



中融人寿江苏分公司盐城中心支公司于 2014 年正式成立,自公司成立以来,公司秉持“应变、融和、创新、超越”的经营理念,为逐步富裕起来的民众提供周全的保险保障服务和超值的理财增值服务,回馈社会,全力承担社会责任,为创造和谐社会做出应有贡献。

2018 年,中融入寿完成“三会一层”重塑,搭建了强有力地经营管理团队,以加强公司治理和风险管理为基础,确定了新的发展战略和经营方针,快速推动产品升级换代,扎实、稳健推动公司各项业务全面展开,新中融开启了新征程

公司始终以成为“中高端客户信赖的提供保险保障和理财增值服务的最佳保险公司”为己任,坚持合规经营,强化风险管理。公司秉承“两面三端”原则,即以提升风控合规能力和业务发展能力为两面,以加强资产端、负债端、风控合规管理为三端。公司通过开 SARMRA 工作为牵引,系统梳理、识别,完善公司合规经营和风险管理中的薄弱环节,从而有效提升风控合规能力;同时,以资产负债管理为核心,推动负债端和资产端业务协调发展。

中融人寿保险股份有限公司盐城中心支公司

# 中国银行保险监督管理委员会关于加强 自媒体保险营销宣传行为管理的通知

银保监发〔2018〕27号

各保监局,各保险公司,各保险中介机构:

为贯彻落实规范金融营销宣传行为有关要求,加强自媒体保险营销宣传行为管控,治理保险销售误导,切实维护保险消费者合法权益,现就有关要求通知如下:

## 一、提高对自媒体保险营销宣传行为管理重要性的认识

当前,包括互联网站、应用程序、博客、微博客、公众账号、微信等在内的自媒体平台已成为保险公司、保险中介机构以及保险从业人员展示公司形象、推介保险产品、介绍保险服务、普及保险知识、宣传保险理念的重要渠道。由于自媒体渠道参与门槛低、发布主体多、信息审核弱、转发传播快,已成为保险销售误导、不实信息传播的高发领域,严重损害保险消费者合法权益,埋下大量保险消费纠纷和群体性事件风险隐患。各保险公司、保险中介机构必须充分认识自媒体保险营销宣传行为管控工作的重要性 and 紧迫性,通过加强事前预防、完善事中监控、严格事后追责等方式,扎实做好本公司及所属保险从业人员的自媒体保险营销宣传行为管控,杜绝出现违反《保险法》《广告法》《网络安全法》等法律、行政法规和保险监管机构有关规定,违背公序良俗和诚实守信原则的违法和不当自媒体保险营销宣传行为。

## 二、建立健全自媒体保险营销宣传行为管理制度

各保险公司、保险中介机构应当切实承担起自媒体保险营销宣传行为管理的主体责任,建立健全官方自媒体和所属保险从业人员个人自媒体信息的审核管控、监测检查、应急处置、考核评价与责任追究制度,对官方自媒体和所属保险从业人员个人自媒体发布保险营销宣传信息行为的管理要求不得低于现有线下渠道保险营销宣传材料管理有关

规定;应当明确官方自媒体开设条件和标准,指定专门部门负责官方自媒体信息编发及审核,制定审核标准并落实相关责任;应当建立所属保险从业人员个人自媒体保险营销宣传信息报告制度,强化对所属保险从业人员个人自媒体发布保险营销宣传信息的监测和检查;应当完善违法和不当自媒体保险营销宣传行为的处置措施,严格追究涉事机构和人员的责任。

## 三、加强从业人员合规教育与职业道德教育

各保险公司、保险中介机构应当增加入职培训及日常培训中合规教育与职业道德教育的内容比重和课时数量,紧跟互联网特别是自媒体发展趋势,引导保险从业人员合法合理使用自媒体开展营销宣传活动,对不实言论做到不制造、不相信、不传播;应当创新培训教育形式,及时总结保险行业及本公司出现的违法和不当自媒体保险营销宣传行为典型案例并引入保险从业人员合规教育与职业道德教育,发挥警示作用;应当建立培训考核机制,跟踪培训教育效果,确保保险从业人员树立谨慎运用自媒体开展保险营销宣传行为的合规意识,建立言论负责的职业道德素养。

## 四、确保营销宣传信息合规准确

各保险公司、保险中介机构应当提高官方自媒体信息的更新频率,提升信息质量,并向所属保险从业人员提供可供转发的信息链接,保证保险从业人员有充分、准确的自媒体保险营销宣传信息来源;应当严格规范所属保险从业人员利用自媒体编发保险营销宣传信息行为,对于涉及保险产品介绍、销售政策和营销宣传推介活动的,应以公司官方自媒体信息为准,严禁保险公司分支机构、保险中介机构分支机构及保险从业人员自行编发,对于不涉及保险产品介绍、销售政策和营销宣传推介活动的,应当指定

# 银保监会全面梳理完善独董管理制度

近日,中国银保监会发布《保险机构独立董事管理办法》(以下简称《办法》),要求各保险机构按照《办法》规定,在2019年底前将独立董事人数和比例调整到位。

独立董事是指在所任职的保险机构不担任除

董事外的其他职务,并与保险机构股东、实际控制人不存在可能影响其对公司事务进行独立客观判断关系的董事。

中国银保监会有关部门负责人表示,独立董事制度是推动公司完善治理结构,提升治理能力,促

责任部门进行审核管理;应当严格规范所属保险从业人员转载保险营销宣传信息行为,严禁转载未经所在保险公司、保险中介机构审核的营销宣传信息,确保转载信息真实可靠以及信息源可追溯。

## 五、完善信息监控和处置机制

各保险公司、保险中介机构应当加强自媒体保险营销宣传信息监控,采取个人报告、定期自查、关键词检索、委托第三方机构监控等方式,对官方自媒体和所属保险从业人员个人自媒体保险营销宣传信息进行监控,并落实上级主管对所辖保险从业人员个人自媒体保险营销宣传行为的监督责任;应当制定自媒体舆情应急处置预案,与网络管理部门和自媒体运行机构建立合作处置机制,确保在发现自媒体舆情事件后及时做出响应并删除违法和不当信息,积极妥善处理因违法和不当自媒体保险营销宣传行为引发的保险消费投诉,最大限度消除不良影响;应当建立完善监督举报机制,开设公司举报电话、举报邮箱以受理违法和不当自媒体保险营销宣传信息举报并及时处置。

## 六、加大责任追究力度

各保险公司、保险中介机构应当明确自媒体保险营销宣传行为管理责任,保存自媒体保险营销宣传信息审核记录备查。官方自媒体信息编发部门对官方自媒体营销宣传信息负有直接责任,官方自媒体信息审核部门对发布信息负有管理责任。保险从业人员对本人自媒体发布保险营销宣传信息负有直接责任,上级主管和所在机构相关负责人对所辖保险从业人员个人自媒体保险营销宣传信息负有管理责任;应当严格责任追究,将违法和不当自媒

体保险营销宣传行为责任追究纳入到各级机构考核之中,并与保险从业人员业绩、奖金、职级升降挂钩,做到及时处置,并视情况追究上级主管和所在机构相关负责人管理责任。

## 七、落实监管责任

各保监局应当指导辖内保险公司、保险中介机构完善相关制度、加强合规教育、制定应急预案,适时组织辖内保险公司、保险中介机构开展自媒体保险营销宣传行为风险排查,出现违法和不当自媒体保险营销宣传行为时督促涉事保险公司、保险中介机构及时处置,依法严肃查处发生违法自媒体保险营销宣传行为的保险公司、保险中介机构和相关负责人,建立与保险从业人员违法和不当自媒体保险营销宣传行为挂钩的行业黑名单制度,及时曝光自媒体保险营销宣传典型案例,主动开展相关风险提示,切实保护保险消费者合法权益。

各保险公司、保险中介机构应当按照本通知要求对本公司官方自媒体和所属保险从业人员个人自媒体开展一次自查,完善本公司自媒体保险营销宣传行为管理制度,梳理本公司官方自媒体开设运营维护情况,排查所属保险从业人员个人自媒体保险营销宣传信息发布现状,主动发现问题并认真进行整改。2018年8月1日前,各保险公司总公司应当将自查整改情况书面报告原中国保监会保险消费者权益保护局,各保险公司省级分公司、各保险专业中介机构法人机构应当将自查整改情况报所在地保监局。

特此通知。

2018年6月1日

进有效制衡、科学决策的重要制度,2007年《保险公司独立董事管理暂行办法》(以下简称《暂行办法》)发布,以此为基础形成了保险业独立董事的基本制度框架,对于优化保险机构公司治理结构、强化董事会决策功能、促进保险机构规范化运作发挥了积极作用,逐渐成为公司治理监管的重要抓手。但是随着行业发展,独立董事制度与保险业发展不匹配的问题日益显现,保险机构执行水平参差不齐,制度执行与监管要求之间还存在一定差距,亟须加以调整完善。此次制度修订,是结合近年来行业发展实际,对《暂行办法》进行的全面梳理和完善,旨在通过进一步健全独立董事制度运行机制,明确主体责任,规范主体行为,强化监管约束,形成更加有利于独立董事发挥作用的内外部环境,强化公司治理监管措施,切实提升行业公司治理有效性。《办法》自发布之日起施行,《暂行办法》同时废止。

该负责人指出,《办法》主要从八个方面对《暂行办法》作出了修订:完善了制度的适用范围、细化了独立董事设置人数与比例、优化了独立董事的提名及任免机制、明确了独立董事权利义务、完善了独立董事的履职保障、建立了独立董事履职评价机制、建立了独立董事履职信息公开及声誉评价机制、健全了对独立董事及相关主体的监督问责机制。

保险集团(控股)公司、保险公司、保险资产管理公司、相互保险社应当建立独立董事制度,并根据本办法的规定,建立健全实施独立董事制度的各项内部配套机制和工作流程。经中国银保监会批准设立,并依法登记注册的外资股东出资额或者持股占保险机构注册资本或股本总额25%以上的保险机构参照执行。

《办法》在对独立董事的设置要求中提出,保险机构董事会独立董事人数应当至少为3名,并且不低于董事会成员总数的1/3。保险机构存在出资额或者持股占保险机构注册资本或股本总额50%以上控股股东的,其独立董事占董事会成员的比例必

须达到1/2以上。保险机构应当结合保险行业特点和自身发展阶段特点,选择具有财务、会计、金融、保险、精算、投资、风险管理、审计、法律等专业背景或经历的人士担任独立董事,不断优化董事会专业结构,提高董事会专业委员会运作效能。

《办法》列明了独立董事的任职条件,独立董事应当保证有足够的时间和精力有效履行职责,最多同时在4家境内外企业担任独立董事。独立董事正式任职前,应当取得中国银保监会的任职资格核准。

对于任职年限的规定,独立董事的任期与保险机构其他董事的任期相同,任期届满可以连选连任,连续任职原则上不得超过6年。连续6年任期届满的独立董事,经保险机构向中国银保监会报备,可以作为该保险机构独立董事候选人,但再任期限不得超过3年。除前款规定情形外,独立董事在同一家保险机构连续任职满6年的,自该事实发生之日起3年内不得被提名为该保险机构独立董事候选人。

同时,《办法》提出,保险机构可以建立必要的独立董事责任保险制度,以降低独立董事正常履行职责可能引致的风险。因失职给保险机构或股东造成损失的,独立董事应当依法承担相应的赔偿责任。

保险机构独立董事人才库由中国保险行业协会建设。中国银保监会有关部门负责人提及,目前,人才库建设工作已经基本完成,正在进行系统调试。正式上线后的独立董事人才库将成为独立董事人才资源平台、履职评价平台、信息公开平台、履职监督管理平台。社会公众可以在人才库实现对保险机构独立董事基本信息、履职信息、履职评价的查询。保险机构可以在人才库选择独立董事候选人,填写在任独立董事履职信息,进行履职评价。监管机构能够实现在任独立董事查询、筛选、统计分析,查看履职情况,进行监管评价。系统正式上线后,保险机构在任独立董事将全部纳入人才库管理,其他符合条件的专业人士也可以申请加入人才库。



# 关于人身保险“退旧保新”的风险提示

近期,个别保险销售人员以回馈老客户、补偿收益或保单升级等为由,诱导保险消费者解除已有的人身保险合同(俗称退保),并用退保资金购买其他人身保险产品。中国银行保险监督管理委员会提示保险消费者:理性对待保险“退旧保新”推荐,充分考虑自身保险保障需求,以维护自身合法权益。

首先,谨防保单利益受损和保险保障中断风险。一般情况下,投保人在犹豫期后解除人身保险合同的,保险公司按照保险合同约定退还保险单的现金价值。所谓保险单现金价值,主要是指人身保险合同所具有的价值,一般不高于该保单期满时保险公司给付的保险金。投保人在犹豫期后解除保险合同的,可能会遭受一定损失,同时将失去已有的保险保障。

其次,谨防再次投保时可能面临的相关风险。

一方面,再次投保时,保险条款中约定的保险责任免除期或等待期一般会重新计算;另一方面,某些人身保险对被保险人的健康状况和投保年龄等有限制条件,再次投保时可能面临保险公司拒绝承保、要求增加保险费等情况。

保险消费者务必慎重对待“退旧保新”。一方面,针对个别保险销售人员片面夸大所推荐其他保险产品的优点,隐瞒解除已有保险合同风险的问题,保险消费者应提高警惕,不轻信“退旧保新”宣传,不清楚时可通过保险公司客服热线等渠道进行咨询;另一方面,因不同人身保险产品的缴费金额、缴费期限、保障期间、保障范围等不尽相同,保险消费者应详细了解“新”“旧”保险产品的相关信息和差异,理性选择符合自身实际需求的人身保险产品。

## 中国银保监会

# 关于如实告知健康状况的保险消费提示

中国银行保险监督管理委员会提示保险消费者,在购买人身保险产品时,请如实告知健康状况,不轻信销售误导,避免在发生保险事故后出现理赔纠纷,以维护自身合法权益。

### 一、不轻信销售人员误导宣传

在销售过程中,您可能会遇到,个别保险销售人员以如实告知健康状况将面临增加保费、拒绝承保等为由,诱导保险消费者隐瞒真实健康状况投保。在这种情况下,如发生保险事故,易产生理赔纠纷,保险消费者可能得不到保险赔偿或给付,使得自身权益受到损害。

### 二、如实告知是保险消费者的法定义务

《保险法》规定,订立保险合同,保险人(指与投保人订立保险合同,并按照合同约定承担赔偿或者

给付保险金责任的保险公司)就保险标的或者被保险人的有关情况提出询问的,投保人应当如实告知。投保人故意或者因重大过失未履行如实告知义务,足以影响保险人决定是否同意承保或者提高保险费率的,保险人按照规定条件有权解除合同。保险消费者履行如实告知义务,既遵循了相关法律规定,也能够避免因未如实告知出现理赔纠纷。

### 三、如实回答健康状况询问

保险机构主要采用书面方式询问被保险人健康状况。保险消费者需要客观地填写健康状况问卷等,如确因时间久远等记不清某些健康情况,请您及时查询就诊记录、诊断报告等相关诊疗资料,避免因健康状况告知不准确,影响保险合同效力。

# 盐城市保险行业协会 深入开展“7.8”全国保险公众宣传日活动



在第六个“7.8全国保险公众宣传日”到来之际。围绕“守护美好,从一份保障开始”的年度活动主题,盐城市保险行业协会组织全行业广泛开展“7.8保险扶贫健步走扶贫公益活动、“我为7.8点个赞”手指舞行业形象推广、“发现保障背后的故事”行业开放日等活动。形成了具有盐城保险特色、

蕴含盐城保险元素的“7.8”保险宣传日特色主题。

7月4日至6日,协会分别召开“7.8”保险公众宣传日专题部署会议及行业团工委会议,解读今年“7.8”保险公众宣传日活动方案,部署各项具体工作。组织行业青年员工学习推介“厉害了,我的国!我为7.8齐喝彩”手指舞,并将全行业保险主体进行

## 协会日志

6月20日上午,协会召开了盐城保险业平安金融创建工作推进会。

6月29日上午,协会秘书长参加全国深化小微企业金融服务电视电话会议。

7月3日下午,协会秘书长参加全市机关作风建设问题通报会。

7月6日上午,盐城保险行业团工委

召开全市保险业青年学习团的十八大精神暨解放思想大讨论专题教育会。

7月8日上午九点,保险公众宣传日活动重头戏—2018盐城保险业扶贫健步走,在市金融城金融新天地一楼大厅隆重启动。

7月9日下午,协会副秘书长参加工会集体协商工作培训班。



推广,对行业“7.8”保险公众宣传日活动预热。

7月8日上午九点,保险公众宣传日活动重头戏——2018盐城保险业扶贫健步走,在市金融城金融新天地一楼大厅隆重启动。市金融办、市保险行业协会、金融城市建设发展有限公司、盐阜大众报业集团有关负责同志出席活动启动仪式。行业59家公司代表队共计300余人参加活动。

启动仪式上,全场300多名活动人员集体进行了“厉害了,我的国!我为7.8齐喝彩”手指舞。期间市金融办吴江副主任发表讲话,对活动给予了高度

肯定,对历年来保险行业工作及未来发展给予了期望。协会孙乃涛秘书长对活动提出了要求,并宣布健步走活动开始。

本次健步走活动将趣味元素贯穿始终。在金融城11幢楼宇内设通关点,每支队伍要找到共11个通关点,并与通关点上布置的“7.8”保险公众宣传日活动要素合照发送微信朋友圈后,方可获得通关字符,11个字符集齐后就是今年的主题“守护美好,从一份保障开始!”,时间最短者获胜。活动中大家发挥团队

力量、运用团队智慧,争取在最短的时间最快通关!活动现场气氛热烈,7.8保险宣传元素在整个金融城里飞扬!最终中华联合、建信人寿等五支公司代表队获得优胜奖,英大人寿、利安人寿等五支公司代表队获得活动组织奖。活动中,健步走人员纷纷打开中保协扶贫健步走APP及时捐赠步数,升华了健步走活动的意义。金融城主场外,行业各保险主体也分别把握宣传时间节点,开展了各具特色的社区宣传、集体健步走、广场诚信宣誓等活动,将行业“7.8”宣传活动推向高潮!



