

出境游保险怎么买?

□记者 于传将

“史上最长”黄金周已经进入倒计时,8天的国庆长假计划好去哪里玩了吗?10月天气秋高气爽,确实很适合出门旅游,相比国内热门景点的人山人海,越来越多的人选择到境外旅行。

身在异国他乡,水土不服突发疾病怎么办?随身财物不慎被盗窃怎么办?遭遇意外突发事件怎么办?美好旅程不能就此被毁,携一份安全的保障,才能让你的

海外之旅无后顾之忧。

境外旅游保险能够对投保人在境外旅游期间发生的人身意外伤害和财物损失提供医疗费用补偿、紧急境外救援、旅行延误补偿、托运行李损失补偿、银行卡支票盗抢等保障,一旦遇险,紧急医疗救援服务就能提供及时有效的帮助。同样,如果游客在外遗失钱包、护照,或者丢失行李等,也可以致电紧急境外救援热线。

外交部领事司日前提醒广大出境游客,无论通过何种渠道

购买境外旅游产品,给自己和家人选择一份合适的出境旅游保险必不可少。境外旅行应该怎么买保险呢?

尽量选择有良好资质、声誉的网络旅游平台,注意阅读相关平台的“免责条款”,避免选用仅发布产品信息,不承担审核责任的平台产品。与有关网络旅游平台签订正规合同,特别是要明确约定在境外旅游产品出现服务质量、安全等问题时相关方的责任。到境外后,在接受当地旅游产品服务前,尽可能了解当地接社服务能力、安全保障措施等,确保行程安全顺利,平安出游。

据悉,不同国家对游客是否

购买境外旅游保险有着不同的要求。比如,目前国内游客在申请一些欧洲国家出境游签证(如申根签证)时,使馆要求游客需出示境外旅游保险证明,以此作为签发签证的基本前提。有些国家还规定游客购买的境外旅游保险,要包含境外医疗的险种和保额,比如,全球医疗紧急救援保额不低于5万欧元。

专家提醒投保人,为使签证办理得更加顺利,游客在购买境外旅游险时,一定要根据所去国家的规定,购买保障范围、保障额度以及保障日期符合要求的保险产品。另外,最好选择提供医疗保障和紧急救援双重保障的险种。



长期深受人民群众信赖的大银行,可以堂而皇之地卖出几十亿的“假理财”。在金融消费日益普及的今天,我们身边的金融已无处不在,和我们每个人的生活息息相关。银行理财、个人保险、证券投资等已成为我们金融生活的一部分,朝夕相伴。

然而,随着金融产品越来越花样繁多,风险也与之俱增。银行信用卡乱收费,理财产品收益缩水、存款变保险,贷款捆绑理财产品,保险理赔难退保难,证券投资陷阱,基金收益变险等新闻不时见诸报端,为我们的金融生活涂抹了一层阴影。

如果您在金融消费过程中遭遇过上述类似问题,或者有过其他被金融机构欺骗的经历,欢迎来电来函,我们本着为广大金融消费者服务的原则,倾听事实,还原真相,为您的金融消费保驾护航。

咨询电话:0531-85051548
QQ:3533263437
来函地址:济南市高新区舜华路2000号山东广电网络集团11楼近报融媒

双节将至 消费股获资金青睐



9月26日,贵州茅台(600519)盘中一度触及510.00元,创历史新高。在假日消费预期的添柴加火下,食品饮料板块有望获得超额收益。

上周以来,食品饮料板块逆市上涨,整体涨幅在2%以上。古井贡酒(000596)、洋河股份(002304)累计涨幅均在10%以上,分别为:12.66%、10.20%。此外,天润乳业(8.73%)、恒顺醋业(5.56%)、海天味业(4.77%)、得利斯(4.57%)、伊利股份(4.46%)等个股涨幅也位居前列。

资金流向方面,上周以来29只食品饮料股获大单资金追捧,合计大单资金净流入33.64亿元。以贵州茅台(94053.88万元)、盐津铺子(64744.98万元)、五粮液(62966.55万元)、洋河股份(39966.10万元)、双汇发展(18488.19万元)、古井贡酒(15767.60万元)、泸州老窖(12992.69万元)等为代表的7只食品饮料股期间累计吸金均超1亿元,而上述7只个股合计大单资金净流入就达30.90亿元。

