



长生人寿江苏分公司盐城营销服务部于 2012 年正式成立,自公司成立以来,坚持“以人为本,专业经营,诚信服务,回报社会”的经营理念,诚信诚意为客户服务,努力为社会的发展做出贡献。

长生人寿总公司股东方中国长城资产和日本生命保险基于支持长生人寿长期本土化、国企化、市场化发展,做出的重要战略。2015 年下半年经中国保监会正式批准,进行股权调整,中国长城资产及其子公司股权增至 70%。2016 年是中国长城控股主导经营后“新长生、新征程”的第一年,我公司确立了用 3-5 年建成有特色、有影响、受客户信赖、受同业尊敬的中型寿险公司的奋斗目标。同时,我公司在加快发展过程中,非常重视合规经营在发展中保驾护航的作用,坚持合规经营,注重业务品质,追求可持续健康长远的发展。

公司始终以成为“最受客户信赖的寿险公司”为己任,坚持人寿保险互助共济和回归保障的宗旨,秉承精细化管理和稳健经营的传统,锐意推进业务模式特色化和差异化发展战略,注重合规经营和保护投保人权益,注重产品质量和服务品质,注重诚信为本和回馈社会。公司正在探索形成更适合国内寿险市场的业务模式和运营机制,为客户提供优质服务和专业保障。

长生人寿保险有限公司江苏分公司盐城营销服务部总经理

中国银行保险监督管理委员会党委传达 学习贯彻中央财经委员会 第一次会议精神

4月3日下午,中国银行保险监督管理委员会党委书记、主席郭树清同志主持召开党委(扩大)会议,传达学习习近平总书记在中央财经委员会第一次会议上的重要讲话精神,并结合银行保险业监管工作实际研究下一步重点工作,提出贯彻落实意见。其他党委成员出席了会议。

会议认为,习近平总书记的重要讲话明确指出,防范化解金融风险事关国家安全、发展全局、人民财产安全,是实现高质量发展必须跨越的重大关口,系统阐述了打好防范化解金融风险攻坚战的基本思路和总体原则,讲话全面系统、内涵丰富,具有很强的前瞻性、指导性。银保监会系统要认真深入学习领会习近平总书记重要讲话和中央财经委员会第一次会议精神,进一步把思想和行动统一到中央对金融风险的精准判断和防范化解金融风险各项决策部署上来,切实找准监管职责定位,努力做好银行保险业改革、发展和监管各项工作。

会议要求,银保监会各级党组织要以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导,坚决维护以习近平同志为核心的党中央权威和集中统一领导,进一步增强“四个意识”,坚定“四个自信”,不折不扣抓好党中央决策部署的贯彻落实。

一是进一步细化完善打好银行保险业攻坚战行动纲要。要根据中央财经委员会第一次会议确定的总体原则、基本思路和具体要求,进一步修改和完善相关内容,认真抓好贯彻落实,确保工作按照中央部署开展,达到既定目标,取得实实在在的成效。

二是积极稳妥做好防范化解重点领域风险工作。在稳定的基础上全力以赴做好结构性去杠杆工

作,重点把地方政府和企业特别是国有企业杠杆率降下来,有效控制居民部门杠杆率过快上升趋势。坚定不移地整治影子银行和交叉金融,积极推动银行资产“回表”,同时充分考虑市场反应,合理把握好工作的节奏和力度。严厉打击各种庞氏骗局、非法集资等违法违规金融行为。

三是积极助力打好精准脱贫和污染防治攻坚战。引导银行保险业在重点服务供给侧结构性改革的基础上,进一步贯彻新发展理念,坚持以人民为中心的发展思想,积极支持国家重大战略实施,扎实推进普惠金融、绿色金融发展,助力打好精准脱贫和污染防治攻坚战。

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。

中国银行保险监督管理委员会 今日上午正式挂牌

4月8日上午,中国银行保险监督管理委员会正式挂牌,原中国银行业监督管理委员会和原中国保险监督管理委员会共用了12年的鑫茂大厦南北楼挂上了同一块门牌。这意味着,2003年4月28日成立的银监会和1998年11月18日成立的保监会,在相伴前行多年之后,正式退出历史舞台。

从现场来看,国务院副总理刘鹤出席了此次挂牌仪式。此外,除了中国银行保险监督管理委员会相关领导外,中国人民银行、中国证监会等其他“一行两会”领导也出席了挂牌仪式。这也意味着中国金融的统筹协调监管将进入一个全新的阶段。

同日,中国银行保险监督管理委员会官方网站正式启用,当前域名沿用了原银监会官方网站www.cbrc.gov.cn。在官网首页,目前设置了原银监会和原保监会网站的链接,点击链接仍可访问原来的两个网站;在官网会领导一栏显示,主席为郭树清,副主席依次为王兆星、陈文辉、黄洪、曹宇、周亮、梁涛、祝树民,纪检组组长为李欣然。

???月4日,国务院任免国家工作人员,任命郭树清为中国银行保险监督管理委员会主席,王兆星(原银监会副主席)、陈文辉(原保监会副主席)、黄

洪(原保监会副主席)、曹宇(原银监会副主席)、周亮(原银监会副主席)、梁涛(原保监会副主席)、祝树民(原银监会副主席)为中国银行保险监督管理委员会副主席。

在3月21日下午3时,新成立的中国银行保险监督管理委员会召开干部大会,中组部有关负责人宣布了中央关于中国银行保险监督管理委员会党委班子成员任职的决定。银保监会党委书记为郭树清,党委委员包括王兆星、陈文辉、黄洪、曹宇、周亮、梁涛、祝树民、李欣然,共9名。

3月13日上午,国务院机构改革方案出炉,将中国银行业监督管理委员会和中国保险监督管理委员会的职责整合,组建中国银行保险监督管理委员会,作为国务院直属事业单位。中国银行保险监督管理委员会的主要职责是,依照法律法规统一监督管理银行业和保险业,维护银行业和保险业合法、稳健运行,防范和化解金融风险,保护金融消费者合法权益,维护金融稳定。与此同时,将银监会和保监会拟订银行业、保险业重要法律法规草案和审慎监管基本制度的职责划入中国人民银行。

江苏车险投保人实名缴费四月中旬 全省正式实施

日前,记者从江苏保监局获悉,在南京地区车险投保人实名缴费试点一个月后,车险投保人实名缴费业务将自4月14日起在江苏全省范围内推广实施。

据介绍,试点工作在南京开展一个月以来,共承保车辆18.12万辆,系统校验29.87万次,其中微信校验17.95万次,银行卡校验11.21万次。各方执行情况良好,市场反应积极,消费者相关投诉同比下降31.82%,市场秩序良好。

就目前来看,南京地区试点初步在五个方面取得了成效:

保护了消费者权益。实名缴费向客户本人确认投保意愿和保费金额,确保了消费者的知情权和自主选择权。试点以来,作为以往车险强制投保的多发地区,南京地区未再接到一例此类投诉。

提高了消费者体验。在银行卡、支票、银行转账、现金等传统方式外,行业引入微信等新型支付

方式,全面提升了车险购买环节的消费体验。目前支付宝也即将上线,苏宁金融、快钱、通联等支付渠道正在对接。

打击了车险市场乱象。实名缴费打破了原先车险市场上一定范围内存在的环节繁冗复杂的灰色销售链条,打击了非法销售行为,一定程度上遏制了恶性价格竞争,也使车险领域的反洗钱、反商业贿赂等工作增加了有力工具。

规范了车险投保流程。实名缴费督促公司完整履行投保单签署过程,保证了投保双方的权利、义务。亲笔签名、条款解释、免责申明等投保重要环节得到落实。

化解了垫资风险。实名缴费明确了缴费义务,化解了车险应收保费向相关业务人员转移的财务资金风险,受到基层保险机构的普遍欢迎和积极响应。

此外,车险实名缴费还在一定程度上促进了中小保险企业的标准制度建设、信息化水平等。

协会日志

3月23日上午,协会派员参加江苏保监局召开的法治讲座的会议。

3月29日下午,协会孙乃涛秘书长带队,参加江苏保监局召开的车险投保人实名缴费全省推广的会议。

3月29日上午,盐城市保险行业工

会联合委员会在协会会议室召开了2018年工作会议,行业工会主席朱志旺,副主席孙乃涛及全体委员参加会议。

4月9日下午,协会召开车险“投保人实名缴费”巡查工作启动会。

盐城市保险行业工会召开 2018 年工作会议



3月29日上午,盐城市保险行业工会联合委员会在协会会议室召开了2018年工作会议,行业工会主席朱志旺,副主席孙乃涛及全体委员参加会议。会议由行业工会副主席王晶主持。

会上,全体人员认真学习了“两会”精神,贯彻落实了市总工会六届五次全委(扩大)会议工作部署,审议通过了《关于增(替)补盐城市保险行业工会联合委员会委员、副主席的意见》,以及评选推优申报市五一奖的意见等。会议还从围绕中心、服务大局,创新机制,搭建平台,立足“双争”,“六一个”

工程建设为主线,总结了2017年工作,对2018年行业工会工作任务进行了部署。

会议要求,全市各级保险公司基层工会组织要牢牢把握正确的政治方向,大力弘扬劳模精神和工匠精神,严格按照评选要求,认真开展“盐城保险行业模范职工之家(小家)、盐城保险业先进职工”评选推荐工作,充分激发广大职工的荣誉感。

最后,行业工会主席朱志旺对工会工作提出三点要求。一是认真贯彻落实市总工会六届五次全委(扩大)会议精神,围绕中心工作,发挥工会职能,促进行业高质量发展。二是创造性做好工会各项工作,充分发挥行业工会平台作用,组织开展业内“结对共建,联手兴家、联手强家”工作,凝聚职工力量,营造“双争”氛围。三是加大职工培训,针对不同层面、不同岗位人员,尤其是要加大青年职工在理论知识、学历教育、专业技能等方面的投入,全面提高广大职工综合素质。通过积极的态度,务实的工作,强化工会组织建设,夯实基层工会基础,把工会真正建设成为凝聚职工、服务群众的坚强阵地。

盐城协会召开车险“投保人实名缴费” 巡查工作启动会

为贯彻落实《江苏保监局关于在全省开展车险投保人实名缴费的通知》(苏保监发〔2018〕16号)和《江苏保监局关于做好车险实名缴费试点配套保障工作的通知》(苏保监办发〔2018〕38号)文件要求,盐城协会于4月9日下午召开车险“投保人实名缴费”巡查工作启动会。会上,成立了盐城车险“投保人实名缴费”巡查工作领导小组和巡查组,宣导学习了监管机关对车险“投保人实名缴费”工作

的具体要求,明确了全市车险“投保人实名缴费”巡查工作的具体安排。最后,协会孙乃涛秘书长强调:一是此次车险“投保人实名缴费”工作是全省一盘棋,各公司必须高度重视,充分做好系统切换前的准备工作;二是巡查组要严格按照巡查工作要求,严肃巡查纪律,高质高效的完成此次巡查工作;三是各财险公司要做好实名缴费配套保障工作,强化异地车辆承保管控,做好相关数据报送工作。

人保财险深入开展 3.15 国际消费者权益日活动

□ 人保财险 朱 艳

3月15日,在国际消费者权益日到来之际,中国人保财险盐城市分公司围绕“品质消费,美好生活”的国际消费者权益日主题,开展了宣传咨询服务活动。

在广场宣传活动中,中国人保财险盐城市分公司围绕金融保险消费安全、个人保险信息保护、潜

在金融风险等方面向广大市民进行讲解宣导,展示品质时代,诚信人保的良好形象。

宣传的对象涵盖了在校大学生、普通市民,意在帮助大家识别虚假宣传、误导消费等假象,引导其选择适当的金融保险产品和服务并通过合法程序解决保险消费纠纷,更好地诠释“保险让生活更美好”。

平安产险积极开展“3.15”进社区活动

□ 平安产险 杨 慧

为树立盐城保险业良好的社会形象,促进行业持续健康发展,平安产险盐城中心支公司以“3.15”国际消费者权益保护日为契机,整合中支资源,积极开展“3.15”宣传活动。

平安产险盐城中心支公司为回馈广大客户的支持与信赖,使平安品牌及公益形象得到进一步延续,平安产险盐城中心支公司举办“盐城平安产险开展3.15消费者权益日进社区活动”。

活动由中支综合管理部牵头,客服理赔部联合开展共同组织开展,走进紫薇花园社区开展保险知识咨询活动,现场服务人员为广大小区居民准备了宣传礼品作为纪念。来来往往的小区居民纷纷驻足向工作人员了解保险相关知识,工作人员耐心解答。本次活动吸引诸多群众参与,帮助广大群众了解保险知识,明白保险消费,亲近保险行业,参与保险活动,切实增强了活动效果。活动不但体现了平安回馈客户的关爱理念,践行了服务承诺,还很好的提升了品牌形象,维护了良好的口碑,让更多的客户选择平安,信赖平安!



3.15“体验精品 安享太平”系列之： 太平人寿服务“定心丸”让消费者理赔不闹心

□ 太平人寿 沈晔麟

每年 3.15, 各家保险公司都想跟消费者聊点掏心窝子的话, 太平人寿也不例外。而关于保险理赔, 似乎总有太多闹心的事儿让人不吐不快。为了站好 2018 年“3.15”的这班岗, 让消费者体验精品服务, 安享太平生活, 太平人寿精心炼出理赔“定心丸”, 让消费者从此理赔不闹心。

“定心丸”1: 无须担心, “非健康体”诚信投保不吃亏

说起理赔, 部分消费者不禁会问, “非健康体”投保能获赔吗? 而所谓“非健康体”, 是指有一定健康问题的被保险人, 如吸烟过多、血压异常、糖尿病、家族遗传病等。这部分人投保时, 常常瞻前顾后, 担心自己的基础病会“坏事”。

2012 年初, 因患高血压, 家住北京的太平人寿客户杨女士在买保险时, 选择将自己的病史诚实相告, 最后加费购买了太平人寿的重疾保险。2013 年 5 月, 杨女士因罹患早期肾癌申请理赔, 太平人寿全额支付理赔金 30 万元。

在健康险的保险合同中通常都有这样的规定: 不承保合同生效前的任何疾病或症状。这是为了避免客户“带病投保”的道德风险。但是, 只要投保人在购买保险之前将自己的过往病史如实相告, 且其生活方式或者承保风险可以被估测, 在保险公司风险可承担的情况下, 保险公司会通过加费、除外等次标体承保的方式, 使被保险人获得保障。因此, 投保人大可不必心怀忐忑, 诚信投保绝不会吃亏。

定心丸 2: 竭尽所能, 不放过任何理赔线索

坊间有种偏见, 认为理赔就是“交钱容易用钱难”。实际上, 保险公司的理赔人员不会轻易出具拒赔结论, 并往往比客户还心急, 常常是东奔西走, 竭尽所能, 只为了让被保险人顺利获赔。

2017 年 3 月, 太平人寿客户黄先生以心脏病为由向太平人寿申请重疾赔付。然而, 根据医院诊断, 黄先生的心脏病属于先天性疾病, 与保险公司的赔付条款不符。本着“一切以客户为中心”的服务

宗旨, 太平人寿的理赔人员仔细核对了黄先生的诊断资料, 发现黄先生同时患有白细胞增多症, 并确诊为慢性髓系白血病, 这为一筹莫展的黄先生找到了充足的赔付理由, 最终全额支付理赔款 30 万元。太平人寿理赔人员的服务职责, 就是要以专业的判断, 以及持之以恒的信念, 帮助符合条件的客户以最快的速度获得理赔款。一旦承保, 就要在合法合规的基础上, 竭尽所能为客户寻找理赔的理由。2017 年全年, 太平人寿支付理赔金总额约 28 亿元, 单笔最高赔付 1418.6 万元, 共计约为 22 万客户提供理赔服务, 获赔率约 96%。这说明, 在保险事故清晰、符合理赔条件的前提下, 保险公司是不会给客户设置任何障碍的。

