

卷
首
语

中国太平洋财产保险股份有限公司(简称“太平洋产险”)是中国太平洋保险(集团)股份有限公司旗下的专业子公司,为客户提供全面的财产保险产品和服务。公司总部设在上海,注册资本为人民币 180 亿元。

太平洋产险承保人民币和外币的各种财产保险、短期健康保险和意外伤害保险业务。公司承保业务涉及航空航天、电力能源、石油化工、基础建设以及金融贸易、船舶汽车、机械设备、电子通讯、仓储物流、纺织烟草、科技创新等各行各业、各个领域。公司目前已全面完成了在中国大陆各省级行政区域的机构布局,在全国拥有 41 家分公司,2200 余家中心支公司、支公司、营业部和营销服务部,以及包括万余名销售代表在内的直销团队。

太平洋保险于 1997 年在盐城设立分支机构,2001 年初完成产、寿险分业经营,太平洋产险盐城中心支公司正式挂牌,并陆续延伸服务网络,目前在盐城全辖各县(市)均设有分支机构,服务遍及城乡。

太平洋产险秉承“诚信天下、稳健一生、追求卓越”的核心价值观,实施“以客户需求为导向”的战略转型,坚持推动和实现可持续的价值增长,开拓进取,锐意创新,积极为客户提供风险保障服务。自 2011 年起,公司持续获得国际信用评估机构穆迪授予的 A1 保险财务实力评级,评级展望为稳定。2014 年上半年,公司总资产和净资产分别为 1141.55 亿元和 253.60 亿元,实现财产保险业务收入 481.65 亿元,同比增长 13.7%,市场份额 12.6%,实现净利润 14.74 亿元,实现持续健康发展。

在社会各界的关心支持和广大员工的共同努力下,太平洋产险盐城中心支公司近年来业务规模长足发展,经营能力日渐增强,服务水平逐步提高,社会形象持续攀升,分别被上级公司和地方政府表彰为保险工作先进单位。

中国太平洋保险先后在上海证交所和香港联交所成功上市。近年来分别入选并蝉联美国《财富》、《福布斯》和英国《金融时报》世界 500 强企业。面向未来,中国太平洋保险以客户需求为导向,强化创新驱动和差异化发展,着力提升综合竞争力,推动和实现可持续的价值增长,向“在你身边的一流保险金融服务集团”的目标迈进。

中国太平洋财产保险股份有限公司盐城中心支公司总经理

新国十条

充分发挥保险在服务国家治理中的作用

编者按:9月8日,中国保监会主席项俊波在《学习时报》上发表署名文章《充分发挥保险在服务国家治理中的作用》。全文如下:

党的十八大以来,习近平总书记在许多重要会议、重要活动、重要场合发表了一系列重要讲话,提出了许多新思想、新观点、新论断、新要求。特别是在十八届三中全会上发出了全面深化改革动员令,强调要完善和发展中国特色社会主义制度,推进国家治理体系和治理能力现代化。对于保险业而言,学习贯彻习近平总书记系列重要讲话精神,关键是要深化保险市场改革和监管改革,发挥保险业在国家治理体系和治理能力现代化中的积极作用。

今年7月9日,国务院第54次常务会议研究部署加快发展现代保险服务业,8月10日,国务院印发《关于加快发展现代保险服务业的若干意见》。加快发展现代保险服务业,是党中央国务院站在历史和时代的高度,深刻把握治国理政和市场经济规律,着眼于经济社会发展全局作出的重要战略部署,是贯彻落实十八届三中全会精神、将保险业纳入经济社会发展全局统筹谋划的重大战略举措,对于保险业改革发展和服务全局都具有里程碑意义。加快发展现代保险服务业,立足点就是服务国家治理体系和治理能力现代化。

保险业服务国家治理体系建设大有可为

保险是现代经济的重要产业和风险管理的基本手段。保险的本质内涵决定了保险业在服务国家治理体系和治理能力现代化方面可以大有作为,能够发挥重要作用。

保险业要成为经济提质增效升级的重要动力,为提升国家经济治理水平服务

提高金融系统资源配置效率。金融是现代经济的核心,金融结构优化了、效率提升了,对经济提质增效升级是大有裨益的。对比研究发达国家和中国

金融体系,可以发现一些有趣现象。在美国,保险资产和养老金资产是17.6万亿美元,而银行资产是13.4万亿美元。保险公司控股银行在发达国家司空见惯。在全球最大金融集团中,保险集团占有明显的优势。现在我国保险业总资产9万亿元,不到银行业总资产的6%。同时,保险业是金融市场重要的机构投资者。在美国,21.4%的公司股票、32%的共同基金、10.4%的国债,由保险公司和养老基金持有。

促进经济结构优化升级。在美国,保险业增加值在金融业中的占比为33%,银行为47%,保险业占GDP的比重为2.8%,银行业为4%。在我国,保险业增加值在金融业中的占比约为7%,保险业增加值占GDP的比重约为0.4%。如果我国保险业的这些比率达到美国的水平,就能够为经济发展做更大的贡献。2013年,我国保险业增加值名义增长率为11.8%,比我国GDP名义增长率高2.3个百分点。同时,保险业发展对养老、健康、法律、咨询、审计、评估、会计、汽车等高端服务业发展具有明显的带动作用。

为城镇化建设提供长期稳定的资金。如果未来20年保险资产规模年均增长15%,按20%可以投资于基础设施和不动产的比例,保险业可以直接为基础设施和不动产累计提供资金24万亿元,加上以债券等方式的投资,共可以为城镇化提供资金约80万亿元。

促进科技创新。国际上保险业支持科技企业发展主要有两种途径:一种是进行产业投资,直接注入资金。另一种是通过保险产品和服务,转移企业经营风险。近年来我们放开保险资金投资产业基金、创投基金,推进科技保险试点,今年初放开保险资金投资创业板股票,也就是要从促进科技创新方面发力。

保险业要成为改善民生保障的有力支撑,为提升国家社会治理水平服务

推进国家治理体系和治理能力现代化,立足点

和落脚点都在民生保障上,而保险可以成为改善民生保障的有力支撑。

带动就业。在发达国家保险是吸纳就业的重要行业。2013年保险业就业人数占其人口总数的比重,美国为0.7%,德国为0.7%,英国为0.5%,我国仅为0.27%。在美国,保险业是金融业中就业人数最多的行业。如果未来十年,我国保险业就业人口比重上升到美、德、英的平均水平,可以新吸纳就业约500万人。此外,保险通过促进养老、医疗、汽车修理等关联产业发展,还可间接带动可观就业。

填补社会保障缺口。近年来,特别是金融危机以后,国际社会保障制度改革的大趋势是,充分调动国家、企业、个人等多方面力量分担养老和健康保障责任,建设多支柱的社会保障体系。其中政府提供第一支柱保障,主要是满足群众基本保障需求;企业提供第二支柱保障,适当提高保障水平;商业保险、个人储蓄等提供第三支柱保障,主要是满足人民群众多样化、多层次的保障需求。

保障人民生产生活。农业保险方面,发展势头很好,2013年我国农业保险保费收入306.6亿元,同比增长27.4%;向3177万受灾农户支付赔款208.6亿元,同比增长41%;提供风险保障突破1万亿元。但与“三农”事业发展的需要相比,还有很大的增长空间和潜力。巨灾保险方面,每次重大灾害事故发生后,保险业全力以赴,开展抗灾救灾、保险理赔,为缓解灾区人民的生产生活困难和促进当地社会稳定作出了积极贡献。但从全球范围看,重大灾害事故中保险赔付占灾害损失的比重平均在30%左右,我国这一比例不到5%。今后,要通过保险机制将灾害事故损失在全国乃至全世界范围内分摊,提高我国应对重大灾害事故冲击的能力。

保险业要成为转变政府职能的有效抓手,为提升政府治理水平服务

去年,中央启动新一轮的机构改革和政府职能转变工作,并将之作为新一届政府“开门首件大事”。转变政府职能,总结起来就是“管”和“放”二字,既要把该放的权力放开放到位,又要把该管的事务管住管好。保险作为市场化的风险管理手段,可以从两方面成为政府转变职能的有效抓手。

辅助社会管理,帮助政府“管到位”。通过在食品药品安全、安全生产、环境污染等社会风险管理中引入保险机制,可以及时实施对受害者的经济补偿、矛盾调处和权益保障,有效预防和化解社会矛

盾,减缓社会冲突,增进社会和谐。而且,通过保险的防灾减灾机制和保险价格的风险调节机制,还能改变企业和居民的风险行为,降低社会风险总水平。在发达国家,政府非常重视保险在社会治理中的作用。在一些特殊风险领域,许多国家推行强制责任保险,以更好地保护潜在受害人的权益,维护社会公共利益。

承接公共事务,帮助政府“放到位”。发达国家保险业承担了很多在我国由政府承担的职能。运用市场机制,发达国家成功地把一部分社会养老、医疗保障、灾害救助等责任转由保险业承担。比如说,在发达国家,铁路出轨发生重大伤亡后,大部分赔偿和善后处理工作都是由保险公司来完成,而在我国,铁路事故善后的责任主要在政府。总体上看,保险业参与社会管理,在降低政府管理成本、减轻政府管理压力、提高政府运行效率等方面都可以发挥重要作用。

构建保险业服务国家治理体系建设工作格局

保险业在服务国家治理体系中要想发挥好积极作用,必须着力解决“三个问题”,努力形成“三大格局”。

解决保险意识问题,推动形成全社会学保险、懂保险、用保险的保险文化格局

为解决保险意识问题,这两年我们花了很大力气,开展“全国保险公众宣传日”活动、制作形象宣传片和公益广告等,现在看来效果不错。保险意识问题具有长期性,不可能一蹴而就加以解决,必须持之以恒、长抓不懈。今后一段时期,要充分发挥政府、行业和公司三者的宣传力量,认真抓好保险知识的普及工作,努力形成全社会学保险、懂保险、用保险的保险文化格局。

对党政机关的宣传。现有体制下,各级党政机关的保险意识,对提升政府运用保险工具解决经济社会发展问题能力至关重要。到保监会后这几年,我在地方调研时,都在充当“保险推销员”,明显感到地方党政机关领导的保险意识在不断增强,对保险的重视程度也越来越高,但是在运用保险工具解决社会管理问题方面还有很大空间。这说明我们对保险的宣传推介工作做得还不够到位。

对在校学生的宣传。在校学生是未来保险消费的主力军,他们的价值观尚处在定型中,占领这块“思想阵地”,事关长远。在发达国家,保险业都非常重视在校学生的保险教育。例如,意大利保险协会组

建了一个非营利基金会,其中有个保险教育项目叫“我和风险”,面向中学生,由老师面对面授课 10 个学时,还要期末考试,目前该项目已基本覆盖意大利全境。英国保险协会支持建立了一个教育慈善组织叫做“个人金融教育组”,为 4~19 岁的学生提供包括保险在内的综合金融教育。“保险进学校”我们提了很多年,做了很多努力,取得了一定成效。下一步,还要继续加强与教育部门的沟通协调,力争将保险教育纳入基础教育体系。

对社会公众的宣传。这方面,近年来我们做了大量工作,成效也很好,要在总结经验的基础上继续加大推进力度。同时,要适应国民信息消费习惯的转变,充分利用手机、网络等新兴媒体,善用善管微博、微信等自媒体,加强正面宣传和引导,进一步提高公众宣传的精准度。

解决保险价格问题,推动形成老百姓愿意买、企业愿意用、政府愿意推的保险消费格局

瑞士再保险公司曾经在全球多个地区作消费者调查发现,在美国、欧洲、拉丁美洲和亚太新兴市场,人们不购买寿险的最主要原因均是价格太高,可见保险产品的需求价格弹性确实比较大,价格高必然抑制保险消费。事实上,不仅个人消费者,企业和政府在购买保险服务时,价格同样是首要考虑的因素。如何让保险更加价廉物美,从而赢得消费者、企业和政府的青睐,这是我们努力的方向。

形成科学合理的定价机制。近年来我们稳步推进费率市场化改革,核心是要建立符合市场经济规律的费率形成机制,让价格反映供求,创造一个公平的交易环境。要继续深化费率形成机制改革,在总结经验的基础上,扩大范围,启动分红险、万能险费率市场化改革,力争年底前实现寿险费率形成机制的全面市场化。产险领域,重点是深化商业车险条款费率管理制度改革,完善市场化的商业车险条款费率形成机制。

倡导高效率的商业模式。保险经营成本高,与现有商业模式效率低下有很大关系。例如,现在有的公司主打理财产品,与基金、信托等金融同业有很高的雷同性,却是按照传统保障型产品配备机构、人员、系统等软硬件,经营成本居高不下。还有,现在行业对渠道掌控能力偏弱,议价能力偏低。要

降低经营成本,就必须加快推进商业模式创新。

营造低成本的政策环境。从税负看,与主要发达国家相比较,我国保险业税率偏高、税收优惠政策偏窄。继续加大与财税部门的沟通协调力度,争取从税收上为行业减负。

解决保险服务问题,推动形成政府引导、政策支持、市场参与的保险服务格局

近年来,我们通过推动立法、部际协调、省部战略合作等多措并举,使保险业政策环境空前优化,大家普遍感觉保险服务的天地更加广阔了。这两年农业保险、大病保险、一些重点领域责任保险等政策性保险业务发展十分迅速,成为行业发展的重要引擎之一。除此之外,也要看到,今后随着政府职能加快转变,政府通过购买服务方式委托社会力量开展事务性管理将成为主流趋势。因此,要突破对保险服务的传统认识,真正树立起现代保险服务理念,努力提升保险服务能力,推动形成政府引导、政策支持、市场参与的大保险服务格局。

坚持经济效益和社会效益并重。政府购买公共服务,目标非常明确,就是要降低公共服务运行成本,以最少的投入获得最多最好的产品和服务,最终实现公共福利最大化。相较政府,企业追求自身利益最大化,往往容易偏离服务目标。例如,近年来政策性农业保险运作过程中暴露出来的封顶赔付、平均赔付、虚假理赔等违法违规问题,既损害了国家和农民利益,也严重破坏了政保和谐关系。因此,对公共领域的保险服务,必须坚持经济效益和社会效益并重,从严监管。

坚持发挥政府调控作用和市场机制作用相结合。在保险服务过程中,要注重发挥政府制定规则、创造环境、控制风险的作用,加快创新保险产品,拓展服务领域,提供更好更多更细的保险服务。

坚持自身发展和善做善成相统一。在国家治理体系定位上,党中央、国务院对保险业寄予了很大期望,对保险监管提出了很高要求。在一些重要领域保险业务发展中,国家给予了高度重视,政策支持力度也很大。保险业一定要牢固树立责任意识、使命意识,抢抓发展机遇,全面深化改革,加快自身发展,尽快做大做强,努力提升服务能力,做到善始善终、善做善成、久久为功。

中国保监会主席项俊波：

保险资产管理面临难得机遇和广阔空间

9月4日，中国保险资产管理业协会（以下简称保险资管协会）成立大会暨第一次会员代表大会在北京召开，中国保监会主席项俊波出席会议并讲话。项俊波指出，成立保险资管协会是保险业贯彻落实《国务院关于加快发展现代保险服务业的若干意见》（以下简称《若干意见》）的重要举措，保险业改革发展正站在新的历史起点上，保险资产管理面临难得的机遇和广阔的空间。

项俊波指出，保监会以简政放权为切入点，积极推进保险资产管理市场化改革，拓宽投资渠道，简化投资比例，支持业务创新。通过转变监管方式，推行保险资产管理产品注册制，扩大了保险资产的配置空间，激发了市场活力，提高了投资效益。2013年，全行业实现投资收益3658.45亿元，同比增加75.45%，平均投资收益率达到5.04%，是近四年来最好水平。十年来，保险资金运用已累计实现投资收益17967亿元。

项俊波强调，按照《若干意见》确定的目标，2020年全国保费收入将达到5.1万亿元。2014年到2020年，7年间保险资金可运用规模预计将超过20万亿元。保险资产管理行业要主动作为，加快业务创新，完善专业化管理体制，提升管理能力和服务能力，探索保险投资管理产品化、投资者机构多元化等新模式和新途径，提升行业竞争力。同时，要时刻绷紧风险防范这根弦，采取综合措施，加强风险

监测，健全风控机制，标本兼治，守住不发生系统性区域性风险的底线。

项俊波表示，保险资管协会是保险业市场化改革的重要成果，是保险资产管理监管方式转变的重要体制创新。保险资管协会要具有国际化视野，坚持市场化理念，提高专业化能力，建立高效服务机制。要做好保险资产管理产品的发行注册工作，建立保险资产管理信息交流渠道，探索保险资产管理产品实现流动性的有效路径，推动、引领、规范市场创新。要通过不断加强自身建设，发挥好维权、服务、创新和自律的功能作用，积极维护市场秩序，促进行业规范发展。

在会上，中国人寿保险（集团）公司总裁缪建民当选为保险资管协会会长，中国保监会办公厅副巡视员曹德云当选为执行副会长兼秘书长，中国平安保险（集团）公司总经理任汇川当选为监事长。国家发改委、民政部、财政部、人力资源和社会保障部、中国人民银行、银监会、证监会等部门代表，北京、上海等政府金融办公室代表，保监会机关、部分保监局代表，以及中国保险行业协会、中国保险学会、中国精算师协会、中国银行间市场交易商协会等金融自律组织代表，上交所、深交所、中金所、中债登、中证登、中国铁路总公司等机构代表，部分媒体代表，协会全体会员代表等共计200余人参加了会议。



中国保监会副主席王祖继：

积极运用大数据技术推进保险业创新发展

近期,由中国保险信息技术管理有限责任公司主办的“云计算·大数据·保险”研讨会在哈尔滨举行。中国保监会副主席王祖继、全国政协常委李克穆出席会议并讲话。

王祖继指出,以云计算和大数据为代表的新技术在融入并深刻影响人们生产生活的同时,已成为当前引领金融行业变革的关键因素。对保险业而言,如何站在创新发展的高度,深刻认识大数据在观念上、管理上和产业上带来的变革,是全行业必须认真面对和严肃思考的问题。从总体上看,保险业在大数据应用方面尚处在起步阶段,面临着改变传统商业模式、数据基础薄弱、人才储备不足等诸多挑战,全行业要高度重视大数据应用,转变思维、调整思路、积极行动。

王祖继强调,推动大数据技术在保险业的深入应用,需要不断完善大数据背景下的监管和行业基础工作:一是要保持开放的心态,营造良好的监管环境。监管部门要积极支持保险机构运用大数据技术进行产品、服务和管理创新,不断强化标准化工作,加强数据安全和隐私保护工作。二是要坚持底线思维,严防系统性和区域性风险。监管部门要及时调整完善监管制度,警惕可能产生的各种风险,避免监管死角和监管真空。要整合监管资源,积极尝试利用大数据技术进行监管创新,实现风险的早发现、早干预和早处置。三是要加快行业信息共享平台建设。2013年中国保险信息技术管理有限责任

公司成立,统一开展行业信息共享平台建设,为全行业深入运用大数据技术创造了有利条件。作为保险业重要的公共基础设施,行业信息共享平台建设是全行业的共同任务,全行业要齐心协力,夯实基础,为行业转型升级注入新的活力。

