

教师投保应侧重重疾险



一年一度的教师节明日来临。由于精神压力大、工作强度高等原因,教师的身心健康越来越受到社会各界的重视。日前,从事教师职业的王女士给本报保险热线打来电话,想请保险专家给她及家人构建一个合理的保障计划。对此,我们专门走访了相关寿险专家,请他们为王女士打造保险规划。
晚报记者 倪子

【市民热线】 王女士是郑州某中学初三毕业班的数学老师兼班主任,今年33岁。由于工作压力大,她想请保险专家量身定做做一个合适的商业保险规划。据了解,王女士今年国庆要和未婚夫结婚。男方今年40岁,软件工程师,离异,与前妻曾育有一子,今年7岁(归前妻抚养)。他们打算明年年底前再要个孩子。“我每月收入大概3500元,未婚夫月收入5000元左右。现在我们每个月要还房贷大概1500元,我希望在尽早偿还房贷的前提下,通过合理配置保险,给丈夫、自己,以及将来我们的孩子增加更多保障。”

【专家建议】 “王女士与未婚夫一家收入比较高,属较稳定的一类。从已有保障来看,双方都是上班族,均有社保保障;从风险角度看,双方都不从事户外工作,意外风险相对较小;从年龄上来看,王女士比未婚夫小7岁;而从收入结构与风险来看王女士未婚夫的风险比较高。”孙云海分析道。

因此,他建议王女士和未婚夫均投保含有重大疾病保险责任的保障计划。自投保之日起,他们就可以获得包括身故、全残、重大疾病、因疾病或意外住院、手术等

相关保障。“初步计划将保费分为20年期缴,男方的保费要略高于王女士。如果某一方不幸身患保险公司规定的重大疾病之一的,就可获得一笔可观的重大疾病保障金。此外,如果因疾病或意外住院、意外手术,在社保报销过后,还能获得保险公司一定金额的补贴。对于未出世的孩子,孙云海说,不妨给孩子投保一份含有少儿重大疾病保险责任的子女教育金保障计划。”

本期专家
华夏人寿河南分公司培训部 孙云海

新时代证券布局东区

9月8日,新时代证券郑州商务内环路营业部正式开业迎宾,这是新时代证券成功吸收合并上海远东证券后,在郑东新区新设立的营业部。据该营业部总经理贾丽峰介绍,新营业部全部采用千兆光纤以及思科交换机等先进设备,极大提高了交易网络的速度,确保交易网络的稳定和安。24小时电话、网上交易委托查询,大智慧、通达信、钱龙等多种交易投资分析工具齐全,让硬件服务更趋人性化。据悉,新时代证券下属39家证券营业部,遍及北京、上海、天津、广东、河南等10多个省市。在河南现有郑州、开封、三门峡、许昌、信阳等8家证券营业部,具备独特区位优势。

孙晓菲

嘉信担保进驻焦作

9月4日,河南嘉信投资担保有限公司焦作分公司隆重开业。这是嘉信担保继开封、上街、新乡、许昌和新郑分公司之后的第六家分公司。嘉信担保自开业以来,通过科学的风险管理体制,积极为民营科技企业及各类中小企业服务,扶持中小型企业快速发展,解决了中小企业融资难、贷款难等问题,提供流动资金贷款担保、融资、科技咨询、推荐等快捷专业的服务,同时公司还开展多元化的投资业务。该公司相关负责人表示,嘉信担保将始终追求清晰的战略发展目标,在有条件的地级市逐步设立分支机构。利用5年的时间,将公司打造成在我省具有品牌效应的投资担保公司,占据行业一席之地,跻身行业前五名。杨长生

九鑫担保实现多方共赢

2009年3月22日成立以来,河南九鑫投资担保有限公司凭借自身专业的团队和规范的服务,深受社会好评,先后被评为“河南最受尊敬的金融企业”、“支持河南中小企业发展先进投资担保机构”、“河南省担保行业十佳品牌单位”、“河南十大品牌担保机构”等,公司推出的“金元宝”系列产品获得“河南最具创新力担保产品”称号。目前,九鑫更以强烈的行业责任感努力开拓,提高行业在市场与公众的认知度;真正做到让普通老百姓的闲钱合法增值,把中小企业授信融资送进银行;使中小企业融资成为路路通,实现多方共赢。杨长生



家庭理财需有规划

金融市场动荡的情况下,如何积累财富,成为很多家庭关注的焦点话题。在当前金融危机影响仍未消除的情况下,理财专家建议家庭理财应遵循以下原则。

第一,要有长期的规划。比如30年、10年,或者5年、3年都行。规划中,安全是第一位,所以必要的意外保险、医疗保险都要规划进来。其次就是退休金的规划。再其次就是寿险计划。在家庭中,孩子教育是不容忽视的一项重要内容。一个善于理财的家庭要为孩子制定理财规划,让孩子从小懂得理财和积累财富。

