又逢出境游佳季

旅游保险选择门道多

本报3月31日讯 每逢三四月份,“新马泰”等出境旅游线路是德州旅游市场的主要线路,记者近日采访获悉,由于受3月8日发生的马航MH370航班失联事件的影响,德州市民对“新马泰”等常规火热线路的热情显得有些“淡”。出境游虽然受到了不小的冲击,但也同时唤醒了不少市民的保险意识。记者发现,咨询出境游保险事宜,成为不少预订出境游的市民最为关注的一件事。昨日,正在接待市民咨询的德州市三八路一家旅行社的工作人员表示,马航失联事件让很多市民对出游保险更加上心。

目前,与旅游相关的在售保险产品种类繁多,消费者该如何选择?业内人士建议,应根据自己的旅行线路、交通工具类型、旅行时间等因素,选择适合自己的保险产品。

据保险专业顾问李经理介绍,目前出境游可能遭遇的风险包括自然灾害、交通事故、动荡的社会环境等。然而,绝大部分游客缺乏风险意识,以及航空意外险等出险概率较低,造成相关保险产品一直不被重视。

如何在旅游途中规避风险,减少风险带来的损失?保险公司相关人士建议,市民出游前一定要购买一份包括意外和紧急救援医疗双重保障的旅行险。另外,常规的意外险中,滑雪、潜水、蹦极、登山等往往是除外项目;旅行计划中有类似高风险运动,应选择能够承保这类运动项目的险种。再者,目前国际时局有不少比较动荡的地区,自由行的游客前一定要做相关了解,并实时关注新闻动态,必要时要学习掌握基本的急救逃生技能。一般来说,出国旅游时,飞机是常用的交通工具,因此航空意外险必不可少。航意险是离普通乘客最近的险种,通常情况下会与飞机票搭售,保费一般为每份20元、保额20万元,涵盖航空意外、航班延误、航班取消保障等风险,性价比极高。这类专属航空保险保障全面,从网上购买划算方便。对于经常出境的商旅人士来说,短期意外险更经济。因为航意险只保障当次航班,而短期意外险保费不过几十元,保障期限从几天到一个月不等,保额大多在50万元以上。如果觉得保障期限还不够长,就要购买保障范围更广的综合意外险。该险种售价相对较高,年保费为200元至400元不等,但保障范围更广,囊括了大多数可能发生的意外事故,如交通意外、旅行意外。

业内人士提醒,购买保险应考虑自己的旅行目的地。根据保费高低,一些旅游保险产品档次也不同,随保费增加,保障范围也会增加,如旅行延误、托运行李延误、旅行期间家庭财产遭受损失或损坏、旅行票证损失等。不同档次的产品适合不同的目的地,如果是去东南亚,可以选择低档次险种,因为当地医疗费用不高。如果去美国、加拿大,则需要选择高档次险种,因为在这些国家有时治感冒就要花费很多钱。此外,出境旅游时,还要注意旅游保险是否提供国际救援服务。因为在境外出险,会产生高昂的境外医疗救助、转运、家属往返等费用,投保有国际救援服务的旅行意外险,这些费用将由保险公司承担。

(财经记者 孙萌萌)

德城区农村信用社“三大创新”

推动电子银行业务实现新跨越

今年以来,德城区农村信用社以“春天行动”为契机,紧紧抓住“网银、手机银行交易‘全免费’”这一营销主题,实施“三大创新”,推动电子银行业务实现新跨越。截至目前,网银发展30390户,较年初新增3813户;手机银行18746户,较年初新增2794户。

创新免费活动,引领“多元化发展”

创新开展“马年中大奖 好运难抵挡”电子银行交易全免费活动,开展“开户有礼”、“交易免费”、“幸运抽奖”活动,还创新设立了特别贡献奖,鼓励已签约电子银行的客户推荐优质新客户签约电子银行业务,扩大新客户群。目前推荐签约个人网银269个、手机银行158个。抓好柜台服务提升电子银行替代率,充分发挥大堂经理的分流作用。在全辖39个营业网点设立“网银体验区”,大力布设自助设备,目前已突破百台,实行柜台分区,满足不同客户的业务办理需求,真正发挥“网银体验区+自助设备+柜面服务”的使用率。目前个人网上银行办理交易83452笔、419723万元;手机银行办理交易22284笔、17843万元。

