美丽家三年首届团购会 震撼启动 进店惊喜多多 大礼送不断
☎8899001 地址：新五中旁柏林印象美丽家装饰

第407期
本版统筹：郑海遐
服务热线：13870207377

怎样给“福猪宝宝”买保险

在育儿成本不断攀升的情况下，如何才能提高应对孩子遭遇突发意外、疾病时的风险化解能力？假设家庭经济支柱不幸遭遇变故，又该怎样继续保障孩子的教育和未来……在养育孩子、规划二胎的征程上，除了依靠国家的政策扶持，循序进行合理的商业保险配置，也可以帮助宝爸宝妈抵御在孩子成长过程中可能遭遇的各种常见风险，同时缓解教育方面的支出压力。

“支柱”保障必不可少

无论是独生子女家庭或是二孩家庭，作为家庭的主要收入来源，父母承担着不小的压力和责任。从经济的角度来考虑，如果孩子在没有保险的情况下遭遇风险事件，父母尚可应对，而一旦父母在没有保险保障的情况下遭遇重大变故，孩子基本没有抵御能力。因此，父母才是孩子最基本、最重要的依靠和保障。在进行保险规划时，宝爸宝妈们应遵循“先大人后孩子”的原则，在为家庭经济支柱做好意外、重疾等核心保障之后，再为孩子进行相关保障规划。

投保注意点：具体家庭支柱的保险规划上，业内专家建议可以选择期缴型高保额重疾险搭配高保额医疗险以及保额为年收入10倍左右的意外险（包括意外伤害和意外医疗）作为组合，用以覆盖家庭未来可能遭受的主要风险。而对于预算不多的家庭来说，则可以在上述产品搭配的基础上适当降低保额，或者先选购意外险搭配保障20~30年的消费型重疾险保底过渡。

孩子保障循序渐进

综合意外保障

活泼好动、好奇心旺盛是孩子们的天性，因此孩子们也是最容易遭遇意外伤害的群体。如果家中的孩子较为活泼好动，家长们不妨及时为宝贝配置一份含有意外医疗保障的少儿意外险产品，这一险种的保费较为亲民，一年数百元的保费支出不会对家庭财务造成太大的压力。如果孩子不慎因意外遭遇人身伤害会产生医疗费用，一般都能在保障额度内得到报销赔付。

投保注意点：1.投保前建议仔细查看产品的具体保障内容，在同等条件下优先选择意外医疗保障额度高、0免赔额、100%赔付的产品。2.为孩子购买意外险应注意适度适量，无需重复投保。按照《保险法》的相关规定，未成年人身故保额是有限制的，10岁以下未成年人身故责任有赔上限为20万元，10~18岁身故赔付上限为50万元，若购买多份类似的产品，超出最高限额的部分无效。

健康医疗保障

一方面，从风险角度而言，小宝宝从出生起就可能遭受疾病的威胁，孩子“小病不断”是许多父母的共同感受。另一方面，根据世卫组织公布的调查数据，中国0~14岁儿童的肿瘤发病率正以每年5%的速度上升，大病低龄化的趋势也越发明显，如严重心肌炎、白血病、神经母细胞瘤等都已成为婴幼儿高发疾病。对于家长们来说，能获得孩子疾病支出补偿的保险主要包括两种：一是重大疾病险，另一种为医疗险。

与成人重疾一样，少儿重疾治疗同样花费不菲。以“儿童杀手”白血病为例，进行骨髓移植治疗的费用一般需50万元以上，而即使进行最低限度的4至6个化疗治疗的所需医疗费用也接近40万元，对于不少家庭来说都是不小的财务重担。重疾险无需发票，在孩子发生重疾后一经确诊就可迅速赔付合同约定的保额，可以有效减轻治疗压力，帮助孩子获得顺利获得及早治疗。而少儿医疗险则可以针对常见的少儿普通疾病，如支气管炎、上呼吸道感染、腹泻等进行实报实销，作为社保的补充减轻孩子日常生病时的门诊及住院医疗费用。

投保注意点：1.选择少儿重疾产品时应重点查看合同保障范围内是否包含白血病、原发性脑瘤、神经母细胞瘤、川崎病等少儿高发重疾，同时建议选择30万元以上保额。2.少儿医疗险的选择应注重赔付条件、保额以及免除责任的比较，在同等条件下优先选择不限医保目录、免赔额低、报销比例高的产品。3.如果家庭预算有限，建议优先为孩子配置好重疾保障，转移孩子健康问题可能对家庭经济造成的致命打击，日常的普通医疗风险可暂且自留。

