



百年人寿保险股份有限公司盐城中心支公司自 2012 年成立以来坚持文化先行和以人为本,坚持价值导向和创新发展,坚持以客户为中心战略,积极汲取业内经营管理经验,在公司业务发展、客户服务等方面积极进行多元化创新,不断推出具有百年人寿特色的、差异化的产品和服务。

百年人寿盐城中支紧跟总公司步伐,利用“百年通”服务以“电子签名”和“影像收集”两大创新功能为客户带来快速的投保体验;“直付速赔”服务改造传统理赔作业模式最终实现“出院即赔”;“重大疾病绿色通道”服务帮助客户得到国内一流医疗资源;“健康大讲堂”活动邀请业内权威专家亲自授课,为不同的客户群体提供有针对性的健康知识,引导客户关爱健康。不断完善管理体系努力将百年人寿盐城中支建设成为一支专业素养高,客户认同感强的公司。

创新百年,关爱永恒。在此我谨代表百年人寿保险股份有限公司盐城中心支公司对所有广大客户及业务同仁表示衷心的感谢!

百年人寿保险股份有限公司盐城中心支公司

发挥智库作用推动科学监管

中国保监会召开专家咨询委委员座谈会

为深入贯彻落实党的十九大和全国金融工作会议精神,科学研判宏观经济金融形势,充分听取专家学者对保险监管工作的意见建议,12月4日,中国保监会召开重大决策专家咨询委员会(以下简称“专家咨询委”)座谈会。保监会副主席陈文辉、梁涛,中央纪委驻保监会纪检组长林国耀,专家委员王一鸣、刘世锦、李扬、闪淳昌、曹凤岐、魏华林、郑伟、王和出席座谈会。

专家委员表示,近一时期,保监会贯彻党的十九大和全国金融工作会议精神,持续推进“1+4”系列文件落实,强化“保险业姓保”“监管姓监”,推动行业发展回归本源,取得了明显成效。

专家委员认为,纵观当前国内外经济社会发展形势,我国保险业仍处于重要的发展机遇期,同时也面临很大挑战。要紧紧围绕“保险业姓保”这一核心,坚守初心,抓住机遇,充分发挥保险保障的功能作用,促进社会和谐稳定,提升人民的获得感、幸福感、安全感;要积极对接国家战略部署,大力服务“一带一路”,助力深度脱贫攻坚,健全社会保障体系,成为社会保障的稳定器、深化改革的减压阀;要大力推进保险业供给侧结构性改革,找准保险业服务实体经济的着力点,发挥保险资金投资期限长、安全性高、收益稳定的独特优势,推动转变经济发

展方式、优化经济结构、转换增长动力;要切实防范保险业风险,做好战略性系统性部署,提高技术手段和执行力,处理好风险处置与市场稳定之间的关系,守住不发生系统性风险的底线。

陈文辉指出,党的十九大强调加强中国特色新型智库建设。专家咨询委成立以来,专家委员积极为保险监管工作建言献策,提出了很多专业化、建设性、切实管用的政策建议,促进了依法、科学、有效监管。希望专家咨询委以推进科学监管为目标,进一步针对保险监管和行业发展开展前瞻性、针对性、储备性政策研究,积极服务于监管中心工作;强化问题导向,继续为保监会制定出台监管政策、完善监管制度、创新监管方式提出政策建议,开展科学评估;在保险业服务国家重大战略的新路径、保险业供给侧结构性改革的新模式、保险监管防范化解风险的新思路等方面提供借鉴,为保险监管提供有力的智力支持;积极解读监管政策、引导社会热点,壮大主流舆论。保监会机关各部门要为专家委员开展调查研究工作提供便利,在政策制定过程中充分征求专家意见,吸收专家委员优秀的研究成果,自觉运用到监管实践中去,不断提升科学监管水平。

保监会机关各部门负责人参加了座谈会。

陈文辉:大力弘扬企业家精神 服务经济社会发展大局

11月23-24日,为进一步推动党的十九大精神在保险业落地生根,科学研判保险市场形势,保

监会召开部分保险公司负责人座谈会,对保险业学习宣传贯彻党的十九大精神进行督导,听取对明年

保险监管工作的意见建议。保监会副主席陈文辉、中央纪委驻保监会纪检组长林国耀出席。陈文辉指出,保险业要深入学习党的十九大精神,以习近平新时代中国特色社会主义思想为指引,全面贯彻落实全国金融工作会议部署,强化保险企业主体责任,防范和化解保险市场风险;大力弘扬企业家精神,更好发挥优秀企业家示范作用,推动保险业持续健康发展,服务经济社会发展大局。

座谈会上,中国人保、中国人寿、中国平安、中国太保、泰康保险、安华农险、安盛天平、工银安盛、华泰保险资管、慕尼黑再保险北京分公司等保险企业负责人围绕学习宣传贯彻党的十九大精神、全面落实全国金融工作会议精神和保监会“1+4”系列文件要求,以及保险市场面临的形势和存在的问题等谈了情况,并对明年的监管工作提出了建议。

与会保险企业代表表示,党的十九大对中国经济社会发展具有重要的里程碑意义,保险企业创新形式、注重实效,在学习贯彻宣传党的十九大精神方面层层抓落实,引领广大保险从业者将思想和行动统一到党的十九大精神上来,为国民经济发展和民生改善贡献力量。今年以来,保险业贯彻落实全国金融工作会议精神和保监会“1+4”文件要求,保险市场乱象得到了有效遏制,风险防范能力得到加强,服务实体经济的深度和广度进一步拓展。全球经济复苏和中国经济稳中向好的态势为保险业发展提供了良好的外部条件,经济社会发展激发保险需求进一步释放,监管纠偏厘清了行业定位和发展方向,保险业发展面临着良好的形势。与会代表建议,监管部门加强政策支持,推动保险企业参与社会治理、服务和保障民生,满足人民群众日益增长的保险保障需要。强化监管导向,加大监管力度,细化监管处罚分类标准和措施,引导保险市场创新产业和业务模式。加快保险资管产品的标准化建设,推动基础数据平台建设,加大标准化、信息化建设力度,进一步夯实行业发展基础。

陈文辉指出,要提高政治站位,把学习党的十九大精神 and 贯彻全国金融工作会议精神结合起来,

引领保险业为金融服务国民经济发展作出更大贡献。党的十九大和全国金融工作会议对金融工作作了全面部署,为我们做好保险工作、实现保险业持续健康发展提供了科学指引,要认真学习领会,扎扎实实贯彻落实,坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导,利用好中国经济稳中向好的有利态势,牢固树立和深入贯彻新发展理念,进一步加大保监会“1+4”系列文件的落实力度,深化保险业供给侧结构性改革,服务于决胜全面建成小康社会的目标。保监会将进一步强化监管力度,有效弥补制度短板,织牢织密制度笼子,坚决打击违法违规行为,大力治理保险市场乱象,切实防范和稳妥处置市场风险,深化保险监管和市场改革,推动保险业更好地服务实体经济发展。

陈文辉强调,要落实党中央、国务院关于更好发挥企业家作用的意见精神,大力弘扬企业家精神,模范遵纪守法、强化责任担当,确保全行业始终贯彻正确发展理念,服务经济社会发展大局。近年来,大型保险企业形成了核心竞争力,在金融保险市场发挥了中流砥柱的作用,一批优秀国有和民营保险企业家,在服务国家战略、助力脱贫攻坚、履行社会责任方面作出了贡献。保险业要更好发挥优秀企业家示范作用,推动更多的保险企业家遵纪守法、恪尽责任,带头依法经营,自觉履行社会责任,为建立良好的政治生态、净化社会风气、营造风清气正的环境多作贡献。监管部门将进一步强化政策导向,在市场准入、股权管理、高管任职方面采取有效措施,让具有风险意识、工匠精神、创新精神和稳健经营的保险企业家大有作为,让那些资本猎入、市场炒家无处遁形。保险企业家要树立崇高理想,把保险产品和服务做精做细,用工匠精神和诚信经营保证质量、效用和信誉,打造金融保险服务品牌;要适应社会发展和市场形势,注重创新发展,推动商业模式创新、管理创新、产品创新,将创新创业、服务社会作为终身追求,为实现中华民族伟大复兴的中国梦贡献力量。

保监会机关部门负责人参加座谈会。



中国保监会偿付能力监管委员会召开第四十次工作会议

近日,中国保监会召开偿付能力监管委员会第四十次工作会议。保监会副主席陈文辉主持会议。会议分析研究了2017年第3季度保险业偿付能力和风险状况,审议了3季度保险公司风险综合评级结果,对下一阶段偿付能力监管工作和风险防控工作做出了安排部署。

会议指出,当前保险业偿付能力总体充足。3季度末,纳入本次会议审议的167家保险公司平均综合偿付能力充足率为253%,比上季度末下降1.7个百分点;平均核心偿付能力充足率为241%,比上季度末下降0.7个百分点;综合充足率和核心充足率均显著高于100%和50%的偿付能力达标线。其中,财产险公司、人身险公司、再保险公司的平均综合偿付能力充足率分别为277%、247%和331%。对以上167家保险公司的风险综合评价结果显示,其中A类公司112家,B类公司52家,C类公司1家,D类公司2家。

会议指出,保监会深入贯彻落实第五次全国金融工作会议精神,紧紧围绕服务实体经济、防控金融风险 and 深化金融改革三大任务,强化“保险业姓

保”“监管姓监”,保险业第三季度各项主要指标运行平稳,为十九大胜利召开营造了稳定的市场环境。保监会“1+4”系列文件引导行业回归本源、转型升级取得阶段性成效,人身险长期保障型产品占比持续上升,万能险占比逐步下降,保险业风险抵御能力稳步提升。167家公司实际资本合计3.2万亿元,较上季度末增加1282亿元;综合偿付能力溢额1.9万亿元,较上季度末增加720亿元;人身险公司平均核心偿付能力充足率238%,较上季度上升0.2个百分点,已经实现连续两个季度上升。

会议强调,当前保险业风险总体可控,但风险形势依然严峻。下一步,保监会将继续深入学习贯彻党的十九大精神,认真落实全国金融工作会议的要求,抓好“1+4”系列文件的贯彻执行,严密防控风险,牢牢守住不发生系统性金融风险的底线。

按照中国保监会偿付能力监管委员会工作规程,偿付能力监管委员会每季度召开例行会议,分析和评估行业偿付能力和风险状况,审议和决定偿付能力监管措施。偿付能力委员会各成员单位主要负责同志参加本次会议。

坚持以人民为中心 保障人民美好生活

黄洪副主席在新浪金麒麟论坛上的演讲

(2017年11月22日)

尊敬的各位嘉宾,女士们,先生们:

大家好。很高兴参加新浪金麒麟暨2017保险高峰论坛。在党的十九大胜利闭幕后不久,各行各业正在不断掀起学习贯彻十九大精神新高潮之际,本次论坛以“未来保险之路”为主题,可以说是正当其时。

党的十九大是引领中国走向伟大复兴的一次重要会议,也是全世界构建人类命运共同体的一次重要会议,具有重要的历史地位。习近平新时代中国特色社会主义思想,谋划了未来三十多年中国发展的蓝图,为党和国家事业走向新的更大的胜利指明了前进方向。学习贯彻党的十九大精神是保险

业的首要政治任务,是我们做好一切工作的前提和出发点。

党的十九大在政治上、理论上、实践上取得了一系列重大成果,其中一个重大政治论断,就是中国特色社会主义进入新时代,我国社会主要矛盾已经转化为人民日益增长的美好生活需要和不平衡不充分的发展之间的矛盾。准确理解我国社会主要矛盾的变化,对于做好保险工作具有十分重要的意义。首先,我国长期所处的短缺经济和供给不足状况已经发生了根本性转变,220多种主要工农业产品生产能力稳居世界第一,制造业增加值连续七年居世界第一位。其次,人民对美好生活的向往更加强烈,期盼有更好的教育、更稳定的工作、更满意的收入、更可靠的社会保障、更高水平的医疗卫生服务、更舒适的居住条件、更优美的环境、更丰富的精神文化生活,只讲物质文化需要已经不能全面反映人民群众的愿望。第三,影响满足人民美好生活需要的因素有很多,但主要是发展不平衡不充分的问题。其他问题归根结底都是这个问题造成或派生的。

深刻把握我国社会主要矛盾变化对保险业的影响以及在保险业的体现,是我们做好保险工作的一条重要逻辑主线,改革开放之初,保险业的主要矛盾是落后的保险供给与人民群众快速增长的保险需求之间的矛盾。进入新时代,保险业的主要矛盾转化为不平衡不充分的保险供给与人民群众日益迸发、不断升级的保险需求之间的矛盾。从人民群众的需求看,我国人均GDP已达8100美元,到2020年将达到1万美元。全国居民恩格尔系数为30.1%,接近联合国划分的富足标准。在生老病死、衣食住行、体育文娱等各个领域的保险服务将成为保障人民群众美好生活的必需品,从我国的保险供给看,不平衡不充分的问题仍然十分突出。在区域结构上,2017年1-10月,东部十六省市原保险保费收入1.85万亿元,占全国的57.1%;中部八省市原保险保费收入7809.9亿元,占全国的24.1%;西部十二省市原保险保费收入6045.1亿元,占全国的18.7%。在业务结构上,人身险中,健康、养老等长期寿险业务发展不足;财产险中,车险占比过高,超过70%,企财险、责任险等专业险种的份额不高。这些现象充分体现了我国保险业供给不平衡的特点。同时,在养老、医疗、农业、巨灾、责任保险等领域,仍然存在巨大的保障缺口,比如,我国的保险赔

付占灾害损失比重远低于国际上30%的平均水平,我国寿险保单持有人只占总人口的8%,人均持有保单仅有0.13张。

要保障人民群众的美好生活,解决不平衡不充分的保险供给与人民群众日益迸发、不断升级的保险需求之间的矛盾,保险供给和服务必须有大的飞跃,要着力在增强人民群众的安全感、获得感和幸福感上下功夫。首先是安全感,这是对保险产品服务的基本要求。全国金融工作会议强调,要发挥保险的经济“减震器”和社会“稳定器”功能,这说明,为社会和人民提供安全感是保险服务的基本内涵。不仅要让人民群众过上富足的生活,而且不必为未来的生活而担心,这是美好生活的应有之义。其次是获得感,这是保险业的重要努力方向。任何一个行业,都存在发展成果由谁享有的问题。保险业发展得好,消费者、从业人员和资本都将从中受益,但首先要保证消费者的利益是第一位的,消费者必须有获得感。这是我国社会主义性质决定的,也是保险业长期健康发展的基石。第三是幸福感,这是中国共产党人的初心和使命在保险业的具体要求。习近平总书记反复强调,中国共产党人的初心和使命,就是为中国人民谋幸福,为中华民族谋复兴。无论是保险监管的监管理念、资源配置,还是保险行业的产品设计、保险服务,抑或是保险公司的经营愿景、战略规划、管理流程,都要和这一点紧密结合起来。保险行业存在的一些问题的重要原因之一,就是背离了行业为人民群众提供安全感、获得感和幸福感的要求。

保险业应该是一个崇高的行业,保险的宗旨是共济互助、扶危济困,我为人人、人人为我。我还清晰地记得,我最初从事保险行业的时候,心里有一种油然而生的自豪感和满足感。这几年,保险行业规模、实力和影响都上去了,但从业人员工作的自豪感和满足感却有所减退。自豪感和满足感来源于心中的理想信念,来源于为社会提供价值后对自身价值的肯定。这几年,保险行业在方向理念等方面出现了偏差,这是我们每一个监管干部、每一个从业人员、每一家保险公司都应该反躬自省、深刻反思的问题。

同志们,经过长期努力,中国特色社会主义进入了新时代,这是我国发展新的历史方位,更是保险业发展新的历史方位。走进这个伟大的新时代,

是我们这一代保险人的幸运。在这个新时代,顺应我国社会主要矛盾的变化,保险业要不忘初心、永存爱心、常怀敬畏之心,在服务中华民族伟大复兴的中国梦中做出自己的贡献。一是不忘初心,保障人民的美好生活。保险业从海上保险、火灾保险、人身保险等发展至今,本源是保障人民生产生活的需要。随着发展,保险业逐步衍生出资金运用、社会管理等功能,但这些功能不应该也不能脱离保险保障而存在。保监会强调保险要回归本源,就是要发挥保险的长期风险管理和保障功能,满足人民美好生活的保险需求。二是永存爱心,让保险成为崇高行业。习近平总书记强调,热爱人民不是一句口号,对人民要爱得真挚、爱得彻底、爱得持久。对保险这个具有准公共产品属性的行业来说,带着爱心工作尤为重要。这些年保险业在服务经济社会方面是做了一些贡献,但扪心自问,保险业在怀着爱心工作方面是不是还有很大的差距?我们这一代保险人有义务、有使命让保险业成为一个充满爱心的崇高行业。三是常怀敬畏之心,让保险行稳致远。保险业关系人民群众的切身利益,关系国家经济金融安全,一些局部的、基础的工作没有做好,日积月累就有可能诱发大的问题和风险。无论是监管干部还是公司高管,都必须常怀敬畏之心。要敬畏法律、敬畏市场、敬畏道德、敬畏人民,以如临深渊、如履薄冰的高度负责的态度做好每一项工作。

