

# 平阴玫瑰保险 种花人的定心丸

## 农业特色险种为花农撑起一把保护伞

只有想不到 没有保不到

关注济南特色保险

### 玫瑰之乡的玫瑰保险

平阴,素称“中华玫瑰之乡”,玫瑰在装点这座县城之余,成为了很多人的经济来源。据介绍,平阴玫瑰的生产栽培历史悠久,距今已有1300多年。早在唐代就有种植玫瑰的记载,明代已能利用玫瑰酿酒。2000年平阴县被国家林业局、中国花卉协会命名为“中国玫瑰之乡”,2003年平阴县玫瑰花获得国家质检总局“平阴玫瑰原产地域产品保护”名称,成为全国首家通过原产地域保护的花类农产品。目前平阴玫瑰种植总面积已达3.5万余亩,品种50余个,年产鲜花5000余吨,全县玫瑰深加工企业达20余家,各类玫瑰产品100余个,年产量达1000吨,经济效益过亿元。

据了解,由于玫瑰种植过程

多少年来,“看天吃饭”都是农业的典型标志。由于农业基础比较脆弱,农民承受风险能力较差。特别是近年来,随着产业结构的调整,农业规模化、产业化的推进也意味着高投入、高风险的来临,农民们更期待拥有一把“保险伞”。日前,平阴县的许多花农们都庆幸买了人保财险的玫瑰保险,让他们避免了一年辛苦却颗粒无收的惨淡局面,日前,记者奔赴平阴县,探访了全国首个玫瑰保险基地。

中较易受到自然灾害的损害,由此给花农造成不可挽回的损失,花农的保险需求与日俱增。人保财险山东省、市、县三级分支公司在前期入村进村进行市场调研的基础上,通过对玫瑰生长期的大量数据的综合分析,成功开发了玫瑰种植保险条款并获得中国保监会批复。最终在2013年,人保财险济南市分公司在济南平阴成功签发国内玫瑰保险第一单,成功保障了当地花农的利益,使得农产品保险再添新成员。首单共承保玫瑰420.5亩,为农户提供21万元的火灾、暴雨、风灾、雹灾和重大流行性病虫害等保险责任保障,当年为投保花农遭受的损

失赔偿金额为花农自己所交保费的40余倍。该险种的开办为当地玫瑰种植和玫瑰产业的发展提供了坚实的保险保障。

### 从商业险到政策险的

#### 华丽蜕变

“平阴玫瑰保险最初是商业性保险,考虑到农民投保压力太大,我们与地方政府进行了不断沟通和协商,最终在2015年,由镇、县、市三级政府提供财政补贴,平阴玫瑰险转变成政策性农业险。”人保财险济南市分公司农险部负责人张礼鹏告诉记者。为减轻农民负担,人保财险平阴支公司与市县两级财政局、林业局沟通,将玫瑰保险办成了政策性保险。2015年,平阴县开展政策性玫瑰保险试点,符合条件的玫瑰均可作为保险标的,保费每亩20元。其中,市县两级财政补贴80%,农户承担20%。玫瑰镇政府在财政困难的情况下,又给本镇投保农户承担了10%,进一步减轻了农户负

担。对因人力无法抗拒的自然灾害造成保险玫瑰损失的,给予农户每亩最高1000元保险赔偿。

升级成政策性农业险后,农民投保积极性大大提高。“现在平阴当地90%以上的种植户都投保了平阴玫瑰险”张礼鹏指着相关数据告诉记者。根据人保财险相关数据显示,2015年,平阴县共投保玫瑰保险25500亩,保费共计51万元,受灾2196亩,预计赔付81万元,赔付率近160%。对于受灾具体情况,张礼鹏告诉记者:“今年7月份的暴雨是今年平阴玫瑰受灾的主要原因”。

当地花农告诉记者,平阴玫瑰主要用于生产花茶和提炼精油,太阳升起前,含苞未放的玫瑰采摘来制作花茶,太阳升起后,盛放的玫瑰采摘来提炼精油。今年6、7月份,连续几日的暴风雨让正处于花期的玫瑰损失巨大,因地里十分泥泞,2000多亩玫瑰延误了最佳采摘期,花农受损严重。张礼鹏告诉记者:“接到报案后,我公司第一时间组织查勘人员进行了查勘核损,并将相关情况报告当地政府,争取在最短的时间内给当地保险赔偿”。