## 盐城保险业召开平安金融创建工作推进会

6月20日上午,盐城市保险行业协会召开了盐城保险业平安金融创建工作推进会,市人行和协会有关部门负责人,驻盐26家未投入平安金融创建的保险公司相关负责人计31人出席。协会副秘书长王晶主持会议。

会上,副秘书长王晶首先通报了近年来我市保险业平安金融创建情况,对2018年全市保险业开展平安金融工作进行了部署,明确了创建标准和具体内容。

接着,市创建办联系人、人行刘爱国科长对我市保险业平安金融创建工作提出3点意见:一是充分肯定平安金融创建工作成绩,增强做好平安金融创建的信心,努力做到3个转变,即由被动转变为主动、形式转变为内容、单项转变为综合;二是要准确认识当前形势,增强做好平安金融创建工作的责任感。进一步提高应对政治风险、社会治安风险、内部安全风险的敏感度,优化创建环境;三是采取切

实有效措施,积极推进平安金融创建工作思想认识再提高,推进力度再加大,突发处理能力再强化。

最后,协会秘书长孙乃涛强调全行业要以习总书记有关金融安全系列讲话精神为指导,全面落实省市综合治理。平安创建工作要求,扎实推动、扬长避短,夯实根基全面推进平安金融创建工作,一要强化宗旨、责任、红线、防范四种意识,围绕目标责任紧抓落实;二要贴近行业实际,围绕平安金融创建紧抓重点。三要结合整治市场乱象,围绕监管紧抓排查;四要强化组织领导,切实做到“六有”,全面推进平安金融创建工作落实,在33家保险公司创建达标的基础上进一步争取更多的保险机构获评,五要强化宣传教育,打造新时代平安创建“枫桥经验”,促进我市经济社会全面的发展平安金融创建达标。

本次会议有效提高了我市保险业社会治安整体防控水平,推动了平安金融创建工作在行业铺面落地。

## 不忘初心,用一生践行跟党走

### —盐城保险业掀起学习团的十八大精神热潮



7月6日上午,盐城保险业团工委召开全市保险业青年学习团的十八大精神暨解放思想大讨论专题教育会。盐城保险业团干及青年代表共计60余人参会。会议由协会党支部副书记、副秘书长王晶主持。

行业团工委书记沈洁同志根据团市委7月2日会议精神,围绕团的十八大会议概况、党中央致辞、报告解读以及团章修改及修改意义等方面,对照工作实际和与会人员进行了认真学习,对重点内

容进行了详细剖析。随后,会议围绕“进一步解放思想,将改革进行到底”这一主题,从“从严治团、坚定理想信念、夯实组织建设、强化责任落实、加强培训学习、促进沟通交流”等方面开展了大讨论活动。各基层团干及青年代表踊跃发言,谈感受、谈困惑,并积极查找自身问题及不足,同时就如何开展好团的工作进行了深入交流。

会上,王晶副秘书长总结了大家提出的问题,并提出六点工作意见:一是摸清各级团组织基础情况,打牢根基;二是推进行业团工委工作改革,选聘行业兼职团委书记;三是切实加强团组织建设,开展“联手兴团”工作;四是强化互动,加强学习交流;五是展示青春风采,开展才艺技能大比武;六是开通对话直通车,畅谈青年心声。力争通过系列举措,把青年力量凝聚起来、队伍建设强起来,青春活力嗨起来,努力实现新时代保险青年的新气象、新作为。

7月8日恰逢全国保险公众宣传日,学习结束后,与会青年整齐划一的跳起了“厉害了,我的祖国!我为7·8齐喝彩”手指舞,为宣传日助力加油!



# 中融人寿产品升级换代 规模保费收入两月突破十亿

□ 中融人寿 李嘉



截至 2018 年 5 月 25 日,中融人寿保险股份有限公司历时两个月实现规模保费收入 103434 万元,突破十亿元首关!

今年以来,中融人寿完成“三会一层”重塑,搭建了强有力地经营管理团队,以加强公司治理和风险管理为基础,确定了新的发展战略和经营方针,快速推动产品升级换代,扎实、稳健推动公司各项业务全面展开,新中融开启了新征程。

面对当前监管趋严的大环境以及保险行业进入新的转型发展时期,中融人寿新一届经营班子从容应对,确定了“规模增长、价值提升、效益引领、创新驱动”的持续发展的经营增长模式,以资产负债管理为核心,以产品转型为重点,以发展负债业务为基础,牵引推动全面工作,力争三年后启动 IPO,实现公开上市。当前和今后一个时期要努力做好六个方面工作。

加强组织架构,重塑内控机制。中融人寿新一届董事会建立健全了提名薪酬、资产负债管理等 6 个专业委员会,经营管理层增设了资产负债管理部等部门,全面建立、完善内部控制和经营绩效考核评价机制,制定、梳理和完善各项经营管理制度,通

过重塑公司组织架构、内控流程和薪酬考核机制,有效提高经营效率、管理能力、工作质量和专业化水平。

加强队伍建设,践行企业文化。中融人寿坚持以人力资源为第一资源的经营理念,完善各级经营班子建设,加强队伍和企业文化建设,提升经营管理者能力;践行“钉钉子、扣扣子、担担子”的“三子”精神和思想艰苦、工作刻苦、作风清苦的“三苦作风”;在公司中提倡抓重点、顾大局、议大事,加强企业文化建设,增强员工归属感和执行力。

加强产品升级,规模价值并重。中融人寿加快经营转型,正在加快建立内含价值、新业务价值高占比的产品及其服务体系和保费持续增长的负债业务发展模式。公司 2017 年产品结构调整初见成效,全年实现规模保费收入 51.4 亿元,同比增长 119.4%,其中 5 年期以上业务原保费收入 30.3 亿元、期交业务实现原保费收入 3.1 亿元,逐步实现向长期及期交业务转型。2018 年公司继续大力发展高价值的长期储蓄和风险保障类业务,在当前销售融兴旺、年年稳盈、融富宝等三款主力产品的基础上,开发并完成了终身寿险、终身年金、5 年期以上分红和万能等 7 款产品的备案,从而加快建立可持续发展的价值型负债业务发展模式。

坚持合规经营,强化风险管理。公司秉承“两面三端”原则,即以提升风控合规能力和业务发展能力为两面,以加强资产端、负债端、风控合规管理为三端。公司通过开展 SARMRA 工作为牵引,系统梳理、识别、完善公司合规经营和风险管理中的薄弱环节,从而有效提升风控合规能力;同时,以资产负债管理为核心,推动负债端和资产端业务协调发展。

资产负债联动,提升规模效益。逐步完善各种投资资质,加强投资团队建设,提高资金运用效益,提升投资收益率和投资风险管控能力;在资金运用方面,加强资产负债联动管理,全方位提高资产负债相关风险管理能力,优化调整资产负债期限和结构,在降低资金运用风险的前提下有效提高投资收益。

加强运营管理,提升客户体验。中融人寿坚持“以客户为中心、以数据为依托、以服务为根本”,正在加快

建设大数据运营管理中心,通过大数据、互联网和区块链等科技手段,推动产品创新、渠道创新、流程创新和服务创新,并为客户提供更好的体验。

定位 2018 年,展望“十三五”,中融人寿不忘初心,直面挑战,向上发展,在十九大精神的指引下,努力提高自身政治站位,坚持“保险姓保”,积极探索个险、经代及互联网等渠道,大力发展长期储蓄和风险保障类业务,全面落实各项经营战略,稳中求进,实现全面转型,新时代、新征程、铸造新中融!

## 中融人寿在保监会 2017 年 保险公司服务评价中获得 BBB 评级

□ 中融人寿 李嘉

保监会近日公布了 2017 年保险公司服务评价结果,评价体系重点围绕消费者反映最强烈的销售、理赔、咨询、维权等方面的突出问题,结合行业实际,按财产保险和人身保险分别设定。其中人身保险公司设定电话呼入人工接通率、犹豫期内电话回访成功率、理赔获赔率、理赔服务时效、保全时效、投诉率等 8 类定量指标,并在此基础上对重要服务创新和重大负面事件分别进行加减分。

根据得分高低,保险公司总公司服务评级分为 A、B、C、D 四大类,具体包括 AAA、AA、A、BBB、

BB、B、CCC、CC、C、D 共 10 级。2017 年度人身保险公司服务评级 A 类结果为:AAA 级空缺,4 家公司获评 AA 级,7 家公司获评 A 级。

本次评价中,中融人寿获得了 BBB 评级,根据保监会的定义,属于总体服务质量较好的公司。2016 年度我司获评 BB 级,今年的服务评价上升了一个级别。

这一评价也从结果上肯定了公司运营服务工作取得的成果,同时也更清晰的展示了公司跟行业先进公司的差距和下一阶段的提升方向,也为后续提升服务水平、提高客户体验打下了坚实的基础。

## 中融人寿在保监会 2017 年 投诉处理考评中取得佳绩

□ 中融人寿 李嘉

2018 年 3 月 15 日,保监会官网发布《中国保监会关于 2017 年保险公司投诉处理考评情况的通报》(保监消保〔2018〕63 号),通报了对 145 家保险公司 2017 年投诉处理工作的考评结果。

本次投诉处理考评对象包括:73 家财产保险公

司、72 家人身保险公司。考评采取分数制,满分为 100 分,经测算,2017 年财产保险公司平均得分为 67.73 分,44 家公司低于平均分;人身保险公司平均得分为 69.73 分,29 家公司低于平均分。对于排名靠后的各 10 家公司将会受到保监会的集体监管谈话。

2017年投诉考评的评分标准有较大变化,主要考评指标如下:

#### 一、定性指标考评情况

定性指标包括制度建设、机制建立和制度执行三项,其中制度执行为扣分项。

#### 二、定量指标考评情况

定量指标主要从投诉数量、投诉处理规范、投诉处理效果以及风险管控等方面来考评保险公司投诉处理工作,共设10个指标,包括:投诉相对量(人身险公司包括:亿元保费投诉量、万张保单投诉量、万人次投诉量3个指标)、亿元保费投诉量变化率、投诉件处理及时率、撤诉率、越级投诉量、违法违规案件、重大群体性事件和负面舆情。

中融人寿在本次考评中得分92.01分,在参评的72家人身保险公司中排名第6名,取得佳绩,为公司赢得了荣誉。

中融人寿历来重视客户投诉处理及保护消费者权益工作,认真倾听客户的合理意见和建议,不断完善各项投诉处理机制与流程,切实提高投诉处理时效和客户满意度,以实际行动践行了企业文化核心内容:“扣扣子、钉钉子、担担子”三种精神。

在今后的工作中,中融人寿将不断改进销售、承保、保全、理赔、客服等各环节服务质量,完善制度建设和机制建立,推进投诉管理体系建设,加强投诉处理人员的自我提升,使公司的消费者权益保护工作再上一个台阶。

## 江苏人保系统 首期县区财务人员轮训班在盐城举办

□ 人保财险 朱艳

6月13日至15日,江苏人保系统财会部在盐城东台举办苏中片财务人员轮训班。扬州、南通、泰州、盐城及淮安公司的财务人员以及参加了培训。

为进一步提升县区支公司财务人员管理能力、专业技能、服务质量、履职能力,更好地服务公司战略和业务发展,2018年,省分公司财会部围绕年度重点工作,结合财务人员深化转型的要求,特制定了《全省系统区县支公司财务人员轮训实施方案》。本次培训,是全省系统县区财务人员2018年首期轮训,由省分公司财务会计部人员担任讲师,内

容涉及税务管理、财务报表解读与财务分析、费用报销、销售管理、财务合规等十个方面。

为了提升培训的效果,体现培训的思想性、针对性、实用性,培训过程中以“课堂讲授+现场互动+业务案例分析+现场经验交流”的形式开展。同时,安排了训前及训后测试,并围绕“如何提升县区财务负责人履职能力”布置命题作业,让参训学员学有所思、学有所用。15日上午,第一期轮训班结束总结上,学员们反响强烈,积极希望省分公司多举办类似轮训班,不断提高业务素质,为人保公司的高质量发展转型做出贡献。

## 人保财险开展新领导干部任前 廉政谈话 促进干部廉洁自律

□ 人保财险 朱艳

为贯彻落实全面从严治党要求,增强领导干部廉洁自律意识,6月20日,盐城人保召集新任领导

干部开展任前廉政谈话。

盐城市分公司对新任干部提出了必须养成“勤

学习、顾大局,善思考、勇创新,讲奉献、重实效”的独特品质,要树立“团结高效、务实创新、作风优良、风清气正”的良好形象,希望大家在新的工作岗位上,深刻领会全面从严治党的要求,履行好自己岗位职责,做勤政廉政的表率,成为敢于担当、清正廉

洁、勤勉尽责、扎实工作的好干部,努力在新的岗位上创造新的业绩!

会上,6名新任领导干部签订了《新任党员领导干部廉洁合规从业提示函》、《领导干部廉洁从业承诺书》和《领导干部廉洁从政保证书》等任前材料。

## 人保财险主要负责人讲授专题党课

□ 人保财险 朱艳

为带领公司党员干部继续深入学习贯彻落实党的十九大精神,用十九大精神武装头脑、指导实践,推动公司党建工作及经营管理工作再上一个新台阶,6月20日,市分公司党委副书记(主持工作)、副总经理(主持工作)宋建新讲授了题为《深入学习贯彻十九大精神》专题党课,本部全体中层、经营单位主要负责人参加了党课。

党委书记带头讲党课不仅是对双重组织生活制度的落实,也是将学习贯彻党的十九大精神落在具体行动中。宋总紧紧围绕习近平新时代中国特色社会主义思想

这个主线,从九个方面解读了党的十九大精神。党课指出了党的十九大的鲜明主题和习近平新时代中国特色社会主义思想的丰富内涵,尤其是党的十八大以来,党和国家事业发生了历史性变革。

以党的十九大精神为引领,结合上级公司的最新要求和市分公司实际,宋总提出了三点要求,全市系统上下一是要坚定不移的落实全面从严治党的重大部署;二是要深刻学习宣传贯彻党的十九大精神;三是要以党的十九大精神为统领推动公司改革发展。

## 国寿大健康项目暨国寿福(优享版) 上市发布会

□ 中国人寿 吴少春



6月8日,盐城市分公司个险渠道举办国寿大健康项目暨国寿福(优享版)上市发布会。

# 主动寻找出险客户 中国太保快速应对 泰国普吉岛游船翻覆事故

□ 太平洋人寿 何红军

7月5日,泰国普吉岛两艘共载有127名游客的观光船,因暴风雨发生翻覆事故。据媒体报道,截至7月6日凌晨4时,事故已造成1人溺亡、53人失踪(其中50人为中国公民)。

获悉事故的第一时间,中国太保快速成立应急工作小组,通过媒体、政府、监管机构、行业协会、同业等多渠道密切关注事件动态,及时获取事故详细信息,有序开展事故处置的整体协调及排查工作。在密切关注客户报案咨询情况的同时,积极部署通过全司排查的方式,重点围绕泰国旅游线对旅行社及合作单位进行逐一排查,主动寻找出险客户。

针对本次事故,中国太保已开通绿色通道,紧急出台7\*24小时受理报案咨询、简化理赔资料、取消定点医院及费用限制等六项理赔服务举措。一旦确认客户出险,将视情况适时启动国际救援服务,提供有温度的“人伤无忧伴”关爱理赔服务,在尊重客户家属意愿的基础上,以客户接受的时间和方式及时支付赔款,兑现保单承诺。

## 中国太保六项服务举措:

(一)启动理赔应急处理机制。第一时间启动突发事件理赔应急预案,成立应急处置工作组,有序

开展事故处置的整体协调及排查工作,确保为客户提供便捷的理赔服务。

(二)7\*24小时受理报案咨询。客户可通过24小时全国客户服务电话95500、公司官网及“太平洋寿险”、“太平洋产险”微信服务号、“中国太保”APP等多个渠道进行报案或咨询。

(三)简化理赔资料,实施无保单理赔。简化意外事故证明材料,政府正式公布的意外事故名单可证明客户发生保险事故的,可先行申请理赔;客户申请理赔无需提供保单,可直接申请理赔处理。

(四)取消定点医院及费用限制。因事故出险需紧急治疗的客户,公司在紧急治疗期间取消定点医院就诊限制及自费费用的赔付限制。

(五)简化鉴定手续、减免医疗发票。客户因事故导致的伤情,经医院明确诊断,已达到合同约定的给付条件的,可不再另行鉴定;对于客户因事故而支付的医疗费用,无论有无票据,只要确定费用金额,都将依据条款约定及时支付理赔款。