定心丸 3: 以秒计时, “先赔后核”理赔快又好

当被保险人因为种种原因需要申请理赔的时候, 怎么申请、钱什么时候到账这两个问题, 让不少人皱起了眉头, 而这也恰恰是最能检验保险公司服务水准的重要环节之一。

2016 年 10 月, 太平人寿山东客户彭女士的孩子因病住院治疗。事后, 彭女士在工作人员的主动帮助下备齐资料, 并递交申请。审理时, 工作人员发现彭女士的情况符合公司“先赔后核”的免审核项目要求, 便立即使用太平人寿“理赔通”进行赔付操作。仅仅 7 秒, 系统便完成结案, 理赔金也随之到账。

关于理赔的时效性, 太平人寿能够做到让事实清晰、手续齐全的小额理赔以“秒”计时, 甚至先行预付理赔款, 后完成审核操作, 让客户买的放心, “赔”得舒心。而大额赔付也有专业理赔团队主动跟进, 尽全力免去客户的后顾之忧。在理赔的手段上, 除了传统的面对面递交理赔资料之外, 太平人寿客户还可通过智能化移动理赔服务平台“理赔通”, 随时随地的申请理赔, 不再受时间及网点限制, 赔款实时到账。“快速理赔”的背后, 是太平人寿对客户诉求的倾听, 也是太平人寿对客户权益维护的坚持。

中华保险积极开展 “3·15”消费者权益保护日宣传活动

□ 中华联合 唐冬梅

为进一步推进保险消费者权益保护工作,树立良好的社会形象,中华保险盐城中支积极响应行业协会、分公司号召,以“3·15”国际消费者权益保护日为契机,围绕“品质时代 诚信保险”这一主题开展了一系列的宣传活动。中支及县支各机构在职场营业大厅摆放易拉宝、张贴宣传海报,利用电子显示屏等现代媒体方式营造活动氛围,充分宣传中华保险“保费更省、理赔更易、服务更行”的服务理念。

公司还开展了户外宣传活动,何全总经理在活动现场开展总经理接待日活动,通过与客户面对面的方式,倾听客户反馈,收集客户意见。广泛听取保险消费者和社会公众对保险行业的意见、建议,进一步宣传保险知识,通过良性互动,将保险理念带入到人们生活中去,进一步拉近了保险行业与公众距离。



跃南社区行,保险诚信在行动

□ 泰康人寿 谷婷婷



3月15日上午,泰康人寿盐城中支内外勤伙伴们走进新都街道跃南社区,对社区的居民开展了保险消费咨询及法规宣传活动,了解老百姓对保险服务的意见建议,掌握民生保险需求,积极为前来咨询的居民解惑释疑。活动中,工作人员给社区居民发放了宣传资料,讲解保险消费者权益,如何防范非法集资、诚信销售、反洗钱等知识。

通过活动的开展,让老百姓更多、更近的了解了解保险知识,提升消费者保险意识,同时也提升了泰康品牌的知名度、展示了盐城泰康员工的良好形象。

合众人寿积极参与 3.15 宣传活动

□ 合众人寿 付红艳



2018年3月15日合众人寿保险股份有限公司盐城中心支公司积极落实保监局“品质时代 诚信保险”及盐城市保险行业协会宣传工作的要求,坚持“保险姓保”的宗旨,积极开展3.15宣传活动!

3.15当天,合众人寿盐城中支运营大厅用电子显示屏滚动播放“品质时代,诚信保险”的宣传字幕,为丰富宣传方式,提高公众对合众人寿的认可

度,盐城中支还组织开展了“保险进社区”活动,通过在社区摆放展架、发放宣传资料、分享保险案例等形式,为路过的社区民众们讲解保险知识,咨询保险服务,宣传“品质时代?诚信保险”的活动主题,活动现场客户多以行业宣传、服务咨询为主,个别客户也就基本保险知识进行了咨询,合众人寿盐城中支的工作人员围绕“品质时代?诚信保险”的活动主题进行了耐心细致的宣传和解答,合众人寿盐城中支的工作人员为社区居民准备了丰富的宣传资料,并对他们提出的有关公司和保险产品的问题一一给予了解答,吸引了社区居民们纷纷上前咨询。

本次活动中合众人寿盐城中支的员工以饱满的精神面貌,良好的职业形象,积极热情的服务态度有效宣传了公司品牌形象,向客户、同业树立了良好的企业形象,普及了保险知识,传播了正确的保险理念,取得了显著的宣传效果和良好的社会效应!

品质消费,美好生活

——华夏人寿开展“3.15”广场宣传活动

□ 华夏人寿 李 慧

3月14日上午,华夏人寿盐城中支组织宣传小队来到盐城高利家居港广场,开展以“品质消费,美好生活”为主题的3.15广场宣传活动。

在此次活动中,我司工作人员向前来询问的路人介绍了华夏的保险产品以及宣传彩页,并向他们介绍了保险的功用,如何选择保险产品,还向客户介绍了既往的理赔案例,我们有奖知识问答的形式,吸引了众多在广场活动的人,通过这种公益与宣传形式,与前来咨询的客户进行互动,大家都乐于参加这

次活动,通过讲解,人们对于保险公司的印象有了极大的转变,一致认为保险已经逐渐走进各家各户,成为了各家各户必备的一个事项,大家在活动中也渐渐了解了保险理赔的基本流程,保险更加深入人心。

华夏人寿盐城中支利用“3.15”活动为契机,将保护保险消费者合法权益作为业务发展的重点,用诚信搭建与客户沟通的桥梁,弘扬诚信文化、倡导自主消费,切实尽到保险公司的社会责任,为创建和谐社会发挥保险的职能作用。

紫金产险开展 3·15 宣传工作

□ 紫金产险 黄 洁



为进一步推进放心消费创建工作,提升客户满意度,维护广大消费者的合法权益,努力营造放心的消费环境。根据省保监局和省、市行业协会的要求,3月15日,盐城中支组织市区及下辖各机构积极开展以“品质时代 诚信保险”为主题的“3·15 消费者权益日”宣传活动。

紫金保险盐城中支作为全市保险行业评选出

的诚信经营单位之一,由客服部、道路救助基金组成“315 国际消费者权益日”宣传小组,来到市区铜马广场参加 315 广场宣传活动。活动现场,工作人员热情主动向广大市民进行保险知识及路救基金宣传,向市民宣导《交通事故伤者保护权益告知书》、《反保险欺诈告知书》,耐心解答市民的咨询提问,倾听消费者对保险业的意见和建议。此外,紫金保险盐城中支还专门建立了流动宣传小分队,走进盐城技师学院、盐城市第三人民医院、盐城凤凰文化广场、大丰区银杏湖公园、响水县法治公园、滨海县五汛镇街区等一系列户外宣传,现场发放宣传资料,接受消费者咨询和消费诉求。

在深入推进保险消费者权益日宣传的同时,公司还就客户服务门店日常管理和柜面人员基础服务行为规范向各机构进行了宣导,通过对门店日常管理进行细化完善以及对柜面服务人员的服务形象和服务用语的规范统一来提升保险服务品质、服务水平、服务效果,用实际行动拉近紫金保险和广大消费者的距离,促进公司整体服务质量再上新台阶。

利安人寿“3.15”保险消费者权益 暨监督员座谈会顺利举办

□ 利安人寿 吴 健

为进一步落实消费者权益保护工作,全面启动客户服务社会监督活动。3月26日上午,利安人寿盐城分公司召开了“3.15”国际消费者权益暨监督员座谈会。10多位受邀的社会各界客户服务监督员及客户代表莅临参加,会议由公司副总经理祁夏廷主持。

本次座谈会介绍了公司开业以来取得的各项成绩及未来的发展规划。会上,祁夏廷表示公司将持续秉承“以客户为中心”的经营理念,坚持诚信为本,真情服务,主动将客户服务工作置于社会监督之下,借助外部监督力量,督促服务品质的改进和提升,持续为客户提供高效服务。

客户服务监督员及客户代表一起展开了广泛而深入的保险服务交流。监督员代表华夏银行支行长丁朗亚发言,对利安人寿盐城分公司近六年来取得的成绩给予了高度评价,并从不同角度针对员工素质教育、客户服务水平、新消费观念、维护消费者权益等方面提出了认同及赞扬,纷纷表示今后将会更加关注利安人寿的发展,并充分利用各自行业的宣传平台带头宣传利安人寿的正能量,使广大老百姓能真正认可保险、接受保险,正确引导保险消费者的消费理念,助推利安人寿盐城公司持续、健康、和谐发展。

长生人寿开展 “同种长生树”3.12 植树节活动

□ 长生人寿 杨小莉

三月,早长莺飞,春暖花开,正式给大地添绿的时候,拿起铁锹,带上树苗,鼓足干劲,3月12日上午,沐浴着略带冷意的春风,长生人寿盐城机构二十余名营销伙伴来到盐城马沟开展义务植树活动,以实际行动美化家园环境,共同种下“长生树”。

现场,大家分工明确,干劲十足,挥动铁锹,挖坑填土,通过辛勤劳动,共同种下桂花、橘子等树苗100余株,为马沟增添一片绿色的同时大家各自种下了长生的希望。

大家在欢声笑语中植树,在斜阳余辉的幸福中完工,洋溢的幸福、播种的喜悦,让人回味。



人保财险集体观影“厉害了,我的国” 为祖国加油打 call

□ 人保财险 朱 艳

3月14日,中国人保财险盐城市分公司组织本部近200名员工集中观看了电影《厉害了,我的国》。观影过后,盐城市分公司青年小伙伴们迫不及待地分享了自己的感悟,为我们的祖国点赞。

90分钟,我们跟随着镜头,看到了中国桥、中国路、中国车、中国港、中国网,看到了人类历史上最

大的射电望远镜FAST、全球最大的海上钻井平台“蓝鲸2号”……我们的自豪感油然而生。

当影片介绍到,中国最顶尖的头脑队伍,研发团队平均年龄不到35、30周岁时,人保青年员工们责任感倍增,少年强,则国强,青年员工们表示,要以他们为榜样,在平凡的人保岗位上创智创效,为人保事业的发展汇聚青春力量!

人保财险营业三部与 荣泰代理开展互动交流

□ 人保财险 朱 艳

为提高青年员工的工作热情,提高保险销售的技能和方法,3月7日,荣泰保险代理公司周发荣总经理应邀为中国人保财险盐城市分公司营业三部青年员工讲授保险销售技能。

周总先后在平安、新华人寿担任销售总监、资深讲师、理财规划师等职务,带领团队人数超500人。会上,周总首先与大家分享了自身从业经历,以

及从事保险销售的艰苦历程。接着,周总详细而生动地介绍了保险销售的技能知识。授课中,周总风趣幽默,不断的穿插提问,和大家积极互动,获得现场满场的欢声笑语。

通过这次的交流活动,进一步提升了青年员工的销售技能,增强员工的展业积极性,激励我们以更加饱满的精神迎接未来工作。

中国人寿江苏省分公司“一号工程”办公室 洪耘总经理一行来盐调研

□ 中国人寿 吴少春

3月7日日,省分公司“一号工程”办公室洪耘总经理一行来盐调研。在充分了解了盐城公司“海量达标”的项目运作、推进情况后,洪总对盐城公司的钻石文化给予了高度肯定,并就2018年“海量达标”项目的推行方法和要求进行了宣导和沟通交流。



太保寿险江苏分公司党委书记、 总经理朱宝一行莅临盐城调研指导

□ 太平洋寿险 何红军



新任江苏分公司党委书记、总经理朱宝3月13日晚莅临盐城调研指导,分公司副总经理苏道斌等人随行。

中支班子成员、县支一把手、中支部门负责人参加了调研见面会,会议时间一直持续到深夜1点。

周旭东总首先汇报了盐城中支近年来的发展概况和下三年的发展规划,然后各条线分管总汇报

了条线发展的现状和计划。

朱总在听取汇报的基础上,强调了三点:一盐城法渠的发展取得了长足的进步,以后要加强与个人渠道的深度融合。通过个法融合发展,服务国家战略、参与政府项目、践行社会责任、打造公司品牌;二盐城个险曾有过光辉的历史,个险当下要画好蓝图,找准路径,从机构建设、渠道建设、组织发展、新人留存和客户经营多个纬度谋求更大的突破,立志用大突破的格局实现排头兵的梦想;三随着银监、保监的合并,严监管已来到我们身边,合规经营重于泰山。

朱总的讲话鼓舞了全体参会人员的士气,为盐城中支的发展指明了方向。盐城中支全体员工要将领导的讲话精神落实到一季度“开门红”冲刺中去,圆满实现各项目标任务。

3月14日,朱宝总还拜访了盐城市委常委、常务副市长陈红红。双方就保险业如何参与社会保障、服务民生等话题进行了沟通和交流。

科技赋能 中国太保全面升级产品服务

□ 太平洋寿险 何红军

十九大报告指出:推动互联网、大数据、人工智能和实体经济深度融合。以大数据、云计算、区块链、人工智能为代表的新技术应用正逐渐走出实验室,与传统金融加速融合,科技如何助推传统保险业务发生量级变化则成为题中之义。近年来,中国

太保紧跟前沿科技脚步,在制度、管理、技术的升级助力下,从客户需求出发,瞄准痛点难点,不断升级产品服务。

中国太保寿险研发“e家保”保障组合生产系统,专注产品组合一站式智能投保。产品组合覆盖

身故、重疾、意外、医疗、年金 5 大核心保障责任,支持保单全生命周期及投保至出单全流程的核心保障利益展示,使客户买得明白、买得放心、买得方便,切实避免销售误导,保障客户权益。

值得一提的是,中国太保寿险还引入人脸识别技术,在“太平洋寿险”APP、“太平洋寿险”微信服务号等移动端实现了刷脸认证,将原来的人工审核转变为人工智能(AI)技术自动审核,增加了风险识别

能力,提升了服务时效及客户体验。

“刷脸”认证综合应用人脸识别、活体检测、OCR、信息比对、数字验证、唇语读取等多项黑科技,解决了远程对客户身份的识别问题,保障了客户申请的真实性和真实性,让客户用得更放心。同时,“刷脸”认证大大提升了服务响应时效,将原来最长两天的审核时间缩短为两分钟,服务时效延长到 24 小时,真正实现让客户随时随地轻松办理业务,让服务更省心。

平安产险撼祖国之强 傲国家之盛

——《厉害了,我的国》有感

□ 平安产险 杨 慧

近期,平安产险盐城中心支公司组织中支全员观看了《厉害了,我的国》。本片以习近平新时代中国特色社会主义思想为内在逻辑,展示了在创新、协调、绿色、开放和共享的新发展理念下中国这五年的伟大成就,展现了中国人民在全面建设小康征程上的伟大奋斗,彰显了以习近平同志为核心的党中央的正确领导。凝聚起全党全国人民的磅礴力量,为实现中华民族伟大复兴的中国梦不断前进。中国共产党第十九次全国代表大会绘制了中国未来发展的宏伟蓝图,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。中支员工们表示看完本片,热血沸腾、为是一名中国人而感到自豪、骄傲!!

影片中拥有大量壮观恢弘的大规模航拍镜头。包括人类历史上最大的射电望远镜 FAST、全球最大的海上钻井平台“蓝鲸 2 号”、玛旁雍错上迁徙的羚羊等一一亮相,从圆梦工程、科技创新、绿色中国等多角度展现了我国的大国风采。除此之外,影片还记录下了中国桥、中国路、中国车、中国港、中国网等超级工程的震撼影像以及背后的故事,在彰显国家实力的同时,也体现了国人们不畏艰险、埋头苦干、开拓进取的美好情操,才得以缔造出一个又一个的“中国奇迹”。

时值新春佳节,全国各族同胞返乡与家人团



聚,“小家”的日子越过越红火。人民生活的兴旺离不开国家的繁荣富强,国家每一项重大成就的取得也都凝聚了全国人民的磅礴力量,“大国”与“小家”息息相关、密不可分。影片后半部分从“小家”的角度切入,讲述平凡百姓的生活变迁。从基层扶贫工作人员的生活状况,到筑起世界上最大的人工林的坝上三代人,再到细致做好入户工作的健康管理员和保家卫国的威武之师。生动记录了我国在扶贫、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,充分展现了中国人民在全面建成小康征程上的伟大奋斗。

人民有信仰,民族有希望,国家有力量!平安产险平安产险盐城中心支公司全体员工将不忘初心、砥砺前行,以中国梦为自己梦想的终身奋斗目标!

