

济宁家财险 人均一块三

居民心存侥幸，是该险种备受冷落的主因

本报记者 张夫稳

上海“11·15”特大火灾使许多温馨的家庭付之一炬，损失惨重，这也让“家庭财产险”备受社会关注。据上海保监局统计，火灾后上海市仅有3家财险公司接到6件家财险报案，可见即使在保险业相对发达的上海市，“家财险”投保也未引起足够重视。济宁市保险行业协会数据显示，家财险在济宁更是备受冷落，今年前10个月，全市家财险保费收入仅1100余万元，投保率甚至不足1%。



济宁每年新建很多楼盘，但家财险投保率一直很低。本报记者 刘守善 摄



购买者寥寥无几 家财险备受冷落

说起家财险，在占据济宁财险市场半壁江山的人保财险济宁分公司业务量也是寥寥无几。该公司非车险部经理付云明介绍，今年1—10月份，该公司家财险保费收入不足700万元，在公司当时已近8亿的财险保费收入中可谓微不足道，家财险保单件数也只有9300余份。其中，这些保单里还有一部分是面向农村家庭承保的“平安家园保险”（俗称治安险，团单）保单，可见城镇家庭家财险保单远小于9300件。

“房子还需买保险？”在受访的十多位市民中，大多数市民不知家庭财产险为何物。其中一位对家财险有所了解的李先生说：“我们小区从未发生过火灾或水灾。住在高

层楼房里，大水淹不着，小区消防设施齐全，也有保安巡逻，用不着担心火灾或盗贼，购买家财险，虽然保费不高，但每年都要交，不太合算吧。”

李先生的想法其实代表了很大部分家庭的观点。上海特大火灾发生后，并未引起市民警醒，公司家财险销售情况也未见好转。付经理说。

据了解，除了面向城镇家庭的普通家财险业务外，人保财险济宁分公司还联合当地政法部门在农村地区独家推出了农村版家财险——人保“平安家园保险”（俗称治安险）。该保险是团险业务，以村庄或乡镇为单位集体投保统一出单，且每户保费只有10元，承保期

一年，保障农村家庭遭受的盗抢和火灾、暴风雨等自然灾害以及一些意外事故给家庭财产造成的损失，保额少则几百元，多则上万元。这一保险业务自2008年在济宁农村地区推广，由于农村治安状况不佳和地方政府扶持引导，两年多来虽然县区间发展不甚平衡，但整体呈逐年增长趋势，预计今年全年承保面可不低于40%。

然而人保财险济宁分公司面向城镇家庭的普通家财险业务发展则没有这么乐观。付经理称，城镇家庭自己投保家财险的更是“屈指可数”，一年下来保费收入不足200万元，其中还多为银行代理渠道销售的，因为房屋抵押贷款银行方面要求贷款者必须投保家财险

以回避风险，而城镇家庭自己主动投保家财险的基本没有。

在普通家财险业务方面，财险市场的老人保公司尚且如此，一些中小型的财险公司情况就更不容乐观了。目前，济宁有18家财险公司，今年1—10月份，济宁仅有包括人保财险在内的2家财险公司家财险保费收入超过了100万元，有4家不足10万元，有5家根本“没开张”。

济宁市保险行业协会统计显示，今年前10个月，全市18家财险公司家财险保费收入仅为1107万元，承保件数9392件，整体投保率甚至不足1%。再剔除济宁人保财险在农村地区承保的一部分“平安家园保险”业务量，济宁城镇家庭家财险覆盖面则更低。

新项目投资10亿 泗水康得昨开工

本报泗水11月28日讯（通讯员 包庆森）28日，总投资10亿元的泗水康得新复合材料项目开工建设。项目建成后年产量可达3.6万吨，销售收入4.4亿元，利税总额5800万元。

据介绍，该项目由国内最大的预涂膜生产企业北京康得新复合材料股份有限公司投资兴建。一期投资2.3亿元，新建厂房及配套设施4万4千平方米，引进两条具有国际先进水平的预涂膜生产线。泗水县位于公司北京生产基地与张家港生产基地的中间位置，离Bopp原料供应商只有两小时运输路程，便于原材料的采购和产品的输送。

泗水周边100公里范围内，是传统的彩印包装企业集中地区，Bopp膜年用量达8万余吨，有“江北最大的彩印包装基地”之称。该县拥有13家大型彩印包装和胶带生产企业，Bopp膜年用量达2万余吨。旺旺集团、白象集团、华龙、伊利牛奶等大批知名企业与该县彩印企业签订了长期订单，企业业务覆盖北京、天津、上海、河南、河北、江苏、内蒙古等二十多个省市自治区。泗水康得新项目建成投产后，除自用产品外，剩余产品均可直销当地用户。

金乡以大蒜为依托 打造农业物流基地

本报济宁11月28日讯（记者 范少伟 通讯员 展文明）27日，《金乡现代农业物流（商贸）总体规划》通过专家学者的评审。

《规划》期限是2010年—2025年；规划范围包括国际物流园区、南店子物流中心、金桥港商贸物流中心、金兴商贸城、缗国城、电子电器数码城；重点发展大蒜、农资、汽车和机电商贸物流产业；打造国际大蒜物流基地、中国现代农业物流基地，形成辐射苏鲁豫皖接合部的商贸物流中心。

