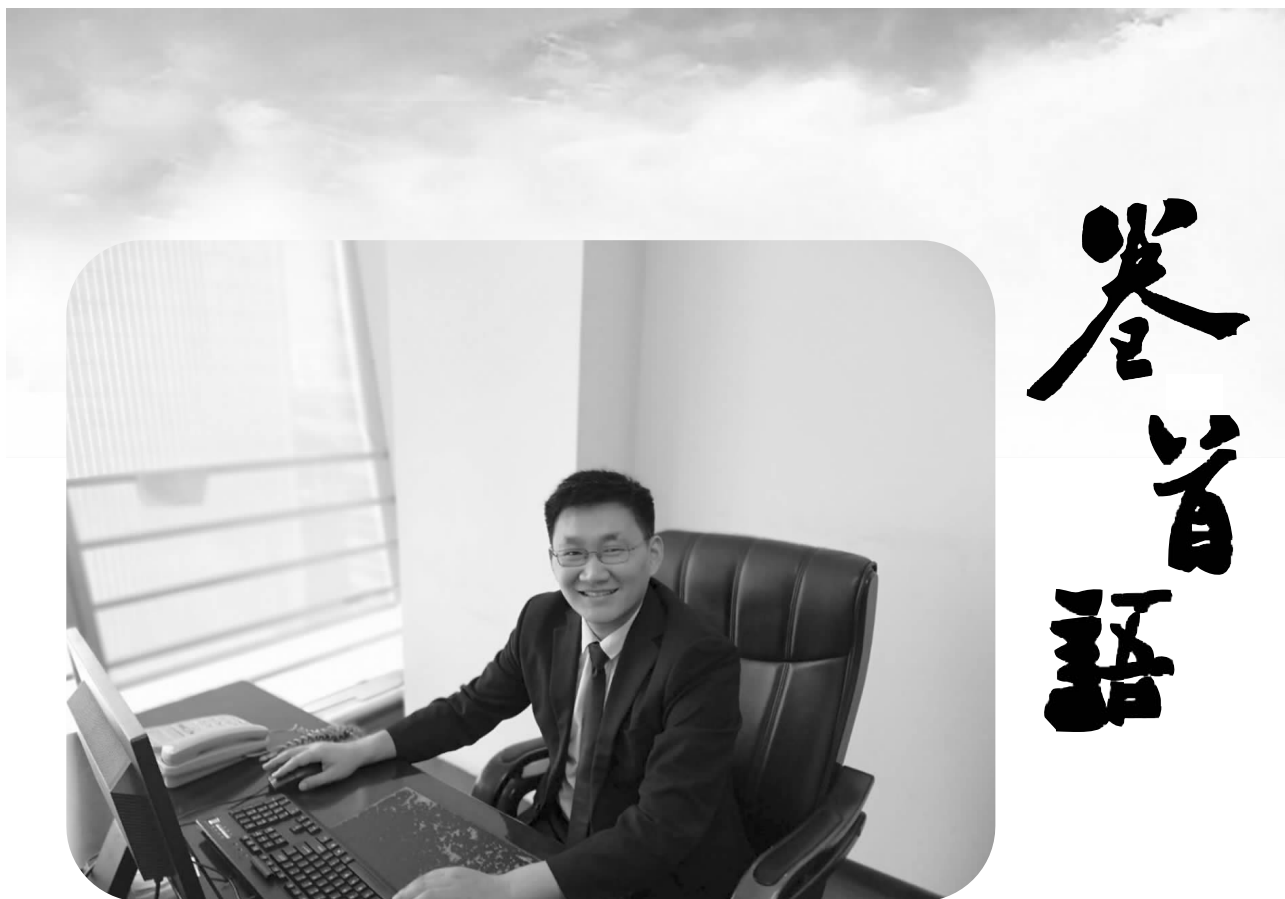




泰山保险盐城中心支公司成立于2015年5月。我们秉承总公司“规范治理、稳健发展、创新经营、诚信服务”的经营理念以及“诚信重如泰山”的服务理念,同时打造“阳光、健康、积极向上”的队伍建设理念和“关爱、指导、帮助”的文化理念,打造最具内涵价值的精品公司。公司通过优质高效的服务,有效的理赔管控,在盐城市场取得了一定的社会和经济效应,赢得了社会的广泛好评。

下一步,我们将继续坚持以客户为中心的经营理念,不断与时俱进,积极推进保险产品与服务的创新,通过科学管理提升成本竞争优势,通过优质保险服务提升品牌竞争力。适应新时代,迎接新挑战,实现新发展!

泰山财产保险股份有限公司盐城中心支公司

中国银保监会

关于切实加强和改进保险服务的通知

银保监发〔2018〕40号

各保险公司、各保险中介机构：

加强和改进保险服务是保险业落实“以人民为中心”发展思想和服务实体经济的必然要求。近年来，各保险公司、各保险中介机构日益重视并采取措施加强和改进保险服务，取得了一定成效，但仍然存在销售行为不规范、理赔服务不到位、纠纷处理不及时等突出问题。为促进保险业进一步提升服务质量和水平，维护保险消费者合法权益，现就有关要求通知如下：

一、严格规范保险销售行为。各保险公司、各保险中介机构要强化销售宣传内容管理，防止片面不实宣传。保险销售宣传内容要与保险合同条款保持一致，不得错误解读监管政策，不得使用或者变相使用监管机构及其工作人员的名义或者形象作商业宣传。保险产品在宣传时应当与其他性质、类别的金融产品区分展示，并标明其保险性质。严格管控本公司及所属保险从业人员的自媒体保险营销宣传行为，杜绝出现违法违规和不当宣传。要用通俗清晰的语言，准确、全面地向消费者说明保险产品和服务，重点突出承保公司、产品类别、保障范围、保险期限、保险金额、保险费用、免除保险人责任条款等可能影响其决策的信息。不得夸大产品功能，不得虚假承诺，不得诱导误导消费者。严格执行销售行为可回溯制度，切实落实“销售行为可回放、重要信息可查询、问题责任可确认”的监管要求。

二、切实改进保险理赔服务。各保险公司要加大大理赔服务设施投入，强化营业网点理赔服务功能，为消费者提供便捷理赔服务。要告知消费者其所在区域的理赔服务网点，以便消费者就近获得服务。畅通客户服务电话，提高电话呼入人工接通率和客户服务代表的服务满意率。充实理赔力量，配齐理赔岗位，加强对理赔、客户服务以及投诉处理等人员的教育培训。简化管理理赔手续，减少不必要的理赔材料，降低理赔支付周期，深入推进小额理赔案件快速处理机制建设。完善重大突发事件应急预

案，事件发生后建立快速理赔通道，主动排查消费者情况，为消费者提供力所能及的应急服务。

三、大力加强互联网保险业务管理。各保险公司、各保险中介机构要加强互联网保险业务管理，规范服务行为，提高服务质量。宣传销售页面要用简单、准确的语言描述产品的主要功能和特点，突出说明容易引发歧义或消费者容易忽视的内容，禁止使用误导性的词语。互联网保险销售要充分考虑售后服务配套能力，保证互联网保险消费者享有不低于其他业务渠道的保险服务。不得违规捆绑销售，不得使用强制勾选、默认勾选等方式销售保险。明示线上客户服务、投诉电话等消费维权途径，建立与消费者的线上线下沟通协商机制，确保双方信息沟通顺畅。严格防控消费者信息泄露风险，保障消费者隐私权、信息安全权。加强对所委托第三方网络平台的管控，对违反保险监管规定且不改正的第三方网络平台，终止与其合作。

四、积极化解矛盾纠纷。各保险公司、各保险专业中介机构要建立“信、访、电、网”等多样化的投诉渠道，通过营业场所、官方网站等渠道公示投诉电话、投诉办理流程 and 办理时限等，并在承保时告知消费者。健全保险纠纷协商和解机制，与消费者及时沟通，将纠纷化解在公司层面，化解在初始阶段。积极参加保险纠纷调解机制，保障和鼓励分支机构通过调解解决保险纠纷。定期汇总分析投诉数据，发现当前服务中存在的短板和问题，并及时整改。落实责任追究，对投诉处理不到位造成矛盾升级或多次投诉的，严肃追究相关人员责任。

各保险公司、各保险中介机构要认真落实本通知要求，加强领导，落实责任，结合本公司实际抓紧出台推动服务提升的具体措施，持续加强和改进保险服务，提升保险业社会信誉，更好地服务实体经济和广大人民群众。

中国银行保险监督管理委员会

2018年7月18日

中国银保监会关于银行业和保险业 做好扫黑除恶专项斗争有关工作的通知

银保监发〔2018〕45号

各银监局,各保监局,各政策性银行、大型银行、股份制银行,邮储银行,外资银行,金融资产管理公司,各保险集团(控股)公司、保险公司、保险资产管理公司、保险专业中介机构,其他会管金融机构:

为贯彻落实中共中央、国务院《关于开展扫黑除恶专项斗争的通知》要求,做好银行业和保险业相关工作,现就有关事项通知如下:

一、高度重视,勇于担当,增强工作责任感和使命感

各级监管机构、各银行保险机构要认真贯彻党中央、国务院决策部署,将扫黑除恶作为一项重大政治任务,摆到工作全局的突出位置,列入重要议事日程。要增强工作责任感和使命感,切实把思想和行动统一到党中央、国务院部署上来,勇于担当,旗帜鲜明地开展扫黑除恶专项斗争。

二、强化领导,健全机制,扎实开展相关工作

为做好扫黑除恶相关工作,银保监会成立全国银行业和保险业扫黑除恶专项斗争工作领导小组,组长由银保监会副主席曹宇同志担任,办公室设在法规部。各省级派出机构、各银行保险机构应建立健全工作机制,成立相应工作领导小组,并由主要负责同志担任组长,强化组织领导,切实深入开展扫黑除恶专项斗争相关工作。

三、突出重点,精准打击,加强高风险领域治理

各级监管机构要会同公安、市场监管等相关部门,结合扫黑除恶专项斗争相关文件要求,持续推动落实《中华人民共和国银行业监督管理法》《中华人民共和国保险法》以及《非法金融机构和非法金融业务活动取缔办法》(国务院令 第247号)、《关于规范民间借贷行为 维护经济金融秩序有关事项的通知》(银保监发〔2018〕10号)、《网络借贷信息中介机构业务活动管理暂行办法》(中国银监会 工业和信息化部 公安部 国家互联网信息办公室令

2016年第1号)、《关于进一步加强校园网贷整治工作的通知》(银监发〔2016〕47号)、《关于进一步加强校园贷规范管理工作的通知》(银监发〔2017〕26号)等法律、行政法规和相关文件精神,强化监管,结合各地实际,将相关要求落到实处。

对于银行业领域,要重点打击非法设立从事或主要从事发放贷款业务的机构或非法以发放贷款为日常业务中的下述行为:一是利用非法吸收公众存款、变相吸收公众存款等非法集资资金发放民间贷款的;二是以故意伤害、非法拘禁、侮辱、恐吓、威胁、骚扰等非法手段催收贷款的;三是利用黑恶势力开展或协助开展业务的;四是套取金融机构信贷资金,再高利进行转贷的;五是面向在校学生非法发放贷款,发放无指定用途贷款,或以提供服务、销售商品为名,实际收取高额利息(费用)变相放贷的;六是银行业金融机构工作人员和公务员作为主要成员参与或实际控制人的。

对于保险业领域,要重点打击有组织的保险诈骗活动。

四、积极配合,提升效率,为扫黑除恶专项斗争提供有力技术保障

各级监管机构、各银行业金融机构要严格按照《关于印发银行业金融机构协助人民检察院 公安机关 国家安全机关查询冻结工作规定的通知》(银监发〔2014〕53号)、《关于银行业金融机构与公安机关开展涉案账户资金网络查控工作的意见》(银监发〔2015〕9号)等文件要求,充分利用先进技术手段,提升工作效率,持续做好涉案账户电子化查询工作。建立健全紧急联系机制,确保做好涉黑、涉恶账户的查询、冻结工作,有效切断黑恶犯罪资金流动渠道,为政法机关依法办案和有关部门依法履职提供有力保障。

五、深入排查,加大力度,及时做好线索移送

各级监管机构要加大工作力度,组织辖内银行保险机构深入排查涉黑涉恶相关问题。各级监管机构扫黑除恶斗争工作负责部门要及时接收、处理以下举报线索:一是对非法放贷、暴力讨债、非法设立金融机构和非法开展金融业务等问题的举报;二是对银行保险机构和从业人员涉黑涉恶问题的举报;三是银行保险机构在日常经营中发现的涉黑涉恶线索;四是本通知第三条所列明的重点打击活动领域行为线索。

各省级派出机构要建立涉黑涉恶线索摸排核查责任制,以及与政法机关、政府相关部门的案件移送和沟通协调机制。对于各类举报,做到每条线索都有落实:属于银行保险监督管理机构法定职责的,由银行保险监督管理机构依法处理;属于其他行政机关法定职责的,移送相应法定机关;构成违纪行为的,依法移送相应单位;构成违反治安管理行为或犯罪的,依法移送公安机关。

六、加强监管,严格准入,严防涉黑涉恶组织和个人进入银行业和保险业

各级监管机构要严格执行《中华人民共和国商业银行法》《中华人民共和国银行业监督管理法》《中华人民共和国保险法》,严格市场准入,将涉黑涉恶信息作为银行保险机构设立、股权变更或实际控制人变更审批以及董事、监事、高级管理人员任职资格审批的重要判断依据。严禁涉黑涉恶人员和涉黑涉恶组织参股、控股银行保险机构;严禁涉黑涉恶人员担任银行保险机构的董事、监事、高级管理人员。

七、改进服务,严格管理,履行好银行业和保险业社会责任和法律义务

各级监管机构、各银行保险机构要认真贯彻党中央、国务院关于防范化解金融风险、支持实体经济的决策部署,提高认识,改进服务,提升能力,充分履行银行业和保险业社会责任。特别是要做好“三农”、小微等领域金融服务工作,从源头上铲除

非法金融业务滋生的土壤。

各银行保险机构要严格遵守相关法律、行政法规和监管规定,严禁银行业金融机构为黑社会性质组织犯罪提供资金账户、转账,协助将财产转换为现金、金融票证、有价证券,协助将资金汇往境外,以及为黑社会性质组织和个人从事涉黑涉恶活动提供金融信贷服务;严禁保险机构为涉黑涉恶组织或个人提供分红投资型保险产品、出具担保保函;严禁银行保险机构录用涉黑涉恶人员;严禁银行保险机构与涉黑涉恶组织和个人开展信贷、保险等形式的业务合作。

八、加强宣传,正向引导,凝聚广大人民群众反黑反恶的共同力量

各银行保险机构应进一步加强扫黑除恶专项斗争的宣传教育力度,教育从业人员不要参与任何涉黑涉恶组织活动,通过电子显示屏等形式展示扫黑除恶专项斗争工作要求、相关法律法规知识以及《关于规范民间借贷行为 维护经济金融秩序有关事项的通知》(银保监发〔2018〕10号)第五条规定“严禁非法活动”中的“四个严厉打击”和“一个严禁”等内容。

九、总结经验,定期报告,建立信息报送和监督检查机制

请各省级派出机构严格按照要求,督导辖内派出机构和各银行保险机构切实做好相关工作。各大型银行、股份制银行、保险集团(控股)公司和各省级派出机构应于每月4日前(自2018年9月起),将本单位、本辖区上月涉黑涉恶线索数量、处理情况等扫黑除恶专项斗争工作开展情况书面报告全国银行业和保险业扫黑除恶专项斗争工作领导小组办公室。遇有重大问题,应及时报告。

全国银行业和保险业扫黑除恶专项斗争工作领导小组将适时对有关工作落实情况进行监督检查;对于重视不够、措施不力的,将依法进行处理。

2018年7月30日



中国银保监会办公厅 关于商业车险费率监管有关要求的通知

银保监办发〔2018〕57号

各财产保险公司：

为加强商业车险产品费率监管，保护消费者合法权益，现就商业车险费率方案报送有关要求通知如下：

一、各财产保险公司在报送各地区(不含广西壮族自治区、陕西省、青海省)商业车险费率方案时，应按照本通知要求进行报送。

二、各财产保险公司制定费率方案应严格遵循合理、公平、充足的原则，不得以任何形式开展不正当竞争。

三、各财产保险公司应报送新车业务费率折扣系数的平均使用情况。

四、各财产保险公司应报送手续费的取值范围和使用规则。本通知所指手续费为向保险中介机构和个人代理人(营销员)支付

的所有费用，包括手续费、服务费、推广费、薪酬、绩效、奖金、佣金等。其中，新车业务手续费的取值范围和使用规则应单独列示。

五、各财产保险公司分管精算的高级管理人员

或总精算师对费率方案的制定负责，分管车险业务的高级管理人员对费率方案执行情况的管控负责，上述高级管理人员应签署责任声明书。总精算师(或精算责任人)对费率方案出具精算评估意见并签名。责任声明书及精算评估意见的模板见附件1。

六、各财产保险公司应按照附件2要求填报费率方案附表。

七、各财产保险公司从即日起按照本通知要求重新报送商业车险产品审批材料，原有商业车险产品最迟可销售至2018年9月30日。

八、本通知未尽事宜，按照《中国保监会关于商业车险条款费率管理制度改革试点全国推广有关问题的通知》(保监产险〔2016〕113号)、《中国保监会关于商业车险费率调整及管理有关问题的通知》(保监产险〔2017〕145号)、《中国保监会关于调整部分地区商业车险自主定价范围的通知》(保监财险〔2018〕61号)等有关规定执行。

本通知自发布之日起施行。

关于防范“大学生录取 与保险交费记录挂钩”销售误导的风险提示

据反映，近期部分保险营销员在微信朋友圈等自媒体平台发布“大学入学要求考生有保障型保险交费记录”、“保险慢慢走向强制型”等不实信息。针对此类情况，中国银行保险监督管理委员会提醒广大消费者提高警惕，谨防此类销售误导行为。

在我国，学生购买商业保险没有此类强制性要求，大学生录取与保险交费记录挂钩是误导宣传。对于部分保险营销员所发布的上述不实信息，请广大考生和家长保持警觉，切勿轻信。

当前，自媒体平台已成为保险机构及其从业人员开展营销宣传活动的重要渠道，但由于自媒体平台门槛低、发布主体多、审核不严等原因，成为销售误导的高发领域。部分保险营销员断章取义、曲解政策、甚至编造不实信息，严重误导了消费者。消费者要警惕自媒体平台发布的误导宣传信息，遇到前文所述类似情况，可及时通过官方渠道向相关保险机构咨询或监管部门反映，以免造成不必要的损失。

江苏保监局召开 专题党委(扩大)会议研究党建工作



7月20日上午,江苏保监局党委召开专题党委(扩大)会议,总结2018年上半年党建工作落实情况,研究部署下半年党建工作重点。江苏保监局党委书记元新政同志主持会议并讲话,党委组织部、省局机关各党支部、苏州分局党委、省保险业社团党总支及下辖社团党支部16名负责同志作了交流发言。