平安金管家,您的金牌管家

□ 平安人寿 孙明星

健康是一种责任,它不仅仅属于个人。拥有健康的身体是每个人的追求,为回馈广大客户,平安人寿秉承客户至上的服务理念,结合互联网+模式,打造平安金管家APP平台,帮助客户更加科学、合理地管理健康、财富和生活,全方位享受互联网发展带来的科技金融服务。

李女士是平安人寿盐城中心支公司的老客户,2006年就在公司投保了。随着时间的推移,李女士也到了不惑之年,上有老,下有小。作为单位的中层,李女士每天都很忙碌,没有太多关注自己的健康。直到单位组织体检,看着已经有多条健康提示的体检报告,尤其是血脂类指标出现异常,李女士开始着急了。

这当儿正好有平安人寿服务人员上门为其整理保单,聊到健康问题,李女士随即在服务人员建议下,在手机上安装了平安金管家APP。听了各个模块的介绍,李女士对“健康活动”和“问医生”甚感兴趣,她给自己设定了每天5000步的运动目标,坚

持了半年后,血脂有了很大改善。李女士还说自己的孩子从小身体就不太好,头疼脑热是常事,可女儿小,总带去医院不方便,所以以往经常是通过百度来搜索怎么处理儿童常见问题,但百度上的信息很难辨别正确与否。自从注册了平安金管家以后,李女士就有了自己的线上家庭医生,可以随时随地放心咨询问诊。李女士告诉服务人员,有一次女儿上吐下泻十分难受,可就是不肯去医院,哭闹不停。无奈之下李女士便联系了平安金管家的家庭医生,没想到立刻得到回应,医生不但给李女士免费提供了很多专业的治疗建议和用药安排,还在饮食方面给予很多详细说明,让李女士心里倍感踏实。

如今,已有越来越多像李女士一样的客户受益于平安金管家,也有越来越多的业务员通过平安金管家认识了更多客户,拓宽了业务范围。未来,平安金管家将不断优化服务功能,为客户提供更多元、更便捷的服务。

天安财险在全辖内开展“一亮二创”主题活动

□ 天安财险 唐宏生

为增强广大党员的党性意识、大局意识、责任意识和服务意识,切实发挥党员在公司转型发展中的先锋模范作用,从4月1日起,盐城天安财险开展以“佩戴党徽、摆放‘共产党员示范岗’桌牌,亮明

党员身份,争创优秀共产党员,争创先进基层党支部”为主要内容的“一亮二创”主题活动。如今,党员佩戴党徽、摆放“共产党员示范岗”桌牌,俨然成为盐城天安财险一道亮丽的风景线。

“让党员亮出身份，有助于增强党员的宗旨意识、政治意识、集体意识、担当意识、自律意识，有助于党员转变工作作风和提振精神状态，有助于党员自觉接受广大职工群众的监督，真正起到设立一个岗、树立一面旗、带动一大片的先锋模范作用。”中支理赔部共产党员徐怀香一边热情地接待客户，一边高兴地答道。

2018年是全面贯彻落实党的十九大精神的开

局之年，盐城天安财险将通过组织实施以开展一次“两会”精神专题学习、一次“三个转变”思想大讨论、一次“七一”红色之旅教育、一次提升党性修养辅导党课、一次全体党员党性点评与整改、一次“双优”评比等“六个一”活动，使公司广大党员的身份真正“亮”起来、党员意识真正“强”起来，党员责任真正“担”起来、党员形象真正“树”起来，使广大党员真正成为公司跨越发展进程中的中坚力量。

中华保险集中开展责任险专项培训活动

□ 中华联合 孙筱云

为进一步提高全辖展业人员对责任险产品掌握能力，积极抢占责任险市场，做大做强责任险类业务，大力提升效益险种的保费规模，3月21日中华保险江苏分公司财险部李伟杰同志在盐城现场进行了责任险业务培训。盐城中支分管总、业管经理、县支机构责任人，以及其他相关人员参加了培

训。培训会议的主要内容有责任险政保类业务、诉讼财产保全责任险业务。参加培训人员认真听课，培训结束后也积极进行讨论，最后就授课内容进行了现场考试。通过此次培训，展业人员对建筑工程质量责任保险、食品安全责任险、养老机构责任险等接触较少的产品有了一个新的认知。

中华保险开展“3.8节”踏青活动

□ 中华联合 唐冬梅

为弘扬企业文化，彰显公司对女员工的特别关爱，帮助员工提升生活品质，利用周末时光增进亲子关系，激励女员工以饱满的热情和最佳的工作状态投入到工作中。3月11日，中华保险盐城中支组织本部女职工及子女开展了踏青活动。

此次活动共计30余人参加，现场进行了草莓

采摘、挖野菜和户外烧烤活动。整个户外活动中，欢声笑语不断，现场变成了快乐的海洋，所有参与人员感受到了活动的快乐。

汗水和笑声中，大家拍照留影，此次活动增强了合作精神，在愉悦心情的同时和谐了同事关系，每个人在挥洒汗水放松心情的同时，享受了活动带来的无限乐趣。

中华保险召开 2018年开门红第一阶段分析会

□ 中华联合 唐冬梅

2018年3月1日,中华保险盐城中支召开了2018年开门红第一阶段工作会议,中支班子成员、各经营单位和各职能部门主要负责人参加会议,分公司党委书记、总经理蔡昌芹和办公室/人力资源部姬景瑜总经理出席了会议。

会上,业务管理部通报了开门红第一阶段任务完成情况;各经营单位就如何实现开门红任务目标作了表态发言;综合管理部、财务会计部以及分管领导对相关工作进行了提示。何全总经理对面上工作和具体工作分别提出了要求,面上工作一是要重温2018年工作思路和重点举措;二是要再次对标开门红任务目标。具体工作一是车险方面,要加强车险品质管控、提升家车续保率和加强费用合

规;二是农险方面,要紧咬农险任务目标、继续加强基础管理和加快农网建设步伐;三是要在中支全辖和全员营造绩效文化氛围;四是要从必要性、可能性、高度重视方面提升信心。

会议最后,分公司蔡昌芹总经理作了重要讲话,蔡总首先肯定了盐城中支今年以来的成绩,全险种正增长、队伍呈现新气象、业务呈现新亮点,为盐城加油鼓劲;点出了盐城中支的痛点,为盐城今后的发展指明了方向:一是要坚定信心,二是要降本增效,三是要依法合规。

2018年盐城中支全员共同努力,相信定能打个漂亮的翻身仗。

中华保险召开承保理赔联席会议

□ 中华联合 孙筱云

为进一步提高各险种业务的承保质量,有效地管控好经营风险,确保公司稳健持续经营,3月23日,中华保险盐城中支业务管理部和理赔客服部组织召开了联席会议。会上将承保、理赔出现的问题进行讨论和研究,内容主要有:1、强调客户投保单真实性签字问题;2、非有价单证字体小造成理赔困难问题;3、学平险告知义务问题;4、激活卡类业务品质管

控问题;5、企财险承保时标的名称明细化问题等。

今后,业务管理部和理赔客服部将共同把好关,强化管理,将承保理赔联席会议作为常态化工作,及时了解公司业务发展中存在的需要改进的问题,完善和提高承保条件,密切关注保险纠纷案件,管控好高风险和易出险业务,进一步提高公司的经营水平和承保质量。

泰康人寿荣获协会工作先进个人表彰殊荣

□ 泰康人寿 谷婷婷

3月9日,盐城市保险行业协会通报了2017年度行业办公室工作先进个人获奖情况,泰康人寿盐城中支公共资源部经理祁艳荣获了盐城市保险业办公室工作先进个人表彰,谷婷婷伙伴荣获了盐城市保险宣传工作先进个人表彰。

为进一步加强行业联动,扎实推进各项工作有效开展。盐城市保险行业协会于3月9日上午在协会会议室召开了2018年度盐城保险业办公室主任会议。会议首先通报了盐城市保险行业2017年宣传、统计工作情况;随后对2017年行业办公室工作先进个人、优秀信息员、统计员进行了表彰;最后针

对2018年度盐城市保险业宣传工作方案及“3.15”消费者权益保护日宣传活动方案进行了宣导、部署。

2017年,盐城中支办公室严格遵守相关法律法规,积极配合上级单位各项工作,贯彻落实总分公司工作指示,通过创新优化办公效率,以服务助力业务发展。

2018年度,盐城中支将再接再厉,继续认真履行工作职能,积极落实上级单位各项要求,整合内部资源,与各部门紧密沟通,畅通工作渠道,促进保险业健康和谐发展。

泰康人寿江苏分公司督查组 赴盐城检查“治乱打非”工作

□ 泰康人寿 谷婷婷

为切实执行分公司“治乱打非”专项行动实施方案,贯彻落实保监会283号、江苏保监局15号文件精神,2月28日到3月2日,泰康人寿江苏分公司客服部经理张富昶为组长的督查组一行4人到盐城中支开展“治乱打非”检查工作。

2月28日下午、3月1日,检查组先后从中支各部门延伸到市区本部、二处、建湖本部四级机构职场进行了摸排检查,首先对中支机构“治乱打非”一套基础工作落实材料进行了检查,接下来检查组对内外勤伙伴进行了“治乱打非”现场考试,对部分外勤伙伴进行了问卷调查及现场访谈,详细了解、排查了盐城中支“治乱打非”具体工作开展情况。

3月2日上午,分公司督查组在市区本部职场召开了“治乱打非”专项工作早会,中支全体内勤及市区外勤伙伴参加了早会,督查小组组长张富昶提出了三点工作要求,首先要求全体伙伴认识到“治乱打非”是一个长期的工作,其次要认识到“治乱打非”工作的开展是为了更好地促进行业健康发展,为保险业务员提供一个更好地展业环境,最后希望通过“治乱打非”工作的持续开展,让更多的伙伴能够在日常销售中发现问题、解决问题,形成良好的销售习惯,做一名合格的保险销售代理人!

盐城中支总经理王长利要求中支伙伴认真对待“治乱打非”工作,将自查和检查组发现的问题进

行切实整改,针对自身问题,梳理制度,建立秩序,查缺补漏,补足短板,用制度规范行为,达到长治久安的目的。制订有效整改计划和整改措施,落实整改部门和责任人,在整改时限里及时整改,整改不彻底的将按公司相关制度执行。

3月2日下午,检查组召开了末次会议,对盐城中支检查发现的问题进行了通报,对于检查中发现的问题提出了相应的整改意见,并且要求中支相关

部门切实有效拿出整改方案。王长利总指出,我们要将“治乱打非”专项行动变为常态化工作,警钟长鸣。“治乱打非”是目前分公司和中支最重要的工作任务,容不得半点马虎,各层级管理干部务必通过自查自纠实现自救,务必主动作为,真查真改真纠。要以此次专项行动为契机,建立起防风险、控底线、治乱象、持发展的长效经营管理机制,保障各项经营业务稳定健康发展。

富德生命人寿参加义务植树节活动

□ 富德生命人寿 郝林军



阳春三月,大地复苏,春意盎然,恰是植树的好时机。与此同时,象征着孕育绿色生命的植树节也应运而生。为了给我们的家园增添更多绿色,进一步提高市民对国土绿化重要性的认识,坚持生态、经济、社会协调发展的科学发展观,作为保险行业协会成员,我们把握时机,精心策划、准备,参加了2018年保险行业协会爱心植树活动,并取得了圆满成功。

协会于2018年3月12日在盐城市城南新区交通技师学院开展了植树造林活动。

各家保险公司都派出一名优秀青年才俊一起参加植树节活动,都是年轻人,大家很快就熟成一片了,在欢声笑语中大家一起挖土、扶树、种树、埋土、浇水。很快,原本平旷的土地上一颗颗小树拔地而起。在春日的阳光下显得格外有生命力。看着自己种下的一颗颗小树,恨不得穿越到几年后看看他

长大后的模样。

美好的时光总是短暂的,一个上午很快就过去了,一百多棵树在广袤的土地上笔直的挺立着仿佛拼凑成了一副美丽的山水黄,而我们此刻化身辛勤的园丁欣赏自己劳动后的作品,更加让大家觉得,保护环境人人有责不只是一个口号,更是需要我们社会上每个人需要贯彻的一种基本素养,是由内而外自然而然的行为。

协会为我们每个人准备了一张心愿卡,每个人都写下了自己对于今天、对于植树节、对于环境的美好祝福。春日的阳光下,一个个美好的祝福勾勒出一个美好的画面。纵然生活中每个地方都有不如意的地方,但此时此刻,相信至少这篇土地上,留下的只有美好。

最后大家一起拍了一张全家福作为纪念。为今天植树节活动画上了一个圆满的句号。



召开贯彻落实江苏保监局 49 号文 专项工作会议

□ 国寿财险 喬 汇

为迅速贯彻落实保监 49 号文件精神,4 月 2 日,中国人寿财险盐城中支公司召开了专项工作会议。会上,由分管总经理蔡总亲自宣导了《中国人寿财险盐城市中心支公司贯彻落实江苏保监局“重塑监管 保险监管大巡查大整治防风险”行动工作方案》。该方案中明确列明了各单位(部门)的

合规管理职责,并要求各机构守土有责、各部门守线有责,充分利用现场和非现场检查手段,针对方案中列明的问题深入自查,从健全内部管控制度、系统、机等方面,尽快补齐能力短板,避免管理空白,努力从根本上杜绝屡查屡犯、越藏越深的违法违规问题。

“学雷锋 撒热血”

——中国人寿财险无偿献血活动

□ 国寿财险 喬 汇



3 月 16 日上午,由中国人寿财险团工委发起的 2018 年“学雷锋 撒热血”无偿献血活动在中支公司一楼大厅举行。本部各部门及市区经营单位的全

体干部员工都能积极响应公司号召,加入到无偿献血的队伍中来,充分彰显了我们国寿财险人奉献社会、回报社会的决心。

中国人寿财险组织员工观影 《厉害了,我的国》

□ 国寿财险 喬 汇



3月8日,国寿财险盐城市中心支公司组织机关员工观看大型纪录电影《厉害了,我的国》。中国近五年来的辉煌成就震撼全场,伟大祖国的复兴梦想鼓舞人心,新时代的宏伟蓝图让全体中华儿女充满自信。广大员工观影后纷纷表示,要坚定团结在以习近平同志为核心的党中央周围,奋进新时代,同筑中国梦,同筑强司梦,扎实工作,奋力拼搏,全力推进盐城公司迈向高质量发展之路。

厉害了,我的国,新时代,中国梦!

□ 华夏人寿 李 慧

3月16日下午,华夏人寿盐城中支组织全体员工观看电影《厉害了,我的国》,看完影片的大家互相交流着自己的感受,大家纷纷为祖国的强大点赞,为新时代中国的腾飞打call!

《厉害了,我的国!》记录了中国飞机,中国港口,中国桥梁,中国铁路等一个个非凡的超级工程,展示了港珠澳大桥、蓝鲸2号、天宫一号、蛟龙号、复兴号、天眼、5G技术等引领人们走向新时代的里程碑般的科研成果,中国造已开始摆脱国外技术制约,逐渐实现了从劳动密集型向资本技术密集型和高新技术化的转换,无数个技术已经达到了世界领先,甚至世界第一,大国实力展现无遗,这一切让人总会情不自禁感叹“厉害了,我的国!”。电影也从就业、就学、医疗社保、文化娱乐、交通出行等方面,展示到了我们的祖国这几年在扶贫、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,充分展现了中国人民在全面建成小康社会征程上的伟大奋斗。一个又一个“中国奇迹”的取得离不开以习总书记为核心的中国共产党的正确领导,也离不开全国中华儿女不畏艰险、勤劳肯干、自力更生、开拓进取、甘于奉献、敢于攻关的工作激情。

华夏人寿盐城中支将紧紧跟随以习总书记为核心的中国共产党,万众一心,众志成城,再续新的辉煌,真正实现中华民族伟大复兴的中国梦!

