

给幼儿买保险耽误不得

不同年龄阶段投保侧重不同



每一位父母都希望自己的子女在成长过程中平平安安,健康快乐,但是突发性的意外事故灾难有时会危及孩子幼小的生命。“小悦悦”系列悲剧提醒家长,在尽好监护义务的同时,可以为孩子撑起“意外险”保护伞。俗话说,没有预料到的事情才叫意外,为了防止发生诸多“意外”,家长应该及早预防,给孩子多建筑一道安全“城墙”。

儿童保障有基本原则

中国人寿临沂分公司保险专家表示,保险险种没有好与不好,只有适合与不适合。

确立正确的投保观念,了解正确的投保知识才是第一步。

幼儿家庭购买保险,首先要了解以下基本原则:第一,先大人,后小孩。父母才是孩子最大的保障,买保险,不能主次颠倒。父母没有保险,孩子谈不上保障。第二,先保障,后理财。投保顺序一般为:意外、医疗、重疾、教育金。儿童好奇心强,自制能力差,活泼好动,发生意外的可能性较大。第三,家庭年保费支出为家庭年收入的10%-20%。保险不一定要一次性购买到位,意外险可以全家都买,其他的险种根据经济条件先给家庭支柱购买,再逐步完善。

根据年龄阶段选择险种

目前,国内几家保险公司都有专门针对儿童推出的保险。记者从中国人寿临沂分公司了解到,中国人寿推出的少儿保险大多是分红保险。该公司工作人员举例说,例如从出生为孩子购买国寿福星少儿两全保险(分红型)保险,每年缴纳14540元,交纳18年后,被保险人生存至本保险合同满时,累积可领取6万元满期保险金和24万元生存金。若被保险人身故,最高可给付身故保险金31.4万元。

中国人寿临沂分公司专家建议,不同年龄阶段侧重点不同,为孩子投保,还要将年龄考虑在内。0-6岁的孩子投保时不妨选择侧重报销的住院费用保险;6岁以上的孩

子,意外险是选购重点。此外,适龄儿童在入学时,可自愿购买学平险,该险种一般包括意外身故、意外医疗、疾病住院报销等。

看清保障范围避免纠纷

有些家长认为,只要买了意外险,孩子发生意外都可获赔,其实不然。目前,各家保险公司少儿意外险产品的保障范围主要以死亡和伤残为主,有的只保死亡,但这些险种可能都称为“意外保险”。因此,家长们在投保前

需看清条款。

当然,即使保障范围中包括伤残方面的赔付,也要看清赔付条件。如孩子烫伤,就不一定能获全赔,这要根据具体保险条款而定。一般来说,烫伤须达到某种程度才可理赔,保险金多少也要根据伤残等级来定。因此,家长需多留心“免责条款”,其中可看出理赔的门槛和条件。

中国人寿保险专家提醒,意外医疗险作为附加险时,保险期限与基本险相同,

保额可与基本险相同也可另外约定。意外医疗险一般采用补偿方式给付保险金,不但要规定保险金额,还要规定治疗期限。而且,办理意外医疗理赔时,并非拿着所有药费单据找保险公司就能全额报销,而是有选择性的报销,如某些进口药品是否报销,各家保险公司的规定就不同。这些情况,家长都要事先弄清。(专刊记者 魏玉娜 邵明习 通讯员 孟德雷 聂荣先)

用买方授信额度帮卖方融资

中行“融易达”解决买卖双方融资难题

本报讯 近日,记者从中行临沂分行了解到,中行推出的“融易达”业务为核心企业(买方)和中小企业供应商(卖方)之间建立起融资桥梁。该业务在占用买方授信额度的情况下为卖方提供融资,实现了合作共赢的良好局面。

一般来说,核心企业与供应商的主要结算方式为电汇或承兑汇票,结算周期一般为货到后两个月付款。但是这些供

应商多为中小企业,由于在银行没有授信额度或授信额度不足,在没有银行融资的情况下很容易出现资金周转困难。然而,中行“融易达”业务的及时推出,成功解决了买卖双方的融资难题。

