



2012年1月,友邦保险落户盐城,致力于为盐城市民提供更加优质、健全的保险产品与服务,为江苏保险事业的发展作出应有的贡献。

友邦保险江苏分公司盐城营销服务部秉承“卓越营销员”策略,同时优化渠道建设,进一步提升渠道协同性,为客户提供优质、便捷、高效的服务。2016年,公司注重培养营销员的合规意识和专业技能,致力于打造高素质的精英销售团队。此外,公司不断完善产品险种,围绕“保险回归保障”的本质,实现对儿童、成年人到中老年各阶段的保障全覆盖。同时开拓高净值人群寿险市场,帮助高净值客户实现家庭风险保障与财富传承相融合的保险需求。友邦保险盐城营销服务部去年内涵价值成长率在友邦保险江苏地区各城市机构中排名第一,同时友邦保险盐城营销服务部内勤团队获得2016年团队金奖称号。

在充满革新机遇的2017年,同时也是友邦中国迈入25周年的里程碑时刻,友邦保险将继续坚守“回归保障根本”的初心,坚持“以服务为驱动”、“以客户为中心”的企业文化,不断为广大客户送去最贴心的服务和保障,让他们亲有所护、病有所依、老有所养。同时友邦保险将积极响应“健康中国2030”的发展蓝图,以提升全民健康水平为目标,参与大众健康管理生活的管理,推动生活方式的积极改变,友邦保险,祝您健康长久好生活。

友邦保险有限公司江苏分公司
盐城营销服务部

曹倪

保监会发布首批 《保险业务要素数据规范》

中国保监会于2017年7月19日发布了首批《保险业务要素数据规范》(以下简称《规范》)。《规范》是从保险业务活动出发,覆盖财产险、人寿险、健康险、意外险等不同险种,穿透承保、保全、理赔、收付、再保等核心业务流程的系列数据规范。

据了解,首批《规范》包含人身险和财产险2个基础数据规范,以及健康险、意外险和农险3个专项数据规范。更多险种的专项数据规范将陆续推出。《规范》坚持科学合理和适度超前的原则。目标是建立保险行业的数据基线,在立足公共通用

的基础上,寻找行业在数据管理上的“最大公约数”。

《规范》的发布对行业具有基础性、战略性意义,是做好行业数据源头治理、推动行业数据资源共享开放的重要举措,对引导行业实现精细化管理、科学经营,推进行业信息共享平台等保险业基础设施建设具有积极作用。下一步,保监会将推动规范的贯彻落实工作,各类行业信息共享平台和监管信息系统将率先应用规范内容,各保险公司在开展信息系统建设时也将积极应用行业规范。

中国保监会发布 《信用保证保险业务监管暂行办法》

为加强对信用保证保险业务(以下简称信保业务)监督管理,规范信保业务经营行为,防范金融交叉风险,促进信保业务持续健康发展,中国保监会日前印发《信用保证保险业务监管暂行办法》(以下简称《办法》),对出口信用保险以外的信保业务予以全面规范。

《办法》明确提出,保险公司开展信保业务应当坚持“依法合规、小额分散、稳健审慎、风险可控”的原则,确保公司经营稳定。针对前期信保业务发展中存在的突出问题,《办法》以“负面清单”形式规定信保业务的经营范围和市场行为:一是禁止保险公司为部分融资行为提供信保产品和服务,如:类资产证券化业务或债权转让行为,非公开发行债券业务,主体信用评级或债项评级AA+以下的公开发行债券业务,保险公司的控股股东、子公司以及关联方的融资行为(关联方的资金融出行为除外)等。二是禁止保险公司承保违反保险原理、超过国家规

定贷款利率上限等信保业务。同时,禁止保险公司以拆分保单期限或保险金额、通过保单特别约定或签订补充协议等方式开展信保业务。三是禁止保险公司与不符合互联网金融相关规定的网贷平台合作以及超额承保网贷平台信保业务。

在划定保险公司信保业务经营红线的同时,《办法》也着重要求保险公司加强风险管控,从源头防范风险。一是明确内控管理要求。从制度建设、组织架构、团队建设、系统建设、财务核算、准备金提取等方面做出明确规定,提高保险公司内部管控水平。二是明确风控措施要求。从资信审核、还款路径、押品管理、风险共担、信息对接、应急管理等方面做出明确规定,提高保险公司风险识别和风险防范能力。

《办法》还明确了信保业务监督管理方面有关内容。一是监管权限,明确了保监会与各保监局的职责分工。二是建立报告制度,要求保险公司定期

报送经营情况及重大风险事件,保险公司分支机构及时向当地保监局报告信保业务的最新动态及经营情况。三是明确处罚情形,对保险公司经营信保业务过程中出现的违法违规情形,依法依规予以处罚。

《办法》的制定和发布,是现阶段治理行业乱象、补齐制度短板、防范系统性风险的有效举措,也

是提高行业风险管理水平的重要制度安排。下一步,中国保监会将继续鼓励保险公司在风险可控的前提下,稳步发展信保业务,同时,密切关注《办法》执行效果,进一步加大监管力度,促进保险公司信保业务持续健康发展,更好地服务实体经济和国计民生。

保监会决定启动偿二代二期工程

为进一步增强偿付能力监管规则的科学性和执行的有效性,不断补齐监管短板,全面提升保险业的风险管理和风险抵御能力,提高保险业对经济社会发展的服务能力,中国保监会决定启动偿二代二期工程。目前,保监会起草的《偿二代二期工程建设方案(征求意见稿)》已经在业内开始征求意见。

征求意见稿显示,偿二代二期工程包括完善监管规则、健全执行机制、加强监管合作三大任务 25 项工作。偿二代二期工程将按照“边建设、边实施”的工作思路,成熟一个,发布一个,实施一个,争取用 3 年左右的时间全面完成建设实施。

具体来看,此次二期工程的重点旨在通过完善监管规则和健全执行机制来填补制度空白。包括:

制定保险集团审慎监管的实施细则,完善保险集团资本计量,明确保险集团流动性监管指标、偿付能力风险管理评估标准及风险综合评级标准等,加强对保险集团的监管力度。研究建立相互制保险公司、自保公司等偿付能力监管规则,构建适应新型保险组织性质和特点的审慎监管规则和机制;完善风险综合评级(IRR)制度,扩大风险综合评级范围,将保险集团、养老险公司、保险资产管理公司等逐步纳入评价范围。

早在 2012 年 3 月,保监会便启动了偿二代建设工程;2015 年 2 月,保监会发布偿二代主干技术标准共 17 项监管规则并试运行,行业进入新旧体系并行的过渡期;2016 年,偿二代正式施行。

【上接第 20 页】令!正身处灾区的蒋宏伟向应急小组主动请缨,要求投入灾区救援理赔服务工作中。

尽管灾区余震不断,自己的私家车在此次事故中也有受损,但蒋宏伟克服重重困难,踏上逆行之路。他一方面快速联系已报案的出险客户,稳定客户情绪,就地开展服务咨询工作,另一方面及时向后方反馈灾区最新信息。与此同时,太平洋产险阿坝中心支公司负责人苏秦火速带领骨干,成立救援先遣小组和应急小组,随时待命前往灾区,确保第一时间进行查勘理赔。

在距离九寨最近的松潘县城,太平洋保险已搭建起临时咨询点。

“我们带着水和方便面,可以沿路帮助需要帮

助的人;我们的任务很明确:一是获取名单,二是查勘现场,三是为客户提供理赔咨询服务”。电话那头,因为信号不畅,苏秦的声音有点断断续续,“还有三、四个小时能赶到离九寨最近的松潘和先遣小组会合,我们会一起待命进入九寨完成任务”。

8月8日晚,太平洋保险已针对九寨沟地震灾害紧急推出包括 24 小时受理报案咨询、主动排查客户出险信息、简化管理单证手续、次生灾害预警服务、人性化理赔服务等五项举措。截至 9 日下午 17 时,太平洋寿险接到 1 起身故报案,当地分公司已开通理赔绿色通道,在注重人文关怀的前提下,尽快兑现保单承诺;太平洋产险已锁定九寨沟地震案件 21 起,所有案件均已安排专人跟进。

陈文辉:把商业车险条款费率的制定权交给公司,选择权交给市场

中国保险行业协会第25届全国机动车辆保险入联席会6月26日至27日在长沙举行。中国保监会副主席陈文辉出席会议并就深化商业车险条款费率管理制度改革的有关问题发表了看法。

陈文辉在会议上表示,车险在维护道路交通安全、服务社会经济建设等方面发挥着重要作用。车险问题既是一个保险问题,更是一个民生问题、公共热点问题。保监会历来十分重视车险市场的发展和监管,建立健全商业车险条款费率管理制度一直是财产保险监管的核心内容之一,有关制度政策的形成也经历了一个逐步认识、不断完善的发展过程。从2006年至今,高度集中的商业车险条款费率管理制度在我国保险市场不发达、消费者保险意识不强的情况下,对保护消费者利益、维护正常的市场秩序起到了积极作用,但同时也存在以下日益突出的问题:一是保险监管机构、保险行业协会和保险公司的定位不清晰,二是保险公司主动提升经营管理水平的内在动力不足,三是商业车险条款费率的合理调整机制缺失。只有通过进一步深化改革,才能解决车险市场长期存在的一些体制性机制性问题,更好地保护投保人、被保险人合法权益,并推动财产保险行业加快转型升级。

陈文辉强调,商业车险改革要正确处理保险监管机构、保险行业协会和保险公司之间的关系,更好地发挥政府和市场的作用。加快转变政府职能,加大简政放权力度,强化事中事后监管,努力营造公平竞争、优胜劣汰的市场环境,不断提高保险监管的科学化、规范化水平。逐步发挥市场配置资源的决定性作用,引导保险公司提高自主定价、自主经营、自负盈亏的理性经营意识,增强保险行业自我发展和服务社会的能力。

陈文辉认为,商业车险改革要坚持三个基本原则,一是坚持市场化方向,把商业车险条款费率的制定权交给保险公司,把对商业车险产品和服务的

选择权交给市场,建立统一开放、竞争有序的市场体系,引导保险公司在价格、服务、品牌、管理、渠道等方面开展全方位的竞争。二是保护保险消费者合法权益。要通过市场化手段引导保险公司为消费者提供更多质优价廉的保险产品,使商业车险的保障范围能够满足消费者的合理预期,价格能够为消费者所接受,理赔服务水平能够不断提升。三是积极稳妥推进改革。在目前我国保险市场的发展条件下,商业车险条款费率管理制度改革不可能一蹴而就,而是一项需要稳妥推进的系统性工程,需要把握好改革的力度、节奏和重点,处理好改革、发展和稳定的关系。

陈文辉说,在条款方面,中国保险行业协会应制定并不断丰富、完善商业车险示范条款,提供行业标准供保险公司参考使用。同时,保监会支持、鼓励保险公司开发创新型商业车险条款,为消费者提供更多的选择。在费率方面,应以市场化为导向,赋予并逐步扩大保险公司商业车险费率拟定自主权。由于大数法则是商业车险费率测算的基础,为了防止个别保险公司出现大的定价偏差和定价风险,行业应该制定一套综合性、多年期的商业车险损失发生率表供业界参考。对于商业车险保费中的其他构成部分,应将拟订自主权逐步交予市场主体,以激发市场活力,鼓励良性竞争。

陈文辉同时指出,改革不是简单放开管制,市场化也不是自由化。对于商业车险条款费率管理制度改革,保监会将坚持“放开前端,管住后端”的思路:“放开前端”就是改变主要依靠审批核准等手段来防范风险的传统做法,逐步把商业车险条款费率的制定权和选择权交给市场,管控风险的责任也同样交给市场主体;而“管住后端”,一是要建立对保险公司商业车险条款费率拟订和执行情况的回溯分析和动态调整机制,二是要不断完善偿付能力监管,以刚性的资本约束和严格的制度执行保证商业车险改革的顺利实施。

江苏保监局文件

苏保监办发〔2017〕112号

江苏保监局关于开展社会矛盾和安全隐患大排查大整治行动的通知

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:

为进一步强化全行业风险意识、忧患意识、责任意识,切实维护社会和谐稳定,根据省委省政府有关工作部署,结合行业实际,决定在全省保险业开展社会矛盾和安全隐患大排查大整治行动。现将有关事项通知如下:

一、工作目标

深入贯彻落实党中央、国务院和保监会、省委省政府关于做好安全稳定工作的一系列部署要求,通过在全行业开展社会矛盾和安全隐患大排查大整治行动,推动领导再重视、责任再落实、措施再深化,确保不发生重大公共安全事件,确保不发生重特大安全生产事故,确保不发生重大群体性事件。积极化解存量风险、严控增量风险,筑牢风险防线、守住风险底线,切实维护金融安全,为党的十九大胜利召开营造安全稳定的社会环境。

二、排查内容

(一)安全稳定责任落实方面。本单位是否充分认识抓好安全稳定工作的极端重要性,切实履行职责。排查安全稳定责任是否落实到位,是否做到党政同责、一岗双责、失职追责。

(二)化解矛盾纠纷方面。对满期给付和非正常

退保等可能引发群体性事件的重点领域矛盾纠纷预防化解情况,是否建立应急预案;是否摸清本单位非法集资风险底数,是否存在劳资纠纷问题,并采取有效措施防范化解。

(三)排查重点人群方面。采取适当措施排查本单位矛盾突出、生活失意、心态失衡及性格偏执人群心理疏导情况,有效防范个人极端事件和重大恶性刑事案件。

(四)安全生产方面。排查本单位办公和营业场所,特别是电销职场等人员聚集的机构、网点的安全隐患,突出抓好消防安全、建筑施工安全和道路交通安全,全面彻底排查各类安全隐患。

三、方法步骤

(一)动员部署阶段(8月10日前)。各单位要结合自身实际情况,制定切实可行的排查整治实施方案,与落实保监会“1+4”系列文件同谋划、同部署,将安全稳定工作做早、做实、做细、做到位,切实把开展大排查大整治的任务和要求传达到各级分支机构。

(二)排查整治阶段(8—9月)。各单位要按照“全覆盖、零容忍、严督查、重实效”的总体要求开展拉网式排查,做到全方位、立体化、无死角。对于排查发现的问题隐患,建立问题台账,采取有力措施进行整改,推进矛盾纠纷排查化解和安全隐患整改落实。

实到位。

(三)巩固提高阶段(10月底前)。采取明查暗访、随机抽查、综合督查等多种方式,加强对各级分支机构的督导检查,查清风险点,补好薄弱处,推动健全和落实风险隐患问题排查整治长效机制。各保险机构要及时总结大排查大整治情况,在10月30日前通过公文传输系统向我局办公室报送总结报告。

我局将结合保险监管大巡查工作对全省13个地市保险机构的工作部署情况进行督导检查,对敷衍塞责、行动迟缓、措施不力、工作不实的机构,将严肃追责,绝不姑息迁就。

四、相关工作要求

(一)认真组织部署,严格落实责任。各单位应高度重视,把安全稳定工作作为当前压倒一切的重大政治任务,以对党和人民群众高度负责的态度,切实增强抓好大排查大整治工作的政治意识和责任意识,牢固树立安全发展理念,做到守土有责、守土负责、守土尽责。各单位的主要负责人应履行好排查整治第一责任人的责任,亲力亲为、沉到最基层,认真组织实施排查,一级抓一级,层层抓落实,从严从实抓细抓好风险排查整治各项工作。

(二)全面排查整治,务求工作实效。各单位应结合自身实际,开展全面排查,进一步明确细化大排

查大整治的目标、内容、重点和方法步骤,排查范围应覆盖所有分支机构和从业人员。认真编制工作底稿,如实记录排查整治过程和认定事项内容,确保过程可复查、可回溯。各公司应加强对下辖分支机构排查整治工作的督导检查,严格督查问责;行业协会要采取多种方式加强对当地保险机构排查整治工作的督促指导。

(三)及时化解矛盾,积极妥善处置。各单位要及时甄别排查发现的问题线索,根据涉及人员、风险类别和轻重缓急,采取有针对性的处置措施,防止风险积聚扩大,努力做到“防范超前发现、矛盾及时化解、问题就地解决、稳定形势可控”。应注意排查整治工作的方式方法,避免引发新的不稳定因素。

(四)发挥职能作用,服务社会管理。各保险机构要充分发挥保险保障服务功能和保险防灾防损作用,坚持预防为主原则,有重点、有针对性地协助投保企业开展安全检查与培训,及时提出改进安全生产工作的意见建议,督促企业改善安全生产条件、提高风险防控水平。发生重特大安全生产事故后,保险机构要及时启动应急预案,建立绿色理赔通道,切实做到应赔尽赔、及时赔付;积极配合政府有关部门做好紧急救援等应急处理工作,及时为群众和企业排忧解难、化解矛盾。



抄 送:省综治办

内部发送:苏州分局,各处室。

江苏保监局办公室

2017年8月4日印发

协会日志

□ 近日,由江苏保监局指导,盐城市总工会、盐城市保险行业协会、盐城市保险行业工会联合委员会联合举办的 2017 年盐城市车险理赔服务测评暨车险理赔查勘定损岗位技能竞赛圆满落幕。

□ 7 月 27 日下午,我会召集 10 家常务理事单位及源普科技公司,召开了盐城保险业诚信系统建设推进会议,就诚信系统建设基础框架、系统功能作进一步探讨和完善。

□ 7 月 28 日上午,由盐城市保险行

业协会举办的“幸福来敲门 让爱去续航”关爱留守儿童系列活动之共建留守儿童爱心图书室揭牌仪式在盐城市泽夫小学顺利举行。市保险行业协会王晶副秘书长、市泽夫小学江跃校长、保险行业青年志愿者、在校学生及老师共计 40 余人参加了此次活动。

□ 8 月 3 日下午,市保险行业协会孙乃涛秘书长参加关于召开全市防范打击非法集资和互联网金融风险工作会议。

盐城市保险协会 召开保险业诚信系统建设推进会议



保险业信用体系是社会信用体系的重要组成部分,保险业信用体系建设是服务经济社会的需要、是维护金融稳定的需要、是保险业自身发展的需要。

7 月 27 日下午,我会召集 10 家常务理事单位及源普科技公司,召开了盐城保险业诚信系统建设

推进会议,就诚信系统建设基础框架、系统功能作进一步探讨和完善。

盐城保险业诚信系统以建设公司信息、从业人员信息数据集中管理为基础,通过大数据整合应用,形成对保险机构和从业人员的评价体系,可实现流动管理、奖惩记录、风险警示、信用评级等核心功能作用。

盐城保险业诚信系统的建立,具有重要意义:一是有利于加快行业诚信建设,营造优良的信用环境,提升行业竞争力;二是有利于行业风险防范,强化信息披露,促进行业健康稳定发展;三是有利于自律管理,建立守信激励、失信惩戒机制;四是有利于诚信盐城建设,通过人员信息大数据叠加采集,为后期多部门实现信用信息共享打牢基础。

盐城市保险行业协会 为泽夫小学留守儿童建立爱心图书室



7月28日上午,由盐城市保险行业协会举办的“幸福来敲门 让爱去续航”关爱留守儿童系列活动之共建留守儿童爱心图书室揭牌仪式在盐城市泽夫小学顺利举行。市保险行业协会王晶副秘书长、市泽夫小学江跃校长、保险行业青年志愿者、在校学生及老师共计40余人参加了此次活动。

在关爱留守儿童活动深入开展之际,盐城市保险行业协会向泽夫小学捐赠图书1200册,使孩子们能够与喜爱的书籍相伴,爱上阅读,培养孩子良好、健康、科学的阅读兴趣,享受多读书、读好书的快乐。同时也将盐城保险业志愿者们的爱心送到孩子们身边,让“留守的岁月,快乐成长”!