(六)提供预付和上门服务。客户因事故出险在保险责任范围内的,公司将主动预付理赔款,如遇特殊紧急情况,可使用现金支付给客户,以满足客户需求;主动慰问客户并送达理赔款。

## 太平洋寿险组织开展 “7.8 全国保险公众宣传日”观影活动

□ 太平洋人寿 何红军

作为2018年“7·8全国保险公众宣传日”活动内容之一,7月8日下午盐城中心支公司在中南

世纪城影院开展《我不是药神》观影活动,各县支在当地同步组织。到场员工、客户及代理人超过300

人。

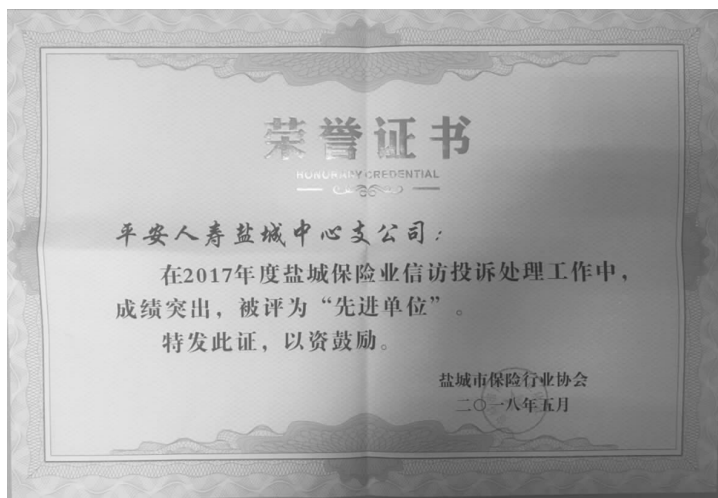
《我不是药神》是一部根据真实事件改编，朋友圈刷爆好评的电影。电影将镜头对准在死亡边缘挣扎的慢粒白血病患者，他们的绝望、无助更多的不是来自病痛，而是“贫穷”。观影后，客户们泪眼朦胧，纷纷感慨病魔无情，“贫穷”如深渊，带给自己和

家人足够的保障刻不容缓。

本次活动取得了良好的效果，一方面到场客户及代理人享受了一部优质的电影，极大丰富了大家的精神世界；另一方面也启发了大家对于保障的重要性认识。远离贫困，从一份保障开始；守护美好，太保寿险在身边。

## 平安人寿获评“信访投诉先进单位”

□ 平安人寿 戚晓颖



平安人寿盐城中心支公司在 2017 年信访投诉工作中，积极响应市保险行业协会对放心消费创建工作的要求，秉承“诚信守法，简单务实”的服务宗旨，积极、妥善、快捷地帮信访客户解决问题，被行业协会评为“信访投诉先进单位”。这一荣誉的取得，与公司各级领导高度重视信访工作，大力倡导诚信经营是密不可分的。

众所周知，保险的重要原则之一，是诚信原则。平安集团马明哲董事长早在 2000 年之初就提出了“百年老店，诚信为基”的经营思想。平安人寿江苏分公司的当家人郭钢锋总将诚信经营的理念再次升华，强调“中国平安倡导的不仅仅是诚信原则，而是最大诚信原则。”脱离了诚信，伤害的不仅仅是客户的利益，也等于挖断了保险代理人及保险公司生

存发展的根基，抹黑了保险业的声誉。而信访工作则是我们通过信访客户及时发现可能存在的问题，是公司经营过程中查漏补缺的极好时机。所以，我们全力以赴，认真对待每一位信访客户反映的问题，积极响应每一位信访客户的合理诉求。

2017 年 7 月份，客户刘女士因孩子摔伤导致骨折到我司申请理赔，发现因附加短险均未勾选续保无法获赔。与本单业务员等核实发现，系业务员在新契约承保时不够细心，勾选错漏所致，且客户有每年存入保费的动作，为此公司第一时间帮客户申请了保单短险状态修改并进行了理赔，获得客户赞誉。同时，公司对本单业务员进行了品质处罚，并将此案例在各营业单位的早会上进行宣讲，以点带面推动“最大诚信原则”的落地。

客户左女士因家人在异地发生重大事故导致短期失联，保单失效。后客户提出恢复保单效力的诉求，公司第一时间核实情况，通过绿色通道帮客户达成诉求……

未来工作中，平安人寿盐城中心支公司将在市保险行业协会等相关部门的指导下再接再厉，进一步提高公司信访工作的响应时效，以保护消费者合法权益，提升保险行业经营者诚信度、消费者满意度，为促进本市保险业的健康、可持续发展贡献平安人的力量。

## 潜移默化 收获在仲夏

□ 平安人寿 王素梅

俗话说，“天上不会掉馅饼”，却有可能掉下来一块砖头，小心砸到。每个人每一份所得的背后，肯定付出了辛勤的汗水，只是付出方式不一样而已，像王主任，她就是潜移默化式的付出。

六月的一天，王主任像往常一样到公司通过“口袋E”打卡上班，口袋E中一项任务处理让她为之一震——保单配送。欣喜之余王主任又有些纳闷，她近期并没有给邓女士推荐过保险，邓女士也没有咨询过跟保险相关的事情，怎么回事呢？经核实确认，原来邓女士自行在平安金管家APP中为其母亲投保了一份康寿宝，年交保单5000余元，交费10年，保险期限20年。柜员笑着调侃：“真是天上掉馅饼了，今天中午加餐小龙虾！”

其实，细想这个“馅饼”并非无意砸中王主任的，这跟她平时默默付出、慢慢经营密不可分。王主任是平安人寿盐城中心支公司射阳营业区一位年轻、优秀的业务主管，她会定期在朋友圈、老客户微信群中分享一些平安金管家健康头条中的养生、美食类资讯；委婉提醒客户出险三日报案；闪赔案例；并邀请客户为自己的服务点赞等等。用客户邓女士的话说，她认为王主任是位很贴心、很用心的主管，让人觉得可信、可依赖，找她买保险让人放心。

其实这类甜蜜事件并不鲜见，王主任也不是第一个受益者。服务好每一位客户，每一位客户都是潜力股，王主任正是用她潜移默化式的服务，让自己收获在仲夏来临之际。

## 天安财险开展“降本节流”活动

□ 天安财险 唐宏生

为进一步降低后援运营成本、厉行节约，同时教育、培养员工“节流就是开源，节支就是增收”和“节俭持家”的思想意识，自觉克服和抵制铺张浪费行为，从而形成厉行节约的良好风尚。从7月1日起到今年底，天安财险盐城中支在全辖范围内开展以压降公杂费用、职场费用、人力成本费用、公车费用、会议费用、外出旅游费用、广告宣传费用等七个方面后援运营成本为主要内容的“降本节

流”活动。

为提高活动效果，公司在职场张贴宣传海报，循环播放活动口号，并召开了“降本节流”活动动员大会，会议宣导了活动方案，明确了各机构、各部门活动目标、措施和罚则，力争通过“降本节流”活动的开展，确保公司上下尽快形成“一点一滴深挖潜、一分一厘巧增效”的从严从紧控制后台成本支出的厉行节约氛围。

## 打击非法集资 天安财险在行动

□ 天安财险 唐宏生

为认真贯彻落实中国银行保险监督管理委员会和江苏省保监局《关于做好2018年防范非法集资宣传教育工作的通知》精神，进一步防范和打击非法集资，提高社会公众对非法集资危害的认识，增强员工自我防范意识，近阶段，天安财险盐城中

支认真组织开展防范打击非法集资宣传教育系列活动。

为确保活动取得良好效果，公司成立了以总经理为组长的宣传教育工作小组，明确责任部门，公司召开了专题培训会议，组织员工认真学习中国银



行保险监督管理委员会和江苏省保监局《关于做好2018年防范非法集资宣传教育工作的通知》文件，宣导非法集资活动的特征、主要表现形式和常见手

段。为了解员工培训学习效果，公司在全辖范围内开展了为期二天的2018年防范非法集资应知应会在线自测活动，测试范围主要涉及中国银保监会下发的《中国银行保险监督管理委员会办公厅关于做好2018年防范非法集资宣传教育工作的通知》《防范非法集资宣传教育参考资料》《江苏保监局关于做好2018年防范非法集资宣传教育月工作的通知》等文件内容，全员通过率达100%。

活动期间，公司职场LED显示屏循环播放“珍惜自己的血汗钱、保卫父母的养老钱、守住子女的读书钱，不要听信竹篮子也能打一筐水的神话，拒绝高利诱惑、远离非法集资”等宣传口号，在营业大厅张贴宣传海报，营造宣传氛围，公司还通过设立咨询台、发放宣传资料和面对面宣讲等形式，向社会公众宣传讲解防范非法集资知识，引导大家树立正确的投资理念，切实增强风险防范意识。

## 天安财险积极开展 江苏保险咨询投诉热线宣传活动

□ 天安财险 唐宏生

为扩大广大客户和社会公众对4008012378保险咨询投诉热线的认知度和影响力，提升公司的客户服务效能，近阶段，天安财险盐城支按照江苏省保险行业协会的统一部署，积极开展“4008012378”江苏保险纠纷投诉服务热线宣传活动。

为取得较好的宣传效果，公司召开了全体员工参加的“4008012378”保险咨询投诉热线宣导会议，宣导了4008012378保险咨询投诉热线的功能、服务方式和宣传用语，明确宣传重点和具体要求。宣传活动期间，公司职场LED显示屏循环播放“4008012378，您身边的保险服务专家”等宣传口号，营业大厅内张贴宣传海报，电视循环播放宣传热线功能，公司还通过员工微信平台扩大宣传范围，公司还制作了精美的宣传卡片放在营业厅散发，通过多种宣传方式，使得“4008012378”保险咨

询投诉热线在短期内取得了较好的宣传效果。





## 太平人寿 2018 年客服节盛大开幕

□ 太平人寿 李彦霏

2018年6月16日上午,太平人寿盐城中支客服节在滨海盛大开幕,此次滨海营销服务部特邀医学博士陈晶女士,为盐城滨海的客户朋友们带来一堂生动的健康知识讲座。据悉,盐城中支将此次名家之约健康讲座作为2018年的客服节开幕,是因为其与江苏分公司“健康关爱季,相约太平”的主题相契合!

陈博士在现场通过很多健康知识小测试,更直观具体的让到场的嘉宾朋友们学习到健康方面的知识,更是针对肿瘤方面的健康知识问答,让大家学习和了解如何预防和治疗肿瘤方面的疾病。陈博士精彩的演讲,让现场观众受益匪浅。

此次名家之约健康讲座的成功举办,共吸引近百位客户参加,很多客户不但学习了肿瘤疾病方面的健康知识,更对我司的名家之约品牌表示认可,



业务伙伴们也表达了对公司提供资源平台的感谢。太平人寿盐城中支2018客服节开幕式的成功举办,让盐城客服坚定了服务条线发展的决心,助力2018澎湃计划,盐城客服在行动!

## 太平人寿品质明星讲品质主题活动评选

□ 太平人寿 商中良

2018年4-6月品质宣传季,太平人寿盐城中支保费部组织“品质明星讲品质”主题宣讲活动。本次活动得到了中支各条线、各部门的通力配合,共计有10位品质明星踊跃参与授课,本次宣讲活动取得了圆满成功。

2018年6月15至18日,在全辖范围内通过

微信投票的方式对本次宣讲的各位明星进行评选。通过多日的评选,个险朱友成高经、程婷经理、中石化项目组范炜主任在众多参赛者中脱颖而出,将由盐城中支推荐至分公司参加“江苏分公司品质专属讲师”最终评选。衷心祝愿三位精英讲师在终极评选中拔得头筹。首续联动,品质永恒!

## 泰康人寿召开六月风险审视会

□ 泰康人寿 谷婷婷

6月26日下午15:00,泰康人寿盐城中支在中支培训教室召开了中支各部门6月风险审视会议,会议由公共资源部经理祁艳主持,中支总经理室、

各部门经理参加了会议。

会议首先由公共资源部祁艳经理就月度风险审视会的重要性及目的进行了宣导,要求中支各部



门按照总分公司要求,积极进行风险排查与开展整改梳理。随后,中支各部门经理就各自部门风险点进行了汇报阐述,包括前期稽核及日常风险点进行了细

致罗列,并逐一就风险点提出了相应的整改措施。

最后,盐城中支总经理王长利做领导讲话。王总从山东烟台中支事件举例展开,要求中支伙伴要时刻保持对制度的敬畏之心,要有风险意识,把高压线当成常态。王总分析了目前宏观大环境、监管趋势最新动态,并指出国家、监管高度重视金融市场的系统性风险防范,未来监管力度也将越来越重、制度也会越来越规范。接着,王总结合各部门风险汇报进行逐一点评,并提出需进一步落实整改事项。最后,王总指出监管形势越来越严峻,各部门、各机构要主动将问题暴露,消灭在萌芽,及时解决,中支各部门要及时做好监督、检查,在守法合规的重要保证下做市场有影响力的中支,推动公司快速稳健发展。

## 泰康人寿组织学习监管会议精神

□ 泰康人寿 谷婷婷

5月14日,银保监会召开了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。5月16日,江苏保监局组织召开江苏保险业“防风险 治乱象 补短板 强服务”工作部署会议,贯彻落实银保监会14日会议精神,部署下一阶段的重点工作任务。上述两个会议紧密结合当前实际,主题鲜明、内涵丰富,全面总结部署了各项重点工作,泰康人寿盐城中支积极贯彻、落实监管、总分公司要求,认真组织学习领导讲话,梳理总结学习会议精神,使中支对保险行业今后一段时间的目标任务更加明确。

6月1日上午,中支全辖通过高清会议形式将

会议文件精神进行了宣导,中支总经理王长利亲自讲解、宣导了文件。王总将自身结合中支实际发展对全辖伙伴谈了几点理解并对中支合规工作做了进一步落实、规划,要求中支合规工作严格遵照文件执行、宣导落实,做到文件流转、方案下发、会议宣导、培训执行等系列工作,所有工作落实均有图文留档,确保工作落实到位,不走过场,无缝对接分公司,切实、有效做好合规工作。

盐城中支将在习近平新时代中国特色社会主义思想指引下,全面贯彻落实党的十九大精神,在银保监会和省保监局的正确领导下,创新进取、扎实工作,认真贯彻深化整治保险业市场乱象工作要求,全面规范经营行为,在真抓实干中推动工作落实,确保中支各项业务健康稳定发展。

## 泰康人寿组织召开七八铸军前瞻启动会

□ 泰康人寿 谷婷婷

为打好七八铸军组织发展战役,中支营销部于6月28日下午在中支会议室召开了七八铸军前瞻

启动会,中支总经理室、营销序列及各机构负责人、营业部经理等参加了会议。

会议首先对前期四五扩军数据进行了总结、分析、点评,接下来初步宣导了七八铸军工作的规划及目标,各机构对于接下来的工作进行了汇报、研讨,中支个险总朱宝静对于各机构的汇报作了逐一点评,并就中支整体工作做了个险报告,最后中支总经理王长利做了领导期许。

王总指出 2018 年七八铸军盐城中支雷霆行动是盐城中支三年定位的组织发展之战,是备战金泰杯首战,是 30 强亿元支公司战略的奠基之战,是 30 强亿元支公司千兵百将目标的开局之战!要切实做好组织发展工作,打好七八铸军,为接下来金泰杯做好前期铺垫工作,最终为实现盐城中支全年正增长打下坚实基础!

