

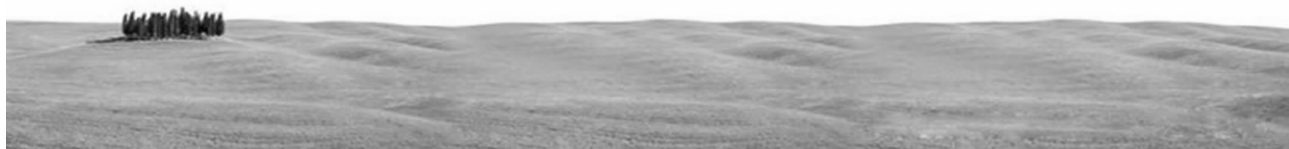


卷首语

英大泰和财产保险股份有限公司盐城中心支公司自 2013 年 5 月成立以来,在上级公司的领导下,全面贯彻落实公司战略决策部署,坚持以客户需求为导向,创新产品,提升服务,聚焦价值成长,推动转型升级,公司发展质量和效益不断提升,公司党的建设、企业文化和员工队伍建设得到全面加强。

2018 年是贯彻党的十九大精神的开局之年,英大财险总公司也将迎来成立 10 周年。我们将坚定不移全面落实上级公司战略决策部署,凝心聚力、迎难而上、把握机遇,勇于创新,按照“立足电网、服务主业、产融结合”战略定位,树立“电力行业保险专家、保险行业电力专家”的品牌形象。以“讲效益、调结构、强队伍、控风险、搞改革、促发展”作为工作切入点,坚持服务主业、服务行业、质量为先、效益至上,在管控好风险的基础上,实现质量发展,为开创公司发展新局面而努力奋斗!

英大泰和财产保险股份有限公司
盐城中心支公司总经理



2018 年全国保险消费者权益保护工作会议在京召开

近日,中国保监会召开 2018 年全国保险消费者权益保护工作会议。会议以习近平新时代中国特色社会主义思想为统领,深入贯彻党的十九大、中央经济工作会议和全国金融工作会议精神,落实全国保险监管工作会议部署,系统总结近年来保险消费者权益保护工作,深入分析新时代保险消费者权益保护面临的新形势和新挑战,全面安排今年工作任务。保监会副主席梁涛出席会议并讲话。

梁涛指出,2017 年保监会认真贯彻党中央国务院指示精神,全面落实“1+4”系列文件要求,坚决肃清项俊波流毒,恪守为民监管理念,保险消费者权益保护工作迈上新台阶。一是始终保持对损害保险消费者合法权益行为的高压态势。全年共派出检查组 585 个,检查人员 1813 人次,对 606 家保险机构及中介机构开展专项检查和个案检查。二是加强保险消费者权益保护制度机制建设。起草保险实名登记制度,出台保险消费风险提示制度,发布保险领域违法失信相关责任主体联合惩戒合作备忘录,推出保险销售行为可回溯制度,深化保险小额理赔管理制度,启动保险服务标准化,完善投诉考评,深化保险纠纷多元化解机制建设。三是严防群体性投诉事件和行业声誉风险。2017 年,12378 热线接听消费者来电共计 69.69 万个,监管系统共接收处理保险消费投诉 9.3 万余件,全国各地保险纠纷调解组织累计成功调解案件 15 万余件,“保监微课堂”微博微信教育平台累计推送风险提示和消费者教育文章 700 余篇。四是督促保险公司切实改进服务。对 117 家保险公司服务情况进行评级并向社会公开。持续监测通报保险小额理赔服务质量情况,各项指标不断改善。

梁涛进一步指出,党的十八大以来,保险消费者权益保护工作取得很大成绩。保险消费者权益保护制度体系初步建立,出台以《关于加强保险消费

者权益保护工作的意见》为统领的各类规范性文件 20 余项;保险消费纠纷化解渠道通畅,在金融管理部门中率先开通消费者投诉维权热线 12378,建立保监局局长接待日和保险机构总经理接待日制度,与最高人民法院联合实施保险纠纷“诉调对接”机制;损害保险消费者合法权益行为得到有效遏制,连续三年组织开展打击损害保险消费者合法权益行为的“亮剑行动”;系统开展保险消费者教育和风险提示,不断加大涉及消费者利益信息的披露力度,保险消费环境大为改善;加强组织领导,注重外部协同,强化社会监督,加强媒体沟通,保险消费者权益保护协同运作机制开始建立。

梁涛强调,保险消费者权益保护是保险监管机构践行“以人民为中心”发展思想的重要窗口,是保险业防范风险的第一道屏障,是保险业服务实体经济的最终归宿,必须始终重视和加强保险消费者权益保护。在中国特色社会主义进入新时代的新形势下,做好保险消费者权益保护工作,必须始终坚持党中央的集中统一领导,始终坚持“以人民为中心”发展思想,始终坚持以改革创新为引领动力,始终坚持问题导向做到精准施策,始终坚持法治思维依法行政。

梁涛要求,2018 年保险消费者权益保护工作,要以习近平新时代中国特色社会主义思想为指引,全面贯彻党的十九大、中央经济工作会议和全国金融工作会议精神,按照保监会“1+4”系列文件要求和 2018 年保险监管工作会议部署,坚持稳中求进工作总基调,坚持“以人民为中心”的发展思想,坚持“保险业姓保、监管姓监”,打好治理损害保险消费者合法权益行为、防范声誉风险攻坚战。一是要抓住关键,通过立规矩、严考核,强化保险公司维护消费者权益主体责任;二是要聚焦服务,继续深化保险公司服务评价,深入开展保险小额理赔监测,加快推进

保险服务标准化建设,督促保险公司切实提高和改进保险服务水平;三是要精准发力,针对损害消费者合法权益的典型问题和突出问题,组织开展“精准打击行动”;四是要化解矛盾,继续推进投诉处理、纠纷调解、诉调对接、司法裁判等环节有机结合的矛盾纠纷多元化解体系,防止发生重大群体性投诉事件和声誉风险;五是要夯实基础,扎实做好保险实名登记、保险广告行为监管、《保险消费投诉管理办法》修订、保险销售行为可回溯制度落实、消费

者教育和风险提示、保险业信用体系建设等各项基础性工作。

中央纪委驻保监会纪检组、保监会有关部门和培训中心、各保监局及保监分局、中国保险保障基金有限责任公司、中国保险信息技术管理有限责任公司、上海保险交易所股份有限公司、中国保险报业股份有限公司、中国保险行业协会、中国保险学会等单位相关负责同志分别在主会场和分会场参加会议。

保险公司股权管理办法

保监会令〔2018〕5号

《保险公司股权管理办法》已经2018年2月7日中国保险监督管理委员会主席办公会审议通过,现予公布,自2018年4月10日起实施。

副主席 陈文辉

2018年3月2日

保险公司股权管理办法

第一章 总 则

第一条 为了加强保险公司股权监管,规范保险公司股东行为,保护投保人、被保险人、受益人的合法权益,维护保险市场秩序,根据《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国保险法》等法律、行政法规,制定本办法。

第二条 保险公司股权管理遵循以下原则:

- (一) 资质优良,关系清晰;
- (二) 结构合理,行为规范;
- (三) 公开透明,流转有序。

第三条 中国保险监督管理委员会(以下简称中国保监会)按照实质重于形式的原则,依法对保险公司股权实施穿透式监管和分类监管。

股权监管贯穿于以下环节:

- (一) 投资设立保险公司;
- (二) 变更保险公司注册资本;
- (三) 变更保险公司股权;
- (四) 保险公司上市;

(五) 保险公司合并、分立;

(六) 保险公司治理;

(七) 保险公司风险处置或者破产清算。

第四条 根据持股比例、资质条件和对保险公司经营管理的影响,保险公司股东分为以下四类:

(一) 财务Ⅰ类股东。是指持有保险公司股权不足百分之五的股东。

(二) 财务Ⅱ类股东。是指持有保险公司股权百分之五以上,但不足百分之十五的股东。

(三) 战略类股东。是指持有保险公司股权百分之十五以上,但不足三分之一的股东,或者其出资额、持有的股份所享有的表决权已足以对保险公司股东(大)会的决议产生重大影响的股东。

(四) 控制类股东。是指持有保险公司股权三分之一以上,或者其出资额、持有的股份所享有的表决权已足以对保险公司股东(大)会的决议产生控制性影响的股东。

第五条 中国保监会鼓励具备风险管理、科技创新、健康管理、养老服务等专业能力的投资人投资保险业,促进保险公司转型升级和优化服务。

第二章 股东资质

第六条 符合本办法规定条件的以下投资人,可以成为保险公司股东:

- (一) 境内企业法人;
- (二) 境内有限合伙企业;

(三)境内事业单位、社会团体;

(四)境外金融机构。

事业单位和社会团体只能成为保险公司财务Ⅰ类股东,国务院另有规定的除外。

自然人只能通过购买上市保险公司股票成为保险公司财务Ⅰ类股东。中国保监会另有规定的除外。

第七条 资产管理计划、信托产品可以通过购买公开发行的股票的方式投资上市保险公司。单一资产管理计划或者信托产品持有上市保险公司股票的比例不得超过该保险公司股本总额的百分之五。具有关联关系、委托同一或者关联机构投资保险公司的,投资比例合并计算。

第八条 财务Ⅰ类股东,应当具备以下条件:

(一)经营状况良好,有合理水平的营业收入;

(二)财务状况良好,最近一个会计年度盈利;

(三)纳税记录良好,最近三年内无偷漏税记录;

(四)诚信记录良好,最近三年内无重大失信行为记录;

(五)合规状况良好,最近三年内无重大违法违规记录;

(六)法律、行政法规以及中国保监会规定的其他条件。

第九条 财务Ⅱ类股东,除符合本办法第八条规定外,还应当具备以下条件:

(一)信誉良好,投资行为稳健,核心主业突出;

(二)具有持续出资能力,最近二个会计年度连续盈利;

(三)具有较强的资金实力,净资产不低于二亿元人民币;

(四)法律、行政法规以及中国保监会规定的其他条件。

第十条 战略类股东,除符合本办法第八条、第九条规定外,还应当具备以下条件:

(一)具有持续出资能力,最近三个会计年度连续盈利;

(二)净资产不低于十亿元人民币;

(三)权益性投资余额不得超过净资产;

(四)法律、行政法规以及中国保监会规定的其他条件。

第十一条 控制类股东,除符合本办法第八条、第九条、第十条规定外,还应当具备以下条件:

(一)总资产不低于一百亿元人民币;

(二)最近一年末净资产不低于总资产的百分之三十;

(三)法律、行政法规以及中国保监会规定的其他条件。

国家另有规定的,金融机构可以不受前款第二项限制。

第十二条 投资人为境内有限合伙企业的,除符合本办法第八条、第九条规定外,还应当具备以下条件:

(一)其普通合伙人应当诚信记录良好,最近三年内无重大违法违规记录;

(二)设有存续期限的,应当承诺在存续期限届满前转让所持保险公司股权;

(三)层级简单,结构清晰。

境内有限合伙企业不得发起设立保险公司。

第十三条 投资人为境内事业单位、社会团体的,除符合本办法第八条规定外,还应当具备以下条件:

(一)主营业务或者主要事务与保险业相关;

(二)不承担行政管理职能;

(三)经上级主管机构批准同意。

第十四条 投资人为境内金融机构的,还应当符合法律、行政法规的规定和所在行业金融监管机构的监管要求。

第十五条 投资人为境外金融机构的,除符合上述股东资质要求规定外,还应当具备以下条件:

(一)最近三个会计年度连续盈利;

(二)最近一年末总资产不低于二十亿美元;

(三)最近三年内国际评级机构对其长期信用评级为A级以上;

(四)符合所在地金融监管机构的监管要求。

第十六条 保险公司发起设立保险公司,或者成为保险公司控制类股东的,应当具备以下条件:

(一)开业三年以上;

(二)公司治理良好,内控健全;

(三)最近一个会计年度盈利;

(四)最近一年内总公司无重大违法违规记录;

(五)最近三年内无重大失信行为记录;

(六)净资产不低于三十亿元人民币;

(七)最近四个季度核心偿付能力充足率不低于

百分之七十五,综合偿付能力充足率不低于百分之一百五十,风险综合评级不低于B类;

(八)中国保监会规定的其他条件。

第十七条 关联方、一致行动人合计持股达到财务Ⅱ类、战略类或者控制类股东标准的,其持股比例最高的股东应当符合本办法规定的相应类别股东的资质条件,并报中国保监会批准。

自投资入股协议签订之日前十二个月内具有关联关系的,视为关联方。

第十八条 投资人有下列情形之一的,不得成为保险公司的股东:

(一)因严重失信行为被国家有关单位确定为失信联合惩戒对象且应当在保险领域受到相应惩戒;

(二)股权结构不清晰或者存在权属纠纷;

(三)曾经委托他人或者接受他人委托持有保险公司股权;

(四)曾经投资保险业,存在提供虚假材料或者作不实声明的行为;

(五)曾经投资保险业,对保险公司经营失败负有重大责任未逾三年;

(六)曾经投资保险业,对保险公司重大违规行为负有重大责任;

(七)曾经投资保险业,拒不配合中国保监会监督检查。

第十九条 投资人成为保险公司的控制类股东,应当具备投资保险业的资本实力、风险管控能力和审慎投资理念。投资人有下列情形之一的,不得成为保险公司的控制类股东:

(一)现金流量波动受经济景气影响较大;

(二)经营计划不具有可行性;

(三)财务能力不足以支持保险公司持续经营;

(四)核心主业不突出且其经营范围涉及行业过多;

(五)公司治理结构与机制存在明显缺陷;

(六)关联企业众多、股权关系复杂且不透明、关联交易频繁且异常;

(七)在公开市场上有不良投资行为记录;

(八)曾经有不诚信商业行为,造成恶劣影响;

(九)曾经被有关部门查实存在不正当行为;

(十)其他对保险公司产生重大不利影响的情况。

保险公司实际控制人适用前款规定。

第三章 股权取得

第二十条 投资人可以通过以下方式取得保险公司股权:

(一)发起设立保险公司;

(二)认购保险公司发行的非上市股权;

(三)以协议方式受让其他股东所持有的保险公司股权;

(四)以竞价方式取得其他股东公开转让的保险公司股权;

(五)从股票市场购买上市保险公司股权;

(六)购买保险公司可转换债券,在符合合同约定条件下,取得保险公司股权;

(七)作为保险公司股权的质权人,在符合有关规定的条件下,取得保险公司股权;

(八)参与中国保监会对保险公司的风险处置取得股权;

(九)通过行政划拨取得保险公司股权;

(十)中国保监会认可的其他方式。

第二十一条 保险公司的投资人应当充分了解保险行业的经营特点、业务规律和作为保险公司股东所应当承担的责任和义务,知悉保险公司的经营管理状况和潜在风险等信息。

投资人投资保险公司的,应当出资意愿真实,并且履行必要的内部决策程序。

第二十二条 以发起设立保险公司方式取得保险公司股权的,应当按照《中华人民共和国保险法》和《保险公司管理规定》等规定的条件和程序,完成保险公司的筹建和开业。

第二十三条 认购保险公司发行的股权或者受让其他股东所持有的保险公司股权的,应当按照保险公司章程的约定,经保险公司履行相应内部审查和决策程序后,按照本办法规定报中国保监会批准或者备案。

保险公司章程约定股东对其他股东的股权有优先购买权的,转让股权的股东应当主动要求保险公司按照章程约定,保障其他股东行使优先购买权。

第二十四条 保险公司股权采取协议或者竞价方式转让的,保险公司应当事先向投资人告知本办法的有关规定。

参加竞价的投资人应当符合本办法有关保险公司股东资格条件的规定。竞得保险公司股权后,

应当按照本办法的规定,报中国保监会批准或者备案。不予批准的,相关投资人应当自不予批准之日起一年内转出。

第二十五条 投资人从股票市场购买上市公司股票,所持股权达到本办法第五十五条规定比例的,应当报中国保监会批准。不予批准的,应当自不予批准之日起五十个交易日内转出。如遇停牌,应当自复牌之日起十个交易日内转出。

第二十六条 投资人通过购买保险公司可转换债券,按照合同条件转为股权的,或者通过质押权实现取得保险公司股权的,应当按照本办法规定报中国保监会批准或者备案。

第二十七条 股权转让涉及国有资产的,应当符合国有资产管理的有关规定。

通过行政划拨等方式对保险公司国有股权合并管理的,应当符合本办法关于持股比例和投资人条件的规定,国家另有规定的除外。

第二十八条 通过参与员工持股计划取得股权的,持股方式和持股比例由中国保监会另行规定。

第二十九条 保险公司股东持股比例除符合本办法第四条、第六条规定外,还应当符合以下要求:

(一)单一股东持股比例不得超过保险公司注册资本的三分之一;

(二)单一境内有限合伙企业持股比例不得超过保险公司注册资本的百分之五,多个境内有限合伙企业合计持股比例不得超过保险公司注册资本的百分之十五。

保险公司因为业务创新、专业化或者集团化经营需要投资设立或者收购保险公司的,其出资或者持股比例上限不受限制。

股东与其关联方、一致行动人的持股比例合并计算。

第三十条 投资人及其关联方、一致行动人只能成为一家经营同类业务的保险公司的控制类股东。投资人为保险公司的,不得投资设立经营同类业务的保险公司。

投资人及其关联方、一致行动人,成为保险公司控制类和战略类股东的家数合计不得超过两家。

保险公司因为业务创新或者专业化经营投资设立保险公司的,不受本条第一款、第二款限制,但不得转让其设立保险公司的控制权。成为两家以上

保险公司控制类股东的,不得成为其他保险公司的战略类股东。

根据国务院授权持有保险公司股权的投资主体,以及经中国保监会批准参与保险公司风险处置的公司和机构不受本条第一款和第二款限制。

第三十一条 投资人不得委托他人或者接受他人委托持有保险公司股权。

第四章 入股资金

第三十二条 投资人取得保险公司股权,应当使用来源合法的自有资金。中国保监会另有规定的除外。

本办法所称自有资金以净资产为限。投资人不得通过设立持股机构、转让股权预期收益权等方式变相规避自有资金监管规定。根据穿透式监管和实质重于形式原则,中国保监会可以对自有资金来源向上追溯认定。

第三十三条 投资人应当用货币出资,不得用实物、知识产权、土地使用权等非货币财产作价出资。

中国保监会对保险集团(控股)公司另有规定的除外。

第三十四条 投资人为保险公司的,不得利用其注册资本向其子公司逐级重复出资。

第三十五条 投资人不得直接或者间接通过以下资金取得保险公司股权:

(一)与保险公司有关的借款;

(二)以保险公司存款或者其他资产为担保获取的资金;

(三)不当利用保险公司的财务影响力,或者与保险公司的不正当关联关系获取的资金;

(四)以中国保监会禁止的其他方式获取的资金。严禁挪用保险资金,或者以保险公司投资信托计划、私募基金、股权投资等获取的资金对保险公司进行循环出资。

第三十六条 保险公司和保险公司筹备组,应当按照国家有关规定,开立和使用验资账户。

投资人向保险公司出资,应当经会计师事务所验资并出具验资证明。

第五章 股东行为

第三十七条 保险公司的股权结构应当清晰、合理,并且应当向中国保监会说明实际控制人情况。

第三十八条 保险公司股东应当按照《中华人

民共和国公司法》的规定,以及保险公司章程的约定,依法行使股东权利,履行股东义务。

第三十九条 保险公司应当在章程中约定,股东有下列情形之一的,不得行使股东(大)会参会权、表决权、提案权等股东权利,并承诺接受中国保监会的处置措施:

(一)股东变更未经中国保监会批准或者备案;

(二)股东的实际控制人变更未经中国保监会备案;

(三)委托他人或者接受他人委托持有保险公司股权;

(四)通过接受表决权委托、收益权转让等方式变相控制股权;

(五)利用保险资金直接或者间接自我注资、虚假增资;

(六)其他不符合监管规定的出资行为、持股行为。

第四十条 保险公司股东应当建立有效的风险隔离机制,防止风险在股东、保险公司以及其他关联机构之间传染和转移。

第四十一条 保险公司股东不得与保险公司进行不正当的关联交易,不得利用其对保险公司经营管理的影响力获取不正当利益。

第四十二条 保险公司需要采取增资方式解决偿付能力不足的,股东负有增资的义务。不能增资或者不增资的股东,应当同意其他股东或者投资人采取合理方案增资。

第四十三条 保险公司发生风险事件或者重大违法违规行为,被中国保监会采取接管等风险处置措施的,股东应当积极配合。

第四十四条 保险公司控制类股东应当严格依法行使对保险公司的控制权,不得利用其控制地位损害保险公司及其他利益相关方的合法权益。

第四十五条 保险公司控股股东对保险公司行使股东权利义务的,应当符合中国保监会关于控股股东的规定。

保险集团(控股)公司对其控股保险公司行使股东权利义务的,应当符合中国保监会关于保险集团(控股)公司的规定。

第四十六条 保险公司股东应当如实向保险公司报告财务信息、股权结构、入股保险公司的资金来源、控股股东、实际控制人、关联方、一致行动

人等信息。

保险公司股东的控股股东、实际控制人发生变化的,该股东应当及时将变更情况、变更后的关联方及关联关系情况、一致行动人情况书面通知保险公司。

第四十七条 保险公司股东依法披露的信息应当真实、准确、完整,不得有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

第四十八条 保险公司股东应当自发生以下情况之日起十五个工作日内,书面通知保险公司:

(一)所持保险公司股权被采取诉讼保全措施或者被强制执行;

(二)所持有的保险公司股权被质押或者解质押;

(三)股权变更取得中国保监会许可后未在三个月内完成变更手续;

(四)名称变更;

(五)合并、分立;

(六)解散、破产、关闭、被接管;

(七)其他可能导致所持保险公司股权发生变化的情况。

第四十九条 保险公司股东质押其持有的保险公司股权的,不得损害其他股东和保险公司的利益。

保险公司股东不得利用股权质押形式,代持保险公司股权、违规关联持股以及变相转移股权。

保险公司股东质押股权时,不得与质权人约定债务人不履行到期债务时被质押的保险公司股权归债权人所有,不得约定由质权人或者其关联方行使表决权等股东权利,也不得采取股权收益权转让等其他方式转移保险公司股权的控制权。

第五十条 投资人自成为控制类股东之日起五年内不得转让所持有的股权,自成为战略类股东之日起三年内不得转让所持有的股权,自成为财务Ⅱ类股东之日起二年内不得转让所持有的股权,自成为财务Ⅰ类股东之日起一年内不得转让所持有的股权。

经中国保监会批准进行风险处置的,中国保监会责令依法转让股权的,或者在同一控制人控制的不同主体之间转让股权等特殊情形除外。

第六章 股权事务

第五十一条 保险公司董事会办公室是保险公司处理股权事务的办事机构。

保险公司董事长和董事会秘书是保险公司处理股权事务的直接责任人。

第五十二条 行政许可申请、事项报告或者资料报送等股权事务,由保险公司负责办理。必要时经中国保监会同意可以由股东直接提交相关材料。

发起设立保险公司的,由全部发起人或者经授权的发起人向中国保监会提交相关材料。

第五十三条 保险公司变更持有百分之五以上股权的股东,应当经中国保监会批准。

保险公司变更持有不足百分之五股权的股东,应当报中国保监会备案,并在保险公司官方网站以及中国保监会指定网站公开披露,上市保险公司除外。

保险公司股东的实际控制人变更,保险公司股东持有的保险公司股权价值占该股东总资产二分之一以上的,实际控制人应当符合本办法关于股东资质的相关要求,并向保险公司及时提供相关材料,保险公司应当在变更前二十个工作日内将相关情况报中国保监会备案。

第五十四条 保险公司应当自股东签署股权转让协议书之日起三个月内,报中国保监会批准或者备案。

第五十五条 投资人购买上市保险公司股票,其所持股权比例达到保险公司股本总额的百分之五、百分之十五和三分之一的,应当自交易之日起五个工作日内向保险公司书面报告,保险公司应当在收到报告后十个工作日内报中国保监会批准。

第五十六条 保险公司的股东及其控股股东或者实际控制人发生本办法第四十六条第二款或者第四十八条规定情形的,保险公司应当自知悉之日起十个工作日内,向中国保监会书面报告。

第五十七条 保险公司应当按照有关监管规定,及时、真实、准确、完整地披露保险公司相关股权信息,披露内容包括:

(一)股权结构及变动情况;

(二)持股百分之五以上股东及其控股股东及实际控制人情况;

(三)财务Ⅱ类股东、战略类股东、控制类股东及其控股股东、实际控制人、关联方、一致行动人变更情况;

(四)相关股东出质保险公司股权情况;

(五)股东提名董事、监事情况;

(六)中国保监会规定的其他信息。

第五十八条 投资人成为保险公司控制类股东的,保险公司应当修改公司章程,对董事提名和选举规则,中小股东和投保人、被保险人、受益人利益保护作出合理安排。

第五十九条 保险公司应当加强股东股权管理,对股东及其控股股东、实际控制人、关联方及一致行动人信息进行核实并掌握其变动情况,就股东对保险公司经营决策的影响进行判断,依法及时、准确、完整地报告或者披露相关信息。

第六十条 保险公司应当自中国保监会核准或者备案之日起三个月内完成章程变更和工商登记手续。

未在规定时间内完成变更的,保险公司应当及时向中国保监会书面报告。

第六十一条 保险公司应当加强对股权质押和解质押的管理,在股东名册上记载质押相关信息,并及时协助股东向有关机构办理出质登记。

第七章 材料申报

第六十二条 申请发起设立或者投资入股保险公司的,保险公司或者投资人应当按照中国保监会的要求提交申报材料,申报材料必须真实、准确、完整。

申报材料包括基本情况类、财务信息类、公司治理类、附属信息类以及中国保监会要求提交的其他相关材料。

第六十三条 基本情况类材料包括以下具体文件:

(一)营业执照复印件;

(二)经营范围的说明;

(三)组织管理架构图;

(四)对外长期股权投资的说明;

(五)自身以及关联机构投资入股其他金融机构等情况的说明。

第六十四条 财务信息类材料包括以下具体文件:

(一)财务Ⅰ类股东经会计师事务所审计的最近一年的财务会计报告,财务Ⅱ类股东经会计师事务所审计的最近二年的财务会计报告,境外金融机构、战略类股东、控制类股东经会计师事务所审计的最近三年的财务会计报告;

- (二)关于入股资金来源的说明;
- (三)最近三年的纳税证明;
- (四)由征信机构出具的投资人征信记录;
- (五)国际评级机构对境外金融机构最近三年的长期信用评级;
- (六)最近四个季度的偿付能力报告。

第六十五条 公司治理类材料包括以下具体文件:

- (一)逐级披露股权结构至最终权益持有人的说明;
- (二)股权信息公开披露的相关证明材料;
- (三)控股股东、实际控制人及其最近一年内的变更情况的说明;
- (四)投资人共同签署的股权认购协议书或者转让方与受让方共同签署的股权转让协议;
- (五)股东(大)会或者董事会同意其投资的证明材料;
- (六)投资人及其实际控制人与保险公司其他投资人之间关联关系、一致行动的情况说明,新设保险机构还应当提供关联方的基本情况说明;
- (七)保险公司实际控制人,或者控制类股东实际控制人的履职经历、经营记录、既往投资情况等说明材料;
- (八)控制类股东关于公司治理、经营计划、后续资金安排等情况的说明。

第六十六条 附属信息类材料包括以下具体文件:

- (一)投资人关于报送材料的授权委托书;
- (二)主管机构同意其投资的证明材料;
- (三)金融机构审慎监管指标报告;
- (四)金融监管机构出具的监管意见;
- (五)无重大违法违规记录的声明;
- (六)中国保监会要求出具的其他声明或者承诺书。

第六十七条 境内有限合伙企业向保险公司投资入股,除提交本办法第六十三条至第六十六条规定的有关材料外,还应当提交以下材料:

- (一)资金来源和合伙人名称或者姓名、国籍、经营范围或者职业、出资额等背景情况的说明材料;
- (二)负责执行事务的合伙人关于资金来源不违反反洗钱有关规定的承诺;

(三)合伙人与保险公司其他投资人之间的关联关系的说明。

第六十八条 保险公司变更注册资本,应当向中国保监会提出书面申请,并应当提交以下材料:

- (一)公司股东(大)会通过的增加或者减少注册资本的决议;
- (二)增加或者减少注册资本的方案和可行性研究报告;
- (三)增加或者减少注册资本后的股权结构;
- (四)验资报告和股东出资或者减资证明;
- (五)参与增资股东经会计师事务所审计的财务会计报告;
- (六)退股股东的名称、基本情况以及减资金额;
- (七)中国保监会规定的其他材料。

保险公司新增股东的,应当提交本办法第六十三条至第六十六条规定的有关材料。

第六十九条 股东转让保险公司股权的,保险公司应当报中国保监会批准或者备案,并提交股权转让协议和受让方经会计师事务所审计的财务会计报告。

受让方为新增股东的,保险公司还应当提交本办法第六十三条至第六十六条规定的有关材料。

第七十条 保险公司向中国保监会报告股权被采取诉讼保全或者被强制执行时,应当提交有关司法文件。

第七十一条 保险公司向中国保监会报告股权质押或者解质押时,应当提交以下材料:

- (一)质押和解质押有关情况的书面报告;
- (二)质押或者解质押合同;
- (三)主债权债务合同或者股权收益权转让合同;
- (四)有关部门出具的登记文件;
- (五)出质人与债务人关系的说明;
- (六)股东关于质押行为符合公司章程和监管要求的声明,并承诺如提供不实声明将自愿接受监管部门对其所持股权采取处置措施;
- (七)截至报告日股权质押的全部情况;
- (八)中国保监会规定的其他材料。

其中,书面报告应当包括出质人、债务人、质权人基本情况,被担保债权的种类和数额,债务人履行债务的期限,出质股权的数量,担保的范围,融入资金的用途,资金偿还能力以及相关安排,可能引

发的风险以及应对措施等内容。质权人为非金融企业的,还应当说明质权人融出资金的来源,以及质权人与出质人的关联关系情况。

第七十二条 保险公司向中国保监会报告股东更名时,应当提交股东更名后的营业执照和有关部门出具的登记文件。

第八章 监督管理

第七十三条 中国保监会加强对保险公司股东的穿透监管和审查,可以对保险公司股东及其实际控制人、关联方、一致行动人进行实质认定。

中国保监会采取以下措施对保险公司股权实施监管:

- (一)依法对股权取得或者变更实施审查;
- (二)根据有关规定或者监管需要,要求保险公司报告股权有关事项;
- (三)要求保险公司在指定媒体披露相关股权信息;
- (四)委托专业中介机构对保险公司提供的财务报告等资料信息进行审查;
- (五)与保险公司董事、监事、高级管理人员以及其他相关当事人进行监管谈话,要求其就相关情况作出说明;
- (六)对股东涉及保险公司股权的行为进行调查或者公开质询;
- (七)要求股东报送审计报告、经营管理信息、股权信息等材料;
- (八)查询、复制股东及相关单位和人员的财务会计报表等文件、资料;
- (九)对保险公司进行检查,并依法对保险公司和有关责任人员实施行政处罚;
- (十)中国保监会依法可以采取的其他监管措施。

第七十四条 中国保监会对保险公司股权取得或者变更实施行政许可,重点审查以下内容:

- (一)申报材料的完备性;
- (二)保险公司决策程序的合规性;
- (三)股东资质及其投资行为的合规性;
- (四)资金来源的合规性;
- (五)股东之间的关联关系;
- (六)中国保监会认为需要审查的其他内容。

申请人应当如实提交有关材料和反映真实情况,并对其申请材料实质内容的真实性负责。

第七十五条 中国保监会对保险公司股权取得或者变更实施行政许可,可以采取以下方式进行审核:

- (一)对申报材料进行审核;
- (二)根据审慎监管的需要,要求保险公司或者股东提交证明材料;
- (三)对保险公司或者相关股东进行监管谈话、公开问询;
- (四)要求相关股东逐级披露其股东或者实际控制人;
- (五)根据审慎监管的需要,要求相关股东逐级向上声明关联关系和资金来源;
- (六)向相关机构查阅有关账户或者了解相关信息;
- (七)实地走访股东或者调查股东经营情况等;
- (八)中国保监会认为需要采取的其他审查方式。

第七十六条 在行政许可过程中,投资人、保险公司或者股东有下列情形之一的,中国保监会可以中止审查:

- (一)相关股权存在权属纠纷;
- (二)被举报尚需调查;
- (三)因涉嫌违法违规被有关部门调查,或者被司法机关侦查,尚未结案;
- (四)被起诉尚未判决;
- (五)中国保监会认定的其他情形。

第七十七条 在实施行政许可或者履行其他监管职责时,中国保监会可以要求保险公司或者股东就其提供的有关资质、关联关系或者入股资金等信息的真实性作出声明,并就提供虚假信息或者不实声明所应当承担的后果作出承诺。

第七十八条 保险公司或者股东提供虚假材料或者不实声明,情节严重的,中国保监会将依法撤销行政许可。被撤销行政许可的投资人,应当按照入股价格和每股净资产价格的孰低者退出,承接的机构应当符合中国保监会的相关要求。

第七十九条 保险公司未遵守本办法规定进行股权管理的,中国保监会可以调整该保险公司公司治理评价结果或者分类监管评价类别。

第八十条 中国保监会建立保险公司股权管理不良记录,并纳入保险业企业信用信息系统,通过全国信用信息共享平台与政府机构共享信息。

第八十一条 保险公司及其董事和高级管理

人员在股权管理中弄虚作假、失职渎职,严重损害保险公司利益的,中国保监会依法对其实施行政处罚,或者要求保险公司撤换有关当事人。

第八十二条 保险公司股东或者相关当事人违反本办法规定的,中国保监会可以采取以下监管措施:

- (一)通报批评并责令改正;
- (二)公开谴责并向社会披露;
- (三)限制其在保险公司的有关权利;
- (四)依法责令其转让或者拍卖其所持股权。股权转让完成前,限制其股东权利。限期未完成转让的,由符合中国保监会相关要求的投资人按照评估价格受让股权;
- (五)限制其在保险业的投资活动,并向其他金融监管机构通报;
- (六)依法限制保险公司分红、发债、上市等行为;
- (七)中国保监会可以依法采取的其他措施。

第八十三条 中国保监会建立保险公司投资人市场准入负面清单,记录投资人违法违规情况,并正式函告保险公司和投资人。中国保监会根据投资人违法违规情节,可以限制其五年以上直至终身不得再次投资保险业。涉嫌犯罪的,依法移送司法机关。

第八十四条 中国保监会建立会计师事务所等第三方中介机构诚信档案,记载会计师事务所、律师事务所及其从业人员的执业质量。第三方中介机构出具不具有公信力的评估报告或者有其他不诚信行为的,自行为发生之日起五年内中国保监会对其再次出具的报告不予认可,并向社会公布。

第九章 附 则

第八十五条 本办法适用于中华人民共和国境内依法登记注册的中资保险公司。

全部外资股东持股比例占公司注册资本百分之二十五以上的保险公司,参照适用本办法有关规定。

第八十六条 保险集团(控股)公司、保险资产管理公司的股权管理参照适用本办法,法律、行政法规或者中国保监会另有规定的,从其规定。

第八十七条 金融监管机构对非金融企业投资金融机构另有规定的,从其规定。

第八十八条 经中国保监会批准,参与保险公司风险处置的,或者由指定机构承接股权的,不受本办法关于股东资质、持股比例、入股资金等规定的限制。

第八十九条 通过购买上市保险公司股票成为保险公司财务Ⅰ类股东的,不受本办法第八条、第十二条、第十三条、第十五条、第五十条、第五十三条第三款、第六十二条、第六十七条、第六十九条的限制。

第九十条 在全国中小企业股份转让系统挂牌的保险公司参照适用本办法有关上市保险公司的规定。

第九十一条 本办法所称“以上”“不低于”均含本数,“不足”“超过”不含本数。

第九十二条 本办法所称“一致行动”,是指投资人通过协议、其他安排,与其他投资人共同扩大其能够支配的一个保险公司表决权数量的行为或者事实。

在保险公司相关股权变动活动中有一致行动情形的投资人,互为一致行动人。如无相反证据,投资人有下列情形之一的,为一致行动人:

- (一)投资人的董事、监事或者高级管理人员中的主要成员,同时担任另一投资人的董事、监事或者高级管理人员;
- (二)投资人通过银行以外的其他投资人提供的融资安排取得相关股权;
- (三)投资人之间存在合伙、合作、联营等其他经济利益关系;
- (四)中国保监会规定的其他情形。

投资人认为其与他人不应被视为一致行动人的,可以向中国保监会提供相反证据。

第九十三条 本办法由中国保监会负责解释。

第九十四条 本办法自2018年4月10日起施行。中国保监会2010年5月4日发布的《保险公司股权管理办法》(保监会令2010年第6号)、2014年4月15日发布的《中国保险监督管理委员会关于修改〈保险公司股权管理办法〉的决定》(保监会令2014年第4号)、2013年4月9日发布的《中国保监会关于〈保险公司股权管理办法〉第四条有关问题的通知》(保监发〔2013〕29号)、2013年4月17日发布的《中国保监会关于规范有限合伙式股权投资企业投资入股保险公司有关问题的通知》(保监发〔2013〕36号)、2014年3月21日发布的《中国保险监督管理委员会关于印发〈保险公司收购合并管理办法〉的通知》(保监发〔2014〕26号)同时废止。

江苏保监局探索实施 车险“投保人实名缴费”

为进一步治理车险市场乱象,保护车险消费者知情权和自主选择权,规范“买商品送保险”等销售误导行为,防范化解基层保险机构、代理人、其他第三方垫付保费的资金风险,更好服务反洗钱与反商业贿赂工作,江苏保监局探索实施车险“投保人实名缴费”制度。行业通过建立实名验证系统与保险公司业务系统对接,在承保前逐单校验保费支付账

户与投保人身份信息的一致性,严禁各类机构代客户垫付保费。目前验证系统已覆盖银行卡、微信、支付宝等主流支付方式。对现金支付等实名验证较难的情况,实行保险公司经营场所销售支付过程录音录像制度。3月起此项工作将在南京地区试点,在试点基础上择机在全省统一全面实施。条件成熟后,向财产险其他险种推广。

江苏保监局 在盐召开保险监管大巡查启动会



2018年3月20日,江苏保监局保险监管大巡查盐城巡查组在盐召开“江苏保监局盐城地区保险监管大巡查2018年启动会”。盐城地区巡查组组长、江苏保监局财险处处长王雷及巡查组成员出席会议。会议由盐城市保险行业协会秘书长孙乃涛主持。

会上,人保财险、中国人寿等6家保险机构主要负责人围绕当前我市保险市场存在的主要问题,主要开展的创新工作和监管大巡查自查整改工作等方面作了交流发言。

会上,盐城地区巡查组组长、江苏保监局财险处处长王雷通报了2017年盐城地区保险监管大巡查情况,并指出了自去年以来开展的现场巡查中发现的问题:一是基础管理问题,如部分机构未按规定在营业场所悬挂营业执照或业务经营许可证,营业执照上的负责人与实际负责人不一致,营业地址与实际地址不一致,营销员管理不规范;二是市场乱象问题,如存在利用即将退市的保险产品进行宣传或将保险产品与银行存款进行简单比较,私印宣传单证现象,车险存在理赔难等问题;三是外部传递风险问题,如存在买商品送保险、非法集资和理赔纠纷引发的群体性风险。最后,王雷组长围绕车险市场合规经营、保险营销员管理和保险机构职场内控管理等三大方面,对开展2018年监管大巡查工作作了详细部署。

会议还就车险“投保人实名缴费”和车险市场自律工作听取了财险机构、保险中介机构的意见建议。盐城地区21家财险公司、36家寿险公司、12家中介法人机构主要负责人及协会工作人员参加会议。

协会日志

3月9日上午,协会召开2018年度盐城保险业办公室主任会议,全市57家保险公司办公室主任参加会议。

3月9日下午,协会联合亭湖区人民法院、市司法局和市交警支队事故大队,组织召开了盐城市保险行业道路交通事故损害赔偿处理诉调对接推进会。

3月12日上午,协会团工委积极组织行业青年开展“助力一片林 共建一个家”义务植树活动,本次活动由协会王晶副秘书长带队,协会秘书处工作人员及46家保险公司50余名青年参与。

3月12日下午,协会派员参加市政府召开的关于市八届人大、政协二次会议建议提案办理工作会议。

3月13日上午,协会党支部组织协会会员群众共同观影大型记录电影《厉害了,我的国》。

3月15日,协会组织开展了以“品质保险,美好生活”为主题的服务公益活动,活动采取“集中+分散”、“线上+线下”、“场内+场外”同步进行。

3月20日上午,盐城地区保险监管大巡查工作会议在温泉宾馆召开,驻盐产、寿公司暨中介代理机构负责人和协会工作人员共80人参加。人保、国寿、平安、紫金等6家机构作交流发言,江苏保监局王雷处长出席会议并讲话。

3月22日,江苏保监局统研处刘长宏来盐对接监察委开展保险业监督工作调研。

协会召开 2018 年度行业办公室主任会议



为进一步加强行业联动,扎实推进年度办公室工作有效开展,3月9日上午,协会召开2018年度盐城保险业办公室主任会议。全市57家保险公司办公室主任参加会议。

会议通报了2017年度行业宣传、统计工作情况,宣读2017年度行业办公室工作先进个人、优秀信息员、优秀统计员等获奖名单。会议部署了2018年行业宣传工作计划及“3.15”宣传工作方案,部署中国人身从业人员考试(春季)相关工作。

会上,盐城市广播电视台广播传媒中心、盐阜大众报业集团金融专刊的负责同志就加强媒体与保险行业联合合作进行了交流。国寿财险、合众人寿办公室主任对日常办公室工作进行了经验分享。

会议最后,协会孙乃涛秘书长作重要讲话:一是提高认识,落实职责。在日常工作中各办公室主任对于协会和行业联动工作,要积极响应、主动衔接、及时协助,确保协会秘书处工作的高效运行。二是突出重点,善于谋划。三月份是行业年度宣传

工作开启的重要时节,适逢“3.15”、学习雷锋活动月等,宣传范围广,内容丰富,涉及各方面的工作,各保险公司一定要以高度的敏感性,着力焦点上、关键点、特色上进行谋划。三是协同配合,全局联动。日常办公室工作需要辛勤的付出,行业内各办公室主任需要有高超的业务水平,同时也要提升时效性认识,对于行业内各项工作要协同配合,大力支持和共同推动,确保每一项工作按时按点完成。

盐城保险业诉调 对接试点工作顺利开启

3月9日下午,盐城市保险行业协会联合亭湖区人民法院、市司法局和市交警支队事故大队,组织召开了盐城市保险行业道路交通事故损害赔偿处理诉调对接推进会。市中院民一庭、市司法局、亭湖法院、市交警支队事故大队领导及有关处室负责人,市保险行业协会、人保财险、太平洋产险、平安产险和安邦产险的有关领导及有关部门负责人共21人出席了会议。

会上,保险协会副秘书长王晶介绍了“余杭模式”,市中院民一庭法庭指导办副主任(现挂职滨海法院副院长)杨曦希介绍了盐城市道交纠纷诉调模式的构思,亭湖人民法院副院长王浪提出诉调对接所涉及到的调解队伍、引调机制建立、伤残鉴定以及信息共享等意见。市司法局基层工作处处长卞卫东和司法鉴定处处长唐伟分别就调解员队伍建设和人伤鉴定环节提出了看法和建议并表示全力支持。市交警支队事故大队和保险公司参会代表分别就事故责任认定、人伤鉴定以及环节衔接等发表了自己的看法。保险协会秘书长孙乃涛表示将全力支持并积极推进道路交通事故损害赔偿纠纷“网上数据一体化处理”尽快落地。经四方研讨会商,最后达成三点共识:一是加强组织保障,组建专业高效的调



解队伍。按照四方联合印发8号文件精神,聘用经验丰富、公信力强、素养高的,涵盖法院、公安、保险、律师、人民调解员等人员,试点推行专+兼职多元化联合调解的模式。二是合力统筹,下好诉调对接四方一盘棋。明确四方分工,各司其职,制定出具具有可操作性、可复制性、可推广性的模式,便于在全市全面推开。三是克服困难,推进诉调对接有序开展。着力解决运营费用、平台建设、培训提素、引调宣传等方面的问题。

此次会议的召开,标志着该项工作继2018年1月30日市中院、市公安局、市司法局和市保险行业协会四部门联合印发《道路交通事故损害赔偿纠纷一体化处理工作实施办法(试行)》的又一个新起点,诉调对接工作将开启新的篇章。

助力一片林 共建一个家

——盐城保险行业协会团工委义务植树活动

惊蛰一过万物醒,植树造林正当时。为迎接第40个植树节,积极践行市委市政府“一片林”战略工程,盐城市保险行业协会团工委积极组织行业青年开展“助力一片林 共建一个家”义务植树活动,本次活动由协会王晶副秘书长带队,协会秘书处工作人员及46家保险公司50余名青年参与。

植树现场,青年们纷纷脱掉外套,撸起袖子,拿起铁锹加油干。你搭把手、我帮下忙、分组协作。挖坑、落苗、填土,现场气氛热烈融洽。经过一个小时努

力,共种植女贞树苗100余株。同时,大家纷纷挂上心愿卡合影留念,寄托自己新春的心愿及祝福。

本次活动是盐城保险业青年传播绿色情怀、绿色文化、绿色理念的具体实践,作为盐城保险人,尤其是一名盐城市民,植绿、爱绿、护绿,即是义务,又是职责。盐城“一片林”建设,功在当代,利在千秋。我们志愿:从我做起,爱护自然,保护环境,影响更多人投入到“植树造林”、“绿化城市”的热潮中来,为更好的打造“盐城绿”、“盐城美”、“盐城蓝”贡献保险力量。

协会党支部组织全员观影 《厉害了,我的国》



3月13日上午,协会党支部组织协会党员群众共同观影大型记录电影《厉害了,我的国》。

电影《厉害了,我的国》结合十九大精神,将祖国发展和成就以纪录片的形式呈现在大银幕上,全面反映党的十八大以来中国取得了改革开放和社会主义现代化建设的历史性成就。上映后好评如潮,电影镜头所呈现出的建设成就、壮美河山、幸福生活完美展,为祖国点赞,为中华民族的新时代点赞。

拥有灿烂悠久的历史文化的中华民族饱经风

雨,如今以昂扬的姿态向世界展现着自己的风采,电影以全方位的视角深层次展现了党的十八大以来,中国所取得的改革开放和社会主义现代化建设的历史性成就,以恢弘气势、精美画面、激昂的配乐和振奋人心的解说词,将中国五年来探索太空,开发深海,建设世界第一流的高铁、桥梁、码头,5G技术联通世界,艰苦奋斗扶贫攻坚,心系同胞海外撤侨……等等足以载入史册的非凡成就一一展现在大银幕上,为中国人民了解伟大祖国,为全世界了解辉煌中国,献上一部真实、感人、意义非凡的国情大片。

一个时代有一个时代的主题,一代人有一代人的使命。国家是个人与家庭最大的“梦工场”,只有“厉害了我的国”才会“幸福了我的家”。今天,我们比历史上任何时期都更接近民族复兴的梦想,13亿多中华儿女应更加自觉地将个人命运与国家命运紧紧相连、把个人理想与人民追求紧紧相连、把个人梦想与国家梦想紧紧相连,以实干绽放人生芳华。

盐城保险业积极开展 “3·15”消费维权服务公益活动

3月15日,盐城市保险行业协会组织开展了以“品质保险,美好生活”为主题的服务公益活动。活动采取“集中+分散”、“线上+线下”、“场内+场外”同步进行。协会牵头中国人寿、人保财险等8家单位参加了亭湖消协在铜马广场组织的“倡导诚实守信,共铸品质消费”广场宣传活动,现场接受客户咨询20余人次,受理投诉1件;协会还和平安产险、太保寿险参加了市消协组织的“3.15 互联网消费维权服务日”活动。中华联合、紫金产险、新华人寿、泰康人寿、华夏人寿、荣泰保险代理等公司开展了“进企业”、“进社区”活动。各公司通过在营业场所悬挂活动标语、LED屏及展架宣传等形式造浓3.15氛围,通过公开服务承诺、开展满意度评价等活动,让保险消费运行在阳光下,受到了广大消费者的好评。

协会领导参加了铜马广场咨询服务活动。孙乃涛秘书长在接受媒体采访时介绍了盐城保险业消保维权的主要工作:一是补短板创新制度机制。在建立“六有”的基础上,建立健全保险机构履职考评机制、消保工作考评机制和内部追责情况通报制度。年内,按季通报各公司消保维权工作落实情况,已有7家公司通过内部追责18人次。二是治乱象查处预防结合。积极贯彻落实保监会监管工作会议和“1+4”文件精神,结合盐城保险市场实际,开展市场乱象整治,预防打击非法集资和保险欺诈等行为,综合治理销售误导和理赔难等问题。先后查处违法违规投诉68件。在安宁2017专项行动中,全行业累计打假1052年,涉及金额5千万余万元,移



送公安部门可疑线索3件,立案侦查2件,已侦破1件,1人批捕,6人取保候审。三是重服务打造放心消费示范区。以持续深入推进放心消费创建示范园区和金融城保险集聚区建设为载体,积极开展“服务创新年”活动,上线盐城保险业诚信管理系统。2017年,协会获评省放心消费创建示范单位,同时金融城保险集聚区获评省放心消费创建品牌集聚区称号,中国人寿、人保财险等12家保险公司获评省放心消费创建示范、先进单位。太平洋产险门店被中国质量协会授予全国现场管理星级评价“五星级门店”称号。四是促和谐多元化解纠纷。以建立健全“行业调解、交警快处前置调解、仲裁调解和诉讼调解”四方联调机制为基础,积极加强法院、公安、工商等部门的沟通协调,成立了“盐城市保险纠纷人民调解委员会”,推进市中院出台了《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)》,无缝衔接“12345”、“12315”热线,有效化解了各类矛盾纠纷。2017年协会共受理各类投诉188件,结案率100%,客户满意率98.4%。



江苏保监局对接盐城监察委开展 保险业监督工作调研



2018年3月22日,江苏保监局统研处处长刘长宏专程赴盐,就盐城监察委对驻盐保险机构开展监督工作进行座谈调研。盐城协会、安邦省分公司及盐城公司负责人陪同。盐城市纪委监委、监察委员会委员张炜东,第七纪检监察室主任陈乃浪等人参加接待。

市监察委第七纪检监察室主任陈乃浪首先介

绍了盐城监察委成立情况,并对本次对接金融系统相关单位开展监督工作调研的背景和目的进行了说明。江苏保监局刘长宏处长对省内首家成立的盐城监察委表示祝贺,同时从金融系统风险防范、保险监督管理职责层面进行了交流,着重解释说明了保监会接管安邦集团的相关工作。安邦省分公司就现阶段公司运营、队伍管理等工作进行了汇报。市纪委监委、监察委员会委员张炜东对刘处一行表示热烈欢迎,对江苏保监局的高度重视表示感谢和赞赏。双方就加强联系,建立信息共享以及协作机制达成共识。

随后,江苏保监局刘长宏处长于协会会议室召集部分公司主要负责人召开专题会议。提出三点要求:一是思想高度重视,认清形势变化;二是协会要充分发挥作用,保持高度的敏感性,执行重大事项报告制度,多加强与市监察委、会员公司的联系;三是要提高主体责任意识,切实加强风险防范。

保险监管大巡查专题报道

人保财险交流发言

尊敬的王处长、保监局的各位领导,各主体同仁们:

大家上午好!根据会议安排,下面由我代表人保财险盐城市分公司发言。

首先在这里感谢保监局开展的大巡查工作,经过大巡查工作,盐城区域市场竞争更加规范,初步形成良性竞争的氛围,各主体由高速发展向高质量发展转变,更加关注综合成本率,有利于市场可持续健康发展。巡查中发现的问题更是我们一次宝贵的全面排查整改的机会,督促我们提高合规经营的