李克穆指出,保险业作为数据密集型产业,既是大数据的生产者,也是大数据的使用者。大数据技术的发展和运用,将改变传统金融保险的信息模式,促进保险交易形式的电子化和数字化,大大提升保险业的运营效率,改变市场的竞争格局。从目前的情况看,要实现大数据技术在保险业的运用,需要全行业加快保险数据化进程,推进数据在线化,打破数据壁垒,建立数据分享理念,寻找数据的商业需求和管理需求的结合点,进而发掘新的商业机会,提升经营管理能力。

与会专家围绕云计算技术及其发展、新技术条件下的业务创新、大数据技术国内外应用实践及发展等热点议题进行了讨论。大家一致认为,这次会议使大家对云计算、大数据及其在保险业的应用有了更加全面深入的认识和了解,将对保险业在新技术条件下实现创新发展产生积极的影响。

中国宽带产业基金董事长田溯宁、奇虎360公司董事长周鸿祎和阿里巴巴集团首席技术官王坚等知名专家,以及Infosys中国和律商联讯公司的代表在会上作了主题演讲。保险监管部门和保险公司的120位代表参加了会议。

中国保监会副主席周延礼：

努力实现保险业由“量的增长”到“质的提升”

由《中国保险报》主办的第17期“中国保险热点对话”于9月19日在北京举办。本期对话主题为“新国十条：蓝图与实践”。中国保监会副主席周延礼在会上做主旨发言。发言如下：

今年8月13日正式发布的《国务院关于加快发展现代保险服务业的若干意见》，明确提出了加快发展现代保险服务业的总体要求、目标任务、战略举措和政策措施，是指导当前和今后一个时期保险工作的纲领性文件，在保险业发展史上具有里程碑式的重大意义，必将对保险业改革发展产生积极而深远的影响。

当前，我国保险业在“量的增长”方面，已经有了一定的积累。我国保险业从上世纪80年代初恢复国内业务，至今有30多年时间，保险这个新兴行业在中国重新落地生根，行业面貌发生了深刻变化。保费收入高速增长，由1980年的4.6亿元增加到2013年的1.7万亿元，年均增长28.3%，成为全球第四大保险市场，与第三位的英国已经十分接近。市场体系快速发育，保险机构由1980年的人保公司1家发展到目前的178家。4家保险公司进入世界500强，平安保险集团作为发展中国家的唯一代表入选全球系统重要性金融机构。保险公司总资产从2010年底的5.05万亿元增长到目前的9.48万亿元。服务能力不断增强，2013年，我国农业保险规模已居全球第二，实现了“三个突破”：主要农作物承保面积突破10亿亩、提供风险保障总金额突破1万亿元、保障农户突破2亿户次。出口信用保险覆盖我国一般贸易出口的比重达30%，位居世界前列。

与此同时，我国保险业的全球影响力逐步显现。作为全球最为重要的新兴保险市场，中国保险业的重大改革实践，对全球保险发展和监督发挥着越来越大的影响力。比如，在农业保险、参与社会养老医疗保障的经办承办、参与社会管理等方面的经验，得

到了国际保险组织的普遍赞誉和认可。比如，正在构建的第二代偿付能力体系，已经成为与欧盟、美国偿付能力制度并驾齐驱的重要一极，打破了发达保险国家对监管规则的垄断，增强了我国保险规则制定的全球话语权。

面临行业内外快速变化的形势，保险业“质变”的要求日益迫切。当前和今后一段时期，要把促进行业“质的提升”作为工作重点，紧紧抓住贯彻落实“新国十条”这一难得契机，以敢于历史担当的勇气、敢于破旧立新的精神，努力推动保险业发展进入新的境界。

一是要加大改革力度。重点在产品费率市场化、保险资金运用市场化、保险市场准入退出机制等方面加快改革，进一步发挥市场在价格调节、优胜劣汰方面的应有功能，真正让市场在配置资源方面起到决定性作用。二是要加快创新步伐。坚持把创新作为推动行业发展最根本的动力，鼓励保险机构运用最新科技成果和管理经验，在产品、服务、机构等多方面大胆创新，通过创新改进服务、赢得市场，通过创新改进管理、提升绩效。三是要继续扩大开放。坚持把开放作为保险业利用国内外两种资源、两个市场的重要手段。支持保险资本和技术“引进来”，进一步丰富市场主体，提升竞争层次。支持保险服务“走出去”，为我国海外权益提供风险保障。

贯彻落实“新国十条”，离不开相关部委和社会各方的大力支持。近些年，我们一直注重运用政府和市场两种力量，发挥社会和行业两个积极性，优化保险业发展环境。对保险业很多重大的改革创新，社会各界都给予了极大的理解和支持。

比如，在推动责任保险方面，保监会与20多个部委联合发文，在矿山安全责任、环境污染责任、食品安全责任、旅游安全责任、校园安全责任等多个领

中国保监会原副主席魏迎宁： 贯彻落实“新国十条”精神 积极推进巨灾保险发展

“新国十条”明确提出，要围绕更好保障和改善民生，以制度建设为基础，以商业保险为平台，以多层次风险分担为保障，建立巨灾保险制度；要研究建立巨灾保险基金、巨灾再保险等制度，逐步形成财政支持下的多层次巨灾风险分散机制。这要求我们，必须强化巨灾保险意识，加快推动巨灾保险发展，充分发挥其在风险管理和灾害救助等方面的重要作用。

目前，保监会已经与有关部委合作，组织开展了巨灾保险制度研究。近年来，保监会积极探索建立符合我国国情的巨灾保险制度，大力推动巨灾保险在地方层面破题开局。2013年9月，保监会批复了云南、深圳地区开展巨灾保险试点工作。其中，2014年6月，深圳市推出由政府巨灾救助保险、巨灾基金和个人巨灾保险三部分组成的巨灾保险制度。目前，上海、浙江、四川等地正在积极筹划建立地区性的巨灾保险机制。其中，

2014年6月，上海市颁布了《上海市农业保险大灾（巨灾）分散机制暂行办法》，建立了政府扶持、市场运作、多层分散、持续经营的农险巨灾体系，以“无形的手”为主，“有形的手”为辅，全力推进农业保险健康、稳定、持续发展。

尽管我国在推动巨灾保险发展方面取得了一定的成绩，但我国巨灾保险起步较晚，目前仍处于探索阶段，与发达国家相比还存在较大差距，保险业在应对巨灾方面的作用还没有有效发挥。下一步，我们将进一步推动巨灾保险立法，提高巨灾保险法制化、规范化水平；构建多层次的巨灾风险分担机制，充分调动社会各界参与巨灾保险制度建设的积极性和创造性；继续推动各地的试点工作，从单一灾害着手循序渐进建立巨灾保险制度；建立规范的巨灾保险数据库，研究开发符合我国经济社会发展需要的巨灾保险产品。

域，拓展了保险服务，社会反响良好。比如，在促进道路交通安全方面，保监会与公安部门合作建立了机动车联合信息平台，将违章记录与保险费率挂钩，用经济手段对安全驾驶形成了有效的激励和约束。再比如，2012年，保监会与发改委、卫生部、财政部、人社部、民政部联合发文，建立了大病保险制度。2013年，有6家保险公司在全国25个省144个统筹地区开展了大病保险承办服务，覆盖4.7亿人，为民众切实减轻了医疗负担，保险的社会互济理念得到了充分体现。

在这次“新国十条”的起草过程中，保监会配合发改委与10多个部委紧密沟通协调，得到了广泛共识和支持，为保险业的改革发展创造了历史机遇、争取了有利条件、奠定了坚实基础。

贯彻落实“新国十条”，要求我们持之以恒显成效，细节之处见真章。在农业保险、巨灾保险、个人税收递延型商业养老保险以及养老健康产业等很多重点领域，都需要相关部委的大力支持。我希望，社会各界携手共进，迎着“新国十条”的春风，共创保险业美好未来。

江苏掀起学习宣讲保险 “新国十条”的热潮 8 天举办 9 场讲座

为进一步推动“新国十条”的学习、宣传和贯彻落实,9月12日-19日,在江苏保监局的统一部署下,两位国内知名保险学者在省内9市作了专题讲座,江苏保监局、省市保险社团组织相关人员,市政府相关职能部门领导,保险公司及中介机构负责人共2000余人聆听了讲座。

9月12日、9月16日,江苏省保险知识宣讲团成员、南京审计学院金融学院保险系副教授唐汇龙分别赴南通、连云港解读保险业“新国十条”。唐教授分析了当前保险业发展形势,指出当前我国经济正处在增长速度的换档期,迫切需要通过现代保险服务业的发展为经济社会提供有效的风险管理和保障。他建议保险公司要处理好发展与市场的关系,不要盲目地追求规模,要回归保险的保障功能,注重产品和服务创新,中小型保险公司可以走专业化特色化道路。

9月15日-19日,首都经贸大学农村保险研究所所长虞国柱教授在盐城、镇江、扬州、常州、无锡、苏州、南京7市作了题为《在全面深化改革中寻求保险业新突破——学习“新国十条”的一些体会》的报告,为我省保险业如何在政府政策提供的巨大空间里施展拳脚支招。虞教授解读了“新国十条”的出台背景和主要亮点,提出让“新国十条”落地,要处理好

8种关系,即市场与政府、保险投资与保险市场发展、行业发展与行业自律、“请进来”与“走出去”、业务规模与效益质量、市场供给与市场需求、交强险的公益性与政府管制、农业保险的扩张与规范的关系。

江苏保监局副局长王宝敏出席了南京地区的报告会,并在会后与虞教授作了交流。他认为,保险业学习贯彻“新国十条”推动农业保险发展,要强化机遇意识、市场意识、创新意识。他向虞教授介绍了江苏落实“新国十条”的相关措施,江苏保监局向省委、省政府汇报《若干意见》精神,并与各相关职能厅局进行沟通、协调,争取得到多方支持,拟出台配套文件,国庆节前后盐城等地还将组织对地方党政部门负责人宣讲。

两位教授的报告,在全省保险业掀起了一股学习“新国十条”的热潮。与会者普遍认为受益匪浅,对于深入学习贯彻“新国十条”具有很强的指导意义和帮助。各地协会、学会秘书长在报告会结束后表示,还将适时组织专题研讨、经验交流等方式,扩大政策影响力。各保险机构纷纷组织召开贯彻落实“新国十条”专题工作会议,部署落实新国十条的具体措施,并通过公司OA邮箱、展板、宣传栏、电子屏等内部媒体以及机构晨会等载体,对新“国十条”进行重点介绍。
(江苏省保险学会)

江苏保监局召开保险中介市场清理整顿第二阶段工作动员会

9月18日,江苏保监局召开保险中介市场清理整顿第二阶段工作暨保险中介信息平台升级改造动员会,省内各保险公司省级分公司和省保险行业协会、中介行业协会参加了会议。会议总结回顾了清理整顿第一阶段工作,对第二阶段工作进行了部署。会议要求各保险公司要按照监管部门

和总公司的安排,通过加强组织领导、建立责任体系、严肃责任追究等措施扎实开展复查,确保复查和风险处置工作成效。为建立保险中介市场监管的长效机制,会议同时对江苏省保险中介信息平台升级改造工作进行动员部署。王宝敏副局长出席了会议。

江苏保监局关于印发《关于贯彻落实〈国务院关于加快发展现代保险服务业的若干意见〉的工作方案》的通知

苏保监发〔2014〕71号

苏州分局,各处室,各保险行业协会,各保险学会:

现将《关于贯彻落实〈国务院关于加快发展现代保险服务业的若干意见〉的工作方案》印发给你们,请认真结合实际,全力抓好落实。

江苏保监局
2014年9月19日

关于贯彻落实《国务院关于加快发展现代保险服务业的若干意见》的工作方案

为深入贯彻落实《国务院关于加快发展现代保险服务业的若干意见》(国发〔2014〕29号,以下简称《若干意见》),切实推动江苏现代保险服务业加快发展,充分发挥对完善现代金融体系、改善民生保障、创新社会管理、促进经济提质增效升级和转变政府职能的作用,确保完成《若干意见》提出的各项工作任务,结合江苏保险业实际,特制定本方案。

一、指导思想

认真贯彻落实党的十八大、十八届三中全会精神,以加快发展与江苏经济社会需求相适应的现代保险服务业为根本目标,围绕《若干意见》提出的任务,进一步统一思想、凝聚共识,形成改革合力,结合江苏保险业发展实际,全面推进各项政策措施落地、落实,更好地服务地方经济发展、社会进步、民生保障和社会治理。

二、组织领导

为加强贯彻落实工作的组织领导,根据中国保监会《关于贯彻落实〈国务院关于加快发展现代保

险服务业的若干意见〉的工作方案》要求,江苏保监局党委成立《若干意见》落实工作小组。工作小组负责对贯彻落实工作进行整体规划、安排部署、组织协调和监督考核。

组长:宋志华

副组长:刘昇 王宝敏

成员:江苏保监局各处室、苏州分局、省保险行业协会、省保险学会负责人

工作小组办公室设在江苏保监局统计研究处。

江苏保监局各处室、苏州分局、各保险行业协会、各保险学会承担具体任务分工的改革创新、业务推进、政策协调等工作。

三、学习贯彻工作安排

(一)举办一次交流会。结合《若干意见》具体内容、项俊波主席辅导报告精神、本单位工作实际,交流学习体会和贯彻落实初步方案。江苏保监局党委书记、局长宋志华作学习贯彻工作讲话;江苏保监局机关各处室、苏州分局、省保险行业协会主要负责人

交流发言;江苏保监局和苏州保监分局全体干部、各保险行业协会、学会秘书长参加会议。(责任单位:人教处,2014年8月)

(二)做好一轮集中宣传。以《若干意见》出台为契机,制定宣传方案,集中行业力量,通过采取讨论座谈、专题讲座、媒体宣传、开辟专栏等方式,帮助从业人员学深学透,深入理解《若干意见》出台背景、重大意义、具体内容、落实要求,努力形成学习政策、维护政策、运用政策的浓厚氛围。(责任单位:办公室牵头,各保险行业协会、各保险学会、各处室配合,2014年8月-12月末)

(三)做好一次专题汇报。就《若干意见》精神和贯彻落实情况,向省委省政府进行一次专题汇报。同时,要求苏州分局、各保险行业协会主动向当地党委政府汇报《若干意见》有关情况,增进地方政府对政策的认识,积极推动相关险种在试点、地方立法等工作上实现突破。(责任单位:办公室、苏州分局、各保险行业协会,2014年9月-12月末)

(四)争取省委、省政府支持三项重点工作。一是组织一次学习。在省委中心组学习或其他省领导集中学习安排中安排加快现代保险服务业发展的内容,邀请保监会项俊波主席就《若干意见》作辅导报告。二是召开一次会议。以省政府名义召开一次全省保险工作会议,省有关部门、各市分管保险工作的负责同志以及全省保险业高管人员参加,全面部署我省贯彻落实《若干意见》、加快现代保险服务业发展具体工作。三是出台一个文件。结合我省经济社会发展实际,在深入调研的基础上,以省政府名义出台我省贯彻落实《若干意见》的具体方案性文件。(责任单位:办公室、统计研究处,2014年9月-12月末)

(五)推动省政府相关部门制订或修订一批法规。推动省政府相关部门在条件成熟的领域或地区抓紧推进责任保险强制立法,如在煤矿、非煤矿山、危险化学品等行业推动安全生产责任保险强制立法;在化工、冶金钢铁、印染等行业推动环境污染责任保险强制立法;在一级以上公立医院推动医疗责任保险强制试点立法;修订《江苏省消防条例》,实

施火灾高危单位强制火灾公众责任险等。(责任单位:产险处牵头,法制处配合,持续推进)

四、任务分工

结合各单位职责和江苏保险业发展实际,将《若干意见》提出的相关任务细化分解为20类58项,制定具体的任务分工和落实进度安排方案(详见附件),明确时间进度、牵头单位、配合单位。各单位要根据任务分工倒排时间表,分解任务,责任到人,确保按时保质完成任务。苏州分局可参考本方案制定分局的落实方案。

五、保障措施

(一)加强学习宣传,营造浓厚氛围。《若干意见》是做好当前和今后一个时期保险工作的纲领性文件,对于保险业改革发展和服务经济社会全局都具有里程碑意义。各单位要紧紧围绕文件精神,坚持理论与实际相结合,开展形式多样、内容丰富的学习活动。相关单位要发挥好组织作用,调动和整合保险机构力量,共同营造舆论环境,努力使《若干意见》家喻户晓、深入人心。

(二)加强组织协调,注重实效长效。各单位要树立高度的责任感和使命感,以本方案为指导,对任务分工进一步梳理细化,立足实际、着眼长远、周密部署、精心组织、认真实施,确保各项工作任务落实到位。江苏保监局办公室负责落实《若干意见》的总体协调和各行业协会、学会组织领导工作,对于涉及业外部门和多单位配合的任务,要统筹各方资源和力量,协调好业内外和各单位间的各种关系,密切配合,高效推进。

(三)加强督办检查,确保责任落实。办公室牵头,监察处、人教处配合成立督导组,根据本方案各项任务分工和时间要求,建立分类督办制度,对各单位《若干意见》贯彻落实和本方案执行情况进行跟踪分析、督促检查,要把贯彻落实《若干意见》的情况作为处室和干部绩效考核的中心工作,确保责任落实到人、措施落实到位、结果落到实处。

附件:《国务院关于加快发展现代保险服务业的若干意见》分工和落实进度安排表(略)

江苏保监局办公室关于全省保险销售从业人员执业证书管理情况的通报

苏保监办发〔2014〕241号

各保险公司省级分公司,各保险代理机构,各保险行业协会、江苏省保险中介行业协会(筹):

自2013年7月1日《保险销售从业人员监管办法》实施以来,我省各保险公司、保险代理机构根据《保险销售从业人员监管办法》的要求,自行开展本机构所属的保险销售从业人员的执业证书管理工作,省市保险行业协会不再具体负责执业证书的管理。从本次保险中介市场清理整顿和日常监管掌握的情况看,当前保险销售从业人员执业证书管理工作较为薄弱,必须引起高度重视。现将有关问题通报如下:

一、虚挂人力现象严重。部分保险公司、保险代理机构故意为非本机构的保险销售从业人员进行虚假执业登记,以虚挂人力套取资金,严重影响了保险销售从业人员基础数据的准确性,也扰乱市场秩序。

二、执业证书登记管理流于形式。部分机构未按要求为保险销售从业人员办理执业登记、未及时为已离司保险销售从业人员办理注销执业登记,为不法分子利用已离司人员的资格证书从事违法犯罪活动提供了可乘之机。同时,抢注人员、违反行业自律协议挖角等行为干扰了从业人

员流动秩序。

三、执业证书管理标准不统一。部分保险公司、保险代理机构的执业证书格式模板、形式和载体等不统一,个别单位的执业证书甚至是一张白纸,保险消费者难以辨识,不利于在消费者心目中树立保险行业规范统一的外在形象。

四、执业行为记录不完整。部分保险公司、保险代理机构缺乏对保险销售从业人员奖惩情况的记录,行业也缺乏相对统一的奖惩标准,各保险公司、保险代理机构难以掌握保险销售从业人员在本公司以外的奖惩经历,无法在行业当中形成优胜劣汰的用人氛围。

针对上述问题,请各保险公司省级分公司、保险代理机构结合本次中介市场清理整顿工作,认真对照梳理本单位在保险销售从业人员执业证书管理中存在的问题,同时积极配合行业协会研究改进执业证书管理的方式、途径。各行业协会要组织会员公司制定本地区保险销售从业人员奖惩的行业标准,深入推进保险销售从业人员诚信建设,研究改进资格证书管理的方法,为下一步从根本上解决执业证书管理中存在的问题做好准备。