## 感受合众贴心服务 关注健康美好明天

——记盐城中支 VIP 客户免费体检活动

□ 合众人寿 付红艳



为回馈广大 VIP 客户,践行尊贵客户专享服务承诺,维护 VIP 忠诚客户,同时树立合众人寿在盐城市场上的品牌服务形象,经总分公司审批同意,合众人寿盐城中支 2018 年“VIP 客户免费体检活动”于 2018 年 6 月 24 日在盐城市泽瑞健康体检中心如期举行,该中心是盐城首家为中、高端人群提供健康体检的专业体检机构,环境优美、交通便捷、设施先进、技术精湛。

盐城中支总经理室对本次活动高度重视,为了保障活动顺利、有序的开展,中支运营部、营销部等各部门密切配合,经过半个多月的充分准备,从确定 VIP 客户免费体检名单到联系体检医院,从预约客户到回访客户,每一个流程、每一个细节都一丝不苟,以确保客户获得高品质的服务,经过沟通,泽瑞体检中心在活动当天特别为合众人寿的 VIP 客户提供了 VIP 体检通道。

在每位 VIP 客户体检的前一天,我们的客服人

员会对客户做一个温馨提示,电话提醒客户第二天体检的时间、地点以及相关的注意事项。在体检过程中,我们还通过客户意见的反馈,不断解决体检服务过程中的一些问题,通过一点一滴的积累,使客户感受到我们的真诚,认同我们的“诚信服务、始终如一”服务理念。体检现场非常地活跃和温馨,前来体检的每个客户都享受到了合众人寿热情和优质的服务。体检结束后,盐城中支还邀请客户参加了健康联谊会,并代表公司全体员工为客户送上衷心的健康祝福。

通过这次体检活动,不仅拉近了公司与客户间的距离,进一步维系了公司与客户的良好关系,而且进一步提升了高端客户的忠诚度,展现了良好的公司服务品牌形象,真正将“合众和你在一起”落到了实处,相信通过这次活动,合众人寿的客户会更加认同保险,认同合众的保险产品,真正享受到合众人寿“不仅服务一时,而是关爱一世”服务理念。

# 暴雨来袭 国寿财险提前部署防灾防损

□ 国寿财险 徐泽西

为排除隐患、降低风险,确保被保财险安全度汛。6月上旬,国寿财险盐城公司组织开展汛期防灾防损排查专项工作。活动开展以来,先后走访 10 余

家重点企业,消除 30 余处风险隐患,并向这些企业分别出具了防灾防损建议书。此举受到走访企业及其员工的充分肯定,进一步提升了行业形象。

## 国寿财险组织 开展“国寿爱动”健步走活动

□ 国寿财险 裔汇

6月12日,中国人寿财险盐城公司开展“国寿爱动”健步走活动、本次活动,以每个经营单位为一个跑团,以“国寿i动”APP为平台,采用线上PK形式,共邀请三百余名内外部客户参与,充分展示了公司“用心服务 以客为尊”的服务理念,提升了良好的品牌形象。



## 国寿财险召开 “一岗双责”专题学习研讨会

□ 国寿财险 裔汇

6月25日,中国人寿财险盐城市中心支公司党委书记李友军主持召开“一岗双责”专题学习研讨会,中支全体党员干部参会。会上,重点学习了“一岗双责”的含义、党风廉政建设责任制、党建工作责任制以及习近平总书记在全国国有企业党建工作会议上的部分讲话内容,部分党员同志交流

了学习心得体会。李友军同志在总结讲话时要求:一是切实履行好“一岗双责”的职责,做到“两手抓、两手硬”,全面推进从严治党;二是各县(区)支公司班子成员要结合“一岗双责”学习,撰写心得体会;三是党员干部要积极参与党支部活动。

# 缅怀革命先烈 继承光荣传统

——赴盐城新四军纪念馆参观行

□ 国寿财险 裔 汇



6月29日,中国人寿财险盐城市中心支公司组织市区全体党员集体赴新四军纪念馆参观学习。

在中支公司党委书记李友军同志的带领下,全体党员同志面对鲜红的党旗,举起右手,庄严宣誓,再一次接受党性的洗礼。

宣誓之后,全体党员怀着无比崇敬的心情,缅怀老一辈无产阶级革命家的丰功伟绩,重温新四军英勇抗战历史。在新四军纪念馆内,随着讲解员的引导,眼前上千幅图片再现了新四军从创立之初、到抗日战争再到解放战争,一路艰苦卓绝的战斗历程。新四军历经“皖南事变”等一些列艰难险阻,却一直保持昂扬的革命斗志和不屈不挠的民族精神,许多可歌可泣、感人至深的画面深深地感染了每一名党员同志。

通过这次活动,全体党员同志在思想上受到了深刻的洗礼,深受教育和启发,大家纷纷表示:我们要从“铁军”精神中汲取精神滋养,不忘初心,牢记使命,对党忠诚,严于律己,继续弘扬我党我军艰苦朴素、甘于奉献的优良传统,让党的十九大精神在国寿财险盐城公司生根开花。

## 人保寿险开展 “不忘初心,牢记使命”红色教育活动

□ 人保寿险 杨 冬

为纪念中国共产党建党97周年,扎实推进“不忘初心,牢记使命”主题教育活动,进一步发挥党的核心引领作用,提升广大党员干部的综合素质,“七·一”前夕,人保寿险盐城中心支公司党委组织党员参观了位于盐城市区的新四军纪念馆,集体在新四军纪念馆主馆大厅重温了入党誓词。

新四军纪念馆是中国内较全面、系统的反映新四军抗战史的综合性纪念馆,展室内有写一九三七年“七·七”卢沟桥事变,有写“皖南事变”,有写新四军第一师和苏中、第三师和苏中、苏北抗日根据地的史实……馆内还有刘少奇、陈毅、邓子恢、谭震林、粟

裕等新四军高层人物在抗战时期遗存的实物。

通过此次红色教育基地参观学习,

让全体党员身临其境感受接受教育,加强了党性修养,进一步增强党员的凝聚力和归属感。使党员干部以更加饱满的热情迎接中国共产党成立97周年,以更加高昂的斗志投入公司改革发展。



# 人保寿险参加中国人民 保险盐城区域管理者专题培训班

□ 人保寿险 杨冬



2018年7月7日-8日,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,人保寿险盐城中心支公司全体党员同志在中共盐城市委党校参加由中国人民保险盐城市党建协调委员会举办的管理者专题培训班。

此次开展的“万名党员干部进党校”活动是中国人民保险盐城市党建协调委员会为纪念建党97周年系列活动中重要内容之一,充分利用了盐城市党建培训资源,邀请到市委党校、市纪委专家、人保财险总公司专职讲师分别进行授课。

本次培训的主要内容有盐城市委党校副校长李德新专题讲座《习近平新时代中国特色社会主义思想》、盐城市纪委监委、宣传部长张国锋专题讲座《认清新形势,把握新要求,树立新形象,实现新作为》、人保财险总公司专职讲师、无锡市分公司销售管理部副经理张满兴《管理者软装备系统课程》。授课专家结合丰富的工作实践经验和理论积累,具有很强的贴近性和针对性,他们深入浅出的讲解、贴近实际的案例、令人深醒的话语,博得了阵阵掌声,

给大家留下了深刻的印象。在培训期间,参训人员严格遵守中组发[2013]8号《关于在干部教育培训中进一步加强学员管理的规定》。

此次培训既有理论专题辅导,又有贴近实际现场教学,内容非常充实。参训的同志纷纷表示,参加党校学习是一个“醒脑、补钙”的宝贵机会,对习近平新时代中国特色社会主义思想及如何深入贯彻落实党的十九大精神有了深入的理解,在今后的工作中将理论联系实际,运用全局的视角、战略的眼光观察和应对新情况、解决新问题,同时在更高层次、更高水平上谋划工作,使自己站得更高、看得更远、想得更透,从而以更加高昂的斗志投入盐城中支的转型发展,为实现“强司富员”梦想做出更大贡献。



# 发现保障背后的故事

——幸福人寿开展“7.8 全国保险公众宣传日”活动

□ 幸福人寿 宋雪梅



2018年7月8日,是第六个“7·8 全国保险公众宣传日”,主题是“守护美好,从一份保障开始”。自2013年设立“全国保险公众宣传日”以来,7月8日这一天已成为保险业普及保险知识、倾听公众心声、提升服务品质、塑造行业形象的重要载体和文化品牌。

为了进一步向社会公众宣传保险知识,增进人民群众对保险公司的了解和对保险业务的理解,不断提高全社会保险意识,展示保险公司履行社会责任、服务民生的良好形象,幸福人寿盐城中支精心组织,制定了“发现保障背后的故事”的活动方案。活动期间,将邀请新老客户及广大市民参观公司工作场所,实地体验保险公司运营和服务,了解幸福人寿10年来的发展历程、历年理赔数据及客户服务承诺、体验幸福人寿理赔服务流程、介绍保险行业发展资讯。让受邀客户切身体验到保险“以人为本”的服务理念和人性化的服务举措,改善公众对保险的认知,提升行业形象。

通过活动,让广大客户与人民群众更加直接、客观地认识保险行业的本质、价值及功能,了解保险的功用与意义,以及每一份保障的背后,保险从业人员的辛勤付出与担当,进一步拉近保险与普通百姓之间的距离,传递保险行业发展的“正能量”。

本次活动将分两场举行:第一场,2018年7月7日,活动地点,幸福人寿盐城中支职场;第二场,2018年7月8日,幸福人寿建湖支公司职场。

## 紫金保险积极参与消防安全演练活动

□ 紫金保险 黄洁

2018年6月27日上午,紫金保险盐城中支组织市区全体职工参加了盐城市国投商务楼组织的2018年消防安全演练培训活动。

本次培训主要从消防知识宣传和逃生自救演练两方面展开。培训首先为大家列举了近期发生的火灾事故,其大多数是因为缺乏相关消防知识而导致严重后果,生命安全受到威胁,财产损失惨重,发人深省。随后,消防教员组织公司全体员工模拟火灾逃生场景,教导员工们用湿毛巾捂住鼻子和嘴

巴、弯着腰、扶着墙壁按疏散路线有序地撤离,到达指定地点汇合。紧接着,消防教员带领全体员工一同来到国投商务楼前空置场地,现场向参训人员介绍了灭火器的用途、性能、原理和操作方法,并进行当场示范:把灭火器推到模拟火灾现场,右手抓着喷粉枪,左手顺势展开喷粉胶管,拔出保险销,扳起供气阀门,喷出干粉灭火。员工们认真学习了正确使用灭火器的方法,并亲自体验灭火器的使用操作方法,边学边练,提高了使用灭火器的技能。

此次现场讲解、灭火演练两种形式的培训,是紫金保险盐城中支贯彻落实平安金融创建工作的重要举措,同时员工们也大大提高了消防意识和

消防技能,掌握了一定的消防安全知识和逃生自救技巧,有效提升了应对火灾突发灾害应急处理能力。

## 紫金保险积极开展7·8保险公众日宣传活动

□ 紫金保险 黄洁



为了提高公众保险意识,进一步宣传保险知识和保险理念,助力保险扶贫,扩大社会影响力,紫金保险盐城中支围绕“守护美好,从一份保障开始”这一主题,组织开展了“7·8 保险公众日”系列活动。

活动期间,盐城中支及下辖九个分支机构集中开展经营场所宣传活动,利用微信、电子显示屏、宣

传海报、展板、横幅、晨会宣导、保险扶贫公益宣传视频展播等多元化的形式营造保险行业公众宣传日活动良好氛围。在客服大厅设立宣传台,现场为客户提供咨询服务,与公众面对面交流答疑,拉近公司与消费者的距离。借助微信运动平台,组织全员积极参与“7.8 保险扶贫健步走”活动,通过捐赠步数对贫困地区进行爱心捐赠。

7月8日当天,紫金保险盐城中支还参加了市协会组织的“7.8 公里扶贫健步走”活动。活动中首先大家一起进行“78”公众宣传日手指舞互动,然后参加“趣味定向跑”比赛,公司还取得了优胜奖的荣誉奖牌。

通过“7·8 全国保险公众宣传日活动,展示了紫金良好的品牌形象,未来,紫金保险盐城中支将秉承“责任、价值、创新”的核心价值观,为扶贫公益活动贡献力量,为更多客户提供优质创新的专业化服务。

## 健康相伴 为爱同行

——前海人寿第三届客服节

□ 前海人寿 王波

2018年6月,前海人寿以“健康相伴·为爱同行”为主题的第三届客户服务节正火热进行。所有公司客户均可通过公众号“前海人寿在线”来参与相关活动。

前海人寿本届客服节的活动包括“看开幕式·抽大红包”、“悦跑青春·健康飞 young”、“一份叮咛·十分放心”、“社区有爱·少儿安全知多少”四个系列。

前海人寿在第一阶段,将通过邀请客户参与健康跑活动的形式向广大市民朋友倡导健康的生活方式和普及保险相关知识;在第二阶段,将举办少儿安全知识讲座,邀请专家授课,提高少儿及家长的安全意识;在第三阶段,前海人寿将进入社区,邀请热心家庭组成“少儿安全宣传团”或由小朋友担任“少儿安全大使”,进行少儿安全知识宣传的推广,提升公众安全意识。

本届客户服务节将秉持“客户为先”的服务理念,密切关注社会热点,切实履行企业社会责任,让客户真实、直接地感受到前海人寿的温暖与人文关怀。前海人寿诚意邀请广大市民参与本届客服节的活动。



## “粽叶飘香 情系端午”

### ——阜宁人保组织端午包粽子活动

□ 人保财险 朱艳

“端午艾意浓 粽情在人保”，为大力弘扬中华优秀传统文化，让员工深入了解传统节日、传承文化习俗，6月15日下午，18名人保阜宁支公司员工在三楼会议室开展了“粽叶飘香·情系端午”包粽子活动。

在包粽子过程中，大家互相交流、学习，包得好的员工们连贯娴熟的手法，让人看得眼花缭乱，只见粽叶、柴绳在飞舞。不会包的员工拿着粽叶一步一步的跟着会包的学习，虽然包的不太好，但是看

着自己亲手包好的粽子也很是欣喜。不一会儿，盆子里就放满了粽子，有人用手中的相机把精彩的镜头定格下来，留下美好的记忆，大家灿烂的笑容映满了整个会议室。最终，历时1个半小时，包粽子活动圆满结束。

此次端午活动不仅增进了同事间的友谊，更是体现了我司以人为本的人文精神，也更好地传承了民族文化。

## 人保财险组织党员干部参观

### 盐城抗击 6.23 特大龙卷风纪念馆

□ 人保财险 朱艳

在庆祝中国共产党建党97周年、阜宁百万人民抗击6.23特大龙卷风两周年到来之际，6月22日，盐城人保阜宁支公司组织全体党员和中层以上人员，赴盐城抗击6.23特大龙卷风纪念馆参观，引导广大党员干部深刻理解抗灾救灾精神的丰富内涵和现实意义。

在盐城抗击6.23特大龙卷风纪念馆，大家认真聆听讲解员的讲解，依次参观了“特大风雹，袭击重创”、“万众一心，全力救援”、“科学决策，快速重

建”、“伟大精神，时代丰碑”四个主题展厅。纪念馆通过大量的资料、实物、图片、视频等，真实再现了灾区人民在党委政府正确领导下、社会各方鼎力援助下，众志成城、重建家园的奋斗过程和工作成果。大家参观后纷纷表示，要进一步弘扬伟大的抗灾救灾精神，勇于担当、自强不息，深化保险姓“保”的认识，凝心聚力、只争朝夕全面完成各项工作，以昂扬的斗志投身公司高质量转型发展，服务公司融入经济社会发展大局。

## 人保财险：冰雹突袭，迅速查勘获赞

□ 人保财险 朱艳

6月14日下午3时许，大丰区白驹镇、草堰镇、新丰镇等部分乡镇遭遇暴风雨伴冰雹等灾害性天气突袭，造成部分老百姓房屋及蔬菜大棚受损。灾害性天气发生后，盐城人保大丰支公司迅速组织开展查勘工作，完成蔬菜大棚查勘326亩，企财险查

勘1起，家财险查勘110户，查勘工作还在有序、快速进行中。

盐城人保大丰支公司快速查勘灾后损失、积极应对灾后工作获得了地方政府和受灾农户的一致好评，用行动彰显和践行了“人民保险 服务人民”的承诺。

## 太平人寿成功举办环保袋涂鸦亲子活动

□ 太平人寿 李彦霏



2018年6月23日,太平人寿盐城中支客服联合滨海营服,成功举办了环保袋涂鸦亲子活动。活动共邀请到30位小朋友及家长朋友参加。

此次亲子活动是让小朋友们和家长一起完成

环保袋的涂鸦,活动一开始主持人先给小朋友们科普了很多环保小知识,用寓教于乐的方式让小朋友们学习在生活中如何做一个环保小达人。

活动中,小朋友亲自选择颜料并完成配色,每个小朋友都聚精会神的涂鸦,力求让自己的环保袋与众不同,家长朋友们也饶有兴趣的欣赏孩子们的杰作,小朋友都是涂鸦小达人呢!此次涂鸦亲子活动充分调动了孩子们的积极性和想象力,同时也满足了孩子们的好奇心和求知欲。家长们在和孩子们一起制作环保袋的过程中,增进了亲子之间的感情,整场活动中都能听到家长和孩子开心的笑声。

本次涂鸦亲子活动得到了业务条线伙伴的高度认可,对公司提供这样贴心的增值服务资源表示感谢,今后盐城客服将通过更优质的增值服务,助力盐城各业务条线的发展。

## 太平人寿成功举办多肉亲子客服活动

□ 太平人寿 李彦霏

7月7日下午,太平人寿阜宁中支举办了"你好,多肉君"DIY亲子客服活动。共邀请到20位小朋友及家长到场,此次活动让小朋友们亲手种植多肉盆栽,小朋友们从中得到快乐和锻炼,也让家长们对我司的客户增值服务更加肯定和认可。

活动邀请到绿植老师田老师,活动一开始,田老师教小朋友们认识了很多多肉品种,有桃美人、白牡丹、花月夜、蓝松等,又向小朋友们展示了多肉盆栽的整个种植流程,让小朋友们在玩乐中又掌握了一项盆栽种植的小技能。

此次活动充分调动了小朋友们的积极性,家长们在和孩子们一起制作多肉盆栽的过程中,增进了亲子之间的感情,整场活动中都能听到家长和孩子开心的笑声。

本次亲子客服活动得到了业务条线伙伴的高度认可,对公司提供的增值服务资源表示感激,此次亲子客服活动的成功举办只是一个开始,太平人寿阜宁中支将竭诚服务新老客户,举办更多更优质的客服增值活动,为业务条线的发展添砖加瓦。

## 紫金保险大丰网点深入农村宣传

□ 紫金保险 温祝婷

近日,紫金保险盐城路救办大丰网点专员借助大丰机构农险条线同事下乡验标之际,深入农村对“江苏省道路交通事故社会救助基金”做了大量的宣传。

“三农”问题一直受到政府的重点关注,而“三农”中的农民在交通事故中处于绝对弱勢的群体,受害人经常会因高额的抢救费用、肇事者逃逸或无力赔偿而得不到及时救治。这种情况下就需要伤者优先对救助基金有一定的了解,能够及时的申请,帮他们度过难关。宣传中网点专员发放了基金的宣传单页。通过宣传单页向他们讲解了基金的政策及申请

的条件和所需的材料;同时告知了网点的地址,专员的联系方式,方便需要时能够及时的咨询。紫金保险道路救助基金是一项惠及民生的工程,知道它、用好它,在关键的时刻可以帮助更多的家庭!