意识,常抓不懈地做好合规经营工作,我公司上下合规创造价值的的能力得到了有效提升。

一、常态化开展细化巡查工作,提升合规创造价值能力

2017年,为深入贯彻落实江苏保监局《关于开展2017年保险监管大巡查工作的通知》的要求和《人保财险江苏省分公司关于开展风险防控暨集中整治自查整改工作方案》工作部署,6月7日,我公司召集本部各部门主要负责人开展风险防控暨集

中整治自查整改工作部署会议,由合规部解读风险排查任务中涉及的七大方面 39 个重点风险事项,并进行了任务分工,明确各部门职责。6 月 9 日制定《人保财险盐城市分公司关于开展风险防控暨集中整治自查整改工作方案》,明确本次风险防控暨集中整治自查整改工作以保监会风险防控及自查整改工作要求为重点,第一时间以风险防控暨集中整治自查整改工作任务分工及情况表中各项自查工作为指导,对各条线的相关问题进行逐一排查,涉及“新业务风险研判、信用保证保险业务风险、互联网保险风险、重点领域的外部传递性风险、消费者权益保护机制、违规套取费用、数据不真实风险”等 22 个方面。通过自查,我们感觉公司在制度完备上做的比较好,各项规章制度都很健全,特别是在业务上有着一整套标准化的操作流程。但在落地的时候存在走样的情况,借助大巡查进一步增强了全辖遵章守纪的意识,全员对相关制度进一步学习,绷紧了合规经营的弦。

通过大巡查,我公司客服水平存在改进空间,2017 年责成理赔中心和客户服务部分工协作,改善短板指标,至 2017 年底立案结案率指标从上年末的 100.31%提升至 102.49%,全省排名第三;案均报案支付周期从上年末的 16.45 天提升至 12.46 天。

通过大巡查,我公司 2012-2015 年高效设施农业保险按照镇、村报送的清单进行承保理赔,少部分业务因面广量大未进行现场验标、查勘,由镇村协保员进行现场验标查勘,在资料完整性上有许多工作要做。为此我公司多次开展自查和互查工作,加强人力配备,推动基层农险队伍建设。同时努力做到发现一个问题解决一个问题,并对相关责任人从严问责。

二、综合成本率高、恶意投诉压力大,制约财险市场健康发展

综合成本率包括赔付率和费用率两大指标,在盐城这两项指标一直都居高不下,也是我们盐城车险多年来一直亏损的主要原因。突出的是赔付率居高不下,我们的人伤成本太高,盐城作为苏北城市,我们的人伤案均赔款高居全省前列。黑中介、黄牛在各方打击下,虽然有所收敛,但并没有完全销声匿迹。需要整个行业团结起来联合司法机关进一步巩固成绩,需要监管部门进一步关心。同时,盐城地区的客户对价格特别敏感,两个点的差距就能影响。单独降费用就是市场份额的快速下跌,实现有

效益发展的前途漫长。

还有一个突出的问题就是恶意的客户投诉,虽然我们保险公司本身服务能力需要进一步加强。但是有很多投诉不是当事人投诉,有的是修理厂借客户名义的投诉,就是为了赚取不当利益;还有达不到换件标准,可以修复的,硬要求换件,不答应就投诉。查勘员特别怕投诉,保险公司也特别怕投诉,我们在处理的时候也是一刀切,有了投诉就要求去平息解决,形成恶性循环。投诉的目的是为了更好地监督我们服务客户,在规范客户投诉上还有很多工作要做。

三、围绕服务社会经济发展,创新开展人民保险工作

2017 年我公司成功承办了自然灾害民生保险、困难群众特别重大疾病专项保险和五保及“三无”老人失能、失智护理保险等三项“民生保险”,其中首席承保了自然灾害民生保险,累计支付赔款 671 万元。

2017 年我公司扶贫保险工作也初显成效。在射阳、大丰、盐都先后开展“扶贫 100 保险”,覆盖了近 5 万名低收入人员,公司还同市、县扶贫办签订扶贫保险协议,深度助力脱贫攻坚战役。

我公司进一步创新开展“人伤绿色通道医疗救助救治直赔服务”,在盐城市第三人医院(南院)试点基础上,2017 年 8 月 12 日、9 月 7 日相继在盐城市区的盐城市中医院、盐城市第三人医院(北院)等三甲医院,当年共为 97 位轻、重伤住院伤者提供直赔服务,直赔金额达 289.2 万元。

我公司还积极推动余杭模式的落地,2017 年 9 月底协同市中院、盐都法院和协会到浙江余杭实地考察,人保财险余杭支公司面授机宜。目前在市中院支持下,下周我公司将到亭湖法院驻点推行“余杭模式”,根据工作安排,全市有望在上半年前实现全覆盖。

2018 年,我公司将持续聚焦公司治理、新型保险业务风险、外部传递性风险、消费者权益、数据不实风险、声誉风险、风险防控机制等七个方面 39 个重点风险事项,紧紧围绕“四大风险防范”和“四大乱象整治”,每月开展细化巡查工作,排出巡查工作小组,对所有经营单位开展全面巡查工作,强化问题发现,堵住管理漏洞,常抓不懈地做好合规经营各项工作,通过合规创造价值实现公司的高质量发展。

以上是我的发言,不到之处请各位领导批评指正。

中国人寿交流发言

省保监局王处长,各位同仁:

大家上午好!

2017年,中国人寿盐城公司积极落实保险监管部门政策要求,坚持“保险姓保”,以诚信经营为基础,以提升客户满意度为诉求,以彰显品牌价值为导向,外树形象,内强基础,奋力推进公司的高质量发展。现将具体情况简要汇报如下。

一、2017年发展的基本情况

2017年,盐城国寿一方面认真贯彻落实上级公司发展战略,另一方面积极配合监管部门的相关政策要求,乘势而上,奋力作为,呈现出“稳中向好”的局面。

一是总体规模稳步增长。去年,全市系统共实现总保费收入36.2亿,同比增长19.68%,成为全市保险行业唯一规模跨越35亿的市级机构,在全省系统考核中排名第3位。其中,实现首年期交保费72797.88万元,同比增长24.38%,增幅全省排名第7;十年期及以上实现保费46469.16万元,同比增长23.33%,增幅全省排名第9;首年标保实现保费34277.41万元,同比增长28.91%,增幅全省排名第8;大短险实现保费18558.9万元,同比增长29.89%,增幅全省排名第1。

二是持续占据市场主导地位。去年,盐城国寿在高平台上实现快速增长,不论是总保费还是各渠道指标的增幅均高于20%,市场份额25.87%,继续保持市场主导地位。但是对比行业发展,除了团短险增幅高于行业外,其余主要指标的增幅均低于行业平均。在行业高歌猛进的同时,我们的发展仍需进一步加快,不仅要在规模上引领,更要在速度上比拼。

三是队伍质态不断改善。去年,月均增员率9.98%,实现了队伍的批量换血。在队伍快速新增的同时,经过培训的固化、辅导的细化、追踪的强化,带动有效人力的大幅度提升,去年四季度有效

人力突破万人,创造了盐城个险队伍继持证人力过万人之后的又一个新的记录。

四是公司品牌有效彰显。去年以来,我司积极开展“魅力基层新视点”工作。一是改善县支公司办公环境。对全市系统的营业大楼(包含本部大楼)进行了美化亮化,新装修了东台支公司办公楼,并对城区收展、营销部、射阳、滨海等支公司大楼和乡镇职场进行了较大规模的内部装修,进一步树立了公司形象。二是密集进行广告宣传。投入较大资源在盐阜大众报、盐城晚报、盐城广播电台等主流媒体发布品牌广告,在盐城汽车客运总站、盐城机场发布玻璃贴广告,通过举办“跨越30亿 护航新盐城”社会责任报告发布会,进一步提升了公司品牌价值。三是持续服务民生。去年,我司累计赔付民生三项各类赔案658件,赔付金额1115.63万元。全年共为全市3482户纳税企业大户提供风险保障,累计赔付金额2.3亿元。全年累计承保188万余件,近14万学生,将582万市民纳入风险保障网。

二、我司今年工作的思路与举措

2018年,我市系统以“夯基础、提品质、增实力”为工作主线,并将“坚持以高质量发展为统揽,紧紧围绕监管部门的工作要求,以队伍建设为核心,以加快发展为主线,以改革创新为动力,抢抓机遇,进位争先,不断夯实管理基础,提升经营品质,增强公司综合竞争力,在新起点上推动盐城国寿高质量发展”作为全年工作的指导思想。重点做好以下三个方面:

一是紧紧围绕一项主题——高质量发展。建立起“135”高质量发展体系,“一”就是坚持服务民生的基本定位,“三”就是构建质量增长系统、效率管理系统、动力强化系统;“五”就是突出发展突破、转型突破、文化建设、驱动战略、风控网络五大着力点,坚定走高质量发展之路。

二是适应一项变化——保险新时代。坚持“保险

姓保”，强化服务、产品、科技供给，满足当前客户多元化的保险保障需求，提供更好地服务体验，不断做强做优社会保险的第三支柱。

三是突出一项重点—防范金融风险。切实将防范金融风险作为当前以及今后的重要工作，继续强化“保险姓保”理念，着力开展“治乱打非”，充分发挥保险“稳定器”“压舱石”的作用。

三、对监管部门的建议

一是加大规范市场秩序的力度

重点查处假保单，假赔案，设立不合规的经营机构等虚假经营行为，完善相关管理制度，强化对制度的执行力。

二是加强政策引导力度

加强监管政策引导。希望监管部门出台有关政策，加强对民生系列保险政策的支持，进一步加强政策性引导，促进保险业务高质量发展，促进保险业在服务民生、服务地方经济中发挥更大的作用。

平安人寿交流发言

中国保险监督管理委员会江苏监管局：

根据中国保监会发布《中国保监会关于强化保险监管 打击违法违规行为 整治市场乱象的通知》（保监发〔2017〕40号），江苏保监局发布《江苏保监局关于开展2017年保险监管大巡查工作的通知》（苏保监办发〔2017〕66号），以高压态势加强监管力度，从严整顿保险市场秩序。为深入贯彻落实监管要求，依据寿险江苏分公司《关于打击违法违规行为，整治市场乱象，迎接监管大巡查的通知》（寿险苏分工作通知书〔2017〕332号）的工作部署，平安人寿盐城中心支公司在全辖范围内组织开展专项风险自查及整治工作。现将相关工作情况汇报如下：

一、工作组织情况

（一）成立风险自查与整治工作领导小组

根据要求盐城中心支公司成立风险自查与整治工作领导小组，机构总经理为组长，总经理室其他成员为副组长，各部门长为组员。领导小组负责组织和部署自查与整治工作的开展与指导，并对自查与整治工作报告进行审批。

（二）八个方面风险自查与整治工作领导小组

对照此次大巡查工作的具体内容，盐城中心支公司成立了八个方面风险自查与整治工作领导小组，

具体负责各项自查和整治工作的开展，并向领导小组及时汇报工作情况。具体如下：

- 1、新业务风险自查与整治工作领导小组
- 2、外部传递性风险自查与整治工作领导小组
- 3、声誉风险自查与整治工作领导小组
- 4、数据真实性风险自查与整治工作领导小组
- 5、费用合规管理风险自查与整治工作领导小组
- 6、销售误导风险自查与整治工作领导小组
- 7、群体性事件风险自查与整治工作领导小组
- 8、理赔服务风险自查与整治工作领导小组

二、工作部署与宣导

（一）工作部署启动会

2017年5月31日机构总参加协会召开“2017年保险监管大巡查盐城地区启动会”结束后，立即组织总经理室、前线、后援、共同资源部门长召开工作部署会议，对此次保监大巡查工作予以高度重视，会上传达了江苏保监局、盐城市保险行业协会关于《江苏保监局关于开展2017年保险监管大巡查工作额通知》、《关于打击违法违规行为 整治市场乱象 迎接监管大巡查工作的通知》文件精神，研讨了自查和整治工作的目标和内容，并将自查工作分解到各责任部门，落实工作职责，部署各

项工作内容,明确自查和整治工作的具体要求,形成工作通知书《关于打击违法违规行为 整治市场乱象 迎接监管大巡查的通知》(寿险盐支工作通知书〔2017〕32号)并予以下发各部门、各营业区。

2017年6月8日,盐城中心支公司组织召开了前后台、网点负责人工作会议,机构总针对此次保监大巡查工作的相关文件进行了解读,强调此次排查工作的重要性,发现问题需及时上报和整改,要求各部门、各营业区负责人需组织各自部门内外勤深入开展学习保监下发的文件,要认真自查整改,强化责任落实,对在专项自查行动中走过场、瞒报、漏报或整改不到位的网点和相关责任人,要依法严肃追究责任。

6月13日,江苏分公司合规督导室组织全省召开了“打击违法违规行为 整治市场乱象 迎接监管大巡查”宣导会议,对监管大巡查工作进一步进行宣导和部署,对保监“1+4”系列文件的主要任务和内容进行解读,对总、分公司的相关工作举措进行梳理,并对盐城中心支公司近期的重点工作提出了具体的要求。

(二)氛围营造

为提高机构内、外勤对当前保险业面临着严峻的风险形势的认识,并了解此次保监大巡查工作的具体内容与重要意义,盐城中心支公司组织开展了一系列的宣传教育活动,通过邮件推送全员保监下发的相关文件,并要求各部门认真组织开展文件精神学习活动;在职场内悬挂“打击违法违规行为 整治市场乱象 迎接监管大巡查”横幅,提醒员工加强风险防控是当前工作中不可忽视的一部分,必须严守内外部管理制度,确保不发生系统性风险,从而维护公司的稳定健康发展;对职场内的合规宣传栏内容进行更新,宣导保监大巡查工作的主要任务和内容,并公示了销售误导的“十大禁区”等内容;将分公司制作下发的专题宣传海报发放到各营业区张贴宣导,营造氛围;盐城中心支公司还通过利用职场LED显示屏、广告机以及微信群、朋友圈等多种形式,开展持续广泛的宣导活动,营造出良好的工作氛围。

(三)督导抽查开展情况

根据保监会“1+4”文件系列精神及江苏保监局监管大巡查等工作要求,分公司营销管理部、行政部组成了合规巡检小组于2017年8月9日至11日至盐城机构就保监大巡查相关工作进行现场督导检查,合规巡检小组对建湖网点、阜宁网点、区拓网点进行了现场检查,对于现场检查中发现的问题,盐城机构已于8月30日前完成了整改与反馈。

中支合规巡检小组在保监大巡查期间对辖下的网点进行了现场督导及相关问题整改的进行追踪,确保整改落实,严格落实监管的工作要求。

三、自查工作开展与整改情况

我公司根据分公司制定的排查方案,要求各执行小组认真开展自查、排查,经过自查发现以下问题:

(一)存在自行印制增员等宣传彩页情形

整改措施:目前该材料已取消制作。后期将继续组织相关员学习《个险行销辅助品管理办法(2015版)》,提升其对制度的理解和掌握,在制作小样前会先咨询中支公司,并按《个险行销辅助品管理办法(2015版)》进行申报审批,经审批通过后,再行制作。

(二)代理人对产品的介绍存在“存”、“理财产品”等字眼

整改措施:目前公司的各类培训、宣导材料均需经过审核,确保其符合监管规定及公司制度。同时会定期对现场培训情况、业务员的展业行为进行自查检视,对于自查发现的问题、个别人员存在的不规范的展业行为公司均会按照制度进行相应的问责和整改。进一步在外勤队伍中组织学习保监136号文件以及公司管理制度;进一步强化责任追究,持续提升外勤队伍的合规意识。

(三)监管政策文件学习材料和自查底稿不全面

整改措施:盐城中支通过会议、邮件等方式组织内外勤人员继续深入学习保监“1+4系列文件”,领会政策文件精神,并安排内勤员工在知鸟平台完成《保监政策文件导读 & 文件精神大通关》的课程测试。根据《平安人寿盐城中心支公司关于打击违法违规行为 整治市场乱象 迎接监管大巡查的

通知》中的组织安排,要求各执行小组重新安排补充自查,并建立“监管大巡查”专项工作档案,要求将风险排查与整治的过程均需包含在内,包括但不限于工作通知、排查轨迹、发现问题、整改追踪、宣导举措、结果反馈、督导检查、自查整治报告等要素。中支将成立督查小组对辖下网点开展现场督导,后续自查督导过程中,发现有自查整改敷衍塞职、应付了事的,一律对责任人从严从重处罚。

通过此次排查我公司了解到目前在合规经营方面存在的风险因素,盐城中心支公司认真检视当前自查过程中暴露的问题,积极推动相关部门进行整改,追踪整改落实情况,并强化责任追究,从严惩处相关责任人;后期我公司将进一步强化合规宣导,拓宽宣传渠道,坚持全方位、不间断地开展各种形式的宣教工作,营造优良的依法合规经营氛围,建立风险管控长效机制,从根本上杜绝公司在合规经营中可能出现的违法违规行为,确保机构能健康稳定、依法合规的长效经营。

四、目前市场存在的主要问题

(一)目前市场存在问题:

1、同业恶意挖角现象严重,某些公司动用高额握手费对外勤队伍进行骚扰,影响公司正常经营秩序;

2、市场上佣金逐步透明,业务员展业难度和展业成本增加;

3、离司业务员成为全额退保专家,蛊惑客户投诉监管要求全额退保;

4、各保险公司之间业务人员(包括保险公司内部)捣单非常严重,有业务员蛊惑客户撤旧投新。

五、工作的创新

创新是平安人的基因,多年来我公司一直致力于通过体制、机制、产品、服务及渠道创新,为员工、代理人及客户带去更好的工作或服务体验。

(一)平安人寿直播平台——“学堂”广泛应用

为推进平安人寿的经营管理模式升级,广泛应用新科技,寿险联合平安大学、平安科技、知鸟团队打造平安人寿直播平台——“学堂”。“学堂”直播平台目前已在各业务条线广泛应用,包括各类培训、会议、分享等方面。直播打破时空限制的属性,给公

司、业务队伍带来经营管理模式的颠覆性改变,在内勤、外勤各工作场景中发挥了重要作用,“学堂”直播平台也成为内外勤工作的主要平台。目前,平安人寿盐城中心支公司在公司培训中心设有4个直播间,各营业单位均设置远程教室,应用效果好。

(二)“WIFI+人脸识别”参会项目全面推行

5月9日,国际权威人脸识别数据库 LFW 最新公布的测试结果显示,平安集团旗下平安科技的人脸识别技术以99.8%的识别精度和最低的波动幅度领先国内外知名公司,位居世界第一。目前,平安科技人脸识别技术已服务100余项应用场景,涉及近百家知名企业事业单位,突破2亿次使用。2017年3季度,根据全省统一部署,“WIFI+人脸识别参会项目”在我司全面推广执行,在为代理人队伍参会提供便利的同时,进一步提高了考勤数据的真实性。

(三)“智慧客服”,让“指尖门店”更有温度

11月1日,平安人寿“智慧客服”在全国正式上线,服务范围从深圳、浙江等12个试点机构扩大到全国。客户只需登陆平安金管家APP,点击“保单服务”板块,即可随时随地在线办理保单贷款、生存金领取、保单信息确认和受益人变更、理赔等保险业务。该项服务的推出,旨在让平安人寿的8700万名保险客户享受到“随时随地、安全可靠、高效便捷”的极致服务体验。

(四)极致闪赔,平安在您身边

2017年,我公司顺应移动互联网时代大趋势,结合应用大数据、数据模型分析、联网征信、智能理赔等一系列新科技技术,推出极速、极简的尖刀服务—闪赔。在2016年上线的“安E赔”基础上通过流程创新与优化,减免8-10项理赔申请纸质资料,打造30分钟内完成理赔的极致服务体验。根据平安随行2018年3月16日发布的内容,已上线一周年的“闪赔”服务,通过极致的“快”和“简单”的特点,取得了63万客户的信任,累计赔付金额12.1亿元。

近日我公司理赔服务再升级,全力打造为客户方便的极致体验,非工作日申请,仍可极速闪赔,让客户在非工作日享受和工作日同样的便捷服务,将平安服务速度再次刷新,为每位客户保驾护航。

紫金产险交流发言

根据本次会议的通知要求,现将有关情况汇报如下:

一、关于目前市场存在的主要问题

自保监会、保监局下发系列治理车险市场乱象文件,特别是保监局组织保险监管大巡查以来,市场秩序总体有所好转,一度时期市场费用呈下走趋势,但伴随着高费用抢占新车市场,给整个市场带来新的波动,部分主体非理性竞争愈演愈烈成为市场整治的突出难点,经初步分析,目前市场存在的主要问题有以下五个方面:

(一) 保险主体的经营思想和监管部门的要求难以合拍;

(问题出在下面,根子通在上面)

(二) 车险高费用从新车向其他各渠道蔓延泛滥;

(高费用成为主要竞争手段)

(三) 跨区域高费用抢业务仍未有效抑制;

(当地保费通过中介渠道外流严重)

(四) 非车险在非理性竞争中的风险逐步累积;

(脱离精算基础,费率大打折扣)

(五) 不法分子侵蚀保险资金演变成新的利益链。

(司法合法性与合理性的博弈)

二、关于车险市场乱象自查和整改情况

根据《中国保监会关于整治机动车辆保险市场乱象的通知》精神,结合总、分公司对此项工作的总体要求,我们对规定期间的车险经营情况进行认真自查,现将有关情况报告如下:

(一) 自查工作开展情况

我们组织各部门、各经营单位抓学习、定方案、强推动、细排查、严整改、建机制,扎实开展车险市场乱象的自查工作。

1、组织学习。保监会 174 号文件下达后我们第一时间组织各部门、各机构负责同志进行学习。在 7

月 9 日的周例会和三季度销售推动会上,中支主要负责同志带领大家原原本本地学习《中国保监会关于整治机动车辆保险市场乱象的通知》,详细解读了应该做和不得做的各种情形,并对中支自查工作进行了总体部署。

2、建立组织。为加强自查工作的组织领导,更好地推动自查工作有序有效推进,中支成立了领导小组,由中支主要负责同志担任组长,班子其他成员担任副组长,各部门、经营单位负责人为成员,并明确了具体工作联系人和条线牵头责任人,从而保证了本次自查工作按期保质完成。

3、制定方案。中支根据保监会 174 号文件精神,结合机构实际,制定了《加强整治机动车辆保险市场乱象自查工作方案》,明确了自查范围、自查内容和组织推动的具体要求,为各部门、各经营单位开展自查提供了指导依据。

4、扎实排查。各经营单位从去年七月二十日开始,对去年年初以来车险经营情况进行了深入排查,对照自查方案提出的经营发展理念、经营数据失真、中介机构合作、条款费率执行、不当利益输送、理赔服务质量等六个方面 16 项检查内容,梳理出问题清单,形成自查工作底稿,经中支牵头责任部门进行汇总,并形成自查情况工作报告。

(二) 自查问题的整改

根据自查发现的问题,中支组织相关部门采取有效措施迅速进行整改,以维护市场良好秩序,促进公司持续健康发展。

1、明确责任。将自查发现的问题进行认真梳理,区别类型,落实到部门,明确责任人和整改时间,严格整改销号,做到件件落实,整改到位。

2、对症下药。针对排查出的各类问题,从合规意识、流程优化、制度完善、问责处罚等方面进行整改落实,确保车险经营步入健康发展轨道。具体安排是:

(1)规范业务政策。杜绝手续费以外的虚列费用、不当利益输送等,按照行业自律导向理性开展业务,及时将费用模型进行修改完善,报经上级公司审批后如期执行。(责任人:杨海峰、张航;完成时间7月31日前)

(2)规范费用支出。财务部门对相关费用管理制度进行检视完善,对车险经营中除合规的手续费和特别约定列明的增值服务外,不得列支任何与车险销售有关的费用。(责任人:滕海兰、陈素娟;完成时间7月28日前)

(3)加快外部对接。对涉及车险经营合作渠道,安排专人上门宣传、对接、协调,对相关协议进行补充完善,对无资质的坚决停止合作。(责任人:杨海峰、陈素娟、各经营单位负责人;完成时间8月2日

前)

(4)加快客户回访。对检查中发现的拖赔、惜赔情况,尽快安排人员上门拜访,真诚向客户道歉,适时向客户提供升级版服务,以赢得客户谅解,提高客户满意度。(责任人:卞海荣、各经营单位负责人;完成时间8月5日前)

(5)加快制度完善。针对本次自查发现的问题,对规程、流程等制度性缺陷要抓紧修订,以建立规范经营的长效机制。(责任人:杨海峰、滕海兰、陈素娟、卞海荣、张航;完成时间8月5日前)

3、顶格处理。对自查整改不积极,建章立制不到位的经营单位和个人从严处罚,相关责任人一律调离岗位,情节严重的给予辞退。

江苏人和安邦交流发言

去年保监部门对盐城保险市场进行了监管大巡查,并在6月份和10月份分别对我公司本部以及射阳分公司进行了检查指导,对我公司日常工作中存在的问题提出了要求与建议,我公司积极配合认真整改,并对各分支机构开展自我检查并相互监督,要求对业务数据真实性,业务员持证率,经营地址真实性,反洗钱等等一系列原则性问题严格按照

监管要求,做到从严整治,从快处理。

今年是改革开放40周年,也是贯彻党的十九大精神的开局之年,作为保险代理公司我们必须正身立己,呵护行业,拿出新作为,展现新气象。坚决抵制违法违规行为和乱象的发生。

打铁还要自身硬!我们坚信,只有依法合规、诚实守信、不断创新,才能走得更远、发展得更大、更强!