“两会”记事

2014年9月15日,由市金融办牵头,召集盐城市保险业协调工作领导小组成员单位及驻盐保险公司,召开学习贯彻《国务院关于加快发展现代保险服务业的若干意见》报告会,盐城市保险学会主办;

2014年9月16日,协会组织青年员工观看学习全国青年文明号二十周年交流展示活动,协会副秘书长、团委书记王晶出席活动;

2014年9月17日,协会组织开展“爱无疆 责任在行”征文演讲比赛,市金融办金融保险处程蓉处长、协会孙乃涛秘书长、学会朱志旺秘书长到场观摩指导;

2014年9月18日下午,协会组织召开五届四次常务理事会议,专题学习贯彻新“国十条”,协会孙乃涛秘书长主持会议;

2014年9月24日上午,市仲裁委薛为民秘书长一行来我会就相关工作进行交流,协会孙乃涛秘书长、王晶副秘书长出席会议;

2014年9月25日上午,市总工会周新民副主席一行赴太平洋财险盐城中支开展市总三季度综合调研工作,保险行业工会主席朱志旺、副主席王晶陪同调研;

2014年9月28日下午,协会召集13家有意向进驻金融城的保险公司召开座谈会,并到现场参观。

2014年9月29日下午,保险行业工会副主席王晶参加第三季度市直“双争”工作调研汇报会。

追忆革命历史,传承红色经典

——盐城市保险行业协会组织全体员工观看中国人民抗日战争暨世界反法西斯战争胜利 69 周年纪念日仪式

在中国人民抗日战争暨世界反法西斯战争胜利 69 周年纪念日之际,9 月 3 日上午,习近平、李克强、张德江、俞正声、刘云山、王岐山、张高丽等来到中国人民抗日战争纪念馆,与首都各界代表一起,向抗战烈士敬献花篮。这也是今年 2 月 27 日,全国人大常委会决定将 9 月 3 日设立为中国人民抗日战争胜利纪念日后,首个纪念日。

因为抗战,中国人民表现出前所未有的民族凝聚力,中华民族从苦难走向了复兴。党和国家领导人参加此次活动,是在以实际行动维护二战的胜利成果。在“中国梦”的背景下,激励我们热爱祖国,珍视历史,以史为鉴。

壮歌慷慨谁能忘,英雄浩气贯长虹!虽然日本投降时隔 69 年,但我们不会也不能忘记历史!盐城市保险行业协会全体职工观看纪念仪式后,深深感受到了在抗日战争中所激励出来的珍贵的民族精神和民族血性,是自我精神与灵魂上的超越,值得我们每一代人永远铭记与传承。深深认识到,举办抗日战争胜利纪念活动是为了冷静的反思历史、尊重生命,更好地确立和平的信仰和以人为本的理念。大家纷纷表示,一定要传承红色精神、铁的意志,好好珍惜今天来之不易的美好生活,努力工作,为建设美好盐城,实现“中国梦的盐城篇章”而努力奋斗!

(协会秘书处)

盐城市保险协会成功举办 “爱无疆·责任在行”征文演讲比赛活动

为进一步激发保险业的人文情怀,增强创业全员的责任与担当意识,更好地向社会传递爱的正能量,我协会于 9 月 17 日举办“爱无疆·责任在行”征文演讲比赛活动。

经过各会员单位推荐以及后期的筛选,来自中国人寿等 27 名选手进入决赛,最终 11 名选手脱颖而出获得名次。本次比赛邀请了市金融办程蓉处长、保险学会朱志旺秘书长、保险协会孙乃涛秘书长及 5 名会员公司办公室主任作为大众评委对比赛进行评分和点评。

经过激烈角逐,华泰人寿王银平取得了本次征文演讲比赛的桂冠,来自中国人寿王华、阳光人寿周敏荣获二等奖,中国人寿陈妍蓉、中华联合赵青、平安财险陈文荣获三等奖,泰康人寿孙云、中国人

保姚思文、中国人寿王冲、平安人寿陈文薇、以及百年人寿严邱秋荣获入围奖。人保财险、中国人寿荣获最佳组织奖。

据悉,“爱无疆·责任在行”是今年 7·8 日公众宣传日的年度宣传主题。中国保监会主席项俊波表示,保监会将把保险公众宣传日作为一个长期机制来坚持,通过这项工作引导全行业重视和倾听公众诉求,并以公众诉求引导行业发展。盐城市保险行业协会正以此为契机,鼓励各保险机构提供咨询服务,开展公益活动,广泛宣传保险业在完善现代金融、社会保障、农业保障、防灾减灾、社会管理等“五大体系”建设中的成效,促进保险业持续健康发展。

(协会秘书处)

协会组织召开五届四次常务理事会会议 专题学习贯彻新“国十条”

为深入贯彻落实新“国十条”，研究完善加快建设盐城现代保险业发展的政策举措，推进新“国十条”在盐及时落地，9月18日下午，协会组织召开五届四次常务理事会会议，8名常务理事会成员出席会议。会议由协会孙乃涛秘书长主持。

会上，孙乃涛秘书长首先传达了保监会项俊波主席、江苏保监局宋志华局长关于贯彻落实新“国十条”的重要讲话精神，通报了协会秘书处贯彻学习新“国十条”所开展的六项主要工作及八项重点计划。参会常务理事简要交流了本单位学习贯彻落实情况，重点就协会秘书处草拟并提请政府出台的《关于贯彻国发[2014]29

号文加强建立盐城现代保险业的实施意见》(征求意见稿)五条意见进行了深入探讨，明确了全市强制责任保险试点及创新社会管理试点工作的21项重点政保合作项目，统筹安排了行业新“国十条”宣传“五进入”活动。

会议总体确定了盐城保险业新“国十条”贯彻落实工作，将紧密围绕促成“政府引导、政策支持、市场参与”的项目推进格局，构建“百姓愿意买、企业愿意用、政府愿意推”的外部发展态势，营造“学保险、懂保险、用保险”的行业宣传氛围三个着力点，推动全市保险行业创新职能、加快发展的新一轮改革浪潮。

(协会秘书处)

盐城市保险学会组织召开 学习贯彻“新国十条”报告会

国务院下发《关于加快发展现代保险服务业的若干意见》，从国家发展的战略高度全面推动保险工作，并对加快保险业的发展提出了明确的要求。为全面深入理解《新国十条》的背景，诉求和定位，贯彻落实《新国十条》提出的目标要求，盐城市保险学会在市金融办的牵头下，组织召开了学习贯彻《国务院关于加快发展现代保险服务业的若干意见》的报告会。

9月15日上午，来自全市52家保险公司的总经理室成员和办公室主任、16家专业代理机构总经理、市保险业协调工作领导小组成员单位相关负责人等近200人，参加了在盐城市行政中心三楼报告厅召开的学习贯彻《国务院关于加快发展现代保险服务业的若干意见》报

告会。

本次报告会，市保险学会高度重视，精心组织。特邀国内知名保险学者、首都经贸大学农村保险研究所所长庾国柱教授作为报告会的主讲嘉宾。庾教授从“《新国十条》的出台背景”、“主要亮点”、“重点服务领域”和“如何把握机遇寻求突破”四个方面，深度解读了国务院出台《新国十条》的战略意义和发展规划。会上，市金融办吴江副主任就我市如何加快现代保险服务业的发展作了重要讲话，对全市进一步学习贯彻落实《新国十条》进行了重点部署。最后，朱志旺秘书长对市保险学会下一步深入组织开展《新国十条》的学习和一系列研讨交流活动作了通报。(学会秘书处)

通知公告

关于9月份我市保险机构高管人员 任职情况的通报

根据苏保监许可〔2014〕872号文件,我市9月份保险机构高管人员任职情况如下:
高永君,中国人寿财产保险股份有限公司中心支公司副总经理(主持工作);
特此通报。

关于9月份我市保险机构地址变更情况的通报

根据苏保监许可〔2014〕857、860、897号文件,我市9月份保险机构地址变更情况如下:
中德安联人寿保险有限公司江苏分公司盐城营销服务部营业地址由盐城市建军中路21号国贸大厦10楼变更为盐城市盐都区新都办事处新丰村四组华邦东厦2幢206室;
紫金财产保险股份有限公司盐城中心支公司东台营销服务部营业场所由东台市新东东路44号变更为东台市金海东路29号滨河新天地商业街13幢107室、108室;
华夏人寿保险股份有限公司盐城中心支公司射阳营销服务部营业地址由盐城市射阳县合德镇解放东路12号3-4楼”变更为盐城市射阳县东开发区解放东路东方明珠花苑16号楼3号门市及201-(3-6)室。
特此通报。

关于9月份我市保险机构批设的情况通报

关于9月份我市保险机构批设的情况通报
根据苏保监许可〔2014〕831号文件,我市9月份保险机构批设情况如下:
安邦财产保险股份有限公司盐城中心支公司盐都营销服务部改建为安邦财产保险股份有限公司盐都支公司,营业地址为盐城市世纪大道109号。
特此通报。

太平洋产险盐城中心支公司 组织开展“新国十条”学习活动

□ 太平洋产险盐城中支 谷 慧

8月13日,国务院正式发布《国务院关于加快发展现代保险服务业的若干意见》(简称“新国十条”),根据上级公司部署和要求,太平洋产险盐城中心支公司认真学习贯彻并开展学习和宣传活动。

盐城中心支公司党委总经理室成员、各部门及各机构负责人学习传达《若干意见》的相关内容,并交流学习体会。开展了“学习贯彻新国十条,战略转型,创新发展”为主题的学习活动。通过学习,充分认识“新国十条”的重大意义,统一思想,坚定信心,突出“聚焦民生、减税养老、巨灾保险”等特点,进一步把握好新“国十条”为保险发展带来的巨大创新空间和发展机遇。同时,公司制定了下一阶段宣传工作计划:一是公司各部门及县支机构负责人要认真学习,采取各种形式准确领会“新国十条”的战略定位和内涵意义。二是要求全体党员主

动学习,主动了解、吸纳新知识,并将学习心得实现知识共享,通过党员的力量带动普通员工对政策的全面了解与本质把握,实现资源协调、部门协同、整体推进。三是要将“新国十条”政策编制成宣导课件,提升保险业在大众中的认知和认可,营造良好的保险业发展外部环境。

保险“新国十条”提出了加快保险业发展的政策支持体系,对保险业的支持力度很大。要进一步做好公司今后发展的长远规划,依托保险“新国十条”的政策支持,抓住机遇,乘势而上,从而加快公司业务发展步伐。同时,要认识到自身的不足和问题,对保险“新国十条”中提到的我司未涉足的保险险种进行学习和掌握,不断苦练内功,增强公司可持续发展的内生动力。要以保险“新国十条”为方向,制定有针对性的发展规划,促进保险业务进一步发展。

太平洋产险盐城中心支公司 开展“三反”专题宣传月活动

□ 太平洋产险盐城中支 谷 慧

为贯彻落实监管机构“反欺诈、反舞弊、反洗钱”工作要求,推动全员学习了解“三反”知识,在全司上下和社会公众中营造防范和打击保险欺诈、内部舞弊和保险洗钱的良好氛围,按照上级公司的工作部署和要求,太平洋产险盐城中心支公司在近期开展2014年“反欺诈、反舞弊、反洗钱”专题宣传月活动。

在宣传活动期间,公司本部及各县支机构通过

在工作、营业场所张贴海报,利用业余时间学习培训“三反”基本知识和知识题库等方式,认真开展落实“反欺诈、反舞弊、反洗钱”知识普及及宣传。

“三反”工作的有效落实切实提高全员对欺诈、舞弊、洗钱犯罪的认识,为防范化解保险欺诈、舞弊、洗钱风险,严厉打击金融犯罪行为提供保障,是我司风险防控的重要任务,也为我司稳健发展打下坚实的基础。

人保财险盐城市分公司： 大病保险业务规模首破亿元，首期赔付超 3000 万元

□ 人保财险盐城市分公司 陈远远

截至 9 月 1 日，中国人民财产保险股份有限公司盐城市分公司本年度大病保险业务保费收入达 10733 万元，覆盖人群 448.5 万人，首期赔付 3298 万元，真正将政府这一项民生工程做好做实。

大病保险，是在基本医疗保障的基础上，对大病患者发生的高额医疗费用给予进一步保障的一项制度性安排，可进一步放大保障效用，是基本医疗保障制度的拓展和延伸，是对基本医疗保障的有益补充。目的是解决群众反映强烈的“因病致贫、因病返贫”问题，使绝大部分人不会再因为疾病陷入经济困境。自 2013 年大病保险项目在盐城全面开展以

来，盐城市分公司牢记“人民保险 服务人民”的使命，积极主动参与到这一政府实事中，凭借亚洲第一财产保险公司的强大综合实力和多年来服务政策性保险丰富经验，相继中标辖内 10 个县（市）区的城镇、农村 15 个大病医疗保险项目。

盐城市分公司表示将认真贯彻落实《国务院关于加快发展现代保险服务业的若干意见》，全力做好包括大病保险在内的各项政府民生类工程，努力成为完善金融体系的支柱力量、改善民生保障的有力支撑、创新社会管理的有效机制、促进经济提质增效升级的高效引擎和转变政府职能的重要抓手。

人保财险盐城市分公司： 以赛代训，全面推进非车险专业团队建设

□ 人保财险盐城市分公司 王宝荣

9 月 5 日，中国人保财险盐城市分公司举办首届保险建议书大赛，全辖 13 家经营单位及市分公司本部非车险专业团队成员参加了比赛，市分公司匡总、宋总作为特邀评委全程观摩了比赛。

此次比赛，旨在强化非车险专业团队建设，打造专业非车险人才队伍，提升专业团队成员制作保险建议书的技能。各参赛团队以此次比赛为契机，认真钻研保险建议书制作技巧，从致函、公司简介、风险分析、承保方案、服务团队等六个方面对特定项目进行了认真分析研究，最终呈现的保险建议书无论从

专业性、实用性、创新性和吸引力等方面都让评委感觉眼前一亮，现场展示部分也是各有所长、亮点纷呈，真正实现了以赛代训的目的。

今年以来，分公司高度重视非车险专业团队建设，市区非车险专营机构规模效应进一步扩大，专业化程度进一步提高，县域团队功能进一步细分，展业方向更加明确。1-8 月份，全市“三非”业务实现保费收入 1.38 亿元，超市场增速 8.71 个百分点，市场份额同比回升 4.01%，实现了又好又快发展。

人保财险盐城市分公司： 借用信息技术，加强车险销售费用精细化管理

□ 人保财险盐城市分公司 陈 思

数据显示，8月，中国人保财险盐城市分公司车险可用销售费用超支较多，制约了车险盈利能力提升。费用超支一方面是因为贴近市场；另一方面也跟精细化管理程度不够。

为解决车险销售费用超支难题，保证全年车险经营效益的达成，盐城市分公司在认真学习淮安经验的基础上，车险部、财务会计部、信息技术部等多部门联合，结合公司业务结构，按月制定车险销售费用配置表，并导入综合分析系统，帮助全辖更好的监

控费用使用情况。

系统上线后，各经营单位的费用使用情况每日刷新，各经营单位管理人员可以按日监控本单位的销售费用使用情况，做出调整；市分公司进行后台监控，及时发布预警，并对超支单位采取刚性管控，用完即停，倒逼各经营单位用好每一分钱。车险销售费用“天天看、周周控、月月结”的方式，在节约人力资源、提高效率的同时，有利于盐城市分公司根据发展需要，随时调度可用资源，精确投放。

中国人寿盐城市分公司召开月度经营形势分析会

□ 中国人寿盐城市分公司 李晶晶

9月26日，中国人寿盐城市分公司召开九月份月度经营分析会，各经营单位、本部各部门主要负责人参会。

会议盘点了市分公司9月份业务、运营情况，分析了市场形势及财务状况，部分单位进行了交流发言。

会上，市分公司洪耘总经理作了题为《加

快进度，扎实基础，步步为营，全面进步》的讲话，并提出了下阶段工作思路：一是强化改革，优化管理服务能力；二是强化培训，提升专业培训水平；三是强化管理，全面提升公司经营品质；四是强化信息应用，提升服务销售的能力；五是强化风险管理，推进公司可持续发展。

中国人寿盐城市分公司召开效能监察 工作组成员工作例会

□ 中国人寿盐城市分公司 李晶晶

9月12日,中国人寿盐城市分公司召开了效能监察工作组成员工作例会,会议由监察部李海容经理主持,效能监察工作组成员参会。会议就本月开展的效能监察检查内容作了具体讲解和分析,并就当前公司在检查中发现的问题,明确专人负责,排定整改时间表,要求责任部门按要求限期严格整改到位,严守风险防控底线。

感恩分享、助力超越： 盐城平安产险成功举办 2014 年教师节特别晨会

□ 平安产险盐城中支 黄 荣

秋风送爽、硕果飘香,2014年9月10日平安产险盐城中支与分公司同步举行了“教师节表彰晨会”,共同庆祝第30个教师节的到来,并表彰了奋战在培训一线的兼职讲师们,为他们送上节日的祝福,也为培训工作的进一步开展打下基础。

伴随着《天下平安》音乐声的响起,晨会在浓浓的节日气氛中拉开帷幕。本次教师节特别晨会在综合管理部黄荣的主持下有序的进行着。首先是电视晨会的产险教师节专题,充分肯定并鼓励了每一位为平安作出贡献的专兼职讲师们;接着是江苏分公司教师节表彰视频。2014年度盐城机构培训工作取得了非常优异的成绩,囊括各大奖项,并摘得“最佳学习型机构”桂冠。本年度获奖的人员有:辛勤园丁吴曲、周飞,精英讲师陈文,优秀培训专员吴曲,最富感动奖陈龙婷、蔡文森。平安产险盐城中支总经理沃军为获奖人员颁



发了奖杯,肯定了过去一年中,各位讲师对培训工作的支持与辛勤付出,并向全体讲师致以诚挚的节日问候和衷心祝愿。

知识创造价值,最后沃军再次呼吁更多追求专业、乐于分享、热爱讲台的优秀人才加入兼职讲师的队伍,学以致用、教学相长,为公司持续创造有价值的人才梯队,助力机构健康发展。

盐城平安产险举办“中秋送惊喜”活动

□ 平安产险盐城中支 黄 荣

花好月圆人团圆,迎风赏月阖家欢。在这金秋送爽的九月,我们迎来了一年一度的中秋佳节,为了提升上门客户体验,平安产险盐城中支门店布置一新,举办扫微信发贺卡“中秋送惊喜”活动,与上门客户进行互动体验。

节日期间,中支门店悬挂喜庆的灯笼,LED屏滚动播放我司对广大客户的节日祝福。引导台摆放香甜的月饼、紫色的贴花点缀、精心绘制的展板,细微之处呈现客服人员的精心准备。为了回馈广大客户,我司还特意举办了“中秋送惊喜”活动。上门客户只需关注“平安产险”官方微信,就会收到我司的祝福贺卡。每张贺卡上除注满了我司对客户满满的祝福,更精彩的是每张贺卡中还设置了不一样的礼物惊喜。活动当日,客户参与热情高,现场氛围活跃,惊



喜连连,好评不断。

平安产险盐城中支将贴近客户需求,不断创新服务项目,为客户提供差异化的门店服务,提升上门服务体验!





