



Contents

目录 盐城保险信息 2017年·第5期

卷首语 1

☆保险监管☆

中国保监会关于开展保险资金运用风险排查专项整治工作的通知 2
中国保监会关于弥补监管短板构建严密有效保险监管体系的通知 3
中国保监会印发关于进一步加强保险监管维护保险业稳定健康发展的通知 7
中国保监会举办全国保险业偿付能力监管工作培训班 8
中国保监会印发关于进一步加强保险业风险防控工作的通知 9

☆协会动态☆

协会日志 10
盐城市保险行业协会召开全面加强风险管理工作会议 10
我市“安宁 2017”打击保险欺诈犯罪行动正式启动 11
我市寿险销售从业人员执业及品质管理风险排查工作正式启动 12
盐城协会举办信访投诉处理技能提升培训 12
盐城举办反保险欺诈专题培训 13
盐城保险业足球队代表队出战全省运动会进入全省四强 14
乘坐“鹤翔号”游览玄武湖畔——盐城团委参加江苏保险业庆祝团建 95 周年暨纸船竞渡活动 14
盐城市保险行业协会开展关爱留守儿童“共享蓝天 守护平安”消防安全实践活动 15
盐城保险业荣获市五一劳动奖状等系列荣誉 16

☆会员信息☆

路救七载 彰显社会责任 创优质服务窗口 17
全市科技保险培训会议在紫金保险盐城中支成功举办 17
紫金保险倾力打造“人伤无忧”特色服务 18
紫金保险召开 2017 年农险业务培训会议 18
人保财险再获“江苏省放心消费创建先进单位”称号 19
人保财险召开 2017 年度全面从严治党落实“两个责任”工作会议 19
人保财险召开 2017 年一季度经营形势分析会 20
中国人寿柏根榕副总经理陪同督导阜宁民政老人险工作 20
中国人寿召开“激情突破、决胜巅峰”队伍晋升表彰暨二季度队伍建设启动大会 21
中国人寿 2017 年年度保险工作会议 21
太平洋保险品牌价值 257.23 亿元 实现持续增长 22
2016 保险营销系列评选揭晓 太平洋保险荣获多个奖项 22
太平洋寿险获得盐城保险业放心消费创建工作先进单位 22
平安产险获 2016 年度盐城保险业反欺诈工作“先进单位”及相关个人奖 23
平安产险获 2016 年度盐城保险业信访投诉处理工作“先进单位” 23
平安产险进行大额和可疑交易报告宣导 24
平安人寿成功举办专业外勤导师年度评聘大会 24
向上向善, 不负少年平安人寿积极开展“幕天捐书月”活动 25
平安人寿荣获 2016 年度盐城保险业放心消费创建工作“先进单位”称号 25
天安财险召开学习贯彻中国保监会文件精神专题会议 26
中华保险江苏分公司张军总一行莅临盐城进行业务调研及指导 27
中华保险财务会计部做好年 12 万以上个税申报工作 27
中华保险二促团队月度保费突破百万 28
中华保险积极参加盐城市民政系统组织的民生系列三项保险培训会议 28
中华保险召开 2017 年农业保险工作会议 28

主 办:盐城市保险行业协会

盐 城 市 保 险 学 会

本期承办:紫金财产保险股份有限公司盐城
中心支公司

协会地址:盐城市世纪大道 5 号金融城
3 号楼 1201-1205

学会地址:盐城市府西路 1 号国投商务楼
11 层北区 1120 号、1122 号房间

顾问委员会

姚盛锋	朱礼荣	孙学理	周旭东
陈新初	殷 辉	张如旭	郁光辉
何 全	孙惠军	王长利	董从涛
许 林	刘金峰	朱文林	杜 平
陈启军	张 辉	石跃松	赵步杰
李友军	陈胜强	宋晓磊	戴迪超
项枝荣	周 勇	沈耀平	姜海涛
王加斌	叶 飞	戴洪城	王志刚
陈 军	刘必春	王 杜	丁建华
钱 锐	马吉良	徐祝军	朱西林
曹 侃	赵 敏	王 宜	闫少波
余 奕	王坤成	刘守彪	陈 健
吕金山	李 鹏	徐大林	李劲松
张宏前	陈 亚	殷志强	符 华
刘 聪			

主 编:孙乃涛 朱志旺

副主编:王 晶

编辑委员会:

邵晓冬	曹 云	董 倩	刘 慧
熊佩云	杨桂芹	刘 阳	陈 栋
唐锦芳	沈晔麟	祁 艳	卞玉亮
付红艳	杨学红	孙 建	王 波
唐锦芳	徐晓春	张晓东	丰爱楼
施 海	周海英	裔 汇	王晓东
杨 冬	沈晓庆	徐传金	袁爱兵
张 杰	杨干忠	徐朝梅	陈 俊
王丹凤	滕海兰	王良军	吴 健
沈祥涛	赵 佳	丁国平	宋雪梅
吴 燕	杨小莉	李 虹	杨干忠
王曙昕	徐 峰	李 嘉	施裕飞
茆东琴	王 翠	盈竣宸	吴 洋

编辑:蔡中源 刘书青 沈洁 丁杰

电话兼传真:0515-88302323

0515-88300870

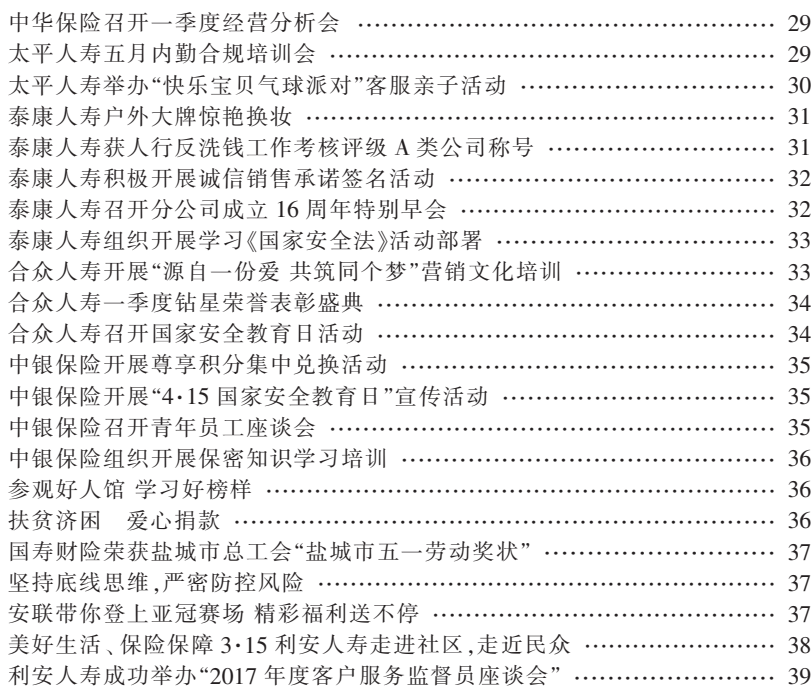
0515-88314080

EMAIL:ycbxxh@sina.com

邮编:224000

[illegible]

电话:0515-88191063 传真:0515-88191060



人保财险携手徐州铜山支公司共进促发展	39
泰州市分公司刘智章总一行到阜宁交流学习	39
为客户追踪失效保单 4874 件 金额 1997 万元大丰国寿：让客户满意是我们的 责任	40

感谢有你,同舟共济	41
路救阜宁,及时垫付	41
路救阜宁,倾城前行	41

住院探视服务暖人心 金管家服务令满意加倍	42
体恤客户年迈 主动上门服务	42
太平洋寿险“移动理赔”化解理赔难	43
客户服务,始终如一	43

马被车“追尾”，保险怎么赔？..... 44

江苏省诉讼保全保险论坛召开	46
热吻无痕,在得到与求索之间	46
有你,才美	47

财政部:商业健康保险个税试点 7 月 1 日起全国实施	48
2017 中国保险营销峰会在宁波召开	48
以汽车 4S 店为依托的保险代理公司的发展优势	49

掌握车险理赔窍门 巧妙化解定损争议 50

天安财险召开 2017 年反保险欺诈工作会议	51
以理服人解疑案 51	
业务员伪造 5 起交通事故骗保;用癌症患者装事故死	52
用科技为车险反欺诈助力	54

INSURANCE INFORMATION

卷首语

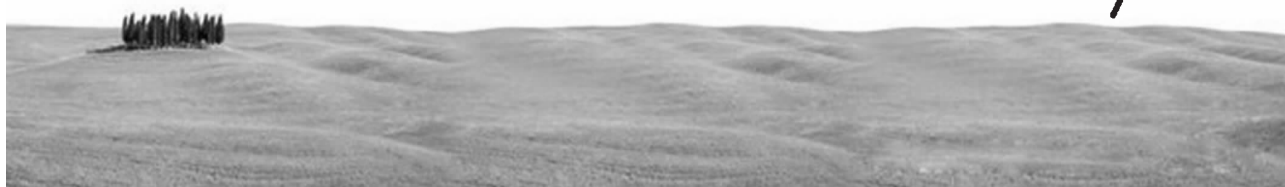


2011年,为策应江苏沿海开发和长三角一体化发展两大国家战略需要,积极响应市委、市政府打造长三角北翼金融高地的战略部署,紫金保险成功落户盐阜大地。六年来,我们风雨同舟、日夜兼程、披荆斩棘、奋力前行,在创业的泥泞之路留下了深深的脚印。这六年,我们保费年年增长,实现连续盈利,机构全部覆盖,业务持续创新,服务优化升级,队伍不断壮大,文化精心提炼,品牌影响扩大。“青年文明号”、“工人先锋号”、“盐城百万车主最信赖品牌”、“十佳诚信保险公司”、“盐阜大众信赖单位”、放心消费创建“诚信单位”、“先进单位”、“示范单位”、“经营机制创新奖”、“机构杰出经营奖”、“全国十大保险经理人”记载了这个年轻公司的成长轨迹。

“新国标”、“苏八条”和“盐九条”带来了保险业加快发展的又一个春天,坚守“保险姓保”不动摇,践行“守信用、担风险、重服务、合规范”的核心价值观理念是保险人的必然抉择,我们将贴近市委、市政府“五个一”工程的战略需要,坚信有勇气担当、有能力担当、有境界担当,聚力发展、聚焦价值,为区域经济社会发展作出更大的贡献。

紫金财产保险股份有限公司
盐城中心支公司总经理

马群



中国保监会关于开展保险资金运用风险排查专项整治工作的通知

各保险集团(控股)公司、保险公司、保险资产管理公司:

为认真贯彻落实中央经济工作会议精神和习近平总书记关于经济及金融工作的系列重要指示,坚决把思想和行动统一到党中央国务院要求上来,坚持“保险业姓保,保监会姓监”,强监管、补短板、治乱象、防风险,维护保险业平稳健康发展,中国保监会决定开展保险资金运用风险排查专项整治工作。现将有关事项通知如下:

一、总体原则

通过开展保险资金运用风险排查专项工作,核查保险资产的真实性及资产质量,全面掌握保险资金运用状况,摸清行业风险底数;坚决防范治理金融产品嵌套、监管套利等金融乱象,推动公司进一步提高保险资金运用的合规意识和投资管理水平,强化监管制度的刚性约束。针对问题突出的公司,严肃查处违法违规问题,防范化解风险,引导公司进一步正确把握保险资金运用内在规律,推动保险资金更好地服务实体经济和国家战略。

二、排查内容

核查公司投资决策和交易行为的合规性以及内控管理的有效性,严格落实保险资金运用政策和规范市场投资行为。重点核查保险资产质量、真实性和安全性,排查保险资金运用风险隐患,查找制度缺陷。聚焦重大股票股权投资、另类及金融产品投资、不动产投资和境外投资等领域,实施穿透式检查,摸清并处置存量风险,严格控制增量风险。重点工作内容包括:

(一)合规风险。清查保险资金运用超监管比例投资问题,核查保险机构大类资产配置比例,以及投资单一资产和单一交易对手情况。严格规范重点环节和关键操作行为,核查重大投资的合规性和内控情况,重点检查违规重大股票投资和不动产投资等问题,严厉打击违法违规行为。

(二)监管套利。清查金融产品嵌套情况,摸清产品底层基础资产属性和风险状况;严格核查利用金融产品嵌套和金融通道业务,改变投资资产属性及类别,超范围、超比例投资,逃避监管的违法违规行为;排查利用有关业务或产品,为其他金融机构提供通道等行为。清查金融产品、回购交易及资产抵质押融资情况,查清资金来源和性质,核查违规放大杠杆的投资行为。

(三)利益输送。从严检查保险资金运用关联交易行为,核查投资决策的科学性、交易定价的合理性和信息披露的充分性,严禁采用关联交易、“抽屉协议”“阴阳合同”等形式向保险机构股东、投资项目的利益相关方输送利益。

(四)资产质量。核查保险资产五级分类情况,重点清查保险机构利用银行存款等资产抵质押、担保情况,摸清保险资产的实际价值和风险程度。

(五)资产负债错配。核查保险公司资产与负债的匹配情况,评估偿付能力保险资产相关指标计算的准确性,掌握流动性风险以及偿付能力风险等。

三、工作安排

(一)公司自查。各公司应当严格按照本通知要求,认真组织开展自查工作,摸清自身风险底数,依据填报说明逐项填报报表和排查信息。针对自查发现的问题和风险,各公司应当制定整改计划,认真组织实施,限期完成整改整治工作,切实防范化解保险资金运用风险;并于6月15日前上报自查整改报告、《保险资金运用风险排查提纲》(见附件1)和《保险资金运用自查工作统计表》(见附件2)。

(二)现场检查。中国保监会依据风险导向原则,根据公司自查情况,重点关注保险资金运用重大风险领域,对存在突出问题的保险机构开展现场检查工作。特别是针对风险状况暴露不充分、自查工作不认真、报告无风险的保险机构,作为现场检查工作重点核查对象;对瞒报、漏报问题的保险机构,一经

中国保监会关于弥补监管 短板构建严密有效保险监管体系的通知

机关各部门、各保监局、培训中心,中国保险保障基金有限责任公司、中国保险信息技术管理有限责任公司、中保投资有限责任公司、上海保险交易所股份有限公司:

为深入贯彻党中央国务院关于金融工作的有关要求,全面落实习近平总书记关于金融工作的重要讲话精神,进一步健全保险监管体系,弥补制度短板,切实提升监管有效性,促进保险业稳定健康持续发展,现就有关工作通知如下:

一、统一思想认识,把握正确方向

党的十八大以来,在党中央国务院的正确领导下,保险监管系统牢牢守住不发生系统性风险底线,采取一系列措施推进监管制度的改革完善,维护了保险市场持续稳定发展。同时,也要清醒认识到,近年来保险业出现的一些突出风险和问题,暴露出在保险监管制度和实践中还存在短板。有些制度违背了金融规律,给不良资本控制公司提供了可乘之机;有些制度存在漏洞,对业务结构失衡、个别产品粗放发展、少数公司无序举牌冲击实体经济等风险问题管控不严;有些制度执行不力,对一些违法违规行为还存在失之于宽、失之于软的现象。

保险监管系统要深刻反思,深入排查梳理,找准并弥补存在的短板,切实完善监管制度,改进监管方式,深化改革创新,构建严密有效的保险监管体系,提升监管效能和权威性。

(一)坚持目标导向,强化为民监管。各级保险监管部门要深入贯彻习近平总书记和党中央国务院关于加强金融监管、维护金融安全的要求,切实履行好保险监管使命职责。要以保护保险消费者权益为根本,以风险防控为核心,以推动保险业强化保障功能、服务实体经济发展为主线,全面检视和梳理完善保险监管各方面的制度措施,真正将监管导向贯穿其中,将“保险业姓保、保监会姓监”落到实处。

(二)坚持问题导向,强化源头监管。各级保险监管部门要直面现实,对当前保险市场存在的突出风险和问题,举一反三,深入分析原因;追根溯源,查找保险监管制度、实施细则、执行机制等方面存在的短板,逐项增补完善,不断扎紧监管制度的笼子。

(三)坚持统筹协调,强化系统监管。各级保险监管部门要加强不同领域监管工作的协调统一、上下联动,切实做到全国监管一盘棋,对保险市场主体建立立体化、全流程、无缝衔接的监管体系。同时,主动

查实,从严从重处理。针对重大违法违规行为,依据法律法规顶格处罚有关机构和相关人员。

四、相关要求

(一)高度重视,加强领导。各公司应当高度重视此次专项整治工作,充分认识重要意义,客观认识自身存在的问题;应当成立工作领导小组,明确职责,分工协作,确保工作保质保量;应当召开董事会等会议专题审议自查报告、相关报表和排查提纲信息。公司主要负责人为第一责任人,对报告、报表和信息的真实性、完整性和全面性负责,并按要求填写《确认及承诺书》(见附件3)。

(二)全面排查,突出重点。各公司应当制定自查工作的具体实施方案,特别是对一些重点业务领域、重点项目、重点资金、重点岗位、重点人员有针对性开展检查、梳理,对涉及多环节的业务逐项逐条核查。要通过此次检查,查找出公司存在的各类资金运用风险。

(三)加强纠错,整改到位。各公司应当制定切实可行的整改计划,坚持标本兼治,强化整改措施落实力度,彻底解决自查中发现的各类问题;切实堵塞管理漏洞,整改完善制度机制,进一步提高保险资金运用能力和管理水平。

加强与其他监管机构和执法部门的合作,加强工作沟通和监管信息共享,统筹运用各种手段和措施,提升金融监管穿透力。

(四)坚持依法公正,强化从严监管。各级保险监管部门要坚持运用法治思维和法治方式履行监管职能,推进保险监管制度化、规范化、程序化,切实做到有法可依、有法必依、执法必严、违法必究。要坚持公正透明原则,维护公平竞争的市场秩序。要通过建章立制规范监管权力运行,严肃监管纪律,强化监管行为监督和责任落实。

二、抓住重点领域,堵塞制度漏洞

近年来,保监会根据行业发展形势出台了一系列规章制度,较好地完成了保险监管任务,但由于市场变化较快,部分制度已难以满足实际需要,存在着滞后、缺位、交叉、重叠甚至相互冲突等问题。

各级保险监管部门要针对上述问题,加快补齐制度短板。对现有监管制度不完善、存在漏洞的,尽快修订补充;对监管内部规程不健全、存在操作风险的,抓紧制定实施细则;对近年来市场上出现的新情况新问题,需要上位法支持来强化监管措施的,认真研究反映,推动保险法等修改完善。

(一)健全公司治理监管制度。加强机构股权监管,研究制定保险业统一的保险机构股权管理规则,设立更加科学严格的股东分类约束标准,建立市场准入负面清单,降低单一股东持股比例。加强入股资金真实性审查,强化投资人背景、资质和关联关系穿透性审查,严禁代持、违规关联持股等行为。增强关联交易监管,完善关联方信息档案建设,加强对关联交易审核责任人的追责。推进独立董事制度建设,完善公司治理制衡机制。强化公司治理监管,加强对股东增资、股权转让的审查力度,健全市场退出机制。完善公司规划监管,逐步建立科学有效的战略风险防控机制。研究出台系统重要性保险机构监管制度,评估确定首批国内系统重要性保险机构名单。

(二)严格保险资金运用监管。加强资产负债匹配管理,研究制定保险公司资产负债管理监管规定,建立定量评估、定性评估和压力测试等规则。进一步健全保险资金运用信息披露和内部控制指引,规范保险公司首席投资官和保险资产管理公司首席风险官机制。推进保险资金运用分类监管制度,完善

重点投资领域监管政策。提高境外投资能力要求,建立境外投资分级管理规则。坚持去杠杆、去嵌套、去通道导向,从严监管保险资金投资各类金融产品,严禁投资基础资产不清、资金去向不清、风险状况不清等多层嵌套产品。进一步完善保险资金服务国家战略的引导政策和服务实体经济的配套政策。

(三)深化偿付能力监管制度全面实施。启动中国风险导向偿付能力体系(简称“偿二代”)二期工程,填补保险集团监管、相互制保险企业监管等制度空白,修订完善投资资产风险因子、保险合同准备金负债评估标准等现行规则,加强与其他监管机构的沟通协调。强化偿付能力监管制度实施,根据“偿二代”要求调整改进保监会部门及派出机构监管制度机制,提升监管合力,对行业风险早预警、早发现、早处置。建立偿付能力数据核查机制,严查严处数据造假行为,夯实监管数据基础。督促保险公司健全内控流程,完善风险管理机制,确保“偿二代”制度全面落地实施。进一步加强偿付能力信息披露监管,提高信息透明度,充分发挥市场约束作用。

(四)夯实保险产品管理制度。进一步修订保险产品管理制度,强化保险公司产品管理的主体责任,规范保险公司产品开发管理行为,公平合理制定保险条款和保险费率。从严做好产品监管,落实备案产品事后抽查机制,对问题产品强制退出,加大问题产品通报、处罚力度。探索建立人身保险业务分级分类管理制度,规范保险公司渠道、产品等业务经营行为。深入推进商业车险条款费率管理制度改革。

(五)完善保险中介市场监管制度。修订出台《保险代理人监管规定》《保险经纪人监管规定》《保险公估人监管规定》,加强对股东资质和出资能力审查,区分全国性、区域性机构并实施分类管理,规范分支机构设立条件和流程。落实《资产评估法》要求,规范保险公估机构业务备案管理。探索建立保险中介机构法人治理、内控管理和信息化建设标准。强化保险公司和保险中介机构管理从业人员的主体责任,建立对管理不力机构的追责机制,进一步完善从业人员执业登记制度。

(六)推动保险消费者权益保护制度体系建设。建立保险销售可回溯制度,实现保险销售行为可回放、重要信息可查询、问题责任可确认。研究制定保

险产品适当性销售制度,加快推进保险服务标准化建设,健全完善保险公司服务评价和小额理赔监测机制及结果公开制度。进一步强化保险公司投诉处理主体责任,提升保险纠纷化解机制运行效率。大力推进保险业信用体系建设,全面实施保险实名登记制度,建立保险行业失信惩戒机制。完善保险消费者教育及保险消费风险提示制度。

(七)完善高管人员管理制度。修订保险公司董事监事和高级管理人员任职资格管理规定,加大保险公司在高管任职资格把关方面的主体责任,优化任职资格审核程序。建立保险公司职业经理人评价体系,强化对高管人员流动、履职的动态监管。完善违规高管处罚结果行业通报制度,建立高管人员“黑名单”,进一步明确禁止担任高管人员的行为和情形。

(八)提升新型业务监管水平。研究完善互联网保险监管和风险防范有关机制,在有效控制风险的前提下支持行业运用互联网技术创新产品、服务和模式。加强自保公司监管制度研究,引导规范相互保险组织,切实保障会员和利益相关方的合法权益。细化完善保险公司各类专属机构的监管规则。研究出台价格保险、指数保险等创新型业务管理制度。规范信用保证保险业务,防范风险跨系统、跨区域传递。探索新模式新风险通报制度,切实引导新型业务规范发展。

三、完善监管机制,强化薄弱环节

近期保险市场出现的一些风险和问题,除与监管制度不完善有关外,也暴露出保险监管系统在制度执行、工作机制、监管手段和能力等方面存在短板。在制度执行方面,存在标准不一、规则不明、责任追究不到位等问题;在工作机制方面,存在职责不清、协调不畅、联动不强等问题;在监管手段方面,存在信息不全、共享不够、执法力度不足等问题;在监管素质和能力方面,存在知识更新不够、技能不全面和监管资源有限等问题。

各级保险监管部门在堵塞制度漏洞的同时,要进一步弥补监管机制、监管手段和能力等方面存在的短板,强化薄弱环节,全方位提升监管效能。

(一)加强监管机制的协调统一。进一步理顺部门职责分工,明确机构监管与功能监管部门的主要责任,以监管对象为基础,建立清晰有效的监管责任

体系和问责机制,强化对公司风险状况的整体把握,及时将预警和防控措施传导到整个监管体系。强化监管上下联动,保监会在出台政策措施时,及时制定操作细则和执行标准,政策调整变更后,同步明确后续处理措施。进一步明确派出机构在偿付能力监管、分类监管、保险资金运用属地监管、风险处置以及中介机构法人属地监管方面的职责权限,有效发挥派出机构作用。统一监管标准,尤其在保险产品管理、分支机构市场准入等方面建立相对统一的管理制度,完善内部程序。