会议指出,党委各部门和各级党组织上半年能够认真贯彻落实党中央、银保监会党委和局党委的各项决策部署,坚持以党的政治建设为统领,以坚定理想信念宗旨为根基,在政治建设、思想建设、组织建设、作风建设和纪律建设等方面工作有序推进、成效明显。局党委组织部能够认真引领学习宣传习近平新时代中国特色社会主义思想 and 党的十九大精神,开展“学习新思想、砥砺新作为”专题读书谈体会活动,组织全体处级干部参加十九大精神学习班,组织全体党员干部开展十九大知识专题学习测试活动,编发《“两学一做”微课堂》电子刊物13期;能够认真落实党建工作和意识形态工作责任制,组织各级党组织负责人签订党建责任书,建立月度党建重点工作提醒机制;能够在机构改革关键时期全面从严管理监督干部,重视思想引导教育,强化日常考勤考核,确保思想不乱、工作不断、队伍不散、干劲不减。局机关党支部和苏州分局党委以党建统领监管工作,坚持强监管、严问责,着力整治市场乱象,统筹开展车险、非法集资、数据造假等专

项治理,在全国率先实施车险“投保人实名缴费”制度,持续推进“大巡查大整治防风险”行动,加大处罚力度、强化监管问责,上半年开展巡查、现场检查、非现场检查136次,处罚机构32家次,罚款779.1万元;持续实施“推动保险业实现高质量发展全面服务‘强富美高’新江苏建设”,引导保险机构实施95个重点项目全方位服务实体经济发展,保险资金在江苏累计投资余额超过2200亿元,为13.2万家企事业单位提供责任保险保障2.78万亿元,支持外贸出口313.7亿元等;突出健康、养老、“三农”、扶贫等重点领域,构建“保险+健康扶贫”长效机制,农险为1070万农户提供风险保障458.7亿元,大病参保4796.8万人,实际医疗费用报销比例提高9.1%,扶贫补充医疗保险覆盖全省28个县(市)927万人,累计赔付3682万元。省保险学会党支部利用清理收缴党费开展扶贫主题党日活动,开展精准扶贫问卷调查。省保险行业协会党支部利用信、网络等建立党建学习工作平台,开展学习十九大报告谈体会活动。省保险中介行业协会党支部研究制定协会工作人员廉洁自律规范,严格遵守八项规定,持续整治四风问题,杜绝“门难进、脸难看、话难听、事难办”现象。常州无锡保险行业协会党支部与市人民银行、银监分局联合开展“廉洁文化进金融”活动,利用“金融知识宣传月”“金融知识进万家”专项活动宣传廉洁文化。南通保险行业协会党支部精心建设党员活动室,与地方银行业协会联合承办建党97周年迎“七一”文艺汇演,与如皋九华敬老院、新城小学、星辰儿童康复中心长期结对帮扶。连云港保险行业协会党支部举办“不忘初心跟党走,争做先锋建港城”学习宣传贯彻十九大精神主题知识竞赛活动,联合苏北五市保险行业协会党支部开展“七一”主题党日活动。扬州泰州保险行业协会党支部组织多种形式主题党日活动,参观周恩来纪念馆,开展爱国主义教育,重温入党誓词等。徐州保险行业协会党支部邀请人民银行专家开展“反洗钱”工作培训,在徐州广播电台开展“讲保险故事,赞最美保险人”主题宣传活动,在徐州主要报刊

开展“守护美好,从一份保障开始”主题宣传活动。盐城保险行业协会党支部与驻地街道党工委联手开展金融城楼宇党建工作,设立“金领园圃”园地,开展“创城在行动,党员当先锋”系列活动、“幸福来敲门让爱去续航”公益项目和职工岗位技能大赛等活动,被市委组织部双新党工委树为党建创新示范点。宿迁市保险行业协会党支部为党员和积极分子配备十九大学习口袋书,建设学习十九大精神文化墙,坚持每周五开展读原著谈体会活动。

会议对下阶段各级党组织围绕提升党建工作质量提出了三个方面要求:一是强化政治意识,把党的建设质量体现在坚定维护核心上。党的政治建设是党的根本性建设,是提高党的建设质量的前提和保障。坚决维护习近平总书记党中央的核心、全党的核心地位,坚决维护党中央权威和集中统一领导,是政治建设的首要任务。各级党组织要对选人用人严格政治把关,把干部的政治忠诚、政治定力、政治担当、政治能力、政治自律实化、细化、具体化,坚决把政治上不合格的干部挡在门外。要在管理监督上强化政治规矩,推动党员干部谋事多想政治要求、办事多想政治影响、成事多想政治效果,真正把政治规矩印在头脑中、落实到行动上。二是健全制度机制,把党的建设质量体现在激励担当作为上。

党的建设成效如何,干部精神状态好不好、工作质效优不优是重要检验标准。要完善制度机制链条,以鼓励激励机制催生动力,让干事成事者“受褒奖”;以容错纠错机制卸下包袱,为出现偏差者“兜住底”;以能上能下机制标明底线。要强化考核支撑,动真碰硬推进制度机制落实,该奖励的奖励、该重用的重用、该宽容的予以宽容、该调整处理的调整处理,坚决防止出现“破窗效应”,增强制度公信力。要注重案例引领,以最有说服力的身边人身边事、可观可感的有形典型,让激励担当进取的导向更加鲜明。三是严格正风肃纪,把党的建设质量体现在净化政治生态上。习近平总书记深刻指出,政治生态是检验管党治党是否有力的重要标尺。要以落实中央八项规定精神为抓手加强作风建设,以干部作风为政治生态的“晴雨表”,紧盯“四风”突出问题开展系列专项整治,持续释放从严从紧的强烈信号。要以强化警示教育为重点全面加强纪律建设,以案明纪、警钟长鸣。要以用好监督执纪“四种形态”为关键加强党内监督,并以此作为对党员干部最大的关心爱护。局纪委要将监督执纪常抓不懈,防止一些党员干部身上的“炎症”演变为“癌症”,真正做到强化监督有态度、执纪问责有力度、治病救人有温度。

协会日志

6月27日-28日,苏北五市保险行业协会党支部,在连云港市开展了以“庆祝建党九十七周年”为主题的党员教育实践活动。

7月2日下午,市协会派员参加团市委组织的传达学习团的十八大精神大会的会议。

7月9日下午,市协会派员到南京参加全省工会集体协商工作培训的会议。

7月17日上午,市协会秘书长参加市政府召开的市长办公会议。

7月18日下午,市保险协会组织召开2018年度寿险峰会,38家驻盐人身保险公司负责人参加会议。

7月20日下午,市协会秘书长参加江苏保监局党委2018年第十六次(扩大)会议。

7月25日下午,市保险协会组织召开2018年度产险峰会,21家驻盐财产险公司负责人参加会议。

7月25日,市协会秘书长参加市委七届六次全会的会议。

7月27日上午,市协会派员参加收听收看全国安全生产电视电话会议。

7月27日上午,市协会副秘书长等一行人员参加金融学术培训的会议。

7月30日上午,协会组织人保、太平洋、平安、长安责任四家产险公司,参加市食药局组织的食品安全宣传周活动。

8月2日,市协会副秘书长等一行人员参加省协会举办的江苏保险业反保险欺诈实务培训的会议。

苏北五市保险行业协会党支部 在连联合开展“庆祝建党九十七周年”活动



值此“七一”来临之际,为庆祝中国共产党建党九十七周年,讴歌党的丰功伟绩,继承和发扬党的优良传统和作风,并在工作中进一步加强党支部和党员队伍建设,苏北五市保险行业协会党支部,在连云港市开展了以“庆祝建党九十七周年”为主题的党员学习教育实践活动。

6月27日,苏北五市保险行业协会全体党员及入党积极分子观摩了由连云港市金融团工委、连云港市银

行业协会、连云港市保险行业主办的“不忘初心跟党走争做先锋建港城”十九大知识竞赛决赛。

6月28日上午,全体党员及入党积极分子专门赴连云港抗日第一山烈士陵园,开展祭奠革命先烈活动,通过参加革命烈士事迹陈列馆,烈士纪念碑前重温入党誓词,接受一次深刻的爱国主义教育和廉政文化教育,激发党员更加坚定理想信念、更加忠诚于党、更好履职尽责。

我市召开 2018 年度产险峰会

7月25日下午,市保险协会组织召开2018年度产险峰会,21家驻盐财产险公司负责人参加会议。产险高峰会会长宋建新主持会议。

会上,协会王晶副秘书长介绍了协会上半年产险主要工作,指出了当前产险市场存在的主要问题(乱象),对近阶段的重点工作作了安排。市场部丁杰主任助理通报了我市上半年产险市场发展情况。人保财险、太保财险、平安财险等16家产险公司负

责人围绕公司发展情况、落实风险管控和加强服务能力建设等方面作了交流发言,对行业配合公安部门落地“放管服”警保联动,进一步加强新形势下的产险市场自律等方面提出了意见与建议。

2018年上半年,我市共有市级产险机构21家,县级及以下产险机构234家,服务网络日臻完善。我市产险业实现保费收入21.72亿元,同比增长3.78%,产险赔付13.37亿元,同比增长

14.75%。我市产险业呈现平稳发展态势,业务结构得到优化,责任险取得长足发展。同时也存在车险经营非理性竞争,理赔“跑冒滴漏”现象严重,赔付指标持续处于高位等问题。

协会孙乃涛秘书长在会议结束前强调:各财险公司要充分认识当前行业面临的复杂形势,严守依法合规经营底线。一是继续整治车险市场乱象,加快实现转型发展。各财险公司要主动作为,治乱象、补短板、降成本、防风险,特别是当前面临银保监会商业车险费率监管的新形势,要始终坚持“保险业姓保”,新一轮商车费改应从产品多样化和费率市场化两方面深化,从源头上管控好手续费。坚持正确的发展战略,经营策略和绩效评价导向,切实改变不顾风险、不切实际片面追求上规模;二是合

力推进诉调对接向纵深发展,全面启动道路交通事故损害赔偿处理“网上一体化”模式,打造盐城警保合作联动“升级版”。各公司要高度重视,主动参与,从案件输送、资料数据链接、落实人员、经费保障上积极支持保险诉讼调解中心工作。同时,借助公安部门“放管服”落地契机,探索建立保险业和公安交警部门联动的新机制,完善网上一体化事故处理,保证道路畅通,倒逼打击保险欺诈行为,进一步提升保险业服务水平,努力增强人民群众的获得感、安全感和幸福感;三是突出问题导向,守牢风险底线。加强行业诚信管理,各公司要高度重视,努力打破信息不对称壁垒,实现行业高风险信息共享,推动数据互联互通,促进资源有效融合,充分发挥风险“预警器”作用,构筑行业风险防控“防火墙”。

我市召开 2018 年度寿险峰会

7月18日下午,市保险协会组织召开2018年度寿险峰会,38家驻盐人身保险公司负责人参加会议。协会孙乃涛秘书长主持会议。

会上,协会王晶副秘书长和市场部李晨辉主任分别对我市上半年人身险业务情况、市场情况及诚信系统建设推进等情况进行了通报。中国人寿、太保寿险、平安人寿等28家寿险公司主要负责人从公司发展情况、强化销售管理、加强队伍建设、提升客户服务及落实风险管控等方面做会议交流,并就针对营销员流动如何做好寿险自律、推进我市保险业诚信系统建设等方面提出了意见建议。

2018年上半年我市寿险业保费收入87.62亿元,同比下降14.09%,理赔及给付13.15亿元,自去年134号文件以及一系列严监管新规下,产品逐步回归保障本源,业务结构不断优化,万能险在整体业务中的占比明显下降,我市寿险业呈现出稳中向好提质增效的发展态势,同时也不同程度的存在着机构基础管理薄弱、营销员流动管理不规范、内控执行弱化等问题。

孙乃涛秘书长在会议结束前讲话要求:一是围绕重点,排查风险。认真开展人身保险销售从业人员执业及品质管理风险排查、满期给付与退保风险

防范处置等风险防范和乱象整治工作,切实维护保险消费者合法权益,让保险保障惠及千家万户。全行业特别应“慎”字当头,做好舆情监测、预警、应急和处置工作,全面开展第三方理财销售、非法集资、互联网保险风险排查工作,强化反洗钱教育,织密保险行业风险管控防护网,确保一方平安。

二是强化自律,合规经营。要维护好市场的经营秩序,必须要强化和完善行业自律工作,同时也要处理好规模与效益的关系。在自律上,全行业必须一盘旗,齐步走,市、县联动,层层削弱传导压力。特别是各保险公司高管人员,一定要进一步增强大局意识,把构建健康和谐的市场环境作为全行业的共同责任,正确处理好竞争与协作的关系,在竞争中合作,在合作共赢,实现全市保险业和谐发展。

三是诚信管理,优化环境。诚信建设责任重大。各公司务必要高度重视我市保险从业人员信息诚信管理系统平台建设,与“智慧盐城”大数据平台相衔接,切实加快业内各保险主体从业人员信息的归集和整理,形成以信用记录和信用信息系统为基础、守信激励和失信惩戒为约束的治理机制,推动行业信息数据互通共享,促进数据资源有效融合,提升行业抗风险能力。

泰山保险 2018 年一季度 分类监管风险综合评级获评 A 级

□ 泰山产险 朱国华

近日,银保监会偿二代监管信息系统中公布了 2018 年一季度分类监管风险综合评级结果,泰山保险公司获评最高级 A 级。

近年来,泰山保险公司始终坚持全面质量效益

发展理念,严格执行保险法律法规和各项监管规定,贯彻落实“1+4”系列文件及乱象整治工作部署,强化基础管理,健全防控体系,公司风险管理能力和风险防控水平显著提升。

泰山保险“泰好保”移动销售平台成功上线

□ 泰山产险 朱国华

历经 3 个多月的研发和建设,近日,泰山保险全新移动销售系统“泰好保”微信公众号平台成功上线。

作为具有互联网特色、展现电子商务特点的综合销售服务平台,“泰好保”实现了线上投保、个人代理人注册、快速结算、团队发展等多方面功能,利用互

联网和保险科技手段解决当前业务薄弱环节,提高公司产品和服务直达客户的能力,将为公司全面提高运营效率、降低管理成本发挥积极作用。

下一步,泰山保险将继续推进“泰好保”平台的架构优化、功能完善和场景丰富,为网销业务的创新发展提供有力支撑。

泰山保险开展风险合规自查工作

□ 泰山产险 朱国华

为深入贯彻落实习近平新时代中国特色社会主义思想 and 党的十九大会议精神,坚持全面质量效益发展理念,强化内部控制,加强合规管理,切实防范经营管理风险,泰山保险公司全系统开展风险合规自查工作。

公司开展风险合规自查,一、针对行业监管要求进行逐项摸排,提前化解风险,强化合规经营。二、落实公司 2018 年度工作会议精神,推动公司全面质量效益发展的要求。全面贯彻落实公司 2018 年度工作会议精神,突出“不按规矩办事就是最大风险”的理念,坚持全面质量效益发展,增强合规经

营意识,健全合规管理体系,健全合规管理体系。三、提升公司基础管理,强化内部控制,防范经营管理风险的要求。通过开展风险合规自查,切实发现公司基础管理中存在的薄弱环节,有效识别经营管理环节中存在的风险,制定科学、合理、有效的整改措施并督促落实,全面提升公司经营管理内部控制水平,切实防范违规风险。

主要内容:分支机构层面,对辖内合规管理工作进行全面自查,内容包括行业监管检查部署项目以及党建、业务管理、财务管理、数据真实性、消费者权益保护、劳务用工、反洗钱、防范非法集资等各项

日常经营管理工作,实现自查全覆盖。

通过自查认真查清公司自身和机构存在的问题,并针对发现的问题进行彻底整改,严禁走过场、形式主义,建立检查责任制。对本次自查中未发现

问题但在今后监管检查中发现的,将严肃追究检查组、相关部门和机构的责任。检查出的问题必须及时反馈、如实报告、落实整改,切实提升风险合规管理水平。

泰山保险召开 “大学习、大调研、大改进”务虚会

□ 泰山产险 朱国华



围绕总公司党委开展“大学习、大调研、大改进”的工作部署,公司召开了“大学习、大调研、大改进”务虚会,公司中层以上干部员工参加了会议,深入查摆学习习近平新时代中国特色社会主义思想、践行初心使命、推动高质量发展等方面的差距和不足,结合工作实际,摆问题、找根源、定措施,明确目标方向。会上,邱立总对“大学习、大调研、大改进”做了进一步强调和部署,要求“强化学习、强化执行、强化提升、强化成效”,切实把“大学习、大调研、大改进”落到实处、取得实效。

会议同时学习了习近平总书记系列讲话,对“为何学、如何学、学什么”进行了深入学习和理解。

人保盐城市党建协调委员会 开展“万名党员进党校”培训

□ 人保财险 朱艳

为贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想 and 党的十九大精神,提高管理者党性修养和管理水平,7月8日至7月9日,人保盐城市党建协调委员会在盐城市委党校举办了为期两天的“中国人民保险盐城区域管理者专题培训班”,产、寿险两家公司市(县)

分(支)机构全体管理人员共80余人参加了培训。

课程分“党性修养”和“管理技能提升”两个模块,在党性修养专题培训中,特别邀请了盐城市委党校副校长李德新和盐城市纪委监委、宣传部长张国锋分别讲授《习近平新时代中国特色社会主义思想

想》、《认清新形势,把握新要求,树立新形象,实现新作为》。通过培训,参训人员对习近平新时代中国特色社会主义思想有了全面系统理解,强化了党员领导干部廉洁自律意识,提高了防腐拒变能力。

本次培训是市党建协调委员会组织开展纪念

建党 97 周年系列活动之一,也是“万名党员干部进党校”培训的正式启动。下一步,盐城市党建协调委员会将继续整合区域培训资源,通过多种形式,以增强党性、提高能力为重点,抓好区域党员干部教育培训。

人保财险启动“服务体验官”项目

□ 人保财险 朱艳

为持续彰显中国人民保险“人民保险,服务人民”宗旨,全力打造“心服务 芯理赔”品牌,增强客户服务能力——用心经营,用服务回报信任,以“芯”理赔,真正效力于人,在 7.8 全国保险公众日宣传活动期间,7 月 10 日上午,盐城人保财险“服务体验官”项目正式启动,10 名体验官及盐城人保财险员工现场参加了启动仪式。

活动中,盐城人保财险招募的 10 名“服务体验官”,现场体验了人保科技保险理赔的便捷、高效和五星级理赔服务温度,纷纷点赞人保高品质服务。今后,该公司将定期邀请“服务体验官”体验公司产品、理赔、服务和宣传,提出改进建议,从而不断满足消费者多层次、差异化、个性化的保险需求,全面提升公司客户服务能力和服务水平。