党的十九大描绘了决胜全面建成小康社会,开启全面建设社会主义现代化国家新征程的宏伟蓝图,保险业必须要紧紧抓住这一伟大历史机遇,融入国家改革发展大局,全面投身新时代建设。

一是重塑行业理念,把以人民为中心作为保险业的根本追求。保险业必须把党的群众路线贯彻到行业发展和保险监管全部活动之中,把保障人民对美好生活的向往作为奋斗目标,要按照十九大强调的以人民为中心的理念,把人民群众需不需要、满不满意、获不获益、喜不喜欢作为检验保险业发展成果的根本标准,而不是把资产规模、行业影响、发展速度,甚至是资本的态度异化为检验标准。作为习近平新时代中国特色社会主义思想的重要内容,坚持以人民为中心必须在保险业不折不扣地贯彻落实。所有的保险公司和高级管理人员必须深刻认识到,在中国,背离了以人民为中心理念的保险公司没有生存和发展的土壤,这是中国保险业的政治

逻辑、经济逻辑、市场逻辑和监管逻辑。

二是重塑保险监管,守住不发生系统性金融风险的底线。习近平总书记强调,从现在到2020年,是全面建成小康社会决胜期,特别是要坚决打好防范化解重大风险、精准脱贫、污染防治的攻坚战。与习近平总书记的要求相比,保险监管还存在一些不适应的方面。从监管的定位看,要处理好发展和监管的关系。监管的首要任务是制定科学的游戏规则,营造公平的竞争环境,让市场主体都在这个公平的竞争环境里面来经营,防止“市场失灵”和重大风险积累,最终推动整个行业的发展。从监管的资源配置看,要把监管资源向发现风险、防范风险、处置风险倾斜。现在,大量的监管资源配置在日常行为监管上,对法人机构风险监管的投入严重不足,对风险不够敏感,一些重大风险不能及时发现。特别是在资本、资金运用等方面缺乏有效的管理和手段,这也是导致一些保险机构产生严重风险隐患的根源。在风险监管方面,我们的技术、人才、能力也都有较大差距。要履行好党中央国务院赋予我们的监管职责,监管资源配置必须有大的变化,向风险监管、法人机构监管、重大风险处置等领域倾斜。现在,新技术发展很快,大数据、云计算、人工智能、区块链等在保险业的运用日新月异,金融科技的发展已经成为世界性潮流,这对保险监管是个很大的挑战。要大力加强保险监管科技建设,以更加积极主动的姿态,应对和把握新技术给金融保险业带来的新变化。从监管的实践看,保险监管要“长牙齿”,不能只说不做,要敢于作出不同于市场的独立判断,而不是被市场的意志所左右。要敢于质疑,能够说“不”,拒绝监管上的“父爱主义”,提高依法监管的能力。

三是重塑行业形象,建设国家和人民可信赖、可托付的保险业。“病来如山倒,病去如抽丝”。这几年,保险市场乱象和一些问题极大地破坏了党和人民对保险业的信任。保险业和保险监管要消除这些负面影响,要求我们以对历史、国家、人民和行业高度负责的态度,勇于担当、扎实工作、久久为功。要围绕保障人民美好生活这个核心、服务实体经济这条主线、让保险业再次崇高这个信念,发挥好保险的经济“减震器”和社会“稳定器”功能,在服务国家战略和人民福祉方面做出实实在在的业绩。

最后,预祝本次论坛取得圆满成功!

协会日志

11月7日,孙乃涛秘书长出席盐城市、中山市社会组织工作座谈会。

11月9日下午,孙乃涛秘书长参加全市金融工作座谈会,市委王荣平书记、市政府戴源市长等领导出席会议并讲话。

11月16日下午,市民政局社团管理处司爱平、颜新春处长莅临指导协会换届选举工作,协会常务理事及选举工作组人员参会。

11月17日下午、12月8日晚,孙乃涛秘书长分别出席全市安全生产大巡查专项行动及紧急会议。

11月24日下午,协会组织举办行业诚信管理系统启动暨第二届“三优”人员评选颁奖大会,市金融办吴江副主任、市信用办沈建国副主任、市消费者协会徐文

龙秘书长、放心消费办公室王炜主任等出席会议。

11月30日上午,市保险协会王晶副秘书长一行赴宿迁市参加江苏保监局举办的保险机构高管人员(苏北片区)法规培训会。

12月8日上午,市保险协会在协会会议室召开盐城保险业落实和处理市中院司法建议的专题会议。

12月11日下午,陕西铜川市民政局一行来我市保险协会视察交流工作。

12月12日,市保险协会王晶副秘书长参加全市“三治三化”专项行动会议和市总工会、市人社局、盐城电视台联合举办的2017第二届“盐城工匠”评选颁奖盛典。

盐城市保险行业协会召开诚信管理系统启动暨“三优”人员评选颁奖大会



为贯彻落实十九大精神,进一步推进行业精神文明建设,提升行业发展层次和服务水平,11月24日下午,协会组织举办行业诚信管理系统启动暨第二届“三优”人员评选颁奖大会,市金融办吴江副主任、市经信委信用办沈建国副主任、市消费者协会徐文龙秘书长、放心消费办公室王炜主任等领导出席会议。全市57家保险公司负责同志、办公室主任,三优评选获奖人员和市级主流媒体负责人近

150 余人参加会议。大会由协会孙乃涛秘书长主持。

大会分为两项议程,首先由协会市场部介绍我市保险业诚信管理系统基本情况。系统开发方源普科技公司对系统进行了介绍及演示。接着协会孙乃涛秘书长、金融办吴江副主任等嘉宾共同点亮活动启动球,标志着我市保险业诚信管理系统正式启动。接着,协会孙乃涛秘书长宣读了关于对我市保险业“优秀服务标兵、优秀营销员、优质服务窗口”的表彰决定。参加活动嘉宾、保险公司总经理代表分批次上台为获奖人员及单位颁奖。太平洋产险、中国人寿、平安人寿获奖代表上台发言,活动现场气氛热烈,掌声不断。活动中协会王晶副秘书长上台讲话对行业荣誉体系及诚信系统建设提出了具体指导性意见。

最后,市金融办吴江主任对活动作重要讲话,在肯定行业近年来工作的同时,对下一步工作提出期

许。希望全市保险业干部员工在今后的工作要以党的十九大精神为引领,立足岗位、发挥能量,紧密团结在以习近平同志为核心的党中央周围,不忘初心、砥砺前行,投入到行业全局工作中去,切实改善社会形象,推进行业提质增效,服务经济社会发展,奋力开创盐城保险业新局面,同心共筑盐城保险人的“保险梦”,为建设“强富美高”新盐城而努力。



协会组织召开落实和处理市中院司法建议的专题会议



12月8日上午,盐城市保险行业协会在协会会议室召开了盐城保险业落实和处理市中院司法建议的专题会议。会议由协会副秘书长王晶主持。

会上,各公司就市中院提出的审理中发现的涉及保险公司的相关问题作了交流发言,并提出了相关意见和建议,王晶副秘书长同时就《盐城市中级人民法院民一庭关于当前审理道路交通事故损害赔偿案件若干问题的解答(二)》的适用时间及户籍问题作了解读。

最后,协会秘书长孙乃涛指出,一要进一步完善意见和建议,及时与市中院做好沟通与交流,二要与时俱进,适应新形势,以落地“调判一致”为目标,进一步推进保险纠纷诉调对接机制,充分发挥行业在多元化解矛盾纠纷工作中的职能作用。

我会开展我市保险业 诚信管理系统操作专题培训



为全面推进我市保险业诚信管理系统建设,切实发挥系统功能作用。12月8日下午,我会邀请江苏源普科技在太平洋财险多功能会议室开展系统操作培训,全市各保险机构120余名系统操作员参训,会议由协会副秘书长王晶主持。

本次培训的主要内容是学习操作应用我市保

险业诚信管理系统,熟练操作流程,明确注意事项。源普科技副总经理吴友清从新增公司基本信息、从业人员基本信息、从业奖惩记录、相关文书上传等操作,以及对诚信评价体系、警示信息等功能做了详细的介绍和模拟演示。系统正式运行将实施精准记录人员从业全过程、实现信息动态化管理,发挥红黑名单作用,对加强我市从业队伍诚信建设,营造保险业优良信用环境,提升行业竞争力,促进行业发展与进步具有非常重要的意义。

最后,协会秘书长孙乃涛提出几点要求。一是要积极组织落实,密切配合,有序推进诚信系统建设。二是积极开展诚信系统宣传工作,倡导诚信文化。三是落实责任,确保系统运行有效,发挥出作用明显的自律效果,让失信行为在业内处处受限。四是协会将出台诚信系统应用考核办法,打造精准治理、共防共治的诚信管理新模式。

百年公益孝心欢乐跑

□ 百年人寿 施裕飞

2017年,习近平总书记在“十三五”规划中提出要坚持精准扶贫、精准脱贫。百年人寿盐城中支在总公司的文化引领下开展了弱势群体、教育、精准扶贫等多项志愿公益活动。2017年10月21日清晨5点多,盐城中支携手盐城亿跑俱乐部,在盐城市盐渎公园首次开展孝心跑公益活动,为留守老人送去冬日里的一份温暖。

在活动当天,社区负责人简单介绍了亿跑俱乐部几位年长的健身爱好者及贫困户的基本情况。盐



城中支领导和同事们在深入了解了困难家庭的具体情况后,向他们送去了服装及生活必需品,与之亲切交谈,让广大居民切身感受到关怀和温暖,鼓励中老年人加强身体锻炼,共同为建设和谐社区而努力。并表示会继续关注困难家庭的生活状况,尽自己的力量做一些力所能及的事情,同时也希望困难家庭能够坚定生活方向,走出困境。

在这次活动中,充分体现了百年人寿盐城中支秉承企业与社会有着不可分割的联系,让从事保险行业的同事从中受益匪浅。通过公益孝心跑慰问贫困户这样的社会实践活动,来凝聚全社会的力量,

让更多的社会团体关注需要帮助的弱势群体,真正的远离贫困,得到一份保障。



百年人寿获“2017 中经财富管理高峰论坛” 四项产品大奖

□ 百年人寿 施裕飞



习近平总书记曾多次提出“打铁还需自身硬”,而对于保险行业,优秀的产品就是一家保险公司可以屹立世世的保障。作为中国金融界的一场盛会,“2017 中经财富管理高峰论坛”日前在上海成功举办,该论坛由中国经营报社、中国社会科学院、中经新金融研究院联合主办。会上,百年人寿产品斩获了四项大奖,分别是:百年尊贵荣获 2017 年度“优

秀财富管理产品”;怡享金生荣获 2017 年度“优秀创新保险产品”;乾享金生荣获 2017 年度杰出养老保险投资计划;New. 康赢医疗重疾保障计划荣获 2017 年度“优秀创新保险产品”,进一步夯实百年人寿在国内中小型险企领军品牌的行业地位。

此次论坛汇集来自政策监管层、财富管理机构、金融科技服务机构、投资机构以及科研机构等多家专业机构,依托中国社会科学院竞争力分析模型,从净资产、净利润、净资产利润率、总资产贡献率等指标入手,综合考量参评产品的竞争力水平,通过专家评委会的专业评审得出。

近年来,在中国经济新常态下,包括保险行业在内均进入了增速放缓的结构性调整阶段。而 2016 年,面对宏观经济低迷、利率下行和监管趋严等各种挑战,百年人寿积极贯彻落实价值导向和结构调整,2016 年原保费收入相比上一年度大幅提高,总

体排名在全国寿险公司中位居中上游。

同时,百年人寿始终坚持“悦客户以服务”的企业使命,不断开拓创新,锐意进取,积极推进产品更新换代,满足客户对保险产品日益多样化的需求。2016年百年人寿以对客户及市场的充分调研为依据,针对全新需求开发上市多款全新的保险产品,并对现有产品进行优化改造,高效搭建了顾销渠道产品框架体系,有效支撑了各渠道对产品创新的需求。优秀的产品也为百年人寿带来了更多的客户和市场,截至2016年年底,百年人寿分支机构不断在全国拓展,个险、银保、团险等渠道营收连续增长,

顾销渠道继续在国内主要城市布局,渠道价值指标和人均产能行业领先。

作为市场上较具代表性的新锐保险公司,百年人寿坚持科学的发展理念和运营机制,走以价值为核心的内涵式发展道路,牢牢把握中国保险业和经济社会发展的历史机遇,不断开拓创新、锐意进取、稳健经营,倡导企业高度的市场灵活性与适应性,不断提升企业抗风险能力,以最专业的态度努力发展成为保险业服务标杆。打造百年老店,创中国保险市场杰出品牌。

人保财险关爱星星的孩子, 让爱融化孤独

□ 人保财险 朱艳

11月10日,中国人保财险盐城市分公司携手盐城市协和医院康复中心,以“亲近自然”为主题开展了大型户外亲子游活动。活动邀请自闭症患儿和他们的父母走进大自然,欣赏秋天的景色,感受秋天的气息,感知秋天的特征,培养良好的亲子关系。

自闭症患儿被叫做“星星的孩子”,他们就像天上的星星,在遥远而漆黑的夜空中独自闪烁着。自闭症,又称孤独症,被归类为一种由于神经系统失调导致的发育障碍,其病征包括不正常的社交能力、沟通能力、兴趣和行为模式。

活动中,盐城市分公司志愿者们陪同有困难的家庭一同出游,为他们讲解,引导孩子亲近自然,观

察自然,欣赏自然。有了志愿者的陪同,一对眼睛有残疾的母子,徜徉在菊花园中,孩子从不敢触碰菊花,到对着菊花喃喃自语,欢快的边走边跳;有了志愿者的陪同,一位年轻的妈妈有了倾诉的对象,暂时放下心中压力,陪着孩子好好享受秋天美景。

“我们的孩子只是迷路了,我们一直在努力,让他们回到大路里面来。哪怕慢一些,没关系,只要他们能和普通的孩子走在同样的路上。”这是家长们共同的心声。活动中,志愿者们看到了父母对孩子的耐心和爱心,深受感动。盐城市分公司将持续关注“星星的孩子”,呼吁社会少一些偏见,多一些包容,少一些冷漠,多一些关怀,让爱融化孤独,让星星的孩子能融合进普通孩子的世界里。

人保财险“金秋显身手”

钓鱼大赛圆满落幕

□ 人保财险 朱 艳

金秋,不仅给大自然换上了盛装,更是给人们带来了丰收的喜悦和舒心的笑容。11月5日上午,中国人保财险盐城市分公司“金秋显身手”钓鱼大赛在盐城市东亭生态园举行。

早上7时40分,参赛选手们早早“集结”到比赛地点。一到现场,他们便拿起各自的装备,摩拳擦掌,信心十足,准备一显身手。8点比赛正式开始,选手们迅速奔向钓位,一时间,诺大的池塘四周站满了钓手,一场没有硝烟的“战争”正式打响。钓竿此起彼落,鱼儿上下纷飞,上钩、脱钩。最终,

理赔中心的选手高扬在3个小时的比赛时间内钓到了89.4斤鱼,成绩遥居榜首,成为最大的赢家,比赛结束后工会主席匡总为前三名的选手颁发了奖品。

本次“金秋显身手”钓鱼大赛安排得轻松、休闲,吸引了公司各个年龄层的员工参加到比赛中。活动中,大家静坐(立)池塘边,享受垂钓的乐趣,紧张的工作压力得以舒缓。秋日的阳光下,每个人的脸上洋溢着收获的幸福,每个角落都洒满了PICC大家庭的和谐欢乐。

人保财险出单中心被市保险行业协会

评为“优秀服务窗口”荣誉称号

□ 人保财险 朱 艳

为深入贯彻落实党的十九大精神,进一步推进行业精神文明建设,提升行业发展层次和服务水平,11月24日,在盐城市行业协会组织的诚信管理系统启动暨第二届“三优”评选颁奖大会上,中国人保财险盐城市分公司出单中心荣获“优秀服务窗口”荣誉称号。

中国人保财险盐城市分公司出单中心多年来持续加强中心建设,着力打造高品质的文明服务平台和行业服务品牌。该出单中心持续夯实5S客户界面标准化管理基础,积极推行“亲情服务、完美服

务、快乐服务”等特色服务,加强中心人员技能培训与文化宣导,营造积极向上的文化氛围,先后获评总公司“金牌服务示范窗口”、“盐城市三星级文明窗口”等荣誉称号。

下一步,中国人保财险盐城市分公司出单中心将深入学习贯彻党的十九大精神,以满足客户需求为工作宗旨,着眼技能制胜、服务创优,打造一流服务窗口和服务平台,为服务公司转型发展注入活力和动力。