平安人寿：
低碳随手拍，处处有创意

□ 平安人寿盐城支 茆清扬

低碳 100 活动在公司已持续推动三年，今年是推动的第四年，为响应分公司“低碳 100，专注为明天”的传播主题，盐城寿险也推出了一系列低碳活动。

在第一阶段活动“低碳用品征集”中，各部门员工积极响应，纷纷发挥创意，利用身边的废物制作成

可利用的小物品。在第二阶段活动中，我们将开展“低碳 100，你我同行”签名活动以及“垃圾分类知识分享”。

通过以上活动，激发了员工的创新思维，同时也不断提醒大家要低碳环保，不浪费、不污染，争取做到绿色办公、健康生活。

平安人寿：参加新《消法》知识竞赛，做诚信保险人

□ 平安人寿盐城支 茆清扬

为进一步学好、用好新《消法》，倡导放心、诚信的保险消费环境，盐城市保险行业协会携手盐城市消费者协会共同举办了以“新消法、新权益、新责任”为主题的“盐城保险杯”新《消法》知识竞赛活动。

在初赛，我司两人顺利通过笔试，直接参加 8 月 21 日下午的决赛。决赛由消费者协会徐秘书长、保险学会朱秘书长和保险协会王副秘书长担任评委。此次竞赛活动分为三组：管理干部组、内勤员工

组及营销员组。每一组设有必答题及抢答题两个环节。竞赛题型多样，涉及到新消法及保险法等内容，以及案例分析题。整场比赛气氛活跃，掌声迭起，选手们斗智斗勇，沉着应答，以消法知识论高下，展现了他们各自的风采。

现场观众也踊跃参与，积极互动，用掌声将比赛一次次推向高潮。最终，虽然平安没有获得理想的名次，但是参赛选手表示学习了很多平时不会关注的知识，受益匪浅。



太平洋人寿盐城中心支公司召开 个险主管技能提升班

□ 太平洋人寿盐城中支 唐 浩

8月22日至23日，太平洋人寿盐城中心支公司在中支本部大楼二楼多功能厅召开了个险主管技能提升班，个险条线全体内勤和部分外勤业务骨干参加了此次培训。

此次技能提升班，意在提升个险员工们的专业技能，有针对性地解决大家在业务追踪、架构搭建等方面的困惑。短短两天时间，让大家学到了许多新知识，感受到了前所未有的充实。

培训班的最后，中支总经理刘文军总作了《再起的盐城》的专题报告。刘总将报告分为“神奇three”、“传奇的数据”、“出奇的决战”三大版块，通过文字、数据、图片相结合的方式，将盐城三年来走过的一幕幕历程呈现在了大家的眼前。刘总说：“不知不觉中，

我来到盐城已经整整三年了！三年的时间，我们有过成功、有过失败，有过欢笑、有过泪水。是的，在盐城最困难的时期，我们挺过来了！2014年，我们的期缴数据有了长足的发展，城乡人力占比有了明显的改观，但是摆在我们眼前的九十联动‘决战’是公司能否跨越发展，冲刺甲A的关键之战。在这里，我号召全体盐城太保人，努力拼搏，不惜一切代价取得这次‘决战’的胜利！”

此次会议的召开，吹响了盐城中支“冲刺8月、打爆9月”的战斗号角。决战！争的是至高无上的荣誉，拼的是坚持不懈的精神！我们坚信，在公司全体内、外勤的共同努力下，盐城中支必将越战越勇，全面取得九、十联动的胜利，谱写盐城中支的历史新篇章。

新华保险盐城中支积极开展“新国十条”学习活动

2014年8月13日,国务院颁布《关于加快发展现代保险服务业的若干意见》简称“新国十条”,这是落实中央经济社会发展整体战略的重要举措,更是我国保险业发展历史上的重要里程碑。学习、贯彻、落实“新国十条”对于提升公司未来可持续发展能力,进一步推动公司“以客户为中心”的全方位战略转型具有重要的意义和作用。

为进一步让新华保险盐城中支的全体员工了解行业及公司未来发展政策,营造浓厚学习氛围,提升员工专业素养,从8月下旬开始,盐城新华安排在每日晨会及每周例会上对“新国十条”相关政

策进行重点学习。

学习内容根据分公司编辑的新华简报专辑共四期进行学习,相关学习内容包括:国务院关于加快发展现代保险服务业的若干意见》全文、项俊波主席在人民日报上撰文解读“新国十条”(全文)、国新办举办加快发展现代保险服务业基本情况新闻发布会(全文)、以及项俊波主席在保监会学习贯彻“新国十条”培训班上的讲话要点等内容,通过认真的研读和学习,使全体员工对新国十条有了新的认识 and 了解,使大家对行业和公司的发展更加充满了信心!

新华保险盐城中支举行“新华大讲堂·服务进万家”系列活动

根据总分公司统一工作部署,以及新华保险客服节的活动安排,在8月份,新华保险盐城中支连续举办“新华大讲堂·服务进万家”系列讲座活动,旨在为广大客户提供教育、健康等方面的专业知识,用丰富的活动来更好的回馈广大客户对新华保险的支持和热爱!

为给广大家长树立正确的教育观念,8月10日,盐城新华隆重举行“新华大讲堂·服务进万家”大型亲子教育讲座,特邀清华大学著名教育专家陈纪英教授进行授课,通过道德教育、责任教育、榜样教育等概念和广大家长进行了生动有趣的互动交流,此次讲座共有300多名客户参加,讲座反响热烈,家长们纷纷表示,通过专家的授课,对亲子教育观念有了极大的改进,同时也非常感谢新华保险提供了这样一个机会和平台,此次活动也树立了新华保险良好的口碑和形象。

同时,为给广大客户带来最新的健康资讯和保健知识,在8月24日,盐城新华又隆重举办“新华大



讲堂·服务进万家”健康讲座客户服务活动,邀请南京省中医院医学专家进行解难释义,并对公司现有健康产品进行了推介。此次活动共有150多名客户参与。通过活动的开展,再次提升了公司在盐城寿险市场的品牌形象,同时也帮助队伍积累更多客户资源,为九十业务腾飞打下坚实的基础。

泰康人寿盐城中支参加新《消法》知识竞赛表现优异

□ 泰康人寿盐城中支 谷婷婷

新《中华人民共和国消费者权益保护法》于今年3月15日正式实施。为进一步学好、用好新《消法》，倡导放心、诚信的保险消费环境，盐城市保险行业协会于8月组织开展了“盐城保险杯”新《消法》知识竞赛活动，盐城泰康积极参与此次活动，并在激烈的竞赛活动中取得了优异成绩。

据了解，协会此次组织新《消法》知识竞赛活动，旨在利用活动契机，进一步推动公司全员认真学习新《消法》，不断提高依法合规经营意识，切实维护好广大保险消费者合法权益，营造健康、和谐、有序的保险市场发展环境。活动内容围绕新《消法》

相关规章开展竞赛。

此次比赛的主题是：“新消法、新权益、新责任”，凝聚盐城保险业正能量！比赛分为初赛和决赛，初赛采用书面答卷形式，按照管理干部组、普通员工组、保险营销员组从高分到低分，分组选出前10名选手进入决赛。决赛采用现场答题形式，设立必答环节与抢答环节。经过激烈角逐，盐城中支两位伙伴进入决赛环节，最终市区本部马舒安荣获“保险营销员组”一等奖、营销部孙欣欣伙伴荣获“内勤员工组”二等奖。

合众人寿盐城中支

九周年庆典暨九月业务启动大会顺利召开

□ 合众人寿盐城中支 付红艳

2014年9月1日，合众人寿盐城中支九周年庆典在分公司的高度关注及盐城中支的精心准备下顺利召开。江苏分公司总经理董智民亲临现场，盐城中支所有内勤及150位的业务精英代表参加了此次会议。

九周年庆典于上午九点在内勤代表《只有我做得到》手语舞中拉开序幕，这样的手语操是告诉所有的外勤伙伴，在九年的风风雨雨、春华秋实中，内勤员工始终是陪着他们一同走过、一同收获、一同求索、一同合作，一起用坚实的臂膀，托起盐城合众最灿烂的星河！

接下来的会议对在今年上半年有着突出业务贡献的伙伴：金质业务员、十大小组，卓越成长营服、上

半年晋升人员等都一一进行了相关的表彰。营销部的数据分析也向所有的伙伴阐述了今年上半年我们业务及增员的得失，接下来邀请了两位优秀的业务总监给大家做了分享，再次向大家证明了合众的优势、天道酬勤必将收获的事实。

根据营销部的数据分析及培训部的增员启动，盐城中支许林总亲自做了下阶段的工作思路及工作安排，在许总提出九月份我们的业务平台再展盐城铁军风范时，现场所有的参会人员都纷纷表示有信心，同时各营业区也在启动会现场签定了目标。

“九载风雨，携手相伴，铸写寿险辉煌；跨越发展，抱团打拼，再燃创业激情”！盐城伙伴会铭记辉煌，凝心聚力，昂扬心志，向着更高、更强的目标阔步前进！

爱心传递，公益行动在太平

——暨太平人寿盐城中支公益捐书行动

□ 太平人寿盐城中支 成红丽

2014年9月1日下午6时许，虽到下班时间，但运营客服大厅却是忙得热火朝天，柜面、大厅地面到处都摆满了各种书籍，所有人都埋在书堆里不停地忙碌着——原来是运营的伙伴们在利用下班的时间整理那些即将捐给贫困学校的书籍。

作为中国历史最为悠久的保险公司，中国太平保险集团85年的风雨历程，一直致力于产品开发、客户服务以及公益活动。太平人寿盐城中支作为旗下一员，于2012年开始牵手盐城东台市六灶学校，成立“太平手拉手爱心书屋”，每年定期向六灶学校捐献爱心图书及其他学习用品。今年的捐赠活动更是得到了总、分公司的大力支持，成龙慈善基金会和江苏分公司都为六灶学校捐赠了数台电脑；太平人寿盐城中支的所有同事亦是慷慨募捐，为六灶学校募集资金2500元用于购买少儿图书及其他文体用品；太平人寿徐州中支、常州中支更是将爱心传递下去，为莘莘学子捐献图书700余册。

本届“太平手拉手爱心书屋”捐赠仪式定于2014年9月19号在六灶学校举行，届时我司领导及学校领导都将莅临此次捐赠活动。为了更好地准备此次活动，运营的伙伴们利用下班后的时间将善款购买的新书及其他机构善心捐赠的图书分类整理，并在每一本图书的封面贴上了“太平爱心书屋”的标志。这些图书不仅代表了太平人寿盐城中支所有员工的爱心公益之举，更是对六灶学校所有学生深切的期望，祝愿他们学有所成、健康成长，并在未来成为国家及社会的栋梁之才！太平集团公益行动亦会永不停止。



太平人寿盐城中心支公司 组织省青年文明号创建集体成员观看学习 全国青年文明号二十周年交流展示活动

□ 太平人寿盐城中支 徐旭光

9月16日上午,太平人寿盐城中心支公司组织省青年文明号创建集体——中支45名员工,通过网络直播形式观看学习了全国青年文明号二十周年交流展示活动。

据悉,本次活动由共青团中央、全国创建“青年文明号”活动组委会举办,活动主题为“岗位建功创一流,文明点亮中国梦”。分公司参会人员认真观看了《平凡·卓越——青年文明号成长之路》及《青年文明号公益宣传片》两部短片,聆听各行业领域青年文明号集体代表所做出的践行社会主义核心价值观的示范承诺,学习各金融行业代表所展现出的创新精神与服务精神。通过学习,参会员工均表示,精诚服

务永无止境,只有不断对自己提出更高的要求,才能不愧对于青年文明号创建集体这一殊荣,才能在通过青年文明号创建验收后向着更高的目标迈进。

活动期间,中共中央政治局委员、国家副主席李源潮代表党中央,充分肯定了青年文明号20年来取得的成绩,并提出了殷切希望,希望青年文明号要努力成为广大青年追求职业理想、争创最优岗位、践行职业道德、积极服务社会的标兵。

接下来太平人寿盐城中心支公司青年文明号创建工作将进入新的阶段,广大团员青年队伍也将担当起青春使命,发挥好表率作用,用激情和奋斗为时代增添文明光彩。



太平人寿客服节闭幕之——

太平人寿 2014 年客服节爱心捐赠行动温暖青少年

9月22日下午,太平人寿保险有限公司盐城中心支公司“手拉手爱心书屋捐赠仪式”在东台市头灶镇六灶学校隆重举行,东台市文明办、教育局、团市委、头灶镇、太平人寿盐城中支等相关领导出席了捐赠仪式,六灶学校校长、老师、学生、太平人寿盐城中支部分员工及客户代表共同见证了这一温暖时刻。

与客户在公益平台上共舞,是贯穿太平人寿近年全国客服节的一大特点,“太平手拉手爱心书屋”、“共建太平林”等太平人寿发起的、客户与社会各界参与的公益活动,以其创新特点和良好效果,已成为行业内知名的公益品牌。本届客服节太平人寿再次携手成龙基金会,选取百所“爱心书屋”学校中资源

匮乏的10所贫困学校进行了“爱心物资”捐赠,六灶学校幸运的成为10所贫困学校之一。活动仪式现场,太平人寿向六灶学校捐赠了电脑,图书以及篮球、足球、乒乓球拍、羽毛球拍、跳绳等体育用品。太平人寿盐城中支客户代表还单独向六灶学校捐款1000元现金。“希望这些电脑和书籍,能让孩子们多些精神食粮,也希望孩子们利用课外时间多参加体育运动,强身健体,全面发展!”太平人寿盐城中支副总经理王栋在活动中表示。

一直以来,太平人寿把关注公益事业,承担社会责任,始终放在企业发展道路的重要位置,在未来,太平人寿仍将继续努力为社会公益做出更多的贡献。



中华保险陈志标副总经理一行 来盐调研指导非车险业务发展工作

□ 中华保险盐城中支 唐锦芳

8月21日,分公司陈志标副总经理不顾疲劳带领意健险部、承保中心徐峰总经理、财产险部吴剑总和理赔中心魏力总一行四人连晚赶到盐城,对盐城中支非车险业务发展进行调研与指导。

8月22日,陈总一行组织召开了由部分支公司参加的业务座谈会,听取了盐城中支对业务发展、特别是非车险业务发展情况的汇报,并针对家财险、学平险等小险种理赔问题现场进行了会办研究,提出了指导意见,需要其他部门配合的工作要求有关部门带

回本部,尽快拿出操作办法通过会签的方式解决。

最后,陈总对盐城中支如何发展非车险业务提出了具体要求:一是在非车险业务发展上加大力度,下半年取得更大的突破;二是在效益型险种上,做出盐城中支自己的特色;三是在承保过程中加强责任范围等方面的宣传;四是在非车险业务的提报资料上尽量完善,提高工作效率;五是加强竞赛险种的拓展力度,创新销售思路;六是加强与分公司之间的良好沟通。

找差距 鼓干劲 确保完成全年任务目标

——中华保险盐城中支召开1-8月份业务分析会

□ 中华保险盐城中支 张向红

8月30日,盐城中支在滨海成功召开1-8月份业务分析会,分公司人力资源部、党委组织部蒋吉泉总经理、公司业务部汪鸿总经理和销售管理部高玉琴副总经理应邀出席会议,中支中层正职以上干部参加了会议。

本次会议是在盐城中支调增了部分经营单位全年任务目标后的再一次集中统一思想的会议,也是一次再动员、再鼓劲、再部署和再落实的会议。

会上,中支销售管理部对1-8月份经营情况进行了通报,并重点解析了调整后的车险核保政策;财务会计部解读了调整后的经营单位负责人绩效考核办法和配套的费用政策;客户服务部宣导了从服务、返修和考核等多方面促进业务发展的举措。随后中支二位总助就各自分管条线的工作进行了提示和要求。

中支党委书记、总经理何全同志作了主旨讲话,

何总指出,此次会议的主题就是“找差距、鼓干劲,确保完成全年任务目标”,分析了主要差距是什么、为什么要完成调增后的全年任务目标、有利条件有哪些,同时强调了三个方面的重点工作:一是上下同心、抓好落实,造浓发展氛围;二是抓住主要工作强力推动,近期重点是进一步高效引入和主动营销政府;三是依法合规经营,恪守底线。再次强调,要加快发展更要注重效益,要举全司之力,确保完成12157万元的保费任务。

会议期间,汪鸿总和高玉琴总分别做了《政府保险资源的有效开发》和《四级机构负责人定位和职责》的精彩演讲,为与会者进一步明确了定位、指明了方向。最后蒋吉泉总希望盐城中支正确面对严峻形势,做好长远规划,树立奋斗目标,坚守合规合法和效益底线,抢抓机遇,加快发展,将盐城中支建成长江以北一流的中支公司。

恩为有您 恩存感激

□ 阳光人寿盐城中支 周 敏

2014年9月10日，一年一度的教师节来临之际，盐城中支戴洪城总经理为培训条线的每一位老师准备了一份精美的礼品和贺卡，感谢他们多年来为阳光培训工作作出的卓越贡献。

9月10日早晨，盐城中支的员工像往常一样赶早来到了职场，刚走到工位，就听到有人惊呼“这是什么？”只看见工位上摆着一个小礼盒和一个粉色的信封，拆开信封，是戴洪城总经理致培训线老师的一封信“一年一度的教师节来临！首先，非常感谢您一年以来为阳光培训工作作出的杰出贡献，同时也希望您在今后的日子里给予我们更多的帮助。盐城中

支为您准备了精美的礼物，希望您会喜欢。”短短的几行字，表达了盐城阳光对每一位老师的感激，表达了盐城阳光对每一位老师的祝福。打开精美的礼盒，是一个移动电源，非常贴心接地气的礼物，因为工作的忙碌，忘记充电是常有的事，领导如此贴心，让每一位员工心里都充满着暖意和幸福。

正是阳光每一位老师辛勤的付出，才有了阳光发展的主力军，才有了阳光的销售精英，才成就了阳光今日的辉煌。值此佳节，让我们恭祝阳光的每一位老师家庭美满、事业成功。恩为有您，恩存感激！

英大财险盐城中支 2014 年“悦达 悦龙湾”杯 盐城市职工羽毛球精英赛再创佳绩

□ 英大财险盐城中支 陈 晨



8月22日、23日，2014年“悦达 悦龙湾”杯盐城市职工羽毛球精英赛在盐城市卫生学院体育馆拉开帷幕。

本次比赛共71支球队，500名运动员参赛，经过混合双打、男子单打、男子双打三轮激烈的博弈，英大财险盐城中支代表队勇夺第三，展现了英大财险盐城中支代表队的勇于拼搏，奋勇争先的精神。

中银保险盐城中心支开展车辆救援技能比武大赛

为提升理赔查勘人员实际操作技能和应急处理能力,近日,我中支联合其他兄弟公司举办了全辖车辆救援技能比武大赛。我中支及其他兄弟公司 20 多名查勘人员参加了比赛。

本次技能比武分为三个环节:移动查勘手机云理赔软件应用,查勘车辆标识、设备快速检查和车辆搭电、轮胎更换等实务操作。比赛中,选手们精神饱满、斗志昂扬,既做到眼疾手快,又做到准确到位。场边观众时而屏息凝神,暗暗为选手加油,时而被选手

们精湛而娴熟的技能所折服,响起“啧啧”称赞声。最终在阵阵掌声中,我中支理赔人员取得了前三名的好成绩。

此次技能比武既是对我中支理赔查勘人员技能素质的一次检验,也是通过“以赛代练”调动员工岗位练兵积极性,激发员工争做服务明星的正能量,营造“比、学、赶、超”的良好氛围,为我司客户能力持续提升奠定基础。