目前，总投资6.8亿元的金兴商贸城已竣工30万平方米，部分片区定于元旦开业运营。一期工程总投资2.2亿元的山禄国际大蒜交易市场主体工程全部竣工，物流配送区12月份计划启动运营。总投资1.2亿元的鲁西南（金乡）汽车城正在进行汽车4s店建设。总投资2.3亿元的国际物流园区大蒜商贸城改造项目正在编制建设规划设计。

据统计，目前全县城区零散的物流配送点达到100多家，大大带动了第三产业的发展。

参加评审的专家指出，金乡及周边地区常年种植大蒜120万亩，产量140万吨，金乡已发展成为全国大蒜交易中心、物流中心、信息中心、加工出口中心。发展农业物流基地通过物流产业带动工业、农业、服务业的发展，具有战略眼光。



居民多存侥幸心理 家财险种成了鸡肋

目前国外大多发达国家的家财险投保率往往在80%之上，是紧随机动车第三者责任险之后的第二大普及保险种。一般来说，国外发达国家的家庭无论是自有住房还是租住他人住房，搬家之后的首要事情便是去保险公司买份家财险保险。而在国内，基本没有家庭会这样做。

“现在，人人都知道买车后要买一份车险，但房产作为一般家庭的最大资产，却极少有人想到给房子上保险，这并不奇怪。”济宁市保险行业协会工作人员分析，我国的家庭财产保险投保率低是个普遍现象，从全国来看都是如此。目前，多

数居民风险意识与保险意识比较薄弱，普遍欠缺风险转移意识，有些家庭即便有风险意识也往往存有侥幸心理，而放弃投保家财险。

该工作人员分析说，在济宁，家庭第一风险为盗抢，第二风险为火灾，这两大家庭风险出险率不高但也强化了当地居民的侥幸心理，导致居民对家财险不买账。“实际上，家财险的保障范围除自然灾害、盗抢、火灾外，日常常见的管道破裂及水浸损失、家用电器用电安全等情况，也在家财险承保范围之内，这也要求各财险公司进一步加大宣传推广力度，让更多居民全面了解这一险

种。”

家财险单笔保费较低，一般不超过300元，并且客户非常分散，在缺少有效销售渠道的情况下，单纯依靠工作人员上门营销开展业务成本过高。在利润驱动下，财险公司往往更愿意加大营销各类车险等高利润险种，而对于低利润、高成本的家财险虽难以舍弃，但缺乏足够动力。而对于依靠保费收入来吃饭的一线业务员来说，“家财险保费低，营销成本高，提成少，业务员也不愿意推”。一财险公司非车险部门负责人坦言。

人保财险济宁公司试图采取措

施打破当前家财险的营销瓶颈，提高市民认知度，公司不仅在内部员工中制定了相关考核激励措施，还推出了网上家财险投保渠道，但收效均甚微。“网上家财险投保业务推出已一年多，至今并没产生一个保单。”付经理无奈地说。

在当前保险业快速发展的大背景下，家财险业务却发展缓慢，“大环境、小认识”，这是济宁市保险行业协会办公室陈主任对其惨淡发展的“总结”。在陈主任看来，随着社会日益发展，居民保险意识也将逐渐提高，家财险有望成为未来财险业务新的增长点。



主险附险保障全面 卡式保单投保方便

家庭财产保险是一项以承保个人家庭财产为标的的保险险种，该险种是有许多不同类别的相关保障汇聚而成的一个保险计划。家财险的费率并不高，根据保障额度多少和保障范围大小，投保保费少则二三十元一年，多则两三百元一年。从整个家财险构架来看，房屋装修和室内财产应是更重要的两块。

对房屋装修和室内财产容易带来破坏的比较常见的因素，比如：楼上居民粗心大意忘关水龙头“水漫金山”，供暖期间管道破裂等造成家庭财产损失均可以

爆竹窜入室内等都是不容忽视的安全隐患。

除主险外，家财险还有大量的附加险。对于家庭财产损失常见的几种情形，如室内财产盗抢、家用电器用电安全损失、管道破裂及水浸损失、高空坠物造成损失等情况均属于附加险之列，目前各财险公司主推的家财险均含有不同保障范围的附加险。

付经理介绍，投保家财险后，只要是火灾、爆炸、雷击、暴雨、台风等自然灾害以及飞行物体坠落或者使用的建筑物和固定物体倒塌等造成家庭财产损失均可以

获得赔偿，居民也可根据自己所需，选择不同组合、不同保险范围的家财险，“保障范围不同，保费、保额也不同”。例如，人保“家安险”、“家顺险”、“家康险”、“家泰险”保费每份分别为20元、50元、100元、200元，附加不同保障范围后，最高保额可分别达3万元、7.2万元、12.7万元、29万元。

与其他险种相比，家财险一般采用卡式保单。居民购买家财险后，只需打个电话或者登陆保险公司网站进行激活，便可完成投保流程，非常方便。例如，人保的“家财一卡通”产品，居民可根据

需求，选择盗抢险、管道破裂及水渍险、火灾爆炸险或者家用电器险等不同产品组合，花几十元轻轻点击鼠标，就可轻松为爱家上个保险。

不过，付经理也提醒广大市民，投保家财险时，一定要根据被保财产的实际价值来选择保险金额，对于超额投保部分，保险公司不负责赔偿，超额投保家财险并不能获得更多赔偿。另外，投保家财险没有犹豫期，因此一旦家里大部分财产出现变更，一定要到投保的保险公司进行保单内容变更，保费按天计算，多退少补。