

我市保险业有关人士提醒：

多数车主三责险保障不足

本报讯 “商业险太贵，我只投保交强险。”“我开车很谨慎，第三者责任险(以下简称三责险)几乎用不到，只买30万保额的就行。”不少机动车主在购买商业保险时，都有类似的想法。

然而，近年来，随着全国机动车数量持续增加，驾驶行为背后的保险保障重要性日益凸显。近日，人保财险平顶山分公司有关人士提醒：多数车主三责险保障不足，随着交通事故死亡赔付金额的逐年增长，增加保额不失为一个“物美价廉”的保障举措。

交通事故致人死亡赔付金额逐年攀升

开车在外，如果不幸发生造成人身伤亡的严重交通事故，赔偿方则腰包掏空，重则倾家荡产。尤其是近几年，交通事故造成人员死亡的赔付金额逐年上升。中国保险信息技术管理有限公司(以下简称中国信保)发布的报告显示，2016年全国单人死亡赔付费用平均为85.3万元。全国各地死亡赔付费用标准差距较大，最低为甘肃66万元，最高为上海146万元。

人保财险平顶山分公司工作人员向记者透露，我市交通事故死亡赔付金额同样每年都在涨。

全国平均每单缺口高达17.4万元

死亡赔偿费用如此高，那车主们购买的商业车险三责险够用吗？根据报告，2016年全国商业车险三责险平均保额为57万元，而单人死亡赔付费用平均为85.3万元，除开交强险赔付的金额后，平均每单商业车险三责险的保险保障缺口就高达17.4万元。

保障缺口直接反映了机动车三责险保额的充足度。报告显示，这一数据在全国各地区严重不平衡。重庆、四川和贵州是全国三责险保障缺口最小的三个省市，平均一单三责险保障缺口分别为5万元、2.5万元和3万元，这三个省市的机动车三责险平均保额基本能够实现死亡赔偿金额的保障覆盖。而北京、天津和山西则是缺口最大的三个省市，其中缺口最大的是北京，平均一单商业车险三责险的保险保障缺口就高达89万元。

商业三责险究竟买多少合适

在购买车险的时候，我们会面临30万、50万、100万几个不同区间的选择，到底买多少够用呢？

报告数据显示，2016年全国仅19.1%的三责险保额加交强险超过当地单人死亡赔偿费用。这意味着，全国超80%的车主需要提高商业车险三责险的保额。

我市某国有财险公司有关人士表示，2017年，我市车险中购买商业险的占比79.77%，其中三责险占99.12%，整体车平

均保额为49万元，家用轿车均保额为46万元。从这一数据看，大多数车主都购买了商业三责险，但保险的额度还远远不够。

据了解，从目前商业车险的保费定价机制来看，提高三责险的投保力度，增加保额是一个非常“物美价廉”的保障举措，因为保额提高实际上增加的保费非常少，不同保额之间的保费差价并不大。

以一辆5座非营运新私家车为例，可供选择的保额从5万至100万元共6个档次，保额为30万、50万、100万，在带有不计免赔的情况下，对应保费分别为1296.67元、1514.21元、1972.71元。由此可见，选择30万元和50万元的三责险，保费仅相差217.54元，但保障却提高20万元；而100万保额的三责险比50万的保费仅多出458.5元，保额却高出50万元。据我市保险业有关人士表示，如果连续多年不出险，保费会更低。(刘稳)

训覆盖面，整个课程涵盖运行管理基础知识、运营风险管理、网点运营风险评级、重点领域和关键环节以及个人金融、公司金融、机构金融、网络金融、信贷等业务知识，全面覆盖以风险管理为导向的全银行业务课程。

在此基础上，工行平顶山分行落实“逢训必考”要求，对培训效果、学员表现进行全过程、多维度考核、评价和反馈，确保实现培训目标。为不影响营业网点营业，培训采用AB班分组模式，实行积分制管理，从学习纪律、考试成绩、课中互动、课后调研等方面进行评价考核。

同时，工行平顶山分行依据积分考核结果确定岗位，确保人岗匹配、人尽其用，实现培训投入产出效益最大化；培训结束后，评选出优秀、良好和合格学员，明确2019年起新提拔分管运行管理专业的一级支行主管行长从培训“合格”以上学员、省行十大专业人才培养“合格”以上人员或持有业务运营序列高级资格人员中产生。(王康 刘稳)

在参训学员选拔方面，工行对各一级支行下达底线名额，确保每个支行都有员工参与选拔；对参与选拔的人员，通过笔试和资格审定等环节，从年龄结构、学历结构、工作年限、岗位经历、专业资格等方面进行考核。人员确定后，统筹安排课程大纲、课程讲义、教学案例、考试试题、授课师资，既选择运行管理专业的专家、骨干，同时也组织业务骨干组成师资队伍，扩大培