盐城荣泰交流发言

就当前市场情况并结合我们盐城荣泰代理自身发展来看,我们主要在以下三方面强化管理,防范风险,提高服务,优化保险发展。

一、在产品形态上,着重强调保险的保障功能,远离高息、高回报产品,杜绝一切社会非法集资,时刻绷紧风险防范这根弦。非法集资严重破坏社会经济金融秩序,损害客户利益,影响社会稳定。公司内

部强化每位员工的金融风险防范意识,在业务经营上,与客户宣导“理性投资、风险自担”的理念,强调保险的根本作用是保障,而不是快速致富。

二、保险销售人员管理

1、完善本机构销售从业人员入司、离司等执业登记管理的流程。针对新入司员工,第一时间由人事部门安排签订劳动合同或代理合同。并安排新员

工参加相关入职培训,培训合格后方可上岗。员工离职时 also 需经双方协商一致,签订终止劳动合同协议或终止代理协议,或依据相关法律法规,终止劳动关系或代理协议。

2、加强在销售人员执业注册环节的审核。销售人员入司后,经相关程序进行执业登记注册时,由公司总经理直接监管,行政助理负责,要求被登记注册人,本人携带真实有效证件,到公司进行逐一注册登记。并在登记前将相关入司、离司手续告知清楚,并将公司的各项规章制度、相关要求进行详细讲解。在从业人员管理上,严格遵循监管部门指示精神,对保险销售从业人员实行执业登记管理,对未经本人同意不得办理执业登记,同时也不接受未在我机构办理执业登记的人员从事保险销售。我们高度重视销售人员的执业管理工作,对公司销售人员发放《保险销售从业人员执业证书》。注重核实注册信息的真实性,核实是否符合注册人员本人意愿,核实是否符合相关规定的申请条件。并告知销售人员本机构执业管理制度要求和离司手续办理流程、相关要求。

3、加强销售人员队伍品质管控,在我公司办理执业登记人员,我公司会严格按照相关法律法规及

规章制度进行登记注册,强化销售队伍品质管控。公司也会定期进行合规销售培训宣导。

三、财务管理

1、单证方面我们做到专人管理,对各公司有价单证进行台帐进出登记,专人负责,及时回销,并每日下班前将空白单证及时放入保险柜。

2、每月上报报表,保证数据的准确性,真实性,并由专人记录台帐及时上报。

3、对于发票管理方面,我们要牢固树立合规经营意识,完善内控制度。不得为保险公司套取费用提供通道和便利,不虚开发票,不虚挂业务等。

创新服务

一是以“新格局 心服务”为公司服务理念

二是聘请行风监督管理员对公司经营活动进行监督、指导。每周召开例会,及时总结。

三是加强理赔队伍的建设,把理赔服务作为工作的重点,确保客户的保障利益得到最大的体现。

改革开放 40 年,开放带来多元,而多元带来包容。对于我们保险行业来讲,监管带来了保险行业的合规,而合规带来了行业的繁荣,我们荣泰将一如既往严格按照监管部门的要求,在稳健中求发展。为盐城保险行业的建设添砖加瓦。

英大财险获评“2017 卓越竞争力财险公司”

□ 英大财险 杨千忠



2017 年,英大财险公司坚持以客户需求为导向,创新产品,提升服务,聚焦价值成长,推动转型升级,公司发展质量和效益得到进一步提升。全年实现保费收入 83.04 亿元,实现利润 6.23 亿元,创造了自开业以来连续 9 个完整经营年度盈利的业内奇迹。获得中国保监会 2017 年保险法人机构公司治理评估综合评价和监管评价“行业双第一”成绩,连续三年获得国际评级机构惠誉国际财务实力 A- 评级,获得中国保险行业协会“2016 年保险公司法人机构经营评价”A 级,获评“2017 卓越竞争力财险公司”。

英大财险党支部组织学习 党的十九大精神

□ 英大财险 杨千忠

为了把党的十九大精神学习活动落到实处,去年12月份以来,英大财险盐城中心支公司党支部在上级公司党组织的指导下,制订学习计划,每周利用半天时间,分8个专题组织党员和骨干员工学习党的十九大精神。

一是学习《中共中央关于认真学习宣传贯彻党的十九大精神的决定》(中发〔2017〕28号)和国家电网公司党组书记、董事长舒印彪在公司在学习贯彻党的十九大精神暨2017年第四季度工作会议上的讲话。二是学习国家电网公司党组副书记、董事、总经理寇伟宣讲十九大报告精神,并围绕在中国特色社会主义新时代,建设一个什么样的公司以及如何建设等问题,重点学习党的十九大报告第一至五部分。三是学习公司党委书记、董事长范跃在公司学习贯彻党的十九大精神暨2017年第四季度工作会议上的讲话,并就谋划2018年各项任务进

行讨论。四是围绕满足广大人民群众日益增长的美好生活需要,重点学习党的十九大报告第六至十二部分。五是用党的创新理论引领公司创新实践,学习讨论如何认识我国社会主要矛盾的变化对公司发展提出的新要求。六是围绕把全面从严治党持续引向深入,统筹公司改革发展和党的建设各项任务,重点学习党的十九大报告第十三部分和党章修正案。七是学习国家电网公司贯彻全国金融工作会议精神,并组织学习讨论党的十九大提出了“两步走”的战略安排,明确了全面建成社会主义现代化国家的时间表和路线图。八是学习讨论如何认识习近平新时代中国特色社会主义思想的历史地位和丰富内涵。

通过学习活动,支部党员每人还撰写一篇学习十九大精神心得体会。

英大财险做好节日期间防范非法集资宣传

□ 英大财险 杨千忠

为做好节日期间防范非法集资集中宣传教育活动,英大财险盐城中心支公司根据监管部门和上级公司的统一部署,采取多种形式开展防范非法集资集中宣传教育活动,取得较好效果。

为了确保活动有序推进,盐城中心支公司明确由综合部牵头,重要做好以下工作,确保宣传教育活动措施落到实处。一是主动发声,在中支门头LED广告屏中连续播放发布“珍惜自己的血汗钱,保卫父母的养老钱,守住子女的读书钱”、“拒绝高利诱惑,远离非法集资”等宣传口号,引起广大客

户和过往群众的注意。二是自制打印宣传材料,向临柜客户发放,并在职场大厅张贴,营造浓烈的宣传氛围。三是通过手机微信向全体员工发放宣传材料,并要求员工通过客户群宣传防非知识,实施精准宣传。四是利用公司年会对公司全体员工开展一次面对面的宣传教育,结合典型案例,引导员工防范和识别违规销售非保险金融产品风险,远离非法集资陷阱,培育公众理性投资、风险自担的正确理念,培育公司员工依法合规、诚实守信的执业理念。

人保财 2018 年“元宵节·猜灯谜” 趣味活动圆满落幕

□ 人保财险 朱 艳

浓浓的年味还未散去,我们又迎来了中华民族的传统节日一元宵节。为活跃节日气氛,2018 年 3 月 2 日,中国人保财险盐城市分公司在南三楼会议室里面举办了一场别开生面的“元宵节?猜灯谜”趣味活动。

活动前,盐城市分公司工会早早的搭起了“灯谜墙”,并挂上了红彤彤的小灯笼,色彩缤纷。活动还未开始,参与的职工们已经早早在“灯谜墙”前驻足围观、摩拳擦掌准备答题。下午 15:00,活动正式开始,大家迫不及待的猜了起来,看到自己能猜中

的赶紧撕下来在灯谜背面写上答案,一时间,整个“灯谜墙”前人头攒动,你一言我一语,在“灯谜墙”前快乐的穿梭着,一双双欣喜而激动的眼睛闪烁着智慧的光芒,现场不时传出一阵阵开心的大笑。

100 条灯谜很快被大家猜光了,大家伙拿着写好答案的灯谜卡统一到兑奖台兑奖,每个人脸上都闪烁着快乐的笑容,虽然这是一个小活动,但是活动中同事之间的协同力拉近了彼此的距离,大家关系更加融洽,在欢声笑语中度过了一个愉快的元宵节。

人保财险领导干部廉洁教育常抓不懈

□ 人保财险 朱 艳

为深入学习贯彻党的十九大精神,落实全面从严治党,严格监督执纪问责,树立良好党员干部形象,3 月 6 日下午,中国人保财险盐城市分公司组织管理者廉洁纪律专题教育。市分公司班子成员,各经营单位班子成员,本部各部门、中心负责人、经营单位理赔分中心(分部)负责人计 80 余人参加了专题教育。市分公司监察部负责人进行了专题培训。

本次专题教育,围绕“高质量转型发展 高标准塑造人生”这一主题,着重从“党中央八项规定”、“违反八项规定主要表现及案例”、“准则与条例”、“总公司‘八不准’”、“省公司六项禁令”、“反‘四风’”等九个方面进行了学习,培训既梳理了相关政策规定,又列举了大量典型案例,内容契合实际,案

例发人深省,广大党员干部深受教育。

培训结束前,该公司主要负责人宋建新同志强调,风成于上,俗化于下。抓作风建设,关键在党员领导干部,各级党组织主要负责人是“头雁”,是“关键少数”中的“关键少数”,要以“关键少数”的自我革命带动“大多数”党员干部的作风转变,形成“头雁效应”。宋总要求全市系统,以习近平新时代中国特色社会主义思想为指引,认真贯彻落实党的十九大决策部署,不忘初心、牢记使命,严格遵守中央“八项规定”精神,持续纠正“四风”问题,夯实管党治党责任,坚持把纪律挺在前面,推进党风廉政建设和反腐败斗争,强化“三道防线”责任落实,全面落实巡视整改,为公司发展改革保驾护航,共同谱写盐城人保财险高质量转型发展的新篇章。

人保财险农险经营装备升级, 8 辆查勘车配发到基层

□ 人保财险 朱 艳

3月9日上午9时整,中国人保财险盐城市分公司在盐城东风标致明德4S店门口举行了简短的“三农服务车”交接仪式。8辆“PICC 三农服务车”一字排开,颇具气势,引得过往群众纷纷驻足观望,彰显了人保的雄厚实力和优质的品牌形象。此次总公司配发的8辆“三农服务车”将分配至涉农经营单位农险部和乡镇营业部,用于农险承保验标和理赔现场查勘工作。

近年来,该公司加快农村网点的布局,现已建成28家中心乡镇机构,构建了覆盖全市的服务网,着力打造农村保险服务“最后一公里”。2018年,盐城市分公司将以十九大精神为指引,升级服务网点,打造专业团队,夯实经营管理,促进产寿共建,以融合、创新、服务、合规推动三农保险转型升级和高质量发展。

鲜花绽放的人保女神节

□ 人保财险 朱 艳

3月8日下午,中国人保财险盐城市分公司本部58名女员工欢聚一堂,开展了一次别具风韵的插花活动,活动邀请花艺苏老师为大家作指导讲课。

插花前,苏老师先为大家简单的介绍了插花艺术的起源、发展、插花工艺等方面的知识,使大家对插花这门艺术有了初步了解。而后,精通各类插花的苏老师带大家认识了一下手中的花朵,并对插花方法进行了现场讲解和演示。演示过程中,女员工们纷纷欲试,拿起手中的剪刀修剪起手中的花朵,发挥

创造力、整合造型,一个小时过去后,原本普通的花朵被插进了水润的花泥中,一盆盆精致美丽的花篮悄然绽放,更增添了节日气氛。大家看着自己亲手创作的插花作品,感到满满的成就感与幸福感。

本次活动由于工作原因无法来参加的女职工们,公司领导也亲自为她们每人送上了一束美丽的鲜花。女职工们一致表示,这次三八节活动,既提升了公司女职工的文化修养,还释放了她们的工作压力、放松了心情。

人保财险召开 2018 年度纪检监察合规工作会议

□ 人保财险 朱 艳

2月11日,中国人保财险盐城市分公司召开2018年度纪检监察合规工作会议,总结2017年纪

检监察合规工作,部署2018年工作任务,同时与13个党支部签订了全面从严治党责任状和纪检委

员监督责任状。市分公司班子成员、副调研员、高级主管、纪委委员,各经营单位班子成员、纪检委员以及优秀培养对象参加会议。

会议传达了全省系统 2018 年纪检监察工作会议精神。市分公司主要负责人、纪委书记分别与各党支部书记、纪检委员签订了《2018 年度全面从严治党责任状》、《2018 年度党支部纪检委员监督责任状》。

会上,市分公司主要负责人宋建新同志还指出,2018 年度全面从严治党任务的落实必须做到以

下几个方面:一是新时代推进全面从严治党,必须旗帜鲜明地把政治建设摆在首位;二是坚决落实中央八项规定精神,锲而不舍地反“四风”转作风;三是全面加强纪律建设,持续塑造清风正气;四是强化责任担当,加大工作力度和队伍建设;五是认清严峻形势,坚决打好防范和化解金融风险攻坚战。

会议要求全系统员工在党的十九大精神的统领下,要坚持不懈地把全面从严治党和改革转型各项任务引向深入,共同谱写盐城人保财险高质量转型发展的新篇章。

中国人寿荣获 2017 年度全市目标任务综合考核“综合先进”单位

□ 中国人寿 吴少春



2 月 11 日,盐城市委、市政府召开全市目标任务综合考核总结表彰大会。盐城市委书记、市人大常委会主任王荣平出席会议并讲话。中国人寿盐城市分公司荣获 2017 年度全市目标任务综合考核“综合先进”单位,市分公司姚盛锋总经理作为行业唯一代表上台接受市委常委、副市长陈红红颁发“综合先进”单位奖牌。

2018 年驻盐金融机构领导班子新春座谈会

□ 中国人寿 吴少春

2 月 12 日,市委书记、市人大常委会主任王荣平,市委副书记、市长戴源同各驻盐金融机构领导班子共叙深厚情谊、共商发展大计、共话美好未来,市四套班子主要领导全部出席。中国人寿盐城市分公司姚盛锋总经理说:“新征程扬帆启航,新使命重任在肩,我们将聚力转型攻坚,聚焦高质量发展,充分发挥保险的经济助推器和社会稳定器作用。”



“太平洋寿险”APP 注册用户突破千万

□ 太平洋人寿 何红军

作为中国太保寿险自建客户端平台，经过 400 多天的上线运营，“太平洋寿险”APP 注册用户日前突破 1000 万大关，一举跃升为千万级客户端平台。

据悉，“太平洋寿险”APP 以“趣活动”、“购产品”、“享服务”和“友消息”四大板块为核心，为千万用户提供综合保险服务的统一入口。APP 在 2.0 版本升级过程中，不断完善保单生命周期内基础服务，加快保险科技应用，陆续上线洋洋智能客服、太 e 赔、电子保单等功能；中国太保寿险策划的趣跑、AR 聚宝盆和实景寻宝活动以及 25 家分公司举办

的 41 项机构活动，吸引了超过 300 万的平台用户参加，为探索线上线下相结合的新型客户经营模式奠定了平台基础。

后续，“太平洋寿险”APP 将打造以“新技术、优平台、美生活”为愿景的 3.0 版本，强化新技术应用，专注客户经营理念，不断丰富自身品牌内涵，成为客户身边的科技保护伞。此外，“太平洋寿险”APP 还将致力于打造有温度的保险服务平台，通过科技方式承担绿色公益、精准扶贫等社会责任，为广大客户展现保险的行业价值。

平安产险成功举办

“我自豪，我是平安人”爱司敬业演讲比赛

□ 平安产险 杨慧

为持续响应分公司“我自豪，我是平安人”爱岗敬业系列活动，平安产险盐城中支于 2 月 25 日下午举办了主题为“我自豪，我是平安人”爱岗敬业演讲比赛。平安产险盐城中支总经理室带领中支中层干部组成了评委组。

本次演讲比赛由综合管理部黄荣担任主持人，比赛主题紧紧围绕“我自豪，我是平安人”，给中支员工们提供了一个充分展示自我的舞台。赛前，平安产险盐城中支各部门、各四级机构层层筛选出 24 名优秀选手。再由评委组于现场通过礼仪、语言表达、演讲内容三方面进行评分，最终评选出本次比赛的第一、二、三名。

比赛中，选手们结合自己的工作与生活及身边的感人事例，以激情昂扬的歌颂，情深意切的讲述，

铿锵有力的语言，表达了作为一名平安人的自豪，抒发了建功青春的勇气和爱司荣司的炽热情怀，充分展示了公司青年员工饱满的精神面貌和昂扬向上的工作激情。有几名演讲者，更是感情丰富，思考深入，将实现个人人生价值与公司发展紧密联系，赢得台下观众热烈的掌声。经过激烈角逐和评委公平评判，最终综合管理部杨慧摘得桂冠，创展朱婧荣获第二名，综拓朱祝鑫获得第三名。

最后，平安产险盐城中支总经理杨军军在肯定选手们的表现的同时也对选手们进行了陈恳的点评，更是鼓励大家励志学习，坚定信念，将自己的人生理想与企业发展紧密相连，让青春焕发绚丽光彩，用自己的实际行动托起企业梦，为共同实现盐城梦而努力奋斗。

平安产险举办首届潜才辩论赛

□ 平安产险 杨慧



唇枪舌战,辩赛场硝烟;口若悬河,理是非曲直。为更好地提高平安产险盐城中支潜才班学员们的逻辑思维能力及临场应变能力,从而提高其自身综合能力,平安产险盐城中支于2月25日上午在中支职场708培训室举办了首届“潜才辩论赛”。平安产险盐城中支总经理室带领中支中层干部组成本次辩论赛的评委组。

辩论赛采用随机排序4V4形式开展,辩题都是围绕公司的热门话题:公司品质管控,理赔管控更重要还是风险筛选更重要;公司必须重视新人还是重视老人;司发展,执行力更重要还是创新力更重要;当下,公司应重点关注车险发展还是非车发展。

比赛开始,双方一辩用具有高度概括性的陈述为本场辩论开篇陈辞,推动比赛顺利进入正题。紧接着双方二辩补充陈辞,向对方辩友发问,双方二辩灵活的思维和缜密的逻辑推理,不时地赢得场下阵阵掌声,同时也把比赛渐渐推向炽热化。而到了

比赛的第三环节自由辩论阶段,可以说是本场辩论的高潮,轮流答辩不仅体现了选手的反应能力,也考验了选手的表达能力,双方毫不相让,不给对方喘息的机会。比赛的总结陈词环节,双方四辩各自针对对手逻辑上的漏洞逐一回击,为赢得比赛做最后努力。

赛后通过每组选手的礼仪、语言表达、临场应变方面进行评分,最终选取评分最高的选手评为本届辩论赛的“小组最佳辩手”。本次获得“小组最佳辩手”有:综合管理部杨慧、滨海支公司徐志豪、车险部刘志祥、直通业务部蔡丽莉。

最后,平安产险盐城中支总经理杨军军对本次活动辩手们的表现做出了肯定并进行了专业的剖析,指出大家辩论赛中的不足,最后杨军军表示这是平安产险盐城中支首次举办辩论赛,后期将会有更多锻炼大家的比赛,希望大家今后能够做好更加充分的准备迎接每一次挑战。中支提供这样的平台给大家是非常珍贵的,希望大家能够珍惜每次机会锻炼自己。

平安产险盐城中支首届潜才辩论赛的完美落幕为平安产险盐城中支潜才培养添加了浓墨重彩的一笔,全面提升潜才的综合能力。这也预示着平安产险盐城中支公司人才培养将更加丰富多彩,中支潜才队伍将继续保持这种态度和信念,勤思考,善探索,将更多的激情和力量奉献给平安!



平安产险旺狗迎新万事兴

□ 平安产险 杨慧

2017年2月22日,农历正月初七,平安产险盐城中支迎来戊戌狗年的第一个工作日。早上8:00,平安产险盐城中支总经理室与中支中层列队晨迎恭贺新春,为每一位上班的盐城平安人送上新年祝福红包和鲜花,共祝大家在狗年里,犬效丰年家家富,鸡鸣盛世处处春!平安产险盐城中支的同仁们都早早的上班,迎接这喜气洋洋的新年的第一个工作日,中支职场内热闹非凡。

8:25分中支全体同仁齐聚一堂召开新春特别晨会,晨会由中支副总经理李岳主持,全体员工昂首挺胸、站姿挺拔,齐声问候新年好!而后大家在《天下平安》的歌声里开启新的一年、新的一天。晨会观看了集团电视晨会,视频中中国平安20余家子公司热情洋溢的新春致辞,深深的感受到了平安这个大家庭的温馨。今年平安30岁了,正值壮年的平安显示出更加惊人的强大与震撼:三十,更懂你!不忘初心,砥砺前行!

晨会最后,平安产险盐城中支当家掌门人杨军军做了三点寄语:一是给大家拜年,同时对春节值班的同事提出表扬;二是强调春节后迅速恢复生产,比速度、抢占市场,勇往直前不放弃;三是永争



第一,各项工作落到实处,希望大家按照行动方案落实到位。最后杨军军感谢大家2017年的付出,希望2018再接再厉!

晨会结束后,中支总经理杨军军带领中支班子及各部门长兵分三路前往7个县域,在第一时间给县区的同胞送去新春祝福和亲切慰问。

旺狗迎新万事兴,新的一年开启新的希望,新的历程承载新的梦想。平安产险盐城中支在分公司总经理室的指导下、在中支杨军军的带领下,必定继续团结一心,同心同德,在狗年里扬帆起航,踏万里征程,四季平安黄犬誉,九州锦绣玉龙飞,谱写盐城平安新的篇章!

平安产险幸福“三八”女神节

□ 平安产险 杨慧

2017年3月8日,是平安产险盐城中支平安女神们特别幸福的一天。一大早,平安的男神们和平安产险盐城中支平安熊就准备好精美的礼物和鲜花给平安的女神们送上最真诚的节日祝福。在这特别的日子里,节日中环绕着玫瑰的芬芳,三月里充满了女神们幸福的笑脸。

在平安产险盐城中支100多名同仁中有一半以上的女员工,在工作中她们独挡一面,巾帼不让须眉,在生活中她们是伟大的母亲、贤惠的妻子,她们用自己温柔却有力的臂膀撑起了平安产险盐城中支的半边天。

中支还举行了女神节特别晨会,晨会前女神们

可以行使当天的特权,把自己的小心愿放在“女神心愿箱”里,由中支掌门人杨军军来抽取 10 个心愿。女神的心愿中:有让领导发微信红包的,有让中层领导讲绕口令的,更有甚者还让领导们边唱边跳的。特别晨会中,让总经理室跳《海草舞》将特别晨会的气氛推上了高潮,大家笑的分外开心,职场内充满着节日的欢乐!

建立员工关爱工程一直是盐城产险工会年度工作主题之一,平安产险盐城中支希望大家在公司班子、各部门、各机构负责人的带领下,振奋精神,开拓进取,努力创造新业绩,充分发挥“半边天”的

作用,与公司同发展,共进步,为开创公司各项工作新局面而努力奋斗!



平安人寿获评 2017 年度全市 目标任务综合考核“综合先进”单位

□ 平安人寿 陈海娜

二月份,平安人寿盐城中心支公司继受评“盐城市模范职工之家”称号后再获殊荣。

据了解,2017 年度,盐城保险行业首次被纳入全市目标任务综合考核。本月,在由盐城市委、市政府召开的全市目标任务综合考核总结表彰大会上,平安人寿盐城中心支公司凭借在党建工作、服务发展、规范经营、廉洁履洁以及平安建设各个方面的突出表现,从全市 17 家纳入考核的保险机构中脱

颖而出,获评 2017 年度全市目标任务综合考核“综合先进”单位。

2017 年,在市委办、市金融办的正确引导、行业协会的大力支持及全体员工的共同努力下,平安人寿盐城中心支公司业务稳健发展,服务持续优化,在全市树立了优质的品牌形象,连年被盐城市保险行业协会评为“盐城保险业协调工作‘先进单位’”、被盐城市放心消费创建工作领导小组办公室评为“放心消费创建工作‘先进单位’”等荣誉称号。此外,我司客服部门被共青团江苏省委评为“青年文明号”;理赔部门在 2017 年盐城保险业第二届“三优”评选活动中,获评“优秀服务窗口”。这一系列荣誉的取得,同样离不开广大客户对我司的信赖和支持。

2018 年正值平安集团成立 30 周年,平安人寿盐城中心支公司将在上级单位的引领下,不忘初心,砥砺前行!



天安财险组织员工集中观看 《厉害了,我的国》

□ 天安财险 唐宏生

3月8日下午,天安财险盐城中支组织员工集中观看电影纪录片《厉害了,我的国》,一起感受祖国的发展强大,此次观影活动,既是一次让人倍感自豪的爱国主义教育活动,也是一堂生动的爱国主义党课。

观看现场,员工秩序井然,中国路、中国桥、中国车、中国港、中国网……一个又一个恢弘震撼的画面,让所有人澎湃的心情久久不能平静;一个又一个直抵人心的巨大成就,全面彰显了以习近平同志为核心的党中央的正确领导,深深凝聚了全党全国人民的磅礴力量,观后令人心潮澎湃,热血沸腾。天安财险这次观影活动,不但让员工了解到改革开放以来中国取得的伟大成就,更多的是体会到作为

中国人的骄傲和自豪,从而充分激发员工的自豪感、使命感和责任感,凝聚共识,奋发有为,在新时代大发展中再立新功。



中华保险开展 2018 年防范非法集资培训会

□ 中华联合 唐冬梅

中华保险盐城中支召开了 2018 年防范非法集资培训会,中支总经理室成员、支公司主要负责人参加了会议。



会上,综合管理部唐锦芳经理介绍了非法集资的特征、表现形式和常见手段,并对下一步工作做出了部署。指出要按照上级公司文件精神,各单位积极开展非法集资宣传活动,通过晨会、周例会等多种形式组织员工学习宣传教育活动的内容,利用横幅、张贴海报、电子显示屏等载体,向社会公众宣传“珍惜自己的血汗钱,保卫父母的养老钱,守住子女的读书钱。非法集资不受法律保护,参与非法集资风险自担”的口号,等,提醒保险消费者防止上当受骗,提升了保险从业人员依法合规、诚实守信的从业理念。

中华保险召开本部全体员工收心会

□ 中华联合 唐冬梅

2月22日,年后上班第一天,中华保险盐城中支召开了本部全体员工收心会,要求全体干部职工收拢过节思想,迅速将精力投入到年后工作中去,确保2018年各项工作开好局、起好步。

会上,唐永亮副总经理通报了2018年春节假日营销竞赛完成情况,并分析了当前业务发展

形势。最后何全总经理通报了盐城中支开门红竞赛情况并作了三方面要求,一是要保持良好的精神状态;二是要保持良好的工作状态;三是要保持良好的业务发展态势。2018年,大家一起撸起袖子加油干,相信定能创造盐城中华工作的新局面。

太平人寿工会活动之“女神节”

□ 太平人寿 沈晔麟

2018年3月8日,特殊的女神节,盐城中支总经理室特意为中支的女神们准备了特别的礼物,“春风十里,不如有你”感恩每位辛苦工作的女神!

盐城中支人事行政部认真落实工会工作,在大众书局为27位女神精心准备了27本女性读物,通过书籍再次丰富女神们的气质!

