经济支柱不能省 长辈投保不宜迟

当前，随着家庭风险保障规划意识增强，保险在现代家庭理财规划中的金字塔基作用越来越受到认可。不过，受制于认知错误、保险理念欠缺等原因，现代家庭在投保中尚存误区。在此，保险专家建议家庭成员投保需掌握“四大秘诀”。

本刊 综合

男人投保不吝啬

据有关调查，男性所投保险中，50%-60%是为父母或配偶购买，30%-40%是为孩子购买，只有约5%是为自己购买。虽然按照家庭伦理道德观点，投保先人后己并无不对，但寿险风险保障有一条重要法则：家庭最需要投保的人是其经济支柱。

目前，男性预期寿命要比女性短6年。这是由于男性普遍有抽烟、酗酒、熬夜等不良生活习惯，且男性的精神压力和意外事故发生率都远高于女性，在许多英年早逝的中年知识分子中，首当其冲的也是男性。有资料表明，每年国内约有100万男性发生心脏病，35岁以下男性患高血压的风险远高于女性。但男性看病的频率比女性低28%，20%的男性从来不参加体育锻炼，80%的重病男性患者承认是因为长期不去医院就诊，才把小病养成大病。

作为一名男人，需要有健康的身体和稳定的收入来支撑家庭的生活。正因现实生活中，男性发生风险的几率更大，所以应该通过完善的保险保障来分担各种风险对家庭稳定造成的冲击。作为父亲的男性为自己买一份保单，正是爱心和责任的体现。

女人投保须理智

随着社会进步和观念发展，女性在家庭和社会中的地位得到极大提升，随之而来的是现代女性自我意识和责任感的日益强烈。

不过，部分女性受角色认知、理财经验、保险理念欠缺和资讯不对称影响，容易在投保中抱着划算与否、贪图便宜的思想。一位住院女患者曾透露，她5年前就买了保险，但那是一款纯分红型养老险，只有意外伤害和死亡保障，住院医疗险恰巧没买。当时想反正有社保医疗，住院有单位买单。但住院后才明白，社保报销比例不是很高，许多项目都不报销，才懊悔自己当时投保只图划算，反而误了自己治病。

其实，女性挑选保险产品应从意外、医疗、定期寿险等方面考虑，先参看自己的社保和已投保险种，看还有哪些方面没有涉及，避免重复购买或出现保障真空。目前，市场上的女性保险主要分为3类：女性重疾险、生育险和整容类保险。由于年龄和身份的转变，女性在投保过程中应有所侧重，单身女性以保障为先，已婚女性适宜全家共同规划。

孩子投保不盲目

生活中，部分家长对孩子未来前途的关注胜过现实风险。不顾家庭实际收入水平，少则几千，动辄上万的投保教育险或新型投资型保险，却淡化意外、健康等保障性保险的配置，忽视保险的保障功能，这就无异于本末倒置，买椟还珠。

对于少儿来说，由于免疫力低、身体发育不健全、风险抵抗能力弱，意外和疾病发生几率较高，首先应该规避可能出现的意外和疾病风险。此间，意外险和重疾险是必备的保护伞，并应附加住院医疗险，以备不测。投保顺序须以意外、医疗、重疾为先，其次再考虑教育金及其他投资型保险的适度配置。

针对少儿不同年龄段的特点，投保应有所侧重。对于0-4岁少儿来说，发生呼吸系统疾病概率较高，理赔率也高，应首先考虑疾病方面的保障；对于5-14岁的青少年来说，发生意外的概率更高，应优先考虑意外险；对15-18岁的未成年人来说，读高中、大学甚至出国留学所需的大笔教育金需求迫切，应在意外、健康保障基础上，考虑教育金规划。

长辈投保不宜迟

张先生的双亲身体欠佳，他便想为老人们投保医疗类保险，但是，代理人得知张先生的父亲今年65岁、母亲66岁后，表示老人购买医疗类保险，保险公司的体检要求非常严格，很可能会因健康原因被拒保或要求增加保费。因此，建议他还是别为父母投保了，会很不划算。