人保寿险召开阶段工作会议

□ 人保寿险 程 杰

2018年4月1日,盐城中支召开阶段工作会议,组织消化省公司赵总二季度工作指引,并对二季度高价值期交及队伍建设作出部署。市公司总经理室、全体内勤员工参加了会议,市公司总监虞龙总主持。

会议首先由盐城市人保财险公司电子商务部郑经理就V盟项目进行了培训,郑经理从项目操作、佣金结算等全方位介绍了产寿共建的V盟系统。

随后各四级机构负责人、市公司各业务渠道负责人就开门红数据分析、开门红得失等方面进行汇报总结。

针对盐城中支的现状,张总指出以下几点不足:一是年度期交目标1.18亿,一季度期交目标达成3700万,年度目标差距8170万;二是月均有效人力770,目前月开单人力450人左右;三是互动渠道目前依靠产险的行政指标在工作,需大力拓展深挖产险资源,互动营业部建设及农网建设尚未开启;四是团险、收展队伍还处于空白;五是公司培训力量薄弱,新人消化力度不足,留存率较低;六是内控合规方面很多制度还未完善。

随后盐城中支主要负责人张微总组织学习省



公司赵总关于二季度工作指引,明确各渠道的方向与目标,针对高价值期交业务及队伍建设提出了路径与方法。

结合省公司赵总二季度工作指引,针对下阶段工作,张总提出以下几点要求:一是各机构要严守新单期缴、高价值期缴、有效人力三大指标;二是增员是每天要干的事情,各渠道都要抓紧自身队伍建设,渠道不拖中支后腿,四级机构不拖渠道后腿;三是各机构、各渠道要制定好自己的工作计划并有步骤的落实;四是各渠道要大力推动标准组建设;五是内控合规要做实,合规经营,积极应对大巡查工作。

深入乡村讲党课 结对共建促发展

□ 人保寿险 李博彦

为扎实开展好党建结对帮扶活动,深入学习贯彻党的十九大精神,把“两学一做”学习教育引向深入,3月20日上午,人保寿险盐城中心支公司党委委员、东台支公司经理吴进带领公司全体党员来到结对帮扶村六烈村开展讲党课活动。公司全体党员和六烈村在家党员代表总计48人参加了此次党课学习。

活动现场,吴进经理结合六烈村情况,采用“接地气”的方法,紧紧围绕“不忘初心,牢记使命”主题,从十九大召开的背景、党的发展历史、全党未来

五年奋斗目标和规划发展蓝图等方面深入浅出地进行讲解,用通俗易懂的语言将十九大会议精神进行深刻诠释,还鼓励党员干部一定要永远跟党走,进一步坚定理想信念,自觉同党中央保持高度一致,立足本职为六烈村的更好发展奉献力量。

此次党课学习,不仅加深了党员们对十九大报告精神内涵的理解,更坚定了大家的初心和决心,大家纷纷表示要不忘自己的党员身份,将党员标准牢记于心,外化于行。

人保寿险召开落实监管“大巡查大整治防风险”行动专项工作会议

□ 人保寿险 程 杰

2018年4月1日,盐城中支召开落实监管“大巡查大整治防风险”行动专项工作会议,市公司总经理室、全体内勤员工参加了会议。

盐城中支合规分管总虞啸总首先带领全体参会人员就江苏保监局开展“重塑监管 保险监管大巡查大整治防风险”行动文件精神进行解读,并对盐城中支“大巡查大整治防风险”专项工作方案从目的意义、工作原则、组织领导、自查范围、自查重点、任务分工、执纪问责及时间安排七个方面进行宣导。

虞总就本次工作提出以下三点要求:一是各级

人员充分认识监管形势,不可心存侥幸,违规经营;二是严格按照工作方案要求自查自纠,及时上报各项材料;三是严肃问责机制,对查摆不到位、态度不端正的相关责任人进行问责。

盐城中支主要负责人张微总再次强调:一是各四级机构、中支各部门把合规经营作为首要工作;二是“大巡查大整治防风险”专项工作要严格按照市公司工作要求及时间节点完成;三是杜绝合规跟业务不能共存的非左即右的心态。

会议还对反洗钱知识及江苏保监局到扬州中支巡查情况进行学习和沟通。

紫金产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 黄 洁

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,以及保险诈骗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。

紫金产险党委组织观看电影纪录片 《厉害了,我的国》

□ 紫金产险 黄洁



3月14日,正值紫金保险盐城中支成立七周年之际,盐城中支党委组织全体党员干部和入党积极分子观看电影纪录片《厉害了,我的国》,公司党委书记马吉良、副总经理杨娟亲自带队,总计20余人前往影院观看。

《厉害了,我的国》记录了党的十八大以来强大祖国的中国桥、中国路、中国车、中国港、中国网等多项超级工程,以及伟大成就背后的故事,祖国在

精准扶贫、生态文明建设、医疗保障、安全保障等方面取得了飞速进步,同时还体现了中国人民艰苦奋斗、开拓进取,勇于创新的精神,努力开创改革发展新局面,彰显以习近平同志为核心的党中央的正确领导。

整个观影中,大家全神贯注,目不转睛的紧盯大屏幕,认真观看,有的党员同志们不禁拿起相机捕捉影片中的精彩瞬间,为伟大祖国的成就点赞。影片中所呈现出来的卓越成就、大国实力以及蒸蒸日上的新时代格局,让观影的党员干部无不深感震撼,备受鼓舞。

集体观影结束后,所有党员干部来到海报前合影留念,他们纷纷畅谈自己的感受,表示今后将会以更加饱满的热情投入到工作中,不断传递正能量,凝聚新斗志,脚踏实地,顽强拼搏,撸起袖子加油干,为又好又快推进新时代、新紫金、新目标、新征程作出应有的贡献。

紫金产险积极参加义务植树活动

□ 紫金产险 黄洁

阳春三月,草长莺飞,春风十里,不及那抹绿意。又到了一年一度的植树节,紫金保险盐城中支团委推选1名优秀青年参加了盐城市保险行业协会团工委组织的开展“助力一片林、共建一个家”义务植树活动。

3月12日一早,在盐城市保险行业协会团工委的带领下,来自不同保险公司的50余名青年心怀激动和喜悦的心情踏向植树活动的目的地。到了指定植树区域后,看到放在一旁的小树苗和铁锹,大家都已经摩拳擦掌,跃跃欲试了。工作人员为了整齐规划,已经把树坑挖好,我们每个人领了一把铁锹和两三株树苗,自觉分成十几个两人临时小组进

行植树工作。一个人填土,一个人扶苗,大家撸起袖子加油干,现场干的热火朝天,不亦乐乎,时不时还传来几句笑谈声,整个植树场地可以说是一片欢声笑语。经过一小时的努力,共种植女贞树苗100余株。最后行业协会团工委还贴心的分发了心愿卡片,大家在挂上心愿卡后纷纷合影留念,寄托自己的祝福和心愿。

植树造林既是义务,又是责任。这次活动不但有力推动了盐城“一片林”建设,而且调动了员工参与生态建设的积极性,进一步增强环保意识,为建设美好的生态环境而贡献力量。

紫金产险开展“自邮一族”商务会员踏春之旅活动

□ 紫金产险 黄洁

3月11日,阳光明媚,春暖花开,紫金保险盐城中支银邮渠道携手建湖邮政开展“自邮一族”商务会员踏春之旅活动,前往建湖耀辉生态农场采摘草莓。

到达目的地后,大家热情高涨,公司员工和客户在工作人员的带领下进入草莓棚,开始体验亲手采摘的乐趣。大家一边品尝一边采摘,一边互动交流,一边拍照留念,不断分享喜悦,现场一片欢声笑语。

自我司邮政渠道建立以来,中支积极开展“渠道攻坚年”活动,多次深入县区调研,通过拜访领导、召开邮政业务人员政策宣导会、建立专门的“邮政-紫金”微信工作群等一系列举措,邮政渠道业务不断取得新突破,为公司业务发展培植了新的增长点。通过此次活动,进一步增加了客户粘度,展示良好的产品服务,提升客户的满意度,树立了紫金保险良好品牌形象,为紫金保险盐城中支高质量发展添砖加瓦!

英大财险积极推进 “车险投保人实名缴费”工作

□ 英大财险 杨千忠

英大财险盐城中心支公司根据统一要求,积极推进“车险投保人实名缴费”运行前的各项工作。通过广泛宣传、更新设备等措施,为“车险投保人实名缴费”工作正式运行打下良好基础。

车险投保人实名缴费制,即自然人客户投保车险使用银行卡、第三方支付等缴纳保费时,须通过

行业统一实名认证系统认证后方可出单。实名认证系统将在保险公司收取保险费时核对付款账户信息,付款账户身份信息与投保人身份信息不一致时拒绝收取相关款项。此举将对规范投保流程,保护消费者权益,防范化解保险公司垫资风险起到积极作用。

国联人寿“职场女性亚健康讲座” 活动成功召开

□ 国联人寿 吴 洋

阳春三月,春暖花开,为了庆祝一年一度的“三八国际妇女节”,全体女员工在总经理室领导的关怀、支持下,特邀请盐城首家普拉提工作室崔松老师,在公司的二楼会议室举办了“职场女性亚健康讲座”。希望在这个属于世界妇女的节日里,让我们的女员工们在平时的紧张工作中放松一下,同时又可以在现场体验普拉提训练后带来的惬意和舒适,尽情地抒发自己的心绪和情怀。

3月8日上午9点,讲座准时开始。崔松老师首先就提出了女性在职场工作中容易出现的几种亚健康状况,在接下来一个小时里,讲师现场传授了普拉提呼吸、坐姿及站姿等比较简易的几组训练动作。在老师的带领下,参会人员个个踊跃参与,热情高涨!现场氛围热烈!



最后,崔松老师提醒大家,在日常的生活和工作中,只要坚持就能改善亚健康状况,增强体质,不知不觉中就锻炼了身体!

在本次活动即将结束时,综合部还带来了公司对全体女员工的节日的慰问。

人保财险保险+服务,淡水鱼养殖送培训上门

□ 人保财险 朱 艳

为切实落实乡村振兴战略、服务三农发展,2018年3月17日,盐城滨海支公司在滨海县滨海港镇举办了淡水鱼养殖交流会。交流会面向滨海县迎双养鱼协会及全县养殖户代表,同时滨海县水产养殖站、滨海邮储银行、江苏金大地集团等机构、单位参加交流会。

推进会上,滨海支公司向参会养殖户宣导淡

水鱼养殖介绍保险条款,同时邀请滨海县迎双养鱼协会会长通报2017年淡水鱼养殖灾情,宣导投保的重要性和必要性。滨海邮储银行介绍农业保险贷产品,为养殖户解决资金难题提供新路径。江苏金大地集团就淡水鱼养殖技术、新品种引进等方面进行培训,帮助养殖户更新养殖技术、解决养殖难题。

天安财险江苏分公司苏北片区 四级机构发展研讨会在滨海召开

□ 天安财险 唐宏生



为深入了解四级机构的发展现状,解决四级机构当前发展中的困难和问题,研讨四级机构管理和发

展策略,分享优秀机构的发展经验。3月28日,天安财险江苏省分公司在盐城滨海召开了苏北片区四级机构负责人发展研讨会。分公司总经理室领

导、车险部领导、苏北片区部分三级机构负责人和四级机构负责人参加了本次研讨会。会议就四级机构发展过程中好的做法、想法、经验及遇到的相关问题进行了交流,同时就车商、续保、经代、直销等渠道业务拓展进行了探讨。

会上,盐城建湖营销服务部、滨海营销服务部从渠道开拓创新、团队规模发展等方面作了经验分享,与会的中支机构及四级机构负责人逐一汇报了当前业务发展情况和问题。最后,分公司陈总提出四级机构发展要围绕“上规模、谋规划、求规范”开展工作,即“加大各渠道建设,明确业务方向”、“做好目标设定和达成目标的路径”、“高度自律,切实做好资源投放”、“公司管理规定执行,晨会制度的落实、队伍建设与管理”、“做好柜员、查勘员、查勘车等硬软件形象建设”等重点工作,全力加快苏北地区四级机构发展步伐。

中华保险召开 2018 年小麦油菜保险承保 业务培训

□ 中华联合 王代东

近日,中华保险滨海支公司在所承保的镇区,分别召开了 2018 年小麦油菜承保业务培训。农险条线所有人员、各镇区农险经办人员、各村协保员、镇区农险专员参加了此次培训。

培训会上,首先分析了近几年来各镇区小麦油菜的承保理赔情况,紧接着对小麦油菜条款进行了再培训,同时对本次承保工作的具体要求进行了宣导,要求所有承保工作都能够达到后验标准。要求对种植小麦 50 亩以上的大户,达到户户到,宣传动员参加小麦大灾保险,为大户提供更高的保障,让大户实实在在享受到政府的好政策。

通过此次培训,增强了各村协保员对小麦油菜



保险的认识,为扩大保险面奠定了基础,达到了预期效果。

中华保险农险人迎风暴查勘暖人心

□ 中华联合 王代东



2018 年 3 月 4-5 日,滨海县气象台接连发布大风暴雨气象报告,全县绝大部分地区有大风暴雨,局部地区有冰雹气象灾害。中华保险滨海支公

司接到气象台预警后,立即启动气象灾害预警方案,对所承保的蔬菜大棚农户逐一进行通知,告知农户做好防灾防损工作。

3 月 5 日上午接到三户报案称蔬菜大棚遭受大风灾害受损,公司立即迅速组织人员赶赴现场进行查勘,克服一切困难,迅速定损,让农户吃下定心丸,农户感叹:还是农业保险好,风险有了保障,种植无后顾之忧。

后续公司将在保证理赔合规的前提下,利用一切时间尽快结案,尽快将理赔资金赔付到农户手中,帮助农户恢复生产。

交通事故不要慌,救助基金来帮忙

□ 紫金产险 温祝婷

3月18日下午,家住涟水县南禄办事处的马某与妻子顾某某骑着二轮摩托车来到响水县黄圩镇出礼,不慎与杨某某驾驶的拼装机动车发生碰撞,事故发生后马某与顾某伤势较重,被送往响水县人民医院接受抢救。两个伤者均有不同程度的骨折,需要进行手术。负责该事故的民警韩警官了解到马

某家庭经济困难,及时的与紫金保险路救基金管理人取得联系。

紫金保险道路救助基金响水路救网点的工作人员获悉后第一时间赶到医院,协助伤者家属收集垫付救助基金所需的材料,及时为两位伤者申请到四万五千余元的救命钱。

路救基金及时垫付救命钱

□ 紫金产险 温祝婷

2018年3月6日18时,阮某驾驶苏Jxxxx小型轿车沿东台市唐广公路行驶时,与徐某驾驶的人力三轮车发生碰撞致徐某重伤。现伤者在东台市人民医院救治,家庭经济极为困难,一时难以筹措高额抢救费。紫金保险路救基金东台受理专员在接

到交警通知后第一时间前往医院,一方面主动与医院沟通协调对受害人先行抢救,一方面协助受害者家属办理相关垫付申请手续。两天的时间,紫金保险路救基金成功为交通事故中受害人垫付抢救费5万余元,使受害人得到及时抢救后脱离危险。

紫金保险盐城路救办开展爱国观影活动

□ 紫金产险 温祝婷

3月14日,紫金保险盐城中心支公司路救办成立运行七周年之际,在这特殊日子里,公司组织道路救助基金服务办公室全体党员和入党积极分子观看了大型记录电影《厉害了,我的祖国》,接受爱国主义教育。