中国作为一个农业大国,“三农”问题关系到国民素质、经济发展,关系到社会稳定、国家富强、民族复兴。江苏道路交通事故社会救助基金作为专项社会基金在维护社会稳定解决社会矛盾能够起到一定的作用;而紫金保险作为江苏道路救助基金的唯一管理人理应积极的贡献自己的一份力。

## 紫金保险

### 入驻射阳“警邮共建”便民服务中心

□ 紫金保险 黄洁



2018年6月15日,由射阳县公安局交警支队与射阳邮政分公司共同设立的“警邮共建”便民服务中心正式启动营业。

服务大厅为方便群众办理车辆交通相关的业务,集合了车辆保险办理、交通票务、中石化业务、会员积分兑换等多项便民服务功能,服务大厅的设立满足了车主朋友生活消费服务的生态链,为车主朋友们提供了更贴心、更便捷的一站式交通出行服务。

紫金保险入驻警邮共建服务大厅是公司积极参与优化便民服务的重要举措,进一步拓宽了紫金保险便民利民的服务渠道,进一步广泛宣传紫金品牌,进一步提高了客户满意度。下一步紫金保险盐城中支将继续以提升服务品质为抓手,利用邮政网点资源优势,整合警邮部门资源,不断提供快捷便利的保险服务,打造盐城紫金品牌形象。

## 烈日炎炎,人保心服务送清凉

□ 人保财险 朱艳



炎炎夏日,酷暑难耐,盐城心服务站成刘冯通过一瓶瓶矿泉水为广大车主朋友送去了一份清凉的服务。

咨询、车辆故障救助,6月18日全天共服务人保客户17人,非人保客户8人,热情的服务,精湛的技能,赢得了客户的赞誉。

一辆奥迪车下了高速就来到心服务站,原来在高速上车辆仪表盘显示水温过高,客户不敢再继续开车了,下了高速就看到人保公司的心服务站点,



请求人保公司检查水温过高的原因。

成刘冯等待发动机温度下降后,打开了水箱盖,原来是水箱缺水,导致发动机温度较高,通过底盘下方检查,并没有发现水箱漏水痕迹,初步判断是水箱中的水长期没有添加,在使用过程中出现了损耗。

成刘冯为客户水箱添加了纯净水,怠速运行一段时间后,发动机显示温度正常,客户一再表示感谢,感叹的说:“人保不愧大品牌,明年保险继续在人保!”

## 豪豪眼里的平安爸爸

□ 平安人寿 俞雷

11岁的豪豪,聪明活泼,人见人爱,是我们滨海区运营督导胡海洋的心肝宝贝。胡督导因为平时工作较忙,总觉得亏欠儿子,今年端午小长假,早早就规划好带豪豪去上海迪斯尼游玩。

就在端午佳节来临前的最后一个工作日,上海分公司邮件转办了一件加急的客户首问业务:上海客户徐先生现人在滨海,要求公司安排当地服务人员代办理赔手续。收到此需求信息后,胡督导第一时间联系徐先生,了解到其这次回来探亲时意外受伤,节后回上海工作,觉得上海地方大,到公司不方便,希望在老家能把理赔手续办好。

“请问您是否安装了我们公司的平安金管家

APP?”胡督导立刻推荐客户通过平安金管家这个最方便快捷的渠道来申请理赔,并把操作步骤截屏发给了客户,客户电话中表示会试着操作一下。

当天下班后,胡督导不放心,多次联系客户,但客户手机关机。第二天一大早,客户回电说昨天手机没电了,刚才自己在平安金管家中操作了一下,有点搞不明白,没有操作成功。胡督导从电话中听出了客户的焦急,当即问清地址,准备上门服务。可转眼看到了站在一旁整装待发的儿子,胡督导陷入了两难。聪明的豪豪立刻知道爸爸又要出去工作了,情绪很低落,但看到爸爸为难的样子,豪豪很懂事地说:爸爸你去忙吧,我们下次再去迪斯尼。

胡督导欣慰地看着儿子，摸了摸儿子的头说：“豪豪对不起，虽然迪斯尼去不了，但爸爸答应今天要陪你，那你陪爸爸一起去工作好不好？”“好吧~”虽有些失落，但豪豪还是答应了爸爸。

到客户家后，胡督导指导客户熟悉平安金管家，

成功提交了理赔申请，还就客户的险种问题作了专业解答，客户对胡督导的感激豪豪都看在了眼里。

回到家后，豪豪拉着妈妈的手悄悄地说：“今天虽然没能去迪斯尼，但看到爸爸认真工作、热心助人的样子，我觉得有这样一位老爸特别自豪！”

## 一丝细致，十分满意

□ 平安人寿 孙明星

近日，一位带着孩子的女士来到平安人寿盐城中心支公司客服柜面办理业务，在等待的时候，突然身边的女儿不停地哭闹起来，引起柜面值班顾问王主任的关注。王主任发现该客户较为特殊，她已怀孕大概五六个月，身边约摸3岁的女儿还一直哭闹，妈妈安抚不住，显得很无助。

王主任见此情况后，加紧处理好了手上接待的业务，立刻拿了些糖果递给小女孩，然后打开平安金管家APP中的“平安之声”，播放了个小故事给小女孩听，帮助客户安抚好小孩，同时给客户递送了一杯水。经了解，这个客户之前在我司办理了多份保单贷款，原先的保单服务人员已离职，担心逾期，所以带着无人照看的女儿一起来柜面办理业务。了解情况后，王主任向客户推荐了平安金管家APP，并熟练地指导其操作要办理的保全项目，在平安金

管家的保单概览中为客户重新梳理了名下所有保单，并邀请客户参与了一些线上活动。细心的王主任还为客户更换了新的保单封套，不忘提示客户：为了确保后期服务的即时性，一定要确保联系信息的准确性。

客户对值班顾问主动、贴心的服务非常满意，感慨万分地说：“原来平安现在的服务这么方便，查询如此简单。我以后还款就可以在家办理了，选择平安是正确的。”说着，准备拉着自己的孩子离开，可孩子却说：“妈妈，明天我还要来平安玩。”引得大厅一片欢乐的笑声……

提升客户满意度和NPS并不仅仅是纸上谈兵，更需要每个平安人身体力行地去宣传，去服务，让客户真正认可平安。客户的十分满意，就是对我们的最佳激励！

## 健寿合璧 助力队伍圈定高端客户

□ 平安人寿 吴栋

### 前言

随着社会的进步，人们的生活水平不断提高，寿险客户群层次也在提升，近年来不断有大额保单刷新系统记录。业务队伍在感到欣喜的同时也在担忧，大众化的险种能否满足高端客户的需求？本以为在我们盐城大丰这个小县城不必去考虑这样的问题，可这个月，还真让咱们碰到了。

五月初，董主任匆匆来到运营督导室找到我，说“请督导帮帮忙，这个客户我真的搞不定了，你是最后的救命稻草。”我感到诧异，董主任一直是绩优

高手，未雨绸缪用得真是没话说，还有她搞不定的客户？详细询问，得知客户家境非常优厚，保险理念也很强，但是认为咱公司的险种保额都太低了，特别是医疗险，健享人生一份医疗费用才3000元，对客户来说这个报销额度微不足道：孩子接种疫苗都是去上海和睦家这样的高端医疗机构，费用惊人，并且孩子也经常跟随客户出国，咱们公司的保险都只能在国内进行医疗费用报销。说到这，董主任长叹一声，感觉没有信心了。这种类型的客户，咱们怎么答复呢？

我微笑着对董主任说：“您太小看平安了。或许是在寿险行业时间长了，客户提出需求您首先是想到通过寿险的渠道解决，但是您忘记了咱们可是综合金融集团，其他的模块也能为咱们来服务！”刚好我前几天在公司网站上看到平安健康险有一款适合高端客户的全球医疗保险“尊优人生”，保额最高可达 1600 万，保障区域可至全球，涵盖住院、门诊、牙科等，社保内外均可报销，并且提供全球紧急救援、第二诊疗意见等健康增值服务。介绍完这款保险后，董主任眼前一亮，这下有了和客户沟通的“本钱”了。最后，我也提醒到，咱们的平安福可是非

常适合客户的，轻症多次赔付、保费豁免等亮点可千万别忘记哟。董主任笑着说：“那是一定的，客户很认同平安福，对这个险种也研究过，认为非常好，仅仅是苦于咱们医疗险的投保额度及地区限制，这下问题解决了，我有信心能促成下来！”果然，没过几天，传来了董主任签下大额保单的捷报。

#### 后记

任何时间任何地点，不要忘记你身后有个强大的祖国——战狼语录！

任何时间任何地点，不要忘记你身后有个强大的金融集团——中国平安

## “礼”遇平安，客户猛夸赞

□ 平安人寿 朱岑岑

为感谢广大客户的支持，同时提升客户满意度，让客户更好地体验 3.0 互联网时代的服务模式，平安人寿近期在平安金管家 APP 推出“VIP 积分限时体验”活动，获得广大客户的一致好评。

近日，平安人寿盐城中心支公司接待了客户袁先生。经沟通，了解到袁先生是公司的老客户，去年为自己和家人购买了三份保单，因想了解保单的收益情况便亲访柜面查询。客服柜员得知客户的来意后，细心为客户讲解了保单，并协助客户下载了“平安金管家”，为指引客户在线查询方法。袁先生表示此款 APP 真是很方便，简直是自己的保单管家。随

后柜员又指引客户参加了“VIP 积分限时体验”活动，袁先生当场抽到 10 万积分，再查看 10 万积分可以兑换的好礼，袁先生很是惊喜。柜员告知袁先生，积分会在 5 个工作日注入，到时可以兑换心仪的礼品，以后可以多关注平安金管家中的活动，很有可能中奖哦。袁先生频频点头，并对平安强大的科技平台、贴心的增值服务，以及柜员细致的现场服务十分认可，由衷感叹“选择平安，真是选对了！”

平安金管家一直致力于为广大新老客户提供优质、新颖的线上活动，让客户切身感受平安人寿有温度的好服务。

## 买保险是对生命的尊重

□ 泰康人寿 谷婷婷

泰康人寿盐城中支建湖客户陈 xx 于 2017 年 08 月 1 日为其女儿陈 x 投保泰康全心健康保障计划，保额 20 万。2018 年 6 月被保险人连续多日高热不退，被紧急送至苏州大学附属医院治疗确诊为急性白血病。被保险人年仅 20 岁，花一样的年纪，突如其来的病魔，对全家来说是无情的打击。公司接报案后高度重视，第一时间安排理赔人员前往探

视并协助收集理赔治疗。资料齐全后第一时间上报并快速审核，确认符合重大疾病及成年女性特定疾病责任，累计保额 40 万，6 月 29 日公司已正常赔付重大疾病保险金 20 万，成年女性特定疾病保额 20 万在结案处理中。

疾病无情，泰康有爱，买保险是对生命的尊重。为年轻的女孩祈祷，希望她能够早日康复，战胜病魔！

## 疾病无情 人保有爱

□ 人保寿险 杨冬



2018年6月4日上午，人保寿险客户顾女士将一面“疾病无情、人保有爱”锦旗赠送给中国人民人寿保险股份有限公司盐城中心支公司客服部，以此表达对人保寿险盐城中心支公司快速理赔及高效服务的感谢。

2017年8月15日，投保人顾女士为其父亲投

保人保寿险金色重阳防癌疾病保险，保额8万。2018年3月18日下午5时左右，被保险人顾某因胸骨疼痛难忍去盐城市南三院检查，抽血检查结果白细胞值高危、血小板值高危，随后医院诊断疑似白血病让住院进一步做骨髓报告，报告结果确诊为急性髓系白血病且已经晚期无法治疗。2018年3月23日被保险人因病身故。

业务人员知晓此事后第一时间向我司报案，理赔人员接到报案后详细了解案件经过，一方面积极指导受益人进行医疗资料的收集，另一方面及时开展案件的排查与调查核实工作，2018年5月3日，被保险人的家属向公司提交了理赔申请所需资料，人保寿险盐城中心支公司受理后，在48小时内将被保险人身故保险金8万元整送到客户家属手中。此理赔案件的及时处理受到了业务同仁及家属的一致好评。

中国人民人寿保险股份有限公司盐城中心支公司自成立以来，始终秉承“人民保险，服务人民”的公司理念，高度重视客户服务工作，今年，中国人民人寿保险股份有限公司盐城中心支公司也被评为“2017年度盐城保险业放心消费创建先进单位”和“2017年度盐城市平安金融先进集体”。

## 幸福人寿开通高端客户就诊绿色通道服务

□ 幸福人寿 宋雪梅

为了更好地满足客户医疗健康方面的需求，幸福人寿推出了高端客户就诊绿色通道服务，帮助客户协调稀缺医疗资源，减少就诊等待时间，安排优质医疗服务，进一步丰富和完善了公司高端客户附加服务体系。

服务对象主要是公司银卡层级以上的VIP客户以及其他重要客户。

服务内容包括专家门诊预约、住院手术优先安排、辅助检查快速安排、三甲医院专家外出医疗咨询等七项服务。

合作医院包括北京、上海、广东、江苏等数十个省、市的400多个主要三甲医院。

绿色就诊通道的开通，极大地方便了高端客户在就诊方面的选择，减少了就诊等待时间。

# 为守护人民美好生活发挥更大作用

——2018年“7·8全国保险公众宣传日”新闻发布会在京举行

7月8日，由中国保险行业协会主办的2018年“7·8全国保险公众宣传日”新闻发布会在京举行，中国银保监会副主席陈文辉在致辞中表示，保险业要深化供给侧结构性改革，持续优化保险产品和服务，为守护人民美好生活发挥更大作用。

这是第六个“7·8全国保险公众宣传日”，也是中国银保监会组建后的首个公众宣传日，主题是“守护美好，从一份保障开始”。围绕年度主题，中保协组织全行业开展“7.8保险扶贫健步走”扶贫公益活动、“我为7·8点个赞”手指舞行业形象推广、“发现保障背后的故事”保险开放日等系列群众性活动，宣传保险理念、保险扶贫理念，展现保险业服务脱贫攻坚、服务人民美好生活的担当和行业责任。

现场发布数据显示，截至目前，“7.8保险扶贫健步走”参与人次达到1700万，线上总捐赠步数超过200亿步，形成了覆盖三区三州深度贫困地区的超过50个保险扶贫项目，保险行业将对生成的项目进行专项保险扶贫开发对接，推动这些地区的脱贫攻坚工作。

此外，中保协正式对外发布首个贯穿保险全链条的公益性服务平台——中国保险万事通。这是中保协充分发挥行业自律职能，集行业之力，历经3年精心组织、持续优化完成的消费者服务平台，具有保单查询、权威咨询、产品展示、需求诊断、理赔指引五大特色，有效打破了消费者服务的企业界限、功能界限、专业界限，解决了单一保险公司服务面狭窄的缺点，即将成为破解销售误导和理赔难问题、维护保险消费者权益的有效工具。

同时，中保协联合中国扶贫基金会设立并启动“中国保险行业7·8扶贫公益基金”，以中国保险营销员扶贫志愿者为带动，号召动员全国保险从业者积极参与脱贫攻坚。

“今年是改革开放40周年，经历复业以来近40年的发展，保险业已成为服务国计民生的重要力

量。在保障人民财产、人身安全方面，承保范围和保障责任逐步扩大，赔付支出和风险保额不断增长，特别是近年来保额增速明显快于保费增速，保险保障逐步成为当今社会越来越重要的安全网和稳定器，托底作用日益显现。”陈文辉表示，在服务国家发展战略和实体经济方面，保险业持续发力，特别是保险资金通过股权计划、债权计划，为雄安新区、长江经济带、粤港澳大湾区等国家重大战略和重大项目落地提供了长期稳定的资金支持。在承担社会责任方面，农业保险承保金额和赔付支出连年快速增长，大病保险现已基本实现全覆盖，助推精准扶贫能力不断增强，保险扶贫成效显著。

陈文辉指出，中国特色社会主义进入新时代，保险业要着力解决人民不断升级的保险需求与不平衡不充分的保险供给之间的矛盾。要在养老保障、健康保障、辅助社会治理等方面积极探索积极作为。一方面，要通过税延养老保险试点等方式，加大产品和服务供给，应对我国人口老龄化不断加剧和养老金体系面临的严峻挑战，让更多的人民群众能体面、有尊严地安享晚年；另一方面，要提高大病保险保障程度，降低消费者税优健康保险的购买成本，满足人民群众日益增强的健康保险需求。他还表示，近年来，公共安全、医疗纠纷等领域的责任保险逐步成为辅助社会治理的有效手段，环境污染责任险在助力污染治理攻坚战方面效果初步显现。

陈文辉强调，当前保险业自我革命要做到三个“着力”：一是着力坚持党对金融保险工作的集中统一领导，确保保险事业行进在正确道路上；二是着力坚决打赢防范化解金融风险攻坚战，守住不发生系统性金融风险底线；三是着力深化金融业改革开放，不断提高服务实体经济水平。