人保财险党委中心组(扩大) 学习党的十九大精神

□ 人保财险 朱 艳

11月20日,中国人保财险盐城市分公司召开党委中心组学习(扩大)会议,组织市分公司党委委员、副调研员、本部中层干部深入学习党的十九大精神。

会上,市分公司党委书记、总经理朱礼荣为与会党员干部上了一堂题为《砥砺前行 凝心聚力》的学习贯彻“十九大”报告精神的专题党课,全面梳理解读了十九大报告所展现的取得新成就、进入新时代、明确新使命、提出新思想、制定新方略、开启新征程、实施新举措等7大“新”特点,并要求系统上下加强思想理论武装,深入开展宣传教育,掀起

学习宣传贯彻党的十九大精神的热潮。一是组织学习,将学习贯彻十九大精神与推进“两学一做”学习教育常态化制度化有机结合,实现培训学习全覆盖。二是各党支部要高度重视并指定专人负责活动开展,及时报送学习贯彻情况。三是学深悟透十九大精神,使习近平新时代中国特色社会主义思想作为我们的行动指南,从实际工作出发,不忘初心,牢记使命,全面加强能力建设,将深入学习贯彻党的十九大精神与“冲刺四季度”各项任务和谋划来年工作相结合,确保年度目标任务的圆满完成,实现来年首月“开门红”。

人保财险举办合规专题培训, 发挥合规专业价值

□ 人保财险 朱 艳

为强化依法合规经营,发挥合规专业价值,提升合规人员业务技能,中国人保财险盐城市公司于11月27日下午举办了合规工作专题培训。各经营单位合规负责人、合规兼岗、财务人员、本部各部门、中心合规兼岗等参加了培训,市分公司纪委书记、合规负责人、副总经理刘宏进同志到会并讲话。

本次培训从基层内控框架体系评估、关键岗位风险点、反洗钱、风险数据预警系统等四个方面给大家做了详细讲解,并现场进行了系统操作演示。培训结束前,刘总就当前合规工作提出了具体要求:一是提高政治站位,充分认清当前监管形势;二是一、二道防线要各司其职,积极参与合规管理,形

成合规管理合力;三是用好风险数据预警监控系统,堵塞漏洞、防范风险;四是合规条线人员要增强责任意识,推动合规工作,要加强学习,提升专业能力,要加强培训,促进提高全员合规经营意识和能力。刘总最后强调,“有为才有位,有位更要有为”,希望合规条线人员明确使命,强化职责,提升技能,以“三道防线”责任制落实为主线,将合规工作抓紧抓实抓好,为公司持续、稳定、健康发展保驾护航。

本次培训,进一步明确了合规工作重点,理清了工作思路,提升了业务技能,使“合规经营是底线”的理念更加根植于心,对全面提升公司合规工作水平势必起到积极作用。

人保财险理赔铁军培训肃纪律、 强技能、提服务

□ 人保财险 朱 艳

为打造一支纪律严明、技能过硬、团结协作、敬业担当的理赔团队，营造浓厚的理赔铁军文化氛围，9月-10月，中国人保财险盐城市分公司理赔中心连续开展了三期“理赔铁军系列培训”。

盐城市分公司“理赔铁军系列培训”分别包括《理赔铁军精神丰富内涵》、《依法合规·打造廉洁理赔队伍》、《用心服务·让理赔更有温度》等课程。培训由理赔中心主任开篇主讲，理赔一线员工参与课程打造及培训。

该系列培训主要呈现出三个方面的特点：

一是，“学习提炼”——开篇培训中，从周恩来、张思德、白求恩、焦裕禄、郭明义等人的先进事迹引入新四军的铁军精神，从而提炼了盐城人保理赔铁军精神，即“吃苦耐劳——用铁的意志实现追求；团结协作——用铁的作风同心聚力；技术过硬——用

铁的信念不断修身；纪律严明——用铁的规矩时刻律己；勇担风险——用铁的担当乐于敬业”。

二是，“融合形象”——融合公司要求与具体案例，夯实培训效果。培训进一步重申理赔三大纪律、六项注意、八项严禁等廉洁纪律要求，对省公司近期就某分公司的处罚通报进行再学习。具体形象的通报材料，使广大理赔人员对理赔廉洁纪律要求体会更深，心中有红线，纪律入脑入心。

三是，“自省提升”——培训瞄准盐城公司当前理赔服务指标不佳的短板，分别从投保人和保险人角度分析公司客户满意度不高的原因，宣导总、省公司服务新举措，提出提升理赔服务新路径，同时，由服务技能优秀的员工分享提升理赔服务水平、加快结案、缩短理赔周期的经验。理赔人员在自省式的剖析中，深刻认识了理赔服务的不足和提升的方向。

人保财险微课大赛吸引员工积极参与

□ 人保财险 朱 艳

随着互联网时代的到来，移动学习的大潮已经到来，微课主题突出、方式灵活、易于传播，推动培训与学习的全面升级，并将成为未来企业学习的主流形式之一。2017年10月25日，保险行业首届微课大赛盐城人保赛区正式拉开帷幕。会上，中国人保财险盐城市分公司匡加桂副总经理做动员讲话，提高认识，鼓励大家积极参与活动，发挥聪明才智服务公司发展。

培训会议由不久前在省公司接受微课培训的几位讲师及辖内优秀的培训师，对到场的40位对微课充满着激情的员工进行了为期一天半的培训。培训共包括微课导入及热身、微课制作技巧、微课

成品制作、微课作品点评等四个部分的内容。在经过一天的培训后，学员当天晚上就要制作成品，老师们也一直陪伴在身边，提供技术指导。为了制作出完美的作品，有的学员甚至奋战至凌晨，培训效果非常显著。

培训结束后，学员表示受益匪浅，积极报送参赛作品，截至11月4日，该公司在大赛平台的参赛作品已达64个，总量位居全省第三。虽然总公司初赛已经结束，但学员们在回到各自单位后，都陆续在单位进行了全员的微课转培训，反响非常之大，截至11月22日，全辖14家经营单位全部进行了转培训，并对作品突出的员工进行了奖励。

中国人寿组织党员干部 开展党课学习活动

□ 中国人寿 吴少春

11月7日,盐城市分公司组织党员干部开展党课学习活动,重点学习传达十九大报告精神。市分公司党委书记姚盛锋就作风建设提出三点意见:一是加强作风建设重在直面问题;二是加强作风建设重在真抓实干;三是加强作风建设重在服务发展。



中国人寿展 “不忘初心、牢记使命”主题教育活动

□ 中国人寿 吴少春



11月9日,盐城市分公司开展“不忘初心、牢记使命”主题教育活动,组织机关党总支全体党员、入党积极分子及青年团员参观新四军泰山庙军部旧址,重温入党誓词。

中国人寿举办 “跨越 30 亿社会责任报告发布会”

□ 中国人寿 吴少春

11 月 15 日,中国人寿盐城市分公司举办“跨越 30 亿社会责任报告发布会”,并隆重推出“盛世尊享”新产品。公司年度总保费突破 30 亿元,成为盐城保险业首家保费规模过 30 亿元的地市级公司。



中国人寿召开 2017 年度“安康关爱行动” 总结表彰暨 2018 年度工作推进会

□ 中国人寿 吴少春



11 月 16 日,盐城市分公司组织召开 2017 年度“安康关爱行动”总结表彰暨 2018 年度工作推进会。会议指出,全市要高度重视老年险工作,目标措施要到位,工作方式要创新,要善于借鉴省、市先进经验,扎实解决不足之处,达成 2018 年预期目标。大会还现场表彰了 17 家先进集体。

中国太保产险： 倾听客户声音 升级客户体验

□ 太平洋产险 董倩

继首届客户节成功举办后，中国太保产险日前举办“牵手太保 品味生活”客户专题座谈会，公司董事长、总经理顾越携公司管理人员认真仔细倾听客户对于服务创新、服务宣传、客户营销等方面的意见和建议。

据悉，近两年中国太保产险在追求健康、稳健发展的同时，积极聚焦“太好赔”等特色服务品牌的建立，不断以实际行动表达对客户的关注、对服务的重视及对广大消费者的服务承诺。

2017年，中国太保产险特别推出提升客户体验的管理层“倾听客户声音”计划。在总部高管积极倾听客户声音的同时，产险各地分支机构也开展了多种形式的客户交流活动：邀请客户参观电话中心、理赔中心、举办保险消费论坛、客户体验官座谈、服务人员走进社区等，通过感受式体验，进一步增强了公司与客户的互动与交流。后续，中国太保产险将继续搭建常态化的公司与客户互动交流平台，倾听客户声音，改善公司服务，进一步提升客户体验。

中国太保再获 全国内部审计“双先”殊荣

□ 太平洋产险 董倩

近日，在由中国审计署主管的中国内部审计协会进行三年一度的全国双先评选活动中，中国太保集团凭借扎实高效的内部审计工作荣获两项大奖：中国太保审计中心华中区审计部喜获“2014至2016年全国内部审计先进集体”荣誉称号，集团审计副总监阎栗获得“2014至2016年全国内部审计先进工作者”荣誉称号。中国太保成为上海市国资委系统唯一同时获两项殊荣和上海市唯一连续两次获“双先”表彰的单位。

国家审计署中国内部审计协会创立的全国内部审计先进集体和先进工作者荣誉表彰是中国内审领域最高级别的奖项，旨在鼓励各行业内审部门

的创新与卓越贡献，充分发挥内审先进典型的示范作用。

近年来，中国太保在“体制、机制、流程、数字、队伍”等方面积极推动内审转型发展，进一步巩固了中国企业内审标杆地位。2014年以来，中国太保内审先后荣获19项国家级荣誉表彰，包括获评人力资源社会保障部和中国保险监督管理委员会的“全国保险系统先进集体”荣誉称号、连续4年获得全国内审理论研究最高奖项“内部审计理论研讨论文评比一等奖”、连续2年获得中国保险行业金牌讲师荣誉称号以及全国企业内审系统建设最高级别的“内部审计信息化优秀成果奖”等。

打造行业服务标杆

太平洋寿险荣获 2017 年

保险公司服务评价 AA 评级

□ 太平洋人寿 何红军

11月24日,中国保监会公布2017年保险公司服务评价结果。太平洋寿险获得本年度最高评级AA级,成为行业服务新标杆。

2015年7月,保监会公布《保险公司服务评价管理办法(试行)》,通过对保险公司销售、承保、咨询、理赔、投诉全流程覆盖的定量评价和服务创新评价,全面客观地衡量保险公司的服务水平,评价结果对社会公布,对保险公司的客户口碑产生深远影响。服务评价以消费者体验与感受为重要参数,是衡量保险公司服务的重要标尺,也是监管部门转变监管方式,倒逼保险公司改善经营管理水平的有效手段。本次公布的评价结果为2016年保险公司服务情况,在参评的117家保险公司中,获得人身险AA级的公司4家,AAA级空缺。

太平洋寿险自2011年实施“以客户需求为导向”的战略转型以来,把提升客户体验作为公司客

户经营的目标之一,从建立聆听客户声音机制、引入客户净推荐值(NPS)监测体系、构建持续优化的闭环管理机制、形成客户导向的企业文化、建立组织和IT等基础保障等五个方面,持续完善客户体验管理体系,提升公司客户服务水平。

智能化服务,让服务更便捷。针对“理赔难”的客户体验痛点,太平洋寿险从3000元以下小额案例理赔切入,在“太平洋寿险APP”中开发自助理赔功能,实现报案、资料拍扫、结案推送、实时支付、进度查询等全流程服务,避免客户往返,满足客户对保险理赔服务简单、方便、快捷、透明的诉求;针对保险金给付,推出“太平洋寿险”微信公众号及APP等移动端自助查询和领取服务,只要绑定官方微信公众号,就可以足不出户领取生存保险金,大大方便客户。

太平洋寿险推出业内首个

营销员征信查询工具“诚信护照”

□ 太平洋人寿 何红军

日前,由中国太保原创的首个营销员征信查询工具——“诚信护照”APP上线。“诚信护照”以“讲

诚信、懂感恩”为主题,借力移动应用,聚合营销员品质管理和星级业务员评定结果,延伸对中国太保

80 万营销员日常、展业、服务、招募行为的管理,致力于建设一支自觉端正销售理念、规范服务行为、维护公司形象的营销队伍,助推保险企业诚信体系建设。

近年来,保险营销员在展业过程中销售误导、代签名、非法集资等现象屡有发生,中国保监会出台了《保险从业人员行为准则》、《保险营销员违规行为处理规定》、《保险营销员诚信记录管理办法》等系列监管政策,规范保险营销员的从业行为,加强销售队伍合规建设,切实防范和化解经营风险。

作为做一家负责任的保险公司,中国太保自 2003 年以来制定并实施的《个险营销业务人员品质行为管理办法》及《销售人员诚信等级管理办法》取得了一定实效。同时,积极探索营销员诚信作业的

数字化管理,提升营销员服务的效率、质量和水平。“诚信护照”APP 通过整合开发品质管理和诚信天下等模块,现已研发护照颁发、荣誉签证授予、品质查询与预警通知、线上申诉等功能,强化了合规展业、诚信营销的文化导向。

在打造寿险营销员诚信展业管理前端工具的同时,“诚信护照”将实现企业中后台全数据的监控分析,提升对营销员的管理透明度,引导整体营销队伍形成诚信展业氛围提升高品质人员的留存。中国太保的营销员可通过微信向客户分享个人诚信护照及荣誉签证,客户可通过官网进行验证查询。后续,“诚信护照”还将尝试引入外部征信数据,探索营销业务人员诚信体系大数据应用,打造保险业诚信体系建设典范。

平安人寿： 开展营销职场 BCP 演习活动

□ 平安人寿 陈海娜

11 月 7 日下午,平安人寿盐城中心支公司在新搬迁的城南营销服务部举办专场 BCP 演习活动。

本次活动分为室内培训和室外演习两个部分,特邀“安居防火”高级教员亲临现场,对本职场内、外勤同仁进行消防安全知识的宣讲,呼吁全员关注消防,生命安全至上。这是盐城中心支公司 2017 年开展的第二场 BCP 演习活动,首场活动于今年 3 月份在阜宁营业区举办。

平安人寿作为中国金融保险业的领先企业,为避免或大幅度降低天灾、意外或人为恶意(恐怖)事件对公司正常营运造成严重负面影响,特制定“业务持续计划”,希望对重大事故进行提前准备,一旦发生此类事故,不论职场受损的程度如何,必须迅

速从中恢复营运,以加强客户对平安品牌的信心。作为三级机构,盐城中心支公司根据公司相关制度要求,多年来持续开展 BCP 演习活动,认真落实职场消防安全工作。



续期宝 让续期缴费不再是困扰

□ 平安人寿 孙明星

续期宝已然成为平安人寿主要的续期缴费方式之一,这项让客户享受更多优惠的增值服务也正俘获越来越多平安人寿客户的芳心。

近日,平安人寿盐城中心支公司客服柜员小周在为VIP客户王先生办理复效业务时,发现客户名下保单曾多次办理复效。原来王先生因工作需要经常出国,自己的保单又多,每年需要缴纳的保险费有十多万元。但有一件事让王先生很困扰,那就是每份保单的缴费时间不一致,银行卡也不一样,导致有的保单会因未按时缴费而停效,令他回国后还要抽空办理保单复效,这种状况让王先生觉得很麻烦,觉得如果可以将这些保单的缴费统一在一个时间、一个账户就好了。柜员了解到王先生的这个想法后,建议其通过“平安金管家”将缴费账户统一成

一个账号,并向其推荐续期宝。

在柜员的指引下,王先生顺利变更缴费账号,同时开通续期宝服务,总共节约了4648元,王先生表示对这样的服务很满意。现在,利用续期宝,王先生每年在年底一次性存足续期保费即可,通过手机便能自助完成操作,不仅省心,还能省钱。

和王先生一样,很多客户的缴费问题都被平安续期宝轻松化解。续期宝是平安付科技公司为平安寿险续期客户量身打造的保单交费管理工具,即可节约保费资金又能方便交费。目前,续期宝可通过短信和“平安金管家”两种方式申请。开通该服务后,客户可以在保单缴费日前预存小于应交保费的一定资金进入续期宝,在保单缴费日自动为客户扣划足额保费。

平安视频确认服务 让客户足不出户

□ 平安人寿 孙明星

近日,平安人寿盐城中心支公司柜面人员在追踪VIP客户积分兑换工作时发现,王女士的积分尚未兑换,其保单服务人员已离职,而积分即将于本月底到期。

柜员立即联系王女士,告知其名下VIP积分可在“平安金管家”APP中兑换礼品或健康服务,并将VIP积分兑换路径通过微信推送给客户。很快,王女士就回复说已成功兑换小米和床上四件套,称赞今年的礼品种类很丰富,这种兑换方式也非常灵活便捷,还可以查看礼品介绍,根据需求自主选择。