2017年盐城市车险理赔服务测评 暨车险理赔查勘定损岗位技能竞赛圆满落幕

近日,由江苏保监局指导,盐城市总工会、盐城市保险行业协会、盐城市保险行业工会联合委员会联合举办的2017年盐城市车险理赔服务测评暨车险理赔查勘定损岗位技能竞赛圆满落幕。

为客观真实反映我市车险理赔队伍服务和技能水平,实现岗位大练兵目标,本次竞赛打破常规,坚持“三随机”,即时间随机、地点随机、对象随机的原则,针对“车险现场理赔服务及查勘定损”两个环节突击开展综合测评。通过现场模拟报案、服务规范、知识问答、查勘定损等项目,综合考核我市各产险公司在查勘的及时性、服务的专业化、定损的准确率等方面的技能和水平,这也是我市商车险费改以后的首次车险理赔测评,同时也是对县域理赔服务的首次测评。总体而言,大部分公司的测试情况好于往年。

三伏天酷暑高温,热浪袭人难耐,经过一整天

紧张、有序的考核、测评,有8名同志脱颖而出,获得表彰。他们分别是:韦志超(人保财险)、路广飞(平安财险)、顾何天(天安财险)、黄斌(国寿财险)、陆法俊(安邦财险)、毛国良(紫金财险)、王同悦(太保财险)、季杨(中华财险)。其中,总分第1名获得者韦志超,由市总工会综合考察合格后,授予盐城市“五一劳动奖章”荣誉称号;第2名路广飞、第3名顾何天两位同志由市总工会授予盐城市“五一创新能手”荣誉称号。

通过此次活动的开展,在我市车险理赔服务上,掀起了创先争优的热潮,对不断加强理赔服务能力建设和科技技术应用创新,优化理赔流程,提高理赔服务质量和水平起到了积极的促进作用,这也是保护保险消费者利益,实现“保险让生活更美好”的一项扎实举措。

盐城市保险行业协会 会议纪要

〔2017〕7号

7月20日下午,市保险行业协会组织召开贯彻174号文件整顿规范车险市场经营秩序工作会议。21家财险公司主要负责人参加会议。会议由盐城市财险高峰会会长朱礼荣主持。

会上,协会市场部传达了全省车险市场经营秩序规范启动会议精神。与会总经理审议通过了《盐城保险业贯彻落实保监财险〔2017〕174号文件自律公约》,并现场签署《自律公约同意书》,均表态要从自身做起,逐条对照174号文内容,严格执行22个不得,认真开展对车险业务经营活动中的管控漏洞和违法违规行为进行自查,制定整改方案,主动配合接受行业自律督查,积极维护市场秩序,算好经营账,采取有效措施改变高费用抢业务的经营模式,不做市场的搅局者,共同规范盐城车险市场经营秩序。会议最后,协会秘书长孙乃涛作总结讲话。有关会议精神现纪要如下:

一、及时传达、认真学习,切实把思想和行动统一到中央和保监会决策部署上来。

会议指出,这次车险专项整治行动,是保险业学习贯彻习总书记在中央金融工作会议重要讲话,落实服务实体经济、防控金融风险、深化金融改革三大任务的具体实际行动,是保监会落实党中央、国务院关于加强金融风险防控工作的决策部署,事关全局大局,具有高度战略意义,整治行动范围覆盖全国,是商车改革后产险公司改善车险经营绩效扭亏增盈的难得契机。保监部门持续传递“零容忍、全覆盖、无禁区”的监管信号。盐城财险行业要强化四大意识:一是强化政治意识。必须围绕全市经济社会发展目标定位,落实供给侧结构性改革、扶贫

攻坚、“五个一”等重大战略,筑牢民生保障安全网、完善多支柱社会保障体系方面发挥积极作用;二是强化安全意识。必须站在维护金融安全和确保不发生区域性、系统性风险的高度,切实发挥好吸收风险、管理风险和控制风险的专业优势,有效履行风险承担职能;三是强化本源意识。始终坚持“保险业姓保”,坚持风险管理的主攻方向,改变不顾风险、片面追求规模和利润的趋向,不断提高服务经济社会大局的质量和水平;四是强化自律执行意识。始终坚持“严”字当头,严守自律承诺,管好自己,做好自己,令行禁止,不打折扣。

二、认清形势、正视问题,坚决果断投入整治车险市场乱象行动。

会议指出,今年上半年我市保险市场继续保持较快增长势头。农业保险规模继续位列全省前列。大病保险实现全覆盖,民生三项保险落地实施。行业面对灾害突发事件的能力显著增强,灾后快速理赔和保险救援机制愈发成熟。市委、市政府及有关部门越来越重视关心保险业发展,行业持续增长的良好基础更加坚实。但同时也存在财险市场价格鏖战等乱象,部分财险公司通过虚列费用、虚挂中介业务等各种违法违规手段拼砸高额费用,严重影响公平竞争的市场秩序。部分财险公司急功近利、贪快求全,以低于成本的价格销售车险产品,车商代理渠道手续费居高不下,电网销赠品返利五花八门,屡禁不止;内控管理能力不足,理赔跑冒滴漏现象严重,外部司法环境恶化、保险欺诈行为猖獗,全行业多数主体连年亏损,综合赔付率、综合成本率等指标在全省垫底。各财险公司必须认清形势、正

事问题,坚决果断投入整治车险市场乱象行动。

三、抓住重点、全面排查,着力整治乱象,规范车险市场秩序。

会议强调,各财险公司要加大力度,一着不让,一以贯之。认真按照江苏保监局车险专项整治工作部署,逐条对照 174 号文件内容,对公司车险业务经营活动中的管控漏洞和违法违规行为进行自查,并制定整改方案,扎实开展自查整改工作。盐城是车险乱象的重灾区,必须重点整治:(一)整治违规套取费用问题。一是持续开展现场检查,对问题突出的公司开展重点监测;二是加大对违法违规行为的处罚力度,坚决遏制保险机构违规套取费用的行为;三是针对中介渠道违规套取费用问题较为突出的问题,探索通过制度建设压缩套利空间,促进双方合作共赢。(二)整治销售不规范问题。切实加强销售行为管理,对在产品销售过程中的违规行为严查重处,同时加强对招投标业务的监督。(三)整治车船税返还问题。严禁为获得车船税返还批量承保异地车辆。各公司业务报表要真实反映业务归属,保证业务财务数据真实性。协会将会同税务部门加强监测和督导,依法纠正此类行为。(四)整治数据造假问题。一是检查财险公司是否对财务、承保、理赔、信息系统等开展全面清查,摸清公司主要风险隐患,真正做到对公司风险底数心中有数;二是是否对财务数据、业务数据真实性开展自查自纠,确保公司数据真实、客观;三是是否建立健全内控制度,完善信息系统,确保按照规定要求,及时、准确、完整地报送相关报告和数据;四是是否建立公司内部的数据稽查机制,确保报送报告和数据真实客观。各公司应对自身经营数据真实性负责,据实列支各项费用。(五)整治车险理赔难问题。集中整治车险理赔手续繁多、流程较长、告知不到位、未按法定时限核保给付、理赔尺度不一,争议化解不及时以及服务不佳等理赔难问题。

四、强化责任担当,切实维护盐城财险业稳定健康发展。

会议强调,各财险公司要充分认识当前行业面临的复杂形势,以高度的政治责任感、使命感和抓铁有痕的过硬作风,推动 174 号文件以及贯彻 174 号文件自律公约真正落到实处,见到成效。一要高

度重视,加强组织,抓好责任落实,搞好统筹协调。协会将牵头成立盐城保险业整治车险乱象专项工作领导小组,成员由协会秘书长、各财险公司总经理组成,主要负责专项工作重大事项决策及工作的协调。领导小组下设办公室、市场巡查组、检查小组等,统筹协调联络、问题汇总、市场巡查和专项检查等事宜;二要勇于担当,强化责任,切实承担起公司主体责任。在整治规范车险市场的关键当口,车险市场份额排名靠前的公司要当好表率,带头合规经营,恪守自律公约。公司主要负责人要当好“第一责任人”,强化“规矩”意识,主动作为,治乱象、补短板、降成本、防风险;三要聚焦问题,落地见效,增强对 174 号文件及自律公约的执行力。是否缴纳履约保证金,是各公司是否维护行业自律公约的诚信度与执行力的检视之一。尚未缴纳到位的公司必须在规定时间内缴纳到位,不得以种种借口延误;四要从严整治,加强问责,坚持守土有责,守土尽责。做到有错必纠、有责必问、有案必查。各公司要加强声誉风险防范,建立健全与新闻媒体、保险消费者、车险销售渠道等相关方面的沟通,增进社会各方对行业和公司的全方位了解,统一对外发布信息渠道和口径,充分利用门店、屏幕等自有宣传阵地,面向社会扩大宣传,积极做好舆情引导。

主持:盐城财险高峰会会长朱礼荣

出席:市保险协会孙乃涛、王晶、李晨辉、丁杰,人保财险朱礼荣、匡加桂,太平洋财险王华生、王红,平安财险陈新初、陈文,天安财险张如旭、刘阳,中华联合何全、孙筱云,华安财险刘金峰、高明敏,安邦财险袁佩、张浩,大地财险杜平,阳光财险张莉,中银保险赵步杰、夏成标,国寿财险李友军、赵志强,都邦财险周勇,渤海财险宋晓磊、蔡爱华,长安责任陈军,紫金财险马吉良、杨海峰,安盛天平周飞,永安财险尹曙光、张俊峰,浙商财险王坤成、吴燕,英大财险陈健、杨克芳,太平财险徐大林、许海芹,泰山财险张宏前、许丽娟。

记录:丁杰

盐城市保险行业协会秘书处整理

2017 年 7 月 28 日

盐城市保险行业协会 会议纪要

〔2017〕08号

2017年7月26日下午,盐城市保险行业协会组织召开盐城保险中介机构贯彻落实174号文件整治车险乱象专项工作会议。全市14家保险专业中介法人机构、驻盐25家独立分支机构、1家经纪公司负责人参加会议。

会议由市保险协会王晶副秘书长主持。

会上,传达了省局车险市场秩序整顿规范启动会议精神。学习了保监会《关于整治机动车辆保险市场乱象的通知》(保监财险〔2017〕174号)文件,简要归纳文中22个“不得”,维护盐城保险中介市场秩序健康稳定。会中,40家与会公司主要针对当前市场乱象情况进行简要交流,审议通过了《盐城市保险专业中介机构自律(征求意见稿)》并现场签订自律公约同意书,负责人均表态要从自身做起,逐条对照174号文内容,严格执行22个不得。会上还对《盐城保险中介机构贯彻落实174号文件整治车险乱象专项工作安排》进行部署并要求各机构逐条对照174号文件内容,对上半年度保险代理车险活动中的管控漏洞和违法违规行为进行自查并制定整改方案,于8月4日前将报送至协会秘书处。会议最后,协会孙乃涛秘书长作了总结讲话。现将会议主要精神纪要如下:

一、及时传达、认真学习,切实把思想行动统一到中央和保监会决策部署上来。

会议指出,这次车险专项整治行动,是保险业学习贯彻习总书记在中央金融工作会议重要讲话,落实服务实体经济、防控金融风险、深化金融改革三大任务的具体实际行动,是保监会落实党中央、

国务院关于加强金融风险防控工作的决策部署,事关全局大局,具有高度战略意义,整治行动范围覆盖全国,是商车改革后产险公司改善车险经营绩效扭亏增盈的难得契机。保监部门持续传递“零容忍、全覆盖、无禁区”的监管信号。盐城财险行业要强化四大意识:一是强化政治意识。必须围绕全市经济社会发展目标定位,落实供给侧结构性改革、扶贫攻坚、“五个一”等重大战略,筑牢民生保障安全网、完善多支柱社会保障体系方面发挥积极作用;二是强化安全意识。必须站在维护金融安全和确保不发生区域性、系统性风险的高度,切实发挥好吸收风险、管理风险和控制风险的专业优势,有效履行风险承担职能;三是强化本源意识。始终坚持“保险业姓保”,坚持风险管理的主攻方向,改变不顾风险、片面追求规模和利润的趋向,不断提高服务经济社会大局的质量和水平;四是强化自律执行意识。始终坚持“严”字当头,严守自律承诺,管好自己,做好自己,令行禁止,不打折扣。

二、认清形势、正视问题,坚决果断投入整治车险市场乱象行动。

会议指出,今年上半年我市保险市场继续保持较快增长势头。农业保险规模继续位列全省前列。大病保险实现全覆盖,民生三项保险落地实施。行业面对灾害突发事件的能力显著增强,灾后快速理赔和保险救援机制愈发成熟。市委、市政府及有关部门越来越重视关心保险业发展,行业持续增长的良好基础更加坚实。但同时也存在财险市场价格鏖战等乱象,部分财险公司通过虚列费用、虚挂中介

业务等各种违法违规手段拼砸高额费用,严重影响公平竞争的市场秩序。部分财险公司急功近利、贪快求全,以低于成本的价格销售车险产品,车商代理渠道手续费居高不下,电网销赠品返利五花八门,屡禁不止;内控管理能力不足,理赔跑冒滴漏现象严重,外部司法环境恶化、保险欺诈行为猖獗,全行业多数主体连年亏损,综合赔付率、综合成本率等指标在全省垫底。各财险公司必须认清形势、正事问题,坚决果断投入整治车险市场乱象行动。

三、抓住重点、全面排查,着力整治乱象,规范车险市场秩序。

会议强调,各财险公司要加大力度,一着不让,一以贯之。认真按照江苏保监局车险专项整治工作部署,逐条对照 174 号文件内容,对公司车险业务经营活动中的管控漏洞和违法违规行为进行自查,并制定整改方案,扎实开展自查整改工作。盐城是车险乱象的重灾区,当前必须重点整治:(一)整治违规套取费用问题。一是持续开展现场检查,对问题突出的公司开展重点监测;二是加大对违法违规行为的处罚力度,坚决遏制保险机构违规套取费用的行为;三是针对中介渠道违规套取费用问题较为突出的问题,探索通过制度建设压缩套利空间,促进双方合作共赢。(二)整治销售不规范问题。切实加强销售行为管理,对在产品销售过程中的违规行为严查重处,同时加强对招投标业务的监督。(三)整治车船税返还问题。严禁为获得车船税返还批量承保异地车辆。各公司业务报表要真实反映业务归属,保证业务财务数据真实性。协会将会同税务部门加强监测和督导,依法纠正此类行为。(四)整治盲目设立分支机构问题。部分法人机构的分支是以“加盟制”方式设立,法人机构向分支机构收取一定加盟费,便放松甚至放弃对分支机构的管理,又分支机构自主经营,管理粗放无序。烦人机构对其疏于管理,处于实际停业状态,极易产生风险隐患,此次专项整治将引导法人机构加强对分支机构的管控,合理开设分支机构。对辖外法人在盐城设立的分支机构开展“回头看”,了解经营现状,排查风险隐患,做到对市场情况心中有数。

(五)整治“买保险送商品”业务模式问题。个别中介机构以“买商品送保险”的商业模式,变相返还

高额佣金,进行不正当竞争,影响车险市场稳定。此次专项整治将对开展“买商品送保险”的中介机构进行窗口指导,要求其加强依法合规意识,做到商业模式可行,信息披露规范,不得以广告及劣质商品欺骗保险消费者。

(六)整治政策性业务不规范问题。个别保险中介机构参与政府政策支持的校方责任险、医疗责任险、建工意外险、安全生产责任险等业务时,存在返还等不规范问题。各机构要充分认识此类业务的特殊性,增强政治意识、法律意识、认真排查、彻底整改,严禁利用违规返还开展不正当竞争,严格依法合规开展业务。此次专项整治将对部分业务领域开展检查,对查实的违法违规问题严肃处理,研究完善相关政策,防范经营管控风险。

