

## 河北省财产保险典型理赔案例出炉

## 保险业护航

## 河北经济社会高质量发展

日前,河北省保险行业协会向各财产险会员公司征集,并选出了较为典型的20件理赔案例,涵盖农业保险、机动车辆保险、家庭财产保险、企业财产保险、责任保险、信用保险、建筑工程保险、意外保险等多个险种,体现了河北财产保险业在服务民生、防灾减损、支持实体经济等方面做出的积极贡献。以下为本报记者节选部分案例。

□本报记者 刘文静

## 农业保险帮农户重启生产希望

案例:设施番茄遭受病虫害赔偿

涉及险种:河北省邯郸市肥乡区地方财政补贴性设施番茄种植保险,赔付146.88万元

赔案概述:2024年4月至5月,受持续高温影响,邯郸市肥乡区设施农业的棚内温度急剧攀升,正处收获期的设施番茄感染了以黄化曲叶病毒为主的多种病虫害,造成番茄新叶黄化皱缩,严重影响了果实产量,每亩平均减产1200.5公斤。承保方安华农险河北分公司接到反映后,迅速响应,及时赔付,为5家农业生产经营者种植的1533亩遭受病虫害的设施番茄赔付146.88万元,弥补农户天灾损失,帮农户缓解资金压力,重启生产希望。

案例:黄芩价格下跌赔案

涉及险种:黄芩目标价格保险,赔付110.47万元

赔案概述:为提高中药材黄芩种植企业抵抗市场风险的能力,太平财险河北分公司创新特色农产品保险,为某农业开发有限公司3400亩黄芩提供目标价格风险保障。2024年11月,石家庄市黄芩的交易价格发生跌落,触发理赔条件。太平财险河北分公司迅速响应,第一时间启动理赔程序,并最大限度简化管理资料,在案件受理后5日内即支付赔款110.47万元,切实帮助企业纾困解难,助力黄芩种植业持续健康发展。

案例:远程查勘助力养殖险赔案

涉及险种:河北省中央财政育肥猪养殖保险,赔付60.6万元

赔案概述:2024年,中国太平洋产险河北分公司在唐山丰南地区通过远程查勘方式赔付养殖险281笔,总赔款60.6万元,受益达200户次。此前采取传统方式查勘,因承保区域偏远,往返耗时长、查勘效率低,理赔时效滞后。为此公司专项定制“远程查勘工具”,查勘员线上核验标的出险信息,确认保险责任后快速推进后续理赔。经阶段性实践,理赔时效从10天缩短至3天以内,公司以“快速、精准、高效”切实提升服务效能,给农户撑起了“科技保护伞”。

## 企业财产保险为企业撑起“保护伞”

案例:纺织企业遭遇暴雨内涝赔案

涉及险种:财产综合险,赔付50万元

赔案概述:2024年9月9日,保定某纺织企业遭遇暴雨内涝,导致厂区积水被淹,棉纱库、存货及设备严重受损,面临停工及大量物资霉变。中银保险河北分公司接



■保收入稳市场。

新华社发 程硕 作

到报案后,立即成立专项理赔小组,多次赴现场查勘施救,为防止高温天气造成棉纱及存货霉变以致资产减值,迅速协助企业联系网络竞拍平台及专业回收商上门处理损余物资,帮助企业短时间内快速恢复生产,有效降低企业资产损失。并快速向客户支付赔款50万元,极大地缓解了企业的资金运转压力。

## 家庭财产保险支持农房重建

案例:农房遭暴雨灾害受损赔案

涉及险种:政策性农房保险,赔付40万元

赔案概述:2024年7月,丰宁满族自治县大滩镇、鱼儿山镇受短时强降雨影响,发生山洪形成内涝,造成部分村民农房受损。人保财险河北省分公司快速响应,特事特办,三天内完成400余户农房查勘,支付赔款40万元,全力支持灾后恢复重建工作,帮助受灾群众尽早恢复生产生活。

## 出口信用保险补偿企业收汇损失

案例:企业无法收回出口货款赔案

涉及险种:出口信用保险,赔付2879.06万元

赔案概述:秦皇岛市某钢铁企业2024年6月至8月向西班牙买方出口总金额高达509万美元的货物。买方收货后因资金链断裂无法如约支付货款,导致该钢铁企业一度经营困难。中国信保河北分公司接到企业报案后,迅速响应,第一时间启动海外勘查,同步开展理赔审核工作,一个月内即完成勘查和定损核赔流程,向企业支付赔款2879.06万元,有效缓解了企业资金压力,补偿企业收汇损失。