永安财险盐城中心支银保联合开展反洗钱宣传活动

□ 永安财险盐城中心支 丁国平

2014 年 9 月 21 日下午,永安财产保险股份有限公司盐城中心支公司与江苏银行盐城建军支行联合举办了反洗钱广场宣传活动。

9 月 21 日为永安财产保险股份有限公司反洗钱集中宣传日,盐城中心支与江苏银行盐城建军支行在建军支行营业厅门前摆放反洗钱广场宣传展台,联合开展反洗钱宣传。此次活动,接受社会公众咨询 10 余人次,发放《增加法制观念,远离洗钱犯罪》、《保护自己、远离洗钱》、《打击洗钱犯罪、维护经济稳定》、《学习贯彻〈中华人民共和国反洗钱法预防监控洗钱活动〉》等宣传册和折页计百余份,建军支行利用户外电子屏滚动播放“反恐怖融资,反克隆银行卡、地下钱庄汇款、电信诈骗”等宣传口号。活动开展得有声有色,取得了良好的效果。

银保联合举办反洗钱广场宣传活动,是开展反洗钱宣传活动新创举,有利于向社会公众普及金融



知识,提高全民对洗钱和恐怖融资活动危害性的认识,增强银保员工以及社会公众的守法意识,形成社会各界共同参与防范,打击洗钱和恐怖融资犯罪的良好氛围。下一步我们将联合举办“反洗钱知识”讲座,把反洗钱宣传进学校、进社区、进农村、进机关、进企业,让更多社会公众受到教育,扩大宣传面,突出实效。

“迎国庆”——华夏人寿揭幕金秋客服节

□ 华夏人寿盐城中支 李 慧

国庆佳节前夕,华夏人寿保险公司迎来了一年一度的金秋客服节——让华夏充满爱。这次客服节旨在关注抗战老兵、空巢贫困老人,真正给这些人群送去关爱,送去温暖以及给客户送去福利。

活动分为四个阶段:重阳行动(探访抗战老兵、空巢贫困老人)、老兵行动(向抗战老兵致敬)、连心行动(百万客户大回访)、护航行动(上千亿保额大赠送)。各阶段活动贴近人心,让华夏大地充满关爱

2014年9月23日上午,华夏人寿盐城中心支公司总经理带领全体员工开启致敬抗战老兵仪式。仪式中首先宣读了这次客服节的主题:让华夏充满爱,紧接着讲述了抗战时的一些事迹,最后动员各业务队伍各业务队伍深入社区、乡村、企业等场所,或与民政部门、慈善机构等联系,或借助网络、传媒等方式,积极寻找和推荐抗战老兵、空巢贫



困老人并送去温暖。

秋季是收获的季节,在这收获的季节,我们不能忘记当初抗战时期坚守我们家园的老兵,我们要懂得知恩感报,我们要让这些老兵和孤寡老人感受到华夏的关爱,感受到华夏的温暖,尽我们最大的能力给他们平静的晚年生活增添一丝色彩。

紫金财险盐城中支积极组织学习新“国十条”

□ 紫金财险盐城中支 包文辉

近日,《国务院关于加快发展现代保险服务业的若干意见》正式对外公布,这个被称为保险业“新国十条”的出台,为保险业未来若干年的发展提供了强大的动力,同时也为保险业更好地服务于国民经济和社会发展拓宽了舞台。

盐城中支第一时间组织员工召开专题会议,并针对新“国十条”和项俊波主席关于“深入贯彻落实《关于加快发展现代保险服务业的若干意

见》开创保险业改革发展新局面”的讲话进行多次学习培训。中支总经理马吉良指出,全体员工要认真做好“新国十条”的学习贯彻工作,深刻领会“新国十条”给予保险业改革发展带来的难得历史机遇和巨大政策红利;要找准结合点,瞄准主攻方向,突出重点,在服务的广度和深度上下功夫;要不断拓宽思维,拓展渠道,寻找新的发展机遇,抢占业务新阵地,促进盐城中支更好更快的发展。

浙商保险盐城中心支公司 积极展开“新国十条”学习活动

□ 盐城中心支公司 刘 阳

自国务院颁布《关于加快发展现代保险服务业的若干意见》以来,全行业掀起了学习贯彻落实“新国十条”的浪潮。

盐城中心支公司自中国保监会 8 月 21 日召开《若干意见》视频培训会后,相继采取晨会、中支周例会、机构现场宣导、公告宣传、邮件、微信等多种形式在盐城浙商全辖展开全面积极的学习活动。

“新国十条”的出台,给中国保险业带来了重大机遇,他将使行业全面升级,使行业在需要国家,到国家需要的转型发展阶段中浴火重生。在行业使命

的变革中,对于浙商保险来说是机遇还是挑战,是契机还是考验,这都需要我们共同去体会,去探索,去实现。9 月 10 日,盐城中支召开了中支各分支机构、各部门负责人专题会议,在分析 1-8 月份各机构经营情况的同时,专题组织学习“新国十条”,这对于一个发展中的公司来说是一种挑战,更是一种机遇。通过“新国十条”的深入学习,使浙商盐城全体干部员工对行业未来的发展充满了期待,也充满了信心。我们将凝聚思想,突破瓶颈,苦练内功,创新理念,加强服务,为公司、为行业做出自己的贡献。



人保财险射阳支公司： 依托农网渠道探路电动车第三者责任保险首战告捷

□ 人保财险射阳支公司 郑 璐

近日,中国人保财险射阳支公司成功依靠三农保险服务站协保员打开电动车第三者责任险市场,短短 10 天时间,就开出保单 2300 余份,为客户提供了近 5000 万元的风险保障,收取保费 4.6 万元。

近年来,低碳环保的电动车凭着亲民的价格受到城乡居民热烈欢迎,在射阳基本家家户户都有电动车。然而电动车驾驶员不分年龄大小,驾驶技术未经专业培训,由此带来的各类交通事故

也成为一大热点话题。射阳支公司充分认识到电动车第三者责任险的市场需求,成立项目组专题攻坚业务拓展方式。经过认真筛选,该公司立足公司农网网点众多、三农服务基础深入人心的优势,积极利用各乡镇营销服务部进行宣传发动,协同各乡镇农经中心,依靠协保员挨家挨户上门开展电动车第三者责任保险的业务拓展工作承保工作,低廉的保费、完备的风险保障,受到了农民朋友的热烈欢迎。

人保财险阜宁支公司： 以校园方责任险带动学幼险等险种的开展

□ 人保财险阜宁支公司 刘 峰

2014 年 8 月 30 日,阜宁教育局召开全县中小学和幼儿园校长(园长)大会,中国人保财险阜宁支公司在会上作了《江苏省学生人身伤害责任保险》的培训,就有关校园方责任保险的保险责任、赔偿限额、事故处理方法等事项在会上作了培训,并结合即将开展的学幼险和校园方责任险的联系、区别、互补等功能作了详细的说

明。

会上,阜宁支公司还就和学校相关的“校车承运人责任险”、“校车车辆保险”作了宣传,散发了我司精心制作的“专业团队,优质服务”的宣传卡,广泛宣传了公司雄厚的团队优势,该公司希望通过宣传校园方责任险带动开展其他相关险种,取得放大效应。

中国人寿射阳支公司举办创业大讲堂活动

□ 中国人寿射阳支公司

9月20日,中国人寿射阳支公司在射阳县人社局举办了“激情点燃梦想,创业改变人生”创业大讲堂活动,县人社局徐勇局长,射阳支公司左萼华经理以及全县50多位大学毕业生参加活动。

本次活动是中国人寿射阳支公司在射阳县人社

局的支持下,创新打造的“青年大学生创业平台”,旨在为全县的优秀大学生提供更为广阔的创业舞台。活动首先由人社局就业处崔仁主任、左萼华经理分别辞致。市公司个险部严沛沛经理就“激情点燃梦想,创业改变人生”进行了主旨演讲,精彩的演讲博得了大学生们的阵阵掌声。

童想未来“绘生绘色”少儿绘画活动

——百年人寿建湖支公司客户节掠影

□ 百年人寿建湖支公司 范海艳

秋高气爽,伴随着秋天的脚步,9月6日上午九点,百年人寿建湖支公司举办了一场以感恩客户为主旨的“绘声绘色”少儿书画比赛活动,虽然活动当天大雨如注,仍有15位家长和7位小朋友到场。

活动在“挑战麦克风”中拉开帷幕,主持人首先介绍本次活动主旨和流程,接着,在礼仪的带领下,孩子们排队进入精心准备好的画室,每位小朋友在工作人员的引导下开始了自己的创作。

与此同时,建湖支公司梁总向家长们阐述保险对于孩子未来成长发展上重要意义,并巧妙地推出安康一生产品,让客户对孩子教育、家庭保障理念等有了新的认识。讲课结束后孩子们也完成自己的画作后,一幅幅充满童趣、充满幻想的画图,展现在大家面前。为鼓励孩子们的创作热情,除了获奖小朋友外,公司也为到场的每个孩子送上了小礼品。

中华保险大丰支公司服务三农 现场查勘解民忧

□ 中华保险大丰支公司 黄素华

今年入秋以来,大丰市连续遭遇几次强降雨,使得大面积的农田受淹,加上上游的客水倒灌和农作物光照严重不足等不利因素,导致我司今年承包的高效农业保险冬瓜和青椒大面积受灾死亡,承保农户心急如焚,多次报案,有的农户还多次上访。针对这种情况,我司在做好受

灾农户思想安抚工作,积极抗灾自救。同时,组织市农委蔬菜站、镇农经站和保险公司三方联合现场查勘,挨家挨户登记受灾情况,确保受灾情况的真实、准确,为今后的理赔工作打下坚实的基础,也给受灾农户吃下了定心丸,解除了他们的后顾之忧。

盐城泰康快速理赔报道

□ 泰康人寿盐城中支 张国林

2014年9月5日，盐城泰康向客户钱某的身故受益人赔付保险金161392元外加红利2037.65元，从申请到结案用了不到一个星期的时间。

2014年8月31日，盐城中支接到报案，称客户钱某因车祸在医院抢救无效身故。理赔人员立即在系统查询客户的信息，经查询发现钱某于2010年10月3日在我公司购买五年期泰康金满仓两全保险，趸交保费38500元，保额40348元。

中支理赔人员前往客户所在地盐城市滨海县，协助受益人准备理赔材料，受益人非常感动，资料收集齐全后，理赔人员第一时间展开调查，经



调查被保险人符合意外身故保险责任，理赔人员迅速将资料上传到总公司审核，经审核于2014年9月5日顺利结案。

此次理赔正值公司理赔服务节期间，不仅在当地群众心中树立了泰康理赔高效、信守承诺的服务形象，更在当地树立了公司良好的品牌形象。

1996年11月，31岁的蔡女士为自己年仅7岁的儿子在我司投保了一份少儿终身幸福平安保险，希望给儿子以后的人生多获取一份保障。

不曾想，仅隔4年多，即2001年的5月，蔡女士突患疾病，经医生诊治无果，带着不能继续抚养儿子的遗憾，永远地闭上了双眼。

今年，蔡女士的儿子陈先生已长大成人，在整理母亲当年的遗物时意外发现柜子的角落有一本小册子，他带着疑问翻出来一看，竟然是母亲在世时为自己买的一份平安人寿的保单，这份保单的名称“少儿终身幸福平安”，饱含着母亲对自己美好的祝愿。因为家人都不知道这份保单，所以蔡女士走后未继续交过费用，陈先生心想：都已经十几年了，这份保单肯定已经失效了。于是陈先生将保单拿到公司柜面准备办理退保手续。

机构的理赔工作人员在经过柜面时刚

好听说这件事情，知道这种类型的险种有投保人身故保费豁免的功能，带着职业的敏感性非常细致地询问了投保人的情况，发现投保人在保单未失效前就已身故。于是指导陈先生补充提供了投保人身故的相关信息后提起理赔申请。虽事故发生已过十几年，客户丧失了诉讼时效，但公司仍然第一时间将案件上报中心，积极沟通处理，仅用两个工作日就人性化地恢复了保单效力，并豁免了该保单2001年以后的全部保费。

这份保单保险责任包括期满生存保险金(满15周岁)、高中教育金(15、16、17)、大学教育金(18、19、20、21)、婚嫁金(22周岁)、养老金(60岁后)五种领取的保险金。捧着在机构拿到的生存金，陈先生感慨万分。平安细致、人性化的服务让陈先生非常感动，如果不是工作人员的细致，也许母亲的这份爱就被自己忽视了。如今保单恢复效力，蔡女士的母爱将伴随着这份保单一直延续着……

人性化服务，将母爱延续

□ 平安人寿盐城中支 茆清扬

香港、台湾地区医疗保险领域反欺诈经验及启示

据世界医疗保险反欺诈联盟(GHCAN)的数据统计,全球每年约有6%的医疗费支出、数额约2600亿美元涉及保险欺诈,这与芬兰或马来西亚的GDP相当,防治医疗保险欺诈已成为世界性课题。

一、香港地区的主要做法

据香港保险业联会的报告称,香港每年发生诈骗保险金的数额估计超过5亿港元,涉案主体包括索赔人、雇主、汽车修理商、医生等,主要涉及医疗保险、车辆保险、旅游保险等7个险种。香港保险业在医疗保险领域开展的反欺诈工作主要有以下几个方面:一是发挥政府主导作用。香港保险业监理处积极履行监管职责,要求保险公司加强其内部监控机制,提示公司举报可疑线索,要求保险中介人自律团体完善自律监督和纪律处分程序,强化与商业罪案调查科等部门的紧密联系。二是成立保险索赔数据库。香港保险业联会研究成立数据库,集中处理保险公司的索赔数据,并建立中央侦察诈骗电子系统,所有参与的保险公司均可使用。三是重视警保合作。部分寿险公司聘请离职警务人员对挂床治疗、“黄牛”包揽诉讼等欺诈案件进行个案调查,并由香港保险业联合会协助移送商业罪案调查科处理。

二、台湾地区的主要做法

台湾医疗保险欺诈主要有假住院型、假事故型、假诊断书型和假精神病型等四种形态,手法不断翻新,也更趋隐蔽。为有效应对医疗保险欺诈,台湾保险业采取以下综合治理措施:一是成立保险犯罪防治机构。跨部门成立金融犯罪查缉分组,负责保险犯罪案件调查、移送工作。成立财团法人保险犯罪防制中心(以下简称“犯防中心”),负责举报投诉重大案件、建立资料库、消费者教育、协调警检机关等职责。

二是建立全方位风险识别体系。寿险公司建立完善的两核风险控制机制,如明确医疗保险欺诈的高风险地域、行业、产品的标准,加入行业协会的通报系统,根据风险程度决定审批权限等;寿险公会建立通报系统并与产险通报系统互联,疾病医疗、意外医疗的通报标准分别为累计危险保额住院日额三千元、两千元新台币以上;寿险公会及各公司设立疑似欺诈理赔通报窗口,与犯防中心实时对接。三是运用大数据防范欺诈风险。犯防中心建立可疑客户、医院等黑名单库,建立疑似保险犯罪资料库总归户查询系统,供保险公司、政府部门办案时登录查询客户投保和理赔记录。部分寿险公司归集与客户有关的所有投保、理赔资料,运用i21软件,以客户、医生、业务员为核心建立分析模型,通过关联分析、时序分析、社会网络分析,自动生成可视化组织图。近年来,犯防中心已协助多家保险公司运用大数据技术,查获柬埔寨假住院案、温氏家族诈骗案、台中假精神病案等多个医疗保险诈骗犯罪集团。

三、经验启示

由于社会制度、经济发展水平、保险市场发育程度等差异,海峡两岸的反欺诈机制不尽相同,但有些做法具有普遍性,值得借鉴。一是完善的组织体系是反欺诈的基础;二是大数据运用是提升反欺诈效能的重要手段;三是健全的公司管理制度是反欺诈的重要保障。大数据、互联网、云计算的迅速发展,给反欺诈工作带来了新的机遇和挑战。各公司要重视承保、理赔等数据的整合、分析、利用和挖掘,进一步加大反欺诈组织机构、专业人员、专门资金、信息化建设等方面的支持和投入力度,完善反欺诈内部管理制度和操作规程,着力构建加强反欺诈工作的长效机制。

1 i2 是全球著名的犯罪情报分析系统软件供应商,它面向公安、检察、海关、情报及其他调查组织提供先进的可视化及分析调查软件系列产品。
i2 通过非常方便的图形化展示和分析功能,将情报分析从繁杂的手工分析中解放出来,使情报分析人员专注在特定业务层面上,为快速掌握相关信息提供了基础,为案件的打击和预防犯罪提供了快速支援,使情报的分析更具时效性。

中国人寿盐城市分公司反保险欺诈工作报告

在监管机关的正确领导下,在省级公司的组织下,在各有关部门的大力支持与配合下,历经三年的耕耘和磨练,中国人寿盐城市分公司反保险欺诈工作收获了结果的圆满和探索的快乐,取得了阶段性的成果。根据省分公司国寿人险苏办发【2014】188号文件要求及江苏保监局《2014年江苏反保险欺诈工作方案》文件精神,盐城分公司对近年来反保险欺诈工作进行了梳理,我们更多的还是感到意犹未尽的缺憾与不足,权将体会做几点总结,只成砖材,意在引玉。

一、基本情况

1、完善组织架构。2012年反保险欺诈工作开展以来,我司加快公司反保险欺诈体系与机制建设,根据省分公司部署和规定要求,整合反保险欺诈工作职能,指定我司业管部为反保险欺诈工作主责部门,业管客服部负责严把保单出、入口关,防范、打击骗保理赔类欺诈,监察部负责规范公司内部人员行为和约束营销员等销售人员行为,共同预防、惩办合同诈骗类和非法经营类欺诈。2013年在业管、客服、监察条线相关岗位指定反保险欺诈主责岗位,并明确相关岗位考核指标。在年度反保险欺诈工作方案中成立以负责运营的分管总为组长的领导小组和业管客服部经理为组长的工作小组。

2、健全制度体系。在2013年度工作规划中,我司细化了反保险欺诈工作标准和技术规范,积极参与行业标准和规范的制订;细化实务和指引,明确处理流程、关键指标、注意事项和工作要求,健全费用预算管理办法,出台《反保险欺诈奖励暂行办法》,畅通举报电话、邮箱等反保险欺诈举报渠道。按省分公司部署,我司良好开展反保险欺诈提示工作,在所有理赔申请书的显要位置印制有关保险欺诈的刑事责任、行政责任和民事责任条款,产生了

良好效果。

3、加大宣传力度。我司利用宣传平台和营销员早会,积极传播诚信理念,倡导公平正义文化,警示不法行为和企图,展示公司正面形象,赢得广大客户和伙伴的理解和支持。2013年我司统一设计宣传海报,用于各经营单位柜面张贴宣传,在对外宣传中利用各种欺诈案例,统一风险提示语,以柜面为主,借助网络、短信、微信和早会等宣传阵地,有效开展震慑宣传。

4、成效初显。由于我司高度重视反保险欺诈队伍建设,科学开展宣传教育,同时加大资源投入,增强风险识别,积极推动外部协作,加大风险排查与稽核,近三年来我司严格实施投保前生调体检,理赔时调查核实;对于调查人员的阳性发现给予一定的奖励,对于举报人给以一定奖励。据初步统计显示,自2012年以来,我司未发生因公安部门介入保险欺诈案件而发生减损或拒赔情况,也未与其它单位或个人联合办案,反保险欺诈工作效果良好,近几年来多次被人行评为A类金融机构。

