保险公司职工自己都购买的险种

家财险——险种大保障

保险公司的保险产品越来越多,每当销售人员带着各类保险产品扑面而至的时候,很多市民都慌了神,到底哪个险种更适合自己,买哪个更合算?这里面有个小窍门,保险公司职工都自己购买的险种,一般差不了。

几十元就能给家买份保障

小于在东营某知名保险公司工作有些年头了,他每年都花100元钱给自家买一份家财险。用他的话说,“钱不多,买一份保障”。在保险业内,家财险是一个公认的性价比高、保障较全面的好险种。

与传统的家财保险相比,目前家财保险保障范围大大拓展。过去的家财保险一般只保房屋和室内可以明确定价的自有财产,保险责任主要是水灾、火灾、失窃(附加)、泥石流等自然灾害和意外事故。而新型家财保险条款规定,保险公司除负责过去传统的保险单载明的责任以外,还承保包括室内装潢以及现金、首饰、移动电话、手提电脑、古董、字画、证券,甚至电脑软件等流动性财产被盗、被抢,水暖管道爆裂,家庭住户第三者责任损失等。

家财保险除保险责任扩大、附加险种增加以外,还具有保险金额大幅度提高的特点。过去家财险定额保单的最高保额规定不超过10万元,也就是说老百姓最多只能为自己的家庭财产估价10万元,获赔时也以此为限。而近两年推出的新型家财保险单将这一最高限额提高到二三十万元,成为保险公司职工也自己也掏钱买的险种。

家财险根据投保金额,从几十元到100多元都有。可以说,花几十块钱,就能给家买一份保障。

购买家财险小窍门

购买家财险可以给家庭财产带来一份保障,但是,在购买保险时有些细节还是要市民注意的。

◆投保价值莫超标。

投保人应根据自家财产的实际价值足额投保,超额投保不仅需要多付保费,发生损失后也不可能得到超额的赔偿,因为《保险法》中已有规定,财产损失后保险公司只能按照损失时的实际价值理赔。

◆保险条款看仔细

在保险条款中几乎都对哪些是可保财产、哪些是不保财产、哪些是保险责任、哪些是除外责任以及保险公司、投保人各自的权利与义务有哪些等都写得很清楚,因此投保人必须认真阅读、细细分析,对条款中生僻的名词术语和弄不懂的内容要仔细询问,直至保险员做出令人满意的解释为止。千万不能含糊其词,更不能不懂装懂,以免日后发生事故到保险公司报案索赔时发生纠纷。

◆出险报案要及时

投保人需要记住一点:投保的家庭财产发生事故以后,各家保险公司几乎都有共同的规定。

如发生火灾事故,应立即拨打“119”向消防部门报案,同时向保险公司报案;如发生盗窃事故,应迅速拨打“110”向公安部门报案,同时向保险公司报案。事故发生后投保人应积极抢救,采取有效措施防止灾害事故的蔓延与扩大,并保护好事故受损现场。因为家财保险条款中都已列明,发生事故后24小时之内必须向保险公司报案,被保险人还有财产施救和现场保护的义务。

另外,如果是因为洪水、暴雨、泥石流、水管爆裂等造成家庭财产受损时,被保险人也应在24小时之内通知保险公司,当保险公司接到报案后,会立即派员到现场查勘定损,作为被保险人应予以协助和配合。只要手续齐全,保险公司会及时理赔。

(郝文杰)

胜利农村合作银行帮助农民养鸭

胜利农村合作银行始终把解决好“三农”问题作为各项工作的重中之重,进一步加大强农惠农富农政策力度,主动联系乡镇养殖农户,提供资金支持,在信用社的扶持下,龙居镇养殖户张国栋办起的鸭场在2011年纯收入达10余万元,今年张国栋向龙居分理处申请增加贷款额度到20万,准备加大投入力度,利用规模效应占领市场。

本报通讯员 王振东 摄影报道

优化资产配置 做海外优势资源企业的股东

资源板块往往充当着行情领头羊的角色,同时,资源类产品具有抗通胀的特性,彭博数据显示,2001年到2010年,标普能源行业指数的累计涨幅为141%,远远超过我国CPI的累计增幅22.68%。然而,在我国,像铁矿石这样的优势资源比较有限,如何投资类似淡水河谷等海外优势资源公司,是许多投资者普遍关注的话题。近日,交银施罗德旗下发行中的第二只QDII基金——交银全球自然资源证券投资基金(以下简称“交银资源”)正在热销中,其投资标的正是海外优势资源公司。业内人士认为,投资者可以通过参与交银资源的投资来做诸如淡水河谷这样的优质资源公司的股东。

瞄准海外优势资源

快速的经济增长加速了人类对资源的需求,如:金属、矿产、原材料、能源、工业、农业等。根据联合国对人口增长、资源消耗等最乐观的预测,18年后,人类将需要2个地球以满足对自然资源的消耗!