该片以记录片的形式,生动再现了十八大以来我国在基础高建设、精准扶贫、生态文明建设、医疗保障等各方面取得的卓越成就,还记录中国桥、中国路、中国年、中国港、中国网等非凡超级工程,同时还展示了世界最大的射电望远镜FAST,最大

海上钻井平台“蓝鲸2号”C919、5G技术等前沿科技成果。影片从圆梦工程到创新科技,从绿色中国到共享小康,彰显了国家实力,颂扬了不畏艰险、埋头苦干、开拓进取的奋斗精神,传递的正能量令人振奋、备受鼓舞。

观影后,道路救助基金受理专员无不心潮澎湃、倍感自豪,感慨到这是令人热血沸腾的90分钟,感受到国家各行各业飞速发展,作为一名道路救助基金工作人员,一定要不忘初心,不辱使命,把江苏道路交通事故社会救助基金这项利民的好事做好。

“即时付”小额快赔 长生理赔再升级

□ 长生人寿 杨小莉

长生人寿自 2017 年 8 月 29 日正式推出小额快赔服务。该服务针对申请医疗费用以及住院津贴的个险客户,对于总赔付金额≤500 元,且没有其他拒赔险种的案件,在理算初审后,系统立即自动复核,理赔金通过“即时付”转账至客户的银行账户内。

2017 年 9 月 1 日下午 1 点 37 分,李女士通过微信,将完整的理赔资料拍照上传到公司官方微信。35 分钟后,工作人员接到客户的来电,告知理赔

款已经到账。

她激动地说,没想到理赔速度那么快,很感谢长生人寿如此人性化的服务,同时也表示公司提供的微信理赔操作简单、快捷,一定要把这种创新又快速的服务体验分享给朋友圈里的伙伴们。

长生人寿 2017 年度综合偿付能力充足率达到 208%,达到监管标准,同时操作风险、战略风险、声誉风险和流动性风险小。

平安金管家在手,保单查询不用愁

□ 平安人寿 黄明成

逢年过节,外出务工返乡客户激增,常将公司柜面围个水泄不通。平安人寿盐城中心支公司的客户李女士从新疆回老家探亲,某日路过老家射阳的平安人寿公司职场,一时好奇,想查询一下自己名下的保单情况,当看到柜面黑压压的一片人群时,犹豫着还是打道回府吧。

正在柜面等待交材料的业务员张主任眼尖心细,看到这一幕后热心地迎了上去,询问李女士是否打算办理什么业务,有没有什么需要帮忙的。李女士告诉张主任,她在平安人寿购买了十几份保险,每年要交六十几万元保费,因为太多记不清楚,想来查查保单具体情况。了解情况后,张主任主动

帮助客户下载了“平安金管家”APP,并提示李女士打开“保单服务”模块,点击“保单概览”进行查看,多份保单状况一目了然。李女士感叹不已,赞赏平安金管家真的太实用了,自己再也不用为每年保单该什么时候缴费感到头疼了。她对平安公司真的很认可,对张主任的热情服务也是赞不绝口,主动为家人又购买了一份平安人寿的旗舰产品“平安福”。

一个平台,解决客户烦恼;一次服务,促成一张保单。“简单便捷”是我们对客户的服务承诺,“友善安心”是我们对客户的服务理念,想客户之所想,急客户之所急,平安人一直在努力。

柜员与柜面顾问联手打造有温度的好服务

□ 平安人寿 王素梅

三月,阳光明媚,春暖花开。这本该是一个生机勃勃、充满希望的季节,可对刘先生一家来说却犹如寒冬。

一日,平安人寿盐城中心支公司的射阳柜面像往常一样拥挤而忙碌,排队人群中每次轮到一位客户时,他都是让给别人先办理。柜员礼貌地问他有什么需要帮助的,他却只是说“你先忙。”虽然客户支支吾吾,一副左右为难的样子,但可以看出他的确需要帮助。柜员见状,专门请来了柜面服务顾问白主任,请其安抚客户,了解情况。

原来,这位刘姓客户的配偶在年前被确诊为系统性红斑狼疮,前后已经花去 20 万元治疗费用,这对于一个普通农村家庭来说无异于晴天霹雳。刘先生在多年前为配偶投保了一份智盈人生,这次是来咨询理赔事宜的。因为配偶大病已经花光了家里所有积蓄,很多钱是从亲戚朋友那里东挪西借来的,

现在亲朋都避着他们,渐渐地导致他也不愿与陌生人交流。这个病后期的治疗更是一个无底洞,现实的艰难,未来的茫然,让这个七尺汉子几度落泪。白主任感同身受,也不禁言语哽咽,她对柜员讲,这位客户的理赔交给我吧,我上门去服务!

柜员详细告知刘先生理赔所需资料,请其回家先行准备。当天晚上,白主任驱车几十公里来到刘先生家,通过平安金管家 APP 当场帮客户办理了理赔申请手续,赔付款也很快到位。白主任的热心和善良,以及平安人寿服务平台的方便与快捷令刘先生心生感激,欣慰之余,更生信赖。

大病无情,可令一个家庭一贫如洗;保险有爱,能让这个家庭重燃希望。爱是一种信仰,更是一份责任。2018 年,平安人寿盐城中心支公司客服柜员和柜面顾问将手携手,肩并肩,共同为客户打造更有温度的好服务!

平安好服务助力老客户顺利获赔

□ 平安人寿 陆鲁燕



近日,平安人寿盐城中心支公司为一位 20 年老客户 Y 先生启动“重疾先赔”理赔流程,公司主动、快捷的服务令客户及其家属 Q 女士十分开心,齐齐称赞。

据悉,就在前不久,机构接到 Q 女士的报案,称其配偶 Y 先生因肠癌在医院行手术治疗。接到报案后,公司工作人员迅速查询了保单,发现 Y 先生是我司参保近 20 年的老客户,保单销售人员早已离司,随即拨通了 Q 女士的电话。

Q女士告知,早在1999年的时候,Y先生因为人情关系投保了平安永福保险,另有附加重疾及附加防癌险各1万,多年来一直按时交费,保险合同尘封在抽屉里都发黄了一直未翻开过。这次因为身体不太舒服,到医院做肠镜检查时发现异常,后在医生的建议下转入外科手术。手术后Y先生才想起来自己还有保险这一茬,实在不知道怎么理赔,就拨打了95511。工作人员向Q女士详细询问了Y先生的手术时间、入住病区及病床,以及Y先生是否知晓自己的真实病情等。确认了相关信息后,工作人员在约定时间来到Y先生的病房,恳切表达了公

司对老客户的持续关注以及慰问之情,同时现场进行理赔材料的收集、拍照上传及受理。仅半个小时功夫,Q女士就收到了我司的理赔通知,共计获赔20480元整。

赔款虽然不多,但Q女士及Y先生还是开心称赞,称幸亏20年前投保的是平安人寿保险。大公司就是大公司,服务一直在线,不但有人主动上门提供理赔服务,而且赔付速度还特别快,实在让人安心。

Y先生虽然罹患了重疾,心态却特别好,脸上一直挂着灿烂的笑容,他说自己有信心战胜病魔,还会劝说身边的人买保险就是买平安!

用心,为客户主动寻找理赔的理由

□ 平安人寿 孙 婷

三月小阳春,平安人寿盐城中心支公司各网点营销服务部柜面每天咨询、办理业务的人员络绎不绝,柜员及运营督导们一如既往,为客户和业务队伍提供细致而周到的服务。

这天下午,客户黄先生来到柜面咨询保单交费等事宜,细心的督导发现客户右手拇指缺损,但其保单附加有意外伤害、意外医疗险,却没有理赔记录。经了解得知,黄先生2010年在外地打工时,由于操作电刨不慎损伤到右手拇指,因当时医药费自己花费不多,曹先生并未想到自己投保的这份保单。督导建议黄先生向我司提交理赔申请,但黄先生觉得事隔多年,自己并未保存当时的就诊资料,且认为伤残必定需要鉴定,不想“麻烦”。

督导随即与两核工作人员电话联系,听了黄先生的详细情况后,考虑到客户可能达到合同约定的伤残标准,建议督导立即通过快易达APP自助系统正式提交理赔申请,将黄先生伤残部位拍照上传,后续再由公司理赔调查人员协助,至客户当时就诊医院调取详细就诊资料。

一周后,公司审核完成:核实2010年事故属实,右拇指指间关节处离断(缺失),符合条款伤残标准,按保额的10%给付伤残金7000元。

这笔意外的理赔款有力彰显了平安人用心、主动的服务,令黄先生非常激动,他特意到公司向督导致谢,对平安人寿信守约定,主动赔付表示由衷的肯定。



风险无情 国联有爱

□ 国联人寿 吴 洋

2018年2月3日上午,当东台市头灶镇某村村民71岁的何大爷收到75000元理赔款以及牛奶、雪莲果等慰问品时,连连拱手致谢:“国联说话算话!感谢不尽!”

事情还得从头说起,2017年5月18日,老人的女儿为父亲在国联人寿保险股份有限公司盐城分公司东台营销服务部买了一份叫“康孝宝”的健康险种,今年一月份感觉身体不适,遂去医院检查,

被确诊为肺癌,国联人寿盐城分公司理赔人员接到客户咨询后,迅速上门核实调查,协助客户整理理赔资料,启动理赔程序后,3天内即将75000元理赔到位。何大爷的女儿何女士特意请人制作了“风险无情 国联有爱”的锦旗以表达感激之情。这是国联人寿保险股份有限公司盐城分公司东台营销服务部总经理汤寅华、三仓团队部经理朱世东经理等上门理赔、慰问老人的场景。

保险业对外开放提速

4月10日,国家主席习近平在博鳌亚洲论坛宣布,中国将大幅放宽包括金融业在内的市场准入。4月11日,中国人民银行行长易纲在博鳌亚洲论坛表示,人民银行和各金融监管部门正抓紧落实,按照党中央、国务院的部署,大幅度放开金融业对外开放,提升国际竞争力。

涉及保险业的几项具体措施包括:第一,人身险公司的外资持股比例上限放宽至51%,3年后不再设限;第二,允许符合条件的外国投资者来华经营保险代理业务和保险公估业务;第三,放开外资保险经纪公司经营范围,与中资机构一致;第四,全面取消外资保险公司设立前需开设两年代表处要求。

中国金融业对外开放进程中,保险业开放时间最早、开放力度最大、效果也最明显。11日发布的这一系列含金量颇高的对外开放措施,展示了中国保险业主动对外开放的决心。

据了解,保险业对外开放的主要思路是,对于尚未进入中国的外资保险公司,要优化主体结构,提供优惠政策。对于已经进入的存量主体,要进一步引导其优化业务结构,进入健康、养老和巨灾等

重点领域。此外,保险业正加紧梳理修改《外资保险管理条例》以及实施细则等相关内容,在法律法规等方面进一步扫清障碍。

1992年,国务院选定上海作为我国第一个保险对外开放试点城市,10月中国人民银行批准美国友邦保险在上海设立分公司,成为改革开放后第一家外资保险机构。截至目前,共有来自16个国家和地区的境外保险公司在我国设立了57家外资保险公司,其中外(合)资寿险公司28家,外(合)资产险公司22家,6家再保险公司,1家资产管理公司。从“入世”之初不足1%增长到2017年末的5.85%,外资保险机构市场份额逐步扩大,在北京、上海等中心城市,外资保险的市场份额有的接近20%。

外资保险公司进入中国,完善了我国保险市场主体结构,带来了先进的理念、技术、产品,推动了行业改革发展;在合规和风险防控方面,外资保险公司坚守依法合规经营理念,积极防控风险,推动了市场规范化发展,起到了很好示范作用。进一步加大改革开放力度,有望为中国保险市场注入新活力。

中国保险汽车安全指数 2017 年度测评结果在京发布

2018 年 3 月 28 日上午,在中国保险行业协会的指导下,由中国汽车工程研究院股份有限公司和中保研汽车技术研究院有限公司联合成立的中国保险汽车安全指数管理中心在北京召开发布会,向社会发布 2017 年度中国保险汽车安全指数测评结果。这是我国第一份从安全风险角度出发并基于实车碰撞试验得出的保险汽车安全研究报告。

中国保险行业协会会长朱进元在发布会上表示,车险作为保险的一个重要险种,随着我国汽车保有量和保险渗透率的快速提升,车险的覆盖面、影响力都在不断扩大,车险提供的保障功能和服务水平越来越影响到老百姓的日常生活。所以,汽车保险既是行业的重大问题,也是一个民生问题、公共热点问题。为深化车险研究,更好地服务汽车消费者,自 2014 年以来,中国保险行业协会联合行业内外资源,持续开展了汽车整车零整比,易损配件零整比、汽车零整比 100 指数、工时负担指数、保养负担指数等项目的研究和发布工作,得到政府部门和社会公众的广泛关注和认同。

朱进元表示,在欧洲、美国和日本等发达地区,保险行业开展汽车风险与安全研究已有超过三十年的经验积累,不论是国际 RCAR 测评体系,还是美国 IIHS 测评体系,都是国际通行的评价体系,并早已广泛应用于汽车和保险行业。在我国,保险行业直接开展汽车技术和安全的研究才刚刚

起步。保险汽车安全指数的研究,是从消费者立场出发,以汽车保险视角,围绕车险事故中“车损”、“人伤”,开展耐撞性与维修经济性、车内乘员安全、车外行人安全、车辆辅助安全性四个方面进行测试评价,并且在引入国际相关规程的同时加入了跟交通状况、车型结构等中国化因素。后续,我们会进一步立足国情,整合保险行业资源,对案例库中的数据进行深度挖掘和分析,支撑测试评价体系更加完善。

中国保险汽车安全指数研究工作,是在中国保险行业协会指导下,由中国汽车工程研究院和中保研汽车技术研究院联合开展研究。该项研究围绕“车”、“人”、“人车交互”等立体交通场景中与车损、人伤等相关的风险因素,通过吸收国际先进经验和技 术,经过了大量的理论研究和摸底测试,形成中国保险汽车安全指数测试评价体系。该体系包含:耐撞性与维修经济性指数、车内乘员安全指数、车外行人安全指数和车辆辅助安全指数四个维度,分别从汽车保有环节的财产风险、人身风险等方面,以指数为呈现形式,将汽车产品隐性特征显性化和定量化,从汽车使用者和保险的角度客观评价车辆的安全特征及使用经济性。该指数可用于为消费者购车养车提供参考、为保险公司的应用需求提供技术支持、为汽车生产企业优化产品设计提供输入、为政府部门监督管理提供参考依据。

用“忠诚服务”肩负“责任担当”

——记长生人寿盐城机构负责人吕金山

□ 长生人寿 杨小莉

2017年1月5日,长生人寿盐城营销服务部难忘的日子,这一天,开门红首战抢收108万保费,保费收入再次跨越百万平台,2018年一季度续保率94.3%,系统前列;实现了盐城机构经营管理的华丽转身。

跨越与跃升的不仅仅是数字的提升,还有创业的艰辛;在创业的路上,盐城所有伙伴不

辱使命,攻坚克难,勇攀高峰;书写了长生保险光辉灿烂的新篇章。俗话说“群雁高飞头雁领”,他,话语不多,却求真务实;有人说他是“绵里藏针”,低调做人,高调做事,于无声处听惊雷;有人说他是“傻子”,历经坎坷依然对长生忠心耿耿,遭遇挫折遭遇怠慢甚至遭遇冷落,依然对长生对保险事业痴情不改。而他却淡淡地说:我只是一个普通的长生人,做我该做的事;他就是盐城机构负责人吕金山先生。