### 提高农民的保险意识

#### 迫在眉睫

农业保险作为市场化的风险分散机制,在服务“三农”中发挥着越来越明显的作用,被列为民生工程,成为各级政府支

农的重要“抓手”。人保财险在做好传统农业保险的同时,积极创新开拓农业新险种。然而,新险种研发成功后,推广工作却并非一帆风顺,究其原因,从事农业险工作多年的张礼鹏有些无奈:“咱们农民的保险意识和投保积极性亟需提升”。他认为有这么几点原因降低了农民的投保积极性:农户对于靠天吃饭的意识,是根深蒂固的;农业险不像新农业,保障的是投保人本身,农业险更多的是保障的农民生产资料成本,这样他的切身感受就低了;当然,还有一些农户对于出险后赔偿的金额觉得不如想像中的多,就有抵触情绪。他想通过媒体对社会呼吁:“农业保险保障的是农民生产本身的直接物化成本,如果觉得投保了农业保险,就能保证达到丰收后的收入水平,根据我们目前的国力还有差距,我们做的就是保证咱们的基本生产成本。”

此外,政府在宣传农业保险上更重要。他指出,目前来看,农业保险的需求是双向的。从政府方面来讲,政府需要一种更好的途径来转移受灾农户因灾返贫的风险,而政策性农业保险就是一种合理的解决方法,保险公司接受政府委托进行风险评估和防灾理赔,提供保险服务。这种方式比政府直接对农户直接补贴更加科学,也是WTO所提倡的“绿箱”补贴。所以,推动农业保险还需要政府加大宣传力度。

(财金记者 王丛丛 季静静 通讯员 韩修玉 刘端娜)

## 光大银行荣获

### “2015年中国最佳电子银行奖”和“最佳直销银行奖”

12月3日,在由中国金融认证中心(CFCA)举办的“第十一届中国电子银行年会”上,中国光大银行获“2015年中国最佳电子银行奖”及“2015年中国最佳直销银行奖”。据悉,光大银行电子银行业务今年已经获得十余项行业权威奖项。

据介绍,2015年光大银行紧跟互联网金融发展大势,按照“开放、合作、共赢”的发展理念,坚持打造“网络里的光大银行”,运用互联网思维与技术,跨界合作,积极创

新,客户规模得到了快速发展。目前网上银行、手机银行客户量均突破2000万大关,电子支付客户量和微信关注量超过1000万。

与此同时,光大银行持续建设的中国最大开放缴费平台——光大“云缴费”,目前拥有缴费项目近600项,年度交易超过1亿笔,覆盖300多个城市;光大直销银行——阳光银行,积极在线上互联网平台及线下渠道销售优势金融产品,探索网络获客创新模式;光大“购精彩”

商城,将客户的金融需求与生活需要有机结合,坚持品类丰富、品质优选、价格优惠原则,在满足客户商品购买需求的同时销售金融产品,提供金融服务,构建“金融+生活”一体化生态圈。

光大银行电子银行部总经理杨兵兵表示,获得社会和客户的认可是对光大电子银行最大的鼓励,未来,光大银行将秉承持续创新的发展理念,以更为优质便捷的互联网金融服务惠及百姓大众。

## P2P或不发牌照无注资门槛

### 禁售理财及股票配资

P2P监管细则已处内审阶段,将于本月向社会公开征求意见,多方期待已久的P2P管理办法已基本成型。由银监会牵头制定的P2P管理办法已处于内审阶段,将于本月向社会公开征求意见。与此前流传的版本不同的是,“办法”将不对P2P公司设置注册门槛,也将不发牌照。同时,“办法”要求P2P必须选择符合条件的银行业金融机构作为资金存管机构。而相关数据显示,11月“跑路”的P2P平台达64家。

银监会普惠金融部不久前曾公开发话,P2P监管细则现在还在完善、修改的阶段,可能年底会公开征求意见,具体包括借贷登记、资金存管、产品、平台信息披露等内容,同时会明确P2P定位、业务边界等内容。

### 禁售理财及股票配资业务

据了解,《关于网络借贷信息中介机构业务活动的监管办法》(下称《办法》)的总体思路是,实行负面清单制,在严禁十几项业务的同时,也对符合法律法规的创新业务予以空间。同时,遵循“谁审批、谁监管”的原则由地方金融办负责风险防范与处置。这意味着P2P将不发牌照,而是采取类似小贷协会的管理方式,推动行业自查自纠、清理整顿等。

同时,《办法》将不对P2P公司设置

注册门槛,亦无杠杆倍数限制。而此前,市场预期P2P将设置3000万-5000万元的资金门槛,并有10倍杠杆限制。

“负面清单”包括:P2P将不得进行自融自保;不得直接或间接归集资金;不得承诺保本保息;不得向非实名用户推介项目;不得进行虚假宣传;不得发放贷款;不得将融资项目的期限进行拆分。这些均为业内默认的监管原则。

