

卷首语

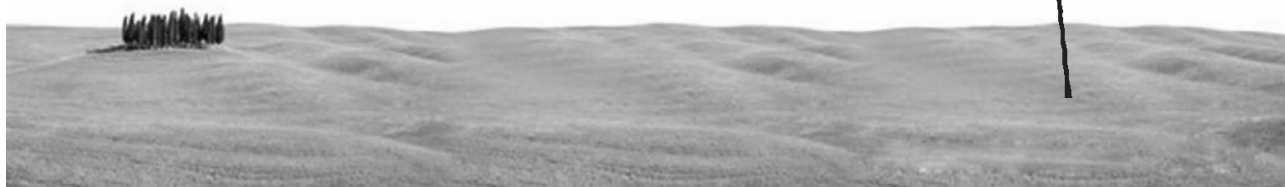


光大永明人寿盐城中心支公司自 2011 年 7 月成立以来始终坚持总公司“整体求胜、发展求变、内部求和、做事求实”的战略方针开展工作；秉持“诚信正直、以客为尊、追求卓越、创造价值”的核心经营理念营造良好营销氛围；以市场为导向、以创新为动力，以客户感受良好为基础的服务宗旨去开拓市场，得到广大客户和员工的认同。

五月的榴花已落幕成球，六月的月季便又绽开了笑颜。我们将紧跟总分公司的步伐进一步夯实基础、转型蜕变、价值成长、做强做大的工作思路，立足新起点，实现新突破，坚持依法合规经营、杜绝销售误导、开展五心服务接受社会监督、全面提高服务水平、努力把光大永明盐城中支建设成为一支综合素质高、客户满意的公司，为促进地方金融经济建设发挥更大作用。以更加广阔的视野和更加执着的努力，向着更高更远的目标健步迈进。

在此我谨代表光大永明人寿江苏分公司盐城中心支公司感谢支持我司发展的广大客户和业务同仁表示衷心的感谢！为盐城保险事业的发展尽我们光大人的一份力量！！

光大永明人寿保险有限公司
江苏分公司盐城中心支公司



中国保监会印发关于进一步 加强人身保险公司销售管理工作的通知

为深入贯彻落实党中央、国务院关于经济金融工作的有关要求,进一步规范人身保险市场秩序、整治市场乱象,中国保监会近日印发《关于进一步加强人身保险公司销售管理工作的通知》(以下简称《通知》),强化对人身保险公司销售管理工作的监管。

《通知》要求各人身保险公司高度重视销售管理工作,严格落实主体责任,对2016年以来公司销售管理合规情况开展自查自纠。重点针对产品管理、信息披露、销售宣传、客户回访、续期服务和投诉处理等业务环节,排查相关经营行为是否依法合规、内控制度是否健全有效、信息资料是否真实完整。对捏造散布“返还型健康险被叫停”“部分重大疾病将列为免责病种”等虚假信息的炒作行为,以及通过虚假宣传引诱投保人订立保险合同等违规销售问题,开展全面清查和责任追究。

《通知》要求各保监局切实履行好属地监管责任,保持监管高压态势,重点针对公司销售合规情况开展现场检查,在日常监管中采取多种调查取证方式,加大监管力度,加快调查程序,对违法违规问

题依法从严从速进行处罚。《通知》明确要求对于公司销售管理存在的10种违法违规情形依法进行处罚,并对省级分公司采取责令停止接受新业务3个月至12个月的监管措施。人身保险公司一年内因上述情形有2家以上省级分公司被保监局责令停止接受新业务的,中国保监会将依法对总公司采取责令停止接受新业务3个月至12个月的监管措施。

《通知》要求各人身保险公司建立与薪酬和职级挂钩的内部问责制度,进一步强化总公司责任,对因制度规定缺失、监督执行不到位、合规管控不力等原因导致销售违法违规问题的,应当追究总公司相关部门和高管人员责任。省级分公司经营区域内发生相关违法违规情形的,应当对省级分公司相关高管人员以及主要负责人进行追责。

下一步,中国保监会将对人身保险公司销售管理自查整改情况进行全面核查,对自查自纠走过场、不真实整改以及迟报、瞒报的公司依法严肃处理,严厉打击违法违规行为,保护保险消费者合法权益,促进人身保险业持续健康发展。

中国保监会关于2017年继续 开展打击损害保险消费者合法权益行为 “亮剑行动”的通知

各保监局:

2015年以来,中国保监会连续两年开展“亮剑行动”,针对消费者反映集中、社会舆论关注的突出

问题开展了重点检查,有力地震慑了违法违规行为,维护了消费者合法权益。为深入贯彻《国务院办公厅关于加强金融消费者权益保护工作的指导意

见《中国保监会关于加强保险消费者权益保护工作的意见》和《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》等文件精神,落实“保险业姓保、保监会姓监”,2017年中国保监会将继续深入推进“亮剑行动”,持续保持对损害保险消费者合法权益行为的监管高压态势,促进保险公司切实改进保险服务,筑牢保险业生存和发展的根基。现将有关事项通知如下:

一、检查方式及范围

(一)专项检查。

由保监会保险消费者权益保护局(以下简称消保局)统一部署,根据近几年保监会及各保监局消费投诉考核排名及往年“亮剑行动”检查情况,结合地区分布和市场实际,确定检查16家保险法人机构的46家分支机构(其中人身保险公司分支机构26家,财产保险公司分支机构20家),以及7家银行类兼业代理机构。检查过程中,消保局可根据工作需要,对检查机构进行适当调整。

为加强对银行类兼业代理机构的检查力量,消保局根据各保监局专项检查任务,统一协调部分保监局配合北京保监局、广东保监局和深圳保监局开展银行类兼业代理机构专项检查工作(见附件1)。

专项检查范围以保险机构2016年1月—2017年4月业务为主,视情况可上溯或下延。

(二)个案检查。

消保局和各保监局根据消费投诉、舆情监测等日常监管情况,对损害保险消费者合法权益的个案,特别是对侵害消费者合法权益行为的典型案例,要果断出手、依法严查快处,在原则问题上绝不妥协让步,更不得以任何理由漠视纵容。

(三)回头看检查。

消保局将抽调部分保监局人员组成检查组,对部分保险总公司开展“回头看”检查。重点检查保险公司对消费者权益保护制度的贯彻落实情况,以及对往年专项检查中发现问题的整改情况。

二、专项检查内容

(一)保险销售欺骗、隐瞒行为。

检查重点为保险公司和兼业代理机构在开展保险销售过程中是否存在欺骗、隐瞒等违法违规行为。欺骗行为包括但不限于:夸大保险责任或保险

产品收益,对与保险业务相关的法律法规或政策作虚假宣传,以其它金融产品的名义宣传销售保险产品,诱导唆使投保人为购买新的保险产品终止保险合同而损害其合法权益,以“叫停返还型健康险”“重大疾病保险费率调整”等为名的违规“炒停”行为,以“商业车险改革后保费增加”为由欺骗消费者提前续保商业车险的违规行为等。隐瞒行为包括但不限于:不告知责任免除、特别约定条款、提前解除合同可能产生的损失、万能保险投连保险费用扣除情况等。

重点检查人身保险公司的新型保险产品业务、财产保险公司的车险业务,银行类兼业代理机构的电话销售业务。除上述检查内容外,对银行类兼业代理机构的检查内容还应包括是否配备专业、完备的电话销售系统,是否有完善的电销业务管理制度,是否建立禁拨管理制度并有效执行等。

(二)客户信息真实性。

检查重点为保险公司业务系统中记载的投保人姓名/名称、被保险人姓名/名称、身份信息、联系电话、联系地址以及银行账号等重要客户信息是否存在缺失、虚假等情况,是否存在伪造、篡改客户信息等行为。

除上述检查内容外,对人身保险公司的检查内容还应包括是否存在私自将客户保单退保获取退保金、冒领生存金以及伪造客户签名、印鉴将客户保单质押贷款套取资金等行为,对财产保险公司的检查内容还应包括是否未经客户允许擅自批改保单等行为。

(三)小额理赔服务落实情况。

检查重点为保险公司对《保险小额理赔服务指引(试行)》的贯彻落实情况,包括但不限于:保险小额理赔服务监测指标的重要数据是否真实完整,是否按照要求简化保险小额理赔索赔资料,结案率和平均索赔支付周期是否超过规定期限,是否主动告知消费者关键节点信息和结果,是否做到理赔全流程透明管理等(保险小额理赔服务监测指标的案件清单数据另行下发)。

各保监局可结合辖区实际增加专项检查内容。

三、时间安排

个案检查为 2017 年全年。专项检查时间为 2017 年 5 月到 10 月,分为三个阶段:

(一)准备阶段(5 月)。各保监局制定检查方案,成立检查组,做好培训。

(二)实施阶段(6 月—10 月中旬)。各保监局对指定的保险机构开展现场检查,并按照相关法律法规,对发现的违法违规问题进行后续处理工作。

(三)总结阶段(10 月下旬)。各保监局总结个案检查和专项检查整体情况,于 10 月 31 日前报送“亮剑行动”总结报告及附表(见附件 2、3),总结报告应包括检查工作开展情况、检查发现的问题和处理情况、工作中遇到的问题以及工作建议等内容。同时根据个案检查和专项检查情况,各保监局选取典型案例,于 2017 年 6 月底和 10 月底之前分别报送一次,每次至少 1 件(报送模板见附件 4)。

以上材料均通过保监会电子文件传输系统报送至保监会消保局。

四、工作要求

(一)高度重视,精心组织。开展“亮剑行动”是践行“保监会姓监”的重要举措,各保监局要高度重视,切实把打击损害保险消费者合法权益行为工作当作一项核心监管任务来抓,牢记使命职责,坚持“严”字当头,敢于动真碰硬。要成立局领导任组长的“亮剑行动”专项检查领导小组,结合市场和公司实际,因地制宜,周密部署,确保“亮剑行动”顺利推进。检查银行类兼业代理机构的保监局要根据统一部署,主动加强与参与配合保监局的联系,做好组织协调,明确职责分工,加强管理;参与配合的保监

局应抽调业务骨干(原则上应为参与 2016 年“亮剑行动”专项检查的人员)参加检查。

(二)突出重点,务求实效。要坚持问题导向,加强事前调查,围绕突出问题,找准切入点,切实提高检查工作的针对性和有效性,确保查深查透查实。对各类损害保险消费者合法权益行为,要严格按照保监会行政处罚裁量的指导意见进行处理处罚,特别是屡查屡犯、拒不整改的,要依法顶格处理,同时强化责任落实追究,不仅对直接责任人依法予以重处,同时还应严肃追究保险公司分支机构高管人员的责任,绝不姑息。各保监局原则上应在 11 月底完成对保险公司分支机构的处理处罚工作。

(三)着眼长效,完善机制。要坚持专项检查与长效机制建设相结合,透过问题风险查找深层次成因,本着立足当前、标本兼治的原则,在完善监管政策和制度机制上下功夫,有针对性的提出意见建议,努力构建科学有效的消费者权益保护制度体系和健全完善的消费者权益保护工作机制。

(四)加强沟通,总结经验。各保监局要加强与消保局的沟通,及时上报检查中发现的问题、阶段性成果和检查经验。报送的典型案例要围绕市场中产生的新问题、新苗头,要具有代表性和示范性,能够对保险公司起到警示震慑作用,并为监管实践提供启发和参考。

中国保监会

2017 年 5 月 10 日

保险业制定 首个环保责任保险金融行业标准

为促进环境污染责任保险发展,发挥保险作用服务国家环境治理,中国保监会近日发布实施《化学原料及化学制品制造业责任保险风险评估指引》(以下简称《指引》)。

制定实施《指引》是贯彻落实国务院《关于加强

环境保护重点工作的意见》、环境保护部与中国保监会联合印发的《关于开展环境污染强制责任保险试点工作的指导意见》等文件要求的具体举措。2013 年 10 月,保监会组织中国保险行业协会及相关保险机构开展《指引》研究制定工作。经反复研究论证,《指

引》于 2017 年初获全国金融标准化技术委员会批准,成为保险业首个环保责任保险金融行业标准。

《指引》对化学原料及化学制造企业的环境污染风险从政策、经营、管理、工艺、运输、行业、敏感环境等方面进行量化分析。通过对企业基本情况、生产工艺、主体工程及环保工程、企业选址环境敏

感性、安全管理措施、安全及污染事故情况等方面进行量化分析,计算复杂的化学原料及化学制造企业的相关风险,为保险公司承保前风险评估制定了参考标准。该标准对规范保险公司承保前风险评估行为,稳定投保企业的生产经营秩序,保护环境污染受害者的合法权益将起到重要作用。

保监会修订并发布《产险单证》行业标准

为进一步统一保险业务经营中重要单证的基本格式标准和格式要素规范,保监会根据《保险业标准化“十三五”规划》修订了行业标准《产险单证》,于 2017 年 5 月发布实施。

保险业的快速发展,对保险行业的险种结构和服务、创新、风险管理能力等方面都提出了更高的要求。保险单证作为从事保险活动、记录保险信息要素、连接与服务被保险人的重要载体和核心资源,需要适应新型的管理现状和未来的发展趋势,进一步加大行业化标准的科学性和实用性。行业标准《产险单证》的修订工作,于 2015 年经全国保险

业标准化技术委员会工作会议立项启动,于 2017 年 2 月经该委员会审查通过,并于近期经全国金融标准化技术委员会审查通过。

该标准是我国保险行业标准体系框架的重要组成部分。本次修订内容主要包括:新增电子保单标准、精简单证尺寸标准和排版标准、适度放宽图文区域设计、扩充新的防伪技术、更新印刷相关技术标准。该标准的修订,进一步规范和统一了行业标准,促进了保险企业风险控制、成本降低、信息安全等经营管理,更加有效地保护了消费者权益。

保监会:进一步强监管、防风险、促发展

5 月 12 日,保险业学习贯彻习近平总书记关于金融工作重要讲话精神专题培训班在京举行。中国保监会副主席陈文辉就深入贯彻习近平总书记关于金融工作的系列重要讲话精神,进一步强化保险监管,防范保险市场风险,促进行业健康发展,维护国家金融安全作报告。中央纪委驻保监会纪检组组长陈新权,保监会副主席黄洪、梁涛出席。

陈文辉指出,习近平总书记关于金融工作的重要论述,特别是在中央政治局第四十次集体学习上的重要讲话,高屋建瓴、思想深刻、内容全面,是以习近平同志为核心的党中央治国理政新理念新思想新战略的重要组成部分,具有重大现实意义和深远历史意义,是全面做好金融工作、切实维护国家

金融安全的根本指针和重要遵循。保险业要以高度的政治自觉,深入学习、深化认识、全面领会,将思想和行动高度统一到习近平总书记重要讲话精神上来,站在坚持总体国家安全观的政治高度,深刻认识维护金融安全的极端重要性,全面提升新形势下金融工作的能力。

陈文辉指出,要站在维护国家金融安全的高度深刻认识保险业和保险监管面临的形势和要求。要深刻理解中央对金融工作的要求,提高保险工作的政治站位,置身于服务中央治国理政的大逻辑下把握保险工作,站在维护国家金融安全的高度把握保险工作,找准促进经济平稳健康发展的切入点把握保险工作。要围绕加强和巩固党的执政地

位、协调推进“四个全面”战略布局、落实中央重大决策部署来统筹推进各项改革,坚持专注保险主业,回归金融服务经济的发展本源,着力发展党和人民需要的金融保险事业,为实体经济发展创造良好金融环境。要深刻把握保险行业面临的困难和挑战,增强做好保险工作的危机感和紧迫感,强化问题导向,加强改进金融监管和风险防控工作,增强风险防范意识,未雨绸缪,坚决治理市场乱象,切实守住风险底线,有效化解和稳妥处置一批风险点。要深刻认识保险监管工作存在的不足,增强做好保险监管工作的责任感和使命感,不断加强监管制度建设,及时弥补监管短板,着力提升监管水平,强化监管工作力度,深入推进反腐倡廉工作,重构行业风清气正的政治生态。

陈文辉强调,学习贯彻习近平总书记关于金融工作的重要讲话精神,必须坚持“两手抓,两手硬”。在政治上,就是要继续深化“两学一做”学习教育,自觉用习近平总书记治国理政思想和关于金融工作的重要讲话精神武装头脑、指导实践。在业务上,就是要按照习近平总书记关于做好金融工作的要求,围绕“金融活,经济活;金融稳,经济稳”总体方针,抓好近期保监会“1+4”系列文件的落实。下一步,保险监管系统要切实坚持“保险业姓保、保监会姓监”,全力抓好系列文件的落实,坚决守住不发生系统性风险底线,整治保险市场乱象,补齐监管和行业短板,更好地支持实体经济,筑牢保险业稳定健康发展的根基。同时,要着眼全局,加强监管统筹和协调,把握监管力度和节奏,细化落实措施,充分评估监管

政策效果,加强对市场形势的研判和应对,同步做好政策解读,稳定市场预期,稳妥推进相关工作。

陈文辉强调,保险工作涉及经济社会的方方面面,做好保险工作责任重于泰山。全行业要以责无旁贷、只争朝夕的精神状态,确保习近平总书记关于金融工作的重要讲话精神和党中央国务院的决策部署在保险业落地生根,推动行业发展再上新台阶。要讲政治、顾大局,始终坚持以党和人民的需要为出发点和落脚点,围绕不断提高人民群众的获得感认识和做好保险工作,发展党和人民需要的保险事业。要坚持底线思维,强调保险公司是合规经营和防范风险的第一责任人,加大对违法违规行为的惩罚打击力度,完善监管问责制度机制,切实承担起维护国家金融安全的职责。要强化责任意识,始终把政治过硬摆在突出位置,履行好从严带队伍的责任,全面提高领导干部金融工作能力,打造忠诚干净担当的保险干部队伍。要旗帜鲜明地加强党的领导和建设,坚持党管金融、党管保险,深入推进党风廉政建设和反腐败斗争,使行业始终坚持正确的发展方向,确保保险工作始终服务经济社会发展全局。全行业要紧密团结在以习近平同志为核心的党中央周围,深入贯彻落实党中央国务院决策部署,稳中求进,真抓实干,推动保险业平稳健康发展,以全新的行业面貌迎接党的十九大胜利召开。

保监会机关各部门、各保监局主要负责人,会管单位和全国性保险社团组织主要负责人,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培训班。

【上接第 53 页】界的毛竹山公路发生交通事故,导致整车烧毁,驾驶室内有人当场死亡。

修水县公安局立即指派交警、刑侦、黄港派出所民警赶到现场作深入调查,发现死者并非车主廖某(男,51岁,大椿乡人),并且廖某不久前在两个不同保险公司购买了总值143万元的意外险,初步推断廖某存在保险诈骗的嫌疑。

侦查民警紧紧围绕廖某的轨迹开展研判和分

析,发现廖某、范某(男,59岁,溪口镇人)有重大作案嫌疑。4月28日晚,犯罪嫌疑人范某被抓获归案。

5月2日,廖某迫于压力到刑侦大队投案自首。原来范某、廖某因赌博欠下巨额债务,两人经密谋后,于4月22日晚到征村乡盗窃一具刚下葬的男性尸体后,于次日晚在毛竹山制造一起将车烧毁的交通事故,企图骗取巨额保费。

目前,范某、廖某已被刑事拘留。

江苏保监局文件

苏保监办发〔2017〕44号

江苏保监局关于转发《中国保监会关于开展 2017 保险业防范非法集资专题宣传月活动的通知》的通知

各保险公司省级分公司、各保险专业中介机构,各保险行业协会、省保险中介行业协会:

近日,保监会印发《中国保监会关于开展 2017 年保险业防范非法集资专题宣传月活动的通知》(保监稽查〔2017〕88 号),决定于 2017 年 5 月在全行业开展以“树立风险意识,远离非法集资”为主题的防范非法集资专题宣传月活动。现转发给你们,并结合我省保险业实际提出如下要求,请一并贯彻执行。

一、统一思想,提高认识,提升宣传教育的重要性和有效性。当前非法集资形势复杂严峻,案件高发频发,参与人数众多,犯罪手法不断翻新升级,严重破坏经济金融秩序,损害群众利益,影响社会稳定。开展宣传教育工作是有效防控非法集资的重要环节,是实现打早打小、打防结合的重要手段。各单位应高度重视,充分认识新形势下做好宣传教育工作的重要意义,把思想和行动统一到党中央国务院和保监会决策部署和要求上来,把防控非法集资风险放到更加重要的位置。各单位将此次活动纳入议事日程,制定活动计划和实施方案,明确责任部门,加强对下辖机构的督导抽查,精心组织部署防范非

法集资宣传月活动。各保险行业协会要充分发挥组织协调作用,组织当地保险机构积极参与到活动中来,采取多种方式加强对保险机构活动开展情况的监督检查。

二、拓宽渠道,突出重点,提高宣传教育的广泛性和针对性。本次专题宣传月活动时间紧、任务重。各单位要突出工作重点,建立立体化、全方位、互动式的宣传体系,开展特点鲜明,接地气、有生气的宣传活动。一是拓宽渠道。在发挥好官方网站、报刊、广播、电视、内部培训等宣传阵地作用的同时,积极拓展微博、微信、移动客户端等新兴媒体宣传渠道,灵活采取案例剖析、政策解读、公益广告、宣传片等群众喜闻乐见的形式,深入宣传非法集资的社会危害性和打击非法集资的重要性。二是突出重点。紧密结合非法集资的形势和特点,针对重点地区、重点机构、重点区域、重点人群,开展有针对性的宣传教育。各单位要围绕国家有关法律法规政策以及保险监管有关规定,从正反两个方面开展宣传,既要宣传获得保险服务的正规渠道、防范非法集资的方法技巧,又要宣传从事非法集资的法律责任、参与非法集资的风险。三是营造氛围。要利用条幅、展