二、保险欺诈案件情况

盐城公司近年的理赔实践中未发现明显的大额理赔案件欺诈行为。但小额理赔欺诈案件时有发生,主要表现为医疗费用保险类索赔,如“先出险,后投保”,伪造出险原因、冒名顶替等。往往是依靠理赔人员在日常工作中发现异常,通过调查确认,但未有公安部门参与。

存在小额理赔欺诈案件,主要是公司对业务员行为规范重视还不够,业务人员操作流程还不够规范,业务员违规乃至串通客户的现象也时有发生。业务员有时往往仅凭客户一个电话,不面见被保险人,自行签单,并代替客户签名。造成此类案件,给公司理赔案件的处理造成被动。基层单位业务部门有时

为追求保费指标,对业务员违规行为重视不够。随着业务操作的不断规范,销售人员的诚信教育、防范销售误导工作的深入开展,保险欺诈已得到有效地控制。

三、保险反欺诈工作的难点

1、调查取证难度较大。

一个案件的调查往往涉及各级医院、急救、公安、民政等单位,涉及调查取证的单位和个人配合度普遍较低,即使有些赔案有人举报了线索,但由于取证难度较大。

2、部分社会公共部门对于开具的各类证明材料往往有自己的要求,有的部门随意性较大,给保险事故的定性带来极大难度,尤其是死亡原因的描述。往往公安、卫生部门根据客户家人的口述或是找熟人,将死亡原因描述成符合保险责任的内容(常见为疾病死亡和意外伤害死亡的争议)

3、社会对于保险欺诈(含未遂)的打击力度不足,对于保险公司的权益没有法律保障对于保险欺诈行为,客户往往不认为其行为的违法。甚至,在公司查到确实证据时,客户会采取各种过激行为(如:至公司闹事、纠缠和威胁调查人员等情况)

4、部分公共服务部门的数据不联网、不真实。

主要是各级医院目前看病未能真正意义上实现实名制,加上数据未联网,使得调查如同大海捞针,效率较低。若是客户故意隐瞒,查得实证的可能性几乎为零。

四、典型案例引发思考

下列市区一份被保险人王蕾带病投保的拒付的典型案列。

被保险人王蕾 2012 年 4 月 14 日由其丈夫万定来投保了国寿康宁终身重大疾病保险,年交保费 1500 元,风险保额 61641 元;2012 年 8 月 5 日再次投保国寿康宁终身重大疾病险,年交保费 2500 元,风险保额 93984 元,上述两份保单均缴费至 2014 年

度。

2013 年 10 月 6 日被保险人因肺癌在家中身故,客户于 2013 年 11 月 18 日向公司申请理赔。市区柜面针对投保后一年多就患癌症身故及提供的出院小结为复印件的疑点进行了调查,经核实发现被保险人早在投保前 2011 年 9 月 15 日已因肺癌在医院住院手术并进行了多次化疗治疗。提供的出院小结将肺癌 2 年余涂改成半年余。

调查投保人否认被保险人投保前患癌症病史,调查业务员未发现承保时违规行为。

此案报省公司拟投保前患癌症未如实告知,拒付保险金 15 万余元并不退回所交保险费。

客户接到拒付通知书后,客户及经办业务员万荣朝多次至公司吵闹,先要求给付保险金后要求退还所交保险费。在销售督察部门的支持下,考虑客户投保时隐瞒病史,索赔金额很高,带有明显的欺诈行为,未同意客户的要求。

目前经办业务员已将客户的索赔资料取走,扬言通过诉讼解决问题。

五、保险反欺诈工作的建议

1、与公安经侦部门合作,制定出合作调查机制,对受案归口进行明确,加大保险欺诈打击力度。

2、协会加强销售人员诚信管理,对违规业务员加大处罚力度。

3、行业内部加强联合,实现信息和资源共享。

4、鉴于当前骗取资金小额化趋势,在医疗保险方面,建议由协会牵头,与人社局、卫生局等行政部门合作,构建多部门联动机制。

我们深感反保险欺诈工作绝不仅仅是一个公司埋头苦干就能做好做完美的,我们只有积极借鉴行业内其他公司的优秀的、专业的经验,学习、学习、再学习,才能不断促进自身能力与水平的提高,才能达到各届领导对我们寄予的厚望,才能形成更好的防控氛围。

人保财险盐城市分公司： 千里迢迢赴北疆取证，齐心协力拒非法索赔

□ 人保财险盐城市分公司 高 扬

经千里奔波，赴齐齐哈尔、黑河等北疆城市，在两地同仁的齐心协力下，中国人保财险盐城市分公司终于取得揭穿事故车辆套牌年检的关键性证据，并获得人民法院认可，在近日宣判支持该公司拒赔的诉讼请求，为公司减损超 20 万元。

2013 年 11 月 8 日 7 时 45 分左右，盐城市分公司承保的盐城市飞翔物流有限公司黑 BJ5596/黑 BX133 挂行驶至沈海高速往盐城方向处发生四车碰撞事故，造成一名驾驶员当场死亡，四车均有不同程度的损坏，交警认定黑 BJ5596/黑 BX133 挂车负次要责任，并且事发时行驶证未通过年检且存在安全隐患。正当盐城市分公司准备以“交通事故发生后经公安机关检测认定车辆发生事故前存在安全隐患的，对于保险人免除保险责任主张，人民法院予以支持”的法律条款申请拒赔时，被保险人声称该车事发前以过审，只是手续未完善，并当庭提交了通过年检的行驶证原件。形势急转直下，该公司理赔工作人员凭借多年工作经验，产生了疑虑：一是该车事发后已被死者的亲属申请进行财产保全，保全期间居然还能通过年检，疑点很大；二是该车挂靠在黑龙江省齐齐哈尔一家运输公司，年检需赴千里之外的黑龙江省，存在套牌检验的可能性较大。

公司当机立断，立即向法院书面申请要求延长举证期限，并赶赴齐齐哈尔市，在得到当地人保公司

的支持。在兄弟公司的协调下，很快查到黑 BJ5596 是在齐齐哈尔市甘南县车辆管理所通过的年检，黑 BX133 挂是由齐齐哈尔市车辆管理委托黑河市车辆管理所年检。让行政机关推翻自己的行政行为，并很有可能暴露个别人的违规违纪问题，查证的困难很大。为此，当地人保公司鼎力配合，向交警部门领导，道明公司的疑虑，获得对方的理解和配合，经过录像比对和对检测车辆的值班民警与运输公司检车的联系人分别谈话，最终确认黑 BJ5596 系套牌检验，并获得了交警大队出具的书面证明：“经查黑 BJ5596 重型半挂牵引车在 2013 年 12 月 23 日在甘南县公安交警大队车辆管理所过检，系套牌检验车辆，属无效检验车辆。特此说明。”有了第一份证明，查证人员心里顿时充满了底气，马不停蹄的又赶往黑龙江省黑河市，在随后的调查中发现黑 BX133 挂同样是被套牌进行年检的，当地主管部门同样给予了检验无效的说明。

再次开庭后，法院采信了盐城市分公司的证据，这不禁让被保险人气急败坏，当面辱骂该公司工作人员，认为他们多管闲事。对此，理赔员工习以为常，如何在辱骂、恐吓、利诱等面前保持高尚的职业操守是每一个合格的理赔人员必须通过的一门必修课，为公司挽回损失，让保险赔偿金用到该用的地方，不惜赔、不滥赔，让人民满意，是他们最好的回馈。

中华保险盐城中支致力打假防骗 促进“优赔减损”

□ 中华保险盐城中支 王 方

二季度，中华保险盐城中支连续查处并拒赔两起酒驾调包骗赔案件，直接减少损失 12.65 万元。近两年，盐城中支在分公司的大力支持下，十分注重打假防

骗工作，已逐步建立起员工打假、举报打假、警方合作打假全覆盖打假网络，为促进“优赔减损”活动，有效降低理赔成本，实现降本增效目标打下了坚实的基础。

关于保险反欺诈工作的思考

□ 中国人保财险盐城市分公司 高 扬

保险欺诈,国际上一般也称为保险犯罪。严格意义上说,保险欺诈较保险犯罪含义更广。保险当事人双方都可能构成保险欺诈。保险双方当事人、第三方受害者、保险案件的处理人员都可能构成保险欺诈。本文中,将重点结合中国人保财险盐城市分公司在机动车保险反欺诈工作中的具体做法以及取得的成效进行深入探索和思考。

一、保险欺诈的主要表现

1.投保人、被保险人故意隐瞒真实情况,诱使保险人承保,而后伺机骗取保险金。如高档车辆低保、低档车高保的情况,投保人以最少的保费获得更大的保障、保险人为促成保险合同的审核不严等等。

2.故意制造损失和意外事故。有的企业经营亏损,却故意高额投保,并在保险期间纵火,或造成机动车辆损毁;有的被保险人乘暴雨之机有意将滞销商品浸湿,企图以保险赔偿金弥补经营亏损。

3.故意扩大损失程度。保险标的遭遇保险责任范围内的部分损失,被保险人不仅不积极施救,而且还故意将库存积压品损毁,企图获取更多赔偿金;水淹车的急于施救等等。

4.故意虚构保险标的,捏造保险事故,谎称发生了保险事故。投保人以无经济利益的他人车辆、财物虚报为已有经济利益的标的投保,或将其它非保险标的损毁伪装成保险标的损失。有的私家车损失原因不在保险范围内,修理厂以帮助私家车主处理为由,由修理厂出面,故意制造意外事故,同时也扩大了事故损失。

5.伪造、变造与保险事故有关的证明资料和其他证据,或者指使、唆使、收买他人提供虚假证明资料,或者编造虚假的事故原因。如虚列损失清单,伪造事故经过、死亡证明、出院记录、伤残鉴定报告等等。

透过上述种种欺诈谋骗表象,我们发现,每种欺诈形式都利用保险特性,以较小的保险费支出,蒙混诱骗保险公司,力求获取高额的保险赔付金。

二、保险欺诈存在的原因

探究保险欺诈存在的原因,主要是保险内在运行机理的特殊性,对一部分动机不良者有着巨大的诱惑,被其利用谋取不当利益。

三、应对保险欺诈的举措

目前,中国保险行业采取的反保险欺诈主要措施有:加强保险原理、基本原则以及保险法制的宣传;保险公司要研究保险欺诈的特点,强化承保以及理赔审核工作的规范性;完善保险公司内部监控机制,严格管理,谨防疏漏;严厉打击保险欺诈,形成社会威慑力;建议设立和开放保险反欺诈信息系统平台,建立和完善举报制度。

四、中国人保财险盐城市公司在反欺诈方面主要做法及成效

(一)中国人保财险盐城市分公司聘请了公安部门有经验、侦查能力强的老公安干警,充实公司到反欺诈队伍中,协助调查。

(二)公司抽调具有反欺诈工作经验丰富的同志专职负责反欺诈工作,成立反欺诈小组。

(三)加大与公安交警部门合作的力度,与市公安交警部门联合出台了《关于查获假骗赔案奖励的补充通知》,加大打出假、骗赔案的力度。

(四)对发生在特殊时段(中午饭后12时至14时,晚上18时至凌晨)、特殊地点(地方偏僻)单方事故,除查勘人员现场查勘外,由查勘人员提交反欺诈岗人员,反欺诈人员必须立即跟进调查,决不放过任何一个小小的疑点,只的排除了所有疑点才能进行赔偿。

(五)对特殊车型(市场上比较少的)、老、旧车辆、高保(车价低,保额高)车辆、多次出险(一年中发

生事故在三次及以上)车辆,或近几年发生事故多的车辆除从承保源头验车外,发生交通事故后必须提交反欺诈岗人员进行调查。

(六)通过人保总公司 CFR(风险排查系统),筛查出来的风险较高的案件进行系统内稽查,查出问题的对相关责任人进行处罚。

(七)高度重视修理厂报案案件,必须面见车主或驾驶人员。对单车损保险公司定损后不确认,又不愿协商修理方案或修理厂,或出险报案后不经保险查勘定损直接进行物价鉴定诉讼的案件,进行风险控制。

(八)对涉及伤残的人伤案件除在医院人伤跟踪外,由公司聘请的医疗专家面见伤者,确认伤者的伤残与交通事故有直接关系,伤残等级符合鉴定机构的鉴定结论。

(九)争取盐城市中级人民法院、盐城市司法局、盐城市保险行业的支持,杜绝“风险代理”坑害受害人利益的行为,有效打击“土律师”“黑律师”扰乱司法秩序,真正达到净化盐城司法环境的目的。

保险反欺诈是一项十分繁重且十分危险的工作,不仅要承受做假、造假者的不配合,还要受到做假、造假者各种各样的人身攻击、恐吓与威胁,有时还要顶住内部种种压力,真正做到铁面无私。近几年人保财险盐城分公司在反欺诈工作上取得了显著成效:反欺诈金额 2011 年 650 万元,2012 年 774 万元,2013 年 850 万,仅 2014 年上半年反欺诈金额就达 726 万元。

“冰冻三尺非一日之寒”,中国人保财险盐城市分公司虽然在反欺诈工作上做出了一些成绩,但要想真正彻底打破人们的私欲,真正使被保险人发生交通事故得到补偿,使合法被保险人的权益得到保障,还需要公安经侦部门介入有效打击保险诈骗的犯罪行为、司法部门对营业性鉴定机构出具的鉴定报告的公平、公正性进行监管、法院部门对风险代理、提交虚假证据的律师、法律工作者进行相应的惩治、保险公司行业协会以及社会各部门高度重视,通力协作,开“良方”下“猛药”。

附:案例一——

【案情简介】

2012 年 7 月 25 日,周某为自己的爱车苏 J1XXXX 别克 SGM7242TA 轿车向人保财险盐城分公司 XX 支公司投保车辆损失保险、第三者责任险

及不计免赔特约险。保险期限为 2012 年 7 月 26 日零时起至 2013 年 7 月 25 日二十四时止。2012 年 9 月 21 日 1 时 13 分人保财险公司 95518 接嵇某来电报称:我驾驶周某的苏 J1XXXX 别克轿车在我县开发区花园路,因避让摩托车不小心撞上花池后翻车,损失严重。

该公司查勘人员接 95518 指令后 20 分钟内就赶到了事故现场,交警部门也已到了现场,于是该公司查勘人员对现场进行了详细的勘查,并对自称是驾驶员的嵇某(上图穿红 T 恤男子)当场做了事故经过的笔录,现场未发现“穿红 T 恤男子”XX 有酒精气味与其它非正常情况,查勘人员于是就核对了“穿红 T 恤男子”XX 的驾驶证、行驶证 VIN 码,对事故现场及驾驶的人车进行了拍摄照片。检查保险单,事故在发生保险有效期内,属碰撞责任,估计损失在 10 万以上。



【发现疑点】

该公司查勘定损员在查勘时发现以下疑点:

1、做笔录时驾驶员“穿红 T 恤男子”神情表现很淡定,神志清楚,回答问题思路清晰、流利,一点没有发生事故后那种心慌害怕的样子。

2、事故并不是事故当事人向 110 报警,而是过路人报案。

3、笔录中“穿红 T 恤男子”称车内只有他一人,无其它人员。事故中“穿红 T 恤男子”称自己没有任何地方受伤。

4、事故车辆碰撞花池后翻车,车子四轮朝上,气囊已全部打开,车内天窗遮阳帘上有血滴印迹,车子唯一可打开的左后门座位上有血印。

【事故调查】

针对这些疑点该公司反欺诈岗人员立即开展调查:

首先调查从 110 入手。去 110 指挥中心听报警情况,报案人报案语音、语速正常,讲话正常,报案地点明确,但报案五分钟后又来电讲小事故不需交警来了,自己可以处理,于是 110 又向出警中队发去指令不需出警的指令。

其次调查报案人。根据 110 报警记录,查到报案人的电话号码,是由一位本县 XX 镇的一村民陈姓男子。陈姓男子称是他向 110 报警,因“穿红 T 恤男子”说小事故不需要交警部门出警,于是我又向 110 号反馈了一下。

第三走访交警部门。走访交警部门,出警的警察称,当时刚处理完一起交通事故回到值班室休息接到 110 指令,准备洗一下脸就出发去处理,脸还未洗完又接到 110 指令,出警任务取消,出警交警当时想,反正已经起来了,事故地点离这里又不是太远就顺便去看一下吧,于是就去了现场。看到事故车辆旁边站着“穿红 T 恤男子”,声称车辆是他驾驶的,交警看了下现场,只有花池损坏,又没有人员受伤,就通知“穿红 T 恤男子”第二天上午带驾驶证、行驶证到交警队做事故笔录处理事故。

寻找目击证人,因为是夜间事故,除报案人外,找不到其它目击证人。

询问“穿红 T 恤男子”车内血迹是那来的?他说是事故发生前一天下午,车老板的手被玻璃划破了,还未来得及擦。

调查到这里,好想已经走进了死胡同。

“穿红 T 恤男子”事故发生后为什么这么淡定?

车内天窗遮阳帘上和血滴印迹又是从哪里来的?