(七)整治银邮渠道业务客户信息不真实问题。银行类兼业代理机构客户信息不真实、销售误导、代抄录人身保险新型产品有关声明、保险公司驻点销售问题仍然寻在。各兼业代理机构要规范保险销售行为,认真落实客户信息真实性管理有关要求,完善内部管理制度,通过与人身险保险公司签订补充协议等方式,明确双方在客户信息收集、记录、管理和使用等方面应履行的义务和承担的责任。

四、强化责任担当,切实维护盐城财险业稳定健康发展。

会议强调,各中介机构要充分认识当前行业面临的复杂形势,以高度的政治责任感、使命感和抓铁有痕的过硬作风,推动 174 号文件以及贯彻 174 号文件自律公约真正落到实处,见到成效。一要高度重视,加强组织,抓好责任落实,搞好统筹协调。协会将牵头成立盐城保险业整治车险乱象专项工作领导小组,成员由协会秘书长、各中介机构一把手组成,主要负责专项工作重大事项决策及工作的协调。领导小组下设办公室、市场巡查组、检查小组等,统筹协调联络、问题汇总、市场巡查和专项检查等事宜;二要勇于担当,强化责任,切实承担起公司主体责任。在整治规范车险市场的关键当口,中介业务规模较大车险排名靠前的公司要当好表率,带头合规经营,恪守自律承诺。公司主要负责人要当好“第一责任人”,强化“规矩”意识和自律行为,认真组织实施,明确工作线路图和时间表,层层压实

责任,明确不保留死角、不走过场。三要聚焦问题,落地见效,增强对 174 号文件及自律公约的执行力。是否缴纳履约保证金,是各公司是否维护行业自律公约的诚信度与执行力的检视之一。提醒各中介机构八月十六日前将一万元履约保证金及时足额缴纳至指定账户。四要从严整治,加强问责,坚持守土有责,守土尽责。做到有错必纠、有责必问、有案必查。各公司要加强声誉风险防范,建立健全与新闻媒体、保险消费者、车险销售渠道等相关方面的沟通,增进社会各方对行业和公司的全方位了解,统一对外发布信息渠道和口径,充分利用门店、屏幕等自有宣传阵地,面向社会扩大宣传,积极做好舆情引导,为专项整治减少阻力提供支持。

主持:市保险行业协会副秘书长 王 晶

出席:市保险协会孙乃涛、王晶、李晨辉、沈洁、丁杰人和安邦代理 凌嘉功,宏泰代理 刘红玲,

后羿新诚代理 宋晓金,金阳光代理 徐明凡、许娜,安康代理 徐寿娟,华夏代理王爱花,泰和代理邢必强,昌泰代理吴江林,荣泰代理周发荣,惠康代理严广,中顺代理聂晨,双双飞代理陈高双,嘉德代理翁柏,通凯代理陈益俊,恒泰经纪陈春林,天安佰盈陆文,人保汽车销售刘学峰,紫金销售张玉华,平安创展销售熊威华,康盛销售丁怀富,华邦销售周荣法,华凯销售王爱娟,恒生销售 陈秀秀,圣泰达代理 刘俊,创信销售张小海,泛华联创代理王加菁,板桥代理吴章建、薛文娟,敏梅代理吕洪宽、徐志秋、吴正付、许立国、丁华荣、王华、蒋亚、邱旭明、张小芹

记录:沈洁

盐城市保险行业协会秘书处整理

2017 年 7 月 29 日

【和你在一起 助学圆梦】

友邦盐城积极参加“友邦春蕾班”爱心捐赠

□ 友邦保险 沈祥涛



7 月 25 日上午,“友邦春蕾班”捐赠仪式在友邦保险南京中心支公司的晨会上举办。江苏省儿基会常务副理事长柏志英女士、副秘书长马晨霞女士,友邦保险有限公司江苏分公司总经理沈子昌先生和来自友邦江苏各地区的营销员伙伴们齐聚一堂,共话慈善公益,传递爱心力量。

说不完的慈善故事,离不开的善心同行,都是来自社会各界爱心单位和爱心人士不断延续的爱心传递。2017 年 5 月,友邦保险组织了江苏各机构的营销员代表前往宿迁市泗阳县高渡镇

进行实地考察。在确定泗阳县高渡镇吴勒小学为此次“友邦春蕾班”资助对象之后,友邦保险江苏分公司发起了募捐倡议。我司的全体营销员在6月期间,每销售出一份保单,完成核保审核后,营销员将捐出相应善款,捐赠到此公益项目当中。

目前捐款活动已于6月份完成,友邦保险盐城营销服务部全体营销员共筹集善款11590元,该笔善款将全额捐赠给江苏省儿基会,用于此次“友邦春蕾班”项目。

友邦保险盐城营销服务部持续倡导“热心公益、回报社会”的企业文化,用行动彰显友邦保险“真生活 真伙伴”的品牌内涵,为社会公益事业的发展奉献热忱与爱心。友邦盐城的全体员工,在为市民送去保障的同时,将一直支持少年儿童教育事



业的发展,为创造和谐友爱、繁荣富强的社会而不懈努力!

友邦人烈日里三助客户去体检

□ 友邦保险 沈祥涛

七月里烈日如火。友邦保险送出新福利,买全佑送百万医疗智选康惠购买机会。帮助很多人构建了较高额度的医疗保障,深受市场及营销伙伴的欢迎。

7月11日上午,友邦保险盐城营销服务部营运岗李杰接到异地体检协助申请。是一对50余岁的夫妻,女儿在苏州打拼,刚刚起步,看到身边朋友的家庭发生不幸,作为独生子女的自己急切的想为自己家里的父母建立起较为完善的医疗保障计划。于是刚好有此机会,保费也不高,保障额度又能满足,果断购买。由于被保险人超龄,需要体检。

由于两位被保险人常年居住农村,对市区不熟悉,医院流程更是不了解。于是李杰主动陪同。客户预约在2017年7月14日上午进行体检,当天上午

李杰到达体检医院后收到客户回复称有急事不能到达,改为预约7月17日上午进行体检。7月17日早上再次到达医院,到了约定好时间后,客户还没有到达,于是电话联系客户无法接通,但是防止客户是有事耽搁了,于是一直在医院等了两个小时,后客户来电表示早上还是来不了,改为预约7月19日上午进行体检。功夫不负有心人,7月19日早上客户准时来到医院完成体检。

后和客户沟通,了解到为何一直爽约,是由于客户本身对保险不是很认可,但是由于看到友邦工作人员李杰的耐心细致,认为友邦保险是值得信赖的保险公司,于是最终前来完成体检,进行承保,并表示以后买保险的话还是选择友邦。

2016 年“6·23”风灾抢险救灾表现突出， 获市政府表彰

□ 人保财险 朱 艳

在“6·23”特大龙卷风冰雹灾过去一年后，各项灾害灾后重建工作顺利完成。盐城市政府近日对灾害中涌现出的抢险救灾和灾后重建工作先进集体和先进个人进行了表彰。中国人民财产保险公司盐城市分公司因突出表现，收获两项荣誉：盐城市分公司荣获“灾后重建先进集体”、朱礼荣同志荣获“抢险救灾先进个人”。该公司也是行业中唯一受表彰的市场主体，盐城市保险行业协会则被评为“抢险救灾先进集体”。

荣誉的获得归功于系统上下齐心协力！灾害发生后，总公司党委、总裁室高度重视，第一时间作出指示，并派理赔事业部副总经理唐光立率队赴盐城指导。省分公司夏玉扬总经理在 6 月 24 日上午率理赔、农险等部门负责同志以及 7 名理赔骨干抵达盐城阜宁，靠前指挥，确保公司理赔工作有序快速推进。盐城市分公司主要负责人、相关岗位领导同志则连夜赶赴现场，连续驻点，确保指挥落地。属地支公司更是全员投入查勘工作，市分公司及时抽调市分公司本部及周边县支公司车险、非车险、农险 40 名理赔能手，共计 100 多名员工分成 12 个工作组，实行区域包干，克服环境复杂、道路封堵等困

难，每天跋涉 120 公里、奋战 18 小时，足迹踏遍受损的所有镇村，用了一周左右时间即完成了 719 户农房、41 处农业设施、4088 处电力设施的查勘工作。

同时，公司特事特办，开通绿色通道，确保快速赔付。报案 3 小时支付首笔车险赔款、灾后 24 小时支付首笔农险赔款、灾后第 4 天全部 41 件农险报案结案累计赔付 208 万元、灾后第五天预付历史单笔最大预付赔款 800 万元、灾后第 9 天全部 719 件农村家财险赔案支付完毕。

2017 年 4 月 1 日，盐城市分公司风灾中最后一笔赔案——国家电网电力设施受损案 3920 万元赔款支付到位，至此该公司 893 件风灾赔款全部处理完毕，共支付赔款 5364 万元。同时，该公司还积极开展爱心捐款，由 209 名党员干部带头、全体员工参与，共筹得 11.58 万元，集团江苏省系统也积极发动全省干部职工开展灾后重建募捐工作，共计捐款 103 万元，为灾后重建提供及时的资金支持。

风灾中，人民保险的突出表现受到了政府、百姓的高度肯定，也为中国人民财产保险公司盐城市分公司进一步融入社会经济发展大局，承接社会管理职能打下了良好基础。

人保财险“7.8 全国保险公众宣传日” 活动丰富多样

□ 人保财险 朱 艳

7 月 8 日，全国保险公众宣传日活动期间，中国人民财产报喜公司盐城市分公司围绕年度“远离贫

困，从一份保障开始”的年度主题，结合盐城公司实际，走进市民生活，走到农户身边，开展了一系列丰

富多样的宣传活动。

主题宣传活动走进文化节。7月8日,恰逢盐城市“幸福盐城、文明社区、品质生活”大型市民文化节开幕式,活动吸引了市民的广泛关注。开幕式上,盐城市分公司副总经理匡加桂作为企业代表发言,为市民解读了“远离贫困,从一份保障开始”的保险意义,向市民展示了“人民保险,服务人民”的宗旨。同时,盐城市分公司在活动现场设立宣传展位,向市民宣传保险理念,普及保险知识。

保险知识讲座走进扶贫村。7月8日下午,该公

司员工随保险行业协会保险扶贫讲座团走进阜宁县郭墅镇沙河村,面向村民开展了一场别开生面的保险扶贫知识讲座。讲座从农户生产生活中的风险入手,涵盖农业、大病医疗、家庭财产等险种知识的介绍,广泛宣传保险扶贫理念,使他们逐步懂保险、用保险。

此外,该公司辖内各经营单位在经营场所通过张贴主题海报、电子显示屏宣传活动主题,进入社区街道普及保险知识、宣传保险政策,宣传形式多样,效果显著。

人保财险车险客户投保时可微信扫描付款

□ 人保财险 朱 艳

为进一步提升客户体验,对接融入互联生活,满足客户便捷缴费需求,中国人保财险盐城市分公司车险客户即日起可通过“微信扫码”支付保险费。

中国人保财险盐城市分公司在不改变缴费流程的基础上,实现了出单中心、4S店、续保团队等在

原缴费环节增加微信收款方式选项,进而展示二维码并完成微信扫码收款的功能。微信支付与现有的POS刷卡缴费方式形成互补,予客户以更多选择空间,满足有卡无卡、见面不见面均可缴费的业务诉求,极大的提升客户体验。

人保财险公司领导走访慰问到一线理赔员工

□ 人保财险 朱 艳

7月24日下午,中国人民财产保险公司盐城市分公司总经理朱礼荣、副总经理匡加桂赴市区各交通事故保险理赔中心与PICC拆检点,慰问坚守岗位的高温一线理赔员工,为员工送上了饮料、毛巾、花露水等夏季防暑用品。

该公司领导鼓励大家克服高温困难,紧抓服务不放松,并叮嘱大家要注意高温防护,合理调配值班时间,确保劳逸结合,保证工作安全,同时要求理赔管理分部要竭力做好外勤人员的服务保障工作。

人保财险加强车险规范经营宣导

□ 人保财险 朱 艳

为进一步学习贯彻保监财险〔2017〕174号《关于整治机动车辆保险市场乱象的通知》和盐城保险业贯彻落实保监财险〔2017〕174号文件自律公约的文件精神，中国人民财产保险公司盐城市分公司于7月27日在市公司北六楼会议室召开会议。会议进一步解读保监财险174号文，要

求全市系统贯彻落实保险行业自律公约的精神，维护车险消费者合法权益，促进车险市场持续健康发展。

市分公司车辆保险部、电子商务部、信息技术部主要负责人及相关人员以及各经营单位车险分管经理和个险管理岗参加了本次会议。

人保财险开展党员干部结对帮扶大走访活动

□ 人保财险 朱 艳



为深入践行“两学一做”学习教育活动，发挥党员干部积极参与扶贫工作的责任与担当，7月26日下午，中国人民财产保险公司盐城市分公司党委委员一行四人赴阜宁县三灶镇十灶村开展党员结对

帮扶大走访活动。

活动中，参加走访活动的人员首先与帮扶对象进行了座谈交流。该公司党委书记朱礼荣向帮扶对象了解致贫原因，介绍公司情况，表示公司已落实了党员干部为贫困户提供帮助一对一的帮扶。同时，公司也将发挥自身经营和资源优势，帮助他们了解扶贫政策，扶持创业项目开办，提供创业项目的融资，把帮扶工作落到实处，使贫困户真正找到致富之路，确保到2020年实现稳步脱贫。

座谈结束后，四位党委委员分别到各自帮扶对象家中走访，了解他们家庭状况、生产情况和面临的困难，听取他们对今后生产、生活的想法，鼓励他们树立脱贫致富的信心，为他们解决当前困难的出谋划策，制定帮扶举措。

人保财险摘得全市车险理赔查勘定损岗位技能竞赛桂冠

□ 人保财险 朱 艳

7月13日,中国人民财产保险公司盐城市分公司理赔员韦志超在全市车险理赔查勘定损岗位技能竞赛中,技压同行,代表该公司摘得桂冠。

此次全市车险理赔查勘定损岗位技能竞赛由盐城市保险行业协会主办,共包括现场查勘和车辆定损技能两个环节的测评。现场查勘测评环节中,江苏省保监局、盐城市总工会、盐城市行业协会联合组织人员模拟车险事故随机报案。韦志超接到报案后,立即赶赴现场查勘,凭借规范的话术、齐全的装备、热情的服务、娴熟的现场处理技能赢得在场全体评委的一致好评,成为测评中唯一一位现场查

勘满分的人员。在当日下午车辆定损技能竞赛中,韦志超沉着应对,细致观察,迅速全面的对模拟事故车辆进行定损,在定损环节中再次获得全市第一。最终,韦志超以总分全市第一名的成绩摘得桂冠。

据悉,本次车险理赔查勘定损岗位技能竞赛参赛人员为当日随机派出,韦志超在21名参赛人员中脱颖而出,与人保财险盐城市分公司持续加强理赔服务标准化、常态化密不可分。今年以来,该公司强化过程管控和责任追究,加强周培训、月通报、季总结,全面提升车险理赔服务质量和技能水平,确保理赔服务领先全行业,彰显人保金字招牌。

中国人寿开展“党员结对帮扶、助力精准扶贫”活动

□ 中国人寿 吴少春



7月7日,盐城市分公司组织干部员工赴阜宁县羊寨镇开展“党员结对帮扶、助力精准扶贫”活动。

市分公司张韬总经理助理出席活动,并现场为10位贫困户送上慰问金。张总介绍,这次活动是我司贯彻中央精神,落实精准扶贫工作的具体举措,希望羊寨镇经济发展越来越好,老百姓幸福指数越来越高。活动最后,张总还与部分贫困户家庭进行了亲切交流,了解致贫原因并倾听脱贫想法。

中国人寿召开 2017 年纪检监察暨上半年经营形势工作会议

□ 中国人寿 吴少春

7月25日,盐城市分公司召开2017年纪检监察暨上半年经营形势工作会议。会议全面总结了2016年纪检监察、风控管理、反洗钱工作以及2017年上半年公司经营的整体情况,深入分析了当前公司发展形势,系统部署了三季度以及下半年的重点工作。

会上,市分公司姚盛锋总经理在题为《合规守纪 勇于担当 为圆满完成年度各项目标任务而努力奋斗》的工作报告中指出,盐城市分公司深入学习贯彻上级公司纪检风控工作会议精神,紧密围绕全市系统年度工作会议决策部署,全面回顾、总结2016年纪检监察和风控管理工作,准确把握新形势,统一思想认识,明确2017年工作方向和目标任务,努力实现党风廉政建设和风险防控体系建设新突破。关于2017年下半年风控党建工作,姚总从构建合规文化、树立风控意识、落实主体责任、促进整体水平、加强专项工作、加大问责力度六个方面提出具体要求。关于2017年下半年年度重点工作,姚总



**THE STAR
THE LEGEND
THE TRUTH
MEITU**
A FILM BY MARTIN NOLAN

MEITU is a film about the life of the Chinese artist Mei Lanfang, who was one of the most famous actors in the world. The film is a biographical drama, and it is based on the life of the Chinese actor Mei Lanfang. The film is a biographical drama, and it is based on the life of the Chinese actor Mei Lanfang. The film is a biographical drama, and it is based on the life of the Chinese actor Mei Lanfang.