中国人寿积极应对“安比”台风

□ 中国人寿 吴少春



7 月 23 日,盐城市分公司总经理室成员分赴各经营单位了解“安比”台风受灾情况。姚盛锋总经理在了解当地灾情时要求积极做好防御和应对,检查乡镇职场、营销服务部受损情况,要求当地公司积极与地方政府、民政部门取得联系,了解相关灾情,收集第一手信息,积极做好防范救灾工作。

中国太保加快养老产业布局

□ 太平洋人寿 何红军

近日,中国太保集团通过了《太平洋保险养老产业发展规划》,计划在3-5年内首期投资100亿元,在全国重点城市打造“太保家园”系列高品质养老社区,作为“战略转型2.0”的重要支撑,并通过开发与养老社区入住及相关服务挂钩的保险产品,打造“专属保险产品+高端养老社区+优质专业服务”的新型业务模式,为中国太保上亿保险客户创造高品质养老服务的完美体验。

精准投入,打造“中国养老社区2.0”

中国太保积极响应国家应对人口老龄化、加快老龄事业和产业发展的号召,早在2014年就成立了国内保险行业首家养老产业投资管理平台——太平洋保险养老产业投资管理有限责任公司,在“轻重结合、先重后轻”的发展思路指引下,太保养老投资在满足适老化要求的同时,积极打造更智能、更绿色、更人文、更健康、更经济、更灵便的养老产品,体现“高起点规划、高水平设计、高标准管理、高质量服务”的目标要求,将“太保家园”打造成为“中国养老社区2.0”的引领者。

全龄覆盖,创新设计三大产品业务线

2017年,我国60岁以上老龄人口2.41亿人,占比17.3%。根据人口统计学规律,老龄人口占比在10-20%为轻度老龄化阶段。按照国家统计局2015年全国1%人口抽样调查数据估计,我国55-69岁的低龄老人约2亿人。

基于我国老龄人口结构的特点,中国太保以客户需求为导向,细分养老市场,将设计开发三大产品业务线:一是面向80岁以上的高龄老人,设计开发城市型养护产品,以康复护理业态为主;二是面向70-79岁的中龄老人,设计开发城郊型产品,以健康活力养老业态为主;三是面向55-69岁的低龄老人,设计开发度假型产品,以旅居候鸟式养老业态为主。

推进落地,加快养老社区全国性布局

根据规划,中国太保的养老社区将依据“聚焦集团保险主业高地城市、聚焦长三角等经济区域中心城市群、聚焦人口老龄化重度城市”的原则进行布局。按照“南北呼应、东西并进、全国连锁”的思路,加快推进6个城郊型和度假型高端养老社区项目的落地,同时拓展若干个城市型高端养老社区项目。未来3-5年累计投资额为100亿元左右,累计拓展8,000-10,000套高端养老养生公寓,累计逐步储备和运营床位数10,000-12,000张。

目前,中国太保在成都、武汉、上海、云南等地已确定多个意向性项目。在成都和武汉,中国太保将投资建设大型CCRC的国际健康颐养社区;在上海,中国太保的城郊型项目将打造海派江南水乡特色,服务长三角地区养老产业一体化、高质量发展;城区型项目则将打造高端养护特色。在云南,中国太保计划打造度假型高品质养老社区标杆项目。

平安人寿后援团队举办员工关爱活动

□ 平安人寿 周怡萱

近日,为丰富员工文娱生活,促进彼此的沟通与了解,增强公司凝聚力和团队合作精神,平安人寿盐城中心支公司后援团队举办了丰富多彩的员

工关爱活动。全体人员分为两队进行PK,队名气势十足——飞鹰队和战狼队。为了冠军的荣誉,大家全情投入,使出浑身解数,现场欢声笑语不断。



本次活动设置了多个环节以及丰厚奖品。其中乒乓球赛况最为激烈。呼声最高的战狼队种子选手凭借扎实的基本功，稳扎稳打，一路绿灯进入决赛。在决赛时刻，和飞鹰队有多年实践经验的业余选手你来我往，纠缠得难分伯仲，一旁观战的众人心情也跟着空中飞转的小白球忽高忽低。最后，飞鹰队选手依靠一手灵活的扣球绝技绝地反杀，夺得冠军。

最受欢迎的当数射箭比赛。虽然重在臂力，但女员工们的参与度充分体现了“巾帼不让须眉”这句话，箭头都不甘示弱地瞄准场内最远的靶心。乒乓球、桌球等活动项目也让不少员工秀出了平常不为人知的“绝技”，现场声声惊叹。

本次活动使大家在紧张的工作之余得到了很好的放松，提高了战斗力，从而成为更好的团队，激情满满地投入到未来的工作当中。

天安财险隆重开展 庆祝建党九十七周年系列活动

□ 天安财险 唐宏生



为隆重庆祝中国共产党成立九十七周年，缅怀党的光辉发展历程，追寻革命先烈战斗足迹，激发党员青年爱党爱国热情，增强团队凝聚力、战斗力，7月1日，在中国共产党成立九十七周年之际，天安财险盐城支隆重开展庆祝建党九十七周年暨“党在我心中，永远跟党走”系列活动。

7月1日上午，天安财险盐城支组织全体党员、入党积极分子和青年员工参观红色教育基

地——国民革命军新编第四军盐城重建军部纪念馆。

盐城新四军纪念馆是全国规模最大、全面系统反映新四军抗战历程的综合性纪念馆，是著名的红色文化游览胜地和爱国主义教育基地，走进庄严肃穆的展览大厅，展示在我们眼前的珍藏物件数不胜数，烈士事迹不计其数，一幅幅画面、一件件珍品详细生动反映了我党领导下的新四军艰苦卓绝、浴血奋战的历程和可歌可泣的动人事迹，大家跟随着讲解员的引导，追随着先辈的足迹，真切感受到了烽火连天的战争岁月……

我们流连在各展厅，静静地感受着战争年代岁月的艰辛，深深的缅怀着先烈们崇高精神，默默传承着深厚的爱国情怀，“铁军”精神将永远激励着我们不忘初心，砥砺前行，参观结束前，全体党员来到鲜红的党旗前，庄严举起拳头重温了入党誓词。

在庆祝建党九十七周年之际，盐城中支还组织开展了党的基本知识党课讲座、观看爱国影片、红歌传唱等系列活动。

中华保险 2017 年度被授予 江苏省放心消费创建诚信品牌企业

□ 中华联合 唐冬梅



近期,我司收到江苏省放心消费创建活动办公室《关于表彰 2017 年度全省放心消费创建示范、先进单位的通报》(苏放心消费创建办〔2018〕1 号),

我司 2017 年度被授予江苏省放心消费创建诚信品牌企业。

2017 年,我司深入学习贯彻党的十九大精神,紧紧围绕省、市政府关于进一步深入推进放心消费创建工作目标任务,紧密结合实际,积极开展放心消费创建工作。为进一步提升消费环境安全度、经营者诚信度、消费者满意度起到了有力的促进作用。

盐城中支在今后的经营活动中将倍加珍惜荣誉,再接再厉,持续深入推进放心消费创建活动,提高诚信建设与信用管理水平,一如既往坚持诚信为本,切实维护保险消费者合法权益,诚信经营规范服务,营造安全、放心的保险消费环境,在保险业树立良好的形象。

中华保险召开 2018 年开门红 总结表彰大会暨创新险种推进研讨会

□ 中华联合 唐锦芳

2018 年 6 月 7 日—6 月 8 日,中华保险盐城中支在滨海召开了 2018 年开门红总结表彰大会暨创新险种推进研讨会,中支总经理室成员,各经营单位和各职能部门主要负责人参加了会议。

会上,综合管理部宣导了 2018 年四级机构主要负责人薪酬考核管理办法、经营单位问责管理办法和执行力评价管理办法,业务管理部着重对“双过半”及修订后销售基本法的相关工作进行了分析和提示,财务会计部对应收管理办法进行了宣导,农村保险事业部重点对农网建设情况进行了通报。随后唐永亮和郭金霞两位副总对各自分管条线的工作进行了详细的剖析和提示。



本次会议还特别邀请了分公司财产险部的曾洋老师和上海易雍健康有限公司的郑勇董事长,他

们分别给大家作了信保产品和世纪精英健康医疗产品的培训。通过培训,让大家更加清楚地了解产品的优势,以及下一步如何找准工作方法,定位工作目标,通过培训,不但拓宽了大家展业的思路,也提振了大家的展业信心。

6月8日上午各经营单位利用半天时间对如何推进创新工作进行了深入的交流与研讨,并完全同意只有通过不断创新,未来的发展之路才会越走越宽。越走越稳。会议最后,何全总经理作了总结讲话并提出四点具体要求:一是坚定不移保效益,选择大于努力。车险方面,坚持严格的核保政策不动摇;非车险方面,坚持持续投入,对现有效益险种和渠

道持续大力,实现规模最大化。二是坚定不移抓创新,创新决定未来。每家都必须选择1-2个项目寻求突破。目前可以立竿见影的就是商业性农险和世纪精英,必须紧抓不放。三是坚定不移建机制,提供持续动力。1.完善前期布置的非车险团队建设,将商业性农险和世纪精英等纳入其中;2.制定岗位职责,规范活动量管理;3.完善考核、激励等基础制度,做好以结果为导向的过程管理。四是坚定不移抓执行,体现责任担当。要强化功成不必在我的境界和功成必定有我的担当,要有坚定不移的韧劲,久久为功的勇气,不达目的不罢休的气魄。

会上,对开门红竞赛获奖单位进行了表彰。

泰康人寿积极参加协会 “7·8 保险公众宣传日”趣味定向跑活动

□ 泰康人寿 谷婷婷

7月8日,盐城泰康6位伙伴参与了市保险行业协会、市金融办、报业集团联合举办的“7.8公里扶贫健步走”活动。

7月8日清早,在专业舞者的带领下,伙伴们互动表演了“7·8”公众宣传日手指舞,随后,市行协秘书长孙乃涛一声令下,“趣味定向跑”主题活动正式开始,伙伴们倾力投入,与各同业公司展开激烈角逐,寻找通关字符“守护美好、从一份保障开始”,并最终通过捐赠步数,转化成扶贫基金,帮助贫困地区家庭走出困境,感受到保险的关爱。



泰康人寿召开7月风险审视会

□ 泰康人寿 谷婷婷

7月31日下午,盐城泰康召开7月风险审视例会,中支总经理室、各部门经理参加了此次会议,会上对6月风险点进行了整改跟进,对7月风险问题进行了阐述、汇报。

中支公共资源部经理祁艳主持了此次会议,中

支各部门经理逐一上台对本部门上月风险审视会问题后续整改措施及跟进情况做了汇报,并对7月发现的风险问题进行了汇报、阐述。

最后,王总对各部门汇报进行了逐一点评,王总指出月度风险审视会是一个常规会议,要求中支

伙伴要认识到每月会议的重要性,将风险点、问题落实到台面上,有风险意识,把高压线当成常态。王总要求各部门、各机构认真做好近期风险排查工

作,利用风险排查点对本部门、本机构问题进行梳理解决,中支公共资源部要做好机构督查工作,确保中支在守法合规的保证下更快、更好地发展。

泰康人寿召开第十八届客服节启动会

□ 泰康人寿 谷婷婷

第十八届客服节正式拉开帷幕,本届客服节以“新生活 心体验”为主题,制定了丰富多彩的客户活动内容,旨在为代理人伙伴提供更多与客户接触的机会。7月30日,盐城泰康运营部在全辖金泰启动会上详细宣导了本次客服节活动方案,全辖内外勤500余人参会。

会议中,运营部汪鹏飞经理现场详细讲解了本次客服节的六大活动形式与内容,并强调今年的客服节活动较往年又增加了更多体验式营销活动,总分公司投入费用更多、活动内容更精彩。一年一度的客户服务节是伙伴们服务老客户积累

新客户的最佳平台,伙伴们可以自然引导新老客户参与项目,从而获得与客户面对面接触的机会。伙伴纷纷表示要用好此次客服节方案,通过体验式营销之健康医养体检获取高客加保和转介绍、拜博口腔检查活动来积累客户,透过泰康创新小程序、重疾理赔先行等服务助力客户经营和二次开发。

“客服搭台,营销唱戏”,盐城中支将积极利用本次客服节,线上线下齐发力,发挥活动优势,彰显服务力量,全面提升客户粘度,努力降低一线销售难度,为即将开打的金泰杯强势助力。

学习革命精神,不忘初心,砥砺前行

——合众人寿走进沂蒙山革命根据地

□ 合众人寿 付红艳

为深入践行公司“简单和谐、奋发向上”的企业文化,丰富员工的业余生活,使员工在繁忙的工作之余放松身心,2018年7月19日,合众人寿盐城中支2018年度内勤员工工会活动在中支总经理室的高度关注和大力支持下,于风景优美、气候宜人的沂蒙山自然景区开展,盐城中支的伙伴们放下平日里繁忙的工作,积极投身于各项活动中,拥抱自然,释放激情!沂蒙山是全国著名的5A级景区,地貌奇特,密密匝匝的山林、层层叠叠的山雾交相环绕,云山雾海别有一番景致,山间空气沁人心脾,让伙伴们心旷神怡、如入仙境。同时,沂蒙山也是全国著名的四大革命根据地之一,素有“华东延安”之称,这里的每一座山头都燃烧过抗日战争的烟火,每一寸土地都浸透了抗日军民的鲜血,伙伴们听着



沂蒙山小调,触摸着历史的沧桑,感受着脚踏实地、勇往直前、永不服输的沂蒙精神,激发生命的灵光与激情。

通过这次沂蒙山旅游活动,伙伴们亲临革命先辈们生活战斗的地方,重温了军民团结抗战的光辉历史,深切缅怀革命先烈为中华民族的解放事业作出的重大贡献,受益匪浅。同时也让伙伴们在青山绿水中感受人类不向自然屈服、勇

于追求美好生活的胆略与气魄,使全体内勤员工在身体与意志上得到了双重的锻炼,获得了自然美景与人文精神的双重享受!盐城合众人将以更加饱满的精神投入工作中,为公司发展壮大贡献自己的力量。

合众人寿积极开展 “7.8 全国保险宣传日”系列活动

□ 合众人寿 付红艳



随着“7.8 全国保险公众宣传日”的到来,合众人寿盐城中支积极响应行业协会及总公司相关工作部署,围绕“守护美好,从一份保障开始”的主

题,自6月25日开始通过微信小程序向内外勤、客户大力宣传“7.8 保险扶贫健步走”以及“为7.8点个赞”手指舞等系列活动。

7月8日当天,在盐城市保险行业协会的组织领导下,盐城中支上下联动,通过一系列精心的安排和布署,大家统一着装,积极参与金融城趣味跑活动,伙伴们不畏炎热,积极踊跃参加,通过挑战7800步的方式为贫困地区孩子奉赠爱心。在伙伴们不懈努力下,合众人寿盐城中支取得了“2018 盐城保险业扶贫健步走优胜奖”的良好成绩。

此次活动营造了良好的宣传氛围,扩大了保险业与公众的互动交流,进一步传递了保险大爱精神,传递了保险业正能量,普及了公众对“全国保险公众宣传日”的认识与了解,提升了公众对保险的认知与行业形象。合众人寿盐城中支也将以此次活动为契机,形成长效宣传机制,在今后的工作中,切实履行好向公众宣传保险的义务,为提升公众对保险的认知与行业形象,做出应有的贡献。

富德生命人寿开展群体性事件应急演练

□ 富德生命人寿 郝林军

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

此次风险演练场景如下:

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

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

盐城中支负责人杨总立即召集各部门负责人,召开紧急会议部署相关工作,并根据《富德生命人寿保险股份有限公司重大上访及群体性事件应急预案》(富保寿发[2016]338号)启动Ⅲ级群访群诉应急预案。与此同时,柜面客服人员也将投诉客户进行成功分流分组,并对保单信息进行逐一登记,

为后续的处理工作提供了便利。

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

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

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

“童心同行,明德广智” 富德生命人寿第十二届客户服务节

□ 富德生命人寿 王晓敏

2018年,富德生命人寿客服节迎来了蓬勃发展的第十二个年头,公司延续以往“心手相连,生命有爱”的客户服务节品牌,推出以“童心同行,明德广智”为主题的第十二届客户服务节,进一步提升客户服务体验,感恩回馈广大客户。

“童心同行,明德广智”富德生命人寿第十二届客户服务节已于6月11日正式拉开帷幕。此次活动采取了线上与线下相结合的活动形式,围绕“少儿成长、公益扶贫、服务提升”开展三大系列服务活动。

在“少儿成长”系列活动中,富德生命人寿精心策划了“德育文化微课堂”、“知识达人”有奖竞答两大线上活动。在“德育文化微课堂”活动中,孩子们可通过在线学习中华礼仪故事和传统诗词来回答问题,赢得精美礼品;“知识达人”线上有奖竞答则分为“安全我知道”、“厉害了我的国”两大答题模块,通过采取近期大热的线上竞答形式,向少年儿童普及安全教育知识,同时传递出祖国强大的向心力,激发参与者的澎湃爱国热情。同时,本次客户服

务节将在全国范围内开展安全知识讲座、亲子运动会、儿童职业体验、亲子DIY、亲子烘焙、花艺体验等现场社会实践活动,邀请家庭共度欢乐的亲子时光,进一步提高孩子的身体素质,提升其动手能力和创造力,培养审美素养,促进少年儿童德智体美劳全面发展。

在“公益扶贫”系列活动中,第十二届客户服务节将通过实际行动助力保险精准扶贫,开展爱心捐赠、爱心帮扶、关爱留守儿童等公益活动,做蕴含温度的慈善之行,用爱守护每一个家。

在第十二届客户服务节活动期间,富德生命人寿将通过“服务提升”活动为广大客户提供贴心暖意的增值服务,如尊享代驾、免费补发保单等。

远航扬帆、同心同德,富德生命人寿将始终遵循“以人为本、以客为尊”的服务理念,提升客户服务体验,感恩回馈广大客户。“童心同行,明德广智”富德生命人寿第十二届客服节邀您共度缤纷盛夏。今夏与童心相伴,欢乐与成长同行!