盐城中支祝雪骏总和女神们一一沟通,首先祝

福大家节日快乐,并感恩大家在工作中的努力付出,其次也要求大家照顾好家庭的同时为公司的澎湃发展聚力贡献!

收获礼物的女神们和祝总开心合影留念,积极做好自己的工作,感恩公司的关爱!三月,邂逅女神节,绽放最美的自己!

太平人寿全体员工 学习分公司2018工作报告

□ 太平人寿 沈晔麟

2018年分公司会议结束,盐城中支总经理室认真落实业务工作的同时,于2018年3月6日带领盐城中支50名内勤伙伴通过现场和视频的方式统一学习唐总的报告!

会议由盐城中支人事行政部沈晔麟经理主持,祝雪骏总带领大家一起学习解读。祝总首先阐明了集团及总公司所提出来的目标和规划,这是一个特殊的时代背景,2020年,2029年目标的实现是一种荣誉也是一种责任。五年一盘大棋,江苏分公司紧跟集团和总公司的步伐,而盐城中支也需要在这

样的背景下紧抓分公司的节奏,为公司的发展聚力,为团队的收入聚焦,大力提升机构在当地的影响力。

盐城机构需要积极响应分公司提出的澎湃要求(青春澎湃,绩情澎湃,人潮澎湃,心潮澎湃),重点落实青春澎湃,锻炼年轻之士,勇挑重担,跟随公司一起发展。盐城中支以“强富美高”为标准,“澎湃计划”为抓手,落实盐城发展计划,盐城中支提出“聚力弘扬铁军文化,聚焦打造千人中支”的目标,紧追步伐,实现机构自我突破和成长!

太平人寿举办“闹元宵扎花灯” 客服亲子活动

□ 太平人寿 李彦霏



分公司客服部秉承“服务三贴近、我们在行动”的活动要求,为了更好配合业务条线假日经营,助力 2018 年个险业务发展,江苏分公司客服部特推出 2018 年元宵节“闹元宵? 扎花灯”统一活动。

太平人寿盐城中支客服积极响应,第一时间和业务条线充分沟通,联合盐城中支本部个险条线、滨海营销服务部及东台中石化,分别于 2 月 22 日、23 日、24 日下午在盐城本部、滨海机构职场及东台机构职场举办了三场“闹元宵扎花灯”客服亲子活动。此次活动是让小朋友们亲手制作元宵节花灯,三场活动共邀请到 60 几位小朋友及家长到场参加。

活动开始,主持人首先欢迎小朋友们和家长朋友们来到我们太平人寿,接着给小朋友们普及了一些春节的过节习俗,为了调动现场小朋友们的积极性,现场准备了好多灯谜,小朋友们对猜灯谜都表现出了超级浓厚的热情,每个灯谜都有好几个小朋友争相举手抢答,回答正确的小朋友们心满意足的拿到了我们准备的小礼品。

猜灯谜结束后,活动正式进入“闹元宵扎花灯”的主题,每个小朋友都拿到两个材料包,在现场工作人员的讲解下,小朋友们和家长朋友们一起开始

动手制作元宵节花灯,此次活动准备的花灯,不仅质量环保,而且也十分容易上手制作,现场很多小朋友在家长的鼓励和帮助下,独立完成了属于自己的元宵节花灯,孩子们拿着自己亲手制作的花灯,笑得合不拢嘴。

此次活动让小朋友体验了自己亲手制作花灯的乐趣,充分调动了孩子们的积极性,同时也满足了孩子们的好奇心和求知欲。家长们在和孩子们一起制作花灯的过程中,增进了亲子之间的感情,整场活动中都能听到家长和孩子开心的笑声。家长代表朱女士非常激动的上台发言,朱女士表示自己已经是太平人寿的老客户了,但是一直没有时间带孩子来太平参加亲子活动,这次活动让她很感动,活动的整个过程太平的工作人员都很用心,以后有机会还要带孩子来参加这样的亲子活动。

活动结束后,盐城运营王经理采访滨海业务总监杨丽华,杨总监对本次客服亲子活动给与了高度的赞扬,也感谢公司客服对业务条线一直以来的支持和帮助。来自客户的认可和业务伙伴的感谢,是给我们客服工作最好的肯定,今后盐城中支运营部将通过更优质的增值服务,助力盐城各业务条线的发展。



泰康人寿开展“治乱打非”自查技能培训

□ 泰康人寿 谷婷婷

为了深入贯彻《中国保监会关于组织开展人身保险治理销售乱象打击非法经营专项行动的通知》和《江苏保监局关于开展人身保险“治乱打非”专项行动自查自纠工作的通知》文件精神,结合分公司“治乱打非”方案,确保专项行动部署到位、分支联动、有序开展。2月9日下午,泰康人寿盐城中支召开了各部门经理、各机构负责人及各部门各机构合规联系人自查技能培训会。

会议首先由公共资源部经理祁艳带来“治乱打非”工作阶段总结和自查方法培训,重点详细讲解了个险、银保的自查实施方法。随后运营部经理汪鹏飞给大家带来春节期间投诉工作及应急处置方案宣导,让与会人员充分了解到万能产品的优势,能更从容、能更加快速、有效的沟通与应对。

会议最后,副总经理许美娟对此次培训提出要求,要求所有人员继续强化监管政策的学习,组织内外勤监管政策考试,同时对自查工作要彻底,中支对各机构要100%督导检查,各部门、各机构根据



此次培训的内容要扎扎实实开展自查,每天在工作小组群里汇报工作开展情况,保留工作留痕,确保工作全流程可重现、可复查。

本次培训的开展进一步提升了中支各部门各机构对自查工作的自查水平,为接下来的“治乱打非”自查整改工作开展夯实了基础、守住风险底线,打好防范化解重大风险攻坚战,中支合规水平更上一个台阶!

泰康人寿慰问退休员工

□ 泰康人寿 谷婷婷

戊戌狗年新春来临之际,根据分公司工会的统一安排,由泰康人寿盐城中支总经理室成员及公共资源部组成的慰问小组,利用春节契机,为退休职工送上新春的祝福和关怀。

慰问小组带着公司的新春祝福和问候拜访了退休职工家庭。盐城中支副总经理许美娟亲切的与曾经为公司默默奉献的退休职工进行交谈,仔细了解了退休职工及家属的身体近况和生活状况,转达了分公司工会及泰康全体伙伴对大家的问候,并送上慰问金,嘱咐她们一定要保重身体,祝她们新春快乐,幸福安康。随后,许美娟总向退休职工介绍了

盐城中支2017年发展情况和取得的各项成绩,同时也表示这些成绩的取得同样离不开退休职工的历史贡献和大力支持,希望老职工们继续发挥余热,一如既往的关心、支持公司的发展。慰问活动气氛暖意融融,欢声笑语不断,退休人员畅所欲言,开怀叙旧,她们对公司近年来持续、稳健、健康的发展感到欣慰,纷纷表示会尽自己所能助力公司发展。

此次春节慰问活动,体现了公司对退休职工的关怀,同时也激励着全体在职伙伴向他们学习,发扬艰苦奋斗和乐于奉献的光荣传统,努力在平凡的岗位上作出不平凡的贡献。

泰康人寿召开 2018 年度计划工作会议

□ 泰康人寿 谷婷婷

回顾 2017, 展望 2018。为更好开展全年工作, 2 月 10 日, 盐城泰康召开 2018 年度计划工作会议。中支总经理室成员, 各部门、各机构负责人参加了会议。此次会议深入传达了分公司工作会议精神, 全面总结回顾了 2017 年, 部署落实了 2018 年各项工作。

会议由中支副总经理许美娟主持, 各部门、各机构负责人逐一上台对本部门、本机构 2017 年工作做了总结汇报, 归纳了不足与明确了改进目标, 并对 2018 年各项工作进行了部署汇报。

随后, 中支总经理王长利上台做会议主题报告。王总首先传达了总、分公司计划工作会议相关精神, 带着大家回看了 2017 年度盐城中支各项指标达成情况, 对于一年来取得的成绩进行了肯定,

同时对于不足也进行了分析和改进指引, 并对 2018 年各项工作做了明确部署落实。王总再次明确了春节期间的工作要求, 要求辖区内各机构一定要抓住假日经营的契机, 务必全面实现业务突破。最后, 王总指出盐城中支是组织发展型中支, 在确保业务高速增长, 组织全面壮大的基础上, 坚定不移的完成分公司下达的各项规划目标, 并进一步谋求更高的突破。

盐城中支 2018 年计划工作会顺利召开, 明确了盐城未来的工作方向, 在总、分公司会议精神的指引下, 在王长利总的率领下, 盐城中支各系列、内外勤伙伴一定会乘势而上、一战到底、完成任务、实现突破。

合众人寿组织学习董事长 在 2018 年工作会议上的讲话

□ 合众人寿 付红艳

合众人寿 2018 年工作会议于 1 月份在北京召开, 董事长在会上发表了题为《遵道而行 惟为致远 谱写合众发展新篇章》的重要讲话。为深入贯彻落实会议的各项部署, 并结合工作实际认真领会会议精神, 合众人寿盐城中支组织开展学习董事长报告及系列讲话相关工作。

盐城中支一把手许总首先肯定了盐城合众在过去 2017 年里所取得的成绩, 业务平台在这一年再创新高, 机构建设也取得新进展, 在充分肯定成绩的同时, 也对 2018 年提出了新的要求和期许; 号召全体内外勤员工深入学习领会董事长讲话精神, 牢牢把握保险行业的发展规律, 认清公司所处的发

展阶段, 坚持长远发展的理念, 用足用好我们手上的各种资源, 走以提升有效人力为核心的发展路径。会后, 中支各部门、各营服结合自身实际工作纷纷成立了学习董事长讲话的研讨小组, 将讲话精神贯彻到实际工作行动当中。

深入学习董事长重要讲话, 能够让每位员工了解公司目前的经营状况和未来的发展方向, 以发展作为第一要务, 注重建设好外勤队伍, 在重视合规问题和保证业务增长的同时, 提升业务品质, 提高服务质量。相信 2018 年, 合众人寿盐城中支在总经理室的带领下一定能继续过去的辉煌, 谱写新的发展篇章。

合众人寿盐城中支召开 “治乱打非”专项工作会议

□ 合众人寿 付红艳

为了深入贯彻落实保监会“治乱打非”行动,根据《中国保监会关于组织开展人身保险治理销售乱象打击非法经营专项行动的通知》要求,遵照总分公司工作部署,合众人寿盐城中支与2018年2月8日召开了“治乱打非”工作会议,对相关工作进行部署和学习。

此次会议当中,人事行政部主要从销售乱象、渠道乱象、产品乱象、非法经营等几个方面宣导了“治乱打非”相关内容,要求各部门、各营服高度重视,认真组织开展自查自纠及整改落实。此次会议

还对品宣方面的文件进行了学习研讨,同时对之前自查的结果进行汇报,以及对前期不合规的宣传资料当场销毁,通过分析和讨论具体案例,让大家深刻体会到了合规的重要性。

通过这次会议,加深了各部门对保监人身险[2017]283号文件的了解,同时增强了大家的合规意识。在以后的工作中盐城中心支将继续严格按照要求做好“治乱打非”工作,将合规工作持续高效开展下去,实现健康合规发展!

富德生命人寿开展群体性事件应急演练

□ 富德生命人寿 郝林军

为提升客户满意度,加强我司群访群诉的防范意识以及风险应对处理能力。在3.15来临之际,富德生命人寿盐城中心支公司开展了一次客户群访群诉应急演练。

此次风险演练场景如下:

3月7日上午10点多钟,盐城中心支公司柜面,客户王天一等三十余人至客服柜面办理智鑫万能保单退保,并就退保金额进行投诉。

为了有效控制投诉事态的蔓延,不影响到柜面办理业务的其他客户,客服人员在安抚客户情绪的同时,把客户引领至距离客服大厅较远的二楼会议室,同时向营运部经理进行汇报,营运经理高度重视,对柜面工作进行简要指示后,立即向总经理室进行上报,5分钟之内,盐城中支群访群诉案情已上报至分公司总经理室。

盐城中支负责人杨总立即召集各部门负责人,召开紧急会议部署相关工作,并根据《富德生命人

寿保险股份有限公司重大上访及群体性事件应急预案》(富保寿发[2016]338号)启动III级群访群诉应急预案。与此同时,柜面客服人员也将投诉客户进行成功分流分组,并对保单信息进行逐一登记,为后续的处理工作提供了便利。

会议一结束,各部门负责人立即按照会议指示安排员工展开工作,个险营销部负责人沈总及营运部王经理赶至会议室,建议客户方推选出代表与沈总进行沟通协调。

整个处理过程有条不紊,虽然客户也曾一度情绪失控,但在我司工作人员安抚及配合处理下,投诉势头得到有效控制,客户对处理结果也表示满意。

通过此次的应急演练,进一步提升了我司各部门及员工应对突发事件的配合处理能力,为防范2018年度重大上访及群体性事件的发生,奠定了坚实的基础。

《厉害了,我的国》观后感

□ 富德生命人寿 夏亚雨

厉害了,我的国!光是听这部电影的名字就足以让我心潮澎湃,当看到中国桥、中国路、中国港、中国车、中国网以及中国大飞机等超级工程时,更是让我内心感受到无比的骄傲和自豪。现在,我发现,在各类产业上,从低端到高端,中国近乎全面参与,人才多,市场大,活力足,规模大!

大型纪录电影《厉害了,我的国》以全方位的视角深层次展现了党的十八大以来,中国所取得的改革开放和社会主义现代化建设的历史性成就,献上一部真实、感人、意义非凡的国情大片,观众为之深深震撼。影片中圆梦工程,介绍了中国交通建设史上的里程碑项目——港珠澳大桥,全长55公里,是目前世界上最长的跨海大桥。这个超级工程,堪称世界桥梁建设史上的巅峰之作。表面上看,桥梁、铁路等基础设施不过是一些钢筋水泥的堆砌,但支撑起一个个“超级工程”背后往往是我国综合国力崛起所带来的经济实力和技术力量。

五年来,探索太空,开发深海,建设世界第一流的高铁、桥梁、码头,5G技术联通世界;一个个超级工程,一项项世界之最,无不向世人证明了我国基础设施建设已经步入新的阶段,更是中华民族伟大复兴中的一座又一座丰硕的里程碑。

其次,观众被为中华民族伟大复兴而奋斗的人所感动,“幸福是奋斗出来的”具有强烈的时代感召

力。《厉害了,我的国》的最大成功之处在于,不仅仅是一个个振奋人心的镜头,影片还将这些辉煌成就与相关人物及背后的故事结合起来,正如《厉害了,我的国》导演卫铁接受采访时说,动人的人物比技术更重要。例如,影片借珠港澳大桥总工程师等鲜活人物,深入细致地讲述了这些伟大成就背后的建设者们付出的心血和汗水,真实反映了人民群众在各行各业各领域撸起袖子加油干、努力建设幸福生活的点点滴滴,充分展现了中国人民在建设征程上的伟大奋斗,以平凡朴实而伟大,因真情实感更动人。

第三,观众的自豪感源于不断提升的“获得感”。只有当祖国的强大与普通民众的幸福感紧密相连的时候,才能激发老百姓内心深处的自豪感,因此,《厉害了,我的国》所激发观众的自豪感源于不断提升的“获得感”。“小家”的红火与“大国”的兴旺密不可分。

《厉害了,我的国》生动再现了我国在扶贫、生态文明建设、医疗保障、国家安全体制等各方面取得的卓越成就,尤其173项扶贫政策、“也门撤侨”等切实提升了国人和侨胞的“获得感”。

“家国两相依,有国才有家”,《厉害了,我的国》基于百姓生活的视角聚焦中国辉煌成就,记录中国故事,让我们衷心祝愿“我的国”越来越强大,因为我们每个人都能从中获益,都对它充满深深眷恋。

国寿财险党委班子成员赴各经营单位拜年

□ 国寿财险 姜来

2月22日,农历正月初七,春节的“年味”还没有完全消散,中支公司党委总经理室成员即分片赶赴各

县支公司拜年,为员工们送去诚挚的问候和新年的祝福,鼓励大家在新的一年里再接再厉,再创佳绩。

国寿财险举办合规专题培训

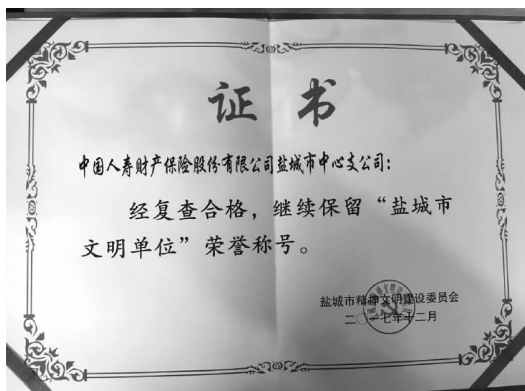
□ 国寿财险 喬 汇

2月24日,国寿财险盐城中支举办全市系统合规专题培训。会上,中支公司党委书记李总全程参会并指出:“从严监管”依旧是2018年保险监管工作的主旋律,全市系统上下要以合规经营为抓手,

不断提升风险防控能力。要求各经营单位一定要从规范业务流程的具体环节入手,强化合规学习培训,使员工真正从思想上“不愿违规”,防范违法违规行为侵蚀公司效益和机体健康。

国寿财险继续保留 “盐城市文明单位”荣誉称号

□ 国寿财险 姜 来



1月30日,国寿财险盐城中支顺利通过市文明办复查,继续保留“盐城市级文明单位”荣誉称号。

国寿财险盐城中支严格按照市级文明单位测评体系标准,扎实推进文明创建工作。先后开展了道德讲堂、志愿服务、结对帮扶等一系列文明创建活动,营造出积极向善的企业文化氛围,展示出国企的良好品牌形象,得到了市文明办的充分肯定。

国寿财险盐城中支将以此为动力,不断探索新思路,开辟新途径,谋求新发展,努力提升公司文明创建水平和员工的精神风貌,把各项工作与文明建设有机结合,推动文明建设工作再上新台阶。

国寿财险荣获 2017年度“综合考核先进单位”称号

□ 国寿财险 姜 来

在2017年度全市机关(市直)单位目标任务综合考核中,国寿财险盐城市中心支公司,被市委、市政府评为“综合先进单位”称号。



国寿财险召开全市系统 2018 年工作会议

□ 国寿财险 姜来



2月9日至10日，国寿财险盐城中支召开了2018年工作会议。会上，中支党委书记李友军指出：要坚持党建引领作用，充分发挥国有企业政治优势；要凝心聚力谋发展，确保完成年度目标任务；要坚守价值取向，开创盐城中支高质量发展新局面；要坚持创新驱动，强化能力提升，全面提升企业核心竞争力；要守牢合规底线，为公司可持续发展提供不竭动力；要加强品牌文化建设，树立企业品牌形象。

利安人寿江苏分公司 邹军一行莅临盐城指导工作

□ 利安人寿 吴健

2018年1月12日，利安人寿江苏分公司总经理邹军、副总经理周红莅临盐城分公司检阅开门红业务进展情况。一方面深入了解一线情况，及时解决业务开展过程中遇到的实际困难；另一方面，让

全辖内外勤员工感受到上级领导的关心与激励。

盐城分公司全体将士必将坚定目标信心，从容应对监管变化，把握好业务节奏，全力推进开门红工作，取得开门红战役的全面胜利。

利安人寿开展防范非法集资宣传教育活动

□ 利安人寿 吴健

利安人寿盐城分公司苏保监办发〔2018〕2号文件精神要求，在全辖范围内采取多种形式开展防范非法集资宣传教育活动。为确保活动措施落到实处，由行政综合部牵头负责做好几方面工作。

一是通过横幅、展架、海报等发布“合法展业乐一生，非法集资毁一家”、“共同防范打击非法集资，保险与您在一起”等宣传口号，营造浓烈的宣传氛围；二是在客服柜面摆放宣传折页等公益宣传资

料，供取阅，提醒客户和从业人员多加关注；三是通过微信向内外勤人员推送“珍惜自己的血汗钱，保卫父母的养老钱，守住子女的读书钱，拒绝高利诱惑，远离非法集资”的公益短信及防非知识，强化防非意识；四是利用早会、营销会进行面对面的讲解宣传，同时结合典型案例，提升员工对非法集资的识别能力，培育员工依法合规经营、诚实守信的执业理念。

利安人寿个险渠道 召开“治乱打非”专项会议

□ 利安人寿 吴健

为贯彻落实党的十九大精神、深入推进人身保险防风险、治乱象工作,切实保护消费者合法权益,根据江苏分公司“治乱打非”通知要求,2018年2月7日,盐城个险渠道在开门红业务紧锣密鼓开展的同时召开“治乱打非”专项会议。个险负责人、营业区负责人等参加了会议,盐分总经理朱西林作重要讲话。

本次会议从保险监管形势、“治乱打非”的意义、重点工作与案例分析以及工作要求等四个方面给大家作了详细讲解。会议结束前,朱西林就当前合规工作提出了具体要求:一是统一思想,提高认识,充分认清当前监管形势;二是突出重点,深入排查,组织研究每自查点的自查方法和要求;三是保

存底稿,全程留痕,确保工作过程可重现、可复查,以备抽查;四是加强日常监测,强化信息沟通;五是严肃整改追责,完善长效机制。本次会议对“治乱打非”自查自纠工作的抓紧、抓实、抓好势必起到积极作用。



全面动员,夯实基础,力争夺取开门红

□ 中华联合 杨安林

贺春爆竹余声在,奋进战鼓响起来。春节后上班第一天,中华保险响水支公司就抓紧抓实抓细各项实际工作,为新年开门红夯实基础。

一是会议动员强意识。召开支公司全体人员会议,提出节后工作要求,落实分解工作任务,做到千斤担子大家挑,人人身上有指标,动员大家集中精力,迅速投入保险市场拓展业务,谋全年,夺开局。

二是考勤机制强规矩。从严从实从头抓紧考勤机制的落实,要求大家严格按省分公司和市中支公

司年会上的要求办事,上下班要自觉主动打卡考勤,严格请销假制度,因事因病缺席必须按规定要求履行请假审批手续,迟到早退必须提前说明原因,到客户去拓展业务回来必须汇报业务进展情况。

三是走访车商谋共赢。支公司班子成员上午主动走访五家车商,上门给车商老板拜年,同时征求车商意见,谋划下一阶段合作事宜,收到很好的效果,当场签下新车二单计1.5万元。

雪中送炭 及时垫付

□ 紫金产险 温祝婷

近日,一位七旬老人遭遇车祸,但苦于无钱支付抢救费。紫金保险东台道路救助基金受理点及时为受害人成功救助垫付了抢救费。

据了解,2018年2月9日17时许,韩某驾驶苏Jxxxx号小型普通客车沿东台市352省道行至43KM处,与周某驾驶的电动自行车发生碰撞,致周某受伤。现受害人在东台市人民医院抢救。

事故发生后,肇事方及受害人均无力支付抢救费用,经东台市交警大队安丰中队告知,受害人家属来到紫金保险东台道路救助基金受理点申请基金垫付救助。东台受理点受理专员第一时间帮助受害人家属收集了申请材料,经省路救中心审批,江苏省道路救助基金为受害人周某及时垫付了抢救费用35324.02元,使周某得到及时救治,解决了他的燃眉之急。

盐城路救办大丰网点路救标注章成功落印

□ 紫金产险 温祝婷

近日随着大丰城区中队任队长在周某与吴某的交通事故认定书上加盖“道路救助基金已垫付抢救费用”的印章,标示着事故认定书加盖标注章的措施正式实行。

此前紫金保险盐城路救办领导及网点专员就标注章事宜与大丰区交警大队领导做了大量的沟通,大队领导表示一定支持此项工作的开展,并于

一月二十五日的全区交警工作会议上向下辖各基层中队下发了“道路救助基金已垫付抢救费用”标注条型章。

标注章的成功推动落实,有利于法院在处理道路交通事故赔偿纠纷案件时,能发现救助基金垫付事实,及时通知救助基金管理人(紫金保险)以第三人身份参与诉讼。对于基金的追偿起到重大的作用。

紫金保险贯彻落实行业协会要求 积极开展保险权益和反保险欺诈告知活动

□ 紫金产险 温祝婷

2月23日,市保险行业协会与市公安局联合下发盐保协发[2018]5号文件后,紫金保险盐城中支公司路救办高度重视,认真组织各部门的学习,迅速制定措施、落实文件要求,通过紫金保险道路救助基金服务站驻市区、盐都、大丰、东台、射阳、建湖、滨海、阜宁、响水等交警大队交通事故处理一体

化服务中心及下辖保险分支机构,对来访来电人员积极开展《交通事故伤者保险权益告知书》、《反保险欺诈告知书》的宣传和告知书送达活动,活动开展以来已送出告知书1000余份。

紫金保险盐城中支公司总经理、路救办主任马吉良介绍,市保险行业协会联合市公安局出台这项

预警措施利国利民,我们通过基层员工向老百姓面对面的讲解,进一步从源头上遏制通过保险理赔进行保险欺诈的态势,加强老百姓事前防范与警示作用,从而有效遏制犯罪行为的发生、净化保险市场环境,促进保险业持续健康发展。今后,我市境内发生的交通事故,凡到紫金保险盐城道路救助基金服务站申请江苏省道路交通事故社会救助基金的人员,我们工作人员都会向交通事故受害人家属、肇事方及相关人员宣导《交通事故伤者保险权益告知书》、《反保险欺诈告知书》,向他们介绍保险诈骗罪的定

义,以及量刑标准,告知他们在交通事故中应有的权益,以防不法人员利用事故进行保险欺诈。

据了解,宣传活动开展期间,紫金保险盐城道路救助基金服务办公室各市区服务站还主动与当地主要医院沟通,赴住院部相关病区科室,将盐城市保险行业协会、盐城市公安局联合印发的[2018]5号文件张贴公示,让更多的人了解自己或家属在交通事故中的合法权益,以及保险欺诈罪所带来的法律责任。该项工作取得了预期的效果,受到了交警、医院、事故方等社会各界的一致好评。

人保财险员工在岗位过年剪影

□ 人保财险 朱 艳

每到春节,我们都有许多员工,放弃与家人团聚的机会,坚守在岗位一线,为广大客户提供优质、及时、快捷的保险服务。由于篇幅有限,我们选取的部分员工坚守岗位的剪影。

(一)拍摄时间:2018年2月16日,大年初一;

(二)拍摄地点:江苏省盐城市亭湖区南环路高架(盐城开发区收费站出口);



(三)天气状况:晴天,零下3度,寒冷;

(四)拍摄人物简介:孙万明,51岁,2005年8月入司,现为盐城市分公司车险理赔分部查勘员;

(五)第几次在岗位上过年?