教育金保障“强制储蓄”

在意外和健康保障齐全之后，如果保费未对家庭造成大的负担，家长们可提前考虑为孩子再筹备一份“教育基金”，利用教育金保险强制储备、收益稳健等优点“未雨绸缪”。

目前，市面上可以为孩子教育成长提供持续资金支持的相关保险主要分为终身型和非终身型两大类。其中，终身型保障计划通常会考虑到一个人一生的变化，多采用数年一返还的形式，孩子小的时候可以用作教育金，年老时可以转换为养老金，分享保险公司的长期经营成果。而非终身型保障产品则是特别针对少儿的教育成长阶段设计，通常会在孩子进入高中、大学等重要时间节点开始每年返还资金，到孩子大学毕业、创业或婚嫁阶段再一次性返还一笔费用以及账户价值，以帮助孩子在每一个重要成长阶段都能获得一笔稳定的资金支持。

投保注意点：建议优先选择具有保费豁免功能的教育金保险。这一功能在于保证孩子的保险利益，如果投保人即父母，在缴费期间身故、重疾或高残（视条款规定），可免除后续各期保费的缴纳，但保险仍然有效，不影响孩子未来领取教育金的权益。 （张瑾）

1月份全市存贷款增量增速双升

今年1月份，全市存贷款增速较去年同期明显上升，当月存款增加显著，贷款增加较多。

1月末全市本外币各项贷款余额2588.8亿元，较年初增加61.9亿元，同比多增36.9亿元，余额同比增长23.0%，高于去年同期4.7个百分点，高于全省增速4.3个百分点，增速在全省各地级市中位列第一。全市本外币各项存款余额3514.1亿元，较年初增加129.9亿元，同比多增75.3亿元，增量在全省各地级市中位列第二；各项存款余额同比增长17.9%，增速较去年同期提高6.9个百分点，高于全省增速8.3个百分点，增速在全省各地级市中位列第一。

（鲍显龙 王艳华）

主办：
九江日报社
协办：
工商银行九江分行
中国农业银行九江分行
邮政储蓄银行九江市分行
中国银行九江市分行
建设银行九江市分行
兴业银行九江分行
光大银行九江分行
北京银行
招商银行九江分行
中国农业发展银行九江市分行
九江农商银行
中信银行九江分行
江西银行九江分行
九江市保险行业协会

工商银行

养老金服务惠及近1800万职工

近年来，中国工商银行紧跟我国养老保障制度改革步伐，积极支持构建多层次的社会保障体系，持续提升养老金管理服务水平。截至2018年末，工商银行受托管理养老金规模超过1100亿元，托管养老金基金超过5400亿元，是国内最大的养老金服务银行。同时，工商银行管理养老金个人账户达1787万户，其中管理企业年金个人账户数率先突破1000万户，连续十三年稳居市场第一。

工商银行相关负责人表示，随着我国社会年龄结构变化和养老保障制度的不断完善，客户对多样化养老金服务的需求日益旺盛。作为国内最早提供养老金管理服务和首批获得企业年金基金账户管理资格的金融机构之一，工商银行发挥集团受托管理、账户管理、托管和投资管理的“全牌照”资格及综合化经营优势，不断丰富账户管理业务体系，服务范围已从企业年金拓展到了职业年金、社保基金、企事业单位综合养老保障基金、个人养老金等诸多领域，服务客户涵盖石化、电力、铁路、煤炭、烟草、金融、钢铁等各个行业，包括国有、集体、民营、外资等多种性质的企业。同时，工行还在业内率先实现与合作机构数据接口直连的自动化运营，并首创“工银e养老”客户端自助服务模式，推动养老金服务模式转型升级。

针对中小微企业资金规模较小、专业人员缺乏、单独建立年金计划成本高等实际困难，工商银行专门为其量身打造了“如意养老”系列企业年金集合计划产品，一方面通过运营流程标准化、业务处理自动化和客户服务属地化主动降低管理费用，另一方面通过资金后端集合并配备优秀的投资经理，在控制投资风险的基础上有效提升投资业绩，实现投资业绩长期名列市场前茅的优异成绩，惠及广大中小微企业。截至目前已有超过7000家中小微企业客户享受到工行优质高效的养老金管家服务。