平安证券指出,受益于行业景气度上行,白酒、调味品、乳制品等龙头企业营业收入、净利润均有望延续快速增长势头,部分公司甚至可能加速。一些拐点型公司的三季度也值得期待,典型如桃李面包(603866)很可能单季净利润增速恢复至20%上下,打破投资者对扩张持续拖累盈利能力的担心。虽然食品饮料是传统行业,但新格局趋势值得投资者关注。

于传将

农行产业精准扶贫助力老区攻坚

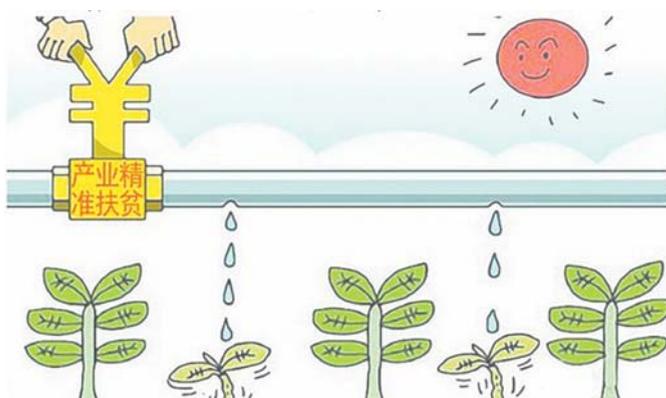
□记者 于传将
□通讯员 朱沙 冯永利

临沂市地处沂蒙革命老区,是山东省脱贫攻坚重点市,有贫困人口44.2万人,占全省的六分之一。该市将2017年作为脱贫攻坚决战决胜之年,力求在精准扶贫、防止返贫等方面实现新突破。

农行山东省分行行长益虎介绍,为深入做好脱贫攻坚金融服务工作,该行紧紧把金融支持产业扶贫作为脱贫攻坚的重点和难点,增强贫困人口“造血”功能,助力沂蒙革命老区产业发展和群众脱贫致富,提高精准扶贫、精准脱贫的可持续性。

据统计,截至7月末,农行在沂蒙革命老区6个脱贫任务较重的县贷款增加16亿元,增速达到14.1%,高于全省农行8.82个百分点;发放小额扶贫信贷3.26亿元,较年初增加6400万元,建档立卡贫困户贷款余额达到5.9亿元。

农行山东省分行开展了金融支持产业扶贫进万家活动,对有扶贫劳动意愿和能力的涉农企业,逐户开展金融需求摸底工作,逐户建立金融服务档案,落实服务责任。创新推广可复制、可推广的“金融+”扶贫模式,支持农业龙头企业通过就业带动、发展生产、收益返还等方式,带动贫困户脱贫。推出了“农行+龙头企业+订单



农户”扶贫模式,临沂、莒南等支行向山东富亿农食品、金沂蒙集团等企业投放信贷资金2.2亿元,带动贫困户3700多人实现就业脱贫;推出了“政府扶贫资金+财政贴息+农行+企业+农户”扶贫模式,沂水县支行为青援食品、大地玉米等龙头企业发放贷款7700万元,带动贫困户1500余人;推出了“让利资金+龙头企业+农行+农户”扶贫模式,蒙阴农行对蒙阴阴华食品等7户企业发放贷款5830万元,贷款执行基准利率,惠及近1200户贫困户。

该行开展了“一行一项目”专项对接活动,按照“每个县农行对接1个扶贫项目”的要求,各行依据当地制订的《脱贫攻坚计划》,梳理易地搬迁扶贫、光伏扶贫、农村基础设施建设等重点项

目,建立“金融扶贫项目库”。积极支持光伏扶贫项目,为平邑、沂水2个县的光伏扶贫工程项目,审批贷款7亿元,投放贷款2亿元,惠及贫困人口6.3万人;大力支持乡村旅游项目,为莒南卧佛寺公园、兰陵农展馆项目、蒙阴岱崮旅游项目审批贷款3.58亿元;大力支持沂蒙革命老区县域民生项目,为兰陵、郯城、蒙阴3县的大班额改造项目投放贷款1.37亿元,为临沭县人民医院改造项目投放贷款3亿元。

