

## 涉农金融再添新军 河南西华厦农商村镇银行揭牌



5月9日，西华县长平路与清华路交叉口西南角的河南西华厦农商村镇银行举行了隆重的开业揭牌仪式。市金融办、人民银行周口市中心支行、市银监局、西华县委、县政府以及厦门农村商业银行有关负责人出席揭牌仪式。

河南西华厦农商村镇银行是经中国银监会批准，自2015年开始筹建，由厦门农商银行发起设立的新型农村金融机构。西华厦农商村镇银行的设立，使西华涉农金融机构覆盖率低、金融供给不足、竞争不充分、农村金融服务不能满足农民的需求等问题得以缓解。

河南西华厦农商村镇银行是真正意义上的“小银行”“小法人”，其市场定位就是“立足地方、服务村镇、服务小微”，实现亲农、扶农、帮农、惠农、建农民自己的银行，服务对象包括农户及城镇居民，个体工商户、农村企业和农村合作组织等。贷款既有生产性贷款，也有生活性贷款，如教育、农资投入、医疗、建房等，将有力地助推西华“三农”健康发展。

据悉，西华有近万名“的哥”常年为厦门提供着优质便捷的出行服务，备受厦门人民的爱护和尊敬。

西华和厦门，相亲共融。厦门农村商业银行发起在西华设立村镇银行，也将为西华的经济发展助上一臂之力。

(记者 王吉城)



## “泰康鑫瑞人生保险计划”荣耀上市

3月7日，央视财经频道重磅首发《中国经济生活大调查》国民大数据，并成为财经频道全国两会报道的独家数据支撑。数据显示今年百姓投资“U”型反转，百姓投资领域前三名分别是：保险(36.79%)、股票(33.05%)、理财产品(32.69%)，保险已成为2016年家庭投资首选的重要渠道。

低利率时代来临，股市持续起伏，我们处在一个保险业快速发展的时代。那么在种类繁多的保险产品中，是否有那么一款综合性保险计划能解决老百姓的教育、养老担忧，在金融市场稳操胜券呢？

实力泰康，喜迎20周年，倾情钜献《泰康鑫瑞人生保险计划》，礼献尊客。

“泰康鑫瑞人生保险计划”满3年起，每年给付保额的30%作为生存金；80岁领取保费总额的120%作为祝寿金，生存金继续给付至99岁。上述固定生存金、祝寿金及年度分红自动进入万能账户月复利增值，实现了资金安全性、流动性、收益性的完美结合，其规划功能更突出，运用更灵活，有效地帮助客户完成教育、婚嫁、养老、传承等人生目标。

简单来讲，这款产品的保险利益主要具有四大特色：

### 固定给付比例高

该计划满3年起，每年给付保额的30%作为生存金，直到99岁。



## 投保2.99元获赔30万元 富德生命人寿互联网保险大额理赔快速周到

当今社会，2.99元能买什么呢？一瓶饮料还是一支自动笔？在互联网时代，2.99元却能买到一份保额高达30万元的保险。近日，富德生命人寿完成了首笔互联网保险大额理赔案件，通过提供理赔绿色通道和人性化的服务，不到一周的时间30万理赔款就快速到账，给一个破碎的家庭送去了补偿慰问。

据富德生命人寿公司理赔系统显示，一位王姓客户在高速公路上发生车祸意外身亡，事

发前20天，该客户在淘宝上购买了一份富德生命人寿的私家车出行保险，保险期间一个月，保费2.99元，自驾车意外伤害身故保额30万元。因案情重大，公司立即启动了重大赔案一级响应，不仅派出专人慰问客户家属，还协助收集理赔申请材料，第一时间确认事故事实，5天之内30万理赔款便到达受益人账户。

受益人骆女士收到理赔金后，对富德生命人寿快速周到的服务表示感谢，她表示，以前一直怀疑在网上买的保险得不到应有的保障，现在看来网上买保险可以实实在在的放心了。

富德生命电商部门负责人表示，未来公司将继续以客户为中心，按照产品形态简单、责任专一、价格低廉的原则，以生命周期、家庭特征、应用场景等不同纬度扩充产品种类，实现涵盖客户全生命周期、全方位的保险保障，为客户提供更多口碑好、性价比高的互联网产品。

(生命)



## 太平洋保险项城支公司举行 “竭诚服务项城市人民”街头宣传活动

为纪念“五四”青年运动97周年，继承和发扬“五四”精神，同时提升太平洋保险行业形象，培养广大人民群众对保险的认知，中国太平洋人寿保险股份有限公司项城支公司260余名伙伴在总经理姜洋的带领下上街开展主题为“五四青年节暨竭诚服务项城市人民”的宣传活动。

