



卷首语

中国太平始创于 1929 年，融汇于新中国的保险事业，成长在改革开放的伟大时代。历经几代人的不懈努力，太平品牌得以不断传承、发展。

太平财产保险有限公司盐城中心支公司自 2014 年 7 月成立以来，作为盐城财险市场的新生力量，牢记诚信、专业、价值的核心价值观，坚持稳健经营、积极进取、完善管理、追求价值的经营理念，锐意创新，积极进取，公司经营业绩、企业文化及员工队伍得到了全面的发展。

2018 年，我司将认真贯彻党的十九大精神，按照集团、总、分公司战略要求，坚定发展信心，牢记使命责任，积极发挥金融央企作用，以服务社会为己任，全力在机动车保险保障及企业生产建设方面为广大客户提供一揽子综合保险服务，积极拓展交通、民生、教育、投资等服务领域。我司将始终坚持以客户为中心的经营导向，不断强化品质经营、渠道专业化经营和综合经营能力，突出目标导向和奖惩并重的考核原则，聚焦提质增效，奋力开拓进取，为全面达成全年任务目标而努力拼搏，持续提升客户满意度和公司运营效率，为盐城地区广大群众创造富裕的安宁生活尽自己的一份力量。

太平财产保险股份有限公司盐城中心支公司

银保监会决定开展 人身保险产品专项核查清理工作

近日,银保监会发布《关于组织开展人身保险产品专项核查清理工作的通知》,要求全面梳理核查各人身险公司在售存量产品,集中清理整顿历史遗留问题产品。

本次整改要求以全面规范人身保险产品开发设计行为,不断优化人身保险负债结构,提高行业产品供给质量,切实防控负债风险为总体目标,通过全面梳理核查各人身保险公司在售存量产品,摸清底数,集中清理整顿一批历史遗留问题产品,严厉打击严重违法违规行为。

与此同时,《通知》表示,核查工作将以夯实人身保险公司产品管理主体责任,强化合规经营意识为根本,加快转变行业发展方式,满足消费者多样化保险产品需求,努力形成长、中、短期限结构合理,风险保障功能、长期储蓄功能协同高质量发展的人身保险负债结构新局面。

四类产品面临整改或停售

《通知》明确了核查工作的四项工作重点,一是严查违规开发产品、挑战监管底线的行为。重点核查清理各公司产品开发设计违反法律法规和监管制度,在产品定名、设计分类、保额设定、万能账户实际结算利率确定、分红险利益演示、投资连结保险单位价格确定等方面不符合监管要求,通过变相提供生存金快速返还、减少基本保额等方式规避监管规定等。

二是严查偏离保险本源、产品设计异化的行为。重点核查清理各公司产品开发设计违背保险基本原理,异化产品设计形态,通过责任设定、精算假设、现金价值计算等方式将产品“长险短做”“名实不符”,扰乱市场秩序等。

三是严查罔顾公平合理、损害消费者利益的行为。重点核查清理各公司产品开发设计不公平、不合理,通过延长等待期、降低保额等手段代替核保,

变相削弱保障责任,通过设定不合理的理赔条件惜赔、拒赔,侵害保险消费者合法权益,破坏行业形象等。

四是严查以营销为噱头、开发“奇葩”产品的行为。重点核查清理各公司产品开发设计严重缺乏经验数据基础,随意约定保险责任、保险金额,追求营销效果,炒噱头、蹭热点,定价假设随意调整,数据造假,严重偏离经营实际等。

开发设计负面清单产品将逐个排查、整改

《通知》注明,核查工作将遵循三项原则,一是依法合规、明确标准。按照法律法规和监管规定要求,对照行业产品开发设计负面清单,切实查摆行业在售存量产品问题。二是全面彻底、不留死角,对行业所有在售存量产品的合法合规情况进行全面核查清理,并将各公司已备案但不使用的“储备”产品和已停售但计划重新销售的产品列入核查清理范围确保核查清理无遗漏。三是务实高效、标本兼治。《通知》要求各保险公司将本次产品专项核查清理工作作为全面校准产品经营理念、全面落实各项监管要求、全面提升产品供给质量的重要契机,实事求是、注重实效,对发现的产品问题立查立改,既要整改查找出来的产品设计问题,也要深入查改产品经营理念、制度机制等方面的问题不足。

具体来看此次核查工作的工作安排。首先,《通知》要求各险企进行自查整改,对照核查重点和负面清单,对所有在售存量产品的合法合规情况进行全面自查,对发现的问题要及时有效整改。同时形成专项工作报告,并填写《人身保险公司产品自查情况表》,于2018年6月30日前报送银保监会。

进一步,银保监会将会结合险企的自查整改情况,采取重点核查和监管抽查形式,对各公司在售存量产品从严核查,绝不放过一个问题产品。同时,重点选取自查发现问题少、整改力度弱的公司和保费

占比高、日常监管反馈问题多,以及社会关注度高、易引发炒作的产品进行全面核查。

在监管处理方面,银保监会将结合公司自查整改和监管核查情况,对产品专项核查清理情况向行业进行通报,主动接受社会监督。对公司自查认真、整改彻底且未导致严重后果的,可以依法减轻或免予处理;对监管核查发现的自查不力、整改不到位的公司,依法严肃从重处理。对检查发现的问题产品,严格依法责令停止使用,限期修改;情节严重的,在一定期限内禁止公司申报新的产品。

此外,银保监会表示将高度重视此次行动,要求各保险公司切实做好转向清理工作,由公司总经理牵头负总责,安排专人负责具体工作开展,层层抓

落实,确保按时保质完成;同时强化责任,切实把整改工作做细做实,要求各保险公司报送的产品专项核查清理和整改落实情况专项工作报告应当如实、准确、全面反映公司自查发现的产品问题和整改情况,整改内容具体有效,杜绝假话、空话,做到产品个个有核查,问题条条有整改。

长久来看,此次核查工作应达到切实提高产品管理能力的目的,做到久久为功。各保险公司应当充分认识优化产品结构、提高产品质量是做好产品管理乃至人身保险经营的根本源动力,充分利用本次专项核查清理工作成果,认真总结以往产品管理的经验教训,深入剖析深层次原因,加强产品研究分析,不断完善产品管理的长效机制,提升产品管理水平。

中国银保监会 迅速启动建议提案办理工作

郭树清批示要求全程协商提高实效

4月26日,中国银保监会召开2018年“两会”建议提案交办会,传达学习全国人大建议、全国政协提案交办会精神,根据银保监会党委书记、主席郭树清同志批示意见,集中研究、部署建议提案办理措施,正式启动办理工作。

银保监会高度重视全国人大代表建议和全国政协委员提案办理工作,在上级交办会后,迅速分解任务,制订工作方案。银保监会党委书记、主席郭树清同志于4月25日作出明确批示:认真做好人大建议和政协提案办理工作,是发展社会主义民主政治的必然要求,是贯彻落实党中央决策部署的重要政治任务,也是我们吸纳民意、改进工作的重要途径。各承办部门要进一步提高政治站位,增强“四个意识”,深入学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想和党的十九大精神,完善办理工作机制,加强全过程协商,提高办理工作实效,着力解决

好代表委员关切问题,有效促进银行业和保险业稳健运行。

为尽快启动建议提案办理工作,银保监会专门组织召开各承办部门负责人会议,进一步明确任务、落实责任。会议强调,在全面贯彻落实党的十九大精神的新时期,银保监会作为国务院机构改革成立的新机构,要以高度负责精神面对新一届全国人大代表、全国政协委员的新期待,以高质高效办理工作充分展现新机构的新形象新风貌。银保监会提出,要以“办实、办精、办得满意”为目标,把每一件建议提案的答复办成精品,确保办理过程和办理结果都让代表委员满意。

银保监会相关承办部门表示,将认真落实办理工作责任,主动密切与代表委员沟通,深入研究意见建议,高质量办好复文,努力给代表委员一个满意答复。

中国银行保险监督管理委员会有关部门负责人就《个人税收递延型商业养老保险产品开发指引》答记者问

近日,《中国银行保险监督管理委员会?财政部?人力资源社会保障部?税务总局关于印发<个人税收递延型商业养老保险产品开发指引>的通知》(银保监发〔2018〕20号)正式发布。中国银行保险监督管理委员会相关部门负责人就《个人税收递延型商业养老保险产品开发指引》(以下简称《产品指引》)有关问题回答了记者提问。

一、制定发布《产品指引》的主要目的是什么?

为了促进个人税收递延型商业养老保险(以下简称“税延养老保险”)试点顺利开展,规范税延养老保险产品开发设计,根据《财政部 税务总局人力资源社会保障部 中国银行保险监督管理委员会 证监会关于开展个人税收递延型商业养老保险试点的通知》(财税〔2018〕22号)有关规定,中国银行保险监督管理委员会会同财政部、人力资源社会保障部、税务总局,制定并发布了《产品指引》。《产品指引》是保险公司开发设计税延养老保险产品的基本要求和统一规范,主要包括设计原则、产品要素、产品管理、名词解释四个部分,参与税延养老保险试点的保险公司应当按照指引要求和有关保险产品监管规定,开发设计税延养老保险产品,符合要求的税延养老保险产品获得批准后才能上市销售。

需要指出的是,《产品指引》是保险公司开发设计税延养老保险产品的基本保险保障要求,保险公司可在此基础上,按有利于参保人的原则进一步提高保险保障水平

二、税延养老保险产品开发设计主要遵循哪些原则?制定这些原则是基于怎样的考虑?

养老保险的管理包括交费参保阶段、投资积累阶段及养老金领取阶段,覆盖参保人自交费参保之日起的整个生命周期,长达几十年,不是一个简单的短期投资行为,其面临的主要风险是资金投资风险和人均寿命不断延长后的长寿风险。因此,税延养老保险产品设计要充分体现保险风险保障功能和长期资金管理优势,既要帮助参保人有效抵御工作期间养老金积累阶段的投资风险,在确保养老金本金安全的基础上取得长期稳健的投资收益;又要帮助参保人有效应对长寿风险,实现退休后养老金的终身领取或长期领取,确保活到老、领到老,避免养老金早早领完、提前用尽、晚年陷入困境的情况发生。因此,我们要求税延养老保险产品开发应当遵循“收益稳健、长期锁定、终身领取、精算平衡”的原则。具体来讲:

1.收益稳健。是指税延养老保险产品积累期的收益类型以固定收益和保底收益为主,领取期按照参保人选择的领取方式提供长期利率保证的养老年金,确保养老金安全稳健增值,有效防范投资风险。

2.长期锁定。由于参保人享受了国家给予的递延纳税优惠政策,为了确保资金用于长期养老,因此,除了达到国家规定的退休年龄,以及个人身故、发生保险合同约定的全残或罹患重大疾病等财税政策允许的条件外,参保人购买税延养老保险产品积累的资金在其个人账户中是长期锁定的、不能提前支取的。

3.终身领取。是指税延养老保险产品应当至少提供终身领取方式,即参保人达到国家规定退休年

龄或约定的领取年龄(不早于国家规定退休年龄)时,保险公司按照保险合同约定向其按月或按年给付养老年金,直至身故。在这一点上,税延养老保险产品与基本养老保险的养老金发放形式相同,能够对基本养老保险形成有效补充。

《产品指引》中要求税延养老保险产品提供的终身领取方式是保证返还账户价值终身领取,即无论参保人退休后生存多久,其本人或其继承人都能够将其退休时个人账户中积累的资金领完,如果参保人领的钱已经超出了其退休时个人账户积累的资金总额,只要其仍然生存,保险公司仍会按照保险合同约定的固定标准向其给付养老年金,直至其身故。

在终身领取方式之外,考虑到客户差异化的养老金额领取需求,税延养老保险产品还可提供不少于15年的长期领取方式,包括固定期限15年(月领或年领)、固定期限20年(月领或年领)等其他领取方式。

4.精算平衡。是指保险公司应当根据精算原理和监管规定,科学合理确定不同领取方式下养老年金的领取金额,计提各项准备金并定期进行充足性测试,持续提升测算和评估的科学性、有效性,确保保险合同约定的保险责任得到切实履行,确保税延养老保险业务长期健康发展。

三、税延养老保险产品主要包括哪些产品类型?

为了满足不同类型客户差异化的需求,丰富客户选择,税延养老保险提供了多种产品设计类型。一方面,客户可根据自身需求、偏好、年龄等因素选择购买一种或多种产品;另一方面,保险公司也可根据自身优势和特长,选择提供一种产品或多种产品。

按照积累期养老资金收益类型的不同,税延养老保险产品包括收益确定型、收益保底型、收益浮动型三类、四款产品。一是收益确定型产品(A类),指在积累期提供确定收益率(年复利)的产品;二是收益保底型产品(B类),指在积累期提供保底收益率(年复利),同时可根据投资情况提供额外收益的产品,可细分为每月结算收益的产品(B1款)和每季度结算收益的产品(B2款);三是收益浮动型产品(C类),指在积累期按照实际投资情况结算收益的

产品。

四、税延养老保险产品在管理模式上有什么特点,在产品收费上有哪些要求,是否能够做到清晰透明?

税延养老保险产品采取账户式管理模式,账户内提供多种产品选择,每个参保人个人账户中所交保费、费用收取、投资收益、资金总额、养老金领取情况等均是清晰透明,可随时查询的。

税延养老保险产品的定位应是准公共产品,因此,在产品费用水平上要体现让利于民原则,同时,也要兼顾商业可持续。《产品指引》中明确了各类税延养老保险产品可收取的费用项目和收费水平上限,要求保险公司向参保人明示收费情况,并在保险合同中载明。与市场同类保险产品相比,税延保险产品收费项目较少、收费水平较低。

五、税延养老保险产品具有哪些保险保障责任?与市场现有养老年金保险产品相比有无差异?

税延养老保险产品可提供养老年金给付、全残保障和身故保障三项保险责任。其中,养老年金给付是指产品进入领取期后,保险公司向参保人终身或长期给付养老年金,也就是前面提到的产品提供终身领取方式或长期领取方式。养老年金给付责任是市场上现有的养老年金保险产品都具有的,这也是税延保险产品应提供的最基本的保险责任。此外,为了进一步强化税延养老保险产品的保险保障功能,还提供了全残保障和身故保障保险责任。具体是指,参保人在开始领取养老年金前(60岁前)全残或身故的,保险公司除给付其个人账户内积累的养老金外,还额外赠送相当于账户价值5%的全残或身故保险金,这是目前市场上的养老年金保险产品所不具备的,实际上也是产品设计上的让利体现。

六、税延养老保险产品除了在达到国家规定的退休年龄后可按月或年领取养老金外,能够一次性领取吗?

正常情况下,参保人要在达到国家规定的退休年龄后才能按月或按年领取商业养老金,但在参保人遭遇不幸或身体状况不佳需要资金支持的一些特殊情形下,可以申请理赔或退保,保险公司按照保险合同约定一次性给付并扣除个人应纳税款。其

中,理赔是指前述保险责任规定的身故或全残一次性给付;退保的情形包括,因保险合同约定的责任免除事项导致身故或全残,参保人罹患保险合同约定的重大疾病。《产品指引》中对全残和重大疾病的范围和标准都有明确的要求。

七、个人购买了一款税延养老保险产品后可以转换吗?