富德生命人寿

参加协会 7.8 保险公众宣传日活动

□ 富德生命人寿 郝林军

天上还飘着细细的小雨,进入活动大厅前还被阴霾的天气笼络着,一进门,泱泱的人海,一下子隔绝了外面的梅雨,大门仿佛是个通道,虽打开,但还是隔绝了两个世界。

首先,是领取健步走通关点的分布图,8:50 前领导后台就位,行业活动人员排 7 个纵队等待活动开始紧接着领导讲话后,集体 7.8 手指舞主持人宣布健步走活动开始,各公司组织的团队在金融城内通关健步走,在标注的 11 个点找通关字符,通关点有工作人员及 7.8 公众宣传日 LOGO 易拉宝;11 个通关点,分布在金融城楼宇大厅、外围或 2、3、4 楼楼层大厅。每队找到通关点之后,团队所有成员(注:必须是团队集体照,人员 4-6 人,少于 4 人不予通关),必须在通关点与“7.8”宣传 LOGO、海报合照后发微信朋友圈,部分通关点还有趣味答题环节,只有完成通关点的相关任务,经工作人员确认后方可获得所在通关点的通关字符(每个点一个字)。大家在寻找并集齐通关标语“守护美好、从一

份保障开始”的 11 个字后,立即返回到开场的 11 号楼的舞台位置,请每队站在大屏前拉起准备好的活动横幅拍下最后一张团队照发送微信朋友圈,然后立即到大厅工作人员处确认计算最终时间成绩。用时最少者为胜(前五名单位获优胜奖,第六至十名单位获组织奖);

活动时间有限的,从领导宣布活动开始计时,总时间控制在一小时三十分钟,如果超出时间,参赛队还未完成通关任务的也请及时赶到启动仪式的大厅集中;

这次的主题是“守护美好从一份保障开始”,而这 11 个字也正好被分在 11 号楼里面,需要每个团队合作,才能拿到这 11 个字,我们也获得了参与奖!奖牌合影!由于我们中女性偏多,并且跑步较慢,所以并没有取得好的成绩,但在过程中我们互相帮助,互相鼓励,用团队的力量给彼此支持。

活动结束的时候天气也已经放晴了,仿佛我们参加的活动一般,跨过风雨,终得彩虹!

少儿安全 爱国教育

□ 富德生命人寿 郝林军

火热季节,火热热情,富德生命人寿第十二届客服节在这热情似火的季节拉开帷幕。本次客服节围绕“心手相连?生命有爱”主题,继续坚持以“服务客户满意”为核心,以“提升品牌影响力”为导向,以“促进业务发展”为主线,结合对往期客服节的总结分析、社会热点、客户意愿收集及机构需求调研,围绕“公益扶贫、少儿成长”,开展一系列的少儿活动。

活动开展以来,深受外界好评,让广大家长朋

友更加全面“少儿安全、爱国教育”的重要性,跟孩子一起享受答题抽奖的乐趣,同时,更是让家长朋友懂得了如何加强孩子安全防范及教育,让孩子拥有爱国情怀,灿烂的笑容,自信的生活,拥有美好的人生!

富德生命人寿一直秉承着“客户至上”的经营理念,服务于社会。少儿安全,爱国教育!快快参与,跟随富德生命一起丰富知识,赢得大奖!

国寿财险“星光守护”惠及电动车驾驶人

□ 国寿财险 徐泽西

7月24日,中国人寿财险盐城市中心支公司、阜宁县支公司工作人员深入阜宁县西郊的盐城麦宝卫浴有限公司开展“星光守护”活动,免费为该公司员工的电动车尾部贴上了3M荧光反光贴标志,拉开了盐城市电动车亮尾公益活动的帷幕。

“星光守护”反光贴是由中国人寿财险公司全

资投入、免费发放的公益活动,该标贴具有远距离反光、穿透雾霾功能的3M顶级荧光黄绿棱镜反光膜,广泛适用于交通工具、行李箱、书包的平面,看见安全,触摸幸福。今后,我司也将进一步通过乡镇网点广泛推广“星光守护”反光贴,向人民群众送上平安,送上我们中国人寿财险人最真诚的关怀。

国寿财险开展“夏季送清凉”活动

□ 国寿财险 徐泽西



7月24日一大早,国寿财险中支公司总经理室成员兵分三路,赶赴各经营单位开展“夏日送清凉”活动,将防暑降温物资送到一线员工的手中,并叮嘱大家一定要把安全放在第一位,合理安排作息时间,注重劳逸结合,鼓励大家始终以健康的体魄和饱满的热情投入到工作中去。正所谓“炎夏送清凉,点滴润人心”,本次活动,不仅在炎炎夏日里给员工带来了一丝清凉,更极大地鼓舞了员工,使员工深切感受到了公司实实在在的关怀。

国寿财险召开全市系统第三届第一次职工代表大会暨2018年半年度工作会议

□ 国寿财险 黄梅

7月14日,市公司召开全市系统第三届第一次职工代表大会暨2018年半年度工作会议。会议全程由蔡总主持。上午,先召开了第三届第一次职工代表大会。孙总代表中支公司工会向大会做了工会工作报告,人力资源部宣导了《员工管理办法》,职工代表对工会委员进行了投票选举。



接着,召开 2018 年半年度工作分析会。首先,财务会计部、销售管理部、理赔客服中心对上半年度业务发展、效益经营等情况进行了综合分析;其次,本次参会人员对中支本部主管及以上人员进行了民主测评;最后,李总作 2018 上半年工作报告,

并表示:实干创造价值,信心凝聚力量。下半年各项工作已经拉开帷幕,希望大家进一步统一思想,振奋精神,紧盯发展目标,牢记使命担当,团结一致,克难求进,加快发展,守牢合规经营底线,为捍卫盐城公司应有的地位而努力奋斗!

共话军旅生涯 畅谈企业发展

——庆“八一”转业复员军人座谈会

□ 国寿财险 裔 汇

7 月 31 日,中国人寿财险盐城市中心支公司召开“八一”转业复员军人座谈会,12 名转业复员军人参加座谈,公司党委书记李友军同志主持会议。

座谈会在振奋人心的《中国人民解放军军歌》歌声中开始,全体参会人员高唱“向前向前向前!我们的队伍向太阳,脚踏着祖国的大地,背负着民族的希望……”,把座谈会的气氛从一开始就推向高潮。

李友军同志首先代表中支公司党委班子向全体转业复员军人致以崇高的敬意和节日的问候。其次,全体与会人员叙说当兵故事,大家仿佛又回到了那些激情燃烧的岁月,再次激起了心中的绿色情怀和军人自豪感。大家畅所欲言,谈到从部队到工作、学习、生活中的体会,并对公司当前的发展提出自己的建议。

最后,大家纷纷表示,要不忘初心,弘扬红色传



统,传承红色基因,做到“离队不忘本,转业不忘志,退伍不褪色”继续保持部队中纪律严明、勤奋刻苦的优良传统,不断提高自己的政治素质和专业本领,争取在自己的党委上再立新功,为盐城保险业的发展做出自己应有的贡献!

国寿财险组织参加 “7.8 保险扶贫趣味健步走”活动

□ 国寿财险 黄 梅

守护美好,从一份保障开始。7 月 8 日上午,为进一步普及保险知识、倾听公众心声、提升服务品质、塑造良好的企业形象,中国人寿财险盐城公司参加由盐城市行业协会组织的“7.8 保险扶贫趣味

健步走”活动。

首先,本次活动以“78”公众宣传日手指舞作为活动开启仪式,由专业舞者带领参与活动人员一起互动;接着,正式进入定向跑环节,中国人寿财险盐

城公司由理赔客服中心葛大鹏经理领队,通过寻找通关标语“守护美好、从一份保障开始”11个字符,并在每个通关点将团队所有成员与“7.8”宣传LOGO、海报合照后发微信朋友圈等环节,以最快的速度闯过层层关卡,最终获得优异成绩。

活动结束后,伙伴们纷纷表示参加本次活动不仅走出了气势,还能对社会有贡献,增强了团队凝聚力和热情,展现了公司和行业形象,进一步了解了保险人的责任所在,对今后更好地学习基本技能及服务客户有了更深刻的认识。



机构联动,彰显救助本色

□ 紫金保险 温祝婷

2018年7月2日,马某驾驶内载崔某重型重型仓栅式货车沿国道228线由南向北行驶至3058KM+200M路段时,撞上临时停靠在非机动车道的贾某驾驶的重型普通半挂车(载木材圆木),造成事故。导致崔某受伤。伤者崔某因病情较重,在射阳县人民医院抢救三天后,转院至江苏省人民医院抢救。医院诊断伤情为:失血性休克、T12/L3/L4右侧横突骨、L2椎体及双侧附件棘突、L5双侧附件骨折、L2椎体滑脱、双侧骶尾骨及双侧坐骨、耻骨、左侧髌臼、右侧股骨多发性粉碎性骨折等。

该起案件伤者为山东人,事故发生地在射阳,而伤者又不在事故发生地医院抢救。经与紫金保险道路救助基金中心联系,紫金保险道路救助基金专属的服务电话96019坐席工作人员与南京路救办当地机构专员取得联系,并启动异地就诊申请。伤者家属在南

京当地机构的指导下将材料办理齐全后,直接交由出险地专员提交系统审核,近期该笔款项58000余元已汇至江苏省人民医院账户并出具了发票。异地申请救助对于伤者的抢救治疗来说,无疑是一场及时雨,该起案件的申请彰显了紫金保险救助基金“应垫尽垫,应追尽追”的理念,民生工程服务人民。

在遇到下列情形之一时,道路交通事故中受害人可以向紫金保险托管的江苏省道路救助基金申请垫付人身伤亡的丧葬费用、部分或者全部抢救费用:

- (一)抢救费用超过交强险责任限额的;
- (二)肇事机动车未参加交强险的;
- (三)机动车肇事后逃逸的。

更多资讯请关注公众微信号:江苏道路救助基金。

守护这份美好,从一份保障开始

□ 紫金保险 黄洁

为了迎接“改革开放40周年”和“全国第六个保险公众宣传日”,盐城市保险行业协会于2018年7月8日早上8点在金融城举办了“7.8保险扶贫健步走”大赛,紫金财险、太平洋寿险、人寿财险、平安财险等多家保险公司100人参加了此次大赛,在这阳光明媚的日子里,我们紫金保险盐都网点专员也有幸参加到扶贫健步走的这项活

动中。每一个保险公司都积极的组织,我们路救成员也在此次活动中,向各大保险同行宣传了紫金道路救助基金,让大家更加深层的了解了这项惠民政策,此次活动的举办也充分展示保险业有价值、有担当、有温度的行业形象,体现行业强大的凝聚力和战斗力,健步走的一小步最终会累积成扶贫工作的一大步。

利安人寿积极组织开展 2018年“7·8保险公众宣传日”活动

□ 利安人寿 吴健



为推动保险公众宣传日活动有序开展,普及保险知识、倾听公众心声、提升服务品质、塑造行业形象,持续提升全社会的保险意识。利安人寿盐城分公司以“守护美好,从一份保障开始”为主题制定了

详细的活动方案,并积极组织部署。

组织员工参加行业内的“7·8保险扶贫健步走”活动,全员积极捐步,为保险行业精准扶贫助力,用行动共同创造健康美好生活;

开展传播推广“我给7·8点个赞”手指舞行业形象推广活动,为温暖的普惠行动增添活力和趣味,展现利安人美好的精神风貌,表达公司“利国安民”的美好愿景;

开展“发现保障背后的故事”行业开放日活动,讲述生动的案例,让老百姓们更加直接、客观地认识保险行业的本质、价值及功能作用,更加体会到一份保障背后凝聚着从业者的智慧、汗水和担当。

盐城分公司全体员工积极行动、精心筹备,为保险宣传活动增添一份力量。

利安人寿组织《我不是药神》观影活动

□ 利安人寿 吴健

为了体现行业担当,彰显保险大爱,7月13日,盐城分公司组织员工开展《我不是药神》的观影活动。

《我不是药神》讲述的故事直击内心,众多家庭被昂贵的医药费和看病难所拖垮,承受经济和精神的双重压力,非常具有现实性。观影过程中,或捧腹大笑或潸然落泪的场景,引我们深深地思考,保险是与重疾斗争的弹药,是重疾斗争中获胜的后援保障,每个人拥有一份保险保障是多么重要和紧迫。



这部电影让我们从业人员更加地意识到保险工作的价值所在,也激发了我们的自豪感和责任感,希望通过自己更加努力地工作,让更多的人拥

有自己的一份健康保障,让社会上减少因病致贫、因病返贫的家庭,让更多的家庭在重疾面前拥有反抗的力量。

利安人寿召开内勤合规培训会

□ 利安人寿 吴健

为了更好地传达保监全面加强风险排查工作通知精神,2018年6月14日,盐城分公司召开内勤合规会议,参会人员全体内勤。

首先由行政综合部负责人对近期中国银行保险监督管理委员会办公厅印发的《关于进一步加强保险机构防范非法集资宣传教育工作方案》和江苏分公司下发的《关于开展2018年度非法集资风险排查工作的通知》、《关于开展2018年度风险排查

暨操作风险自我评估工作的通知》进行了宣导和学习。其次,结合自身岗位宣导了合规、合规风险的理念、合规联系人的工作职责。最后,对本次风险排查范围、重点、方法及职责分工进行了明确宣导。

盐城分公司全体内勤人员贯彻执行会议要求,统一思想、明确分工、全面扎实开展风险排查工作。本次合规会议,提高了所有内勤人员的合规意识和技能,力争做到“合规创造价值、合规人人有责”。

利安人寿举办个险渠道同业引进班会议

□ 利安人寿 吴健



六月,组织发展的黄金月,套转对接的关键月。

天气炎热,未动摇盐分主管同业引进的决心,而是点燃了全体主管全力冲刺的激情。

6月7日,盐城分公司精心组织了一场同业引进班会议,省分公司领导也莅临会议现场指导工作。公司领导的莅临将会议格局推向一个新高度,也是对盐分主管引进工作的肯定。

会议安排经验丰富的讲师讲解利安的政策和产品,安排优秀主管分享在利安的从业心得与收获,激发了新主管们的拼搏热情。

会后,省分公司领导亲自担任面试官,严格把关新主管的引进,为营销团队质量保驾护航。我们相信面试通过的主管们能够在利安做大做强,为新盐分公司再造辉煌打下坚实的基础。

建信人寿“7.8”全国保险公众日宣传活动

□ 建信人寿 李虹

2018年7月8日,我们迎来了全国第六个“7.8全国保险公众宣传日”。上午九点,2018盐城保险业扶贫健步走在市金融城新天地一楼大厅隆重举行。本次健步走活动将趣味元素贯穿一起,通过紧张的角逐,我司代表队4名队员在最短的时间内集齐了“守护美好,从一份保障开始”的11个字符,最终荣获了团体第二的好成绩。



“国联数字服务”客户嘉年华观影活动

□ 国联人寿 彭仁昌

为全面推广公司的数字服务,运用科技手段对接服务场景,扩大公司在当地市场的知名度和美誉度。国联人寿保险股份有限公司盐城分公司联合中国工商银行盐城市分行在盐城未来影成举办“国联

数字服务”客户嘉年华观影活动。

2018年7月9日,盐城银保部唐总与工行盐城市分行沟通宣传本次客户嘉年华活动的意义,随后工行盐城市分行对各支行下发关于邀请客户观看电影《我不是药神》的通知,让各支行安排客户,并宣导嘉年华活动的意义和活动的主题。在2018年7月15日下午2:00“牵手国联 乐享人生”客户嘉年华之“国联数字服务”观影活动正式拉开帷幕。

现场关注微信号粉丝量85人,以客户服务贯穿整个活动,现场向客户推广国联人寿微信公众号,并引导客户参与公司数字国联网上抽奖活动。

本次活动的成功举办得到业务伙伴及客户的一致好评,对公司及产品都得到了一次很好的宣传作用,同时也拉近了我司与客户之间的距离。



风灾无情,人保有爱

□ 人保财险 朱艳

2018年6月30日,东台市南沈灶镇、梁垛镇遭受龙卷风袭击,造成两百多户农户房屋等财产遭受损失。

灾害发生后,中国人保财险东台支公司经理室高度重视,于当晚冒着大雨赶到现场,联系村干部了解灾情,慰问群众,并迅速启动了大灾处理预案。次日凌晨6时许,公司分成8个查勘小组到灾区现场查勘,并于当日全部查勘、定损结束。截至7月2

日下午,在不到24小时内已将赔款汇至部分受灾严重的农户账上。

中国人保财险东台支公司迅速查勘理赔,积极应对灾后工作,得到了当地政府和受灾群众的一致好评。真是“灾害无情,人保有爱”!该公司用实际行动践行了“风雨同行,至爱之诚”的核心价值观,兑现了“人民保险,服务人民”的承诺!

中华保险开展安全生产月宣传活动

□ 中华联合 杨思洪



2018年6月21日,中华保险滨海支公司积极参与安全生产月集中宣传活动,走进企业,向企业职工宣传安全知识,主要以“生命至上 安全发展”为主题,针对不同的企业进行安全生产的宣传,对企业员工宣传安全生产知识,讲解案例警示,交通知识。对企业消防、固定资产、存货储存、运输进行一次认真检查。排查出隐患为:上下班员工骑摩托车无驾照、证件没审核现象。排查财产险下水管道堵塞,公司工作二道门、门口焊接有脱落松动现象。

此次宣传活动的开展,得到了企业领导的高度评价,提高了中华服务品牌形象。

牵手国寿财险,畅走滨海南湖

——2018国寿客户节“爱动健步走”活动纪实

□ 国寿财险 朱兰芹

初夏时节,南湖公园,风景怡人。6月23日上午,中国人寿财险滨海县支公司举办“国寿客户节爱动健步走”大型公益活动。在领队有序的带领下,客户和员工多人组成浩浩荡荡的健步走队伍,碧波荡漾的湖水、万紫千红的林荫小路与健步走队伍交

相呼应,湖光山色一体,欢声笑语相连,把南湖公园变成了健身、休闲、娱乐的海洋。

此次活动,由中国人寿财险滨海县支公司主办,向本次活动的参与者传递了体育健身的理念、倡导大家健康、环保的生活方式。

车祸无情,人间有情

□ 紫金保险 温祝婷

近日,在 S231 线 45 千米处,王某驾驶一辆正三轮载货摩托车与一辆拖拉机相撞,肇事者将王某撞倒后,驾车逃离事故现场,王某被送至建湖县人民医院抢救。

因为受害人家庭经济困难,无力承担抢救费用,所以交警让受害人家属前来申请救助基金,紫金保

险盐城路救办建湖网点专员了解情况后,向申请人提供相关材料并详细讲解申请流程与注意事项,在交警与医院的协助下成功垫付了王某抢救费两万余元。

紫金保险道路救助基金是公益基金,2011 年到至今已垫付超过 10 亿元,为许多因交通事故陷入困难的家庭解决了燃眉之急。

承诺是金 诚信无价

□ 紫金保险 温祝婷

近日,在建湖交警大队事故中队,顾某将 6151 元现金交到了紫金保险盐城路救办建湖专员手上,感谢救助基金在困难时的及时救助,现有能力偿还了,应当及时如约偿还。

2014 年 10 月 5 日,顾某驾驶二轮摩托车行驶至建湖县民营工业园 3 号路段,与路边的绿化隔离带发生相撞,导致顾某受伤,顾某被送至建湖县中医院抢救。因车辆未投保交强险,顾某家属在支付一万余元后,无力支付抢救费用,所以向紫金保险

盐城路救办建湖网点申请救助基金,并成功垫付了一万余元,解决了燃眉之急。因顾某家庭困难,所以康复后主动来网点协商分期偿还。顾某于近期偿还了全部垫付费用,履行了自己的承诺,将最后一笔垫付款成功汇入江苏省道路救助基金追偿专项账户。