“核心企业在我行办理融易达业务后,可以在全额占用自己授信额度而不占用供应商授信额度的前提下,为自己的供应商提供融资,这意味着供

应商可以通过银行对相关应收账款的买断提前收款。”中行临沂分行理财师说。

那么,办理“融易达”业务对核心企业能带来哪些好处呢?据介绍,核心企业可以利用自身闲置的授信额度扩大购买能力,并通过帮助卖方获得融资来维护自身供应链的稳定,以获得更多的优质上游产品。同时,还能借助银行融资支持延长付款期,改

善自身资金周转压力,减少自身银行负债和融资成本。

如果想对该业务做更进一步的了解,可以到中行临沂分行详细咨询,电话8313390。

(专刊记者 魏玉娜 邵明习 通讯员 钱存)



第四期凭证式国债热销

本报讯 11月10日,第四期凭证式国债在我市多家银行热销。业内人士分析,受传媒和受众预计通胀压力将逐步减弱,本期国债利率水平受购买者认可等因素影响,多家银行几分钟售罄本期国债,市民感叹“一票难求”。

11月10日,记者在多家银行营业网点看到,银行还没开门,许多中老年市民已经在银行门前排起了长队。多家银行营业网点出现了几分钟将国债销售一空火爆场面。工行、农行、建行一年期、三年期、五年期国债10日销售完毕。

2011年凭证式第四期国债全国发行总额为200亿元,包括1年期、3年期和5年期三个品种。票面年利率分别为3.85%、5.58%、6.15%,比对应期限的定期存款利率分别高出0.35、0.58和0.65个百分点。银行理财人士指出,国债风险小、起点低,可以提前支取的优点也受到很多中老年投资者的认可。

(记者 魏玉娜 周磊 通讯员 韩景伟)

兴业银行推出“兴业通”POS收单业务

本报讯 为适应商城临沂各类企业及优质个体工商户的发展需求,兴业银行特设立“兴业通”POS收单业务,与传统POS业务相比,该业务操作流程简单,结算功能快捷,受到企业和个体工商户的追捧。

“兴业通”POS收单业务能实现借记卡和信用卡同机结算,并实现商户资金快速回笼。据悉,“兴业通”POS一体机多功能,可以同时受理多家银行的借记卡和信用卡结算。商户刷卡收入的资金可以采用“T+1”(信用卡)、“T+0”(借记卡)两种清算入账模式,中间没有周末及节假日的延迟,商户的刷卡结算资金最晚会在第二天到账。

同时,“兴业通”POS业务具有传统POS所无法实现的转账与实时到账的强大功能,只要达到兴业银行白金级别及以上的商户,就可以给全国各地的任何一家银行现行跨行转账且实时到账的免费政策,给客户节省大量去银行电汇付款的时间和手续费。

另外,只要符合兴业银行审批条件的企业和优质的个体工商户等商户就可以审批1%-20%封顶扣率的兴业通POS,刷卡金额没有最高限制的同时优质商户可以享受手续费的优惠和减免政策。详情可咨询兴业银行临沂分行,电话:8960160,8960162,8960163。(专刊记者 魏玉娜 邵明习 通讯员 聂荣先)



“邮储银行杯”青年创业大赛报名中

大赛现金奖励高达10万元,且有丰厚贷款支持

本报讯 近日,“邮储银行杯”山东省青年创业大赛于10月19日在全省正式启动。本次大赛报名时间截止到11月15日,目前大赛正在火热报名中。

据悉,本次大赛主题为“超越梦想,创业未来”,共分为分为创意、创业、创富三个组。根据大赛安排,11月16日-11月30日为初赛时间,创意组可通过网络参与初赛,创业组、创富组将在本地分赛区参与初赛;12月1日-12月15日为复赛时间,