(二)加强前端审批与后端监管的协同。对放开前端的事项,抓紧完善事中事后监管规则和手段措施,确保管住管好后端。将行政许可与公司合规情况、风险状况及消费者权益保护工作密切挂钩,加大对公司行政处罚、风险综合评级结果、服务评价和投诉率等指标审查力度,防止审批与业务监管脱节、后端达不到监管要求而前端照批照备现象发生。进一步规范行政审批内部流程,建立保监会及派出机构统一的行政审批管理系统,实现申报、受理、审查、反馈、决定和查询告知等全过程网上在线办理,提高审批透明度。

(三)加强监管基础设施建设。加快推进监管基础设施建设,完善各类监管信息系统,充分发挥公共信息平台作用。规范数据指标体系,全面、及时、有效采集保险机构、业务和高管信息。加强不同信息系统之间的协同建设和共享应用,建立相互查询机制,确保各级保险监管部门耳聪目明;同时,加强保监会与其他金融、行政管理部门的信息互通,打破数据孤岛,运用大数据提升监管效能。

(四)加强非现场监管与现场检查联动。完善非现场监测评价机制和风险预警指标体系,准确锁定业务扩张激进、风险指标偏离度大的公司,作为现场检查重点对象。推进保险中介云平台建设,完善中介机构非现场监管体系,切实提高风险监测和预警水平。修订现场检查工作规程,明确信息化时代电子证据的取证程序和标准,落实“双随机”抽查机制。完善保险违法行为举报处理工作办法,建立保险机构重大风险稽查工作制度,健全风险案件全流程监管体系。

(五)加大行政处罚和信息披露力度。进一步统一行政处罚裁量标准,确保一把尺子量到底。依法加大行政处罚力度,提高行政处罚时效性。全面披露处

罚信息,强化行政处罚效果。细化保险中介信息披露事项,借助信息化手段推动中介机构信息公开。建立对保险公司公开问询制度,加大股权信息披露监管力度,扩大披露范围和频度,强化外部监督约束。

(六)强化司法手段运用。健全保险业司法案件管理制度,加大涉嫌犯罪行为移送力度,对利用虚假保费注资、关联交易侵占公司利益等挑战监管底线、无视国家法律的违法犯罪行为,坚决移送司法处理。拓宽监管执法合作平台,自上而下推动建立保险监管与公安、检察院等执法、司法部门常态化合作机制,探索案件协作执法。

(七)落实问责机制。强化监管问责,对保险机构违法违规行为坚持依法执行双罚制,对主要责任人、直接责任人和管理责任人依法从严追责。强化机构问责,督促保险公司落实内部责任追究办法,明确违法违规行为和风险性问题的责任追究对象、范围、标准、程序,尤其是加大对法人机构和公司主要负责人重大违法违规行为问责。强化对监管者问责,加强对监管行为再监督,从严管理干部,对监管干部监守自盗、内外勾结等行为,一经查实,依法依规依纪严肃处理,决不姑息。

(八)提升监管干部队伍素质能力。大力抓好监管队伍建设,切实提升监管素质和能力。完善保监会系统各级领导班子和领导干部综合考核评价机制,强化监管干部综合培训、业务专题培训与党校培训相结合的培训体系,加强干部跨部门、跨地区交流锻炼,加大对监管政策理论、保险风险管控、产品技术创新、金融融合发展等领域的研究,打造一支熟悉监管业务、把握金融规律,具备专业思维、专业素养和专业方法的监管干部队伍,有效提升监管能力。

四、加强组织领导,协调有序推进

弥补监管短板、加强金融监管是党中央国务院对当前金融领域部署的一项重要任务,是当前和今后一段时期加强和改进保险监管的重要举措。各级保险监管部门要按照党中央国务院要求,在会党委的统一部署下,加强组织领导,协调有序推进,确保保险监管补短板工作深入扎实、取得实效。

(一)高度重视,认真组织。各单位要强化责任意识,以对党中央国务院高度负责、对保险监管事业高度负责、对保险业和保险消费者发展高度负责的

精神,认真做好弥补监管短板工作。要本着实事求是的态度,积极查摆问题、勇于揭示问题、善于解决问题,不局限于本部门、本单位利益。要强化机遇意识,将其作为理顺监管机制、提升监管能力、树立监管形象的重要突破口。要加强组织领导,认真部署实施,明确工作路线图、时间表,层层压实责任,确保不留死角、落地见效。

(二)聚焦问题,找准方向。各单位在补短板过程中,要认真思考,厘清问题,把握好补短板的正确方向。要聚焦重点,针对真正的“短板”去补,提升补短板工作效果,同时对实践证明行之有效的制度做法,予以充分肯定和坚持。要注重以改革的办法来解决短板问题,不断完善改革的思路、方案、步骤、措施,不能因补短板而使改革停滞。要坚持简政放权的正确方向,通过创新工作机制、完善事中事后监管手段和措施,为“放开前端”提供有力支持,切实提高行政服务效率。

(三)各司其职,有序开展。补短板工作涉及监管制度、工作机制乃至职责划分等多个层面,各单位要根据自身职能,勇担责任,强化协同,严防推诿塞责。要加强综合部门与业务部门的协调统一,业务部门主动提出改进监管制度和机制的思路建议,综合部门加强横向统筹和督促把关,切实将统一监管标准落到实处。加强保监会与派出机构的上下联动,保监会部门在修订完善相关制度时,要充分考虑派出机构从执行层面反馈的意见建议,力争解决实践中存在的问题。

(四)立足当前,谋划长远。补短板工作是一项系统工程,涉及面广,工作量大,不可能一蹴而就。各单位在实施过程中,要把握好工作节奏和时间进度,合理区分当前任务与长期任务。本着急用先建的原则,对问题突出、市场急需且已基本达成一致的监管制度,近期先行制定、修订和出台一批;对制度不完善、操作细则不明确的,加快增补和完善一批;对完善监管体系、提升监管有效性有重要作用但尚处于空白地带的监管制度,抓紧列入规划,尽快研究推进。各单位在制度制定和修改过程中,要积极审慎、充分论证,确保制定出的制度符合实际、科学有效。要完善“制定制度”的制度,建立监管制度定期评估、清理和修订机制,确保保险监管制度的有效性、统一性和完备性。

中国保监会印发关于进一步加强保险监管 维护保险业稳定健康发展的通知

4月20日,为深入贯彻党的十八届六中全会、中央经济工作会议和习近平总书记关于金融工作的重要指示精神,全面落实党中央、国务院关于做好金融业风险防范工作的有关部署,中国保监会印发《关于进一步加强保险监管维护保险业稳定健康发展的通知》(以下简称《通知》)。《通知》全面分析了保险业面临的形势,明确了当前和今后一个时期加强保险监管、治理市场乱象、补齐监管短板、防范行业风险的主要任务和总体要求。

《通知》指出,党的十八大以来,在党中央、国务院的正确领导下,保险业牢牢把握服务供给侧结构性改革和脱贫攻坚战略两大主线,实现了持续较快增长,保障能力不断增强,服务实体经济能力不断提升。同时,保险业面临多重因素共振、多种风险交织的复杂局面。保险监管系统要全面落实习近平总书记关于防控金融风险的要求,把防控金融风险放到更加重要的位置,深入查找和深刻反思当前保险业及保险监管存在的问题,坚定不移强化监管,坚决果断治理乱象,坚持不断完善制度,坚决守住不发生系统性风险底线。

《通知》明确了当前和今后一段时期保险监管的主要任务。保险监管系统要把思想和行动统一到党中央、国务院对金融保险工作的要求和部署上来,切实担负起防控风险和引导保险业健康发展的责任。一是强化监管力度,持续整治市场乱象。始终坚持“严”字当头,严防严管严控保险市场违法违规行为。始终保持监管高压态势,全面清查违规资金运用、股东虚假注资、公司治理失效、信息披露不实等问题。依法加大行政处罚力度,对影响恶劣、屡查屡犯的机构顶格处罚。对利用保费虚假注资、关联交易侵占公司利益等违法犯罪行为,坚决移送司法处理。二是补齐监管短板,切实堵塞监管制度漏洞。系统梳理制度和流程,深入排查监管漏洞,尽快补齐制度短板;加强各领域监管制度的协调统一,防止监管套利;加快完善监管规则,在放开前端的同时切实管住管好后端。三是坚持底线思维,严密防控风险。明确风险防控目标,努力减少存量风险、控制增量风险。关注和紧盯重点公司、重点领域和重

点产品的风险,防止个体风险演变为局部风险、局部风险演变为整个行业风险。有序处置一批风险点,对可能产生的次生风险做好应对预案。四是创新体制机制,提升保险服务实体经济能力和水平。积极把握“一带一路”、京津冀协同发展、长江经济带等国家战略的机遇,鼓励保险资金投资国家重大工程建设,参与去杠杆和服务中小微企业发展,实现金融资本与实体产业的优势互补。充分发挥保险风险管理与保障功能,创新保险产品和业务模式,助力公共治理体系建设与社会保障体系完善。

《通知》提出了做好当前保险监管工作的总体要求。保险监管系统要以高度的政治责任感和使命感,自觉从全局高度谋划推进强监管、治乱象、补短板、防风险、服务实体经济等工作,始终坚持“保险业姓保、保监会姓监”,勇于担当,奋发有为,以过硬作风推动各项措施真正落到实处、见到成效。一是要勇于担当。坚持守土有责、守土尽责,扎实有序做好保险监管和保险业改革发展稳定各项工作。加强组织领导,强化责任担当,形成强有力的监管合力,对可能出现的各种风险做好思想准备、政策储备和工作准备。坚持标本兼治,正本清源,在防控风险中深化改革、健全制度,引导保险业回归本源,突出主业,稳健发展,在支持实体经济转型升级中发挥保险独特作用。二是要落地见效。按照保监会总体要求和部署,针对实际情况制定切实可行的行动方案。督促各保险机构全面对标监管制度,及时将监管要求转化为公司经营管理制度,确保各项监管制度落地生效。三是要强化问责。建立健全风险责任体系和问责制度,对重大违法违规的保险机构实施更加严格的监管、更加严厉的处罚、更加严肃的问责。引导保险机构制定公司内部责任追究办法,切实履行防控风险的主体责任。加强对监管行为再监督,严肃监管纪律,严防内外勾结干扰监管工作正常进行。

《通知》强调,各单位要深入贯彻落实党中央、国务院关于金融工作的要求,按照保监会统一部署,切实加强和改进保险监管,维护保险业稳定健康发展,以优异成绩迎接党的十九大胜利召开。

中国保监会举办 全国保险业偿付能力监管工作培训班

4月11日,中国保监会举办全国保险业偿付能力监管工作培训班。陈文辉副主席代表保监会做报告。会议通报了中央对保监会党委书记、主席项俊波涉嫌严重违纪进行组织审查的决定,要求保险业切实保持市场稳定、行业稳定、队伍稳定。会议分析了当前保险业存在的突出风险,强调了风险防范工作的重要性和紧迫性,明确了当前和今后一个时期风险防范和偿付能力监管工作的方向和重点。

陈文辉副主席强调,保险业坚决拥护和服从党中央对项俊波涉嫌严重违纪进行组织审查的决定,坚决把思想和行动统一到党中央的要求上来,切实增强政治意识、大局意识、核心意识、看齐意识。全行业要按照全面从严治党要求和稳中求进工作总基调,坚持“保险业姓保、保监会姓监”,全力做好当前各项工作,维护保险市场稳定发展,让党中央放心,让人民群众放心。各单位主要负责人要守土有责、守土尽责,加强风险防范,做好风险应急预案,增强风险防范的预见性和有效性。保监会机关各部门和各保监局要从严从实加强监管履责,高度警惕、严密防范各类风险,牢牢守住不发生系统性风险的底线。保险公司要加强经营管理和人员管理,工作不断,队伍不乱,切实保护好保险消费者利益。陈文辉副主席指出,十八大以来,保险业取得了偿二代建设和实施的阶段性成果,加强和改进保险监管,促进了保险业转型升级,提升了我国保险业的国际影响力,为贯彻落实“新国十条”,发展现代保险服务业提供了有力保障。当前保险业面临复杂的风险形势,多重因素共振、多种风险交织加大了保险业风险防控的难度。全行业要深刻认识当前保险业存在的几个突出风险:一是偿付能力不足风险。行业整体偿付能力充足稳定,但部分结构性指标下行,呈现出稳中有忧的特征。二是流动性风险。保险业处于退保和满期给付高峰期,将持续面临较大的现金流出压力,少数经营激进的公司存在较大

的流动性风险隐患。三是公司管控不到位的风险。行业的整体风险管理能力还有待提高,个别公司治理失效、管控无力,极易成为风险爆发点。四是外部传递的风险。当前国际经济政治形势存在较大不确定性,我国处于供给侧结构性改革的关键时期,利率汇率、股票市场、房地产市场等外部因素的变化,都可能诱发保险业风险。

陈文辉副主席要求,面对复杂而严峻的风险防范形势,全行业要深刻认识风险防范工作的重要性和紧迫性,充分发挥偿付能力监管的核心作用。未来一个时期风险防范和偿付能力监管工作的总体思路是:全面贯彻中央经济工作会议精神和习近平总书记关于经济和金融工作的系列重要指示,按照稳中求进工作总基调,坚持“保险业姓保、保监会姓监”,强监管、补短板、治乱象。启动偿二代二期工程,完善监管体系,健全监管机制,发挥监管合力,积极稳妥处置潜在风险点,牢牢守住不发生系统性风险和区域性风险的底线,促进保险业平稳健康发展。一是启动偿二代二期工程,重点是要填补制度空白、修订现行规则、加强审慎监管协调。二是统筹发挥好监管系统和保险公司两方面资源,提升行业风险防控能力和保险监管现代化水平,加快推进行业转型升级。三是抓好四项重点工作,通过加强对难以资本化风险的监管、强化偿付能力数据的真实性、结合“一带一路”推进偿付能力监管的国际合作、加大偿付能力专业人才的培养力度等工作,进一步深化偿二代的实施。

保监会机关各部门、各保监局主要负责人,中国保险行业协会、中国保险学会、中国精算师协会、中国保险资产管理业协会、中国保险保障基金有限责任公司、中国保险信息技术管理有限责任公司、中国保险报业股份有限公司、中保投资有限责任公司、上海保险交易所股份有限公司、北京保险研究院主要负责人,以及各保险集团公司、保险公司、保险资产管理公司主要负责人参加了培训班。

中国保监会印发关于进一步加强保险业风险防控工作的通知

近日,中国保监会对各保险公司印发了《中国保监会关于进一步加强保险业风险防控工作的通知》(以下简称《通知》)。《通知》要求全行业进一步加强风险防控工作,强化各保险公司在风险防控工作中的主体责任和一线责任,切实加强保险业风险防范的前瞻性、有效性和针对性,严守不发生系统性风险底线,维护保险业稳定健康发展。

《通知》明确指出了当前保险业风险较为突出的九个重点领域,并对保险公司提出了39条风险防控措施要求,涉及10个方面。一是流动性风险防控。要求保险公司完善流动性风险管理制度机制,加强流动性风险管理和监测,完善应急处置机制,风险防范关口前移,强化股东的流动性风险管理责任。二是资金运用风险防控。要求保险公司建立审慎稳健的投资运作机制,防范重点领域风险,加强信息报送和披露,严禁通过投资多层嵌套金融产品、采用“抽屉协议”“阴阳合同”等形式绕开监管要求变相向股东或关联方输送利益。三是战略风险防控。要求保险公司完善公司治理架构,加强股东管理和关联交易管理,科学制定战略规划,防范公司战略失偏、失控。四是新型保险业务风险防控。要求保险公司重点防范信用保证保险、互联网保险等新型业务的风险。五是外部传递性风险防控。要求保险公司加强对外部风险的摸排与管理,防范资本市场、汇率、利率等外部风险向保险业传递和转移。六是群体性事件风险防控。要求保险公司和保险中介机构加强销售行为管理,保护消费者权益,严查违规套取费用,妥善处置非法集资重大案件及可能引发的群体性事件风

险。七是底数不清风险防控。要求保险公司开展全面风险清查,建立健全内控制度,完善信息系统,确保按照监管要求及时、准确、完整地报送相关报告和数据。八是资本不实风险防控。要求保险公司加强资本管理,防范资本被抽逃、占用,防范增资来源不合法的行为,严防利用不当创新、不当工具虚增资本。九是声誉风险防控。要求保险公司加强舆情监测,切实增强舆情应对能力,提升应急处置能力。十是保险公司要健全风险防控工作机制,从组织领导、责任分工、信息报告、责任追究等方面,加强风险防控工作。

《通知》强调,保险公司要深刻认识当前加强风险防控工作的重要性和紧迫性,增强大局意识和责任意识,切实承担起风险防控的主体责任和一线责任,把风险防控作为当前和今后一个时期的重点工作。保险公司要形成“一把手”负总责,一级抓一级,层层抓落实的风险防控工作格局,确保防控工作取得实效。对于出现的苗头性、突发性、趋势性风险,要及时向公司股东、董事会以及监管部门报告,不得隐瞒、掩盖风险。保险公司对违法经营造成损失和风险的人员,要严格追责,涉嫌犯罪的,要坚决移送司法机关,不护短遮丑。

下一步,保监会将加强跟踪督导,确保《通知》中各项风险防控工作要求落到实处。对在风险防控工作中失责失当、出现重大风险的公司,保监会将追究公司“一把手”和相关人员的责任,做到有错必纠、有责必问、有案必查;涉嫌犯罪的,坚决移送司法,依法严肃处理。

协会日志

□ 4月13日上午,协会组织召开寿险销售从业人员执业及品质管理风险排查工作启动会。

□ 4月14日下午,协会组织召开了盐城保险业反保险欺诈工作推进会。

□ 4月21日下午,协会孙乃涛秘书长参加市政府安全生产工作会议。

□ 4月25日下午,协会孙乃涛秘书长参加江苏保监局召开的进一步加强保险监管维护保险业稳定健康发展会议。

□ 4月28日上午,协会在太平洋产险6楼会议室举办了反保险欺诈专题培训。

□ 4月28日下午,协会孙乃涛秘书长参

加市政府全体会议。

□ 5月2日下午,协会在太平洋人寿2楼会议室举办了信访投诉处理技能提升培训。

□ 5月3日下午,协会召开全市保险业全面加强风险管理工作会议。

□ 5月3日,盐城协会团委带领行业青年志愿者,组队参加江苏省保险行业团工委举办的“江苏保险业庆祝团建95周年暨纸船竞渡活动”。

□ 5月5日上午,由协会牵头,与盐城市消防支队盐都区大队、盐城市泽夫小学共同开展了“共享蓝天 守护平安”关爱留守儿童消防安全实践活动。

盐城市保险行业协会 召开全面加强风险管理工作会议



5月3日下午,盐城市保险行业协会召开全市保险业全面加强风险管理工作会议。驻盐57家保险公司负责人出席会议。会议由协会孙乃涛秘书长主持。

会上,协会王晶副秘书长传达了习总书记关于维护国家金融安全重要讲话和保监发[2017]34、35、40号三项文件精神,蔡中源主任宣导了《盐城保险业全面加强风险管理工作实施方案》。中国人寿、人

保财险、平安产险三家公司领导作了表态发言。

协会会长、中国人寿总经理姚盛锋对下一步全行业贯彻落实风险管理工作等提出了四项要求:一是统一思想,凝聚共识。通过会议传达学习,切实把全员思想认识真正统一到中央领导讲话和保监会三个文件上来;二是认真排查,消除隐患。强化责任落实与追究,切实按照上级部署和《盐城保险业全面加强风险管理工作方案》要求,突出围绕基层机构涉及的销售误导、理赔难、违规套取费用、数据造假等重点方面开展全面排查工作,妥善化解风险隐患;三是强化自律,合规经营。严格执行上级监管部门关于规范保险市场的一系列法规文件和行业自律公约等,严罚重处违法违规问题,规范维护保险市场秩序;四是转变方式、优化结构。把政策红利切实转化为保险发展的新动力。加大产品、服务、渠道、

管理和技术等全方面的创新,在服务社会保障体系,完善灾害救助体系,促进产品服务升级,创新公共管理等方面取得新突破。

最后,协会孙乃涛秘书长作会议小结,并对行业一季度发展情况进行了通报。在肯定成绩的同时,指出了当前行业发展面临的风险,对下一步重点工作提出意见:一是以风险防范为保障,进一步夯实行业稳健发展基础。2017年我市保险业防范风险压力不减,需要行业上下作为重中之重的工作来抓,确保问题不积压、风险不爆发;二是以供给侧结构性改革

为主线,推动重点业务领域发展。紧紧围绕我市实施“五个一”工程,强化保险保障和风险防范功能,提供多样化保险产品和服务,落实好“盐九条”政保合作项目;三是以规范市场秩序为抓手,营造公平有序的市场环境。落实好保监发[2017]40号文件精神,发挥协会辅助监管职能,针对产、寿、中介市场亟须解决和规范的突出问题,着力开展车险自律检查和寿险销售从业人员执业及品质管理风险排查及全市保险业诚信系统管理平台建设,坚决维护市场秩序,确保不发生群访群诉和区域性系统性风险。

我市“安宁 2017” 打击保险欺诈犯罪行为正式启动

4月14日下午,盐城市保险行业协会组织召开了盐城保险业反保险欺诈工作推进会。21家财险公司分管总经理、反保险欺诈岗及协会秘书处工作人员计38人出席了会议。会议由保险行业协会副秘书长王晶主持。

会上,宣读了《关于表彰2016年盐城保险业反保险欺诈工作先进单位和个人的决定》,对获奖单位和个人进行了表彰。与会人员分别交流了2016年度反保险欺诈工作,并就2017年度工作提出建议。审议通过了《关于切实做好2017年度反保险欺诈工作的通知》。传达了江苏保险监局《关于

印发〈“安宁 2017”打击保险欺诈犯罪专项行动方案〉的通知》(苏保监办发[2017]36号)文件精神,进一步强化推进我市2017年反保险欺诈工作。

最后,孙乃涛秘书长就推进反保险欺诈工作提出了四点要求,一是认清形势,强化责任,坚定做好反保险欺诈工作的信心和决心。二是突出重点,紧贴线索,精抓防范和稳准打击保险欺诈犯罪行为。三是行业联动,内外协调,凝聚打击保险欺诈工作合力。四是加大投入,做好保障,确保打好反保险欺诈这场硬仗。



盐城保险业 2016 年度反保险欺诈工作先进单位:人保财险、平安产险和安邦产险



盐城保险业 2016 年度反保险欺诈工作先进个人:人保财险陈付平、太保产险赵志刚、平安产险王广胜、安邦产险刘勇、中华联合郭中理、国寿财险张洪健、长安责任张超、安盛天平唐鸿翔。

我市寿险销售从业人员执业及品质管理 风险排查工作正式启动

4月13日上午,盐城市保险行业协会组织召开寿险销售从业人员执业及品质管理风险排查工作启动会。30家经营个险业务的寿险公司人管岗位人员及协会秘书处工作人员共34人出席了会议,会议由市保险行业协会副秘书长王晶主持。

会上,协会市场部宣导了《盐城市人身保险销售从业人员执业及品质管理风险排查方案》,明确了风险排查细则,对风险排查工作进行了部署;并再次对盐城市保险业诚信系统推进计划(营销渠道)工作任务进行要求。

孙乃涛秘书长就此次会议提出三点要求。一要提高认识,思想重视,切实加强销售从业人员执业管理,防范各类风险。二要强化责任,抓好排查,加强自律,将排查工作做深、做细、做好,重点将行业内存在的高风险销售人员筛查出来,列入行业风控平台。三要立足本职,齐心协力,共同做好我市诚信