板、电子屏幕、海报等载体,滚动播放或张贴“树立风险意识,远离非法集资”、“理性投资,风险自担”、“远离非法集资,拒绝高利诱惑”等宣传口号,并通过播放防范和打击非法集资专题教育片,营造防范和打击非法集资的浓厚舆论氛围。

三、正确引导,完善机制,推进宣传教育的制度化和常态化。各单位要在充分利用防范非法集资专题宣传月活动开展集中宣传的基础上,正确引导舆论方向,建立健全防范非法集资宣传教育长效机制,巩固和深化宣传月活动效果。一是加强舆论引导。各单位要坚持正面宣传、坚持有利于维护稳定的原则开展宣传教育活动。对于监测发现的非法集资线索,要加强舆论引导,及时反应、快速处置,主动发声、准确发声,弘扬传播正能量,努力掌握舆论引导的主动权。二是完善合规培训制度。各公司要

建立健全销售从业人员合规培训制度,定期利用晨会、夕会等节点,向所有销售从业人员宣传防范和处置非法集资的有关法律法规、典型案例,每次晨会包括防范和处置非法集资在内的合规培训的时间不得少于 30 分钟,并做到过程留痕,可复查、可追溯。

下一步,江苏保监局将对部分分公司、协会防范和打击非法集资宣传教育工作进行现场督促指导,并结合现场检查等方式对各单位的宣传教育工作落实情况进行抽查。各单位应及时总结工作经验和做法,在 2017 年 6 月 9 日前将本地区、本单位宣传月活动情况的书面报告、报表(包括 PDF 版本和可编辑的 WORD、EXCEL 版本)报送至江苏保监局稽查处,保险公司通过公文传输系统报送,各中介机构、行业协会通过 OA 办公平台报送。

联系人:管海涛 庄倩倩

联系电话:025-86793982 86383806

附件:

- 1.《中国保监会关于开展 2017 年保险业防范非法集资专题宣传月活动的通知》
- 2.宣传月活动开展情况统计表
- 3.对社会公众(保险消费者)宣传教育情况统计表
- 4.对保险从业人员宣传教育情况统计表
- 5.宣传教育参考资料



协会日志

□ 5月10日下午,市金融办朱金明主任、吴江副主任一行四人赴市保险行业协会举行调研座谈会。中国人寿、人保财险、太保产险等六家公司总经理和协会秘书处人员参加会议。

□ 5月18日下午,市保险协会组织召开驻盐财险公司2017年度5月份月度工作例会。21家财险公司负责人、7家保险中介法人机构负责人及协会秘书处工作人员共34人出席了会议,会议由市保险协会产险高峰会会长朱礼荣

主持。

□ 5月31日下午,盐城市保险行业协会组织泽夫小学近百名留守儿童开展“欢度六一 健康成长”观影活动。

□ 5月31日下午,江苏保监局在盐召开2017年保险监管大巡查盐城地区启动会。江苏保监局盐城地区巡查组组长王雷出席会议并作动员讲话。

□ 6月12日上午,湖南省常德市工商局副局长徐巨波一行来我会交流学习放心消费创建工作。

江苏保监局在盐召开 2017年保险监管大巡查盐城地区启动会



5月31日下午,江苏保监局在盐召开2017年保险监管大巡查盐城地区启动会。江苏保监局盐城地区巡查组组长王雷出席会议并作动员讲话。

王雷组长传达了《江苏保监局2017年保险监管大巡查工作方案》。他指出,保险监管大巡查是贯彻落实中央重要精神的工作举措,是夯实保险机构

主体责任的有力保障,是摸清保险市场风险状况的重要手段。他强调,大巡查重点巡查保险机构防范四大风险(即新业务风险、外部传递性风险、群体事件风险和声誉风险)、整治四大乱象(即销售误导乱象、理赔难乱象、违规套取费用乱象和数据造假乱象)的工作开展情况及成效。他介绍了此次大巡查的方式方法和工作安排,并对大巡查工作提出具体工作要求。

市保险协会秘书长孙乃涛主持会议,全市21家财险公司、36家寿险公司、14家专业中介法人机构主要负责人参加会议。

会议结束后至次日,巡查组对人保财险盐城市分公司、中国人寿盐城分公司,以及人和安邦保险代理公司3家公司进行了走访调研。

市金融办召开保险行业座谈会



5月10日下午,市金融办朱金明主任、吴江副主任一行四人赴市保险行业协会举行调研座谈会。中国人寿、人保财险、太保产险等六家公司总经理和协会秘书处人员参加会议。

会上,保险行业协会孙乃涛秘书长介绍了2017年以来保险业发展情况:一季度全市实现保费收入91.79亿元,同比增长49.65%。上缴地方税收1.08亿元,同比增长18.11%,代收缴车船税5533.45万元,同比增长8.14%。保险赔款结付18.5亿元,同比增长39.99%。分析了当前行业安全运行压力大、市场秩序需规范、生态环境需改善等面临的主要问题与困难。明确了近期行业全面加强风险管理、打赢一场硬仗,强化民生保障和行业党建两个建设及落实脱贫攻坚、助推实体经济和社会体系建设三项服务的重点工作,对推动政保合作重点项目落地、引进险资入盐参与“五个一”工程建设等六方面提

出了建议。与会六家公司负责人作了交流发言。

会后,市金融办朱金明主任在讲话中充分肯定保险业发展取得的成绩,对行业进一步充分发挥功能作用,服务地方经济社会建设提出四点意见:一是紧贴中心。全市各类保险机构都应该全力服务市委、市政府的中心工作,服务大局,围绕中心工作、重点工程、脱贫攻坚等开展工作,党委政府有号召,保险企业有落实;二是创新突破。保险业要创新丰富多样的产品服务,当前保险业进入领域越来越宽泛,食品安全、校园安全、电梯责任等产品越来越丰富,协会要统筹汇总保险创新产品,编印成册。保险机构也要在服务企业、服务农村、服务社会治理方面赢得市场,取得发展;三是规范运营。坚决杜绝盐城发生区域性风险,各保险机构在追求绩效的同时,内控管理要到位,要建立长效规范机制,避免出现违规行为;四是优化环境。当前保险业政府重视、社会关注,行业要趁风趁势,向前推进。保险业目前已纳入全市系统综合考核,对行业主体是一种激励导向。当前市委、市政府领导都高度重视行业发展,行业要苦练内功、树好形象,加强人员队伍教育和诚信体系建设。协会作为行业窗口、企业娘家和联结监管部门、政府机构的桥梁纽带,要积极发挥协调、沟通、交流、自律、宣传功能作用,引领推动行业发展。市金融办将继续做好各项服务工作,对全市保险业发展工作会议精神贯彻落实认真开展“回头看”。

市保险协会召开驻盐 财险公司2017年度5月份月度工作例会

5月18日下午,市保险协会组织召开驻盐财险公司2017年度5月份月度工作例会。21家财险公司负责人、7家保险中介法人机构负责人及协会秘书处工作人员共34人出席了会议,会议由市保险协会产险高峰会会长朱礼荣主持。

会上,协会办公室沈洁副主任传达了江苏保监局关于开展非法集资风险专项排查活动的通知,介

绍了省协会关于组织开展“2017年江苏保险业防范非法集资有奖知识竞赛”的活动方案。协会王晶副秘书长就建立自律保证金制度、启动事故车维修直赔定点试点、规范大商险招投标和诉调对接法院入驻等事项征求了意见。与会总经理一致同意建立自律履约保证金制度,表态全力做好事故车直赔定点工作,积极配合法院做好诉调对接工作,共同规范

大商险招投标工作。

会上,各财险公司总经理交流 2017 年 1—4 月份运营情况,对改善市场环境,提高经营效益提出意见建议;部分保险中介法人机构代表交流了当前中介市场存在的突出问题。与会者均表达了“合规经营,效益为先”的理性诉求,严格自律,共同规范好盐城产险市场的经营秩序。

最后,协会孙乃涛秘书长讲话,对我市保险市场发展情况进行了简析,对抓好当前和今后一个时期重点工作提出几点要求:一要肯定成绩,总结发展经验。今年来,我市保险市场呈现出持续、快速、健康发展的良好态势,保费收入强劲增长,保障能力稳步提升。市场主体稳步壮大,业务结构趋向优化。保险业惠民生效果显著,“稳定器”效应进一步得到发挥。行业风险得到有效防控,发展基础明显得到夯实;二要正视问题,认真解决发展过程中面临的困难。行业发展虽然取得了一定成绩,但是安全运行压力较大,保险市场秩序仍需进一步规范加强。我市保险欺诈整体形势仍然较为严峻,保险非法机构面广量大,理赔欺诈案件复杂多样,司法鉴定乱象尤为突出,亟待改善司法鉴定环境,提高司



法鉴定质量;三要切实抓好下一步重点工作。抓痛点,持续加强行业自律,扎实深入推进 2017“安宁行动”,努力扩大反保险欺诈成果,聚焦快处快赔工作,促进产险事业健康发展。攻难点,着力从服务脱贫攻坚,服务实体经济,服务社会治理体系建设三方面入手,推进政保合作项目落地,做实产险服务促进全市“五个一”工程建设。在大病保险扶贫、农业保险扶贫、补位扶贫和产业扶贫上面下功夫,突出“三农”服务重点,进一步加强惠农保险力度,切实防止“因病致贫返贫、因灾致贫返贫”。全面推进保险惠民生工程。

“欢度六一 健康成长”

——“幸福来敲门 让爱去续航”系列公益活动之六一观影活动



为了丰富留守儿童的“六一”生活,5月31日下午,盐城市保险行业协会组织泽夫小学近百名留守儿童开展“欢度六一 健康成长”观影活动。学生们在老师和志愿者们的陪同下,集体观看了 3D 电影《三只小猪 2》。影片围绕三只小猪因顽皮遇险,被功夫大侠阿潘和阿达所救,因此小猪们死缠烂打跟着两位

学功夫。可是,当小猪们发现两位大侠并不像自己想象中那般厉害,便决心靠自己的力量打败功夫怪狼,却因为冲动莽撞再次引来了更大的灾难。功夫怪狼以三只小猪为要挟,逼阿潘与阿达再次出手,能力与责任、正义与力量,一场森林王国的巅峰对决就此展开,最终三只小猪和阿潘与阿达团结一致,终于打败了功夫怪狼,获得了胜利。小猪们也因为自己的坚持和勇敢一下子变成了英雄人物,获得了全村人的爱戴。

通过观影,孩子们感受到了积极向上的正能量,受到了激励。相信他们也会像三只小猪一样,虽然没有父母陪伴在身边,在今后的生活仍不断地努力学习,提升自己的独立能力,学会坚强勇敢的生活!

电影开始前,志愿者们为每个孩子送去了节日大礼包,观影在清脆的笑声中,充满着童真、欢乐的氛围中圆满结束。

共青团盐城市保险行业协会 荣获“江苏省五四红旗团委”荣誉称号

近年来,盐城市保险行业协会团委在团市/省委的正确领导下,在会员团组织和广大行业青年的共同努力下,协会团委以“加强青年学习,引导青年参与,促进青年发展,做好青年事务”为中心,以“凝聚青年、服务大局、当好桥梁、从严治团”的四维工作格局,在思想引领、创新创业、活动阵地、志愿服务、公益活动等方面扎实推进、锐意改革,取得了一系列丰硕成果。

近日,共青团江苏省委印发《关于表彰2016年度“江苏省优秀共青团员”、“江苏省优秀共青团干部”、“江苏省五四红旗团委(团支部)”的决定》,盐城市保险行业协会团委荣获“江苏省五四红旗团

委”称号。这不仅是对我会团委近年来工作的肯定,更是对保险行业广大青年的鼓舞。



湖南省常德市工商局领导一行 来盐城保险业交流放心消费创建工作

2017年6月12日上午,湖南省常德市工商局副局长徐巨波一行来我会交流学习放心消费创建工作。

近年来,盐城保险业始终高举“创建为了人民、创建依靠人民、创建惠及人民”的旗帜,坚持以民生为重,服务为先,与时俱进,锐意创新,合力推进“放心保险在盐城,满意保险看盐城,诚信保险学盐城”的创建目标落地,携手共建盐城保险业放心消费的新常态,2015年、2016年,盐城保险业连续两年被评为“省示范行业”;2016年,业内有8家公司获评省示范、先进单位,2家公司获评“2015-2016年江苏省诚信单位”。

协会秘书长孙乃涛介绍了盐城市保险行业协会基本情况,重点强调协会始终将放心消费创建工作始终贯穿于行业日

常工作中。协会副秘书长王晶代表盐城保险业做了以“放心消费创建永远在路上”为主题的工作报告,介绍了盐城保险业10年来放心消费创建活动情况。常德市工商局一行还翻阅协会历年来的放心消费创建工作台账资料,对盐城保险业放心消费创建工作给予高度评价。

盐城市工商局副局长陈政、市消协秘书长徐文龙和市放心办负责人王炜等陪同。



光大永明人寿开展销售误导专题培训学习

□ 光大永明 王良军

2017年6月6日,盐城中心支公司为加强合规销售的力度,特组织了一次以避免销售误导的专题培训学习。本次培训由盐城中心支公司总经理徐祝军主讲,中支全体内、外勤员工参与学习。

培训首先就避免销售误导的重要性及目的和意义进行了详细的分析,强调合规销售是公司发展的基础是基石,只有在合规经营的前提下才能做出更有质量和规模的销售业绩。随后,徐总就在销售

过程中如何避免销售误导的各种方式和案例同大家进行了分析和探讨,最后,大家对如何避免销售误导进行了详尽和深入的讨论和分析。

培训之后,每位学员纷纷发表感言,表示参加此次学习获益匪浅,并将继续按照监管制度要求开展日常工作,随时根据监管最新要求进行工作优化,将合规概念不断地传递到销售队伍中去,为打造一支质量过硬的盐城中支团队奉献力量!

光大永明人寿举办个险渠道“晋升表彰会”

□ 光大永明 王东升



6月12日,光大永明人寿盐城中心支公司举办个险渠道“光大永明人寿晋升表彰会”,对我司个险渠道上半年晋升业务区、助理业务部经理的8位精英进行荣誉表彰。江苏分公司总经理室刘鹏总一行亲临表彰



会现场,给盐城本部营服颁发“第一营业区”牌匾;同时,给晋升的所有精英颁发荣誉证书。盐城中支个险渠道全辖百位伙伴及内勤人员参加本次晋升表彰活动,均备受鼓舞,更坚定了他们走组织发展道路的信心。

光大永明人寿湖南古丈扶贫新闻获评“2016年度(公司)保险好新闻”

□ 光大永明 王良军

6月7日,中国保险行业协会召开7.8全国保险公众宣传日动员会暨2016年度保险好新闻发布

会。会上揭晓了“2016年度保险好新闻”,光大永明人寿湖南古丈扶贫新闻《“输血”变“造血” 古丈产

业扶贫让世界黄金产出线再添新贵》获评“2016 年度(公司)保险好新闻”。

今年 1 月,中国保险协会正式启动 2016 年度保险好新闻评选活动,共收到参评作品 360 余件,经过专家评审认真严谨的评审,最终 64 件作品获评“2016 年度保险好新闻”,其中包括 21 件“2016 年度(全国)保险好新闻”、11 件“2016 年度(地方)保

险好新闻”、32 件“2016 年度(公司)保险好新闻”。

光大永明人寿获奖新闻《“输血”变“造血” 古丈产业扶贫让世界黄金产出线再添新贵》展现了光大永明人寿在湖南古丈定点扶贫项目方面的成绩,体现出公司作为国有寿险公司在保险精准扶贫上的努力,有利于加强保险行业社会认知度和美誉度,树立行业良好社会形象。

人保财险 “新手训练营”客户活动热身客户节

□ 人保财险 朱艳

为迎接中国人民保险 2017 年客户节,回馈客户,5 月 14 日,人保财险盐城市分公司联合盐城汽车网,组织开展“新手训练营”活动,为新获得驾照或拥有驾照长期未开车的客户免费提供了驾驶技术“回炉”训练和车辆养护操作培训的机会。

活动中,身着红色带有“PICC 中国人民保险”标志活动服装的客户们,在教练的指导下,重温驾驶

基本技能,依次训练了倒车入库、侧方位停车、道路模拟驾驶等驾驶项目,同时,学员们还一个个上手操作更换轮胎。下午 4 时,“新手训练营”活动圆满落幕。参加训练营活动的客户收获满满,大家表示,“新手训练营”活动很接地气,贴近人们的驾车、用车需求,同时也积极倡导了提高驾驶技能、遵守交通法规,大家纷纷为人保财险盐城市分公司提供的这项增值服务点赞。

人保财险观看廉政教育影片 弘扬清正廉洁作风

□ 人保财险 朱艳

为进一步加强党员干部的思想政治和纪律规矩教育,人保财险盐城市分公司结合市纪委开展“510”警示教育活动的安排,于 5 月 25 日组织本部 20 名党员领导干部观看廉政电影。

此次观影活动,该公司精心挑选了由我市各部门创作的优秀廉政题材电影《打开天窗说亮话》,该电影紧扣当前反腐败斗争形势、主题鲜明、冲突不断、悬念丛生,影片跌宕起伏的剧情和与现实

反腐“神同步”的细节让大家很是震撼,大家既体会到办案人员胆大心细、实事求是的工作作风,也深感当前反腐败斗争的复杂性、残酷性和严峻性。

通过观看影片,进一步加深了党员干部对全面从严治党的认识,增强了廉洁自律的意识。大家纷纷表示,在今后的工作要爱岗敬业、廉洁奉公,筑牢拒腐防变的思想道德防线,恪守党的宗旨,坚持廉洁自律,敬畏法纪,始终不渝地保持和发扬艰苦奋斗的优良传统。

人保财险举办综合部经理培训 提升人力资源工作软实力

□ 人保财险 朱艳

为强化人力资源自身队伍建设,切实提升工作水平,推动全市系统人力资源条线工作有序开展,5月19日,人保财险盐城市分公司举办了全市系统人力资源条线业务培训,各经营单位综合部经理及综合岗共27人分别通过现场和视频方式参加了培训。

本次培训内容务实紧凑,重点突出,主要包括用工管理、员工管理及任职回避、员工因私出国

(境)管理、机构变更操作、高管任职资格管理、假期管理、薪酬福利发放、社保业务、培训管理系统操作培训等人力资源日常工作各方面,并对近期相关重点工作进行了提示。

人保财险盐城市公司旨在通过本次培训,提升人力资源条线工作软实力,为建设卓越的重点城市分公司提供技术支持。

人保财险青年员工 “益起爱”结对关爱留守儿童

□ 人保财险 朱艳

在5月20日,这个人们赋予了爱的日子里,人保财险盐城市分公司10名青年员工赴盐都区大冈镇同心村开展“益起爱”结对关爱留守儿童活动。

初次见面,孩子们显得非常腼腆。一个“找家”的游戏过后,孩子们已经和“人保爸爸”、“人保妈妈”们打成一片,紧紧地抱成一个个家庭;两人三足踩气球活动,孩子们和结对的家长们密切配合踩破对手汽球,场上一片欢声笑语。

童心童画环节,盐城市分公司专门设计了温馨的亲子简笔画,并融合了PICC元素,让孩子们感受到人保是一个友爱的大家庭。结对家长陪同孩子们在画上涂上他们喜欢的颜色,和孩子聊聊家里的情况。孩子们在画上写上他们想对爸爸妈妈说的话,

“爸爸妈妈在外多照顾自己,我很好”、“爸爸妈妈我很好,不用担心,一定要回来看我”……短短的几句话,有对爸爸妈妈的关心,有对爸爸妈妈的期盼,有对爸爸妈妈的安慰。活动最后,孩子们点燃六一儿童节蛋糕蜡烛,许下自己的心愿。

人保财险盐城市分公司2016年启动关爱留守儿童活动,向大冈镇留守儿童赠送意外伤害保险。今年,为了弥补留守儿童在父母情感上的缺失,让留守儿童像其他孩子一样健康快乐的成长,由该公司团委牵头,向系统内征集10名青年志愿者,由他们结对留守儿童,做好孩子和父母的情感桥梁,使留守儿童们的父母安心在外工作,减少他们的经济、精神负担。

人保财险邀请客户家庭共同欢度“六一”

□ 人保财险 朱艳

为进一步丰富2017年客户节活动内容,回馈广大客户,5月28日下午,端午小长假第一天,人保

财险盐城市分公司邀请客户家庭及部分员工家庭开展了“庆端午·迎六一”科技馆亲子主题活动。

本次主题活动参与人数达 140 人。大家跟随讲解员参观了科技馆“科学与发现”、“技术与创新”和“科技与社会”、“儿童科技乐园”、“湿地与海洋”五个功能区域。在科学与发现展馆,孩子们亲自操作各种科学实验感知科技力量。在科技与社会展馆中的地震体验,让孩子学会了地震发生后该如何逃生的小知识。最后讲解员带领大家进入 4D 影院观看了一部动画短片,真实的感受也让孩子们大呼神奇。

科技馆参观结束之后,大家在馆外的空地上组

织了一系列户外亲子活动,三人四足比赛、珠联璧合、比比谁的速度快等游戏让大人和小朋友们玩得不亦乐乎,孩子们在奔跑中享受童年的乐趣。活动最后,公司还为每个参与的小朋友发放了小礼物。