为了鼓励市场良性竞争,提高参保人对养老资金配置的灵活性,税延养老保险产品给予了参保人产品选择权和产品转换权。参保人选择购买了一家

保险公司的税延养老保险产品后,在开始领取养老金前,可进行产品转换,不仅可以在同一保险公司的不同类型产品间转换,还可以转到其他保险公司的税延养老保险产品。

下一步,中国银行保险监督管理委员会将以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导,全面贯彻落实党的十九大精神,指导监督保险公司做好税延养老保险试点有关工作,规范税延养老保险产品设计,后续还将进一步出台配套文件,促进税延养老保险试点持续健康发展。

关于防范保险从业人员违规销售非保险金融产品的风险提示

近期,部分媒体报道了消费者遭遇保险从业人员违规销售非保险金融产品的情况。一些保险从业人员假借介绍保险产品名义,向消费者推销 P2P 等非保险金融产品,以“保本高收益”引诱消费者出资购买,有的甚至构成金融诈骗和非法集资。为此,中国银行保险监督管理委员会提醒广大金融消费者:

一、核实资质,提高自我保护意识

原保监会发布的《中国保监会关于严格规范非保险金融产品销售的通知》(以下简称《通知》)中要求,保险公司、保险专业中介机构及其从业人员不得销售未经相关金融监管部门审批的非保险金融产品。同时,销售人员销售非保险金融产品前必须符合相应的资质要求。若有保险销售人员向您推荐非保险金融产品,请提高警惕,查验相关资质。

二、细读合同,确认产品属性

消费者在签署合同时,一定要认真阅读保险合同内容,确认保险产品的细则条款和重要信息(如保险责任、缴费方式、承保公司等),防止以假乱真。投保后,您可以通过拨打保险公司统一客服电话、登录官方网站或者前往保险公司柜面等方式,查验保单真伪。

三、理性消费,不受“保本高收益”迷惑

《通知》中规定:保险公司、保险专业中介机构销售非保险金融产品,应当向客户进行充分的信息披露和风险提示,不得采取违背客户意愿搭售产品的方式销售非保险金融产品,不得向客户销售超出其需求和风险承受能力的非保险金融产品。消费者在购买金融产品时,应当了解投资风险与投资收益成正比,不要盲目相信推销人员“保本高收益”的承诺,根据自己的实际需求和风险承受能力,通过正规销售渠道购买金融产品。



中国保险监督管理委员会江苏监管局

苏保监提示〔2018〕5号

江苏保监局关于健康保险的风险提示

各人身险公司省级分公司，各保险行业协会：

近期，中央电视台《法治在线》栏目播出《骗保迷案》，报道了我省某人身险公司中心支公司营销员高某某及其丈夫杜某某保险诈骗案件，引起行业内外关注。本案为医生和保险从业人员联合作案，手段专业，隐蔽性高，具有典型意义。为规范健康保险经营，预防打击健康保险欺诈行为，现就有关风险和要求提示如下：

一、在承保环节做好风险预防。一是加强业务人员培训与管理，切实提高队伍综合素质，防范业务人员参与骗保，培育一支遵守法律、熟悉业务和具有职业操守的保险从业人员队伍。二是销售时如实、准确介绍保险责任范围、免责条款等关键信息，通过灵活有效的方式提醒保险消费者履行如实告知义务。三是加强核保工作，对于免体检保额范围内的保单，不能只依赖如实告知义务，还应采取其他方式评估被保险人健康状况，防范带病投保。

二、在理赔环节做好风险管控。一是加强核赔管理，采取必

要措施做好风险管控，同时也要避免出现“拖赔”、“惜赔”现象。二是利用各地行业协会建立的保险欺诈预警和信息共享机制，对疑似欺诈赔案进行筛查。三是做好疑案处置工作，涉案公司要从行业整体利益和公司长远利益出发，严格按程序处理疑似欺诈赔案。

三、在调查环节做好外部协作。一是及时向监管部门报告案件信息，加强行业协作，聚集行业力量调查处理案件，并适时移送执法部门。二是把握向公安机关、医疗鉴定等部门寻求专业协助的时机，解决行业内自行取证在手段、效力方面的短板。三是持续关注案件处理过程中与结案后的舆情动态，及时披露信息，准确引导舆论，防止出现以“拒赔”、“惜赔”为由恶意炒作的现象。



协会日志

5月2日上午，孙乃涛秘书长参加市政府召开的收听收看省政府第一次廉政工作会议。

5月2日下午，姚盛锋会长在市人保主持召开第五届常务理事会第十三次会议暨换届选举工作委员会第二次会议。

5月10日下午，王晶副秘书长参加市委召开的全市领导干部“510”警示教育会议。

5月10日下午，蔡中源主任参加市政府召开的全市农村工作暨脱贫攻坚工作会议。

5月14日下午，驻盐30家保险机构负责人及协会秘书长在盐城市银监分局五楼会议室，参加了银保监会深化整治银行业和保险业市场乱象工作推进电视电话会议；次日下午，在协会会议室，组织其他保险机构及中介机构负责人进行了会议精神传达贯彻。

5月16日，省保监局召开江苏保险业防风险、治乱象、补短板、强服务工作部署会，协会孙乃涛秘书长出席并作了交流发言。

协会召开第五届常务理事会暨换届选举工作委员会会议

5月2日下午,协会在市人保财险公司会议室,召开第五届常务理事会第十三次会议暨换届选举工作委员会第二次会议。11名常务理事及代表出席。会长、国寿盐城分公司总经理姚盛锋主持会议。有关会议精神及议定事项现纪要如下:

一、认真学习贯彻全省保险社团负责人座谈会议精神。会上传达了年初全省保险社团负责人座谈会上省局党委委员单来锦和办公室主任蒋汉春的讲话。指出要遵照监管部门和登记管理规定和章程开展保险社团换届工作。

二、重点宣导专题研究协会换届选举工作方案(草案)。

会议宣导了《盐城市保险行业协会第六次会员代表大会选举办法》(草案)。介绍了《草案》出台的主要政策依据。

三、集思广益扩大共识,会议讨论了《盐城市保险行业协会第六次会员代表大会选举办法》(草案)中新一届常务理事会及会长、副会长、秘书长、监事等相关事宜,有关人选由常务理事会(换届选举委员会)提名,由全体会员单位实施无记名投票产生。

太平财险拓宽服务领域履行央企责任

□ 太平产险 徐峰

近年来,太平财险深入践行精品战略,立足经济社会发展全局,拓宽保险服务领域,积极为国家重大发展战略和重大改革举措提供保险支持。

在助力“走出去”国家战略上,太平财险充分依托中国太平保险集团国际化经营特色优势,与集团海外子公司展开业务联动,先后为中国企业承建的发电厂、桥梁、高速公路等提供保险服务,为“一带一路”沿线项目建设和中资企业“走出去”提供了良好的保险保障。在农业保险经营发展上,太平财险确定了“三省两区加扶贫”的发展策略,以政策为导向,建立可追溯一体化的“养殖产业链保险+扶贫”经营新模式及“保险+金融”综合服务模式;以体系架构搭建为基础,建立总公司、省、县、乡四级垂直的农险管控新模式;以产品体系创新为动力,围绕地方特色产业定制专业化创新产品,覆盖农林渔牧各个领域,为广大农户提供完备的风险保障,其中海参、扇贝天气指数保险属行业首创。太平财险还在业内首次实现农产品价格保险与场外期

权相结合的新形式。

在信用保证保险发展方面,太平财险建成江门小微企业贷款保证保险服务中心,快速推动小额贷款业务,创新打造小额贷“江门模式”。在集约承保方面,太平财险为青岛世园会、APEC会议主会场等重要保险项目提供了完备的风险解决方案和一站式保险服务。加入首台(套)重大技术装备保险共保体,助力实施“中国制造2025”制造强国战略。在理赔保障方面,太平财险勇担责任、快速理赔,面对天津港“8.12”火灾爆炸、深圳光明新区“12.20”滑坡、台风莫兰蒂等重大灾害事故,第一时间启动应急机制,认真排查客户出险情况,及时查勘理赔,积极开展施救和抗灾救灾,为政府分忧、为百姓解难。

在稳步推进“打造最具特色和潜力的精品保险公司”战略目标的同时,太平财险在经营中秉承企业公民意识,积极参与保障国计民生、推动实体经济发展以及社会公益活动,切实履行金融央企使命与职责。

献礼中国品牌日 中国太平打造百年精品保险品牌

□ 太平产险 徐峰

品牌是企业重要的无形资产,是一个国家竞争力的重要体现。5月10日,中国品牌喜迎第二个“中国品牌日”。“中国太平”品牌1929年发端于上海,作为中国保险业经营历史最为悠久的民族保险品牌之一,历经89年风雨洗礼,如今已成长为跨境综合经营的国际化金融保险品牌。

今年3月,中国太平凭借22%的品牌价值高增长率,连续五年入选BrandZ最具价值中国品牌100强,连续四年入选Brand Finance(品牌金融(英国)咨询公司)“2018全球最具价值保险品牌100强”。此前,中国太平已连续两年入选世界品牌500强,荣获2017年亚洲品牌500强、亚洲(行业)十大

创新力品牌等多项大奖。2017年,基于Asiabrand品牌评价法,中国太平品牌价值达1067.52亿元人民币。

近年来,中国太平保险集团着力实施“精品战略”,打造“最具特色和潜力的精品保险公司”。集团致力打造精品品牌,持续助力国家供给结构和需求结构升级。依托中国太平整体发展战略,集团及旗下境内外子公司持续打造精品金融保险产品与服务,夯实品牌内涵,品牌生命力历久弥新。

中国太平方面表示,作为民族品牌之一,将积极探索中国品牌传播新模式,不断增强品牌竞争力,为中国品牌走向世界贡献一份太平的力量。

人保财险空中救援直升机 亮相瓢城与市民“零距离”

□ 人保财险 朱艳



为在盐城推广人保空中救援服务,4月30日-5月1日,中国人保空中救援直升机首次亮相“瓢城”,与市民“零距离”互动。

4月30日中午12点,人保空中救援直升机在盐城城南体育中心五一车展上空环绕两圈后,缓缓下降至车展现场。虽是中午就餐时间,市民们还是

在现场驻足、有序参观,金汇通航机务人员向大家详细介绍人保空中救援直升机内部设施及救援流程,并通过网络直播向盐城网民介绍。

下午体验活动中,公司合作单位负责人以及盐城电台主持人分批登上直升机俯瞰盐城市貌,体验人保救援直升机的空中速度。体验人员纷纷点赞人保救援服务,表示购买人保产品,会有更多的获得感、安全感和幸福感。

为了做好此次服务宣传推广活动,盐城市分公司加强宣传活动组织推动。一是,借助五一期间盐城市多场大型车展,前期利用车展方资源,传播人保空中救援项目在盐城启动的预告,降落盐城后在车展现场、4S店集聚区静态展示,与盐城市民“零距离”,展现人保实力和努力满足人民美好生活需要的积极作为。二是,盐城广播电视台新闻、民生栏目、盐

城广播电台、盐阜大众报、盐城晚报等多家媒体广泛宣传盐城人保财险空中救援项目落地盐城。同时,公司全程赞助盐城广播电台空中直播节目,展现改革开放 40 周年盐城市貌、交通的变化。三是,面向新生代

群体,开通网络直播室,同步展示人保空中救援项目落地盐城,吸引了近 3 万名网友在线收看。四是,丰富的营销活动,吸引市民朋友圈分享“空中救援,人保有爱”活动,在社交媒体上,实现人保财险救援直升机不断刷屏。

人保财险机关团支部开展 “不忘初心 青春奋进”五四主题教育活动

□ 人保财险 朱 艳

5 月 4 日上午,中国人保财险盐城市分公司机关团支部青年员工赴盐城市新四军纪念馆开展“不忘初心,青春奋进”五四主题教育活动。

青年员工们从公司徒步至新四军纪念馆,并组织参观。青年员工们在讲解员的带领下,大家仿佛回到战火纷飞的年代,一个一个、一批批宁死不屈、前赴后继的新四军抗日英雄们,不畏艰难困苦、不怕流血牺牲,他们同仇敌忾,他们奋起抗争,拯救民

族于水火,铸就了中华民族的新长城。

青年员工们深受鼓舞,他们在座谈中表示,要大力弘扬新四军用鲜血和生命铸就的铁军精神,大力弘扬新四军艰苦奋斗,团结拼搏,不畏困难的优良作风,心存高远,立足岗位,勤奋学习,提高本领,锐意进取,勇于创新,争做新时代人保财险“代言人”,为盐城人保财险高质量转型发展献智献策。

人保财险切实做好 车险“投保人实名缴费”上线筹备工作

□ 人保财险 朱 艳

根据《江苏保监局关于在全省开展车险投保人实名缴费的通知》文件精神,4 月 14 日起,全省推行车险“投保人实名缴费”。盐城市分公司认真贯彻保险监管部门及上级公司要求,切实做好车险投保人实名缴费上线筹备工作。

一是,加强培训宣导,全员学习推广。盐城市分公司先后组织 4 场培训,就车险“投保人实名缴费”的意义、实务规范、现金管理、双录实施要求、微信公众号缴费流程等实务操作方面进行了系统培训,同时,公司面向重点合作车商以及个人代理人、中介机构开展转培训,为车险“投保人实名缴费”顺利上线夯实基础。

二是,加强流程梳理,保证环节畅通。盐城市分公司由车险部牵头,对销售、业务、财务等环节的节

点变更情况进行梳理。银行 POS 机、“双录”设备、保险柜等及时到位,明确现金专柜和“双录”专职人员,规范动作,细化要求,确保各环节衔接到位。

三是,加强外部宣导,及时告知客户。盐城市分公司通过公众号内容、营业厅、员工朋友圈、H5 等形式广泛宣传车险“投保人实名缴费”,让客户及时了解车险投保人实名缴费启动后投保流程和要求,保护消费者合法权益。

四是,加强系统测试,确保平稳上线。4 月 13 日晚 7 点起,盐城市分公司参照《江苏省投保人实名缴费认证系统业务规则》,充分测试验证系统核心功能,对刷卡支付、微信扫码支付、微信公众号二维码推送支付及现金支付等各种缴费流程及双录操作流程进行逐一测试验证,确保及时发现问题,解决问题。

人保财险第三届羽毛球赛圆满落幕

□ 人保财险 朱 艳



5月6日，中国人保财险盐城市分公司第三届职工羽毛球比赛在悦达健身羽毛球馆举行，来自全市系统近50名选手参加了角逐。

比赛采取男单、女单、混双三局两胜淘汰制。换上轻便运动装的同事们，立刻变成了活力四射的运动员，尽显风采，将高远球、扣杀、劈杀、吊球等各路球技展现的淋漓尽致。场下，各个代表队的拉拉队们，喝彩声、加油声、欢呼声此起彼伏。

经过激烈角逐，来自理赔中心的马鑫鑫、亭湖支公司的冯艳以及亭湖支公司杨帆、冯艳组合摘得男单、女单、混双的桂冠，为本次羽毛球比赛划上完美的句号。

此次职工羽毛球赛既丰富了职工的业余生活，增进了员工之间的友谊，也是该公司打造幸福企业的一项重要举措。

人保财险组织“重塑监管，保险监管大巡查大整治防风险”自查整改工作专题视频会

□ 人保财险 朱 艳

为深入贯彻党的十九大、全国金融工作会议、中央经济工作会议和全国保险监管工作会议精神，打好防范化解重大风险攻坚战，全面落实江苏保监局及省公司决策部署，中国人保财险盐城市公司于4月10日召开了贯彻落实“江苏保监局大巡查大整治防风险行动”自查整改专题会议。市公司本部各部门主要负责人、合规联络人，各经营单位合规负责人、合规兼岗参加了此次会议，盐城市分公司合规负责人匡加桂副总经理出席了会议并讲话。

盐城市公司合规部对“江苏保监局大巡查大整治防风险行动”进行了宣导，对市分公司自查整改方案进行了解读，同时要求全辖员工加强合规知识学习，进入“江苏保险中介”公众号进行合规测试，确保省保监局现场巡查测试时取得好成绩。

会议结束前，市公司匡总就本次自查整改工作提出了四点要求：一是思想认识要到位。要高度重视本次自查整改工作，思想认识要到位，要让合规

创造价值理念深入人心，确保依法合规经营；二是实施方案要到位。各经营单位、本部各部门均要制定自查实施方案，落实责任，分解任务，明确时限，落实整改，做到横向到边，纵向到底，不留死角；三是自查工作要到位。对于自查内容，要逐项、逐条，查实、查深、查透，各经营单位、本部各部门要按时将自查报告报市公司工作办公室；四是整改机制要到位。要建立专门的组织机构，制订整改方案，明确责任人、职能部门和完成时限，对突出问题进行集中整改的同时，要透过问题风险查找深层次成因，标本兼治，整章建制，规范经营行为，确保经营进入良性循环。

本次会议进一步加深了参会人员自查整改工作的理解与认识，提高了对合规知识学习的重视程度，大家感到受益非浅，收获良多，表示要将保监大巡查大整治自查整改工作落到实处，为公司高质量发展转型发展保驾护航。

中国太保发布个人税收递延型商业养老保险综合解决方案

□ 太平洋人寿 何红军



4月28日,中国太保在上海中心召开个人税收递延型商业养老保险(以下简称“税延养老保险”)综合解决方案发布会。上海保监局及市国资委、金融办、人社局、同业公会等有关领导,近300家大中型企业代表、新闻媒体代表应邀参加。中国太保集团董事长孔庆伟、总裁贺青及太保集团和子公司有关领导参加发布会。

中国太保集团总裁贺青在发布会上代表公司致辞。他表示,今年4月12日,财政部、税务总局、人力资源社会保障部、中国银行保险监督管理委员会、证监会五部委联合发布了《关于开展个人税收递延型商业养老保险试点的通知》(以下简称《试点通知》),不仅标志着各界翘首以盼的税延养老保险十年磨一剑,终于“靴子落地”,也预示着作为中国养老保险体系“第三支柱”的个人商业保险即将迎来崭新的战略机遇期。作为首批试点地区之一,上海经济社会环境优越,金融业繁荣发达,人口老龄化程度相对较高,政策环境得天独厚。中国太保是总部落户于上海的全国性大型金融保险集团,成立二十七年以来,始终秉承“诚信天下、稳健一生、追