农行山东省分行加强金融精准扶贫产品创新,按照“一县一业、一行一品”的思路,因地制宜创新了“苹果贷”、“大蒜贷”、“蔬菜大棚贷”、“光伏扶贫农户贷”等特色产品。目前,已经累计发放贷款1.2亿元,支持贫困地区

特色产业发展;为2197户水果种植户办理“金穗快农贷”互联网信用贷款,已审批贷款6746万元。创新推出政府、担保公司、银行、扶贫主体四方参与的“扶贫四联贷”产品,搭建“政银担”扶贫合作平台。郯城县、费县、平邑县、蒙阴县农行与担保公司及政府签订三方合作协议,发放贷款1800万元,带动建档立卡贫困户360户。探索“投贷结合”模式支持贫困地区重大项目,农行成功为沂南县承销发行了5亿元扶贫社会效应债券,发行募集的资金全部用于脱贫攻坚工程项目,是全国金融系统首支扶贫社会效应债券。

据介绍,农行还做实金融扶贫工作机制,加大减费让利力度,单独配置扶贫贷款规模,贷款利率优惠力度与企业直接帮扶贫困户数量相挂钩,贫困地区小微企业贷款利率不高于同业,贫困户贷款执行基准利率。优化扶贫信贷业务流程,对金融扶贫业务专设绿色通道,优先进行受理,优先进行审查审批,优先发放,明确调查、审查、审批各环节的责任,落实限时办结制。建立问责制度,对金融扶贫任务计划完成较差、措施不到位的分支行,采取下发提示函、督导函,约谈等方式,加强督导问责,确保金融扶贫工作取得实效。

万能险最后的狂欢



快速返还与万能险的组合销售形式也即将落幕。

“最近咨询保险产品的人格外多,大多数都是在问134号文有什么影响”,李君告诉经济观察记者,自己能给出的建议是养老金、理财类产品的收益会降低,有购买打算的最好提前入手。此外,李君还整理了一些年金险收益对比提供给客户参考。

李君表示,134号文正式落地之前,各家保险机构都在大力推广年金保险产品。

据业内人士透露,年金险附加万能账户类保险产品是给险企带来大量现金流的主流产品,一方面能快速做大保费规模,另一方面从渠道角度分析是代理人完成业绩、银行完成中间收入目标的重要贡献,近年频繁爆出

10月1日,保险业将迎来集中下架潮。被叫停在即,年初以来盛行的年金险附加万能账户类保险产品上演了最后的疯狂。

“十一之后,134号文开始执行,所有产品都不能再附加万能账户,想给孩子存教育金、自己存养老金的,一定要在十一之前下手。”刚到公司,李君就在自己的客户微信群里发布了上述信息。

今年5月11日,保监会下发了《关于规范人身保险公司产品开发设计行为的通知》(保监人身险〔2017〕134号),要求保险公司在10月1日前完成自查和整改。在李君看来,不但保险公司和中介机构在时间差内加大销售力度,有意向购买保险的客户也都打算在政策落地前搭上列车。

李君在一家获批不久的保险中介公司工作,已经在保险行业浸染5年的他自称是见证了行业变革的老兵。在他看来,万能险结束一路狂奔,接棒万能险的

的“亿元保单”都是此类产品的“战果”。

年金险狂欢之外,即将生效的134号文还带来重疾险等产品的销售机会,在李君看来,不少同行的做法有对文件过度解读之嫌甚至存在销售误导。

例如有些营销员对客户鼓吹134号文落地之后,不少产品可能会停售,部分调整后的产品可能会涨价,文件落地后核保会更加严格和细分,吸烟和有家族病史的可能会面临更高的费率。

在李君看来,134号文的确有提到未来买保险会面临更加严格细分的核保,区分吸烟状况和有健康生活方式的人采取差异化定价策略,但这并不意味着产品一定会涨价,此外,家族病史可能拒保或增加费用的说法也不能在文件中找到依据。所以李君建议自己客户,有重疾险需求的话还需要认真对比,不必操之过急。

经济观察报