据紫金保险盐城路救办建湖受理专员介绍,救助基金管理人在垫付抢救费用和丧葬费用后,应当依法向机动车道路交通事故赔偿义务人进行追偿。

阜宁网点宣传路救基金政策

□ 紫金保险 温祝婷

紫金保险盐城路救办阜宁网点针对历年肇事逃逸案件进行半年一次的肇事逃逸侦破核对,此次核对工作涉及到 10 个基层中队,其中最远的洋桥口中队距离县城近五十公里,难度可想而知。在核对清单的过程中,办案交警听说是道路救助基金前来核对案件,都非常认真配合核对工作,有的历史案件办案交警一时记不清楚,通过寻找历史档案帮助核对案件。

此时正逢路救中心宣传月期间,开展路救“推、转、赞、评”主题宣传活动,在核对清单的过程中网点专员借此推动宣传月活动,同时与各中队交警建

立微信交流群,对垫付、追偿过程中产生的问题能够进行更好的交流与沟通,并引导交警们关注“江苏道路救助基金”微信公众号,能够及时的获取道路救助基金的最新动态。

最后阜宁县交警大队副大队长提出让网点专员在交警的通案会议对交警们进行道路救助基金的业务培训,让他们更加深入的了解紫金保险道路救助基金,增加路救工作的宣传力、影响力,为因发生交通事故的困难群众化解矛盾、促进社会和谐,为建设平安阜宁发挥重要作用。

江苏省道路救助基金为车祸受害人保驾护航

□ 紫金保险 温祝婷

2018年7月14日8时左右,牛某驾驶苏AA71A5号小型客车行驶至302县道21公里处,与汪某驾驶的电动三轮车发生碰撞,汪某受伤后被送往响水县人民医院接受抢救,医生诊断伤情为:右肩胛骨粉碎性骨折,右侧第四肋骨骨折。

高额的抢救费用压的汪某一大家子透不过气来,通过承办该事故的慕警官介绍,汪某儿子来到

了紫金保险道路救助基金响水服务站。经过道路救助金响水服务站专员及医院的协同工作,为汪某申请到救助基金垫付款1万余元。

救助基金旨在解决受害人前期的抢救费用问题,能够及时的化解燃眉之急,充分彰显道路救助基金的应急救助功能,紫金保险道路救助基金在危难关头为车祸受害人的生命安全保驾护航。

两地携手 及时救助

□ 紫金保险 温祝婷

2018年6月底,在东台市352省道发生一起机动车肇事逃逸案件,事故中受害人吴某伤势较重,被送往南通大学附属医院进行救治。吴某家人得知消息后匆匆赶往医院,医生告知其家人吴某伤情为左手掌离断伤,左锁骨骨折,急需手术同时要求尽快缴纳足额的手术费用。

面对医院的多次催款,吴某家人一筹莫展,在交警告知下来到紫金保险路救基金东台网点咨询

申请救助基金的政策和流程。

路救东台专员在了解事故情形和救治情况后,及时与紫金保险路救基金南通市区网点专员沟通,南通市区专员及时前往医院协助伤者家属收集申请材料并寄送东台受理点。经两网点携手努力,紫金保险路救基金成功为伤者垫付抢救费用一万余元,使得伤者得到及时救治,从而脱离了生命危险。

亲情凉薄 路救基金暖人心

□ 紫金保险 温祝婷

近日,一肇事逃逸案件牵动了盐城市新东仁医院所有医护人员的心。案情经过是一小型普通客车与董某驾驶的电动自行车发生交通事故,致董某受伤严重,小型客车驾驶员驾车逃离现场,路过的好心人报警将近80岁高龄的老人送到了盐城新东仁医院救治。经医院诊断董某脾破裂并且多处骨折,情况危急,老爷子需要尽快手术。办案民警联系老人的家属,但老人的3个儿女迟迟不肯露面,民警立即联系紫金保险盐城路救办市区网点专员办理救助基金。紫金保险盐城路救办市区网点专员即刻

与医取得联系,开通绿色通道,并协助收集垫付材料,短短三天,紫金保险路救基金成功的为董某垫付抢救费用69285.29元。

据从医院处了解到,董老爷子的3个儿女平时与他基本无往来,这次老人发生如此严重的事故,其儿女也只是象征性的来医院看几次,送了点饭菜,并未陪伴老人。目前,老爷子已经清醒,得知是紫金保险路救基金帮助他渡过了此次难关,眼中噙满了感谢的泪水。紫金保险路救基金一直秉承应救尽救的原则,温暖了许多像董老爷子一样困难无助的伤者。

“服务标准化”助推业务发展

□ 平安人寿 蔡之一

来自射阳区的田大姐从事保险行业 13 年,已积累了近 200 位客户。她一直都说:“只要维护好与老客户的关系,加保和转介绍就会源源不断。”但近些年田大姐有些苦恼,就是老客户越来越多,光靠自己的脑力已无法记住每位客户的服务需求。

公司“代理人服务标准化”的推动让田大姐眼前一亮,这正好解决了自己的困扰。可以利用口袋 E 平台,专业细致地梳理出老客户的服务需求,帮助自己精准定位需要服务的对象,让自己上门拜访有了更精准的理由。于是她第一时间向运营督导请教实操技能,很快就学会了,并加以运用。

第一次是体验保单递送服务项目。田大姐带着客户李女士的保单上门,通过口袋 E 平台发送微信链接给客户。田大姐让客户看到自己的姓名与公司

的平台相关联,使得客户更加放心。按照链接提示,田大姐将产品信息、保单效力维持提醒、保险责任履行、犹豫期提示等给客户做了详细的讲解。客户非常满意,不但给田大姐打了 10 分满意,还大方地提供了两个转介绍名单。有了第一次的成功尝试,田大姐对“代理人服务标准化”的认同度与参与积极性更高了。在通过标准化流程服务老客户戴先生的时候,又顺利获得了转介绍,当月就成功为转介绍客户加保平安福一件。

开单后田大姐开心地告诉督导,公司的代理人标准化平台太好了,加上强大的口袋 E 功能,与老客户的互动内容更多,自己的工作也显得更轻松,收入必将水涨船高。这些都离不开公司标准化与科技化的平台,以后会更好利用服务标准化的其它功能,为客户服务,用专业创造价值。

柜面上,那一抹不可或缺的身影

□ 平安人寿 朱岑岑

时值酷暑,平安人寿盐城中心支公司客服大厅依旧人声鼎沸,人群中,柜面顾问黄主任正在帮助

客户解惑答疑。

心细的黄主任发现,等待客户群中有一位老大

肇事逃逸不要怕 紫金路救在身旁

□ 紫金保险 温祝婷

2018 年 7 月 15 日 20 时许,受害人贾某驾驶电动自行车在滨海县坎滩淤线八滩镇五醍浆酒厂路段处与机动车发生碰撞,事故发生后,机动车驾驶员驾车逃逸。贾某被赶来的 120 救护车送滨海县人民医院抢救,医院诊断为:创伤性脾破裂,胰腺挫裂伤,右侧股骨粗隆间骨折,右侧颞极出血,颞骨骨折,颌面部多发骨折,右侧锁骨尖峰端骨折,颌面部皮肤撕裂伤,软组织挫伤。受害人贾某病情一直不稳定随时都有生命危险,在重症监护就救治。

办案交警告知受害人贾某亲属,发生交通事故可以申请紫金保险道路救助基金,让受害人得到有效的救治。网点工作人员了解事故的情况确认符合申请路救基金,受害人家庭困难无力拿出高额的抢救费用,立刻与医院负责路救办理的领导联系开通绿色通道,让发生交通事故的受害人第一时间得到有效的救治。紫金保险网点工作人员协助受害人亲属办理垫付材料,为受害人申请了 1 万 7 千元的抢救费,受害人从重症监护转移到普通病房。

爷额头微微出汗,面色发白,身体不舒服的样子。黄主任立马上前询问,交流后得知老大爷因感冒体感不适,但自己觉得小问题不要紧,今天就独自来保险公司办理保单贷款业务,没想到到了大厅头痛加重。黄主任立马倒了杯开水给陈大爷,并通过电话联系其家人。

等待之余,黄主任打算协助陈大爷办理保单贷款事宜。陈大爷说:不办了,这么多人,什么时候等到号,等我儿子来先接我回家休息,身体好些再来。黄主任告知陈大爷,现在公司有线上办理途径,可通过平安金管家 APP 自主办理。“现在您儿子还没

到,我先帮您办,省得您大热天再跑腿。”黄主任一步一步协助陈大爷办理完了业务,并告知三个工作日款项就会到账,陈大爷很是高兴。不一会,陈大爷的儿子赶到。陈大爷拉着儿子的手说,这个工作人员真是太好了!知道我不舒服,不仅给我倒水、联系家人,还让我既不用等,又无需再跑腿,就把事情给办了,真的应该好好感谢人家。黄主任诚恳地表示,这些都是自己应该做的。

柜面顾问作为柜面上一抹不可或缺的身影,一直在用他们让人如沐春风般的微笑和话语,为临柜客户提供热情、细致和周到的服务。

好平台 + 优服务 全面提升客户体验

□ 平安人寿 王恒重

客户能想到的,是我们必须要做到的;客户没有想到的,我们也要做到,意料之外的服务往往更加让人感动。

近日,客户张先生前往平安人寿响水支公司柜面偿还贷款利息,因涉及保单较多,还款流程有些复杂。张先生表示保单太多了,自己也是无法记住。柜员小王为方便客户查看,分别将八张保单的贷款本金、利息,以及涉及的保单红利和生存金一一记录下来,手抄在一张纸上,让客户对名下的保单信

息一目了然。

当得知张先生近几年都是亲临柜面办理保单还款手续时,柜员立刻为客户注册了“平安金管家”APP,并将保单还款流程介绍给客户。此外,柜员还详细介绍了其他多项可自助办理的业务,让张先生亲身体验了线上自助办理的方便和快捷,细致周到的服务得到了张先生的肯定。

依托先进的平台提供优质的服务,让我们的工作更高效、客户更满意,平安人一直在努力!

平安金管家,造福千万家

□ 平安人寿 顾晨阳

七月的某一天,平安人寿盐城中心支公司的客服大厅里人声鼎沸,聚满了前来办理业务的客户。

只见一位约摸 50 岁的阿姨走进 2 号坐席区,说要交纳保费,随即掏出了自己的身份证和一张存折。柜员查询了客户保单信息,还未到缴费期,并且客户仅带了存折,柜员无法刷卡收取保费。客户情绪有点失控,大声质问:“我早上就从镇上过来了,排队排了那么久,现在告诉我存折不能缴费,现金也不要,我提前交保费也不行。现在交个保费都这么难吗?”

柜面值班顾问王主任见状赶紧走过来安抚客

户,并询问客户是否用过平安金管家 APP。客户摇摇头,并且表示自己年纪大了,不喜欢用这些东西。王主任听完并没有放弃,耐心地利用自己的手机向客户介绍平安金管家中的保单服务功能,客户听到可以不用每次跑到柜面缴费,还能查到保单信息,终于同意下载了试试。随后,王主任指引客户下载了平安金管家,将缴费账号变更为她带来的存折账号;并告知客户,到缴费期时公司会自动从这张存折里划账,不需要再来一趟。客户表示非常方便。王主任还向客户介绍了平安金管家中的各项活动以及健康模块;告诉客户,我们有专业的空中柜员为

客户线上办理保全业务,跟在柜面办理是一样的,而且它是傻瓜式操作,只要跟着提示一步一步操作,就能办好业务。客户听完介绍,连声感谢。原来客户家在偏远的乡村,每年都是到公司柜面缴纳保费,乘车至公司要两个多小时,甚不方便。围观的其

他客户见状也纷纷在自己手机上下载了平安金管家,认为这个 APP 的确非常实用。

平安金管家真正做到了管家的职责,让客户可以足不出户办好业务,给客户带来便捷,为客户保驾护航。平安金管家,造福千万家!

天安快捷服务解客户燃眉之急

□ 天安财险 唐宏生



7月20日下午二时许,天空骄阳似火,地表温度40度以上,酷暑难耐,让人透不气来,天安财险

盐城中支查勘员顾何天在执行完查勘任务回公司的路上,接公司客服转来的一客户救援电话,称其车发生爆胎而未配带更换工具。小顾在电话联系车主确认地点位置后,迅速赶到救援现场,一边安抚焦躁不安的车主,一边从查勘车上取下救援工具箱熟练忙碌起来,汗水很快湿透了小顾衣背,模糊了双眼,看到烈日炎炎之下忙得汗流浹背的小顾,车主万分感动,十分过意不去,在小顾熟练更换轮胎后,紧紧握住小顾的手说,天安服务果然名不虚传。

泰康人寿快赔 40 万元 助白血病患者重获希望

□ 泰康人寿 谷婷婷

7月11日,盐城泰康建湖支公司迎来了一位特殊的客户,客户李女士委托朋友将一面印有“真诚守信、雪中送炭”锦旗送到公司职场,感谢公司快速理赔40万元,给其患急性髓系白血病的女儿带去了生的希望。

李女士是盐城中支的一位代理人,因为认同泰康的保险理念与产品,2017年8月为其女儿陈某在公司购买泰康全心健康保障计划,保额20万元。今年6月初陈某因连续高烧不退,前往建湖县人民医院检查,检查结果疑似白血病。客户立即前往苏州大学附属第一医院进行复查并确诊为急性髓系白血病。中支接到报案后,得到了中支相关部门的高度关注,在兄弟支公司的协助下,苏州当地理赔人员立即前往医院对客户进行慰问探视并协助收



取理赔资料。在资料齐全后第一时间上报并快速审核,经确认符合重大疾病及成年女性特定疾病责任,按照双倍保额合计赔付40万元。

买保险就是尊重生命。疾病无情,泰康有爱,泰康的保险为年轻的女孩送去理赔款的同时,更是为年轻的生命送去了生的希望,为这个不幸的家庭带来些许温暖和安慰。未来,盐城中支将继续努力为更多人送去保险保障,为更多家庭撑起保险的保护伞,守护每一位客户健康,帮助患者战胜病魔,早日康复!

保险法司法解释(四)发布明确保险 标的转让与保险代位求偿权等相关问题



2018年8月1日下午,最高人民法院召开《最高人民法院关于适用〈中华人民共和国保险法〉若干问题的解释(四)》新闻发布会,最高人民法院审判委员会专职委员、民二庭庭长贺小荣,最高人民法院民二庭副庭长关丽出席发布会,最高人民法院新闻发言人林文学主持发布会。

为正确审理保险合同纠纷案件,2018年5月14日,最高人民法院审判委员会第1738次会议讨论通过了《最高人民法院关于适用〈中华人民共和国保险法〉若干问题的解释(四)》(以下简称《解释》),并将于2018年9月1日起施行。下面就《解释》的制定背景及主要内容作一简要的介绍和说明。

一、《解释》的制定背景

近年来,我国保险业发展迅速,保险市场日趋繁荣,在经济社会发展中发挥着越来越重要的作用。随着保险市场的快速发展,保险纠纷案件也逐年增多。2013年,全国各级人民法院新收一审保险合同纠纷案件82564件,2017年达127611件,呈连续增长态势。此外,大量侵权纠纷案件中也涉及保险合同纠纷,如道路交通事故人身损害赔偿纠纷案件中多数涉及保险合同问题。《中华人民共和国保险法》(以下简称《保险法》)自1995年颁布实施以来,先后经历三次修订,其中2009年对《保险法》

保险合同章做了较大改动,推动了保险合同法律制度的完善,为保险业的健康发展奠定了坚实的法治基础。同时我们也应当承认,现行《保险法》涉及合同部分的条文不多,有的规定较为原则,尚不能完全满足保险市场发展和审判实践的需要。鉴于此,最高人民法院自2009年起启动《保险法》系列司法解释的起草工作。

2009年10月最高人民法院出台了《关于适用〈中华人民共和国保险法〉若干问题的解释(一)》,解决新旧保险法衔接适用问题。2013年6月,出台了《关于适用〈中华人民共和国保险法〉若干问题的解释(二)》,解决《保险法》保险合同章一般规定部分的法律适用问题。2015年11月,出台了《关于适用〈中华人民共和国保险法〉若干问题的解释(三)》,解决人身保险合同部分的法律适用问题。今天发布的《解释》,着重解决财产保险合同部分有关法律适用问题,以期进一步统一裁判标准,保护保险消费者合法权益,促进保险行业健康发展。

二、《解释》遵循的原则

《解释》制定过程主要坚持了以下原则:

一是坚持以人为本,注重保护保险消费者合法权益。加强对保险消费者合法权益的保护,既是我国保险立法坚持的价值取向,也是我们坚持以人民为中心思想的必然要求。我们在司法解释中始终秉持了这一精神,正确处理了契约自由与契约正义之间的关系,始终将保护投保人、被保险人的合法权益作为贯穿司法解释的一条主线。

二是坚持平衡保护,促进保险业健康发展。保险审判是商事审判工作的重要组成部分,妥善化解保险纠纷,为保险业健康有序发展提供司法保障也是人民法院的法定职责。司法解释在保护投保人、被保险人利益的同时,注重寻找与保险业健康发展的平衡点,充分关照我国保险业发展的客观实际,完善和细化了保险代位求偿权、责任保险等制度,

促进保险业健康发展,为提升我国保险业的国际竞争力提供更加有力的司法保障。

三是尊重保险司法规律,恪守保险的一般原理。保险是当事人之间就分担意外事故损失达成的一种合意,具有其自身独有的规律和特点。我们在制定司法解释时,注意尊重保险特性,坚持损失补偿原则等财产保险基本原则。遵照保险利益原则,合理认定保险标的转让时的权利行使主体。结合责任保险的特点,科学确定诉讼时效起算时点等。

四是立足保险业发展现状,预留未来创新空间。司法解释立足行业现状,规范市场行为,解决具体问题,同时考虑保险行业未来发展的需要,对一些正在探索、尚不成熟的做法未作出统一的裁量标准,留待实践进一步检验,为市场创新留出空间,推动我国保险业持续健康发展。

三、《解释》的主要内容

《解释》共 21 个条文,主要包括以下四方面内容:

(一)明确保险标的转让的相关问题

现实生活中,由于财产流转频繁,保险标的因买卖、赠与、继承等导致所有权转移的情况很常见。《保险法》第四十九条对保险标的的转让作了规定,但仍较为概括。《解释》对有关争议问题予以明确。第 1 条根据保险利益原则,对保险标的已交付未登记时的权利行使主体予以明确。第 2 条针对司法实践中的争议问题,规定保险人已向投保人履行了保险法规定的提示和明确说明义务,保险标的受让人以保险标的转让后保险人未向其提示或者明确说明为由,主张免除保险人责任的条款不生效的,不予支持。第 3 条作出补充性规定,明确被保险人死亡,继承保险标的的当事人承继被保险人的权利和义务。第 5 条明确了保险标的的转让空档期的保险责任承担问题。