求卓越”的企业核心价值观,坚持保险姓保,关注民生保障、勇担社会责任,致力成为“行业健康稳定发展的引领者”。早在2007年上海试点税延养老保险政策动议之初,中国太保就全程参与其中,也是国内最早参与行业税延养老保险课题研究项目的保险企业之一。今年4月5日,太保寿险成为业内首家全面通过监管机构现场验收的保险企业,为5月1日开始的正式试点做好了充分准备。中国太保郑重承诺:一定要以诚信尽责的专业团队、量身定制的解决方案、高效安全的系统平台和体验良好的贴心服务,举中国太保全集团之力,切实将这一政府重大民生工程建设成为客户满意、政府放心、监管无忧的精品工程,让国家政策红利惠及更多本市适保人群,以养老事业新成就向改革开放四十周年献礼。

税延养老保险作为国家政策性养老保险,经营的是老百姓退休后的“养老钱”甚至是“养命钱”,试点政策要求保险产品设计要符合“收益稳健、长期锁定、终身领取、精算平衡”原则,满足参保人员对养老账户资金安全性、收益性和长期性管理要求,考验的是保险公司资本、投资、精算、信息技术等综合经营实力。在本次发布会上,中国太保的专业人员围绕税延养老保险政策颁布后社会各界普遍关心的问题,从如何让客户算得更清楚、投保更轻松、享受服务更便捷三个方面,向与会嘉宾和企业客户代表介绍了技术解决方案,充分展现了中国太保的专业承保能力与雄厚技术实力。

根据财政部、税务总局、人力资源社会保障部、中国银行保险监督管理委员会、证监会《试点通知》精神:自2018年5月1日起,在上海市、福建省(含

厦门市)和苏州工业园区实施个人税收递延型商业养老保险试点。试点期限暂定一年。试点政策主要内容如下:凡取得工资薪金所得、连续性劳务报酬所得的个人购买税延养老保险的保费,按工资薪金、连续性劳务报酬所得收入的6%和1000元的较低者准予税前扣除。个体工商户、个人独资企业主、合伙企业合伙人和承包承租经营者其缴纳的保

费准予在申报扣除当年计算应纳税所得额时予以限额据实扣除,扣除限额按照不超过当年应税收入的6%和12000元孰低办法确定。个人养老资金账户的投资收益,在缴费期间暂不征收个人所得税。对个人达到规定条件时领取的养老金收入,其中25%部分予以免税,其余75%部分按照10%的比例税率计算缴纳个人所得税。

平安产险成功开展18年潜才项目启动会及《项目管理MOP》培训

□ 平安产险 杨慧



“厉兵秣马蓄能量,不拘一格育人才”,平安产险盐城支在总经理杨军军的带领

下积极响应分公司号召,动员中支优秀有能力的员工参与分公司潜才选拔与培育。同时我司成立了潜才培训班,于4月16日开展了18年潜才项目启动会及《项目管理MOP》培训,特邀分公司培训部经理江舟授课,为有成为潜才意向的同事们大力搭建平台,为他们的梦想添砖加瓦。

18年潜才项目启动会及《项目管理MOP》培训会上,由杨军军开训,他指出本次会议及培训的意义,并希望中支提供这样的平台大家能够努力把握,奋勇向前。同时他还指出本次特邀江舟老师来给大家授课《项目管理MOP》的用意,旨在发掘客户需求,一是能够解决现实问题,二是锻炼大家,体验其他岗位的工作内容,能动的学习更多知识和实践内容。

启动会完毕后,由江舟老师带领大家学习《项目管理MOP》课程。《项目管理MOP》是一门管理技能课程,本课程通过五个模块四个步骤向学员们

展示了如何掌握并应用项目管理流程、方法及工作。江舟老师讲课的方式异常生动,通过幽默诙谐的讲课方式,拉近了和学员们之间的距离,学员们听的津津有味,并且很快理解了项目工作的特点与挑战。

人才储备是干部梯队建设的重要环节,潜才选拔和培养是人才队伍建设的重要组成部分。平安产险盐城支将持续开展不拘一格的潜才培养动作,全面提升潜才队伍的胜任素质,夯实干部储备基石。



平安金管家“问律师”助力大单销售

□ 平安人寿 吴 栋

近日，陈主任匆忙赶到运营督导室找到我，说请你一定帮帮忙，这份保单能不能签下来就全靠你了！我有些诧异，是不是遇到什么核保类的问题了？详细询问，得知陈主任近期与一位客户沟通年保费7万元的“玺越人生”保险，已进入促成阶段。可临近转账时客户突然问了一个非常专业的问题：“自己刚刚经历离异，如果此时投保，未来会不会被作为共同财产进行分割？”陈主任一时给不出明确的答复，客户称得不到专业的回复这份保险就不保了。因为金额较大，陈主任确实也怕自己的不专业损害到客户的利益，所以心急如焚，赶来咨询督导。

这时候我想到谭芳律师关于保险和家庭财产传承的讲座内容，便告知陈主任，离异后的财产属于个人财产，不属于夫妻共同财产，投保个人寿险是没有问题的。陈主任松了一口气，但是又迟迟不

愿走，我问她还有什么问题吗？她说“我自己去和客户讲，客户肯定会认为我想促成保单，可信度不够，要不你帮我打个电话给客户吧？”我说我也是公司员工，客户心里可能会存在与你同样的想法，帮助公司争取业绩嘛。这样，咱们平安金管家APP中有个好工具叫“问律师”，现在刚好派上用场，你可以现场让客户自己咨询律师，专业而且真实，只是咨询费稍稍高了点，6元一分钟。陈主任非常兴奋地说：“还有这种好工具？这下可算放心了！6元一分钟对于高端客户来说根本不算什么，就是咨询电话打上半个小时，换个安心也绝对值了。”

没过几天陈主任果然顺利签下了保单，在线律师的专业解答让客户非常满意。客户由衷感慨道，平安金管家真是万能神器，生活、健康、法律……样样行！

孤儿大单续缴背后的故事

□ 平安人寿 徐 伟

终于转账成功了！历经四个月的拉锯战，一张5万多元的“赢越人生”保费终于进账了，这是全省最后一张孤儿大单。

故事要从2016年年底说起。在决战双十二、赢在开门红的浓烈氛围下，平安人寿盐城中心支公司的一位新人也向自己的舅舅洪先生推荐了公司的财富产品，后经过部经理更为专业的讲解，洪爷爷当天就决定为自己的孙女购买。一单原本没有任何问题的业务，却由于该新人保单配送不及时出现了变故。

经过一番周折，保单补发成功。但公司在12个月保单摸底回访时发现客户有抱怨情绪，随即上门和客户沟通，客户拒而不见。工作人员上门三次找洪爷爷都不在。最晚的一天守到9点多钟也没有回来，原来洪爷爷是做工程的，经常在外地应酬。

时间飞逝，转眼到了缴纳续期保费的日子。这天外面下着雨，我们工作人员会同本单已离职业务

员的师傅一起，再次前往位于乡镇的洪爷爷家，家中依旧无人。经过在雨中多方打听，四处联系，得知洪爷爷在给老房子做维修，又转道去老房子，恰逢洪爷爷正在家里。业务人员介绍了我们的身份，洪爷爷还算客气地请我们进了门，但是坐下来后就开始诉说自己的不满。我们一边解释，一边向客户致歉，当洪爷爷情绪有所平复时，洪奶奶仍坚决反对续交保费。我们工作人员依旧以温和的态度耐心地和两位老人家沟通，沟通中了解到第二天是被保险人过十岁生日。见二老的情绪平复了很多，大家就没再继续打扰。

从客户出来，我们商量了一下，明天请业务人员代表公司给小孩送去一份生日礼物。第二天，洪爷爷看到我们如此用心地送来礼物很是感动，非常开心，表示孙女的保单一定继续缴费。

每一张保单背后都有一个故事，作为平安人，我们要用自己的专业和服务，为这个故事不断书写完美的续集！

金管家联手保险师 成功打破拒缴壁垒

□ 平安人寿 刘海涛

客户严女士,某公司财务高管,今年五万元“赢越人生”保险第二次交费,一直以受益低、买房还贷等为由拒绝续缴。客户相对较理性,因财务出身,更注重利益最大化,而我们无法提供收益演示表。几次博弈,深感难度大。

通过小组研究,我们想到了利器一“保险师”。我们事前通过手机应用程序安装了该软件,模拟试算出了客户投保的基本信息和收益演示表。

再次约访客户,现场引导客户安装“保险师”,告知这是一款服务于保险行业的手机软件。让“保险师”平台来“说”公正的话,通过保险师让客户知晓中长期投资收益及退保的损失。客户为了验证此软件,还模拟了家庭人员投保其他保险公司的产品

进行查阅,情况一览无遗。让数据说话,让数据解答客户的相关问题,深得客户认可,并同意近日抽空存款缴费。

为了让客户体验平安服务的快捷,此时利器二“平安金管家”APP派上了用场。引导客户手机安装、登陆平安金管家,在平安金管家中查看保单的生存金和红利情况,再次让数据说话,最后通过其中的即时缴费功能顺利完成了续期缴费,令客户惊呼平安平台的强大。

保费缴费成功的背后,是我们不仅用了“内”部的平安金管家,还借用了“外”部的保险师,内外兼顾,双管齐下,方一举获得问题件的攻关成功。

泰康人寿喜获 2017 年度人行反洗钱 A 类评级

□ 泰康人寿 谷婷婷

4月27日,泰康人寿盐城中支在人民银行盐城中心支行2017年度反洗钱工作评估中荣获A类评级,这是盐城中支自2014年以来连续第四年获得该项殊荣。

人行此次分类评级依据新的考核评级标准,采用银行业金融机构自评和人民银行复评相结合的方式,根据各单位自评表及举证资料,并结合年度报告及附表、日常资料报备、检查、走访等情况,从设计指标、执行指标、检验指标三方面进行考核评级。

2017年,盐城中支坚持贯彻反洗钱领导决策机制,把反洗钱工作列为日常工作的重要内容,定期

召开反洗钱工作领导小组会议,部署工作任务、协调解决反洗钱工作中存在的困难和问题。不断完善内控制度和工作机制建设,增强岗位人员反洗钱理念,稳固反洗钱基础工作,加强客户身份识别、风险等级分类管理,强化风险防范意识,提高可疑交易甄别水平,进一步推动了反洗钱工作能力水平的提升,并得到了人民银行及相关单位的高度肯定与一致认可。

2018年,盐城中支将不断总结经验,继续积极主动、扎实开展反洗钱基础工作,不断提高反洗钱风险管理水平,为构建良好的金融反洗钱环境贡献力量。

泰康人寿召开 庆祝江苏分公司成立 17 周年特别早会

□ 泰康人寿 谷婷婷



4月8号上午，泰康人寿盐城中支召开了司庆特别早会，中支本部全体内勤伙伴参加了此次大早会，共同庆祝分公司17岁生日快乐。

时光荏苒、岁月如梭，一转眼分公司已经走过了17个年头。17年来，江苏分公司与盐城中支都实现了从无到有的突破，团队壮大、业务腾飞，都离不开

开一批为公司默默奉献青春的优秀员工。为表达对忠诚员工的感恩，早会上，中支总经理王长利为获得五年、十年忠诚服务奖的员工颁发了荣誉奖盘，并对他们致以真诚的祝福。

最后，王总带领大家一同回顾了中支的发展历程，王总指出泰康是一家具有较强实力与较大行业影响力的公司，同时公司保持了一颗奔跑少年的心，不断向前，在这么一个优秀、进取的企业里，要更加珍惜当下，紧紧跟随公司的脚步，实现与公司共同成长，并号召全体伙伴用心服务，做好自己的本职工作，做一个卓越的泰康人，为公司发展贡献出自己的一份力量。

2018年，面对监管趋严、行业普遍负增长的市场环境，盐城中支上下一心，坚定抗跌，力争组织发展、业务突破，为铸长青基业，创百年品牌奉献力量。

中华保险举办《真假配件识别》培训交流会

□ 中华联合 王方

4月13日晚上，在分公司理赔客服部的协助下，中华保险盐城中支邀请了汽车零部件服务联盟商——南京栩川企业有限公司培训老师为中支全体查勘定损人员上了一堂生动的《真假配件识别》培训课。课上，授课老师从理论基础到实践经验、从模拟教程到实物体验，幽默风趣、诙谐易懂，学员们聚精会神、虚心请教，整个培训时长3个小时，此次培训交流进一步提升了查勘定损人员风险识别能力，为中支打假降赔工作起到了积极地促进作用。



中华保险开展商业性农险险种调研活动

□ 中华联合 蒋冰

为加快公司农险业务的发展,进一步开发和拓展农险新险种以及涉农新产品,深挖农村商业险资源,中华保险盐城中支何全总经理带领农险分管领导及中支农村保险事业部人员开展商业性农险险种调研活动,对选取的新型农险险种深入研究、走访,并到镇政府、村委会与主要领导进行面对面沟通、交流,了解该险种的风险点及在当地的需求,以寻求政府的支持和推动,为盐城中支农业保险持续、健康、创新发展打下了良好的基础。



中华保险召开 2018 年开门红冲刺动员大会

□ 中华联合 唐冬梅



2018年3月29日,中华保险盐城中支召开了2018年开门红冲刺动员大会,中支班子成员、各支公司主要负责人、业务员代表、综合内勤及本部全体员工参加了会议。分公司总经理助理顾祖平、财产保险部总经理吕鸿滨和农村保险事业部白希荣副总经理出席了会议。

会上,顾祖平总经理助理宣读了郭金霞同志的任命,何全总经理宣读了中支三位职能部门负责人的任命,提任的四位同志依次做了表态发言。

紧接着何全总经理传达了江苏分公司十五周年庆会议精神及蔡昌芹总经理在全省员工大会上的讲话精神,通报了开门红任务完成情况并对下一步工作任务进行了安排。提出五个方面的要求:一是要坚定信心,确保开门红冲刺任务的达成;二是要抓住竞赛,持续督导,争取拿奖;三是要落实年初工作举措,突出重点;四是要强抓内部管理工作,绩效考核全覆盖;五是要重视车险实名缴费工作,立即启动。

会议最后,分公司顾祖平总经理助理作了重要讲话,顾总对提任的四位同志表示祝贺并提出了三点希望,一是要精诚团结、廉洁高效;二是要再接再厉、再创佳绩;三是要加强学习、不断提升。分析了盐城中支目前的优势,特别就如何进一步发挥优势提出了四点要求,一是要加强队伍建设,二是要借鉴内部和外部先进经验,三是要加强产品创新和实施,四是要提升内部动力。

相信在分公司的正确领导下,盐城中支全体员工共同努力,一定能够达成各项任务目标。

太平人寿“秒赔”服务正式上线

——保险理赔再提速、去柜面化、覆盖理赔业务全类型

□ 太平人寿 沈晔麟

5月1日起,太平人寿客户理赔无需再“跑腿”,足不出户即可享受“秒赔”服务。“秒赔”是一项可在线上完成理赔申请、影像资料收集,并在银联校验、OCR(字符识别)、人脸识别、电子签名等手段的辅助下,为客户提供移动理赔的新服务。作为太平人寿“去柜面化”服务的重要举措之一,“秒赔”系统支持全业务类型的理赔申请,让保险理赔再提速,从而进一步提升客户体验。

单案件即时赔付

“秒赔”到底有多快?近日,家住山东的刘女士仅用了29秒,便收到了2534元的理赔款。今年4月初,刘女士的儿子因病住院治疗。孩子出院后,刘女士的代理人第一时间上门,为其所购买的医疗保险办理理赔申请,让刘女士体验了一把以“秒”计时的理赔服务。

据太平人寿方面介绍,对于事实清晰、材料完备、一定金额范围内的简单案件,“秒赔”可以通过自动理赔,对出险案件的事故进行审核及理算,即时赔付客户。

复杂案件快速赔付

对于身故、重疾等复杂案件,“秒赔”也同样可以实现理赔提速。申请提交后,“秒赔”会在后台进行标记,确保客户的申请能够被优先核准、快速赔付。2013年5月,客户付女士为其丈夫购买了一份保额为28万余元的重疾险。今年2月,其夫因“骨肉瘤”病故。通过“秒赔”服务,付女士仅用2个多小时便收到了理赔金。

覆盖理赔业务全类型

据了解,目前业内的移动理赔服务大多聚焦于医疗险。除了理赔提速外,“秒赔”的另一个优势是支持全业务类型的理赔申请,进一步提升了太平人寿“去柜面化”服务水平。理赔申请提交后,“秒赔”会自动将案件分配至对应的渠道进行处理,代理人也会实时转达案件处理进度,让客户既不用“跑腿”,也不用操心,轻松获赔。

太平人寿“秒赔”服务于3月底开始在上海、广东、山东、苏州四地试点,5月1日在全国正式上线使用。截至目前,四地已有4328名客户率先体验到“秒赔”的服务提速。

合众人寿“源于爱·传递爱”内部募捐行动

——重症无情 合众有爱

□ 合众人寿 付红艳

4月16日至18日,合众人寿盐城中支召开特别早会,为身患重病的刘杰武伙伴进行了内部募捐活动。

刘杰武伙伴于2007年7月加入合众人寿江苏分公司,工作兢兢业业,一步一个脚印,可就是这样

一位勤勤恳恳、爱司敬业的好伙伴,目前身患恶性套细胞淋巴瘤,且病情较为严重,需要10个疗程的放化疗,疗程结束后还需进行骨髓移植及巩固治疗,预计治疗费用约高达100万元。然而刘杰武伙伴的家属下岗、女儿高三在读,突然的病情让这个