创新营销架构,引领“一体化批发”

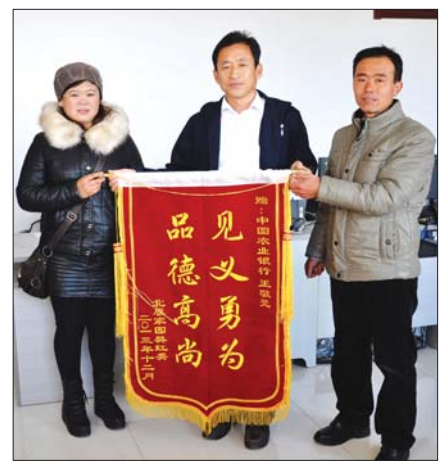
加强“一揽子”综合市场营销,采取“零售业务批发做”的方式开展多元化营销,重点向连锁超市、批发市场、便利店、校园、农家店等开展集团营销,扩大电子银行客户群。以营业网点为中心,辐射开展ATM、POS、“农金通”、网银、手机银行等电子机具的布放和营销工作。通过有效扩充各个层面、不同功能的服务硬件,利用功能日益强大的信息网络技术链接,逐步构建起较为完善的新型金融社区服务模式,全力打造“社区金融”服务特色品牌。大力推广实行“一体化”营销,在社区内布设离行式ATM、在物业和周边便利店布设POS等方式,推广取暖费、社区商户购物、消费的一体化营销。同时,在生态农业区的售票点、饭店,重点布放银联POS、“农金通”等机具的使用,使其真正便捷百姓生活。目前,全辖ATM布设103台,安装农民金融自助服务终端19台,农金通累计交易笔数19921笔,交易金额近1034万元。

创新交流模式,引领“立体化管理”

扎实开展客户回访工作,有效提高电子产品“动户率”。执行“谁推广、谁负责、建台账、做回访”制度,加大业务宣传、指导力度,及时解决存在的疑难杂症,现场教学、现场指导,真正提高业务替代率和客户满意度。针对电子银行产品业务技术性强的特点,加强对网点客户经理、大堂经理和柜员在电子银行业务流程等方面的培训,要求各社所有员工开通并能熟练使用电子银行产品,成为“电子银行产品使用专家”,客户经理重点负责营销贷款类客户,大堂经理重点营销存款类客户,并确保开一户动一户。加强电子银行业务培训,确保营销人员“应知应会”电子银行知识,熟练掌握业务操作,营销推广更加得心应手。

(刘玉磊 孙海敏)

临邑农行好员工见义勇为获赞誉



最近,临邑县城区居民樊红荣及亲属将一面“见义勇为,品德高尚”的锦旗送到农行临邑县支行员工王敬元的手中,表达感激之情,并一再说,由于孩子住院没有及时前来面谢,表示歉意,感谢其救了孩子一条命。

事情大概经过是:2013年12月份的一个晚上,王敬元在县城新湖公园散步时,看到两个男青年正在疯狂殴打另一个男青年,他迅疾上前加以制止,使挨打青年避免了更严重的伤害,同时拨打了110和120,将受伤青年也就是樊红荣的儿子及时送到医院救治,避免了生命危险。

(宫玉河 马光明)

金牌理财师

工薪族如何理财

临邑支行营业部理财经理 邢春蓓

经常有一些工薪族到我这里咨询理财问题,我问他们有多少钱可以理,他们说:“我只是普通的工薪一族,没有多少收入,自己也不会理财,希望通过理财增加收入。”那么,工薪族应怎么理财呢?

