作中发现的损害保险消费者合法权益的个案,发现一起,查处一起;对保险消费者反映突出、个案检查发现的典型性和普遍性问题组织开展专项检查行动。此次行动中,财险的检查重点为:是否存在未按规定时效支付赔款、发出拒赔通知书等拖延、无理拒赔问题;是否未经客户允许随意注销、零结案;是否未及一次性告知投保人补充提供索赔证明和资料;是否存在拒绝单独承保交强险等问题。人身险方面的检查重点为:人身险公司产品说明会及产品推介中是否存在不实宣传;是否未按规定进行回访;银保渠道是否存在擅自印制宣传材料等问题;在通过新渠道销售保险产品过程中,是否存在未按规定进行利益演示问题;是否明确告知费用扣除和退保损失等,是否存在未经消费者同意直接划扣保费等问题。

保险消费者投诉维权热线为12378,广大保险消费者可进行维权投诉,也可对保险市场违法违规行为进行举报。



重庆中亚班列开行

5月28日,重庆中亚班列从沙坪坝区团结村铁路集装箱中心站出发。当日上午10时,装载着货值达1100万元货物的中亚货运班列从重庆市沙坪

坝区团结村站出发,将开往哈萨克斯坦等中亚国家。该班列的开通,为重庆开辟了一条新的对外商贸路线,进一步发挥重庆整

车口岸、冻品口岸及木材口岸的优势,成为重庆融入国家“一带一路”战略的重要举措。

新华社发(何超 摄)

“工银融e联”带客户走进金融社交时代

进入工行官网扫描二维码下载安装即可享用7×24小时贴身金融服务

本报讯(记者魏新伟 通讯员王水记)全民移动社交时代已然到来,如何利用互联网营销自我包装,是传统金融界面临的挑战。工行利用互联网思维武装自己,用基于移动社交平台的即时通信应用“工银融e联”(以下简称融e联),满足用户的切实需求,让用户互动嗨起来,成为工行打造e-ICBC至关重要的一环。

进入工行官网扫描二维码即可轻松将融e联下载安装进智能手机。融e联强化了线上线下一体化功能,让用户随时随地享用7×24小时的贴身金融服务。工行各相关部门如工银个人金融、工银私人银行等也在融e联开设服务号,推送权威消息,让用户实时掌握最新理财

金融信息。服务号打破了银行与用户间信息不对称的局面,客户经理自发传播信息,与客户获得了更强、更紧密的联系。

为推广融e联,工银个人金融服务号精心推出了“三羊开泰”线上互动游戏,把原本严肃专业的客户经理,画成了契合羊年氛围的小绵羊。推广期间,共有40余万人参与游戏,页面被浏览65万余次。“三羊开泰”游戏因推广者的传播思路,将意义扩大化——线上增加用户好感度,推广融e联;线下提供用户娱乐方式,增强网点服务用户体验,提升工行整体品牌形象。游戏巧妙地运用了“双向O2O”战略,将工行成功塑造为金融界移

动先锋;一方面,将游戏投在各网点供客户扫码,线下扫码——线上游戏——线下找客户经理要营销代码——线上兑奖,形成严密O2O闭环;另一方面,调动资源传播游戏,利用游戏激活每个节点,从而刺激双方互相推动。4月15日,“三羊开泰”又投掷了一枚重磅炸弹:用“金条”这一大奖刺激用户参与。同时,更采用了“迭代”传播——递推传播模式:游戏一小时,参与人数超5000,工行再追加一轮,金条翻倍。工行将传统银行的管理思维,演变为互联网营销模式,用新思维创新老传统,引发了更火爆的效果:一个半小时,游戏参与人数就超过了4万人次。

建行试水人民币计价大宗商品套保业务

品种涵盖贵金属、基本金属、矿产、能源、农产品等,保值工具可选择远期、互换、期权等衍生品合约类型

本报讯(记者魏新伟 通讯员李绍林)日前,建行成功办理首笔人民币计价与结算大宗商品套保业务,利用场外市场(OTC)远期合约对商品采购价格进行风险对冲,有效帮助客户规避了价格波动风险和汇率风险。

为满足企业客户利用人民币计价衍生工具进行套期保值的需求,建行推出了“人民币计价、人民币结算”、“美元计价、人民币结算”和“美元计价、美元结算”等三种模式的大宗商品套期保值交易业务。前两种模式可以有效解决客户外汇资金缺乏和采购与销售端计价货币不一致等问题。

该行推出的大宗商品套保业务品种涵盖贵金属、基本金属、矿产、能源、农产品等商品类别,商品保值工具可选择远期、互换、期权等衍生品合约类型。业务开展过程中,该行将秉承“简单、透明、实需”的原则,向有保值需求的客户推荐结构简单的合适的衍生产品,严格拒绝任何含有对赌性质或高杠杆的结构化设计,有效保障客户权益。

中国在全球大宗商品市场的影响力与日俱增,但大宗商品定价权方面却一直处于被动角色,同时进出口贸易也多以美元计价。人民币国际化进程中,计价货币功能远比结算货币功能重要,计价货币的

影响是长久的,而结算货币是随行就市的。形成人民币计价的大宗商品远期价格曲线,提高中国机构投资者在国际大宗商品市场中的交易议价能力,从而推动建立以人民币计价的国际大宗商品交易平台,共同参与全球大宗商品市场定价,是推进人民币国际化的重要举措。

业内人士认为,大宗商品套期保值业务是三赢之选:一是有助于企业加强风险管理,持续运营,保障经营成果;二是有助于银行战略转型,拓展业务空间,丰富金融产品,服务实体经济;三是深化银企合作,加强银企互信,共同促进经济又好又快发展。