对此,交银资源拟任基金经理郑伟辉表示,随着全球人口持续增长以及对天然资源需求的日益增多,未来因为天然资源带来的冲突将不断增强。自然资源是助长冲突的诱因与主要动力。资源价格的长期上涨是由供需矛盾所决定的,而争夺资源的突发因素则加剧了上涨的进程。

而交银施罗德新发的资源基金将目光瞄准海外资源股票的主要原因在于,和A股相比,海外存在着众多优质的优势资源公司,他们拥有很强的盈利能力。郑伟辉介绍称,根据Bloomberg数据显示,中国A股上市钢铁企业2011年前三季度实现税前净收入共计36.70亿美元,而世界第一大铁矿石生产和出口商淡水河谷同期税前净收入为222.03亿美元。海外市场诸如淡水河谷、必和必拓等利润率极高的资源类公司“不胜枚举”,在盈利推动型市场中,颇具一定投资价值。

重点关注原油、贵金属、铜

谈及未来的投资策略,郑伟辉表示,目前相对关注原油,黄金,铜和天然气以及油气服务设备厂商。他认为,目前全球原油产量增速不足2%,欧佩克剩余生产能力已降至日均250万桶上下,有预测认为,今后两年剩余生产能力可能“告罄”,国际石油市场的“抗震”能力越来越低,任何地缘政治和自然灾害的影响可能会引发价格的大幅波动。同时,新增石油产量多集中在陆地非常规开采和深海钻井,开采成本上升,各国也加大了对资源的保护,税收成本呈上升的趋势,价格的上涨部分也来自成本的推动。

而金价自去年9月创历史新高后已经回调近300美金,回调的原因主要有美国数据走强,使QE3马上实施的概率减小,美元强势反弹,同时,欧洲LTRO推出,避险情绪下降。郑伟辉认为避险情绪下降的行情演绎可能已近尾声,金价在目前价格可能有支撑。而全球央行货币政策依然保持宽松;全球货币竞争性贬值依然存在;实际利率水平偏低;美联储维持低利率至2014年,QE3的可能性不能排除;欧债偿付性问题未得到解决,避险情绪可能会有反复,推动金价攀升的驱动力依然存在。

同样地,据他介绍,近5年来,铜供应的平均增速只有1%!而在需求端,中国需求占世界40%,目前需求趋缓主要受制于宏观调控和外需趋缓。待通胀压力趋缓,政策放松空间打开后,基本面和预期在边际上可能会大幅改善,或具备长期投资机会。

中国银行 BANK OF CHINA 1912-2012

“煤贷通宝”:实现银行与中小企业的无缝对接

“从没想过用煤炭存货做抵押,自己为企业担保,就能直接从银行贷款,中国银行推出的‘煤贷通宝’业务真是解决了我们这些煤炭经销企业的燃眉之急”。看着到账的500万元贷款资金,东营市一家商贸公司的负责人李总由衷地感叹。

据了解,该公司为典型的煤炭洗选、运销类企业,主要从煤矿购进原煤,运入公司自有洗煤厂进行洗选加工,生产精煤。由于生意较好,洗精煤供不应求,企业洗选、运销过程中资金占用量较大,出现了流动资金短缺,向中国银行申请500万元流动资金贷款。考虑到该公司经营场所为租赁,且难以提供资质较好的企业保证,传统担保方式走不通,中行向其推荐了“煤贷通宝”这一中小企业创新产品,以该公司洗煤场地中库存的原煤作质押,为其发放了500万元短期流动资金贷款,解决了其迫在眉睫的融资难题。