全国政协经济委员会原副主任、中国扶贫基金会原理事长段应碧表示，保险扶贫一直是我国打赢脱贫攻坚战的重要举措之一。近年来，保险业积极



# 烟台职工长期护理险正式实施

——全市 200 多万职工获益

自 6 月 30 日起,山东省烟台市在全市范围内启动实施职工长期护理保险。经过比选,人保财险烟台市分公司成为该项保险承保单位,全市 200 多万职工获益。

烟台市人力资源和社会保障局负责人告诉《中国保险报》记者,长期护理保险是一种旨在保障失能、失智老年人长期护理需求的社会保险制度,对健全社会保障体系、应对人口老龄化具有重大意义。为落实省政府要求,2017 年以来,烟台市在蓬莱市开展了职工长期护理保险试点,试点总体运行平稳,取得了预期成效。经市政府常务会议研究通过,今年 5 月,市政府办公厅印发了《关于开展职工长期护理保险工作的意见》(以下简称《意见》),确定自今年 6 月 30 日起在全市启动实施职工长期护理保险。

《意见》规定,凡参加烟台市职工基本医疗保险的职工和退休人员,均纳入长期护理保险保障范围。参保职工因疾病、年老、伤残等原因导致生活不能自理已达或预期达 6 个月以上,病情基本稳定,需长期护理的,由本人或家属携带相关资料向定点医疗机构提出申请。经评定符合条件的,自核准之日起享受长期护理保险待遇。

长期护理保险资金筹集渠道有哪些?记者获悉,烟台市职工长期医疗护理保险资金筹集标准为每人每年 100 元,筹集方式分别为职工基本医疗保险统筹基金每人 60 元、财政补助每人 5 元、福彩公益金每人划拨 5 元,个人每人缴费 30 元(从医保个人账户资金代扣)。同时,《意见》规定,建档立卡贫

困人口、城乡最低生活保障对象、重度残疾人、年满 49 周岁(含)计划生育特殊家庭父母及三级以上伤残独生子女等群体的个人缴费部分,由县市区政府(管委)给予全额资助。

长期护理保险的保障方式分为医疗专护、医养院护、巡查护理三种。医疗专护是指定点医疗机构开设医疗专护区,为符合医疗专护准入条件的参保职工提供 24 小时连续医疗护理服务。医养院护是指定点医疗机构开设医养院护区,为符合院护准入条件的参保职工提供 24 小时连续在院照护服务。巡查护理(包括居家护理)是指由定点医疗机构定期指派医疗或护理人员,为符合巡护准入条件的参保职工定期提供巡诊照护服务。

在费用报销方面,长期护理保险重点保障长期处于失能、失智状态的参保职工与基本生活密切相关的医疗护理等所需服务和日常生活照料费用,分为基础护理费用和日常照护费用。基础护理费用主要是指与医疗护理密切相关的护理费用,包括诊疗费、护理费、巡护费等费用。日常照护费用主要是指参保职工发生的与日常生活照料相关的费用,包括生活护理指导、洗发、擦浴等。经评定享受长期护理保险待遇的人员,发生的符合规定的基础护理费用(含参保职工在享受医疗专护待遇期间发生的符合规定的基本医疗保险费用),个人负担 10%,长期护理保险资金负担 90%;日常照护费用以“照护服务包”的形式予以保障,参保职工个人不负担“照护服务包”费用。

履行社会责任、充分发挥保险机制的独特功能作用,在保险扶贫领域开拓了一片新天地,成为脱贫攻坚的一大亮点,在农业保险、健康保险、民生保险、产业脱贫保险和教育脱贫保险等方面持续发

力,建立起比较完善的保险扶贫工作体系。保险扶贫正逐步为贫困户以及脱贫户建立起一套防范致贫返贫的安全网,成为牢牢守住来之不易的脱贫成果的重要机制。

## 记者观察： 环责险强制施行是机遇更是挑战

5月7日,《环境污染强制责任保险管理办法(草案)》经生态环境部部务会议审议并原则通过,将在立足“大环保”格局基础上,建设好运用好强制环责险这项制度,引进市场化专业力量,通过“评估定价”环境风险,实现外部成本内部化,提高环境风险监管、损害赔偿等工作成效。6月24日公布的《中共中央 国务院关于全面加强生态环境保护坚决打好污染防治攻坚战的意见》提出,推动环境污染责任保险发展,在环境高风险领域建立环境污染强制责任保险制度。

环责险将强制施行,对我国保险业,特别是对环责险而言,是机遇,更是挑战。

事实上,在很多欧美发达国家,环境污染责任险作为有效转移环境污染责任风险的手段之一,已经被强制推广施行,也为环境保护及灾后补偿提供了大力支持。我国自2007年环责险试点推行以来,强制企业投保环责险的呼声不绝于耳,原环保部门和原保监会也为推动环责险强制施行做了大量工作。

2007年12月,原国家环保总局和原保监会联合印发《关于环境污染责任保险工作的指导意见》,我国开始在部分地区开展环境污染责任保险试点;2013年1月国家环保部和保监会联合印发《关于开展环境污染强制责任保险试点工作的指导意见》,将试点范围扩大到全国。2014年5月新修订的《环境保护法》规定“国家鼓励投保环境污染责任保险”。2015年出台的《生态文明体制改革总体方案》和2016年发布的《关于构建绿色金融体系的指导意见》,都明确提出在环境高风险领域建立环境污染强制责任保险制度。

2017年7月,原环保部和原保监会联合发布了《环境污染强制责任保险管理办法(征求意见稿)》,要求涉及八类情形的企业必须投保环责险。

在政策的鼓励下,目前环责险得到了一定程度的发展。2014年,约有5000家企业投保该保险。

2015年,环责险签单数量1.4万单,签单保费2.8亿元,提供风险保障244.21亿元。2016年,环责险保费收入近3亿元,提供风险保障260多亿元。2017年,环责险为1.6万余家企业提供风险保障306亿元。

业内人士预估,我国环境责任险市场规模前景较大。以保费为例,美国每年的环责险保费规模在40亿美元左右,而我国仅有3亿元左右。另据原保监会披露2017年全年行业经营数据,2017年,保险业为全社会提供风险保障4154万亿元,同比增长75%;其中,责任险251.76万亿元,同比增长112.98%,环责险在责任险中占比较小。

所以,未来该险种发展潜力较大,保险机构应以此为机遇,扩大环责险覆盖范围,提高责任保险承保能力。

但是,上述业内人士认为,扩大的保障范围,为更多高风险企业护航,也给保险机构及相关工作人员提出了更高的挑战。

以2017年发布的《环境污染强制责任保险管理办法(征求意见稿)》为例,强制投保行业扩大至8类高风险行业,这8类高风险行业一般是保险公司不愿承的,承保这些高风险行业将会对风险查勘、承保定价以及理赔定损的能力都提出了更高的要求。以往,通过一份调查问卷就可了解相关风险,现在就需要专业人员前往企业进行调查,这对人力、成本都是一个很大的挑战。

此外,根据《征求意见稿》,我国环责险的保险责任包括第三者人身损害、第三者财产损害、生态环境损害、应急处置与清污费用等方面。其中,生态环境损害是首次纳入环责险保险责任范围。除了保险责任范围的扩大,环责险保障范围也会有所拓展。目前,我国环责险仅保障突发意外污染事故损失,未来会扩展至累计、渐进性污染。对于保险企业,如果风险没有把控好,以上的每一方面的因素对其来说都是挑战。

# 强化偿二代风险管理体系应用

中国风险导向偿付能力体系(以下简称“偿二代风险管理体系”)不仅是计量和评估保险公司各项风险的准则,同时也为保险公司提供了一套完整的现代化风险管理框架和体系。准确把握偿二代风险管理体系特点并在保险公司有效应用,有助于保险公司建立自身风险管理框架,完善内部流程,强化风险意识,促进业务健康有序发展。

偿二代风险管理体系主要特征主要有以下几方面:一是以“三支柱”为框架,突出“风险导向”。偿二代风险管理体系以定量资本需求、定性监管需求和市场约束机制“三支柱”为框架,对量化风险、难以量化风险和难以监管风险进行管理。量化风险和非量化风险的综合运用评价,充分体现了对保险公司从规模发展向风险管理的引导,更加突出“风险导向”的监管理念和发展思路。

二是量化风险计量中赋予差异化特征系数。偿二代量化风险计量中,根据各保险公司自身经营情况,如各公司各险种综合成本率不同,赋予差异化的特征系数。业务风险特征的分类计量有利于准确把握不同保险公司的风险特征和集中度,引导保险公司合理分配资源,把控保险主业重点风险领域。

三是首次引入对难以量化风险的管理和考核。偿二代风险管理体系增加了对于保险公司难以量化但又在经营发展中至关重要的战略风险、声誉风险、操作风险和流动性风险(量化和非量化结合)等综合评级。其核心意义在于,除了定量风险计量外,对保险公司治理结构、组织框架、内部控制等风险管理的核心因素进行指导和管理,明确将相关风险纳入到保险公司的风险偏好和日常经营中,自上而下,层层传导,真正发挥风险管理的作用。

偿二代风险管理体系在保险公司的应用现状有以下特点:一是公司治理体系及风险管理框架不健全。目前,多数保险公司的风险管理仍停留在风险管理部门和部分关键风险责任部门,自上而下的风险管理意识和职责落实仍较为迟缓,公司治理体系及风险管理框架还不够健全,公司整体的风险意识、风险管理体系建设、风险考核评价等仍未达到

偿二代风险监管要求。

二是专业风控人才稀缺,风险管控嵌入业务难度较大。偿二代风险管理体系实施后,对于第二支柱的难以量化风险管理内容,多数保险公司选择聘请外部专业咨询或外部审计进行风控体系的搭建和完善。由于前期风控意识和风险管理框架建设不足,保险公司自身风控人员储备不足,同时兼具保险知识和风控能力的人员稀缺,在公司整体风险偏好、风险容忍度等设定和分解方面形成了一定难度。

三是风险管理信息系统建设较为迟缓。风险管理信息系统的建设,需要与业务、财务数据对接,规划、改造、对接都需要较长时间。对于偿二代风险管理体系中风险管理信息系统建设的要求,多数中小保险公司受业绩压力、成本预算及时间所限,选择战略性放弃,只是通过人工评估和审核进行管理。

基于以上问题,笔者建议:首先,树立和培养自上而下的风险管控理念,不断强化风险管理意识。一方面,完善“三会一层”的治理体系,明确股东大会、董事会、监事会和管理层的职责与权利。另一方面,进一步健全风险管理框架,明确管理层和执行部门的风险管理职责和内容,建立明确的审批、审议、报告流程和事后监督机制。

其次,设定公司风险指标和重大风险事项,将风险管控职责落实到岗。保险公司应当根据年度发展战略、经营计划和风险偏好,设定公司偿付能力管理目标和容忍度,在公司管理层形成共识后,将容忍度分解至保险风险、市场风险和信用风险,确定量化风险容忍度和风险限额,并将相关风险管理目标下达至业务部门甚至具体人员,从基础层面把控业务风险和投资风险。

第三,加快风险管理信息系统建设,综合运用多种风险管理工具。保险公司应加快风险管理信息系统建设,将保险业务、投资业务嵌入系统,进行定性和定量的风险评估和考量。同时,也可以综合运用多种风险管理工具,解决专业风控人员稀缺问题。比如,定期进行资本规划,以满足偿付能力管理要求;实施预算管理、资产负债管理和压力测试,以保证业务有序发展。

## 普吉岛沉船事件陆续赔付 都涉及到哪些险种?

普吉岛沉船事件陆续赔付,都涉及到哪些险种?

距离普吉岛沉船事件已经过去了一段时间了,无数国人同胞的心情也无比沉重。在灾难面前,任何话语好像都是苍白无力的,唯有祈祷更多人平安!另一方面,保险业在事故发生后也已经启动了相应的赔付工作,今天也为大家介绍一下在这类事故中都涉及到的险种,希望可以为大家以后的出行保障提供参考,也希望所有的保障都不会被用到。

### 涉及险种之旅行社责任险

一般来说,由旅行社组织,在导游带领下的跟团游一般会以旅行社作为投保人向保险公司投保旅行社责任险。旅行社责任险属于责任险范畴,主要针对由旅行社责任,即旅行社存在疏忽或者过失导致的旅客损失或者人身伤亡进行赔偿。这次普吉岛沉船事件中,旅行社没有考虑到当地的天气情况,导致游客陷入危险,是属于责任范围内的事件,因此,由相应保险公司承保的旅责险也应针对这一险种进行赔付。

### 涉及险种之旅游意外险

如果说旅行社责任险是针对因旅行社责任造成的游客损失与伤害进行赔偿,那么旅游意外险对

游客个人而言,使用范围要更广一些,因为它主要负责游客因个人过失导致或不可抗力等因素引起的人身伤亡和财产损失以及由此产生的各种费用。想要提醒大家的是:在外旅行时,不妨都为自己准备一份旅游综合意外伤害保险。以此来承担因旅行中发生的意外导致人身伤害、住院、医疗等部分费用,来提高自身保障。

此外,大家在投保时一定要确认自己所要进行的运动是否包含在保单的保障范围之内。随着爱好运动体验人群的增多,近年也有保险公司针对高风险运动推出附加险产品,将高风险运动列为保障范围。保险合同所指的高风险运动包括:潜水、跳伞、攀岩运动、探险活动、武术比赛、摔跤比赛、特技表演、赛马、赛车等。

### 涉及险种之意外险

境外旅游意外伤害保险是指被保险人在境外旅游过程中,因遭受非本意的、外来的、突然发生的意外事故,致使死亡、伤残时,保险公司按照保险合同的约定承担赔偿责任的保险。航意险主要针对的是飞行过程中的保障,而意外伤害险则是针对旅行全程中面临最严重后果的保障,一般必须在出境前投保。

需要提醒大家的是:境外旅游意外伤害保险一般按天计算,建议游客朋友购买保险的期间不少于旅游时间,甚至略长于旅游时间,以免在旅游行程发生变化的情况下,因保险到期而失去保险保障。

### 涉及险种之寿险

逝者已逝,生者还要继续生活,在这次事故中,保险公司也赔付了一些个人寿险消费者,当悲剧已经发生,留下的这笔赔付款是对家人最后的关怀。寿险是一款体现着爱和责任的险种,因为定期寿险和终身寿险都是以人的死亡(一般也包括高残)为赔付条件的。一般来说,只要不在免责条款之列,其他情况下,只要被保险人身故(高残),就可以得到



## 《我不是药神》热映！拒绝焦虑，聊聊保险到底该如何规划？

近期，相信很多人都被《我不是药神》这部电影刷屏了，所谓艺术源于生活，这部电影之所以打动很多人，也因其触动了现实生活中很多人的心扉。尤其是片中一段段戳人心扉的病人语录，更能让人产生强烈的共鸣。

有人说，《我不是药神》让保险跟着“刷屏”了起来，其实，保险的普及从来都是一件任重而道远的事，如果能借此让更多人意识到保险的重要，也未尝不是一件好事。今天就从规划保险的角度，为大家聊聊相关知识。

**保险的规划应当伴随一生，充足的保障意识一直都很重要**

一部电影可能会让人一时感慨生命的无常，进而感受到保障的重要，但要告诉大家的是：“充足的保障意识一直都很重要，树立起这种思维意识，才是一切的基础”。尤其是一个家庭的经济支柱，在肩

上担起责任的同时，就应该树立起相应的保障意识。事实上，这一点虽然看起来很简单，往往也是最难的。因为种种原因，国人对于保险的基础知识的了解还远远不够，相应的保障意识也比较淡薄，往往是家庭因病陷入危机时，才会想起“保险”两个字。

因此，想告诉大家的是：从现在开始，不妨主动学习一些保险的基础知识，让自己建立一定的保障意识，这是一切的基础，也是一个开始。

**保险并没有你想象中那么“贵”，中低收入家庭同样可以拥有相应的保障。**

提起保险，可能有些消费者会认为保险是高收入家庭的专利，中低收入家庭根本没有能力去拥有商业保障。其实这种想法是不太对的。因为，一方面，中低收入家庭更需要保险的保障，因为一旦遇上意外抑或家庭成员的大病事件，他们更容易陷入困境。另一方面，保险规划不是一蹴而就的事情，可

一笔身故赔偿金。自然，被保险人自己很难享受到这笔保险金，但这笔钱却可以解决爸妈养老没有着落，孩子学费没有着落，家里房贷没有着落，配偶独自撑起一个家没有依靠等问题。

### 涉及险种之境外医疗险

在境外遭遇意外事故，遇到极端后果的时候并不太多，相对来说，境外医疗险用到的概率可能更高些。它是指针对国民境外旅游、探亲访友、公干在

境外面临的意外、医疗等风险联合推出的24小时全天候、综合性的紧急救援服务及意外、医疗、救援服务费用保险保障。

需要提醒大家的是：在境外医疗险产品中，有一个产品条款很实用也很重要，它就是紧急救援服务条款，有了它，如果身在异乡，发生意外事故或突发急性疾病时，只要拨打保险机构提供的救援服务电话，便可获得紧急救援或医疗服务。

以在自己能承受的经济能力范围内合理规划,之后慢慢添加。

那么,中低收入家庭该如何规划自己的保险呢?