一个忠诚长生无怨无悔的人

2012年始,一片阳光温暖的季节,怀着对保险事业的远大梦想,吕总加入了长生人寿,并成为盐城机构筹建负责人。同年12月,长生人寿正式开业,一个仅5人的主创团队,在开业当月就提出并顺利达成百人百万的目标;然而,寿险行业有一句老话“铁打的阵营,流水的兵”,这个市场随着老公司的政策吸引、新公司的挖角,公司的发展面临着一个不可逃避的现实——队伍的萎缩;公司发展缓慢,业务骨干“东南飞”,员工像走马灯似的走了来了走,唯有吕总坚持盐城长生一定会再次雄起,他坚信困难都是暂时的;他迅速调整自己的心态,并积极调动现有的员工和队伍,继续“我行我素”地走在认定的道路上,无论受到委屈、无论被冷嘲热讽,他只有一个信念:做真实的自己,做无愧于盐城机构所有人的领头羊,做忠诚于长生的自己。

桃李不言 下自成蹊

“正人先正己”这是通俗明理的一句话,作为机构负责人,自身形象尤为重要。吕总做到高标准工作,低格调行事。他坚持早上班,晚下班,积极走在业务工作第一线。他总是马不停蹄地奔走在社区、学校、餐饮、工厂、人才市场。不厌其烦地带领督导辅训向大家介绍长生人寿的背景、实力和发展前

景;精诚所至,金石为开;在吕总的带领下,2014年底,从事餐饮及个体业的一批批优秀主管在吕总的影响下,先后进入长生人寿,小组保费平台均15万以上,如:胥华尧、李俊宝等优秀主管;在日常管理中,吕总坚持从点滴做起,始终保持饱满的工作热情和积极向上的工作心态,时刻牢记自身的使命和肩上的重担,时时处处为公司的利益和发展着想。为了进一步提高管理能力,他会在工作之余请教有经验管理经验的分公司领导层,向他们学习管理模式,并不断为自己加压“充电”,在管理方面取得了长足进步。他待员工如亲人,主动解决大家遇到的实际问题,提升了员工的凝聚力,很多人都会形容他“温婉如父”形象。

一个以长生保险为家园的领导

“逆水行舟,不进则退”,2017年开门红,吕总毫不犹豫地选择挑战作为锤炼自我、挑战自身的砝码。他主动出击,积极借鉴同业经验,大胆走火了三步棋:第一、认真学习新基本法,狠抓新增,迅速壮大队伍,开门红期间盐城机构上岗31人;第二、结合寿险的营销特点,建立了完善的奖励办法,用激励机制稳定人心,收到了良好的效果;第三、推动晋升,寻找典范,利用典范推动保费突破口;第四、主动承担责任,从主管开始每一个层级负起相应的职责。分公司常总经常会给予他鼓励和支持,一句“我不做大哥很多年”让他每天都不敢松懈,他要把盐城打造成江苏领头羊,他要做长生系统的营销老大,这个目标始终鞭策他目标势必达成;盐城机构在吕总的要求下,每周内勤例会、主管例会、晨会制度,集中培训产品、基本法,主动找问题、查不足,同时部署安排下阶段工作,使员工时刻把精力调整到冲刺状态。

一份耕耘一份收获,在吕总的带领下,盐城机构实现了超常规的发展。2018年开门红期间,盐城机构保费增速达251.37%;实现了历史性的突破;

“天将降大任于斯人也,必将先苦其心志,劳其筋骨”,展望未来,盐城机构必将再次翱翔,接下来盐城必将再次创造历史性的突破;我们坚信,吕总一定会顽强地带领盐城的兄弟姐妹冲破前进道路上的任何艰难险阻,飞的更高、更远。

云南游记

□ 平安人寿 陈海娜

大理是我一直想去的地方,这个三月终于达成心愿。每天不管多晚多累,我都会写下一篇简短的游记,为记忆的门上把保险锁,在此和大家分享。

(一)

昨晚因为飞机延误,机场安排旅客统一入住酒店,今天上午才飞往昆明,我和同行的姐姐戏称“先来机场半日游!”

我得承认,在飞机受到气流影响非常颠簸的时刻,我的内心是有那么点恐惧的,可是,人生中怎能没有一次奋不顾身的旅行?

望着天外天,云上云,不由感叹苍穹浩瀚,人若蜉蝣。抵达昆明后已是下午时分,我们仅游览了一个5A级石林风景区,看着一座座石头山,感觉有些失落,却又安慰自己宁可后悔,不留遗憾!

此刻已是深夜十点,我们仍在开往楚雄的车上,期待一顿导游口中的特色火锅,接下来就是洗洗睡了。

今夜好眠,明日再浪~

(二)

最期待今天的行程,因为是“去大理”。

早上7:30就出发了,临近中午时分才到达大理古城。美味的小吃真多呵,还没吃饭肚子就已经塞得饱饱~

午饭过后终于来到向往已久的洱海,看了鱼鹰表演,和白族同胞一起载歌载舞,还在洱海边美美地拍了一番照片。远处的苍山一片深蓝,有种朦胧静谧的美。因为赶行程,我们依依不舍地离开了洱海,可谓惊鸿一瞥,然意犹未尽!

感谢姐姐与我同行,让我得以再一次成功地做了回省心省力的“跟屁虫”。明天会去丽江,依旧十分期待!

(三)

今天依旧起早,我们来到久负盛名的丽江。

上午买了一条玉坠,被某人说成“猪脑子”,哼哼。

张艺谋导演的大型实景演出《印象·丽江》值得一看,场面十分壮观,极具民族特色。随后我们去了

玉龙雪山,事实是,只可远观,而它脚下的蓝月谷却触手可及,对它的喜欢真的不亚于洱海,可称为此行的一个意外惊喜!

晚上在导游的指引下,我和姐姐一起去吃了顿火锅,又徒步去丽江古城,但很快便决定原路返回酒店,一路上我们没少抱怨扎西导游,觉得被“画大饼”了。

夜很深了,我该觉觉了,还好明早可以稍晚起身,嘿嘿~

(四)

今天坐车时间真的超长,晚上将近十点才到酒店,欣慰的是住宿条件不错。

上午在逛购物店时买了一条心仪的手链,午饭后即出发从丽江赶往昆明,途经杨丽萍的故乡——双廊,导游给了我们十多分钟的时间拍照。眼前的风景真的好美,苍山洱海尽收眼底,那条长长的,伸向海里的黄色观景台是我多么渴望驻足停留的地方。满怀惊叹而来,依依不舍离开!

累了,晚安……

(五)

最后一个跟团的导游绝对是个大忽悠,在车上向我们兜售鲜花饼不谈,还说今天上午的行程是逛花市,而且里面土特产琳琅满目,应有尽有。结果到那儿一看,别说按斤数卖的五块钱一大捆的鲜花了,连片花瓣儿都没有,又是卖翡翠和黄龙玉的销售点,那一刻,内心有一千匹草泥马奔腾而过!

我和姐姐在里面转了一圈就出来了,还好,有休息的地儿,而且灰常不错。暖阳,清风,吊椅,游鱼……奔波了好几天,终于可以停下来好好享受日光浴了,闲适,惬意!要知道那个时刻我们的大盐城气温很低,还下着雨。

飞机安全降落,一颗小心肝终于放下了,在云层中穿行过的人最能体会,脚踏实地的感觉是多么的好。

今天好好休整一晚,明天回到原来的生活轨迹。再一次感谢姐姐与我结伴同行,么么哒~彩云之南,再见!

保险偿付能力监管的观察与思考

保险偿付能力监管是保险公司监管的核心。顾名思义,其目的在于提高保险公司偿还其应负债务(包括履行保险责任)的能力。中国自2012年决定建设偿付能力第二代监管体系(以下简称“偿二代”),由规模导向的监管思路和资本要求向风险导向转变。偿二代自2016年1月实施以来,取得了良好效果,已经可以观察到部分公司在业务较快增长的同时,保持了偿二代下健康的偿付能力水平,而这种现象在偿一代规模导向的监管规则下是难以实现的。

偿二代与快速发展的中国保险市场也还存在一些方面的不适应,与欧美成熟市场的国际监管规则在一些方面还不完全可比较。因此,2017年9月,也就是偿二代正式实施近两年的时候,中国保监会发布了《偿二代二期工程建设方案》,计划用三年左右的时间,推动偿二代的扎实落地和全面升级。在此,笔者希望和读者分享几点对偿二代及其二期工程的观察和思考。

首先,保险业对偿二代资本要求的宽严水平的看法,尚未形成基本共识。偿付能力监管是保险业“防风险”工作中,起到基础性作用的长效工具;而资本要求是偿付能力监管的核心内容。设立与风险相匹配的资本要求,已经形成共识并付诸实践。但针对目前中国市场的风险水平,综合考虑全球其他主要保险市场的资本要求水平,业界对偿二代的资本要求宽严尺度的看法,尚未形成基本共识。这种看法对偿二代二期工程的建设方向,具有重要的现实影响,如果目前偿二代的资本要求过于宽松,那么就应当向更严格的方向改革;如果过于严格,则应当向宽松的方向改革;如果宽严适当,则应当避免有方向性的调整(应当以结构性调整为主)。

宽松或者严格的判断,应当符合中国保险市场的实际和未来发展趋势,即市场上一般的大多数的公司应当是可以经过努力满足偿付能力充足性要求的。另一方面,宽严的判断也要和其他市场的偿付能力监管规则相比较,在金融全球化的今天,国际监管规则的宽严不一,会引导资本流动,进而影响某一市场中企业的全球竞争力和话语权。偿二代二期工程建设中,两种倾向都应当避免,既不能为了行业的发展,而忽视风险的底线,放纵风险累积;也不能因为个别公司的乱象,而一味提高对保险行业整体的偿付能力监管要求,因为最终这些成本仍

然需要投保人来买单。这种平衡对保险监管机构的政策制定水平提出很高的专业性要求,同时也反映出行业内外凝聚共识的迫切需要。

其次,偿付能力资本要求的结构反映了监管对于保险公司的某类风险、业务、活动的政策导向,应当保持适度的灵活性,适应宏观调控方向变化的需要。相比于欧盟 Solvency II、美国 RBC,现行偿二代对资产端风险的资本要求远高于负债端风险,充分体现了“保险姓保”的监管思路。但是,二期工程仍然需要对偿二代资产端和负债端的资本要求是否平衡,导向性是否充足或者过度,做出准确客观的评估,从而确定下一步的行动方向。另一方面,宏观调控的政策方向需要随市场的变化而不断调整,比如宏观审慎监管中的逆周期监管就要求监管规则在市场繁荣时,提高资本要求;市场萧条时,适当降低资本要求。这就要求偿付能力监管规则要保留一定的灵活性,适度引入规则的自我调整机制,并将具体监管细则的修订工作常态化。

再次,偿付能力监管标准的修订完善工作,是一项长期的持续性工作,因此保持偿二代建设期的高工作效率,是及时应对市场快速发展变化的保证。偿二代二期工程,完成一部分公布实施一部分的思路是可取的,和美国 Solvency Modernization Initiatives (SMI)的做法也是一致的。二期工程结束后,偿付能力监管标准也仍然需要不断调整,以适应保险市场的创新和发展。中国偿二代建设和实施的效率明显高于其他国家和市场。偿二代建设启动比欧盟 Solvency II 规则晚近十年,但却和 Solvency II 同步实施。这一方面是基于中国的后发优势,另一方面也得益于中国保险监管部门高效的组织协调工作。偿二代“二期工程”应当继续保持这一高效推进的传统。

最后,中国应当积极参与全球风险导向的偿付能力监管体系建设,积极为国际统一监管规则体系贡献中国智慧与中国方案。欧美第二代偿付能力监管体系起步早于中国,中国虽然起步晚,但很快从跟跑,追赶到当前的并跑状态。偿二代在一些方面,比如第二支柱的 SAMARA 评估,处于领跑状态。积极参与国际监管规则的制定,一方面要立足于推动偿二代与欧美主流偿付能力监管体系的接轨、可比较;另一方面,也要互相借鉴协调,推动达成监管互认的协议,从而为中国监管体系赢得更大的国际话语权,提高中国保险业的国际竞争力。

这两款热度较高的健康险， 选购时要注意些什么？

对于关注保险的消费者来说，肯定会关注健康险，而关注健康险的话，肯定就得先了解健康险中的两大重点产品——重疾险和医疗险。那么，关于这两款热门产品，消费者在选购时都需要注意些什么呢？

1.先来说说重疾险和医疗险的区别

重疾险，也就是我们通常所说的大病险、疾病保险，是指以保险合同约定的疾病的发生为给付保险金条件的保险。这种保险主要针对高昂的疾病治疗费用，当病人患上保险合同里面列明的疾病时，保险公司就按照合同规定的保险金额给付保险金。医疗险，俗称住院险，是指以保险合同约定的医疗行为的发生为给付保险金条件，为被保险人接受诊疗期间的医疗费用支出提供保障的保险，是健康保险的主要内容之一。

说起这两种健康险的区别，我们可以主要从以下几个方面来看：

首先，重疾险是给付型的，医疗险是报销型的。通俗点解释就是：重疾险的赔付是只要你发生了符合合同规定的疾病，保险公司会一次性给你一笔资金，而不考虑病人实际支出了多少医疗费用，这笔钱的用途也是由自己决定的，想干嘛干嘛。而医疗险就不一样了，它是报销型的，也就是得看你住院时的实际花销，具体来说，医疗险的赔付必须以发生合理且必要的医疗费用为前提，赔付时会扣减社保已经报销和免赔额以下的部分。

其次，重疾险的保障期限往往较长，一般是20年以上，甚至是终身型的，费率基本不变。而医疗险则基本都是消费型的，一年一保，费用随年龄增加，核保要求也比较严格。

第三，重疾险可以重复购买，也就是说，如果你保费预算足够充足，买好几份重疾险都可以，赔付额度可以叠加。在这方面，医疗险虽说也可以多买，但在赔付时，却只能按照实际花销的比例进行报销，所以说多买几份没什么意义。

2.重疾险和医疗险，选购要点有哪些？

了解了上述区别，相信大家也对它们也基本掌握

了这两款产品也了解了很多，下面我们将重点说一下它们的选购要点。

重疾险的选购

一、考虑预算。如果保费预算不多，可以选择纯消费型重疾与终身重疾相结合的保险产品更合适。具体来说，可以在经济比较紧张时，先选择纯消费的高保额定期重疾加较低保额终身重疾，随着经济宽裕，可以逐渐增加终身重疾的保额，因为一般相同保额的终身重疾的保费要比纯消费的定期重疾高，毕竟，在保额足够的情况下，保费在自己的可接受范围，保障符合自己需求的保险产品才是最适合自己的。

二、注意赔付类型。如今市场上的重疾险产品，有单次赔付的也有多次赔付的，前者顾名思义只赔付一次，后者则可以多次赔付。如果预算够的情况下，可以先考虑多次赔付型产品，相对来说保障更全面一些。

三、重疾险的保障范畴要弄清。在投保重疾险前，晓保还要建议大家弄清楚重疾都包括哪些疾病，因为每一种重大疾病，都是有相对明确的定义和指标的，如果不事先了解清楚，就有可能发生自己觉得应该赔付的重疾，其实并不在理赔范畴之内的事情。但从另一个方面来说，一般不符合重大疾病定义的疾病，都是治愈几率较高，且花费不大的疾病，因此不在重疾险赔付行列也是可以理解。

医疗险的选购

一、了解医疗险的基本条款。医疗保险的常用条款主要有免赔额条款、比例给付条款和给付限额条款。消费者在选购之前，要根据自己的情况，弄清这些条款的具体含义。

二、医疗险和重疾险可以搭配选购。虽然说医疗险不可以重复获赔，但是它却可以和重疾险搭配选购，两者可以互为补充、共同赔偿。

三、注意医疗险的实用性，不必盲目追求高保额。不同的人、不同的家庭面临的风险不一样，财务状况也不一样，选择医疗险时也会有所区分。

人保财险重拳出击,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能力,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。