又通过走访得知,车老板周某事故发生的当晚与几个朋友一起在饭店喝了酒,第二开受外伤在家打吊水,左手臂被绷带缠绕。

调查车辆行驶轨迹,“穿红 T 恤男子”称事故车辆是从山东日照与几个朋友一起吃饭,晚上没有喝酒,吃完饭后回家,约 11 时 30 分从 XX 高速下来。调查 XX 收费站记录,事故车辆近五天没有高速公路通行记录。

邀请公安部门对事故内的血迹进行采样,固化证据。

【结果】

在证据面前以及通过相关法律知识的宣传,“穿

红 T 恤男子”不得不承认是冒名顶替的事实,并签下了放弃索赔承诺书。

【分析点评】

本起事故仅从一个小小的“血迹”疑点发现问题,从而避免了一起保险诈骗案。现实中类这样的事情还会发生,要求每一个查勘人员具备一定的反欺诈技能、不放过事故现场的任何一丁点蛛丝马迹,具血“孙悟空”的火眼金睛与高度的事业心责任感,才能在查勘中不被假象所迷惑。

案例二——

一、事故经过

王 XX 驾车与一骑电瓶车相撞,骑电瓶车人受伤,抢救无效死亡。事故车辆在我公司投保了交强险、第三责任保险 20 万及不计免赔险。

事故发生后因双方就经济赔偿有异议,死者家属向人民法院起诉,要求保险公司、王 XX 与车主倪 XX 共同赔偿 47 万元(乘坐人因伤情不重不要求赔偿)。

二、重要证据收集过程

公司法务人员出于职业责任的敏感,在开庭前,实地查勘人伤跟踪情况,通过走访,得到了一条意外消息,驾驶员王 XX 是小区门前修汽车的小老板。公司法务人员心里立即产生一种设想,标的车是否在修理过程中发生事故?如在营业修理期间发生交通事故,不属于商业险三责险保险责任?于是庭前公司法务人员又与车主倪 XX 进行了沟通,得知当时其将车送到王 XX 处四轮定位,准备晚上出去办事。开庭前几分钟,公司法务人又从侧面询问了驾驶员王 XX 事故发生的情况,王 XX 告知车辆在其处,进行轮胎定位,好后,上路试一试,顺便出去送材料。公司法务人员心里就有了底,但苦于无法取证。

庭审开始后,公司法务人员请求法官,要求驾驶员与车主讲清车辆的借用与使用情况,法官接受了我司的建议,于是驾驶员王 XX 将车辆使用的真实情况说了出来,“倪 XX 的车辆到我所进行四轮定位,在试车过程中发生交通事故”,公司法务人员对签字后的庭审笔录进行了拍摄,初步固定了证据。庭审结束后公司法务人员多次与法官沟通,请求法官将驾驶员王 XX 的庭审笔录的内容写进判决书中,并且一再请求本案中交强险与商业险不能一起判决,我司商业险不能赔偿,法官最终在侵权纠纷中只判决我司交强险,没有判决商业险,且将王 XX 的

庭审笔录的内容写进判决书,得到了法院的支持,为商业险拒赔提供了有力的证据。

三、事故处理过程

2012年12月29日驾驶员王XX,以保险合同纠纷将我司告上法院,称:1、保险公司未尽到明确说明义务,条款中免责条款未向驾驶人员作明确说明;2、原告诉称“是在送材料过程中发生事故,车辆定位好后,经测试性能很好,开出去一趟,下午我又开出去的,回来时在距修理场所4公里处与他人相撞”发生的交通事故,事故发生并不是在“测试”过程中发生的交通事故。根据原告的诉求,我司法务人员出具了:1、被保险人倪XX在我司投保时签字的投保单,证明我司已尽到了向投保人作出了明确说明义务,至于未向王XX明确说明,因为保险公司没有向驾驶员说明的义务;2、侵权诉讼中的法院判决书,证明事故是在“测试”过程中发生的。

法院力图通过调节解决纠纷,但法务人员坚持不应赔偿商业险部分,得到了公司领导与上级公司的认可,并向法院院长汇报,得到了该院院长的认可。

最后法院法院判决书,“驳回原告王XX的诉讼请求”一审结束后,原告没有提出上诉,我司成功拒赔20万元。

四、几点启示

1、巧妙取证是本案胜诉的关键:本案中我司法务人员在无法取证的情况下,即借助法院的力量,固定证据,使证据更加有力量。

2、加强责任心:本案中公司法务人员只是在核实受害人口性质与工作状况时无意中得到的信息,且能一查到底,最终公司减少赔付20万元。

3、及时沟通,优化司法外部环境:是公正、合理是处理保险诉讼案件的基础。合同纠纷庭审结束后我司法务人员也多次与主审法官沟通联系,并主动

找该院分管院长汇报,得到了院长的支持,才使案情有了转折。

4、领导的支持与指导,是本起诉讼案件胜诉的保证:本案中公司法务人员多次向公司领导与上级公司汇报,得到了公司领导与上级公司领导的支持与信任,也得到了上级公司法律上的帮助。

案例三——

2013年4月26日,查勘员接到一起报案称:19时左右,在盐城市盐都区仓皇镇河桥村附近,孙爱民驾驶苏J0C068号轿车在倒车过程中碰撞一辆铲车,致使苏J0C068号车右侧受损,三者铲车无损,已报警处理。查勘员时兵要求查勘现场,孙爱民称已报警处理,车辆已离开现场。

第二天上午9时38分,苏J0C068号轿车在盐城市世纪大道丰田4S店要求定损。定损时,定损员时兵发现该车倒车不会导致这么大的损失,当场要求复勘现场。孙爱民大吵称交警已出具事故证明,还能有假。后我司与值班交警联系,经交警仔细排查,最终还原了事故真相:孙爱民苏J0C068号轿车在停放期间被自家铲车撞坏,为能得到保险赔偿才出此招。交警当场收回了已出具的事故认定书,次日孙爱民主动拨打95518要求放弃索赔。此案的拒赔,为公司成功减损104000元。

对于此案的成功拒赔,笔者有以下几点经验在此交流:1、重点关注敏感时段“晚19:00—早8:00”报案的案件,对有异议案件需要坚持原则复勘现场;2、重点关注三者车是否保险,或者保险是否齐全,谨防保险齐全的车辆承担全部责任;3、严格按照车险理赔作业指导书要求,分析事故发生的原因,要敢于质疑;4、工作要高度负责,不要轻易放弃疑点,即使有警方证明,也要据理力争。

先进
机构

人保财险大丰支公司： 迎难而上，提前 60 天保费过亿元

□ 人保财险大丰支公司 李华锋

8 月 31 日系统数据显示，中国人保财险大丰支公司保费规模突破亿元，保费收入 10132.9 万元，同比增长 16.58%，其中车险保费收入 4848.6 万元，同比增长 18.9%；非车险保费收入 1881.2 万元，同比增长 18.1%；农险保费收入 3403.1 万元，同比增长 12.6%。在无政策性非车险业务的情况下，较去年过亿整整提前 60 天。

今年上半年，大丰支公司业务发展遭遇前所未有的困难。车险方面：新车社会购买力下降，新车业务发展缓慢。3-4 月份，受行业自律影响，电网销业务续保和转入下降严重。非车险方面：政府渠道业务被叫停，家财险、全家福等涉农业务严重受阻；承运人责任险招标失利，保单续保笔数大幅度下降。农险方面：因政府农险资金划拨模式没有得到根本改变，上半年农险应收保费高达 828.8 万元。

面对重重困难，大丰公司没有畏难不前，而是积极应对，迎难而上。

一是加强车商产能建设。进一步加大送修产能调节力度，每周五下午 6:00 定期召开车商部和车险理赔分部联席会，分析通报本周各 4S 店新车承保份额和送修情况，严格按照资源互换的原则，及时调整送修政策；根据各家保费规模和承保份额差异化实行费用配置，结合市场情况果断费用投放，确保承保份额有效提升，8 月底新车份额上由 37% 上升至 42%。

二是加强非车险专业团队建设。成立银保

渠道专项团队，明确银保专员，班子成员带头公关中、小商业银行，主攻借款人意外险；组织公司骨干力量，进村入户，深入田间地头，开展家财险、全家福等业务，效果良好。同时加强服务、快速理赔，力争做到让政府满意、百姓满意、公司满意。

三是大力发展高效设施农业，确保农险保费持续稳定增长。2014 年，大丰支公司主要种植业承保面积已达到了 95% 以上，基本上做到了应保尽保，在不提高保额的情况下，要想保费有较大的增幅，必须大力发展高效设施农业保险。今年，大丰公司新增了奶牛、内塘螃蟹、露地葡萄等 3 个险种，截止 8 月底，农险总保费收入达到 3403 万元，其中，高效设施农业保费达到了 1695 万元，占总保费的 49.81%，预计全年高效农业保费占比较达到 53%。

提前 60 天，再次挺进亿元大关，是可喜的成果，更是全新征程的起点。大丰支公司将以此为契机，围绕“双超”“双降”目标，紧密结合党的群众路线教育主题实践活动整改工作，继续发扬迎难而上的志气，快速复制淮安经验，树立强烈的责任意识、危机意识和担当意识，进一步转变思想，紧盯市场，聚焦短板，整合资源，不断提升在高平台上的续航能力，彻底扭转上半年发展经营被动局面，确保全年各项经营目标的达成，实现公司超越市场、超越竞争对手的新格局。



乘着梦想的阶梯，一路前行

□ 平安人寿盐城中支 陈海娜

去年“双12”平安人寿某产品秒杀场景可以用“惊心动魄”来形容，盐城中心支公司响水营业部经理黄锐剑以60.39万元的业绩排名机构第三，为开门红打响了一个漂亮的战役。在那样一个千军万马过独木桥的关键时刻，运气固然重要，但机会一定是垂青于有准备的人，黄锐剑便是其中之一。他是一个丰满的人，也正因他开拓疆土，盐城机构建成了业务遍及全市所有县域的完整架构。从这一点而言，意义非同寻常。

接受改变，把握机遇

公司正式在响水县域有业务开展是在2009年4月份，起步较晚，当时中国人寿已在当地有三百多号保险代理人，占有市场主导和垄断地位。黄锐剑和平安终究是有缘的，兜兜转转数年后又回到了这里，上了响水网点的第一个业务代码。当时他的团队隶属于区域拓展部，但随后两年多的时间发展差强人意，业务和人力规模一直难有突破。自2011年9月套转营销后，掀起了翻天覆地的变化。人力从2011年9月份的35人到目前实现公司的“1101工程”，年度化保费规模也从当时的不足7万跃升至现在的300多万，并育成12位业务主管，最快的一个多月便获得晋升。在整个机构50余位营业部经理当中，黄锐剑的个人增员量是数一数二的。就拿2012年6月份来说，他一个人推荐了15位增员对象参加代理人考试，并正式上岗5人。

谈及缘何从区拓套转为营销后发展如此迅猛，这到底归功于体制还是人的因素？黄锐剑表示，归根究底还是因为“人”。体制的转换会给人带来思想观念上的变化。以前的团队处于一个相对维持和保守的状态，站不到更高，也看不到更远，向上发展的愿望和动力不足。如今格局和思路打开了，看到了更多

营销上的经典案例以及《基本法》制度的清晰传输，知道自己不仅仅能做展业课长，还可以有更高职级的追求。

抛出目标，全力以赴

黄锐剑原先供职于银行，这在很多人眼里是一份体面稳定且收入不错的工作，他舍弃了，他要的不是那份安逸。在他驿动的内心深处，始终装着一个更为广阔的舞台，这个舞台任他施展，由他驰骋。在部队长大也当过兵的黄锐剑有着军人的刚强体魄和逼人英气，更有着军人自律和践诺的优良品质，在他的身上，有股压倒一切的战斗力和战斗力。入司至今，一直是钻石会员的黄锐剑在团队中始终起着良好的表率作用。一年开门红启动大会上，他站在台上承诺个人当月做到10万保费，他做到了。黄锐剑告诉笔者，“逆水行舟，不进则退。”他喜欢把话先说出去，不给自己留一点余地。正是由于这股置之死地而后生的勇气和豪情，他才一路向前。

2014年江苏高峰会正翘首以盼全省精英的到来，前50名可以享受浪漫的爱琴海之旅，黄锐剑目前以第37名、近158万元的业绩位居机构第三。作为一颗“璀璨之星”，黄锐剑觉得自己一直以来业务开展得都比较轻松，这其实和他平时注重为人处事密不可分，做好了铺垫，水到渠成便是自然事。作为团队的“领头羊”，黄锐剑也曾有多次因为事务缠身而导致临近月末尚未开单，但尽管迟，他都会适时的把它解决掉。黄锐剑是个偏重于找内因的人，理所当然地认为遇到问题必须从自身找原因，他深深地明白“若不能改变外界，就重塑自己”的道理。有位客户是化工厂的中层干部，上的是小夜班，人家白天休息的时候黄锐剑正为团队的事忙着，不得已，只



秋色

□ 英大财险盐城中支 陈 晨

误尝桂风香气送，
暖恋露珠滴清响。
饮风席面舒心怀，
摇舟执手共尘埃。

只是路过。那水
仍是大地命脉所在

与群山相依偎着
彼此取暖

还有，那牛
也仍是旧时的那头。人家
在烟火里，星星点点的

唯有，水
流过了，一切便有了声音

路过一条河流

□ 太平洋产险 崔素琴

有与客户约了夜里下班时碰面，请客户吃夜宵。之前他会做足功课，结果签单一气呵成。人心都是肉长的，夜半时分大家都已入睡，他还在为工作奔波，如此敬业的精神，这般周全的保障，再佐以适到好处的小酌氛围，叫客户如何拒绝？

追逐梦想，丰满人生

家境良好的黄锐剑不是冲钱而来的，他喜欢富有挑战，有上升空间的工作。在他看来，内心的那种成就感才是第一位的，也正是他所向往和追求的，拥有那种感觉的需求似乎与生俱来，渗透他的每一寸血液。如今的黄锐剑，正带着团队不断地成长，他不再是简单的执行者，也是组织者和策划者，在不久的将来，更有望成为一个制订战略的人。因为在

他的身上不单单具有管理潜质，同时有着强大的责任心和对行业的清楚认识，这是一位职业经理人必备的品质。

黄锐剑透露，响水团队近阶段仍以人力发展为基调和主线，先以量变扩大市场占有率。一群有梦想的人聚在一起会产生强大的爆发力，他们把响水团队当成一个家族企业来打拼，所以有了响水团队的今天，相信明天他们会走得更加精彩。用三年的时间，晋升一位总监。——这不仅仅是黄锐剑个人的梦想，也是这片二元天地的梦想。

事业干得风生水起的黄锐剑无意炫耀，他只是希望人们知道“响水有这么一家公司，经营得有声有色。”平凡的话语，却蕴含着大大的梦想，梦想的舞台，由自己主宰！

江苏省盐城市保险行业协会电子化考试分中心 考试情况统计表

2014 年 8 月

公司名称	报名人数	参考人数	参考率%	通过人数	通过率%	缺考人数
中国人寿	232	197	84.91%	158	80.20%	35
太保寿险	45	45	100.00%	37	82.22%	
平安寿险	169	159	94.08%	113	71.07%	10
新华人寿	18	13	72.22%	12	92.31%	5
泰康人寿	6	6	100.00%	5	83.33%	
太平人寿	13	12	92.31%	11	91.67%	1
生命人寿	6	6	100.00%	4	66.67%	
民生人寿	13	11	84.62%	8	72.73%	2
华泰人寿	13	13	100.00%	12	92.31%	
合众人寿	4	4	100.00%	4	100.00%	
阳光人寿	13	12	92.31%	9	75.00%	1
长城人寿	6	6	100.00%	5	83.33%	
农银人寿	3	3	100.00%	3	100.00%	
华夏人寿	2	2	100.00%	1	50.00%	
人保寿险	6	6	100.00%	3	50.00%	
信泰人寿	1	1	100.00%	1	100.00%	
美国友邦	1	1	100.00%	1	100.00%	
建信人寿	6	5	83.33%	5	100.00%	1
英大泰和人寿	7	7	100.00%	4	57.14%	
长生人寿	1	1	100.00%	0	0.00%	
利安人寿	26	23	88.46%	17	73.91%	3
东吴人寿	21	17	80.95%	14	82.35%	4
中德安联人寿	1	1	100.00%	0	0.00%	
幸福人寿	13	11	84.62%	9	81.82%	2
人保财险	1	1	100.00%	1	100.00%	
太保产险	38	38	100.00%	32	84.21%	
中国人寿财产	1	1	100.00%	0	0.00%	
紫金财产	6	6	100.00%	5	83.33%	
社会个人	16	13	81.25%	11	84.62%	3
保险销售(A类)考试合计	688	621	90.26%	485	78.10%	67
中国人寿	519	460	88.63%	312	67.83%	59
太保寿险	340	330	97.06%	200	60.61%	10
平安寿险	593	523	88.20%	270	51.63%	70
新华人寿	30	28	93.33%	19	67.86%	2
泰康人寿	31	28	90.32%	20	71.43%	3
太平人寿	96	93	96.88%	57	61.29%	3
民生人寿	18	15	83.33%	11	73.33%	3
华泰人寿	39	39	100.00%	30	76.92%	
合众人寿	40	39	97.50%	26	66.67%	1
长城人寿	17	17	100.00%	8	47.06%	
阳光人寿	125	124	99.20%	79	63.71%	1
人保寿险	8	6	75.00%	2	33.33%	2
华夏人寿	7	5	71.43%	5	100.00%	2
英大泰和人寿	16	15	93.75%	5	33.33%	1
百年人寿	8	7	87.50%	4	57.14%	1
美国友邦	2	2	100.00%	1	50.00%	
农银人寿	2	2	100.00%	0	0.00%	
中宏人寿	5	5	100.00%	2	40.00%	
建信人寿	2	2	100.00%	0	0.00%	
光大永明	1	0	0.00%	0	0.00%	1
长生人寿	3	3	100.00%	3	100.00%	
生命人寿	9	9	100.00%	5	55.56%	
幸福人寿	48	44	91.67%	14	31.82%	4
利安人寿	56	52	92.86%	24	46.15%	4
东吴人寿	121	105	86.78%	49	46.67%	16
太保产险	3	3	100.00%	3	100.00%	
社会个人	12	10	83.33%	7	70.00%	2
保险销售(B类)考试合计	2151	1966	91.40%	1156	58.80%	185
8月考试合计	2839	2587	91.12%	1641	63.43%	252

盐城市保险行业协会信息报送统计表

2014 年第 9 期

公司名称	报送时间	篇数	累计篇数	公司名称	报送时间	篇数	累计篇数
人保财险	9. 22	12	152	中国人寿	9. 20	5	31
太保产险	9. 15	6	10	太保寿险	9. 9	4	35
平安产险	9. 9	7	37	平安人寿	9. 5	6	45
天安保险	——		1	新华人寿	9. 4	2	15
中华联合	9. 15	10	53	太平人寿	9. 24	4	16
华安产险	——		3	民生人寿	——		4
安邦产险	——		2	泰康人寿	9. 9	6	26
大地产险	——		4	合众人寿	9. 12	2	27
阳光财险	——		0	生命人寿	9. 25	1	6
中银保险	9. 12	2	17	农银人寿	——		0
国寿财险	——		2	华泰人寿	——		1
渤海产险	——		1	华夏人寿	9. 12	2	7
都邦产险	——		1	恒安标准	——		0
长安责任	——		0	信泰人寿	——		0
紫金财险	9. 25	5	42	人民人寿	——		2
安盛天平	——		6	中德安联	——		1
永安财险	9. 16	2	8	阳光人寿	9. 16	4	34
浙商财险	9. 12	1	9	正德人寿	——		1
英大财险	9. 3	3	18	长城人寿	——		5
				幸福人寿	——		4
				中宏人寿	——		6
				英大泰和人寿	——		0
				光大永明人寿	——		1
				利安人寿	9. 16	1	10
				安邦人寿	——		0
				友邦人寿	——		1
				百年人寿	9. 22	1	6
				建信人寿	——		3
				长生人寿	——		3
				东吴人寿	9. 29	1	9

2014 年 8 月份业务报表报送情况

产险公司	报送时间	差错数	完整性	寿险公司	报送时间	差错数	完整性
人 保	9.10	—	好	国 寿	9.9	—	好
太平洋产险	9.12	—	好	太平洋人寿	9.10	—	好
平安产险	9.4	—	好	平安人寿	9.10	—	好
天 安	9.11	—	好	新华人寿	9.9	1	好
中华联合	9.3	—	好	太 平	9.12	—	好
华 安	9.10	—	好	民 生	9.3	—	好
安 邦	9.10	—	好	泰 康	9.11	—	好
大 地	9.2	—	好	合 众	9.11	—	好
阳 光	9.11	—	好	生 命	9.10	—	好
中银保险	9.5	—	好	农 银	9.9	—	好
国寿财险	9.10	—	好	恒安标准	9.2	—	好
渤海财险	9.5	—	好	华 泰	9.9	—	好
都邦产险	9.11	1	好	华 夏	9.11	—	好
长安责任	9.3	—	好	平安养老	9.12	—	好
紫金财险	9.10	—	好	信泰人寿	9.12	—	好
天平汽车	9.5	—	好	人保寿险	9.10	—	好
永安产险	9.5	—	好	中德安联	9.10	—	好
浙商产险	9.1	—	好	阳光人寿	9.11	—	好
英大产险	9.4	—	好	正德人寿	9.2	—	好
				长城人寿	9.9	—	好
				幸福人寿	9.4	—	好
				中宏人寿	9.12	—	好
				英大人寿	9.10	—	好
				光大永明	9.9	—	好
				安邦人寿	9.1	—	好
				利安人寿	*9.16	—	好
				友邦人寿	9.10	—	好
				百年人寿	9.10	—	好
				长生人寿	9.3	—	好
				建信人寿	9.9	—	好
				东吴人寿	9.10	—	好