从队伍竞争、业务发展、创新驱动、品质管理、风险合规、文化建设六个方面提出了具体要求。

太平洋人寿启动“龙腾计划”

□ 太平洋人寿 何红军

2017年7月1日,盐城日月星辰酒店大会议室内成了红色的海洋,太平洋寿险盐城中支“龙腾计划”启动大会正在这里举行。中支总经理周旭东、个险分管总濮小凤和1000多位营销将士参加了会议。

本次会议的主题是“龙腾七月,盐城突破”。首先濮总做了《不忘初心,方得始终》的专题演讲,从分析收入构成到重温基本法,从寿险营销生涯规划

到组织发展三部曲,从人人1+2新增到团队做大做强……极大地调动了大家的热情,激发了晋升的意愿。接着对组织发展工作做了荣誉表彰、典范分享、方案宣导和机构对抗。会议结束前,周总发出总动员令,要求全体营销将士以龙腾计划的创始人身份去寻找龙腾计划梦想合伙人,建更大更强的团队为客户送去更多更好的保障;以七月薪龙腾、架构新突破向党的生日、香港回归纪念日献礼。

守望相助 逆向前行

——记奋战在九寨沟地震灾区一线得太保人

□ 太平洋人寿 何红军

8月8日21时19分,四川阿坝州九寨沟县附近发生7.0级地震。

8月9日上午,与家人正在九寨沟旅游的太平洋产险四川分公司车险理赔部调查科科长蒋宏伟,安顿好受惊的妻儿,主动结束休假向公司请缨,投入到救援理赔服务中。

乱石坠落、道路损毁、通讯不畅、交通管制、游客疏散,美丽的九寨沟一夜间失了颜色。开着玻璃已被砸烂的私家车,身处灾区的蒋宏伟只身赶往查勘地点,此刻,他意识到作为一名保险人的艰巨责任;此刻,还有无数太保人正紧急行动起来,客户在哪里,我们就在哪里。

身处灾区的蒋宏伟开着自己受损的车开展现场查勘。

主动请缨,身处灾区的太保人逆行坚守



8日晚21时20分,地震刚刚过去一分钟,太平洋产险四川分公司大灾应急联动微信群中就有消息发出。紧急排查客户信息、与九寨沟县所属阿坝中心支公司负责人取得联系、确认员工安危、关注灾情变化、准备好应急物资。应急经验丰富的灾情处置联动小组,在第一时间就制定了初步应急处置计划。

这一晚,注定是个不眠之夜。看着媒体报道中不断上升的伤亡数据,太保人的心被时时牵动着。“挑灯夜战,打硬仗!”一方面,太平洋保险产、寿险总公司和健康险公司连夜分别成立以“一把手”为组长的应急小组,紧急部署排查机构受损情况,要

求对在岗和休假的员工进行人身安全排查;另一方面,紧锣密鼓开展客户排查,向全省客户发送慰问短信。

心系九寨,太保人的不眠之夜



启动重大突发事件应急响应后,太平洋保险积极沟通政府、监管和同业公司,多渠道获取游客名单。同时,太平洋寿险通过集团大数据库,提取近十天事故地的旅游意外险5573条保单信息,所涉全司27家分公司均进行逐一排查。此外,对系统提取的投保被保险人住址包含“九寨沟”字段的客户保单信息598条,进行逐一核实排查。

太平洋保险工作人员紧急排查寿险客户信息,并一一致电确认客户安危。

太平洋产险则通过华南报案中心,提取地震区域报案信息,同时对系统内所有联系地址为“九寨沟县”及按照身份证号前6位承保客户进行全面排查,多渠道搜集事故关联客户信息,并向四川全省客户发送慰问短信,告知95500报案电话,提示客户可进行报案和咨询。

“蒋宏伟正与家人在九寨沟旅游,目前处于失联状态”,8日晚,分公司信息群内的这条消息,让所有人心头一紧。

“联系到了,联系到了!”8日当晚10时许,恢复通讯的蒋宏伟终于接通了同事电话,得知其一行安全,大家也松了口气。

由于交通管制,太平洋保险的查勘人员暂时无法深入九寨沟灾区现场。灾情就是命【下转第3页】

7.8 主题进社区和填色卡活动圆满收官

□ 平安人寿 陈海娜



7月8日,继开展定点扶贫活动后,平安人寿盐城中心支公司接连开展进社区和7.8主题填色卡两项活动,收获良好成效。

当天上午,六位业务同仁在瑞都新城小区设点,为居民宣传保险——“远离贫困,从一份保障开始。”

下午3点,填色卡活动在公司管理职场拉开序幕,绚丽多彩的现场布置、扣人心弦的有奖竞猜以及量身定制的欢快儿歌等等,吸引着参与活动的员工及其孩子们的眼球,大家全情投入,一幅幅五彩斑斓的填色卡陆续上传线上活动区域,生动诠释“保险,为生活添色彩!”

平安人寿成功组办《神偷奶爸3》 观影联谊活动

□ 平安人寿 陈海娜

近日,好莱坞大片《神偷奶爸3》在各大院线上映。平安人寿获取该片行业独家授权,投放少儿平安福17贴片广告。

为促进本地媒体及监管部门对我司的了解与支持,同时提供暑期营销资源及话题,在暑期支持机构市场营销、客户开拓工作的开展,7月15日晚,平安人寿盐城中心支公司特别包场邀请本地媒体、监管部门人员观影,收到良好宣传效果。



公园健步走,平安欢乐行

□ 平安人寿 陈海娜

“平安有约·健康行”已进入第九季,平安人寿盐城中心支公司的很多小伙伴早已养成天天行走、天天计步的习惯,用行动践行“快乐工作,健康生活”。

6月21日傍晚,公司运营督导室全体同仁在结束了紧张的一天全辖例会后,集体来到盐城市区第二大湿地公园——盐渎公园进行健步走,在放松身心的同时,增进了团队凝聚力,一片亮丽的橙色成为夕阳下一道夺目的风景。



平安人寿组织开展 定点扶贫及保险主题宣传活动

□ 平安人寿 陈海娜



7月8日全国保险公众宣传日来临之际,平安人寿盐城中心支公司工会领导一行专程前往阜宁县古河镇,组织开展定点扶贫及保险主题宣传活动。为运河村10户低收入农户送去5000元党员干部结对帮扶资金,并特别邀请外勤讲师现场为农户们讲解保险,深化“远离贫困,从一份保障开始”的年度宣传主题。

此外,平安人寿盐城中心支公司还为古河镇捐赠5万元扶贫资金,助力当地经济发展,受到村镇干部和农户们的一致好评。

平安产险成功举办工会第一届掼蛋大赛

□ 平安产险 杨慧

为了更好地推动广大职工文体活动的开展,丰富职工的业余文化生活,倡导文明健康的工作氛围,平安产险盐城中支工会近期举办平安产险平安产险盐城中支工会第一届掼蛋大赛。

经过各四级机构、各部门内部竞赛,各推选出两名选手成固定配对作为代表队参赛,最终产生20支代表队。赛制采用抽签分组淘汰制,一共进行五轮比赛,从16强到16进8、8进4、4进2,最终分



出冠、亚、季军。每轮比赛限时 40 分钟,限时内过 A (需一方为上游,另一方不能为下游)获胜,未到 A 的级数高者获胜,级数相同以先到者获胜。

平安产险盐城中支工会第一届捣蛋大赛每个代表队都是从各四级机构、各部门层层筛选出来的高手,高手对决,使得本次大赛更加激烈胶着。经过五轮对决,最终直销部王祥、李玉海获得本次大赛冠军,建湖代表队的赵明宇、彭正庆获得亚军,新渠道张鼎、蔡丽莉获得季军。

捣蛋大赛不仅劳逸结合,极大的丰富了员工们的业余生活,放松了心情,而且也增加了公司员工们之间的凝聚力、默契度,大大的提高了员工们的归属感。

平安产险成功开展党员结对帮扶送温暖、保险产品知识宣导进农村活动

□ 平安产险 杨慧

2017 年是“十三五”实施脱贫致富奔小康工程的重要之年,也是推进精准扶贫的深化之年。平安产险盐城中支借 7.1 党的生日和 7.8 全国保险公众宣传日之际,根据中保协统一部署,按照盐城市保险行业协会下发的《关于开展 2017 年度盐城保险业“7.8 全国保险公众宣传日”活动方案》,开展党员结对帮扶送温暖、保险产品知识宣导进农村活动。

盐城市帮扶办和三灶镇党委都非常支持平安这一帮扶举动,近日,相关工作人员陪同平安产险平安产险盐城中支党支部书记田义龙、副书记王祥、党委熊佩云等一行前往三灶镇蒯东村需要牵手致富帮扶的农户处。这几户农民一直是平安产险盐城中支党员们的被帮扶对象,在盐城市帮扶工作领导小组办公室的帮助下,平安产险盐城中支党支部通过多年的努力,终于由原来 10 户被帮扶对象脱贫减至 7 户。当地被帮扶对象对于平安产险平安产险盐城中支党员们前来的帮扶慰问多次握手致谢以表示内心的感动。



同时,借 7.8 全国保险公众宣传日之际,平安产险盐城中支精心准备了相关保险产品知识,以对村名们进行保险知识的宣导和普及。平安产险盐城中支党支部一行重点宣传保险在扶贫攻坚中的重要作用,分发宣传手册,耐心讲解,实现宣传效果最大化。

平安产险盐城中支此举获得了蒯东村村委的大力赞赏。此次活动不仅展现了平安产险盐城中支的社会责任感,也提高了我司在当地政府的品牌影响力,在帮助贫困家庭的同时,也彰显了平安人关爱他人的无私精神。

平安产险举办 “七月巨蟹、狮子座生日特别晨会”

□ 平安产险 杨慧



“七月份的前奏是巨蟹座、七月份的尾巴是狮子座”，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“七月巨蟹、狮子座生日特别晨会”。

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，意在让七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的温馨与关怀。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“夏日送清凉 服务创价值”

□ 平安产险 杨慧

“炎炎夏日送清凉，贴心服务选平安”。为贯彻“专业经营，服务领先”的经营理念，支持团体中心业务发展，增加公司与重点客户的合作粘度，7月26日，平安产险盐城中心支公司由总经理室带队，前往盐城市盐都区城管环卫处开展了“夏日送清凉”活动，为客户送去一份关怀和清凉！

当日下午，平安产险盐城中心支公司总经理陈新初、副总经理田义龙、销售总监王祥顶着酷暑烈日，前往盐城市盐都区城管环卫处，送上纯净水、八宝粥、香皂、毛巾等防暑降温用品，感谢他们对平安产险的支持和信任，同时慰问冒着炎炎烈日奋战在一线的工人们。盐都区城管局局长范龙华、副局长彭炳璋热情迎接，给予该活动高度赞扬，极大



程度的肯定平安专业服务，并纷纷表示后期会一如既往的支持平安，进一步加强与平安的合作关系。

此次“夏日送清凉”活动，再次体现平安产险盐城中支秉承“专业创造价值”的宗旨，将提升 NPS 的

服务指标落实到行动，用优质的服务，回报给广大优质客户。炎炎夏日送清凉，丝丝关爱入心田。一份清凉，一份关怀，一份爱心，送清凉的活动不仅送去了公司的清凉和关怀，更是将平安热心公益，专注服务的企业文化深入市场。

天安财险开展“1+4”系列文件自学自测活动

□ 天安财险 唐宏生



根据江苏保监局关于认真学习中国保监会“1+4”系列文件精神的相关工作要求，近日，天安财险盐城中支在全辖范围内开展学习中国保监会“1+4”系列文件精神自学自测活动。为确保活动取得实效，公司编发了《保监会“1+4”系列文件精神应知应会要点自学自测 50 题》手册，在公司微信群中转发每日一问一答，除了公司集中学习外，公司还要求员工利用业余时间，进行认真自学自测。为检验自学效果，公司定于每周一对自学情况进行集中自测，并通报参加测试员工在线测试成绩。

“不漏检一机 不漏保一机” 服务活动圆满结束

□ 中华联合 张欣

为提升农机安全管理服务水平，加强与广大农机手的沟通，2017 年 5 月中旬盐城市盐都区农机监理所检机人员与中华保险盐城中支工作人员一行人再次下乡，进行了“不漏检一机 不漏保一机”的服务活动。

我区大量存在人离机或机离“窝”在外地作业户，所以当第一次送检下乡时不能及时赶回安检农机具，此次补漏活动大大的方便的农机手，得到了农机手的一致好评。



中华保险召开 全市农业保险规范化管理座谈会

□ 中华联合 蒋冰

为适应农业保险发展面临的新形势、新问题、新要求,促进农业保险管理规范化、制度化、专业化,7月10日至11日,盐城市农业保险规范化管理座谈会在中华财险盐城中支第二会议室隆重召开。座谈会参会人员包括市委农险办、部份承办农业保险县区的农险办的专家,盐城市三家承办主体

的农险部经理及骨干。会议的主要目标是理顺关系、明确职责、提升服务、依法合规,对农险工作流程实行三个“统一”,即统一业务流程,统一操作要求,统一责任岗位,并制定了“五化六步”,全新打造具有盐城特色的农业保险操作模式。

中华保险开展保险公众宣传日活动

□ 中华联合 唐冬梅

2017年7月8日上午中华保险盐城中支赴阜宁县陈集镇石狮村开展“远离贫困,从一份保障开始”保险公众宣传活动。活动现场,何全总经理与石狮村贫困户一对一交流并为他们赠送了免费的家庭财产保险保障及中支党员干部的扶贫捐款10000元。此次活动充分展示了中华保险勇于承担社会责任的大爱,表达了盐城中华保险人积极参与社会公益活动、添安盐城的美好心愿。

县支各机构在中支的统一布署下,在职场营业大厅内张贴宣传海报,利用电子显示屏等现代媒体方式进行宣传。各县支公司经理亲自参与,派专业岗位人员发放公司宣传资料,面对面提供咨询,广泛听取保险消费者和社会公众对保险行业的意见、建议,进一步宣传保险知识,使中华保险的品牌得到了进一步彰显。

中华保险赔客服部 荣获市“工人先锋号”称号

□ 中华联合 王方

近日,盐城市总工会下发了《关于表彰2017年盐城市五一劳动奖和工人先锋号的决定》,中华保险盐城中支理赔客服部获得“工人先锋号”光荣称号。2016年,盐城中支理赔客服部20名员工在总公司的正确领导下,在中支总经理室的大力支持

下,发扬艰苦奋斗的奉献精神、精益求精的敬业精神、团结协作的团队精神、全心全意为客户的服务精神,得到了广大客户和当地政府的一致好评。今后,中支理赔客服部全体员工一定不骄不躁,继续努力,以司为荣,争取更大进步。

中华保险召开半年工作会议

□ 中华联合 唐冬梅

为总结半年来的工作,认清形势、统一思想,调整思路、坚定信心,强抓落地、加强发展,2017年7月20-21日,中华保险盐城中支召开了半年工作会议。中支班子成员、中支各职能部门负责人、各经营单位团队长以上人员参加了会议。

会上,业务管理部通报了上半年业务品质、保费任务达成、销售基本法实施情况;理赔客服部通报了上半年“利剑行动”、理赔投诉、送修及各地区全责率情况;农业保险部通报了上半年农险业务情况、保监局现场检查和农网队伍建设情况;综合管理部通报了上半年各经营单位考核情况。各经营单位围绕如何以效益为中心开展工作、如何完成全年任务目标进行了交流汇报,分管领导对分管的工作

进行了提示。

会议最后,何全总经理作总结讲话,何总在点评了上半年的工作、传达了分公司半年会议精神、分析了当前市场形势后,提出了下半年具体要求:一是要时刻牢记效益为先,全力冲刺全年任务目标;二是要压缩理赔水分、压降固定费用;三是要加强队伍建设和能力提升;四是要正确对待销法落地,统筹规划,进一步提高人均产能;五是要加强考核,严肃问责;六是要重视合规工作,梳理规范、严格执行,重点环节、强抓不懈。

此次会议上,各经营单位纷纷表示,将全面贯彻落实分公司、中支公司半年会议精神,凝心聚力,全力以赴,力争全年取得较好的业绩。

中华保险组织开展 一线职工夏季高温慰问活动

□ 中华联合 王方



连日来,气温节节攀升,酷暑考验着坚守在工作一线的外勤查勘同志,更牵动着公司领导们的心。7月19日,中华保险盐城中支何全总经理、唐永亮副总经理利用中午休息时间,下现场看望一线人员,送去夏季防暑降温物资,在工作现场领导们亲切询问一线同志的作息时间和生活状况,对大家高温天气下仍坚守岗位精神表示高度赞扬。领导们的一声声问候和赞誉,给一线的同志送去了盛夏的一缕清凉。大家纷纷感谢领导们的关心和关怀,表示要加倍努力,保障安全,战高温、斗酷暑,圆满完成各项任务,不辜负领导的期盼。

太平人寿“借力”主动开展合规工作

□ 太平人寿 徐旭光



为更好的开展八月合规工作,太平人寿盐城中心支公司人事行政部“借力”中支品管月度视频会对全辖部门长、机构负责人、内勤骨干做合规工作安排及相关工作开展情况通报。

首先为进一步学习贯彻落实“1+4”系列文件精神,积极应对保监大巡查,人事行政部再次宣导了《保监会“1+4”系列文件应知应会要点》并通过微信群、邮箱发送到每一位员工。8月内勤员工将通过答题进行自检。

7月19日盐城中支已再次宣导《太平寿宁发[2017]6号太平人寿江苏分公司关于加强反洗钱客户身份识别管理的通知》,并于20号整理并下发:证件有效期,证件有效期(2017.1—6)银险计23单;职业信息(2017.1—6)银险计75单;职业信息(2017.1—6)个险计141单。合规岗徐旭光将目前完成情况进行通报并重申客户身份识别管理的重要性和补登记工作时效性。

2017年7月—9月是反洗钱宣传月,人事行政部7.24—7.25已全辖宣导,现通过视频会向各位同事告知8月反洗钱宣传工作安排,目前已通过微信、宣传视频、早夕会、微信、单页后期通过条幅、展架展板、户外宣传等方式进行多方面宣传。

祝雪骏总表示各部门、机构需强化合规意识,促进合规经营。近期合规工作较多大家需一一落实,在合规的前提下开展业务。祝总例举在无锡遇到合规问题强调盐城中支才能健康稳定的发展!