5月4日上午，中国太平洋人寿保险股份有限公司项城支公司的伙伴们冒着炎炎烈日走上街头，开展太平洋保险相关政策宣传活动。整齐统一的宣传队伍，光彩夺目的彩虹伞阵在项城市区形成了一道亮丽的风景线，也展示了太平洋保险公司的实力和员工较高的职业素养。活动现场，他们通过悬挂宣传条幅、散发传单等形式与人民群众当面对面交流，详细讲解人寿保险基础知识，并耐心细致的接受群众咨询、为消费者解疑

解惑。宣传活动受到广大群众热烈欢迎，咨询的人群既有附近商户、公司员工、在校学生、待业青年，也有失业人员、退休职工。此次活动，唤起广大市民的保险意识，充分展现保险业勇担社会责任的精神风貌，同时也大力提升了太平洋保险公司的行业形象。

(太平洋)



## 儿童买保险有窍门 新华保险专家来支招

又是一年“六一”儿童节，围绕孩子的各种话题逐渐升温。所有为人父母者，都希望孩子能够健康、快乐地成长，接受良好的教育，达成美满的人生。然而人生总不是一帆风顺，孩子成长过程中难免遇到各种意外和风险，为孩子购买一份保险，提供一份保障，是许多家长的选择。不过，根据儿童的年龄、身体情况、成长环境等特点，购买儿童保险并非求多、求全就好。新华保险有关理财专家指出，儿童保险应遵循保障第一、收益第二；先大人、后孩子；宜早不宜迟等原则，才能为孩子的成长提供切实可行的保障。

现代社会，人们越来越看重孩子的健康、教育、未来成长等方方面面，折射到儿童保险的购买上，有的家长会不惜血本，觉得越多越有保障。新华保险专家提示，保监会为了防范可能的道德风险，对儿童保险有诸多限制，对儿童保险要根据家庭经济情况等量力、适量购买。同时，在一个家庭中，购买保险要有所侧重。孩子对一个家庭固然重要，但真正承担起家庭经济重担的父母家长才应是投保的重点。

面对市面上五花八门的儿童保险产品，新华保险专家建议采取意外险、医疗险、教育险的顺序购买，其他险种可酌情补充购买。这样建议是考虑到儿童身体娇弱、生性好动，自我保护意识和能力较差，溺水、中毒、动物咬伤、建筑物倒塌、交通事故、治安事故、玩耍打闹致伤等，已经成为未成年人意外伤害和死亡的重要因素。另外，儿童身体机能发育也不完善，抵御疾病侵蚀的能力较弱，特别是近年来重大疾病逐渐呈现低龄化发展趋势。因此，新华保险专家强调

儿童保险一定要保障优先，从而为孩子健康成长提供全方位的保障。

在孩子成长过程中，教育始终是头等大事。而艰难的升学、攀升的学费也令不少家长不堪重负。新华保险专家建议，在家庭经济状况允许的条件下，及早为孩子购买教育险，未雨绸缪、聚沙成塔，为孩子铺就一条平坦的求学之路。

家庭是孩子温暖的港湾，父母是孩子幸福成长的保护伞，现实生活中，一旦父母出现某种意外，家庭经济支柱倒塌，往往造成孩子在基本生活和教育经费等方面难以维系。

父母对子女的爱是伟大的，而为子女购买一份保险，就是为孩子赢得了一份保障，更是一种爱与责任的体现。同时，买保险也是买服务，新华保险理财专家提示消费者，选择保险产品时，不能简单比较短期收益和费率高低，要看公司的品牌和服务。作为一家专注于寿险业务的保险公司，新华保险全面实施“以客户为中心”的经营战略，以人的需求为核心，提供覆盖客户全生命周期的保险保障和理财服务，同时也率先在业内明确提出“回归保险本源”，在整个产品体系中突出保障性产品，拓展寿险产品服务线，致力于为客户创造更多的价值。

(新华)



### 保险动态

## 探索建立涵盖体育意外伤害 学生综合保险机制

学生是祖国的希望与未来，同时也是9点钟的太阳。他们好动、活泼、心智没那么成熟，可塑性虽强且易受伤害。为了进一步保障学生的安全，促进学生身心健康的全面发展，国务院建议学校完善责任险，建立涵盖体育意外伤害的学生综合保险机制。

日前发布的《国务院办公厅关于强化

学校体育促进学生身心健康全面发展的意见》指出，健全学校体育运动伤害风险防范机制，保障学校体育工作健康有序开展。完善校方责任险，探索建立涵盖体育意外伤害的学生综合保险机制。鼓励各地政府试点推行学生体育安全事故第三方调

(上证)

展示实力和形象的舞台  
联系群众和客户的纽带

第150期

金融  
保险

周口晚报  
13903947963  
周口保险协会  
0394-6171223