



基层代表的声音值得珍视



张刚代表
山东省人大代表
全国优秀新闻工作者

1月27日下午,代表们在山东会堂听取省人大常委会和两院工作报告。在十分钟休会间隙,省人大代表、烟台大学教授王全杰对我说起一段小插曲:“参加小组审议时,一位代表发言说,政府工作报告有高度、有深度……我一下子把他打断了。”王全杰对这位代表说,“下面就该说‘有广度’了,无

非就那些词嘛!”虽然仍有像王全杰代表说的这种情况,但是这几天,我和一些基层代表一起讨论时,明显能够感受到,来自基层的声音多了,更具体了。

此次参会的基层代表占了很大比例,他们受群众的委托来参会,最接地气。

来自济南章丘医院的人大代表韩凯在开会时,随身带着一组今年以来医院接诊量和药品价格的变化数据。他说,之所以带着这些数据到会上,就是想通过这些具体

数据,展示现有的医保政策对患者的影响。“虽然是干巴巴的数字,但是最真实的。”韩凯代表说,咱就是来说真话的嘛!

人大代表谢雪对此也深有感触。

谢雪是济南历下区窑头村的村委书记。他对周边的一些村调研发现,在政府征地补偿后,不少村民因为缺乏必要的引导和管理,成了“吃光族”。一大笔征地补偿款拿到手后,村民不知道怎么用,老人晒太阳,年轻人打麻将、瞎逛,不会开车就买辆车雇人开,结果三两年就把钱花光了,根本不考虑之后的生活。这种情况在好多城郊接合部长期存在,问题积攒越来越多,社会不稳定因素也越攒越大。“我们必须会在会上把这些事提出来,要让政府研究应对办法,让国家出台相应的措施。”谢雪说,问题再敏感也得提。

话说回来,省两会之所以组织代表委员审议讨论政府工作报告,让代表提建议,就是让大家来讲真话的。各领域的社会问题,一线的基层代表或许更了解情况,因此他们的声音值得珍视。

代表委员们多关注生活在城市边缘的庞大农民工群体,多反映他们的愿望和诉求,为他们早日成为市民而努力。

省政协委员建议: 引导医学毕业生 先下基层锻炼

本报济南1月27日讯(记者 杨凡 实习生 王爱玲)

“现在的医学院学生一毕业就想进大医院,基层医院长期缺人。”省政协委员、山东协和学院董事长盛振文呼吁,政府应引导医学毕业生先下基层锻炼,再考虑进大医院。

他用一组数据说明目前基层医疗机构缺人才的现状:2010年我省1722个基层卫生院共有执业(助理)医师39614人,平均每个卫生院只有23人。有些市,乡镇卫生技术人员中高级职称和本科学历不到10%,无职称和高中及以下学历在20%以上。

为此,盛振文提交提案,他建议由县级以上政府出面,组织动员临床医学毕业生,在获得助理医师资格证后,首先到基层医疗卫生机构服务锻炼,锻炼期满且考核合格的,可以在事业编制考核中给予加分。

“这样既能缓解基层医院的人才缺乏问题,又能提高医学毕业生的业务能力,解决就业难。”盛振文说。

“找活儿干”的地方没有家的感觉

本报评论员 金岭



现在我们的城镇化率统计中,有一部分是把进城务工达到一定时限,但并没有城市户籍的农民工统计进去的。这是中国城镇化的一大软肋。

真正意义上的城镇化,应该是农民变市民的过程,而不是利用农民的廉价劳动,降低城市建设成本

的过程。山东的城镇化,面临的是整个中国城镇化过程中共性的问题,那就是土地城镇化快于人口城镇化,也就是说,城镇化在现行土地制度下低成本扩张的同时,并没有吸纳足够的农民进城。原因有很多,比如产业支撑能力不够,服务业不发达等,既创造不出那么多的就业岗位,也无能为进城农民提供同等的公共服务。所以一些进城务工的农民,还只能在城乡之间双栖,还只能把城市当成“找活儿干”的地方,这样的地方,永远没有家

的感觉。

如何让农民真正融入城市,这是中国经济社会转型面临的大问题,这个坎过去了,将是中国城镇化的一次飞跃。希望代表委员们能

贡献出顶层设计的智慧,驱动城镇化过程中政策导向的调整,比如城市建设的理念,在考虑城镇现有居民的需求和偏好的同时,更应该多考虑如何为农民融入城市创造条件,尤其是在教育、医疗、保障性住房等最为急迫的方面,应该充分考虑农民工的需求,让城镇化的立

意更为长远;也希望代表委员们多关注生活在城市边缘的庞大农民工群体,多反映他们的愿望和诉求,为他们早日成为市民而努力。

城镇化中最为核心的问题,其实就是农民能不能真正变为市民的问题,而变市民的关键,是能否获得和原有城市居民一样的公共服务。我们努力的方向,应该是让下一代的农民工将来不再回农村靠土地养老,因为那将意味着城镇化的周期又被拉长,这对中国社会的进步将是一个制约。

坚定推进价值转型 创新“落地”养老商业模式

泰康人寿2012年新单价值实现正增长

2012年,面对保险业复杂严峻的发展形势,泰康人寿变革机制,创新服务,夯实管理,主动迈出了价值转型的坚定步伐,以首创的养老商业模式成功落地为标志,实现了寿险产业链的延伸和集团业务架构的拓展,全年实现总保费754亿元,新单价值正增长5%,位居大型保险公司前列,偿付能力充足。