首先,社保千万不能忽视。有不少低收入家庭是不重视任何保障的,甚至需要缴纳很少费用的社保也没有加入,这是非常不好的。

其次,一个家庭的经济支柱,应该率先安排保障型尤其是健康险,为什么呢?因为一般情况下,如



果自己的工作和收入变动不大,能使自己和家庭陷入窘迫的几乎全是因为重大疾病的发生。如果目前支付保费的能力有限,在相应的健康险产品中,可以灵活使用多种方法拥有保障。比如使用年收入5%,选择纯消费的高保额定期重疾加较低保额终身重疾,随着经济宽裕,可以逐渐增加终身重疾的保额;当然,也可以适当缩短保险期限、附加意外险等产品来综合提高家庭保障。总之,在保额足够的情况下,保费在自己的可接受范围,保障符合自己需求的保险产品才是最适合自己的。

**重疾险 VS 医疗险,两种保险产品傻傻分不清?**

在《我不是药神》这部电影中,给人印象最深刻的可能就是里面一些人物身患重病,无力负担高费用治疗药品的情节了。那么,在保险产品中,与之相对应的保障就以重疾险和医疗险为主了。关于这两种产品,有些消费者还不太能区别,今天也为大家

简单介绍一下。

首先,重疾险与医疗险虽然都属于健康险中的产品,但它们又是完全不同的两类产品。

简单来说,重疾险是一种定额给付型保险。定额给付性保险是指保险责任的承担,不以实际损失的发生为条件,也就是说,重疾险只要确诊了保险合同约定的重大疾病就能申请赔付,而且这钱是一次性付给你的,怎么花保险公司都不管。重疾险一般是长期合同,消费者只要能连续按时交费,合同就始终有效。而医疗保险则是一种费用报销型保险。必须以发生合理且必要的医疗费用为前提,赔付时会扣减社保已经报销和免赔额以下的部分。此外,医疗险的保险期间通常是一年。如果还想获得保障,可以在保障期满后继续购买。

其次,重疾险和医疗险搭配选购比较好。

重疾险负责提前一次性给付,解决治疗过程中资金周转困难的问题,而医疗险尤其是高保额医疗险则可以提供患者在住院期间的医疗费用支持。因此,这两种险种的搭配选购,对于身患重疾的家庭而言,是相当给力的保障支持。

最后,普通医疗险和高保额医疗险哪种值得买?

我们不妨仔细看看两者的特性:高保额医疗险,虽然保额高,但同时免赔额也比较高,比如可能设定1-2万的免赔额,就是说,如果你住院了,花费在免赔额以下的部分,这种高保额医疗险基本是用不到的,它主要是针对严重疾病时的住院费用补偿问题,如果这个疾病恰好比较严重,但又不在于重疾险赔付范围内,这个时候的高保额医疗险的作用就能更体现出来了。而普通医疗险呢?虽然保额比较低,但它的免赔额也比较低,也就是说,如果平时生个不大不小的病,住院花个几千块钱,也是可以报销的。

## 检验现场痕迹 识破伪造现场

□ 国寿财险 姜来

交通事故放弃索赔承诺书			
事故时间	2018年1月19日凌晨2时	车牌号	苏J****H
投保公司	中国人寿	保单号	805072017320921000755
放弃索赔原因	因交通事故 属个人原因造成		
	不属于保险责任，此次事故造成的损失自行承担，本人承诺自愿放弃索赔。		
	当事人		交通警察
	日期:		

2018年1月19日凌晨两时许，我司接到95519车险专线报案，报案人称在盐城市亭湖区东亭路发生双车碰撞的交通事故，损失较大。在了解简单的情况之后，我司查勘员迅速赶往事故地点。

查勘员到达事故地点后随即对车主做登记笔录，初步得知，朱某驾驶我司承保的苏J\*\*\*\*H，因疏忽大意、刹车未及同王某驾驶的苏JH\*\*\*\*发生碰撞，导致两车受到不同程度地损坏。在进一步了解情况时，查勘员发现两人对于事故情形的描述并不一致，两人都表现出闪烁其词模棱两可的语态，核对两辆车碰撞的痕迹及高度时，查勘员发现并不符合常理，初步断定这是故意制造的假案。

查勘员将预判告知交警，在交警的大力配合下，调取了现场监控，证实了此判断即车主故意制造交通事故。最后，驾驶员朱某放弃索赔请求，成功挽回经济损失壹万多元。



## 警保联手 侦破“豪车”骗赔案

2018年3月21日，九江市庐山人民法院以保险诈骗罪，判处姚某有期徒刑十年六个月，并处罚金三万元。2017年5月，九江市公安局经侦支队联合九江市保险行业协会，利用反保险欺诈软件信息平台，破获了姚某系列保险诈骗案。

2016年4月，九江市公安局经侦支队联合九江市保险行业协会，以“数据强警、科技强警”为核心理念，以“大数据、云计算”为手段，以全市15家保险公司的车险理赔数据为依托，着力研发一套防范

打击保险领域违法犯罪的信息化作战平台。该平台自2016年4月提出意向后，历时半年时间研发、制作、调整、试用，于2016年9月下旬试运行。2017年，九江市经侦支队在总结平台试运行阶段经验基础上，特邀业内专家指导，重新聘请技术团队，继续对平台进行大幅度的升级改造。当年5月，九江经侦集中发力，又破获一批以姚某系列保险诈骗案为代表的案件，有力震慑了犯罪分子，彰显了车辆反保险欺诈分析平台的威力。

2017年5月份,支队通过自建的车辆反诈骗分析平台比对出一条风险线索,线索显示报案人姚某于2017年1月2日发生了一起高档豪华二手车单方面全损交通事故,车损金额为46.97万元,人伤金额是0元。这条线索引起了民警的注意,随即联系了保险公司,依据平台分析提供的线索,从保险公司调取了这起车险事故的全部档案。经过初步梳理,他们能够掌握的与事故发生直接的相关信息,仅仅只有5张照片,其中2张为现场照片,2张为事故车辆照片与1张交警部门出具的事故认定书照片。因事发时间已经过去了大半年时间,对事故现场复勘也没有任何遗留的痕迹证据。

首先要确认犯罪嫌疑,民警把焦点放在了事故车辆上,针对这台车辆开展了核查,果然发现了一些新情况。通过车辆信息查询,他们发现该车为2008年款的4.2排量的奥迪牌A8轿车,属于老旧款的高档豪华车型,2015年11月份被姚某购得,首次登记日期为2009年,且该车在2014年之后进行了十余次变更过户。民警又从保险公司系统查询了投保记录,根据车辆保单显示,犯罪嫌疑人为该车投保了56万元的车损险,并称车辆购置价格也是56万元,通过这些线索,他们初步推断该车专门用于制造事故的可能性较大。

为了进一步证实上述推断和怀疑,经民警调查,发现该车于2016年12月31日、2017年1月2日从南山公路上过庐山,且1月2日中午下山后又一次返回庐山,在短短3天时间内,事故车辆在事故地段多次出现,且车上仅有姚某一人,他们判

断应当是姚某在进行踩点,寻找合适的作案地点。种种迹象表明,车主姚某有重大犯罪嫌疑。但以上的这些推断并不能作为立案证据,如何找到案件的突破口,获取立案的关键性证据,成为了他们遇到的新难题。

民警又将重点重新放到了事故本身,尽管保险公司能提供的材料非常有限,但他们也没有放弃任何的蛛丝马迹。通过交警部门出具的一张事故责任认定书,他们从中发现了一段这样的描述“当事人姚某驾驶沪C2U×××号轿车由庐山往通远方向行驶,因避让车辆,采取措施不当,车辆驶出公路左侧路外与山体相撞,造成本车受损的交通事故”。民警决定现场复勘,不仅对事发地点进行了勘察,还对车辆行驶线路进行了复勘。姚某驾车下山,在仅有两条车道且为双向的盘山公路上,如果是因为避让车辆,驾驶员的第一反应应当是向右侧打方向并同时减速。但实际情况是,姚某驾车驶出公路左侧路外撞上山体。由此,他们必须找出嫌疑人所称的这辆迫使嫌疑人做出避让的车辆。从该卡口点行驶至事故发生路段,只需要6分钟左右时间,全路段为封闭路段。通过上山与下山车辆的比对,民警可以确定姚某在发生交通事故时,没有车辆与其会车,也就确定姚某发生交通事故的原因并非是因为避让车辆导致的。至此,他们确定犯罪嫌疑人姚某虚构事实、隐瞒真相进行保险诈骗,随即立案,并迅速将嫌疑人抓获归案。

审讯初期,尽管姚某曾因犯盗窃罪被判处十年有期徒刑,具有一定的反侦察意识,拒不承认自己虚构事实、隐瞒真相进行保险诈骗的罪行。但是,在强有力的证据之下,最终他承认了自己故意制造交通事故骗取保险公司理赔金的犯罪事实。

在姚某被逮捕后,办案民警发现嫌疑人多次与他人商讨购买高档豪华二手轿车的情况,并查到他与很多汽车维修店有过资金交易;再从南昌各家保险公司查询姚某及其名下车辆有关的所有信息,发现他多次出险。嫌疑人姚某已涉嫌多起保险诈骗案,经过民警的不懈努力,最终成功侦破姚某系列保险诈骗案,成功破案六起,将嫌疑人姚某绳之以法。

**这样可以让保险公司多赔点钱!**





## 上海保监局与上海市司法局 签署协议联手打击车险人伤“黄牛”

7月12日下午,上海保监局与上海市司法局共同签署了《关于涉及保险理赔司法鉴定工作交流合作协议》(下称《合作协议》),联手打击车险人伤“黄牛”。上海保监局党委书记、局长裴光,党委委员、纪委书记刘琦,上海市司法局党委书记、局长陆卫东,副局长王协出席签约仪式。上海市保险同业公会,以及中国人民财产保险股份有限公司上海市分公司等八家保险机构相关负责同志也共同出席了签署仪式。

上海保监局党委书记、局长裴光在讲话中指出,近年来,上海涉保司法鉴定案件呈逐年增多趋势,涉案赔款金额总量巨大。涉保司法鉴定已成为司法鉴定工作的重要组成部分,同时保险理赔和反欺诈工作也越来越倚重司法鉴定意见。在此背景下,进一步优化司法鉴定活动,做好保险理赔工作,建立和完善司法部门与保险监管部门良好的合作机制,联手打击各类保险欺诈违法犯罪行为意义重大。

上海市司法局党委书记、局长陆卫东指出,全面建立上海保监局和司法局涉及保险理赔司法鉴定工作交流合作机制,对加强本市保险理赔司法鉴定监督管理、净化司法鉴定执业环境、优化协作协调机制、提升鉴定质量和公信力以及维护保险各方合法权益具有重要意义。

近年来,上海保监局逐步建立起了事前预防、事中遏制、事后打击的反保险欺诈风险管控体系。一是完善法律法规,推动保险公司驻点参与交通事故人民调解纳入《上海市道路交通管理条例》,遏制“人伤黄牛”保险欺诈风险。二是形成执法合力,与上海市司法局、上海市公安局等执法部门在保险理赔

司法鉴定、保险欺诈犯罪线索移送、情报交流会商及案件协作等方面开展合作。三是创新工作机制,推出鉴定机构“择优推荐+随机摇号”模式及试点网络调解司法确认平台。四是加强行业组织间交流合作。指导上海市保险同业公会积极和司法鉴定行业协会沟通协调,加强“车险涉人伤问题案件”信息交流共享。

目前,上海保险业已派员进驻全市所有区县道路交通事故处理点,过去三年,合计参与调解案件3.5万件,其中调解成功3.2万件,调解成功金额达2.89亿元,调解成功率由73.9%上升至97.8%。三年来,行业共向司法鉴定行业协会提供涉嫌问题件1400余份,推动加强对鉴定机构的规范管理。2018年保险行业以不法鉴定机构为打击重点,上半年已向公安移送欺诈线索61件,涉案金额915.9万元。

打击人伤黄牛、开展各类反保险欺诈工作对保险消费者、行业和社会环境都具有重大意义。一是有效遏制了不法分子侵占交通事故受伤群众合法利益的行为,切实保障了保险消费者权益。二是有力维护了上海保险市场的正常秩序,推动行业健康发展,防范和化解行业风险。三是推动反保险欺诈成为社会诚信体系的重要一环,有效净化了上海保险司法鉴定领域的执法环境,推动上海营造更加公平、高效、透明的营商环境。

下一步,上海保监局将在中国银保监会的正确指导下,坚持以人民为中心的发展理念,通过打击保险欺诈犯罪、保护保险消费者利益的切实行动防范化解行业风险,坚决守住不发生系统性区域性风险底线,为上海保险行业打赢“三大攻坚战”、服务好“三大任务”打下坚实基础。

# 2018年7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	—	34	2	2	—	—	—	38
中国人寿保险股份有限公司盐城市分公司	—	11	—	—	—	—	—	11
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	—	16	—	—	—	—	—	16
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	—	22	19	1	—	—	—	42
天安财产保险股份有限公司盐城中心支公司	—	10	—	—	—	—	—	10
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	—	37	1	—	—	—	—	38
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	—	18	3	—	—	—	—	21
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	—	10	—	—	—	—	—	10
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	—	32	2	2	—	—	—	36
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	—	38	—	—	—	—	—	38
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	—	10	—	—	—	—	—	10
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	—	2	1	—	—	—	—	3
中融人寿保险有限公司盐城中心支公司	—	3	—	—	—	—	—	3
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	—	1	—	—	—	—	—	1
总计		321	34	5	0	0	0	361

## 2018年6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	7.11	—	好	中国人寿	7.6	—	好
太平洋产险	7.10	—	好	太平洋人寿	7.6	—	好
平安产险	7.4	—	好	平安人寿	7.11	1	好
天安财险	7.10	—	好	新华人寿	7.6	—	好
中华联合	7.12	—	好	太平人寿	7.9	—	好
华安财险	7.5	—	好	民生人寿	7.5	—	好
安邦财险	7.11	—	好	泰康人寿	7.12	—	好
大地财险	7.6	—	好	合众人寿	7.10	1	好
阳光财险	7.10	1	好	富德生命	7.10	—	好
中银保险	7.6	—	好	农银人寿	7.11	—	好
国寿财险	7.12	—	好	恒安标准	7.9	—	好
渤海财险	7.3	—	好	华泰人寿	7.11	—	好
都邦产险	7.4	—	好	华夏人寿	7.12	—	好
长安责任	7.5	—	好	平安养老	7.4	—	好
紫金财险	7.11	—	好	信泰人寿	7.10	—	好
安盛天平	7.12	—	好	人保寿险	7.10	—	好
永安产险	7.11	—	好	中德安联	7.11	—	好
浙商产险	7.4	2	好	阳光人寿	7.3	—	好
英大产险	7.5	—	好	君康人寿	7.6	—	好
太平财险	7.12	1	好	长城人寿	7.11	—	好
泰山财险	7.12	—	好	幸福人寿	7.11	—	好
				中宏人寿	7.5	—	好
				英大人寿	7.4	—	好
				光大永明	7.10	—	好
				安邦人寿	7.12	—	好
				利安人寿	7.11	—	好
				友邦人寿	7.7	—	好
				百年人寿	7.12	—	好
				长生人寿	7.5	—	好
				建信人寿	7.4	—	好
				东吴人寿	7.11	—	好
				中融人寿	7.10	—	好
				中银三星	7.6	—	好
				国联人寿	7.11	—	好
				国华人寿	7.9	—	好
				前海人寿	7.12	—	好
				德华安顾	7.10	—	好
				中英人寿	7.10	—	好