参与活动的客户们纷纷表示“庆端午·迎六一”科技馆亲子主题活动很有意义,既激发了孩子们对科技知识的好奇心,也增进了亲子之间的感情。同时,在活动中,公司员工与客户互动交流,对使得客户对公司文化有了更深地了解,更加认同 PICC 品牌。

人保财险举行 “青春、理想、奋斗”主题演讲比赛

□ 人保财险 朱艳

5月6日,人保财险盐城市分公司营业三部举办“青春、理想、奋斗”主题演讲比赛。营业三部经理孙严、市分公司团委书记王瑶作为评委参加了本次活动。

此次比赛共有 16 位选手参加,他们以《让青春在奋斗中砥砺前行》、《胸怀理想,追求卓越》为主题,进行精彩演讲。参赛选手把自己对青春的感悟、理想的追求和奋斗的目标紧密联系在一起,演讲有声有色,慷慨激昂。经过一个半小时的激烈角逐,共

有六名选手分别荣获一二三等奖。评委为获奖的选手颁发获奖奖品,并合影留念。

比赛后,孙经理和王书记分别为演讲活动做出点评,他们表示本次演讲比赛各位选手演讲内容与主题、自身工作相契合,各位参赛选手充满拼搏精神,充满了正能量。青春无价,时不我待,青春无悔,只争朝夕,共同祝愿,营业三部的青年员工们在未来的道路上,努力拼搏,奋勇争先。

中国人寿召开月度工作会议

□ 中国人寿 吴少春



5月3日,盐城市分公司姚盛锋总经理主持召开月度工作例会。

会上,监察部传达并学习了省分公司俞总在 4.28 会议上的讲话精神。姚总就当前工作提出四点要求:一是统一思想、坚定信心,全力以赴打赢二次开门红;二是深化人力改革、加大人才引进,持续强化公司管理力量;三是明确思路,全面推进 BMP、海量达标,实现转型发展;四是狠抓风控、严密防范、牢守“合规、经营”风险底线。

江苏省分公司副总经理冉正源一行来盐调研

□ 中国人寿 吴少春

5月18日,省分公司副总经理冉正源、风险管理部总经理王松洋一行来盐,重点就反洗钱和防范非法集资工作进行了检查,同时对341风控模式进行了调研。

冉总指出,风控条线要加强工作创新,履行好监督职能,促进其它条线落实好主体责任,进一步强化思想认识,抓好行动落实,全司一盘棋,共同提升合规水平。



中国人寿团险渠道举办 3S 管理导师第一轮试讲面试选拔

□ 中国人寿 吴少春



5月11日,盐城市分公司团险渠道联合教育培训部举办团险渠道3S管理导师第一轮试讲面试选拔。

市分公司柏根榕副总经理全程参与并对参选人员给予专业点评。柏总指出,本次面试选拔目的在于全面提升团险渠道职场教育训练水平,有效促进销售队伍扩量提质和渠道转型发展,强化渠道整体基础管理水平有效提升。

中国人寿召开 “多彩生活、钻石闪耀”荣誉表彰大会

□ 中国人寿 吴少春



5月23日,盐城市分公司个险渠道召开“多彩生活、钻石闪耀”荣誉表彰大会。市分公司总经理姚盛锋出席并全程参与。

会议最后,市分公司姚总作动员讲话,姚总肯定了伙伴们前期所取得的优异成绩,并要求所有销售伙伴只有人人做钻石,才能赢未来。

太平洋保险入选 2017 中国百强品牌榜

□ 太平洋人寿 何红军

5月26日,新华网举办2017中国品牌高峰论坛,响应国务院将5月10日设为“中国品牌日”,探索品牌发展新趋势,论坛发布了2017中国百强品牌榜,太平洋保险排名第31位。该品牌榜由新华网组织专家团,结合“为中国品牌点赞”网络投票结果,根据品牌价值、品牌美誉度、品牌创新力等维度对品牌进行评估。

另在金融时报社5月25日发布的“2016中国

金融卓越品牌榜”中,太平洋保险荣膺“年度卓越影响力金融品牌”。

近年来,太平洋保险积极推进“以客户需求为导向”的战略转型,夯实品牌基础,创新传播内容和传播渠道,形成有效的“讲故事”传播模式,打造专业、稳健、有温度、负责任的品牌形象,使“太平洋保险”成为行业领先品牌,为推动公司业务发展、传递行业正能量做出了积极贡献。

平安产险成功举办 “六一儿童节拼拼乐”活动

□ 平安产险 杨慧



六一儿童节来临之际,为加强门店与客户的交流,提升门店客户体验度,平安产险盐城中支特邀请10名客户携小宝贝在中心门店举办“六一儿童节拼拼乐”活动。

6月1日,中心门店装扮一新,节日氛围浓郁。下午3:30,客户如约而至。天性活泼好动的宝宝们在品尝完可口的冷餐后,开始熟悉活动场地,拎着气球满场跑,特别开心。4:00,工作人员摆出拼图,家长带着孩子有序坐下来,指导宝宝开始拼图。风车农场种植拼图,宝宝需要利用双手来拼搭立体积木,给幸运草浇水、松土等。在拼接的过程中,通过动手感知线条、形状和大小,拼搭各种立体形状。让

孩子认识场景中的东西,观察小草的成长。提升宝宝的动手能力、空间能力和观察能力。30分钟后,宝宝们在家长的协助下陆续完成拼图,捧着手中的作品,特别有成就感。欢乐的时光总是短暂的,拼图活动结束后,工作人员向参与活动的每位小朋友送上七彩萌兔礼品,面对这份意外的惊喜,小朋友们特别开兴,带着礼物和爸爸妈妈一起回家。

平安产险盐城中支通过举办本次活动,丰富了门店增值服务内容,增加了与客户的互动,让小朋友们在拼图中体验节日的快乐。活动反响较好,取得预期效果。



平安产险获人行关于盐城市 金融机构 2016 年度反洗钱“A”类机构称号

□ 平安产险 杨慧

近日,中国人民银行盐城中心支行办公室关于盐城市金融机构 2015 年度反洗钱非现场考核评级结果进行通报,全辖“A”类机构共 19 家,其中:银行业 6 家,证券期货、支付业 4 家,保险业 9 家,平安产险盐城中支即是其中一家获得盐城市金融机构 2016 年度反洗钱“A”类机构称号的金融机构。

2016 年,平安产险盐城中支内控制度建设不断完善,反洗钱内部工作机制更加合理,系统建设、技术投入显著增加,人员配备有所强化,反洗钱工作重视程度得到加强。平安产险盐城中支能较好地执

行反洗钱工作相关规定,拓展反洗钱业务培训和宣传工作的宽广度,做好客户身份识别、重新识别和持续识别,加强风险等级管理,大额和可疑交易分析甄别工作质量有所提高,反洗钱履职水平得到较大提升。

依法打击洗钱犯罪,营造良好金融环境,是金融机构的义务与责任。平安产险盐城中支一直以来都将反洗钱专项活动作为重要宣导工作。在不断提高全体员工反洗钱意识的同时,还能促进反洗钱宣导活动的开展,保证公司持续稳健经营。

平安产险积极开展 5 月廉政教育宣导

□ 平安产险 杨慧

5 月 19 日,平安产险盐城中支利用晨会时间开展了 5 月廉政宣导,中支上下全员参加了本次晨会。本次廉政教育宣导的主题为防范和打击非法集资,敲好衔接本月在平安产险盐城中支全辖内开展以“树立风险意识,远离非法集资”为主题的防范非法集资专题宣传月活动。

本月廉政教育,平安产险盐城中支通过邮件、晨会、周例会、海报、LED 显示屏多方面多维度进行宣导教育。晨会宣导从防范和打击非法集资方面切入,宣导了江苏省防范和打击非法集资宣传教育新标语新口号“珍惜自己的血汗钱 保卫父母的养老钱 守住子女的读书钱 拒绝高利诱惑 远离非法集资”。并从非法集资基本特征、保险领域主要形式和手段、非法集资识别举措、非法集资两大罪名、非法集资案例和非法集资防范举措方面进行详细的讲解宣导。

通过本次廉政教育宣导,平安产险盐城中支勇于承担作为金融机构的责任与使命,积极响应监管部门号召,扎实开展打击和防范非法集资宣传教育工作。运用多种形式提高公司员工依法合规意识,增强金融基础知识和风险防控能力,引领广大消费者认清非法集资的危害,杜绝非法集资行为,提高对非法集资的风险意识和识别防范能力。



平安产险积极开展 防范非法集资专题宣传月活动

□ 平安产险 杨慧

为贯彻落实保监会《关于开展 2017 年保险业防范非法集资专题宣传月活动的通知》(保监稽查〔2017〕88 号)及《关于开展保险业涉嫌非法集资风险专项排查活动的通知》(稽查局函〔2017〕173 号)有关要求,进一步完善非法集资风险的长效管控机制,提升全员合规意识,根据总部及分公司工作要求,平安产险盐城中支于 2017 年 5 月,在全市范围内开展以“树立风险意识,远离非法集资”为主题的防范非法集资专题宣传月活动,并同步于 5 月 -7 月期间开展非法集资风险排查专项工作。

为有效落实防范非法集资专题宣传月活动及

非法集资风险排查专项工作,平安产险盐城中支总经理室高度重视,成立以一把手为组长的领导小组和以运营总为组长的执行小组。平安产险盐城中支通过晨会宣导、悬挂宣传横幅并通过电子显示屏滚动播放宣传口号,管理职场在显著处悬挂宣传横幅、播放防范集资宣传视频等多种形式进行宣传,并号召各渠道积极学习相关知识并向社会公众散发宣传品。

防范和打击非法集资宣导意义重大,平安产险盐城中支必定会重视提升责任意识、加强风险监测预警、制定风险管理制度和建立相关排查机制,为公司健康可持续发展奠定坚实的基础!

平安产险积极开展工会员工春游活动

□ 平安产险 杨慧



一年之计在于春,为了丰富平安产险盐城中支全体员工的业余生活,促进交流,增进友谊,平安产险盐城中支工会组织全体员工按机构、部门为单位分别开展了春游踏青活动。

工会春游活动丰富多彩,有机构去农家乐的,感受乡村间的淳朴气息,体会农家的简单朴素;有部门去公园玩乐,带上家人,提前感受天伦之乐,或追逐或嬉戏,烧烤、风筝不亦乐乎;有部门去感受山水风情,拥抱大自然,呼吸新鲜空气,怡然自得。

本次工会春游踏青活动不仅让员工们感受了名胜风景,在大自然中放松心情,也让员工在今后的更有激情的爱生活、爱工作,以更饱满的热情面对每一天。

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。

平安产险举办 “六月双子、巨蟹生日特别晨会”

□ 平安产险 杨慧

为了提升公司员工的归属感，增强公司员工的凝聚力和创造力，近期，平安产险盐城中支利用晨会时间举办了“六月双子、巨蟹生日特别晨会”。

晨会前一天，综合管理部全体人员在总经理室和工会主席的支持下紧锣密鼓的秘密筹备着特别晨会，意在让六月寿星们在特别晨会这天感受到平安产险盐城中支家的温馨和厚厚的归属感。

特别晨会如期举行，晨会伊始，中支全体员工们就被现场布置出的氛围深深的感染了，这场精心策划的生日特别晨会让每位员工感受到平安这个大家庭带来的温暖与关怀。特别晨会还“邀请”来特别嘉宾“布朗熊”为寿星们祝寿，将现场氛围推入了高潮。大家纷纷在现场拍照发朋友圈，“炫耀”平安产险盐城中心支公司这个大家庭的和谐。平安产险盐城中支总经理室陈新初、陈文、田原、平安产险盐城中支工会主席王祥一齐为寿星们戴生日帽，吹生日蜡烛，现场氛围其乐融融。

特别晨会后，寿星们与中支员工们纷纷和“布



朗熊”合影留念、吃蛋糕。平安是我家，发展靠大家。平安产险盐城中支将通过各种方式营造轻松和谐的工作氛围，让每位奋战在一线的同事，在紧张工作的同时，享受到了平安对员工的关怀和重视！

平安产险全体员工共祝平安生日快乐

□ 平安产险 杨慧



每年的5月27日,对每一个平安人来说都是一个特别的日子。今年的5月27日尤为特别,它不仅是平安这位“80后”的二十九岁的生日,也是平安首次将司庆日定义为“平安公益日”——继续将目光聚焦教育公益。

平安产险盐城中支特召开了司庆特别晨会,晨会前平安产险盐城中支还为员工们精心准备了小礼物。晨会由平安产险盐城中支副总经理田义龙主持,平安产险盐城中支全体员工参加了此次晨会。首先,全体员工观看了29周年司庆特别晨会视频,集团董事长兼CEO马明哲通过视频致辞,围绕“心

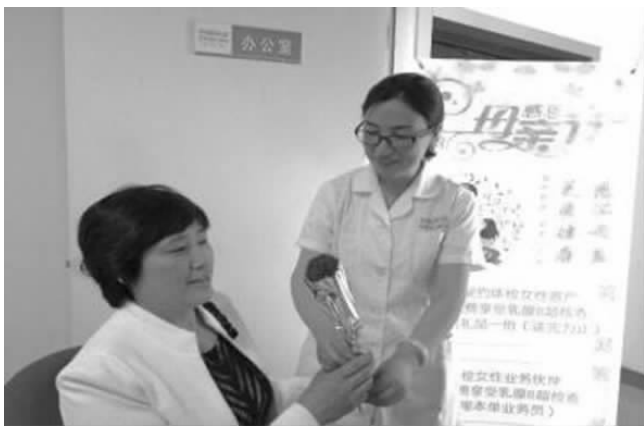
怀感恩,平安同行”的主题带着全体员工领略了平安希望小学这一暖心工程。随后,总经理室为获得长期服务勋章的老员工及2016年优秀员工、2017年明星会的个人明星进行颁奖。获得20年服务勋章代表邵静、10年服务勋章代表盛勇及获得中国平安产险2017年明星会明星个人奖吴志红分别分享了在平安个人经历和经验,邵静、盛勇在分享中表达了对平安的深厚感情,感谢平安成就了今天的自己;吴志红满怀激情地陈述了在平安的成长历程,用自身的励志图强激励大家不断前行。

紧接着,平安产险盐城中支总经理陈新初、副总经理田义龙、副总经理陆兵、副总经理陈文、副总经理田原一齐代领平安产险盐城中支全体员工吹蜡烛为平安送上祝福。

最后,陈新初为平安再次送上祝福,同时感慨油然而生,为大家总结了“五个感谢”,意在强调,大家要时时怀有感恩之心,感谢默默为平安付出的平安人,鼓励大家坚定目标,再接再厉,创造出更加夺目的佳绩!

来自母亲节的增值服务

□ 平安人寿 陈海娜



为迎接母亲节的到来,平安人寿盐城中心支公司体检室特别举行“关爱健康感怀母恩”主题活动。当日,新契约体检女性客户免费享受乳腺B超检查和节日鲜花一束,陪检女性业务伙伴同时可免费享受乳腺B超检查。

8点10分,体检室迎来了第一位女性客户。该客户体检函上没有乳腺B超检查项目,工作人员便为客户介绍了机构母亲节活动详情,该客户听后连连称赞:“平安人寿不愧为大公司,体检工作做得如此用心,这样的服务有温度,让身为客户的我们放

心又称心!”在客户结束体检、离开之前,工作人员为客户献上了一束鲜艳的康乃馨,不曾想该客户是位懂花之人,她感性地对工作人员说起:“康乃馨象征慈祥、温馨、无价的母爱,是母亲节送给母亲最好

的节日花。谢谢你们!谢谢平安!”

因前期宣导到位,当天来了多位女性客户和陪检女性业务伙伴,活动开展得如火如荼,到场的女性业务伙伴也对公司本次活动纷纷竖起大拇指。

平安人寿举办管理干部技能提升培训班

□ 平安人寿 陈海娜

5月20日,平安人寿盐城中心支公司特别邀请凯洛格管理咨询有限公司资深讲师陶娟女士莅临盐城,为公司40位管理层人员进行为期一天的《赢在行动——高效执行力》主题培训。

本次课程主要以引导、互动、分享、训练为主,

培训讲师在课堂上通过讲故事的方式引发学员思考,语言幽默,课程生动有趣,课堂互动热烈,培训学员们一致表示受益匪浅。执行是每一个平安人的天职,每一个平安人都应将执行进行到底,坚持不懈的执行力,才能确保公司各项任务和目标的实现。

天安财险召开学习贯彻 “保险监管大巡查工作”文件专题会议

□ 天安财险 唐宏生

为贯彻落实《江苏保监局关于开展2017年保险监管大巡查工作的通知》精神,6月7日,天安财险盐城中支组织召开了中支本部和四级机构视频参加的学习宣导会。

会议首先传达了5月31日下午江苏保监局在盐城召开的2017年保险监管大巡查盐城地区启动会精神,全文学习了江苏保监局下发的《关于开展2017年保险监管大巡查工作的通知》文件,宣导了江苏保监局盐城地区巡查组组长王雷同志重要讲话。公司张如旭总经理对开展大巡查工作提出了具体工作要求:一是层层宣导。各部门、机构必须召开一次集中性的学习宣导会,确保将文件精神宣导到每位员工。二是制定方案。公司将制定下发自查工作实施方案,各部门、各机构必须按方案时间节点和要求组织推进和实施。三是落实责任。各部门、各机构必须立即行动起来,对照大巡查内容,逐项落实,按照明确责任领导、明确责任部门、明确责任人

和明确自查整改措施的“四明确”要求,层层落实责任。四是从严问责。各部门、各机构负责人是落实大巡查工作“第一责任人”,对这次大巡查工作不重视、自查不透、整改不力的,公司将从严从重处罚。



中华保险农机具送检下乡工作顺利收官

□ 中华联合 张欣



为减少农机具安全隐患,着力提高农机“三率”水平,确保农业机械应保尽保。中华保险盐都支公司组织人员与我市盐都区农机安全监理人员积极开展送检下乡、保险等便民服务工作。

从4月18日至4月26日为期9天的集中检审保险服务日活动中,在全区12个乡镇设立了集中检测点,方便农机驾驶人员参加年检。我们通过宣传单、易拉宝、横幅等形式进行宣传农机具保险。在现场的开单人员也积极的耐心的做好保险解释工作,不断的增强了农机驾驶员的保险意识及安全意识,大大提高了农机参保率。

中华保险被评为 盐城保险业协调工作“先进单位”

□ 中华联合 唐冬梅

近期,盐城市保险行业协会召开了行业会议,会上对在2016年度保险业协调工作中表现突出的先进单位和个人予以表彰,中华保险盐城中支被评为盐城保险业协调工作“先进单位”。

盐城中支在今后的经营活动中将倍加珍惜荣誉,再接再厉,积极响应协会号召,认真履行职责,进一步完善工作机制,有计划有步骤开展工作,进一步加强行业协调工作,努力将行业协调工作提高到一个新水平。

中华保险车商部和合作4S店 开展车险理赔专项打假行动宣导

□ 中华联合 尚介伟

近年来车险骗保层出不穷,为了减少此情况发生,保护公司的权益,中华保险盐城中支车商业务部联合理赔客服部和一汽大众等合作的几个4S店就理赔专项打假行动进行了宣导,对于外部举报有

功人员,一经查实,按照实际挽回经济损失金额进行重奖。对于内部举报有功人员,一经查实,总公司按实际减损降赔进行比例奖励。不惜赔不漏赔但也绝不多赔,显示公司对于打假行动的决心。

中华保险获得 分公司组织的车险业务会战“曙光奖”

□ 中华联合 张向红

2017年4月,中华保险盐城中支在分公司组织的车险业务“朝阳曙光”会战活动中成功达成收窄了车险业务负增长21.14%,获得“曙光”奖。同时在价值业务投放期间家用车旧车续保率较目标值提高3.45%。有利的提升了中支的士气。

此次在外部环境恶劣内部调整结构的情况下,能取得这样的成绩,实属不易。主要得益于领导重视、落实到位,全员齐心。首先在方案宣导后,中支总经理室随即组织各经营单位和职能部门负责人

认真学习,周密布置,层层分解,确保任务指标的落地。其次每天做好通报车险完成和续保情况,使各经营单位清楚明白完成和差额情况。第三是全员发动,从总经理室开始带头找保源,特别是4月末最后二天,领导亲自督导,最终确保了任务的顺利完成。

相信盐城中支在何全总经理的带领下,一定会按照分公司的要求,脚踏实地,打好车险业务“效益”仗!