第12次在岗位上过年。

(六)新年愿望。

行车文明礼貌、事故越来越少、工作量小一点

(七)背景及细节内容。2018年2月16日(大年初一),一车辆在沈海高速盐城段爆胎,备胎也没有气,车辆被清障车拖至盐城开发区出口后,“心服务”站值班人员孙万明立即上前帮客户换轮胎,给备胎充气,帮客户顺利踏上探亲路。

(一)拍摄时间:2018年2月16日,大年初一;

(二)拍摄地点:人保财险盐城市分公司出单中心;



(三)天气状况:晴天,零下3度,寒冷;

(四)拍摄人物简介:杨国云 50岁,2009年入司,一直从事出单岗工作,每年都参加春节值班。

(五)第几次在岗位上过年?

第10次在岗位上过年。

(六)新年愿望。2018年7月,杨国云即将在岗位上退休,在新的一年里,她将积极做好本职工作,认真学习、充实、提高自己的业务知识,不断适应新的承保政策,坚持站好最后一班岗。祝愿公司一年更比一年好!

(七)背景及详细内容。初一大早,杨国云八点二十分准时到班,按往常的工作要求整理了大厅的内部环境,摆上了春节糖果盘增加了节日气氛。一切准备就绪迎接客户的到来。

(一)拍摄时间:2018年2月16日,大年初一;

(二)拍摄地点:盐城新宇辉丰环保科技有限公司(大丰区港口);



(三)天气状况:晴天,零下3度,寒冷;

(四)拍摄人物简介:蔡旭,33岁,2009年1月份入司,大丰公司理赔部副经理。

(五)第几次在岗位上过年?

第9次在岗位过年。

(六)新年愿望。

祝愿公司在新的一年里更上一层楼。

(七)背景及详细内容。

大年初一,盐城新宇辉丰环保科技有限公司发生火灾事故,蔡旭接到报案后第一时间奔赴现场进行相关查勘工作。

(一)拍摄时间:2018年2月15日,除夕;

(二)拍摄地点:江苏省东台市望海西路69号;



(三)天气状况:多云,零下4度,寒冷;

(四)拍摄人物简介:杭小萍,36岁,2008年12月入司,现为东台支公司出单员。

(五)第几次在岗位上过年:第七次

(六)新年愿望:希望公司来年红红火火,全家幸福健康!

(七)背景及详细内容。

杭小萍同志入司已有十个年头,今年已经是第七次在除夕夜坚守岗位。她是南京人,每年除夕都不能回家过年,一直兢兢业业工作,每次排值班表都第一个请求第一天值班。今年她母亲患病住院,都没有回南京看望过。

(一)拍摄时间:2018年2月16日,大年初一;

(二)拍摄地点:江苏省东台市城东新区永宁汽车城;



(三)天气状况:晴天,零下3度,寒冷;

(四)拍摄人物简介:夏斌,28岁,2016年1月入司,现为盐城分公司理赔分中心查勘员。

(五)第几次在岗位上过年? 第二次

(六)新年愿望。全家幸福,工作顺利!

(七)背景及详细内容。

大年初一,当别人都在一家团聚的时候,查勘员夏斌接到报案电话火速赶往事故现场。夏斌是刚进公司不久的新员工,他明白每个报案车主心里的焦急,在他到达现场的时候,车主不由得夸人保的理赔服务真的及时,感叹人保的服务好。

空中契调,让承保快得不止一点

□ 平安人寿 陆鲁燕

狗年春节前夕,平安人寿盐城中心支公司完成又一例空中契调。

这单是由成年子女给父母投保,核保要求调查人与客户确认投保事项,客户家远在盐都县大纵湖镇,来回行程有近百公里。

调查人从保险代理人小王处了解到,被保险人已用手机下载并注册了“平安金管家”,家里及单位均有无线网络,完全具备使用空中契调的先期条件。于是调查人告诉小王,我们可以通过空中契调来完成,不用再去面访打扰客户了。小王觉得新奇:“空中契调?! 从来没听说过,怎么个空中法?”调查人告诉小王,客户会收到中国平安发送的视频邀请短信,点开短信中的链接即可与工作人员连线视频,完成调查核实。小王既感新鲜又将信将疑,去了被保险人家里,他要亲眼看看到底是怎么一回事儿。在约定时间,客户准时收到中国平安发来的短信,点开链接后就看到了公司工作人员真诚微笑的脸,系统自动进行客户身份识别,随后很快完成本次契调的相关询问事项,全程仅耗时三分钟。客户

向小王竖起大拇指,称赞平安的高科技。“真是太方便了!”小王也由原先的新奇和怀疑转变成了激动和自豪,庆幸自己是平安的代理人。

随着公司 AI 技术越来越成熟,平安人寿核保系统正式上线。该系统从提升客户体验的角度出发,简化投保流程,通过远程视频、人脸识别技术,与客户实时互动,从而完成投保。空中契调就是利用“平安金管家”视频连线客户,通过视频完成契调,将原本需要提前预约且至少需要两天时间才能完成的契调,缩短到了短短三分钟,大大提高承保时效。

自总部推出、试点并推广空中契调以来,机构两核风险管理室积极响应,及时安装视频设备,登陆神盾平台并通过测试。春节期间契调量激增,机构调查员也面临着不小工作的压力,好在我们有“神器”——空中契调,大大提升了承保时效。空中契调实现了智慧调查,既提升了时效,也展现了中国平安的专业和科技魅力,真正让保险代理人及我们的客户体验到“科技,让投保更简单”。

平安金管家

为回乡失联客户找到“家”的感觉

□ 平安人寿 陈洪贵

郭先生是平安人寿的老客户了,在上海务工近八年。春节回家,郭先生像以往一样到工商银行存入今年保费,却发现银行存折本有余额 3 千多元(等同于一年的保费),便来到平安人寿上冈营销服

务部,找到运营督导小徐了解情况。原来郭先生长年在外出工,每年保费都是等过年回来时存。2017 年没有回来过年,委托亲戚帮其代存,因保费存迟,保单已处于停效状态。郭先生很生气,认为公司没

主动联系他,并不知道保单停效信息;另联系方式已换了几年,自己也不知道找谁变更。抱怨公司服务跟不上,没有方便的渠道查询自己保单状态。

督导小徐知晓情况后,耐心安抚郭先生,在协助郭先生办理保单复效的同时,向其推荐了平安金管家 APP。通过手机现场演示,郭先生了解到,使用平安金管家不但可以查询保单状态,变更联系方式,还可选择“续期宝”和“立即交费”两种交费途径,完全不用跑银行去存保费。小徐还帮客户绑定

了家庭医生……看到如此全方位、多功能的服务平台,郭先生意识到原来平安人寿一直在为客户着想,连连称赞平安金管家让他像他这样常年在外务工的客户一样享受到平安服务,喜叹终于找到“家”的感觉。

如今,正有越来越多的在外务工客户受益于平安金管家 APP,与公司不再“失联”。未来,平安金管家将不断完善平台服务功能,为客户带去更多更好的服务体验。

续期服务,让孤儿单客户不孤单

□ 平安人寿 朱健

在平安人寿公司内部,有这样一支运营督导队伍,因为他们的存在,使很多家庭延续了保险保障,更使孤儿单客户服务无后顾之忧。小朱就是这支队伍中的一员,近日,他给我们讲述了自己日常工作的一幕——

那日,我接到孤儿单客户朱先生的电话,对方表示妻子刚在南京治疗出院,医疗费花去了9万多元,因要在家照顾妻子,希望服务人员上门协助办理理赔手续。

客户的需求就是我的使命。查询保单信息了解到,客户投保的是智胜人生和附加重疾险,但2016年因经济困难未按期交纳当期保费,目前保额已降至原保额的75%。约定第二天早晨8点前到,当我到客户家时却发现大门紧闭,手机关机。听邻居说,病人昨晚病情突然恶化,被救护车送医院抢救了。一直到下午,终于打通了朱先生的电话,称人在东台市人民医院,但匆忙中将在南京治疗的资料放在家中了,可以等其妻子出院回家后再上门见面。客户虽这样讲,但多年的服务经验告诉我,客户一旦出险,都希望保险公司能即时关注到,并以最快的速度理赔。我随即来到医院,对病人进行了慰问,了解到其是主动脉瘤切除,人工血管置换,符合重疾标准。安抚好客户后,又提醒客户在出院前一

天就可和我联系,我会及时再上门。

十天后,朱先生来电称妻子已出院。我再次上门,沟通中告知因2016年没有交费,保额会有削减。朱先生当时很有情绪,称保险公司就是骗子,遇到赔钱时就想少出钱。听他发泄完不满,我带着微笑向他解释道:如果是骗子,会三次主动上门服务吗?如果是骗子,让你联系不了,不赔钱给你岂不是更好?朱先生沉默了。过了一会儿,我主动打破沉默,指着保单上的相关条款逐字逐句给他解释,我说我相信当时你也是万不得已才缓交保费的,如果知道今天妻子会生病,你肯定不仅不会让保单缓交,而且可能会购买更多的保险,现在虽然少了点,但公司毕竟赔了大部分……经过近一小时的沟通,客户表示了理解。

公司理赔结果很快就出来了,理赔款也即时转至客户帐户。我又主动给朱先生打电话告知。一周后,朱先生来电称,理赔使他和家人更加认同保险的功用,对夫妻俩名下已缓交的万能险现要求补交。春节前我又接到朱先生的电话,说想给儿子投保,请我介绍服务人员,说我介绍的人他放心。

三次拜访让原本有不满的客户转变为认同,这份肯定就是对我们运营督导工作最大的赞!

微信助销售

□ 平安人寿 徐翠英

微信现已成为人们日常生活和工作中不可或缺的交流平台,经营好朋友圈,就能维系好老客户,平安人寿盐城中心支公司射阳区李主任就深受其益。

一日,李主任收到一位孤儿单客户的微信,约其见面,称想了解一下平安人寿的开门红产品。一开始李主任很惊讶,自己并未主动向这位客户介绍过公司今年的开门红产品,客户是怎么知道公司最新动态的?

揣着疑问,李主任随即带上新春大礼包登门拜访客户。一进门,客户就主动说:“你把你在朋友圈中发的那个财富产品详细给我讲讲吧。”经过一番

讲解,客户当场签单。保单承保后,李主任又向客户推荐了公司的续期宝服务,客户感慨道“交续期保费还能打折,平安服务真是好!”就这样,李主任成功开发了一位孤儿单客户。在后来与客户的闲聊中,李主任发现客户平时都在默默关注着自己的朋友圈,同时对自己推送的一些生活常识、保健话题、新闻资讯、产品介绍以及车险理赔注意事项等都很感兴趣。

正可谓“纵里寻他千百度,那人却在灯火阑珊处。”经营好微信朋友圈,你的微信好友就是你的准客户!

春节假日客户服务在行动

□ 中华联合 王方

2月14日,大年三十晚上,中华保险盐城中支查勘员张帆刚刚与家人开始年夜饭,接到客户报案,便立即放下碗筷赶赴现场进行查勘,经查勘车辆损失不大,但车轮陷到路边小沟里无法启动。因时间已是年三十晚上七点多钟,所有的施救单位及修理厂均已放假,联系不上施救车,路上也没有行

人。查勘员张帆考虑到客户着急回家团聚,顾不上家人催促,留在现场协助客户一起用最土的办法,通过在车轮下垫砖块、铺木板,花了将近两小时终于将事故车拖出小沟,客户非常感动,当即表示一定永远做中华的忠实客户。

政府工作报告 12 处提及保险， 要拓展保险市场的风险保障功能

3月5日,第十三届全国人大一次会议在人民大会堂开幕,国务院总理李克强代表国务院作政府工作报告,其中12次提到“保险”一词,明确提出要

“拓展保险市场的风险保障功能”。

过去五年工作回顾

1-2、社会养老保险覆盖9亿多人,基本医疗保

险覆盖 13.5 亿人，织就了世界上最大的社会保障网。人均预期寿命达到 76.7 岁。

3、基本放开利率管制，建立存款保险制度，推动大中型商业银行设立普惠金融事业部，深化政策性、开发性金融机构改革，强化金融监管协调机制。

4-5、建立统一的城乡居民基本养老、医疗保险制度，实现机关事业单位和企业养老保险制度并轨。

6、居民基本医保人均财政补助标准由 240 元提高到 450 元，大病保险制度基本建立，已有 1700 多万人次受益，异地就医住院费用实现直接结算，分级诊疗和医联体建设加快推进。持续合理提高退休人员基本养老金。

对 2018 年政府工作的建议

7、拓展保险市场的风险保障功能。

8-9、深化养老保险制度改革，建立企业职工基本养老保险基金中央调剂制度。

10、扩大出口信用保险覆盖面，整体通关时间再压缩三分之一。

11、放开外资保险经纪公司经营范围限制，放宽或取消银行、证券、基金管理、期货、金融资产管理公司等外资股比限制，统一中外资银行市场准入标准。

12、实施健康中国战略。提高基本医保和大病保险保障水平，居民基本医保人均财政补助标准再增加 40 元，一半用于大病保险。

济南高危行业强制实施 安全责任险

保险范围包括投保的企业从业人员和第三者人身伤亡补偿费用，保费由企业缴纳，不得摊派给个人。

济南市政府办公厅日前发出《关于开展全市高危行业强制实施安全生产责任保险试点工作的通知》(以下简称《通知》)，明确将全面推进安全生产责任保险试点工作，矿山、危险化学品、烟花爆竹等行业将强制实施。保费不得以任何方式摊派给从业人员个人。

《通知》要求，济南将在矿山、危险化学品、烟花爆竹、交通运输、建筑施工、民用爆炸物品、金属冶炼、渔业生产等高危行业领域强制实施安全责任险；在化工行业全面推行，在其他行业领域积极推广。试点时间为 2018 年 1 月~2019 年 12 月。

保险范围包括投保的企业从业人员和第三者人身伤亡补偿费用，应急抢险救援、事故处理善后费用，以及医疗救护、财产损失、事故鉴定、法律诉讼等费用。对从业人员接触有毒有害物质或具有其

他严重职业病危害的企业，可以增加职业病保险。保费由企业缴纳，可以从安全生产费用中列支，不得以任何方式摊派给从业人员个人。

在费率方面，济南将严格按照全省统一的保险条款和费率执行，并积极落实省制定的各行业领域安全生产责任保险基准指导费率和浮动标准。根据投保企业的风险程度、风险分级管控和隐患排查治理双重机制建设、事故发生、安全生产标准化等级、赔付率等情况，实行差别费率和浮动费率。

如果发生事故，如何获得赔付？《通知》要求，承保人应按照不少于保费总额 15% 提取事故预防费用。提取的事故预防费用应当专款专用，不得挪用、挤占、转存，按照集中使用、统筹安排、分级实施的原则，具体用于安全生产宣传教育培训、风险管控、隐患排查治理、安全奖惩和安全科技推广等预防工作。同时，承保人应当建立快速理赔机制，在事故发生后按照法律规定或者预先约定先行垫付部分赔偿金，并严格按照合同约定支付保险赔偿金。

平安人寿晋升表彰分享会现场访谈录(二)

在平安,我得偿所愿

□ 资深业务主任 柏女士

我目前是一名资深业务主任,加盟平安人寿四年,时间不长也不短,借此机会阐述一下人生吧。我于2000年大学毕业,毕业之后找关系进入一家单位做实验员,在单位里每天加班,就想趁年轻多做点,能早点当干部,我这个人就喜欢当干部。辛辛苦苦做了2年,一直都没有机会,因为传统行业是一个萝卜一个坑,我的上级没有退休,那我就没有机会。等我送礼、跑关系,终于有希望的时候,啪,改制下岗了。这就是我人生的第一份工作,虽然很用心,但机会不在自己手上,既不能升官也没有发财。

后来我又换了一份工作,到了一家工厂,从最初的文员开始做,6年时间,老板对我也很器重,让我当了供应部经理。虽然当了官,但是收入很少,没办法我又开了个美容院。通过努力,我给家里买了两辆车,也没有要老人补贴,这个我还是很自豪的。但好景不长,老板的资金链断了,工厂破产,我又下岗了。这就是我人生的第二份工作,升了官但发不了财。

到了2013年,我的师傅潘经理打电话给我,说招聘人才呢,我就来看看。其实之前也有其他保险公司的找我去做保险,但都没有想做。之所以留下来是因为看到我师傅的工资条,看起来很朴实的大姐一个月能赚几万元,我觉得我也可以试试。开始做的时候不是没遇到困难,我的一个闺蜜一听到我来平安了就不跟我联系了,我挺伤心的,做保险做的是好事,怎么还有人这么排斥的?后来我安慰自己,别人想不通是别人的事情,我更要自己做出成绩,让他们知道我的选择是对的,我在平安一定可以过上自己想要的生活,这也将是我人生的最后一份工作。

大学时的我就怀揣梦想,梦想自己有一份好的工作,好的未来,我默默考了四年的公务员,每次都因面试过不了关;我在传统行业托人找关系,不停

为自己的职业生涯做新的调整。求学和求职的道路上,让我懂得了很多现实的东西。诸多失意和无奈让我对周遭的人和事开始逃避,性格也变得内向起来,话语少了很多,有种与世无争的意味。但当我踏入平安之后,一切都随之改变,平安实行公开透明的晋升机制,在这里人人都有公平的待遇。我通过一年的时间晋升为业务主任,又通过一年的时间晋升为高级,目前现在是资深主管。在平安有很清晰的职业规划,你的师傅、你的主管以及公司领导都在规划你的下一步该怎么做,就相当于警车开道一样!我很清晰自己的工作目标,在未来一年时间内我也会向我师傅一样,成长为一名部经理,让我的师傅晋升为总监,这就是在这行业里的一个感恩文化,喝水不忘挖井人,我做得好就是对师傅最大的感恩!

其实我从事保险这个行业周围所有的人都不理解,没有支持只有反对,好朋友不理我,同学群我退啦,因为之前没找到合适的工作而自卑,后又因为各种拒绝让自己封闭得很紧,彷徨迷茫得让我几乎看不到光明。我这辈子没有多大的财富,却是个骨气的人,别人说我做不了三个月,那我非做到超过三个月。在这里我真的要感谢我所有客户,如果没他们就没有我的现在,因为我没有家人的支持,也没有所谓的人脉,需要从陌生开始,一步一个脚印地去做。我最感谢的就是一位大姐,一次偶遇,我用我的专业赢得了她的信任,让我帮她把家里18份保单整理一下。没过十天,又叫我过去为她家里设计一份保障计划,后来开门红期间在我这里存了60万,还帮我介绍了一个客户,累计存了近五百万。我总结出一点,保险市场很好,就差专业的人,把专业学好就能赢得市场,商机会更多,人脉也会越来越多。

现在我越来越觉得这个行业被很多人所尊重,

每当我的客户出险遇难的时候,我虽不能为他们分担灾难和痛苦,但当他们拿到理赔金的那一刻,我看到他们发自内心对我的感激,更有对中国平安的感恩。我感觉到我的确是在做有爱心的工作,这更使我坚定了在保险业继续走下去的信心。

我们正处在一个充满机遇与挑战的新时代,谁能抓住时机,勤于动脑,努力工作,谁就能立于不败

之地。身边有很多业务伙伴靠自己的智慧和汗水实现了梦想,我相信只要有一颗执着上进的心,有永不服输的精神,命运之神同样不会亏待我,成功也一定属于我。心若在,梦就在,让我们坚定信心,奋勇向前,让父母有享不尽的天伦之乐,儿女有更多机会接受高等教育,全家都能过上更加幸福美满的生活。

产险理赔非法投诉的原因分析及对策

2013年7月1日,为了规范保险消费投诉处理工作,保护保险消费者合法权益,中国保险监督管理委员会(以下简称“保监会”)根据《中华人民共和国保险法》等法律、行政法规,制定并颁发《保险消费投诉处理管理办法》(以下简称“《办法》”)。该《办法》自2013年11月1日施行。《办法》制定的初衷,诚如保监会副主席周延礼所言:以规章的形式出台《办法》,重点要查处拖赔、惜赔、无理拒赔和销售误导行为,督促保险公司、保险中介机构依法合规经营,履行合同义务。但在保险活动中,由于保险行业自身确实存在不少问题,更由于矫枉过正,以致诸多保险公司为了压降投诉率,招数迭出,各种压力传递到基层,基层保险公司甚至出现了“一投诉就投降”的奇怪现象,结果,司法救济本来应该成为文明社会的最终救济途径,但长期下去,“官司打不赢,投诉让你死”的救济观,将使越来越多的“聪明的”被保险人避开诉讼,进行无休止的“重复投诉”或称为“缠诉”,并以此作为替代诉讼的一种低成本、高回报甚至尽快实现非法目的的最终救济途径。这样的结果使得保险的赔偿原则模糊化,一些投诉人的不法诉求的实现快捷化,保险从业人员专业技能边缘化(其工作重心由关注专业和准确转为专注规避矛盾,必然导致保险公司利益漏损,甚至引发保险公司工作人员打着“客户服务”的幌子,内外勾结,瞒天过海,进行不当利益输送并中饱私囊

的情形),相关保险机构则消耗了大量的机会成本。本文以财产保险理赔、法律工作中的几个典型案例说明并进行剖析,希望找到应对之策。

一、非法投诉案例

案例一:特殊主体错位投诉

【修理厂盗用保险消费者名义投诉】泰兴人韩某,系某汽车卖场售后经理。某日,其客户李某发生一起两车相撞交通事故。韩某为承修事故车,代其处理事故,后在车辆定损中因价格虚高与保险公司发生数额争议,韩某向保险公司、监管部门派出机构投诉。承保单位找到李某核实并确认,李某并未委托其投诉。

【三责方车主为汽配经营人,乱报价格,不满足就投诉】泰兴人杨某从事汽配经营,驾车与他车相撞后,虚报自车受损件价格达市场价格的两倍,因被他车承保公司核减,进行投诉。因杨某投诉电话与其店面门口竖立的广告牌上业务联系手机号码相同,保险公司工作人员拍照连同定损依据一并报告。杨某仍然不依不饶,反复投诉。

案例二:特殊时段投诉

【趁“十九大”召开,要求超损失赔偿而缠诉】2017年10月,在全国人民沉浸在党的“十九大”胜利召开之际,泰兴市杨某7次电话投诉,其间,杨某还委托一位在京的朋友到该公司在京的总公司“反映问题”。杨某从与服务专线人员通话内容中断章

取义,执意认为其种植的桃树因遭受暴雨损失大,保险公司应将支付给本村的全部43万元赔款支付给她本人,而不认可先前委托的农业专家会同保险合同当事人共同确定的15.12万元赔款,亦不顾及32万元保额之事实。保险公司将上述录音悉数调出约其复听以证实服务专线人员表述无问题,但杨某托故回避,移居别处,却不停投诉。因事关维稳,省级保险公司客服部领导、当地政府农办、镇政府、村委会三级领导均亲自参与协调,并提出如其觉得于法有据,可走诉讼途径,但杨某自知胜诉无望,仍“痴迷”于投诉这一条路。

案例三:心理灰暗的缠诉“专家”

【查勘员被辞退变成缠诉“专家”,以致服务专线“谈王色变”】南通人王某,几年前在某保险公司任车险查勘员,因经常“失察”被骗,被公司辞退。从此,此君与保险公司为敌,无事生非,动辄投诉,且攻击谩骂服务专线人员。其本人及车辆被列入“黑名单”后,商业险无人承保,但交强险无法拒保,王某则以此为抓手,以投诉、坑人为乐事,不断提出非法诉求,以致每逢重大节假日、政治活动前后,客服相关人员对其均高度紧张,几达“谈王色变”。

案例四:诈骗者竟投诉被骗者

【骗赔者投诉理赔难】2016年11月,泰州人夏某报案称其本人驾驶一辆“凯迪拉克”轿车不慎坠入河中。接到报案后,保险公司工作人员在对本案进行定损的同时,多次深入事发地,进行现场复勘,并走访附近村民,发现了大量疑点,觉得不排除蓄意骗保的可能。根据这些疑点,保险公司聘请某大学司法鉴定所对事故真实性进行司法鉴定处理。鉴定结果为,涉案车辆驾驶员故意造成车辆入水事故发生。

保险公司劝夏某放弃索赔或走诉讼途径。不料,夏某先后多次不停投诉,诉称保险公司理赔效率低下,并试图以所谓“理赔难”,鼓动媒体施压。为了不招致更大的麻烦,加之时值岁末,全年考核在即,劝其起诉又未果,不得已,保险公司对夏某进行了18万余元的赔偿,但在赔偿后,决定向公安机关报案。

为避开当地复杂的人际关系干扰,该公司以其省分公司集中支付赔款,本案犯罪结果地为南京

而向南京某区公安局报案。2017年1月11日,南京市公安机关对此案正式立案侦查并迅速告破。夏某退还保险公司全部赔款18万余元并承担了鉴定费2万元。2017年9月23日,夏某被南京市某区人民法院以保险诈骗罪(未遂),判处有期徒刑三年缓刑四年,并处罚金人民币五万元。夏当庭表示认罪服法。

二、非法投诉是影响行业健康发展的又一毒瘤

随着社会上保险需求不断增加,保险行业快速发展,保险消费人群日益扩大,与保险有关的各种矛盾纠纷也逐渐凸显,消费者投诉量逐年递增。为了尽快提升保险市场卖方主体的服务能力和水平,维护买方主体的合法权益,提升其满意度,促进保险行业健康发展,保监会先后出台了《办法》和《保险机构投诉处理规范》(以下简称“《规范》”)

《办法》指出:保险消费者包括投保人、被保险人和受益人;保险消费投诉应当由保险消费者本人提出,如确有困难,可以委托他人代为提出;授权委托书应当载明委托事项、权限和期限,并应当由保险消费者本人亲笔签名;保险消费者提出保险消费投诉,应当客观真实,对其提供材料内容的真实性负责,不得提供虚假信息或者捏造、歪曲事实,不得诬告、陷害他人。