平台建设。

此次风险排查的目的是为贯彻落实全国保险监管工作会议精神,检视各人身保险公司在保险销售从业人员管理、品质管理等方面存在的问题及不足。重点排查人身险销售误导、虚假挂名、“专业套聘”等违法违规违约行为,切实保护保险消费者合法权益,净化市场环境,促进我市人身保险业市场规范有序发展。

盐城协会举办信访投诉处理技能提升培训

5月2日下午,盐城市保险行业协会在太平洋人寿2楼会议室举办了信访投诉处理技能提升培训。全行业57家保险机构及14家保险中介专业代理机构信访投诉处理人员及协会秘书处计86人参加了培训。本次培训邀请了盐城师范学院副教授孙信之、平安人寿江苏分公司两核风险管理部调查主管/医务主管,现任盐城仲裁委员会仲裁员的张荔老师负责主讲。培训由保险行业协会副秘书长王晶主持。

会上,首先表彰了2016年盐城保险业信访投诉处理工作先进单位和个人。孙信之教授介绍了机

动车保险合同纠纷种类、成因及解决建议,并从法律的角度分析常见保险纠纷在诉讼环节举证的重要性,提倡要从内部管理抓起,要让人民群众在每一个理赔案中感受到公平。张荔老师结合其多年法务、保险理赔经验,以客户诉求为导向,在尊重事实、依法协调处理的基础上,阐述了服务类纠纷与理赔类纠纷处理步骤及解决纠纷的关键点,重点分享了重大投诉案件处理流程及注意事项,并以典型案例分享,引导参训人员做好保险纠纷调解工作。

本次培训,进一步提升了我市信访投诉处理人员的实务操作能力和技能,取得较好成效。



盐城保险业 2016 年度信访投诉处理工作先进单位:人保财险、中国人寿、太平洋产险、太平洋人寿、平安产险、平安人寿、新华人寿、中华联合、泰康人寿、华泰人寿

盐城保险业 2016 年度信访投诉处理工作先进个人:人保财险吴艳萍、太平洋产险王薇、中华联合王方、紫金产险卞海荣、英大财险杨干忠、中国人寿朱鹏、太平洋人寿顾海强、平安人寿王丽、泰康人寿汪鹏飞、华泰人寿薛巍

盐城举办反保险欺诈专题培训



4月28日上午,盐城市保险行业协会在太平洋产险6楼会议室举办了反保险欺诈专题培训。21家财产保险公司及分支机构反保险欺诈岗和理赔查勘人员共计75人参加了培训。本次培训特邀淮阴工学院车辆检测研究院司法鉴定所负责人郑绍元、原省公安厅交警总队二级警长,具有刑事科学技术专业痕迹检验类高级工程师职称,现受聘为第三届江苏省安全生产委员会专家委员会专家张兴无老师负责专讲,培训由协会副秘书长王晶主持。

郑绍元教授首先介绍了司法鉴定的定义、保险

欺诈的危害、保险行业的欺诈表现、车险反欺诈、保险欺诈遏制措施、司法鉴定机构与保险公司的合作等6个方面内容,阐述了司法鉴定在保险反欺诈领域的运用,并从运动力学的角度,以及现场、路面、地面、落水前、落水后5个方面列举了落水车的鉴定案例。

张兴无老师结合其30余年的从警经历和多年交通事故案件处理经验,从保险勘查实际出发,按照关联性、方向性两个维度,分享了第一现场调查取证技能与实务操作,强调“细”字入手,并从一起毒驾案例分享,引导参训人员应多积累经验,强化分析,保持高度的敏感度,给大家防治欺诈带来了更加直观的认识。

现场答疑环节,各财险公司还就具体案例、证据固定以及打击保险欺诈疑点、难点问题进行了踊跃提问,专家们逐一进行了解答。

本次培训,进一步提升了我市保险业反欺诈人员的职业意识,以及案件甄别和第一现场的调查取证能力,为后续工作持续开展奠定了一定基础。

盐城保险业足球代表队出战全省运动会 进入全省四强



2017年4月25日-4月28日,由江苏保监局指导、江苏省保险行业协会主办的江苏保险业首届运动会足球项目比赛在南京信息职业技术学院举行。本届足球预赛,全省保险业共24支足球代表队,312名队员报名参赛。

为展现盐城保险业积极向上的精神风貌,弘扬“顽强、拼搏、团结、协作”的足球精神,在华夏保险盐城中心支公司的全程赞助下,盐城市保险行业工

会组建的盐城保险业足球代表队参赛,在比赛中,一路高歌猛进,强势挺进全省四强,比出了成绩、赛出了水平、展示了风采,为盐城保险业争得了荣誉,打响了盐城保险行业工会的品牌!

本次比赛的顺利进行,有赖于各参赛队员及其所属公司的大力支持和付出,盐城保险业足球队因为你们的参与而精彩!

在此,感谢人保财险盐城市分公司、中华联合财险盐城中心支公司、紫金财险盐城中心支公司、国寿财险盐城市中心支公司、建信人寿盐城中心支公司、英大财险盐城中心支公司、中银三星人寿盐城中心支公司、阳光人寿盐城电话销售中心的大力支持!

感谢戴迪超、宋自强、凌建、顾勇、洪克军、孙喜元、柏韵宁、倪晓、刘洋洋、孙大为、谷士兵、丁杰、李晨辉13名队员的奋勇拼搏!

特别感谢华夏人寿盐城中心支公司全程赞助支持与服务!

谢谢大家的辛苦付出!

乘坐“鹤翔号”游览玄武湖畔

——盐城团委参加江苏保险业庆祝团建95周年暨纸船竞渡活动



为庆祝中国共青团成立 95 周年,呈现江苏保险业团员青年的激情与魅力,增强团队沟通能力与凝聚力,5 月 3 日,盐城协会团委带领行业青年志愿者,组队参加江苏省保险行业团工委举办的“江苏保险业庆祝团建 95 周年暨纸船竞渡活动”。本次活动共有 19 支队伍参赛,计 120 余人,盐城保险协会团委作为唯一一支地市团委参赛。

活动要求,每队参赛者 5 名,要利用组委会提供的硬纸盒、塑料薄膜、喷漆、剪刀、胶带等材料,在规定的时间内完成纸船制作,由 1-2 名队员划船参

加渡河比赛。

比赛正式开始后,经过近 2 个小时的制作,各支队伍形态各异,大小不一的纸船呈现在大家面前。盐城协会团委以“鹤翔号”命名的“战船”,以类似快艇造型,承载两名将近 300 斤重的队员,在较短的时间到达终点。

本次活动在“金陵明珠”玄武湖畔进行,在赛程中虽然有个别船只不幸“沉没”,但并没有影响各参赛队对活动的热情,展现了保险业青年凝聚力和协作能力,活动在紧张有趣的氛围中圆满落幕。

盐城市保险行业协会开展关爱留守儿童 “共享蓝天 守护平安”消防安全实践活动

为纪念建团 95 周年,积极践行“团结、友爱、互助、奉献”精神,5 月 5 日上午,由我会牵头,与盐城市消防支队盐都区大队、盐城市泽夫小学共同开展了“共享蓝天 守护平安”关爱留守儿童消防安全实践活动,这也是我会“幸福来敲门 让爱去续航”公益活动中的一项重要内容。盐城市泽夫小学 30 名留守儿童及行业青年志愿者计 60 余人参加活动。盐都区消防大队大队长沈亚飞、盐城市保险行业协会副秘书长王晶、盐城市泽夫小学校长江跃分别为活动致辞。

活动中,消防官兵向参加活动者详细介绍了日常消防实践中消防安全器材的品种和使用方法,邀请志愿者及留守儿童通过试穿防火服和日常出警战斗服体验消防生活,并参观了消防车,介绍车中配备的钢梯、水枪、便携式灭火器、自持式呼吸器、防护服、破拆工具、急救工具等装备。消防官兵还针对农村留守儿童、农村消防安全意识薄弱的特点,从家庭用火、用电、用气、用油等方面,列举了生活中容易疏忽的火灾隐患,向儿童讲解各种常见火灾的预防方法,让每一名儿童在寓教于乐中学习消防安全知识。特别是在使用灭火器扑救火灾的实战演练中,志愿者和孩子们通过亲自参与,掌握了灭火器的操作要领,提高了处置突发火灾的应急能力,获得了宝贵的灭火经验。

整个消防安全实践活动精彩纷呈,赢得了大家的一致好评,孩子们在新奇直观的学习体验中,提高了风险防范意识,积累了安全知识,达到了预期目的。



志愿者和留守儿童试穿消防战斗服和防火服



消防官兵介绍灭火器使用方法,志愿者和孩子们进行模仿演练,通过亲手操作、亲身体会,从而掌握了灭火器的操作要领



参观消防车



消防器材的介绍及使用方法的讲解



集体合影留念

盐城保险业 荣获市五一劳动奖状等系列荣誉

近年来,盐城保险业主动适应经济发展新常态,顺应供给侧结构性改革新要求,积极发挥在风险管理和保障服务方面的独特优势,在服务经济社会发展中实现了健康快速发展。全行业以江苏保监局“从严要求落实年”、“学保险 用保险 落实以客户为中心服务年”活动为载体,通过商车险改革、6.23特大灾害理赔救援、车险理赔岗位技能大赛、盐城首届金融文化节、公益创投等各项工作的开展,引导广大从业人员立足本职、拼搏进取,不断提升保险专业技能和服务水平,树立了良好的行业形

象。

近日,盐城市总工会印发《关于表彰2017年盐城市五一劳动奖和工人先锋号的决定》(盐工生〔2017〕18号),中国人寿财产保险股份有限公司盐城市中心支公司荣获“盐城市五一劳动奖状”称号;中国人民财产保险股份有限公司射阳支公司曹毓雯同志、盐城市保险行业协会李晨辉同志荣获“盐城市五一劳动奖章”称号;中国人寿响水支公司客户服务中心、中华联合财产保险股份有限公司盐城中心支公司理赔客服部荣获“盐城市工人先锋号”称号。

路救七载 彰显社会责任 创优质服务窗口

□ 紫金产险 张翔

2011年2月22日,江苏省政府办公厅正式发布《江苏省道路交通事故社会救助基金管理实施办法》,在全国较早地实施道路交通事故社会救助基金制度,并开辟了独一无二的“江苏模式”,即实施政府服务外包,聘请紫金保险公司运作基金项目。国家有关部委、江苏省委省政府有关领导对我省道路救助基金的运行管理给予充分肯定,国内主要媒体多次进行了宣传报道,“江苏道路交通救助”已经成为有特点、有影响、有生命力的品牌,为平安江苏建设做出了巨大贡献。

紫金保险盐城路救办负责全市道路交通事故社会救助基金管理工作,在各县市区均设有服务窗

口。截止今年3月末,为2940名受害人及时垫付了抢救费用、丧葬费或一次性困难救助累计7018.7万元,为受害人赢得了宝贵的抢救时间,让2940个家庭受益,有效化解了交通事故纠纷和矛盾,促进了社会和谐。在同业公司、法院、交警等部门的大力支持下,累计成功追偿791件,累计追偿金额达1854.72万元。确保了道路救助基金的健康运转。

路救办全体人员全年无休,随时待命,在接到重特大交通事故时,第一时间赶赴现场,抢救伤员,扶危济困,得到社会各界的一致好评,先后荣获市团委青年文明号、市安监局安全管理先进班组等荣誉称号。

全市科技保险培训会议 在紫金保险盐城中支成功举办

□ 紫金产险 黄洁

4月13日,市科技局、紫金保险盐城中支联合举办了全市科技保险培训会议,中支总经理马吉良、市科技局副局长周捷以及各县市区、省以上高新区科技局分管科技金融的局长、科室负责人,紫金保险各县市区支公司负责人和相关业务骨干参加了会议。

会议首先由盐城国家级高新区科技局局长、紫金科技保险特聘顾问张宜甲对全国、江苏科技保险工作现状进行分析以及对相关政策进行了解读;随后紫金保险盐城中支总经理马吉良对科技保险实务做了培训,马总从科技保险的概念、主要险种的介绍、参保范围的界定、业务流程的操作等方面进行了系统讲解,并对各分支机构近期科技保险的推动提出了具体要求:一是尽快对接;二是加强宣传;三是突出重点;四是配优人员;五是优化服务。最后市科技局副局长周捷就全市科技保险工作做了重要讲话,对全面启动全市科技保险进行了部署:一是深刻认识促进科技和金融结合的重要性,明确推进科技保险加快发展的总体要求;二是积极探索科技保险的工作抓手,加快科



技保险专营机构建设;三是加强对科技保险工作的组织领导,拓宽科技保险工作覆盖领域。

此次培训会议的成功举办,为紫金保险和各县市区科技局搭建了良好的沟通桥梁,标志着全市科技保险工作实质性地全面启动。紫金保险盐城市科技支公司作为盐城唯一一家获批的科技保险公司,将进一步打造优质的科技保险服务平台,全方位、全过程地服务保障科技企业,为产业强市,促进全市经济又好又快发展作出积极贡献。

紫金保险倾力打造“人伤无忧”特色服务

□ 紫金产险 茆长伟

为了以更优质的服务提高客户的满意度,扩大公司的品牌影响力,持续增强客户粘度,紫金保险推出了“人伤无忧”特色理赔服务。截止 2017 年 3 月底,紫金保险人伤无忧已累计为 50 名伤者垫付了 114.9 万元的救命钱。

“人伤无忧”特色理赔服务是针对紫金保险投保商业三责险的客户在发生有责交通事故后,不论

责任大小,三者人伤的抢救费用将由紫金保险在三责险范围内进行全额垫付。该服务让公司成为保险业内首家商业险垫付并承诺全额垫付的保险机构,在行业内引起极大反响,极大地减轻了客户的资金压力,缓解了双方矛盾,提高了客户的满意度,增加了客户粘度,维护了社会的和谐稳定,树立了保险业勇于承担社会责任的良好形象。

紫金保险召开 2017 年农险业务培训会议

□ 紫金产险 陈月明



4 月 15 日,紫金保险盐城中支召开 2017 年农业保险业务培训会议,紫金保险江苏分公司农险业务部负责人、两核人员、中支副总经理杨娟以及紫金保险各县市区支公司农险条线人员参加了培训,此次会议还邀请了方强农场农业专家进行现场农业知识授课,并对承保理赔业务操作进行了现场测试。

会议首先由中支农险部作一季度农险业务分析及安排近期工作;其次由中支核保人员进行农险承保实务培训,对农业保险各险种的承保管理规定

实务操作做了详细讲解。然后紫金保险江分公司农险部负责人就农险主要种植业小麦等为例介绍了农业生产与风险、农险理赔查勘方法与要求。接着紫金保险江分公司农险部两核人员给大家作农险业务系统演示,解说农险承保、理赔系统操作流程,以及讲解农险两核政策,并作出农险承保理赔中的风险提示。盐城中支财务部还介绍了农险赔款申请流程、农险理赔款申请注意事项。最后,紫金保险盐城中支副总经理

杨娟作会议总结,她充分肯定了公司农险工作所取得的成绩,并对下一步工作进行了详细安排,并要求公司农险系统全体员工要加强农险业务学习,突出工作实效,将农险的各项工作落到实处,在更高水平上推动农业保险持续健康发展。

通过此次培训使中支农险工作人员较全面地了解农业生产知识、农险承保理赔规程,以及相关管理规定和要求,增强了服务意识,提高了服务水平,真正把农业保险打造成党委政府的放心工程、农民群众的满意工程、紫金保险的品牌工程。

人保财险再获 “江苏省放心消费创建先进单位”称号

□ 人保财险 朱 艳



3月30日,盐城市分公司收到省放心消费创建活动办公室授予“江苏省放心消费创建示范单位”奖牌,这是

该公司继获得“2014年度盐城市放心消费创建先进单位”、“2015年度江苏省放心消费创建先进单位”后,公司在放心消费创建方面获得的又一项荣誉。

近年来,该公司紧扣“放心消费在人保、满意体验在人保”主题,从增强员工素质、优化服务流程、改善客户体验出发,丰富活动载体,将专项创建工

作与常态经营管理有效融合,确保创建活动不走过场、富有成效。通过开展“好理赔在人保”竞赛活动、大力提升客户界面服务品质、全面落实增值服务项目、加强客户投诉处理工作等多项举措,全面提升公司综合服务水平。经过努力,公司经营管理更加规范、服务质量显著提升、维权体系更加完善,人保诚信服务形象得到进一步彰显。

下一步,盐城市分公司将坚持“以客户为中心”,继续加强客户服务能力建设,提高公司整体市场竞争力水平。通过找准客户需求,改进完善服务流程;通过推陈出新增值服务,日渐完善服务体系;在数字化服务上做文章,从语文管理到数学管理,提高各环节的服务时效,切实实现“放心消费在人保、满意体验在人保”。

人保财险召开 2017 年度 全面从严治党落实“两个责任”工作会议

□ 人保财险 朱 艳

为推进落实全面从严治党,4月16日,人保财险盐城市分公司召开全面从严治党落实主体责任暨2017年度纪检监察合规工作会议,总结2016年纪检监察合规工作,部署2017年工作任务,同时与13个党支部签订了全面从严治党责任状和纪检委员监督责任状,及时落实责任分解。市分公司全体管理人员和优才培养对象共计87人参加了本次会议。

会上,市分公司党委书记朱礼荣同志指出2017年全市系统党建工作重点要做到以下几个方面:一是把加强思想教育作为加强党建的首要任务;二是把严明政治纪律和政治规矩作为加强党建的核心关键;三是把严肃党内政治生活作为加强党建的重要载体;四是把坚持正确选人用人导向作为加强党建的着力点;五是把夯实基层组织根基作为加强党建的重要基础;六是把深化反腐倡廉作为加强党建的基本任务;七

是把持续加强作风整改作为加强党建的重要抓手。

下午,市分公司还邀请到盐城市人民检察院反贪局侦查二处处长、四级高级检察官黄日健同志作了题为“我国当前反腐形势与职务犯罪预防”的廉政教育讲座。黄处长结合自身的工作经历分别从当前的反腐形势及我市查办职务犯罪情况、保险系统发案情况分析、犯罪预防的对策建议等三个方面以案释法、以案施教为我们作了精彩的讲座,特别针对保险系统犯罪预防提出了四点建议:一是重视思想教育,强化法制观念。二是紧抓不放制度建设这一根本措施。三是紧抓不放监督这一关键环节。四是紧抓不放惩处这一重要手段。整个讲座内容丰富,意义深刻,尤其是在讲述过程中结合一些实际的案例和案件进行具体讲解,更是发人深省,引人深思,使大家在受到深刻教育的同时,内心受到了触动和警示。

人保财险召开 2017 年一季度经营形势分析会

□ 人保财险 朱艳

4月16日,盐城市分公司召开全市系统一季度经营形势分析会,总结一季度经营情况,分析存在不足,部署落实下一阶段重点工作。

一季度,盐城市分公司在全体员工的全力以赴下,顶住激烈的市场竞争压力,在开局并不是特别理想的情况下,实现了“开门红”。全险种累计实现保费收入 60394 万元,同比增长 15%,超越市场 4.12%;市场份额达到 51.55%,同比提高 1.87%。

盐城市分公司总经理朱礼荣在分析当前形势

的基础上,指出市场激烈的态势没有丝毫缓解,希望全市系统绷紧超越发展的弦,在下一阶段重点做好八项工作:

一是对标市场促发展,确保持续超越。二是坚持服务大局抓融合,确保创新发展。三是坚持精益管控抓效益,确保常态化盈利。四是坚持刚性兑现抓考核,确保绩效优先。五是坚持一岗双责抓合规,确保守住底线。六是坚持客户为中心抓服务,确保 3A 评级。七是坚持问题导向抓管理,确保创优争先。八是坚持向标杆学习,确保打好全年“翻身仗”。

中国人寿柏根榕副总经理 陪同督导阜宁民政老人险工作

□ 中国人寿 吴少春

4月1日,盐城市分公司柏根榕副总经理陪同市民政局姜绍军局长、老龄办陈彪处长一行到阜宁民政局督导老人险工作,阜宁县政府郭碧玉副县长参加了督导会议。会上,阜宁县政府汇报了 2017 年老人险工作取得的成绩,目前全县参保人数已达 93080 人,参保覆盖率达 42%,较上年增长 4 个百分点。市民政局姜局长充分肯定了阜宁民政局和中国人寿阜宁支公司联合开展的老人险工作取得的成绩,特别是在去年阜宁发生的 623 特大龙卷风灾

害中,老人险所发挥的保险保障作用和中国人寿快速理赔工作,受到了政府和老百姓的广泛赞誉。他指出老人险是国务院确定的政策性保险,是列入“十三五”规划和“全省养老服务业规划”的刚性需求。姜局长要求阜宁民政和中国人寿阜宁支公司要进一步加强合作,在已取得 42% 参保覆盖率的基础上,再接再厉,全面拓展,确保今年的老年险参保覆盖率达到市局 60% 的要求,全力做好这项惠及民生的实事工程。



中国人寿召开“激情突破、决胜巅峰” 队伍晋升表彰暨二季度队伍建设启动大会

□ 中国人寿 吴少春

4月1日,中国人寿盐城市分公司个险渠道召开“激情突破、决胜巅峰”队伍晋升表彰暨二季度队伍建设启动大会。大会对2016年下半年晋升人员进行了先进表彰。会议最后,市分公司总经理助理周云飞作动员讲话,周总要求晋升人员认真思考“我是谁?我来做什么?我该如何做?”三个问题,并要求销售人员具备“晋升、老板、狼性、感恩、学习、合规”六种文化。



中国人寿 2017 年年度保险工作会议

□ 中国人寿 吴少春



4月20日,盐城市分公司召开2017年年度保险工作会议。会议全面总结了2016年公司改革发展的整体情况,深入分析了当前市场竞争形势,系统部署了二季度以及全年的重点工作。

会上,市分公司姚盛锋总经理在题为《转型升

级 开拓创新 奋力实现公司从优秀走向卓越》的工作报告中指出,2016年,盐城公司紧紧围绕总、省公司“双领先”战略,大力弘扬绩效至上精神,坚持“双引擎”驱动,围绕“革弊鼎新、开拓创新、互融互通、合规守纪”十六字工作方针,求真务实,奋发有为,呈现出“业务增长快、队伍质态良、效益改善优,竞争实力强”的发展格局,在“三个确保”方面取得较大突破,初步实现“洼地崛起”总要求。关于2017年年度重点工作,姚总从业务发展、队伍质态、基础管理、改革创新、风控党建、客户服务、文化建设、荣誉追求八个方面提出了具体要求。

会议还表彰了2016年先进单位、先进集体、先进个人和2017年一季度绩优单位,宣导了《2017年度经营指标考核政策、财务预算政策解读》、《2017年继续率政策宣导及分析》等。

太平洋保险品牌价值 257.23 亿元 实现持续增长

□ 太平洋人寿 何红军

4月26日,国际知名品牌咨询公司 Interbrand 发布“2017 年最佳中国品牌价值排行榜”,评选出中国最具价值的 50 个品牌。太平洋保险名列第 15 位,品牌价值由上一年度的 241.39 亿元提升至 257.23 亿元,同比增长 7%,高于金融业 4% 的增幅。

Interbrand 认为,品牌是强有力的业务成长加速器,通过分析财务、品牌作用力和品牌强度等指

标,计算出企业的品牌价值,体现品牌对于消费者选择的影响力及品牌在未来持续带来业务收益的能力。其发布的品牌价值榜单是目前最有影响力的品牌榜单之一。

本次评选中,另有腾讯、阿里巴巴、华为、中国工商银行等公司入选“2017 年最佳中国品牌价值排行榜”。

2016 保险营销系列评选揭晓 太平洋保险荣获多个奖项

□ 太平洋人寿 何红军

近日,由中国保险行业协会主办的 2016 年度保险营销系列优秀团队及个人评选正式颁奖,太平洋寿险共有 2 个团队、14 位个人在此次评选活动中获奖。

因持续组织、参加社会公益活动,太平洋寿险浙江胡爱菊团队荣获首届“十大中国最美保险营销团队”称号;凭借 2015 年度个人佣金、长险新单件数、月均 13 个月保费继续率三项指标达成的骄人业绩,江苏卢小美等 4 人获得第二届“中国百强保险营销员”称号;深圳方婷等 5 位大学生营销员则以

客户满意度高、专业能力过硬、学习能力强等因素,荣获首届“中国优秀青年大学生保险营销员”称号。

保险营销系列优秀团队及个人评选是中国保险行业协会打造的国内最高级别保险营销荣誉体系,同时为各保险公司优秀营销员及团队提供国内最权威、最具影响力的保险营销领域高端交流平台,并通过这些优秀营销员及团队的标杆作用,激励全行业和全体保险营销员奋发有为、争先创优,促进中国保险营销事业健康发展。

太平洋寿险获得盐城保险业 放心消费创建工作先进单位

□ 太平洋人寿 何红军

2016 年,太平洋寿险盐城中心支公司积极响应省、市有关部门提出的放心消费创建工作要求,深

入落实集团公司“以客户需求为导向”的战略转型要求,切实关注客户需求,努力改善客户界面、持续



提升客户体验,积极践行放心消费创建理念,落实各项消费者维权机制,保护消费者合法权益,有效

提升了公司的服务水平。经有关部门推荐、评选和考核,市放心消费创建活动办公室及成员单位审核把关,我司荣获 2016 年度盐城保险业放心消费创建活动先进单位的称号。

太平洋寿险盐城中心支公司坚持把保险消费者作为公司发展的基础,把保护消费者合法权益作为公司各项工作的出发点。强化公司主体责任,以诚为本,以信为基,提高服务质量,提升客户体验。努力解决关系消费者切身利益的突出问题,切实保护消费者的合法权益。塑造出品牌感知深化、服务承诺完善、客户放心消费的良好企业形象。

平安产险获 2016 年度盐城保险业反欺诈工作“先进单位”及相关个人奖

□ 平安产险 杨慧

近期,盐城市保险行业协会表彰了在 2016 年度盐城保险业反欺诈工作中做出贡献的单位及个人,平安产险盐城中支非常荣幸的获得了 2016 年度盐城保险业反欺诈工作“先进单位”,中支理赔部王广胜获得 2016 年度盐城保险业反保险欺诈工作“先进个人”奖。

2016 年 4 月 18 日,平安产险盐城中支召开了表彰特别晨会,意在表扬和鼓励在盐城市保险业反欺诈工作中做出贡献的中支优秀工作者,希望日后能有更多的员工为公司的荣誉作出更大的贡献。

这些奖项的获得无疑表现出盐城市保险行业协会对平安产险盐城中支的认可、鼓励和肯定,更



加鼓舞了平安产险盐城中支上下全体员工的士气。作为先进集体,2017 年,平安产险盐城中支必定更加努力地创造更多佳绩,为双优努力奋斗!