报表报送时间为每月 7 日前,带*为迟报单位,遇节假日顺延 2 天。

盐城市 2014 年 8 月份财产险业务报表

单位:万元

公司名称	承保数量		承保金额		保费收入		赔款支出				简单赔付率%	退保		市场 份额%	上年同期 累计保费	同比增 长率 %
	本期	累计	本期	累计	本期	累计	本期	累计	上年同期累计	同比±%		本期	累计			
人保财险	29312.00	258126.00	42796694.0	187405244.9	13497.27	92998.85	5304.53	37465.12	31576.60	18.65	40.55	136.07	1637.14	51.55	72115.27	28.13
太平洋产险	12847.00	109176.00	1824948.36	7939478.86	2331.55	17583.86	3723.92	12759.54	965.93	1220.96	72.56	35.80	289.75	9.81	15386.57	14.65
平安产险	11760.00	89507.00	1641287.37	6066166.28	2750.18	19673.47	1056.04	9092.77	8150.49	11.56	46.22	20.59	219.64	10.98	16926.01	16.23
天安产险	117.00	1375.00	7280.18	442759.69	72.73	891.13	67.64	571.37	872.62	-34.52	64.12	0.33	20.90	0.50	985.63	-9.59
中华联合	2683.00	35646.00	298322.63	2751813.43	614.01	7195.43	527.30	3314.62	2245.89	47.59	46.07	6.70	75.59	4.01	6742.10	6.72
华安产险	138.00	905.00	8444.24	60317.70	35.35	270.63	2.10	48.66	37.60	29.41	17.98	0.04	3.67	0.15	216.44	25.04
安邦产险	10451.00	92668.00	285173.27	2404566.75	1651.26	14075.59	844.92	7742.17	6384.23	21.27	55.00	16.12	139.50	7.85	10562.72	33.26
大地产险	234.00	1096.00	11440.70	49311.33	28.90	149.13	9.61	84.28	200.84	-58.04	56.51	0.00	0.69	0.08	51.20	191.27
阳光产险	1733.00	11307.00	91702.56	663131.27	260.50	1835.17	179.62	1699.32	1430.42	18.80	92.60	1.11	17.76	1.02	1985.03	-7.55
中银保险	488.00	12901.00	146885.20	1143504.21	151.55	1542.37	6.12	104.18	168.32	-38.11	6.75	0.40	7.00	0.86	1908.02	-19.16
国寿财险	5255.00	43408.00	384251.39	2503761.28	1362.96	10710.43	641.72	4892.74	3384.74	44.55	45.68	13.93	177.83	5.98	7257.93	47.57
渤海产险	3875.00	27556.00	32912.92	262999.69	99.40	915.42	73.88	396.90	161.61	145.59	43.36	0.00	3.06	0.51	140.27	552.61
都邦产险	550.00	4132.00	10400.00	254297.00	20.00	496.00	27.00	450.00	534.00	-15.73	90.73	0.00	0.00	0.28	782.00	-36.57
长安责任	415.00	2733.00	38308.72	259843.37	76.22	574.12	37.50	1024.57	1211.98	-15.46	178.46	1.20	13.14	0.32	1480.54	-61.22
紫金产险	2163.00	16361.00	377642.72	2053037.67	831.77	5671.16	219.29	2534.89	1677.27	51.13	44.70	94.94	207.34	3.16	4959.34	14.35
太平汽车	910.00	6230.00	31295.14	207498.02	127.78	862.10	87.54	652.64	408.73	59.68	75.70	4.93	36.84	0.48	1012.70	-14.87
永年产险	393.00	2752.00	21046.71	176615.81	119.90	870.15	55.80	288.21	121.88	136.47	33.12	2.16	29.93	0.49	632.65	37.54
浙商产险	371.00	4260.00	9690.08	121099.00	87.63	1098.14	60.07	481.12	130.77	267.91	43.81	3.16	22.43	0.61	1705.41	-35.61
英大产险	1514.00	13231.00	153679.64	918991.43	312.91	2432.32	105.29	408.32	2.45	16566.12	16.79	4.41	44.66	1.36	532.56	356.72
合计	85209.0	733370.0	48171405.8	215684437.7	24431.9	179245.5	13029.9	84011.4	59666.4	40.80	46.87	341.89	2946.87	100.00	145332.4	23.33

* 此报表数据来源于各会员公司,仅供参考,不作对外公布的依据。

盐城市 2014 年 8 月份人身险公司业务报表

单位:万元

公司名称	本月保费收入			本年保费收入			理赔给付			其他各类给付			退保		赔付率%	市场 份额 %	上年同期 累计保费	同比 增长 率%	
	首年	续期	小计	首年	续期	小计	本期	累计	本期	累计	本期	累计							
													期缴	期缴					期缴
中国人寿	7018.59	2426.55	11403.76	18422.35	18422.35	65090.68	24632.74	100619.81	165710.49	1042.01	9080.92	6838.74	74503.30	5261.05	44729.74	5.48	37.96	167504.15	-1.07
太平洋人寿	666.93	513.85	1899.13	2566.06	2566.06	9795.35	5578.30	22118.97	31914.32	139.14	1345.01	152.16	1779.94	684.13	5854.01	4.21	7.31	27762.86	14.95
平安人寿	2033.19	1450.02	3569.74	5602.93	5602.93	21963.54	16722.62	38592.25	60555.79	493.25	3456.41	689.50	7628.35	357.97	2546.70	5.71	13.87	49647.22	21.97
新华人寿	194.33	162.97	920.36	1114.69	1114.69	2968.48	1651.78	23375.22	26343.70	29.57	384.64	231.78	2066.18	916.26	8362.63	1.46	6.04	12156.51	116.70
太平人寿	141.18	123.08	672.37	813.55	813.55	7983.66	1048.52	7385.20	15368.86	20.76	190.19	131.16	1056.84	153.08	2341.94	1.24	3.52	10921.19	40.73
民生人寿	62.26	52.67	505.29	567.55	567.55	660.33	579.53	4465.40	5125.73	53.72	280.14	193.95	635.65	393.95	2685.62	5.47	1.17	5340.75	-4.03
泰康人寿	503.50	282.40	472.48	975.98	975.98	1913.18	1312.52	5202.42	7115.60	45.18	365.53	1855.94	11421.63	199.25	5400.08	5.14	1.63	10182.04	-30.12
合众人寿	140.35	128.32	578.77	719.12	719.12	16144.95	784.56	5082.87	21227.82	19.14	174.52	298.62	3343.79	166.84	1704.85	0.82	4.86	6244.03	239.97
生命人寿	200.23	16.33	354.71	554.94	554.94	1566.59	495.13	2685.89	4252.48	2.12	39.26	282.66	1982.65	58.73	1020.82	0.92	0.97	3190.45	33.29
农银人寿	1089.54	20.18	39.29	1128.83	1128.83	4052.49	199.47	516.18	4568.67	0.12	36.38	28.23	256.47	5.31	104.48	0.80	1.05	2132.56	114.23
恒安标准	13.03	12.67	48.73	61.76	61.76	104.91	96.65	474.53	579.44	3.39	29.62	6.46	46.78	10.44	49.66	5.11	0.13	817.56	-29.13
华泰人寿	105.43	104.05	263.20	368.63	368.63	927.64	875.17	2535.16	3462.80	12.07	318.15	35.88	753.59	20.56	248.71	9.19	0.79	2967.19	16.70
华夏人寿	52.31	37.20	60.17	112.48	112.48	938.08	683.59	1140.65	2078.73	11.78	36.33	29.86	1733.29	38.54	402.15	1.75	0.48	2157.78	-3.66
平安养老	96.58	0.00	0.00	96.58	96.58	985.20	0.00	0.00	985.20	47.39	450.48	0.00	0.00	0.00	0.00	45.72	0.23	879.02	12.08
信泰人寿	1.42	0.00	93.46	94.88	94.88	452.65	142.53	1527.11	1979.76	35.18	169.00	0.00	0.00	92.88	638.49	8.54	0.45	0.00	0.00
人保寿险	1026.37	30.01	89.97	1116.34	1116.34	15246.86	681.05	922.07	16168.93	16.40	182.36	1934.79	18247.94	1681.00	7474.29	1.13	3.70	9055.11	78.56
中德安联	14.47	4.74	42.04	56.51	56.51	44.22	34.49	263.66	307.88	1.40	33.30	69.05	975.56	12.63	94.45	10.82	0.07	352.31	-12.61
阳光人寿	78.68	65.73	147.49	226.17	226.17	800.32	609.04	1116.31	1916.63	26.34	108.69	12.04	130.45	6.50	184.58	5.67	0.44	1545.46	24.02
正德人寿	0.00	0.00	10.56	10.56	10.56	19281.07	0.00	115.60	19396.67	1.89	8.12	62.09	197.50	31.03	151.07	0.04	4.44	130.67	14744.01
长城人寿	1207.10	39.74	95.16	1302.26	1302.26	2588.86	251.87	844.61	3433.47	0.14	14.91	5.57	82.44	970.52	2090.25	0.43	0.79	2730.44	25.75
幸福人寿	976.22	3.28	12.00	988.22	988.22	2601.86	16.76	129.43	2731.29	0.00	4.24	0.00	0.00	5.64	175.33	0.16	0.63	307.80	787.36
中宏人寿	4.91	4.91	15.29	20.20	20.20	84.47	79.40	147.16	231.63	1.34	7.96	0.22	2.64	0.42	8.10	3.44	0.05	167.68	38.14
英大人寿	84.76	0.00	44.69	129.45	129.45	491.82	0.00	273.64	765.46	0.00	1.48	0.00	0.00	3.25	39.42	0.19	0.18	654.12	17.02
光大人寿	35.11	3.59	14.88	49.99	49.99	213.11	35.58	101.19	314.30	1.67	35.16	0.45	0.87	2.52	58.94	11.19	0.07	330.16	-4.80
利安人寿	251.32	125.53	146.60	397.92	397.92	25489.92	1244.39	1179.76	26669.68	2.45	52.76	17.31	105.74	6.11	1113.26	0.20	6.11	4507.97	491.61
安邦人寿	86.50	0.00	0.00	86.50	86.50	532.10	0.00	0.00	532.10	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.12	0.00	0.00
友邦人寿	28.13	24.56	21.00	49.13	49.13	227.09	192.98	202.60	429.69	1.29	16.99	0.00	0.38	0.77	32.91	3.95	0.10	388.42	10.63
百年人寿	23.97	0.00	31.67	55.64	55.64	869.32	1.50	251.01	1120.33	0.90	2.96	0.00	0.00	332.75	980.66	0.26	0.26	1953.65	-42.65
长生人寿	11.74	11.74	-12.29	-0.55	-0.55	85.73	85.51	101.99	187.72	0.00	0.66	0.00	8.25	3.68	14.97	0.35	0.04	207.39	-9.48
建信人寿	47.41	45.11	13.86	61.27	61.27	9986.07	381.16	205.78	10191.85	0.18	8.83	0.00	0.05	3.74	556.65	0.09	2.33	1897.60	437.09
东吴人寿	54.75	45.57	0.00	54.75	54.75	830.08	352.74	0.00	830.08	0.11	1.77	0.98	9.81	0.08	0.66	0.21	0.19	0.00	0.00
合计	16250.31	5734.80	21554.38	37804.69	37804.69	214920.63	58789.58	221576.47	436497.10	2008.93	16836.77	12877.44	126970.09	11419.63	89065.42	3.86	100.00	326132.09	33.84

* 此报表数据来源于各会员公司,仅供参考,不作对外公布的依据。

盐城市 2014 年 8 月保险市场综合情况表

单位:万元

产险公司	承保量		保费收入	同比增 长率%	市场 份额 %	人员情况				机构情况			
	件数	承保金额				员工	营销员	持证人数	新 增 营销员	持 证 率%	机构数	营 销 服 务 部	合 计
人保财险	258126	187405244.9	92398.85	28.13	51.69	557	1122	1122	0	100	10	142	152
太平洋产险	109176	7939478.86	17583.86	14.65	9.84	128	66	66	0	100	5	2	7
平安产险	89507	6066166.28	19673.46	16.23	11	189	0	0	0	0	5	3	8
天安产险	1375	442759.69	891.13	-9.59	0.5	17	0	0	0	0	1	8	9
中华联合	35646	2751813.43	7195.43	6.72	4.02	122	74	74	0	100	9	0	9
华安产险	905	60317.7	270.63	25.04	0.15	10	0	0	0	0	1	0	1
安邦产险	92668	2404566.75	14075.59	33.26	7.87	109	0	0	0	0	11	0	11
大地产险	1096	49311.33	149.13	191.27	0.08	8	2	2	1	0	1	0	1
阳光产险	11307	663131.27	1835.17	-7.55	1.03	40	2	2	0	100	3	0	3
国寿财险	12901	1143504.21	1542.37	-19.16	0.86	11	10	10	0	100	1	0	1
华泰财险	43408	2503761.28	10710.43	47.57	5.99	146	86	86	10	100	8	0	8
渤海产险	27556	262999.69	915.42	552.61	0.51	6	12	12	4	100	1	0	1
都邦产险	4132	254297	496	-36.57	0.01	14	0	0	0	0	1	0	1
长安责任	2733	259843.37	574.12	-61.22	0.32	29	12	12	1	100	2	0	2
紫金产险	16361	2053037.67	5671.16	14.35	3.17	82	0	0	0	0	4	1	5
太平汽车	6230	207498.02	862.1	-14.87	0.48	16	0	0	0	0	1	0	1
永安产险	2752	176615.81	870.15	37.54	0.49	18	0	0	0	0	2	0	2
浙商产险	4260	121099	1098.13	-35.61	0.61	13	14	14	0	100	2	0	2
英大产险	13231	918991.43	2432.32	356.72	1.36	30	13	13	0	100	1	0	1
小 计	733370	215684437.7	179245.45	23.33	29.11	1545	1413	1412	15	99.93	69	156	225
寿险公司	承保件数		保费收入	同比增 长率%	市场 份额 %	人员情况				机构情况			
	员工	营销员				持证人数	新 增 营销员	持 证 率%	机构数	营 销 服 务 部	合 计		
中国人寿	915502	165710.49	37.96	-1.07	523	7181	7181	573	100	11	189	200	
太平洋人寿	580033	31914.32	13.31	14.95	108	1636	1636	0	1636	9	25	34	
平安人寿	201853	60555.79	7.37	13.87	243	4250	4250	298	100	11	10	21	
新华人寿	687	26343.7	6.04	116.7	218	218	218	13	100	5	5	10	
太平人寿	19254	15388.86	40.73	3.52	45	300	300	0	100	1	5	6	
民生人寿	4209	5125.73	-4.03	1.17	35	296	296	22	100	1	6	7	
泰康人寿	3987	7115.6	-30.12	6.93	71	619	619	57	100	8	13	21	
合众人寿	6942	21227.82	239.97	4.86	62	498	498	0	100	1	7	8	
生命人寿	1572	4252.48	33.29	0.97	42	267	267	42	100	6	5	11	
农银人寿	1801	4568.67	114.23	1.05	23	58	58	1	100	1	3	4	
恒安标准	998	579.44	0.13	-29.13	6	48	48	5	100	1	0	1	
华泰人寿	1777	3462.8	16.7	16.7	42	578	578	46	100	8	5	13	
华夏人寿	4003	2078.73	-3.66	33	33	251	251	12	100	5	0	5	
平安养老	2810	985.2	12.08	24	0	0	0	0	0	1	0	1	
信泰人寿	2962	1979.76	0	0.45	28	245	245	7	100	1	5	6	
人保寿险	6203	16168.93	78.56	3.7	69	369	369	14	100	9	0	9	
中德安联	1442	307.88	-12.61	30.7	3	7	7	0	100	1	0	1	
阳光人寿	1602	1916.63	24.02	0.44	32	277	277	27	100	1	6	7	
正德人寿	5213	19396.67	14744.01	4.44	15	1	1	0	100	1	0	1	
长城人寿	485	3433.47	25.75	22	22	104	104	26	100	1	4	5	
幸福人寿	1417	2731.29	787.36	18	18	67	67	44	100	2	0	2	
中宏人寿	163	231.63	38.14	6	0.05	52	52	3	100	1	0	1	
英大人寿	200	765.46	17.02	26	26	276	276	0	100	1	5	6	
光大人寿	439	314.3	-4.8	10	0.07	31	31	31	100	1	1	2	
利安人寿	9120	26669.68	491.61	52	6.11	307	307	0	100	7	1	8	
安邦人寿	94	532.1	0	5	0.12	0	0	0	0	1	0	1	
友邦人寿	462	429.69	0.1	11	61	61	61	0	100	1	0	1	
百年人寿	988	1120.33	-42.65	15	0.26	14	63	14	100	3	3	6	
长生人寿	220	187.72	-9.48	10	0.04	57	57	2	100	1	0	1	
建信人寿	355	10191.85	437.09	19	2.33	124	124	13	100	1	1	2	
东吴人寿	1192	830.08	0	31	404	404	404	100	100	2	0	2	
小 计	1777985	436497.1	33.84	1847	18645	18645	1847	1308	100.00	104	299	403	
合 计	2511355.00	615742.55	29.87	100.00	20037	20037	1323	1323	100.00	173	455	628	

注:机构情况中的机构数一栏内填写县级(含县级)以上的机构数,营销服务部一栏内填写县级机构以下的机构数。

江苏省2014年7月各市保险业务统计表

单位:万元

地 市	寿险保费收入	同比增长率	寿险市场份额	产险保费收入	同比增长率	产险市场份额	总保费收入	去年同期	同比增长率	市场份额
南京	945506	30.16%	13.04%	604921	22.12%	17.22%	1550428	1221800	26.90%	14.40%
苏州	1117909	9.11%	15.41%	815325	17.50%	23.21%	1933233	1718465	12.50%	17.96%
无锡	834225	17.10%	11.50%	411447	13.16%	11.71%	1245672	1075975	15.77%	11.57%
常州	658702	36.38%	9.08%	267349	17.85%	7.61%	926051	709834	30.46%	8.60%
镇江	376975	34.06%	5.20%	117811	13.74%	3.35%	494787	384780	28.59%	4.60%
南通	734654	3.55%	10.13%	291759	24.56%	8.31%	1026413	943702	8.76%	9.53%
扬州	428145	17.61%	5.90%	169050	18.54%	4.81%	597194	506660	17.87%	5.55%
盐城	474585	45.89%	6.54%	156192	23.61%	4.45%	630777	451660	39.66%	5.86%
淮安	324016	69.56%	4.47%	104769	22.39%	2.98%	428785	276698	54.97%	3.98%
连云港	219104	6.51%	3.02%	102644	12.03%	2.92%	321747	297334	8.21%	2.99%
徐州	492948	15.23%	6.80%	225322	17.87%	6.41%	718270	618959	16.04%	6.67%
泰州	465441	25.45%	6.42%	144872	16.18%	4.12%	610313	495719	23.12%	5.67%
宿迁	180710	27.05%	2.49%	101293	27.21%	2.88%	282003	221857	27.11%	2.62%
合 计	7252920	21.61%	100%	3512754	18.70%	100%	10765674	8923443	20.64%	100.00%

以上数据仅供参考,所有保费与赔款及其他数据以江苏保监局外网公布数据为准。