

息县:统战助力香菇撑起“富民伞”

胡译丹 贾宇菲

“以前在家门口想找份稳定活儿不容易,现在每天在香菇基地采收,一天能挣几十元钱,还能照看家里的老人孩子。”9月15日,息县包信镇香菇种植基地里,邹楼村村民汪殿华笑着算起增收账。他的这份“幸福增收”,不仅折射出包信镇特色产业发展的蓬勃生机,更凝聚着统一战线服务乡村振兴的智慧与力量。

此前,该香菇基地曾受“鲜菇储存难、销售半径有限”的困扰。息县县委统战部迅速响应需求,充分发挥资源整合优势,精准对接食品加工领域企业家,引进高温灭菌设备与烘干生产线,从根本上破解鲜

菇储存难题。同时搭建“线上+线下”立体销售网络,通过县电商平台定向推送产品信息,组织党外人士、商会会员开展“以购代帮”,拓宽销售渠道。与此同时,积极引导统一战线成员深度参与“万企兴万村”行动,为群众稳定增收织密“保障网”。

为进一步壮大产业规模,注入发展动能,息县县委统战部持续激活统战资源“蓄水池”,依托工商联、党外知识分子联谊会、新联会等平台,通过组织实地考察、举办项目推介会等形式,主动向社会资本推介包信镇香菇产业优势,成功吸引更多资金投入产业链建设,为产业升级奠定坚实基础。

“我们已构建起从菌种培育到

采收销售的完整产业链。”基地负责人、党外人士张银桥介绍,通过引进高温灭菌设备保障菌棒品质,配套烘干生产线将新鲜香菇加工成干品,不仅延长了产品保质期,更使附加值提升3倍以上。目前,基地60座大棚已全部投产,80万棒菌棒进入盛产期,日均采收新鲜香菇2000公斤,产品畅销郑州、武汉等周边城市,直接带动周边3个行政村60余名村民实现家门口就业。

一颗小小的香菇,如今已成为撬动包信镇产业振兴的“金钥匙”,既激活了乡村发展的内生动力,更生动诠释了统一战线在服务县域经济、助力共同富裕中的独特价值与强劲效能。

罗宪永:扎根乡土的“多元种养”带头人

彭延斌 詹玉洁

在浉河区谭家河乡千工堰村,党支部委员罗宪永是远近闻名的“乡土能人”。近年,他深入践行“绿水青山就是金山银山”理念,大胆探索“两山”转化路径,走出一条生态美、产业兴、群众富的绿色发展之路,为乡村振兴注入鲜活力量。

2017年,罗宪永看准油茶产业的长效价值,投入10万元在自留山种下了30亩3700余棵油茶树。一分耕耘,一分收获。历经6年的精心培育,油茶树在2023年首次挂果,并在2024年喜获丰收。当年收获青果2800斤,让生态资源转化为实实在在的经济收益。

不止于油茶种植,罗宪永还探索树、鱼、鸡鸭立体化、多元化的种养模式。在6年前,他投资1万元,种下了300余棵景观树,如今树苗长势喜人,等待销售,成为村里的一道绿色风景线。

在经营油茶、景观树种植业的同时,他还经营水产养殖和家禽养殖业。

在他的农庄园里,有两口鱼塘,专门养殖草鱼、花鲢,年产鲜鱼300余斤,肉质鲜嫩深受邻里喜爱。此外,他还饲养了150只跑山鸡、散养120只鸭子。高薪聘请和固定两名有技术的农民工,吃住在农庄园,常年管护、喂养池鱼和鸡鸭。目前,生态养殖模式保障了食材安全,也赢得了良好的口碑和市场,鸡、鸭、鱼、蛋等土特产销售火爆,供不应求。

从油茶园到景观林,从鱼塘到禽舍,从单一种植到多元发展,罗宪永用勤劳与智慧,勾勒出乡村振兴的生动图景,更以实际行动为周边村民提供了可复制的致富经验,成为带动乡村发展的“领头雁”。

9月14日,在淮滨县栏杆街道王湾村洪河故道两侧,农户正在采摘柿子。金秋时节,硕果累累。时下的淮滨县,农家种植的柿子树进入收获期,红红的柿子挂满枝头,分外喜人。
王长江 摄



平安人寿信阳中心支公司风险提示: 谈保险适当性与您的专属保障

保险产品适当性是金融消费者权益保护的重要内容,核心是确保消费者购买的保险产品与自身风险承受能力、保障需求相匹配。平安人寿信阳中心支公司始终坚持“以客户为中心”,积极向广大消费者普及保险产品适当性基础知识,帮助大家科学选择适合自己的保险产品,切实维护自身合法权益。

一、什么是保险产品适当性?