动产质押谋新路

东营市地处胜利油田腹地,煤炭需求量巨大。煤炭批发洗选行业资金需求量大、季节性强、周转速度慢,存货及应收账款占用企业大量资金,致使煤炭经营企业经常出现流动资金吃紧情况,迫切需要银行给予融资支持。“然而,煤炭经销企业经营场所占用土地多为租赁所得,无法提供房地产等不动产抵押,且难以寻求优质企业提供担保,这严重制约了银行的授信业务开展。”中行东营分行中小企业部的于经理告诉记者。

针对大多数金融机构反映的在支持中小企业发展方面存在的困难,中国银行东营分行行领导多次深入银行和企业进行实际调查,针对东营市煤炭企业特点和迫切融资需求,提出要积极创新信贷产品,努力尝试利用煤炭企业自身拥有的煤炭存货这一动产优势资源作文章,多方式支持煤炭企业做精做强。

“行领导的创新思路给了我们很大的启发,为破解这些煤炭企业的融资难题,我们积极和省级分行中小企业部进行沟通,经过深入研究和反复论证,推出‘煤贷通宝’——煤炭抵押融资产品方案这一创新型的信贷产品”。中行东营分行中小企业部万主任对记者介绍。

据悉,“煤贷通宝”产品方案最大的特点是采取煤炭存货抵押与公司实际控制人担保相结合的方式,同时引入第三方监管公司,在为借款人提供较为便捷授信支持的同时,也最大限度地维护银行的合法权益,保证贷款资金安全。

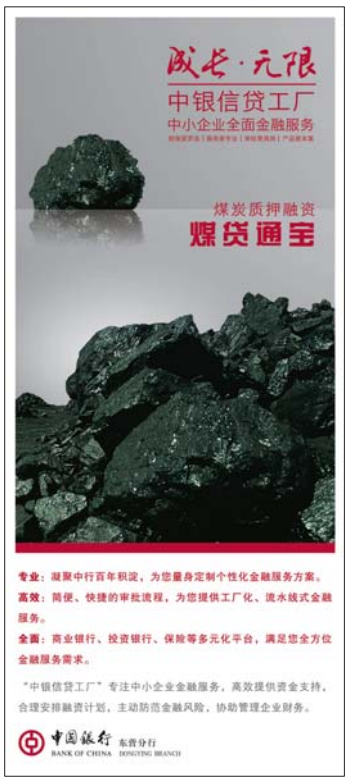
专营机构提水平

记者在采访中了解到,以往大型国有银行提供融资服务并无大型企业、中小企业之分,为中小企业提供信贷服务走的通道与服务大型企业完全一样,但是在同样的时间、同样的工作量下,为大型企业发放贷款动辄上亿元,而中小企业贷款金额往往只有几百万元、几十万元,客户经理在考核的压力下更愿意做大型企业信贷业务,客观上形成了“大银行不愿服务小企业”的现象。

“中小企业融资问题备受政府和社会关注,加强和改进对中小企业的金融服务又是全市数万家中小企业的殷切期盼,既能优化信贷结构,又可以更好地服务地方经济”,万主任对记者说,“为了更好地破解中小企业的融资难题,我们专门成立了服务中小企业的专业团队和机构,以进一步提升对中小企业的服务水平”。

“成立中小企业部标志着中国银行由此前的以大公司为主、以产品为导向的发展理念转向以市场为导向,以中小企业个性化融资需求为导向上来,实现了中小企业信贷专营”,万主任介绍说,“中小企业营销中心还专门建立了一套针对中小企业的业务操作模式,采取合理、简化、标准、端对端的‘信贷工厂’运作和专业化分工,可根据中小企业实际情况量身定做特色融资服务,并在审批周期、担保方式等限定上有较大突破,打破了过去‘一刀切’的信贷服务模式,更符合中小企业客户‘短小频急’的融资需求,也实现了中小企业信贷业务模块化、标准化、流程化和批量化。”

百花齐放结硕果

“由于对中小企业金融服务实现了‘量身定做’,我行中小企业信贷业务量增长明显,可以说是硕果累累”,中行东营分行中小企业部万主任欣慰地说,“目前已为160余家中小企业客户提供了专业化、针对性的融资服务,累计发放贷款16.77亿元,在山东省中行系统名列前茅”。

万主任告诉记者,“下一步,我们将继续贴近市场,围绕东营市特色产业集群,紧抓‘配套、聚集、贸易’三条主线,不断加大业务模式及产品创新力度,以更加优质、高效、专业的金融服务,继续为实现银行与中小企业的‘无缝对接’努力”。