制造事故骗保 15 万余元 汽修厂老板获刑

个别车主在汽车发生事故后,尤其是在车辆受损较为严重的情况下,为了“免费”修车,联系修理厂人为制造事故骗保。殊不知,该行为触犯了《刑法》,后果很严重。近日,海淀法院就审理了一起此类案件,李某、刘某这两名汽修厂的老板和合伙人因此被判刑。

被告人刘某是一家汽车配件修理厂的老板,李某是该修理厂的合伙人。去年年初,刘某的朋友有一辆奔驰车需要维修,让其帮忙免费修车。于是,刘某找到李某商议,准备通过制造交通事故骗保的方式解决。二人很快达成一致。

李某找到自己的朋友冒充司机,在海淀区旱河路附近故意制造了两车相撞的事故,随后通过保险

定损等方式骗取保险公司理赔款15万余元。扣除维修车辆的实际花费,刘某和李某从中赚取6万元左右的差价。后经保险公司报案事发。

检方指控被告人刘某和李某共同诈骗他人财物,数额巨大,应当以诈骗罪追究刑事责任。同时,二人具有自首情节,依法可以从轻或减轻处罚。

庭审中,两名被告人对故意制造交通事故骗保的行为供认不讳,并表示很后悔利用自己熟知的车辆维修行业规则进行骗保。辩护人对两名被告人作罪轻辩护,建议法院综合考虑已退赔赃款、认罪态度较好等情节,对二被告人减轻处罚并适用缓刑。

法院经审理后认为,两名被告人均构成诈骗罪,综合考虑全案犯罪事实和量刑情节,判处被告

人刘某有期徒刑两年,缓刑两年,并处罚金1万元;判处被告人李某有期徒刑两年,缓刑两年,并处罚金5000元。

法官提醒

注意五点防骗保

本案法官对北京晨报记者表示,近年来通过故意制造交通事故方式骗取保险理赔款的案件层出不穷,造成了保险公司的巨大财产损失。法官表示,此类案件通常有以下几种特点,保险从业者应当注意。

第一,关注交通事故驾驶员与事故车辆的关系。多数骗保案件中,肇事司机并非车辆所有人,制造事故的谋划者通常采取找人代驾的方式制造事故,以规避责任。

第二,重点关注肇事司机不配合调查的情况。保险公司针对事故向肇事方调查,如果遇到不配合

的情况,就需要特别注意,很可能涉嫌骗保,故意采取回避态度。此时应对事故进行全面调查,审核疑点,才能减少被骗风险。

第三,对事故地点现场勘验。保险公司进行现场勘验时应重点关注道路情况、事发时天气状况、查看行车记录仪等,综合考虑多种因素判断事故发生的可能性和合理性,从而发现骗保行为的线索。

第四,审核维修发票的真实性。部分制造事故骗保的行为人会采取购买发票方式虚报维修费,因此,要对发票的真实性、发票数额与维修状况进行审核。

第五,加强定损人员管理。定损员是保险理赔的关键环节,很多骗保行为都有定损员的从旁协助。因此,保险公司对于定损员的定损结果应加强审核,针对大额理赔款更应重点监控。

赤峰骗保案”对开展反车险欺诈工作的启示

中央电视台《今日说法》栏目,在今年3月26日讲述了一起发生在内蒙古赤峰市的故意制造机动车交通事故骗取保险赔偿金的案件(下文称“赤峰骗保案”)。研究赤峰骗保案,具有多重意义,有利于剖析该骗保案件自身的显性特点,有利于查找车险经营过程中潜藏的瑕疵甚至漏洞,有利于提高车险经营能力、提高保险参与社会治理的能力。

特点:常规、异地、团伙

经过缜密侦查,公安机关查明赤峰人郭某伙同汽车修理厂负责人、朋友等多人以故意制造交通事故为手段向保险公司恶意索赔的事实,认定该行为涉嫌构成保险诈骗罪,佐证了保险公司对该索赔合法性合理性的质疑。经梳理,该案件具有以下特点:

一是常规性。在本案中,郭某车险诈骗的车辆是豪华旧车,交通事故均为全责的双方事故或者单方全责事故。郭某本人讲自己的车“不错”,但是“驾驶了”多年。由此推断,郭某在投保时,保险公司是

按照高于公允价格来计算车辆损失保险,已经预埋下了赔款和实际价值的巨大空间。从诈骗手段看,没有创新,只是上演着曾经的剧本。

二是异地性。在本案中,郭某发生车祸地点、维修地点都是在异地。投保车险是在内蒙古赤峰市,三次出险都发生在相距甚远的北京、天津等地,三次维修也选择在距离出险地点附近的异地维修厂。

三是团伙性。在本案中,郭某驾驶投保车辆发生单方事故或者以支付报酬为媒邀请朋友驾驶自己的车辆制造事故,到熟悉的汽修厂进行维修车辆,聘请第三方机构进行车险损失评估,已经形成了初具雏形的车险诈骗团伙。在团伙中,车辆提供者、肇事者、报案者、维修者和鉴定者已经有相对严密的分工,利益分配也有基本的标尺。

短板:责任、服务、防范

透过现象看本质。赤峰骗保案是一面镜子,从中可以看到保险公司经营过程中存在的不容忽视

的短板,足以引起保险公司尤其是总公司和省级分公司高度重视。

一是责任心不足。赤峰骗保案的祸根在于投保车辆价值不够公允,严重高于实际价值。在销售环节,如果保险公司或者保险中介机构工作人员能够严格遵守公司业务流程、制度和职业道德,计算车险车损价格时就能够使用公允价格;在核保环节,如果核保岗位的工作人员能够遵守相关规定,也可以发现计算车损价格不够合理;对于类似案件得到侦破以后,如果能够对相关高管人员进行问责、对相关人员追回保险佣金,或许能够加强相关人员的责任心。

二是服务力不强。赤峰骗保案中,没有及时到达出险现场,没有及时进行定损。其中的一个案件,保险公司估损金额在7万元左右,第三方机构估损金额在20万元左右。保险公司到达现场后,对于定损一时无法确定,可以通过本系统的兄弟公司在天津寻找4S点进行维修定损。

三是防范力不足。赤峰骗保案中,在郭某第一次进行诈骗得逞后,没有引起保险公司特别注意,仅仅是认为该案件存在嫌疑。比如续保时,要求保险公司或者保险中介机构员工加强对相关车辆关注,要求严格执行公司的业务制度、业务流程。

改进:制度、技术、改革

从个案看,赤峰骗保案的教训是深刻的,极大地浪费了保险经营、公安、医疗等社会资源;从群体看,赤峰骗保案只是“冰山一角”,只不过是重复着以往的案件,并没有诈骗手段创新。只有加强保险公司管理,改进保险经营,就完全有可能预防车险诈骗、减少车险诈骗案件甚至杜绝发生车险诈骗案件。

一是完善制度,提高责任。

在现行的车险经营定价机制下,建议保险公司在车险经营过程中,要求车险销售机构和人员要完全按照公允价格进行核算车损险保费计算,要求核保人员切实负起责任,将不适格投保事项进行拒保或者提高保费。在公司问责制度建设中,增加相应问责事项的条件,对于类似赤峰骗保案,追回相关

销售机构的佣金;对于相关保险公司的负责人进行职务、佣金问责;对于核保人员进行薪酬问责。通过完善追责问责制度,提高保险公司相关高管、保险销售机构和人员的责任心。同时,要求保险机构加强对从业人员法律法规、业务知识和职业道德等综合教育,提高工作素质,消除诈骗隐患,不给保险公司自身、保险行业、社会管理平添不必要的事务。

二是依靠技术,加强管控。

在现行的车险经营定价机制下,车险诈骗主要表现为使用不适格的车辆,即采取虚高的价格计算车损险价格。立足当前车险信息已经采取保险行业大平台管理基础,要求第一次填写投保资料时进行严格审核,确保第一次投保车险购置价格真实,通过系统管理自行进行投保车辆折旧,禁止通过人工手段对投保车辆价格进行调高处理。如果通过系统管理,能够做到投保车辆按照公允价格进行核算保费,赤峰骗保案发生的可能性就会大幅度降低,类似案件就能够大大预防。

三是深化改革,提升管理。

按照现行的车险经营规则,在同样保险金额前提下,次年保费与上年度出险次数挂钩进行上下浮动,脱离于上年度出险赔款金额,脱离于投保年度内投保车辆行驶里程,脱离于驾驶人遵守交通规则的意识 and 表现,车险经营机制不完全有利于倒逼汽车驾驶人遵守交通规则、遵守驾驶技术规范和驾驶职业道德。

伴随着互联网技术尤其是移动互联网技术发展、智能手机普及以及相关资费的大幅度降低,伴随着保险公司在经营自主权的进一步扩大、保险公司退出机制的完善和实施,保险公司风险意识必然会增强,必然会进一步重视风险控制。比如,以车险保费为杠杆,吸引投保人加装行车记录仪、倒车雷达,对车辆进行远程辅助驾驶,提高行车安全性。

前事不忘,后事之师。通过研究赤峰骗保案发生规律,提高保险公司、保险销售机构和销售人员的素质和责任,提高保险公司的经营能力,更好地发挥保险行业自身防御风险的能力,更好地发挥保险行业服务经济社会发展的能力。

2018 年 4 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	—	17	1	2	—	—	—	20
中国人寿保险股份有限公司盐城市分公司	—	7	—	—	—	—	—	7
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	—	12	—	—	—	—	—	12
中国平安财产保险股份有限公司盐城中心支公司	—	6	—	—	—	—	—	6
中国平安人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	14	9	—	—	—	—	23
天安财产保险股份有限公司盐城中心支公司	—	4	—	—	—	—	—	4
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	—	29	1	—	—	—	—	30
太平人寿保险有限公司盐城中心支公司	—	5	—	—	—	—	—	5
泰康人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	13	1	—	—	—	—	14
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	—	5	—	—	—	—	—	5
华安财产保险股份有限公司盐城中心支公司	—	—	—	—	—	—	—	0
安邦财产保险股份有限公司盐城中心支公司	—	—	—	—	—	—	—	0
富德生命人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	3	—	—	—	—	—	3
中国大地财产保险股份有限公司盐城中心支公司	—	—	—	—	—	—	—	0
阳光财产保险股份有限公司盐城中心支公司	—	—	—	—	—	—	—	0
农银人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	—	—	—	—	—	—	0
中银保险有限公司盐城中心支公司	—	4	—	—	—	—	—	4
中国人寿财产保险股份有限公司盐城市中心支公司	—	17	1	1	—	—	—	19
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	—	2	—	—	—	—	—	2
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	—	7	—	—	—	—	—	7
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	—	23	—	—	—	—	—	23
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	—	6	—	—	—	—	—	6
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	—	2	1	—	—	—	—	3
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	—	4	—	—	—	—	—	4
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	—	1	—	—	—	—	—	1
总计		188	15	3	0	0	0	206

2018 年 3 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	4.11	—	好	中国人寿	4.10	—	好
太平洋产险	4.3	1	好	太平洋人寿	4.9	—	好
平安产险	4.8	1	好	平安人寿	4.11	—	好
天安财险	4.10	—	好	新华人寿	4.8	—	好
中华联合	4.12	—	好	太平人寿	4.10	—	好
华安财险	4.8	—	好	民生人寿	4.8	—	好
安邦财险	4.11	—	好	泰康人寿	4.12	—	好
大地财险	4.3	—	好	合众人寿	4.6	—	好
阳光财险	*4.13	—	好	富德生命	4.9	—	好
中银保险	4.8	—	好	农银人寿	4.12	—	好
国寿财险	4.11	—	好	恒安标准	4.9	—	好
渤海财险	4.3	—	好	华泰人寿	4.10	—	好
都邦产险	4.4	—	好	华夏人寿	4.9	—	好
长安责任	4.3	—	好	平安养老	4.9	—	好
紫金财险	4.11	—	好	信泰人寿	4.8	—	好
安盛天平	4.9	—	好	人保寿险	4.10	—	好
永安产险	4.1	—	好	中德安联	4.9	—	好
浙商产险	4.3	—	好	阳光人寿	4.10	—	好
英大产险	4.11	—	好	君康人寿	4.3	—	好
太平财险	*4.13	—	好	长城人寿	4.10	—	好
泰山财险	4.12	—	好	幸福人寿	4.11	—	好
				中宏人寿	4.8	—	好
				英大人寿	4.3	—	好
				光大永明	4.8	—	好
				安邦人寿	4.10	—	好
				利安人寿	4.12	—	好
				友邦人寿	4.12	—	好
				百年人寿	4.9	—	好
				长生人寿	4.9	—	好
				建信人寿	4.4	—	好
				东吴人寿	4.11	—	好
				中融人寿	4.8	1	好
				中银三星	4.2	—	好
				国联人寿	4.12	—	好
				国华人寿	4.9	—	好
				前海人寿	4.12	—	好

盐城市2018年3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	上年同期累计	同比±%	赔案数	付率%		本期	累计				
人保财险	71704.00	212143.00	751994.97	133955079.26	16818.99	51846.38	9985.59	29851.59	28957.52	3.09	82462.00	57.58	609.76	1376.66	46.59	60356.26	-14.10
太平洋财险	82196.00	168361.00	1331647.59	6090942.10	2906.66	8925.19	1464.89	4765.13	5324.55	-10.51	5004.00	53.39	51.31	330.33	8.02	7669.63	16.37
平安财险	32350.00	100127.00	1832836.46	9103038.89	4690.32	15218.87	2158.36	6054.69	5612.38	7.88	279.00	39.78	22.20	60.51	13.68	12020.51	26.61
天安财险	2499.00	7370.00	180215.48	660400.22	440.25	1515.68	325.78	1000.16	836.82	19.52	844.00	65.99	7.01	14.56	1.36	1475.81	2.70
中华财险	10793.00	24420.00	686828.01	15330914.51	1608.74	4211.97	725.62	1774.29	2059.03	-13.83	2498.00	42.12	9.18	31.33	3.79	3483.39	20.92
华安财险	932.00	2473.00	36507.38	98941.37	146.12	361.66	14.00	183.01	65.37	179.96	111.00	50.60	0.78	2.24	0.33	285.20	26.81
安邦财险	14545.00	41425.00	628423.00	1870034.00	2591.93	6870.11	1326.47	5183.35	4242.18	22.19	1875.00	75.45	36.00	85.00	6.17	9888.34	-30.52
大地财险	1491.00	4476.00	-14910710.05	7004871.00	167.75	574.06	146.63	254.84	271.28	-6.06	185.00	44.39	0.13	0.64	0.52	577.97	-0.68
阳光财险	3017.00	7321.00	230126.54	614943.52	578.88	1348.90	194.71	1048.27	596.59	75.71	1325.00	77.71	4.88	11.34	1.21	1493.61	-9.69
中银财险	787.00	1935.00	471042.17	901855.25	1043.71	1620.48	41.27	272.48	212.14	28.44	457.00	16.81	11.75	14.39	1.46	871.34	85.98
国寿财险	15579.00	40742.00	905889.13	2915251.34	2579.38	7953.22	1320.59	4644.19	4549.20	2.09	4885.00	58.39	44.76	108.39	7.15	8154.45	-2.47
渤海财险	9570.00	25800.00	194719.55	445682.10	723.24	1557.35	439.30	1147.37	388.99	194.96	259.00	73.67	4.49	12.98	1.40	1403.29	10.98
都宁财险	205.00	525.00	82441.56	261956.29	64.78	165.42	63.00	106.20	13.11	710.07	0.00	64.20	0.00	0.15	0.15	243.32	-32.02
长安责任	379.00	1217.00	124889.72	1121596.54	136.58	360.90	34.85	161.75	237.54	-31.91	104.00	44.82	1.04	3.38	0.32	423.55	-14.79
紫金财险	5191.00	14019.00	556195.13	1805438.41	1884.67	5245.24	476.52	2223.84	2622.62	-15.21	2838.00	42.40	20.89	41.02	4.71	4955.91	5.84
安盛天平	361.00	1088.00	18973.98	56806.53	33.14	100.86	47.76	152.73	374.64	-59.23	0.00	151.43	0.00	0.00	0.09	374.33	-73.06
永安财险	1083.00	2511.00	77114.00	277953.68	311.96	671.31	167.57	442.14	423.95	4.29	459.00	65.86	3.86	8.81	0.60	529.77	26.72
浙商财险	5564.00	14517.00	290640.00	499882.71	174.93	406.40	78.06	306.87	99.85	207.33	0.00	75.51	0.00	0.37	0.37	567.16	-28.34
英大财险	1092.00	2677.00	229763.83	599027.48	471.24	1084.05	146.17	517.75	553.68	-6.49	747.00	47.76	2.14	10.18	0.97	993.68	9.09
太保财险	2216.00	5533.00	312324.62	712582.23	398.87	1005.42	322.26	775.30	799.95	-3.08	936.00	77.11	6.73	17.77	0.90	722.29	39.20
泰康财险	381.00	1141.00	29587.30	70444.40	72.28	234.98	0.20	0.32	2.72	-88.24	2.00	0.14	0.00	1.02	0.21	596.00	-60.57
合计	261935.00	680821.00	828550.37	194307641.83	37844.42	111278.45	19479.60	60866.27	58244.11	4.50	105270.00	54.70	836.91	2130.55	100.00	117085.81	-4.96