# 盐城市 2018 年 6 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		同比增	
	本期	累计	本期	累计	本期	累计	本期	累计	上年同期累计	同比±%	赔案件数	付率%	本期	累计	份额%	累计保费	上年同期	增长率
人保财险	62528.00	399931.00	20142790.29	165677442.69	31137.58	107746.35	17130.86	70216.19	56274.92	24.77	137662.00	65.17	356.53	3196.54	49.60	102863.34		4.75
太平洋产险	26359.00	329782.00	2140143.49	10641360.03	2976.05	17159.64	1211.33	8983.97	10405.60	-13.66	9294.00	52.36	211.22	696.19	7.90	15592.02		10.05
平安产险	23978.00	179388.00	2630570.83	16556793.87	4041.10	27474.06	2777.93	13145.43	11645.14	12.88	16821.00	47.85	15.91	121.52	12.65	22620.62		21.46
天安产险	1869.00	13702.00	131951.25	1130030.69	357.65	2685.64	357.82	2064.70	2230.63	-7.44	1586.00	76.88	4.92	31.72	1.24	2383.53		12.67
中华联合	5894.00	57890.00	588856.01	17172214.85	673.85	7261.87	574.15	3596.83	3910.98	-8.03	5294.00	49.53	10.75	61.45	3.34	6453.25		12.53
华安产险	715.00	5052.00	29530.53	206959.91	104.59	792.48	3.54	281.60	89.96	213.03	190.00	35.53	1.09	6.18	0.36	510.38		55.27
安邦产险	9795.00	74506.00	444198.36	3357987.86	1628.84	12374.03	1730.18	11388.11	9194.88	23.85	1348.00	92.03	27.00	168.00	5.70	16877.78		-26.68
大地产险	894.00	8280.00	49988.77	7206934.34	92.37	969.55	97.49	542.65	683.67	-20.63	98.00	55.97	0.18	1.33	0.45	1176.02		-17.56
阳光产险	2360.00	15289.00	252542.58	1325498.77	538.24	2926.02	547.42	1785.02	1326.51	34.57	2359.00	61.01	0.15	24.18	1.35	2986.78		-2.03
中银保险	519.00	3712.00	134854.20	1443942.98	50.44	2110.67	44.04	522.06	435.13	19.98	979.00	24.73	1.50	17.39	0.97	1639.82		28.71
国寿财险	8845.00	69746.00	672241.64	4971147.17	2271.87	14475.98	1952.06	9162.70	9543.08	-3.99	10152.00	63.30	32.94	203.48	6.66	15749.71		-8.09
渤海产险	4263.00	44028.00	78630.87	811752.07	268.28	2958.94	434.36	2063.24	813.61	153.59	0.00	69.73	0.00	0.00	1.36	2647.47		11.76
都邦产险	144.00	1122.00	45010.63	465228.78	50.14	341.64	5.43	169.06	52.82	220.07	0.00	49.48	0.00	0.00	0.16	441.61		-22.64
长安责任	392.00	2287.00	120566.10	1510485.93	146.27	698.84	46.76	322.10	358.59	-10.18	207.00	46.09	3.33	33.35	0.32	705.45		-0.94
紫金产险	18565.00	50304.00	902261.36	3864767.35	1461.91	9632.22	559.63	4806.97	4744.40	1.32	6193.00	49.91	19.49	122.32	4.43	8582.80		12.23
安盛天平	81.00	1510.00	4600.11	79309.93	7.44	140.91	107.74	400.86	745.04	-46.20	607.00	284.48	0.00	0.00	0.06	722.96		-80.51
永安产险	747.00	4919.00	65181.06	516984.24	312.23	1554.65	183.23	998.61	975.34	2.39	872.00	64.23	3.03	16.40	0.72	1271.76		22.24
浙商产险	4136.00	26530.00	280373.39	1364222.02	172.16	858.60	75.68	659.19	259.95	153.58	0.00	76.77	0.00	0.40	0.40	1076.18		-20.22
英大产险	770.00	5695.00	268535.64	1232379.87	382.14	2116.82	145.17	983.82	1191.83	-17.45	1274.00	46.48	13.28	32.11	0.97	2053.54		3.08
太平财险	2360.00	12883.00	299840.50	1550183.72	366.20	2249.43	142.88	1638.43	1657.35	-1.14	1922.00	72.84	4.18	32.67	1.04	1943.10		15.77
泰山财险	997.00	3058.00	104287.80	225636.78	337.19	717.45	2.18	3.45	5.63	-38.72	5.00	0.48	0.00	0.00	0.33	1025.20		-30.02
<b>合计</b>	<b>176211.00</b>	<b>1306594.00</b>	<b>29386955.41</b>	<b>241311263.85</b>	<b>47376.54</b>	<b>217245.79</b>	<b>28129.88</b>	<b>133734.99</b>	<b>116545.06</b>	<b>14.75</b>	<b>196963.00</b>	<b>61.56</b>	<b>705.50</b>	<b>4764.83</b>	<b>100.00</b>	<b>209323.32</b>		<b>3.78</b>

## 盐城市2018年6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%	保户准备金 及投资额
首年		续期		首年		续期		本期	累计	本期	累计	本期	累计	本期	累计	本期	累计	本年	累计				
首年	续期	首年	续期	首年	续期	首年	续期	本期	累计	本期	累计	本期	累计	本期	累计	本期	累计	本期	累计	本年	累计		
6913.44	5334.16	25633.28	32546.72	85672.34	63978.36	165534.45	251206.79	1963.86	14268.52	7927.43	58259.13	1587.93	59153.52	5.68	28.87	236971.09	6.01	8929.68					
1299.21	1113.27	5896.01	7195.22	11283.07	8542.90	4029.35	51312.42	432.66	2618.80	583.05	3993.80	395.46	3356.64	5.10	5.86	48189.98	6.48	0.00					
5930.58	5087.27	10478.89	16409.47	48714.12	43157.69	92150.83	140864.95	1182.49	7355.56	867.22	13901.12	600.57	4781.25	5.22	16.08	114129.42	23.43	0.00					
1254.36	1057.83	2269.13	3523.49	5825.56	5064.07	14007.14	19932.70	110.23	868.45	684.98	6074.86	238.80	12806.98	4.38	2.26	15666.07	26.60	0.00					
798.98	696.84	2048.58	2847.56	4840.28	4338.06	14319.08	19159.36	66.31	388.11	333.17	2720.28	78.56	10128.57	2.03	2.19	26150.00	-26.73	0.00					
158.66	142.03	844.64	1003.30	686.13	547.26	4244.69	4930.82	39.74	196.57	128.55	737.36	54.44	334.28	3.99	0.56	4562.55	8.07	0.00					
409.19	409.16	1266.49	1675.68	2732.79	2378.27	7510.75	10243.54	49.38	273.29	188.58	1633.40	37.30	513.41	2.67	1.17	8842.64	15.84	2470.48					
643.56	639.05	2167.17	2810.73	3493.17	3428.55	12148.30	15841.47	45.06	286.47	189.58	1944.53	48.19	11643.61	1.83	1.79	25317.59	-38.22	2091.85					
98.03	98.03	474.09	572.12	732.97	603.97	4079.40	4812.37	2.29	15.27	55.66	478.48	45.09	12721.54	0.32	0.55	13008.54	-63.01	13114.29					
207.35	159.38	186.84	394.19	1920.54	1695.14	2503.57	4424.11	59.96	260.13	157.76	1221.80	21.57	10652.99	5.88	0.50	12666.80	-65.07	-34.28					
50.88	48.22	94.19	145.07	125.09	114.92	538.60	665.69	4.00	17.44	6.72	220.82	0.38	24.41	2.63	0.08	600.97	10.44	0.00					
212.08	208.53	599.62	811.70	1355.73	1324.48	4143.99	5499.72	11.64	209.41	14.58	198.18	14.13	133.64	3.81	0.63	4896.95	12.31	0.00					
1493.97	1076.33	1478.59	2972.56	36772.96	5628.22	11019.00	47791.96	3.02	184.33	132.59	1378.90	25.72	12192.36	0.39	5.45	33356.84	43.27	8167.57					
176.11	0.00	0.00	176.11	1801.90	0.00	0.00	1801.90	114.33	723.98	0.00	0.00	0.00	0.00	40.18	0.21	1500.28	20.10	0.00					
106.05	106.05	290.04	396.09	513.59	513.59	2493.81	3007.40	39.52	359.72	0.00	0.00	52.09	261.34	11.96	0.34	4606.46	-34.71	0.00					
320.31	297.87	732.25	1052.56	24155.69	4194.49	4808.11	28963.80	22.67	212.83	193.17	3064.72	151.14	9817.16	0.74	3.31	18097.35	60.04	1193.40					
9.95	9.95	54.52	64.47	144.37	144.37	294.81	439.18	3.84	15.10	5.52	125.41	9.27	20.16	3.44	0.05	353.78	24.14	0.00					
316.90	298.53	609.46	926.36	2066.86	1859.04	3716.42	5783.28	38.54	327.00	31.03	4752.24	19.67	143.16	5.65	0.66	4752.24	21.70	238.47					
3024.42	306.63	51.71	3076.13	36123.98	2245.21	4191.31	40315.29	24.12	75.63	4.51	17.48	76.86	2832.43	0.19	4.60	91473.41	-55.93	30897.39					
89.12	84.37	282.05	371.17	366.69	342.76	3894.80	4261.49	2.93	12.60	39.80	872.61	43.38	146.96	0.30	0.49	4484.33	-4.54	578.40					
36.54	24.08	42.91	79.45	373.20	183.99	274.93	648.13	1.53	3.23	4.67	108.90	18.97	2525.85	0.50	0.07	1417.97	-54.29	33.97					
33.22	33.22	90.80	124.02	203.86	203.86	560.39	764.25	26.40	55.18	2.93	15.38	7.05	35.57	7.22	0.09	633.20	20.70	3.41					
123.15	120.81	332.91	456.06	822.37	789.63	2740.28	3562.65	28.91	152.46	10.44	63.89	4.47	1087.75	4.28	0.41	3969.66	-10.25	0.00					
20.18	19.92	14.49	34.67	148.56	101.26	388.87	537.43	2.93	54.38	0.52	52.74	18.46	54.08	10.12	0.06	756.56	-28.96	133.80					
1094.27	363.76	1458.55	2552.82	14878.46	2672.54	13289.23	28167.69	23.13	91.05	390.86	3932.44	304.77	28359.81	0.32	3.21	32627.90	-13.67	1556.26					
81.05	1.05	0.00	81.05	230.10	6.74	0.21	230.31	0.00	0.00	52.13	165.82	1217.45	21884.05	0.00	0.03	231975.00	-99.90	802.30					
333.73	255.78	360.07	693.80	2526.51	2129.70	1705.56	4232.07	43.59	110.22	9.81	142.03	11.45	28.52	2.60	0.48	2066.00	104.84	0.00					
1123.57	0.00	193.70	1317.27	19227.29	0.00	2231.50	21458.79	0.83	21.92	0.00	0.00	39.79	3017.08	0.10	2.45	13124.44	63.50	0.00					
23.30	23.30	38.07	61.37	95.17	95.17	541.70	636.87	0.00	0.29	6.62	50.18	0.69	6.56	0.05	0.07	586.55	8.58	40.50					
185.63	153.63	253.98	439.61	5816.76	909.59	1229.22	7045.98	0.60	15.19	37.40	467.34	241.46	13044.37	0.22	0.80	3636.29	93.77	12155.57					
169.83	167.35	158.79	328.62	893.07	753.06	913.30	1806.37	2.45	12.74	13.97	80.87	8.56	50.95	0.71	0.21	1091.69	65.47	2184.77					
3607.90	0.00	0.00	3607.90	8882.60	0.00	0.00	8882.60	0.00	12.00	0.00	0.00	38.11	1357.36	0.14	1.01	16690.50	-46.78	7897.26					
21.76	8.76	74.47	96.23	528.85	193.45	711.30	1240.15	0.00	0.00	0.72	4.28	271.27	2674.14	0.00	0.14	3373.02	-63.23	3902.10					
288.03	179.77	212.77	500.80	3918.06	990.87	1402.44	5320.50	0.27	19.84	6.72	53.76	256.37	1020.55	0.37	0.61	2458.91	116.38	46.19					
30.50	0.00	0.00	30.50	17691.24	0.00	0.00	17691.24	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2.02	0.00	524.10	3275.55	0.00				
575.87	193.78	771.24	1347.11	110346.26	3445.22	2667.91	113014.17	4.24	35.81	12.61	60.75	90.64	1188.44	0.03	12.90	35412.99	219.13	0.00					
0.82	1.80	0.00	0.82	8.17	8.67	0.00	8.17	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
14.76	14.76	0.00	14.76	56.90	56.90	0.00	56.90	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
31277.26	18755.27	59460.30	90737.56	455975.26	162842.00	420285.25	876260.51	4351.47	29254.52	12093.30	102340.74	6030.66	227799.49	3.34	100.00	1019952.07	-14.09	96343.38					

# 盐城市2018年6月保险市场综合情况表

单位:万元

产险公司	承保		保费收入	同比增长率%	市场份额%	人员情况			机构情况		合计
	件数	承保金额				营销员	持证人数	机构数	营销	服务部	
人保财险	399931	165677442.7	107746.35	4.75	49.6	791	1438	1438	11	142	153
太平洋产险	329782	10641360.03	17159.64	10.05	7.9	141	238	238	8	0	8
平安产险	179368	16556793.87	27474.06	21.46	12.65	234	342	342	5	100	9
天安产险	13702	1130030.69	2685.64	12.67	1.24	60	47	47	4	8	17
中华联合	57890	17172214.85	7261.87	12.53	3.34	117	158	158	9	0	9
华安产险	5052	206959.91	792.48	55.27	0.36	11	0	0	0	0	0
安邦产险	74506	3357987.86	12374.03	-26.68	5.7	120	386	386	12	0	12
大地产险	8280	7206934.34	969.55	-17.56	0.45	29	135	135	3	3	4
阳光产险	15289	1325498.77	2926.02	-2.03	1.35	85	184	184	4	1	5
国寿财险	3712	1443942.98	2110.67	28.71	0.97	10	15	15	1	0	1
渤海财险	69746	4971147.17	14475.98	-8.09	6.66	232	182	182	10	0	10
渤海产险	44028	811752.07	2958.94	11.76	1.36	10	19	19	1	0	1
都邦产险	1122	465228.76	341.64	-22.64	0.16	0	0	0	0	0	0
长安责任	2287	1510485.93	698.84	-0.94	0.32	9	9	9	2	0	2
紫金产险	50304	3864767.36	9632.22	12.23	4.43	150	0	0	9	1	10
安盛天平	1510	79309.93	140.91	-80.51	0.06	3	0	0	0	0	0
永安产险	4919	516984.24	1554.65	22.24	0.72	31	6	6	4	0	4
浙商产险	26530	1364222.02	858.6	-20.22	0.4	13	13	13	1	1	2
英大产险	5695	1232379.87	2116.82	3.08	0.97	36	17	17	0	0	0
太平财险	12883	1550183.72	2249.43	15.77	1.04	33	18	18	3	0	3
泰山财险	3058	225636.78	717.45	-30.02	0.33	11	1	1	0	0	1
<b>小计</b>	<b>1309594</b>	<b>2411311263.9</b>	<b>217245.79</b>	<b>3.78</b>	<b>19.87</b>	<b>2151</b>	<b>3208</b>	<b>3208</b>	<b>98</b>	<b>157</b>	<b>255</b>
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	机构数	营销	服务部
中国人寿	458123		251206.79	6.01	28.67	545	18316	18316	10	166	176
太平洋人寿	222637		51312.42	6.48	5.86	121	2339	2339	9	19	28
平安人寿	469550		140864.95	23.43	16.08	242	7838	7838	11	10	21
新华人寿	19083		19832.7	26.6	2.26	55	819	819	1	5	6
太平人寿	2746		19159.36	-26.73	2.19	51	992	992	1	4	5
民生人寿	3065		4930.82	8.07	0.59	33	202	202	1	6	7
泰康人寿	3583		10243.54	15.84	1.79	68	1354	1354	8	14	22
合众人寿	2456		15641.47	-38.22	1.17	70	1254	1254	1	7	8
富德生命	2918		4812.97	-63.01	0.55	37	221	221	2	6	8
农银人寿	1754		4424.11	-65.07	0.5	26	99	99	1	4	5
恒安标准	621		663.69	10.44	0.08	8	70	70	1	0	1
华泰人寿	2019		5499.72	12.31	0.63	39	733	733	8	4	12
华夏人寿	9695		47791.96	43.27	5.45	47	391	391	6	6	12
平安养老	73976		1801.9	20.1	0.21	50	0	0	1	0	1
信泰人寿	806		3007.4	-34.71	0.34	30	117	117	1	5	6
人保寿险	8573		28963.8	60.04	3.31	210	210	210	5	3	8
中融安联	1225		439.18	24.14	0.05	3	66	66	2	0	2
阳光人寿	3227		5783.28	21.7	0.66	36	814	814	1	6	7
君康人寿	10588		40315.29	-55.93	4.6	14	57	57	1	0	1
长城人寿	2084		4261.49	-4.54	0.49	18	101	101	4	4	5
泰康人寿	758		648.13	-54.29	0.07	23	89	89	2	0	2
中家人寿	310		764.25	20.7	0.09	7	60	60	1	1	1
英大人寿	4750		3562.65	-10.25	0.41	302	270	270	1	7	8
光大人寿	369		537.43	-28.96	0.06	9	49	49	1	1	2
利安人寿	3369		28167.69	-13.67	3.21	76	1590	1590	8	1	9
安邦人寿	20		230.31	-99.9	0.03	7	7	7	1	1	2
友邦保险	5655		4232.07	104.84	0.48	9	208	208	2	0	2
百年人寿	6713		21458.79	63.5	2.45	13	95	95	3	0	3
长生人寿	207		636.87	8.58	0.08	5	58	58	1	0	1
建信人寿	2222		7045.98	93.77	0.8	23	0	0	3	4	4
东吴人寿	1031		1806.97	65.47	0.21	32	537	537	6	6	12
中融人寿	1732		8882.6	-46.78	1.01	5	13	13	1	1	2
中银三星	514		1240.15	-63.23	0.14	17	0	0	0	0	0
国联人寿	1210		5320.5	116.38	0.61	21	434	434	1	1	2
四海人寿	2907		17691.24	3275.55	2.02	7	2	2	1	1	2
前海人寿	18355		113014.17	219.13	12.9	29	235	235	15	0	1
德华安顾	11		8.17	0	0	10	27	27	1	0	1
中英人寿	142		56.9	-14.09	0.01	5	82	82	11	100	1
<b>小计</b>	<b>1349024</b>		<b>876260.51</b>	<b>-14.09</b>	<b>80.13</b>	<b>2282</b>	<b>39749</b>	<b>39749</b>	<b>104</b>	<b>291</b>	<b>395</b>
<b>合计</b>	<b>2658618.00</b>		<b>1093506.30</b>	<b>-11.04</b>	<b>100.00</b>	<b>4433</b>	<b>42957</b>	<b>42957</b>	<b>202</b>	<b>448</b>	<b>650</b>

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。