

牡丹区玉米保险工作正式启动

玉米保费80%由财政补贴,20%由农户自担

6月27日,牡丹区农业保险工作会议在区委会议室召开,标志着今年牡丹区政策性玉米保险工作正式启动。今年玉米保费,将按照80%的比例由各级财政给予补贴,其余20%由农户自担。

会上,牡丹区政府副区长李治安安排部署了今年政策性玉米农业保险工作。他要求各乡镇办事处、保险公司、农业、财政、气象等相关部门要把政策性玉米保险工作作为当前农村工作的重点来抓,各部门要各司其职,各负其责,通力配合,协调联动,以《牡丹区2012年

度政策性玉米保险工作实施方案》为准,把握好时间节点,组织好收取保费、登记造册和公示等工作,务必在7月15日前完成保单工作,确保把国家这项惠农工程落到实处。

作为今年牡丹区政策性玉米保险的承保公司,安华农业保险股份有限公司菏泽中支公司总经理龙泉表示,公司将恪尽职守,发挥专业技术、设备优势,严格按照省政府实施方案的规定,简化手续,理顺流程,切实履行责任,高标准、规范化地完成今年的政策性玉米农业保险工作,为农民

生活和农业生产提供风险保障。

据悉,今年该区玉米保险保费每亩10元,农民每亩交2元,政府财政补贴8元,保险金额每亩300元。在保险期间内,玉米因雹灾、风灾、涝灾造成的损失,损失率在20%(含)以上,以农户为单位,保险公司按照合同约定负责赔偿;发生玉米粗缩病和玉米螟病虫害,以乡镇办事处为单位,由省级核损定损专家鉴定,损失率在50%以上时,保险公司按照合同约定负责赔偿。

本刊记者 时海彬



全程仅需15分钟 泰康人寿电子化投保使用率超过60%

很多人印象中买保险是一个繁琐的过程,需要保险代理人准备投保单证,填写完成后交回保险公司审核,等几天保险公司承保后,才能拿到保单。但如果你现在还认为买保险过程需要这么漫长的话就out了,泰康人寿电子化投保让这一切变得so easy,从投保到承保全过程仅需15分钟搞定,实现了客户投保“零等待”。截至目前,泰康人寿超过60%的个险新契约保单都是通过电子化投保完成的。

泰康人寿电子化投保主要面向个险渠道,覆盖险种范围大,通过专业系统,基于浏览器进行操作,突破时间、地

点限制,在可上网环境下,使用台式、笔记本、平板电脑和智能手机等移动终端设备均可完成。泰康人寿电子化投保让投保、核保等环节在线一次性完成,承保之后即时发送电子保单,让客户及时享受保险保障,使买保险变得更实惠、更便捷。

据介绍,泰康人寿电子化投保还支持缴费账户实名认证,有效保证了客户资金安全。对于代理人,电子化投保操作方便,在满足销售需要的基础上,也避免了纸质投保单因填写潦草引发的各类问题,提高了展业销售规范性、专业性,极大提升了客

户满意度。目前,泰康人寿电子化投保已在全国35家分公司进行推广。

据了解,坚持电子化创新一直是泰康人寿的服务特色之一。早在2000年,泰康人寿就在保险业率先实现官网在线投保功能。去年,泰康人寿更是创新推出3G电子化理赔,成为国内寿险业首家在投保、保全和理赔环节全程开展电子化创新尝试的险企。

(朱先军)



◆ 细读保险 ◆

不出险,你吃亏吗?

在人们生活水平日益提高的今天,汽车逐步走进了千家万户,人们在享受着汽车带来的便捷时,也面临着越来越多的不确定因素。由于许多刚考完驾照的新手应急处理能力相对较低,给人们的生活带来了较大的风险,于是人们开始逐步意识到购买保险是保障自己平稳生活的重要措施。

然而,对于保险,人们虽然在形式上接受了它,但对其认识并不多。

“开车好多年了,出险几率很小,年年都往保险公司白送,太亏了。”记者一位朋友,保费就要到期了,因为连续四年没有出险,感觉交了四年的钱都白花了,因此考虑着今年只买交强险,但是又怕天天开车出去,万一刚不买第三者、盗抢险等险种却出事了乍办,每到续保的时候,朋友都很纠结。

单从表面上看,如果投保车主没有出险,那一年的保费就被保险公司白白的赚去了,而实际上,保险公司经营的就是风险。保险公司在收取保费的同时,也接受了被保险人因保险事故造成人身、财产损失的风险,保险公司所

收取的保险费与所承担的风险是对等的。

刚买车的车主,新手上路,为了减轻风险,一般都会购买全险,当有些车主出现车祸或车辆被盗后,保险公司给予了相应的赔付,他们就庆幸自己购买了保险,但是当有些车主投保几年而未出险时,便会感觉自己吃亏了。

其实投保车主没有出险对保险双方来说是双赢的结果。因为保险最重要的一个作用就是“均摊损失”,假如某投保车辆发生车祸,保险公司会将出险车主的损失分散给众多的被保险人,从而使个人难以承受的损失,均摊给全部具有相同风险的投保人。