中华保险开展 5-6月中支职能部门“家用车01行动”

□ 中华联合 唐冬梅

为尽快扭转车险较高负增长的态势,齐心协力、共渡难关,中华保险盐城中支开展了5-6月中支职能部门全员开展“家用车01行动”,即续保业务确保“0”丢单,新保或转保业务确保每周一单。本次“家用车01行动”要求职能部门

员工在做好本职工作的同时积极拓展业务,为公司的业务发展添砖加瓦,同时为业务一线人员做好榜样,提振信心,相信盐城中支全体员工不畏艰难齐努力,定能扭转车险业务负增长的态势。

中华保险荣获 人民银行反洗钱工作考核“A”类评级

□ 中华联合 唐冬梅

近日,中国人民银行盐城中心支行发布了对辖区98家金融机构(其中保险业机构54家)2016年度反洗钱工作考核评级结果,中华保险盐城中支继

2014年后再次被评为金融机构反洗钱工作考核“A”类评级。

2016年,盐城中支认真贯彻落实总、分公司及

人民银行的各项反洗钱工作要求,努力提高反洗钱工作水平,取得了一定成效。一是加强组织领导。成立了以总经理为组长,总经理助理为副组长,各部门负责人为成员的领导小组,领导小组下设办公室,负责反洗钱工作的统筹协调工作,并在各业务部门设置了反洗钱兼职岗,确保反洗钱各项制度落实到位。二是不断完善反洗钱内控制度,结合工作实际,制定了一系列反洗钱管理制度,

规范各项反洗钱工作流程。三是积极开展反洗钱宣传培训。不断加强公司员工反洗钱意识,提高反洗钱工作能力,确保反洗钱各方面工作顺利开展。

盐城中支将再接再厉,在完善内部管理的基础上,继续以风险为本,加强对重点可疑交易的筛查和分析;加大调研力度,及时总结,报送反洗钱工作中遇到的情况和问题,力争取得更好成绩。

中华保险召开 1-4 月份业务经营分析会

□ 中华联合 张向红



为认真总结 1-4 月份业务经营的得失,提升各经营单位的士气,2017 年 5 月 5 日,中华保险盐城中支召开了 1-4 月份业务经营分析会。中支班子成员、各经营单位负责人、各职能部门负责人及部分

业务骨干参加了会议。

会议首先由财务会计部对 1-4 月份业务情况及 5-6 月份业务差额进行了通报。其次各经营单位针对车险续保、车商拓展的举措以及 5-6 月份拟完成任务情况进行了相关汇报。其次业务管理部和服务部宣导了车险续保管理方面的工作,传达了分公司理赔会议精神以及盐城理赔的工作重点和现状。最后何全总经理作了会议总结。

何总从提振信心、车险战略、续保管理、渠道拓展、销售基本法落地、合规经营等六方面阐述了今后工作的重点以及坚持有效益发展不动摇。相信盐城中支在上级公司和何总的正确指导下,一定能缩小差距,为实现半年任务指标而努力!

中华保险召开领导班子专题民主生活会

□ 中华联合 唐锦芳

为进一步凝聚班子的向心力和战斗力,中华保险盐城中支于 4 月 17 日召开了 2017 年一季度领导班子专题民主生活会。

本次民主生活会首先集中学习了《中国共产党廉洁自律准则》和《中国共产党纪律处分条例》等党内法规,学习了总分公司有关费用管理规定,重温了中支一系列费用管理文件;接着通报了前期征求

各经营单位、各职能部门对中支领导班子及公司整体业务发展和经营管理方面的意见和建议;班子成员之间认真地开展了批评与自我批评,坚持出以公心、用事实说话、真诚帮助的原则,起到了红脸出汗、共同进步的作用。

最后何全书记作重要讲话,一是要加强学习,不断提升党性修养、力求政治合格;二是要遵章守

纪,率先垂范,做执行纪律的带头人;三是要唯实唯公,力求品德合格;四是要奋发有为,履职尽责,全力以赴谋发展,尽心尽力降成本,交出领导和员工都满意的答卷,力求发挥作用合格;五是要知敬畏、懂感恩,坚守政治规矩,永葆高尚信念,与班子成员

共勉。

此次民主生活会的召开,使领导班子进一步认清了自身的不足,并在今后的工作加以改正,一如既往、同心同德,朝着盐城中支 2017 年既定目标奋发努力。

泰康人寿第一时间学习 苏保监办发[2017]66 号文件

□ 泰康人寿 谷婷婷

2017 年 5 月 28 日上午 10:30,在中支培训教室,盐城泰康召开了中支全辖苏保监办发[2017]66 号文件学习会议,此次会议由公共资源部经理祁艳主持,全辖各部门、各机构伙伴参加了会议。

会议首先,中支公共资源部经理祁艳将江苏保监局 5 月 23 日发布的《江苏保监局关于开展 2017 年保险监管大巡查工作的通知》(苏保监办发[2017]66 号)文进行了详细解读,指出了此次保监局大巡查检查的重点、方式方法以及工作要求。并且着重对检查的重点及方式进行了一一解读,防范四大风险及防范新业务风险、外部传递性风险、群体性事件风险、声誉风险,整治四大乱象也即整治销售误导乱象、理赔难乱象、违规套取费用乱象、数据造假乱象,检查的方式包括“四不两直”突击巡查,希望

伙伴们能够引起高度重视,并对接下来的合规工作做了进一步的部署安排,要求各部门、各机构无条件配合监管的现场检查。

中支总经理王长利针对监管巡查提出了工作要求。王总提出在当前这个监管特殊时期,保险行业要做到合规和义务齐头并进,盐城中支在抓好业务发展的同时,也要重视合规工作,跟上监管形势,严格落实监管文件精神,坚持首问负责制,各部门、各机构对分公司以及中支下发的自查文件,制定自查方案,突出监管重点,主动暴露问题,形成相关底稿、自查报告以及自查凭证,另外,中支形成的检查小组要深挖风险隐患,真正发现问题,处置风险,弥补漏洞。切实做好迎接保监巡查的准备。

泰康人寿启动 全辖风险防范、排查与处置系列工作

□ 泰康人寿 谷婷婷

近日,中国保监会印发了《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)、《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)和《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)文件,盐城泰康高度重视,第一时间贯彻监管及总、分公司要求,下发相关文件,并组织中支全体内、外勤伙伴认真学习,结合盐城中支实际做好规划、贯彻落实。

5 月 4 日早会,盐城中支应总经理室工作要求,



组织召开学习三大文件,传达并部署文件内容的落实工作,传达强化监管、打击违法违规行为、整治市场乱象的行业监管信息。中支总经理室成员、各部门负责人参加了会议学习。会议由中支总经理王长利主持召开并亲自带领伙伴学习文件精神。

5月13日下午,盐城中支召开了全辖风险防范、排查与处置工作启动会议。中支各部门伙伴参加了现

场会,各四级机构伙伴通过网络形式参加了会议。王总指出,作为一线业务单位,要重点关注三项问题:一是着力整治销售误导,严防内部风险;二是继续认真对待,对风险隐患要有高度的敏感和预警机制,及早灭绝风险隐患,从根本上杜绝群体性事件的发生,中支公共资源部、运营部及相关业务部门应制定确实可行有效的应急方案;三是严防公司伙伴参与非法集资,所有伙伴签订承诺函。并对与会人员提出工作要求:一是认真学习三大文件,对部门伙伴传达到位;二是围绕文件精神做好风险防控,认真开展自查自纠;三是强化主体责任,进一步强化全辖各机构、各部门负责人的防范风险的主体意识及责任意识,细化工作任务、层层压实责任,坚决守住不发生系统性区域性风险的底线。

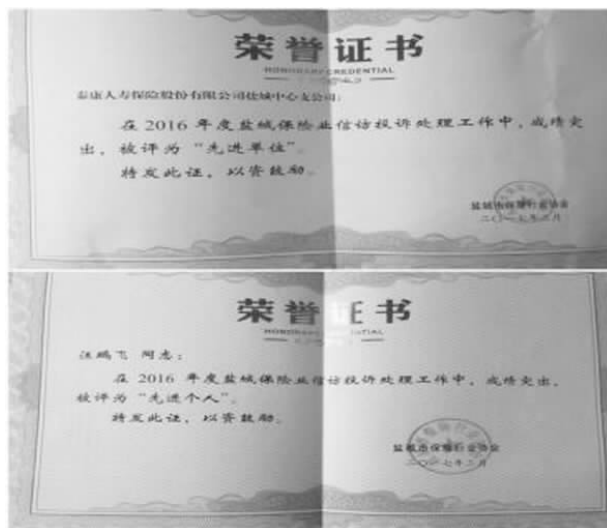
接下来,盐城中支将高度重视并紧跟分公司合规节奏安排,确保三大文件、三项工作落到实处,做好防非、风险防范工作,做到有错必纠、有责必问、有案必查,确保中支在一个健康的保险形势下平稳发展。

泰康人寿喜获 2016 年度 信访投诉处理工作先进单位及先进个人称号

□ 泰康人寿 谷婷婷

5月2日,盐城市保险行业协会举办信访投诉培训,同时对2016年度信访投诉处理工作的先进单位及先进个人进行了表彰。盐城泰康被授予“2016年度盐城保险业信访投诉工作先进单位”称号,运营部经理汪鹏飞被授予“2016年度信访投诉处理工作先进个人”。

2016年,盐城中支在分公司的指导下,建立了多年每月“总经理信访接待日”机制,并更新了标准化的信访工作制度和流程,在各个工作环节中设立了量化的指标,以监控案件的处理和跟进,以“解决问题”为重点,悉心听取客户的真实诉求,坚持以人为本,履行为客户排忧解难的职责,切实维护客户合法权益,力求在问题萌芽状态,予



以圆满解决。

运营部经理汪鹏飞在信访工作方面认真细致的态度赢得了客户的认同,同时也得到了行业协会的肯定。在 2016 年度信访工作考核中,表现突出被授予先进个人。

2017 年,盐城中支将进一步推动对四大违规行为

为治理工作,开展诚信经营,将消费者权益保护尤其是信访投诉工作列为工作重点,并进一步完善落实各类信访投诉处理机制,强化责任,将信访投诉有关制度执行落实到实处,有效化解保险纠纷,构建和谐生态的保险消费环境。

泰康人寿组织学习 保监人身险[2017]136 号文件精神

□ 泰康人寿 谷婷婷

2017 年 5 月 22 日上午 10:30,中支培训教室,盐城泰康召开了中支全辖保监人身险[2017]136 号文件学习会议,此次会议由公共资源部经理祁艳主持,全辖各部门、各机构伙伴参加了会议。

会议首先,中支公共资源部经理祁艳将保监会 5 月 19 日发布的《中国保监会关于进一步加强人身保险公司销售管理工作的通知》(保监人身险[2017]136 号)文进行了详细解读。重点指出此次监管检查的重点:2016 年以来公司销售管理合规情况开展自查自纠,重点针对产品管理、信息披露、销售宣传、客户回访、续期服务和投诉处理等业务环节,排查相关经营行为是否依法合规、内控制度是否健全有效、信息资料是否真实完整,对捏造散布“返还型健康险被叫停”、“部分重大疾病将列为免责病种”等虚假信息的炒作行为和通过虚假宣传引诱投保人订立保险合同等违规销售问题开展全面清查和责

任追究。并且着重指出了保监此次检查的重要性、紧迫性以及监管处罚的力度之大,希望伙伴们能够引起高度重视,并对接下来的合规工作做了进一步的部署安排。

中支总经理王长利提出了学习文件工作要求。王总首先要求中支公共资源部迅速下发文件并形成中支的自查方案,保监会近期密集出台了很多政策文件,传达的监管信息非常紧迫,从严从速,各部门各机构务必高度重视,认清形势,审时度势。王总要求各部门、各机构利用早会时间抓紧学习文件精神,多次学习,多次领悟并切实落实到排查行动中去,一定要对照 136 号文中具体要求逐条排查,不走过场、不谎报瞒报,要求各部门、各机构紧跟中支合规工作节奏安排,做好自查自纠工作,确保每项工作落到实处、责任到人,扎实开展风险防控各项工作。

太平人寿 “选择与人生”大型创业主题论坛圆满召开

□ 太平人寿 沈晔麟

5 月 14 日,太平人寿盐城中心支公司“选择与人生”主题论坛,在盐城市委党校文体中心成功召开。

盐城太平内勤小伙伴们,一早就赶到活动现场

做好准备工作,给下午参加活动的伙伴带来一次完美体验。太平人寿盐城中心支公司各机构的伙伴及新人朋友分别到场,大家都按秩序依次签到。5 月 14 日也是个特殊的节日,今天是母亲节,太平人寿



盐城中心支公司的全体伙伴也祝所有的妈妈们节日快乐。今天活动,到场每一位女性朋友,我们都准备了一支康乃馨。大型创业主题论坛,正式开始了,这在太平人寿盐城中心支公司是史无前例的现场,到场参会人数接近五百人。太平人寿盐城中心支公司总经理祝雪俊先生,为本次大型创业论坛活动致欢迎辞。本次活动邀请到了盐城市保险行业秘书长孙乃涛先生莅临现场。在孙秘书长、祝总和张轶老师一起按下启动球后,本次大型主题创业论坛正式开幕。本次活动特邀保险营销实战专家张轶老师来



盐城为大家现场授课。在张轶老师精彩的创业主题演讲后,会场反响强烈,掌声不断,各地的新人伙伴,心潮澎湃,在工作人员的引导下来到现场面试处进行了面试。

本次大型创业主题论坛在全体内外勤伙伴的共同努力下取得圆满成功。活动现场面试通过了一大批优秀的新人伙伴,他们也即将加入我们的太平大家庭。“聚力弘扬铁军文化,聚焦打造千人中支”相信在大家的共同努力下,盐城太平的明天会越来越美好。

太平人寿成功举办 个险条线 5 月专职新人班反洗钱培训

□ 太平人寿 徐旭光

为了加强对太平人寿盐城中心支公司外勤人员业务品质管理,更好的促进反洗钱工作的开展,提高外勤人员防范洗钱风险意识和能力,太平人寿盐城中心支公司人事行政部于 5 月 21 日主动举行专职新人班反洗钱培训。

本次培训共计 19 名新人参加,太平人寿盐城中心支公司教育培训部丁建春经理首先向大家介绍公司的企业文化及太平的发展历程和行业前景,随后主要从三方面对反洗钱进行讲解:一、什么是反洗钱;二、反洗钱工作基础要求;三、营销员的反洗钱责任包括客户身份证件留存要求、协助信息调查、主动报告可疑交易及反洗钱保密。

反洗钱宣导结束后,为进一步巩固 19 位新人的反洗钱知识,此次培训班还为大家准备了测试,经批改后平均得分为 92.94 分。通过类似系统地培训学习,不仅让新人们对行业有了更加深入的了解,对反洗钱知识、销售技能的理解更加透彻,更对自身及企



业的发展更加充满了信心。



太平人寿周岁卡培训

□ 太平人寿 沈晔麟



2017年5月17日太平人寿盐城中心支公司保费部孟爱华、吴良友、刘子军三位伙伴在滨海滨

海营销部为近四十位入司满一年的代理人伙伴带来了周岁卡培训活动。太平人寿盐城中心支公司保费部给大家准备了精致的糕点和水果,与在座的每一位代理人庆祝入司一周年。

期间孟爱华伙伴给大家带来《走进续期》这堂课程,让大家了解并关注自己的另一份收入,并知晓续期的重要性;吴良友伙伴给大家带来《续期的品质管理规定》的制度宣导;刘子军伙伴也给大家分享了《续期五分钟》的知识。让在座的代理人了解续期利益,提升续期责任感,给自己更广阔的发展空间。

大家在这轻松活跃的氛围里,欢乐学习,互助成长。通过首续联动,携手成长,实现首续共赢,为太平人寿盐城中心支公司的五星目标添砖加瓦!

“健康关爱在太平”

——举办基因检测专场活动

□ 太平人寿 李彦菲

2017年6月9日、12日,太平人寿保险有限公司盐城中心支公司客户服务部联合滨海营销服务部及市区本部,举办两场心脑血管疾病基因检测专场活动,两场活动共邀请到我司40名尊贵的黄金级VIP客户。

活动一开始,我们先向客户进行公司介绍,让客户了解我司是现今中国保险市场经营时间最长、品牌历史最悠久的中资寿险公司之一,客户充分了解到我司秉承“不忘初心,感恩相伴”的服务宗旨。盐城中心支公司客服部王海红经理向客户详细介绍了我司VIP客户享受的健康管理增值服务,总公司2017年VIP客户增值服务,在2016年VIP客户健康管理增值服务的基础上,将继续推进以“健康”



为主题的差异化服务策略。将不同的健康管理增值服务项目配置到不同VIP客户层级,建立具有差异化、精细化和特色化的太平VIP客户增值服务,搭建起从预防保健、主动干预、就医援助到康复养老的一站式健康管理平台。通过满足内外部VIP客户的服务需求,合理配置服务资源,提升VIP客户服务体验。

本次活动是我司与中国心脑血管疾病基因检测行业规模最大,成立时间最早,发布报告最权威的第三方独立检测机构金域检测合作。活动期间,

金城检测的工作人员就心脑血管疾病基因检测项目、采样送检流程、报告单及售后给客户做了详细的介绍,让客户更加放心、安心的体验此次VIP客户专场基因检测服务。

此次活动旨在服务老客户,向客户宣传健康管

理,通过此次活动让公司代理人和VIP增进了感情。让客户在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通过更优质的增值服务,助力盐城各业务条线的发展。

太平人寿集采项目培训

□ 太平人寿 沈晔麟

为更好的配合业务条线需求,加快集采事务的处理时间,2017年6月12日太平人寿保险有限公司盐城中心支公司人事行政部组织各条线及部门人员认真学习分散采购流程。在此次培训中,盐城中心支公司人事行政部戚雅伙伴通过机构常见的采购金额范围作为区别介绍,让采购需求部门了解在实际操作中应该注意和解决的方法。培训最后是实务问题沟通。

通过此次培训,让所有的伙伴进一步了解集采的操作流程及合规的重要性,为以后更好的开展集采工作奠定了基础。



合众人寿的智能回访时代来临

——自动外呼上线,效率直线升级

□ 合众人寿 付红艳

2017年5月10日,95515新话务平台全面上线,至此,合众人寿的智能回访时代来临!

在公司强劲的业务发展势头下,业务高峰不断攀升,2017年一季度新契约回访作业总量近56万,非新契约各类回访作业总量近32万。回访面临巨大的时效考验。

为紧跟公司发展步伐,提升回访效率、确保回访时效,95515搭建全新的话务平台,为回访装备上智能作业体系。回访“新武器”,主要强大在哪些方面呢?

亮点一:自动外呼——减少人工,时效加倍

新话务平台支持自动外呼,系统预先拨打客户电话,客户电话一旦接通即转至客服专员进行回访,省去人工拨号及呼叫等待的时间,且未接听的电话系统自动记录结果。自动发呼平台较手工操作人员利用率提高40%,产能得到极大提升,加快回访时效,特别是新契约犹豫期回访时效得到更好的保证。

亮点二:智能配置——个性化回访安排

新话务平台支持智能配置,可根据不同的回访需求配置其个性化的设置,包括回访的开始和结束时间、拨打次数和拨打间隔等,可以更好的满足机

构保监要求及不同地区客户的生活习惯。例如,新疆客户由于时差要求 10 点以后回访,广西地区客户有午休习惯要求下午 14:30 以后回访,通过智能配置,可实现这些个性化的回访安排,避免打扰客户,更为贴心。

亮点三:万能回访模板——免开发,数据导入即可回访

过去业务部门的临时性回访数据均是 excel,这些数据只能手工拨打,手工记录。现在在新话务平台上,有了一套“万能回访模板”,免去系统开发,临时性回访数据可直接导入系统,生成系统界面与问卷,通过系统进行外呼与记录,提高回访效率和回访信息的准确性,节省数据分配和统计的时间,数据保存在系统中,保证数据保存的可靠性和准确性,更安全。

亮点四:智能问卷——免判断、免查询,问卷智能匹配

电话作业中心未来将不断优化系统功能与作

业流程,提升回访效率,使回访更简单、更高效、更智能,提升 95515 回访业务承接能力,为合众金融集团提供强有力的服务支持!为打造合众优质服务品牌贡献力量!