（龚轩）

中国人民银行九江市中心支行

组织召开江西小微客户融资服务平台宣传推广培训会

2月21日，江西小微客户融资服务平台九江宣传推广培训会在中国人民银行九江市中心支行召开，市辖18家金融机构业务部门的负责人和经办人员，人民银行市、县支行货币信贷部门有关人员以及金融办，工信委，中小企业局等相关人员参会。会议以电视电话会议的形式开到县支行，各县组织辖内地方法人金融机构在各自分会场参会。会议通报了全市服务平台运行情况；部署了2019年服务平台宣传推广工作和具体要求；对金融机构和人民银行县支行的平台使用分别进行业务培训；发放了平台宣传手册和小微金融政策及信贷产品手册。

会上，中支副行长骆钰对小微客服融资服务平台工作提出要求：要增强意识，提高政治站位，树立小微企业金融服务的社会责任；要好事办好，发挥平台功能，真实反映小微企业的融资对接情况；要精准对接，加强平台宣传推广，引导企业主动对接融资需求，同时将小微客户存量与增量并重，完善融资信息档案建设；要管控到位，各金融机构要按照“有求必应、合规授信、应贷尽贷、全程留痕”要求满足有效信贷需求；要监督给力，积极引导，促成小微服务平台高效运用，人民银行要采取措施加强平台宣传推广实施效果的评估和通报。 （周师慷）

中国银行

推出中银数字信用卡 进一步提升客户体验

为顺应金融科技发展，满足客户使用需求，近日，中国银行创新推出中银数字信用卡。

据悉，中银数字信用卡是一种无实体介质卡片，可满足当下人们便捷、个性、及时的消费需求。该卡采用人脸识别、一键绑卡、定制系列、嵌入综合开户、外拓面签、数字+实体、秒批、秒享八项创新技术，力争5分钟内在手机上完成客户申请、审批、激活、绑卡、支付全部流程。

相较于传统的移动支付，中银数字信用卡不仅所享受的权益十分可观，场景建设也是中银数字信用卡核心亮点所在。围绕手机银行、优惠商圈、面对面、消费金融、电商平台五大应用场景，中行为客户提供了便利、安全、时尚的全场景支付体验。

中行相关负责人表示，通过科技引领与创新驱动，中银数字信用卡以提升客户服务体验为目标，多角度入手力求引领移动支付新潮流，创造多元消费新热点。未来，中行将继续秉承建设新时代全球一流银行的宗旨，为客户提供全面领先的全球移动支付服务。

（李岚）

邮储银行九江市分行

积极开展平行作业 提升授信审批质效

2月22日，邮政储蓄银行九江市分行授信管理部相关人员以及审查审批前往德安县支行新贷款小企业进行平行作业，为更好地防控贷审会权限审批的新客户信用风险，进一步提升授信审批质量和时效，支持县支行业务发展，审查审批和信贷员再次走进客户经营场所，更深入详细地了解企业的实际经营状况、产销情况以及目前资金需求情况，现场客户对审查审批前期预审阶段发现的问题作了详细解答，对缺失的材料进行了现场补充。

2018年以来，九江市分行授信管理部主动转变授信思路，积极实行贷前平行作业新模式，特别是针对新客户的准入提出了更高的要求，审查审批积极参与现场调查，通过现场调查更加清晰直观地了解企业经营发展情况，对关键环节和风险点进行准确把握，更详细的了解客户的融资需求，在初审环节把好准入关，精简程序，缩短沟通时间，精准把控风险，切实提高授信审批效率，进一步提升了信贷资产质量。 （吴妮）

农业银行

信用卡发卡量突破1亿张

日前，农业银行成为国内第五家信用卡发卡量突破1亿张的商业银行；收单商户规模突破450万户大关，收单商户绑定的日均存款余额超4500亿元；信用卡贷款余额增幅超20%，对消费经济的贡献进一步增强；信用卡不良贷款余额和不良贷款率实现了“双降”，资产质量持续向好。

以零售业务和网点战略转型为契机，农行在全国成立1334家信用卡分期专营机构，推动网点向消费信贷中心和营销中心转型升级，进一步提升了盈利能力。全新推出信用卡“WE计划”，全行两万多名网点员工积极参与创作创意视频400多部、场景营销案例98个，有效激发了员工积极性，带动基层行释放业务经营活力。 （周萃）