(二)明确保险合同主体的权利义务

《保险法》第四十九条和第五十二条,均涉及对危险程度显著增加的认定。实务中,由于险种多样,情况复杂,对危险程度显著增加的认定,成为司法审判实践中的难点问题。《解释》第 4 条第 1 款列举与危险增加相关的常见因素,为法官提供裁判指

引,由法官根据案件具体情况,综合判断是否构成危险程度显著增加。同时第 2 款规定,增加的危险属于保险合同订立时保险人预见或者应当预见的保险合同承保范围的,不构成危险程度显著增加。此外,《保险法》第五十七条规定了保险事故发生时,被保险人应当采取措施防止或者减少损失的义务,但司法实践中,保险人往往以施救措施未产生实际效果为由予以抗辩。针对这一问题,《解释》第 6 条规定,保险人以该措施未产生实际效果为由抗辩的,不予支持,旨在引导、鼓励被保险人在保险事故发生后及时采取施救、减损措施,最大限度减少损失的扩大,以实现彼此利益的最大化。

(三)明确保险代位求偿权的相关问题

《解释》第 7 条规定,保险人有权代位行使被保险人因第三者侵权或者违约等享有的赔偿请求权,明确了保险代位求偿权的行使基础。第 8 条明确了在投保人和被保险人为不同主体时,保险人可以对投保人行使保险代位求偿权。第 10 条对保险人赔偿后,第三者仍向被保险人作出重复赔偿的情况下,保险人的权利如何救济作出明确指引。此外,《解释》还对保险代位求偿权的诉讼程序问题作出了明确规定。

(四)明确责任保险的相关问题

责任保险在现代社会中的重要性日益凸显,《解释》对责任保险问题作出了专门规定。第 15 条对“被保险人怠于请求”的情形作出规定,以解决司法实践中亟待规范的裁量标准问题。第 16 条对责任保险的被保险人因共同侵权依法承担连带责任的问题作出了回应。第 17 条明确了被保险人对第三者所负的赔偿责任已经生效判决确认并已进入执行程序后,保险人的保险责任问题。《解释》还对责任保险的保险人和解参与权、诉讼时效起算等问题作出规定。

随着我国经济社会的发展和公众保险意识的增强,保险业将迎来新的机遇和挑战。《解释》的出台,对各级人民法院正确审理保险合同纠纷案件,维护当事人合法权益,促进保险行业健康发展具有重要意义。下一步,人民法院将进一步发挥审判职能作用,为防范化解金融风险 and 促进经济社会持续健康发展提供有力司法保障。

最高人民法院关于适用《中华人民共和国保险法》若干问题的解释(四)

(2018年5月14日最高人民法院审判委员会第1738次会议通过,
自2018年9月1日起施行)

为正确审理保险合同纠纷案件,切实维护当事人的合法权益,根据《中华人民共和国保险法》《中华人民共和国合同法》《中华人民共和国民事诉讼法》等法律规定,结合审判实践,就保险法中财产保险合同部分有关法律适用问题解释如下:

第一条 保险标的已交付受让人,但尚未依法办理所有权变更登记,承担保险标的毁损灭失风险的受让人,依照保险法第四十八条、第四十九条的规定主张行使被保险人权利的,人民法院应予支持。

第二条 保险人已向投保人履行了保险法规定的提示和明确说明义务,保险标的受让人以保险标的转让后保险人未向其提示或者明确说明为由,主张免除保险人责任的条款不生效的,人民法院不予支持。

第三条 被保险人死亡,继承保险标的的当事人主张承继被保险人的权利和义务的,人民法院应予支持。

第四条 人民法院认定保险标的是否构成保险法第四十九条、第五十二条规定的“危险程度显著增加”时,应当综合考虑以下因素:

- (一) 保险标的用途的改变;
- (二) 保险标的使用范围的改变;
- (三) 保险标的所处环境的变化;
- (四) 保险标的因改装等原因引起的变化;
- (五) 保险标的使用人或者管理人的改变;
- (六) 危险程度增加持续的时间;
- (七) 其他可能导致危险程度显著增加的因素。

保险标的危险程度虽然增加,但增加的危险属于保险合同订立时保险人预见或者应当预见的保险合同承保范围的,不构成危险程度显著增加。

第五条 被保险人、受让人依法及时向保险人发出保险标的转让通知后,保险人作出答复前,发生保险事故,被保险人或者受让人主张保险人按照保险合同承担赔偿责任保险金的责任的,人民法院应予支持。

第六条 保险事故发生后,被保险人依照保险法第五十七条的规定,请求保险人承担为防止或者减少保险标的的损失所支付的必要、合理费用,保险人以被保险人采取的措施未产生实际效果为由抗辩的,人民法院不予支持。

第七条 保险人依照保险法第六十条的规定,主张代位行使被保险人因第三者侵权或者违约等享有的请求赔偿的权利的,人民法院应予支持。

第八条 投保人和被保险人为不同主体,因投保人对保险标的的损害而造成保险事故,保险人依法主张代位行使被保险人对投保人请求赔偿的权利的,人民法院应予支持,但法律另有规定或者保险合同另有约定的除外。

第九条 在保险人以第三者为被告提起的代位求偿权之诉中,第三者以被保险人在保险合同订立前已放弃对其请求赔偿的权利为由进行抗辩,人民法院认定上述放弃行为合法有效,保险人就相应部分主张行使代位求偿权的,人民法院不予支持。保险合同订立时,保险人就是否存在上述放弃情形提出询问,投保人未如实告知,导致保险人不能代位行使请求赔偿的权利,保险人请求返还相应保险金的,人民法院应予支持,但保险人知道或者应当知道上述情形仍同意承保的除外。

第十条 因第三者对保险标的的损害而造成保险事故,保险人获得代位请求赔偿的权利的情况未通知第三者或者通知到达第三者前,第三者在被保险人已经从保险人处获赔的范围内又向被保险

人作出赔偿,保险人主张代位行使被保险人对第三者请求赔偿的权利的,人民法院不予支持。保险人就相应保险金主张被保险人返还的,人民法院应予支持。

保险人获得代位请求赔偿的权利的情况已经通知到第三者,第三者又向被保险人作出赔偿,保险人主张代位行使请求赔偿的权利,第三者以其已经向被保险人赔偿为由抗辩的,人民法院不予支持。

第十一条 被保险人因故意或者重大过失未履行保险法第六十三条规定的义务,致使保险人未能行使或者未能全部行使代位请求赔偿的权利,保险人主张在其损失范围内扣减或者返还相应保险金的,人民法院应予支持。

第十二条 保险人以造成保险事故的第三者为被告提起代位求偿权之诉的,以被保险人与第三者之间的法律关系确定管辖法院。

第十三条 保险人提起代位求偿权之诉时,被保险人已经向第三者提起诉讼的,人民法院可以依法合并审理。

保险人行使代位求偿权时,被保险人已经向第三者提起诉讼,保险人向受理该案的人民法院申请变更当事人,代位行使被保险人对第三者请求赔偿的权利,被保险人同意的,人民法院应予准许;被保险人不同意的,保险人可以作为共同原告参加诉讼。

第十四条 具有下列情形之一的,被保险人可以依照保险法第六十五条第二款的规定请求保险人直接向第三者赔偿保险金:

(一)被保险人对第三者所负的赔偿责任经人民法院生效裁判、仲裁裁决确认;

(二)被保险人对第三者所负的赔偿责任经被保险人与第三者协商一致;

(三)被保险人对第三者应负的赔偿责任能够确定的其他情形。

前款规定的情形下,保险人主张按照保险合同确定保险赔偿责任的,人民法院应予支持。

第十五条 被保险人对第三者应负的赔偿责任确定后,被保险人不履行赔偿责任,且第三者以保险人为被告或者以保险人与被保险人为共同被

告提起诉讼时,被保险人尚未向保险人提出直接向第三者赔偿保险金的请求的,可以认定为属于保险法第六十五条第二款规定的“被保险人怠于请求”的情形。

第十六条 责任保险的被保险人因共同侵权依法承担连带责任,保险人以该连带责任超出被保险人应承担的责任份额为由,拒绝赔付保险金的,人民法院不予支持。保险人承担保险责任后,主张就超出被保险人责任份额的部分向其他连带责任人追偿的,人民法院应予支持。

第十七条 责任保险的被保险人对第三者所负的赔偿责任已经生效判决确认并已进入执行程序,但未获得清偿或者未获得全部清偿,第三者依法请求保险人赔偿保险金,保险人以前述生效判决已进入执行程序为由抗辩的,人民法院不予支持。

第十八条 商业责任保险的被保险人向保险人请求赔偿保险金的诉讼时效期间,自被保险人对第三者应负的赔偿责任确定之日起计算。

第十九条 责任保险的被保险人与第三者就被保险人的赔偿责任达成和解协议且经保险人认可,被保险人主张保险人在保险合同范围内依据和解协议承担保险责任的,人民法院应予支持。

被保险人与第三者就被保险人的赔偿责任达成和解协议,未经保险人认可,保险人主张对保险责任范围以及赔偿数额重新予以核定的,人民法院应予支持。

第二十条 责任保险的保险人在被保险人向第三者赔偿之前向被保险人赔偿保险金,第三者依照保险法第六十五条第二款的规定行使保险金请求权时,保险人以其已向被保险人赔偿为由拒绝赔偿保险金的,人民法院不予支持。保险人向第三者赔偿后,请求被保险人返还相应保险金的,人民法院应予支持。

第二十一条 本解释自2018年9月1日起施行。

本解释施行后人民法院正在审理的一审、二审案件,适用本解释;本解释施行前已经终审,当事人申请再审或者按照审判监督程序决定再审的案件,不适用本解释。

银保监会:切实加强和改进保险服务

中国银保监会近日发布《关于切实加强和改进保险服务的通知》,针对保险服务中存在的销售行为不规范、理赔服务不到位、纠纷处理不及时等突出问题,从严格规范保险销售行为、切实改进保险理赔服务、大力加强互联网保险业务管理、积极化解矛盾纠纷4个方面对保险公司、保险中介机构提出要求。

针对销售行为不规范问题,《通知》要求,各保险公司、各保险中介机构要强化销售宣传内容管理,防止片面不实宣传。严格执行销售行为可回溯制度,切实落实“销售行为可回放、重要信息可查询、问题责任可确认”的监管要求。

《通知》强调,保险销售宣传内容要与保险合同条款保持一致,不得错误解读监管政策,不得使用或者变相使用监管机构及其工作人员的名义或者形象作商业宣传。保险产品在宣传时应当与其他性质、类别的金融产品区分展示,并标明其保险性质。严格管控本公司及所属保险从业人员的自媒体保险营销宣传行为,杜绝出现违法违规和不当宣传。不得夸大产品功能,不得虚假承诺,不得诱导误导消费者。

针对理赔服务不到位问题,《通知》要求,各保险公司要加大理赔服务设施投入。要告知消费者其所在区域的理赔服务网点,以便消费者就近获得服务。畅通客服电话,提高电话呼入人工接通率和客户服务代表的服务满意率。加强对理赔、客户服务以及投诉处理等人员的教育培训。简化管理手续,

降低理赔支付周期。完善重大突发事件应急预案。针对互联网保险业务管控薄弱问题,《通知》要求各保险公司、各保险中介机构加强互联网保险业务管理,规范宣传、销售、理赔、纠纷解决等服务行为,提高服务质量。

《通知》强调,互联网保险宣传销售页面要用简单、准确的语言描述产品的主要功能和特点,突出说明容易引发歧义或消费者容易忽视的内容,禁止使用误导性的词语。不得违规捆绑销售,不得使用强制勾选、默认勾选等方式销售保险。加强对所委托第三方网络平台的管控,对违反保险监管规定且不改正的第三方网络平台,终止与其合作。

针对纠纷处理不及时问题,《通知》要求各保险公司、各保险专业中介机构畅通投诉渠道,健全保险纠纷协商和解机制,积极参加保险纠纷调解机制,定期汇总分析投诉数据,及时发现并改进服务中存在的短板和问题,落实责任追究,妥善解决保险消费纠纷。

《通知》的发布,是银保监会落实《国务院办公厅关于加强金融消费者权益保护工作的指导意见》,促进保险业进一步提升服务质量和水平,维护保险消费者合法权益的重要举措。下一步,银保监会将加大监管力度,通过开展服务评价、服务监测和服务标准化建设,督促保险公司、保险中介机构提高重视程度、采取有效措施,持续加强和改进保险服务,提升保险业社会信誉,更好地服务实体经济和广大人民群众。



中保协报告： 商业保险服务“新医改”须从三方面发力

由中国保险行业协会主办、中国医师协会协办、中国保险网络大学和《今日保》联合承办的“中国保险大讲堂第195期暨中国健康保险与健康产业发展论坛”近日召开。在该论坛上，中国保险行业协会发布了历时近一年，众多保险机构参与研究的《中国商业健康保险问题研究及政策建议课题报告》(下称《报告》)，分析了我国当下商业健康保险的发展定位、作用及存在问题，并给出了加强商业保险服务“新医改”能力的若干建议，为决策部门提供了系统、全面以及可操作



性的发展意见。

《报告》指出，加强商业保险服务“新医改”的能力，必须从政策层面、医疗卫生机构层面以及保险行业层面进行提升和完善。

随着国家加快推进医疗保障体系改革，国民收入和社会财富的快速增长，商业健康保险迎来了重要的发展机遇，服务多层次医疗保障体系建设的能力不断加强。

目前我国经营健康保险的公司共有149家，在售产品共4283款。如果以2012年—2017年间保费收入五年复合增长率达38%为依据，可以预计到2020年健康保险市场规模将超越10000亿元。

尽管商业健康险市场发展较快，潜力巨大，但要更好服务“新医改”，还有诸多工作需要展开。在政策层面，要完善大病保险经办制度设计、推动商业健康保险参与医疗服务供给侧改革、建立有关健康数据的法律体系等；在医疗卫生机构的发展层面，应积极推进数据开放与信息对接，加强商业保险公司在公立医院改革与非公医疗机构发展中的角色定位等；在保险行业层面，要推动专业化发展，要适时建立并更新商业健康保险支付参考目录，要建立基于医疗健康数据的人群细分及精准定价机制，要积极尝试医疗服务产业的延伸，构建管理型医疗保障服务闭环，要加强在数据使用方面的行业监管和自律意识，此外，经办社会保险的商业保险机构进一步发挥技术优势，不断提升管理服务水平。

国家卫生健康委员会体制改革司司长、国务院医改办专职副主任梁万年站在医改的角度，建议商业健康保险可以在构建优质高效的医疗卫生服务体系方面着力，考虑如何满足百姓多层次、多样化的医疗卫生服务，建设延伸性的医疗卫生服务体系。

中国保险行业协会会长朱进元表示，随着国家深化政府机构改革、加快推进医疗保障体系改革、国民收入和社会财富的快速增长，随着基因诊断、大数据、云计算等科技的快速发展，商业健康保险将迎来重要的发展机遇，服务多层次医疗保障体系



『可爱的，小冤家』

□ 平安人寿

陈海娜

凌晨两点
夜色深沉
身畔的你安静得像只小猫
圆圆的小脸蛋
细细的小胳膊
唔 长长的睫毛也跟着睡了
小鼻子一吸一呼
气息有节奏地落在我肌肤上
柔柔的
痒痒的
这一刻
你就像一个熟睡的天使
让人瞬间忘却
你有时的坏脾气 还有
偶尔的小自私
多希望你永远依在我的臂弯里
我的小可爱
我的小冤家
我最深沉的牵挂

建设的能力将不断加强。同时朱进元认为,保险行业也应该看到健康险的发展也面临着诸多问题,整体来看可归纳为发展程度不高、医疗费用管控能力薄弱、健康管理服务开展不足三大方面。总的来看,机遇与挑战并存,希望行业能抓住机遇,迎接挑战,更好的服务健康中国战略。

国务院发展研究中心金融研究所保险研究院副主任朱俊生分析了商业健康保险发展不充分的原因,并给出放松对微观经营主体的管制、建立竞

争性的医保管理体制、建立竞争性的医疗服务市场、通过专业化创造价值等政策建议。

人保健康总裁宋福兴指出,要提升专业化的经办管理能力,全方位服务多层次医疗保障体系建设;提升专业化的承保能力,全方位满足人民群众多样化的健康保险需求;提升专业化的健康管理服务的能力,全方位地守护人民健康三个方面阐述了商业健康保险如何参与医疗改革、服务健康中国的战略。

还不了解税优健康险？这篇为你详解

税优健康险的基础概念

什么是税优健康险？在了解这个概念前，我们不妨先说一下税优健康险产生的背景：众所周知，国家对商业健康保险的发展一直都相当重视，它不仅仅是服务和保障民生的重要工具，还在减轻国民医疗支出负担、提高医保经办效率、改善医保服务质量等方面均具有不可忽视的驱动作用，而税优健康险就是为了激发全社会健康保险意识和健康保险需求，培养民众购买健康保险的消费习惯。

那么什么是税优健康险？简单来说它就是够享受个人所得税减免政策、由商业保险公司承保的健康型保险。具体来说，纳税人在购买商业健康险后，可以在当年(月)计税时，按照2400元/年(200元/月)的限额标准，对个人应纳税所得额予以税前扣除，通俗解释就是：买税优健康险，可以少缴个税。

有关税优健康险产品的知识

了解了税优健康险的概念，我们接下来就来谈谈它的产品形式、保障责任以及投保要求等内容。

1、税优健康险的产品主要是针对医疗产品，采取具有保障功能并设立有最低保证收益账户的万能险方式，包含医疗保险和个人账户积累两项责任。为什么要有两项责任？因为健康保险产品坚持“保本微利”原则，对医疗保险部分的简单赔付率低于80%的，保险公司要将实际赔付率与规定比例之间的差额部分返还到被保险人的个人账户。

2、税优健康险的保障责任提供住院医疗费、住院前后门诊医疗费；6种特定疾病门诊(恶性肿瘤放射治疗、恶性肿瘤静脉注射化学治疗、血液透析、腹膜透析、肾移植术后抗排异治疗或肝硬化治疗)；3种慢性病(糖尿病、高血压、冠心病)门诊费报销。在个人自付药费中，社保目录内100%报销，目录外80%，个人赔付比例达到90%。

3、与其他商业健康险不同，税优健康险允许带病投保、不允许拒保，且不设置等待期，这样就大幅突破了保险业既往的业务模式与管理体系。不过，虽然税优健康险既不允许保险公司拒保，也不允许

核保(这两项均是传统健康险的常规操作。)但还是需要客户对自身健康状况自行告知，保险公司会对不同的客户采取不同的费率。如果客户不如实告知，那出险时可能会得不到赔付。

税优健康险如何选购？

了解完上述内容，相信大家接下来最关心的就是如何选购的相关内容了。下面我们就从适合人群、购买渠道以及选购流程三个方面为大家介绍。

1、税优健康险的适合人群主要是16周岁以上、未达法定退休年龄的纳税人群。包括取得工资薪金所得、连续性劳务报酬所得的个人，以及取得个体工商户生产经营所得、对企事业单位的承包承租经营所得的个体工商户业主、个人独资企业投资者、合伙企业合伙人和承包承租经营者。

2、消费者可以通过在拥有税优健康险经营资质的险企购买产品。至于都有哪些险企，大家不妨在监管部门的官方网站上搜索关键字：“经营个人税收优惠型保险公司”来详细了解。”

3、税优健康险的购买流程如下：(1)客户/单位团队购买税优型健康保险产品；(2)保险公司与商业健康保险信息平台实时对接，上报投保信息；(3)商业健康保险信息平台对投保人进行校验后，向保险公司下发唯一“税优识别码”；(4)保险公司将发票和打印有“税优识别码”的保单凭证一并交给客户，载明产品名称及缴费金额等信息；(5)客户向扣缴义务人(所在单位)提供保单凭证，扣缴义务人依据规定进行税前扣除。





这几款保险产品,企业员工都关心!