以往在回访中,客服专员需根据客户保单信息,补充话术中的变量信息,如“被保险人 *** 签名/保险期间 ** 年/共缴 ** 年”等。而现在,新话务平台的智能问卷,实现话术变量信息自动带入,客服专员直接按照问卷表述即可,省去人工判断及查询,避免信息告知错误,提高了坐席的回访效率,回访更流畅专业,提升客户感受度。过去业务部门的临时性回访数据均是 excel,这些数据只能手工拨打,手工记录。现在在新话务平台上,有了一套“万能回访模板”,免去系统开发,临时性回访数据可直接导入系统,生成系统界面与问卷,通过系统进行外呼与记录,提高回访效率和回访信息的准确性,节省数据分配和统计的时间,数据保存在系统中,保证数据保存的可靠性和准确性,更安全。

剑锋所指 所向披靡

——合众人寿“安盈一生”启动大会

□ 合众人寿 付红艳



6月1日,合众人寿盐城中支“赢五年、超三月”安盈一生冲刺启动大会在盐城市宏福来酒店隆重举行,中支总经理室成员、各部门、各机构 600 多位内外勤伙伴参加了此次大会。

会议伊始,主持人带着全体伙伴进行了诚信宣誓,正式拉开了整场会议的开场帷幕。

会议全面分析了 2017 年 1-5 月的业务经营情况,并宣导了 6 月份“安盈一生”冲刺的竞赛方案,在总结成绩和分析问题的基础上制定了 6 月份的主要工作举措。此次会议还特地邀请了来自各个机构的优秀精英们分享了他们在合众 10 年的坚守历程与展业经验,赢得了现场伙伴的多次赞赏与鼓励。

经过中午的稍事休息,下午的会议在各机构的士气展示中正式开始,有目标才能有方向和收获,在部门对抗环节,现场激情澎湃,伙伴们争先恐后制定本部门的目标,盐城中支总经理许林总一一和各个对抗小组签订了责任状,誓保合力达成盐城中支目标。

最后,许总做了总动员令,他号召盐城的将士们一定要利用此次产品冲刺的机会,把握发展契机,再攀新的高峰。

关爱员工 从心做起

□ 国寿财险 喬汇

为丰富员工的业余文化生活，5月27日，国寿财险盐城公司组织市区经营单位及中支本部员工观影《摔跤吧！爸爸》。这是一部有剧情有思考，能让人有所触动的电影。观影期间，很多员工都感动落泪。观影后，不少员工现场就表示，这部片子值得一看，一定要学习主人公奋力拼搏、追求卓越、不达目的誓不罢休的精神，卯足干劲，力争为盐城保险业的发展贡献自己的一份力量！



结对帮扶 共建美好乡村

□ 国寿财险 喬汇



5月18日，中国人寿财险盐城中支公司的志愿者们前往盐都区学富镇戚庄村结对帮扶联系点，上门走访慰问困难家庭，与当地干部座谈，了解村部周边基础设施建设，并为村里空巢老人、村里的特困户送上了夏季避暑用品。通过本次活动，再次体现了我们国寿财险人扶危济困、奉献爱心的传统美德，体现了我们国寿财险人奉献社会的决心。

国寿财险组织开展五四主题团日活动

□ 国寿财险 姜来

5月5日，中国人寿财险盐城公司团委组织开展五四主题团日活动。本部20余名青年赴盐城市盐渎公园，以参观盐城好人馆，学习好人好事的方式纪念“五四”运动。全体青年通过观摩影像、欣赏照片、阅览实物等方式，详细了解好人楷模们的光荣事迹，也激发了广大青年员工爱岗敬业的精神，表示要继承和发扬好人楷模们的甘于奉献的传统美德，以更加饱满的热情、更加端正的态度，为公司的发展做出自己应有的贡献。



活力阳光 健康生活

——阳光产险启动第八届客户服务节暨首届客户节感恩回馈客户

□ 阳光产险 丰爱楼

5月19日,阳光产险在全国36家分公司统一开展了以“在线服务 创造价值”为主题的第八届客户服务节暨首届客户节。

在为期两个多月的客服节期间,阳光产险将在全国1700余家分支机构相继开展“亲亲阳光、幸运相伴”有奖回馈、“阳光随行、感谢有您”感恩回馈、“我和阳光有个故事”征文评选等一系列丰富多彩的主题活动,以改善客户体验为目标,通过在线体验阳光服务,感恩社会、回馈客户,为客户提供更多便利、创造更多价值。

通过系列主题互动活动,阳光产险将一份份精心打造的幸运与关爱送到每位客户身边:“亲亲阳光、幸运相伴”有奖回馈活动——客户可通过扫描二维码,下载“阳光车生活”APP,注册登录后即可参与幸运抽奖;“阳光随行、感谢有您”感恩回馈活

动——所有参与活动的客户均可免费领取一份保额20万元的交通意外伤害保险,尊享七天的短期旅行交通工具意外保障,并且有机会获得一份阳光“账户保”个人账户损失保障,此外,客户还可选择以66元的优惠价格购买阳光综合家庭保障产品。

阳光产险将借助“阳光生活”APP开展“我和阳光有个故事”征文活动,记录并分享客户与阳光共同经历的美好瞬间。客户可将您和阳光发生的真实故事、精彩照片发送至阳光产险客服邮箱(ygcxkf-phq@sinosig.com),将有机会获得精美千元大奖。

“让我们的服务成为客户选择阳光的理由”植根于每一位阳光人的内心,客户服务节更是阳光产险“一切为了客户”核心价值追求的重要体现,为客户提供优质服务一直是阳光人孜孜不倦的追求,阳光产险第八届客户服务节诚邀您的参与。

华夏保险开展“欢乐童行”圆梦活动

□ 华夏人寿 张晓东

在这阳光明媚、鸟语花香的时节我们即将迎来一年一度的国际“六一”儿童节,5月28日上午,华夏保险盐城中支与北港村委会联合开展“欢乐童行”圆梦活动,活动首先由盐城中支总经理戴迪超同志与北港村赵书记分别致辞。随后由营销部黄越经理给在场的小朋友们分享了一则小故事。接下来现场的小朋友们表演了精心排练的节目,盐城中支精心准备了书籍、玩具等礼物送给北港村的贫困儿童,孩子们接过礼物脸上露出了开心的笑脸。最后戴迪超总接受了盐城电视台的采访,戴总表示这次

活动的意义在于通过本次为孩子们搭建展示自我,相互交流的舞台,丰富他们的精神世界,同时也通过活动展现华夏始终践行“让华夏充满爱”的企业使命。

少年儿童是祖国未来的建设者,是社会主义事业的接班人,关心少年儿童的健康成长是全社会的共同职责。我们希望社会各界能继续关心支持少年儿童事业发展,努力为少年儿童的健康成长创造良好的环境,切实在全社会形成共同关心和支持少年儿童事业发展的良好氛围。

开展紫金保险八周年司庆徒步活动

□ 紫金产险 黄洁

5月18日,为了庆祝紫金保险八周岁生日,紫金保险盐城中支在聚龙湖公园举办迎司庆徒步活动,以节俭健康的方式共同庆祝紫金保险公司成立八周年,中支本部员工30余人参加了本次活动。

朝气蓬勃、斗志昂扬的徒步队伍,身着统一服装,沿着公园栈道快乐出发、有序前行。大家沿途饱览湖景风光,拍照分享精彩瞬间,享受健康生活,以欢快的脚步、愉悦的心情、奋发的力量顺利到达了目的地。

此次活动不仅倡导了健康的理念,让大家切切实实感受到了徒步健身运动的快乐与激情,还增强

了集体意识,凝聚了团队精神,同时也让大家为更好地投入工作集聚了力量,为全面完成公司各项经营目标和工作任务树立了信心和决心。



紫金保险积极推动政企合作,服务实体经济

□ 紫金产险 黄洁

今年5月5日,紫金保险与无锡市人民政府签订了战略合作协议,这是紫金保险继宿迁市人民政府、江苏出入境检验检疫局、江苏省气象局之后又一次全面的政企合作。与此同时,紫金保险的分支机构也先后与多个地方县(区)开展战略合作。全力为地方经济建设保驾护航。

近年来,在实现企业自身发展的同时,紫金保险更加重视履行保障经济、稳定社会、服务民生的职责和使命。去年以来,紫金保险先后与多个地方市县主要党政领导进行沟通交流,深入探讨保险创新服务地方经济建设的方法和渠道,主动了解保险需求,以需求引导公司保险产品和服务的供给改革,取得实质性成效。在无锡和宿迁,紫金保险将在制造业、新能源、物联网等一批行业加强保险业务力度,积极参与安全生产、食品安全、环境污染等领域相关的责任保险,并参与社会灾害救助体系建

设、大病保险体系建设等民生工程,以更好的服务和保障融入地方经济社会发展。在与江苏出入境检验检疫局的合作中,紫金保险结合消费品“同线同标同质”工作推进和公共服务平台建设,积极开发质量安全责任保险创新产品,造福广大消费者。在与江苏省气象局的合作中,紫金保险积极探索保险服务农业现代化的新渠道,主动支农惠农,推出条斑紫菜风灾指数保险、茶叶种植低温指数保险等创新产品,利用气象预警信息及遥感技术为广大农户提供防灾预警,有效保障了广大农户的切实利益。

开业八年来,紫金保险累计承保全国各地基础设施建设重大工程1000多项。其中不乏京福高铁、沪昆高铁、包茂高速、藏青高速、沪通长江大桥以及十余个城市地铁等国家级、省级重点工程项目,以实际行动践行“保险姓保”,勇担企业公民责任。

紫金保险耕耘布局全国机构总数达 325 家

□ 紫金产险 黄洁

5月18日,紫金保险将迎来八载华诞,然而,刚刚创业八年的紫金保险却已在全国19个省(自治区、直辖市)开设了325家各级分支机构,其中分公

司25家,机构网络建设在同期同类产险公司中名列前茅。

创立之初,紫金保险就提出了“立足江苏、服务

华东、辐射全国”的战略性定位。经过连续多年扩疆拓土、精耕细作,紫金保险已在全国构建了一张较为完善的业务网络,遍布全国主要省市。

同时,面对机构众多,人员分散的管理难点。紫金保险着力打造一个统一、集中的总部运营平台。通过全额预算管理和切片式成本管控,实现资源有效配置,通过集中化管理,打造一个功能齐全、高效

运作的总部后援支持中心,实现核保、理赔、财务集中,有力支持全国业务发展,确保了全国上下的执行力,有效的控制风险、降低成本、提升服务的效率和效果。

八年来,紫金保险凭借完善的机构网络,优质的服务和优异的业绩,已经树立起“江苏有优势、华东有影响、全国有特色”的紫金保险品牌。

紫金保险成立 8 年连续 5 年盈利

□ 紫金产险 黄洁

即将成立满 8 年的紫金保险自 2012 年起已取得连续 5 年的盈利。在刚刚过去的 2016 年,紫金保险年保费平台一举突破 50 亿元,规模稳居全国前二十强,成为 2009 年以后新设产险中首家和唯一一家年保费突破 50 亿元的公司。

紫金保险成立于 2009 年 5 月 18 日,自开业以来,业务实现跨越式发展,保费收入从 2010 年的 6.1 亿元增至 2016 年的 50.1 亿元,增长超过 8 倍。同时,紫金保险打破产险公司成立 5 至 7 年盈利的规律,在第 3 个完整经营年度 2012 年即实现当年盈利,在业务持续增长的同时,连续 5 年保持总体盈利并于 2016 年底实现了公司的累计盈利,令行业瞩目。

面对保险市场的激烈竞争,紫金保险谋定后动,苦练内功,以创新助推公司实现价值型增长。近年来,紫金保险组织实施了一系列改革,在经营上,深化渠道改革,推进渠道专业经营。通过渠道团队标准化建设及达标管理,打造有活力,有能力,更专业的团体,推动公司业绩稳步增长;在管理上,结合险企风险管理的特征,推进总部管理集中化和机构分类管理,强化了险企的风险管理能力;在销售上,突破传统销售模式的制约,创新销售模式,结合互联网+,大力发展电销、网销等新兴业务,不断提升销售能力和市场拓展能力,从根本上适应市场并在激烈的市场竞争中胜出。

利安人寿冲刺半年度业务目标推动会议

□ 利安人寿 吴健

为切实贯彻总公司“黄山会议”讲话精神,推动业务发展,超额达成半年业务目标,5月27日公司召开了“冲刺 6·30,决战赢全年”的业务推动会议。

会上,盐城分公司总经理朱西林简要介绍了各渠道目前业务达成情况、目标差距,详细解读了个银与个团交叉销售方案、以及银团渠道保险产品亮点。

他对二季度业务发展充满信心,鼓励所有员工积极转变观念,主动适应保监新形势、新要求;加强

学习,提升自身综合素质,提高专业能力,正确把握保险政策方向,掌握新产品、新业务的办理流程;树立团队协作意识,内外勤员工、各条线之间配合协作,信息分享、资源共享,共同推进公司业务的发展。

通过此次推动大会,员工们对二季度业务发展充满信心,必将尽最大的努力圆满地完成二季度业务的各项指标。

利安人寿开展 2017 年防范非法集资专题宣传月活动

□ 利安人寿 吴健

为进一步加强防范非法集资风险宣传力度,切实提高公司内外勤人员、客户及社会公众对非法集资风险的防范意识和识别能力,遏制非法集资案件高发势头,根据保监局及总分公司要求,公司于2017年5月在全辖范围内开展防范非法集资专题宣传月活动。

公司成立了以总经理朱西林为组长的专项工作领导小组围绕“树立风险意识、远离非法集资”的宣传主题,开展形式多样的主题宣传活动,引导社会公众树立风险防范意识,自觉远离非法集资,同

时在公司内部开展合规教育,提升全员防范非法集资的意识。

公司通过横幅标语、主题培训、知识测试、晨夕会宣导、微信宣导等多种方式切实做好日常宣传教育,拓展宣传教育的广度和深度,扎实有序地推动了宣传活动的开展。

本次活动进一步提升了保险消费者和社会公众的保险知识、法律政策知识和非法集资风险防范能力,进一步强化了公司内部的非法集资风险防控责任意识,增强了保险从业人员的依法合规经营意识。

“自由随我,乐跑天下”

——国联人寿体育健身专属保险横空出世

□ 国联人寿 陆安琳

随着人们对健康的关注,健身热潮逐渐蔓延开来。健身虽好,但对健身风险的防范却一直是空白。国联人寿首家推出体育健身专属保险,一共三款,针对不同人群不同需求,全方位满足运动健身爱好者的需要。

体育健身专属保险有三款主打险种:关二爷,张三疯,刘公举。名称诙谐,保障清晰易懂。这三款均涵盖了常见的意外伤害身故及伤残责任,其中关二爷产品独家首创关节损伤医疗保险责任,针对健

身运动中关节易磨损的问题提供了贴心保障:关节损伤手术津贴0免赔,100%赔付。张三疯产品还承担猝死责任及救护车费用。刘公举产品的特色是可以按天购买,满足短期投保人群的需求。

为配合信息时代快速便捷投保的需求,以上三款险种均可通过微信客户端购买,客户只需点击链接,填写相应投保信息,即可完成投保。无纸化的电子保单出单迅速,也为绿色环保贡献一份力量。

掌上国联移动展业平台上线

□ 国联人寿 彭仁昌

随着公司业务的发展,契约业务量也在快速增长,这对契约受理提出了更高的要求。为了高效、快捷地处理契约业务,提高处理效率,解放生产力,公司将手机端移动展业项目及时提上日程并开发。经过有序地开发及试过程,手机端移动展业项目目前已上线。

该项目的上线有利于契约业务处理工作效率的提高,也有有效的防范了业务风险。

后期国联人寿还将开通移动理赔、续期收费及保单服务等相应功能,为国联人寿客户提供一个优质、便捷的服务!

人保财险科技助力小麦查勘齐心协力助力三农发展

□ 人保财险 朱艳

“春争日，夏争时，农时不等人。”眼下正步入小麦收割的紧张时节，由于去年播种时连续阴雨，田地积水严重，种植期推迟，出苗不齐等因素影响，导致小麦减产损失，小麦查勘工作也进入了关键时候。5月26日，人保财险盐城市盐都支公司会和区农办、农委成立了联合查勘组，分成4个小组，分别赶赴各个乡镇查勘小麦受灾情况。

乡镇多、面积广、时间紧，全区100亩以上的种

植大户就有338户，均需查勘定损到户。烈日炎炎，查勘人员冒着35度左右的高温，跑田窜埂，争分夺秒。为了提高查勘定损的效率，人保财险盐城市公司农险部派专人进行“科技支援”，无人小飞机空临现场助力测量受灾面积，引得政府领导和农民啧啧称赞。

无人机的引入，大大加快了查勘速度，预计在6月1日既能完成全部20个乡镇10万亩的查勘工作，后续的定损理赔工作也将快速推进。

省公司叶锋副总经理一行赴射阳支公司调研

□ 中国人寿 吴少春

5月4日，省公司叶锋副总经理一行赴射阳支公司调研。市公司刘金扬副总经理陪同调研。

调研会上，射阳支公司银保渠道汇报了当前渠道经营情况，叶总对射阳银保的具体做法给予了充分肯定，并希望再接再厉，进一步放大格局，壮大队伍，全力以赴打好二次开门红战役。



荣泰保险代理开展母亲节客户联谊活动

浓情五月天，感恩母亲节。2017年5月14日下午14:30，盐城荣泰保险代理有限公司邀请部分车险、寿险客户或其母亲，在公司职场开展了“妈妈我爱您，母亲节快乐！”为主题的客户联谊活动。

联谊会上，欢乐满怀，恩情浓浓。有歌颂母亲的文艺节目，也有为母亲献花的动人场面，同时，公司还开展了健康保险大讲堂活动，为客户送去健康保障理念。

多年来，荣泰保险代理始终坚持“新思维，心服务”的服务理念，不断给客户带来全新的感受，不断提升理赔服务水平，与客户建立起相识、相知、相依



的客服关系，真心、真情、真切地对待每一位客户。

路救阜宁：亲情垫付

□ 紫金产险 温祝婷

2017年05月27日15时许，贾某驾驶阜宁000056号电动自行车沿阜宁县东沟镇西城路由西向东行驶，行驶到西城桥东侧地段，与一辆轿车发生相撞，导致贾某受伤。事发后肇事者驾车逃逸。受害人贾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，贾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，贾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，确认贾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，及时的为贾某垫付了近七万元的抢救费用。钱某的家人感激的紧握路救专员的手，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05月20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，与路边行人行人祝某、孙某发生相撞，导致祝为洪受伤。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。

路救阜宁倾城前行

□ 紫金产险 温祝婷

2017年05月26日05时40分许，朱某驾驶苏KM056E号的小型轿车沿阜宁县S231线由北向南行驶，行驶到S231与苏州路交叉路口地段，与沿苏州路由东向西行驶的由徐某驾驶的电动三轮车发生相撞，导致徐某受伤。事发后徐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近五万元，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。

平安产险查勘员张正友贴心服务 获客好评

□ 平安产险 杨慧

5月23日,平安产险盐城中支收到一协同表扬件,客户陆某在致电95512注销案件的同时,称其对平安产险盐城中支滨海支公司查勘员张正友的服务表示很满意,并提出表扬。

经核实,客户陆某于5月23日当天倒车不慎碰撞电动车,电动车实际无损,但三者想要借机敲诈,要求我司安排人员鉴定电动车。接到报案后,张正友及时赶赴现场,面见客户了解具体情况后,发现三者车辆的确没有损失。因客户不是本地人,且着急回家,慌

乱中不知所措。为了帮客户解决燃眉之急,张正友现场提出了两种方案:私了或是报警,根据客户的意向建议其报警处理。最终交警来到现场,三者自知理亏,主动提出和解放弃索赔。对这一处理结果客户非常满意,当场表示将会推荐身边的亲朋好友投保平安。

张正友专业、贴心的服务不仅赢得了客户的点赞,也提升了公司的口碑。平安产险盐城中支的查勘员们将以此为榜样,努力为客户提供“安心、简单、温暖”的服务,持续提升NPS。

少儿平安福,为白血病患者捎来福音

□ 平安产险 陈海娜

近日,平安人寿盐城中心支公司首例少儿平安福重疾理赔审核完成,客户获赔68万元,喻此为“雪中送炭”。

据悉,今年3月份,客户周女士7岁的儿子自诉不适,遂至当地医院检查,发现指标异常,后经复旦大学附属儿科医院确诊为白血病。这对原本平静幸福的家庭来讲,无异于晴天霹雳。庆幸的是,周女士近几年为自己及家人投保了多份平安人寿保险。2016年7月为儿子选择了少儿平安福终身保障计划,同时附加少儿重疾基本(保额32万元)、少儿重疾可选等,合计期交保费7733.55元。

4月份,周女士在保单服务人员协助下向平安人寿盐城中心支公司提交了理赔申请。经公司审核,骨髓检查确诊急性白血病属实,白血病属于少儿特定重疾,根据条款约定,双倍给付重疾保额64万元,“少儿重疾可选”给付陪护金4万元,共计给

付68万元。

有关数据显示,我国近几年儿童白血病发病率骤升,其主要具有两个特点:一是恶性程度高,病情发展迅速,大多是急性;二是对化学药物治疗很敏感,癌细胞容易杀灭,再加上我国采用骨髓移植治疗白血病取得很大进展,幼儿期的白血病如能及时发现,采用适当的治疗手段,往往都能取得满意疗效。平安人寿于2016年4月上市的少儿平安福重疾险除涵盖80种重大疾病外,还将白血病、严重心肌炎、重症肌无力等10种疾病列为少儿特定重疾,如达到这10种少儿特定重疾标准,可获得双倍保额保障。

每个孩子都是上天赐予父母的天使,惟愿每个孩子都平安、健康、快乐。作为父母,我们需要未雨绸缪,方能在风险来临时让孩子获得良好的医治条件,拥有更多前行的力量。愿所有的家庭拥有平安,让我们共同祈祷,愿小朋友战胜病魔,早日康复。

一场完美的保单挽留

□ 平安产险 陈海娜

时光飞逝,不知不觉进入平安人寿盐城中心支公司已两年有余,柜面服务是我人生中的第一份工

作,从新鲜陌生到慢慢融合,在这段时间里我受益匪浅,也感触良多。一次帮助客户打消退保念头并

解决燃眉之急的服务经历,让我再一次感受到自己工作的价值。

那日,一位中年女性客户临柜,表示要办理退保。我先查看了一下保单详情,是已经交费十年的鸿祥,便问她已经交了这么多年了,怎么要退了呢?客户没有正面回答我,只说给她办退保。我没有说话,在系统试算了下退保金,客户要亏几千块钱,我问她:您确定考虑好了吗?这份保单已交费十年,现在退了就没有了,而且您名下也没有其它保单了。客户没有答话,静静地坐在那里,于是我试着问出:是不是现在家里要用钱了啊?话音刚落,从客户瞬间低落的表情和黯淡的眼神可以判断出,一定是发生了什么悲伤的故事,我静静地看着她,不一会儿她开了口,告诉我她儿子得了重病,急需用钱,实在没办法才来退保的。

也许是出于职业的原因,我习惯性地问了下客户:宝宝有没有买保险?买了现在可以申请理赔,也是一笔钱可以救急呢。客户颓丧地说:现在是真的后悔当时没有给孩子买一份保险,有的话就好了……听着她的诉说,我鼻子酸酸的。面对客户悲伤