保险产品适当性,简单来说就是保险公司在销售保险产品时,需根据消费者的年龄、职业、收入、健康状况、风险偏好、保障需求等因素,推荐与其情况相适应的产品;而消费者也应根据自身实际,选择符合需求的保险产品,避免因“盲目购买”或“被误导”导致权益受损。

二、消费者如何把握保险产品适当性?

1.明确自身需求。购买保险前,先理清自己的保障需求,是想获得健康医疗、意外身故/伤残、养老储蓄,还是子女教育金等保障,避免因“产品热门”或“代理人推荐”盲目下单。

2.评估自身能力。结合家庭收入、负债情况等,合理选择保费金额,确保保费支出不会对日常生活造成过大压力;同时,根据自身对风险的接受程度(如是否能接受投资型保险的收益波动)选择产品类型。

3.认真了解产品。仔细阅读保险条款,重点关注保险责任、免责条款、缴费期限、保障期限、现金价值、理赔条件等核心内容,不明白的地方及时向保险公司或代理人咨询,切勿在未了解清楚的情况下签字确认。

三、平安人寿信阳中心支公司的适当性服务举措

为切实落实保险产品适当性要求,平安人寿信阳中心支公司从多个环节发力:

1.销售前端。对销售人员开展严格培训,要求其在销售过程中全面了解客户情况,履行如实告知义务,杜绝“误导销售”“捆绑销售”等行为。

2.客户沟通。通过线上线下多种渠道,向客户发放《产品说明书》《投保提示书》等材料,帮助客户清晰了解产品信息,引导客户理性投保。

3.售后回访。对投保客户进行电话回访或线上回访,确认客户已了解产品内容、投保意愿真实,确保销售过程合规。

保险的本质是风险保障,选择适合自己的保险产品,才能真正发挥保险的作用。平安人寿信阳中心支公司将持续践行消费者权益保护责任,通过专业服务帮助广大消费者树立正确的保险观念,让每一位客户都能买到“合适的保险”,安心享受保障。(谭台剑波)

警惕“代理退保”陷阱!

市民张先生险遭多重损失,官方提示理性维权

近日,信阳市民张先生因轻信“代理退保”骗局,险酿苦果。平安人寿信阳中心支公司以案为鉴,提醒消费者通过正规渠道维护权益。

据了解,张先生此前为孩子购买了某保险公司的少儿寿险产品,缴费3年后,因家庭开支增大,产生了退保的想法。就在犹豫不决时,他在社交平台上看到了“退保法律咨询”的宣传,对方承诺能帮他全额退保,仅收取20%的手续费。这一承诺让张先生心动不已,随即委托该机构办理退保事宜。

在对方的诱导下,张先生毫无防备地将保单、身份证等重要个人信息交给了对方,并先行交纳了500元定金。然而,他未曾想到,这场“贴心服务”竟是一场精心设计的骗局。该“退保法律咨询”公司以张先生的名义,向保险公司和监管部门编造了“销售人员夸大收益、隐瞒条款”等虚假投诉理由,甚至通过威胁、恶意投诉等极端

手段向保险公司施压,企图逼迫保险公司同意全额退保。

经核查,该保单销售合规,且已完成超保费的理赔。其间,“代理退保”机构故意阻拦张先生接听保险公司和监管部门的电话,通过频繁恶意投诉的方式不断纠缠,导致张先生的保单在不知情的情况下发生停效。当看到投诉毫无进展,无法从保险公司获取利益时,该机构竟当即删除了张先生的联系方式,彻底“失联”,只留下张先生独自面对一系列麻烦。

鉴于张先生的案例,平安人寿信阳中心支公司第一时间向广大消费者发布温馨提示,帮助大家防范“代理退保”陷阱:理性退保。充分了解保险条款,勿信“代理退保”虚假宣传;保护信息。妥善保管个人信息,遇诈骗及时报案;正规维权。通过官网、客服等正规渠道退保,纠纷可寻求行业协会调解或法律途径解决。

(谭台剑波)