的确，目前市场上的保险品种虽多，但大多对投保年龄有一定限制，上限普遍在55岁、60岁和65岁左右。由此，为避免出现老人无保可投的尴尬状况，争取获得更多对比选择保险产品的机会，为老人购买保险宜早不宜迟。尤其从费率角度考虑，在父母尚年轻时为他们投保，保费相对更便宜。如果投保年龄相差10岁，购买同一款产品的保费有时会相差20%甚至50%。

济宁梁山人保三农保险农网共建启动大会召开

近日，梁山人保三农保险农网共建启动大会在人保财险梁山支公司召开，济宁市产、寿两家公司农网共建分管领导、相关部门负责人、梁山支公司班子成员及来自产、寿两家公司的三农保险服务部(站)经理、驻村专员共计90余人参加了此次会议。

会上宣读了《济宁人保产、寿公司关于推进“三农保险”农网共建实施意见》及《梁山人保公司农网共建业务推动奖励方案》，产、寿两家公司分别就各自产品作了详细介绍，双方农网经理分别作了典型发言，最后，人保财险济宁市分公司卞长华副总经理作了《同心同德 扎实共建 全面推进人保三农保险基层服务体系建设》的重要讲话。

卞长华副总经理说，“梁山人保三农保险农网共建启动大会”承载着为全市农网共建探索可复制模式的使命，是全市三农保险服务体系建设的重要组成部分，使命光荣。市、县两级公司要站在更高的起点、更大的格局上，客观审视加强三农保险基层服务体系建设的重要意义，以人保公司“农网共建”战略举措，推动济宁三农保险事业可持续发展。针对农网共建工作，卞长华副总经理提出以下三点意见：

一、统一思想，提高认识，切实增强对加快“农网共建”助推三农保险服务体系建设的重要性及紧迫性的认识。从经营历史来看，近年来，农网保费对公司发展的贡献度逐步增加，农网共建也成为基层业务人员的迫切愿望，同时，农网建设既密切了与各级党委政府的联系，也增进了与人民群众的感情。从发展趋势来看，加快构建好公司三农保险基层服务体系，是公司优化战略布局、推动销售模式变革，顺利实现发展战略的必然选择；是公司服务于地方经济社会发展，积极履行社会责任的必然要求，各级政府殷切希望利用保险机制稳定三农，人民群众也希望利用保险机制转嫁风险。

二、抢抓机遇、发挥优势，迎接挑战、增强忧患意识，以“农网共建”合力，积极开拓农村保险市场。当前公司发展面临着千载难逢的大好机遇，同时也面临着来自于各方面的严峻挑战，唯有牢牢把握机遇才能决胜千里。从外部看，党中央的高度重视、农村经济和农民收入的稳步提高、公司作为国有企业的特殊政治属性都为公司三农保险的发展提供了有利条件。从内部看，集团上下思想高度统一，公司在农村市场上较强的先入及在位优势，系统内部农网创建的先进经验及成功做法，人民保险较高的品牌认可度，都将成为农网共建的重要优势。

三、认真组织，扎实推进，确保“农网共建”与三农保险服务体系建设工作同步推进。一要统一思想、高度重视。二要加强组织领导、做到组织机构、责任人、人员队伍“三个落实”。县支公司均要设立三农保险部、成立“一号工程”指挥部，要将任务分解到人、责任到人，要从内部选拔业务骨干充实到三农保险服务机构中，并开展“猎鹰行动”以进一步扩大农村销售服务队伍。三要坚持标准、明晰路径。以“三农保险”农网共建为契机，借力地方政府和寿险队伍优势，坚持“政府政策搭台、商业保险唱戏”的原则，全力打造低成本、多样化、多层次的农村保险销售服务网络体系。四要交叉互动、农网共建。要充分利用人保寿险在队伍发展、管理和培训方面具有独特优势，放下身子、端正态度，真诚主动与寿险公司加强交叉互动，尽快形成“共享一个网点，共用一个品牌，共建一支队伍，销售两家产品”的良好格局。五要防范风险、依法合规。要切实做到机构、人员和销售行为合规，要进一步建立健全农村市场拓展及业务管理的内控制度，要坚定不移地严守依法合规经营底线。