的抽泣,我知道此时的她是相信保险的,遂跟她说:阿姨,您自己的这一份保险应该留着,是对您自己负责,也是对家人负责。我知道您现在急需用钱,其实可以办理保单贷款,保险责任还有。人生就怕万一,虽然谁也不想赚保险公司赔偿的钱,可当事情真正发生的时候,这笔钱则犹如雪中送炭。眼前的困难,我想会有办法解决的,您看您这份保单有贷款功能,可以帮到您一些;另外一般学校都会给学生投保学平险,也许能报销一些。听到这些,客户涣散的神情突然抖擞起来,连声问我该如何办理?当我跟她说如现在办理,明日即可到账时,她连声向我表示感谢,我心里暖暖的,又涩涩的。

其实我清楚,我只是在自己工作的岗位上多留意了那么一点点,结果对于客户来讲,倒是帮了天大的忙,我感到很开心,也很荣耀,真心希望她的孩子能够尽快好起来。通过这件事情,我每天都在想,作为柜员人员,在接触客户的时候我们不能一味机械性地受理业务,而应常常换位思考,洞察客户的需求,力所能及地帮助客户解决问题,提供有温度的服务。

创新引领服务升级 紫金保险“人伤无忧”覆盖全辖

□ 紫金产险 黄洁

2015年4月28日,紫金保险在全行业率先推出“人伤无忧”特色理赔服务,为客户在三责险范围内全额垫付医疗费,并陪同客户与伤者进行三方调解,在及时挽救伤者的同时有效缓和了出险当事各方的矛盾,彰显了公司的责任担当。

一年多来,借助管理江苏省道路交通事故社会救助基金的经验,紫金保险已成功将“人伤无忧”特色理赔服务推广至全辖,截至目前,该项服务已累计为近800名伤者垫付超过2300万元的医疗费用,赢得了客户的广泛赞许和肯定。除此以外,紫金保险在人伤理赔领域还有包括人伤快易赔等多项突破式创新,这些创新的底气,不仅源于公司在全国首

创的道路交通事故社会救助基金受托管理模式,更是公司“致力社会和谐”的企业使命感和八载创新实践的厚积薄发。

作为一家即将成立满八年的新公司,紫金保险坚持以创新驱动发展,引领服务升级,在做好传统财产保险的同时,积极开拓新产品,开办农业保险,开发涉农保险、科技保险、小额信贷保证保险,承办中小生意意外伤害责任保险、环境污染责任保险。为让投保人更加有效快捷地分享到公司的创新服务,紫金保险启动实施了移动查勘、微理赔、APP查勘、快赔项目、实时支付、自核调整等一系列依托互联网技术的专项理赔技术,客户服务满意度不断提升。

服务“两聚一高”打造“责任紫金”

□ 紫金产险 黄洁

2009年5月18日,作为首家总部位于江苏省的全国性财产保险公司,紫金财产保险股份有限公司正式成立。

历经八年砥砺前行,今天的紫金保险已经成为我国保险行业的后起之秀。2016年,累计实现税后保费50.1亿元,成为全国2009年以后成立的30余家财产险公司中,首家和唯一一家年保费平台突破50亿元的险企。八年来,紫金保险坚持“保险姓保”,坚守主业,累计提供各类风险保障超20万亿元,实现保费收入超200亿元。获得“中国保险业风云榜年度最具发展潜力(非寿险)”、“中国保险业风云榜年度成长保险企业”、“中国保险年度服务创新奖”、“中国价值成长性十佳保险公司”、“全国实施用户满意工程先进单位”等荣誉。

在实现企业自身发展的同时,紫金保险更加重视履行保障经济、稳定社会、服务民生的职责和使命。用公司董事长、党委书记李明耀的话说,就是围绕“两聚一高”,发挥保险功能,为江苏高水平全面建成小康社会保驾护航。

聚焦创新,护航实体经济

徐工集团2016年研发出的悬臂式隧道掘进机,是首台国内自主研发的悬臂式隧道掘进机。不仅在苏州地铁2号线成功运用,并中标南京、徐州、武汉、兰州的地铁项目,还畅销东南亚。该公司相关负责人感慨,这得益于首台套保险的助力。

对首台套保险保费进行财政补贴,发挥保险补偿机制作用,分散用户风险,是公共财政引导和促进企业自主创新、提高装备产业核心竞争力的新探



“一言九鼎,一诺千金;情系客户,承诺保障”是射阳县客户朱女士对东吴人寿射阳支公司的高度评价。

客户朱女士2016年4月27日在东吴人寿射阳支公司购买了一份重疾险,年保费为5711元。时隔不到一年,朱女士突感身体不适,到射阳康复医

一份承诺,一份呵护

□ 东吴人寿 韦龙兵

院检查发现右侧甲状腺结节。后又到南京医院做进一步检查,最终确诊为淋巴瘤并做了手术。出院后朱女士的家属到射阳支公司报案,并提供相关的理赔资料。盐城分公司运营部在接收理赔资料后,全力以赴,为尽快将服务送至客户,给客户满意的答复,亲赴一线开展调查。仅仅不到10天,公司就将10万元理赔款转入客户的账户中。

2016年5月16日,客户特地送来锦旗,与射阳支公司员工亲切合影,赞扬东吴人寿“服务热情周到,赔付及时高效”。东吴人寿盐城分公司践行了“一份承诺、一份呵护”的崇高使命。

索。紫金保险立足公司实际,积极参与首台套保险创新,助力重大技术装备创新,帮助江苏制造首台套撬开大市场。去年,全省共有341个新产品受益于重大装备(首台套)保险试点。今年上半年,首台套保险的财政保费补贴近2亿元,保额达69.7亿元,推动245件重大装备实现首购首用。据了解,每一件重大装备实现首购首用的身后,几乎都有紫金保险的贡献。首台套保险试点促进了全省一批关键核心技术突破,带动了重大装备产品创新。2016年,通过省级认定的首台套装备268台套,带动产品销售509台套、销售额72.1亿元。

创新就意味着风险。紫金保险助力创新的另一做法,是推行科技保险,帮助企业化解创新创业风险。

去年6月,紫金保险盐城市科技支公司开业,这家公司成立使命就是发挥保险功能,营造良好的创新创业环境,支持盐城企业科技创新。按照相关文件,盐城市科技保险包括产品责任险和产品质量保证险,核心是消减企业研发高科技产品的未知风险,涵盖了高新技术企业财产险、责任险、意健险、信用保险和保证保险等多项风险保障。有关人士介绍,盐城市科技保险试点工作正在加快推进,这将充分发挥保险业“稳定器”和“助推器”作用,进一步推进大众创业万众创新,促进企业自主创新战略的实施。

去年以来,公司主要负责人已与省住建厅、民政厅、环保厅、商检局、安监局、各设区市及多个县区主要党政领导进行沟通交流,深入探讨保险创新服务地方经济建设的方法和渠道,主动了解保险需求,以需求引导公司保险产品和服务的供给改革,取得实质性成效。紫金保险继在宿迁、盐城、镇江等地推出农村小额信贷保证保险后,在全省持续推广环境污染责任保险和食品安全责任保险,取得了良好的社会效果。为贯彻落实“质量兴省”战略,紫金保险与江苏出入境检验检疫局合作,结合消费品“同线同标同质”工作推进和公共服务平台建设,开发质量安全责任保险创新产品。紫金保险还先后同宿迁市人民政府、无锡市人民政府建立了战略合作关系,在更多业务领域加强探索、先行先试,充分发挥保险在风险保障、经济补偿、资金融通、社会管理

等方面的功能,更好的融入地方经济社会的发展。

八年来,从有着江苏铁路金腰带之称的徐宿淮盐铁路,到世界首座跨度超过千米的公铁两用桥梁沪通长江大桥,再到南京、无锡、苏州、徐州等城市的地铁及省内数十个市县的道路桥梁建设,紫金保险累计承保省内各类交通建设重大项目近700项。

服务民生,参与社会治理

去年6月,盐城遭遇龙卷风冰雹特别重大灾害。紫金保险第一时间启动应急预案,连夜开展客户排查,开通绿色理赔通道。由总公司一名副总裁率工作组赶赴盐城看望慰问受灾客户,走访受损企业、农户,及时全部完成赔付并组织向灾区捐款。

多年来,哪里有重大事故、突发性灾难,哪里就有紫金保险为受灾群众撑开的一方天空。从昆山工厂爆炸事故,到沪宁高速常州段特大交通事故等,紫金保险不辱使命,积极参与灾害事故的应急处置和救助,开通绿色通道,及时理赔,帮助客户走出困境。

受托管理省道路交通事故社会救助基金,是紫金保险的全国首创。2011年3月至今,基金已累计垫付抢救费用超过8亿元,及时挽救近3万条生命,依法累计追回垫付资金突破2.7亿元,保证了基金的正常运行。路救基金的紫金模式已成为全国道路救助基金运营的优秀典范,多次受到中国保监会表扬。

为更好服务民生,近年来,紫金保险先后为多个设区市的学生、残疾人、老人、独生子女父母提供特定风险保障,推出产后母婴生活照料机构责任保险、巨灾保险等险种。积极发展个人意外伤害保险、家庭财产保险、各类个人责任保险、医疗健康保险等大众普惠保险,今年又新推出癌症医疗保险,防止因病返贫。不久前,已有4个人团体投保癌症医疗保险,一旦有人不幸患上恶性肿瘤,每人可获得医疗费、化验费等最高10万元的报销补偿。

支持“三农”,紫金保险开发专门的涉农保险,探索保险服务农业现代化的方式和渠道支农惠农。业务范围覆盖8个设市市的17个县区,为包括省属三大农业集团的数十家农场及超过2000万户次农民的农作物及家畜家禽提供近500亿元的风险保障。开业至今,紫金保险连年承保江苏省渔业互助

保险再保险项目,加强与江苏省气象局的合作,推出条斑紫菜风灾指数保险、茶叶种植低温指数保险等创新产品,利用遥感技术防灾预警、验标、测产。通过手持GPS终端识别每个蔬菜大棚,有效解决了保险数量不透明、承保信息公开性不够等情况。

心系客户,提升保障水平

对于保险公司而言,金杯银杯不如客户的口碑。从企业社会责任角度说,保障水平的高低、保险产品的好坏,最终要体现在客户满意度上。紫金保险始终坚持客户至上,努力提供最优质的服务。开业至今,公司累计为全省534.9万户家庭、86.2万户企业、167.4万辆机动车提供各类风险保障近16万亿元,累计支付赔款超过36亿元。

目前,服务网络已覆盖全省13个设区市的85个县(区),可以为全省客户提供点到点服务。全面启用95312全国统一客服电话,提供7*24小时全天候服务,保障全方位,服务零距离。

借助“道路救助基金”成功经验,紫金保险在全行业率先推出“人伤无忧”特色理赔服务,为客户在三责险范围内全额垫付医疗费,并陪同客户与伤者进行三方调解。截至目前,该项服务已累计为近800名伤者垫付超过2300万元的医疗费用。同时,紫金保险持续推广实施的移动查勘、微理赔、APP查勘、快赔项目、实时支付、自核调整等一系列依托互联网技术的专项理赔技术,使客户服务满意度不断提升。

李明耀表示,放眼未来,我国保险业大有可为。市场经济的不断完善,正使得保险业地位和作用更加突出。随着改革进程的不断深入,原来由政府承担的很大一部分风险管理职能将由保险来承担。今后五年,紫金保险重点服务于江苏发展战略,紧紧围绕江苏省第十三次党代会提出的“两聚一高”中心任务,践行五大发展理念,突出抓好规模、效益、创新和员工价值“四个增长”,加快做强做优做大,努力成为江苏金融服务业的支柱企业之一。

保险的情和妈妈的爱,永在

□ 平安人寿 陈海娜

这是一个令人悲伤的故事,原本只是在新闻上看到,当它真真切切发生在身边时,你能深切感受到天下的母爱其实都是一样的。

据悉,平安人寿盐城中心支公司客户张女士在快临盆时被查出患有宫颈癌,为了让腹中健康的胎儿平安来到这个世上,她放弃了治疗,在女儿出生刚满月的时候,怀着对爱人和一双儿女的万般不舍永远地闭上了眼睛。近日,平安人寿根据合同约定,向其保单法定身故受益人作出了408000元的赔付决定;同时豁免张女士给儿子于2015年4月投保的“智慧星”后期全部保费,每期5000元将由平安人寿代为交纳,替张女士将母爱延续13年。

经了解,被保险人张女士是一位80后,从事服装生意,于2012年为自己在平安人寿投保了一份“智胜人生”。2014年结婚,2015年初育有一个儿子;2016年张女士又怀孕了,夫妻俩欣喜不已,可以三

年抱俩,两口子常在一起憧憬,最好再生个女儿,凑足一个“好”字。孕期张女士定期做产检,胎儿发育得很好,两个人把婴儿房布置得粉粉的,希望如他们所愿,来个小公主。

不幸的是在2017年年初,张女士出现下身出血的症状。一开始也没当一回事,先到一家私立医院就诊,医生怀疑有可能是宫颈癌,并做了宫颈活检,确认了医生的猜想。夫妻俩一点儿也不相信,认为一定是医生搞错了,又赶紧至本市最好的盐城市第一人民医院,通过检查,确认之前的检查情况属实。夫妻俩还是不相信,又转到上海的医院检查,结果仍然一致。医生建议最好立刻介入治疗,否则后果不堪设想。张女士想我肚子里还有孩子呢,TA是那么的健康,我一定要把TA平安生下来。于是张女士拒绝一切会伤害到孩子的检查及治疗,直到2017年2月份在上海复旦大学附属中山医院剖腹产下一名健康女婴。生

下孩子后,夫妻俩抱在一起痛哭,凑成一个“好”字儿的愿望是实现了,可是张女士的病却等不起了,医生说癌细胞已经扩散到肝部,恐怕没治了。张女士多么希望能陪孩子多走上一段,可是病魔无情,2017年3月26日,在小女儿刚满月后便撒手人寰。

张女士身故后不久,其保单法定身故受益人向

平安人寿盐城中心支公司申请身故金理赔。公司接到报案后,经审核,很快作出如上赔付决定,为这个悲伤笼罩的家庭送去了一份实实在在的抚慰。年轻的张女士是一位无私奉献的伟大母亲,同时也是一位懂得未雨绸缪的睿智母亲,愿她在天堂安息,她留下的爱定会佑护一双儿女平安长大。

大数据是创造未来保险业的宝矿

大数据是一个新生事物,这个新事物不同于其他事物的发展那么缓慢,它像从山顶滑落下来的一团“火球”,一下就快速地掺和到当前发展迅猛的信息技术时代,使人们在还没有意识到的状态下,就不由自主地感受到大数据这团“火球”的炽热。

阿里巴巴集团董事局主席马云说,信息技术时代是通过对昨天信息的分析掌控未来,控制未来,而大数据是创造未来的,是让别人更加强大,是未来制造业最大的能源。中国移动副总裁李正茂说,未来,数据是最重要的,谁掌握了数据,谁就拥有了财富。亚信集团执行董事长、宽带资本董事长田溯宁说,正如从矿物质里发现了钢铁、汽油改变了人类的生活一样,数据也像一个矿,怎么从中提炼出提高生命质量的产品,现在才刚刚开始。

如利用数据使产品合格率达到99.9988%的德国西门子子公司安贝格电子制造厂,利用1000多台扫描仪实时记录生产的每一个过程,使每一个生产环节都有一个“数字双胞胎”,通过收集到的数据,可以监控和预测整个生产环节,哪里需要改进,哪些需要进行下一步操作,稳步地保持着西门子公司产品高品质的世界美誉。

不论是个体、还是其他组织形式的创业群体,可以通过大数据的记录分析,清晰地看到并判定哪个行业可以进入,哪个产品可以生产,不但能够减少盲目性、规避投资风险,而且能够从海量的大数据中,使你拥有一双高瞻远瞩的“慧眼”,能帮助你从大数据这个“宝矿”中淘到真金白银。如此,中国中小企业平均寿命仅有2.5年、集团企业只有7年—8年短

暂寿命的历史,就会被延长、被彻底改写。

发展大数据,首先要集聚数据,尤其像保险这样的特殊行业,许多数据只有在确保安全的前提下,靠自己来集聚。同时,国外这方面的数据也肯定不会通过互联网让他国共享共用的。

发展大数据,其次是融通,但融通不是全开放式的,而是在严格的保密规定中,在一定范围内、一定层次内有序向企业和社会开放数据。也就是说,要确定什么等级的数据可以向省市一级的保险机构开放,什么样的数据可以向市县一级的保险机构开放,什么样的数据可以向社会开放。

发展大数据,再次是应用,魔力也在应用。假如每个人将学习、兴趣和擅长都能记录下来,就可以通过数据分析,给自己定制一套适合的教育方式和教材,尽早将人的天赋、创造力释放出来。假如保险企业将自己的发展轨迹记录下来,不仅可以从中挖掘到潜在的客户,创造商业价值、管理价值和社会价值,还可以据此实现颠覆式创新,创造个性化、定制化的产品,例如一对一的个性化服务、定制服务、上门服务、跟踪贴心服务等。

日前,保险业务的许多数据已上线,但是,距离现代社会发展及保险业务的发展需求还有一段距离,尤其是距互联网+保险的发展需求还相差甚远。因此,保险行业在着力收集、整理数据的同时,应在积极探索大数据产业形态和商业模式,着力应用大数据“宝矿”的同时,充分利用保险业大数据信息技术资源共享、能力协同、线上线下互动全流程的发展环境,加快保险业的大发展。

妈妈的爱，永在

□ 平安人寿 陈海娜

一次次的，我不相信
是的，怎么能够相信
未曾想过离去
我还如此年轻

哥哥三岁
妹妹满月
用三年的时间
我和我爱的人
凑足一个
令人欣羡的“好”字

我爱你
所以甘愿放弃我自己
我爱你
贪心地
想把你养大再一点点

万般不舍闭上眼睛
眼角是不甘的泪滴
还好你们尚幼
不谙离殇
所幸留下保障
佑护你们成长
他年他月，孩子
记得一定让我
看看你们幸福的模样

保监会重拳整治车险市场乱象 剑指费用管控

备受诟病的“保险公司套取费用”问题将被重点整治。近日，中国保险报记者获悉的一份保监会下发的《关于征求〈关于整治机动车辆保险市场乱象的通知（征求意见稿）〉意见的函》（下称“通知”）显示，监管层将出重拳打击当前车险市场虚列费用等违法违规行为。

近年来，车险保障范围不断扩大，车均保费稳步下降，投保率和投保责任限额明显提升，消费者获得感和满意度也大幅提升。但对车险行业而言，长期以来存在的“高费用”“高手续费”等问题尚未得到根本解决，不仅影响车险运行效率，还伴生着违法违规和腐败行为，严重影响了保险行业形象。

通知要求各财产保险公司要从合规内控到任务目标，从费用列支到费用分摊，从第三方合作平台到后汽车市场等全方位、多角度的对自身车险业务经营活动中的管控漏洞和违法行为进行自查，并制定整改方案，扎实开展自查整改工作。一柄旨在整治市场乱象，保护车险消费者合法权益，促进车险市场持续健康发展的利剑已然出鞘。

具体来看，费用管控无疑是本次监管的重中之重。通知要求，各财产保险公司应树立科学经营理念，强化合规主体责任。不得忽视内控合规和风险管理，盲目拼规模、抢份额。不得脱离公司发展基础和市场承受能力，向分支机构下达不切实际的保费增长任务。不得偏离精算定价基础，以低于成本的价格销售车险产品，开展不正当竞争。

“各财产保险公司应加强费用预算、审批、核算、审计等内控管理，据实列支各项经营管理费用，确保业务财务数据真实、准确、完整。”对于当前车险市场上反映最为突出的费用问题，通知明确要求，各公司不得以直接业务虚挂中介业务等方式套取手续费。并详细列明不得以虚列“会议费”“宣传费”“广告费”“咨询费”“服务费”“防预费”“租赁费”“职工绩效工资”“理赔费用”等方式套取费用。

对此，通知还进一步要求，凡是在保险销售过程中向保险中介机构支付的费用，均应坚持实质重于形式的原则，如实记入“手续费支出”科目。不得将与车险销售收入或保单销售数量挂钩的费用计入“宣传费”“广告费”“咨询费”“服务费”“技术服务费”等其他科目。

此外，通知还指出，财产保险公司应做好车险费用入账和费用分摊工作。不得违规将费用在不同时期、不同地域、不同险种、不同分支机构之间进行调节。总公司及省公司本级不开展销售活动的，不得在总公司及省公司本级列支销售类费用或通过积分方式计提销售费用。不得违规延迟费用入账时间。

同时，通知还对各财产保险公司与车险中介业务的合作提出了明确的合

规性管控要求,比如,通知要求各财产保险公司不得向不具备合法资格的机构或个人支付或变相支付车险手续费等,以进一步做好费用管控等市场违规乱象的整治工作。并在此基础上指出,财产保险公司和保险中介机构不得通过返还或赠送现金、预付卡、有价证券、保险产品、购物券、实物、积分抵扣等方式,给予或者承诺给予投保人、被保险人保险合同约定以外的利益。不得以参与其他机构或个人组织的促销活动等方式变相违法支付保险合同约定以外的利益。

在抓好费用管控的同时,通知还对此前一些公司借由全国一盘棋式的费用调控来规避监管的行为明确说不。通知要求,财产保险公司应严格按照有关规定及时足额提取未决赔款准备金,不得违规调整未决赔款准备金以调节不同时期、不同地域、不同分支机构、不同险种之间的赔付率数据,导致车险业务财务数据不真实。