微信中王女士向柜员咨询,自己现在常年在外地,想将保单迁到外地,不知需要哪些材料,在哪里办理。柜员热情告知王女士保单迁移所需材料,同

时指导王女士在“平安金管家”上办理亲临柜面预约服务,这样可以减少客户柜面等待时间。王女士在柜员的指导下顺利收到了平安人寿成功预约的短信通知及异地公司的地址。第二天晚上,王女士在微信中兴奋地告诉柜员,说自己按约定时间到柜面办理,虽然排队的人多,但因为自己提前预约了,只等了3分钟就办理业务了,预约服务非常方便有效。王女士非常感谢柜员的贴心服务,同时对“平安金管家”表示高度认可。

“平安金管家”APP在带给客户多方面服务体验的同时,也让保险更加贴近生活,满足了不同客户的多种需求。王女士的服务案例只是一个缩影,为客户提供有温度的服务,平安人一直在路上。

平安人寿客服柜面获颁 “年度先锋柜面”称号

□ 平安人寿 陈海娜



客服窗口是连接客户与公司的重要桥梁之一，2017年，平安人寿盐城中心支公司客服室持续秉承“以客户为中心”的经营理念，致力于为客户提供主动、简单、及时、方便、可靠的P-STAR五星服务，继荣获“省青年文明号”之后，再次获得平安人寿江苏分公司“年度先锋柜面”称号。

我柜面全体服务人员一直抱持热情、主动的服务态度，依托公司强大的科技平台，为每一位临柜客户提供优质、高效的服务。秋风送爽，客户袁女士

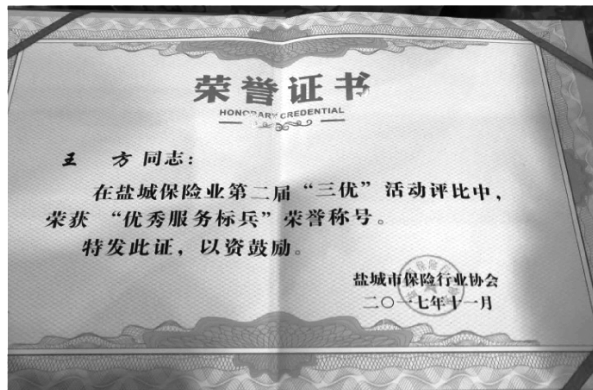
至柜面咨询保单贷款事宜，柜面人员亲切地接待了她。经过沟通与系统查询，柜员了解到袁女士有两份保单，现需办理保单贷款业务，但被保险人因工作原因无法亲访办理。这种情况下，柜面服务人员并没有简单地直接拒绝客户的办理要求，而是细心查看，发现袁女士在2016年开通了E服务高级权限，便向她推荐了平安金管家APP。柜员耐心指引客户操作，并细心地将注意点记录下来，针对客户的疑问也一一作了详答。袁女士很感谢，表示有了这款APP，自己就可以在家中查询保单、办理业务了，并对柜员的细心服务点赞。

因为柜员的主动服务，换位思考去体验客户的心态、了解客户的服务需求，并提出有效解决方案，避免了客户白来一趟的尴尬，有效提升客户体验。未来，平安人寿盐城中心支公司客服室全体工作人员将一如既往地做好“窗口”形象，让客户体验不一样的平安好服务，促进客户满意度更上一个新的台阶。

中华保险王玉芳荣获 盐城保险业“优秀营销员”荣誉称号

□ 中华保险 王方

为贯彻落实十九大精神，进一步推进保险行业精神文明建设，提升行业发展层次和服务水平，2017年11月24日，盐城市保险行业协会联合市经信委、市放心消费办公室、市金融办共同举办了行业第二届“三优”人员评选颁奖大会。中华保险盐城中支理赔客服部王方同志凭借其扎实的艰苦奋头的奉献精神、精益求精的敬业精神、全心全意为客户的服务精神，获得“优秀服务标兵”荣誉称号，为公司客户服务工作添光增彩。



中华保险召开 百日业务推动第二阶段督导会议

□ 中华保险 唐冬梅

为进一步统一思想,加快发展,坚持业务品质管控,坚持成本管理,2017年11月7日,中华保险盐城中支召开了百日业务推动第二阶段督导会议。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,业务管理部通报了中支百日业务推动第二阶段情况;先进经营单位进行经验分享,落后单位作了提升措施汇报;分管领导对分管的工作进行提示;会议特别邀请分公司财务会计部张欣伟高级主管对盐城中支车险作了详细的精算分析。

会议最后,何全总经理作总结讲话。何总首先对学习贯彻《中华保险2020年发展纲要》作了具体要求,其次传达了分公司一季度经营分析会蔡总的讲话精神,并对百日业务推动第二阶段进行了评价,最后提出了具体要求:下阶段工作要统一思想,



坚定信心;要坚守品质,狠抓理赔;明年在队伍建设上,要三管齐下;在渠道建设上,商业险渠道要稳固拓展;农险阵地要守土拓疆;在日常管理上,要从严要求。

相信通过全员的努力,盐城中支一定能够尽快步入良性发展的轨道。

中华保险召开理赔新系统上线培训会

□ 中华保险 王方



为能够顺利对接2017年11月18日车险新理赔系统上线,中华保险盐城中支理赔客服部于11月5日召开了全体理赔人员上线前培训,采用理论与操作相结合的方式,培训前先向大家介绍了此次新系统上线的背景及重要意义,培训内容涵盖车物、人伤理赔实务介绍及系统流程处理。培训结束后,全体人员进行了闭卷考试。此次培训经过了精心准备,达到了预期培训效果。

中华保险召开农险条线人员业务培训

□ 中华保险 蒋冰



为适应农险市场业务的快速发展、监管的严格要求和市场的激烈竞争,提高新入司人员及农险人员的保险专业技能和服务水平,11月13日,中华保

险盐城中支召开了农险条线人员业务培训。培训内容涉及农业保险的基础知识,承保理赔实务的操作规范,农业保险政策制度等。

本次培训以“夯实专业技能,提升服务价值”为主要目标。理论与实践相结合,提升了日常沟通技能,强化了承保理赔作业责任意识,培训取得预期的效果。

分管农险的郭金霞总经理助理结合盐城市政府新出台的“五化六步”工作机制对目前的农险工作提出了指导性的意见,并对下步工作提出了三个要求:即强化自身服务能力、强化自身工作的时效性、强化自身的风险意识。

泰康人寿积极开展财务文件宣导

□ 泰康人寿 谷婷婷

11月2日下午,泰康人寿盐城中支召开全辖内勤会议,积极开展财务文件宣导。

盐城中支财务部经理马佳琳就分公司财务部近期下发的22、30、32号三份文件再次进行了详细宣导、解读。文件中具体明确了对机构相关费用预算管控的相关要求,规范机构费用使用行为,优化机构费用使用效率,防范机构费用预算超支风险,保障机构业务健康高效开展等具体说明。对于文件的了解和执行对保证机构在诚信、守法、合规的前

提下开展各项经营管理活动,确保公司和伙伴的财务行为符合国家法律法规、保险监管规定及公司管理制度起到至关重要的作用。会中,伙伴们还签阅了文件阅办单,知晓并执行文件精神。

2017年是董事长提出的集团诚信元年,为更好的落实、践行董事长“诚信经营”的号召,更好地执行财务费用管理工作专项检查,此次文件宣导再次为伙伴们加强诚信建设、降低财务风险做了工作要求!

泰康人寿荣获盐城市保险业“三优”殊荣

□ 泰康人寿 谷婷婷

11月24日下午,盐城市保险行业协会举办了盐城保险业诚信管理系统启动暨第二届“三优”人员评选颁奖大会,泰康人寿盐城中支荣获多项荣誉。

为贯彻落实十九大精神,进一步推进行业精神文明建设,提升行业发展层次和服务水平,进一步加强保险消费者权益保护,推动保险业增强服务意识,全面优化发展软环境,展示盐城保险业的良好精神面貌,盐城市保险行业协会组织开展了第二届盐城保险业“优质服务窗口”、“优秀服务标兵”、“优秀营销员”评选活动。

11月24日下午,盐城市保险行业协会举办了

盐城保险业诚信管理系统启动暨第二届“三优”人员评选颁奖大会,盐城市经信委、市放心消费办公室、市金融办、市保险行业协会有关领导,全市保险公司负责人、办公室主任,“三优”评选服务标兵及优秀营销员,优秀服务窗口公司代表,市主流媒体记者参加了此次大会。

大会中对“三优”获奖人员及代表进行了表彰,泰康人寿盐城中支运营部经理汪鹏飞荣获盐城市保险业“优秀服务标兵”、东台支公司业务员杨宏萍、建湖支公司业务员顾爱弟分别荣获盐城市保险业“优秀营销员”、盐城中支运营部荣获盐城市保险业“优质服务窗口”称号。

泰康人寿召开反洗钱工作沟通会

□ 泰康人寿 谷婷婷



为了解当前反洗钱形势和监管政策,提高公司反洗钱工作人员的专业技能,切实履行反洗钱义务,泰康人寿盐城中支于11月7日下午在全辖内

勤开门红首爆战略研讨会上增加了反洗钱工作沟通环节,由公共资源部祁艳经理主讲。

祁艳经理对当前的反洗钱形势进行解读,指出当前反洗钱形势日益严峻,监管力度将不断加大,还详细阐述了《金融机构大额交易和可疑交易报告管理办法》修订的必要性、变化内容、新增内容和在反洗钱工作中存在的主要问题,通过当前正在进行的风险自查、自评估及开展的2017年度反洗钱专项稽核工作,针对反洗钱内控制度建立、修订情况,反洗钱宣传、培训工作开展情况及反洗钱其他义务履行情况,特别指出了工作过程中的反洗钱风险,让大家认识了在日常工作过程中需要注意的关键风险点。祁艳经理指出本次稽核仅为抽样检查,我

们要举一反三,对自查发现的问题迅速进行自查并整改,对缺少身份识别资料的尽快补齐;对留存的身份资料不符合要求的,应尽快取得符合要求的身份识别资料,在未取得之前不得办理业务。因此内部整改、夯实基础工作是重中之重。

此次反洗钱工作沟通使得大家对在履行反洗钱义务过程中产生的风险点和监管要求有了进一步的认识。提高反洗钱意识,做好反洗钱基础工作,

将反洗钱工作推向深入。

本次特别会议历时两天,从户外拓展到专业会议,从对团队的认识,对团队目标的认同,到自身专业技能的提升,通过此次会议,盐城中支内外勤核心管理干部们得到了一次彻底的思想改观,大家都激情飞扬,相信盐城将士将一如既往地坚定信念,挑战未来。

户外拓展显风采 技能提升炼队伍

——合众人寿盐城中支 2017 年核心管理干部特别会议纪要

□ 合众人寿 付红艳

为提高盐城中支内外勤核心管理干部的管理能力、团队意识和专业技能,增强中支队伍的凝聚力,同时也为冲刺年底的业务任务及明年指标完成和队伍的长远发展奠定基础,为期 2 天的盐城中支 2017 年核心管理干部特别会议于 2017 年 11 月 13 日-14 日在美丽的千鹤湾风情小镇成功举办,盐城中支总经理室、各部门负责人、及部经理以上核心管理人员近 70 人参加了此次活动。

此次会议特别安排了拓展训练环节,在教练“忘记年龄、忘记性别、忘记职位”三忘记的教导下,拓展训练正式开始。在训练中,通过专业的“破冰启航”、“超音速”、“抱团打天下”等项目,让大家感受到相互信任是团队合作的基础,除了相信自己,还要相信团队。拓展项目考验了学员们的团队谋略、分析能力、协调能力和责任感,新颖的活动内容让学员锻炼了团队协作能力。一天的训练下来,有掌声、有笑声,有汗水、也有泪水。训练结束后,每名队员都进行了回顾总结,交流了感悟心得,并表示要将拓展训练的收获运用到工作中去,推动我们的工



作上一个新台阶。

14 日早上 6:30,所有参训人员迎着朝阳进行了专业的军事化晨练,在之后的会议环节,盐城中支总经理许总首先对今年的指标进行了分析,对 11、12 月的工作目标推动进行了部署和安排,并做了专项人力发展报告,通过刚刚引进加入合众的优秀人才分享,让大家明确了增人增效是提升业务平台的重要途径、是完善和充实组织架构的需要、更是为达成 2018 年开门红业务储备人力基础。

国寿财险开展“星光守护”进校园公益活动

□ 国寿财险 姜来

12月1日,国寿财险滨海县支公司联合滨海县交警支队一同前往县实验小学,对全校3000多名师生开展“星光守护”进校园公益关爱活动。

活动期间,滨海县交警支队首先向全校师生宣传道路交通安全风险防范等安全知识,提高交通安全责任意识;随后,滨海县支公司免费向全校师生发放了“星光守护”反光贴防护工具,为学生安全出行保驾护航;最后,滨海支公司运用新型交通教具—安全魔法箱,将交通安全教育带进课堂,为孩子们带来一堂别开生面的体验课。

国寿财险将持续开展“星光守护”公益活动,牢记自身责任与时代使命,推进保险与风险知识教育,有效增强未成年人安全防范意识,助力安全出行发展。



国寿财险组织党员 学习新党章视频培训会议

□ 国寿财险 姜来

为加强十九大精神的学习,对十九大修改后的章程有一个全面的、深刻的、整体的了解和认识,11月18日上午,国寿财险盐城中支组织全体党员参加了全省系统党支部书记、党员干部视频培训会议。

会上,参会人员听取了省党校唐金玲教授对十九大党章修改的全面解读和分析,了解在新形势下如何当一名合格的党支部书记,如何做一名称职的共产党员。

国寿财险盐城中支负责人李友军结合公司实际对新党章学习提出三点要求:一是提高思想认识。全体党员要在思想上引起高度重视,充分发挥先锋模范作用和示范引领作用,在思想上、行动上、

组织上、作风上、纪律上切实符合党章要求;二是认真组织学习。全体党员要严格落实学习计划,把握学习重点,严格学习纪律,引导公司所有员工充分学习十九大精神;三是坚持学用结合。全体党员坚持从实际出发,把党的十九大精神学习同业务发展统一结合起来,在学习过程中不断提升业绩,用业绩不断夯实学习,持续推动公司进一步发展。

为进一步强化营销人员法治思维和能力,切实提高营销技能和服务水平,促进依法销售。近日,君康人寿盐城中支组织了营销人员法制工作培训会,系统学习了今年以来国家及监管部门新颁布的法律法规,对销售过程中各环节的合规性进行了进一步规范。

人民人寿险“迎鑫纳福 亮剑 2018” 开门红启动会隆重召开

□ 人民人寿 杨冬



2017年12月5日下午,盐城市郭猛镇杨侍生态园金玉满堂厅内座无虚席,气氛热烈,中国人保寿险盐城中支“迎鑫纳福 亮剑 2018”开门红启动会在嘹亮的中国人保司歌中拉开帷幕。此次开门红启动大会不仅得到了盐城中支总经理室的高度重视与支持,更有来自省公司总经理室的关怀与问候,省公司总经理室李红芳总、个险部于健总、蔡平总、团险部总经理彭妮总、个险部王容刚经理、殷蓓主管、综合部李超主管不辞劳苦、亲自莅临了启动大会现场。同时还荣幸地邀请到中国人民财产保险股份有限公司盐城分公司销售管理部王冰清总。出席本次启动大会还有盐城中心支公司总经理张微总、党委委员吴进总、虞啸总、虞龙总监以及各县支公司负责人、组训讲师、优秀主管、销售精英等共1200人。

本次开门红启动会共分为致开幕辞、2017年工作回顾、荣誉表彰、方案宣导、签订责任状、出征令、领导期勉等章节。

盐城中支党委委员虞啸总致开幕辞,对到场的领导、嘉宾及千人伙伴表示欢迎。

盐城中支党委委员吴进总对2017年盐城中支的整体工作情况做了总结回顾。各渠道营销将士用

行动捍卫了盐城中支的辉煌,用事实震撼了盐城保险业,再一次证明了盐城人保寿险团队是一支能征善战的铁军,用实力赢得了市场的尊重。

一份耕耘一份收获,辛勤播种必定硕果累累。在荣誉表彰章节,近170位优秀内外勤伙伴及坚守十年岗位的创业元勋接受表彰。

在方案宣导章节,虞龙总对2018年开门红方案进行宣导,方案内容激动人心,精彩纷呈,会场气氛热烈,逐步地将大会的气氛推向高潮。

2018年开门红先锋突击队随之成立,以部经理为首的突击队信心满满。省公司个险部于总为突击队授旗并发表讲话,激励大家戮力同心,勇往直前,完胜2018。

在签订责任状章节,会场气氛庄重圣神。中支各销售渠道、各机构负责人分别与盐城中心支公司总经理张微总签订2018年开门红目标任务责任状,在全体与会人员的注视下,许下了各自郑重的承诺。紧接着张总发布了热情洋溢的出征令。“新十年、新希望、新起点”,张总的出征令语重心长,深入浅出,鼓舞人心,催人奋进,奋发的豪情点燃了与会将士心中的梦想。每一名将士摩拳擦掌,都决心在2018年开门红目标达成写下各自精彩的一笔!