我们可以把工资分成三份,一份供日常生活花销用,这个钱是必不可少的;一份供买东西享乐用;另一份用来强制储蓄,这是为了明天做更好的准备。我们可以把日常生活消费列个清单,哪些是必须要花的,哪部分钱是必不可少的;然后留一小部分供这个月享乐用,毕竟生活也是需要有计划享受的。

除去这部分,就是我们要讲到的关键了,那就是强制储蓄。这个范围很广,包括储蓄和购买适合自己的保险。储蓄包括银行定期存款与其它投资。我们每月的钱要留一部分为以后做准备,以备不时之需,这就是我们存的定期存款,这是不可缺少的。还有一部分可以用来投资理财,建议工薪族多投资基金定投,这是投资少但回报大的产品。我们中行就有很多可以定投的基金,如嘉实稳健等,以每个月存200元为例,按基金每年以5%的收益率计算,20年后我们的基金就会有200×12×20×105%=50400元,积少成多,聚沙成塔,慢慢变成一笔可观的收益,可以为将来孩子考大学、结婚买房买车等积攒资金,免去到时资金紧张的尴尬。另一个就是保险,年轻人不要有以下几个误区:社会保险已经足够了;我们还年轻,疾病、意外、养老与我们太遥远了;保险时间太长久了,不如投资什么来的快。这些想法确实很现实,但是我们却没有未雨绸缪,为自己及家庭未来考虑。现在很多工薪族都是独生子女,是老人的心头肉,是自己小家庭的顶梁柱。但意外是突如其来的客观事故,它不以个人意志为转移,什么时候来临谁也说不准,也正是因为这种不确定性,我们才更应购买意外伤害保险。如果出了意外,这份保障至少可以使受难者及家属在经济上得到相应的援助,在精神上给予受伤家庭一定程度的安慰及抚恤。中行推出的“人保保驾、百万身价”保险就是一个很不错的产品,最高保额可以达到200万,每年只需交3245元,交5年,即可享受长达30年的保障,是一款性价比很高的产品。另外,中行推出的华夏一号两全保险,最短一年的时间,1万元起存,最低3.8%的利率,如有意外赔付105%,非常适合想保本投资的工薪族。

例如:A先生今年28岁,在某国企工作,准备2年内结婚,是典型的白领,月收入6000元,经常出差。根据其具体条件,我为其做出如下资产配置:生活必须支出1500元,每个月存入定期账户2000元,做基金定投1000元,这样为以后结婚买房做一定经济储备,再加上父母赞助的钱可以付首付款。然后每个月还上月供后,余下的钱攒下做未来子女的教育费。可以再买份商业保险,用做养老金。针对其经常出差的特点,建议再买一份百万身价保险,做一个五年期交的,每年交3245元,可以保30年,对即将组建的小家庭也是一份保障。

总之,你不理财,财不理你。工薪族要理财,最主要的就是要“守住财”,同时要学会合理利用自己的财产,让其产生更高的价值,这样我们才能为以后的生活做更多的准备与打算,才能安享我们的中年及晚年。

邢春蓓,中国银行临邑支行营业部理财经理,从事银行业务6年,先后取得理财规划师二级证、黄金投资分析师及保险从业资格。

德州扒鸡股份庆云鼎力集团成功入驻工行“融e购”

日前,从工商银行德州分行传来喜讯,本市德州扒鸡股份有限公司、庆云鼎力集团有限公司成功入驻工行“融e购”,与工行实现强强联合、合作共赢,开业后迅速聚集人气,交易量节节攀升,成为明星商户。

工行相关负责人介绍,融e购商城汇集了数码家电、汽车、金融产品、服装鞋帽、食品饮料、珠宝礼品、交通旅游等十几大行业,数百个知名品牌,近万件畅销商品。作为银行系电商,融e购商城致力于提升客户体验的同时也重点突出银行业支付、融资的金融服务优势,凸显“购物可贷款,积分能抵现,品质有保障,登录很便捷”的优势特色。

一是在融e购商城购物,订单高于600元即可在线申请工行“逸贷”消费贷款业务,全线上,全自助,瞬时到账,让消费者即时享有心仪的商品和服务。二是融e购商城支持工行用户积分抵现支付订单,成为工行用户积分的重要消费平台。三是融e购坚持名商、名品汇集,品质、品位兼备的策略,以厂家直营为主,搭建厂家到客户的直接销售渠道,确保购物安全,品质无忧。四是工行的个人网银用户可以凭网上银行用户名和密码直接登录融e购商城,无需注册,为客户使用带来便捷。

工行相关负责人表示,融e购商城将坚持名商、名品、名店定位不动摇,不断优化用户体验,丰富商品的品类和数量,深化电商与金融的融合创新,为用户打造放心、便捷、质优、价廉的消费平台。

(宋开峰 赵明)