以风险管理为导向

工行平顶山分行开展运营专业人才培养

本报讯 为适应新常态下转型发展对专业人才的需求，改善网点运行管理人员短缺的现状，近日，工行平顶山分行开展运营专业人才培养，助力重点城市行发展。

工行高度重视运营专业人才培养，成立领导小组，确保培训计划落地、达到效果；制订周密的培训计划，从总体要求、工作机制、责任分工、培训模式、学员选拔、师资安排、考核应用等方面设计培训方案，计划用1年的时间培养50名左右运行管理专业人才，打造一支精通业务运营、风险管理、流程设计、制度建设、数据分析的专业人才队伍。

在参训学员选拔方面，工行对各一级支行下达底线名额，确保每个支行都有员工参与选拔；对参与选拔的人员，通过笔试和资格审定等环节，从年龄结构、学历结构、工作年限、岗位经历、专业资格等方面进行考核。人员确定后，统筹安排课程大纲、课程讲义、教学案例、考试试题、授课师资，既选择运行管理专业的专家、骨干，同时也组织业务骨干组成师资队伍，扩大培

训覆盖面，整个课程涵盖运行管理基础知识、运营风险管理、网点运营风险评级、重点领域和关键环节以及个人金融、公司金融、机构金融、网络金融、信贷等业务知识，全面覆盖以风险管理为导向的全银行业务课程。

在此基础上，工行平顶山分行落实“逢训必考”要求，对培训效果、学员表现进行全过程、多维度考核、评价和反馈，确保实现培训目标。为不影响营业网点营业，培训采用AB班分组模式，实行积分制管理，从学习纪律、考试成绩、课中互动、课后调研等方面进行评价考核。

同时，工行平顶山分行依据积分考核结果确定岗位，确保人岗匹配、人尽其用，实现培训投入产出效益最大化；培训结束后，评选出优秀、良好和合格学员，明确2019年起新提拔分管运行管理专业的一级支行主管行长从培训“合格”以上学员、省行十大专业人才培养“合格”以上人员或持有业务运营序列高级资格人员中产生。(王康 刘稳)

建行河南省分行荣获多个媒体奖项

本报讯 日前，省内主要媒体2017年度金融奖项陆续揭晓。凭借良好的社会形象和优异的经营业绩，建设银行河南省分行获得多项大奖：《大河报》2017中国金融业(河南)年度竞争力银行、2017中国金融业(河南)年度理财银行、2017中国金融业(河南)年度支持中小企业银行；《东方今报》2017年度创新发展银行、2017年度用户点赞“互联网+”银行、2017年度扶贫榜样银行称号；《河南商报》2017年度优秀服务银行、2017年度金融扶贫贡献奖；新浪河南2017新浪金融麒麟奖“优秀银行品牌管理单位”“金融知识进万家优秀宣传单位”“金融扶贫创新单位”等。

去年以来，该行行长石永拴带领新一届党委提出“加快发展、持续发展、健康发展”的总思路、总布局、总要求，紧紧围绕省委、省政府战略部署，树形象、展实力，强化银政企合作，加强转型创新，持续加大金融支持实体经济力度。石永拴获评《大河报》2017中国金融业(河南)年度领军人物、《东方今报》2017年度中原影响力金融领袖、《河南商报》2017年度金融领军人物、新浪河南2017年度银行杰出贡献人物、2017年度金融扶贫先锋人物。(赵夏奇 刘稳)

平顶山银行贴心帮扶贫困村

本报讯 近日，装载着平顶山银行爱心捐赠物资的车辆来到宝丰县大营镇小李庄村村委会门口，将带着该行暖心的垃圾桶送到村民手中(如图，郑伟摄)。

小李庄村位于宝丰县城西北部，现有贫困户123户423人，是平顶山银行的帮扶定点村。为响应宝丰县“大宣传、大学习、大扫除”活动要求，该行为小李庄村捐赠垃圾桶，助力美丽乡村建设。

2017年11月25日，该行举行献爱心活动，共捐赠衣服、毛毯、棉被1300余件及善款8200余元，并于上个月送到小李庄村。该行还拨款为贫困户购买液晶电视、电暖气等家用电器。

该行相关负责人表示，将加大扶贫工作力度，充分发挥金融机构行业优势，做到思想上帮扶、行动上帮扶、感情上帮扶，竭尽全力为帮扶村村办实事、办好事，圆满完成脱贫攻坚各项工作任务。(刘稳 郑伟)



瞄准产品优势 加大推介力度

农行平顶山分行大额存单成“新宠”

