学校已不再代收学平险

开学季,家长们请给孩子买好保险

暑期接近尾声,又到了学校开学的日子。在迎接新学期到来的同时,许多家长开始为校园安全问题和孩子学习生活期间的健康担忧。专家提醒家长们:今年开学前,记得为孩子办理好商业保险。

为何要给孩子 买商业保险?

如果你问我为什么给孩子买保险?我会告诉你:"关爱子女值得买!"

1、儿童抵御能力差。儿童 身体抵御机制还没成熟,容易 引起各种小疾病,如:感冒,发 烧,支气管炎,咳嗽,手足口病 等等

2、儿童遭遇的意外比大 人多。儿童怀着对世界的好 奇,憧憬着各种新事物,在学 习每样新东西的时候,尤其在 刚学走路时的小磕小碰,跟宠 物玩耍时候不小心的猫抓狗 咬等等意外经常发生。

3、儿童重疾不容忽视。据 统计,我国每年有6-7万人患 上恶性肿瘤,每年超过20万、 每天超过540个儿童因意外伤 害死亡。意外和重疾已经成为 儿童生命的第一、第二大威 胁。

4、保费低,性价比高。年龄小,保费越便宜,于是就越划算,这是投保的最佳时机。一份保单不但能保障孩子,还可以帮孩子从小就建立起风险规划意识,培养孩子对家庭的责任感。

家长如何 帮孩子买保险?

1、先买意外险。意外的发生无法预知且可能带来重大的损失,意外险性价比高,赔付方便,不仅孩子,人人都应该配备。

2、重疾越早买越好。健康

险可以细分为门诊险、住院 险、重疾险。对于孩子来说,重 疾和住院医疗险可以搭配着 买,而且是越早买越好。健康 的儿童一般没有重大病史,同 样的保额,费用比成年人低很 多。因此,重疾越早买性价比 越高。

学校不再代办保险, 孩子保险怎么买?

份"学平险"是非常有必要的。

以往,学校会统一收缴保费,统一组织学生投保。 2015年起,教育部、国家发改委等部门发布的一份规范教育收费的实施意见明确规定:"严禁各级各类学校代收商业保险费,不得允许保险公司进校设点推销、销售商业保险"。

学校不代收,但孩子的平 保险不能少。据了解,但孩子的平 安养老险已推出手机App和微信可投保的学平险,家长信则 便捷的了解到保险产产机填过手机 相关投保信息、使用手机支相 大投保信息、使用手机支理的投保。 更可通过手机App进行,最快 也可通过手机App进行,核对 也可通过手机用可完成自断 是一个工作日即品可以自断 保,有效避免了来年保险断档的问题。

据平安养老险相关人员

很多家长表示:"以前一直在学校给孩子交钱买保险, 但对于保障是什么、能不直接险,根本不了解。现在直接接触保险产品,可以真正根据自己的需求选择保险产品。"家长自己选择学平险,对保障已,对保障一个有了真正的需求。临时有了真正的需求。临近开学,还请抓紧给您的孩子购买好学平险。

(记者 张頔)

邮储信用卡,悦享ETC,畅行无忧

─邮储银行喊你办理ETC,享九重优惠啦!

走高速,您还在排队缴费吗?邮储银行喊你快快加入 ETC的行列,便捷、省时、省 钱、省油,让您畅行无忧。

邮储银行是交通部指定的 ETC全国联网跨省结算银行, 只要带着本人邮储信用卡、身 份证、车辆行驶证,到邮储银行 网点即可办理ETC业务。先通 行、后付费,通行费计入信用卡 账单,按时还款即可,免充值圈 存,免网点奔波,方便快捷。

> 现在办理,更享九重优惠: 第一重:赠送ETC电子标签

第一里: 赠送FIC电子标金 在2018年12月底前达到以 下任一条件的邮储信用卡客户 可赠送价值360元的ETC电子标 签设备,数量有限,先到先得。

(1)成功申请邮储信用卡 的新客户在核卡后45天内任 意消费一笔;

> (2)累计消费金额满1000元; (3)成功申请一笔分期。

第二重:高速通行费9.5折 办理邮储信用卡ETC业 务,绑定本人名下的邮储信用 卡,享山东省内高速通行费

9.5折优惠,(其他省优惠按当

地标准执行)

第三重:加油优惠

邮储信用卡客户至合作加油站刷卡消费可享立减优惠,详询当地银行营业网点。

第四重:周六五折购物

即日起至2018年12月底,邮储信用卡客户在当个自然月內消费满2笔(仅限有积分交易和线上快捷支付交易)或成功分期1笔,可于次月10号至下月9日在合作超市购物刷卡消费享五折优惠,普/金卡最高立减20元,向金卡最高立减40元,限量,先到先得。每月每名客户限享两次。

第五重:9月积分抢兑

9月每个工作日上午十点,邮储信用卡客户可通过信用卡APP或手机银行登陆邮储信用卡积分商城通过9积分+9元/19元/119元抢兑超值礼品,更有iPad mini立减919元秒杀,限量,先到先得。

第六重:华莱士满20立减 10元

即日起至2018年12月底, 邮储信用卡客户使用邮储手 机银行或云闪付APP绑定邮 储银联信用卡,在华莱士使用 银联二维码消费享满20元立 减10元优惠,单卡每日可享1 次,限量,先到先得。

第七重:激励金领取

即日起至2018年12月底通过邮储银行手机银行,云闪付APP、手机闪付(含Apple Pay、华为Pay、小米Pay、三星Pay等)绑定邮储银联信用卡,在支持银联二维码消费或手机闪付的线下商户,使用银联二维码或手机闪付跨行消费单笔满30元,即可获得最高15元、最低5元的激活金,名额有限,先到先得。