这几款保险产品,企业员工们应该都关心!

经营一家企业时,有可能会用到的保险产品,从而未雨绸缪,为企业承担一部分风险。其实,从另一个方面来看,企业员工对于企业的发展也非常重要,一些保障员工的险种,同样是企业主应该关心的,今天就接着为大家介绍一下。

企业团体险

对于一家企业而言,如果能选购一些团体保险作为福利,不仅可以增加员工凝聚力、降低企业运营风险,同时也是企业壮大、正规化管理的一种体现。

一般来说,企业可以为员工选购的团体险种类很多,比如团体意外险、团体健康险、团体人寿险等。总体而言,这类保险是用一张总的保险单对一个团体的成员提供保险保障的保险,具体来说,就是以合格团体为投保人、团体成员为被保险人,以被保险人的身体和生命为保险标的,当发生合同约定的保险事故时,保险人予以给付保险金的一种保险。

关于团体险的一些知识:

1、一方面,团体险一般保费比较便宜、门槛低,保障范围也比较广泛。此外,团体健康险通常是一年期的保险,有助于门诊或住院医药费报销。

2、另一方面,团险的投保人数和保险金额也有规定。投保人数方面,近年来,对团险人数的要求逐渐降低,甚至少于5人也可承保,但对被保险人数比例有所要求:如果保费是由单位和个人双方承担的,至少要全部合格职工人数的75%参加,如果保费由单位负责,则需100%参加。保险金额方面:一般团体保险对每个被保险人的保险金额按统一的规定计算。比如,可以规定所有被保险人的保险金额相同,也可以按照被保险人的工资水平、职位、服务年限等标准,分别制定各人的保险金额。

企业年金

企业年金是什么?它也属于我国养老保险的一种,在咱们国家,养老保险主要由以下几个部分组成:一是基本养老保险。二是企业年金。三是个人储蓄性养老保险。第一种就是通常我们所说的社保啦!是由社会保险经办机构向退休职工支付基本养老保险金。而第三种则是由职工自愿参加、自愿选择经办机构的一种补充保险形式,是由社会保险机构保险公司总公司及其分支机构办理,最终记入当地社会保险机构在有关银行开设的养老保险个人账户。

我们今天重点要说的就是第二种,又称企业补充养老保险。通俗地解释一下:就是有一些企业自身经济实力比较强,乐意在国家规定的实施政策和实施条件下为本企业职工所建立的一种辅助性的养老保险。企业补充养老保险费可由企业完全承担,或由企业和员工双方共同承担,各自承担多少也由双方自己协议确定。

企业年金属于生存保险,还可以细分为团体延期年金保险、预存管理年金保险、团体分红年金保险、团体投资年金保险。可以说,企业年金是补充养老很好的解决方式,但它对资金要求较高。利用好计划的分配方案,可以作为企业留才的辅助手段。

除了上述企业员工方面的“福利”险种外,企业还可以关注的一个险种是:建筑工程一切险。它主要承保建筑工程项目在建造过程中,因自然灾害或意外事故(不包括保险条款中规定的除外责任)引起的、依法应由被保险人负责的工地上及邻近地区的工程项目物质损失、第三者人身伤亡或财产损失,以及诉讼费等损失。这一险种虽然不是直接的员工“福利”,但企业投保这一险种后,实际上也是为企业员工及其家人提供一种保障。

打假减损记

□ 中华联合 凌建



2018年5月29日下午2点59分,中华保险东台支公司查勘员杨能接到报案,车辆出险冲出路边造成损失,事发地距离我司50公里,由于事故重大,小杨顾不上疲惫,直接驾车前往现场,赶到时交警已离开。通过对车主,驾驶员分开做笔录发现,两人回答存在不一致情形,初步判断酒驾掉包,通过冷静的思考,锁定了两人的通话记录,并当场告知驾驶员酒驾掉包等违法行为的危害性。随后赶往出警中队,与交警沟通说明来意,告知疑点,交警当场答应不出具事故认定书,等我司调查结果。当晚6点多将此案件详细经过汇报了支公司经理,7点钟便约好第二天去市大队调取监控,通过两个多小时的排查,监控显示下午两点16分该车经过口农岔路口,同时发现车速快且不稳,由于下午光线反射无法看清驾驶员,监控民警利用多种角度都无法辨

别驾驶员衣服,打假工作陷入僵局。在办案民警的协助和提示下,发现驾驶室两侧的窗户是全部打开的,借助这个线索,东台支公司经理和小杨再次返回现场,并在沿路将见到的每一个枪式探头和球星探头,定位,逐一发给交警队监控室,同时不放过每一个民用探头,与住户说明来意和查看视频。做完这些工作,又再次到修理厂告知事情严重性。

功夫不负有心人,事发后第三天,交警打来电话告知车主放弃索赔,让我司与车主联系。当天下午客户主动到我司签字,放弃索赔。通过三天的坚持和调查,为我司减损25000余元,虽然金额不是特别大,但通过这件事情,向交警和修理厂表明了我司对假案的态度和决心。我司坚信只要积极参与,做好查勘员的坚强后盾,落实好七项权利,我们理赔会越来越好。

打造警保联动的“武汉模式”

2014年12月10日,武汉市人民政府与湖北保监局签署了《共建武汉保险示范区战略合作备忘录》。转眼几年过去,保险示范区建设又有哪些新的探索和发展?江城七月,本报特约记者深入该市有关单位和部门调查,所到之处,人们无不对保险业与公安交管联手实施警保联动机制给予高度评价。此举不仅保证了道路畅通,还严厉打击了保险欺诈行为,并使保险业服务水平得到进一步提升,人民群众获得感、安全感、幸福感明显增强。

“以人民为中心”,建立机制

党的十九大确立了“以人民为中心”理念,进一步为保险业发展指明了方向。建立警保联动机制,就是践行这一理念的具体体现,并是落实《共建武汉保险示范区战略合作备忘录》中“重点支持和推动保险业在服务社会治理体系和治理能力现代化、创新社会治理”要求的实际行动。

道路交通事故中,损失不大的一些小蹭刮,如不及时疏导现场,事故各方就有可能互不相让,导致道路受阻,甚至瘫痪。据武汉交管数据显示,该市平均每年发生道交事故达20多万起,月均1.9万起左右。造成交通拥堵的因素中有52%是道路交通事故,其中有85%是轻微车损,由此可见,轻微车损交通事故几乎是造成道路交通不畅的主因。

该市以往也曾有过保险公司与交管部门合作处理道交事故的尝试,但由于没有保险监管部门的指导、保协整合行业力量从中协调,加之欺诈案件防不胜防,效果不甚理想。这样,一个在“以人民为中心”理念指导下的警保联动机制便在武汉应运而生,并首先在城区选点试行。

警保联动即是交警和保险双方联合出动警力和人力,对道交事故进行现场快处快撤快赔的一种应急处置模式。其服务范围涉及单方、双方及多方

交通事故、小额人伤事故的现场处理、网上事故处理、快赔点处理和反欺诈案件防范等,同时协助进行道路救援,及时发现并上报路面突发事件、交通安全隐患、交通设施损毁等情况。通过实施警保联动机制,来保证城市道路畅通,防范保险欺诈案件发生,提高保险业服务水平。

“摸着石头过河”,探索经验

武汉实施警保联动当时在全国是第一家。在“摸着石头过河”的尝试中,积极探索,着手打造“武汉模式”。

第一,搭架子。为解决警保联动项目技术难题,湖北保监局局长王斌带队,副局长马全平和相关处室及湖北保协相关人员一道,赴京沪等地考察学习建立机动车辆联合信息平台、“快处易赔”系统、“保通卡”等经验,并请中国保信在车辆和保单信息、解决基础数据方面提供支持。在此基础上,拟订武汉市实施警保联动工作方案,明确由湖北保监局和武汉市交管局负责此项工作的总协调,武汉市交管局事故处与省保协具体负责组织实施,各区交管大队和保险公司联合派员开展工作。

第二,明职责。市交管局和省保协联合成立协调小组,指导、督导警保联动工作开展;各交管大队和保险公司共同组建专班,负责警保联动方案及其配套措施的组织实施;各保险公司和各区交管大队组建警保联动小组,对适用简易程序处理的道交事故及时进行现场查勘处置,并指导当事人通过线上快处进行远程定责,同时协助开展道路救援和保险宣传工作。

第三,强保障。交管部门负责统筹协调各试点交管大队及交警任务分工、日常管理及人员装备和后勤保障。一是及时抽调与保险查勘人数相等的警力并完成PDA配置,混编成警保联动小组进行现场

事故处理;二是为全市保险业免费开发警保联动系统平台;三是每个试点大队为警保联动小组提供1台内网电脑,并每日7:00-21:00全时段开放使用权限,保障查勘人员服务记录仪视频上传及核查;四是协调各试点大队为驻点警保联动小组人员提供待警区域和临时休息场所、免费提供工作餐等。保协负责制订行业统一服务标准及相关制度规定,整合行业查勘资源,对联动流程进行监管和协调。各公司负责派出查勘人员,并督促其完成工作任务,同时提供必要的交通工具和后援支持保障。在指挥响应机制上,由市区两级指挥调度受理122报警和各公司受理的出险报案。同时对联动车辆和人员实行“四个统一”,即统一外观标识、统一装备标准、统一行业互勘、统一人员管理。

试点工作于2016年8月1日在该市江岸、□□、江汉3个片区同时展开,时间为期6个月,受理每天早7时至晚9时122接警电话案件和公司受理案件。试点期间,该市中心城区共发生道路交通事故85182起,平均每起事故警保联动到达现场时间为8分钟、现场查勘处置时长为11分钟,比原来公司自查自勘分别缩短了18分钟和19分钟。不仅及时处理了片区内的道路交通事故,还提升了线上处理案件数量,现场查勘理赔时效大幅提升,客户满意度明显提高,较好地解决了因交通事故造成的道路拥堵问题。

由点到面,实现城区全覆盖

自2017年5月,警保联动机制进一步推广到

武昌、洪山和汉阳,实现中心城区全覆盖,并创造性地实施了“警保编组、屯兵街头、联动查勘、综合服务”新举措。

所谓“警保编组”,即是警保双方各抽调相等的警力和人力,一对一混编成组,开展联动工作;所谓“屯兵街头”,即是根据道路交通状况和大数据统计的交通事故发生频率,分别在武汉三镇6个中心城区安排21个警保联动工作点,屯兵待命警保人员;所谓“联动查勘”,即是多点布局的警保人员根据122指挥调度迅速到达事故现场,进行查勘处置和引导等工作;所谓“综合服务”,即是在做好现场处置的同时,积极向当事人宣传线上快处常识,引导用户到线下快赔点处理。

一系列的创新使得到达事故现场时间进一步缩减到6分钟,案均现场处置时长缩减到9分钟,与2016年26分钟的行业平均值比,事故处理缩短了20分钟。同时,仅以各公司抽调的67位查勘员、30台查勘车和配备的30台摩托车,承担着中心城区122事故量的70%,极大节约了成本。

线上处理,掌上理赔分分钟搞定

为加大交通事故线上处理的力度,该市积极加强信息技术建设,成功开发组建了武汉市交通事故信息管理平台。截至目前,已建成警保联动平台、线上快处平台、快赔中心平台、车辆管理平台、警保联动大数据分析平台,并正在推动建设理赔服务评价系统和调度系统等,已建成和在建平台及各类系统



共 10 余个,平台服务对象涵盖了监管机构、交管部门、保险公司、保险消费者,实现了车险理赔数据跨公司、跨行业的共享及应用。

湖北保协、交管部门、保险公司三方切实履行各自职责,积极推介线上使用知识,指导客户运用。省保协通过警保后台监控管理,及时跟踪超时未响应案件。各公司加快线上事故处理时效。交管部门加大对各大队微信线上处理的考核权重。线上快处事故从 2017 年 1 月份的 206 起增加到 2017 年 12 月份的 5911 起,提升率达 2769%。线上事故处理量在该市交通事故总量中的占比逐月提升,全年均值占比测算为 20%。2016 年 10 月 11 日早上 8:36 分在□口发生一起两车追尾的交通事故,平安公司于 9 点 07 分即完成赔付,整个过程仅用 31 分钟。2017 年 6 月 14 日早上 9 点 18 分在武昌区福星西路发生一起两车相擦交通事故,报案到定责时长 12 分钟,报案到定损结案通知赔付时长 29 分钟。行业信息化水平的提升,提高了理赔效率,真正体现了“为人民服务”的宗旨。

警保联动“武汉模式”发挥了“排堵保畅”作用,最大限度地减少了道路交通拥堵。据《全国百城季度交通分析报告》显示,武汉市在百城拥堵榜的排名由 2016 年第二季度的第 18 名下降到 2017 年第四季度的第 47 名。从案件回访情况看,群众满意度高达 95% 以上。全国人大常委会副委员长吉炳轩、原湖北省委常委兼武汉市委书记阮成发、湖北省副省长曹广品、原武汉市市长万勇等领导对此给予充分肯定,认为此举有效拓展了保险业参与社会管理的形式及内容。

近日,该市又率先在全国启动首个空中公益救援项目。旨在通过警务、保险、医疗三方联动合作,打造警保联动、空地救援的交通事故快速处理模式。湖北保监局党委委员杨元明在项目启动仪式上致辞指出“为生命危重客户搭建‘空中救命线’,开启了湖北保险业惠民服务的新模式,是保险业以实际行动参与社会治理的创新之举”。

警保联动使欺诈无机可乘

实施警保联动还有利于防范保险欺诈犯罪行为的发生。2016 年 3 月 25 日,武汉道交事故保险反欺诈办案中心挂牌成立。中心按照保险公司收集证据、报送材料到省保协反欺诈办,省保协审查转办至反欺诈中心,反欺诈中心进行调查和案件审核,最终案件整理归档和案情反馈的流程进行处理。同时,还建立了案件“1+N”的处理模式。“1”是指以反欺诈中心为平台,“N”即是采取公安打击、法律协助、司法鉴定、事故复核等 N 个办案渠道,努力打造保险、交警、鉴定所、律师、经侦、仲裁委、检察院和法院为一体的保险反欺诈团队。

下步,该市将在构建完善的警保联动机制和工作体系上加大创新力度,拓展警保联动服务深度和广度,从以往单纯服务车损事故发展到处理全部道路交通事故车损事故(含人伤案件),并提前介入参与到诉调对接一体化工作机制中,以不断满足不同事故类型群众的全方位保障需求,进一步提升警保联动服务能力和水平,为武汉保险示范区的创新发展做出新的贡献。



2018年8月信息统计表

公司名称	盐城保险网	盐城保险信息						篇数
		会员 信息	理赔 服务	反保险 欺诈	诉调 对接	高管 专访	发展 论坛	
中国人民财产保险股份有限公司盐城市分公司	—	37	2	2	—	—	—	41
中国人寿保险股份有限公司盐城市分公司	—	12	—	—	—	—	—	12
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	—	17	—	—	—	—	—	17
中国平安财产保险股份有限公司盐城中心支公司	—	15	—	—	—	—	—	15
中国平安人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	24	23	1	—	—	—	48
天安财产保险股份有限公司盐城中心支公司	—	11	1	—	—	—	—	12
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	—	40	1	1	—	—	—	42
太平人寿保险有限公司盐城中心支公司	—	20	1	—	—	—	—	21
泰康人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	21	4	—	—	—	—	25
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	—	12	—	—	—	—	—	12
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	—	7	—	—	—	—	—	7
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	—	38	2	2	—	—	—	42
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	1	2	—	—	—	—	—	3
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	—	10	2	—	—	—	—	12
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	—	1	1	—	—	—	—	2
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	—	2	1	—	—	—	—	3
紫金财产保险股份有限公司盐城中心支公司	—	47	—	—	—	—	—	47
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	—	14	—	—	—	—	—	14
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	—	4	—	—	—	—	—	4
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	—	2	1	—	—	—	—	3
中融人寿保险有限公司盐城中心支公司	—	3	—	—	—	—	—	3
泰山财产保险股份有限公司盐城中心支公司	—	2	—	—	—	—	—	2
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	—	4	—	—	—	—	—	4
国联人寿保险股份有限公司盐城分公司	—	2	—	—	—	—	—	2
总计		364	40	6	0	0	0	411

2018年7月份业务报表报送情况

产险公司	报送时间	差错数	完整性	寿险公司	报送时间	差错数	完整性
人保财险	8.9	—	好	中国人寿	8.6	—	好
太平洋产险	8.7	—	好	太平洋人寿	8.10	—	好
平安产险	8.13	—	好	平安人寿	8.9	1	好
天安财险	8.7	—	好	新华人寿	8.7	—	好
中华联合	8.10	—	好	太平人寿	8.7	—	好
华安财险	8.11	—	好	民生人寿	8.6	—	好
安邦财险	8.13	—	好	泰康人寿	8.10	—	好
大地财险	8.7	—	好	合众人寿	8.7	1	好
阳光财险	8.6	—	好	富德生命	8.8	—	好
中银保险	8.7	—	好	农银人寿	8.7	—	好
国寿财险	8.10	—	好	恒安标准	8.8	—	好
渤海财险	8.1	—	好	华泰人寿	8.12	—	好
都邦产险	8.7	—	好	华夏人寿	8.10	—	好
长安责任	8.7	—	好	平安养老	8.6	—	好
紫金财险	8.10	—	好	信泰人寿	8.11	1	好
安盛天平	8.10	—	好	人保寿险	8.7		好
永安产险	8.7	—	好	中德安联	8.9	—	好
浙商产险	8.2	—	好	阳光人寿	8.9	—	好
英大产险	8.7	—	好	君康人寿	8.3	—	好
太平财险	8.13	—	好	长城人寿	8.9	—	好
泰山财险	8.10	—	好	幸福人寿	8.10	—	好
				中宏人寿	8.7	—	好
				英大人寿	8.6	—	好
				光大永明	8.9	—	好
				安邦人寿	8.13	—	好
				利安人寿	8.9	—	好
				友邦人寿	8.13	—	好
				百年人寿	8.15	2	好
				长生人寿	8.6	—	好
				建信人寿	8.6	—	好
				东吴人寿	8.10	—	好
				中融人寿	8.9	—	好
				中银三星	8.2	—	好
				国联人寿	8.13	—	好
				国华人寿	8.7	—	好
				前海人寿	8.10	—	好
				德华安顾	8.10	—	好
				中英人寿	8.8	—	好