本报讯 近日，鲁山县张店乡的刘先生来到农行鲁山县支行营业部，办理了一笔金额为40万元的大额存单业务。

据该行工作人员介绍，大额存单具有起存金额较低、1个月利率较高和不受规模限制的3大优势。该行推出的大额存单业务，利率为人民币存款基准利率的1.4倍。作为理财产品中的“新面孔”，大额存单成为稳存增存的有效产品。

该行高度重视大额存单的推介工作，成立了领导小组，由主管领导专门负责，加大对大额存单的宣传和营销力度。要求以提升大额存单增量为契机，有效拉动全行个人存款的加速提升。通过多种形式进行广泛宣传，营造营销氛围，抢占首季营销黄金期。认真做好营销培训作业，增强员工的营销意识和能力。把主攻稳健型投资的老年群体作为重点宣传对象，筛

选出在OCRM系统中的贵宾客户，以短信等形式进行重点宣传。同时，各县(区)支行专门出台激励政策，组成营销团队，做到培训、宣传、营销到点到人。一系列措施使大额存单销售业务节节攀升，一跃成为理财产品中的“当家花旦”。

据农行平顶山分行相关负责人介绍，目前该行在售的大额存单有1个月、3个月、6个月、1年期、2年期、3年期等6个期限。一年期(含)以内起点金额20万元；二年期起点金额20万元、30万元；三年期起点金额20万元、50万元，按1万元整数倍递增。利率方面，1个月利率1.54%，其他期限利率为央行基准利率上浮40%。网点柜台、网银、掌银利随本清，以该行存款挂牌利率分段计息，不满一个月按存款挂牌利率7天计息，不满7天的按1天的存款挂牌利率计息。(陈海 刘稳)

祝贺

中国人寿河南省分公司、广发银行郑州分行与平顶山市人民政府战略合作协议成功签约

发挥保险资本优势 提供有效金融保险服务

1月16日，在平顶山市委、市政府办公大楼，中国人寿保险股份有限公司河南省分公司、广发银行股份有限公司郑州分行分别与平顶山市人民政府签订战略合作协议。根据协议，中国人寿河南省分公司将积极发挥保险功能、保险资金优势，支持、服务平顶山市经济社会发展和民生建设，同时加大在平顶山市开展老年人意外伤害保险、扶贫系列保险、农村小额人身保险、计划生育系列保险等政策性保险业务；充分发挥商业保险的风险保障作用，促进平顶山市社会保障体系和公共安全体系的健全完善。同时，发挥在精算、投资、账户管理、养老金支付等方面的专业优势，积极参与企业年金业务，拓展长期护理及补充养老保险服务领域。

中国人寿将为平顶山市提供更有力的金融服务

中国人寿集团成员企业将发挥资金、资本市场资源、业务资源、品牌及综合服务优势，支持平顶山市符合国家产业政策、社会发展以及国家和省级发展规划的交通、医疗、养老、通信、能源、市政、水务、环境保护等重点基础设施建设项目和金融股权投资项目。

中国人寿河南省分公司将积极探索通过直接投资、共同设立专项产业基金或其他模式，参与平顶山市医疗服务机构引入社会资本或改制上市、新型医院建设及医疗服务体系改革等项目，参与社区医疗

网络建设，促进平顶山市健康服务产业发展。

充分发挥服务“三农”、精准扶贫、保障民生的社会职能，在巩固和依托现有政策性保险经办业务“河南模式”的基础上，加快推进城乡政策性保险服务网点建设，利用保险机制服务社会管理创新。

中国人寿河南省分公司将继续在平顶山市开展老年人意外伤害保险、扶贫系列保险、农村小额人身保险、计划生育系列保险等政策性保险业务；充分发挥商业保险的风险保障作用，促进平顶山市社会保障体系和公共安全体系的健全完善。同时，发挥在精算、投资、账户管理、养老金支付等方面的专业优势，积极参与企业年金业务，拓展长期护理及补充养老保险服务领域。

中国人寿河南省分公司雄厚实力成为坚强后盾

作为中央管理的大型金融保险集团的驻豫企业，中国人寿河南省分公司去年全年总保费收入突破300亿元，同比增长10.3%，上缴税金5.6亿元，解决就业19.5余万人，赔款、给付各类保险金187.5亿元，总资产规模突破1000亿元。

2016年5月，中国人寿集团与河南省政府在郑州签订战略合作

协议，明确“十三五”期间在河南投资1000亿元以上。目前，中国人寿河南省分公司正在与总部协调沟通，通过债权计划、股权计划、项目资产等多种方式引资入豫。加大健康养老产业投资力度。集团成员单位广发银行争取政策，对平顶山市授信300亿元助推医疗体制改革及社会保障体系建设。