工行资讯

## 工行石家庄深泽支行

## 发挥产品优势助力春耕生产

春天是农业发展和农户春耕的关键时节,工行石家庄深泽支行抢抓普惠业务发展机遇,不断优化涉农领域的金融产品和服务模式,提升服务质效。

一直以来,深泽县持续推广小麦、玉米、白山药等农作物产品种植,年种植面积达20万亩。该行聚焦当地种植产业,结合种植作物品种、生长周期等实际情况,将小麦、玉米、山药等农作物作为种植e贷业务重点支持产业,对符合申请条件的客户积极对接,满足农户的资金需

求。同时,该行结合普惠业务下沉网点契机,利用晨夕会开展种植e贷业务培训,确保业务真实合规。

截至3月25日,该行累计发放种植e贷800余万元,为县域农业生产高质量发展注入金融“活水”。下一步,该行将秉承金融服务实体经济的宗旨,积极走访对接县域种植大户,紧贴涉农客群精准发力,通过种植e贷等特色产品,加大涉农贷款投放力度,确保信贷资金投放及时到位,为农业春耕备耕提供更加便捷、高效的金融服务。



理财吧

## 一位个体经营者的家庭理财方案

□本报记者 刘文静

吴先生今年37岁,一直从事快消品贸易,属于个体经营者,年收入在50万元左右,妻子是全职太太,有一个8岁的儿子在上小学。吴先生家有两套房,一辆家用轿车。其中一套房尚有房贷,每月需还6000元。吴先生家庭每月日常支出约5000元,包括日常生活开销和儿子上补习班的教育费用。吴先生与妻子都没有社保,也没有买商业保险,他们的主要资产投资于股票,今年趁着一波行情全部出手,卖股票所得的100万元资金都在银行活期账户上。吴先生的理财目标是将现有资金进行优化组合,稳健投资,满足流动性的同时获得一定收益,为儿子积累教育金。还想配置一些保险,提高家庭的抗风险能力。

本期理财规划师表示,吴先生的家庭财务状况整体不错,但也有一些需要优化的地方,比如保障不足、投资过于集中、家庭和公司的资金混合等问题。理财师从“安全、增值、教育、未来”四个方面,为他梳理了一份理财计划。

**第一步:先筑牢家庭的安全网——保险规划。**吴先生和妻子都没有保险,万一遇到疾病、意外,整个家庭就可能陷入困境。保险规划最好是“社保+商保”。社保是基础,一定要补上。吴先生可以用灵活就业身份交职工社保(养老+医疗),一年大约2万元,虽然贵点,但看病能报销,退休后也有基本养老金,相当于给未来存个“保底钱”。妻子可以交居民医保和养老保险,花钱少也能解决部分大病报销和养老问题。商业保险是社保的有益补充,建议吴先生给自己配置定期寿险、重疾险、百万医疗险;给妻子配置重疾险和百万医疗险;给孩子买重疾险和学平险。商业保险保费支出控制在家庭总收入的10%以内,用不太多的钱给全家多一份保障。

**第二步:100万元存款怎么安排——稳健增值+教育金计划。**吴先生现在更倾向稳健投资,在这个思路下,可以把100万元分成三部分:应急储备金、专项教育金、长期增值资金。15万元作为应急储备金,以应对突发情况,比如生意周转、家人生病、有事临时用钱等,这部分钱买成货币基金或者银行活期理财,可随时随取。50万元用于专项教育金规划,选择“低风险组合”,比如50%购买纯债基金,30%购买“固收+”理财产品,20%买成教育金保险。35万元作为长期增值资金,这笔钱可以承受小幅波动,目标是争取较高收益,可选的产品有银行理财、券商理财、中短债基金等。

**第三步:家庭和生意的钱要“分家”。**吴先生是做生意的,如果生意资金和家庭资金不分,万一经营出问题,房子、存款等家庭财产都可能被牵连。建议首先要区分银行账户,公司账户专门收生意款,家庭账户用于开支,每月只从生意账户转固定金额到家庭账户;其次,公司要单独记账,区分哪些是公司成本(比如进货、运费等),哪些是家庭花销。

**第四步:养老金早准备,定期检查调整。**吴先生今年37岁,可以早早开始养老规划。建议开立养老账户,购买养老理财产品,既可以享受免税政策,又能早早积攒养老金。此外,在理财过程中,每半年集中检查一下账户,根据市场情况以及家庭财务状况及时调整理财计划。

投资有风险 选择需谨慎