本不宽绰的家庭承担了高达 10 余万元的治疗费用,物质、身体与精神上的三重考验几乎要把刘杰武一家逼上了绝路。

在得知刘杰武伙伴的困境后,盐城中支总经理许林总立即组织人事行政岗发出募捐倡议书,发动全盐城合众内外勤团队对刘杰武伙伴进行了内部募捐活动。在许总的带领组织下,一场大型的爱心捐款行动迅速开展起来,各位内外勤员工纷纷解囊,捐款相助,有的现金捐助,有的直接在网络平台捐助,一方有难,八方支援,全辖各营服都迅速行动起来,纷纷利用内外勤早会、产说会等机会继续将爱心传递,在盐城人寿传递着爱的温暖和无私的奉献。

疾病无情人有情。送去一份真情,就能点燃一份生存的希望。合众人寿盐城中支号召全体内外勤员工以捐款方式为我们的伙伴送去一份关怀和援助,帮助他渡过难关。

合众人寿召开“国家安全教育日”宣导早会

□ 合众人寿 付红艳

国家安全是国家生存发展的前提、人民幸福安康的基础、中国特色社会主义事业的重要保障。2018 年 4 月 15 日是十九大后的第一个“全民国家安全教育日”,合众人寿盐城中支利用专题早会形式对“全民国家安全教育日”进行了宣导。

本次宣导主要对“全民国家安全教育日”的由来进行了介绍,着重讲解了总体国家安全观所涵盖的内容,简要介绍了《国家安全法》、《反恐怖主义法》、《网络安全法》等相关法律法规,并通过真实案例,了解国家安全的重要性,公民和组织的义务等知识,促使全体员工在日常工作、生活中拧紧脑中的“安全阀”,增强“国家存亡,匹夫有责”的历史使命感。

通过专题早会的学习,合众人寿盐城中支的内



外勤伙伴将牢记每年的全民国家安全教育日,在我们的日常工作和生活中增强违纪忧患意识,树立国家安全不容侵犯的观念,自觉地把维护国家安全当作应尽的义务和责任,用行动筑牢护卫国家安全的铜墙铁壁。

突出党建引领 助推业务发展

——中银保险盐城中支党建系列活动

□ 中银保险 徐良

近日，中银保险盐城中支开展一系列党建活动，内容丰富，形式多样。

盐城中支党支部集中学习了习总书记纠“四风”重要指示，党支部书记吴成岗指出纠正“四风”不能止步，作风建设永远在路上，党员干部要带头转变作风，身体力行，以上率下，形成“头雁效应”，公司党支部要强化主题责任落实，盯紧“四风”问题。

盐城中支党支部还以深入学习贯彻党的十九大精神为主题召开征求意见座谈会，党支部书记吴成岗宣导了习近平总书记新时代中国特色社会主义思想，强调与会人员要本着实事求是的态度，结合自身工作实际，以如何将公司经营的更好为出发

点，在经营管理方法、选人用人等方面对公司支部班子提出加强和改进的意见建议。与会党员纷纷集思广益，畅所欲言，为公司业务的发展建言献策。

此外支部还组织开展了组织生活会和民主评议党员，分公司秦永东副总经理和车险部邱军总经理参加了此次会议，会上，吴成岗总经理对中支党支部2017年党建工作进行了总结并进行了自我批评，会上还开展了民主评议党员工作。秦永东总经理全面传达总、分公司党风廉政建设工作会议精神，要求：1、加强理论学习，特别是党的十九大精神和党章的学习。2、提升自身党性修养，增强党员先锋模范带头作用。3、学习知识是要理论联系实际。

为伟大祖国点赞

——中银保险组织员工观看《厉害了 我的国》纪录电影

□ 中银保险 徐良

为进一步激发员工的爱国热情，丰富员工业务生活。日前，中银保险盐城中支组织员工观看了《厉害了 我的国》大型纪录电影，公司全体员工参加了观影活动。

《厉害了，我的国》以大气磅礴的配乐、质感优美的画面、慷慨激昂的解说，全面呈现了党的十八大以来，伟大祖国在创新、协调、绿色、开放和共享的新发展理念引领下取得的历史性成就。中国桥、中国路、中国车、中国港、中国网等一项项超级工程的实现，是国家日新月异发展的缩影，展现了中国人民在全面建设小康征程上的伟大奋斗；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、国产大型飞机、磁悬浮列车研发、5G技术等里程碑般科研成果，纷纷震撼亮相，多个世界

第一的瞩目成就振奋人心；此外，影片还通过一个个生动具体的故事将我国在精准扶贫、医疗保障、生态文明建设等方面取得的成果娓娓道来，用细腻温情的视角讲述了“大国”与“小家”间密不可分的深切情意。

观影活动结束后，放映厅里响起大家情不自禁的掌声，大家为影片展示的大国重器和祖国雄姿深深倾倒，为各领域领军人物不畏艰难、开拓进取的精神所折服，更为自己身处伟大的祖国和伟大的时代而感到骄傲和自豪。大家纷纷表示，今后要深入学习贯彻党的十九大精神，坚定不移的以党的十九大精神为行动指南，立足本职岗位奋发图强，一点一滴，久久为功，为公司持续发展做出应有的贡献。

国寿财险积极部署 《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”专项行动》方案

□ 国寿财险 徐泽西

为迅速贯彻落实《江苏保监局关于开展“重塑监管 保险监管大巡查大整治防风险”行动的通知》精神,认真完成巡查整治工作,国寿财险盐城公司于4月2日,下发了《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”行动方案》。一是高度重视,加强组织

领导。成立巡查整治专项工作领导小组,组长由中支公司一把手亲自担任;二是深入排查,明确条线责任。要求各机构守土有责、各部门守线负责,深入自查,将问题一挖到底,边查边改,立查立改。三是真查真改,确保整改取得实效。4月中旬,我司已完成对各经营单位《防风险行动方案》的首次全面巡查工作。

国寿财险组织开展五四主题团日活动

□ 国寿财险 黄梅



5月4日,春风拂面,百花争艳,国寿财险盐城公司机关工会组织开展2018年“健康行走 快乐工作”健步走活动,中支公司总经理室成员、市区营业单位及本部各部门员工踊跃参加。此次健步走活动在盐渎公园举办,全程约5公里。在一个小时活动中,大家结伴而行,呼吸清新空气,欣赏公园美景,每个人的脸上都洋溢着喜悦与快乐,享受着健康运动带来的身心愉悦。通过健步走活动,让广大



员工强身健体,以良好的身体素质和饱满的精神风貌投入到工作、学习和生活中去,更好地为公司发展贡献自己的力量。大家纷纷表示,这次活动在愉悦心情、锻炼身体的同时,增进了彼此间的友谊,增强了集体凝聚力和向心力,展示了公司机关广大干部员工积极向上的良好形象,为带动更多职工参与体育健身活动、拥抱健康生活起到积极的促进作用。

中德安联运营管理部 2018 年度转型研讨会顺利召开

□ 中德安联 王加斌



会议伊始,中德安联副首席运营官王超先生总结了 2017 年的工作成果:借助数字化转型,运营区部在人力减少、业务量增加的情况下,产能比 2016 年提升了近 40%(新单数 vs 人力)。接着,王总提出 2018 年运营工作的重点方向:通过流程再造,从根本上重新思考怎么工作,以便从根本上大幅度提高客户体验,降低运作成本,成为行业一流公司。

两天的会议,全体与会人员抱着务实、开放的精神,对各流程做了深入浅出的探讨,列出可优化、E 化的建议,同时认真听取分公司实际操作中的困

难与建议,当场讨论出解决方案、或列明责任部门/人员会后专题讨论、反馈。经过两天的高效讨论,会议形成了详细的后续行动计划,并将列入各职能 2018 年度重点工作范围内。此外,王总还要求各分公司运营团队在安 E 通新业务功能于 7/1 日关闭之前,切实落实好与渠道的沟通、配合工作,制定详细计划,全力保障 4-6 月“安联 E+”平台的平稳过渡。

会议期间,南京分公司总经理兼总部团险及健康险事业部负责人郝宇飞先生也亲临会场给予支持,并大致介绍了团险及健康险事业部的发展规划。郝总高度肯定了运营区部的工作成果,尤其是在今年团险事业部成立后,运营区部在系统开发、流程梳理、及项目管理方面的支持工作。

两天的会议紧张、有序;对现有工作流程全方位的检视使 2018 年的运营转型有了一致的方向、良好的开端。2018 年,运营区部有信心完成集团、本土行业监管单位等对各项服务指标的考核,基于 E 化平台、深化流程改造,为服务体系水准带来更多的改变。

利安人寿积极开展 “大整治、防风险”专项行动

□ 利安人寿 吴健

为健全完善风险隐患预防化解机制,促进公司高质量发展,根据江苏保监局《关于开展“重塑监管保险监管大巡查大整治防风险”行动的通知》的文件精神和公司相关工作要求与部署,利安人寿盐城

分公司积极组织开展“大整治、防风险”专项行动。

公司制定下发了“大整治、防风险”专项行动的通知,成立了由总经理任组长的工作领导小组,召开了多种形式的宣导会、督导会、学习会,传达学习



党的十九大、全国金融工作会议、中央经济工作会议和全国保险监管工作会议精神。

为营造浓厚的专项行动工作氛围,分公司及支公司职场都设置了内容规范、格式统一的海报和横幅。各部门细致自查,如实反映问题,制定整改计划,工作小组深入机构督查,认真总结编制自查报告。

为提高本次专项行动学习效果,组织员工参加江苏保险从业人员微信版的合规测试,每周统计测试成绩,要求 70 分达标。

紫金保险受邀参加 盐城电视台《今日民生》节目采访

□ 紫金产险 黄洁

4月13日,紫金保险盐城中支经市保险行业协会推荐、受盐城电视台二套《今日民生》栏目组邀请,参与节目采访。

4月初,江苏保监局下发了《江苏保监局关于在全省开展车险投保人实名缴费的通知》,并要求全省于4月14日正式上线车险投保人实名缴费,公司上下高度重视,各部门联动,密切配合,紧锣密鼓推进各项准备工作,确保该项工作顺利实施。

在节目采访过程中,市行业协会秘书长称各车险公司实名制缴费前期工作准备得扎实充分,特别对紫金保险给予了肯定,相信新政实施将扭转车险市场乱象起到积极作用。现场还召开了座谈会,听取了我公司通过组织全体员工召开车险投保人实名缴费现场培训、建立健全业务、财务、系统管理制度、车险系统调试以及完善设备保障等准备阶段情况汇报。

下一步紫金保险盐城中支将继续全面组织宣导落实车险新政,密切关注系统上线后的客户数据信息,收集整理实施过程中遇到的问题,为客户缴费提供便利,规范车险销售流程,切实保护车险消费者的合法利益。



平安产险参与 “大丰区企事业单位知识产权培训班”课程宣讲

□ 平安产险 杨慧



邀请我司做平安专利保险政策宣讲。

2018年4月19日,大丰区企事业单位知识产权培训班在大丰区图书馆三楼学术报告厅开展,此次参加培训的有企事业单位60多家,参加人数80多人。培训班上平安产险盐城中支副总经理田原为在座的企事业单位人员宣讲了《平安专利保险政策》,内容包括平安简介、专利保险案例、专利保险内容、理赔流程等。

田原此次的宣讲内容丰富,切合实际,特别是案例的演示令在场的相关单位感同身受。参加此次会议的即将在大丰建立分公司的专利代理公司,高度赞扬了我们的专利保险,当场就确定了后期的合作。其他单位的相关人员也表现出了浓厚的兴趣。

此次培训推进了我们平安产险在大丰当地开展专利保险的工作,后续大丰支公司将联合大丰区知识产权局开展更多类似的知识培训、案例分享等,进一步推进平安专利保险在当地的工作,扩大平安在当地的影响!

自2017年10月中旬平安产险盐城中支大丰支公司与盐城市

大丰区知识产权局共同推进专利保险工作以来,在大丰地区引起了极大的关注。盐城市大丰区知识产权局召开大丰区企事业单位知识产权培训班,特别

平安产险成功促成盐城地区首单专利保险落地

□ 平安产险 杨慧

自公司开展专利保险推动工作以来,平安产险盐城中支积极响应,走访各个县区,第一时间将公司的政策传达到一线。

其中大丰支公司迅速响应,拜访大丰区知识产权局,并获得大丰区知识产权局的认可,2017年

10月,《盐城市大丰区知识产权局与中国平安财产保险股份有限公司大丰支公司共同推进专利保险工作》文件签订,并送达至各相关企事业单位。文件的下发,对大丰支公司迅速扩大机构在当地专利部分的影响有着至关重要的作用,大丰支公司接到众

我市首份专利保单签订

本报讯 (记者 杨慧) 近日,中国平安财产保险股份有限公司盐城分公司与江苏辉丰农化股份有限公司签订了首份专利保险保单,这是盐城市首份专利保险保单,也是江苏省首份专利保险保单。该保单承保了辉丰公司拥有的22项发明专利,保险金额为200万元,保险期限为2018年1月1日至2019年12月31日。该保单的签订,标志着盐城市专利保险工作取得实质性进展,将有效保护专利权利人合法权益,为全市专利保险工作提供有力支撑。据了解,辉丰公司是大丰区知识产权局与中国平安财产保险股份有限公司盐城分公司共同推进专利保险工作的首批企业,也是大丰区首家签订专利保险保单的企业。该保单的签订,不仅为辉丰公司提供了专利侵权风险保障,也为全市专利保险工作树立了标杆,有利于推动全市专利保险工作的深入开展,提升权利人的维权意识,促进企业更好地依靠知识产权提高市场竞争优势。

多科技企业对专利保险的咨询。

2018年1月江苏辉丰农化股份有限公司22件发明专利率先与平安产险盐城中支签订平安专利被侵权损失保险保单,这是《共同推进专利保险工作》文件下发以来,盐城地区签订的首单专利保

险。盐城地区首单专利保险的签订,立即获得了包括盐城市金融办、大丰区金融办、盐阜人民大众报等各界人士的广泛关注,盐阜人民大众报在首页刊登文章《我市首份专利保单签订》,特别点评了大丰支公司与大丰区知识产权局的工作,实现了专利申请与维权风险的社会化,有利于提高企业申请专利的积极性,提升权利人的维权意识,促进企业更好地依靠知识产权提高市场竞争优势。

首单专利保险的签订,进一步推动了平安的品牌度与美誉度,加深平安在当地的影响力,助力了公司业务今后的开展。

平安产险大丰港营销服务部开业

□ 平安产险 杨慧

2018年4月16日上午,经过一年多的筹备,在一片鲜花和礼炮声的簇拥下,中国平安财产保险股份有限公司大丰支公司大丰港营销服务部开业典礼在公司新址盛大举行。这是平安产险在苏北地区第一家五级机构。

平安产险盐城总中支总经理杨军军、副总经理田原、个人负责人李岳,中支各部门长、渠道长、大丰支公司机构代表以及大丰港企事业单位代表、港区边防支队代表等共计40余人出席了开业典礼。

太平人寿滨海营服表彰会

□ 太平人寿 曹东

2018年5月10日盐城中支滨海表彰会顺利进行,66位业务伙伴携带130名准增员参与荣耀盛典,并陆续签到进场,翘首期待陈海弘总带来的太平89载光辉历史及康瑞首爆辉煌战绩介绍。

表彰会的开场环节是滨海五大部风采展示:一首感恩的心,是对所有人的感恩,谢谢你们的陪伴与支持;一曲光芒,是作为太平人自豪的光芒万丈;鸭子舞,是像鸭子一样勤奋工作,是像鸭子一样快

乐生活,是像鸭子一样欢快跳舞;tomorrow will be a better day,明天会更好,是太平人对未来充满信心;我们是一家人,加入太平就是现在。

荣誉的表彰是鲜花掌声中开始,更振奋人心的激励是优秀榜样的分享,加入太平才能展现自我的愿望,实现自我的价值,实现自我突破。

本次活动有了荣誉表彰的充分铺垫,激发了准增员非卖即买的热情,促成环节如鱼得水现场缴费氛围热烈,期待盐城中支滨海营服人潮澎湃!