第二,努力工作,有规律地储蓄。财富主要还是通过努力工作获得的,除努力工作,有规律地储蓄也是积累财富的有效途径。要定期把一定数额的钱储存起来,即使在利率很低的情况下,时间也可为我们积累财富。储蓄要先设定目标,例如买房子、存教育基金等。有目标,才会有动力。

第三,投资不要跑短线,要有长期规划。企图通过短线交易快速致富是投资理财的地雷。同时,借钱投资不可取。这样往往不会带来财富的增长,反而可能陷入负债的窘境。

第四,系统规划,合理配置三个理财篮

子,一步一步做到位。在这里,安全是第一位的。退休是为未来作打算,也要充分考虑。第三个篮子才是梦想。有了这个原则才能系统地配置家庭财务。

第五,要建立家庭理财文档,这样有助于最终实现家庭的投资规划。

当然,投资有风险。无论制定怎样的理财规划,都应注意风险控制。在金融危机的大环境下,如果要进行股票、基金等高风险投资时,一定要使用家庭的闲置资金,要有长期投资的心理准备和承受能力。

本文由长城保险河南分公司提供

广发银行 深入一线服务中小企业

为更好响应省政府号召,抢抓“扩内需,保增长,调结构,促转型”的发展机遇,全心服务企业,全力推广“好融通”金融产品,以进一步扩大与广大民营企业、中小企业家的合作,广发银行郑州分行于近日在平顶山市召开了“中小企业服务产品推介会”。当天,该行行长李兴智、行长助理毛锦等率领该行信审部、公司银行部、中小企业部等3个管理部门,以及经三路支行、嵩山路支行、金成支行、黄河路支行、郑汴路支行、东明路支行等6家支行近40名的客户经理参加了此次活动。

晚报记者 倪子 刘卫清 通讯员 常慧

营销走访深受鹰城肯定

中小企业融资难已成为制约其顺利发展的“顽疾”。尽管各金融机构纷纷出台相关扶持政策,但由于中小企业特点各异、融资需求不尽相同,现阶段的融资产品还不能完全满足中小企业多元化的融资需求。为深入了解市场,明确中小企业的真实需求,广发银行郑州分行决定亲自走入中小企业,亲身体会“客户所需”。9月3日,该行在平顶山市成功召开了“中小企业服务产品推介会”。

“举办推介会之前,我行中小企业部与平

顶山市政府进行了充分沟通,得到了市金融办、中小企业局大力支持。”据该行相关负责人介绍,该行对平顶山市4000多家企业进行筛选,选定上年销售收入3000万元以上的企业单位近400家,以支行为单位,通过联系对接,按照县区分区域重点选择了300多家参会企业,并于会前将县区企业对口分配给各支行。“广发银行要求每位员工必须深入营销走访,在各县区中小企业局密切配合下,成功筛选了一批优质企业,顺利组织召开了此次推介会。”该负责人说道。

充分交流选定意向企业

据悉,本次产品推介会分两个阶段进行。第一阶段首先由该行信审部总经理姜福玲讲解该行信贷政策,中小企业部总经理冯喜玲讲解推荐好融通产品,公司银行部副总经理韩长安介绍企业理财产品等内容。接下来,6家支行按照各自对应的县区,分头与参会企业进行深入的对接交流。当天,各家支行抢抓机遇、争先恐后、各显其能,展开了营销技巧大比拼,对参会企业热情营销,通过交流对接,最终选定了32家意向签约企业。

第二阶段为签约仪式。此次推介会上,广

发银行郑州分行与平顶山市政府签署了总金额为20亿元的服务中小企业的框架合作协议;从与会企业300多家中选定32家企业进行签约,签约金额10.83亿元。会上,李兴智行长还就“广发银行如何解决中小企业融资难”问题进行了深入剖析和讲解。李兴智精彩的演讲,在参会的平顶山市各市直机关单位和各企业以及新闻界得到了强烈的反响。最后,毛锦代表广发行与平顶山市政府签署框架协议,6家参会支行则代表广发行分别与各自选定的企业签署贷款合作意向书。



相互支持实现银企双赢

本次推介活动不仅广受企业肯定,平顶山市委、市政府等相关领导更是高度重视。当天,平顶山市委常委、副市长黄祥利等出席了签约仪式。会上,邢文杰对广发银行多年来对平顶山经济社会发展的大力支持表示感谢,希望进一步加强合作,支持中小企业发展,实现共赢。平顶山市委副书记、市长李恩东虽未能亲自参加本次推介会,但同样对该行大力支持平顶山中小企业的发展表示了深切感谢。此外,平

顶山多家新闻媒体还对此次推介会进行跟踪报道。

推介会结束后,参加会议的6家支行随即又组织精干的客户经理队伍,分头前往选定的企业继续深入走访,实地考察企业经营现状,收集企业授信资料,进一步巩固推进好融通业务工作。“此类‘好融通’金融产品推介会还将在新乡和洛阳等地举办,以此增加广发行与当地中小企业合作的机会。”该行相关负责人透露。