泰康人寿江苏分公司获“保险让生活更美好”征文优秀组织奖

□ 泰康人寿 谷婷婷

7月6日下午,《保险让生活更美好——我们一起听听您的故事》新书发布会暨江苏保险智库成立仪式在江苏保险综合大厦举行,泰康人寿江苏分公司喜获得征文活动组织奖,盐城中支谷婷婷伙伴的作品《结缘保险是场美妙体验》获得优秀奖。

《保险让生活更美好——我们一起听听您的故事》征文活动由江苏省保险学会和江苏省保险行业

协会联合主办,历时三个月,共收到全省近百家保险公司及企业、个人投稿数百篇。

江苏分公司积极组织投稿,获得主办单位的好评,荣获组织奖,盐城中支公共资源部伙伴谷婷婷的作品《结缘保险是场美妙体验》,从代理人沈勇的角度讲述了一个东台支公司职场的房东如何从租房中结缘泰康,了解保险的文化,最终加盟保险业的经历,与另外38篇优秀作品一起获得征文奖项。

泰康人寿积极开展 保险进社区公众宣传日活动

□ 泰康人寿 谷婷婷

7月7日-8日,盐城泰康全面启动7.8保险公众宣传日相关活动,积极开展保险进社区相关活动。

盐城中支各县区的伙伴们分别进社区开展保险公众宣传活动,为社区居民发放保险宣传折页、防范打击非法集资活动折页、反洗钱等相关资料,积极为居民解答保险保障、投保、理赔等相关问题。居民在工作人员的细心讲解下,对保险有了更正确、更全面的认识,纷纷表示以后要通过购买保险来保障自己的权益。



泰康人寿全面启动第十七届客服节

□ 泰康人寿 谷婷婷



7月18日开始,盐城泰康全面启动第十七届客户服务节。

在分公司召开完全省客服节启动会后,盐城中支总经理王长利要求各机构要高度重视,借助客服节的活动,积极积累准客户,备战金泰杯,要求营业部做好相应的活动宣传,同时要求营销部制定好相

应的活动计划,各部门通力合作,让更多的业务伙伴、客户参与进来。

在中支召开全辖客服节网络会宣导之后,中支运营部经理从18日-21日开始连续前往市区、建湖、东台、大丰支公司的早会现场,向所有业务伙伴们详细介绍并宣导本次客服节的五大活动及操作方法:一是回馈老客户,重大疾病种升级至42种;二是聚集高客,健康医养之旅;三是手机智能服务七大新体验;四是聚集互联网获客;五是打造泰康特色康乃馨理赔服务。助力金泰,全力支持公司业务发展。宣导会上伙伴们积极参与,情绪高昂,对于公司开展的一系列贴合业务一线发展的活动非常高兴,都希望能尽快让更多的朋友参与公司丰富的活动。

2017年客服节已全面开启,盐城中支也将进一步深入一线,积极宣导各项活动,分支联动,以服务促进销售,提升客户体验,助力金泰杯!

泰康人寿组织党员 观看《做合格党员》专题教育片

□ 泰康人寿 谷婷婷

2017 年是中国共产党成立九十六周年,为深化党员学习教育,推进党建工作开展,引导中支广大党员干部做合格党员,7月17日上午,盐城泰康公共资源部利用大早会组织全体党员观看《做合格党员》视频。该片由中央电视台特约评论员杨禹全程讲述,共10集,每集5分钟左右。该教材紧扣党章内容,分别从《全心全意为人民服务》、《补好理想信念之“钙”》、《坚决维护党中央权威》、《党员要学习理论》、《个人服从组织》、《自觉参加组织生活》、《开展批评与自我批评》、《党内不允许特殊党员》、《把纪律和规矩挺在前面》、《做合格党员》等十个方面多角

度解读党章,引导党员如何做一个合格共产党员。

全体党员认真观看了全部视频后感触很深,纷纷表示对如何做一名合格党员有了更加深刻的认识,对党员自我学习教育有了更深刻的了解,表示要在实际工作中真正学起来、做起来,实现学以致用、用以促学、学干相长,在工作和生活中践行起“全心全意为人民服务”的根本宗旨,以一名合格党员的标准严格要求自己,在任何情况下都不忘初心,不忘自己是在党旗下宣誓过的共产党员,要入党誓词时刻约束自己,在工作中要发挥先锋模范作用,为公司发展做出自己的贡献。

合众人寿斩获行业两项大奖——中国保险业 方舟奖“2017 年度值得信赖保险公司”及 “优质客户服务保险公司”奖

□ 合众人寿 付红艳

7月7日,由证券时报主办的2017年“中国保险业方舟奖”评选结果在京揭晓,合众人寿荣获中国保险业方舟奖“2017 年度值得信赖保险公司”。同日,在《每日经济新闻》主办的“2017 中国保险业创新与发展高峰论坛”中的“2017 中国保险风云榜”颁奖典礼上,合众人寿凭借优质的服务获评“优质客户服务保险公司”。

同一天时间里荣获两项大奖,合众人寿拿奖的

节奏停不下来,这也高度证明了保险行业及社会大众对于合众人寿高度认可与信任。

从成立至今,合众人寿高速发展,目前是一家拥有近8万名营销员、27家分公司、500余家分支机构、800多亿元总资产的保险公司,历经十余年发展,合众人寿年度个险全保费平台已突破100亿元。

在企业高速发展面前,合众人寿不忘自己的初衷:为爱而生,从成立截至2016年累计公益捐赠逾

3500 万元,累计总赔款 24 亿,为数以千万记的客户带去希望与慰藉。合众人寿此次获得中国保险业方舟奖“2017 年度值得信赖保险公司”大奖可谓实至名归。

合众人寿一直以来在为客户提供优质客户服务的方面不遗余力,在产品方面,合众人寿致力于

为老百姓提供“用得上、买得起、服务贴心”的保险产品与服务,保险保障 360 度全覆盖。在服务方面,合众人寿于 2017 年上半年推出“理赔延滞慰问金及闪赔功能上线”、“预付赔款”、“理赔资料减免”、“微信自助理赔”等全新八大理赔服务举措,为客户提供差异化的贴心服务。

夏日炎炎,中银保险为一线员工送清凉

□ 中银保险 徐良

2017 年 8 月 7 日,盐城气象局持续发布高温橙色预警,中银保险盐城中支负责人看望奋斗在一线的查勘人员,向他们不畏高温、坚守岗位的辛勤工作表示慰问,现场为查勘人员送上矿泉水、毛巾、药品等夏季防暑降温用品,并向他们转达了总经理室的亲切问候。

期间,赵总仔细询问了查勘人员的身体健康状

况,反复叮嘱他们一定要做好防暑降温措施,同时也希望查勘员在查勘过程中将这份清凉传递给客户。查勘员纷纷表示非常感谢公司领导在烈日炎炎下来实地关怀一线员工,让大家感受到了夏日里的清凉,同时表示,做好一线服务工作是职责所在,大家将奉献个人所有力量,让客户感受舒适的服务体验。

中银保险举办 “公益中国”扶贫产品共享品鉴会

□ 中银保险 徐良

为积极响应总行、总、分公司党委号召,扎实有效推进精准扶贫,顺利打赢脱贫攻坚战,中银保险盐城中支党委认真落实党建主体责任,依托总行“公益中国”精准扶贫共享平台,充分调动全员投身公益事业,积极参与精准扶贫。

近日,“公益中国”扶贫产品共享品鉴会在我司如火如荼地举行。员工利用午休时间,围坐一起,纷纷拿出自己在“公益中国”平台购买的扶贫产品与大家共同分享。在共享会现场,员工热情高涨,积极为大家介绍和推荐自己购买的产品。

我中支始终坚持紧随总行、总公司步伐,以打造有温度的党建工作为引领,把党建工作融入人心,发挥党建凝心聚力作用。截止目前,发动全司所有员工在“公益中国”扶贫平台购买产品,人均购买达 350 元。

扶贫工作是一项长期且艰巨的任务。中银保险会把助推扶贫工作当作一项重要的政治任务来抓,创新方式方法,结合自身实际,以更有效的举措和更大的决心去打好脱贫攻坚战,为中行扶贫事业贡献积极的力量。

中银保险开展 “抄党章、学党章,作一名合格党员”活动

□ 中银保险 徐良

7月31日,中银保险盐城中支向在近两个月“抄党章、学党章,作一名合格党员”活动中的先进人员颁奖,并召开座谈会,以提升党员的党性修养,坚定共产主义信仰。

自4月份以来,全体党员积极响应“抄党章、学党章,作一名合格党员”活动,利用业余时间开展抄党章和学党章活动。经党支部委会联合评比及展示,结合所有抄写材料的字数及整洁程度,最终确定了获奖人选,并给予了获奖者物质奖励及精

神奖励。在座谈中,党委班子与各位党员密切互动,深入交流。一些党员干部分享了抄党章过程中对党的新认知和新体会,另一些党员干部谈到了抄党章活动增强了党员归属感和认同感,领悟到了如何做一名合格党员。赵步杰等党委班子认真聆听员工的发言,并对员工发言作出点评。本次活动,增强了全体党员的凝聚力和学习积极性,为公司各项党建工作的顺利开展奠定了基础,让公司在建设学习型党支部的道路上迈出了坚实的一步。

国寿财险举办高管人员能力 提升培训班暨 2017 年半年度工作会议

□ 国寿财险 姜来



2017年7月19日至20日,中国人寿财险盐城市中心支公司举办高管人员能力提升培训班暨2017年半年度工作会议,全市系统主管以上人员参加本次会议。

本次会议对县支班子副职进行半年度公开履职,对全市系统部分岗位进行公开竞聘,对中支各部门负责人进行民主测评,邀请省公司两位领导进行业务上分析与讲解,相关部门分别对上半年业务发展、效益经营等情况进行综合分析,部分经营单位就自身发展特色和亮点做了经验介绍。

最后盐城中支公司总经理李友军总作以下几点工作指示:一是客观地总结公司上半年工作情况。二是科学分析当前公司面临的内外部形势。三是部署下半年重点工作。四是各机构、各部门加强学习保监会文件,领会保监会文件精神,脚踏实地,合规经营,确保公司平稳发展。

江苏省分公司主要负责人 于葳一行来盐莅临指导工作

□ 国寿财险 姜来



2017年8月3日上午,江苏省分公司主要负责人于葳一行来盐,为炎炎夏日奋战在一线的基层员工带来了防暑慰问用品,并召开了全市系统中层以上人员座谈会。

会上,于总指出:要组织好全市系统员工进行保监“1+4”系列文件的学习,各级机构要严格对照保监174号文件要求,深入查找公司自身存在的问题,坚定不移地强化风险管控,坚决治理违法违规问题,不断完善长效管控机制,杜绝由于管控不当造成的跑冒滴漏,防范违法违规行为侵蚀公司效益和机体健康,为公司能够健康持续发展保驾护航。

回忆火热军营,燃起创新激情

□ 国寿财险 姜来

为庆祝中国人民解放军建军90周年,2017年8月1日上午10点30分,中国人寿财险盐城市中心支公司召开了全市系统专业复员军人“八一”座谈会,会议以“回忆火热军营,燃起创新激情”为主题,唱军歌,忆军营,同时对自己转业后的工作进行了回顾,大家畅所欲言,献计献策,达到了庆节日、叙友情、鼓干劲、促发展的目的。通过本次活动,全体参会人员热情高涨,纷纷表示将一如既往地干好本职工作,做到退伍不褪色,继续发扬在军营中练就的过硬素质和作风,尽职尽责,拼搏奉献,力争为公司的稳定和发展做出更大的贡献。



7.8 扶贫公益跑活动

□ 紫金产险 黄洁

2017年7月8日上午,紫金保险股份有限公司盐城中心支公司,组织参加7.8扶贫公益跑活动。每位参与者都提前下载咕咚APP,届时进行公益步数捐赠。

“保险保障,远离贫困,紫金保险,贴心服务”宣传口号响彻在盐城市区清晨的街头。紫金保险通过全国保险公众宣传日活动,深入群众,为人民群众解决困难,为自身形象做宣传。紫金保险盐城路救办及市区、盐都网点人员参与本次扶贫跑活动,并向群众宣传路救的相关政策,致力于造福更多需要救助的人们。



省公司第一督导组莅临盐城开展尊赢销售现场督导调研

□ 人民人寿 杨冬



8月10日上午,省公司第一督导组蔡平总一行莅临盐城进行尊赢现场督导调研。

督导组首先参加了盐城中支本部个险大早会,会场座无虚席,蔡总作了题为“以人民的名义给自己的一场狂欢”的激励,从全方位深入剖析了尊赢产品的十大亮点,并提出:盐城本部个险确保全省前五、苏北第一,盐城个险站稳第三位次,缩短与第二的差距。本部伙伴信心满满,誓死捍卫盐城荣耀。

在参加完市区本部大早会后,随即与盐城中支各部门负责人、本部负责人召开了座谈会。

座谈会首先由盐城中支各渠道负责人针对本次督导调研的九大问题进行专项汇报,其次对本次尊赢的开单情况、新人开单情况进行深入剖析,并就当前问题提出进一步实施举措。随后后援渠道及8·8专项督导小组就8·8战役的服务支持工作做了汇报。

随后盐城中支张微总就各渠道尊赢达成情况、新人转化情况提出几点要求:一是狠抓三支队伍,7月乃至二季度新人、去年8·8及今年开门红鑫享开单人员、主管及部经理;二是抓好活动量管理,提高开单率及新人转化率;三是管理干部率先垂范,沉下心来、沉下身来,深入一线督导。张总代表盐城中支对督导组表态:全力打好尊赢战役,提高新人转化率,提高开单率,为强司富员的目标作出贡献。

会议最后蔡总传达了赵总在省公司的讲话精神,要求盐城中支紧紧围绕聚焦队伍建设、聚焦绩效考核130分,做到以下几点:一是每家机构、每个部门的管理人员都要下沉一级,走上讲台,掌控四



级机构、掌控外勤队伍;二是7月份及二季度新增人力的转化率要达标;三是以8·8闪售盘活老队伍,提高队伍收入;四是抓好活动量管理;五是营造大单文化,关注重点人员、重点客户;六是公司全体人员必须保持一个声音、一个步调,同心协力做好每个板块的联动。

人民人寿 88 首战前夜行动纪实

□ 人民人寿 杨冬

截至到今天下午6点整,盐城中支全辖累计交单89件,系统录入预收保费184万元。

88“尊赢”战役打响前夜,盐城中支全体内外勤伙伴在公司党委总经理室的正确领导下,正严阵以待,“憋足”一股豪气,确保全面打赢“尊赢”这场战役,从而为盐城公司的“强司富员”的梦想实现提供强有力的保障。

盐城市区本部今晚7点88闪售发布会。

6点,互动部正对市财险盐都支公司进行电销产品培训。

中支各部门正在紧张有序的工作中。



人民人寿召开“88 首战日”战情分析会

□ 人民人寿 杨冬



8月8日清晨,尽管窗外暴雨如注,但是盐城支小会议室里座无虚席,市公司全体内勤人员参加由张微总主持“88 首战日”战情分析会。

会议开始时,与会人员人手一份由客服部提供的最新“尊赢战役”战况。张微总分别对各四级机构、各业务渠道的录入及预收保费数据及后援保障工作进行十分详细的点评。张总在会上还重点对各业务渠道的业务追踪工作的分工、方法、技巧进行了深入浅出的安排和讲解。

张微总最后指出:“尊赢战役”准备已久,现在正是检验效果的关键时刻,各四级机构、各业务渠道目标明确,必须想尽一切办法,确保胜利完成各自的任务。

“十年相伴、关爱常在”健康知识讲座

□ 英大人寿 陆施婧

时值英大人寿十周年庆,盐城中心支公司于7月8日分别在盐城本部东方玄武酒店以及建湖支公司职场两地针对老客户同时举办“十年相伴、关爱常在”健康知识讲座活动。

此次活动共邀请近200位客户参与,盐城本部邀请盐城市第一人民医院康复科陆春梅医生带来《饮食与健康关系》专题讲座;建湖支公司邀请建湖县中医院肿瘤科朱堂和医生带来《肿瘤知识普及与预防》的专题讲座。公司为感谢新老客户长久以来的支持,每一位客户均获赠一份精美礼品。

此次“关爱常在”活动的顺利开展获得客户的认可,并引发客户的反响,凸显英大人寿“您?最重要”的服务理念,为公司的业务发展起到积极的推动作用。



攻坚精准扶贫 成功获取资格

□ 中华联合 顾艳红

为贯彻落实好省市精准扶贫工作会议精神,射阳县委县政府在今年4月初召开全县精准扶贫脱贫工作会议,计划在四年内实现全部脱贫的目标,并决定对全县低收入人群从2017年7月1日起实行精准扶贫保险。同时,中华保险射阳支公司积极向政府领导及相关部门汇报,主动请求为打好脱贫攻坚战尽一份绵薄之力。通过我司的强力公关和竭力争取,有幸成为射阳县“精准扶贫保险100”项目参保服务机构之一,为射阳县5662户10881低收入人群提供医疗、人身、财产安全保险保障,成功获得该项目保费108.81万元。

根据政府要求,承保方面必须做到“一个不少,保单到户”,并于7月1日生效。时间紧任务重,我司第一时间向市公司总经理室作了汇报,该项工作



在各级领导的高度关注和鼎力支持下,已于2017年6月30日完成出单工作。为将分户保单及时发放到位,我司工作人员放弃星期假日的休息时间,加班加点将承保的5662户10881人的保单逐户打印到位,将于7月5日前将保单逐户分发到位,全力做好我司的服务工作。