太平人寿开展新人岗前班培训

□ 太平人寿 左志明



2018年5月10日盐城中支阜宁机构新人岗前班培训正式开始了,作为一家长期弱体机构,阜宁机构长期出勤人数都是个位数,鲜有增长,这次阜宁机构在陈玉千经理和左志明经理的共同努力下,紧抓龙腾计划,大力发展有效人力,本次岗前培训班,21位新人带着21份期盼,来到阜宁职场,了解太平,了解保险,并且新人们都学习认真,推荐人也是用心,借助龙腾计划,组织大发展,预祝阜宁各位伙伴官升三级,龙腾五月,澎湃盐城加入太平,就是现在。

国寿财险组织开展“星光守护”进企业活动

□ 国寿财险 朱兰芹

4月30日,国寿财险滨海支公司,走进运输企业,开展“星光守护 守护安全”活动。“星光守护”服务品牌为国寿财险在国家工商总局商标局的注册品牌,获得“图形 LOGO+ 文字”双重商标保护,且公司联合美国“3M”公司设计开发出钻石级反光贴,可在暗光环境下显示醒目标识,减少事故发生概率。通过本次“星光守护”反光贴的免费赠送活动,为滨海的大货车驾驶员撑起了一把安全保护伞。



紫金保险助力物联网电动车防盗系统建设

□ 紫金产险 黄洁



2018年4月26日,由射阳县社会治安综合治理委员会、射阳县公安局主办,浙江佰富信息科技有限公司、中国移动射阳分公司、紫金财产保险股份有限公司射阳支公司协办的“物联网电动车防盗系统建设”的工作随着启动仪式的举行正式拉开了序幕。

射阳县副县长、公安局长徐向东,县委610办主任、公安局党委副书记、副局长陆晓文,浙江佰富信息科技有限公司董事长耿誉轩,县委宣传部、公安局、市场监督管理局、城管局、教育局、电视台等

单位分管负责同志,中国移动射阳分公司、紫金财产保险股份有限公司盐城中心支公司等单位的负责人,各镇(区、场)综治主任,县公安局民警、辅警代表以及相关新闻媒体朋友共同见证了活动的隆重启动。

启动仪式上,徐县长做了重要讲话,着重就全面推进电动车防盗系统建设提出以下要求:一是要深入宣传发动;二是提升工作效能;三是建立长效机制;四是打击违法犯罪;五是强化源头监管。

射阳公安聚焦电动车防盗这一民生难题,充分借鉴各地管理经验,运用科技手段,破解严重影响群众安全感和满意度的电动车易被盗、难查证的实际难题,解决群众车辆被盗、交通事故理赔等后顾之忧。紫金保险射阳公司作为射阳县电动自行车保险的唯一保险人,承担着服务经济、惠及民生的责任,电动自行车的保险已经启程,面临机遇和挑战,射阳公司一定会秉承紫金保险“责任在我、马上就办、负责到底”的服务理念,将这项惠民工程做好做实,为盐城中支持续发展培植新的增长点!

紫金保险以小活动拉近客户距离

□ 紫金产险 黄洁

4月22日,紫金保险大丰支公司联合大丰邮政局举办会员日“攒蛋大赛”活动,旨在进一步加深紫金与邮政的合作,让盐城紫金真正融入到邮政员工及客户中去。

为保证此次活动达到最佳效果,公司与邮政主办负责人进行了多次接触沟通,以确保小礼品、参加人数等各项环节准备到位。活动当天,紫金保险员工一早冒雨赶到会场,有条不紊的做好布置、接待、登记等前期准备工作。比赛过程中,员工们积极

参与活动,做好服务,并在中场休息时借助主持人的麦克风对紫金的公司背景及人伤无忧等特色服务作了详细的宣传,让邮政员工及客户对紫金有了全方位的了解,为未来的业务合作打下了良好基础。

此次活动对紫金和邮政员工及客户的交流创造了一个良好的开端,接下来,公司将会更多的参与到邮政的各项活动中,用优质服务去感动邮政员工,赢得更多客户的信任,真正做到资源共享、合作双赢!

扶危济困 不忘初心

□ 紫金产险 温祝婷

岁月荏苒,时光如梭,江苏省道路交通事故社会救助基金在七年里累计垫付救助 38077 件,累计金额达 10.37 亿元,2018 年全省累计垫付救助 8248 件,2017 年垫付金额 2.64 亿元。

2018 年 4 月 2 日、3 日,紫金保险 2018 年道路救助基金工作会议在南京顺利召开,会上公司领导及江苏省协调小组相关领导对过去一年的紫金保险路救基金工作中取得的成绩予以肯定,同时也

对未来工作的期望和要求做了安排。

对本次路救系统工作会议的相关精神,盐城路救办于 2018 年 4 月 8 日组织全辖路救专员进行再次学习和宣导。自 2011 年,路救基金在江苏省成立以来,扶危济困,一直是每个路救人的初心。通过江苏省路救基金的救助,机动车交通事故中受害人可以获得及时抢救或适当补偿,体现了政府和社会对公民生命安全和健康的关爱和救助。

基金相助 诚信偿还

□ 紫金产险 温祝婷

近日,家住开发区的黄某在城南医保中心将 20881.5 元现金交到了紫金保险盐城路救办市区专员手上,并连连感谢救助基金的及时相助,党和政府的温暖关怀。

2017 年 5 月 11 日,黄某驾驶二轮摩托车,在盐城市解放路与盐仓大道岔路口,因其操作不当,连人带车倒地,致黄某及摩托车乘坐人黄某的女儿受伤。后伤者送至盐城市第一人民医院(南院)抢救。父女俩伤情危急,尤其是女儿颅脑严重受创,这突然降临的灾祸击垮了黄某的妻子谷某。家里七拼八凑交了 8 万多元,由于是单方事故,无其他事故责任方,事故车辆也无保险,父女俩此刻都等着医疗费动手术,谷某感到了万分的无助。紫金保险盐

城路救办市区专员从办案民警那了解案件情况后,第一时间与谷某取得联系,积极协调所在医疗单位为父女俩开通绿色通道,帮助其收集申请材料,这位绝望的妻子、母亲又重新燃起了对生活的希望。

收集材料过程中,市区专员了解到黄某一直交有医疗保险,后明确告知谷某道路救助基金为公益基金,全程无中介、无收费,但赔偿权利人从赔偿义务人或者通过其他方式获得赔偿的,应当优先返还救助基金垫付的费用。垫付成功后,每隔一段时间,市区专员都会与黄某联系,取得其医疗费用医保报销情况的最新进展。终于在 2018 年 4 月 24 日,黄某将这笔垫付款成功偿还。

“主心骨”遇险后,他的家庭谁来守护?

□ 平安人寿 邱美君

意外和明天,我们永远不知道哪一个先到来。在不可预知的风险面前,保障却能够如期而至。保障是保险的根本功能,是保险的活力之源。对于客户来说,保险的温度最直接的体现就是保障。当风险来临时,只有保险不离不弃,为客户撑起一把守护伞,真正为客户提供保障。

客户陈先生经过十几年的打拼,终于拥有一份属于自己的事业,并且建立了幸福的家庭。作为家庭唯一的经济来源,陈先生是家人的依靠和主心骨。不幸的是,2018年3月陈先生于自驾途中发生车祸,导致严重的颅脑损伤,虽经医院及时抢救,脱离生命危险,但仍然昏迷不醒,意识丧失。突如其来的意外给整个家庭蒙上一层阴影;短短几周,即花

费巨额医疗费用,更是雪上加霜。

不幸中的万幸,陈先生曾于2016年在平安人寿盐城中心支公司投保平安福保额30万,平安福重疾保额25万,长期意外保额20万元,意外医疗保额5万,住院日额10分,以及百万任我行1份。

保险代理人得知陈先生事故后,第一时间协助其家人进行理赔报案。经公司核定,客户现已达重疾赔付标准,随即对客户进行重疾赔付,共计赔付重疾理赔金25万元,解决了客户燃眉之急。

《华严经》中有言,“不忘初心,方得始终”。简单、便捷、友善、安心,是平安人不变的服务承诺,我们将以更加专业、有温度的服务,让保险的保障功能得以有力彰显。

VIP客户,尊享服务不止一点点

□ 平安人寿 孙明星

平安人寿自2005年4月隆重推出“VIP客户服务”以来,以追求为高端客户群体提供优质、新颖和差异化的增值服务产品为目标,着眼于高端客户群体个性化的服务需求,着力锻造与客户尊贵身份相匹配的服务内容,多年来已回馈数以万计的高端客户。

近日,平安人寿盐城中心支公司柜面接待了客户李女士。经沟通,了解到李女士常年往返于中韩之间,因国内保险信息没有便捷的查询渠道,现回国想了解自己名下保单的收益状况。

柜员了解客户来意后,查询到李女士是公司的VIP客户,在公司投保有多张保单,随即向其介绍了

“平安金管家”APP,可以方便对方在国外查询自己的保单信息,了解中国平安最新动态。柜员还指引李女士在APP上进行VIP积分兑换,并提醒其临近生日可以在APP上挑选生日礼品。针对李女士经常出国的状况,柜员特别提示李女士,平安人寿VIP客户在VIP会籍有效期内还自动享有急难援助服务。

业务办理成功后,李女士对平安金管家的强大功能赞不绝口,对柜员专业细致的服务也是十分认可。了解到中国平安发展如此迅速,VIP客户能够尊享多重增值服务,李女士由衷感叹:“非常庆幸自己当初选择了平安!”

闪赔就是快,服务就是好

□ 平安人寿 李 琴

某日公司收到一 CCS 件(首问追踪业务件),原来是客户王某要求服务人员上门收取理赔材料。服务人员第一时间电话联系客户,得知其在亭湖区盐东镇,在家务农时不慎受伤,已于前一日出院回家休养。

当日下午服务人员如约来到客户家,了解到整体的出险及治疗情况比较简单,帮助客户整理好相关材料后即通过手机 APP 提交了理赔申请,并宽慰客户放心在家静养。因为客户年纪较大,文化程度不高,对自己投保的险种内容不太了解,服务人员

又为她进行了详细讲解。在此过程中,服务人员手机发出了短信提示音,原来是收到了公司的理赔结论信息;几乎在同时,客户也收到了理赔款到账信息。惊叹之余,客户连称平安是家负责任而且先进的公司,出险了不仅有人及时上门服务,不用老百姓自己坐车、排队去办手续,而且赔钱的速度还非常快。客户表示以后买保险肯定还在平安买,还会把平安介绍给亲朋好友。

听到客户的赞扬,作为一名平安人,服务人员感到无比欣慰和自豪!

线上线下全方位服务,获客户点赞

□ 平安人寿 孙明星

为保障客户权益,平安人寿盐城中心支公司对转账失败件一直持续追踪,通过电话、函件等形式提醒客户及时办理。

近日,公司客服柜员追踪转账失败件时,发现客户王先生于 2009 年办理的生存金转账业务,今年却转账失败,原因是账户不存在。于是电话联系客户,但对方总是关机状态。保单原业务员已离职多年,现服务人员也无客户其他联系方式,且所留地址已拆迁。柜员又试着拨打客户投保时工作单位的电话进行询问,得知客户已不在该网点工作,对方提供了客户新的工作网点电话,最终联系到了客户。

客户接到柜员电话时非常惊讶,待柜员说明情况后,才想起来自己的账户年初被注销了。柜员告知客户,该保单被保险人及生存受益人是其女儿,现在已经成年,且保单当时留存的被保险人信息不完整,需要更改保单的联系信息、被保人的证件信息,

并重新办理生存金转账手续,建议客户和其女儿尽快办理。但客户告知,女儿平时工作忙,没时间来柜面办理。根据实际情况,柜员建议客户本人先到我司办理联系信息变更、被保险人信息维护和一账通高级权限开通业务,这样其女儿通过“平安金管家”APP 在家就可办理生存金转账授权,无需前来柜面,客户非常认可该办法。柜员随即将“平安金管家”的二维码推送给客户,并指导客户在 APP 上预约临柜时间。

第二天,客户准时到柜面办理了相关业务,结束后柜员又热情提示客户应如何操作生存金转账授权。两天后,柜员查询到客户的生存金已经到账,随即电话告知,客户表示,平安不仅服务及时、细心,科技平台更是给力!

平安人寿一直致力于让客户感受极佳服务体验,始终以客户利益为先,通过线上、线下全方位的服务,赢得客户信赖和十分推荐。

银保监会：

扎实推进整治市场乱象工作 严厉整治各类违法违规行为

5月14日，中国银行保险监督管理委员会召开深化整治银行业和保险业市场乱象工作推进会议，通报前一阶段乱象整治工作进展情况，总结分析经验与问题，明确下一步整治重点和要求。

会议指出，党的十九大和中央经济工作会议把防范化解金融风险作为“三大攻坚战”的首要战役。习近平总书记明确指出，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。深化整治银行业和保险业市场乱象既是打好防范化解金融风险攻坚战的重

要组成部分，也是推动银行业向回归本源和主业、向高质量发展转变的重要前提，还是落实强监管严监管深监管要求的重要内容，具有十分重要的意义。

会议认为，当前深化整治市场乱象各项工作按部署稳步有序推进，银行保险机构的风险意识、主业意识、合规意识进一步增强，更加重视从高速增长向高质量发展的转变，为防范化解金融风险奠定了较好基础。但是，银行业保险业风险具有隐蔽性、传染性、多变性和关联性的特点，一些体制机制问

客户坠落高残泰康人寿快赔 25 万余元

□ 泰康人寿 谷婷婷

4月25日，泰康人寿盐城中支快速理赔客户25万余元，并豁免客户3张保单保费合计8.6万元，客户对公司人性化的服务与高效周到的理赔赞不绝口。

据悉，客户陈先生2013年在盐城中支购买了《健康人生重疾保障》，保额201320元；《如意宝意外伤害保险》，保额50000元；并为自己的儿子投保了《财富人生E款年金保险》，附加了投保人豁免，年缴保费10000元。2014年，陈先生再次为自己和妻子投保《泰康畅赢人生保险计划》，附加投保人了豁免，年缴保费各3000元。

风险无处不在，意外突如其来，2017年9月，陈先生通过代理人向公司报案，称其因高处坠落在医院治疗，伤情严重。调查人员接到报案后第一时间赶往陈先生住院所在地探视慰问，当面核实出险详细情况，并协助被保险人准备理赔资料。经了解，被保险人高处坠落后，一直瘫痪在床，根据条款要求，

需在意外伤害发生180天后再行鉴定判定是否达到高残标准。调查人员耐心向陈先生及其家属解释，积极消除客户疑虑。

2018年3月，在调查人员陪同下，陈先生及其家属共同前往东台市人民医院鉴定中心对被保险人身体的情况进行鉴定。2018年4月，医院出具鉴定意见书：被保险人符合条款约定的瘫痪和高残。调查人员立即上报案件，公司审核后正常赔付保险金251320元，并对财富人生E款及两份畅赢人生豁免保险费合计8.6万元，贴心的服务与诚信的理赔让陈先生及其家人重拾对生活的信心，帮助不幸的家庭走出阴霾。

买保险就是尊重生命。盐城中支快速响应、合规理赔，最终赢得客户信任，公司将一如既往为广大客户提供更安心、更便捷、更实惠的保险服务，用扎实的职业素养与专业的服务流程，为客户营造极致的服务体验。

题还没有得到根本性解决, 各级各部门在思想认识、落实整改等方面还不够统一和深入, 面临的形势依然严峻复杂。

会议要求, 银行保险机构要按照党中央、国务院决策部署, 坚持稳中求进、服务大局, 抓住主要矛盾和矛盾的主要方面, 扎实推进整治市场乱象各项工作, 严厉整治各类违法违规行为, 严守不发生系统性金融风险的底线。一是进一步统一对深化整治银行业和保险业市场乱象重要性的思想和认识, 坚决防止出现等待观望、推诿责任和消极应付等情况。二是坚持做到监管改革和整治乱象两手抓、两促进, 增强“四个意识”, 严守各项纪律, 确保职责调整和乱象整治工作协同推进。三是坚持底线思维, 把握工作节奏, 严格落实责任, 抓好问题整改、督导检查等各项工作。按照“稳定大局、统筹协调、分类施策、精准治乱”的要求, 重点解决当前存在的突出问题, 稳妥消化存量, 严格控制增量。四是持续保持对违法违规行为严处罚、严问责的高压态势, 做到依

法监管、有法必依、违法必惩、执法必严, 并依法公开相关处罚信息。

会议强调, 各级各部门要以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导, 不折不扣地抓好党中央、国务院决策部署的贯彻落实, 持续深化整治银行业和保险业市场乱象, 以更加饱满的精神, 更加扎实的作风, 更加有效的举措, 为打好防范化解金融风险攻坚战、决胜全面建成小康社会作出新的更大贡献。

会议采取电视电话形式。中国银行保险监督管理委员会党委委员、副主席王兆星同志、陈文辉同志出席会议并讲话, 党委委员、副主席周亮同志主持会议。部分银监局、保监局、银行保险机构负责人在会上作了交流发言。中国银行保险监督管理委员会有关部门负责同志、全国性银行业金融机构负责同志、在京保险法人机构主要负责同志在主会场参加会议, 各银监局、保监局、银监分局、保监分局分别设立分会场。

人身保险市场整顿:

“长险短做”等将被严查

银保监会近日开展人身保险产品专项核查清理, 对行业所有在售存量产品的合法合规情况进行全面核查清理, 并将各公司已备案但不使用的“储备”产品和已停售但计划重新销售的产品列入核查清理范围。