平安产险获 2016 年度盐城保险业信访投诉处理工作“先进单位”

□ 平安产险 杨慧

为进一步提升盐城保险业信访投诉处理能力与水平,有效化解保险纠纷,构建和谐生态的保险消费环境,盐城市保险行业协会于 2017 年 5 月 2

日举办盐城保险业信访投诉处理技能提升培训班,驻盐 57 家保险机构及 14 家保险中介代理机构信访投诉处理工作人员及协会职能岗位工作人员参



加了本次培训。

本次培训，邀请了盐城师范学院副教授孙信

之、平安人寿江苏分公司张荔现场授课，两位讲师分别从法律法规角度分析常见保险合同纠纷、投诉处理实操、内控管理等方面，结合案例进行了精彩的讲解，与会人员受益匪浅。会上，同时表彰了盐城保险行业信访投诉处理工作先进单位，平安产险盐城中支因信访投诉处理工作成绩突出，荣获 2016 年度盐城保险业信访投诉处理工作“先进单位”。

成绩只能代表过去，维护保险消费者权益工作任重道远。平安产险盐城中支将持续开展源头管理，不断完善服务体系，防范投诉风险，维护消费者合法权益。

平安产险进行大额和可疑交易报告宣导

□ 平安产险 杨慧

近期收到人总行印发的《关于〈金融机构大额交易和可疑交易报告〉有关执行要求的通知》，通知进一步明确了新增义务主体评估、大额可疑交易报告、涉恐名单监控和完善内部管理措施等工作的反洗钱履职要求。为了进一步强化内部管理措施，平安产险盐城中支近期利用晨会时间进行了大额和可疑交易报告宣导，中支全体员工参加了此次晨会。

本次晨会从“什么是大额交易和可疑交易报告”、“哪些大额交易应当报告”到“哪些可疑交易应当报告”进行循序渐进的宣导。通过宣导学习，平安产险盐城中支定会根据业务实质重于形式的原则，以客户为交易监测单位，按照《管理办法》及时、准



确提交大额交易报告；根据平安产险盐城中支内外外部洗钱和恐怖融资风险变动情况，持续动态优化本机构的交易监测标准，强化异常交易人工分析的流程控制，依照“重质量、讲实效”原则，审慎提交可疑交易报告，并适时采取合理的后续控制措施。

平安人寿成功举办 专业外勤导师年度评聘大会

□ 平安人寿 陈海娜

4 月 12 日，平安人寿盐城中心支公司在盐城金鹰尚美酒店举办 2017 年专业外勤导师直播技能培

训暨年度外勤导师评聘大会。

大会首先宣导了总公司 2017 年外勤导师嘉许

计划,并公布总公司 2017 年外勤专业导师年度聘任结果,为本年度外勤专业导师发放专属用品;本次大会还特别外请导师进行未雨绸缪操作分享,同时重点推广线上导师直播平台,对外勤导师进行了直播技能培训。



向上向善,不负少年 平安人寿积极开展“幕天捐书月”活动

□ 平安人寿 陈海娜



2017 年,平安人寿在慈善公益项目方面秉持“简单、聚集、爆款”工作方针,推出“幕天捐书”公益核心活动,旨在搭建全球最大书藉捐赠公益平台。平安人寿董事长兼 CEO 丁当及总部班子带头捐书,号召内外勤、客户公众积极加入捐书助教行列。平安人寿盐城中心支公司根据全省统一安排,在本部职场特别建立了幕天捐书角,并设立爱心书架,

供员工捐书。自 4 月 14 日活动开展以来,已收到捐书近五百多本,各类少儿书藉琳琅满目、应有尽有。捐书达 5 本以上的员工还获赠“爱心公益感谢函”,并将参与全省抽奖活动,有机会赢取价值 100 元的读书卡。此项活动目前仍在火热开展中,全体员工将达到人均 3 本以上捐书量。

据悉,“幕天捐书”是平安人寿携手幕天公益创新打造的 O2O 泛慈善平台,号召员工、客户及社会公众一起捐赠书藉,共建乡村课堂图书角,让好书触手可及。用户可以登陆平安金管家 APP“幕天捐书”活动预约业务员“上门收书”,或亲自送到或快递到门店,图书集结到一定数量后门店将统一寄送到乡村学校。用户还可以通过“捐步筹书、好书分享、义工报名”等趣味的互动,助力乡村图书角建设。此项公益活动受到人民日报、南方周末及凤凰网等国内多家权威媒体的广泛关注与报道。

平安人寿荣获 2016 年度盐城保险业放心 消费创建工作“先进单位”称号

□ 平安人寿 陈海娜

近日,盐城市保险行业协会召开盐城保险业深

入推进放心消费创建工作会议。凭借在 2016 年度

工作中取得的良好成效,平安人寿盐城中心支公司被评为“盐城市放心消费创建先进单位”。会上,根据议程安排,本公司与各同业单位郑重签订了放心消费创建承诺书。

维护保险消费者权益工作永远在路上。平安人寿盐城中心支公司将珍惜荣誉,再接再厉,持续深入推进放心消费创建活动,切实维护保险消费者合法权益。



天安财险召开学习贯彻 中国保监会文件精神专题会议

□ 天安财险 唐宏生



为迅速学习贯彻和落实盐城市保险行业协会 5 月 3 日下午召开的“关于全面加强风险管理工作会议”精神,5 月 4 日上午,盐城天安财险组织召开了公司本部全体员工参加的专题会议。

会上,公司张如旭总经理传达了协会专题会议精神,带领大家重点学习了习近平总书记在中共中央政治局第四十次集体学习时关于维护国家金融

安全的重要讲话,原文学习了《中国保监会关于进一步加强保险监管、维护保险业稳定健康发展的通知》(保监发〔2017〕34 号)和《中国保监会关于进一步加强保险业风险防控工作的通知》(保监发〔2017〕35 号)文件内容,学习了《中国保监会关于强化保险监管、打击违法违规行为、整治市场乱象的通知》(保监发〔2017〕40 号)和盐城市保险行业协会《关于全面加强风险管理工作方案》。张总强调指出中国保监会 34 号、35 号、40 号文件深入分析了当前保险业面临的内外部形势和存在的突出问题,指明了下一步强监管、治乱象、补短板、堵漏洞、防风险、提能力的工作任务,提出了下一步保险行业开展集中整治行动的总体要求。这些文件是当前中国保险业处于特殊时期的关键性文件,对维护整个保险业稳健安全运行和发展具有非常重大而深远的意义。会议要求各机构、各部门认真组织学习,在学好、学深和学透保监会文件精神实质的基础上,结合上级公司要求,做盐城保险市场秩序稳定的倡导者、守法者、执行者和保险行业健康发展的维护者。

中华保险江苏分公司张军总 一行莅临盐城进行业务调研及指导

□ 中华联合 张向红



4月14日,中华保险江苏分公司张军总携车险部聂智源总经理和车商渠道部殷玉春总经理莅临盐城,对盐城近期的业务尤其是车险业务进行了调研及指导。

会上,中支孙飞总经理助理就盐城近期的业务发展存在的问题、下一步工作目标、举措及需要分

公司的支持等方面作了相应的工作汇报。随后中支电子商务部、盐都、射阳、中支营业部的负责人和业务一线骨干就各自地方的业务发展、市场情况、遇到的困难和需上级支持分别作了介绍。

聂总和殷总分别就车险和车商渠道从细化业务选择、做好风险管控、扩网抢新等具体方面提出了相应的要求。

最后张军总要求盐城中支在困难面前,有压力但更要有信心,同时提出三个方面要求:一是群策群力,共渡难关;二是价值发展,重点突出(落实好七个坚定不

移);三是多措并举,全力扭负。同时强调必须在有效益的前提下,加快业务发展。

盐城中支将严格按照此次分公司对车险业务调研提出的相关要求,坚持业务选择不动摇,坚持价值发展,力争在二季度向分公司交上一份满意的答卷。

中华保险财务会计部 做好年 12 万以上个税申报工作

□ 中华联合 王华荣

年 12 万以上个税申报工作关系到个人信用问题,随着税务部门“金三税”系统正式上线,税务局对年 12 万以上个税申报工作越来越重视。2016 年盐城中华年 12 万以上人数达 38 人,为了顺利完成年 12 万以上个税申报工作,财务会计部着重做了如下工作,一是前期做好申报的基础工作,

下发税务部门宣传资料、申报说明手册等形式,向员工进行宣导;二是安排专人进行协助申报、指导申报人办理;三是及时与税务部门沟通,对申报中出现问题进行协调解决;四是及时催促相关人员申报,通过以上工作,做好了年 12 万以上个税申报工作。

中华保险二促团队月度保费突破百万

□ 中华联合 王伟

今年以来,盐城二促团队在总公司“坚定不移上电销”的战略指引下,通过制定有效的竞赛方案,积极营造氛围,提升坐席产能,全员众志成城,同心协力,截止3月31日下午16:57:03,盐城二促团队完成签单保费1060983.19(不含税),首次月度保费产能突破百万大关。

“月度破百万”只是我们盐城团队的发展第一个目标,以后我们会不断积累经验,努力拼搏,把我们的前置二促队伍做的更大、更强。



中华保险积极参加盐城市民政系统组织的民生系列三项保险培训会议

□ 中华联合 李荣



2017年4月7日,由恒泰保险经纪有限公司牵头,在盐城市组织召开了托底求助民生系列三项保险培训会议。盐城市民政局、市财政局等部门和共保体机构共240多人参加了培训。

民生三项保险这一在全国首创的惠民保险,盐

城全市800多万人口老百姓将受益,老百姓不需要掏一分钱,完全由市、县两级财政部门承担所缴保险费用。我中支作为民生三项保险中的自然灾害民生保险之一家庭财产综合保险的共保单位参与了该会议。

会上,恒泰保险经纪盐城分公司周耀经理详细介绍了民生系列三项保险的保障内容。会议最后,市民政局刘一华副局长做了重要指示。他要求全市各区、县民政部门与恒泰保险经纪公司、保险共保体积极配合,确保民生系列三项保险项目在盐城地区落地生根。

此项目,中华保险盐城中支预计达成保费200万元。

中华保险召开2017年农业保险工作会议

□ 中华联合 蒋冰

为推动农险业务的健康、快速发展,确保2017年农险各项工作目标的实现,4月2日,中华保险盐

城中支召开了2017年农业保险工作会议。会议通报了农险经营管理方面情况,宣导了2017年农险

相关考核方案,现场就承保、理赔知识进行了培训和测试。郭金霞总经理助理就分管农险工作进行了提示和部署。最后,何全总经理作重要讲话,就当前农险方面的工作提出了三个要求:一是守阵地、强合规、勤沟通;二是勤研究、强调研、抓创新;三是勤思考、强团队、抓发展。以合规为经营底线,以创新发展为内在动力,多措并举,全面推动农险各项工作顺利开展。



中华保险召开一季度经营分析会

□ 中华联合 张向红



2017年4月12日,盐城中支召开了一季度经营分析会,中支总经理室、全市各经营单位负责人、业务骨干和中支各职能部门负责人近30人参加了会议。

会议首先由中支财务部、业务管理部 and 理赔客服部分别就一季度经营状况、一季度存在问题、一季度理赔数据以及二季度工作目标和举措做了相关的提示和说明。其次由各经营单位就各自一季度完成情况、二季度指标、举措以及对中支的建议做

了汇报。分管老总就各自分管的工作作了部署与安排。

最后何全总经理传达了分公司一季度经营分析会内容,着重传达了蔡总的讲话精神,随后何总从有利于全年目标实现、优劣势分析、坚定信心不动摇和管理信用等四个方面阐述了完成4月份及二季度任务目标的极端重要性,对二季度重点工作、理赔工作和干部考核作了进一步的要求。同时重点强调了在大力发展业务的同时,效益为先的经营理念动摇不得,并要求各经营单位在当前要想方设法,全力以赴做好以下几方面的工作:一是在家用车的次新车和旧车的续保上要下大力气,逐单跟踪;二是重点突破车商渠道业务;三是大力发展非车险业务,抓好大项目的落地工作;四是坚守合规底线不动摇。

尽管盐城中支在当前业务发展遇到了前所未有的困难,但相信在中支总经理室的正确领导下,盐城中支全体员工一定会齐心协力、卯足干劲、凝神聚力,一定能够扭转业务负增长的态势。

太平人寿五月内勤合规培训会

□ 太平人寿 沈晔麟

为了更好的传达协会全面加强风险管理工作会议的精神,2017年5月6日,太平人寿盐城中心支公司召开内勤合规例会,参加会议的伙伴都是各

部门及四级机构的合规联系人。

首先由盐城中支合规岗徐旭光伙伴对近期保监会下发的《中国保监会关于进一步加强保险监管



维护保险业稳定健康发展的通知(保监发[2017]34号)》、《中国保监会关于进一步加强保险业风险防控工作的通知(保监发[2017]35号)》进行了宣导和学习。其

次,结合自身岗位宣导了合规、合规风险的理念、反洗钱的危害和防范,合规联系人的工作职责。最后,对公司合规底线及违规事项、追责进行了明确宣导。

我司必须认真贯彻执行,会后统一思想,理清思路,明确方向,制定措施,全面地、认真地、扎扎实实贯彻会议提出的对应方案,为全面加强保险业风险管理工作努力奋斗!

现在合规是日常工作中必不可少的一项,也是内部管理和外部监管的必然要求,四级机构的合规工作也纳入日常考评。盐城中支 2017 的合规培训希望通过专项培训提高中支所有内勤员工的合规意识和技能,做到“合规创造价值、合规人人有责”。

太平人寿举办 “快乐宝贝气球派对”客服亲子活动

□ 太平人寿 李彦菲

2017 年 5 月 7 日下午太平人寿盐城中心支公司运营服务部联合盐城个险本部在本部职场举办了一场“快乐宝贝气球派对”客服活动。本次活动共有 20 几位小朋友及家长到场,此次活动让小朋友们在亲手制作气球造型中得到欢乐和锻炼,通过我司周到的服务,家长和小朋友们度过了一个美好的下午。

本次活动邀请到气球达人孙老师,孙老师首先向小朋友们介绍造型各异、五颜六色的气球,气球本身的特点成为激发孩子们观察、探究周围事物的一扇窗户。孩子们通过触摸气球皮、给气球打气、放气球、玩气球、制作气球造型,亲身体验了气球的独特魅力,感受气球特有的变化,尽情享受和爸爸妈妈在一起玩气球的乐趣。

活动将小朋友们分成两个小组,每个小组选一位小朋友做小组长,小组长们要按照每个小组的小朋友数到老师那里领气球,活动期间孙老师让小朋友自己打气球,来体验气球从干瘪到饱满的变化过程,孙老师给小朋友们示范了用气球做的小花、小狗、宝剑、苹果等多个造型,又让每个小朋友自己用打好的气球发挥想象创造新的气球造型,调动了孩子们的表现欲,开发了孩子们的创造力。

活动的最后,孙老师组织小朋友们带着自己的气球作品到台上跳舞,看哪些小朋友跳的好,我们一共评选出 3 位表现最突出的小朋友,分别获得前三名的小奖品。最后让小朋友们集体合影,留住了美好的瞬间。

此次活动充分调动了小朋友的积极性,让家长们和孩子们一起制作气球造型的过程中,增进了亲子之间的感情,为孩子们的身心健康成长提供了一个新平台。本场快乐宝贝气球派对亲子活动,让客户对我司服务品质充分的肯定和认可,也为代理人和客户之间搭建了一座信任的桥梁,更助力了接下来业务条线的发展。



泰康人寿户外大牌惊艳换妆

□ 泰康人寿 谷婷婷



4月初泰康人寿盐城中支户外大牌广告在市区全新换妆,色彩明丽、美观大气、内容醒目的大型广告牌,吸引了众多市民关注的目光。此处大牌位置位于市区主干道解放南路和鹿鸣路路口,市中心繁华地段,紧邻市政府和学校、五星级酒店。此处车流

量和人流量都非常大,受众人群众多,视野开阔,较为醒目。大牌下面即是盐城中支职场,形成聚焦,是公司实力和品牌形象与日俱增的体现。

大牌明快的画面,向市民诠释泰康集团的保险、资管、医养三大核心业务体系。体现出泰康是保险与医养融合的先行者,已形成垂直专业化的“活力养老、高端医疗、卓越理财、终极关怀”四位一体商业模式,拥有行业领先的医疗、养老、殡葬业务实体布局,将更好地满足客户全方位健康和财富的管理与服务需求。通过“四位一体”商业模式支持金融服务业和实体服务业,践行国家医养行业供给侧改革,最大化发挥保险的社会治理职能,为保险行业和国家经济社会发展做出应有的贡献。此次大牌的换妆,将持续提升公司在当地的品牌影响力,为公司业务发展做出积极贡献。

泰康人寿获人行反洗钱工作考核评级 A 类公司称号

□ 泰康人寿 谷婷婷

4月27日,人民银行盐城市中心支行公布2016年度盐城市金融机构反洗钱工作考核评级结果,盐城泰康喜获A类评级。至此,盐城中支已连续叁年获得A类评级。

人行此次评级的指标主要分三大类二十项,涵盖了反洗钱组织架构设置情况、反洗钱内控制度情况、客户身份识别情况、客户风险等级分类管理情况、大额和可疑交易报告情况、客户身份资料和交易记录保存情况、反洗钱宣传培训情况、反洗钱检查情况、配合开展反洗钱调查情况、年度报告及报表报送情况等。2016年盐城中支在总分公司的领导下、在中支反洗钱工作领导小组的带领

下,严格贯彻执行反洗钱法律规章,落实总、分公司的各项工作要求,与监管部门紧密沟通,着重结合监管部门反洗钱工作部署,将反洗钱作为公司经营管理工作中的重要方面,切实履行反洗钱工作职责和义务,有效防范和遏制洗钱行为。通过积极落实上述举措,公司在防范和遏制洗钱风险方面取得良好成效,反洗钱工作得到了当地人行肯定。

2017年,盐城中支将继续紧紧围绕总、分公司反洗钱工作重心,按照人行的工作要求,进一步提升反洗钱履职水平,不断推动盐城中支反洗钱工作向纵深发展。

泰康人寿积极开展诚信销售承诺签名活动

□ 泰康人寿 谷婷婷



诚信经营是公司业务发展的命脉,更是公司稳健经营、基业长青的根本保证。盐城泰康在三月份围绕“诚信销售”的主题开展了相关活动之后,4月17日至19日,各机构积极开展诚信销售承诺签名活动。在早会上,各各位伙伴认真阅读承诺内容,了解诚信销售的基本内容,在承诺书上郑重签名。大

家纷纷表示,在销售产品、服务客户、开展销售管理和队伍管理的过程中,坚定落实董事长提出的“诚实守信、合规经营”的要求,严格遵守法律法规、监管规定和公司管理制度,做到诚信合规经营,不断提升客户体验,维护公司利益和声誉,绝不损害公司和客户的正当权益。

针对此次签名活动,盐城中支王长利总明确提出业务伙伴要由重销售技巧转变为重专业素质和服务品质的提高,要业绩与合规并重,销售行为更自律、更规范,由重客户感情维系转变为更关注客户利益,从而带来自身业绩的持久增长。王总还特别强调,未来无论身处怎样复杂多变的市场竞争环境,或是遭遇困难与挫折,希望所有盐城泰康人能够诚信为先,实实在在地向客户完整、准确地介绍产品,踏踏实实地做好销售和服务的每个环节,推动诚信建设向更广、更深、更高的目标迈进。

泰康人寿召开分公司成立 16 周年特别早会

□ 泰康人寿 谷婷婷

4月10号上午,盐城泰康召开了司庆特别早会庆祝分公司成立16周年,中支机关本部内勤伙伴参加了此次大早会,共同庆祝分公司16岁生日快乐。

时光荏苒、岁月如梭。一转眼分公司已经走过了16个年头,盐城中支也有一批默默跟随跟随发展的伙伴们,中支副总经理许美娟分别为获得五年忠诚服务奖和十年忠诚服务奖的员工颁发荣誉奖盘,并对他们致以真诚的祝福。

接下来,中支营销部孙云、陆小丽伙伴分别代表十年忠诚服务奖和五年忠诚服务奖的员工做了感悟分享,一路走来,泰康见证了她们成长、一路走来,有欢笑也有泪水,但是唯一相同的是感恩,感恩并且期望在泰康迎来下一个五年、十年。

最后,许总做了领导期许。许总号召伙伴们在



这么样一个优秀的集团公司,要更加努力,心系公司,团结合作,做好自己的本职工作,做一个卓越的泰康出彩人,为泰康贡献出自己的一份力量。

泰康人寿组织开展 学习《国家安全法》活动部署

□ 泰康人寿 谷婷婷

2017年4月15日是《中华人民共和国国家安全法》颁布实施以来的第二个全民国家安全教育日。为贯彻落实习近平总书记对全民国家安全教育日的重要批示精神,根据泰康人寿江苏分公司计划要求,于5月份在全辖开展国家安全教育宣传月活动,盐城中支积极响应并于4月28日部门经理行政办公例会做了相关部署安排。

中支成立了国家安全教育宣传活动领导小组,以中支总为组长,副总及各部门经理为组员统一领导、指挥、协调公司各职能部门、分支机构认真做好

“国家安全教育宣传月”专项工作的开展,确保工作效果。工作由中支公共资源部牵头,具体负责国家安全教育宣传月活动的开展。

本次学习活动围绕“有国才有家,国家安全人人有责”的主题开展,积极组织推动员工学习《泰康商学院网络学院》的网络安全教育课程,并在后期进行书面测试,要求人人参考,人人过关。