路救阜宁:生命为重

□ 紫金产险 温祝婷

2017年05月29日12时20分许,伏某驾驶无号牌拖拉机沿古益线由西向东行驶,行驶到古益线2KM+624M处左转弯向北驶出道路时,与沿古益线由东向西行驶的由戴某驾驶的无号牌普通二轮摩托车发生相撞,导致戴某受伤。医院诊断伤情为:脑疝,右侧额颞部急性硬膜下血肿,创伤性蛛网膜下腔出血,右侧顶骨骨折。后受害人在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,

戴某家人东借西凑也无力支付戴某在医院所发生的抢救费用,在交警的告知下,戴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,确认戴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,及时的为戴某垫付了近八万元的抢救费用。戴某的家人感激的紧握手专员的手,连声感谢政府的这一项民生工程。

救助基金及时为逃逸事故伤者解燃眉之急

□ 紫金产险 温祝婷

2017年7月17日19时左右,单某驾驶无号牌二轮摩托车在302县道13公里处与一二轮摩托车发生碰撞,发生事故后对方驾驶员驾车逃逸,单某被送往响水县人民医院接受抢救,医生诊断伤情为:左侧股骨粗隆间骨折,多发性软组织挫裂伤。

交警在第一时间将事故情况告知给紫金保险

路救基金响水受理点专员,随后紫金保险路救基金响水受理点专员与受害者家属取得联系,交警、医院等多方共同协调合作为受害人吴某收集垫付所需的相关材料,在第一时间为单某申请到抢救费用一万八千余元。其家属对紫金保险路救基金的及时垫付表示感谢,解决了单某家里的实际性困难。

路救基金为逃逸事故伤者送温暖

□ 紫金产险 温祝婷

2017年7月15日14时许,沈某某驾驶无号牌二轮摩托车在响水县城黄海路由北向南行驶至黄海路与淮河路交叉口处与一机动车发生碰撞,致沈某某受伤,机动车驾驶员驾车逃逸。受害人沈某某被送往响水县第一人民医院抢救,医院诊断伤情为:左侧额颞顶部硬膜下血肿,右侧额部硬膜外血肿,蛛网膜下腔出血,右侧额颞顶骨骨折,颅底骨折。

负责此事故的徐警官得知伤者家境困难,付不起高额的抢救费用,第一时间联系到紫金保险路救基金响水受理点的专员,经交警、医院几方合力为受害人沈某收集垫付基金所需材料,共垫付抢救费用34454.72元,使伤者得到及时救治,生命得到及时保障。也让受害人家属心里得到一丝来自社会各界的温暖。

燃起生命希望的基金——救助基金

□ 紫金产险 温祝婷

2017年7月22日20时左右,刘某驾驶苏JFV165号小型轿车在响水县城双园路龙达集团门前路段,与行人吕某相撞,致吕某受伤,吕金领被送往响水县人民医院接受抢救,医生诊断伤情为:双侧额颞顶枕部硬膜下血肿,蛛网膜下腔出血,脑肿胀。苏JFV165号小型轿车投保交强险,三者险100万。由于伤者病情特殊,急需巨额的抢救费用,而肇事驾驶员却视而不见,以没钱为由处处躲避。吕某家境贫困,实在无法凑出巨额抢救费用。得知此情

况后,该案的处理交警及时和紫金保险路救基金响水受理点进行联系,为了帮助吕某得到及时的抢救,响水受理点专员及时介入,与院方积极沟通,建议医生全力抢救病人,并同时为伤者申请救助基金,紫金保险路救中心审核批准为金某垫付了四万余元。

经过医院、交警、紫金保险路救基金相互协调,受理专员迅速的收集好抢救费垫付申请材料,救助基金在第一时间打到医院账户,吕某伤情得到及时救治。

大病当头,平安护佑

□ 平安人寿 陆鲁燕

近日,毛女士收到平安人寿发来的短信通知,获赔人民币440200元,悲痛之余略感安慰,终于有钱可以继续治疗了。

原来,毛女士在2014年4月份喜得贵子后,一直想给儿子一份保障。通过妹妹介绍,毛女士认识了平安人寿保险代理人茆某,同年9月份给儿子投保了“智慧星”,保额10万元,年交保费5000元,并购买了投保人豁免。次年,在茆某的推荐下,毛女士又为自己购买了一份百万任我行(纯意外)保险。2016年1月底毛女士再次投保平安福组合保险,年交保费近12500元,同样也购买了投保人豁免险种。

随着儿子越来越大,越来越好玩,周围越来越多的人有了二宝,毛女士也心动了,觉得自己岁数不大,可以追生一个,正好给大宝做伴。遂于2017

年3月份至盐城市第一人民医院做体检,为怀二宝做准备。结果在妇科检查后发现异常,医院行活检,病理为宫颈癌。毛女士压根不相信,这怎么可能呢?平时身体很好,一点儿症状也没有。她希望这不是真的,希望是盐城医生的医术有问题。于是毛女士四下找熟人,预约挂号,终于在次月挂上上海红房子妇产科医院的号,至该院检查,被确诊罹患宫颈癌,随即入住该院行锥切术治疗,术后病理为浸润性癌,并进行了一些针对性的化疗等治疗手段。

毛女士是不幸的,她的身体状况已经不适合再生二宝了;毛女士又是幸运的,她未雨绸缪,在自己还健康的时候投保了高额重疾保障。向平安人寿递交理赔申请后,毛女士很快获得高达44万元的理赔款,且豁免了后续28年的保费合计273080元,使后续治疗有了充足的资金保障。

平安金管家——保单服务“咖中咖”

□ 平安产险 陈海娜

自保单服务模块嵌入平安金管家APP以来,保单情况查询、保单业务办理等等变得相当便捷,为此受到越来越多客户的青睐。

就在近日,平安人寿盐城中心支公司东台网点柜面来了一位客户吴先生,情绪十分激动,进门就吵嚷着,“你们什么公司啊,我拿我自己帐户的钱还要我到柜面确认才能办理,以后领钱每次都要这样烦死了,趁着这次回来过节,还是帮我将保单退了吧!”柜员首先加以安抚,后在沟通中了解到,吴先生平时在外地办厂,他这次是想从自己购买的一份万能险中领取一部分钱出来。

柜员进系统查询发现,吴先生在公司注册过一帐通的初级权限,但是尚未注册平安金管家帐户。于是,柜员先将吴先生的一帐通升级为高级权限,又向吴先生详细介绍了平安金管家中的保单服务功能,客户只需先进一帐通操作,然后点击平安金

管家中“保单服务”模块的待办事项,就能通过远程视频的方式确认领取。在柜员的指引下,吴先生只花了短短几分钟,部分领取业务即办理完成。

看到吴先生在平安金管家中查询到自己保单时的惊奇眼神,也不再提退保的事,柜员趁机又向他介绍了其中的健康服务以及各类抽奖活动,吴先生连连称赞。由于吴先生保单处于应缴期,办理领取业务的当天遇到节前续期置盘,导致无法操作领取的小插曲,吴先生也表示理解。细心的柜员将领取的几个步骤逐一写下,同时附上联系电话,告诉吴先生,在领取过程中如遇到什么问题可以随时咨询。

第二天下午,续期回盘,柜员进系统查询,发现客户刚刚操作了领取业务,还没有通过视频确认,即刻联系客户。电话那头的吴先生笑呵呵地告诉柜员:“刚进行视频确认,每一步都有指引,这个业务办得太简单、太方便!”

细微之处体现天安之爱

□ 天安财险 唐宏生

2017年8月7日上午十时许,天空骄阳似火,酷暑难耐,天安财险盐城中支查勘员朱进在执行完查勘任务回公司的路上,突然发现前方一车爆胎而紧急停靠路边,车上下来的驾驶员显得焦躁不安。朱进急忙停车并主动上前询问,发现事故车辆轮胎损坏而未配带轮胎更换工具,朱进一边安抚驾驶员,一边从查勘车上取下更换工具熟练忙碌起来,很快帮助车主更换好受损轮胎,看到烈日炎炎之下忙得汗流浹背的小朱,车主万分感动,十分过意不去,完事后紧紧握住朱进的手说,真想不到我不是



天安客户,还能得到天安如此关爱,天安服务果然名不虚传。

合众快速理赔暖人心 客户深受感动送锦旗

——合众人寿盐城滨海营服客户获赔 20 万元

□ 合众人寿 付红艳



2017年7月24日,当合众人寿盐城滨海营服负责人一行驱车赶往客户王某家中,将200000元理赔款交给合众人寿客户王某的母亲时,王家上下感动得热泪盈眶。客户王某,年仅30岁,于2015年3月由其母亲为其投保公司珍爱幸福产品,年交保

费4002元,保额20万。王某于今年6月经医院诊断确诊为1型糖尿病,7月份前来滨海营服办理理赔,营服内勤受理后立即将相关资料上报,经中支理赔人员审核后,该客户所患疾病符合公司理赔范围,随即进入理赔程序,从该保单受理之日仅用4天,200000元理赔款就转入客户账户。

风险无情、合众有爱,200000元理赔款对王某而言无异于雪中送炭,激动之情无法言说,只有用一面锦旗来表示谢意,感谢合众人寿为他和家人带来更多前行的力量。200000元的理赔款从受理到通过审核仅用了4天,真正地让客户体验到了我们“合众保险,理赔不难”的服务特色。我们将继续用真诚服务客户,用爱心奉献社会,做好客户服务工作,力争成为盐阜大地品质最优秀、服务最好的公司。

保监会:保险业协会要 强化自身建设

在近日召开的2017全国保险行业协会座谈会上,保监会副主席梁涛肯定了保险行业协会的作用,分析了当前协会面临的形势,并给协会圈定出下一步的工作重点。梁涛表示,保险行业协会要强化自身建设,严格内部管理。同时,明确发展定位,坚持市场化方向,有效发挥职能作用,凸显在保险业中的独特价值,筑牢自我生存发展的根基。

梁涛表示,行业自律是保险行业协会的核心主业。保险行业协会具有自律、交流、宣传、维权、服务等多项职能,其中,行业自律是核心主业。这既是当前形势下外部环境的迫切需要,也是行业协会发展的内在要求。

梁涛指出,前些年,保险行业协会主要开展手续费自律,随着反垄断法颁行等外部法律环境的变化,以及行业发展转型升级,保险行业协会自律工作应主动创新,积极实践,大有潜力和空间。保险行业协会要着眼于单个公司想做而做不成的事情,监管部门想做而做不了的事情,行业迫切需要但尚处空白地带的东西,发挥好协会自律的作用,补好行业发展的“短板”。

梁涛表示,保险行业协会要牵头制定发布行业示范条款,配合商业车险、责任保险、巨灾保险、农业保险等工作推进,加强示范条款制定工作,推进风险研究平台建设,增强自律工作的职能。围绕保险业务操作和销售理赔服务,针对市场的一些乱象继续加强标准建设,建立起覆盖范围广、数量适度的标准体系,同时加强标准宣传贯彻。各地方协会可以从中取其精华、因地制宜,建立起区域性的标准体系。促进保险从业人员素质提升,针对营销员资格考试后人员大量增加但素质良莠不齐的问题,以及核保核赔领域专业技术人员不足等问题,保险行业协会要加大培训工作力度,积极开展网络培训以及各类专题培训,推进从业人员整体素质提升。做好保险公司信息披露的监督。

梁涛同时还表示,开展自律工作需要注意自律要来源于行业的要求、自律不能搞成审批、自律不能乱设资格考试资格、不能以自律为名变相增加企业负担。

“打铁还需自身硬”,梁涛强调,下一步,保险行业协会需要切实加强社团组织党建工作;严格人员、薪酬和财务管理;规范内部治理,落实民主机制;处理好与登记管理部门与业务管理部门的关系等。

梦一场

□ 平安人寿 陈海娜

我梦见自己第一次踏上那片热土
重逢了多年未见的你
我梦见我们一起出行
在那长长的伸向大海深处的逼仄线上
侧身倚靠岩石的你回眸灿笑着
让我忆起当年的影子
还有那些星罗棋布的矮矮线塔
无不凝聚着你奋斗的荣光
我甚至梦见满地金黄的香蕉
后来下雨了
我上不去那湿漉漉的高坡
而你就在身旁伫立

我梦见你创业初始的艰辛
那么多的账单像雪片一样飞来
让人无力担负
却必须咬牙支撑
我梦见自己接过你好哥们儿手中的柴火
轻声说“你快去吃吧,让我来”
我在想曾经对我并不友善的他
会不会自此对我改变了看法?

其实我还梦见好多
和你有关的无关的
纷繁,杂乱
在脑海中转瞬变得虚无 让我无从落笔
梦里我们是在一起了么
可我分明记得那张咪笑的娃娃脸
是呵,是的
不过是梦一场,梦一场……

保监会：进一步完善 保险资金服务实体经济配套政策

8月9日，保监会副主席陈文辉在出席保险资金支持“大飞机”项目暨中国商飞与华泰保险战略合作启航仪式上表示，此次华泰保险将保险资金引入航空制造这个代表先进生产力的新兴战略行业，推动了保险资金投资的多元化，降低了资金投资风险，有良好的社会效应和正面引导意义。

陈文辉指出，下一步，保监会将进一步完善保险资金服务实体经济的配套政策，改革创新的办法疏通渠道，提高投资效率，缩短投资链条，降低资金成本，引导更多保险资金服务国家重大发展战略、重大改革举措、重大建设工程。

利用大数据提高车险服务竞争优势

——2017 第一届保险行业大数据创新高峰论坛成功举办

8月4-5日，由英国驻重庆总领事馆、贵州省大数据发展管理局、励讯集团支持，精励联讯主办的2017第一届保险行业大数据创新高峰论坛在贵阳成功召开。来自行业内外的专家荟聚一堂，结合自身实践，分享了大数据在保险行业的应用经验，探讨了如何在新的市场环境下，利用大数据分析提高车险服务竞争优势。

英国驻重庆领事馆副总领事 Stephen Agnew 在致辞中表示，大数据作为英国发展的重点，政府给予大量的投资和支持。同时，英国也很重视和中国的合作。英国国际贸易部今年带领了20家大数据创新企业及研究机构代表团参加了2017年在中国贵阳举办的国际大数据产业博览会。励讯集团作为英国企业代表也参加了在大数据博览会上的论坛活动，向中国300家企业展现了他们的技

术。Stephen Agnew 先生希望，未来大数据技术能够为两国带来更大的效益。而励讯集团中国区高级副总裁张玉国也表示，总部在英国，历史悠久的励讯集团不仅拥有海量数据，同时拥有最先进的数据分析技术，因此对服务好中国市场非常有信心。精友国际集团总裁冯君在致辞时表示，作为已经有21年数据积累和分析经验的精友集团，积极配合保监会、中国保险行业协会、中国汽车维修行业协会，在车险、汽车工业及大众的汽车生活等方面起到了非常大的作用。

来自律商联讯风险信息公司保险业务 CEO Bill Madiison 在其题为《大数据在保险行业应用的最佳实践》的演讲中提到：“国际上，从理赔的角度来看，我们发现很多的保险公司不但已经将大数据应用在理赔反欺诈领域，而且还开始将大数据应

用于理赔各业务环节,降低赔付成本,缩短理赔时间,提升客户体验。”而律商联讯的高级副总裁、国际保险市场总经理 Peter Orlay 则在其题为《国际市场中的车险理赔创新和最佳实践》的演讲中,同与会嘉宾分享了国际市场在理赔技术、数据和分析、业务流程三个方面的大量创新案例。

精励联讯董事总经理马涛认为,随着汽车销量增幅放缓和车险市场主体增加,车险竞争更加激烈。严峻的外部环境和车险市场主体提升管理水平的要求,都需要在理赔服务环节有更大的变革。为此,他在《大数据时代车险理赔的变革》的演讲中和嘉宾分享了如何引入更多的数据源,让数据更加完整,并通过数据分析提升在客户分析、精准化服务、以及理赔反欺诈上的工作效率。

中保信车险部总经理单鹏在其《信息共享与行业联动》的主题演讲指出了目前车险欺诈的驱势特征,以及如何通过行业联动,共同打击保险欺诈,构建良好的行业生态。

论坛上,还有太平洋车意险理赔部高级经理张卫华的《大数据在反保险欺诈中的运用》、大地财险

理赔事业部副总经理(主持工作)胡林昌的《智慧理赔让服务更简单》、精友世纪软件技术有限公司副总裁张小璐的《大数据在保险定核损领域的应用》等演讲,和与会者分享了大数据在保险核损、理赔、服务和反欺诈等领域的应用,并展望了大数据将给行业带来的变革。

精励联讯产品总监秦莺发表了《商车改革进入深化阶段、理赔创新注入新动力》的主题演讲,她同与会者分享了车险理赔反欺诈经验、车险快赔模型以及高风险案件发布平台。她认为,新形势下,车险理赔需要一些新思维:互联网思维、生态平台思维、大数据思维和跨界思维。

本次会议由中汽协信息委员会秘书长朱伟华主持,保监会财产保险监管部、全国公民身份证号码查询服务中心等也应邀派员出席,来自国内外车险理赔专家以及人保、太保、大地、中华联合等 40 余家保险公司的业界精英逾百人参会,共同探讨国际理赔创新在国内行业的应用前景,以及中国市场如何运用先进技术和经验助力车险理赔风险管控及流程优化。

关于新形势下 车险电商转型升级的思考(上)

近年我国车险电商环境发生重大变化,一是监管政策因素,自 2015 年 6 月启动、2016 年全面覆盖、2017 年再次进一步深化的商业车险费率市场化改革和整治车险市场违法违规行为系列规范出台,电销车险差异化价格优势不复存在的同时面临更加严格的合规监管,车险电商增速明显下滑;二是科技环境的变化,大数据、云计算、移动互联网、VR