此外,通知还对车险在相关产业链中可能发生的违规风险明确了细化的监管要求,比如,通知要求,各财产保险公司应依法开展保险业务活动,不得利用业务便利为其他机构或个人牟取不正当利益。不得通过虚增零配件项目、虚构工时项目、提高零配件价格、提升工时费定价标准等方式,故意扩大保险事故损失或增加保险理赔支出,进行不当利益输送。不得以交纳业务保证金、承保利润分成等

方式向其他机构或个人进行不正当利益输送。

响鼓还需重锤。为了确保各项监管举措能不打折扣的落地施行,通知明确指出,对于情节严重的违法违规行为,将依法采取限制保险机构业务范围、责令保险机构停止接受车险新业务、吊销保险机构业务许可证、撤销高管人员任职资格等措施,从严从重从快开展行政处罚。同时,还要求各保监局发现财产保险公司套取手续费或其他各种费用用于商业贿赂,或存在其他贪污、挪用、侵占行为的,要及时向司法机关移交案件线索。发现财产保险公司在手续费科目之外归集、计量手续费支出,违反税法的,要及时向税务管理部门提供涉税违法线索。

当然,所有监管的措施都是为了让消费者能获得更优质的承保、理赔和服务体验,对此,通知就明确要求,各财产保险公司应依法履行保险合同义务。不得以拖赔、惜赔、无理拒赔等方式损害保险消费者合法权益。应优化理赔资源配置,保证理赔服务场所、理赔服务工具、理赔服务人员配备充足,提升理赔服务质量和水平。而据本报记者了解,为了更好的持续改善车险理赔服务质量,与通知同时印发的还有《?关于征求机动车辆保险理赔基础指标第1号(征求意见稿)?意见的函》,从细化理赔效率类指标、理赔管控类指标以及理赔案均类指标等方面对车险理赔的信息披露机制进行了改进完善。

车险现场检查剑指高费用 重点整治财务数据不真实等问题

前不久,中国保监会下发了《2017年车险市场现场检查工作方案》,并制定了全国车险市场检查对象评分办法。监管层将根据该评分办法确定2017年现场检查对象,定期公开现场检查对象评分结果及检查处罚情况。

据悉,检查的时间范围以2016年以来的车险业务为主,必要时还可向前追溯。业内人士认为,此举旨在整治车险财务业务数据不真实,部分保险公司拼规模、抢份额导致的综合费用率居高不下,以

及忽略风险隐患等违规行为。

全国商业车险费率改革后,综合赔付率下降,但综合费用率却居高不下。从2016年车险保费排名前60家的财险公司来看,平均综合费用率为41%。其中,仅有6家财险公司的综合费用率低于这一平均值,近30家财险公司的综合费用率超过50%。

究其原因,商车险改革引入了NCD系数(无赔款优待系数),保险费率与出险次数直接挂钩,使得

四举措为小贷险发展提供新动力

小额贷款保证保险(以下简称“小贷险”)是指为满足小型微型企业、农村种植养殖大户和城乡创业者等生产经营活动中的小额融资需求,由借款人投保该险,银行以此作为主要担保方式向借款人发放贷款的一种保险业务。借款人未履行贷款偿还义务时,由保险公司按照保险合同约定,向银行承担贷款的损失赔偿责任。小贷险为缓解中小企业融资难提供帮助,在“万众创业”的形势下,理应需求旺盛,发展快速。但个别地区小贷险却呈现规模小、风险高、发展难的情况。以下笔者结合所在公司经营情况和原因分析,提出发展小贷险的几点意见。

经营情况

笔者所在公司试点推出的小额贷款保证保险主要采取“政府+银行+保险”三位一体、风险共担的合作模式。具体业务流程为:客户向银行提出贷款申请,银行对申请人的业务状况及资信状况进行调查,初步审查同意后将客户资料提交给保险公司,由保险公司进行再审查,保险公司审查同意后

出具同意承保意向书,并出具保证保险保险单,银行凭保险单发放贷款。出现逾期时,保险公司与银行按贷款本息的7:3比例承担损失,政府则对保险公司赔付超出当年保证保险保费的150%以上部分对保险公司进行补偿。

该业务由政府推动,方案制定较严密,对参保对象、贷款额度、风险分摊和控制、贷前调查、贷款利率和保险费率等都进行了严格规定,并设立了试点叫停机制,当逾期达到规定标准立即叫停,同时政府还设立一定额度的风险保障基金,用于补偿保险公司超额赔款,但试点情况不如人意。

公司从2012年4月签出小贷险第一单试点5年来,累计承保小贷险249笔,累计承担保险金额1.07亿元,(中小企业54笔,承担保险金额6704万元;个人贷款195笔,承担保险金额4087万元)。自2015年以来,受宏观经济形势影响,小额贷款风险显现,截至2016年12月底,发生逾期的小贷险业务11笔,累计逾期金额1060万元,其中,中小企业

小额赔付案件减少,车险综合赔付率下降。“但一些保险公司为占据市场份额,把赔付率下降的红利作为资源投放市场开展费用竞争,短期内导致手续费上涨和综合费用率上升。”某大型财产保险公司相关负责人表示。

分析师也认为,部分险企将赔付节省的费用转投至销售环节,包括给予销售人员和中介机构的奖励、客户补贴等,是导致综合费用率上升的主要因素。

中国人民大学保险系副教授何林表示,原则上来说,综合赔付率逐渐下降,会增加车险的盈利空间,但是手续费被抬高,也会造成综合费用率上升,车险成本随之高企,不利于市场良性发展。

“一方面多数中小险企的品牌、数据、人才、产品以及经营理念、公司治理等各方面实力都不足以与大公司竞争。另一方面,眼下为了抢占市场份额,

中小险企还要面对水涨船高的中介手续费,成本增加,承保利润自然受到影响。”何林说。

毫无疑问,车险市场恶性竞争正在加剧。一些财产险分支机构通过打价格战、拼抢份额,有的甚至虚构数据,无视风险,激化行业恶性竞争。

对此,保监会在开启2017年车险市场现场检查工作时就表示,在检查对象上,各地保监局需要重点针对部分保险公司拼规模、抢份额、忽视内控合规的风险隐患,查处评分结果排名靠前和市场反映问题较多的保险公司;在市场行为上,需要重点整治车险财务业务数据不真实等违法违规问题。

也有分析称,在加大监管力度的同时,可通过不断深化商车险改革,赋予保险公司更大条款开发权和定价自主权,将竞争方式转变为包括品牌、价格、服务等在内的多维度多元化竞争,以有助于车险市场良性发展。

5笔,逾期金额900万元;个人贷款7笔,逾期金额160万元。截至2016年12月底,已累计支付小贷险赔款8笔,累计支付赔款509万元,尚有未决235万元。5年累计赔付率达435%,小贷险业务呈严重亏损状态。公司已停止办理新的小贷险业务,只做存量的续转业务,截至2016年12月底,尚有未了责任金额1045万元。

原因分析

一是银保之间合作存在较多问题。首先表现在客户选择上,迫于经济下行压力,银行往往不去选择新客户,而把存量客户中一些抵押物风险较大或抵押物有变化的业务转成保证保险业务,虽然银行要承担30%风险,但相对于之前100%风险,转为保证保险后,保险公司风险随之上升。其次,表现在逾期风险出现后,银行往往要求保险公司先理赔,而不是想方设法让客户还款,对参加小贷险的逾期客户与其他方式担保的客户处置方式和力度不同,造成有些逾期明明可以追回,但由于处置不及时导致逾期收不回;第三是赔偿后的追偿跟不上,保险公司赔偿后,银行不会投入足够力量协助追偿,保险公司更没有专门人员和力量来追偿,势必造成只赔不追的结果。

二是政策支持力度不够。试点推出时虽然规定政府有一定额度的保障金,但随着保证保险余额的不断增加,保障金额度属杯水车薪,保险公司和银行都不敢放手去扩大业务。而保险主要依靠大数法则,由于规模小、保费少,一旦发生一笔逾期风险,保险公司就面临亏损。而财政风险保障金的不足,保险公司又不敢放手做大业务。

三是保险公司缺乏专业人才。由于保险公司没有从事保证保险的专业人才,在客户选择以及风险把关上缺乏专业支撑,容易受银行信贷人员左右,很难有独立的意见,在初始客户的选择上基本上是银行怎么说就怎么办。虽然保险公司也有审核审批环节,但由于专业知识缺乏,很难真正有效地选择客户。

四是社会信用体系建设有待完善。由于社会信用体系建设不完善,一旦企业经营不好,企业主首先想到的不是怎么归还贷款,而是怎么不还,怎么能逃避银行债务。加上保证保险是没有抵押物的纯信用的,银行人员在处置此类逾期时存在消极和畏

难,即使诉至法院,执行起来也困难重重,造成一些企业不履行还贷义务。

几点建议

一是加强银保合作。开展小额贷款保证保险业务,银保合作双方必须建立在诚信的基础上。首先,在客户选择上,双方应主要选择新增客户,而不能做存量业务的简单转移,保险公司也要对存量客户进行严格把关,小贷险主要对象应是创业阶段的客户,没有抵押物抵押时给予贷款支持,一旦资产形成,要及时将贷款转成有抵押的贷款,不能把保证保险当作企业长期性的资金安排,只能是用在急需的短期资金需求。只有这样,才能使保证保险发挥最大的效率。其次,一旦发生逾期风险,银行应积极采取措施追讨,在最终不能收回的情况下,保证保险才作为最后一道保障发挥作用,而不是一发生逾期就首先想到保险公司理赔。第三,银保双方要组建专门机构,配备专业人员开展追偿工作,建立追偿档案,落实追偿责任,有效减少损失。

二是保险公司要加强人才队伍建设。保险公司一方面可以从银行引进熟悉信贷业务的信贷人员。另一方面,也可以从大专院校招收毕业生进行信贷知识培训。前期可以先开展额度较小的个人业务,慢慢积累经验,再开展法人业务。当前,国家大力开展支农惠农,保险公司可以先开发支农惠农的农村小贷险业务,在服务农村中锻炼队伍和培养人才。

三是加强风险管控。一要回归本源,明确服务对象。小贷险服务对象是创业者在创业初期或企业短期急需资金时提供保证保险担保,而不能作为企业长期资金贷款担保形式,必须具有短期性和流动性。二要严格贷前风险调查,提高保险公司调查的独立性和针对性。三要采取相应措施如增加法人代表个人负连带责任,实行抵押物余值再担保等方式,尽可能降低贷款风险。四要加强过程监控,及时发现企业风险,采取应对措施,防范和降低贷款风险;

四是加大政府政策支持力度。一方面要提高风险保障基金额度,每年注入一定金额风险保障基金,或者按照贷款余额变动,不断调整风险保障金余额;二是要加大社会诚信体系建设,让诚信者得利,失信者受惩戒,三是要加大诉讼和处置力度,尽可能地减少损失。

巧买车险 畅享车险保障

买车上车险是很正常的事,可往往很多买车者,不能灵活购买车险,而让自己不能更好地去享受车险保障,那面对各种状况,买车者该如何灵活应对,巧买车险呢?保险方面的专家不妨来支招。

状况之一:新手或新车,“外观”保障切不可忽视

前几天,小林用自己攒的钱买了一款家庭小轿车,可是只开了几天,在倒车的时候,便发生了小剐蹭,把他的车身上就划出一些小划痕。出了这样的状况,让小林很是心疼,并且新车配划痕很不顺眼,不得已,小林只好自掏腰包到汽车维修厂进行了划痕修复。在修的过程中,小林想,如果以后再遇到这种情况自己是不是还得自掏腰包,有没有好的应对策略,给予自己一定的“保障”呢?

专家支招:对于汽车,磕磕碰碰在所难免,更不用说,有时候还是新手。特别是,如果把车停在露天的场所,车更是容易出状况,被刮伤、磕碰的几率更大。那么,如果是新手或是新车,想让这种意外有“保障”,该如何做呢?不妨去购买车辆划痕险,这种小事一下便会解决。根据笔者了解,对于该险种,保费不是很高,只需几百元。当然有一点,投保人要知道,该险种,投保人只可以投保3年,如果在3年后,保险公司一般不再给予承保。同时,对于该险种,在保险的期限内,保险公司是核定有赔偿限额的,一旦累加的总的赔偿金额达到赔偿限额,该险种就不再会有赔偿“作用”。

状况之二:车辆做改装,新增设备“保险”不可缺

小刘是个非常爱追求个性的小伙子,最近,他买了一辆新车,看着新车内外部都普普通通,他决定把自己新买的车改装一番,随后,他便把车上加装了音箱、低音炮、把座椅换成真皮的等,而且还在车身上加装了前后护栏和车身包围。如此一来,他的车看起来确实不一般了。可他的车“改装”后,他的苦恼来了,万一自己的新加“设备”出了“状况”被毁损,自己该怎么办?用什么来做保障呢?

专家支招:为了个性,很多年轻人喜欢改装自己的爱车,但改装后新设备如何有保障却让这些年轻人很困惑。其实,并不难,只要到保险公司购买“新增设备损失险”作为附加险补充就可以了,如果购买了这一附

加险,投保人一旦自己的新增设备出现了毁损,保险公司就会按损失的大小,给予投保人赔偿。当然,投保人一定要注意,对于汽车的电路一定不要私自进行改动,如盲目改动,会给汽车造成不安全因素。

状况之三:出差较频繁,选择网点覆盖广公司

因岗位变动,小郑被派往外地去工作,可离家比较远,他只能是每个周末的时候,自己开车回家和家人团聚。但路途比较远,无形中就增加了小郑在路上行驶的风险。如此,小郑就担心,自己在路上汽车行驶中一旦出现“意外”,赔偿就是个大问题。怎样才能让赔偿更顺利呢?小郑很纠结。

专家支招:对于购买车险,保险公司同类的保障基本上都大同小异,所以选哪家都可以,但有一点却不同,公司网点在全国的覆盖面不同。有多,有少,如此,选网点覆盖面才是选择车险的关键所在,覆盖网点越广的,才是最佳。覆盖面越广麻烦越小,相对赔付也就越快。

当然,如果经常开车行走与两地之间,不妨还可考虑去购买“异地出险住宿费特约险”等附加险种。这一附加险费用不是很高,可假如投保人驾车在异地出现意外,也可给投保人带来一定经济赔偿。少则累计达几百元,多则累计达上千元。

状况之四:喜欢自驾游,买车险需有增值服务

小田是位旅游爱好者,喜欢自驾去出游,每年自驾出游的次数不少于十几次,几乎每月最少也要自驾出游一次,或周末或法定节假日。但自驾出游行驶在路上遇到突发事件是在所难免的,尽管小田暂时还没有遇到过,可是她只要自驾出游一上路就会担心,如果自己真遇到了,该如何解决,谁来帮自己解决。

专家支招:这问题,其实好解决,现在,随着保险公司对车险服务进一步升级,很多保险公司都增加了增值服务,不少保险公司已经从“出事才赔钱”衍生到“日常可应急”上,比如说,车辆在行驶中出现了小意外,需要加水,需要更换轮胎、需要现场抢修、需要拖车牵引等,一些保险公司就可为投保人提供,甚至一些保险公司还是免费的。所以,在选择车险时,选择提供这类增值服务的保险公司,无疑就会解决这些问题。

中华保险成功识破 并拒赔一起 30 万元酒驾人险案件

□ 中华联合 王 方

2017 年 1 月 6 日,被保险人盐城辉煌化工有限公司向我司提交其职工张某骑摩托车撞树致死亡的团体人身意外险索赔材料,索赔金额 30 万。我司查勘员在受理材料过程中发现该案出险时间为 2016 年 6 月 10 日,立即对该案高度警觉,为何事故发生在这么长的时间才来我司索赔?于是当天即安

排前往死者生前居住地进行调查。在调查过程中得知死者事发时有喝酒可能且在人保有保险并已得到人保的赔偿款。于是中支立即出具介绍信分别到市物证鉴定所和人保公司进行调查核实,经过调查取得了充分证据,最终被保险人在事实证据面前同意放弃索赔。

零责任为何还要担责

案情:

半年前,郑先生买了辆电动车,在使用中感到并不称心如意。在朋友的提示下,郑先生到车辆修理部对电动车进行了改装,增加了动力,并配备了相应的功能,使电动车的速度由原来的每小时 20 公里提升到 48 公里,车体重量也增加到近 50 公斤。1 个月前,郑先生在驾车通过一个十字路口时,女青年张某边打电话边闯红灯且从非人行道上快速穿越,与郑先生的车辆发生碰撞受伤,住院治疗近 20 天,花去 1.8 万元医疗费。这起事故经交警部门认定,张某负事故的全部责任。张某在住院治疗期间,多次要求郑先生承担部分医疗费用,均被郑先生拒绝。但张某出院后,却将我告上法庭,法庭判决由郑先生承担张某 8% 的经济损失。

问题:

郑先生在这起事故中是零责任,为什么还要承担经济赔偿?

分析:

法院之所以判决郑先生要承担张某 8% 的经济损失,主要是以下几个方面的原因。

其一,郑先生改变了电动车的属性。我国自 2012 年 9 月 1 日起实施的《机动车运行安全技术条件》(GB7258-2012)中规定,时速在 20 公里以上 50 公里以下、重量超过 40 公斤的电动车属于轻便摩托车,应纳入机动车管理范畴。与之对应,姑且

不论郑先生的改装行为是否违法,仅就改装后的电动车而言,因其为动力驱动、最高时速可达 48 公里、整车重量为近 50 公斤,当属机动车之列。也就是说,这辆电动车经过郑先生的一番改装,已经不是一般意义上的电动车,而是由电动车升格为机动车。

其二,机动车发生事故就应当按照相关规定予以处理。《道路交通安全法》七十六条第(二)项规定:“机动车与非机动车驾驶人、行人之间发生交通事故,非机动车驾驶人、行人没有过错的,由机动车一方承担赔偿责任;有证据证明非机动车驾驶人、行人有过错的,根据过错程度适当减轻机动车一方的赔偿责任;机动车一方没有过错的,承担不超过百分之十的赔偿责任。”

郑先生驾驶的车辆既然已经成为机动车,那么发生交通事故后就要按照机动车的相关规定进行处理。也就是说,郑先生在这起交通事故中虽然为零责任,但也要承担相应的责任,法院判其 8% 的经济赔偿属于合理范围。

警示:

不仅《机动车运行安全技术条件》中对电动车有其明确的界定,在《道路交通安全法》中对机动车与非机动车也有着明确的界定。对电动车进行擅自改装,既不合法,也不安全。如果改装后的电动车一旦具备了机动车的管理标准,当与非机动车或行人发生交通事故后,无论有无责任均需承担相应的赔偿责任。

中华保险郭中理荣获 “盐城市保险业反欺诈先进个人”称号

□ 中华联合 王 方

为严厉打击保险领域违法犯罪活动,促进保险业平稳健康发展,切实保护保险消费者的合法权益,盐城市保险行业协会开展了反保险欺诈评比活动。盐城中支理赔客服部郭中理同志凭借丰富的打假工作经验和打假成果,获得“先进个人”称号,为公司反欺诈工作增光添彩。



病历更换造假 骗赔盘算泡汤

近日,浙江海盐人保财险理赔人员致电客户杨某,告知其意外险索赔一案的处理结果。杨某右手意外受伤提出9000余元的医疗费保险赔偿,虽有病历记载右手“是被车门夹伤”,但与核实确认的“行走楼梯摔伤”的调查结果不符。由于受伤原因不属《机动车驾驶人员意外伤害保险》责任范围,海盐人保财险决定不予赔偿。

2月16日,海盐人保财险内勤小俞在审核客户杨某提交的意外险理赔资料中发现伤者病历上的诊断记录为摔跤致右手受伤,与其现场《保险金给付通知书》中填写的“下车时右手被车门夹到受伤”的情形不一致,遂询问杨某,到底是怎么受伤的,而杨某反应异常,忙从小俞手中拿回病历本,要求去医院进行更改,并于当天下午提供了另一份有“被车门夹伤”记录的病历本进行索赔。小俞感觉此案有问题,随即向部门负责人进行了汇报。为查明此案,理赔部门成立3人调查组,由内而外展开调查工作。先查95518电话录音中杨某的报案

陈述,再查杨某在海盐医保办进行赔付的情况,在医保办提供的杨某赔付资料中,清晰记载着杨某右手受伤的原因为下楼梯时踩空滑倒所致,受伤时间为2016年3月24日,这与杨某在95518报案陈述的“摔伤”说法完全一致。至此,杨某提供虚假病历企图骗赔的事实有了铁的证据。

据了解,杨某投保的险种为《机动车驾驶人员意外伤害保险》。该险种特别约定中明确“本保险合同附加《意外伤害医疗保险(B款)条款》和《意外伤害住院津贴保险(B款)条款》,双方同意该附加险条款仅适用于本保险合同《交通出行人身意外伤害保险条款》项下保险责任中的驾驶非营运汽车意外伤害、乘坐非营运汽车意外伤害2项责任”。本案杨某出险并非在驾驶或乘坐非营运汽车过程当中,而是在自家房屋下楼梯时不慎摔伤,按照《机动车驾驶人员意外伤害保险条款》特别约定,保险公司不承担保险责任。