盐城中支将认真组织落实相关部署安排,按分公司要求深入宣传贯彻总体国家安全观和国家安全相关法律法规。

合众人寿开展 “源自一份爱 共筑同个梦”营销文化培训

□ 合众人寿 付红艳

合众人寿盐城中支为配合总公司及分公司营销文化推广,普及员工营销文化知识,人事行政部于2017年4月27日组织全体内勤员工开展“源自一份爱 共筑同个梦”营销文化宣讲活动。

盐城中支营销文化专项负责人从三个方面为大家讲解了营销文化的重要性。通过打造合众核心竞争力来实现“要发展来合众”、“来合众有发展”两个目标,并结合合众发展战略及经营策略,提升核心竞争力,打造一支有战斗力的营销团队;秉承“源于爱 传递爱”的品牌口号,以做公益的心态经营保险,让合众的爱变得具体,对外有竞争力的差异化,对内有凝聚力的标准化,从理念层、行为层、物质层及制度层具体解析,让营销文化成为检验公司各项工作的一条标准;通过学习营销文化建设的“十二字”目标、营销文化落地的三个关键,让大家

成为营销文化的倡导者、践行者,最终也将成为营销文化的受益者。

通过学习营销文化知识,合众人寿盐城中支的内勤员工对公司的发展战略有了进一步的了解,对本职工作的规划也更加明确。



合众人寿一季度钻星荣誉表彰盛典

□ 合众人寿 付红艳

5月3-4日,合众人寿江苏分公司在杭州西子湖畔举办了2017年一季度钻星荣誉表彰大会,盐城中支的45名业务伙伴们获得了钻星荣誉的表彰。

钻星璀璨,点缀着合众人寿江苏公司一季度辉煌的战绩。此次荣誉表彰盛典安排在承办G20峰会的杭州举行,高端的星级酒店会场、柔和的音乐、精致的自助餐、三两位身着旗袍的业务伙伴,随处可让与会人员感受到尖端表彰盛典的氛围。

全体伙伴在西子湖畔唱响《合众飞扬》,学习合众营销文化。苏分总经理室个险总肯定了一季度所取得的成绩,并向获得表彰的伙伴们表达了祝贺,鼓励全体精英继续努力。表彰盛会还特地邀请了来自浙江分公司“感动合众人物”邱总监为钻星精英们分享了她在合众10年的坚守历程与展业经验。现场多次的掌声不仅是对邱总监的赞赏与鼓励,也



是全体苏分的精英将士们从中汲取营养信号。

会后,业务伙伴漫步苏堤赏西湖美景,船游西溪湿地。在两天的相处与交流中,业务精英们彼此学习,互相探讨。相信在不久未来,合众人寿盐城中支的钻星精英们将闪烁着更加璀璨的光辉。

合众人寿召开国家安全教育日活动

□ 合众人寿 付红艳

国家安全是国家生存发展的前提、人民幸福安康的基础、中国特色社会主义事业的重要保障。在第二个全民国家安全教育日活动期间,合众人寿盐城中支于4月25日开展了主题为“以人民安全为宗旨”全民国家教育日宣传活动。

会上内外勤伙伴共同学习了《中华人民共和国国家安全法》和《习近平同志关于国家安全重要论述》,了解国家安全的重要性,公民和组织的义务等知识。

通过专项会议的学习,合众人寿盐城中支的内外勤伙伴将牢记每年的全民国家安全教育日,在我们的日常工作和生活中将增强违纪忧



患意识,树立国家安全不容侵犯的观念,人人以身作则,维护国家安全。

中银保险开展尊享积分集中兑换活动

□ 中银保险 徐良

近日,盐城中支用一个星期时间开展了 10 场尊享积分兑换活动,由总经理亲自带队,足迹遍布盐城市、县支行网点,兑换保费近 20 万元。据了解,此次活动由总经理亲自牵头,在与市行财富中心前期充分沟通的基础上,由他们下发通知,我司积极与各支行联系,安排兑换相关细节,经过认真筹备和落实,此次尊享积分兑换活动取得了圆满成功。



中银保险开展“4.15 国家安全教育日”宣传活动

□ 中银保险 徐良

2017 年 4 月 14 日,在国家安全日即将来临之际,盐城中支组织开展国家安全教育日宣传活动。通过拉横幅、设置咨询柜台、发放宣传材料等,让客户充

分了解到国家安全的重要性,增强员工维护国家安全和稳定的意识,做一个自觉维护国家安全,敢于同危害国家安全等行为作斗争的合格公民。

中银保险召开青年员工座谈会

□ 中银保险 徐良

5 月 5 日下午,中银保险有限公司盐城中心支公司召开青年员工座谈会,赵步杰总经理参会。中支公司青年员工分享了进入中银保险以来的感受,通过交流“职场小故事”,畅聊经历、困惑和感触。与会青年从业务发展、职场改造、培训建设等多个方面向公司提出了意见和建议,赵步杰总经理耐心倾听,并一一解答。

赵总表示,青年员工是公司的未来,公司高度重视青年员工的发展,并且有责任帮助青年员工成

长成才。根据青年员工的倡议,公司将逐步完善培训体系,陆续开展丰富多彩的活动,优化职场环境。“船大好靠风,船小好调头”,作为一家中小规模的保险公司,公司将利用自身优势,为青年员工的发展提供更大的平台,加强后备干部的梯队建设,提拔优秀的青年骨干。在业务发展上,鼓励员工青年爱岗敬业砥砺前行,多方位地思考问题。欢迎青年员工为公司发展献计献策,公司与青年共成长。

中银保险组织开展保密知识学习培训

□ 中银保险 徐良

5月4日,中银保险盐城中支组织开展关于保密知识学习的培训,公司全体员工参加培训。

培训首先共同学习了公司保密管理办法、员工保密工作指引以及办公自动化保密知识,之后全体员工观看了《中国银行保密教育宣传片》,通过故事情景分析提高了员工日常对涉密资料传递、保管以

及办公计算机安全使用等基本知识的了解和掌握。通过此次培训学习,公司全体员工充分了解了保密工作的重要性,在今后的工作中,公司员工将严格贯彻执行国家和我司的各项保密要求,用自己的实际行动确保国家秘密和我司商业秘密安全。

参观好人馆 学习好榜样

□ 国寿财险 姜来

5月5日,中国人寿财险盐城市中心支公司组织开展“参观活好人馆、学习好榜样”的活动。盐城中支员工通过观摩影像、欣赏照片、阅览实物等方式,详细地了解楷模们的光荣事迹。通过本次活动,员工们受益匪浅,立誓继承和发扬楷模们甘于奉献的传统美德,以更加饱满的热情、更加昂扬的斗志,更加务实的作风投入到工作中去,用心学习好人好事,积极履行社会责任,为建设强富美高新盐城贡献自己的微薄之力!



扶贫济困 爱心捐款

□ 国寿财险 姜来



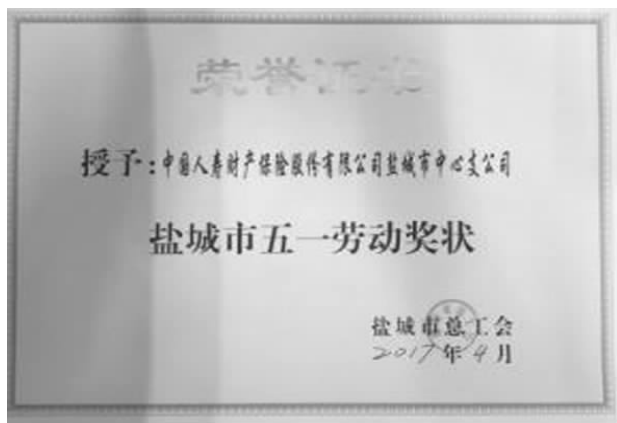
扶危济困、纾困解难,是中华民族的传统美德;奉献爱心、造福人民,是中国人寿财险人的使命追求。4月13日,盐城中心支公司开展了“扶贫济困? 爱心捐款”活动。全体员工纷纷伸出援手,踊跃参与到活动中来,总计捐款12500元。

仁济贫弱,大爱巍然;点滴涓流,可汇成海。人人参与扶贫、人人奉献爱心,让爱心传递,让真情永存,一起携手为脱贫攻坚事业贡献一份力量!。

国寿财险荣获 盐城市总工会“盐城市五一劳动奖状”

□ 国寿财险 姜来

5月6日,中国人寿财险盐城市中心支公司荣获盐城市总工会颁发的“盐城市五一劳动奖状”,成为盐城保险业唯一获此殊荣的单位。盐城总工会授予“市五一劳动奖状”,是对国寿财险盐城中支工作的认可。面对此项殊荣,我们备受鼓舞,也感受到这份奖状随之带来的“重量”。国寿财险盐城中支将以此次获奖为起点,继续努力,以更加饱满的热情、更加优质的服务、更加优良的工作作风、更加忘我的奉献精神,回馈社会各界的关心和期望,为广大市民提供最好的保险保障。



坚持底线思维 严密防控风险

□ 华夏人寿 李慧

5月4日早上,华夏保险盐城中支组织特别早会学习《中国保监会关于进一步加强保险监管维护保险业稳定健康发展的通知—保监2017-34号》、《关于进一步加强保险业风险防控工作的通知—保监2017-35号》最新监管文件。盐城中支全体内勤参加此次早会。

通过学习我们看清当前保险业面临的形势要把防控金融风险放到更加重要的位置,深刻认识到当前和今后一段时期保险监管的主要任务是深入做好漏洞排查,切实做好防控风险和确保公司健康

稳定的发展。“保险业姓保,保监会姓监”,华夏保险盐城中支已组织各条线进行风险自查,并将成立风险排查小组对全司上下可能存在的风险进行排查,对出现的问题加以整改,并落实行动,进一步加强风险防控工作。

将合规学习常态化,并经常利用微信公众号等媒体进行宣传教育,定期组织内外勤学习相关合规文件,同时加强对外勤队伍的宣导。华夏保险盐城中支将始终坚持合规经营,把合规经营及合规监管放在首位。

安联带你登上亚冠赛场 精彩福利送不停

□ 中德安联 王加斌

2017年亚冠联赛首轮开战之际,安联集团正式宣布与亚洲足球联合会建立多年跨地区的合作伙伴关系。在过去的几轮比赛赛前,中德安联通过官

方微信公众号“安联保险”,给广大球迷朋友们发福利,发布微信H5足球小游戏,给优胜者送出球票,粉丝和球迷们反响踊跃、参与度高。通过2轮游戏,



给上海、广州、江苏的球迷们共送出了 26 张球票。

目前亚冠小组赛前四轮战毕，苏宁一枝独秀，以前 4 轮全胜的战绩提前锁定小组头名挺进淘汰赛，另两支中国球队上港及

恒大只要发挥稳定，依然出线在握。精彩活动持续中，中德安联也将继续与中国球迷一同期待接下去 2 轮比赛各球队的精彩表现。

同时，中德安联面向广州地区，发出了球童招募令，满足年龄 6—10 周岁、身高 1 米—1.4 米的小宝贝们，都有机会在 5 月 9 日广州恒大 Vs 水原三星的比赛入场仪式上、牵着郑智、黄博文等明星球员的手入场，在赛场上一展风采。

比赛前两队球员入场式时牵着小球童登场这一形式首创于 1998 年法国世界杯，是为了传递“友谊第一、比赛第二”的理念，也借孩子表达“纯净”与“友好”的理念。

中德安联也希望借此契机，让孩子们亲临大赛现场、与大牌球星零距离接触，感受体育正能量，在他们心里埋下一颗热爱足球的种子，提高青少年儿童对足球比赛的关注，培养他们对足球的兴趣。

安联集团与足球的渊源要追溯到 2000 年。作为足坛豪门拜仁慕尼黑俱乐部股东人和白金赞助商，已与拜仁俱乐部合作连续 8 年开展安联青少年足球夏令营。中德安联自 2012 年起加入该项目，在每个暑期组织一场全国范围内的青少年足球运动员选拔活动。在过去的 5 年里，有超过 4 万的青少年报名参加活动，中德安联共推送了 11 名中国孩子前往拜仁慕尼黑足球夏令营。

安联 2017 青少年足球夏令营将于 5 月面向全国青少年进行招募，敬请期待。

美好生活 保险保障

3·15 利安人寿走进社区，走近民众

□ 利安人寿 张力鑫



为积极保护保险消费者合法权益与树立保险业良好的社会形象，利安人寿盐城分公司于“3·15 消费者权益保护日”当天参加了盐城市保险行业协会组织的“美好生活，保险保障”为主题的公益活动。

公司在活动现场通过设立保险知识展台、分发

行业资料及赠送印有保险知识的小礼品等方式为消费者提供直观的保险宣传。现场工作人员耐心的解答，也让更多的百姓重新认识了保险在日常生活中的重要性。利安人寿盐城分公司严格执行中国保险监督管理委员会关于合法合规的监管要求，从自身做起，努力做到：让百姓明确消费风险，倡导理性消费，创立让百姓放心的消费环境。

当日，公司还派出一支工作小队深入社区，开展“进社区”宣传活动，在紫薇花园小区向社区居民宣传“新国十条”、“省八条”、“盐九条”等政策及保险基本知识，了解市民对保险服务的意见与建议。

通过本次活动，消费者对自身合法权益有了更加明确的认识，对创设良好的保险消费环境起到了积极的促进作用。

人保财险携手徐州铜山支公司共进促发展

□ 人保财险 朱艳

为全面贯彻落实上级公司“携手共进促发展”的工作要求,强化先进经验的复制,取长补短,快速、有效提升公司整体经营发展能力和市场竞争优势。4月18日,人保财险大丰支公司由杨金余、王正平副经理

带队,组织车商团队、转入团队共计十人赴徐州市铜山支公司进行为期半个月的实地交流学习。当天交流会上,铜山支公司介绍了当前车险业务发展状况并重点讲解了销售流程话术、配送流程等技巧。

泰州市分公司刘智章总一行到阜宁交流学习

□ 中国人寿 吴少春

4月18日,泰州市分公司刘智章总带领所辖8家经营单位团险分管经理到阜宁支公司进行交流学习,盐城市分公司副总经理柏根榕、市区团险二部经理张兆庆到阜宁陪同学习。

交流会上,阜宁支公司团险分管经理顾亚就公司的整个大短险及团短险发展情况向刘总一行进行了汇报,并着重就阜宁公司的政保业务

发展情况进行了经验交流,市区团险二部张兆庆经理也将部门的最近开展的“天使计划、老年险业务和村医保险”三个新项目的做法和客人进行了分享。阜宁支公司孙华经理对泰州市分公司刘总一行到阜宁传经送宝表示热烈的欢迎和衷心的感谢,也将阜宁团险近几年的发展情况做了介绍。

利安人寿成功举办 “2017年度客户服务监督员座谈会”

□ 利安人寿 吴健

为进一步落实消费者权益保护工作,全面启动客户服务社会监督活动,3月14日上午,利安人寿盐城分公司召开了“2017年度客户服务监督员座谈会”。朱西林总经理及综合管理部、客户服务中心负责人,与来自我市社会各界的10多名客户服务监督员及客户代表一起展开了广泛而深入的保险服务交流。

会上,利安人寿盐城分公司朱总首先代表公司总经理室对各位社会监督员和客户代表的到来表示热烈欢迎,简要介绍了盐城分公司2016年所取得的成绩、存在的问题及2017年的工作思路。监督员们对盐城分公司近五年来取得的成绩给予了高度评价,并从不同角度针对员工素质教育、客户服务水平、新消费观念、维护消费者权益等方面提出

了忠肯的意见和建议,纷纷表示今后将会更加关注利安人寿的发展,并充分利用各自行业的宣传平台带头宣传利安人寿的正能量,使广大老百姓能真正认可保险、接受保险,正确引导保险消费者的消费理念,助推利安人寿盐城公司持续、健康、和谐发展。



为客户追踪失效保单 4874 件 金额 1997 万元

大丰国寿：让客户满意是我们的责任

“谢谢你们，想不到你们还能找到我，你们的责任心令我太感动了！”近日，中国人寿江苏省盐城市大丰支公司（以下简称“大丰国寿”）客服大厅内，一位客户对大丰国寿的优质服务表达感激之情。

2016 年 12 月，大丰国寿收展部经理顾正娟在整理失效保单清单时，发现了一位老客户李全购买的养老保险保单已快接近永久失效，而客户所填写固定电话号码已停机，家庭地址早已不存在。顾正娟意识到如果这份保单永久失效，客户的养老就少一份保障。她走村串户，经过十几天的走访调查，打听了 60 多人，终于找到了客户的联系方式并打通了客户的电话。客户非常激动地说：“想不到你们这么负责，我明天就回大丰办理复效手续！”

记者获悉，该公司自去年开展失效保单客户回访活动。截至 2016 年年底，服务人员奔赴各乡镇追踪失效保单 4874 件，总金额达 1997 万元，完成率位列全市系统第一，切实保护了客户的合法权益。

近年来，大丰国寿紧紧围绕“五好公司”的建设目标，实现业务、队伍双领双超，圆满实现发展战略的“三年跨越”。“让客户满意，是我们的责任”，是大丰国寿对客户的庄严承诺；“您满意，我就满意”“您放心，您的事就是我的事”，这是工作人员经常对客户讲的话。

在保全服务中，保单的复效一直是客户服务工作的重点内容，这关系到客户保单权益的持续性与有效性，甚至会影响一个家庭的命运与未来。由于大丰区近些年来经济发展迅猛，城乡地区进行了大幅度的规划与调整，大量的老客户搬离原住址或者迁到外地，导致老客户无法与公司保持正常的沟通与联系。

2016 年，为了有效做好客户保单的复效工作，该公司制订了完善的复效方案与计划，对每名员工和销售人员进行了培训宣导，制定目标，落实举措，激发所有人员的工作热情。随着复效活动的开展，一个个成功的案例不断激励着服务人员。针对没有联系方式的保单，服务人员绞尽脑汁，通过银行、通讯、公安等渠道联系上客户，并说服客户办理复效手续。

该公司还运用新技术提升服务品质，开发了惠及新老客户的全自助电子化服务应用系统“国寿 e 宝”，客户足不出户享受 24 小时贴身管家服务。大丰国寿出台了“国寿 e 宝”专项工作方案，组织人员进行研讨与活动策划，利用各类会议、活动、培训的机会，到基层一线辅导销售人员与客户，将柜面的服务移动到销售一线，移动到客户面前。在公司客服大厅还专门设立了“国寿 e 宝”服务点，专业的服务人员对待每位到场客户进行宣传，对注册及使用加以引导。

2016 年 7 月中旬，一位张姓客户到客服大厅办理退保手续。了解到退保的损失后，这位客户大为恼火，客服部经理朱焱闻讯后立即将客户邀请至客户接待室进行安抚。

经过一番沟通交流后，了解到原来是客户最近生意上不顺，加上资金周转困难，想对几份保险进行退保，以解燃眉之急。朱焱在了解情况后，再次对客户讲解了保险的意义与功用，并建议客户注册安装“国寿 e 宝”，这样就可以快速借到资金，而且保单的权益不受损失。当天晚上，客户看到银行账单发送的“借款金额”信息时，非常感动，打电话给朱焱，“你们的服务太周到了，太及时了，我非常满意！”

感谢有你,同舟共济

□ 紫金产险 温祝婷

六载奋进在路上,齐心共筑路救梦。

紫金路救一季度分析会议结束后,紫金保险道路救助基金阜宁网点路救专员宋东东怀着感恩的心情,向阜城中队中队长张长贵同志表示诚挚的谢

意!

爱,是传承,是希望,是力量。感谢您及广大的交警同志对紫金保险道路救助基金工作的大力支持,是你们一路激励我们前行,陪伴我们一路成长!

路救阜宁,及时垫付

□ 紫金产险 温祝婷

2017年3月14日13时10分许,邓某驾驶无号牌电动自行车(后载钱某),行驶到阜宁县芦蒲镇临黄村村部南侧交叉路口地段,与一辆三轮摩托车发生相撞,导致钱某受伤,事发后肇事者驾车逃逸。受害人钱某被送往阜宁县人民医院抢救。

治疗需要巨额的费用,面对医院的多次催费,钱某家人东借西凑也无力支付顾某在医院所发生

的抢救费用,在交警的告知下,钱某家人来到紫金保险路救基金阜宁网点申请办理垫付手续。紫金保险路救基金阜宁受理专员马上与交警联系,核实了解事故详细情况,确认钱某的伤情符合救助基金的垫付申请后,全程协助伤者家属办理相关手续,及时的为钱某垫付了近六万元的抢救费用。钱某的家人感激的紧握手救专员的手,连声感谢政府的这一项民生工程。

路救阜宁,倾城前行

□ 紫金产险 温祝婷

2017年03月15日20时5分许,刘某驾驶苏J870M2号小型轿车沿阜宁县通榆路由南向北行驶,行驶到泰和堂大药房门前地段,与路边行人祝某、孙某发生相撞,导致祝某受伤。事发后祝某被送至阜宁县人民医院抢救。

当事双方无力支付巨额的抢救费用。正当此时,经交警告知紫金保险路救基金可以为伤者垫付抢救费用。受害者家人立即与紫金保险路救基金阜宁网点专员联系申请办理垫付事宜,阜宁网点专员立即协助受害者家属准备相应材料,路救基金成功的为伤者祝某垫付抢救费用八万多元,使得伤者得到及时救治,从而脱离了生命危险,体现了政府和社会对公民生命安全和健康的关爱和救助。



住院探视服务暖人心 金管家服务令满意加倍

□ 平安人寿 陈海娜

近日，平安人寿盐城中心支公司有效践行“客户至上，服务至上”的服务理念，主动探视住院客户，并热情提供增值服务，获得了客户的高度认可。

据悉，公司业务主任洪先生于近日接到VIP客户周女士电话，得知其患阑尾炎住院，随即向公司申请住院探视服务。在医院探视过程中，洪主任宽慰客户多加休息、注意保养，同时主动向客户推荐了平安金管家APP中的健康管理服务，使客户不仅体验到足不出户的在线问诊，还可以了解到权威的健康资讯，有助养成健康的生活习惯；此外，洪主任还向周女士介绍了VIP客户的其它相关权益，并指

导客户在“平安金管家”上进行积分兑换。

周女士及其家人对洪主任热情主动又细致周到的服务感动不已，“没想到买平安保险还能有这么多的附加服务，一定会向其他朋友推荐！”

2017年是平安人寿的客户体验年，盐城中心支公司积极响应总部号召，在今年持续开展客户满意度调查活动，通过这项贯穿全年的持续性活动，有效提升代理人服务质量及客户满意度，目前已有16.5万人通过平安金管家在线参与。公司相关负责人表示，2017年将通过各个客户接触点及平安金管家APP提供爆款产品及服务，让平安至佳的消费体验来到每个人身边。

体恤客户年迈 主动上门服务

□ 平安人寿 陈海娜



近日，平安人寿盐城中心支公司客服柜员小黄体恤客户年迈，出行不方便，主动利用周末休息时间上门为客户办理生存金领取手续，受到客户发自内心的好评和感谢。

据悉，当日下午，陈大爷风尘仆仆地来到平安人寿盐城中心支公司射阳区客服柜面，负责接待的是柜员小黄。小黄耐心询问后得知陈大爷想办理生

存金领取业务，通过系统查询，小黄发现该单生存受益人是陈大妈，且领取金额较大，需要陈大妈亲至柜面办理。陈大爷称他家在海边的一个小村子，这次是骑自行车过来的，骑了几十里路就花了一个多小时；儿子儿媳常年出海，就老两口相依为命，陈大妈患有风湿性关节炎，日常生活都成问题，实在没有办法自己到保险公司办理。

了解客户实际情况后，小黄详细询问了客户家庭地址，并留下联系电话，告诉客户先回去准备好材料，第二天下午将上门进行办理。第二天温度较低，低矮的云层遮住了太阳，虽值午后但天气依然阴冷。因位置偏远这，小黄经过一路询问才到达客户所在村子的桥口，后在陈大爷的带领下到他家。狭小的空间没有地方可坐，小黄就趴在板凳上帮助客户填写申请材料，和大妈核对信息并确认无误后再拍照留存影像，很快帮客户处理完成。