第八重:洗车优惠

邮储信用卡客户可享当 地洗车优惠,详询当地银行营 业网点

第九重:车险购买优惠

邮储信用卡客户可享受当 地车险购买优惠,详询当地银 行营业网点。更多美食、观影、 加油等优惠,详询当地邮储银 行营业网点。(记者 张頔)





ト申请邮储信用卡 邮储银行ETC办理意业

邮储银行济宁市分行 小微信贷"两增"成效明显

2018年以来,邮储银行济宁市分行严格贯彻监管部门"两增"工作要求,树文化、抓平台、强帮扶、促合规,扎实推进小微企业信贷业务发展。截至目前,该行上半年小微信贷单户授信总额1000万元以际(含1000万元)小微企业贷款增速24.99%,同比增速高于各项贷款增速2.07%;结余户数8387户,较去年同期增长174户。上半年圆满完成"两增"监管要求。

该行高度重视,树立服务 小微使命感。引导支行加强信 贷文化建设,打造小微金融服

务优质品牌。狠抓"信用村"建 设,建成102个信用村,为2000 多个信用户发放贷款近3亿 元。城市地区依托市场商圈, 对接市场37个,贷款结余2.4 亿元。从产品组合、市场开发、 队伍建设等方面大力推进县 域支行转型发展,建立多层次 的发展体制,实现业务全方位 发展。加强贷前调查环节风险 甄别、审查审批环节审核。对 照监管市场乱象整治要点,围 绕制度设计执行、贷款三查、 员工行为等梳理辖内突出问 题和风险隐患,确保及时化 (记者 张頔)

邮储银行济宁市分行建"信用村"提升服务三农质效

针对农村金融"高成本、低收益"的特点,邮储银行济宁市分行积极改变作业方式,强化整村授信,将单兵作战转变为批量作业,降低人力、财力运营成本,提高服务三农效率。截至目前,该行已在全市对接村庄255个,建成信用村102个,为2000多个信用户发放贷款近3亿元,有效推动了农村信用环境建设。

建设过程中,该行密切与村委配合,按照信用村筛选-信

用村走访-确定评定对象范围 -批量收集信息与调查-农户 信用等级评定-公示评定结果 -授牌的"八步法",对整村农户 贷款实行集中受理、集中调查、 集中审批、集中贷后,全流程一 次性完成农户贷款合同的签订 和发放。同时对评定出来的信 用村实行贷款优先、服务优质、 利率优惠等信贷措施,贷款投 向也向经营行为和个人品德诚 信度较高的农户倾斜。

(通讯员 师轶)

济南农商银行积极支持战略性新兴产业 助推区域经济转型升级

近年来,济南农商银行积极贯彻落实上级关于支持战略性新兴产业发展的一系列决策部署,抓牢济南区域经济产业升级的重大历史机遇,认真履行地方法人银行的社会责任,大力发展科技金融,助力区域经济转型升级。截至目前,我行共向60余家战略性新兴产业企业发放各类贷款10亿元,有力支持了区域经济发展。

在大力发展科技金融过程中,该行将战略性新兴产业作为优先支持行业,将高端装备制造、新能源汽车、环保设备、生物医药等新兴行业作为信贷支持重点,加大信贷政策、信贷资源的倾斜力度,全程跟踪新兴产业重大工程推进情

况,提前部署,精准对接。积极 对接济南入围"中国制造2025" 重点企业,量身打造金融综合 服务方案,助力骨干企业的技 术创新和产业结构调整。对照 相关行业领域,先后梳理发布 了2017年全省重点企业技术改 造项目推介会推介项目名单、 节能环保产业重点建设项目名 单、工业流动资金贷款需求企 业名单,指导各级行对制造业 客户开展精准营销。为全面提 升科技金融服务力度,该行重 点加强产品创新引领,先后创 新推出了"新三板"股权质押贷 款、专利权质押贷款、科技成果 转化贷款,累计向全市39家"新 三板"企业发放贷款5.7亿元, 已服务7家企业进入了创新层,

另有3家企业近两年有IPO计划,2家企业已进入IPO最后筹备期,1家企业已准备启动IPO程序。同时,该行大力支持传统制造业转型升级,通过支持传统制造业转型升级,通过支持传统,引进先进技术、新上深加工生产线,增强服务型升级。

刀,支持企业转型升级。 下一步,该行将继续坚持服务区域经济发展为己任,紧跟地方政府的产业政策导向,大力开展金融服务和产品创新,全力支持战略性新兴产业企业实施自主创新,有效满足战略性新兴产业企业的融资需求,为支持济南新旧动能转换贡献更大的力量。(通讯员

王延强 齐志亮 记者 张頔)

邮储银行济宁市分行综合服务"夏粮收购"

今年夏收工作开展以来,邮储银行济宁市分行突出条线整合、联动,综合服务"夏粮收购"。截至7月15日,该行发放夏粮收购贷款1亿元,结算机具布放110台。

该行提早行动部署,以客户融资、结算、理财等金融需求为切入点,制定了详细的综合金融服务方案,成立领导小组,为夏收工作提供组织保

障。强化条线联动,根据收粮方、粮农在融资、结算、理财等不同的金融需求,打通各业务条线的壁垒,制定差异化的金融服务方案。强化服务支撑,推行粮食收购行业的资料清单、调查报告模板、审查审批模板等模板工具的应用,实现贷款资料的简约化和业务流程的标准化。

(记者 张頔)