最后，卞长华副总经理号召全市系统为“农网共建”，为三农保险事业的可持续发展而不断奋斗！(王飞)

跨境人民币融资解企业燃眉之急

本报讯 近日，济宁如意印染有限公司向银行提出借款3000万元的申请，期限3个月。银行在核实企业出口贸易相关单证后，通过境外银行，为企业办理了跨境人民币融资，而且借款成本低、到账快。

“比正常贷款利率优惠了2个多百分点，不到3天就到账。”该公司财务总监何先生高兴地说，“跨境人民币(政策)有这么多的好处，这个真没有想到。”

办理业务的银行国际业务部门经理介绍说，这是银行根据跨境人民币政策创新的业务，只要企业具有真实跨境贸易背景，就可以采取这种方式从境外融资，其优点表现在三个方面：一是企业负担减轻，如果企业办理常规贷款，利率为7.32%，利息预计54.9万元；而通过与海外分行合作，利用海外市场低成本资金，以出口票据做依托，企业仅需支付37.5万元的贷款利息，一下就节省17.4万元费用；二是到账日期缩短，由于近期银行信贷资金紧张，有些贷款难以满足，即便可以办理，也需要上级行审批，把各项流程做完，少说也得半个月；而对于进出口企业来说，只要向银行提供完备的跨境贸易单证材料，借入的人民币资金两、三天就可以到企业账户；三是跨境人民币融资不纳入外债额度管理。

据了解，济宁市已有多家银行办理了这类的跨境人民币业务，累计从境外融入人民币资金45亿元，为当地涉外经济发展提供了有力的支持。

随着近期《外商直接投资人民币结算业务管理办法》《中国人民银行关于境内银行业金融机构境外项目人民币贷款的指导意见》等政策的出台，跨境人民币政策已经较为完善，企业跨境投资、融资、贸易结算等变得更加便捷，无论企业进口、提供跨境服务、跨境投资、融资等均可自主选择人民币进行结算，纳入出口试点名单的企业出口人民币结算可方便实现退税。

截至今年11月20日，济宁市共有65家企业跨境业务实现人民币结算，结算笔数累计501笔，结算金额累计88.7亿元。

(宋芃 李能丽)

邹城农行银行卡业务量升效增

本报讯 农行邹城市支行在银行卡业务中注重做好宣传咨询、管理维护和营销服务工作，积极服务客户持卡消费、转帐、结算，减少了柜台排队办理业务的等候时间，减少了非现金结算量。目前，该行发行信用卡总量达到15.5万多张，今年1-10月份，该行银行卡业务收入435多万元，既服务了客户，又取得了良好收益。

银行卡业务中，邹城农行充分做好宣传，积极向社会各界广泛宣传银行卡在结算、购物消费、旅游等方面安全、方便、快捷、时尚的功能，不用携带大量现金就能进行消费，既方便又安全，让客户了解、使用金穗信用卡，同时注重向优质客户、高端客户发卡，选择收入较高的阶层和常出发到外地的营销人员使用等，增加信用卡的消费量；积极向个体私营户宣传推荐外出购物进货、转帐结算时使用信用卡，方便快捷安全。

此外，该行还积极创造良好的用卡环境，主动拓展宾馆、酒店、商店、加油站等众多行业为特约商户，发挥农行加入银联系统的优势，持卡在全国各地便利地通行消费。同时，在全部营业网点设置自动取款机和前台自助交易设备，方便客户使用。目前，该行自动取款机达到35部、自助查询设备12部，极大地方便了客户。为进一步提升服务，该行在全部营业网点配备大堂经理做好宣传引导咨询服务，对前来咨询的客户热情解答，指导使用自助设备，专人靠上对各类设备保养维修，保障了正常运行，为银行卡的使用创造了良好的环境条件。(张国强)