陈大爷对平安人寿盐城中心支公司的服务非

常感激,坚持要拿出家里积攒的鸡蛋送给小黄。小黄告诉他,为客户提供周到的服务是我们每位平安人应尽的责任,我们不能收取客户任何额外的东西。热情的陈大爷在柜员多番推却后才作罢,对平安人寿的服务赞不绝口,称平安到底是个大公司,

服务就是不一样,以后一定会向身边的邻居和亲友推荐平安保险。陈大爷的一番话,让身为公司客服柜员的小黄自豪感油然而生!出门向东便是大海,海风呼呼吹在身上,走在回程路上的小黄,此刻却不再感觉到冷。

太平洋寿险“移动理赔”化解理赔难

“30分钟赔付20万元重疾险理赔款,你们的理赔速度真是太快了。”江苏李女士日前收到太平洋寿险理赔金时感叹道。

2015年,李女士在太平洋寿险投保了一款重疾险。近日,她被确诊甲状腺癌,太平洋寿险客服人员了解情况后立刻来到其家中,现场使用移动理赔设备在线进行理赔申请,赔案上传后,进入快速理赔通道完成审核,短短半个小时便顺利结案。

近年来,太平洋寿险积极使用新技术解决客户理

赔难痛点,推出“理赔立案直通车”,该项服务将理赔初审作业前置到机构一线,机构调查员在看望慰问客户时通过移动设备实时上传理赔资料,由后台对符合条件的赔案做出快速理赔决定,大大提升了理赔速度。

为了进一步提高客户自助端的便捷性,今年,太平洋寿险还将在理赔端研发推广“太e赔”,该项目将逐步实现线上报案、受理、单证提交、审核反馈、赔款支付等功能,客户足不出户,就能实现轻松便捷的全流程理赔服务。

客户服务,始终如一

□ 太平人寿 李彦菲



2017年5月7日上午6点,太平人寿保险有限公司盐城中心支公司客服部联合盐城银行保险部组织55名VIP客户和客户经理坐上前往南通瑞慈体检中心的专车。

此次体检客户均来自银险条线,客户经理一对一陪同客户,瑞慈体检中心为我司客户开通体检专场,充分显示我司对VIP客户的重视,给客户尊贵的体检感受。体检结束后,客服人员贴心的为客户



准备了营养丰富的早餐,让客户体验了我司对客户的关怀,拉近了和客户的距离。

本次活动是我司给客户提供的健康增值服务,旨在服务老客户,向客户宣传健康理念,通过此次让客户体验我司高端体检服务的同时,也为我司业务条线的发展积累客源,今后盐城中心支公司客服部将提供更多优质的增值服务。

马被车“追尾”，保险怎么赔？

【案情简介】

2015年5月1日晚上7点40分许，老吴骑着马到了某省级公路某路段时，突然后面开来一辆三轮摩托车，“嘭”的一声撞上了老吴骑行的马屁股，顿时人仰马翻，老吴落地时头部受伤。开三轮摩托车的周先生和坐在车斗里的女儿周某及妻子郑女士也不同程度受了伤。后经司法鉴定，老吴颅骨骨折构成十级伤残，郑女士断了五根肋骨也构成十级伤残。交警很快赶到现场拍照取证，但没有作出事故责任认定。经查，三轮摩托车在某保险公司投保了交强险。

2016年9月22日，郑女士将马主老吴告上了法院，要求老吴赔偿各项损失7.4万余元，理由是老吴骑马上上了马路。同年10月28日，老吴一气之下也向法院提起民事诉讼，要求周先生及其三轮摩托车投保的保险公司赔偿自己6万余元。

【争议焦点】

没有交通事故责任认定，损害如何分担

【法理分析】

1. 事故成因

按照摩托车驾驶员周先生描述，那天他夜里驾驶三轮载货摩托车行驶在马路上，待靠近时才发现一位老人骑着一匹马在同向前行，马基本上走在公路的中央位置。周先生按照交通规则从左侧“超车”，当摩托车往左侧打方向，摩托车的灯光也随之左移，这时前面的马也往公路左边跑，周先生一看不对就往右打方向，车灯灯光随之右移，可这马跟着灯光也往右跑，这一左一右几秒钟的时间，周先生的摩托车就“追尾”了。

2. 法官观点

承办法官表达了自己的观点：郑女士丈夫周先生所驾驶的三轮摩托车，其制动系统不符合规定要求，且超车时未按规定从左侧超车，对事故的发生应负主要责任；马匹易受惊吓，骑行上路，对骑行者和其他交通参与者都会造成一定的交通安全隐患，虽然法规没有明确禁止骑马进入市区道路，但马跑到机动车道上肯定不妥。

老吴在没有任何照明设备的情况下夜间骑行，其行为也明显影响了道路交通安全。所以老吴应对事故的发生负有一部分的责任；马匹自身也有一定的价值，摩托车撞击马匹致老吴和马匹受伤遭受损失，摩托车的投保单位即保险公司就此应当作出赔偿。

3. 马主、车主的责任如何划定？

由于本案是调解结案，所以法官并没有划分出双方的责任比例。但并不影响对本案的处理。

《最高人民法院关于审理道路交通事故损害赔偿案件适用法律若干问题的解释》第二十七条规定：“公安机关交通管理部门制作的交通事故认定书，人民法院应依法审查并确认其相应的证明力，但有相反证据推翻的除外。”根据该规定，交通事故认定书并非当然作为民事诉讼中认定案件事实的依据。当事人可以提出相反证据推翻交通事故认定书，但其应当对交通事故认定书内容不真实负有证明责任。结合本案，交警部门并没有出具交通事故认定书，那么在这种情况下，法院应综合各种事实和材料，确定双方的责任。

回到本案，应当按照民事责任的构成要件来确

定责任。由于交通事故案件不属于特殊侵权案件,所以,按照一般侵权行为的构成要件,有过错就应承担赔偿责任,没有过错就不应承担赔偿责任。根据上述案件事实,马主和车主均有过错,都应承担赔偿责任,至于责任的大小,由于本案是调解结案,所以没有细分的必要了。

4. 骑马能否上路

《中华人民共和国道路交通安全法》第八十九条规定:“行人、乘车人、非机动车驾驶人违反道路交通安全法法律、法规关于道路通行规定的,处警告或五元以上五十元以下罚款;非机动车驾驶人拒绝接受罚款处罚的,可以扣留其非机动车。”

《中华人民共和国道路交通安全法实施条例》第七十三条规定:“在道路上驾驭畜力车应当年满16周岁,并遵守下列规定:(一)不得醉酒驾驭;(二)不得并行,驾驶人不得离开车辆;(三)行经繁华路段、交叉路口、铁路道口、人行横道、急弯路、宽度不足4米的窄路或者窄桥、陡坡、隧道或者容易发生危险的路段,不得超车。驾驭两轮畜力车应当下车牵引牲畜;(四)不得使用未经驯服的牲畜驾车,随车幼畜须拴系;(五)停放车辆应当拉紧车闸,拴系牲畜。”

上述规定针对的是驾驭畜力车,而本案是骑马。所以,只要公路上没有禁止马匹通行的标志,骑马上路是不违法的。不过能够确定的是,机动车道只允许机动车通行。参照马匹的定义和机动车的概念,应该可以得出不能骑马上机动车道的结论。

5. 保险如何赔?

《机动车交通事故责任强制保险条款》第八条规定:在中华人民共和国境内(不含港、澳、台地区),被保险人在使用被保险机动车过程中发生交通事故,致使受害人遭受人身伤亡或者财产损失,依法应当由被保险人承担的损害赔偿责任,保险人按照交强险合同的约定对每次事故在下列赔偿限额内负责赔偿:(一)死亡伤残赔偿限额为110000元;(二)医疗费用赔偿限额为10000元;(三)财产损失赔偿限额为2000元;(四)被保险人无责任时,无责任死亡伤残赔偿限额为11000元;无责任医疗费用赔偿限额为1000元;无责任财产损失赔偿限额为100元。

本案中,老吴要求周先生及其三轮摩托车投保的保险公司赔偿自己6万余元。首先可以肯定的是,对老吴的受伤在交强险限额内赔偿没有争议。因为周先生在此次事故中有责任,保险公司应该给予赔偿。

首先,对老吴的医疗费、残疾赔偿金,在交强险限额内赔偿没有问题。其次,对马匹的损失,交强险规定在被保险人有责的情况下,赔偿限额为2000元。再次,对老吴提出的因失去马给他带来的其他损失,这匹马每个月能给他带来三四千元的收入,因该项损失属于不确定的,而且不属于人身伤害造成的损失,保险公司不需要赔偿。最后,老吴提出他跟这匹马已经相处15年了,有很深的感情。假如老吴提出精神损害赔偿,法院能否支持?

《最高人民法院关于确定民事侵权精神损害赔偿责任若干问题的解释》(以下简称司法解释)第4条规定:“具有人格象征意义的特定纪念物品,因侵权行为而永久性灭失或者毁损,物品所有人以侵权为由,向人民法院起诉请求赔偿精神损害的,人民法院应当依法予以受理。”这匹马不属于具有人格象征意义的特定纪念物品,所以,主张精神损害赔偿于法无据。

《司法解释》第10条规定:“精神损害的赔偿数额根据以下因素确定:(一)侵权人的过错程度,法律另有规定的除外;(二)侵害的手段、场合、行为方式等具体情节;(三)侵权行为所造成的后果;(四)侵权人的获利情况;(五)侵权人承担责任的经济能力;(六)受诉法院所在地平均生活水平。法律、行政法规对残疾赔偿金、死亡赔偿金等有明确规定的,适用法律、行政法规的规定。”《司法解释》第11条规定:“受害人对损害事实和损害后果的发生有过错的,可以根据其过错程度减轻或者免除侵权人的精神损害赔偿责任。”

在本案中,老吴也有过错,所以如果他提出因失去马匹给他带来精神损失,法院不应支持。

6. 立法建议

骑行牲畜是否可以上路,目前的法律没有明确的规定,建议完善相关立法。在修改法律之前,可以在相关路段设立禁行标志,提示相关道路交通参与者。避免发生交通事故,维护正常的交通秩序。

江苏省诉讼保全保险论坛召开

4月14日,由南京大学法学院、江苏省律师协会、人保财险江苏省分公司联合主办的“江苏省诉讼保全保险论坛”在南京召开。江苏省高级人民法院、江苏保监局、南京大学法学院、江苏省律师协会、南京市中级人民法院、南京市仲裁委及中国人保财险等相关各方领导、专家与学者出席了论坛。

2015年由人保财险推出的诉讼财产保全保险作为一种司法担保手段的保险机制创新,与金钱担保、物保具有同样的作用。当法院认定发生保全错误时,保险公司在保险责任限额内予以赔偿,保证被申请人所遭受的损失得以赔偿,继而实现诉讼财产保全担保的目的。该险种是法院践行司法为民、创新诉讼保全担保模式的改革措施,拓宽了保全担保渠道,使当事人的权益得到更多程序上的保障,提高办案效率,实现多方共赢。2016年12月1日实施的《最高人民法院关于人民法院办理财产保全案件若干问题的规定》对诉讼财产保全保险给予了肯定,为保险公司大力推进诉讼财产保全保险提供了强有力的依据。

江苏省高级人民法院副院长李玉生在论坛上表示,相较于传统的保全担保方式,财产保全保险具有较大的发展优势。财产保全保险的推出,有助于拓宽财产保全的担保渠道、盘活企业资金、控制保全风险、节约诉讼成本,确保债权关系明晰但提供保全担保有困难的当事人顺利实现财产保全,有助于高效、便捷地化解商事纠纷。

江苏保监局副局长王宝敏提出,诉讼财产保全保险作为保险公司的一种保险产品,是一种创新型担保方式。财产保全保险的保险费相对低廉,大大

降低了当事人的诉讼成本。保险公司大多是全国性的,在各地具有分支机构和营业网点,可以为当事人提供标准化的保全担保服务。保全申请人只需像购买普通保险产品那般购买财产保全保险,其程序简便、快捷、高效。保险公司经济实力高、信誉度高,风险防范能力远胜于普通担保公司。因此,推广诉讼保全保险拓宽了保全担保渠道,使当事人的权益得到更多程序上的保障,提高办案效率,实现多方共赢。

参加论坛的律师认为,从诉讼保全保险业务在全省开展的情况来看,该项保险必将成为一种诉讼保全担保常态。作为一项保险产品的创新,既满足了消费者在不同领域的需求,又拓展了商业保险范围,同时也促进了保险业自身发展。依据《中华人民共和国民事诉讼法》第一百零五条规定,申请财产保全时,“申请有错误的,申请人应当赔偿被申请人因保全所遭受的损失”,建议保险公司在销售财产保全责任保险之前,也应该对申请人的诉讼材料进行严格审核把关,降低理赔风险。

人保财险江苏省分公司总经理夏玉扬介绍,近年来积极推动诉讼保全业务的发展,以保险服务衔接司法实务,较好地发挥了保险公司专业风险管理和辅助社会管理的作用。2016年,江苏人保财险开办的诉讼保全责任险总计为全省5000多件民事诉讼案件提供230亿元财产保全风险保障,覆盖全省所有的城区和县域。江苏人保财险的服务得到法院、律所和案件当事人的好评,为维护民事纠纷当事人的合法权益和解决“执行难”问题作出了积极贡献。

热吻无痕,在得到与求索之间

□ 平安人寿 陈海娜

我在朋友圈里吐槽,说《热吻无痕》整篇小说读下来,只记住了里面泰戈尔老人家的一句话:我求索我得不到的,我得到了我不求索的。

唯记得这句话,当然是因为自己深有感触。同时惊觉这句话贯穿于小说中大部分人物的命运之中,唐莉、于晨和于哲兄弟、白加一,包括金鸣、王治

和单举等莫不如此,似乎只有林香草是个例外。当然,我并不认为林香草有多高洁,甚至觉得她是个异类,不应该属于这个凡尘俗世。放弃她那个近乎完美的丈夫于晨,不知有多少女读者为之扼腕叹息,这样的如画一般的女子只能远观,压根不适合做人妻。

王治和单举之流就是跳梁小丑,且撇开不谈。风流倜傥的白加一不过是个不道德的伪君子,自负地以为能改变林香草,与她灵肉合一,结果落得个不男不女的躯壳,迫于无奈与那个不知廉耻的胖女人李婉成了夫妻。这个李婉护士是个让人又爱又恨的厉害角色,爱的是其貌不扬的她却自信、勇敢地追求所爱,并且得偿所愿;恨的是她爱得毫无底线,没有自尊可言,并且这样的爱也掺杂着逐利的成份,这样的女人结局当然也好不到哪儿去,永远得不到真爱,并且落下了一身残疾。

再说说帅帅的外科医生于晨,不得已与他心仪的林香草离婚他很失落,但我相信这只是一时的,离开一个错误的爱人应该是种幸运与解脱,优秀的他一定会在不久的将来获得真正属于自己的幸福。他的弟弟于哲与牛奶浴巾式的刘玉结合也是好事,刘玉虽只是个平凡的车站售票员,却一心一意爱着于哲,这样舒服的相处才能长久,是唐莉那样的女子所不能给予他的。

唐莉让人羡慕么?也许是的,她美艳绝伦,让无数男人垂涎欲滴、为之疯狂。那只是因为你尚不够了解她,这一切其实都不是她想要的,她真正想要的是广告业务,而不是那些男人们所谓的真爱,这也注定了她常常要在刀尖上行走,稍不留神就会葬身情欲的火海。唯独“极品烟”于哲是真心爱护他的,然而唐莉也不过是把他当成保护伞和试验对象,从某一方面来说她和林香草是同类,都可笑地信奉着那所谓的“圣洁宣言”。对她有养育之恩的哥哥唐铁是她放不下的牵挂,也是她拼命拉广告的动力,更是她人生的牵绊。穷得叮当响的唐铁教导出了唐上游这样自私、冷血、不念手足的残暴儿子,多亏了好心的牧羊人,否则那两个可爱的弟弟妹妹将活生生地被埋于地下,沦为少年囚犯的他让人拍手称快的同时也感到深深的悲哀。唐莉没有爱情,她所拥有的亲情也给她沉痛一击,那个让人又怜又气的哥哥,为了钱居然与王治串通一气出卖她。

离开歌舞团做了广告小姐的唐莉使出浑身解数地拉广告,最终一笔也没有进帐,结果却在无意间买彩票时中了20万。她一直在求索的广告业务始终得不到手,却不费吹灰之力地得到了她从未幻想过的彩票大奖,命运在让人万般无奈的同时,又会带来出其不意的惊喜。

有你,才美

□ 平安人寿

陈海娜

儿女大了
我们老了
屋檐下依旧是两个人的身影
恍若当年执子之手
只是你消瘦好多
我也早已双鬓斑白
匆匆数年 太多离散其间
唯有你仍在身畔

天亮啦
你在锅上炒菜
我往灶膛里添把柴火
今天逢集
我还能骑车载你一起逛逛街市
地里的瓜菜也已成熟
咱们挑个日子送些给儿女
新鲜又不用花钱

天黑喽
通过村子里的小路摸黑回家
推开门有你有灯
你为我倒杯热茶
我给你捂暖被窝
我们看看电视 唠唠家常
你数落我能不能烟少抽几根
我开导你辛苦大半辈子了
别再那么节省

院墙静静四围
石榴年年红艳
父母双双安好
丫头说
这便是她心中的快乐老家
老伴啊
孩子们都不在身边
我们就是对方的倚靠
睡吧,天气还冷你把被角掖好

财政部： 商业健康保险个税试点7月1日起全国实施

财政部网站2日消息,财政部、税务总局、保监会近日联合下发通知,自今年7月1日起,将商业健康保险个人所得税试点政策推广到全国范围实施。

通知规定,对个人购买符合规定的商业健康保险产品的支出,允许在当年(月)计算应纳税所得额时予以税前扣除,扣除限额为2400元/年(200元/月)。单位统一为员工购买符合规定的商业健康保险产品的支出,应分别计入员工个人工资薪金,视同个人购买,按上述限额予以扣除。2400元/年(200元/月)的限额扣除为个人所得税法规定减除费用标准之外的扣除。

适用商业健康保险税收优惠政策的纳税人,是指取得工资薪金所得、连续性劳务报酬所得的个

人,以及取得个体工商户生产经营所得、对企事业单位的承包承租经营所得的个体工商户业主、个人独资企业投资者、合伙企业合伙人和承包承租经营者。符合规定的商业健康保险产品,是指保险公司参照个人税收优惠型健康保险产品指引框架及示范条款开发的、符合相应条件的健康保险产品。

根据目标人群已有保障项目和保障需求的不同,符合规定的健康保险产品共有三类,分别适用于:一是对公费医疗或基本医疗保险报销后个人负担的医疗费用有报销意愿的人群;二是对公费医疗或基本医疗保险报销后个人负担的特定大额医疗费用有报销意愿的人群;三是未参加公费医疗或基本医疗保险,对个人负担的医疗费用有报销意愿的人群。

2017 中国保险营销峰会在宁波召开

4月20日,由中国保险行业协会和浙江省宁波市政府联合主办的2017中国保险营销峰会在宁波召开。中保协会长朱进元、宁波市副市长褚银良出席会议并讲话。

据介绍,中保协第四届理事会关注和重视保险营销工作,通过组织开展一系列评选活动,打造营销队伍荣誉体系;创建“中国保险营销精英联盟”,巩固营销员自律平台,创办“保险微课堂”,搭建了保险营销分享交流的舞台,推动了保险营销事业发展。同时,中保协就减轻保险营销员税负和方便纳税操作等问题向相关部门提出意见和建议,部分意见被采纳,有效维护了营销员的合理权益。

朱进元认为,随着保险功能作用的日益发挥,保险营销需要创新理念,需要进行风险管理的营销。产品和服务的营销,是从保险机构和业务发展的角度开展的营销,而风险管理营销是从为全社会提升风险保障、从社会公众的角度出发开展的营销,为社会公众提供风险解决的方案,提升风险防范和管理的意识和能力。对此,中保协将推出风险管理师专业培训,通过打造网上学习平台为广大营销员提供“低成本、高效率”的学习模式,实现保险营销向风险管理服务转

变,整体提升保险营销专业能力和服务水平。

褚银良表示,保险已成为宁波推动社会治理、经济转型发展的有效工具。过去的10年,宁波推出了近110项保险创新项目,在巨灾保险、医疗事故责任保险、城镇居民住房综合保险、食品安全责任保险、小额贷款保证保险、农村保险互助社等领域,形成或者提升了宁波经验、宁波模式、宁波解法、宁波样板,在风险应对、矛盾化解、经济发展、民生保障等领域和方面都取得了显著的成效。2016年6月,宁波成为中国首个国家保险综合创新试验区,试验区的获批给宁波提供了一个历史性的契机,为宁波建设国际港口名城、东方文明之都提供了更多有利的支撑和保障。宁波市将以本次峰会为契机,进一步加快国家保险综合试验区的建设,为推动保险转型升级和创新发展贡献力量。

会上,中保协与宁波市政府签订战略合作备忘录,双方将进一步加强合作,开展各层面的交流,推动保险业转型创新发展;峰会同期举办了以“移动互联网时代的保险营销”为主题的CEO论坛,以及中国保险营销精英联盟交流论坛,并举行寻找最美营销团队颁奖和营销精英联盟颁证仪式。

以汽车 4S 店为依托的 保险代理公司的发展优势

保险中介是保险市场精细分工的结果,保险中介的出现推动了保险业的发展,使保险供需双方更加合理、迅速地结合,减少了供需双方的辗转劳动,既满足了被保险人的需求,方便了投保人投保,又降低了保险企业的经营成本。保险中介的出现,解决了投保人或被保险人保险专业知识缺乏的问题,最大限度地帮助客户获得最适合自身需要的保险产品。保险代理公司作为保险中介机构的一个分支,近几年发展迅速。以 4S 店为依托的保险代理公司,将保险公司与汽车 4S 店的车险服务整合于一体,能够为广大车主提供更加便捷、高效、优质的服务,并且被越来越多的车主所信赖。

保险公司、汽车 4S 店、保险代理公司之间的关系

首先分析一下保险公司、汽车 4S 店、保险代理公司三者之间的关系。三者在各自业务上可以互相依赖,共同发展。与后两者合作,保险公司可以投入少量的成本,扩大承保面,发展优质业务,业务量大幅度增长,进而降低机动车辆保险赔付率,实现自身的盈利;汽车 4S 店利用自己的优势,依靠保险公司优质的售后服务和稳定的事故车定损回厂业务,加强汽车的销售、维修业务的发展;而保险代理公司则是将 4S 店的客户资源进行整合,为保险公司提供规模化的车险业务及其它保险业务的来源,并帮助 4S 店向保险公司争取更多的优质服务,从而实现自身与汽车 4S 店、保险公司的共赢。

汽车 4S 店的发展对保险业务起着推动作用。4S 店建有按揭贷款购车、销售、上牌、投保、维修、保险索赔或汽车俱乐部等一条龙式的服务体系左右着客户投保的去向,也为保险企业拓展业务、理赔服务、信息反馈提供了便利条件。4S 店对已销售的车辆建立了详尽的客户资源档案,通过频繁的关爱服务和阶段性的维修保养优惠政策,吸引本品牌的汽车向合作的保险公司投保,节省了保险公司展业成本和宣传费用。

保险公司为 4S 店的经营提供了利润的来源。首先 4S 店通过销售保险公司产品,获取佣金收入;其次保险公司根据业务来源的渠道,当车辆出险后,第一时间向 4S 店进行事故车辆的推送,帮助 4S 店提升了售后的事故维修产值;另外,保险公司与 4S 店订立相对固定的配件、工时价格,也给 4S 店带来了稳定的利润空间。