《规范》对“保险消费投诉”和“无效投诉”进行了定义:保险消费投诉是指保险消费者或其代理人对保险经营机构的产品、保险保障和风险管理等服务或投诉过程不满意的表示,其中包括期望得到回复或解决的明示或隐含的表示;无效投诉是指必不可少的要素缺失,保险监管机构或保险经营机构无法核实查证,难以处理的保险消费投诉。一般包括但不限于投诉者联系方式不明确、被投诉对象不明确、无投诉事实和理由、无证据线索等情形。

笔者参与了一些投诉案件特别是涉法投诉案件的处理,发现非法投诉案件逐渐增多。翻遍《办法》和《规范》,“非法投诉”无确切定义。笔者认为,不符合《办法》和《规范》规定的主体和带有非法利益诉求内容的投诉,均应归为“非法投诉”,简单地按其归类应在“无效投诉”项下,其外延小于“无效投诉”(理论上部分无效投诉因要素暂时缺失有可能成为效力待定的投诉,后会因要素补齐而转化为

有效投诉),而非法投诉以牟取非法利益(可区分为物质的和精神的)为目的,以投诉为手段,其结果恰恰与《规范》强调的“有利于保险机构降低投诉管理成本,合理解决缠访缠诉等极端行为,节约行政资源、司法资源、监管资源和社会资源”的目的相悖。

笔者认为,在上述案例中,投诉人有的主体不合法,有的诉求内容不合法、甚至是完成犯罪(如前例中的夏某,保险诈骗罪从犯罪理论上讲是目的犯,投诉的目的是直接追求骗取赔款。因其获得赔款,完成犯罪行为。案例中夏某的犯罪形态仍定为犯罪未遂,曾引发激烈争议),其共同特征均是以投诉甚至缠诉为手段,以非法获利或非法的心理满足为目的。尽管投诉人的不法利益最终基本未能得到满足,但保险公司除了消耗了大量的机会成本,也牵扯了大量的人力、物力和财力。目前,类似案件层出不穷,呈与日俱增之态,而长期的忍辱负重的工作,使得保险服务人员身心俱疲,苦不堪言。对非法投诉,业内人士无不咬牙切齿,但因诸多原因,打击乏力,扼腕而神伤。个别非法缠诉案件甚至成为区域性的行业之痛,使保险机构无端消耗大量资源,且引发效尤,影响了行业的健康发展。如果说保险欺诈是行业发展的毒瘤的话,那么,非法投诉则是行业发展的又一毒瘤。

三、非法投诉产生的原因

笔者认为,造成这样的状况的原因有:

(一)保险公司重前轻后,对非法投诉重视不够

在保险产品逐步同质化的今天,各家保险公司在拼抢业务时,自然会加大前端人力和财力的投入,但在后端服务的投入上,总会觉得没有那么急,而随着前端不断做大,后端的人员和服务质量总是捉襟见肘。就产险而言,理赔端投诉占比一般在70%左右,而产险理赔人员的服务“态度要好、速度要快,尺度要准”方面确实还有提升空间。不少公司基层经营单位就是一个展业团队,增加一个理赔人员都很难,投诉处理人员由理赔人员兼岗代理,而理赔本身有大量的刚性考核指标,目前投诉多为上级(省级)公司下转(监管部门接受的投诉一般也是通过省级保险公司下转),投诉处理人员必然会在理赔和投诉的精力投入上进行权衡,结果,本身对投诉的处理缺乏专业的能力和技巧,加之对投诉精

力不逮,甚至无暇顾及,更由于现在专业保险咨询公司(实为黄牛)的不断介入,上级催得急了,往往会对投诉人进行妥协,而妥协是难以顾及理赔原则和公司利益,何况非法投诉如豺狼,以致“喂饱一头狼,引来十头狼”,兵连祸结,应接不暇。

(二)保险服务比之其他金融服务确实更为复杂,投诉人合法与非法,甚至犯罪,往往就是一步之遥

1. 专一性强

金融的基础是信用,最大诚信原则是财产保险的基本原则之一,保险公司凭自身信用以一纸保单收取了投保人的保险费,而保险作为典型的商事活动,又是舶来品,合同条款细致而复杂,专一性较之于证券、银行确实更强。我国向来把商事活动看成是民事活动的一部分,再加上保险条款表述得不周严、中文的易生歧义、销售过程中的瑕疵,这些原因均有可能成为争端的肇始。有鉴于此,2011年10月,中国保监会在一行三会率先成立保险消费者权益保护局。

2. 涉及面广

保险虽属金融,但因其承担的是被保险人财产及相关利益为保险标的(仅指财产保险)的自然风险、法律风险等等,故涉及面甚广,使得很多条文的理解需要具备复合知识才能够更加透彻。

3. 界限模糊

在处理投诉尤其是非法投诉的实践中,常常发现投诉人脑洞大开而“狮子大开口”,一不注意玩过火,很可能触犯刑法中的“寻衅滋事”、“敲诈勒索”等罪甚至保险诈骗罪。本文中的案例四,就是夏某玩得“嗨过了头”,先前警示而不止,事后后悔而不及。

(三)“专业吃保险的黄牛”的出现和壮大,使得问题愈加复杂,扑朔迷离

现在,保险欺诈普遍存在,这种侵蚀保险公司根基,侵害国家保险制度和秩序的违法犯罪行为相当猖獗,多数已经形成有组织、有分工、有利益分配的共同犯罪甚至单位犯罪。形成这样的局面,原因是多方面的,笔者深感专业保险“黄牛”招揽并介入非法投诉起到了推波助澜的作用,黄牛的队伍中不乏法律工作者、律师、评估机构甚至内部人员、国家公职人员的身影在闪烁。

(四)非法投诉与处置失当互为因果

非法投诉具有先天的违法性,本应受到拒止和批判,但在前述原因下可能处置失当,而打击不力,宣传不够使得处置失当的非法投诉恰恰又成为后续非法投诉效法的范例。结果,保险机构在此泥潭中越陷越深。

四、非法投诉的对策

(一)完善行业相关立法

投诉,作为一种便捷的维权渠道,已经为广大保险消费者所熟知,在保险活动中起到了帮消费者维权,帮保险机构提升服务水平和能力,帮保险行业提升形象,促进我国保险业不断提升国际竞争力等积极作用,但非法投诉却是保险机体上的毒瘤,已经给保险行业带来了一定的伤害,给监管机构也带来了困扰。因此,保监会有必要对原有的《办法》、《规范》做适当修改、完善、补充,使防范、打击非法投诉有法可依。比如对以投诉为手段,以获取非法利益为目的的非法投诉进行定义;对投诉主体尤其是代理人可以参照《中华人民共和国民事诉讼法》及司法解释的相关规定作出明确的、限缩性的规定;对非法投诉拒止的手段予以明确,对动辄非法投诉、缠诉的,构成寻衅滋事、敲诈勒索等罪的要明确坚决予以打击。

(二)加强行业规范学习

保险机构越到基层,人员精力越是向展业集中,对《办法》、《规范》不甚了了,而各保险机构为了贯彻监管机构的监管意图,往往制定了更为严苛的结果导向的考核办法,使得“摆平成为水平”,一有投诉,来不及细加分析,往往“花钱买平安”,这其实模糊了投诉者的是非观,而重新构建的价值规则是“万般皆下品,唯有投诉高”,这又使得投诉尤其是非法投诉一浪急于一浪,一浪高于一浪。因此,工作中,要在进一步强调规范化服务的同时,尤其是基层更要加强对《办法》、《规范》等行业规范的学习,因为这些规范是投诉人在网上可以查到的,以此作为沟通、协调的基础更加合法有据,也更容易为双方特别是投诉人所接受。

(三)完善内部管理制度

保险机构是基金集聚型组织,其支出的赔款、费用、工资均来自投保人交纳的保险费。如果形

成投诉人尤其是非法投诉人“会哭的多吃奶,会闹的多拿钱”的局面,是对其他善意投保人的不负责任,此外还会伤及投资人和股东的利益,这在现代企业管理中是不能容忍的,因此,应建立投诉闭环管理制度,对正当投诉可以以专项资金在分级授权会商后进行贴补,同时,内部要找出原因,追究责任,明确措施,教育员工,填补缺失;对投诉人的不正当诉求甚至非法诉求,要说明原因,坚决拒止,不得动用专项资金,“割地求和”,否则,倒追领导责任。

(四)加强研究依法打击

要对投诉中的浊流非法投诉对行业带来的负面影响保持清醒的认识并高度重视,形成上下、内外的合力予以打击。如案例四中,尽管最后夏某定为犯罪未遂颇为遗憾和意外,但这恰恰反映了夏某的能量和形势的复杂,如果公司反欺诈人员和法律人员不抓住省公司支付赔款这么一个犯罪结果地进行案件的管辖地转移,移师南京,这个案件很难办得下去。而保险欺诈、非法投诉恰恰在我国的最基层——偏远地带的广大农村,最能找到适合其生长的温床和土壤。因此,在工作中要密切关注和研判非法投诉的形势和动态,在案件中找典型,在典型中找着力点,在着力点上找突破,在最短的时间内攻破其防线,查明案件真相。同时,还要广泛宣传,扩大战果。如该案,经过在国家级媒体上宣传,已经在当地和省内形成一定声势,一定程度上威慑了非法投诉人。

结语

“投诉”主体的扩大化以及投诉者“追求更高层次的投诉以施加更大压力”,已经成为投诉人逼迫保险公司放弃逐步退让,迁就被保险人的“神来之笔”,甚至成为一些投诉人实现不法利益的“终南捷径”。实践中,出现了“摁下一个葫芦,浮起十个瓢”的传播效应。非法投诉在保险活动中普遍存在,且愈演愈烈,原因是多方面的。不进行及时、有效的打击,必将成为保险行业健康发展的绊脚石。全行业必须高度重视,群策群力,严厉打击,让投诉真正成为保险消费者维护正当合法利益,帮助保险机构发现自身问题,弥补不足,提升水平,改善形象的重要途径之一。

政府工作报告中提到的这几种保险，你了解多少？

政府工作报告中提到的这几种保险，你了解多少？

在今天的政府工作报告中，我们看到其中12次提到“保险”一词，明确提出要“拓展保险市场的风险保障功能”。在这些内容中，晓保今天将重点为大家分享其中与广大消费者关系较大的三类保险，看看相关的这些知识你都了解吗？

保险热词之一：存款保险

对很多消费者来说，可能没听说过“存款保险”的存在，但事实上，我们每个人都在享受着这种保险。什么是存款保险呢？它是国家通过立法的形式，设立专门的存款保险基金，明确当个别金融机构经营出现问题时，依照规定对存款人进行及时偿付，保障存款人权益。通俗点说：存款保险就是银行买保险，保护你的存款。银行没出问题时，帮你看着银行，让银行更好；银行出问题时，它可以第一时间赔你的存款，让你存在银行里的钱更安全。

关于存款保险，你可能还想知道的事儿：

有的消费者可能想问，存款保险跟我到底有什么关系呢？首先，通过立法对存款再增加一道保障，等于为你的钱在银行里又增加了一道“保护衣”。其次，虽然说存款保险实施后，银行变得更加安全，但是在理论上，银行“有资格破产”了。如果银行破产，最高赔付限额是50万，可以覆盖99.63%存款人的全部存款。消费者在选择存款时，也应该更加关注银行的资产质量、风险状况、避免将资金存在有可能出现破产的银行。

保险热词之：养老保险

养老保险一直是政府工作关注的内容，2018年也将“深化养老保险制度改革，建立企业职工基本养老保险基金中央调剂制度。”可能有一部分消费者不太了解我们的养老保险知识内容，晓保借此为大家也介绍一下。

目前来说，我国的养老保险主要由以下几个部分组成的：一是基本养老保险。也就是通常我们所说的社保啦！主要目的在于保障广大退休人员的晚年基本生活。二是企业年金。又称企业补充养老保险。通俗地解释一下：就是有一些企业自身经济实力比较强，乐意在国家规定的实施政策和实施条件

下为本企业职工所建立的一种辅助性的养老保险。三是个人储蓄性养老保险。简单来说，这是由职工自愿参加、自愿选择经办机构的一种补充保险形式。四是商业养老保险。也就是目前各大人寿保险公司所销售的商业养老保险。

关于养老险，你可能还想知道的事儿：

从养老保险构成上看，一方面，社会养老保险作为基础保障，能满足个人基本生活需求。如果想在退休后过上更安稳的生活，个人还应该配置一些商业养老保险；另一方面，商业养老保险可以为个人和家庭提供个性化、差异化养老保障，满足个人和家庭在风险保障、财富管理等方面需求。此外商业养老保险一般还可选择相应的附加险或进行产品组合，从而规避重大疾病和意外伤害带来的风险。

保险热词之：大病保险

报告中指出：在过去五年内，我国大病保险制度基本建立，已有1700多万人次受益，异地就医住院费用实现直接结算，分级诊疗和医联体建设加快推进。2018年，政府也将提高基本医保和大病保险保障水平，居民基本医保人均财政补助标准再增加40元，一半用于大病保险。

大病保险是对大病患者发生的高额医疗费用，在基本医疗保险报销后，再次进行补偿的一项新的制度性安排。可以看出，大病保险仍然属于基本医疗保障的范畴，而不是一个纯粹的商业医疗保险。

关于大病保险，你可能还想知道的事儿：

首先，大病保险和商业重疾险是不同的保险类别。从保障内容上说：大病保险是对城镇居民医保、新农合补偿后需个人负担的大病高额医疗费用给予保障；而重疾险是罹患合同约定的重大疾病病种后即可申请赔付。

其次，大病保险所需资金从城镇居民医保、新农合基金中划出一定比例或额度，不再额外向城镇居民、农民个人收取费用，不增加城乡居民的负担。最后，关于大病保险的报销比例问题。按照规定，大病医保报销比例不低于50%，按照医疗费用高低分段制定支付比例。具体的划分方法和支付比例，视各地的财政、人均可支配收入水平等情况而定。

警惕车险欺诈！你需要知道这3件事！

警惕车险欺诈！你需要知道的这三件事！

众所周知，目前都市家庭车的购买量越来越大，而车险市场竞争也比较激烈，在这种情况下，就很容易给一些不法分子可乘之机，进行车险欺诈行为。今天便重点为大家介绍一下相关知识，帮助大家识别、防范这类行为。

NO1：车险营销新模式？小心风险是王道！

如今，互联网营销风生水起，不少传统业务也加入进去，迎合新的受众群体。那么，你遇到过互联网上的科技公司所谓的“车险营销新模式”吗？根据消费者反映，这类所谓的“车险营销新模式”的操作主体一般保险业外机构的网络科技公司，他们通常以“买车险送商品（积分）”、“买商品送车险”、“车险创新营销模式”等宣传语，吸引投资者加盟合作，并向保险消费者进行产品推介，涉及全国部分地区。

该不该信？

答案当然是否定的！

首先，这类公司其本身并不具备保险销售资质，通过其购买保险产品，保险消费者权益难以得到维护。

其次，对于想要加盟的一些代理商而言，上述机构以“车险加盟项目”等为名，招揽省级、地区各级代理商加盟合作，并收取高额加盟费用，但自身同样因不具备保险销售资质或实际未开展相关活动，可能涉嫌合同诈骗、传销等违法犯罪行为。

最后，也是最重要的一点，面对这类模式，消费者一定要擦亮双眼，务必通过合法渠道向具有合法资质的保险公司、保险中介机构购买保险产品。而对于各保险公司、保险中介机构及人员来说，也要增强风险识别和防范能力，不得与取得合法资质的机构或者个人发生保险业务往来。

NO2：车险保费上浮？警惕不知情的车险理赔！

如今，很多车主的生活和工作节奏都比较紧张，再加上对于自己经常光顾的一些维修场所人员的信任，很可能把身份证件和驾驶证交给维修单

位，让他们代办保险理赔。这不！就有人利用车主的信任开始了车险欺诈！他们一般在维修车辆和代办索赔过程中编造虚假事故、骗取保险金，甚至擅自使用消费者身份证开立银行账户领取赔款，导致消费者车险理赔记录虚增、车险保费上浮。

该怎么办？

那么，面对这种类型的欺诈，车主应该如何防范呢？

首先，在遇到车险事故时，尽量亲自办理，及时拨打保单上印制的保险公司报案电话，说明车辆事故发生经过及损失情况。如果自己车主本人实在没时间，那也应选择正规修理单位，亲笔签署委托授权书，还要注意确认授权范围和有效期。晓保还要特别提醒大家的是：不要轻易将证件原件交与他人；提供证件复印件时，应在上面注明使用范围、有效期、车牌号等。

其次，车主要及时关注维修记录和理赔记录，及时了解维修项目和维修金额以及重点核对出险次数及赔款金额等。

最后，如果发现出险理赔次数或赔款金额存在异常，应及时与相关保险公司联系核实。确认理赔记录存在错误的，可配合保险公司向北京车险信息平台申请更正理赔记录；发现涉嫌违法犯罪的，可协同保险公司一并向公安机关报案，切实维护自身权益。

NO3：车险反欺诈数据愈加规范！

面对车险欺诈的行为，监管部门也同样在行动！比如，早在2016年，为推动保险业运用信息技术防范保险欺诈风险，提高车险反欺诈信息数据的规范性、准确性和完备性，保监会就制定了车险反欺诈数据规范，包括《车险反欺诈数据元》和《车险反欺诈代码集》。

相信通过规范车险反欺诈数据采集工作，在大数据平台筛选车险骗保、骗赔事件，从而有效堵截、减少车险欺诈行为的发生。

人保财险理赔重拳出击,打击保险欺诈

□ 人保财险 朱 艳

春节上班十余天,中国人保财险盐城市分公司理赔中心重拳出击,连续成功核查两起已出具事故认定书的落水车保险案件,累计挽回经济损失近30万元,严厉打击保险欺诈行为。

2018年2月21日下午3时15分,丁某与其父驾驶私家车在农村水泥路行驶时车辆坠入河中。接到报案后,盐城市分公司立即到现场查勘,周边无摄像探头。但是查勘人员发现车辆从道路到河边距离近50米,且途经的农田上有深深的轮胎痕迹,查勘人员认为该案异常(按正常驾驶,在农田中行驶50米车应该能够停下来),立即向公司申请反欺诈调查。

该案丁某延迟报案近两个小时,虽丁某坚称是将油门当刹车,但在事故第二天交警部门就出具了

事故认定书,同时迅速将事故车辆卖给他人,这引起反欺诈岗人员的高度警觉。经过现场测量、还原车辆行驶轨迹、走访群众,反欺诈人员终于找到一段车辆落水后丁某不愿被施救上岸的视频。事后反欺诈人员与外聘专家先后两次与当地交警部门沟通,并与上级交警部门交流案情,在与上级交警部门共同施压下,丁某终于承认是由于在开车时他与其父发生争执,情绪激动,将车辆开入河中。最终丁某同意放弃保险索赔,交警部门收回交通事故认定书。

今年以来,该公司着力提高岗位人员的保险反欺诈责任意识,加强与公安及交警的合作,借助专业技术和经验,深化大数据和人工智能在保险反欺诈中的应用,力求打击保险欺诈工作见实效。

为逃避赔偿司机伪造事故骗保 民警查监控识破“猫腻”

近期,交警部门通报了一起较为少见的案例。一名货车驾驶员在行驶中由于货物捆扎不牢,导致了货物损坏。为了避免赔偿,他竟然想伪造事故现场,骗取保险公司理赔。最终,被警方成功识破。

司机报警称发生事故

民警查监控发现“猫腻”

2月25日,高邮市交警部门接到报警,一名驾驶员在辖区内的S332省道临泽段上发生了一起交通事故。民警立即赶赴现场。

据介绍,这是一辆重型大货车,驾驶员为段某。他向民警描述,事发时他在正常行驶,突然对面出现了一辆轿车,准备超车开到反道上。为了避让这辆车,段某只好向路边紧急避让,结果不慎与护栏发生了碰撞。事故造成了车上装载的玻璃部分损坏,事发后,段某立即报警,同时报告保险公司。

虽然这看上去只是一起单方面事故,但如果是为了避让反道车辆,那对方也是有一定责任的。然而,细心的民警在勘查现场时发现,护栏上虽然有擦痕,但并不新鲜,不像是刚刚碰擦导致的。

起了疑心的民警又再次询问段某,但他坚称自己是因为避让才发生的事故。为了寻找真相,民警随后调取了事发现场周边的监控进行比对。这一看,果然发现了问题。

“我们看了整个监控,发现段某的车压根就没有撞上护栏,而且也不存在所谓的避让。”也就是说,这起事故压根就不存在,段某只是将车开到了这里后,突然停下就报了警。

捆扎不牢致货受损

事情究竟是怎么回事?经过调查,民警还原了真相,原来,段某今年40岁,是河北省邢台市人,平

时从事货运工作。2月24日当天,在老家吃过了午饭后,段某就驾驶号牌为冀EE79XX、冀E7FXX挂的大货车,从老家出发了。车上装着30多吨的玻璃,是他从一家厂里装的,准备运到江苏东台的另一家厂里。

一路奔波,到了次日凌晨3点多,他到达了江苏境内,随后段某驾车驶离高速公路,找了一处地方停车,段某在车内休息。大约2个小时后他醒了,但在出发前他意外发现,车上的部分玻璃损坏了。

又没撞车,怎么会坏了呢?段某检查后发现,可能是因为自己在装运玻璃时比较粗心,没有捆扎牢固,导致有一些玻璃没有固定,在车辆行驶的过程中由于震动,玻璃被震坏了。

这就完全是自己的责任,损坏的货物自然要段某赔偿。为了减少损失,段某灵机一动,想到干脆伪造一起事故,骗取保险公司的赔偿。随后,他在行驶过程中,在S332省道上找了一处护栏有破损的地点,停车后报警,这才发生了开始的一幕。

自作聪明的段某没想到,自己的小心思完全被警方给识破了。目前,警方正依据法律法规,对他的

违法行为进行调查处理。

为避免赔偿,伪造一起事故

“撒个小谎”不是小事

严重的要承担刑事责任

采访中民警介绍,交通事故处理工作中,的确有少部分驾驶员存在侥幸心理,出了事后找人“顶包”甚至像段某一样干脆伪造事故的情况时有发生,“看起来这不过是说了一个小谎,但后果往往会很严重。”

“单就交通事故而言,‘顶包’、伪造现场的危害是很大的。”警方介绍,首先这会增加警方的办案成本,延误办案时效;其次,交通事故中顶包是一种逃避法律制裁的行为,会导致刑事追责和民事赔偿错位,尤其是交通肇事后,驾驶员往往觉得可以找人顶替,就会先驾车逃逸离开现场,也会破坏对现场的保护、延误对伤员的救治;另外,“顶包”还可能给其他单位带来损失,比如出于骗保目的发生的交通肇事顶包案。

为了骗取保险赔偿而伪造事故,当骗取保险金额较大时,则会构成保险诈骗罪,承担刑事责任。

为骗保男子自导自演汽车坠河致自己溺亡

11月18日晚上6点半,温岭公安局110指挥中心接到报警:箬横镇三甲村路段,有一辆轿车掉进水里,车内有人被困。

报警电话不止一个。其中一个,是一名女子打的,她说,被困的是个男人,刚才跟她在同一辆车里,但车子掉进河里后,她逃了出来,男人还在水里。

入冬后的天气已经蛮冷,天色也早早暗下来。

等救援人员到达这个偏僻的事故现场时,村里的人已经把被困车里的男人捞上来,他湿漉漉地躺在河岸边。

经过现场施救,120医生发现男人已经没有了生命体征,送到温岭第四人民医院继续抢救后,还是没能救回来。

医生给出的死因是:溺水窒息死亡,体表没有伤痕。

交警找到报警女子张某,她是李某的朋友,今年29岁,离异。

张某描述了事故发生的过程:

一个小时前,她开着这辆落水的捷豹轿车,和李老板一起从温岭市区出发,去他在箬横镇开的厂里。经过这个转弯路段时,因为视线不好,连人带车冲进了河里,她挣扎着上来了,但李老板没上来,她到处喊人,村里人赶过来帮忙。

交警从现场的车辆行驶痕迹看来,张某说的没有问题。当时,打捞轿车的吊车也已经到位,探照灯把四周黑暗角落照得很透亮。

借着探照灯的亮光,交警觉得有点不对,就问张某:“落水的时候,你们俩一起下水,那你的包是不是也掉进去了?”

张某点点头,但交警指了指她手里的手机:“那为什么你的手机是干的?”

再转头,交警又看到草堆上放着的几件衣服,一摸,也是干的。

张某被请进了交警车内,她解释不了这些疑问,身体瑟瑟发抖。

沉默了几分钟,她终于开口:“这不是意外事

故,是人为的。”

两人合计几种车子意外落水可能性

选择一种试验多次 都没有问题

落水轿车还在打捞,张某开始坦白之前发生的事——

出事的捷豹车是李老板的,买了五六年,当初花了80多万,今年7月,他买了辆林肯轿车,花了将近100万,就想把捷豹卖掉。

一个多月前,李老板去二手车市场询价,问了几家店,给出的价格都在40万左右,他觉得有点亏。

“不知道他哪里打听来的消息,说车子如果是出意外报废,保险公司赔的钱,要高很多。”张某说,李老板为了验证这个消息,还特地去投保的公司问过,得到的答复是,可以赔50万左右。

当然,李老板不会为了多拿10万块钱,去马路上出一次“意外”,他找张某商量,最后,两人认为最可靠的办法,是把车子弄进水里泡一下,只要泡得时间足够久,车子就报废了,但前提是,人必须得安全。

这个月初,两人一起合计了几种车子意外落水的可能性:

- 1.李老板把车直接开进河里;
- 2.李老板把车开到河边,然后推下去;
- 3.借助外力,人不动手,让车自己开到河里……

综合下来,两人认为自己开车容易出意外,推到河里容易穿帮,只有第三种方式最可靠,但问题是,外力怎么借?

李老板上网搜,果然找到了一种办法:车辆自动驾驶装置。把这种装置启动后,车辆可以自动行驶,可以笔直开,还可以自动避让,蛮智能的。

李老板去买了一种最简单的装置,买来以后装到车上,试验了很多次,都成功了——

按照计划,李老板先把车子开到河边停好,然后装上装置,通过手机操控,车子就落水了,之后他再跳下去,拆掉装置,制造意外成功!