(虚拟现实)、区块链、人工智能等科技正在引发传统金融的产品服务和商业模式创新变革;三是市场环境如竞争主体竞争战略、消费者群体结构和消费行为模式正在发生变化。面对变化,固守陈规肯定没有出路,唯一的出路就是拥抱变化,主动适应和转型升级。

一、我国车险电商基本情况

车险电商业务包括车险电销和车险网销两大类业务,电销包括呼入模式和外呼模式,网销包括PC官网、移动官网/手机WAP、移动APP、微信公众号和第三方平台销售模式。我国车险电销牌照颁发起始于2007年,车险线上全流程网销始于2011年。截至2016年,车险电销市场主体33家,车险网销市场主体60家。以2016年商业车险改革区域全覆盖为标志,车险电销在商车费改前的近10年和车险网销在过去5年均保持超高速增长。2016年,车险电商业务1340.16亿元,同比下降15.77%,占车险6834.55亿元总保费的19.61%;其中,电销车险业务941.23亿元,同比上升7.58%,占车险保费总量的13.77%;网销车险业务398.94亿元,同比下降44.29%,占车险保费总量的5.84%。从2016年车险电销业务模式看,电销车险呼入业务保费133.88亿元,占比13.91%,同比降低19.88个百分点;电销车险呼出业务保费807.35亿元,占比83.89%,同比提升17.74个百分点。这要归因于车险电销渠道价格优势因商车费改而消失,导致客户主动呼入量减少,各主体加大主动呼出力度以激活数据、释放产能,呼出业务呈现持续上升趋势。据中国保险行业协会通报显示,2017年第一季度,车险电商负增长趋势开始缓解,实现保费收入329.19亿元,同比负增长15.86%;电销车险254.90亿元,在电销业务中的占比97.68%,连续处于高比值平稳状态(处于97.50—98.00%之间),在电商车险业务中的占比为77.43%,同比增长14.70个百分点。

总体上讲,电商渠道具有低成本直达客户、客户信息真实、客户强互动高黏性、资源集约高效运营、业务可控性强等优势,虽然2015年下半年启动的商车费改消解了电销车险差异化价格优势,电商车险发展速度明显下滑,但因渠道综合优势明显,其长期向好趋势没有改变。正如中保协所发布的2016年财险电商市场基本情况报告中所言:“电商作为保险业的新型销售方式,以科技手段为依托,搭建涵盖电网移一体化的线上保险销售服务平台,为客户提供高效快捷的直通直达式服务,为推动保险业由传统经营模式向新型模式创新变革、促进保险产品和服务的转型升级做出了重要贡献,已成为拉动保险业发展的重要驱动力。”

二、我国车险电商转型升级必然性分析

(一)顺应车险电商环境变化的要求

车险电商的科技环境、市场环境和监管环境都发生了和正在发生或即将发生重大变化,车险电商不论是被动应对还是主动布局,转型升级都成为必然选择。

1.科技环境的变化

除了电话外,互联网、移动互联网(含车联网)已经成为车险电商的“基础设施”,大数据、云计算应用正在迅速普及,人工智能、VR(虚拟现实)、区块链等技术也开始在保险行业兴起,金融科技正展现广阔的应用前景。比如基于物联网大数据技术研发UBI产品,即基于用户行为差异化精准定价的保险产品;基于人工智能技术的智能助手+坐席车险电销模式和全天候智能化客服模式;基于云计算的保险中介聚合式大型综合网销平台;基于区块链技术整合多渠道客户信息,实现客户账户统一管理和数据共享,以及快速承保和理赔;基于移动互联技术的超级综合APP应用,构建生态圈,满足客户多元化一站式服务,提升客户体验等。这些保险科技应用无论对车险产品的研发模式、电商销售与服务模式,还是运营与管理模式,都会带来重大影响甚至是颠覆性变革。

2.市场环境的变化

一是车险电商市场主体规模快速增长,包括保险企业、保险中介机构和第三方平台,以经营车险电商的财险主体为例,2015年52家,2016年64家,增长率23.08%。二是消费者行为模式变化,在移动互联时代,数字经济、共享经济繁荣,消费者数字化消费行为成为大趋势。三是商业模式的演变,B2B(商家对商家)、B2C(商家对个人)、C2C(个人对个人)、C2B(个人对商家)、C2F(个人对厂家,去中介模式)模式依次轮流登场。四是市场主体竞争方式变化,价格战、产品战、科技战、服务战、品牌战等竞争方式被差异化组合运用,如市场新秀主体众安、安盛根据自身差异化禀赋正在以创新型产品、服务和营销模式营造自身优势,传统主体如平安也通过后台强大运营能力、专业子公司间客户迁徙和交叉销售能力步入稳健快速发展通道。

“全险”不等于“全赔”

从媒体获知,有位消费者刚刚买了3个月的新车就在地被盜,当他准备报保险公司理赔时,才得知4S店没有为他代买全车盜抢險,保险公司客服人员得知情况后回复,由于他投保的车險“全險”中没有包含“盜抢險”,所以不能进行赔付。可当初消费者让4S店投保时,4S店承诺为其投保“全險”,结果没有购买全车盜抢險,而消费者已对投保險种签字确认,如今车丢了,还有12万元购车款等着他分期偿还,消费者陷入尴尬和无助之中。

随着公众保險意识的增强,不少人愿意多花些钱为爱车投保一份车辆“全險”,认为日后不管发生什么事故,都能顺理成章地从保险公司得到全额赔偿。然而,真实的保險案例告诉人们,结果并非如此。

一位私家车主清晨送孩子上学,在他准备发动汽车时,孩子看见汽车的前机盖松了。他立即下车查看,这才发现,轿车被人撬坏了,后备厢的锁芯脱落在外,根本无法打开。之后报警,民警勘察过程中,发现盜賊撬开前机盖,先破坏了汽车报警装置,而后撬开了他的后备厢,所幸车内并无贵重物品,只是车锁和报警装置都被破坏。确认物品受损情况后,由于事前为轿车上了全險,包括机动车损失保險、第三者責任保險、盜抢險、车上人員責任險、車身划痕损失險、玻璃单独破损險等,因而,随即向投保的保險公司报案。没有料到,保險公司查勘人員到场核实后,告知车锁被撬不属于保險的理赔范围,因此不能赔偿。无奈之下,他只得自掏腰包更换了整套的防盜系统。无独有偶,另一位市民的本田轿车后备厢遭人撬盜,庆幸的是后备厢内没有贵重物品,所以损失不大,但车锁完全损坏,用钥匙根本无法开启。当他向保險公司索賠时,得到的答复几乎一样,车锁被撬也不在理赔范围之内。

据专业人士介绍,保險公司此举依据的是机动

車盜抢險条款,其中明确规定,机动车盜抢險是指保險车辆全車被盜窃、搶劫、搶奪后引发的車輛损失。与之相对应的是,诸如“非全車遭盜抢,仅車上零部附件或附属设备被盜窃”等情形均属于盜抢險的除外責任,即不負責赔偿部分。以上两个案例都不属于全車遭盜抢,所以不能赔偿。而客户投保的車輛損險则是按照車主自身責任事故原則来理赔的,换句话说,保險公司只对車主在行車过程中遭遇事故造成的車身损伤给予赔偿,車鎖受损并非行車过程中引发的車体受损,同样不能予以赔付。

其实,上述情况并不鲜见,究其原因,主要有两点:一是不少車主在投保时片面听信保險业务员或經紀人的过分渲染之词,对車險主險和附加險的具体内容知之不多,以偏概全,先入为主,认为投保險种越多就能多得到赔偿,加之目前保險市場上所谓的車輛全險仅仅是一个模糊概念,因为界定不清晰,定位有偏颇,范围不准确,一些人把車損險、商業三責險、全車盜抢險和不計免賠險这四种險种作为“全險”推销給車主,可眼下车險的主險和附加險种加在一起有二十余种之多,诸如玻璃破碎險、自燃險、車上人員險、不計免賠險、涉水險、4S店特约维修保險、划痕險等,一輛車几乎不可能投保全部險种,这也导致車主对“全險”产生了誤区。在夏季多地接连出现大暴雨过后,部分車主在办理索賠时,时常遇到个人认为投了“全險”,实际上连至关重要的“涉水險”都没投保的现象,让保險公司很为难,因为車輛受灾值得同情,尽快理赔也是天经地义,但受损却不在保險責任范围之内,只好费尽口舌解释,耗費了寶貴的时间精力。近日,保險監管部門負責人在接受記者采访时也明确表示,車險没有“全險”概念,由于一些消费者对保險条款的内容不甚了解,或者受个别銷售人員的誤導,认为所谓“全

险”就是把所有的风险都承担了。事实上,保险所承担的风险是明确的,既有可保风险,也有不可保风险,有些风险没在承保的责任范围之内。

二是车主作为投保人同样是保险合同的一方,自身有应该履行的义务,而熟知条款内容就是其中之一,比如,机动车盗抢险的保险单背面就标明了保险公司只承担责任范围内的全车盗抢损失赔偿,不负责车辆某个部件被盗抢的损失。车损险中的除外责任也清晰列明投保车辆因涉水造成发动机损坏不在赔偿范围之内,其他车险条款大抵如此。尤其需要提醒的是,每个车险险种都有其除外责任

(即不负责赔偿责任),换言之,即便你的车辆投保了所有险种,保险公司仍然对有些灾害事故或涉及其他因素不负责赔偿。

有鉴于此,笔者认为,当务之急是一方面要加强对保险从业人员的教育,执行奖惩机制,严格履行如实告知义务,把保险的真实情况告诉投保人,不能受利益驱使,先入为主,以偏概全,误导消费者;另一方面投保人也应做到“知其然又知其所以然”,听其言还要观其行,在把基本条款搞清弄懂的基础上,合理选择险种,明晰保险责任,依法维护权益,避免陷入误区,为爱车系上一条放心无忧的安全带。

家中顶梁柱的保险购买攻略

目前,社会保险已经基本普及,但从保障的角度来说,社会保险只提供最基本的保障,商业保险是社会保险的重要补充,并且今年被越来越多的人接受。买保险就是买平安,而买保险也是有技巧的。每个家庭都有顶梁柱,而为顶梁柱购买量身定制的保险,才会有效的为整个家庭提供保障。本文就从年轻、中年、老年三个维度来分析为家庭顶梁柱买保险的最佳方案。

第一类是年轻的家庭顶梁柱,我们以30岁为例。通常顶梁柱为30岁的家庭,大部分会有一个年龄较小的宝宝,或者即将孕育小宝宝,同时也会有一个贷款年限为二三十年的房贷。这样的家庭需要拿出一部分预算购买合适的保险转嫁一部分经济压力。俗话说“三十而立”。一般来说,30岁左右的人已经有了一定的职业经历,人生事业正处于上升期,收入稳中有升,家庭也处于成长期,但同时各方面的生活开销也随之增长,经济压力也大大增加,人生在这个阶段似乎经不起一丝偏差,但保费预算也相对有限,因此在保险配置上建议以核心保障为主。

建议在具体产品的选择上,年轻的家庭顶梁柱可考虑购买保障型的终身寿险,另外再附加意外伤害保险,以防范意外事故突然发生的风险,让家人和年幼孩子的生活有所保障。待收入进一步提升后,则可以考虑在原有定期或终身寿险的基础上,

增加重大疾病保险来提高整体保障范围及额度。

第二类是中年的家庭顶梁柱。通常顶梁柱为45岁的家庭,一方收入较高,另一方收入稳定,并且孩子已经上中学以上,需要通过保险规划为自己的退休生活提前做好准备。40岁以上的家庭顶梁柱同样面临来自工作和家庭的种种压力,但这个年龄阶段的男性一般事业已步入稳定发展期,经济方面完成了初步的积累,家庭也逐渐步入成熟期。总体来说,往往小有积蓄,但子女的教育开支压力相对较大,健康上的风险相对年轻时期也有所上升。一般来说,40岁以后,投保预算相对较为充裕,在家庭经济条件相对宽松后,可以考虑抓紧时间为自己的健康和退休生活提前做好一定的保障规划。

因此,建议在具体的保险配置上,如果年轻时候没有购买过相关健康险,那么这一时期仍应将健康险作为重点,可以考虑健康保险产品的组合,以重疾险+费用补偿型医疗保险为主,再根据自己的实际情况再在普通医疗保险、住院保险、综合医疗保险产品中加以考虑选择。此外,随着年龄的增长,退休养老问题也可以进入这一年龄段人们的保障规划中,考虑开始购买一定量养老保险。此外,如果财力允许,也可以购买一些投资类的保险作为家庭理财的一部分。

第三类是老年的家庭顶梁柱。通【下转第47页】

北京保监局提示消费者: “换驾”不赔 出险报案需真实

近期,有消费者张某向北京保监局投诉称,车辆发生保险事故后因未如实陈述实际驾驶人遭到保险公司拒赔,对此不能理解。该案中,张某本人驾驶车辆碰撞立交桥墩,因碰撞力度较大,发生事故后受伤住院,由其妻子李某代为向保险公司报案。为了后续理赔方便,其妻子李某就向保险公司自称为当事驾驶人。由于事故发生时间已近凌晨2点,车辆损失严重而李某丝毫未受伤,保险公司接到报案后迅速启动了案件调查流程。通过气味鉴定、调取监控录像等专业技术手段,最终判断本案驾驶人并非李某,保险公司认定此案件存在“换驾”行为,根据《保险法》及保险条款拒绝赔偿保险金。

什么是“换驾”,为什么“换驾”会遭到保险公司拒赔呢?

保险理赔中所称的“换驾”是指被保险人报案所称的驾驶人与实际驾驶人不符。《保险法》第二十七条规定“保险事故发生后,投保人、被保险人或者受益人以伪造、变造的有关证明、资料或者其他证据,编造虚假的事故原因或者夸大损失程度的,保险人对其虚报的部分不承担赔偿或者给付保险金的责任”。被保险人报案时陈述虚假的驾驶人和出险经过,无论是出于什么理由,都从事实上影响了保险公司确认保险事故的性质、原因等,保险公司对存在“换驾”行为的交通事故予以拒赔有法可依。保险实务中发现,不少“换驾”行为背后还隐藏着酒驾、毒驾、无驾驶资格、准驾车型不符等可能影响道路交通安全的风险,本身也不属于保险责任范围。如果消费者存在类似违法违规情形,故意“换驾”,不仅无法得到保险公司赔偿,还可能需要承担刑事责任。

在北京保监局处理的另一起投诉中,被保险人陈某向保险公司报案称,自己将车借给朋友何某,何某于晚间12点驾驶车辆发生碰撞护栏的事故。保险公司接到报案后,迅速进行现场查勘,询问报案驾驶人何某,发现何某描述事故经过时前后矛盾。查勘人员请何某坐进车辆驾驶室,其脚部只能勉强踩到油门踏板,且不能说出车辆常用按钮的位置,存在明显异常。针对这些疑点,查勘人员再次向陈某、何某确认当事驾驶人员,并告知谎报驾驶人可能涉嫌保险诈骗,但两人坚称车辆由何某驾驶,坚持向保险公司索赔。随后保险公司向公安机关报案,公安机关调取了事发路段的监控摄像,实地走访了事故途经路段,最终证实该事故中实际驾驶人为陈某。事发当天陈某因酒后驾车发生交通事故,找来朋友何某顶包向保险公司报案索赔,已涉嫌保险诈骗罪,由公安机关采取强制措施。

北京保监局提示广大消费者,驾驶车辆出险后,应当注意以下几点:

1. 注意履行合同义务。消费者应认真阅读保险合同中的“投保人、被保险人义务”,出险后在合同约定时限内向保险公司报案,采取合理、必要的措施尽量减少或防止损失,并积极协助保险公司进行损失查勘和事故责任调查,避免因未履行合同义务影响自己的保险合同权益。

2. 不能抱有侥幸心理。消费者应向保险公司如实描述驾驶人员和出险经过,即使发生不属于保险责任的情形,也千万不能抱有侥幸心理找人“换驾”。如果您的家人朋友因酒驾、无驾驶资格等原因要求您顶包,您也不能碍于面子答应,应当守住法律底线,及时劝阻违法行为。



快递员监守自盗骗保 3 万多 被常州公安抓获

如今,贵重物品的寄送通常有保价服务,于是有人想到钻保价服务的空子非法获利。近期,常州市公安局天宁分局新丰街派出所办理了一起快递员利用职务便利,监守自盗骗取快递公司 31326 元保费的案件,目前嫌疑人高某已被逮捕。

高某是苏州吴江区某快递公司的派件员,由于手头拮据,今年 5 月,他动起了谎称高价物品丢失,骗取公司保费的歪念。高某在手机京东商城买了一块价值 3 万多元的浪琴手表,为掩人耳目,他乘坐高铁来到常州,购买保费后选择了自己工作的快递公司,将手表寄往隶属自己派件的苏州吴江某小区,随后返回苏州。

待快递寄到高某所在快递点部,他趁其他员工不在快递车周围时,偷偷将其寄的快递盒打开取出浪琴手表,并用透明胶将盒子封好。为避免运送的物品在其点部丢失而承担责任,高某佯装收货地址

错误,以寄件人的身份打电话要求快递公司修改收货地址,最终将收货地址改为苏州浒关区的某小区。

一开始该小区的快递员将高某寄的空壳子放置在快递柜中,由于当面验货需要有快递公司的员工在场,故高某又拨打电话要求当面拆装验货,结果发现盒子里是空的,高某佯装不知情,向快递公司投诉、索赔,最终骗得赔偿款 31326 元。随后,快递公司对此事进行了调查,发现高某从常州寄件后,曾用自己员工的身份查询快递信息,行为十分可疑,于是向新丰街派出所报案。