以 4S 店为依托的保险代理公司是 4S 店与保险公司之间的纽带和服务的载体,将双方的资源和优势整合在一起,并充分的发挥。保险代理公司帮助 4S 店提供专业的客户投保、咨询、事故理赔等服务,同时向保险公司争取更加优质的服务支持,提高客户对 4S 店的满意度、忠诚度;同时保险代理公司帮助保险公司向客户进行保险产品的宣传介绍与销售,大大节省了保险公司的展业成本。

车险费改后保险代理公司及其依托的 4S 店的业务经营情况

江苏省在 2016 年 6 月进行了车险费率改革,这次行业改革给 4S 店、代理公司带来新的挑战 and 机遇。

车险费改后,4S 店的小额维修业务受到了很大的冲击。续保 NCD 系数的调整,让很多车主不再“任性”出险,小额损失更多选择成本较低的社会修理厂进行自费维修,4S 店的事故车进台次及产值明显下降;费改后的车险市场竞争越发激烈,有一些不规范的车险销售人员甚至采取违规的手段赢得客户,风险意识较差的车主被蒙蔽诱惑,忽略了保险本身的保障功用而一味地追逐礼品与现金优惠,扰乱了整个车险市场的秩序,规范的保险代理公司及 4S 店的车险业务也受到了不良竞争的影响。

面对车险费改带来的冲击,保险代理公司及其所依托的 4S 店也调整了车险的营销方案,为投保车主提供更多的增值服务项目,例如【下转第 53 页】

掌握车险理赔窍门

在现实生活中,车辆受损本来就够车主倒霉的了,再遇上理赔争议,那车主岂不是更揪心了。那对于这种情况,有没有解决的办法呢?有,窍门有三:

窍门之一:对定损金额不满意要懂得协商

王先生开着自己的私家车前几天上路时,不小心车碰到一棵树上,造成车辆意外毁坏。于是,他打电话报案叫来了保险公司查勘员进行定损,查勘员根据市场维修报价,最后敲定了维修理赔金额,当时,王先生也觉得差不多,但当他的车被拖到汽车维修厂后,汽车维修厂所要的维修费却远远超过了保险公司的定损金额,王先生一时不知道怎么办,定损少,而维修费高。

专家支招:对于汽车维修费的定损,很多时候对保险公司和车主两者来讲,争议不少。一方定的低,而一方花的多,当然,查勘员在定损时也不是盲目行之,也是一般会依照市场价进行参考后,确定比较合理的维修费用,但对汽车维修店来讲,因进货的渠道有差别,所以有些时候就会造成更换的零部件成本过高,因此,只能增加维修费。其实,对于这点,车主不必着急,解决的办法是有的,那就是在汽车修理店确定修理费用后,如果维修费高于定损费用,那就找保险公司再去沟通,进行协商去解决,以通过自身争取,最终让保险公司让步,把全部维修费用承担,当然,在此值得一提的是,车主必须是在维修店确定维修费用后,便去与保险公司协商,而不是维修好后,再去协商,那到时候就为时已晚。

窍门之二:修车之前敲定维修方式

赵先生的车前几天跟别人的车发生了碰撞,但不是很严重,只是车上的一个部件出现了问题,可以维修,在保险公司勘查员定损时,就认定只进行修理,所以,要以维修确定理赔费用,而赵先生的意见则不同,他觉得现在虽说是这个部件出现了问题,能够维修,但万一用不了多长时间,又坏了怎么办,那保险公司肯定不会再负责了,所以,他是要求更换部件。可还未谈妥,赵先生就要过几天用车,并且他觉得就是换个部件,最终保险公司一定会认可的。没想到,赵先生自作主张换了部件后,因是没有

巧妙化解定损争议

协商妥当,故保险公司只坚持赔偿维修的费用,如此一来,赵先生尽管上有车险,可因部件是自己要求更换的,最终让自己还出了不少费用。

专家支招:对于车辆某些部件受损后,该进行更换,还是进行维修也是争议较大的问题,一般来说,保险公司会主张维修,让功能能够正常使用便可,因为毕竟维修费用低,而车主则会主张更换,因为更换了,“后患”就会少,不用担心,维修的部件不经用,不长时间就会出“问题”。那出于这种情况下,车主该怎么办,最好的方式还是与保险公司再度协商,通过协商以征得保险公司同意更换,对于更换,车主切不可自作主张,如果是自作主张,那受损失的只会是车主自己。维修方式一定是在修之前与保险公司确定好。

窍门之三:按照事先约定选择维修店

马女士的汽车出现意外碰撞后,经过查勘员定损,最终确定按照4S店进行维修,并且定损的金额也是以4S店的维修金额确定的,可是当她想修的时候,却发现4S店离的有点远,而在附近有一家普通的修理店,尽管不是4S店,而维修费与4S店的维修费不相上下,马女士想,就近维修吧,最终都是以4S店的维修费进行理赔,自己不吃亏。没想到当修好进行理赔报销时,保险公司却不认可,因她是普通维修店修的,所以要按普通维修店的标准进行理赔报销,不按4S店的标准予以理赔报销,如此保险公司就要给马女士少理赔报销几百元,这样的结果,让不懂理赔实际情况的马女士傻眼了。

专家支招:对于与保险公司确定好维修“条件”的,一定要根据协商好的去进行维修,车主切不可自作主张,对于那些已经与保险公司协商好在4S店维修的,切记不要到普通维修店去维修,因为,保险公司理赔报销时,都是根据车主选择维修店的实际情况、标准去进行理赔报销的,如果车主选择了普通维修店,但费用花的是4S店的钱,那只能说,多花了,部分钱可能还需要自己去负担,就保险公司来讲,对普通维修店理赔报销和4S店维修费的理赔标准是不一样的,普通维修店会低很多。

天安财险召开 2017年反保险欺诈工作会议

□ 天安财险 唐宏生



为传达落实盐城市保险行业协会反保险欺诈工作会议精神,总结一季度打假降责“春雷行动”专项工作情况,部署2017年反保险欺诈工作,4月23

日下午,天安财险盐城中支召开部署“安宁2017”打击保险欺诈犯罪工作会议。

会议传达了盐城市保险行业协会《关于切实做好2017年度反保险欺诈工作的通知》,宣导了江苏保监局《“安宁2017”打击保险欺诈犯罪专项行动方案》,通报了盐城中支2017年一季度打假降责“春雷行动”专项工作情况,表彰了在一季度打假降责“春雷行动”中表现突出的先进个人,会议要求全体理赔人员积极行动起来,向受表彰的同志学习,不断增强理赔打假降责的责任感与使命感,积极投身到“安宁2017”打击保险欺诈犯罪工作中去,按照监管部门、行业协会和分公司要求积极推进反保险欺诈工作的开展,促进保险业健康发展。

以理服人解疑案

3月9日13时40分,中华财险福建漳州南靖支公司查勘员接到专线调度,被保险人谢某驾驶的闽F96×××号车于3月8日23时许,在漳州市南靖县某国道路段碰撞停放中的一部货车。

查勘员对事故进行现场勘察了解到,事故位于国道,路面宽阔,标的车冲出路面碰撞路旁的三者货车,且发动机已冷却,车轮上残留的泥土痕迹已干枯,标的车上气囊炸开带有血迹,本车驾驶员受伤。但双方驾驶员均不在现场,且是超时向公司报案。案件发生后,未非报交警处理。

为及时准确掌握案件真相,查勘员要求面见驾驶员遭到拒绝,同时要求重新报县交警部门处理,也遭到报案人的辱骂。对相关人员的过激行为,查

勘员越发觉得案件有点蹊跷。在此情况下,查勘员一方面向现场周边群众了解事发时的相关情况,并前往该路段管辖的交警中队走访,请求交警部门介入案件处理;一方面耐心地跟报案人解释,并告知驾驶员:一是已向交警部门反映案情;二是公司将向法院提取出险时就医的血液样本;三是该路段均有交警部门的监控可查证。

在查勘员的劝说下,驾驶员要求不要报交警处理,并最终放弃索赔。

从这起案件中,可以看出中华财险福建漳州南靖支公司的查勘员工作用心,面对辱骂不惧怕不灰心,坚持以理服人,耐心地做好当事人的思想工作,从而为公司避免不必要的赔款2.26万元。

保险员伪造 5 起交通事故骗保： 用癌症患者装事故死者

面包车与电动车发生碰撞，造成电动车驾驶员抢救无效死亡。这样的交通事故，在全国各地并不少见。但在安徽省灵璧县，多起车祸的死者身份有一个共同的特点——投了多份保险的癌症患者。更令人匪夷所思的是，有的患者在发生“意外”前就已死亡。

原来，车祸只是掩盖骗局的“外衣”，包裹着骗取保险金的目的。而“参演”这场骗局的，有保险员、患者家属、医生、“肇事者”……环环相扣，接连登场。

《法制日报》记者近日从安徽省宿州市中级人民法院获悉，灵璧特大保险诈骗案终审裁定已生效。主犯杨伟获刑 13 年，其余 12 人获刑 11 年到 1 年零 6 个月不等。

保险代办员谋划车祸骗局

今年 48 岁的杨伟，原是灵璧县的一名保险代办员。多年的工作经验，让他对投保、理赔流程和手续非常熟悉，也对其中的漏洞了然于心，这使他萌生了伪造交通事故骗保的想法。

在这个想法还没“成熟”前，杨伟已经做好了准备。2012 年 10 月 13 日，他给登记在妻子名下、自己实际控制的一辆面包车投保了机动车交通事故责任强制责任保险和商业第三者责任保险。

2012 年 11 月，因母亲住院，杨伟到医院进行看护，认识了刘奎英，了解到刘的丈夫崔某是一名肺癌患者，将不久与世。这给杨伟计划的实施带来了可能性——利用死亡患者伪装成交通事故的死者。

于是，杨伟让刘奎英提供夫妻两人的身份证件，由杨伟替崔某在 4 家保险公司分别投保人身意外伤害险。之后，杨伟找到帮手杨夫玉，商量好“出演”骗局的费用。

一切就绪后，只剩等待。

2012 年 12 月 16 日 18 时许，崔某病危，在灵璧县人民医院弥留之际，杨伟安排杨夫玉驾驶已投保的面包车，伙同王建业在灵璧县城南酒厂路口伪造撞伤崔某，而后由杨夫玉拨打报警电话，并向保险公司报案，声称发生交通事故。4 日后，崔某病亡，

杨伟将交通事故认定书及崔某的法医学尸检报告进行篡改和套打后，单独或伙同刘奎英等人持该套虚假索赔材料向所投保的公司进行索赔，骗取保险金 34 万余元。事后，杨伟分给刘奎英 2.2 万元。

得手后，杨伟一发不可收拾，先后利用 5 名癌症患者，以相似手段编造未曾发生的保险事故 5 起，累计索赔总额为人民币 356 万余元，其中既遂 196 万余元，未遂 160 万余元。

家属医生肇事者合力出演

这一场场不断“复制”的骗局，之所以能接连成功，离不开各方的卖力“演出”和“戏份”的无缝对接：

一是寻找目标患者，寻求患者家属配合。伪造事故的首要条件是需要符合条件的癌症患者。杨伟通过自己或是医院医生介绍，结识癌症患者家属，商议骗取保险金。之后，由杨伟帮患者家属买保险并办理银行账户。

二是不断变更牌照，雇佣“临演”伪造事故。伪造交通事故，不仅需要“伤者”，还需要不同的肇事者。为此，杨伟给肇事车辆买好车险，然后指示杨夫玉、苏凯、赵玉会（另案处理）、杨夫动、王建业等人驾车，先后在灵璧县城区多地伪造与 4 名被保险人驾驶两轮电动车相撞，致使被保险人经抢救无效死亡的虚假交通事故。为避免露出马脚，在每次出“车祸”前，杨伟会将涉案车辆转让，将车号变更。

三是串通医院医生，里应外合假抢救。癌症患者是被撞死还是因病死亡，在医院这个环节最容易暴露。但杨伟早已打点好，让原灵璧县人民医院医保科科长王士斗内应，安排该院综合科医生宁道福和医保科副科长李礼对被保险人按照交通事故致伤的治疗程序在灵璧县人民医院 ICU 室内对被保险人进行“抢救”，制造其因交通事故致人死亡的假象，出具虚假的抢救病例。杨伟还通过王士斗安排李礼为癌症病死的李某出具了因坠楼死亡的虚假门诊病历。

四是篡改骗保材料，骗取保金分成。最后，杨伟持篡改或伪造的交通事故责任认定书、法医学尸检

报告及被保险人的死亡证明、火化证明、户口注销证明和虚假的病例等材料,单独或者共同与患者家属向被保险人所投保的保险公司进行索赔。杨伟将所得赃款,除部分用于吃请、送礼外,还分别给李礼、刘銮英、梁振英 2000 元、22000 元、30000 元,其余部分赃款被其非法占为己有。

去年 9 月,安徽省灵璧县人民法院在宿州中院二号法庭对这起案件进行公开宣判,因犯保险诈骗罪,主犯杨伟被判处有期徒刑 13 年,剥夺政治权利 3 年,并处罚金 20 万元,王士斗、宁道福等 12 人被判 11 年到 1 年零 6 个月不等并处罚金。杨伟等人不服,提出上诉。宿州中院终审裁定,驳回上诉,维持原判。

多家公司发现疑点未深究

利用癌症患者尸体伪造交通事故,骗取车险和意外险保险金,这样的事情鲜有听闻。但是一些不法分子眼红小额投保能够换取大额保金,在利益的驱动下,利用保险制度的漏洞,进行保险诈骗活动,这样的案例却时有发生。

记者了解到,意外险提供被保险人因遭受一般意外或交通意外伤害事故而死亡、伤残或门诊、住院医疗等的保险赔偿。这里的“意外”需同时满足外来的、突发的、非本意的和非疾病的四个要素,不能是人为制造的或者是虚构的。在保险期间内,被保险人不幸遭受意外事故导致身故或伤残,保险公司将按条款给付意外身故、伤残保险金,但需要核查相关材料,如意外身故需被保人身份证明、受益人身份证明、受益人与事故者关系证明、有关部门出具的意外事故证明、死亡证明(户口注销、殓葬证明)等。

一家知名保险公司的员工告诉记者,保险公司

设有核保部。发生人身意外事故后,保险公司会根据事故大小、理赔金额派出专人或是调查组去核实情况。如果理赔金额不大,材料又很齐全,放款会比较容易,速度快的一天就能到账。

“像这起案件的核心人物,精通保险法律制度和合同条款,事故现场和理赔材料伪造的也很专业,尤其是他投保数额不高,赔偿金额一般就几万到十几万,核保部人员很难看出猫腻,也不会想到这是骗局。”该业内人士说,不过一旦发现里面存在疑点,保险公司可以拒赔。查实虚构或是制造保险事故的,还可以追回赔偿款。

其实,杨伟等人的骗局,也曾不止一次被差点识破。在利用刘銮英丈夫骗保时,有保险公司在理赔时发现该案存在疑点后拒赔 5 万元保险金。在利用肺癌患者陈某骗保时,办案民警认为该起事故存在疑点而拒绝出具交通事故责任认定书,有两家保险公司发现疑点后拒赔 18 万元人身意外险保险金。在利用肝癌患者张某骗保时,因一家保险公司在灵璧县人民医院核查出张某已于事故前一日被宣布死亡,多家保险公司均予以拒赔。

不过,这些疑点只是打个“问号”,未被追究。

业内人士认为,这起案件暴露出保险行业的监管和制度存在漏洞,建议政府有关部门要加强监督管理,保险公司要完善制度设定。同时,可以探索建立一套预警通报机制,如若发现保单存疑或是调查发现存在骗保嫌疑,要进行深入核查,并将问题保单直接或由主管部门通报其他保险公司。这样一来,其他保险公司不仅可以对问题保单的投保人、受益人提高警惕,也可开展内部筛查,掌握相关情况,预防骗保事件的发生。此外,对于涉嫌犯罪的线索,也要及时移送公安机关,予以严厉打击。

【上接第 49 页】投保客户可享维修、保养折扣等服务。同时更加注重自身的服务质量,“管家式”的客户服务理念被更多的 4S 店及保险代理公司所采用。“管家式”的客户服务是 4S 店所独有的优势,从新车销售开始,做好长期、高频的客户维护工作,让客户对 4S 店及保险代理公司产生信任和依赖,靠服务保持与客户之间的粘性,提升了车险及维修业务的竞争力。

同时一些以 4S 店为依托的保险代理公司调整了自身的经营理念,不再是单一的车险经营模式,

通过车险维护,得到客户信任的基础上,积极开发车险客户的寿险业务、其他财产险业务等,充分利用客户资源,成为客户真正的“保险管家”,业务发展再上新台阶。

综上所述,以汽车 4S 店为依托的保险代理公司,在未来的保险行业发展中,会面临诸多挑战,但与挑战并存的是更多的机遇,需要保险代理公司不断完善服务体系,深化经营思维,充分发挥自身独特的优势,才能够取得持续快速的发展。

用科技为车险反欺诈助力

近年来,车险欺诈越来越猖獗。同时,反车险欺诈工作也如火如荼。欺诈和反欺诈的博弈和较量,正在进入深水区。

日前,陕西省保险行业协会通报了2016年陕西保险业反保险欺诈大数据,通报结果显示,陕西省涉嫌保险欺诈案件共1864起,涉案总额8961.8万余元,车险领域涉嫌保险欺诈案件仍最集中。车险涉案1782起,占欺诈案件数量总量的95.60%,金额达7925万余元,占涉案总金额的88.43%。

2016年度,内蒙古22家财产保险公司有效排查涉嫌保险欺诈的高风险案件共计5257起,涉案金额总计20739.79万元。其中,车险方面共计有效排查高风险案件4859起,涉案金额总计17654.66万元。

陕西和内蒙古两个地区也反映了全国范围内庞大的车险欺诈风险,案件的数量、巨大的涉案金额,让车险反欺诈工作面临着高度挑战。传统的以人工抽检为主的反欺诈作业模式,越来越感受到了有心无力。

随着大数据、互联网、人工智能等高科技的发展,保险反欺诈工作也逐步开启了科技模式,以电脑配合人脑,全量案件检测,以将经验转化为规则引擎,有力的提升了案件的精准及处理效率。这将为保险反欺诈带来一次革命性的提升。近日,记者走访了专业致力于车险反欺诈、反渗漏工作的凯泰铭科技(北京)有限公司,并采访了其创始人王辉女士,了解对依托科技反保险欺诈的观点。

记者:目前,汽车保有量增多,车险报案数量是一个天文数字。传统的反欺诈模式,可能面临着一些困难。在现在互联网、高科技的时代,反欺诈如何借助人工智能、大数据等手段,实现新的模式?

王辉:这个问题很好,车险欺诈较其他险种更多发,除车险业务在保险业务中的高占比外,还和

车险欺诈自身的特点有密切关系。车险欺诈行为的主体不仅包括保险人、被保险人,还包括相关的第三方,即维修厂和4S店等,所以我们常讲车险欺诈的主体是“多元化”的。

除此之外,加之车险欺诈的获利空间较大、操作相对方便、车险标的数量庞大、标的金额相对较小、移动空间很广、出险频率很高及风险很难事先预防等特点,都给车险欺诈者留下很大的发挥余地。

那我们凯泰铭规则引擎在纷繁复杂的欺诈环境中可以发挥什么作用呢?我们先来看一个身边的例子:我们每天出行,无论乘坐地铁、高铁还是乘坐飞机,都必须经过安检这个环节。如果我们没有携带违禁物品,直接提箱子走人了。如果箱子里携带了液体或者其他疑似违禁物体,工作人员会根据安检机的提示,要求我们打开箱子,进行仔细的检查。我们假设一下,如果没有X光安检机,那么安检环节要怎样进行呢?我们携带的每一个箱包,都需要被一一打开,接受工作人员的检查。真不敢想象,这样的工作效率,我们火车站、飞机场要拥堵成什么样子。

保险公司理赔审核的过程,与安检过程类似;保险公司的审核人员,就是安检的工作人员,而凯泰铭规则引擎就是安检的X光安检机。现在每天报案的事故量不断增长,然而保险公司理赔审核人力增长远远赶不上案件的增长速度。过去那种依靠审核人员,人工审核全部理赔事故的模式,已经开始出现满足不了现状的问题了。在保险公司现有理赔环节,植入凯泰铭规则引擎,就相当于在安检环节安装了X光安检机,所有正常案件先经过凯泰铭规则引擎,对案件进行分析和风险识别。我们会从海量的正常案件中,发现其中有问题的案件,并且一针见血的指出案件问题所在。

这时候保险公司的理赔人员,根据具体的提示内容,针对性的检查问题案件即可。这样就大大提高了案件的审核效率,同时,将有限的人力运用到风险最集中的问题案件审核当中,也大大提高了保险公司防渗漏能力。

记者:这些做法非常新颖,为方便读者理解,请结合具体的业务更为详尽的阐释一下。

王辉:举一个例子,现在汽修厂在保险理赔的定损当中,对于同一个配件有高配低配之分的,尽管实际损失是低配的,但是仍然按照高配价格申报损失,对于一个配件有总成关系的,尽管损失的是可单独更换的配件,仍然按照更换总成申报损失。他们就是在不断挑战保险公司审核人员的工作能力,如果人员发现了问题,正常核减了,他们也不会吃亏。如果审核人员因为专业能力不足或者粗心大意等原因没有发现,他们就赚到了额外的收益。对于这种汽修厂投机心理导致的理赔渗漏,对汽修厂来说几乎没有任何成本,但是对保险公司造成的损失却是巨大的。

一个普通的审核人员,每天要审核几十甚至上百笔案件,要涉及到几百甚至上千个汽车配件,要凭借个人经验和专注力,发现隐藏在其中的所有风险,是一个巨大的挑战。但是对于车辆的碰撞逻辑、配件属性这些有规律、有逻辑、机械重复的信息,恰恰可以发挥凯泰铭规则引擎的最大价值,人一天只能保证8个小时的工作时间,而凯泰铭规则引擎可以全年24小时无休,人工审核一笔正常案件需要十几分钟的时间,而凯泰铭规则引擎仅需不到2秒钟。

这就是人工智能、大数据带给反欺诈领域的新契机。

记者:从公司名称上看,凯泰铭是一家科技公司,从业务上看,凯泰铭又是主攻车险反欺诈业务。那么,凯泰铭是如何将科技和反欺诈有机结合起来?

王辉:相比那些具有悠久历史的大型保险公司,凯泰铭成立时间不长。我们专注于车险理赔管理服务,致力于运用计算机技术,通过系统化、自动化的“一站式”解决方案,为保险公司管控理赔案件风险并结合需求为客户量身打造理赔风控引擎,降

低理赔成本;同时,结合保险公司内部管理的要求,实现理赔流程标准化和规范化,提高保险公司服务效率和服务质量。

团队80%以上的成员是数据、保险、技术、风控、反欺诈等领域的资深专家;我们研发的“车险理赔卫士系统”已获得国家发明专利和计算机软件著作权的双项认证。依托内部技术研发团队和外部战略合作伙伴,凭借持续的创新能力和突出的灵活定制能力、日趋完善的交付能力赢得了客户的信任。

记者:近年来,在公安、交警、协会、公司、第三方机构等多方共同参与的格局下,国内的车险反欺诈取得了一定的成效。从国际上来看,王总本身也有多年在德国主持反欺诈工作的经验,是否能就中外车险反欺诈的经验和做法做一个对比。

王辉:我曾在德国从事过专业的车险反欺诈、反渗漏工作,国外的配件、工时数据等是标准、公开、透明的,车辆的维修信息与工艺也是开放的,这很大程度上避免了车险投机行为的发生,这一点非常值得我国借鉴。

此外,国外保险公司在车险理赔中的查勘、定损、核损、核价等环节一般是外包给第三方的,在外包过程中,第三方企业往往会更主动地替保险公司屏蔽一些职业欺诈,进一步保证保险公司自身的服务信誉与口碑。由于各个环节由不同的、相互陌生的主体操作,很大程度上杜绝了串通勾结作案的可能性。

记者:在未来,凯泰铭将在车险理赔、反欺诈等领域扮演什么角色?