最后,李红芳总代表省公司总经理室对盐城中支在2017年度所取得的成绩给予了充分的肯定,对盐城中支2018年开门红启动大会的胜利召开表示祝贺。李总指出,盐城中支各渠道将士的热情和敬业远远超出他的想象,相信盐城中支在新一届领导班子强有力的领导下,在2018年必定会创造更好的业绩。

2018年,盐城中支全体员工将齐心协力,凭借着坚强的意志,发扬勇往直前、顽强拼搏的精神,用饱满的热情、辛勤的汗水,克服困难,必将铸就人保寿险盐城中支新10年事业精彩和辉煌。

君康人寿开展法制培训

□ 君康人寿 黄敏

为进一步强化营销人员法治思维和能力,切实提高营销技能和服务水平,促进依法销售。近日,君康人寿盐城中支组织了营销人员法制工作培训会,系统学习了今年以来国家及监管部门新颁布的法律法规,对销售过程中各环节的合规性进行了进一步规范。

会议要求营销人员在销售过程中坚决杜绝销售误导行为,保证客户信息的真实性,切实做好满期给付、“双录”工作,保障消费者的合法权益;要求营销人员讲究工作方法、注重工作技巧、规范营销话术,进一步提升营销能力。



利安人寿副董事长总裁刘政焕来盐慰问

□ 利安人寿 吴健



2017年11月21日公司总裁刘政焕亲临业务一线,慰问盐城分公司全体员工,并召开全体管理干部会议。刘总裁充分肯定盐城分公司开业至今的发展:作为利安第一家开业的三级机构,不负期望,率先突破千万保费业绩,个险保费从千万提升至五千万,外勤队伍从几十人扩充到二千人,机构建设基本实现全市覆盖,业务质量持续表现优异,市场

排名逐年提高,将成本意识纳入日常管理,投产比状况优良,成立六年,创业激情未减。

刘总裁对盐城分公司2018年经营发展及“开门红”各项准备工作提出期许:要求全体员工认清形势,坚定信心,勇于担当,从加强队伍素质、回归保险本源、坚持内涵式增长、迎接监管变化、拓展政府项目等几个方面作为“开门红”经营思路。统筹协调、积极备战、精心组织、发扬敢拼敢抢,奋勇争先的精神,打好打响开门红战役,捍卫盐城分公司荣誉。

会后,刘政焕总裁等一行拜会了农业银行盐城分行。农行党委书记行长顾明先生和刘总裁一行进行了热情的沟能交流。刘总裁向顾行长介绍了利安积极、稳健、良好的发展形势和发展势头。顾行长表示将积极推动利安人寿业务,2018年利安人寿将成为农行重点合作单位。

利安人寿个险召开

“赢战 2018”组织发展峰会暨开门红启动大会

□ 利安人寿 吴健



2017年11月26日,利安人寿盐城分公司个险部“赢战2018”组织发展峰会暨开门红启动大会在盐城市会展中心隆重举行,盐城分公司总经理、个险部负责人、各机构内外勤伙伴近2000人参加

了此次大会。

公司对2017年组织发展工作的先进个人、小组、部门进行了表彰,颁发奖状及奖品。荣获先进个人的营销员代表们发表精彩的获奖感言,分享了展业、增员的经验,向更多的营销伙伴们发出了做大做强盐城利安的号召。

盐城分公司总经理朱西林作了开门红及首爆日工作要求,明确了各机构的开门红目标,宣导了相关方案,号召个险将士们一定要把握良机,在开门红取得好成绩。

盐城个险“赢战2018”组织发展峰会暨开门红启动大会圆满结束。

中华保险阜宁公司被评为“优质服务窗口”

□ 中华保险 薛云龙



中华保险阜宁支公司进入阜宁市场已经十余年,目前已取得了近10%的市场份额,有了一批固

定的客户,在阜宁市场上争得了一席之地,2016年被县文明办授予“文明单位”的荣誉称号。在上级公司的正确领导下,通过全体员工的共同努力,他们加强窗口建设与服务,2017年在盐城市行业协会组织的“三优”评比活动中被评为“优质服务窗口”。

他们在窗口建设方面的主要做法是:1.注重形象,更注重素质培养;2.注重服务,更注重客户感受;3.从制度入手,想客户所想;4.合规经营,让客户放心消费。

国寿财险大丰公司喜迎乔迁

□ 国寿财险 姜来



国寿财险大丰公司自成立以来,秉承“专业、快捷、便利、贴心”的服务理念,取得了一个又一个的佳绩。为适应发展需要,大丰公司决定将营业地点搬迁至悦城华府 10-108 号。

11 月 27 日上午 8 时 30 分,伴随着冬日暖暖阳光的照耀,大丰公司正式进驻新地址。随后全体员工以及受邀客户一同参加了乔迁庆典。在致庆典贺辞上,大丰公司负责人吴越芹谈到四点想法:一是衷心感谢长期以来大力支持大丰公司发展的客户和盟友,大丰公司的发展离不开他们的关心和厚爱;二是肯定过去十年公司所取得成绩,公司的壮大离不开全体员工的默默付出和辛勤努力;三是希望全体员工珍惜良好的工作环境,珍惜和谐的工作氛围,将“学会珍惜、努力工作”这八个字作为所有员工的座右铭;四是鼓舞全体员工锲而不舍、奋发有为、再接再厉、开拓创新,为大丰公司再上一个台阶、为大丰公司创造下一个辉煌。

永安产险大丰公司盛大开业

□ 永安产险 丁国平

8 月 28 日清风徐徐,风和日丽,标有“永安财产保险股份有限公司大丰支公司盛大开业”字样气模拱门矗立在大丰支公司职场门前,鲜花花篮摆放两边,永安产险盐城中支全体员工,客户代表陆续来到现场,参加大丰支公司开业庆典活动。

九时十八分,庆典活动正式开始,大丰支公司销售团队长姚仲平致答谢辞,他说,大丰支公司自去年 9 月份开始筹建,历时近一年时间,在江苏保监局、永安产险江苏分公司和盐城中支总经理室正确指导下,在社会各界人士和永安同仁关心、支持和帮助下,今天正式成立,对外营业。为此,谨代表大丰支公司全体员工,对指导、关心、支持和帮助大丰支公司筹建工作的各位领导,社会各界人士及永安同仁表示衷心地感谢,对前来参加今天庆典活动全体人员表示热烈地欢迎!大丰支公司全体员工决心:秉承“永安—永远为客户着想”经

营服务理念,不断改革创新,努力拼搏,诚实守信,竭诚地为广大保险客户服务,为实现大丰支公司规划目标,为盐城中支扩模增效,添砖加瓦,贡献全部力量。

盐城中支总经理闫少波致贺词:大丰支公司历经一年时间的筹建,今天终成正果,这标志着盐城中支销售网络得到了进一步完善,服务能力得到了进一步提升,为此,对关心和支持大丰支公司筹建工作的各位领导、各界人士和永安客户表示真诚地感谢,对大丰支公司筹建组的全体同志道一声:你们辛苦了!希望大丰支公司全体同仁在今后的工作中,完善组织架构,改革创新,拓展销售渠道,优化经营品质,保质保量完成全年计划目标,获取扩模、增效双丰收!

上午十时,庆典活动在热烈、欢乐、喜庆、祥和的气氛中顺利结束。

我省出台交通事故 社会救助基金管理办法

□ 紫金产险 温祝婷

《江苏省道路交通事故社会救助基金管理办法》经省政府常务会议讨论通过,并于近日以省政府令的形式发布,自2017年11月1日起施行。

道路交通事故社会救助基金,是指依法筹集用于垫付机动车道路交通事故中受害人人身伤亡的部分或者全部抢救费用、丧葬费用和救助因机动车道路交通事故陷入特殊困难家庭的社会专项基金。《管理办法》规定,有下列三种情形之一的,机动车道路交通事故受害人或者其近亲属、实施抢救的医疗机构和提供殡葬服务的殡葬服务机构,可以自道

路交通事故发生之日起30个工作日内向交通事故发生地的救助基金管理人救助网点申请垫付受害人的部分或者全部抢救费用、丧葬费用;抢救费用、丧葬费用超过交强险责任限额的;肇事机动车未参加交强险的;机动车肇事后逃逸的。

2011年紫金保险路救基金正式落户于东台市公安局交通警察大队。紫金保险路救基金为359起交通事故伤者垫付抢救费及丧葬费用731.2万元,已追回273.57万元垫付款,体现了政府和社会对公民生命安全和健康的关爱和救助。

路救时刻在您身边

□ 紫金产险 温祝婷

《江苏省道路交通事故社会救助基金管理办法》经省政府常务会议讨论通过,并于近日以省政府令的形式发布,自2017年11月1日起施行。

紫金保险路救基金为便于身边的人更多的了

解路救,统一安排江苏省每个路救办和网点进行宣传,特地举办紫金保险路救基金宣传月的活动,让更多的人知晓路救,同时也呼吁更多的人参与进来,让这项惠民政策能够发挥更大的作用。

盐城市公安局事故大队座谈会

□ 紫金产险 温祝婷

2017年11月4日,我市市局各领导前往事故大队交流学习,在座谈会上,紫金保险盐都网点受理专员向各部门解答了路救基金立法的细则规定,让领导们觉得救助基金更具有合法性,充分的为真

正需要的人解决了困难,为老百姓谋福利。

各位领导给予紫金保险路救基金充分的肯定,后续将到各医院、各交警队、各法院参加座谈,让更多的人了解救助基金。

紫金路救开展宣传月

□ 紫金产险 温祝婷

11月1日起,《江苏省道路交通事故社会救助基金管理办法》将正式实施,为更好地学习宣传贯彻《办法》,推动全市道路救助基金工作深入开展,明确各相关单位协作配合职责,提高救助基金运行管理水平,为救助基金工作营造良好的法治氛围,紫金保险盐城路救计划开展为期一个半月的《办

法》“宣传月”活动。

活动包括主流媒体宣传、协调小组座谈会、立法简报、微信形式的交警、医院立法告知、发放公益伞、深入基层社区宣传活动等等。紫金保险盐城路救希望通过多层次多方位的宣传,让更多的人了解路救基金、受益路救基金。

平安人寿快捷理赔、周到服务获客户赠锦旗

□ 平安人寿 陆鲁燕

近日,一位女士专程来到平安人寿盐城中心支公司,为两核风险管理室送来一面署有“服务周到,理赔快捷”的鲜红锦旗,感谢我司理赔款及时到位,为其闺蜜解了后续治疗费用之忧。

据了解,其闺蜜也就是客户唐女士是医院的一名技术人员。在医院这个地方工作,每天耳闻目睹太多疾病和生死,今年3月份,在朋友的推荐下果断购买了“平安福”。医院每年都有体检福利,10月份,唐女士与往年一样进行常规体检,做甲状腺B超时发现了异常,院内有经验的主任高度怀疑是恶性的,建议手术加以确认。一向冷静淡定的人,突然听到这种消息也吓得手直哆嗦,拿着钥匙都无法打开家门。因自己在医院工作,所以找到了同在一起工作的闺蜜倾诉,在闺蜜及家人的鼓励下唐女士随即住院行手术治疗,术后确诊为甲状腺癌。虽在医院工作,但住院治疗医院一样会收取费用。唐女士正感慨自己这一病影响了家庭正常生活,闺蜜提醒说不是上半年刚买了份平安保险嘛。遂联系保险代理人,告知其患病的事情,并向我司报案。

接到报案后,我司理赔调查人员立即对唐女士



的投保情况进行核查,并致电慰问,在其合适的时间主动上门协助填写理赔申请材料,提交了理赔申请。因客户属于短期出险,在多方核实确认客户不存在不如实告知的情形后,通过总部审核向唐女士正常赔付重疾及医疗费合计人民币12万余元,并豁免后续保费近7万元。

保险虽不能控制风险是否发生以及发生的时间,但可对风险来临后原有生活是否发生改变产生重大影响。因我司理赔款及时到位,唐女士虽罹患重疾,但其后续的家庭生活并未受到影响,故特意委托其闺蜜向我司送来锦旗,对我司快捷理赔、周到服务表示由衷肯定。

客户意外身故,泰康人寿快赔 33 万

□ 泰康人寿 谷婷婷

11月6日下午,泰康人寿盐城中支创说会现场来了几位特殊嘉宾,为泰康送来一面锦旗:“真诚践行承诺、理赔温暖人心”。在此之前,盐城中支刚刚完成一例33万元的快速理赔,用高效、贴心的服务赢得了客户赞许。

2009年2月4日,客户潘先生在泰康购买了《松鹤延年两全保险65岁领》,保额6051元;2017年08月13日,潘先生又通过电销购买了一份《泰康祥云康顺B款》《附加祥云康顺B意外伤害2014》,保额30万。风险无处不在,2017年9月29日,潘先生乘坐货车时,由于货车倾斜导致被保险人随货物跌落地面受伤,经医院抢救无效当日死亡。出险后,家人向泰康人寿盐城中支大丰支公司报案。

案情重大,盐城中支当即迅速行动,第一时间联系潘先生家人进行探视,并致以诚挚慰问。经了

解得知被保险人潘先生未婚,无子女,受益人为潘先生的父母,潘先生父母都已经70多岁,行动有所不便,盐城中支理赔人员协助客户准备理赔资料,并立刻进行调查。

10月28日,客户收集好资料后正式向公司提出理赔申请,经总公司审核,公司于10月31日作出理赔决定,赔付受益人身故保险金336351元。11月6日,被保险人父母亲自从大丰赶到公司创说会现场,将一面印有“真诚践行承诺、理赔温暖人心”字样的锦旗送过来,并对泰康公司在家庭遭遇变故后的悉心帮助以及迅速的理赔表示由衷的感谢。逝者已逝,生者如斯。巨额的理赔金虽然无法挽回生命,却能为悲痛的亲属送去一丝慰藉。买保险就是尊重生命。盐城中支将一如既往为广大客户提供更安心、更便捷、更实惠的保险服务,用扎实的工作和服务,为客户营造极致的理赔服务体验。

中国保险协会会长朱进元： 新能源汽车将有专门车险

由中国保险行业协会主办的“新能源汽车保险发展交流会”今日召开。据中国保险协会会长朱进元透露,中国保险行业协会将汇聚保险和汽车两个行业的力量,启动新能源汽车保险专属条款制定、风险定价和理赔技术等方面的专业研究,加大保险产品供给,满足市场多样化需求。

据记者了解,保监会财产险监管部已经组织课题组对新能源汽车相关风险从保险视角进行了初步研究。其结论包括:一是技术成熟度与普及度直接影响车辆赔付成本。二是电池特性导致较传统燃油汽车更易发生自燃。三是混合动力汽车车身重量

大增强车内乘客安全性。四是电力驱动汽车时噪音小不利于保护行人安全。五是部分厂商回收事故电池,使真实风险无法充分暴露。六是新能源车使用者的风险特征存在差异。据相关调查,女性消费者比男性消费者更倾向选择新能源车,年轻消费者对新能源车的购买意愿较高。

中国保监会财产险监管部副主任何浩表示,“作为汽车后市场的重要组成部分,新能源汽车保险将成为车险中的一个新兴细分市场,以更好满足这一全新领域车主的用车保障需求。另外,新能源汽车专属延长保修保险以及充电桩保险等也将面临巨大的市场需求”。

平安我家

□ 平安人寿 陈海娜

家对一个人的重要性不言而喻,我们不仅需要健康的身体,同样渴望家的平安。因为“每个人都需要温馨的家”,而“构建温馨的家第一要素是安全”。

公司每年都安排有 BCP (业务持续性计划)演习,着重进行火灾方面知识的培训,通过学习,我们懂得购买一套家庭基本型消防产品的必要性,有了它,可为家的安全再添一把保护伞。

日常生活中,一些不安全的习惯随处可见,譬如晚上睡觉时会将门反锁、将手机放在枕头旁、未将充电器的另一头从插座上拔下等等。大家可能有所不知,把门反锁,一旦发生火灾,温馨的家就变成囚笼。

“大家”的安全,需要从“小家”做起。日常生活中我和家人也养成了一些良好的安全习惯,譬如出门时检查一下水电和门窗是否关闭;有人敲门时孩子会先问一下是谁,而不是径直跑上去开门;安全起见,没有将所有门窗都安装上防盗窗;且在学习网络安全课程时,让孩子坐在一旁和我一起观看。

未来,我们将以打造一个安全温馨的家为目标,和家人一起进一步增强安全防范意识,实施安全防范举措。学无止境,在以后的学习过程中,我也会继续有意识地引导孩子一起学习居家安全方面的知识,教会她学会自我保护,勇敢面对生活中可能出现的意外事件,为孩子的茁壮成长保驾护航。因为成长是自然规律,最好的教育,乃疏非堵,作为父母,不能因为担心与害怕孩子受到伤害,一味阻

止孩子碰这摸那,而应教导她学习一些生活必备技能和注意事项,不断独立,增强自信;过度保护,只会换来孩子的无能与依赖。

家人的安全就是自己的安全,家庭成员之间相互关照,相濡以沫,这才是一个真正安全、温馨的家。

近期,“平安金管家”APP 保单服务模块新上线了视频确认功能,通过该项功能,不仅让客户体验到“平安金管家”办理保全的便捷,还大大提升了保全受理时效,获得客户的一致好评。