盐城市 2018 年 7 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 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	上年同期累计	同比±%	赔案件数	付率%	本期	累计					
人保财险	63886.00	463817.00	6122099.10	171799541.79	13306.19	121052.56	8742.68	78958.87	64825.61	21.80	152482.00	65.23	763.14	3959.68	49.11	115696.11	4.63
太平洋产险	27885.00	357667.00	1598573.28	122393933.31	2627.65	19787.29	1459.39	10443.36	11950.58	-12.61	10702.00	52.78	129.16	825.35	8.03	18077.66	9.46
平安产险	29549.00	208917.00	1913334.54	18470128.40	4258.22	31732.27	2422.59	15568.01	13623.90	14.27	19537.00	49.06	13.68	135.20	12.87	26455.72	19.94
天安产险	1735.00	15437.00	110637.51	1240668.20	324.33	3009.96	276.80	2341.50	2473.68	-5.34	1810.00	77.79	6.89	38.61	1.22	2511.32	19.86
中华联合	7207.00	65097.00	554603.55	17726818.40	964.92	8226.79	657.78	4254.61	4579.21	-7.09	6690.00	51.72	4.55	66.00	3.34	7444.21	10.51
华安产险	653.00	5705.00	26372.10	233332.01	82.84	875.32	14.52	296.12	84.66	249.78	230.00	33.83	0.60	6.78	0.36	535.47	63.47
安邦产险	9142.00	83648.00	421974.00	3779963.00	1418.23	13792.26	2192.59	13580.70	11357.34	19.58	1531.00	98.47	23.45	191.97	5.60	18392.44	-25.01
大地产险	974.00	9254.00	60023.43	7268957.77	105.43	1074.98	45.67	588.32	1035.62	-43.19	0.00	54.73	0.18	1.33	0.44	1338.60	-19.69
阳光产险	2363.00	17652.00	235514.34	1553613.14	461.41	3387.43	379.56	2164.58	1365.53	58.52	2838.00	63.90	4.05	28.23	1.37	3422.19	-1.02
中银保险	520.00	4232.00	128815.91	1572896.24	225.76	2456.14	96.45	618.51	471.12	31.29	1178.00	25.18	1.52	18.91	1.00	1815.71	35.27
国寿财险	8559.00	78305.00	660746.44	5631893.61	1856.55	16332.53	1549.73	10711.33	11298.27	-5.19	11456.00	65.58	35.13	238.61	6.63	18010.88	-9.32
渤海产险	3959.00	47977.00	73716.46	885100.60	213.49	3171.97	395.30	2443.17	1042.84	134.28	0.00	77.02	0.00	0.00	1.29	2942.46	7.80
都邦产险	557.00	1679.00	161461.60	626690.38	77.01	418.65	2.75	171.81	62.68	174.11	0.00	41.04	0.00	0.00	0.17	520.31	-19.54
长安责任	380.00	2665.00	124893.13	1625588.34	129.75	814.61	7.60	329.64	394.12	-16.36	210.00	40.47	0.83	34.19	0.33	777.91	4.72
紫金产险	14190.00	64494.00	803667.35	4668434.70	1768.14	11400.35	567.81	5354.35	5755.68	-6.97	7282.00	46.97	14.52	136.82	4.63	9773.25	16.65
安盛天平	111.00	1621.00	5770.09	85080.02	10.25	151.16	91.16	492.02	805.24	-38.90	668.00	325.50	0.00	0.00	0.06	824.35	-81.66
永安产险	808.00	5727.00	63255.33	580239.57	220.76	1775.41	105.04	1103.65	1193.82	-7.55	1001.00	62.16	1.63	18.03	0.72	1570.12	13.07
浙商产险	5145.00	31675.00	295562.65	1659784.67	189.04	1047.63	158.68	817.86	302.51	170.36	0.00	78.07	0.00	0.00	0.43	1218.68	-14.04
英大产险	1383.00	7078.00	186849.34	1419229.21	439.93	2556.76	188.31	1172.14	1361.86	-13.93	1392.00	45.84	5.68	37.79	1.04	2525.01	1.26
太平财险	1657.00	14320.00	207867.75	1634826.22	283.00	2532.27	293.12	1940.57	1930.85	0.50	2821.00	76.63	3.43	36.10	1.03	2404.35	5.32
泰山财险	717.00	3775.00	54393.88	280030.68	174.89	892.74	26.52	27.41	5.98	358.36	63.00	3.07	0.00	0.00	0.36	1147.82	-22.22
合计	181380.00	1490742.00	13810131.78	254980750.26	29137.79	246489.08	19674.05	153378.53	135921.10	12.84	221891.00	62.23	1008.44	5773.60	100.00	237404.57	3.83

盐城市2018年7月份人身险业务报表

单位:万元

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%	保户储备金 及投资额	
首年		续期	小计	首年		续期	小计	本期	累计	本期	累计	本期	累计					
期缴	趸缴			期缴	趸缴													
4784.37	2853.94	14255.80	19040.17	90456.72	66832.31	179790.04	270246.76	1907.35	16175.85	4667.06	62926.19	1463.24	60616.76	5.99	28.76	254996.69	5.98	9795.25
806.13	498.05	3361.08	4167.21	12089.20	9040.95	43390.43	55479.63	405.51	3024.31	607.77	4601.57	550.47	3907.11	5.45	5.90	53928.33	2.88	0.00
5446.63	4647.10	9743.35	15189.98	54160.74	47804.80	101894.18	156054.92	1479.14	8834.71	625.96	14527.07	691.23	5472.49	5.66	16.61	126292.65	23.57	0.00
779.18	668.25	1695.71	2474.89	6604.74	5732.32	15702.82	22307.56	136.01	1004.46	728.80	6803.66	299.45	13106.43	4.50	2.37	17668.44	26.26	0.00
495.83	418.80	1098.95	1594.78	5336.14	4756.83	15418.03	20754.17	44.93	440.06	143.27	2863.56	122.15	10250.69	2.12	2.21	27392.00	-24.23	0.00
48.76	40.48	526.41	575.17	734.89	587.74	4771.10	5505.99	33.42	229.99	65.44	802.80	52.99	387.27	4.18	0.59	5280.30	4.27	0.00
74.53	74.52	599.67	674.20	2807.34	2452.81	8110.44	10917.78	45.29	318.58	64.03	1697.44	26.36	539.77	2.92	1.16	9541.63	14.42	2517.16
276.27	273.95	1314.72	1590.99	3769.46	3702.49	13463.03	17232.49	59.15	345.62	151.16	2095.69	66.74	11710.35	2.01	1.83	27368.09	-37.03	2376.73
42.09	42.09	281.47	323.56	774.96	645.96	4360.86	5135.82	3.80	19.07	61.72	540.19	85.64	12807.18	0.37	0.55	13320.07	-61.44	13305.52
37.97	24.09	130.66	168.63	1958.51	1719.23	2634.24	4592.75	20.54	280.66	26.12	1247.93	46.66	10699.64	6.11	0.49	12818.15	-64.17	-39.34
28.24	26.73	55.58	83.82	153.33	141.65	594.18	747.51	0.68	18.12	12.53	233.36	5.18	29.58	2.42	0.08	657.80	13.64	0.00
205.91	203.43	482.50	688.41	1561.60	1527.89	4626.50	6188.10	60.98	270.38	9.87	208.05	32.02	165.66	4.37	0.66	5417.48	14.22	0.00
1249.40	320.57	1145.93	2395.33	38022.35	5948.79	12164.92	50187.27	0.70	185.02	111.45	1490.36	41.57	12233.94	0.37	5.34	34734.00	44.49	9852.55
185.64	0.00	0.00	185.64	1987.54	0.00	0.00	1987.54	88.83	812.81	0.00	0.00	0.00	0.00	40.90	0.21	1635.74	21.51	0.00
52.22	52.22	202.31	254.53	536.05	536.05	2696.12	3232.17	39.33	399.05	0.00	0.00	298.81	560.15	12.35	0.34	7379.67	-56.20	0.00
175.82	159.20	438.89	614.71	24331.50	4353.66	5246.97	29578.47	9.70	223.53	168.25	3232.96	164.60	9981.67	0.76	3.15	18674.05	58.39	1239.56
6.08	6.08	84.89	90.97	150.47	150.47	379.68	530.15	4.08	19.17	8.77	134.19	1.43	21.58	3.62	0.06	430.47	23.16	0.00
188.66	176.64	509.02	697.68	2255.54	2035.68	4225.42	6480.96	61.46	388.46	75.56	375.05	29.54	172.70	5.99	0.69	5668.83	14.33	323.81
2398.43	391.13	33.81	2432.24	38522.41	2636.34	4225.13	42747.54	23.36	98.99	0.73	18.21	85.62	2718.06	0.23	4.55	93162.08	-54.11	32231.93
29.33	24.27	200.61	229.94	396.02	367.03	4095.42	4491.44	11.59	24.20	34.09	906.70	25.95	172.90	0.54	0.48	4663.56	-3.69	578.44
24.22	19.14	29.75	53.97	397.42	203.13	304.68	702.10	3.02	6.24	3.34	112.23	28.93	2554.76	0.89	0.07	1452.91	-51.68	43.34
24.26	24.26	67.14	91.40	228.10	228.10	627.52	855.62	2.13	57.31	1.45	16.83	3.73	39.31	6.70	0.09	712.48	20.09	3.71
76.09	74.39	348.98	425.07	898.47	938.41	3089.26	3987.73	26.75	179.22	8.06	71.95	9.60	1097.36	4.49	0.42	4350.01	-8.33	0.00
4.02	4.01	-29.37	-25.35	152.57	105.26	359.49	512.06	17.38	71.75	0.16	52.89	12.85	66.93	14.01	0.05	802.60	-36.20	136.93
383.57	95.44	1002.54	1386.11	15262.04	2767.99	14291.76	29553.80	30.10	121.16	355.82	4288.26	193.91	28553.70	0.41	3.14	34293.64	-13.82	1794.87
199.75	1.05	0.00	199.75	429.85	7.79	0.21	430.06	0.00	0.00	11.14	176.95	972.10	22856.15	0.00	0.05	232001.24	-99.81	1135.60
373.20	290.43	307.80	681.00	2899.72	2420.16	2013.35	4913.07	43.96	154.18	5.35	147.37	2.28	30.80	3.14	0.52	2436.26	101.66	0.00
145.54	9.63	98.53	244.07	19372.83	0.00	2330.03	21702.86	13.47	37.31	0.00	0.00	0.00	0.00	0.17	2.31	14876.12	45.89	212.94
23.93	23.67	42.29	66.22	119.10	118.84	584.00	703.10	0.00	0.29	3.14	53.32	2.48	9.04	0.04	0.07	631.58	11.32	41.01
100.58	80.08	264.63	365.21	5917.34	989.66	1493.85	7411.19	2.78	17.97	41.35	508.69	80.08	13127.66	0.24	0.79	4540.60	63.22	12259.67
59.99	58.25	105.69	165.68	953.07	811.32	1018.96	1972.03	10.12	22.86	9.01	89.89	9.46	60.42	1.16	0.21	1213.74	62.48	2202.61
5158.09	0.00	4.00	5162.09	14040.91	0.00	4.00	14044.91	6.00	18.00	0.00	0.00	43.05	1400.42	0.13	1.49	17366.80	-19.13	4603.03
26.06	11.06	75.28	101.34	554.91	204.51	786.58	1341.49	0.00	0.00	0.00	4.28	345.88	3020.02	0.00	0.14	3651.92	-63.27	3954.62
124.91	56.36	76.37	201.28	4042.96	1047.23	1478.82	5521.78	4.84	24.68	3.38	57.14	640.27	1660.83	0.45	0.59	3095.07	78.41	49.67
0.00	0.00	0.00	0.00	17691.24	0.00	0.00	17691.24	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1.88	524.10	3275.55	0.00
457.99	124.83	354.37	812.36	110804.27	3570.06	3022.28	113826.55	2.13	37.94	21.69	82.44	130.65	1319.10	0.03	12.11	40901.79	178.29	0.00
86.47	83.58	0.00	86.47	94.64	92.25	0.00	94.64	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01	0.00	0.00	0.03
11.03	11.03	0.00	11.03	67.92	67.92	0.00	67.92	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01	0.00	0.00	0.00
24591.19	11868.75	39909.36	63500.55	480536.87	174545.63	459194.30	939731.17	4598.53	33861.95	8026.47	110367.22	6564.92	231350.43	3.60	100.00	1083880.89	-13.30	98619.64

盐城市2018年7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			持正率%	机构情况			
	件数	承保金额				员工	营销员	持证人数		新增营销员	机构数	营销服务部	合计
人保财险	463817	171799541.8	121052.56	4.63	49.11	791	1438	1438	0	100	11	142	153
太平洋产险	357667	12239933.31	19787.29	9.46	8.03	141	249	249	11	100	8	0	8
平安产险	208917	18470128.4	31732.28	19.94	12.87	234	342	342	5	100	8	1	9
天安产险	15437	1240668.2	3009.96	19.86	1.22	70	57	57	10	100	9	8	17
中华联合	65097	17726818.4	8226.79	10.51	3.34	117	159	159	0	100	9	0	9
华安产险	5705	233332.01	875.32	63.47	0.36	13	0	0	0	0	1	0	1
安邦产险	83648	3779963	13792.26	-25.01	5.6	120	385	385	0	100	12	0	12
大地产险	9254	7266957.77	1074.97	-19.69	0.44	27	121	121	0	100	1	3	4
阳光产险	17652	1553613.14	3387.43	-1.02	1.37	85	188	188	4	100	4	1	5
中银财险	4232	1572896.24	2456.14	35.27	1	10	23	23	8	100	1	0	1
国寿财险	78305	5631893.61	16332.53	-9.32	6.63	252	159	159	11	100	11	0	11
渤海产险	47977	885100.6	3171.97	7.8	1.29	10	19	19	0	100	1	0	1
都邦产险	1679	626690.38	418.65	-19.54	0.17	8	0	0	0	0	1	0	1
长安责任	2665	1625588.34	814.61	4.72	0.33	18	14	14	0	100	2	0	2
紫金产险	64494	4668434.7	11400.35	16.65	4.63	152	82	82	0	100	9	1	10
安盛天平	1621	85080.02	151.16	-81.66	0.06	3	0	0	0	0	1	0	1
永安产险	5727	580239.57	1775.41	13.07	0.72	31	6	6	0	100	4	0	4
浙商产险	31675	1659784.67	1047.63	-14.04	0.43	13	13	13	0	100	1	1	2
英大产险	7078	1419229.21	2556.76	1.26	1.04	36	17	17	0	100	1	0	1
太平财险	14320	1634826.22	2532.27	5.32	1.03	52	35	35	17	100	3	0	3
泰山财险	3775	280030.68	892.74	-22.22	0.36	11	1	1	0	100	1	0	1
小计	1490742	254980750.3	246489.08	3.83	20.78	2194	3308	3308	56	100.00	99	157	256
寿险公司	承保件数		保费收入		市场份额%	人员情况			持正率%	机构情况			
中国人寿	701971		270246.76			员工	营销员	持证人数		新增营销员	机构数	营销服务部	合计
太平洋人寿	246159		55479.63		5.98	545	17694	17694	1117	100	10	166	176
平安人寿	312110		156054.92		23.57	242	6963	6963	258	100	9	19	28
新华人寿	22184		22307.56		26.26	55	978	978	0	100	13	11	24
太平人寿	3060		20754.17		-24.23	51	1065	1065	0	100	1	5	6
民生人寿	3517		5505.99		4.27	33	187	187	15	100	1	4	5
泰康人寿	2249		10917.78		14.42	70	1441	1441	330	100	8	14	22
合众人寿	3678		17232.49		-37.03	70	1267	1267	0	100	1	8	9
富德生命	2996		5135.82		-61.44	37	226	226	0	100	1	6	7
农银人寿	1845		4592.75		-64.17	28	94	94	0	100	1	4	5
恒安标准	699		747.51		0.49	8	72	72	18	100	1	0	1
华泰人寿	2394		6188.1		14.22	39	796	796	97	100	8	4	12
华夏人寿	10388		50187.27		44.49	47	391	391	0	100	6	6	12
平安养老	82566		1987.54		21.51	28	0	0	0	0	1	1	1
信泰人寿	896		3232.17		-56.2	30	102	102	1	100	1	5	6
人保寿险	2883		29578.47		58.39	255	194	194	0	100	5	3	8
中德安联	1447		530.15		23.16	3	44	44	0	100	1	0	1
阳光人寿	3673		6480.96		14.33	36	694	694	0	100	1	6	7
君康人寿	11825		42747.54		-54.11	16	56	56	0	100	1	0	1
长城人寿	2468		4491.44		-3.69	15	104	104	3	100	1	4	5
莱福人寿	823		702.1		0.48	22	86	86	2	100	2	0	2
幸福人寿	380		855.62		-51.68	7	60	60	5	100	1	1	1
中安人寿	5317		3987.73		20.09	28	0	0	0	100	1	7	8
英大人寿	369		512.06		-8.33	278	246	246	0	100	1	0	1
光大人寿	369		512.06		-36.2	9	49	49	49	100	1	1	2
利安人寿	3658		29553.8		-13.82	76	1760	1760	0	100	8	1	9
安邦人寿	100		430.06		-99.81	8	8	8	0	100	1	1	2
友邦保险	6405		4913.07		101.66	9	198	198	0	100	2	0	2
百年人寿	6731		21702.86		45.89	10	77	77	5	100	3	0	3
长生人寿	285		703.1		11.32	5	59	59	0	100	1	0	1
建信人寿	2364		7411.19		63.22	23	0	0	0	0	1	3	4
东吴人寿	1041		1972.03		62.48	31	550	550	65	100	6	6	12
中融人寿	2792		14044.91		-19.13	5	15	15	3	100	1	1	2
中银三星	547		1341.49		-63.27	19	0	0	0	0	1	0	1
国联人寿	1313		5521.78		78.41	22	421	421	31	100	1	1	2
国华人寿	2907		17691.24		1.88	7	2	2	0	100	1	1	2
前海人寿	18529		113826.55		3275.55	29	237	237	3	100	1	0	1
德华安顾	118		94.64		118	10	164	164	0	100	1	0	1
中英人寿	29		67.92		0	5	96	96	12	100	1	0	1
小计	1939731.17	939731.17	2304	-13.30	79.22	2304	38580	38580	2014	100.00	106	293	399
合计	2463458	1186220.25	4498	-10.22	100.00	4498	41888	41888	2070	100.00	205	450	655

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。