王辉:我们还是要坚持自己的定位,“执行、创新,为客户创造价值”,要打造世界领先的保险风控民族品牌。

2017年凯泰铭将在业内推出多款不同风控领域及覆盖理赔各环节突破性产品与项目,相信随着不断丰富产品线以及市场战略布局,凯泰铭将为客户提供最优质的产品和服务,为险企保驾护航。

目前我们与多家保险公司均进行了相关测试及合作性谈判。未来,凯泰铭科技将持续致力于引领全球车险理赔风控产业的发展,协助广大保险公司应对全球车险领域的挑战。

2016 年 5 月信息统计表

公司名称	盐城保险网	盐城保险信息						篇数
		会员 信息	理赔 服务	反保险 欺诈	诉调 对接	高管 专访	发展 论坛	
中国人民财产保险股份有限公司盐城市分公司	—	21	—	1	—	—	—	22
中国人寿保险股份有限公司盐城市分公司	—	16	—	—	—	—	—	16
中国太平洋财产保险股份有限公司盐城中心支公司	—	5	—	—	—	—	—	5
中国太平洋人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	8	—	—	—	—	—	8
中国平安财产保险股份有限公司盐城中心支公司	—	12	—	—	—	—	—	12
中国平安人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	23	5	—	—	—	—	28
天安财产保险股份有限公司盐城中心支公司	—	6	2	5	—	—	—	13
新华人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	—	—	—	—	—	—	0
中华联合财产保险股份有限公司盐城中心支公司	—	23	1	—	—	—	—	24
太平人寿保险有限公司盐城中心支公司	—	5	1	—	—	—	—	6
泰康人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	14	1	—	—	—	—	15
民生人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	1	—	—	—	—	—	1
合众人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	11	—	—	—	—	—	11
华安财产保险股份有限公司盐城中心支公司	—	—	—	—	—	—	—	0
安邦财产保险股份有限公司盐城中心支公司	—	—	—	—	—	—	—	0
富德生命人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	3	—	—	—	—	—	3
中国大地财产保险股份有限公司盐城中心支公司	—	—	—	—	—	—	—	0
阳光财产保险股份有限公司盐城中心支公司	—	—	—	—	—	—	—	0
农银人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	—	—	—	—	—	—	0
中银保险有限公司盐城中心支公司	—	10	—	—	—	—	—	10
中国人寿财产保险股份有限公司盐城市中心支公司	—	8	—	—	—	—	—	8
华泰人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	2	—	—	—	—	—	2
渤海财产保险股份有限公司盐城中心支公司	—	—	—	—	—	—	—	0
华夏人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	4	—	—	—	—	—	4
信泰人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	—	—	—	—	—	—	0
都邦财产保险股份有限公司盐城中心支公司	—	—	—	—	—	—	—	0
恒安标准人寿保险有限公司盐城中心支公司	—	—	—	—	—	—	—	0
中国人民人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	—	—	—	—	—	—	0
中德安联人寿保险有限公司江苏分公司盐城营销服务部	—	1	—	—	—	—	—	1
正德人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	—	—	—	—	—	—	0
阳光人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	—	—	—	—	—	—	0
长城人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	—	—	—	—	—	—	0
长安责任保险股份有限公司盐城中心支公司	—	—	—	—	—	—	—	0
平安养老保险股份有限公司盐城中心支公司	—	3	—	—	—	—	—	3
幸福人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	5	1	—	—	—	—	6
中宏人寿保险有限公司江苏分公司盐城营销服务部	—	—	—	—	—	—	—	0
英大泰和人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	3	—	—	—	—	—	3
紫金财产保险股份有限公司盐城中心支公司	—	16	—	—	—	—	—	16
光大永明人寿保险有限公司江苏分公司盐城中心支公司	—	—	—	—	—	—	—	0
利安人寿保险股份有限公司盐城分公司	—	2	—	—	—	—	—	2
友邦人寿保险有限公司江苏分公司盐城营销服务部	—	—	—	—	—	—	—	0
安邦人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	—	—	—	—	—	—	0
天平汽车保险股份有限公司盐城中心支公司	—	—	—	—	—	—	—	0
永安财产保险股份有限公司盐城中心支公司	—	—	—	—	—	—	—	0
百年人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	1	—	—	—	—	—	1
浙商财产保险股份有限公司盐城中心支公司	—	—	—	—	—	—	—	0
长生人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	—	—	—	—	—	—	0
建信人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	—	—	—	—	—	—	0
英大财产保险股份有限公司盐城中心支公司	—	1	—	—	—	—	—	1
东吴人寿保险股份有限公司盐城分公司	—	—	—	—	—	—	—	0
中融人寿保险有限公司盐城中心支公司	—	—	—	—	—	—	—	0
中国太平财险保险有限公司盐城中心支公司	—	—	—	—	—	—	—	0
前海人寿保险股份有限公司盐城分公司	—	1	—	—	—	—	—	1
总计	0	205	11	6	0	0	0	222

2017 年 04 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
人保财险	5.11	—	好	中国人寿	5.10	—	好
太平洋产险	5.10	—	好	太平洋人寿	5.10	—	好
平安产险	5.3	—	好	平安人寿	5.10	—	好
天安财险	5.5	—	好	新华人寿	5.12	—	好
中华联合	5.11	—	好	太平人寿	5.9	—	好
华安财险	5.1	—	好	民生人寿	5.10	—	好
安邦财险	5.11	—	好	泰康人寿	5.11	—	好
大地财险	5.8	—	好	合众人寿	5.11	—	好
阳光财险	5.11	—	好	富德生命	5.10	—	好
中银保险	5.3	—	好	农银人寿	5.9	—	好
国寿财险	5.11	—	好	恒安标准	5.10	—	好
渤海财险	5.2	—	好	华泰人寿	5.7	—	好
都邦产险	5.4	—	好	华夏人寿	5.8	—	好
长安责任	5.8	—	好	平安养老	5.5	—	好
紫金财险	5.11	—	好	信泰人寿	5.5	—	好
安盛天平	5.11	—	好	人保寿险	5.12	—	好
永安产险	5.11	—	好	中德安联	5.8	—	好
浙商产险	*5.15	—	好	阳光人寿	5.4	—	好
英大产险	5.8	—	好	君康人寿	5.4	—	好
太平财险	5.11	—	好	长城人寿	5.10	—	好
泰山财险	5.11	—	好	幸福人寿	5.10	—	好
				中宏人寿	5.8	—	好
				英大人寿	5.3	—	好
				光大永明	5.11	—	好
				安邦人寿	5.11	*1	好
				利安人寿	5.12	—	好
				友邦人寿	5.12	—	好
				百年人寿	5.9	—	好
				长生人寿	5.8	—	好
				建信人寿	5.11	—	好
				东吴人寿	5.11	—	好
				中融人寿	5.8	—	好
				中银三星	5.3	—	好
				国联人寿	5.10	—	好
				国华人寿	5.10	—	好
				前海人寿	5.10	—	好

盐城市 2017 年 04 月份财产险公司业务报表

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	退保		市场	上年同期	同比增
	本期	累计	本期	累计	本期	累计	本期	上年同期	累计		本期	累计			
人保财险	47172.00	215200.00	3795917.59	154221962.90	10210.02	70566.27	6459.59	35417.11	32949.21	50.19	528.99	1125.41	49.09	65511.73	7.72
太平洋产险	19067707.00	19175866.00	13014752.63	17621188.94	2542.15	10211.77	1705.55	7030.10	7884.38	68.84	43.43	303.31	7.10	10241.79	-0.29
平安产险	18076.00	80203.00	624802.04	5048069.31	3286.73	15307.25	1919.05	7531.42	6583.67	49.20	30.29	81.74	10.65	14287.01	7.14
天安产险	1687.00	8168.00	89611.54	428046.36	327.57	1803.39	319.16	1155.98	800.59	64.10	7.81	29.76	1.25	1769.15	1.94
中华联合	14556.00	31839.00	20998858.33	22356196.73	1288.63	4772.02	580.62	2639.65	2882.78	55.32	18.42	45.02	3.32	7648.57	-37.61
华安产险	424.00	1872.00	16527.07	76649.69	84.80	370.00	1.54	66.91	20.00	18.08	0.39	4.84	0.26	147.62	150.64
安邦产险	13435.00	71344.00	590390.00	3222066.00	2825.47	12710.56	1342.07	5584.25	5491.58	43.93	33.00	135.00	8.84	9384.88	35.44
大地产险	1820.00	6772.00	95215.79	313395.66	210.09	788.06	75.02	346.30	219.85	43.94	1.27	8.77	0.55	603.04	30.68
阳光产险	2433.00	9508.00	201893.36	869919.99	513.31	2006.92	143.22	739.81	597.55	36.86	9.55	20.21	1.40	1233.50	62.70
中银保险	503.00	2185.00	197834.40	812554.58	321.21	1192.55	54.86	267.00	135.60	22.39	0.58	2.90	0.83	680.76	75.18
国寿财险	11347.00	48408.00	734828.64	3748320.20	1998.80	10153.25	1900.75	6449.95	4673.10	63.53	39.65	146.25	7.06	9226.94	10.04
渤海产险	8499.00	32890.00	123410.71	480690.70	569.70	1972.99	81.78	458.77	548.75	23.25	0.00	0.00	1.37	721.00	173.65
都邦产险	267.00	1286.00	47682.97	320123.33	59.14	302.46	6.86	19.97	95.55	6.60	0.00	0.00	0.21	141.89	113.17
长安责任	411.00	2044.00	194991.42	1468178.49	102.85	526.39	49.25	266.80	227.73	54.48	4.18	12.10	0.37	494.28	6.50
紫金产险	4281.00	18335.00	492650.07	1765294.86	1157.16	6113.07	803.72	3426.35	3103.86	56.05	19.38	54.61	4.25	6264.54	-2.42
安盛天平	896.00	3447.00	47602.49	177571.22	113.99	488.31	61.78	436.43	462.88	89.38	2.58	6.21	0.34	1078.95	-54.74
永安产险	720.00	2950.00	56254.62	308192.71	206.27	736.04	208.00	631.95	204.58	85.86	5.56	14.83	0.51	1155.06	-36.28
浙商产险	3786.00	18542.00	54416.65	247045.25	166.19	733.35	37.10	136.95	171.00	18.67	0.00	0.00	0.51	108.00	579.03
英大产险	740.00	3728.00	75175.84	625824.32	207.34	1201.01	133.76	687.41	540.43	57.24	4.96	33.67	0.84	1138.32	5.51
太平财险	1751.00	5527.00	263239.38	742659.72	337.85	1060.14	251.77	1051.72	784.44	99.21	10.75	19.31	0.74	1388.31	-23.64
泰山财险	702.00	3772.00	38061.98	167127.92	128.98	724.98	0.00	2.72	40.95	0.38	0.25	2.96	0.50	689.50	5.15
合计	19201213.00	19743936.00	41754117.52	215021078.88	26658.25	143740.78	16135.45	74367.55	68398.48	51.74	761.04	2046.90	100.00	133914.84	7.34

盐城市2017年04月份人身险业务报表

单位:万元

本月保费收入				本年保费收入				理赔给付			其他各类给付		退保		市场 份额 %	上年同期 累计保费	同比 增长 率%	保户准备金 及投资额
首年		续期	小计	首年		续期	小计	本期	累计	本期	累计	本期	累计					
期数	期数			期数	期数													
6052.74	3296.63	9666.72	15719.46	87881.02	41682.91	94459.71	182340.73	1862.42	7045.56	6814.02	72738.28	3547.29	40849.59	3.86	21.21	150152.88	21.44	19247.84
683.86	463.50	2172.18	2856.04	11679.17	10226.19	23447.70	35126.87	339.15	1497.47	641.38	4321.62	389.52	2280.85	4.26	4.09	27445.89	27.99	0.00
5275.15	4457.94	9326.43	14601.58	35926.68	32996.90	52104.74	88031.42	954.69	3567.00	1164.14	5605.61	420.41	4017.64	4.05	10.24	64437.73	36.61	0.00
644.95	609.00	1294.34	1939.29	4962.95	4696.53	6084.73	11047.68	76.95	262.59	1194.87	8298.51	207.03	3732.29	2.38	1.28	19086.54	-42.12	0.00
228.63	181.76	1303.78	1532.41	15179.69	4527.26	6675.54	21855.23	27.23	107.00	218.33	2082.81	309.15	9367.72	0.49	2.54	17282.48	26.46	0.00
51.67	45.38	388.25	439.92	444.02	362.88	2570.90	3014.92	9.21	129.49	186.51	2554.37	85.35	309.52	4.29	0.35	2683.69	12.34	0.00
182.33	131.44	580.49	762.82	2243.33	1709.05	4062.51	6305.84	34.88	129.38	320.87	3574.58	73.71	1612.11	2.05	0.73	6209.40	1.55	2035.55
479.99	470.11	830.70	1310.69	15352.19	4061.20	5823.01	21175.20	23.83	65.51	60.41	280.77	9969.12	24644.76	0.31	2.46	31929.55	-33.68	0.00
54.04	54.04	551.52	605.56	9951.46	1368.66	1903.51	11854.97	0.98	9.60	174.42	2226.20	1074.09	17216.47	0.08	1.38	26585.62	-55.41	0.00
562.20	623.43	119.83	682.03	11256.79	1254.29	905.69	12162.48	0.35	9.97	16.42	106.95	287.63	6127.29	0.08	1.41	11623.41	4.64	28.17
19.57	18.16	41.12	60.69	114.07	108.23	307.33	421.40	4.94	21.83	13.96	212.73	5.75	30.17	5.18	0.05	410.96	2.54	0.00
112.13	108.87	326.96	439.09	1261.64	1237.80	2388.70	3650.34	15.14	60.32	58.77	726.88	16.85	87.78	1.65	0.42	2783.72	31.13	0.00
833.31	728.21	259.33	1092.64	29009.42	7553.75	1252.21	30261.63	2.45	345.88	381.32	3217.32	19.62	214.41	1.14	3.52	1813.22	1568.94	15241.61
151.46	0.00	0.00	151.46	1013.83	0.00	0.00	1013.83	125.18	400.96	0.00	0.00	0.00	0.00	39.55	0.12	932.09	8.77	0.00
67.09	67.09	253.53	320.62	363.19	363.19	2434.69	2797.88	87.03	2428.76	0.00	0.00	18.55	124.88	86.81	0.33	158.21	1668.46	0.00
405.15	277.76	207.37	612.52	14382.27	2793.34	1487.43	15869.70	6.88	30.45	1014.69	14583.55	1015.10	13693.84	0.19	1.85	16029.44	-1.00	14382.27
19.40	19.40	6.06	25.46	129.59	129.59	62.76	192.35	4.00	9.19	4.98	22.59	2.04	6.18	4.78	0.02	83.02	131.69	0.00
243.09	215.94	508.64	751.73	1296.81	1281.20	1982.19	3279.00	30.03	295.42	66.63	471.00	9.65	89.83	9.01	0.38	2765.95	18.55	219.78
3650.04	441.29	10.30	3660.34	89957.11	4065.62	25.76	89982.87	0.00	9.00	10.96	98.48	158.14	11838.69	0.01	10.47	11039.91	715.07	32.00
-2440.55	19.91	115.54	-2325.01	3004.24	2723.34	931.58	3935.82	-6.22	4.92	131.63	893.38	-67.12	87.01	0.13	0.46	16728.82	-76.47	2679.98
12.95	12.03	-16.30	-3.35	1253.80	130.48	111.74	1365.54	0.33	36.48	13.64	494.96	124.17	6080.72	2.67	0.16	7258.91	-81.19	94.84
44.22	44.22	58.21	102.43	190.15	190.15	242.06	432.21	1.19	5.05	1.23	7.07	3.45	9.31	1.17	0.05	278.92	54.96	0.50
86.56	84.93	248.60	335.16	1808.92	802.25	1305.45	3114.37	1.35	4.98	78.96	169.17	1.35	7.88	0.16	0.36	1437.46	116.66	0.00
65.61	64.44	34.59	100.20	383.42	373.62	192.07	575.49	2.51	55.47	158.46	572.24	2.48	15.20	9.64	0.07	331.03	73.85	172.59
811.30	556.03	453.43	1264.73	25176.26	8164.67	3626.71	28802.97	20.23	76.60	286.76	2902.86	2145.68	38339.66	0.27	3.35	55526.16	-48.13	1712.29
-62.70	0.00	0.00	-62.70	231975.00	0.00	0.00	231975.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	26.98	74773.90	210.24	0.00
157.63	135.19	90.40	248.03	853.31	753.21	458.18	1311.49	4.38	60.65	3.18	11.00	1.03	6.24	4.62	0.15	503.57	160.44	0.00
737.21	0.00	170.40	907.61	8010.60	0.00	834.10	8844.70	1.44	5.82	0.00	0.00	73.64	533.00	0.07	1.03	5798.45	52.54	0.00
58.29	58.29	42.30	100.59	306.26	306.26	174.92	481.18	0.00	0.00	11.36	32.57	-0.19	3.91	0.00	0.06	189.79	153.53	29.87
335.44	158.34	120.29	455.73	1683.34	591.85	411.78	2085.12	31.76	44.69	160.74	982.40	81.00	399.36	2.13	0.24	15829.04	-86.76	1683.34
59.92	59.10	27.50	87.42	519.93	512.11	226.78	746.71	10.12	23.17	10.97	70.81	7.41	48.25	3.10	0.09	408.57	82.76	363.49
2029.80	0.00	0.00	2029.80	6626.10	0.00	0.00	6626.10	0.00	0.00	0.00	0.00	698.86	49676.47	0.00	0.77	0.00	0.00	0.00
31.95	44.95	0.00	31.95	2764.59	664.29	0.00	2764.59	0.00	0.00	0.00	0.00	400.23	550.84	0.00	0.32	0.00	0.00	1503.59
148.41	66.57	0.00	148.41	1269.62	1239.42	0.00	1269.62	0.00	0.57	8.99	22.94	7.07	8.00	0.04	0.15	0.00	0.00	122.85
282.10	0.00	0.00	282.10	315.10	0.00	0.00	315.10	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.04	0.00	0.00	0.00
7784.86	352.63	0.00	7784.86	24740.87	1550.17	0.00	24740.87	0.87	3.38	3.30	15.75	44.02	142.26	0.01	2.88	0.00	0.00	-30.80
29859.80	13866.58	29192.51	59052.31	643286.74	138420.41	216494.48	8659781.22	3673.30	16747.16	13211.90	127297.40	21132.08	232172.13	1.95	100.00	572518.33	50.18	59519.76

盐城市2017年04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		新增营销员	持证率%	机构数	机构情况	
	件数	承保金额				营销员	持证人数				营销部	合计
人保财险	215200	154221963	70566.27	7.72	49.09	779	1259	0	100	11	142	153
太平洋产险	19175866	17621188.9	10211.77	-0.29	7.1	135	83	0	100	8	0	8
平安产险	80203	5048069.31	15307.25	7.14	10.65	210	170	3	100	5	3	8
中华联合	8168	428046.36	1803.39	1.94	1.25	29	22	0	100	1	8	9
华安产险	31839	22356196.7	4772.02	-37.61	3.32	126	126	0	100	9	0	9
安邦产险	1872	76849.69	370	150.84	0.26	7	0	0	0	1	0	1
大地产险	71344	3222066	12710.55	35.44	8.84	117	0	0	0	12	0	12
阳光产险	6772	313395.66	788.06	30.68	0.55	24	38	0	100	3	3	4
中银产险	9568	869919.99	2006.92	62.7	1.4	76	57	0	100	4	1	5
国寿财险	2185	812554.58	1192.55	75.18	0.83	10	12	0	100	1	0	1
渤海产险	48408	3748320.2	10153.25	10.04	7.06	223	123	1	100	9	0	9
都邦产险	32880	480690.7	1972.99	173.65	1.37	9	14	0	100	0	0	1
长安责任	1286	320123.33	302.46	113.17	0.21	10	0	0	0	1	0	1
紫金产险	2044	1468178.49	526.39	6.5	0.37	30	0	0	0	2	0	2
安盛天平	18335	1765294.86	6113.07	-2.42	4.25	131	0	0	0	9	1	10
永年产险	3447	177571.22	488.32	-54.74	0.34	12	0	0	0	1	0	1
浙商产险	2950	308192.71	736.04	-36.28	0.51	30	0	0	0	4	0	4
英大产险	18542	247045.25	733.35	579.03	0.51	11	0	0	0	1	0	1
太平财险	3728	625824.32	1201.02	5.51	0.84	12	12	0	100	1	0	1
泰山财险	5527	742659.72	1060.15	-23.64	0.74	31	13	0	0	3	0	3
小计	3772	167127.92	724.98	5.15	0.5	13	0	0	0	1	0	1
小计	19743936	215021079	143740.8	7.31	14.32	2045	1929	4	100.00	86	158	244
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		新增营销员	持证率%	机构数	机构情况	
中国人寿	446798		182340.73	21.44	21.21	546	16027	1414	100	11	189	200
太平洋人寿	296201		35126.87	27.99	4.09	132	3246	587	100	9	19	28
平安人寿	293438		88031.42	36.61	10.24	245	7087	520	100	11	10	21
新华人寿	11558		11047.68	-42.12	1.28	51	892	0	100	6	0	6
太平人寿	994		21855.23	26.46	2.54	45	767	0	100	1	3	4
民生人寿	4359		3014.92	12.34	0.35	30	131	12	100	1	6	7
泰康人寿	2537		6305.84	1.55	0.73	64	788	137	100	8	14	22
合众人寿	2458		21175.2	-33.68	2.46	67	1163	0	100	1	6	7
富德生命	1966		11854.97	-55.41	1.38	38	229	16	100	1	6	7
农银人寿	2950		12162.48	4.64	1.41	25	96	25	100	1	4	5
恒安标准	430		421.4	2.54	0.05	8	70	16	100	1	0	1
华泰人寿	1604		3650.34	31.13	0.42	39	675	12	100	8	4	12
华夏人寿	6824		30261.63	1568.94	3.52	43	497	0	100	6	0	6
平安养老	7811		1013.83	8.77	0.12	29	0	0	0	1	0	1
信泰人寿	562		2797.88	1668.46	0.33	30	123	2	100	1	5	6
人保寿险	784		15869.7	1	1.85	251	251	6	100	5	3	8
中德安联	716		192.35	131.69	0.02	4	57	2	100	1	0	1
阳光人寿	2175		3279	18.55	0.38	35	648	39	100	1	6	7
君康人寿	19143		89982.87	715.07	10.47	16	42	0	100	1	0	1
长城人寿	1600		3935.82	-76.47	0.46	22	98	0	100	1	4	5
幸福人寿	596		1365.54	-81.19	0.16	27	68	0	100	2	0	2
中宏人寿	219		432.21	54.96	0.05	8	46	4	100	1	0	1
英大人寿	2819		3114.37	116.66	0.36	33	377	0	100	1	6	7
光大人寿	499		575.49	73.85	0.07	11	84	84	100	1	1	2
利安人寿	3990		28802.97	-48.13	3.35	84	1492	0	100	8	1	9
安邦人寿	-3		231975	210.24	26.98	6	4	0	100	1	1	2
友邦保险	1401		1311.49	160.44	1.03	8	113	13	100	2	0	2
百年人寿	2084		8844.7	52.54	0.15	16	91	5	100	3	0	3
长生人寿	252		481.18	153.53	0.06	18	77	0	100	1	0	1
建信人寿	128		2095.12	-86.76	0.24	24	0	0	0	3	0	4
东吴人寿	600		746.71	82.76	0.09	28	314	16	100	5	1	5
中融人寿	1303		6626.1	0	0.77	5	10	0	100	1	0	2
中银三星	621		2764.59	0	0.32	15	0	0	0	1	0	1
国联人寿	527		1269.62	0	0.15	19	187	4	100	1	1	2
国华人寿	56		315.1	0	0.04	6	2	0	100	1	0	1
前海人寿	4651		24740.87	0	2.88	23	128	3	100	1	0	1
小计	1124631		859781.22	50.18	85.68	2051	35880	2892	100.00	107	293	400
合计	20868567		1003522.02	42.05	100.00	4096	37809	2896	100.00	193	451	644

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