近年来, 保险产品创新不断, 但有个别公司打着创新旗号, 推出一些不符合保险原理的产品, 或是“长险短做”规避监管, 损害了被保险人合法权益和保险业形象。

据介绍, 专项核查清理聚焦四项重点工作: 一是严查违规开发产品、挑战监管底线的行为。重点核查清理各公司在产品定名、设计分类、保额设定、万能账户实际结算利率确定、分红险利益演示等方面不符合监管要求以及通过变相提供生存金快速返还、减少基本保额等方式规避监管等行为。

二是严查偏离保险本源、产品设计异化的行为。重点核查清理各公司产品开发设计违背保险基

本原理, 异化产品设计形态, 通过责任设定、精算假设、现金价值计算等方式将产品“长险短做”, 扰乱市场秩序等。

三是严查罔顾公平合理、损害消费者利益的行为。重点核查清理各公司产品开发设计不公平、不合理, 通过延长等待期、降低保额等手段代替核保, 变相削弱保障责任, 通过设定不合理的理赔条件惜赔、拒赔等。

四是严查以营销为噱头、开发“奇葩”产品的行为。重点核查清理各公司产品开发设计严重缺乏经验数据基础, 随意约定保险责任、保险金额, 追求营销效果, 炒噱头、蹭热点等。

银保监会有关部门负责人表示, 对检查发现的问题产品, 将依法责令停止使用, 限期修改; 对监管核查发现的自查不力、整改不到位的公司, 依法严肃从重处理, 情节严重的, 在一定期限内禁止公司申报新的产品。

相信、听话、照做、追随

——太平故事

□ 太平人寿 徐峰

太平财产保险有限公司盐城中心支公司韩朝平同志在加盟我司之前,未做过产险,曾在寿险公事先后任过销售外勤、续期拓展、内勤等多个岗位,她从最基层的业务一线做起,凭借自己的努力逐步成长的优秀部门经理。入司后,任太平财产保险有限公司射阳支公司负责人。

在太平产险工作的三年期间,韩总的故事很多。

相信公司一切,扎根业务一线

韩朝平自2014年10月入职,当时射阳支公司刚刚开始筹备。好只身一人在射阳当地开始筹备,无人,她承担了外勤展业工作和内勤管理工作,加班加点成了家常便饭,几乎没有一天按时下过班的,但她却从未有过一句怨言。凭着踏实的工作态度、娴熟的展业技巧、对同事的满腔热情,多次被省市公司表扬,同时她的工作能力和工作热情也引起了上级公司的关注,省公司多次表扬。这期间面对无数保险主体的高薪、高职位等各种诱惑,她却始终坚持自己的理想和信念,相信太平公司,相信通过自己的努力,一定会实现自己的目标,因此她一直坚守在太平,坚守在太平财产保险有限公司射阳支公司。

坚持原则,以秉公办

作为一名保险从业者,韩朝平同志入行十几年来始终坚守一个信条:坚持原则,不徇私情,秉公办事。加盟太平公司以来,她一直关注查勘工作,对每一起赔案她基本都了解相关情况,并要求查勘人员在处理赔案时严守理赔工作纪律,还敢于和各种歪风邪气作斗争。公司领导当初选定机构负责人时首先就是看中了他的人品,她没有辜负领导的期望,在工作中她时刻牢记自己是一名央企的管理干部,杜绝各种吃、拿、卡、要现象的发生,在工作中也不

时有客户给她塞红包给好处,但每次都被他严辞拒绝,同时耐心地向保户讲明了太平公司理赔的原则。像这样的例子是举不胜举。也许有人不理解她的行为,认为这是自己给自己找麻烦、过不去,有人给好处也不知道要。对于这些“好心人”的教诲,她总是不以为然。觉得自己这样做值得,这是一名央企干部的职责。

积极开拓市场,服务周到热情

非车险业务是盐城中支公司近几年来快速较快的业务,但韩朝平同志用其自身的人脉关系,不断拓展非车险业务,因我司刚开展射阳地区的非车险业务,保险标分布较散,韩总就一家一家的跑,介绍公司,让当地客户相信太平,客户有时会拉着韩总的手说:“只有太平公司,老总才亲自上门为我们服务”。

每次上级公司有好的业务政策,韩总总第一个按照上级公司的要求,全力开拓市场。如:分公司要求大力拓展大卖场业务,要求一周拓展二十家以上,韩总一接到通知,全力拓展大卖场市场,一周共计新拓近30家大卖场。

抛家不顾,投身保险事业

成绩的后面伴随着的往往是艰辛和汗水。为了保险事业她全身心地投入,舍弃了很多。她上有年迈的父母,下有年幼的儿子,在工作上她是一名好干部、好职工,在家中她也是一名好女儿、好妻子、好母亲。其实她何尝不想多有些时间来陪陪家人,多带带儿子,但在工作与家庭之间韩总永远选择前者,为了事业、为了保险工作,她无怨无悔!上面的一个个小故事,只是同志投身保险事业精彩人生的一个个片段,一份份插曲,相信今后他将以她的热忱和执着,脚踏实地,继续为我们的太平事业扎根业务一线、挥洒青春热血!

多方面拓展保险市场的风险保障功能

2018年全国“两会”的《政府工作报告》中,在对2018年政府工作的建议、深化基础性关键领域改革方面时,提出要“拓展保险市场的风险保障功能”。风险保障功能为保险市场所特有,构成了保险产品最重要的内含价值,也成为保险公司核心竞争力的最主要内容。拓展保险市场的风险保障功能这一建议的提出,明确了近来监管部门一直强调的“保险姓保”的原则,也进一步为未来保险市场的发展明确了方向,即不仅要坚守风险保障的基石,还要积极拓展。实际上,只有这一功能的发挥越来越强大,保险市场才能得以走上良性循环之路,保险为经济社会可持续发展的保驾护航作用才会越来越得以体现。

保险市场的风险保障功能可以从产品种类、保障范围、保障额度、产品创新等多方面进行拓展。

首先,在传统风险领域里,由于风险承担个体的特征多种多样,产品种类的多样化可以更有效地满足差异化的需求。在人身险市场上,目前一个主要的问题,仍然是消费者对保险的认知更多地侧重在储蓄投资功能,这在一定程度上抑制了保险功能的拓展。很多消费者都把保险视作一种投资品,在考虑是否买保险的过程中,即便先是从其风险保障功能进行考虑,但毕竟出险的概率较小,尤其是一些寿险产品,最后都会落脚到自己能够“确定地”得到多少返还这个问题上。而同时,在我国当前的保

险营销过程中,为了顺应消费者的心理,也普遍存在着过分强调保险的储蓄投资功能而忽视其保障功能的现象。这就使得相当多的消费者重视保险的投资功能,而忽视其保障作用。对于非投资性寿险产品的消费者来说,这种心理在费率市场化尚不完善的情况下就会变得非常脆弱。因此,一方面,需要引导消费者正确看待保险的属性,激发其风险意识,理解人身风险转移的重要性,另一方面,可以通过更贴近需求的多样化产品,引导消费者认识其潜在的风险暴露,体会保险保障的重要性。如果保险失去了保障的功能,失去了对风险的专业化经营,只是单纯地强调资金储蓄投资和资产增值,这无疑是在舍本逐末,保险业将失去核心竞争力。在非寿险领域,产品多样化的意义则源于风险种类的多样化,保险是风险管理的一种融资型措施,应更多地从风险管理的角度,与企业的生产经营相融合。当前企业风险管理的趋势便是有机嵌入经营的各个环节,保险也是如此,无论是针对企业的风险,还是其他类型主体所面临的风险,只有加强对特定风险的识别与理解,才能设计出适应不同行业不同风险承担人的产品,使得产品的种类和层次更加丰富,进一步加大非寿险领域的渗透率。

其次,保险市场保障功能的拓展可以通过扩大保障范围来实现。随着社会经济的发展,风险的复杂性发生了重大变化,而新环境、新技术的不断演

变也使得新的风险层出不穷,从环境风险、食品安全、恐怖主义,到网络风险、区块链风险等,经济领域的发展越蓬勃越快,带来的新风险可能就越复杂越推陈出新,保险作为经济社会发展的稳定器,对新技术所带来的新风险的管理责无旁贷。

再次,保险市场风险保障功能的拓展还体现在保障额度的提高上。在人身险领域,由于人口老龄化、预期寿命延长、医疗支出占 GDP 比例上升、居民健康保障意识增强等因素的影响,消费者对健康险等产品的保障额度有较高需求,而在非人身险领域,随着财富的积累以及企业规模的增大,对相关风险保障额度的也随之增加,保险市场在这方面还有很大潜力。例如农业保险,实施多年来积累了一定经验,农户对提高保障额度的呼声很高,如何能够有序提高农险保险金额,由目前单纯保成本的产品拓展到保产量、保价格,对保险市场来说,是挑战,也是责任,可喜的是,现在已经有越来越多的公司在这方面进行了尝试。

最后,创新是适应这个日新月异时代的根基,对于保险产品来说,产品创新的意义之一是使其保障功能得到更好地拓展。随着科技进步和社会行为习惯的演变,客户的消费需要将发生本质的变化,在很多行业、很多领域已经出现,保险也是如此,客户不仅仅需要保险公司提供销售服务,更需要根据消费的新习惯及新变化提供综合的风险管理服务,例如线上化的服务等,尤其在理赔环节,更是重视体验。对任何一种产品的感知与体验都是在使用过程中获得的,对于保险这种无形的产品,索赔与理赔这个环节尤为重要,这是被保障对象感受这种产品的时刻。由于损失勘定的需要,传统的索赔理赔环节势必需要一定的手续和时间,而对于很多风险

刚刚发生后的短暂几天,是否能快速得到损失补偿,还关系到间接损失的减少,理赔的手续不应为风险保障功能的发挥拖后腿。在这方面,天气指数保险就是一个有效的创新,受灾后的快速理赔,不仅为农户清理现场、恢复生产赢得了时间,也因大大降低道德风险与逆选择而减少了保费,即风险保障成本。

此外,风险保障功能的发挥,不应狭义理解为单纯指经济损失的补偿,还应包括对降低风险的激励。当前,我们面临的各类风险呈几何级增长,近五十年的风险累积已远超过去数百年。只有将经济损失的补偿和降低风险损失的激励这两个内涵有机结合在一起,保险才是有生命力的。例如,对洪水风险进行风险管理的一个常用方案就是洪水保险,但是单纯地讨论洪水保险应该怎样运作,是由商业保险公司来做还是成立政策性保险公司,保费是完全来自投保人还是由政府补贴一部分,保额的上下限应该定为多少,这些问题即使解决得再好,保险的角色也没有得到很好的演绎。因为可保风险导致的损失是社会财富的净损失,而上面这些问题都是围绕赔偿来展开的,无论是谁出这笔钱,从全社会的角度来看,损失仍然是那样,没有减少。不去研究怎样在风险成本最低的条件下减少损失,而是热心于巨灾风险证券化,这就有点本末倒置。更何况,单纯看保险经济补偿功能,实际上也是有限的,人的生命、健康、心理等的打击在经济上无法补偿,灾害导致的企业停产、商誉、股价、市场竞争力等负面影响也难以通过经济补偿化解。被保险人本质上的风险管理需求是防范减少风险事故的发生。因此,将保险本来就固有的两方面的特色有机结合在一起,保险市场的风险保障功能才能更有效地拓展与发挥。

身边的税延养老险知多少

5月1日起,个人税延养老险正式在上海、福建和苏州三地试点,试点期限暂定1年。税优养老险政策试点后,哪些人群将受益,可为人们节省多少税,退休后才能领多少养老金?

大童保险服务寿险事业部赵越告诉记者,所谓税延养老险,是指允许购买商业养老保险的投保人在个税前列支保费,等到将来领取保险金时再缴纳个税。由于退休后收入通常大幅低于退休前,这意味着领取保险金时投保人要交的税款变少,同时降低了投保人当期的税务负担。可以说,个人税延养老险是我国养老保险第三支柱的主要表现形式,通过税收递延来激励个人购买意愿,引导个人做好当期消费和延期养老消费之间的平衡,提前做好养老金的储备。

适宜哪些人群?

根据财政部等五部委在4月12日发布的《关于开展个人税收递延型商业养老保险试点的通知》规定,此次试点政策的适用对象包括工薪一族、个体工商户等。对于供职于企业的员工,通过计算月收入16667元就是一个分界线,月收入低于16667元的人,可以享受月收入6%的税前列支额度;月收入高于16667元者,则能享受每月1000元的税前列支额度,缴费期间投资收益暂不征税,领取时再缴纳相当于7.5%的税款。

值得关注的是,税延养老险资金账户的投资收益,在缴费期间暂不征收个人所得税,在领取税延养老保险金时,其中25%部分予以免税,其余75%部分按照10%的比例税率计算缴纳个人所得税。

举例说明:李先生税前月收入是10000元,则月

收入的6%即为600元,这部分存入税延型养老保险账户。当月个税可少缴120元。领取时,对其75%的部分缴纳10%的个税,即为 $600 \text{元} \times 75\% \times 10\% = 45 \text{元}$,每月可少缴45元个税。这里,还没有考虑保险金增值的部分。

再从另一例子来看,王先生,30岁月薪20000元,按照试点扣除标准,可以有1000元免税额。每月缴纳1000元,到60岁退休时,共免税30年,合计免税收入为 $1000 \times 12 \times 30 = 36 \text{万元}$ 。退休后36万元的25%予以免税,其余75%部分按照10%比例税率计算个人所得税,也就是2.7万元,剩余33.3万元,而且其中不含有可能出现的增值收益率,收益部分也是暂不征税的。若不免税,30万元需要缴纳9万元个人所得税,剩余21万元。

如何投保税延养老险?

由于涉及税收优惠,流程相对复杂,个人投保需要经历多道程序。首先,需要开设一个用于归集税延型养老保险缴费、收益以及资金领取等的银行个人专用账户。其次,到保险公司购买符合条件的产品。购买成功后,会收到来自中国保险信息技术管理有限责任公司建立的信息平台出具税延养老保险扣除凭证作为扣税凭据。最后,将相关凭证提供给所在单位,单位按照要求办理税前扣除有关事项。

如何领取养老金?

当投保人达到国家规定退休年龄后,可按月或者按年领取商业养老金,原则上领取期限为终身或不少于15年。如不幸身故、发生合同约定的重大疾病等情况,可一次性领取。





车险纠纷五类争议

听听法官怎么说

保险具备社会“稳定器”和经济“减震器”的功能。随着国民财富的快速增长,民众风险意识显著增强,我国保险行业步入高速发展的快车道,各类保险纠纷案件呈攀升之势。近日,北京市大兴区人民法院对车辆保险纠纷案件审理过程中的五大争议问题做了专题调研并提出裁判提示。

调研发现,近三年该院受理的涉机动车类财产保险合同纠纷案件为477件,通过对此类案件的分析研究,总结出了五项争议问题:

一是投保人或被保险人发生交通事故后,保险人未及时定损造成财产损失无法确定,诉讼中保险人是否可对维修项目价格提出评估鉴定申请。

典型案例:二原告在交通事故发生后,应保险公司要求提供各项材料办理理赔手续,但保险公司找出一些理由不予理赔,故二人将保险公司诉至法院要求赔偿。保险公司辩称事故虽发生在保险期内,但对第三者的赔偿数额过高,申请对相关维修项目价格进行评估鉴定。法院审理认为,本案中,一方面不能因保险公司未及时定损而禁止刘某、靳某对第

三人履行赔偿责任,另一方面保险公司在诉讼中亦未提供初步证据证明维修价格不合理。所以,对保险公司的鉴定申请不予准许,其应按照保险限额向原告赔偿保险金。

法官提示:保险事故发生后,被保险人应按照理赔流程及时报案,保险人应及时受理并尽快进行查勘定损,如在合理期限内未能定损,损害被保险人权益的,应当承担不利的法律后果。

二是天气原因导致车辆发动机损坏,诉讼中保险人以车辆未年检为由主张免责是否可以支持。

典型案例:原告车辆因下大雨导致发动机渗水,报案后接到被告某保险公司通知对此次车损事故不承担赔偿责任。被告辩称,事发时原告的车辆未进行年检,根据保险法和保险合同的规定,属于免责事由,所以不同意承担赔偿责任。法院经审理认为,本案事故发生的原因与车辆没有定期检验没有直接必然的联系,未定期检验不能当然作为拒绝理赔的依据。根据我国保险法规定,保险合同中规定保险人责任免除条款的,其在订立保险合同时

当向投保人明确说明,未明确说明的,该条款不产生效力。本案中被告未提交相关证据证明其已向原告履行了提示及告知义务,免责条款不发生效力,故被告应在约定的赔偿限额内赔付原告。

法官提示:“明确说明”应指保险人除在保险单上提示投保人注意外,还要对免责条款的概念、内容及法律后果等,以书面或口头形式向投保人或其代理人作出解释,以使投保人明了该条款的真实含义和法律后果。