同时,P2P也将不得销售理财、资管、基金、保险或信托产品;不得从事股权众筹等业务;更不得进行股票配资业务。这意味着那些混业经营的P2P公司将面临挑战。

在债权转让方面,《办法》并未明确禁止债权转让、资产证券化业务,也未禁止融资项目收益权与基础资产相分离等业务。人人聚财CEO许建文向记者表示:“目前的消息显示,《办法》思路宽于预期。”

### 资金须交银行托管

据了解,《办法》要求P2P必须选择符合条件的银行业金融机构作为资金存管机构。这意味着原先的第三方支付托管模式也不被认可,资金必须从第三方支付在银行开立的备付金账户上,转移到平台在银行开立的账户上。

已有17家银行推出P2P平台的资金

合作业务。不过,据网贷之家数据显示,目前有近30家P2P平台与银行签署了战略合作协议,仅占1.2%。

有业内人士预计,有些平台可能因为达不到要求,将无法实现银行资金托管、存管,导致业务无法继续开展,从而出现大量平台倒闭。如果第三方支付也被排除在外,冲击则会更大。

### 11月新增问题平台82家

银率网发布11月P2P统计数据,上月新增P2P网贷平台64家,至此,全国P2P平台累计达3632家。年底“跑路”增多魔咒再现,整个11月,全国新增问题平台82家,环比10月大幅增加60.8%。截至11月底,全国问题平台数量累计为1248家,占全部平台的比例达34.5%。

业内呼吁监管细则的尽快出台,而有业内人士认为,指导意见并非细则,估计细则出台还要再等上一段时间。

银率网分析师认为,投资人一定要做足功课,精选平台和标的。一是要选择实力强、风控严的大平台,远离高息平台,对一些虽庞大但饱受质疑的平台最好也敬而远之;二是要精选标的,临近年底可适当增加短期标配置,以规避年底行业系统性风险;三是要经常关注所投资平台的经营及舆论变化,以便能及时应对意外发生。(林晓丽)

## 平安直通车险双12火爆来袭!

### 限时大促等您来抢

平安直通车险双12限时大促活动即将开启!即日起至12月12日期间,凡通过平安直通车险官方网站或拨打4008000000投保的客户,均可获得由平安车险提供的全年不限次添加玻璃水或者不限次空调清洗的巨幅回馈!

据悉,继平安直通车险快易免服务再升级以来,平安直通车险投保客户规模一直呈直线上升趋势。在用优质服务获得客户信任之时,平安直通车险陆续推出让利于客户的大型回馈活动,并广受好评。而本次“双12”限时大促活动,无疑是平安车险又一重磅让利举措。

平安车险相关负责人

介绍,本次活动对于车主来说,最大“看点”莫过于加赠的添加玻璃水服务或空调清洗均属于不限次数的行列。同时,支持服务的商家覆盖济南、东营、滨州、济宁、泰安、聊城、菏泽、德州、枣庄、莱芜等城市的市区及县域,支持两项无限次服务的商家多达170余家,完全可以满足车主的车辆日常最大化需要。活动的开展也验证了平安车险全方位呵护客户生活的服务承诺,同时也延续了快易免服务升级以来的宗旨和举措。

据了解,活动进行期间(12月9日-12月12日),车主均可拨打4008000000或登录平安直通车险官方网站完成投保并参与活动。

## 诺远资产为泉城人带来

### 财富管理新选择

12月6号诺远资产济南分公司开业仪式成功举办。诺远资产董事长韩学渊就大资管时代下,居民该如何管理家庭财产向记者做了解答。

韩学渊指出,山东是经济大省,也是农业大省,同时,山东还是制造业大省,企业规模大,行业分布广,职工数量多,在全省经济社会发展中占据举足轻重地位。大资管时代的到来更是为山东带来了难得的发展机遇,私人财富的增长催生了对高端资产管理的行业需求,基于这样的战略考虑,诺远资产加速财富端布局,相继落户济南、青岛、东营、威海和烟台等山东重点

城市。他表示,诺远资产济南分公司将紧紧依托专业的产品创新能力、严格的风控能力和强大的股东背景,全力打造一家专业为中高端客户量身定制财富管理方案的旗舰资管机构,为山东经济发展做出应有的贡献。

据了解,诺远资产是一家高管团队平均有着近17年资本运营经验的大型资产管理机构,总部位于北京,目前业务辐射全国90余座城市,在全国拥有数千名资深理财规划师,基于对金融行业的深刻理解和风险控制,此次诺远资产落户济南,无疑为泉城的投资者带来了一个更安全、更专业的财富管理新选择。