●价值转型成效初显

业绩的发展离不开价值转型和服务提升。2012年,泰康人寿扎实推进价值转型和服务提升,成效初显:个人营销队伍和产品结构持续优化;新保期缴类价值型产品市场排名靠前列;法人业务实现盈利正增长,29家养老基金分公司先后开业,基本完成全国布局;网销业务继续领跑市场,官网直销的非短期产品保费收入增幅达132%;服务方面不断进行电子化、智能化、移动化服务升级,率先推出手机客户端“泰康e服务”和“泰康口袋保险”,全方位打造移动保险平台。2012年,泰康人寿通过电子化服务平台提供服务累计超过400万次。

在投资方面,泰康人寿和泰康资产分别通过“保监会不动产投资能力和投资计划产品创新能力竞赛”,成为《保险资金投资不动产暂行办法》实施以来行业内第一

批取得不动产直接投资、不动产金融产品设立与发行双资质的保险集团化公司。2012年,泰康资产共发起6只基础设施及不动产债权投资计划,总投资规模132亿元。

●首创养老商业模式

业绩的发展离不开产品创新。作为保险业首家获得养老社区试点资格的保险公司,泰康人寿经过五年的探索创新,于2012年4月26日推出中国首个保险产品与养老社区相衔接的综合养老计划。2012年6月6日,泰康养老社区北京旗舰店奠基开工,正式开启了泰康养老社区全面建设进程。截至目前,泰康养老社区已初步完成北京、上海、广州三地布局,这一养老商业模式正式落地,引领了2012年保险业养老社区建设热潮。

●打造保险“金”字招牌

泰康人寿业绩持续稳健

发展,作为泰康系统“重镇”的山东分公司,一直秉承泰康“专业化、规模化、国际化”的发展战略,坚持“稳健经营、开拓创新”的经营理念,致力于为齐鲁人民提供专业化、高品质的人寿保险服务。2012年,泰康人寿山东分公司坚决贯彻监管机构“抓服务、严监管、防风险、促发展”的基本思路,坚决治理营销误导,注重保护消费者权益,坚持以价值为核心的专业化经营,新单价值稳步提升,产品结构深入优化,在转型中实现成长,全年实现总保费57.93亿元,新单价值9.56亿元。

展望2013年,泰康人寿山东分公司总经理田斌斌表示,新的一年机遇与挑战并存,我们将抓住机遇,立足于泰,继续坚持以价值为核心,以市场为导向,进一步转变经营机制,不断优化业务结构,提升业务品质,全力建设“业务好、财务好、服务好”的“三好”公司,打造山东市场上的保险“金”字招牌!

泰康“幸福人生”帮您幸福养老

随着人类寿命普遍延长,“养老”成为国人关注的焦点,晚年幸福人生将如何规划?退休人群幸福养老有三大诉求点:原有生活水平不降低,家庭财富保值增值,人身安全有保障。于是,终身年金保险应运而生,泰康人寿推出的“幸福人生A款终身年金保险(分红型)”,将成为追求“幸福养老”的首选。既能提前规划退休生活的最佳选择。

据了解,“泰康幸福人生A款终身年金保险(分红型)”集终身养老年金领取、资产传承、财富增值和人身保障四大功能于一身,在为客户规划好一生现金流的同时,给予全方位的养老保障,具有“三个领取、四重收益、两项关怀”等三大优势:

马上领+保证领+终身领
提供与生命等长现金流

“马上领”是指客户投保幸福人生A款期缴后立即能领取生存金,不象一般的年金险要等到合同生效

的第二年才能领取;“保证领”是指年满18周岁且交费期满的客户,不论生存与否,保证能够领取相当于生存至80周岁的生存金数额。60周岁之前每年生存金领取额为保单金额的20%,60周岁至80周岁为保单金额的100%,客户若生存至80岁后即可享受“终身领”,即每年领取保单金额的100%至终身,让健康长寿不再是财务风险,真正实现现金流与生命等长。

双账户四重收益
轻松实现财富增值

幸福人生为客户提供“生存金账户”和“分红金账户”,生存金和红利均能复利累积生息,四重收益实现资产真正保值增值。“生存金账户”在客户60岁时提供给客户一次性领取20倍保单金额并终止合同的选择,如果客户选择不领取可在60岁后,终身每年领取保单金额的100%,方便客户接替支取。而“分红金账户”让客户

在享有固定保障利益的同时,还能以红利的形式分享保险公司的经营成果。

两项人性化关怀
全方位保障更贴心

保险离不开保障这个核心功能,幸福人生在提供双倍意外保障等常规人身风险保障的同时,还提供了投保人意外身故豁免或意外高残豁免保障费用,若投保人在交费期内因意外发生身故或高残致残的不幸,将豁免余下未交的保费,保障责任继续有效。

据悉,“泰康幸福人生A款终身年金保险(分红型)”每份1000元,6份起售,出生30天-60周岁的人均可作为被保险人购买该产品,客户只需要到代理销售的银行网点或营业柜台即可查询办理。

提示:泰康幸福人生A款终身年金保险(分红型)产品为分红型保险,该保险的红利分配将根据分红保险业务的实际经营情况发生变动,红利并非确定值。