三是投保人或被保险人驾车发生交通事故,诉讼中保险人主张非医保用药费用属免赔范围能否得到支持。

典型案例:原告某员工驾驶车辆与赵某驾驶的小客车相撞,造成赵某及车上人员受伤,双方车辆损坏。原告先行垫付了赵某等人的医疗费用,随后起诉其保险公司要求承担赔偿责任。被告辩称双方在保险合同中约定,保险事故发生后,保险人按照国家有关法律、法规规定和保险合同的约定,在保险单载明的赔偿限额内核定赔偿金额。保险事故造成第三者人身伤亡的,保险人按照《道路交通事故受伤人员临床诊疗指南》和国家基本医疗保险的标准核定医药费用,故对赵某等人医疗费用中的自费费用不予赔付。法院审理认为,原告投保车辆在保险期限内发生交通事故,致使第三者遭受人身伤亡的,保险公司应当按照保险合同约定在保险限额内承担相应的赔偿义务。被告未明确说明自费费用的具体数额,且该项条款的约定属于保险合同的免责条款,但书面文本上未见足以引起原告注意的提示,且被告未提交证据证明其就该条款内容向原告作出明确说明,故对其抗辩意见不予采信。

法官提示:投保人在投保时应仔细阅读保险合同中的免责条款,了解免责条款具体内容后再签字确认。保险合同书面文本应当有足以引起投保人注意的提示,且保险公司应注意保留和提供其就免责条款向投保人作出过明确说明的证据。

四是驾驶证被扣 12 分后仍驾驶车辆发生交通事故,诉讼中保险人主张该项事由属于免责条款规定的情形能否得到支持。

典型案例:王某就其所有的机动车向某保险公司投保了交强险,保险条款约定,发生意外事故时,

驾驶人在驾驶证丢失、损毁、超过有效期或被依法扣留、暂扣期间或记分达到 12 分仍驾驶机动车的,保险人不负赔偿责任。后王某允许的驾驶人宁某驾车与案外人相撞,宁某负全部责任,王某向案外人赔偿后,向保险公司申请理赔,保险公司认为宁某的驾驶证扣分已达 12 分,符合免责条款的情形,因此拒绝赔付。故王某将保险公司诉至法院。法院审理认为,被告制定的免责条款中的该项事由属于行政法规中的禁止性规定情形,且其已对该条款用黑色字体并在保单正面提示投保人阅读。宁某在驾驶证扣分已达 12 分的情况下仍驾驶机动车,既违反法律、行政法规中的禁止性规定,又符合保险合同中约定的免责事由,故被告无需承担保险责任。

法官提示:驾驶人在驾驶证记分达到 12 分的情况下,应当接受交警部门组织的相关培训和考试,重新取得驾驶证,在此期间不得驾驶机动车。如驾驶人驾驶机动车发生事故,只要保险公司将这种“法律、行政法规中的禁止性规定”作为保险合同的免责事由,并进行了提示,该免责条款即为有效。

五是发生交通事故时,被保险人一方被交通管理部门认定为无责任,诉讼中被保险人向自己的保险公司主张理赔能否得到支持。

典型案例:

案例一:杨某为其所有的小轿车在保险公司处投保了机动车损失险及第三者责任险等险种,保险期间内,杨某驾驶车辆与刘某驾驶的车辆发生交通事故,经交通管理部门认定刘某负事故全部责任,杨某无责任。事故发生后,杨某共花费修理费 32 万元。杨某将刘某及其保险公司诉至法院,要求赔偿其车辆损失。由于刘某未履行相应的赔偿责任,杨某将自己的保险公司诉至法院,要求其在机动车损失险项下赔偿修车费 31.8 万元。被告保险公司辩称在此次交通事故中,杨某为无责方。根据保险条款的约定,在被保险人无责的情况下,保险公司不承担赔偿责任。

案例二:张某为其所有的小轿车在保险公司处投保了交强险、机动车损失险、三者险等险种,保险期间内,张某驾车与侯某驾驶的车辆发生交通事故,经交通管理部门认定,侯某负事故全部责任,张某无责任。张某因此次事故花费修理费 14500 元,因

火眼金睛识骗赔 保险欺诈难得逞

□ 国寿财险 毛国伟

2018年1月8日00:10, 陆某驾驶标的车辆, 在盐城盐都区雅家乐超市附近发生单方事故。接到报案后, 盐城公司查勘工作人员第一时间与客户联系, 了解案情, 在与客户的沟通中得知车辆前部气囊打开, 损失较大, 并要求客户立即报警, 但该客户言语吞吞吐吐, 辩称本起事故属于单方事故, 且没有人员受伤, 不需要报警。在查勘人员到达现场后, 立即对出险地点的位置、道路情况、周边环境、地形地貌、现场残留物等进行查勘分析, 考虑到出险时间为敏感时段, 且出险地点车辆和人流量均较少, 未发现目击群众, 标的驾驶员也未见任何受伤。带着这些疑问, 查勘人员凭借敏锐的洞察力, 初步判断此案件存在较大的道德风险, 随机对报案驾驶员进行攻心。俗话说“不做亏心事, 不怕鬼敲门”, 当公司查勘员询问驾驶员案发时是否系安全带时, 心虚的陆某先表示有系带, 但在查勘工作人员提出客

户的身高和驾驶员的座位间距不符时, 对方开始支吾其语, 答非所问。事后, 陆某也深感该事件重大, 几经权衡, 最终承认是替朋友顶包, 并主动放弃了本次理赔申请。



找不到责任方索赔, 于是张某将自己的保险公司诉至法院, 要求其在机动车损失险项下承担赔偿责任。被告辩称在本次事故中, 张某是无责方, 根据相关规定, 张某应向全责方侯某主张索赔, 其不应承担责任。

法官提示:这两起案例中的原告在交通事故中均是无责方, 在向全责方索赔未果或者找不到全责方的情形下, 而将保险公司诉至法院, 要求赔偿车辆损失。不同之处是案例一的原告在穷尽了对责任方的索赔后, 仍没有得到赔偿后才向保险公司索赔, 而案例二的原告是在没有向责任方主张赔偿的情况下, 就向保险公司索赔。法院经审理认为, 在保险期间内, 发生保险事故, 被保险人依据双方的保险合同当然有权向保险人主张赔偿。在这两起案件

中, 保险车辆的损坏均是由第三者导致, 根据保险法司法解释相关规定, 在不重复获得赔偿的前提下, 无责方可以要求第三者承担责任, 也可以向自己的保险公司主张赔偿。保险公司向自己的被保险人理赔后, 享有向责任方追偿的权利。这两起案件, 法院均支持了原告的诉讼请求。

在涉及保险代位求偿权纠纷案件中, 为了能尽快解决纠纷, 保护自身合法权益, 被保险人应当提出明确的诉讼请求和诉讼当事人。代位求偿权是一种请求权, 是保险人代替被保险人向第三人行使的权利。保险公司享有此权利应满足三个条件, 分别是保险标的的损失是基于第三者的损害行为而发生、保险公司已向被保险人赔偿保险金、被保险人对第三者享有赔偿请求权。

打击保险欺诈的三重境界

保险欺诈危害：全主体、全过程

在正常的保险经营中，保险行业经营分为三大群体：一是保险消费者，包括投保人、被保险人和受益人；二是保险行业，包括保险监管部门、保险行业协会和保险公司；三是相关部门，包括司法部门、医疗监管等相关部门，涉及对交通事故责任认定、疾病鉴定、治疗、汽车维修等等。保险欺诈的逻辑，证实上述关系发生扭曲的表现。

一是扭曲了保险消费者之间正常的人伦关系。按照现行的《保险法》规定，投保人对自己、配偶、子女、父母以及前项以外与投保人具有抚养、赡养或者抚养关系的家庭成员、近亲属等具有保险利益，可以为其投保人身保险合同。在保险活动实务中，发现很多意外伤害保险欺诈案件，都存在为获取保险赔偿金，投保人不惜剥夺亲人生命的情节，有的手段非常残忍。

二是破坏了保险运行机制。保险本来是一种风险集散机制，通过具有相同风险的人们按照一定比例共建的风险资金池，帮助真正遭遇意外的保险消费者一种财务补偿。但是，由于保险欺诈分子模拟甚至故意制造出貌似符合保险责任的事故，非法骗取保险金。

三是破坏了社会治理目标。从历史起源来看，保险行业不是人类繁衍与生俱来的行业，而是经济社会发展到一定程度，为了分散海上运输风险需要才产生的。与此相对应，保险欺诈也是保险发展到一定程度的产物。很多恶性保险欺诈案件，在医疗、识破、侦查、审判、执行等过程中，已经平白地消耗了一定的医疗、司法等社会治理资源，给人类社会平添了事务、浪费了社会财富。

通过大力发展保险事业和严厉打击保险欺诈行为，扬长避短，惩恶扬善，充分发挥保险行业在经

济补偿、社会治理等方面的正作用，构建正常的人伦关系，促进社会和谐发展。

标本兼治：法治、经济、道德

通过对大量保险欺诈案件进行分析，之所以发生保险欺诈甚至其中蕴含着剥夺亲人生命的情节，根源无外乎法律（行政）、经济、道德层面，反保险欺诈也需要从上述三个视角进行分析。

一是加强法治建设，提高各方责任。按照依法治国的要求，打击保险欺诈需要健全相关法律制度。在刑法层面，建议加重对保险欺诈行为惩处力度，提高犯罪成本；在行政法层面，建议通过完善相关法规，使保险行业能够共享到交警部门认定交通事故认定书、医疗部门的健康档案等相关信息。从打击保险欺诈活动实务来看，涉嫌欺诈的犯罪行为由经侦警官进行受理，其实打通不同警种之间信息共享壁垒，就会打消很多诈骗分子保险欺诈的念头。当前，法律法规已经健全的，但是也存在完善的空间。比如，切实推进全民医疗档案建设、实名制等制度，不但可以提高全民健康，而且可以有效遏制甚至杜绝“带病投保”情形。

二是加强自身建设，提高经营能力。没有欺诈就没有伤害，没有欺诈就没有痛苦。保险欺诈案件发生以后，有的案件直接伤害保险诈骗分子亲人的生命，有的案件伤害的是社会财富和公共安全，教训都是深刻的，但是也暴露出保险行业自身存在的短板甚至不作为，需要主动整改。保险监管要完善相关监管制度，督促保险企业加强内控制度建设，严厉问责保险经营活动中失职、渎职人员；保险行业协会要加快建设全险种的保单信息平台建设，行业共享高风险保险消费者信息，提前对重点客户进行预警；保险公司加强员工培训、系统管控、核保等管理，主动研究诸如保险责任和行政责任联动机制

等前沿理论研究,引入行政手段促进风险管控。

三是加强道德建设,提高和谐能力。公开数据显示,保险欺诈案件体系中,从发案件数和诈骗金额看,车险诈骗、意外伤害保险诈骗、带病投保案件是主要的保险欺诈案件;从诈骗手段残忍程度看,意外伤害保险诈骗手段明显残忍。其中,保险欺诈分子采取伪造车祸现场、伪造溺水现场,都存在故意剥夺亲人生命的情节。建议通过加强道德建设,

培养尊重生命、关爱亲人,教育人们培养一种向上健康的价值观。

综合治理反保险欺诈,法律建设、行业自身建设和道德建设三者之间的关系不是等量齐观、各自独立的关系,而是递进的保障关系。通过上述手段的综合运用,遏制甚至杜绝保险欺诈,实现保险行业真正发挥化解保险消费者风险的作用,实现保险行业真正发挥参与社会治理的积极作用。

出租车“伤痕累累” 骗保 5 个月发生20 余起交通事故



一辆“伤痕累累”的出租车,平均每周发生一起交通事故,难道是出租车司机的开车水平不行?交警深入调查后发现,这名出租车司机涉嫌骗保。

5月8日16时许,江岸区交通大队指挥中心接群众报警,称在江岸区后湖大道晋合世家门口发生一起交通事故。民警到达现场后,车号为鄂AT65**小车车主张某说,他从金桥大道二环高架下桥往黄陂方向行至晋合世家附近,在变道时与右侧车号为

鄂AX3J**出租车相撞。这是一起因变道引发的交通事故。

但民警通过勘查现场和车辆碰撞痕迹发现,出租车车身伤痕累累、外观陈旧,且在有空间和时间避让的情况下却没有采取任何措施,径直撞上变道小车,引起办案民警怀疑。通过智慧交通大数据排查,民警发现该出租车今年1月以来共发生有20余起交通事故,涉及8家保险公司理赔案件,涉案金额数万元。如此频繁地出现交通事

故,其中必有蹊跷。民警当即将驾驶员连某控制,并进一步审查。

据连某供述,从2017年1月份至今,其通过故意制造交通事故的方式,待交警作出事故责任认定书后,再向事故责任方驾驶员或向保险公司索赔,平均每星期作案一次。

目前,连某因涉嫌诈骗罪被刑事拘留,案件在进一步调查处理中。

2018 年 5 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	—	22	1	2	—	—	—	25
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	—	13	—	—	—	—	—	13
中国平安财产保险股份有限公司盐城中心支公司	—	10	—	—	—	—	—	10
中国平安人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	17	13	—	—	—	—	30
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	—	33	1	—	—	—	—	34
太平人寿保险有限公司盐城中心支公司	—	8	—	—	—	—	—	8
泰康人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	15	2	—	—	—	—	17
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	—	7	—	—	—	—	—	7
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	—	6	—	—	—	—	—	6
中国人寿财产保险股份有限公司盐城市中心支公司	—	20	2	1	—	—	—	23
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	—	2	—	—	—	—	—	2
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	—	28	—	—	—	—	—	28
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	—	7	—	—	—	—	—	7
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	—	3	—	—	—	—	—	3
国联人寿保险股份有限公司盐城分公司	—	1	—	—	—	—	—	1
总计		227	21	3	0	0	0	251

2018 年 4 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	5.10	—	好	中国人寿	5.10	—	好
太平洋产险	5.10	—	好	太平洋人寿	5.8	—	好
平安产险	5.8	—	好	平安人寿	5.8	—	好
天安财险	5.10	—	好	新华人寿	5.7	—	好
中华联合	5.11	—	好	太平人寿	5.11	1	好
华安财险	5.9	—	好	民生人寿	5.7	—	好
安邦财险	5.10	—	好	泰康人寿	5.11	—	好
大地财险	5.2	—	好	合众人寿	5.11	—	好
阳光财险	5.10	—	好	富德生命	5.9	—	好
中银保险	5.8	—	好	农银人寿	5.10	—	好
国寿财险	5.11	—	好	恒安标准	5.9	—	好
渤海财险	5.2	—	好	华泰人寿	5.11	—	好
都邦产险	5.4	—	好	华夏人寿	5.9	—	好
长安责任	5.7	—	好	平安养老	5.11	—	好
紫金财险	5.11	—	好	信泰人寿	5.9	—	好
安盛天平	5.8	—	好	人保寿险	5.8	—	好
永安产险	5.7	—	好	中德安联	5.9	—	好
浙商产险	5.4	—	好	阳光人寿	5.9	—	好
英大产险	5.4	—	好	君康人寿	5.4	—	好
太平财险	5.11	—	好	长城人寿	5.10	—	好
泰山财险	5.11	—	好	幸福人寿	5.10	—	好
				中宏人寿	5.7	—	好
				英大人寿	5.9	—	好
				光大永明	5.9	—	好
				安邦人寿	5.11	—	好
				利安人寿	5.10	—	好
				友邦人寿	5.12	—	好
				百年人寿	*5.14	—	好
				长生人寿	5.7	—	好
				建信人寿	5.7	—	好
				东吴人寿	5.11	—	好
				中融人寿	5.7	—	好
				中银三星	5.6	—	好
				国联人寿	5.11	—	好
				国华人寿	5.9	—	好
				前海人寿	5.1	—	好