一日,平安人寿盐城中心支公司客户刘女士临柜办理保单贷款业务。柜员告知被保险人已成年,需要被保险人签名并提供证件。刘女士称儿子工作很忙,无法请假亲至柜面。一筹莫展的时候,柜员提议刘女士可以通过“平安金管家”进行视频确认,被保险人在家中即可完成保单贷款业务,非常便捷。取得认可后,柜员现场为客户指引业务办理的路径及方法。当晚,客户在家中根据提示进行操作,上传照片、连线后台坐席……仅花时三分钟,保单贷款业务即成功办理。事后刘女士称,自己也摸索研究了“平安金管家”这款 APP,很多业务完全可以自主操作,平安人寿的服务真是越来越贴心,越来越便捷。“平安金管家”保单服务模块,不仅让客户全面了解保单信息详情,而且提供多项保全变更服务,最新上线的视频确认服务更是让客户足不出户就能完成保全操作,越来越人性化的服务备受客户青睐。

二次商车费改对 保险公司的冲击及应对策略

随着商车费改的不断深入,第二次商车费改进一步下调了费率浮动系数下限,还原了保险行业本质,扩大了保险公司自主定价权,提高了优质客户识别能力,推动了市场良性竞争,将对车险业务的发展起到重要作用。2015年至今,保险监管部门先后两次大刀阔斧的行业改革,加大力度打击车险市场乱象等手段,在短期内,对财险市场主体造成一定影响。如何借助第二次商车费改动力转变自身发展模式、培育健康发展能力成为需要思考的重要问题。本文将对二次商车费改所带来的影响进行梳理,同时提出一些解决问题的思路。

2017年年中,保监会重拳出击,先后发布《关于商业车险费率调整及管理等有关问题的通知》、《关于整治机动车辆保险市场乱象的通知》,第二次商车费改正式启动。本轮改革适时适应经济发展新常态,进一步扩大保险公司自主定价权,通过下调商业车险费率浮动系数下限,运用市场化手段降低商业车险费率水平,旨在通过改革倒逼保险公司实现精准定价,推动市场由“费用战”、“价格战”向以产品和服务为核心的良性竞争转变,实现保险行业的可持续发展。同时,通过此番“奖优罚劣式”的费率杠杆作用,对社会良好驾驶习惯的推行具有积极意义。但是,市场主体在习惯了寻找价格底线的惯性思维下,面对所谓新地板、高费用率是否还能承受?尤其是车险保单利益以外的费用促销手段被严格禁止,这是对以往车险市场竞争手段的一次彻底颠覆,在业务经营、财务核算、风险管控方面产生较大影响,使财险公司在实际运营过程中一时陷入费用不能用、不敢用、不会用的困境。能否在历经改革阵痛之后真正实现脱胎换骨式的新生,认真思索自身后需要做出哪些调整,如何应对这一系列变革带来的挑战。

一、第二次商业车险费率主要变革

(一) 多地区自主核保系数及自主渠道系数明显下调

本轮费改后,天津等8个地区自主渠道系数和自主核保系数浮动下限均从0.85下调至0.75;北京等26个地区的自主渠道系数浮动下限从0.85下调至0.75,自主核保系数保持不变,浮动下限仍为0.85;在河南保监局辖区,自主渠道系数浮动下限从0.85下调至0.75,自主核保系数浮动下限从0.85下调至0.80;在深圳保监局辖区,自主渠道系数和自主核保系数浮动下限均从0.75下调至0.70。自主核保系数及自主渠道系数的下调,直接影响了车险的费率折扣。第一次商车费改后,车险最低折扣由费改前的7折下降至4.3折,而经过本次下调,理论上车险最低折扣将下调至3.8折,深圳、北京、厦门等地区甚至能够低于3折。

(二) 监管指标和手段趋于多元化

在本轮费改中,保险监管部门使用车险综合成本率、综合费用率、未决赔款准备金提转差率[未决赔款准备金提转差率=(未决赔款准备金提转差-摊回未决赔款准备金)/已赚保费]等三个指标维度对保险公司的经营状况进行监管,要求财产保险公司建立常态化的商业车险条款费率回溯和修订机制,严格防范商业车险定价风险和经营风险,对发生重大偏离的可责令财产保险公司停止使用存在问题的商业车险产品并修改费率方案,情节严重的可依法在一定期限内禁止财产保险公司申报新的商业车险条款费率。虽然具体的监管办法尚未出台,但监管指标的科学化和手段的多元化成为此次改革的必然趋势。

(三) 对车险市场乱象的治理更加具体化

监管部门也意识到,恶性竞争的乱象如果不加

以遏制,商车费改的预期效果将难以实现。二次商车费改方案公布不到一个月,7月6日,保监会正式印发《关于整治机动车辆保险市场乱象的通知》,强调保险公司不得忽视内控合规和风险管控,明令禁止以直接业务虚挂中介业务等方式套取手续费、以虚列“会议费”“宣传费”等方式套取费用的违规行为;禁止通过返还现金或赠送预付卡、有偿证券、保险产品、购物券、实物及采取积分折抵保费、积分兑换商品等方式,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。同时,还明确保险公司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。保险市场要按照标本兼治、疏堵结合、多管齐下、综合施策的原则,实施积极稳妥的深化改革,促进市场持续、稳定、健康的发展。

二、第二次商业车险费改带来的挑战

1. 车险保费发展压力增大

回顾2016年及2017年一季度车险保费情况,2016年底,商业车险车均保费较第二次改革前下降5.3%,减少保费250亿。2017年一季度,全行业实现车险保费1,781.99亿元,同比仅增长6.11%,与2016年10.25%的增速相比,下滑4.14个百分点,下降明显。由于车险增速低于行业平均水平,车险保费占比也有所下降,从2016年的73.76%下降到2017年一季度的67.62%。短期内二次费改所带来的车均保费下降及保费增速放缓成为必然趋势,是保险公司基层经营单位面临的巨大压力。

2. 获利空间进一步缩水

在目前的车险业务经营中,家庭自用车、非营业客车两大客户群是目前车险业务的主要利润来源。第一次费改后,这两大客户群的“地板价”占比明显高于其他客户群,而本轮费改对其业务规模和赔付率的影响也将是最大的。在新车折扣维持当前水平不变的情况下,这两类客户群保费收入将面临7%左右的下降,整体车险赔付率将相应上升4个百分点,若费用率短期内未见下降,则盈利空间将

大幅缩水。

3. 科学定价能力亟待提高

在本轮费改中,进一步扩大了财产保险公司费率厘定自主权,自主核保系数和自主渠道系数将由各保险公司自行测算,引发了行业对风险定价体系的普遍重视和资源投入。费改前,仅依靠出险次数区分好坏业务,普遍缺乏精准定价概念;费改后,大小主体纷纷加强定价体系建设,自主开发或引入咨询,开发个性化、精细化车险定价模型与核保引擎。除了出险次数这一解释因子外,车辆的零整比、品牌、交通记录、行驶里程以及车主个人信息年龄、性别、家庭状况等也逐渐成为影响保费高低的重要因子,这些都对保险公司积累基础数据、精算水平等提出了严峻挑战。保险公司需要通过创新维度,从“车辆”和“驾驶人”的角度为车险精细化定价奠定技术和数据基础,提高自身精准定位“好车主”的能力。

4. 渠道扭曲使费用成本居高不下

2016年,经过首轮费改车险保费收入排名前60名的财险公司,平均车险综合费用率高达41%,达到历史最高,不少保险公司无视风险差异大打“价格战”,将两个系数调至最低,通过高比例费用进行价格补贴,综合成本率因此居高不下,挤占了车险的利润空间,与改革初衷背道而驰。第二次费改在调整自主系数、保费价格的同时,通过《关于整治机动车辆保险市场乱象的通知》明确规定了费用投放和渠道格局,对于以费用争夺市场份额的趋势尚未扭转的保险市场,将在短期内影响车险市场及车险渠道走向。价格扭曲将异化为渠道扭曲,渠道间的转化能力以及如何把资源直达客户成为竞争的主要矛盾。市场上直销渠道赠送行为在短期内能够基本消失,但是暗中赠送、变相赠送或通过代理赠送等形式仍然存在。在政策的重压下,赠送行为很可能将以“渠道扭曲”的形式继续泛滥。

5. 费用空间被进一步压缩

首轮商车费改之后,赔付率下降了,但少数公司却将改革的红利用于盲目拼规模、抢份额和渠道资源的恶性争夺,导致费用率畸高。第二次商车费改的意图非常明确,通过降低自主系数,进一步降低保费充足度,进一步降低保险公司的费用空间,对于费用的监管也更加精细化,从而遏制保险公司间的砸钱

竞争, 保险公司已经没有更多的成本空间进行持续的费用战了。但是, 车险价格下降, 一步到位会很快, 而费用下降会比较慢, 如车商渠道, 4S 店利用汽车销售渠道优势, 掌控了手续费标准制定的主动权, 保险公司不得不向高额代理费用低头, 这其中的博弈可能需要一个相对漫长的时间。短期内, 车险增速会进一步下滑, 行业短期内业务发展压力较大, 尤其是中小型财险公司由于分支机构数量、渠道建设能力、品牌效应等劣势, 将面临更大压力。

三、保险公司应对改革的主要策略

商业车险费率改革历经 2015 年的试点先行、2016 年的全面推进、2017 年的二次费改, 短短两年多的时间里, 两次商车费改接踵而来。从费改的原理上看, 进行“大数据”精准分析, 提高车险定价能力, 准确识别“好车主”, 降低赔付率才是应对商车费改的根本出路。

1. 结合监管新形态, 做好定价应对

财险公司要认真研究第二次费改最终方案, 做好模型升级, 规划定价战略, 确定定价政策、价格和费用方案。在此过程中, 要充分考虑综合成本率阈值、费用率阈值, 按照阈值监管要求及准备金提取异动情况, 匡算“红线水平”, 并结合利润预算和现有保单盈利情况, 设置新业务总体利润目标及总体费用率目标, 进而确定总体赔付率目标。通过分析自身特点与优势, 将赔付率目标差异化到渠道、客户群等关键板块, 逐单精准确定价格、费价联动进行精准费用配置, 逐步摆脱“寻找地板价”的定价思维, 真正落实风险定价、差异化配置资源。

2. 以 UBI 车险为思路, 创新模型因子

在本轮商车费改的影响下, 市场整体保费下降, 再加上开放自主定价, 财险公司以往依靠高费用, 在市场上囿于吞枣式不区分优劣业务拼抢规模的发展模式, 已被保监会一纸监管文件终结了。保险公司的精细化经营, 其定价能力、识别优质客户的能力, 将对车险业务的发展起到至关重要的作用。而欧美市场已经比较成熟的 UBI (Usage Based Insurance) 模式越来越受到重视, 虽然掣肘于端口对接等技术壁垒以及车企抵触共享信息等人为壁垒, UBI 型产品一时无法在国内全面推行, 但 UBI 模式关注的维度数据仍为我们精准定价打开

了眼界。数据是精准定价的基础, 扩大基础数据的收集维度是进行数据收集的首要工作。保险公司有权限从出险次数之外更多的维度对保费进行定价, 可以从过去的出险历史和当下驾驶习惯两大方面, 对未来的驾驶风险做更精确管控。车主的个人信息, 包括年龄、性别、职业、驾驶习惯, 以及车辆的交通记录、行驶里程等也都可能成为影响保费高低的因子。财险公司在以往基础数据缺乏的现状下, 也可以试图去寻求一些具备数据分析能力的科技公司的帮助, 为车险增强定价能力、更好地识别优质客户进行创新。如蚂蚁金服基于 AI 技术, 通过对用户多场景海量数据的挖掘和整合, 进行标签刻画, 对用户进行精准画像和风险分析后得出不同的车险分值, 根据该分值保险公司可以确定用户车险的价格, 给予其不同的定价政策。

3. 创新服务模式, 提高客户忠诚度

保监会《关于整治机动车辆保险市场乱象的通知》在打击违规送赠行为的同时, 也为财险公司做强车险服务价值提供了新的机遇。财险公司应该逐步解放思想, 打破固有发展格局, 将发展的主要精力集中到创新服务模式上来, 回归保险行业本源。通过创新客户服务形式, 用特色服务推动效益险种发展与市场竞争力的提升, 充分挖掘“人无我有、人有我优”的自身优势, 扩大品牌传播与服务美誉度的良好影响, 不断培育品牌服务价值, 提升客户认知度, 提升效益型险种的承保比例, 提高客户忠诚度。

4. 用活送修资源, 实行重点送修

在第二次商车费改的冲击下, 财险公司的营销重点向新车业务、优质续保业务、15 万元以下优质私家车等业务类型倾斜, 加大对于优质客户的争抢力度。在车商渠道上, 要用活理赔资源换保费, 把理赔资源用到极致, 如对 4S 店采取“重点送修”激励模式, 即对每月保费贡献度大的 4S 店额外享受重点送修。此外, 可以结合自身优势, 创新送修概念, 如使用送修份额概念, 更直观地体现财险公司的渠道掌控力度, 提升渠道话语权, 逐渐改变被动局面。

5. 开辟服务网络, 压缩理赔成本

车均保费下降是第二次商车费改带来的最直接影响, 使得保险公司必须考虑进一步控制理赔成本, 进一步探索开辟更容易控制的服务网络, 逐步

降低可管控程度差、维修价格高的4S店维修比例。同时,加大力度打击财险公司内部与4S店等维修机构勾结,规避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,进行不当利益输送的行为,从而确保在成本及赔付端节约的资源能更多地投入到服务、售后中去,获取更多的续保优质客户,由此车险业务才能够获得一定利润空间,实现良好的持续发展。

6. 创新渠道转换,推进分散性业务

第二次费改后,渠道转换能力成为行业竞争的关键。保险集团公司可以进一步探索从集团层面强化与人身险公司的业务互动。同时,可以参考借助目前的微商、微店等模式,探索建立社交化拓展,建立以互联网为平台的保险销售模式,推进社会分散

性业务发展,充分发挥社交网络对分散型客户、社会营销员和新增代理人的聚合作用,破解以往业务受制于车商渠道、营销员个人的被动局面,也更有利于实现资源直达客户。

结语

本轮商车费改中,无论从NCD计算系数的调整还是大数据技术的使用等均体现了保险业姓“保”的行业本质,改革倒逼行业向更加人性和科学的方向发展。商车费改的关键意义在于提高行业的整体认识,行业整体要认识到费改是顺应经济新常态的大事件,也是全面提升行业经营管理和水平的重要契机,是推动行业持续健康发展的必由之路,只有这样保险行业才能够持续健康发展,未来的车险市场必将属于能够做好风险选择和市场细分的财险公司。

对“保险高管”监管的探索

确保保险业沿着正确的道路前进,关键在于建设一支宏大的高素质的保险公司高级管理人员(简称“保险高管”)队伍。内蒙古保监局结合内蒙古保险业实际,以强化保险高管系统性监管为突破口,建制度,强执行,动真格,见实效。

正本清源,把好保险高管队伍准入关

一是把好“考试关”。内蒙古保监局进一步贯彻落实保监会1+4文件,加强保险高管人员任职资格考试监管,制定《内蒙古自治区保险机构高级管理人员任职资格考试管理办法》,建立“内蒙古保险高管人员任职资格考试网络监控系统”,通过视频技术实时监控自治区12个盟市保险高管人员资格考试考点,全覆盖、无死角、全方位严肃考风考纪,把有真本事、真学识的高素质高管人员“筛”出来。二是把好“考察关”。进一步改进保险高管任职审核流

程,发挥任职资格考察在行政许可中的作用,采取资料审核、函询了解、意见征询、面谈评估等综合性手段,多角度掌握高管人员政治意识、任职资格、素质学识等方面的表现,多维度立体性考察,完善保险高管任职资格审核机制,把群众认同、行业认可的合格保险高管人员“选”出来。

扶正祛邪,抓好保险高管队伍教育培训

一是主动送政策上门。针对内蒙古自治区面积大、机构人员分散、交通成本高的特点,2017年内蒙古保监局分别在包头市和通辽市开办西部区、东部区保险高管人员培训班,由保监局各业务处室负责人授课,对全区近600名中心支公司高管人员进行了现场培训,第一时间传达全国金融工作会议精神和保监会“1+4”系列重要监管政策文件内涵,详细阐释保险监管方向,主动送监管政策上门,实现了

对全区中心支公司以上高管人员培训的全覆盖,同时有效减少了保险高管参训的时间成本和经济成本,得到了行业的普遍认可和欢迎。二是督导公司高管自主学。保监会“1+4”系列重要监管政策文件下发后,及时向全区41家保险公司下发通知提出学习要求,并组织督导组现场查看公司实际学习贯彻情况,对未达标的公司采取通报批评、后续检查等监管措施,确保党中央国务院及保监会政策精神传达到位、理解到位、落实到位。

严查重处,及时清除“害群之马”

一是精准定位风险,加大治乱象力度。对照当前保险业面临的风险和乱象,梳理出辖区保险业存在的风险和市场乱象类别,先后针对农业保险、大病保险、信访投诉、案件稽查、行政处罚、资金运用以及监管运行等7个方面,采取50多项整改措施,全方位开展保险市场治理,维护保险市场稳定。重

点开展车险市场秩序治理工作,规范车险市场发展;排查中短期存续产品的销售风险,加强保险公司流动性管理;专项治理远程出单点,开展数据真实性检查。二是依法从严从重处罚,坚决清除“害群之马”。今年1-9月,内蒙古保监局共处罚21家次保险机构,处罚17人次,罚款184万元,比去年同期增长103%,对4家机构给以停止接受新业务的处罚,为历年来最严。内蒙古保监局严格执行“双罚制”,通过对保险机构及高管人员的双重严查重处,有效遏制了市场风险和乱象的发生,辖区保险市场秩序持续好转,合规经营理念正在重塑,不敢违规的态势初步形成,不能违规的机制逐步健全,不想违规的文化正在积累,不必违规的环境正在构建,自治区保险业呈现出风清气正积极向上的蓬勃发展局面!