盐城市 2018 年 3 月份人身险业务报表

单位:万元

公司名称	本月保费收入			小计	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%	保户准备金 及投资额
	首年	续期	小计		首年	续期	小计	本期	累计	本期	累计	本期	累计							
														期数	期数					
中国人寿	26158.05	20127.24	33123.74	59281.79	55201.88	38655.23	112170.39	167372.27	2396.52	7769.75	10895.36	38633.05	4375.70	53311.57	4.64	26.20	166621.27	0.45	6088.92	
太平洋人寿	2026.26	1142.08	6472.24	8498.50	8086.18	6294.79	28017.66	36103.84	319.30	1190.87	717.91	2531.75	604.08	2046.38	3.30	5.65	32273.83	11.87	0.00	
平安人寿	6163.22	5102.42	11776.57	17939.79	30185.68	27491.24	58861.77	89147.45	1187.46	3455.20	1710.77	11081.54	1023.44	2666.00	3.88	13.96	73429.84	21.40	0.00	
新华人寿	883.09	784.67	2432.06	3315.15	2632.61	2345.92	8009.98	10662.59	133.41	391.43	1418.91	3937.13	1532.78	12062.48	3.67	1.67	9108.38	17.06	0.00	
太平人寿	826.27	707.22	3156.47	3982.74	2660.70	2446.67	9101.23	11761.93	37.86	137.79	523.29	1938.83	566.92	9842.05	1.17	1.84	20323.00	-42.13	0.00	
民生人寿	101.54	87.77	784.16	885.70	405.04	303.94	2316.75	2721.79	32.97	68.67	168.08	462.42	79.79	176.72	2.52	0.43	2575.00	5.70	0.00	
泰康人寿	462.99	432.98	1670.10	2133.09	1749.31	1455.51	4581.29	6330.60	22.45	145.31	317.82	1114.41	123.65	331.58	2.30	0.99	5543.02	14.21	1895.78	
合众人寿	716.16	677.43	2970.50	3686.66	2187.64	2137.29	7495.92	9683.56	45.32	139.03	275.93	1506.25	405.13	11230.47	1.44	1.52	19867.51	-51.26	1271.45	
富德生命	120.41	120.41	489.87	610.28	528.07	429.07	2447.61	2975.68	3.14	7.54	74.91	302.16	1201.67	12487.24	0.25	0.47	11249.38	-73.55	13006.58	
农银人寿	166.06	70.65	290.55	456.61	1677.88	1533.99	1324.99	3002.87	9.02	21.64	202.85	917.27	326.01	10380.00	0.72	0.47	11480.45	-73.84	-63.29	
恒安标准	14.07	11.45	97.73	111.80	51.99	47.16	301.43	353.42	8.53	111.99	15.78	176.05	4.34	18.12	3.39	0.06	360.72	-2.02	0.00	
华泰人寿	153.07	140.53	778.84	931.91	779.85	762.43	2649.32	3429.17	14.16	100.41	29.58	147.12	44.90	89.09	2.93	0.54	3211.22	6.79	0.00	
华夏人寿	7644.35	1109.91	2214.29	9858.64	34529.29	3834.38	7422.19	41951.48	93.19	100.56	240.97	957.28	343.42	11949.49	0.24	6.57	29168.97	43.82	4607.68	
平安养老	519.14	0.00	0.00	519.14	1207.37	0.00	0.00	1207.37	120.39	353.42	0.00	0.00	0.00	0.00	29.27	0.19	862.37	40.01	0.00	
信泰人寿	111.33	111.33	524.47	635.80	289.99	289.99	1637.37	1927.36	40.82	219.19	0.00	0.00	86.62	159.22	11.37	0.30	2477.26	-22.20	0.00	
人保寿险	1039.30	924.79	1230.47	2269.77	23410.44	3559.38	3308.29	26718.73	31.82	96.44	514.19	2408.75	568.13	9242.36	0.36	4.18	15257.19	75.12	816.71	
中德安联	42.26	42.26	23.61	65.87	118.82	118.82	138.35	257.17	1.17	7.96	36.97	98.99	1.72	5.95	3.10	0.04	166.88	54.10	0.00	
阳光人寿	250.14	216.97	575.98	826.12	1270.53	1193.23	1912.19	3182.72	109.66	168.68	47.67	165.89	15.60	84.21	5.30	0.50	2572.24	23.73	373.68	
君康人寿	4120.27	174.97	1212.14	5332.41	27860.85	1061.05	3400.09	31260.94	15.00	30.51	5.44	11.72	188.88	1718.85	0.10	4.89	86322.53	-63.79	23232.90	
长城人寿	59.46	54.47	265.17	324.63	204.74	192.50	3339.10	3543.84	3.95	6.11	178.59	739.07	24.57	63.86	0.17	0.55	6260.82	-43.40	75.33	
幸福人寿	65.59	41.79	71.18	136.77	203.76	98.84	195.02	398.78	0.40	1.29	12.93	101.28	101.88	2475.55	0.32	0.06	1368.88	-70.87	23.38	
中宏人寿	26.26	26.26	90.88	117.14	118.43	118.43	303.91	422.34	2.80	10.36	2.21	9.79	3.79	12.83	2.45	0.07	329.78	28.07	2.51	
英大人寿	117.46	114.33	519.44	636.90	539.78	532.19	1654.67	2194.45	18.70	121.43	10.90	36.63	7.61	1055.54	5.53	0.34	2779.20	-21.04	0.00	
光大人寿	33.84	1.84	66.81	100.65	95.43	51.50	332.77	428.20	6.67	13.95	10.10	35.62	16.78	18.99	3.26	0.07	475.26	-9.90	80.16	
利安人寿	3273.37	243.05	2277.57	5550.94	11716.61	1942.94	9801.61	21518.22	14.19	48.58	579.28	3006.30	5308.29	25964.80	0.23	3.37	27538.25	-21.86	1147.72	
安邦人寿	49.37	1.07	0.05	49.42	147.45	3.65	0.15	147.60	0.00	0.00	45.78	100.16	3235.21	12846.42	0.00	0.02	232037.85	-99.94	2958.80	
友邦保险	448.31	383.55	307.56	755.87	1559.59	1359.86	909.68	2469.27	8.21	46.49	40.68	122.64	3.76	8.92	1.88	0.39	1063.44	132.20	0.00	
百年人寿	2448.42	0.00	330.40	2778.82	15254.89	0.00	1471.10	16725.99	0.98	3.02	0.00	0.00	926.29	2838.75	0.02	2.62	7940.76	110.63	0.00	
长生人寿	3.47	3.47	106.39	109.86	42.74	42.74	356.88	399.62	0.03	0.03	6.80	29.38	2.38	4.79	0.01	0.06	380.60	5.00	26.79	
建信人寿	876.47	247.97	277.70	1154.17	5432.49	609.12	669.14	6101.63	9.68	11.44	42.22	373.22	2871.05	12100.01	0.19	0.96	1639.42	272.18	11965.29	
东吴人寿	258.81	141.45	103.96	362.77	537.16	426.13	592.37	1149.53	1.44	5.82	7.97	56.65	2.50	16.64	0.51	0.18	659.28	74.36	2147.40	
中融人寿	6.60	0.00	0.00	6.60	6.60	0.00	0.00	6.60	3.00	7.00	0.00	0.00	301.64	1235.35	106.06	0.00	4596.30	-99.86	0.00	
中银三星	171.34	80.34	275.12	446.46	255.48	164.48	577.38	832.86	0.00	0.00	0.00	3.56	538.92	2224.64	0.00	0.13	2732.63	-69.52	3196.99	
国华人寿	776.92	130.52	99.79	876.71	3260.19	727.56	1046.40	4306.59	2.66	15.33	4.31	42.87	40.72	573.79	0.36	0.67	1121.21	284.10	37.04	
国华人寿	254.30	0.00	0.00	254.30	17610.30	0.00	0.00	17610.30	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	33.00	53264.55	0.00	
前海人寿	2534.38	1089.89	316.97	2561.35	10939.24	3186.51	1160.30	110499.54	2.79	17.67	7.83	22.84	270.69	639.56	0.02	17.30	16956.00	551.68	0.00	
合计	85722.35	34845.08	74932.78	160655.13	361199.00	103416.54	277607.30	638806.30	4697.69	14724.91	18146.03	71070.82	25188.86	199902.22	2.31	100.00	800783.74	-20.23	74911.82	

盐城市2018年3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	212143	13395079.3	51846.38	-14.1	46.59	791	1438	1438	0	100	11	142	0	153
太平洋产险	169361	6090942.1	8925.19	16.37	8.02	149	139	139	32	100	8	0	0	8
平安产险	100127	9103038.89	15218.87	26.61	13.68	231	342	342	5	100	8	1	9	9
天安产险	7370	660400.22	1515.68	2.7	1.36	56	43	43	0	100	8	7	7	15
中华联合	24420	15330914.51	4211.97	20.92	3.79	124	162	162	0	100	9	9	9	18
华安产险	2473	98941.37	361.66	26.81	0.33	11	0	0	0	0	1	0	0	1
安邦产险	41425	1870034	6870.11	-30.52	6.17	123	389	389	0	0	12	0	0	12
大地产险	4476	7004871	574.06	-0.68	0.52	29	135	135	0	100	1	3	4	5
阳光产险	7321	614943.52	1348.9	-9.69	1.21	75	160	160	20	100	4	1	1	5
浙商产险	1936	901855.25	1620.48	85.98	1.46	10	15	15	0	100	1	0	0	1
国寿财险	40742	2915251.34	7953.22	-2.47	7.15	237	181	181	1	100	11	0	0	11
渤海产险	25900	445682.1	1557.35	1.4	10.98	10	19	19	0	100	1	0	0	1
都邦产险	525	261956.29	165.42	-32.02	0.15	10	0	0	0	0	1	0	0	1
长安责任	1217	1121596.54	360.9	-14.79	0.32	26	16	16	0	100	2	0	0	2
紫金产险	14019	1805438.41	5245.24	5.84	4.71	149	0	0	0	0	9	1	0	10
安盛天平	1098	56806.53	100.96	-73.06	0.09	5	0	0	0	0	1	0	0	1
永安产险	2511	277953.68	671.31	26.72	0.6	32	0	0	0	0	4	0	0	4
招商产险	14517	409682.71	406.4	-28.34	0.37	13	13	13	0	100	1	1	0	2
浙商产险	14517	409682.71	406.4	-28.34	0.37	13	13	13	0	100	1	1	0	2
英大产险	2677	599027.48	1084.05	9.09	0.97	35	18	18	5	100	1	0	0	1
太平财险	5633	712582.23	1005.42	39.2	0.9	30	14	14	0	100	3	0	0	3
泰山财险	1141	70444.4	234.98	-60.57	0.21	13	12	12	0	100	1	0	0	1
小计	650821	184307641.8	111278.45	-4.96	14.84	2159	3096	3096	63	100.00	98	165	0	263
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	264680		167372.27	0.45	26.2	547	15940	15940	1359	100	11	189	0	200
太平洋人寿	123259		36103.84	11.87	5.65	127	2635	2635	112	100	9	19	0	28
平安人寿	297158		89147.45	21.4	13.96	245	8220	8220	687	100	11	10	0	21
新华人寿	6371		10662.59	17.06	1.67	55	812	812	0	100	1	5	0	6
太平人寿	1342		11761.93	-42.13	1.84	45	658	658	0	100	1	4	0	5
民生人寿	1028		2721.79	5.7	0.43	33	184	184	29	100	1	6	0	7
泰康人寿	1071		6330.6	14.21	0.99	66	1339	1339	8	100	8	14	0	22
合众人寿	1450		9683.56	-51.26	1.92	74	1339	1339	0	100	1	7	0	8
富德生命	2527		2975.68	-73.55	0.47	36	226	226	0	100	1	6	0	7
农银人寿	1328		3002.87	-73.84	0.47	24	99	99	0	100	1	4	0	5
恒安标准	345		353.42	-2.02	0.06	8	66	66	3	100	1	1	0	2
华泰人寿	990		3429.17	6.79	0.54	39	644	644	63	100	4	4	0	12
华夏人寿	7286		41951.48	43.82	6.57	42	391	391	0	100	6	0	0	6
平安养老	21141		1207.37	40.01	0.19	30	0	0	0	0	1	0	0	1
信泰人寿	412		1927.36	-22.2	0.3	32	144	144	7	100	1	5	0	6
人保寿险	55293		26718.73	75.12	4.18	333	333	333	0	100	5	3	0	8
中德安联	705		257.17	54.1	0.04	3	76	76	3	100	1	0	0	1
阳光人寿	1356		3182.72	23.73	0.5	35	986	986	86	100	1	6	0	7
君康人寿	6201		31260.94	-63.79	4.89	14	54	54	0	100	1	0	0	1
长城人寿	811		3543.84	-43.4	0.55	18	94	94	7	100	1	4	0	5
泰福人寿	446		398.78	-70.87	0.06	20	82	82	20	100	2	0	0	2
中安人寿	148		422.34	28.07	0.07	7	56	56	7	100	1	0	0	1
英大人寿	812		2194.45	-21.04	0.34	31	237	237	0	100	1	7	0	8
光大人寿	309		428.2	-9.9	0.07	9	54	54	54	100	1	1	0	2
利安人寿	1929		21518.22	-21.86	3.37	76	1470	1470	0	100	8	1	0	9
安邦人寿	101		147.6	-99.94	0.02	8	8	8	0	100	1	0	0	1
友邦保险	3323		2469.27	132.2	0.39	8	210	210	0	100	2	0	0	2
百年人寿	3723		16725.99	110.63	2.62	18	194	194	0	100	3	0	0	3
长生人寿	106		399.62	5	0.06	5	63	63	0	100	1	0	0	1
建信人寿	1529		6101.63	272.18	0.95	23	0	0	0	0	1	3	0	4
东吴人寿	473		1149.53	74.36	0.18	32	596	596	46	100	6	6	0	12
中融人寿	2		6.6	-99.86	0	5	13	13	0	100	1	1	0	2
中银三寿	421		832.86	-69.52	0.13	17	0	0	0	0	1	0	0	1
国联人寿	784		4306.59	284.1	0.67	22	323	323	5	100	1	1	0	2
国华人寿	2902		17610.3	53264.55	2.76	8	3	3	0	100	1	0	0	2
前海人寿	17876		110499.54	551.68	17.3	27	193	193	27	100	1	1	0	1
小计	829638		638906.3	-20.23	85.16	2121	37742	37742	2499	100.00	103	308	0	411
合计	1510459		750084.75	-18.28	100.00	4280	40838	40838	2562	100.00	201	473	0	674

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。