九江修水两男子 盗尸制造车毁人亡“事故”骗保被刑拘

5月4日,记者从修水刑警获悉,修水县公安局成功破获一起盗尸骗保案件。

4月23日晚,修水县公安局110接到报警称:一辆轿车在宜春靖安和修水黄港镇交【下转第6页】

2016 年 6 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	—	28	—	1	—	—	—	29
中国人寿保险股份有限公司盐城市分公司	—	21	—	—	—	—	—	21
中国太平洋财产保险股份有限公司盐城中心支公司	—	6	—	—	—	—	—	6
中国太平洋人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	8	1	—	—	—	—	9
中国平安财产保险股份有限公司盐城中心支公司	—	20	—	—	—	—	—	20
中国平安人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	29	5	—	—	—	—	34
天安财产保险股份有限公司盐城中心支公司	—	7	2	5	—	—	—	14
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	—	31	1	2	—	—	—	34
太平人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	10	1	—	—	—	—	11
泰康人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	18	1	—	—	—	—	19
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	—	13	—	—	—	—	—	13
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	—	11	—	—	—	—	—	11
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	—	5	—	—	—	—	—	5
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	—	24	1	—	—	—	—	25
光大永明人寿保险有限公司江苏分公司盐城中心支公司	—	3	—	—	—	—	—	3
利安人寿保险股份有限公司盐城分公司	—	4	—	—	—	—	—	4
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	—	—	1	—	—	—	—	1
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
国联人寿保险股份有限公司盐城分公司	—	2	—	—	—	—	—	2
盐城荣泰保险代理有限公司	—	1	—	—	—	—	—	1
总计	0	272	14	8	0	0	0	294

2017 年 05 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	6.8	—	好	中国人寿	6.12	—	好
太平洋产险	6.6	—	好	太平洋人寿	6.8	—	好
平安产险	6.5	—	好	平安人寿	6.12	—	好
天安财险	6.10	—	好	新华人寿	6.11	—	好
中华联合	6.12	—	好	太平人寿	6.12	—	好
华安财险	*6.13	—	好	民生人寿	6.12	—	好
安邦财险	6.12	—	好	泰康人寿	6.12	—	好
大地财险	6.2	—	好	合众人寿	6.12	—	好
阳光财险	6.12	—	好	富德生命	6.12	—	好
中银保险	6.6	—	好	农银人寿	6.7	—	好
国寿财险	6.2	—	好	恒安标准	6.9	—	好
渤海财险	6.2	—	好	华泰人寿	6.10	—	好
都邦产险	6.6	—	好	华夏人寿	6.8	—	好
长安责任	6.7	—	好	平安养老	6.8	—	好
紫金财险	6.9	—	好	信泰人寿	6.6	—	好
安盛天平	6.12	—	好	人保寿险	6.12	—	好
永安产险	6.12	—	好	中德安联	6.9	—	好
浙商产险	6.5	—	好	阳光人寿	6.6	—	好
英大产险	6.8	—	好	君康人寿	6.5	—	好
太平财险	6.12	—	好	长城人寿	6.9	—	好
泰山财险	6.9	—	好	幸福人寿	6.12	—	好
				中宏人寿	6.5	—	好
				英大人寿	6.7	—	好
				光大永明	*6.13	—	好
				安邦人寿	*6.13	—	好
				利安人寿	6.12	—	好
				友邦保险	6.12	—	好
				百年人寿	6.12	—	好
				长生人寿	6.5	—	好
				建信人寿	6.8	—	好
				东吴人寿	6.11	—	好
				中融人寿	6.12	—	好
				中银三星	6.11	—	好
				国联人寿	6.9	—	好
				国华人寿	6.12	—	好
				前海人寿	6.10	—	好

盐城市 2017 年 05 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	累计	同比±	上年同期累计	赔案件数	本期	累计	份额	累计保费	长率%
人保财险	49473.00	264673.00	39451897.84	193673860.75	12081.73	82648.01	10586.05	46003.18	14.57	40153.34	92712.00	261.53	1386.94	47.93	77318.50	6.89
太平洋产险	243654.00	21612520.00	2615691.32	20236880.26	2570.18	12781.97	1671.30	8701.40	-6.91	9347.71	7977.00	53.03	356.34	7.41	12309.50	3.84
平安产险	21031.00	101234.00	1193308.03	6241377.34	3856.23	19163.48	2031.40	9562.83	18.07	8099.29	302.00	15.46	97.21	11.11	17361.05	10.38
天安产险	1682.00	9850.00	130079.92	558126.28	339.47	2142.84	612.17	1768.15	40.81	1255.72	1681.00	5.20	35.00	1.24	2133.86	0.42
中华联合	7587.00	39426.00	602537.73	22958728.00	970.37	5742.39	559.75	3199.40	-12.21	3644.31	2817.00	10.04	55.06	3.33	8741.23	-34.31
华安产险	576.00	2448.00	22764.87	99414.56	88.05	458.05	9.06	75.97	269.14	20.58	49.00	0.32	5.16	0.27	167.51	173.45
安邦产险	12174.00	83518.00	558837.00	3780904.00	2514.67	15225.20	1622.27	7206.52	5.80	6811.31	1710.00	36.00	171.00	8.83	11626.38	30.95
大地产险	1948.00	8720.00	92730.56	418736.22	216.04	1004.10	87.01	433.31	35.38	320.06	148.00	2.41	11.18	0.58	814.65	23.26
阳光产险	2630.00	12198.00	196340.85	1066260.84	513.77	2520.69	255.56	995.37	36.76	727.83	1915.00	8.04	28.25	1.46	1619.66	55.63
中银保险	522.00	2707.00	51027.50	863582.08	113.28	1305.83	65.06	332.06	88.65	176.02	585.00	2.31	5.21	0.76	758.78	72.10
国寿财险	10587.00	58995.00	4337294.01	8085614.22	2052.56	12205.82	1804.34	8054.29	32.60	6074.20	7822.00	43.92	190.18	7.08	11421.94	6.86
渤海产险	8832.00	41712.00	110480.20	591170.90	368.43	2341.42	212.24	663.01	3.32	641.73	162.00	0.00	0.00	1.36	905.37	158.61
都邦产险	682.00	1988.00	98151.65	418274.98	65.25	367.71	18.47	38.44	-61.82	100.68	0.00	0.00	0.00	0.21	242.61	51.56
长安责任	362.00	2406.00	66923.34	1535101.85	92.75	619.16	34.91	321.71	-19.04	397.37	194.00	2.08	14.18	0.36	569.22	8.77
紫金产险	6621.00	24956.00	493834.10	2751779.03	1141.93	7355.00	585.13	4011.48	10.33	3635.96	3662.00	12.08	66.69	4.21	7523.61	-3.57
安盛天平	906.00	4353.00	47408.35	224979.57	118.84	607.16	134.98	571.40	5.11	543.60	497.00	1.25	7.46	0.35	1312.00	-53.72
永安产险	843.00	3793.00	55943.19	364135.90	305.67	1041.71	101.00	732.95	95.20	375.48	951.00	9.25	24.08	0.60	1485.42	-29.87
浙商产险	3673.00	22215.00	56154.87	303200.13	171.54	904.88	85.56	222.50	21.29	183.45	0.00	0.00	0.00	0.52	180.20	402.15
英大产险	1425.00	5153.00	183493.28	809317.60	468.82	1669.85	193.00	880.41	15.67	761.13	220.00	3.85	37.52	0.97	1576.09	5.95
太平财险	2260.00	7787.00	248736.11	991395.83	455.98	1516.12	305.19	1356.91	38.89	976.96	1376.00	2.32	21.63	0.88	2035.79	-25.53
泰山财险	891.00	4663.00	46926.79	214673.69	180.38	905.35	0.65	3.37	-91.90	41.61	21.00	1.16	4.12	0.53	867.75	4.33
合计	2571359.00	22315295.00	50660561.51	266187504.03	28685.94	172426.74	20775.10	95134.66	12.87	84288.34	124801.00	470.25	2517.21	100.00	160971.12	7.12

盐城市2017年05月份人身险业务报表

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		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	赔付率%						
	期缴	趸缴	期缴	趸缴																		
中国人寿	5359.41	3026.65	14743.84	20103.25	93240.43	44709.56	109203.55	202443.98	1718.14	8763.70	8948.16	81686.44	2805.76	43655.35	4.33	169419.97	19.49	19639.54				
太平洋人寿	1103.02	687.95	3636.35	4739.37	12782.19	10914.14	27084.05	39866.24	374.51	1871.98	509.14	4830.76	399.39	2680.24	4.70	31937.07	24.83	0.00				
平安人寿	5132.26	4397.81	8059.99	13192.25	41058.91	37394.72	60164.73	101223.64	941.91	4508.91	1013.16	6618.76	538.50	4556.15	4.45	74399.66	36.05	0.00				
新华人寿	687.47	623.51	1416.23	2103.70	5650.42	5320.04	7500.96	13151.38	97.59	360.18	870.65	9169.16	221.14	3953.43	2.74	20778.91	-36.71	0.00				
太平人寿	891.00	820.86	1346.91	2237.91	15961.26	5348.12	8112.17	24073.43	83.97	190.98	179.28	2262.10	115.47	9483.19	0.79	18832.67	27.83	0.00				
民生人寿	68.24	60.57	554.39	622.63	512.26	423.45	3125.29	3637.55	16.63	146.12	115.06	2669.43	76.96	386.48	4.02	3389.13	7.33	0.00				
泰康人寿	340.80	339.58	729.58	1070.38	2584.12	2048.63	4792.11	7376.23	53.91	183.29	206.70	3781.30	52.73	1664.84	2.48	7111.17	3.73	2321.37				
合众人寿	369.76	331.14	973.36	1343.12	15721.96	4392.33	6796.36	22518.32	49.95	115.45	74.80	355.57	501.17	25155.93	0.51	32991.48	-31.75	2197.45				
富德生命	66.51	66.51	566.49	633.00	10017.98	1435.18	2470.00	12487.98	2.24	11.83	270.55	2496.76	1190.02	18406.49	0.09	27200.10	-54.09	1031.44				
农银人寿	96.08	91.73	166.35	262.43	11353.29	1346.45	1072.03	12425.32	28.87	38.84	25.38	132.33	103.33	6230.61	0.31	11862.63	4.74	12.35				
恒安标准	18.25	0.00	47.85	66.10	132.31	125.09	355.18	487.49	3.63	25.46	14.39	227.12	3.19	33.37	5.22	488.21	-0.15	132.48				
华泰人寿	115.09	113.39	444.21	559.30	1376.73	1351.19	2832.90	4209.63	32.07	92.39	154.03	880.90	38.47	126.26	2.19	3283.71	28.20	0.00				
华夏人寿	1122.34	834.06	367.90	1490.24	30131.77	8387.80	1620.11	31751.88	30.14	376.02	450.04	3667.37	13.84	228.24	1.18	2193.15	1347.78	16400.47				
平安养老	329.06	0.00	0.00	329.06	1342.89	0.00	0.00	1342.89	73.44	474.40	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1084.37	23.84	0.00				
信泰人寿	42.26	42.26	176.90	219.16	475.17	475.17	2611.58	3086.75	101.20	2529.96	0.00	0.00	23.68	148.56	81.96	975.03	216.58	0.00				
人保寿险	971.21	152.24	239.96	1211.17	15353.45	2945.58	1727.38	17080.83	8.53	39.00	1341.40	15924.94	301.68	13995.52	0.23	16470.81	3.70	3193.59				
中德安联	5.11	5.11	68.08	73.19	134.69	134.69	130.84	265.53	1.69	10.87	1.81	24.40	4.22	10.40	4.09	158.37	67.66	0.00				
阳光人寿	302.64	272.56	429.39	732.03	1633.44	1515.71	2411.57	4045.01	35.33	330.75	75.68	546.69	49.74	139.57	8.18	3351.63	20.69	245.10				
君康人寿	590.89	164.19	7.29	598.18	90547.51	4229.32	32.83	90580.34	4.60	13.60	23.69	122.17	149.10	12007.79	0.02	11064.49	718.66	32.00				
长城人寿	41.19	39.16	138.91	180.10	3045.43	2762.50	1070.50	4115.93	0.30	5.22	118.22	1011.60	7.45	94.46	0.13	17549.22	-76.55	2761.58				
幸福人寿	9.22	8.52	2.12	11.34	1263.02	139.00	113.87	1376.89	0.04	36.52	46.55	541.52	43.05	6123.78	2.65	7284.48	-81.10	98.54				
中宏人寿	31.16	31.16	66.38	97.54	221.31	221.31	308.43	529.74	0.96	6.01	0.81	7.88	3.01	12.31	1.13	359.09	47.52	0.53				
英大人寿	184.24	181.98	300.85	485.09	1993.16	1000.00	1606.30	3599.46	0.72	5.71	15.72	184.88	10.84	18.71	0.16	1771.00	103.24	0.00				
光大人寿	76.42	70.02	8.48	84.90	459.84	443.63	200.56	660.40	16.24	71.71	143.29	715.53	0.32	15.52	10.86	349.41	89.00	186.19				
利安人寿	845.76	607.74	611.25	1457.01	26022.04	8772.41	4237.97	30260.01	14.79	91.38	561.62	3464.48	1986.17	40325.85	0.30	56568.92	-46.51	1919.08				
安邦人寿	0.00	0.00	0.00	0.00	232000.81	0.00	0.00	232000.81	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	25.00	77044.26	201.13	0.00			
友邦保险	165.88	132.71	138.09	293.97	1019.18	885.92	586.28	1605.46	7.72	68.38	3.22	14.23	1.13	7.36	4.26	654.19	145.41	0.00				
百年人寿	2428.36	0.00	89.40	2517.76	10438.96	0.00	941.51	11380.47	1.51	7.33	0.00	0.00	117.12	650.12	0.06	8229.05	38.30	0.00				
长生人寿	5.63	5.63	48.36	53.99	311.90	311.90	223.28	535.18	0.00	0.00	34.25	66.82	0.98	4.89	0.00	246.32	117.27	31.67				
建信人寿	39.07	-29.73	115.79	154.86	1722.42	561.13	527.60	2250.02	10.12	54.84	203.48	1185.88	65.51	464.90	2.44	16570.03	-86.42	1722.42				
东吴人寿	50.36	50.02	79.37	129.73	570.29	562.14	306.14	876.43	11.13	34.30	3.92	74.73	4.35	52.59	3.91	498.10	75.95	372.26				
中融人寿	4580.50	0.00	0.00	4580.50	11206.60	0.00	0.00	11206.60	0.07	0.07	0.00	0.00	459.28	50135.75	0.00	0.00	0.00	0.00				
中银三星	35.12	35.12	5.82	40.94	2799.71	699.41	5.82	2805.53	0.00	0.00	0.00	0.00	298.56	849.40	0.00	395.22	609.87	1884.40				
国联人寿	175.15	72.00	14.35	189.50	1444.77	1311.42	14.35	1459.12	0.00	0.57	2.58	25.52	126.59	134.59	0.04	0.00	0.00	125.43				
国华人寿	47.70	0.00	0.00	47.70	362.80	0.00	0.00	362.80	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.04	0.00	0.00				
前海人寿	6338.86	411.93	0.00	6338.86	31079.73	1962.10	0.00	31079.73	6.66	10.04	0.00	15.76	57.09	199.35	0.03	0.00	0.00	-30.80				
合计	32666.02	13646.38	35584.24	68250.26	675972.75	152130.04	252186.25	928159.00	3728.61	20475.81	15407.58	142705.03	9769.84	241952.00	2.21	100.00	624511.85	48.62	54337.09			

盐城市 2017 年 05 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 营 销 员	特 证 率%	机 构 数	机构情况	
	件数	承保金额				员工	营销员	持证人数				营销部	合计
人保财险	264673	193673861	82648	6.89	47.93	779	1259	1259	0	100	11	142	153
人保财险	21612520	20236880.3	12781.97	3.84	7.41	135	84	84	1	100	8	0	8
平安财险	101234	6241377.34	19163.49	10.38	11.11	216	171	171	2	100	5	3	8
天安财险	9850	558126.28	2142.84	0.42	1.24	29	24	24	2	100	1	8	9
中华联合	39426	22958728	5742.39	-34.31	3.33	124	124	124	0	100	9	0	9
华安财险	2448	99414.56	458.05	173.45	0.27	8	0	0	0	0	1	0	1
安邦财险	83518	3780904	15225.2	8.83	8.83	117	0	0	0	0	12	0	12
大地财险	8720	418726.22	1004.1	23.26	0.58	24	38	38	0	100	3	3	4
阳光财险	12198	1066260.84	2520.69	55.63	1.46	75	132	132	75	100	4	1	5
国寿财险	2707	863582.08	1305.83	72.1	0.76	103	12	12	0	100	0	0	0
国寿财险	58995	8085614.22	12205.82	6.86	7.08	223	123	123	0	100	9	0	9
渤海财险	41712	591170.9	2341.42	188.61	1.36	9	14	14	0	100	1	0	1
都邦财险	1968	418274.98	367.71	51.56	0.21	10	0	0	0	0	1	0	1
长安责任	2406	1535101.85	619.16	8.77	0.36	29	0	0	0	0	2	0	2
紫金财险	24956	2751779.03	7255	-3.57	4.21	129	0	0	0	0	9	1	10
安盛天平	4353	224979.57	607.16	-53.72	0.35	9	0	0	0	0	1	0	1
永安财险	3793	364135.9	1041.7	-29.87	0.6	27	0	0	0	0	4	0	4
浙商财险	22215	303200.13	904.89	402.15	0.52	13	0	0	0	0	1	1	2
英大财险	5153	809317.6	1669.86	5.95	0.97	32	12	12	0	100	1	0	1
太平财险	7787	991395.83	1516.12	-25.53	0.88	31	13	13	0	0	3	0	3
泰山财险	4663	214673.69	905.35	4.33	0.53	13	0	0	0	0	1	0	1
小计	22315295	266187504	172426.75	7.12	15.67	2042	2006	2006	80	100.00	86	159	245
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 营 销 员	特 证 率%	机 构 数	机构情况	
	件数	承保金额				员工	营销员	持证人数				营销部	合计
中国人寿	565815	202443.98	19.49	19.49	21.81	546	16047	16047	1414	100	11	189	200
太平洋人寿	329104	39866.24	24.83	24.83	4.3	131	2929	2929	305	100	9	19	28
平安人寿	337412	101223.64	36.05	36.05	10.91	242	7536	7536	795	100	11	10	21
新华人寿	13238	13151.38	-36.71	-36.71	1.42	52	1009	1009	117	100	1	5	6
太平人寿	1225	24073.43	27.83	27.83	2.59	45	767	767	0	100	1	4	5
民生人寿	4988	3637.55	7.33	7.33	0.39	30	170	170	42	100	1	6	7
泰康人寿	2731	7376.23	3.73	3.73	0.79	63	998	998	211	100	8	14	22
合众人寿	2136	22518.32	-31.75	-31.75	2.43	70	1297	1297	0	100	1	7	8
富德生命	2136	12487.98	-54.09	-54.09	1.35	38	229	229	0	100	1	6	7
农银人寿	3042	12425.32	4.74	4.74	1.34	25	103	103	0	100	1	3	4
恒安标准	495	487.49	-0.15	-0.15	0.05	8	67	67	3	100	1	0	1
华泰人寿	1826	4209.63	28.2	28.2	0.45	39	679	679	25	100	8	4	12
华夏人寿	6916	31751.88	1347.78	1347.78	3.42	44	362	362	0	100	6	0	6
平安养老	8975	1342.89	23.84	23.84	0.14	29	0	0	0	0	0	0	0
信泰人寿	755	3086.75	216.58	216.58	0.33	32	99	99	2	100	1	5	6
人保寿险	623	17080.83	3.7	3.7	1.84	246	246	246	0	100	6	2	8
中德安联	856	265.53	67.66	67.66	0.03	4	64	64	7	100	1	0	1
阳光人寿	2761	4045.01	20.69	20.69	0.44	39	657	657	9	100	1	6	7
君康人寿	19370	90580.34	718.66	718.66	9.76	16	51	51	0	100	1	0	1
长城人寿	1748	4115.93	-76.55	-76.55	0.44	22	80	80	1	100	1	4	5
幸福人寿	640	1376.89	-81.1	-81.1	0.15	27	56	56	0	100	2	0	2
中宏人寿	258	529.74	47.52	47.52	0.06	8	48	48	3	100	1	0	1
英大人寿	3465	3599.46	103.24	103.24	0.39	34	419	419	0	100	1	7	8
光大人寿	582	660.4	89	89	0.07	11	84	84	11	100	1	1	2
利安人寿	6831	30260.01	-46.51	-46.51	3.26	83	1603	1603	0	100	8	1	9
安邦人寿	1	232000.81	201.13	201.13	25	7	5	5	0	100	1	1	2
友邦保险	1791	1605.46	145.41	145.41	0.17	8	134	134	0	100	2	0	2
百年人寿	2820	11380.47	38.3	38.3	1.23	16	112	112	25	100	3	0	3
长生人寿	265	535.18	117.27	117.27	0.06	19	67	67	4	100	1	0	1
建信人寿	83	2250.02	-86.42	-86.42	0.24	0	0	0	0	0	3	0	3
东吴人寿	628	876.43	75.95	75.95	0.09	29	342	342	28	100	5	0	5
中融人寿	2427	11206.6	0	0	1.21	5	14	14	4	100	1	1	2
中银三盈	672	2805.53	609.87	609.87	0.3	17	0	0	0	0	1	0	1
国联人寿	676	1459.12	0	0	0.16	21	322	322	147	100	1	1	2
国华人寿	70	362.8	0	0	0.04	6	2	2	0	100	1	0	1
前海人寿	6238	31079.73	48.62	48.62	3.35	21	99	99	2	100	1	0	1
小计	1334323	928159	84.33	84.33	84.33	2059	36697	36697	3228	100.00	103	299	402
合计	23649618.00	1100585.75	40.12	40.12	100.00	4101	38703	38703	3308	100.00	189	458	647

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。