经公安机关侦查,真相水落石出,目前嫌疑人高某涉嫌盗窃罪,已被逮捕。受害人向新丰街派出所送来锦旗表示感谢。警方提醒,贵重物品运输应做好客户身份核实工作,收寄快递要注重身份信息登记和相关证据留底,以免被不法分子钻了空子。

宣城男子伪造儿子病历 骗保 84 万元竟用来赌博

泾县一男子利用儿子生病报销医疗补偿款的机会,利用虚假病历资料,骗取农合医疗补偿款、国元保险理赔款共 84 万余元。

近日,泾县法院作出判决,被告人孙某某犯诈骗罪,判处有期徒刑十二年六个月,并处罚金二十万元,非法所得予以退赔。

2012 年初,被告人孙某某陪同患有急性再生障碍性贫血的儿子去陕西省血液病防治研究所治疗时,遇到自称郭某的一陕西籍男子。该男子向其兜售虚假病历资料,称该资料可以套取医疗费报销补偿金。

孙某某以实际报销金额的 10% 的价格向郭某购买了伪造的他儿子治疗再生性障碍性贫血的病

历资料。孙某某回泾县之后,随即利用这套虚假资料到泾县新农合管理中心申报,骗取医疗补助款2万余元。因利用虚假资料申报未被发现,很轻松的就骗取了一笔不菲的“意外之财”。发现这个“生财之道”后的孙某某从此一发不可收拾。

从2012年3月开始,到2016年5月孙某某10次向郭某手中购买虚假医疗资料,10次骗得农合医疗补偿款71万余元,2次骗得国元保险公司理赔款13万余元。

2016年5月,国元保险公司在审核孙某某第三次提供的申报材料时发现医疗费价格异常,立即停止支付并赴医院核查,发现这些病历资料系伪造。11月,国元保险公司向公安机关报案。12月20日,孙某某自动投案并如实供述了犯罪事实,供述大部分犯罪所得赌博输了。

法院审理认为,被告人孙某某行为构成诈骗罪,诈骗数额特别巨大,但鉴于有自首、自愿认罪情节,从轻处罚,遂判决如上。

驾车撞花坛竟是为骗保

发生轻微碰擦的单车事故怕麻烦,事发当时没有报案,结果导致事后没法找保险公司“免费”维修。于是,车主自己“制造”交通事故,故意驾车撞花坛,使车辆达到保险理赔的标准。日前,在苏州工业园区新庆东路和江运路交叉口就发生了这样一件事。

当天上午,园区交警科教创新区中队接到报警后赶往事故现场。交警仔细查看了事故车辆后,发现该车车头右前方有擦痕。交警随后细心观察了现场花坛位置和车辆损坏部位。凭借多年的经验,民警怀疑该车的擦痕可能不是撞到花坛后留下的。

于是,交警再次询问当事人事故发生的经过。当事人对事故经过回答得支支吾吾,最后终于承认自己企图通过伪造单车事故现场来骗取保险公司理赔的事实。

据当事人交代,车辆上的擦痕是之前就有的,只是当时没报警,但现在又想通过保险公司理赔,所以才伪造了这起单车事故现场。交警对当事人张某进行了严厉的批评教育,并依法暂扣了车辆,移交大队作进一步处理。

交警提醒广大驾驶人,伪造事故现场、骗取车辆保险属于违法行为,情节严重的还构成犯罪。

【上接第44页】常年龄为60岁以上,刚退休不久,收入以养老金为主,子女面临结婚,需要通过保险分散一些退休财务上的潜在风险。这个阶段的家庭顶梁柱,孩子都已长大,经济上的顾虑可以逐步降低,但身体机能在慢慢衰竭,医疗需求及意外伤害风险相对增大。

老年人群遭受意外伤害的概率要高于其他成年人群体,特别是交通事故、意外跌倒、火灾等事故

对老年人的伤害更加严重。因此这一年龄段的家庭顶梁柱应该注重配置综合意外险,可以根据具体的活动场景选择条款合适的意外险产品。另一方面,一些医疗健康险的投保起始年龄已经到60-65岁了,这意味着老年人也可以选择健康险。此外,各个城市在积极推进的长期护理险也是不错的选择,大家可以根据自己城市的政策和保险公司的产品对应选择。

2017年8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	—	42	1	1	—	—	—	44
中国人寿保险股份有限公司盐城市分公司	—	26	—	—	—	—	—	26
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	—	10	1	—	—	—	—	11
中国平安财产保险股份有限公司盐城中心支公司	—	24	—	—	—	—	—	24
中国平安人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	37	10	—	—	—	—	47
天安财产保险股份有限公司盐城中心支公司	—	11	3	5	—	—	—	19
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	—	43	2	2	—	—	—	47
太平人寿保险有限公司盐城中心支公司	—	13	1	—	—	—	—	14
泰康人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	26	1	—	—	—	—	27
民生人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	2	—	—	—	—	—	2
合众人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	16	1	—	—	—	—	17
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	—	1	—	—	—	—	—	1
富德生命人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	4	—	—	—	—	—	4
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	—	15	—	—	—	—	—	15
中国人寿财产保险股份有限公司盐城市中心支公司	—	16	—	—	—	—	—	16
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	1	—	—	—	—	6
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	—	3	—	—	—	—	—	3
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	—	5	1	—	—	—	—	6
紫金财产保险股份有限公司盐城中心支公司	—	37	1	—	—	—	—	38
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	—	10	—	—	—	—	—	10
友邦人寿保险有限公司江苏分公司盐城营销服务部	—	3	—	—	—	—	—	3
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	—	2	—	—	—	—	—	2
百年人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	2	—	—	—	—	—	2
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	—	—	—	—	2
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	378	26	8	0	0	0	412

2017 年 07 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	8.10	—	好	中国人寿	8.11	1	好
太平洋产险	8.10	—	好	太平洋人寿	8.9	—	好
平安产险	8.11	—	好	平安人寿	8.9	—	好
天安财险	8.10	—	好	新华人寿	8.12	1	好
中华联合	8.11	—	好	太平人寿	8.10	—	好
华安财险	8.7	—	好	民生人寿	8.7	—	好
安邦财险	8.11	—	好	泰康人寿	8.10	—	好
大地财险	8.4	—	好	合众人寿	*8.15	1	好
阳光财险	8.10	—	好	富德生命	8.9	—	好
中银保险	8.3	—	好	农银人寿	8.8	—	好
国寿财险	8.10	—	好	恒安标准	8.8	—	好
渤海财险	8.2	—	好	华泰人寿	8.8	—	好
都邦产险	8.4	—	好	华夏人寿	8.8	—	好
长安责任	8.8	—	好	平安养老	8.7	—	好
紫金财险	8.11	—	好	信泰人寿	8.10	—	好
安盛天平	8.8	—	好	人保寿险	8.8	—	好
永安产险	8.7	—	好	中德安联	8.7	—	好
浙商产险	8.7	—	好	阳光人寿	8.10	—	好
英大产险	8.9	—	好	君康人寿	8.2	1	好
太平财险	8.12	—	好	长城人寿	8.9	—	好
泰山财险	8.11	—	好	幸福人寿	8.11	—	好
				中宏人寿	8.9	—	好
				英大人寿	8.10	—	好
				光大永明	8.9	—	好
				安邦人寿	*8.14	1	好
				利安人寿	8.9	—	好
				友邦保险	8.12	—	好
				百年人寿	8.9	—	好
				长生人寿	*8.14	—	好
				建信人寿	8.9	—	好
				东吴人寿	8.12	—	好
				中融人寿	8.7	—	好
				中银三星	8.6	—	好
				国联人寿	8.11	—	好
				国华人寿	8.11	—	好
				前海人寿	8.10	—	好

盐城市 2017 年 07 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	上年同期累计	同比±%	赔案件数	付率%	本期	累计	份额%	累计保费	长率%
人保财险	51266.00	365159.00	4550297.63	228697494.75	12832.79	115696.11	8550.71	64825.61	52877.91	22.59	123250.00	56.03	195.67	1742.97	48.73	104394.00	10.83
太平洋产险	44706.00	21674094.00	1216769.37	23232649.64	2485.75	18077.66	1516.97	11950.58	12719.38	-6.04	10805.00	66.11	35.38	587.49	7.61	16822.11	7.46
平安产险	21312.00	140912.00	795096.18	9413189.19	3835.08	26455.72	1978.78	13623.90	12150.86	12.12	425.00	51.50	17.01	131.91	11.14	22710.00	16.49
天安产险	757.00	11771.00	43251.50	684707.74	127.79	2511.32	243.04	2473.68	1837.32	34.64	2272.00	98.50	5.94	46.69	1.06	2824.91	-11.10
中华联合	5811.00	50768.00	379231.25	24071811.91	990.96	7444.21	668.23	4579.21	5017.50	-8.74	4297.00	61.51	10.15	73.36	3.14	9897.94	-24.79
华安产险	147.00	2931.00	6914.69	119746.25	25.09	535.47	-5.30	84.66	76.13	11.20	59.00	15.81	0.84	6.39	0.23	199.71	168.12
安邦产险	8289.00	100598.00	397186.00	4559960.00	1514.65	18392.44	2162.47	11357.34	9622.31	18.03	1806.00	61.75	31.00	233.00	7.75	15038.52	22.30
大地产险	1534.00	11383.00	71979.78	582568.73	162.58	1338.60	351.95	1035.62	402.36	157.39	125.00	77.37	1.47	13.74	0.56	1135.93	17.84
阳光产险	2146.00	16662.00	201174.50	1522921.96	435.41	3422.19	173.59	1531.37	1023.37	49.64	2574.00	44.75	6.13	38.90	1.44	2355.73	45.27
中银保险	667.00	3928.00	124780.68	1194404.04	175.89	1815.71	36.00	471.12	284.76	65.44	776.00	25.95	0.62	7.52	0.76	955.41	90.05
国寿财险	9868.00	82296.00	1657406.49	12663805.53	2261.17	18010.88	1810.33	11298.27	8792.95	28.49	10795.00	62.73	37.78	259.12	7.59	15540.28	15.90
渤海产险	7243.00	56666.00	97425.66	782694.94	294.99	2942.46	229.23	1042.84	895.98	16.39	159.00	35.44	0.00	0.00	1.24	1136.37	158.94
都邦产险	1955.00	5730.00	306745.03	1018328.58	78.70	520.31	9.87	62.68	106.71	-41.26	0.00	12.05	0.00	0.00	0.22	318.61	63.31
长安责任	273.00	2992.00	117706.40	1782598.72	67.53	783.63	35.55	394.12	499.28	-21.06	246.00	50.29	0.95	20.60	0.33	773.83	1.27
紫金产险	3194.00	32896.00	429178.59	4176002.74	1082.29	9773.25	1011.28	5755.68	4817.16	19.48	5039.00	58.89	15.70	91.99	4.12	10054.13	-2.79
安盛天平	786.00	6005.00	40818.52	310505.86	101.48	824.43	60.21	805.24	840.76	-4.22	1450.00	97.67	1.76	11.28	0.35	1712.63	-51.86
永安产险	1260.00	5749.00	84795.55	519028.72	298.36	1570.12	218.48	1193.82	531.76	124.50	1234.00	76.03	7.21	33.33	0.66	1981.55	-20.76
浙商产险	4090.00	30040.00	51643.84	408521.99	142.51	1218.68	42.56	302.51	306.00	-1.14	0.00	24.82	0.00	0.00	0.51	357.11	241.26
英大产险	1398.00	7459.00	191177.91	1210319.99	471.48	2525.01	170.04	1361.86	1350.30	0.86	185.00	53.93	7.57	48.26	1.06	2495.03	1.20
太平财险	2541.00	12637.00	295974.69	1530659.81	461.25	2404.35	297.71	1955.06	1652.99	18.27	1884.00	81.31	7.99	34.72	1.01	2764.83	-13.04
泰山财险	647.00	5956.00	38142.88	286400.46	122.72	1147.92	0.35	5.98	37.52	-84.06	29.00	0.52	0.50	7.11	0.48	1301.51	-11.80
合计	169890.00	2262632.00	11097697.14	31876821.55	27968.47	237410.47	19562.05	136111.15	115843.31	17.50	167410.00	57.33	333.67	3388.38	100.00	214770.14	10.54

盐城市 2017 年 07 月保险市场综合情况表

单位:万元

产险公司	承保量		保费收入	同比增长率%	市场份额%	人员情况			机构情况				
	件数	承保金额				员工	营销员	持证人数	新增营销员	持证率%	机构数	营销部	合计
人保财险	365159	228697495	115696.11	10.83	48.73	779	1259	1259	0	100	11	142	153
	21674094	23232650	18077.66	7.46	7.61	134	82	82	0	100	8	0	8
	140912	9413189.2	26455.72	16.49	11.14	216	185	185	5	100	5	3	8
	11771	684707.74	2511.32	-11.71	1.06	29	13	13	0	100	1	8	9
	50768	24071812	7444.21	-24.79	3.14	127	123	123	0	100	9	0	9
	2931	119746.25	535.47	168.12	0.23	10	0	0	0	0	1	0	1
	100598	4559960	18392.44	22.3	7.75	22	104	104	0	100	11	0	11
	11383	582568.73	1338.6	17.84	0.56	24	125	125	0	100	1	3	4
	16662	1522922	3422.19	45.27	1.44	79	132	132	33	100	4	1	5
	3928	1194404	1815.71	90.05	0.76	10	15	15	1	100	1	0	1
	82296	12663806	18010.88	15.9	7.59	223	192	192	2	100	9	0	9
	56666	782694.94	2942.46	158.94	1.24	10	17	17	0	100	1	0	1
	5730	1018328.6	520.31	63.31	0.22	10	0	0	0	0	1	0	1
	2992	1782598.7	783.63	1.27	0.33	26	7	7	0	100	2	0	2
	32896	4176002.7	9773.25	-2.79	4.12	134	0	0	0	0	9	1	10
	6005	310505.86	824.43	-51.86	0.35	8	0	0	0	0	1	0	1
	5749	519028.72	1570.12	-20.76	0.66	28	0	0	0	0	4	0	4
	30040	408521.99	1218.68	241.26	0.51	13	13	13	0	100	1	1	2
	7459	1210320	2525.01	1.2	1.06	32	12	12	0	100	1	0	1
12637	1530659.8	2404.35	-13.04	1.01	31	11	11	0	100	3	0	3	
5956	286400.46	1147.92	-11.8	0.48	13	13	13	1	100	1	0	1	
小计	22626632	318768322	237410.47	10.54	17.97	1958	2303	2303	48	100.00	85	159	244
寿险公司	承保件数		保费收入	同比增长率%	市场份额%	员工	营销员	持证人数	新增营销员	持证率%	机构数	营销部	合计
	839255		54996.69	22.11	23.53	530	17056	17056	1299	100	11	189	200
	415481		53928.33	21.43	4.98	133	2903	2903	430	100	9	19	28
	420975		126292.66	34.86	11.65	245	7469	7469	476	100	11	11	22
	15793		17668.44	-27.1	1.63	52	1008	1008	12	100	1	5	6
	1971		27394	25.22	2.53	55	960	960	0	100	1	4	5
	7287		5280.3	6.1	0.49	29	175	175	17	100	7	6	7
	3357		9541.62	6.11	0.88	66	1241	1241	188	100	8	14	22
	3974		27367.52	-23.8	2.53	69	1297	1297	0	100	7	8	7
	2278		13320.02	-52.34	1.23	38	218	218	0	100	1	6	7
	3197		12818.15	4.25	1.18	26	82	82	0	100	1	4	5
	668		657.8	1.61	0.06	8	77	77	6	100	1	0	1
	2217		5417.48	22.7	0.5	39	623	623	2	100	8	4	12
	8088		34733.99	37.84	3.2	41	362	362	0	100	6	0	6
	39576		1635.74	21.64	0.15	29	0	0	0	0	1	0	1
	1002		7379.68	288.7	0.68	32	99	99	14	100	1	5	6
	6083		18674.06	-0.23	1.72	304	304	304	0	100	5	3	8
	1254		430.47	59.02	0.04	4	56	56	2	100	1	0	1
	3862		5657.81	22.2	0.52	35	697	697	0	100	1	6	7
	19911		93162.08	736.65	8.6	16	49	49	0	100	1	0	1
	2125		4663.56	-74.14	0.43	20	106	106	0	100	1	4	5
	794		1452.91	-80.2	0.13	25	76	76	0	100	1	0	1
	321		712.48	38.27	0.07	6	53	53	4	100	1	0	1
	4467		4350.01	83.06	0.4	34	305	305	0	100	1	7	8
	682		802.58	100.48	0.07	11	84	84	84	100	1	7	8
	7314		34293.63	-42.37	3.16	82	1501	1501	82	100	8	1	9
	20197		231975	184.73	21.4	6	6	6	1	100	1	2	2
	2845		2436.26	139.86	0.22	8	130	130	2	100	2	0	2
	3979		14876.12	71.92	1.37	17	116	116	3	100	3	0	3
	318		631.58	94.03	0.06	17	61	61	0	100	1	0	1
	204		4540.55	-74.3	0.42	27	0	0	0	0	1	3	4
	754		1213.75	69.46	0.11	30	432	432	26	100	6	0	6
3824		17366.8	0	1.6	5	15	15	1	100	1	1	2	
861		3651.92	15.07	0.34	24	0	0	0	0	1	0	1	
1008		3095.07	40.66	0.29	17	341	341	31	100	1	1	2	
91		524.1	0	0.05	6	2	2	0	100	0	0	1	
8916		40901.79	43.60	3.77	20	80	80	0	100	1	0	1	
小计	1854929	1083844.95	36.28	82.03	2108	37984	37984	2678	100.00	102	302	404	
合计	24481561.00	1321255.42	36.28	100.00	4066	40287	40287	2726	100.00	187	461	648	

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。