对车主很重要的三责险, 有哪些常见的除外责任?

对车主很重要的三责险,有哪些常见的除外责任?

基础知识一:什么是三责险?

三责险,全称为机动车第三者责任保险,它与车损险、车上人员责任险、机动车全车盗抢险一起,构成了商业车险的四类主险。它是指保险期间内,被保险人或其允许的驾驶人使用被保险机动车过程中发生意外事故,致使第三者遭受人身伤亡或财产直接损毁,依法应当对第三者承担的损害赔偿,且不属于免除保险人责任的范围,保险人依照本保险合同的约定,对于超过机动车交通事故责任强制保险各分项赔偿限额的部分负责赔偿。

基础知识二:为什么要提前掌握三责险的免责条款?

同很多保险产品一样,三责险的保险条款中同样设置了一系列的免责条款,车主在投保前一定要仔细阅读保险合同。保险合同中约定由保险公司承担的责任范围,在保险事故发生时所负的赔偿责任,包括保险责任、责任免除、合同双方当事人义务、赔偿方式、施救费用等,特别是除外责任(免责条款)等内容,这对保障和维护您的合法权益至关重要。也只有这样才能提前了解哪些情况是不能赔付的,在面对交通事故时才能心中有数,知道如何

赔付。

三责险,有哪些常见的除外责任?

1.事故发生后,被保险人或其允许的驾驶人故意破坏、伪造现场、毁灭证据;

2.事故发生后,在未依法采取措施的情况下驾驶被保险机动车或者遗弃被保险机动车?离开事故现场;

3.饮酒、吸食或注射毒品、服用国家管制的精神药品或者麻醉药品;

4.无驾驶证,驾驶证被依法扣留、暂扣、吊销、注销期间;

5.驾驶与驾驶证载明的准驾车型不相符合的机动车;

6.发生保险事故时被保险机动车行驶证、号牌被注销的,或未按规定检验或检验不合格;

7.下列人身伤亡、财产损失和费用,保险人不负责赔偿:

(1)被保险人、被保险人允许的驾驶人、本车上人员的人身伤亡;

(2)停车费、保管费、扣车费、罚款、罚金或惩罚性赔款;

(3)投保人、被保险人或其允许的驾驶人知道保险事故发生后,故意或者因重大过失未及时通知,致使保险事故的性质、原因、损失程度等难以确定的,保险人对无法确定的部分,不承担赔偿责任,但保险人通过其他途径已经及时知道或应当及时知道保险事故发生的除外;

(4)精神损害抚慰金;

(5)应当由机动车交通事故责任强制保险赔偿的损失和费用。保险事故发生时,被保险机动车未投保机动车交通事故责任强制保险或机动车交通事故责任强制保险合同已经失效的,对于机动车交通事故责任强制保险责任限额以内的损失和费用,保险人不负责赔偿。

关于保险规划的一些问题

年轻家庭和成熟家庭在规划保险时有哪些不同吗?

对于年轻家庭来说:他们需要更多的资金用于家庭建设,比如买房、买车、生儿育女,需要积极地参与投资,冒些风险以赚取收益、扩充资产,而保险对于他们来说,选择高保额、低保费的基础产品更为合适。对于成熟家庭来说:资产较为充足,这样的家庭除了需要基础的保障型产品外,还需要具有财富管理保险产品。这些产品与基础的保障型产品的价格差距巨大,消费者应该根据自己的投资保障需求来分别投保。

保险在家庭理财中处于哪种位置呢?

保险是整个家庭理财金字塔的底层,我们可以

先行安排保障型的产品。因为保险不是赚钱的工具,而是风险发生时寻求经济补偿的理财手段。通俗点形容:如果说其他理财手段是下金蛋的鸡,那保险就是看门的狗。

如何决定适合自己的保险金额?

仔细盘算需要保障或准备储蓄累积的额度,先依照目前的缴费能力,决定适当的保险金额。每一种保险产品每年应缴纳保险费的多少通常与保险金额的大小成正比,一般而言保险金额以不低于个人或家庭年收入的十倍为宜。如果缴费能力无法一次达成需要的保险金额,可考虑于缴费能力增加时,逐次增加保险金额或再购买第二张、第三张新保单,以满足自己的需要。

国寿财险成功识破酒驾顶包案

□ 国寿财险 姜来



2017年8月10日凌晨四点五十分,客户周某拨打95519专线,称其朋友邵某为自己代驾时,在大丰市226省道靠近新丰镇路段,车辆不慎撞向路边隔离带,导致右前、右后轮胎受损。国寿财险查勘员黄斌在接到报案后,立即同客户联系,并迅速赶到报案现场。

到达事故地点后,黄斌例行对驾驶员邵某和车主周某作询问笔录。然而在登记过程中,黄斌发现

两人的口述并不一致,邵某对事故过程含糊其辞,而周某却言语过激、态度恶劣,黄斌怀疑这是一起酒驾“顶包”的案件,而通过电子监控拍摄的实情,也证实了黄斌的判断。在铁证如山的事实面前,车主周某承认了自己酒驾的行为,对于朋友邵某“顶包”行为也直认不讳,最后周某放弃理赔,黄斌成功为公司减赔7100元。



火眼金睛查端倪 空间不符露马脚

□ 国寿财险 姜来



2017年9月23日上午9时30分,国寿财险盐城中支滨海支公司查勘员刘曙光接到客户戴某报案,称其驾驶的车辆在滨海县正红镇蔡河村路段,不慎与拖拉机发生碰撞,导致车辆前部受损,随即刘曙光立即前往事故现场。

在查勘过程中,刘曙光发现三个可疑之处,一是客户车辆的碰撞痕迹以及碰撞高度不符;二是在向客户了解事故过程中,戴某支支吾吾,闪烁其词,没有详细描述整个事故经过;三是刘曙光向附近村民取证时,客户戴某态度极其恶劣,经常故意打断旁人说话,甚至恐吓他人。在经过认真的调查之后,刘曙光最终认定此案为假案,并告诫其严重后果。最终戴某放弃理赔,刘曙光成功为公司减赔 3300 元。



丧心病狂! 男子为骗保竟策划撞死父亲和小舅子

11月24日,莱阳市公安局颁发嘉奖令,对该局交警大队、刑警大队联合成功侦破“10·2”重大骗保谋杀案的3名有功民警给予通报嘉奖,并各发奖金2000元。为骗取保险金,丧心病狂的杨某某,亲手策划撞死了自己的父亲和小舅子。请看,公安民警是怎样成功侦破两起重大骗保谋杀案的。

子夜案发住宅前,姜某某被撞身亡

10月2日凌晨1时21分许,莱阳市公安局110指挥中心接到群众举报,位于柏林庄镇职业中专以南路段发生重大交通伤亡事故。交警大队事故

中队队长姜秀明带领民警第一时间赶赴现场。经勘查发现,家住柏林庄镇柏林庄村的姜某某,在离住宅100米远处的道路上遭遇车祸,已经死亡,初步断定这是一起重大交通肇事逃逸案。经周边视频侦查确定肇事车辆为普通桑塔纳轿车,因案发夜间视频模糊,无法确定车牌信息及发案具体时间。民警还奇怪地发现,同一辆车多次在现场出现过,于子夜0点38分失去踪迹。姜队长迅疾将勘查情况向大队领导作了汇报,大队领导随即指示,继续追踪,扩大搜寻范围。

两警种合力攻坚,锁定肇事车辆

为尽快侦破此案,莱阳市公安局连夜成立了破案领导小组,并指令刑侦大队派员协助侦查。办案民警大跨度调取现场附近监控,发现在现场及死者住处多次出现的普通桑塔纳轿车,和肇事车辆系同一部轿车,遂定性为蓄意驾车撞人的故意杀人案,并启动命案侦查机制,专门成立专案组进行攻坚破案。

专案组民警昼夜攻坚,发现肇事车辆为鲁BXXXAX的蓝色普通桑塔纳,属套牌车,于2日凌晨0点54分经过柏林庄卡口向莱西市方向逃逸。交警刑警合成作战,深入关联碰撞区域,进行实地细致研判。刑侦大队一中队副中队长李超负责专案情报研判工作,他先后连续多次调取监控视频,进行分析研判,确定交通肇事案发准确时间。同时,他通过大量电子数据取证分析,锁定主要犯罪嫌疑人,为侦破案件提供了可靠的技术支撑;交警大队事故处理中队中队长姜秀明带领民警顶风冒寒,一刻不停地调查取证,先后走访现场周边群众百余人,查看视频资料60多小时,筛查图片近万张,核查途经车辆40余辆,为侦查破案提供可靠依据;刑侦大队五中队中队长李士亭利用天网监控工程,扩大范围跳跃性查找现场附近的卡口,剥茧抽丝,去伪存真,锁定作案车辆。

姐夫蓄谋撞死了自己的小舅子

10月9日上午,最终确定死者的姐夫杨某某有重大作案嫌疑,当天将其抓获并展开连续审讯,

在大量事实和证据面前,迫使犯罪嫌疑人对驾驶套牌报废车撞死姜某某妄图夺取巨额保险金的犯罪事实供认不讳。据犯罪嫌疑人杨某某交待,为了夺取岳父为内弟姜某某办理的200万保险额的保险金,他蓄谋已久,于10月2日深夜驾车来到小舅子家门口,以为其送份子钱为幌子,将小舅子骗出门外,出其不意地用车将其撞死,制造了交通事故假现场后,便驾车逃之夭夭。

深挖发现他竟为骗保撞死了自己父亲

案件告破后,事故中队姜秀明队长发现2013年8月20日凌晨,犯罪嫌疑人杨某某的父亲在徐格庄大桥以北被车撞死的肇事逃逸未破案件,与本案有很多相似之处。于是,办案民警重新梳理调查取证,深挖余罪。刑警五中队队长李士亭控制主要犯罪嫌疑人后,经过三天三夜的连续审讯,10余个回合的斗智斗勇的反复较量,终于攻破了犯罪嫌疑人的心理防线。犯罪嫌疑人杨某某供述了其伙同宋某某驾车撞死自己父亲骗取保险金的犯罪事实。2013年中秋节前夕,丧尽天良的犯罪嫌疑人杨某某经过事先谋划,雇佣宋某某将其亲生父亲骗至村外,用车辆残忍地将老人撞死,谎报车祸事故,夺取保险额为100万元的保险金。

10月10日上午,专案组直赴犯罪嫌疑人宋某某的住宅,出其不意将其抓获归案,至此两起故意杀人案成功告破。目前犯罪嫌疑人杨某某、宋某某已被警方逮捕,等待他们的将是法律的严惩。



2017 年 12 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	—	63	2	1	—	—	—	66
中国人寿保险股份有限公司盐城市分公司	—	41	—	—	—	—	—	41
中国太平洋财产保险股份有限公司盐城中心支公司	—	8	—	—	—	—	—	8
中国太平洋人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	15	1	—	—	—	—	16
中国平安财产保险股份有限公司盐城中心支公司	—	30	2	1	—	—	—	33
中国平安人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	56	18	—	—	—	—	74
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	—	63	2	2	—	—	—	67
太平人寿保险有限公司盐城中心支公司	—	19	1	—	—	—	—	20
泰康人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	36	3	—	—	—	—	39
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	—	20	3	—	—	—	—	23
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	—	6	—	—	—	—	—	6
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	—	19	—	—	—	—	—	19
中国人寿财产保险股份有限公司盐城市中心支公司	—	33	2	2	—	—	—	37
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
恒安标准人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	1	—	—	—	—	—	1
中国人民人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	4	—	—	—	—	—	4
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
君康人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	1	—	—	—	—	—	1
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	—	6	2	—	—	—	—	8
紫金财产保险股份有限公司盐城中心支公司	—	48	1	—	—	—	—	49
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	—	21	—	—	—	—	—	21
友邦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	—	1	—	—	—	—	—	1
安盛天平汽车保险股份有限公司盐城中心支公司	—	4	—	—	—	—	—	4
永安财产保险股份有限公司盐城中心支公司	—	6	1	—	—	—	—	7
百年人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	4	—	—	—	—	—	4
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		546	45	11	—	—	—	602

2017 年 11 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	12.12	—	好	中国人寿	12.11	—	好
太平洋产险	12.7	—	好	太平洋人寿	12.7	—	好
平安产险	12.7	—	好	平安人寿	12.8	—	好
天安财险	12.12	—	好	新华人寿	12.8	—	好
中华联合	12.12	—	好	太平人寿	12.6	—	好
华安财险	12.12	—	好	民生人寿	12.10	—	好
安邦财险	12.12	—	好	泰康人寿	12.11	1	好
大地财险	12.5	—	中	合众人寿	12.11	—	好
阳光财险	12.12	—	好	富德生命	12.8	—	好
中银保险	12.8	—	好	农银人寿	12.12	—	好
国寿财险	12.10	—	好	恒安标准	12.7	—	好
渤海财险	12.1	—	好	华泰人寿	12.12	—	好
都邦产险	12.5	—	好	华夏人寿	12.7	—	好
长安责任	12.7	—	好	平安养老	12.7	—	好
紫金财险	12.11	—	好	信泰人寿	12.12	—	好
安盛天平	*12.13	—	好	人保寿险	12.8	—	好
永安产险	12.11	—	好	中德安联	12.11	—	好
浙商产险	12.12	—	好	阳光人寿	12.11	—	好
英大产险	12.11	—	好	君康人寿	12.4	—	好
太平财险	*12.13	—	好	长城人寿	*12.13	—	好
泰山财险	12.12	—	好	幸福人寿	12.12	—	好
				中宏人寿	12.8	—	好
				英大人寿	12.8	—	好
				光大永明	12.11	—	好
				安邦人寿	*12.15	—	差
				利安人寿	12.12	—	好
				友邦保险	12.12	—	好
				百年人寿	12.12	—	好
				长生人寿	12.12	—	好
				建信人寿	12.7	—	好
				东吴人寿	12.10	—	好
				中融人寿	12.7	—	好
				中银三星	12.5	—	好
				国联人寿	12.12	—	好
				国华人寿	12.7	—	好
				前海人寿	12.11	—	好