由中国人寿河南省分公司承办的新农村合作医疗及城镇居民大病保险，自2014年1月1日起为平顶山市437万城乡居民开展大病保险服务，顺利实现一站式结算，累计补偿38973人次，理赔金额1.3亿元；新农村合作医疗承保395万人，理赔35973人次，理赔金额1.16亿元；2016年城镇居民承保42.11万人，理赔3039人次，理赔金额1400万元；城镇职工承保人数5.05万人，理赔203人次，理赔金额430万元。

针对困难群众，平顶山市在基本医疗报销的基础上还开展了二次报销补助。在做好大病保险经办服务的同时，中国人寿河南省分公司围绕“零投诉”和打造“15分钟保险服务圈”的目标，同步推进“一村一室一员”政策性保险服务专员队伍建设，2015年已选聘1022个医保服务专员，覆盖了45%的行政村，他们贴近群众、服务居民，为广大百姓提供一站式保险保障及理赔服务。

中国人寿平顶山分公司服务地方经济建设举措

近年来，中国人寿平顶山分公司紧紧围绕平顶山市改革开放的纵深推进，抓服务、防风险、促发展，充分发挥公司网站遍布城乡的优势，积极开展“进社区”“进农村”“进企业”“进学校”“进机关”等活动，构建三级保险服务体系，全力以赴支持平顶山地方经济社会的发展。

2017年，中国人寿平顶山分公司累计保费收入达到18.07亿元，市场份额30.6%；全年累计上缴税金1336.51万元，为全市客户提供了超过3718.449亿元的风险保障，为社会提供3000多个就业岗位；满期给付金额6.6亿元，处理各类理赔案件21163件10412万元，有力地发挥了社会稳定器的作用。

——提供保险保障。2014年以来，中国人寿平顶山分公司累计为企业和个人及时赔付、赔款金额达20.1亿元，有效地减轻了经济损失，保障了社会的和谐与稳定。该公司积极参与企业年金保险的拓展与服务，助力企业转型升级；开展金融普惠制农村小额保险，提高了低收入人群及贫困人口的风险保障水平，为低收入人群及贫困人口提供风险保障150亿元，2017年农村小额保险理赔金额已达4002万元；每年还为全市近50万

青少年学生提供意外伤害保险保障，得到了各级政府的充分肯定。

——提供资金融通。为支持小微企业、个体工商户、城乡居民等主体获得短期小额贷款，中国人寿平顶山分公司积极探索保单质押贷款业务，开展“保险+信贷”合作。一是充分发挥保单借款功能，为中小企业和个人提供应急资金，缓解了小微企业、个体工商户、城乡居民的资金紧张难题。截至目前，全市系统保单借款1.6万件，总计借款金额达2.7亿元。二是适时开展小额信用贷款保险，帮助银行规避资金借贷过程中的风险，帮助小微企业更容易地获得贷款。

——提供就业岗位。中国人寿平顶山分公司加大机构铺设和从业人员招聘力度，每年新增从业人员3000人以上，去年底从业人员已近万人，直接或间接地为社会提供了就业和再就业岗位，缓解了社会就业压力。

——服务大病保险。由中国人寿平顶山分公司承办的新农合及城镇居民大病保险，自2014年1月1日起，为平顶山市394万农村居民、42.9万城镇居民提供大病保险服务，顺利实现了一站式结算，累计补偿38973人次，理赔金额1.3亿元。在做好大病保险经办服务的同时，加大基础设施建设，配备医学背景专业人员做好大病保险政策的宣传与咨询，做好参保群众的的服务工作。

近年来，平顶山市委、市政府突出

转型发展主题，大力推进“四大转型”，实施“六大攻坚”，稳增长、促改革、调结构、强基础、惠民生，各项工作取得新突破、新成效。当前，平顶山市已经进入加快转型发展、决胜全面建成小康社会的关键时期，在城乡发展一体化、水生态建设、民生工程、扶贫攻坚、社会保障等方面项目领域广、推进速度快、资金需求大，这也为保险保障及信贷支持提供了广阔空间。

广发银行郑州分行是广发银行走出省外设立的第一家省级分行，也是河南省进驻的第一家全国股份制商业银行。郑州分行自成立以来，以服务地方经济发展为己任，目前已发展成为拥有1300多名员工、28家二级省辖市分行和城区支行，各项授信资产达1300亿元的省级分行。广发银行一直以来看重平顶山市发展潜力，积极为平顶山市企事业单位提供融资支持和金融服务，特别是2010年9月平顶山分行成立以来，广发银行全力支持平顶山市转型发展。截至2017年末，广发银行在平顶山市表内外人民币各项贷款余额近50亿元，同时积极开展小微企业金融服务工作，小微企业贷款余额5.2亿元。截至目前，广发银行在平顶山市的信贷投放量超过200亿元，支持合作的企事业单位达400多家。

签约仪式的举行，开启了双方携手共进、协同发展的新篇章，标志着政企合作向着更大规模、更高层次、更宽领域迈进！(刘稳)