盐城市 2018 年 4 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 付率%	退保		市场 份额%	上年同期 累计保费	同比增 长率%
	本期	累计	本期	累计	本期	累计	本期	累计	上年同期累计	同比±%	赔案件数	本期	累计		
人保财险	59288.00	271431.00	5350845.54	133305924.76	10620.47	62466.85	10641.95	40493.54	35417.11	14.33	103445.00	1187.38	2564.04	70566.27	-11.48
太平洋产险	109395.00	278756.00	1318646.69	7409588.79	2838.54	11763.72	1592.72	6357.85	7030.10	-9.56	6406.00	38.90	369.23	10211.77	15.20
平安产险	27905.00	128032.00	1851532.59	10954571.48	4032.18	19251.06	2160.05	8214.75	7531.42	9.07	345.00	20.34	80.85	15307.25	25.76
天安产险	2242.00	9612.00	148015.00	808437.23	385.50	1901.16	319.97	1320.12	1155.98	14.20	1070.00	4.78	19.34	1803.39	5.42
中华联合	18234.00	42654.00	773003.61	16103918.12	1477.06	5689.03	569.06	2343.35	2639.65	-11.22	3239.00	12.47	43.80	4772.02	19.22
华安产险	980.00	3453.00	43697.57	142638.94	179.73	541.39	2.26	185.27	66.91	176.89	126.00	2.17	4.41	370.00	46.32
安邦产险	11868.00	53293.00	523028.00	2393062.00	1993.91	8864.01	2153.23	7336.58	5584.25	31.38	1695.00	32.00	110.87	12710.56	-30.26
大地产险	1551.00	6027.00	81711.06	7086582.06	170.32	744.38	84.77	339.61	346.30	-1.93	130.00	0.36	1.00	788.21	-5.56
阳光产险	2735.00	10056.00	208652.92	823596.44	530.55	1879.45	226.55	1274.82	739.81	72.32	1635.00	4.39	15.73	2006.92	-6.35
中银保险	671.00	2606.00	341898.47	1243733.73	308.61	1929.09	65.67	338.15	267.00	26.65	663.00	1.20	15.59	1192.55	61.76
国寿财险	11904.00	52646.00	740361.39	3655612.73	2206.71	10159.94	1316.90	5951.82	6449.95	-7.72	6835.00	35.20	143.59	10153.25	0.07
渤海产险	7685.00	33485.00	160251.36	605933.46	547.27	2104.62	237.49	1384.86	458.77	201.86	244.00	7.20	20.18	1972.99	6.67
都邦产险	256.00	783.00	59764.16	330508.08	51.66	217.07	46.51	152.73	19.97	664.80	0.00	0.00	0.00	302.46	-28.23
长安责任	397.00	1592.00	183139.01	1304735.55	98.33	459.23	79.38	241.08	286.80	-15.94	135.00	1.16	4.56	526.38	-12.76
紫金产险	5029.00	19048.00	543337.47	2348775.88	1428.09	6673.35	1075.52	3299.36	3426.35	-3.71	4188.00	50.47	91.50	6113.07	9.17
安盛天平	222.00	1310.00	11652.93	68459.46	20.84	121.68	97.11	249.84	436.43	-42.75	74.00	2.53	14.78	488.31	-75.08
永安产险	783.00	3294.00	111748.89	389702.57	289.81	961.12	128.13	570.27	631.95	-9.76	594.00	2.79	11.60	736.04	30.58
浙商产险	3753.00	18270.00	296419.63	706302.35	132.80	539.20	48.33	355.20	136.95	159.36	0.00	0.00	0.00	733.35	-26.47
英大产险	965.00	3642.00	152667.91	751695.39	233.87	1317.92	88.60	606.34	687.41	-11.79	966.00	5.54	15.72	1201.01	9.73
太平财险	2356.00	7889.00	264562.67	977144.90	415.89	1421.31	403.70	1179.00	1051.72	12.10	1232.00	6.27	24.04	1060.14	34.07
泰山财险	510.00	1651.00	27435.50	97879.90	84.08	319.06	0.95	1.27	2.72	-53.31	4.00	0.07	1.09	724.87	-55.98
合计	268729.00	949530.00	13192372.37	197508823.82	28046.22	139324.64	21338.85	82195.81	74367.55	10.53	133026.00	1415.22	3551.92	143740.81	-3.07

盐城市 2018 年 4 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								
	期缴	续期										期缴					续期		
中国人寿	18938.53	16900.18	11250.97	30189.50	74140.41	55555.41	123421.36	197561.77	2521.96	10291.71	5246.28	43879.33	2510.24	55821.81	5.21	27.79	182340.73	8.35	5822.44
太平洋人寿	778.28	463.71	2282.37	3060.65	8864.46	6758.50	30300.03	39164.49	516.72	1707.59	402.95	2934.70	454.11	2500.49	4.36	5.51	35126.87	11.49	0.00
平安人寿	6430.54	5402.03	12019.58	18450.12	36616.21	32893.25	70981.35	107597.56	1177.81	4633.01	1090.45	12172.00	713.83	3379.84	4.31	15.13	88058.29	22.19	0.00
新华人寿	709.72	590.34	1860.58	2570.30	3362.33	2936.26	9870.56	13232.89	185.91	577.34	780.79	4717.92	327.92	12390.40	4.36	1.86	11047.68	19.78	0.00
太平人寿	714.20	627.69	1419.29	2133.49	3374.61	3074.35	10520.49	13895.10	57.24	195.40	187.98	2126.82	567.13	9842.05	1.41	1.95	21944.00	-36.68	0.00
民生人寿	62.17	51.66	485.91	548.08	467.21	355.60	2802.66	3269.87	50.92	119.59	71.97	534.39	40.83	217.55	3.66	0.46	3014.92	8.46	0.00
泰康人寿	212.14	151.69	675.07	887.21	1961.48	1607.21	5256.35	7217.83	55.38	200.69	141.89	1256.29	92.06	423.62	2.78	1.02	6305.82	14.46	154.94
合众人寿	268.43	263.21	1298.03	1566.46	2456.07	1400.49	8793.96	11250.03	53.20	192.22	111.35	1617.60	248.08	11478.56	1.71	1.58	21175.19	-46.87	1505.66
富德生命	27.46	27.46	538.36	565.82	555.54	456.54	2985.98	3541.52	1.92	9.46	57.49	359.63	121.50	12608.72	0.27	0.50	11854.99	-70.13	13042.47
农银人寿	-1.15	-12.75	738.11	736.96	1676.74	1521.24	2063.14	3739.88	24.93	46.58	86.54	1003.82	114.75	10494.76	1.25	0.53	12162.48	-69.25	8.85
恒安标准	9.70	8.26	77.05	86.75	61.68	55.42	378.48	440.16	0.56	12.55	22.03	198.06	3.45	21.58	2.85	0.06	421.40	4.45	0.00
华泰人寿	169.55	162.84	401.59	571.14	949.38	925.25	3050.91	4000.29	45.57	145.99	12.33	159.44	16.93	106.03	3.65	0.56	3650.34	9.59	0.00
华夏人寿	400.39	387.53	926.29	1326.68	34926.50	4221.92	8348.50	43275.00	48.88	149.44	235.17	1192.44	54.83	12004.34	0.35	6.09	30261.63	43.00	6052.37
平安养老	227.31	0.00	0.00	227.31	1434.68	0.00	0.00	1434.68	140.18	493.61	0.00	0.00	0.00	0.00	34.41	0.20	1013.83	41.51	0.00
信泰人寿	43.43	43.43	293.01	336.44	333.42	333.42	1930.38	2263.80	40.20	259.39	0.00	0.00	25.13	184.36	11.46	0.32	2797.88	-19.09	0.00
人保寿险	196.02	168.80	449.91	645.93	23606.48	3728.20	3758.21	27364.69	50.02	146.45	219.38	2628.13	265.94	9508.30	0.54	3.85	15869.70	72.43	916.00
中德安联	8.20	8.20	42.20	50.40	127.00	127.00	180.56	307.56	1.35	9.30	12.71	111.71	0.09	6.05	3.02	0.04	192.35	59.90	0.00
阳光人寿	231.91	190.54	553.66	785.57	1502.43	1383.75	2465.85	3968.28	62.89	231.58	44.63	210.54	19.38	103.59	5.84	0.56	3323.97	19.38	245.18
君康人寿	359.31	409.30	571.11	930.42	28220.15	1470.34	3971.21	32191.36	0.00	30.51	0.42	12.14	662.31	2381.16	0.09	4.53	89982.87	-64.23	25111.88
长城人寿	37.89	34.06	105.27	143.16	242.93	226.86	3444.38	3687.31	0.97	7.09	55.96	795.03	14.59	78.46	0.19	0.52	3935.82	-6.31	306.49
幸福人寿	59.26	34.15	18.18	77.44	263.02	132.99	213.18	476.20	0.25	1.55	0.87	102.15	10.38	2485.92	0.33	0.07	1365.54	-65.13	24.38
中宏人寿	26.85	26.85	82.78	109.63	145.24	145.24	386.68	531.92	0.93	11.29	1.29	11.08	4.98	17.80	2.12	0.07	432.20	23.07	2.61
英大人寿	69.23	68.31	323.68	392.91	609.01	600.50	1978.35	2587.36	1.65	123.08	6.54	43.17	19.06	1074.60	4.76	0.36	3114.37	-16.92	0.00
光大人寿	12.88	11.85	54.03	66.91	108.30	63.35	386.80	495.10	36.02	49.97	16.52	52.14	4.96	23.95	10.09	0.07	429.40	15.30	117.16
利安人寿	787.15	253.03	877.17	1664.32	12503.78	2195.97	10678.77	23182.55	12.81	61.39	261.56	3267.86	1515.98	27480.73	0.26	3.26	28802.97	-19.51	1237.39
安邦人寿	0.59	1.03	0.05	0.64	148.04	4.68	0.00	148.04	0.00	0.00	2.56	102.72	6619.70	19466.12	0.00	0.02	232001.08	-99.94	2297.21
友邦保险	379.91	322.53	197.43	577.34	1939.48	1682.39	1107.12	3046.60	8.45	54.93	5.03	127.67	4.60	13.52	1.80	0.43	1311.50	132.30	0.00
百年人寿	1306.79	0.00	397.60	1704.39	16669.58	0.00	1868.70	18538.28	7.04	10.06	0.00	0.00	111.10	2949.85	0.05	2.61	8844.70	109.60	0.00
长生人寿	18.03	18.03	94.94	112.97	60.78	60.78	451.83	512.61	0.26	0.29	9.12	38.70	1.08	5.87	0.06	0.07	481.19	6.53	34.77
建信人寿	-41.41	77.29	164.71	123.30	5391.11	686.43	833.85	6224.96	1.71	13.15	32.27	405.25	471.64	12571.65	0.21	0.88	2095.20	197.11	11787.23
东吴人寿	71.66	70.54	56.24	127.90	628.82	496.67	648.61	1277.43	2.40	8.24	5.20	61.85	8.09	24.72	0.65	0.18	746.70	71.08	2160.58
中融人寿	672.00	0.00	0.00	672.00	678.60	0.00	0.00	678.60	3.00	10.00	0.00	0.00	51.37	1286.72	1.47	0.10	6626.10	-89.76	16419.50
中国三星	107.53	-1.37	38.88	146.41	363.00	163.10	616.26	979.26	0.00	0.00	0.00	3.56	122.91	2347.55	0.00	0.14	2764.59	-64.58	3281.49
国联人寿	64.18	55.96	64.29	128.47	3324.36	783.52	1110.70	4435.06	2.30	17.63	1.91	44.78	24.83	598.62	0.40	0.62	1269.62	249.32	38.73
国华人寿	50.00	0.00	0.00	50.00	17660.30	0.00	0.00	17660.30	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.48	315.10	5504.67	0.00
前海人寿	11.44	30.52	316.70	328.14	109350.66	3217.01	1477.00	110827.66	4.13	21.79	7.10	29.94	376.52	1016.05	0.02	15.59	24740.87	347.95	0.00
合计	33420.12	26846.90	38675.04	72095.16	394723.79	129263.64	316282.21	711006.00	5117.56	19842.87	9130.29	80200.86	15600.30	214915.34	2.79	100.00	859821.89	-17.31	90567.33

盐城市2018年4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			持证率%	机构数	机构情况	
	件数	承保金额				员工	营销员	持证人数	新增营销员		营销部	合计
人保财险	271431	139305924.8	62466.85	-11.48	44.84	791	1438	1438	0	100	11	142
太平洋产险	278756	7409588.79	11763.72	15.2	8.44	142	141	141	0	100	8	0
平安产险	128032	10954571.48	19251.06	25.76	13.82	234	342	342	5	100	8	1
天安产险	9612	808437.23	1901.16	5.42	1.36	57	44	44	1	100	9	8
中华联合	42654	16103918.12	5689.03	19.22	4.08	126	158	158	0	100	9	0
华安产险	3453	142638.94	541.39	46.32	0.39	11	0	0	0	0	0	1
安邦产险	53293	2393062	8864.01	-30.26	6.36	121	389	389	0	100	12	0
大地产险	6027	7086582.06	744.38	0.53	0.53	29	135	135	0	100	3	4
阳光产险	10056	823596.44	1879.45	-6.35	1.35	85	165	165	5	100	4	1
中银保险	2606	1243753.73	1929.09	61.76	1.38	10	15	15	0	100	1	5
国寿财险	52646	3655612.73	10159.94	0.07	7.29	237	181	181	0	100	11	0
渤海产险	33485	605933.46	2104.62	6.67	1.51	10	19	19	1	100	1	0
都邦产险	783	330508.08	217.07	-28.23	0.16	10	0	0	0	0	0	1
长安责任	1592	1304735.55	459.23	-12.76	0.33	26	15	15	0	100	2	0
紫金产险	19048	2348775.88	6673.35	9.17	4.79	149	0	0	0	0	9	1
安盛天平	1310	68459.46	121.69	-75.08	0.09	5	0	0	0	0	1	0
永安产险	3294	389702.57	961.12	30.58	0.69	27	0	0	0	0	4	0
浙商产险	18270	706302.35	539.2	-26.47	0.39	13	13	13	0	100	1	1
英大产险	3642	751695.39	1317.91	9.73	0.95	35	17	17	0	100	1	0
太平财险	7889	977144.9	1421.31	34.07	1.02	30	17	17	0	100	3	0
泰山财险	1651	97879.9	319.06	-55.98	0.23	12	12	12	0	100	1	1
小计	949530	197508823.8	139324.64	-3.07	16.38	2160	3101	3101	11	100.00	99	157
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	机构情况
中国人寿	367158		197561.77	8.35	27.79	546	15365	15365	751	100	10	166
太平洋人寿	150086		39164.49	11.49	5.51	124	2853	2853	419	100	9	19
平安人寿	358659		107597.56	22.19	15.13	7477	7477	7477	0	100	11	10
新华人寿	9477		13232.89	19.78	1.86	56	748	748	0	100	1	5
太平人寿	1774		13895.1	-36.68	1.95	50	662	662	0	100	1	4
民生人寿	1577		3269.87	8.46	0.46	33	182	182	19	100	1	6
泰康人寿	1416		7217.83	14.16	1.02	64	1393	1393	134	100	8	14
合众人寿	1765		11250.03	-46.87	1.58	74	1138	1138	0	100	1	7
富德生命	2578		3541.82	-70.13	0.5	35	229	229	0	100	1	6
农银人寿	1372		3739.86	-69.25	0.53	24	92	92	0	100	1	4
恒安标准	412		440.16	4.45	0.06	8	62	62	1	100	1	0
华泰人寿	1314		4000.29	9.59	0.56	39	664	664	31	100	8	4
华夏人寿	7733		43275	43	6.09	46	391	391	0	100	6	0
平安养老	25250		1434.68	41.51	0.2	30	0	0	0	0	0	1
信泰人寿	662		2263.8	-19.09	0.32	30	129	129	5	100	1	5
人保寿险	9670		27364.69	72.43	3.85	214	214	214	0	100	5	3
中德安联	861		307.56	59.9	0.04	3	62	62	1	100	1	0
阳光人寿	1853		3966.28	19.38	0.56	36	956	956	0	100	1	6
君康人寿	6632		32191.36	-64.23	4.53	14	54	54	0	100	1	0
长城人寿	1288		3687.31	-6.31	0.52	18	106	106	12	100	1	4
幸福人寿	537		476.2	-65.13	0.07	20	86	86	4	100	2	0
中宏人寿	3449		531.92	23.07	0.07	7	59	59	4	100	1	0
英大人寿	348		2587.36	-16.92	0.36	259	227	227	0	100	1	7
光大人寿	348		495.1	15.3	0.07	7	46	46	46	100	1	1
利安人寿	2343		23182.55	-18.51	3.26	76	1603	1603	0	100	8	1
友邦人寿	103		148.04	-99.94	0.02	8	8	8	0	100	1	0
友邦保险	4003		3046.6	132.3	0.43	9	197	197	0	100	2	0
百年人寿	5930		18538.28	109.6	2.61	17	136	136	0	100	3	0
长生人寿	151		512.61	6.53	0.07	5	50	50	0	100	1	0
建信人寿	1766		6224.96	197.11	0.88	23	0	0	0	0	1	3
东吴人寿	578		1277.43	71.08	0.18	32	512	512	27	100	6	12
中融人寿	138		678.6	-89.76	0.1	5	13	13	0	100	1	1
中银三寿	453		979.26	-64.58	0.14	18	0	0	0	0	1	0
国联人寿	878		4435.06	249.32	0.62	22	362	362	56	100	1	1
国华人寿	2903		17660.3	5504.67	2.48	8	3	3	0	100	1	2
前海人寿	17986		110827.66	347.95	15.59	33	204	204	11	100	1	0
小计	983320		711006	-17.31	83.62	9470	36083	36083	1521	100.00	102	284
合计	1932850		850330.61	-15.27	100.00	11630	39184	39184	1532	100.00	201	441

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。