第二步,是找意外发生的地方。

李老板在箬横开了一家厂,位置很偏,进出都是小路,没有监控,最难得的是,厂子附近有一条靠河道的弯路,河道也不深,便于拆装置。

为了让戏演得更逼真,11月17日晚上,也就是事故发生的前一晚,他打电话给住在路桥的张某,想让她负责开车,如果保险公司以后问起来,可以说女司机操作不慎。

当晚,两人一起开了房,商量第二天的计划,半夜12点多,李老板回家了。他跟张某说,家里老婆还等着,第二天下午再来汇合。

千算万算没算到一点

河道刚清过淤,挖深了1米多

事发傍晚,两人开着车从温岭市区出发,到了事先选好的位置,两人把车停在河边,装好自动驾驶装置,随后车子落水……所有的计划都很顺利,只剩最后一步——两人跳进河里,一方面是造成人和车子一起掉入的假象,另一方面,李老板还要去拆车里的装置。

“车子是全密封的,所以当时下沉的速度应该不快,加上当时李某判断河水不深,所以没等多久,两人就跳进河里了。”交警说,张某只是下去湿了一下衣服就上了岸,但李老板下去后,没有再冒出头。

“我不敢相信,他说河道最多深1米,怎么跳下去就上不来了呢?而且他会游泳的。”张某事后回忆,她不知道到底发生了什么。

但根据交警现场测量,这条河道最深的地方,已经超过两米。

后来跟村民调查了解,交警才知道,这条河原来确实只有1米左右深,巧的是,就在事故前几天,村里为了给河道清淤,刚刚挖深了1米多。

“这才是意外,这个意外,估计李某怎么也想不到,百密一疏。”交警分析了李老板溺亡的几个原因,除了水变深,还应该包括造假心虚、水温寒冷以及厚衣物浸水后变重。

怎么处理一起合谋的女子张某?

面对这起不寻常的交通事故,交警认为需要派出所介入,在张某交代了经过后,交警把她移交给箬横派出所处理。

但派出所遇到了一个新问题:怎么处理张某?

显然,这不是谋杀,只属于意外死亡,如果说涉嫌骗保,但事故发生后,保险公司并没有接到报警电话。

张某交代,按照计划,如果所有步骤都顺利,她和李老板会等车子在水里泡上一段时间后,再给保险公司打电话报警。

而事实上,从当天晚上6点左右车子落水、李老板跳入河里,到半小时后交警赶来救援,这个过程中,张某只打了110,并没有给保险公司打过电话。

最终,派出所民警只能让张某离开。

不过,事故处理结束后,交警给保险公司打了电话,告知对方这辆车所发生的事情。

在交警队,保险公司工作人员跟李老板家属说,根据交警调查,这起事故不是交通意外,而是人为故意的行为,保险公司不负责赔偿。

对此,李老板家属表示接受。

2018年3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	—	13	1	1	—	—	—	15
中国人寿保险股份有限公司盐城市分公司	—	6	—	—	—	—	—	6
中国太平洋财产保险股份有限公司盐城中心支公司	—	—	—	—	—	—	—	0
中国太平洋人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	9	—	—	—	—	—	9
中国平安财产保险股份有限公司盐城中心支公司	—	4	—	—	—	—	—	4
中国平安人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	12	5	—	—	—	—	17
天安财产保险股份有限公司盐城中心支公司	—	2	—	—	—	—	—	2
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	—	22	1	—	—	—	—	23
太平人寿保险有限公司盐城中心支公司	—	4	—	—	—	—	—	4
泰康人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	10	1	—	—	—	—	11
民生人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	—	—	—	—	—	—	0
合众人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	4	—	—	—	—	—	4
华安财产保险股份有限公司盐城中心支公司	—	—	—	—	—	—	—	0
安邦财产保险股份有限公司盐城中心支公司	—	—	—	—	—	—	—	0
富德生命人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	2	—	—	—	—	—	2
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	—	4	—	—	—	—	—	4
中国人寿财产保险股份有限公司盐城市中心支公司	—	14	1	1	—	—	—	16
华泰人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	—	—	—	—	—	—	0
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	—	—	—	—	—	—	—	0
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	—	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	—	—	—	—	—	—	—	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	—	—	—	—	—	—	—	0
幸福人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	—	—	—	—	—	—	0
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	—	—	1	—	—	—	—	1
紫金财产保险股份有限公司盐城中心支公司	—	15	—	—	—	—	—	15
光大永明人寿保险有限公司江苏分公司盐城中心支公司	—	—	—	—	—	—	—	0
利安人寿保险股份有限公司盐城分公司	—	5	—	—	—	—	—	5
友邦保险有限公司江苏分公司盐城营销服务部	—	—	—	—	—	—	—	0
安邦人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	—	—	—	—	—	—	0
安盛天平汽车保险股份有限公司盐城中心支公司	—	—	—	—	—	—	—	0
永安财产保险股份有限公司盐城中心支公司	—	—	—	—	—	—	—	0
百年人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	—	—	—	—	—	—	0
浙商财产保险股份有限公司盐城中心支公司	—	3	—	—	—	—	—	3
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	—	3	—	—	—	—	—	3
英大财产保险股份有限公司盐城中心支公司	—	3	—	—	—	—	—	3
东吴人寿保险股份有限公司盐城分公司	—	—	—	—	—	—	—	0
中融人寿保险有限公司盐城中心支公司	—	—	—	—	—	—	—	0
中国太平财险保险有限公司盐城中心支公司	—	—	—	—	—	—	—	0
前海人寿保险股份有限公司盐城分公司	—	—	—	—	—	—	—	0
国联人寿保险股份有限公司盐城分公司	—	—	—	—	—	—	—	0
总计		140	10	2	0	0	0	152

2018年2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	3.12	—	好	中国人寿	3.9	—	好
太平洋产险	3.12	—	好	太平洋人寿	3.6	—	好
平安产险	3.7	—	好	平安人寿	3.8	—	好
天安财险	3.9	—	好	新华人寿	3.7	—	好
中华联合	3.12	—	好	太平人寿	3.6	—	好
华安财险	3.8	—	好	民生人寿	3.8	—	好
安邦财险	3.12	—	好	泰康人寿	*3.13	—	好
大地财险	3.2	—	好	合众人寿	3.3	—	好
阳光财险	3.12	—	好	富德生命	3.12	—	好
中银保险	3.9	—	好	农银人寿	3.12	—	好
国寿财险	3.8	—	好	恒安标准	3.7	—	好
渤海财险	3.1	—	好	华泰人寿	3.11	—	好
都邦产险	3.5	—	好	华夏人寿	3.8	—	好
长安责任	3.4	—	好	平安养老	3.9	—	好
紫金财险	3.12	—	好	信泰人寿	3.7	—	好
安盛天平	3.8	—	好	人保寿险	3.12	—	好
永安产险	3.6	—	好	中德安联	3.12	—	好
浙商产险	3.2	—	好	阳光人寿	3.7	—	好
英大产险	3.7	—	好	君康人寿	3.2	—	好
太平财险	3.12	—	好	长城人寿	3.9	—	好
泰山财险	3.12	—	好	幸福人寿	3.12	—	好
				中宏人寿	3.5	—	好
				英大人寿	3.7	—	好
				光大永明	3.8	—	好
				安邦人寿	*3.13	—	好
				利安人寿	3.12	—	好
				友邦人寿	3.12	—	好
				百年人寿	3.12	—	好
				长生人寿	3.12	—	好
				建信人寿	3.6	—	好
				东吴人寿	3.12	—	好
				中融人寿	3.8	—	好
				中银三星	3.2	—	好
				国联人寿	3.12	—	好
				国华人寿	3.7	—	好
				前海人寿	3.12	—	好

盐城市 2018 年 2 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	同比土%	赔案件数	付率%	本期	累计	份额%	累计保费	长率%
人保财险	57143.00	140439.00	6402290.15	126435984.27	12115.78	35027.38	7318.42	19865.99	19807.96	0.29	64921.00	56.72	409.83	766.90	47.70	35430.98	-1.14
太平洋产险	48076.00	87165.00	857587.70	4759294.51	2079.78	6018.53	1282.81	3300.24	3647.49	-9.52	3249.00	54.83	90.99	279.02	8.20	5146.99	16.93
平安产险	27191.00	67774.00	2015742.70	7270085.43	4136.23	10528.56	1929.48	3896.36	3862.15	0.89	165.00	37.01	16.50	38.30	14.34	8374.86	25.72
天安产险	2151.00	4871.00	270966.66	480184.74	375.22	1075.40	224.41	674.39	575.83	17.12	529.00	62.71	4.88	7.55	1.46	1061.93	1.27
中华联合	5881.00	13627.00	627950.16	14644086.50	1193.98	2603.23	435.17	1048.67	1341.78	-21.84	1518.00	40.28	2.63	22.15	3.54	2181.19	19.35
华安产险	704.00	1541.00	28454.93	62433.27	97.35	215.54	19.17	169.01	55.10	206.73	61.00	78.41	1.17	1.46	0.29	197.69	9.03
安邦产险	11226.00	26880.00	476153.00	1241611.00	1794.23	4278.17	1495.66	3856.88	2783.43	38.57	1600.00	90.15	19.00	49.00	5.83	6687.76	-36.03
大地产险	1313.00	2985.00	63163.46	21915581.05	129.53	406.31	39.24	108.21	131.37	-17.63	144.00	26.63	0.17	0.38	0.55	377.76	7.56
阳光产险	1760.00	4304.00	130807.84	384816.98	315.56	770.02	362.59	853.56	315.17	170.83	905.00	110.85	3.47	6.46	1.05	944.37	-18.46
中银保险	470.00	1148.00	146672.39	430813.08	200.86	576.77	71.43	231.22	105.89	118.36	311.00	40.09	2.06	2.64	0.79	336.14	71.59
国泰财险	10927.00	25163.00	572723.41	2009362.21	1932.87	5373.83	1449.87	3323.94	3089.25	7.60	2795.00	61.85	26.01	63.63	7.32	5322.32	0.97
渤海产险	7783.00	16230.00	123664.95	250962.55	405.06	834.11	399.52	708.07	221.23	220.06	243.00	84.89	1.66	8.49	1.14	648.02	28.72
都邦产险	134.00	320.00	127720.87	179514.72	44.00	100.64	11.69	43.21	8.10	433.46	0.00	42.94	0.00	0.00	0.14	160.40	-37.26
长安责任	207.00	838.00	132041.33	996706.81	48.17	224.33	37.43	126.90	161.78	-21.56	80.00	56.57	0.98	2.36	0.31	331.83	-32.40
紫金产险	3282.00	8828.00	274929.65	1249243.27	1089.88	3360.57	990.74	1747.28	1881.24	-7.12	1996.00	51.99	9.98	20.14	4.58	3045.91	10.33
安盛天平	254.00	727.00	13011.92	37832.55	23.90	67.70	39.10	104.97	246.09	-57.34	0.00	155.05	0.00	0.00	0.09	262.97	-74.26
永安产险	607.00	1428.00	35086.81	200839.68	128.48	359.35	87.12	274.57	286.74	-4.24	290.00	76.41	2.41	4.95	0.49	316.56	13.52
浙商产险	4961.00	8953.00	76991.18	119242.71	121.55	231.47	105.39	228.82	64.84	252.90	0.00	98.86	0.00	0.32	0.32	376.48	-38.52
英大产险	555.00	1585.00	603804.76	369263.66	214.76	612.80	265.96	371.58	307.69	20.76	525.00	60.64	1.56	8.04	0.83	678.04	-9.62
太平财险	1631.00	3317.00	190267.02	400257.61	297.89	606.55	191.77	453.04	429.73	5.42	552.00	74.69	6.17	12.04	0.83	508.97	19.17
泰山财险	245.00	759.00	12737.30	40857.10	54.15	162.70	0.00	0.12	1.63	-92.64	1.00	0.07	0.00	1.02	0.22	418.19	-61.09
合计	186501.00	418882.00	13182768.19	183478973.70	26799.23	73433.96	16756.97	41387.03	39324.49	5.24	79885.00	56.36	599.47	1294.53	100.00	72809.36	0.86

盐城市 2018 年 2 月份人身险业务报表

单位:万元

公司名称	本月保费收入				本年保费收入				理赔给付				其他各类给付				退保		市场 份额 %	上年同期 累计保费	同比 增长 率%	保户准备金 及投资额
	首年		续期	小计	首年		续期	小计	本期	累计	本期	累计	本期	累计	本期	累计						
	期数	期数			期数	期数																
中国人寿	9974.06	4352.54	26502.85	36476.91	29043.83	18527.99	79046.65	108090.48	2426.71	5373.23	14625.72	27737.69	8862.63	48935.87	4.97	125087.89	-13.59	4761.42				
太平洋人寿	1341.00	881.79	5066.35	6407.35	6059.92	5152.71	21545.42	27605.34	355.05	871.57	998.15	1813.84	850.83	1442.30	3.16	24747.26	11.55	0.00				
平安人寿	7112.09	6254.58	12386.77	19498.86	24022.46	22088.80	47185.19	71207.65	1011.75	2267.77	2462.70	9370.77	593.52	1642.56	3.18	59178.22	20.33	0.00				
新华人寿	613.24	554.38	2256.11	2869.35	1769.52	1561.25	5577.92	7347.44	129.32	258.02	1714.01	2518.22	6705.20	10509.70	3.51	6173.13	19.02	0.00				
太平人寿	360.10	334.39	1409.14	1769.24	1814.25	1739.42	5944.71	7758.96	39.41	99.94	875.24	1415.54	556.69	9275.11	1.29	16431.00	-52.78	0.00				
民生人寿	72.75	62.81	512.21	584.96	303.50	216.17	1532.59	1836.09	8.38	35.70	180.81	294.34	46.85	96.93	1.94	1653.24	11.06	0.00				
泰康人寿	470.65	208.00	882.39	1353.04	1286.33	1022.54	2911.20	4197.53	32.66	122.86	437.32	796.57	148.50	207.93	2.93	3589.13	16.95	1210.40				
合众人寿	528.59	525.69	1297.28	1825.87	1471.49	1459.87	4525.42	5996.91	53.36	93.71	779.99	1230.32	578.12	10825.34	1.56	16679.59	-64.05	856.65				
富德生命	195.95	213.05	613.83	809.78	407.67	308.67	1957.74	2365.41	3.03	4.40	106.26	227.25	6094.61	11285.56	0.19	10158.29	-76.71	12929.61				
农银人寿	67.58	55.60	314.85	382.43	1511.82	1463.34	1034.46	2546.28	0.20	12.62	627.82	714.44	2170.73	10054.00	0.50	9550.36	-73.34	-325.32				
恒安标准	12.96	12.01	72.63	85.59	37.91	35.70	203.69	241.60	3.06	3.47	91.83	160.26	1.16	13.78	1.44	253.83	-4.82	0.00				
华泰人寿	113.18	113.17	541.32	654.50	626.78	621.91	1870.49	2497.27	26.57	86.26	30.82	117.53	27.03	44.20	3.45	2366.02	5.55	0.00				
华夏人寿	23253.14	1408.06	2334.66	25587.80	26881.78	2724.47	5207.92	32089.70	3.09	7.36	392.78	716.29	2917.38	11606.08	0.02	6.71	25545.29	25.62	3124.28			
平安养老	198.46	0.00	0.00	198.46	688.23	0.00	0.00	688.23	114.07	233.03	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	33.86	0.14	505.98	36.02	0.00		
信泰人寿	46.23	46.23	630.68	676.91	178.67	178.67	1112.89	1291.56	121.40	178.38	0.00	0.00	41.76	72.61	13.81	1976.51	-34.65	0.00				
人保寿险	1138.36	927.94	564.50	1702.86	22371.20	2634.61	2077.82	24449.02	40.25	64.60	1293.17	1894.55	3234.70	8674.21	0.26	5.11	13322.17	83.52	612.74			
中德安联	9.06	9.06	19.91	28.97	76.55	76.55	114.74	191.29	3.47	6.79	35.68	62.02	0.15	4.23	3.55	0.04	122.62	56.00	0.00			
阳光人寿	147.12	122.42	473.87	620.99	1020.38	976.24	1336.19	2356.57	21.52	59.03	47.48	118.24	16.24	68.62	2.50	0.49	1934.35	21.83	320.15			
君康人寿	13454.66	548.16	1259.93	14714.59	23740.58	886.08	2187.95	29928.53	7.50	15.51	5.79	6.28	564.89	1529.97	0.06	5.42	72196.85	-64.09	3760.20			
长城人寿	75.69	73.64	1301.17	1376.86	145.28	138.03	3073.93	3219.21	0.63	2.16	369.04	560.48	14.76	39.30	0.07	0.67	5430.96	-40.72	6.22			
幸福人寿	73.63	27.51	28.02	101.65	138.18	57.06	123.82	262.00	0.01	0.89	16.48	88.35	346.57	2373.68	0.34	0.05	1246.41	-78.98	16.26			
中宏人寿	24.55	24.55	92.90	117.45	92.16	92.16	213.04	305.20	0.84	7.56	2.80	7.58	2.90	9.04	2.48	0.06	225.67	35.24	2.29			
英大人寿	86.78	332.54	316.15	402.93	422.32	332.54	1135.23	1557.55	72.85	102.73	3.57	25.73	4.72	1047.93	6.60	0.33	2226.89	-30.06	0.00			
光大人寿	21.37	13.67	100.18	121.55	61.58	49.65	265.98	327.56	0.00	7.28	2.94	25.53	0.07	2.21	2.22	0.07	283.26	15.64	39.44			
利安人寿	4684.37	400.51	2624.50	7308.87	8443.25	1699.89	7524.04	15967.29	21.05	34.38	1388.97	2427.02	17140.65	20556.50	0.22	3.34	17475.18	-8.63	892.65			
安邦人寿	97.43	0.94	0.00	97.43	98.07	2.57	0.00	98.07	0.00	0.00	47.38	54.38	7598.21	9611.21	0.00	0.02	192046.20	-99.95	10089.81			
友邦保险	413.12	352.41	246.53	659.65	1111.28	976.31	602.10	1713.38	13.78	38.28	71.95	81.96	1.01	5.16	2.23	0.36	706.50	142.52	0.00			
百年人寿	11736.56	0.00	582.70	12319.26	12806.47	0.00	1140.70	13947.17	0.05	2.04	0.00	0.00	1778.49	1932.46	0.01	2.92	5538.64	151.82	0.00			
长生人寿	22.41	22.41	57.32	79.73	39.28	39.28	250.49	289.77	0.00	0.00	5.88	22.78	0.70	2.41	0.00	0.06	260.65	11.17	22.29			
建信人寿	214.50	129.60	122.37	336.87	4556.04	361.16	391.42	4947.46	0.58	1.76	211.09	331.68	6410.54	9228.96	0.04	1.03	830.84	495.48	0.00			
东吴人寿	43.39	42.78	60.44	103.83	298.36	284.65	488.41	786.77	1.90	4.39	5.21	48.69	3.96	14.14	0.56	0.16	527.12	49.26	2095.52			
中融人寿	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	4.00	0.00	0.00	816.16	933.71	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00		
中银三星	11.73	11.73	87.55	99.28	84.13	84.13	302.26	386.39	0.00	0.00	0.00	3.56	584.05	1665.72	0.00	0.08	1871.30	-79.35	2534.79			
国联人寿	1513.60	342.68	125.74	1639.34	2483.27	597.04	946.61	3429.88	2.32	12.67	5.35	38.56	181.83	533.08	0.37	0.72	956.79	258.48	33.59			
国华人寿	3949.50	0.00	0.00	3949.50	17356.00	0.00	0.00	17356.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.36	2.90	598382.76	0.00	0.00	
前海人寿	62547.82	1387.71	636.29	63184.11	84004.85	2096.60	843.32	84848.17	12.32	14.87	2.83	15.01	134.94	388.86	0.02	17.75	14196.36	497.68	0.00	0.00		
合计	144625.63	19792.56	63521.14	208146.77	275453.39	68486.06	202674.34	478127.73	4527.13	10027.26	26839.06	52925.46	68430.55	174713.37	2.10	100.00	635297.40	-24.74	42982.99	0.00	0.00	

盐城市2018年2月保险市场综合情况表

单位:万元

产险公司	承 保 量		保费收入	同比增长率%	市场份额 %	人员情况			机构情况				
	件数	承保金额				员工	营销员	持证人数	新 增 营销员	持 证 率%	机 构 数	营销 服务部	合 计
人保财险	140439	126435984.3	35027.38	-1.14	47.7	791	1321	1321	0	100	11	142	153
太平洋财险	87165	4759294.51	6018.53	16.93	8.2	141	107	107	3	100	8	0	8
平安财险	67774	7270085.43	10628.56	25.72	14.34	231	342	342	5	100	8	1	9
天安财险	4871	480184.74	1075.4	1.27	1.46	56	43	43	3	100	8	7	15
中华联合	13627	14644086.5	2603.23	19.35	3.54	124	158	158	0	100	9	0	9
华安财险	1541	62433.27	215.54	9.03	0.29	11	0	0	0	0	1	0	1
安邦财险	26880	124116.11	4278.17	-36.03	5.83	93	388	388	0	0	12	0	12
大地财险	2985	21915581.05	406.31	7.56	0.55	29	135	135	0	100	1	3	4
阳光财险	4304	384816.98	770.02	-18.46	1.05	73	140	140	0	100	4	1	5
中银保险	1148	430813.08	576.77	71.59	0.79	10	15	15	0	100	1	0	1
国寿财险	25163	2009362.21	5373.83	0.97	7.32	257	180	180	2	100	11	0	11
渤海财险	16230	250962.55	834.11	28.72	1.14	10	19	19	0	100	1	0	1
都邦财险	320	179514.72	100.64	-37.26	0.14	10	0	0	0	0	1	0	1
长安责任	838	996706.81	224.33	-32.4	0.31	20	10	10	0	100	2	0	2
紫金财险	8828	1249243.27	3360.57	10.33	4.58	145	0	0	0	0	9	1	10
安盛天平	727	37832.55	67.7	-74.26	0.09	7	0	0	0	0	1	0	1
永安财险	1428	200839.68	359.35	13.52	0.49	27	0	0	0	0	4	0	4
浙商财险	8953	119242.71	231.47	-38.52	0.32	13	13	13	0	100	1	1	2
英大财险	1585	369263.66	612.8	-9.62	0.83	35	13	13	0	100	1	0	1
太平财险	3317	400257.61	606.55	19.17	0.83	14	16	16	0	100	3	0	3
泰山财险	759	40857.1	162.7	-61.09	0.22	13	12	12	0	100	1	0	1
小 计	418882	183478973.7	73433.96	0.86	13.31	2110	2912	2912	13	100.00	98	156	254
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 服务部	合 计
中国人寿	137687		108090.48	-13.59	22.61	551	16264	16264	216	100	11	189	200
太平洋人寿	91004		27605.34	11.55	5.77	133	2457	2457	27	100	9	19	28
平安人寿	237359		71207.65	20.33	14.89	245	7699	7699	197	100	11	10	21
新华人寿	3923		7347.44	19.02	1.54	52	859	859	0	100	1	5	6
太平人寿	621		7758.96	-52.78	1.62	50	676	676	0	100	1	4	5
民生人寿	746		1836.09	11.06	0.38	33	155	155	5	100	1	6	7
泰康人寿	580		4197.53	16.95	0.88	66	1334	1334	12	100	8	14	22
合众人寿	1248		5996.91	-64.05	1.25	74	1144	1144	0	100	1	7	8
富德生命	2309		2365.41	-76.71	0.49	35	216	216	0	100	1	6	7
农银人寿	1130		2546.28	-73.34	0.53	24	105	105	0	100	1	4	5
恒安标准	239		241.6	-4.82	0.05	8	65	65	0	100	1	0	1
华泰人寿	740		2497.27	5.55	0.52	39	632	632	3	100	8	4	12
华夏人寿	5291		32089.7	25.62	6.71	41	391	391	0	100	6	0	6
平安养老	15287		688.23	36.02	0.14	30	0	0	0	0	1	0	1
信泰人寿	269		1291.56	-34.65	0.27	33	153	153	0	100	1	5	6
人保寿险	7311		24449.02	83.52	5.11	245	245	245	0	100	5	3	8
中德安联	126		191.29	56	0.04	3	73	73	1	100	1	0	1
阳光人寿	797		2356.57	21.83	0.49	35	900	900	2	100	1	6	7
君康人寿	4880		26928.53	-64.09	5.42	14	53	53	0	100	1	0	1
长城人寿	400		3219.21	-40.72	0.67	18	90	90	1	100	1	4	5
幸福人寿	275		262	-78.98	0.05	20	110	110	1	100	2	0	2
中宏人寿	127		305.2	35.24	0.06	7	55	55	2	100	1	0	1
英大人寿	743		1557.55	-30.06	0.33	254	223	223	0	100	1	7	8
光大人寿	211		327.56	15.64	0.07	7	56	56	56	100	1	1	2
利安人寿	1304		15967.29	-8.63	3.34	76	1667	1667	0	100	8	1	9
安邦人寿	98		98.07	-99.95	0.02	8	8	8	0	100	1	0	1
友邦保险	1580		1713.38	142.52	0.36	9	192	192	0	100	2	0	2
百年人寿	2845		13947.17	151.82	2.92	18	218	218	1	100	3	0	3
长生人寿	79		289.77	11.17	0.06	8	82	82	0	100	1	0	1
建信人寿	1081		4947.46	495.48	1.03	25	0	0	0	0	3	4	4
东吴人寿	266		786.77	49.26	0.16	33	580	580	15	100	6	6	12
中融人寿	0		0	0	0	5	13	13	0	100	1	1	2
中银三星	313		386.39	-79.35	0.08	21	0	0	0	0	1	0	1
国联人寿	605		3429.88	258.48	0.72	22	346	346	1	100	1	1	2
国华人寿	2860		17356	596382.76	3.63	6	2	2	0	100	1	0	2
前海人寿	13883		84848.17	497.68	17.75	27	206	206	10	100	1	0	1
小 计	538217		478127.73	-24.71	86.69	2276	37269	37269	550	100.00	103	307	410
合 计	957099.00		551561.69	-22.11	100.00	4385	40181	40181	563	100.00	201	463	664

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。