2011年12月底将进行总决赛及颁奖活动。

本次大赛的奖项设置也十分丰厚,创意、创业、创富组将评出一等奖1名,二等奖2名,三等奖3名。其中,创意组一、二、三等奖分别获得现金奖励10000元,5000元,3000元;创业组一、二、三等奖分别获得现金奖励10万元,5万元,3万元,符合“青年创业基金”申请条件的获奖选手可分别获得“青年创业基金”10万元,5万元,3万元的无息

借款支持,获奖选手还有望获得邮储银行最高不超过500万的优先授信和贷款优惠利率。

同时,创富组符合条件的一、二、三等奖选手可分别获得“青春创业贴息专项资金”6万元,4万元,2万元的贷款贴息,符合条件的一、二、三等奖选手,邮储银行将给予最高不超过1000万的优先授信,并有优惠的贷款利率。

此次临沂赛区活动由邮储银行临沂分行和共

青团临沂市委主办。市区参赛者可到邮储银行市行营业部报名,电话8068529;解放路支行报名电话8063626;县区参赛者可到邮储银行各县行营业部报名。

(专刊记者 魏玉娜 邵明习 通讯员 邱柏陶)



青海玉树囊谦县中国人寿儿童福利院开工建设

本报讯 近日,由中国人寿慈善基金会捐赠1000万元援建的囊谦县中国人寿儿童福利院在青海省玉树州囊谦县正式开工建设,预计于2012年10月竣工。这是囊谦的首家儿童福利机构,填补了囊谦县儿童福利机构的空白,将极大提高孤儿集中养育率。

囊谦中国人寿儿童福利院总建筑面积约2336平方米,设置床位最高可达150张。项目建

成后将为当地孤儿提供更好的养育、预防、医疗、康复、心理辅导等服务功能,为孤残儿童愉快地生活、教育和活动提供一个极具实用性的场所。

为了更好地服务玉树地震灾区儿童,中国人寿向民政部申请将1000万元捐款定向用于灾后玉树儿童福利院的建设。今年7月,经与青海省民政厅协商,根据灾后重建实际情

况,中国人寿决定将1000万元捐款用于玉树州囊谦县儿童福利院基础设施及内部配套设施的建设。

囊谦中国人寿儿童福利院是中国人寿慈善基金会的重要援建项目,也是中国人寿助养玉树地震孤儿项目的延伸和拓展。2011年3月1日,民政部与中国人寿慈善基金会在北京正式签署了“玉树地震孤儿助养项目”合作

协议,自2010年4月起,中国人寿慈善基金会将承担403名玉树地震孤儿每人每月600元的爱心助学金,直至每一名地震孤儿年满18周岁。

(专刊记者 魏玉娜 化强 通讯员 孟德雷 聂荣先)



临商银行宁波分行“支持物流企业创新”受银监会表彰

本报讯 近日,临商银行宁波分行大力支持物流企业的创新举动,为异地客户间提供一种安全可靠的交易结算模式的同时,被中国银监会当成典型案例在全国同业间交流。

“南有义乌、北有临沂”,作为山东省中小企业和私营经济较为发达的地区之

一,临沂拥有江北最大的物流城和商贸批发城,年成交额巨大。为此,临商银行将支持物流企业作为全行的重点工作之一,先后推出了“商通宝”、“商家乐”、“商付通”等业务,依托银行网络平台,有效整合物流、资金流和信息流,打造了具有批量代发、实时入账、自动通知等功能于一体的

新型电子结算交易平台。

2008年12月25日,临商银行首家异地分行开业,将发展的眼光投向宁波物流业。并且,在宁波分行还成立了专门的物流企业服务中心,结合总行的有关产品,先后创新推出了“物流直通车”、“陆路通”等系列产品,将银行的资金

流与企业的物流有机结合,向客户提供集融资、结算等多项服务于一体的综合服务。

(专刊记者 魏玉娜 化强 通讯员 李会利)