盐城市 2017 年 11 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	57542.00	575857.00	5225970.46	275199350.23	13088.85	166169.87	10345.20	101023.69	86528.74	16.75	189499.00	60.80	182.68	3242.26	46.89	151481.54	9.70
太平洋产险	18162.00	25139248.00	1075469.24	31384114.33	2102.02	27139.01	1764.30	18114.33	19184.50	-5.58	16538.00	66.75	43.03	772.80	7.66	25733.10	5.46
平安产险	27137.00	235953.00	943433.40	16715478.05	4543.03	42276.16	2223.37	21475.96	20138.44	6.64	14328.00	50.80	24.33	219.83	11.93	36029.55	17.34
天安产险	1546.00	17220.00	119457.23	1050153.77	310.52	3557.32	269.24	3723.21	2997.81	24.20	3400.00	104.66	6.28	67.60	1.00	4760.52	-25.27
中华联合	5991.00	71246.00	399810.23	25493725.59	729.34	11336.85	1029.41	7662.69	8800.05	-12.92	8526.00	67.59	6.06	104.20	3.20	13787.20	-17.77
华安产险	348.00	3493.00	15498.27	148192.43	64.14	647.11	20.91	210.53	140.16	50.21	182.00	32.53	0.38	8.36	0.18	258.90	149.95
安邦产险	16591.00	159923.00	784769.00	7416596.00	2826.16	28941.83	2330.45	19652.17	15452.51	27.18	2439.00	67.90	32.00	363.00	8.17	25953.67	11.51
大地产险	1846.00	17961.00	89065.72	966357.86	177.27	2122.16	136.84	1571.99	836.33	87.96	203.00	74.07	0.89	21.01	0.60	2020.21	5.05
阳光产险	2739.00	27148.00	181905.02	2399422.16	492.98	5390.84	208.73	2544.79	1705.20	49.24	4050.00	47.21	5.03	56.83	1.52	4071.01	32.42
中银保险	571.00	6606.00	121550.24	1618245.33	165.20	2475.61	58.02	737.11	587.40	25.49	1123.00	29.77	1.37	14.30	0.70	1673.27	47.95
国寿财险	12149.00	122272.00	890084.59	15591209.64	3041.44	27822.77	2320.51	18362.91	14734.63	24.62	16693.00	66.00	41.00	408.87	7.85	23198.19	19.94
渤海产险	9599.00	95625.00	185441.28	1401287.71	717.04	5020.30	111.80	1707.67	1578.35	8.19	203.00	34.02	0.00	0.00	1.42	2118.92	136.93
都邦产险	845.00	10849.00	155898.28	1840119.09	54.27	725.30	41.78	209.84	146.07	43.66	0.00	28.93	0.00	0.00	0.20	460.47	57.51
长安责任	296.00	4160.00	45978.63	2163563.17	73.53	1091.27	65.11	711.52	958.83	-25.79	421.00	65.20	1.36	30.32	0.31	1151.75	-5.25
紫金产险	4529.00	51197.00	561594.46	7331307.19	1153.80	14567.76	1258.23	9565.59	7325.74	30.58	8181.00	65.66	19.92	305.08	4.11	14366.17	1.40
安盛天平	499.00	7736.00	29642.76	404730.73	75.81	1056.21	80.37	1330.08	1509.77	-11.90	1963.00	125.93	1.90	14.85	0.30	1951.79	-45.89
永安产险	439.00	9246.00	26082.26	731397.46	96.66	2645.46	256.79	2056.97	1144.46	79.73	1892.00	77.75	3.42	45.22	0.75	2746.29	-3.67
浙商产险	1905.00	39257.00	43505.56	720566.13	128.73	1785.90	125.64	691.81	432.82	59.84	0.00	38.74	0.00	0.00	0.50	766.70	132.93
英大产险	1143.00	11240.00	113520.32	1624908.40	331.03	3696.83	208.25	2155.79	2332.89	-7.59	219.00	58.31	2.65	75.93	1.04	3590.18	2.97
太平财险	1829.00	22119.00	203322.93	2525952.53	310.08	4126.32	299.62	3129.28	2748.48	13.85	3179.00	75.84	12.28	68.80	1.16	5143.83	-19.78
泰山财险	999.00	9207.00	54204.79	373153.84	198.21	1799.37	12.01	279.52	49.79	461.40	58.00	15.53	0.55	8.66	0.51	2410.78	-25.36
合计	166705.00	26637563.00	11266204.67	397099831.64	30680.11	354394.25	23166.58	216917.45	189332.97	14.57	270097.00	61.21	385.13	5827.92	100.00	323674.04	9.49

盐城市2017年11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		赔付率%	市场份额 %	上年同期 累计保费	同比增长 率%	保户储备 金 及投资额
	首年		续期	小计	首年	续期	小计	本期	累计	本期	累计	本期	累计						
	期数	期数												期数					
中国人寿	3663.28	2829.64	11416.92	15080.20	138511.07	75611.64	202370.55	340881.62	2491.22	21704.34	10685.92	137702.12	1072.95	55395.20	6.37	25.39	283314.28	20.32	21296.33
太平洋人寿	425.10	194.04	2266.83	2691.93	21123.35	16103.10	50756.10	71879.45	583.18	4342.48	313.52	7350.97	394.26	5353.14	6.04	5.35	60510.49	18.79	0.00
平安人寿	4062.67	3518.38	7386.45	11449.12	68507.15	61069.24	107938.26	176445.41	1164.08	11152.18	1029.19	11965.36	599.64	7794.40	6.32	13.14	132634.94	33.03	0.00
新华人寿	487.18	449.78	1345.07	1832.25	10014.32	9357.49	16720.81	26735.13	84.29	867.17	537.30	12694.16	180.66	7091.14	3.24	1.99	31354.47	-14.73	0.00
太平人寿	107.70	70.02	964.15	1071.85	18099.72	6440.03	15917.38	34017.10	50.06	439.37	117.20	2773.46	89.12	10014.53	1.29	2.53	27439.72	23.97	0.00
民生人寿	48.39	37.74	492.29	540.68	1106.08	920.48	7029.97	8136.05	22.47	328.40	53.85	3202.96	49.05	786.59	4.04	0.61	7617.51	6.81	0.00
泰康人寿	83.66	83.65	581.51	665.17	4151.64	3494.44	9743.52	13895.16	31.07	461.76	166.42	4889.37	60.58	2028.05	3.32	1.03	12777.41	8.75	4087.20
合众人寿	288.22	249.03	894.14	1182.36	20338.43	7436.17	13943.47	34281.90	30.63	515.42	241.80	6909.82	87.34	26171.89	1.50	2.55	40944.47	-16.27	3678.16
富德生命	12.62	12.62	324.01	336.63	10399.10	1820.86	4972.74	15371.84	1.60	46.96	145.75	3206.61	1094.96	21914.31	0.31	1.14	30782.73	-50.06	1304.35
农银人寿	17.67	11.93	121.81	139.48	11783.01	1571.08	1903.22	13686.23	13.13	120.44	15.37	263.34	98.81	6701.43	0.88	1.02	12950.07	5.68	21.85
恒安标准	27.22	25.90	82.87	110.09	242.73	229.10	754.47	997.20	5.80	38.04	39.10	415.72	1.13	46.84	3.81	0.07	983.81	1.36	0.00
华泰人寿	34.99	33.60	365.99	400.98	2091.65	2054.85	5690.94	7782.59	13.00	240.22	26.07	1163.56	31.89	251.41	3.09	0.58	6506.51	19.61	0.00
华夏人寿	482.41	424.35	1518.26	2000.67	34057.09	12014.94	6497.00	40554.09	12.02	423.86	93.20	5638.46	18.59	472.83	1.05	3.02	29363.13	38.11	23748.80
平安养老	105.55	0.00	0.00	105.55	3146.42	0.00	0.00	3146.42	78.44	1048.46	0.00	0.00	0.00	0.00	33.32	0.23	2251.93	39.72	0.00
信泰人寿	57.22	57.22	194.25	251.47	847.25	847.25	7936.02	8783.27	10.84	2882.22	0.00	0.00	40.94	329.23	32.81	0.65	2999.90	192.79	0.00
人保寿险	199.57	129.02	359.86	559.43	18443.19	5492.18	4039.58	22482.77	49.28	187.45	454.26	20167.61	151.88	16794.80	0.83	1.67	23006.41	-2.28	3939.23
中德安联	25.56	24.48	32.68	58.24	266.80	255.81	385.38	652.18	3.61	33.98	19.87	154.22	4.27	37.19	5.21	0.05	490.44	32.98	0.00
阳光人寿	314.91	271.88	387.45	702.36	3379.26	3109.27	5099.48	8478.74	51.65	651.18	19.92	736.06	6.39	252.54	7.68	0.63	6428.71	31.89	277.71
君康人寿	6545.66	0.00	12.04	6557.70	112811.04	4282.32	173.62	112984.66	5.52	64.42	1.12	136.02	2729.84	19916.46	0.06	8.41	16576.32	581.60	11133.70
长城人寿	340.18	28.08	207.96	548.14	4247.17	3162.85	2345.55	6592.72	3.57	39.46	122.94	1804.75	18.28	207.46	0.60	0.49	19023.36	-65.34	3024.44
幸福人寿	21.29	20.38	9.58	30.87	1407.25	267.69	193.75	1601.00	0.08	73.63	37.56	722.24	93.20	7239.68	4.60	0.12	7428.31	-78.45	142.74
中宏人寿	20.92	20.92	71.74	92.66	351.93	351.93	731.82	1083.75	0.35	37.47	2.28	19.44	2.81	33.30	3.46	0.08	848.73	27.69	1.19
英大人寿	86.39	84.84	256.23	342.62	2770.41	0.00	3286.82	6057.23	11.88	21.41	15.98	378.10	13.30	62.25	0.35	0.45	3633.63	66.70	0.00
光大人寿	9.78	5.37	14.86	24.64	763.37	645.50	318.65	1082.02	7.79	104.71	5.79	800.81	1.47	25.26	9.68	0.08	617.09	75.34	234.02
利安人寿	253.99	91.95	473.23	727.22	30764.78	10430.74	9360.19	40124.97	15.61	249.50	409.94	6865.76	196.15	44212.65	0.62	2.99	63977.14	-37.28	3049.10
安邦人寿	0.00	0.00	0.00	0.00	231977.00	0.00	0.00	231977.00	0.00	0.00	0.00	0.00	286.86	13003.80	0.00	17.28	83325.30	178.40	0.00
友邦保险	197.55	158.51	91.66	289.21	2771.64	2349.77	1364.04	4135.68	9.09	124.56	0.64	69.15	1.40	21.26	3.01	0.31	1641.10	152.01	0.00
百年人寿	32.82	0.00	111.20	144.02	15121.80	0.00	1584.71	16706.51	1.02	50.68	0.00	0.00	280.54	2643.51	0.30	1.24	9509.47	75.68	0.00
长生人寿	6.65	6.65	52.98	59.63	444.93	444.93	476.53	921.46	0.00	0.00	7.08	99.77	2.27	9.81	0.00	0.07	520.06	77.18	51.65
建信人寿	608.06	137.26	83.20	691.26	4869.65	1367.69	1410.10	6279.75	0.62	201.56	122.70	2154.67	152.52	911.37	3.21	0.47	19102.92	-67.13	7549.35
东吴人寿	111.23	94.51	8.88	120.11	1556.05	1243.76	714.41	2270.46	18.46	77.37	1.62	98.53	2.47	73.83	3.41	0.17	1776.97	27.77	717.46
中融人寿	634.50	263.90	0.00	634.50	19497.20	549.90	0.00	19497.20	0.00	2.07	0.00	0.00	53.40	51606.31	0.01	1.45	0.00	0.00	0.00
中银三星	969.44	28.94	18.88	988.32	5406.29	980.99	104.03	5510.32	0.00	0.00	0.19	7.86	2542.29	6418.55	0.00	0.41	7136.97	-22.79	5629.94
国联人寿	137.98	51.47	43.28	181.26	4253.08	2016.32	203.25	4456.33	-0.15	12.34	4.67	91.39	269.81	2053.28	0.28	0.33	5476.61	-18.63	224.60
国华人寿	3.00	0.00	0.00	3.00	623.90	0.00	0.00	623.90	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.05	5076.30	-87.71	0.00
前海人寿	741.35	575.89	0.00	741.35	52717.77	5976.69	0.00	52717.77	4.06	80.86	11.52	91.01	236.96	1142.43	0.15	3.93	7330.93	619.11	-30.80
合计	21164.71	9991.95	30190.26	51354.97	858863.52	241899.01	483966.36	1342829.88	4774.27	46623.97	14702.77	232573.30	10866.03	311016.73	3.47	100.00	96558.14	39.10	90081.02

盐城市2017年11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	新营销员	持证率%	机构数	营销服务部	合计	
人保财险	57587	275199350.2	166169.87	9.7	46.89	779	1259	1259	0	100	11	142	153	
	25139248	31384114.33	27139.01	5.46	7.66	139	102	102	0	100	8	0	8	
	235953	16715478.05	17734.16	11.93	11.93	216	190	190	13	100	8	1	9	
	17220	1050153.77	3557.32	-25.27	1	29	31	31	4	100	1	8	9	
	71246	25493725.59	11336.85	3.2	3.2	124	147	147	0	100	9	0	9	
	3493	148192.43	647.11	149.95	0.18	11	0	0	0	0	1	0	1	
	159923	7416596	28941.83	11.51	8.17	109	0	0	0	0	11	0	11	
	17961	966357.86	2122.16	5.05	0.6	29	135	135	0	100	1	3	4	
	27148	2399422.16	5390.84	32.42	1.52	73	140	140	0	100	4	1	5	
	6606	1618245.33	2475.61	47.95	0.7	10	15	15	0	100	1	0	1	
国寿财险	122272	15591209.64	27822.77	19.94	7.85	257	148	148	12	100	10	0	10	
	95625	1401287.71	5020.3	136.93	1.42	10	19	19	0	100	1	0	1	
	10849	1840119.09	725.3	57.51	0.2	10	0	0	0	0	1	0	1	
	4160	2163563.17	1091.27	-5.25	0.31	20	10	10	0	100	2	0	2	
	51197	7331307.19	14567.76	1.4	4.11	143	0	0	0	0	9	1	10	
	7736	404730.73	1056.21	-45.89	0.3	6	0	0	0	0	1	0	1	
	9246	731397.46	2645.46	-3.67	0.75	28	0	0	0	0	4	0	4	
	39257	720566.13	1785.9	132.93	0.5	13	13	13	0	100	1	1	2	
	11240	1624908.4	3696.83	2.97	1.04	32	12	12	0	100	1	0	1	
	22119	2525952.53	4126.32	-19.78	1.16	32	31	31	1	100	3	0	3	
泰山财险	9207	373153.84	1799.37	-25.36	0.51	13	13	13	0	100	1	0	1	
	26637563	397099831.6	354394.25	9.49	20.88	2083	2265	2265	30	100.00	89	157	246	
	小计													
	寿险公司													
	承保件数		保费收入	同比增长率%	市场份额%	人员情况				机构情况				
						员工	营销员	持证人数	新营销员	持证率%	机构数	营销服务部	合计	
	中国人寿	1778328		340881.62	20.32	25.39	536	17988	17988	1546	100	11	189	200
	太平洋人寿	580854		71879.45	18.79	5.35	132	3205	3205	455	100	9	19	28
	平安人寿	588151		176445.41	33.03	13.14	252	7518	7518	418	100	11	11	22
	新华人寿	24136		26735.13	-14.73	1.99	52	951	951	0	100	1	5	6
太平人寿	3353		34017.1	23.97	2.53	45	978	978	39	100	1	3	4	
民生人寿	11139		8136.05	6.81	0.61	31	167	167	27	100	1	6	7	
泰康人寿	4071		13895.16	8.75	1.03	63	1388	1388	306	100	8	14	22	
合众人寿	6075		34281.9	-16.27	2.55	69	1263	1263	0	100	1	7	8	
富德生命	2546		15371.84	-50.06	1.14	38	209	209	0	100	1	6	7	
众安人寿	3564		13686.23	5.68	1.02	26	100	100	0	100	1	4	5	
恒安标准	1012		997.2	1.36	0.07	8	65	65	8	100	1	0	1	
华泰人寿	3023		7782.59	19.61	0.58	39	788	788	137	100	8	4	12	
华夏人寿	10110		40554.09	38.11	3.02	40	337	337	0	100	6	0	6	
平安养老	90183		3146.42	39.72	0.23	29	0	0	0	0	1	0	1	
信泰人寿	1368		8783.27	192.79	0.65	30	130	130	4	100	1	5	6	
人保寿险	5540		22482.77	-2.28	1.67	288	288	288	0	100	5	3	8	
中德安联	2063		652.18	32.98	0.05	4	67	67	5	100	1	0	1	
阳光人寿	6176		8478.74	31.89	0.63	36	820	820	52	100	1	6	7	
君康人寿	22854		112984.66	581.6	8.41	16	47	47	0	100	1	0	1	
长城人寿	3250		6592.72	-65.34	0.49	18	94	94	0	100	1	4	5	
幸福人寿	1099		1601	-78.45	0.12	22	69	69	1	100	1	0	1	
中安人寿	476		1083.75	27.69	0.08	6	58	58	3	100	1	0	1	
英大人寿	6742		6057.23	66.7	0.45	33	273	273	0	100	1	7	8	
光大人寿	909		1082.02	75.34	0.08	10	84	84	84	100	1	1	2	
利安人寿	9154		40124.97	-37.28	2.99	82	1646	1646	0	100	8	1	9	
安邦人寿	20200		231977	178.4	17.28	9	9	9	0	100	1	1	2	
友邦保险	5931		4135.68	152.01	0.31	9	183	183	33	100	2	0	2	
百年人寿	5253		16706.51	75.68	1.24	17	235	235	20	100	3	0	3	
长生人寿	468		921.46	77.18	0.07	5	75	75	0	100	1	0	1	
建信人寿	2642		6279.75	-67.13	0.47	27	189	189	0	100	1	3	4	
东吴人寿	1324		2270.46	27.77	0.17	32	616	616	75	100	6	0	6	
中融人寿	4619		19497.2	0	1.45	5	14	14	1	100	1	1	2	
中银三星	1620		5510.32	-22.79	0.41	20	0	0	0	0	1	0	1	
国联人寿	1585		4456.33	-18.63	0.33	22	329	329	13	100	1	1	2	
国华人寿	155		623.9	-87.71	0.05	6	2	2	0	100	1	0	1	
前海人寿	12495		52717.77	39.11	3.93	24	152	152	61	100	1	0	1	
小计	322468		1342829.88	39.10	79.12	2081	40337	40337	3288	100.00	102	301	403	
合计	29860031		1697224.13	31.67	100.00	4164	42602	42602	3318	100.00	191	458	649	

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。