其次,随着异地出差、自驾游变得频繁,有车族们遭遇到电瓶亏电、轮胎爆破、电路故障等情况也相应增加。于是,部分保险公司推出了一系列非事故道路救援服务,如紧急送油、紧急加水、更换轮胎、现场抢修、拖车牵引、吊装救援等,将车险的作用由“出事赔钱”转变为“日常应急”。

当然,人生真正的意外发生概率很低,最重要的是过好平平淡淡的人生,保护对别人平凡对自己和家人却珍贵的生命。因此,我们不要为未出险而感觉到吃亏,我们应该感到高兴,就等于花钱买了个“安心”。

本刊记者 时海彬



保险塑造幸福

临渊慕鱼 不如退而结网

说到养老,这是个不可避免的话题。现在有人提议可以用房养老,或售或租,实在不敢苟同,因为房价变数较大,一旦出手就失去了生存之基,那样的晚年生活依然不会舒心。笔者建议在参加社保养老的同时,从年轻时就选择为自己投保一份商业养老保险,为今后养老增加安全系数。

不妨举例佐证。属于忘年交的小李今年36岁,属于承上启下的“70后”一代人。他1996年大学毕业,那时国内保险市场正在深化改革,推行产寿险分业经营,一家颇具实力的寿险公司大规模招兵买马,急需一批年轻化知识型有魄力

的保险营销员,恰巧小李在大学里学的是市场营销专业,加之对方有不俗的国企背景,于是,他毫无悬念地选择了加盟寿险企业,并当上了第一批寿险营销员。

经过一段时间专业培训和基层实习,小李以优异成绩和考核结果顺利成为直属营销部的一员,开始了上门推销寿险的工作。正所谓“工欲善其事,必先利其器”一样,他集中精力潜心研究公司力推的热门险种,发现其中有一款险种十分适合父亲的情况,父亲当时47岁,所在企业一直处于勉强维持的状态,由于缺乏资金,给员工投保的社会养老保险属于最低一档,员工个人还要负担一部分。这样粗略一算,等到退休时每月领取的社会养老保险有限,肯定不能够宽裕度日,生活也会出现捉襟见肘的现象。而这款险种可以采取趸交的方式,即一次性交齐所有保险金,待到被保险人60岁时,每月可根据其交纳保险金的多少,领取不同额度的养老保险金,直至被保险人去世。对于退休金不高的人来说,无

疑具有相当的诱惑力。

回到家,小李充分运用自己所学的保险知识,结合具体案例,向父母深入浅出地讲述参加这个险种的优势和益处,该投保该险种后,因为选择了趸交方式,在其后的十余年时间里,一是不用再交纳保险金,避免筹集资金的烦恼;二是即使这期间银行利率发生变化,保险到期后仍会足额兑现,中途利率不会变更;三是采用趸交一次性交纳方式比按月分期交纳方式将节省不少钱。接下来,他又算了一本帐,按照父亲的年龄和约定领取养老保险金的年龄,倘若退休后每月从保险公司领取800元的话,现在只须一次性趸交8万元左右即可,以后不需要再交任何费用,家里此刻正好有一笔到期的定期存款,恰逢其时地排上了用场。真是不算不知道,一算明白了,由此看来,投保不仅能解除后顾之忧,还能消除心理隐忧。家人统一了思想,达成了共识,觉得把钱用到了刀刃上,小李马上为父亲办理了投保手续。

岁月如梭,转瞬即逝。13年时光很快过去了,父亲也到了领取退休金的年龄,按照他在社保交纳保险金的情况,每月能领取社会养老保险金1600余元,与此同时,他的商业养老保险也开始同步发放,每月从寿险公司领取800元,如此一来,父亲每月有2400余元到帐,加上母亲每月2000余元的退休金,满足日常生活绰绰有余。

亲友们闻知此事后,纷纷夸小李的父亲有眼光,具备现代理财意识,而小李的父亲则深有感触地说:这件事给我的最大启发是,与其临渊慕鱼,不如退而结网。

高级经济师 刘宝民

齐鲁晚报·今日菏泽

《保险塑造幸福》征文启示

一份保单,承载一份责任,塑造幸福生活,有你有我,菏泽保险在此启程。

保险,我们并不陌生,它已经越来越多地走入我们的生活,成为与我们息息相关的朋友,它犹如“防火墙”,让每一个家庭病有所医,幼有所护,老有所养,有了保险,我们的生命、社会、家庭多了一份保障,它属于每一个普通老百姓,它就在我们身边。为更好服务读者,为其提供一方沟通交流的平台,菏泽保险专刊特别推出《保险塑造幸福》征文,让我们拿起手中的笔,共同记录下你与保险的故事

和保险从业者的酸甜苦辣,让我们携起手来,让保险为更多的人塑造幸福!

投稿邮箱:
qlwbshb@163.com
投稿热线:0530-6330010
15105300968

