



2013年7月17日,中国保监会批准筹建中航三星人寿保险有限公司江苏分公司,2014年3月5日获得监管机构的开业批复,3月24日领取营业执照,5月6日正式对外营业。2015年11月更名为“中银三星人寿保险有限公司江苏分公司”。江苏分公司作为公司设立的第六家省级分公司,对公司全国发展具有战略意义,为巩固公司在长三角经济圈市场地位奠定了良好基础,同时为江苏人民提供更好的服务,为江苏的金融保险行业的发展作出应有的贡献。

中银三星人寿保险有限公司盐城中心支公司是江苏分公司在省内设立的第一家中心支公司,于2016年3月29日获得江苏保监局批复,4月25日取得营业执照,5月10日起正式对外营业。

在中国银行盐城市分行的大力支持下,与下辖100%的网点支行开展合作,为盐城市广大市民和中行客户提供优质的保险服务。

盐城中支在总分公司企业文化的基础上,从荣誉、绩效、合规、执行四个方面引导员工认同公司文化,从内到外激发员工工作热情与主动性,提出“三高、两低、一确保”工作目标,力争做到系统有位次,同业有口碑。

未来,作为中国银行旗下寿险公司,中银三星将充分发挥各家股东优势,坚持银保协同战略,全面融入中国银行多元化平台,坚持创新发展和科学发展,依法合规经营,走出一条专业、特色、差异化发展之路,为客户提供更加优质的保险保障和财富管理等服务。

中银三星人寿保险有限公司盐城中心支公司

中国银行保险监督管理委员会召开 偿付能力监管委员会第43次工作会议

日前,中国银行保险监督管理委员会召开偿付能力监管委员会第43次工作会议。会议分析研究了2018年第2季度保险业偿付能力和风险状况,审议了第2季度保险公司风险综合评级结果和对部分公司的监管措施,对下一阶段偿付能力监管工作和风险防控工作做出了安排部署。

会议指出,当前保险业偿付能力充足稳定。2018年第2季度末,纳入本次会议审议的176家保险公司的平均综合偿付能力充足率为246%,较上季末下降2个百分点;平均核心偿付能力充足率为235%,较上季末下降2个百分点。其中,财产险公司、人身险公司、再保险公司的平均综合偿付能力充足率分别为272%、240%和299%。经审议,119家保险公司在风险综合评级中被评为A类公

司,52家被评为B类公司,2家被评为C类公司,2家被评为D类公司。

会议强调,防范和化解重大风险依然是保险监管的首要任务。保险行业自身正在发生积极变化,偿付能力充足率保持在合理区间较高位运行,战略风险和声誉风险均呈现向好趋势。当前外部环境正发生较大变化,各种外部冲击对保险业构成严峻挑战。中国银行保险监督管理委员会要继续深入贯彻落实习近平总书记关于金融工作的系列重要指示精神,按照党中央、国务院的部署,坚持稳中求进工作总基调,从宏观金融稳定大局出发,坚决打好防范化解重大风险攻坚战,稳步推进保险业偿付能力监管和风险防控工作。

偿付能力监管委员会各成员部门的负责同志参加了会议。

中国银保监会召开 银行保险监管工作电视电话会议

8月29日,中国银保监会召开银行保险监管工作电视电话会议,学习贯彻党中央、国务院关于下半年经济金融工作的安排部署,总结今年以来的工作,研究分析当前形势,对近期重点工作任务提出要求。银保监会党委书记、主席郭树清出席会议并讲话。

会议指出,今年以来特别是新的党委班子成立以来,银保监会坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导,牢固树立“四个意识”,不断增强“四个自信”,坚定不移加强党的全面领导,着力提升金融服务实体经济质效,加快落实银行业和保险业改革开放举措,全力以赴打好防范化解金融风险攻坚战,各项工作取得积极成效。

一是扎实推进金融风险防控工作。深入研究银

行业和保险业防范化解金融风险攻坚战三年行动方案,提高对金融风险的规律性认识,形成更成熟的方针和政策。稳步推进降杠杆,抓住同业、理财和表外等重点,坚定不移拆解影子银行,银行业资金和保险业资金脱实向虚问题进一步缓解,金融体系自我循环空转套利现象得到有力遏制。全力支持供给侧结构性改革,截至目前,市场化法治化债转股已签约金额1.73万亿元,资金到位3500多亿元;全国存续债委会1.7万余家,帮扶困难企业4052家。坚持不懈化解不良资产风险,督促银行保险机构全面真实反映资产质量。进一步完善差别化的房地产信贷政策,严禁“首付贷”和消费贷资金流入房地产市场等违规行为。进一步深化市场乱象整治工作,不断加强对互联网金融,特别是涉及网络借贷

风险的专项整治。1—7月共处罚银行保险机构1483家次,罚没合计16.4亿元。积极应对外部冲击风险,督促银行保险机构开展风险压力测试,加强境外机构合规管理长效机制建设。加快补齐监管制度短板,新提出40多项银行业制度补短板任务。

二是增加对实体经济资金投入,进一步提升银行业和保险业服务实体经济水平。截至7月末,银行业金融机构各项贷款同比增长12.4%,保险资金为实体经济提供融资超过13万亿元。加大对国民经济重点领域的支持力度,制造业贷款自上年以来持续正增长,基础设施行业贷款同比增长9.9%,涉农贷款同比增长7.2%,扶贫小额信贷余额2597亿元,支持建档立卡户639万户,绿色信贷贷款余额超过9万亿元。保险业中与经济和民生保障密切相关的货运险、责任险、农业保险保费收入同比分别增长24%、35%、18%。着力缓解小微企业融资难,提出并实施“两增两控”新要求,落实差别化不良容忍度等配套政策,小微企业贷款同比增长12.7%,高于各项贷款增速0.3个百分点。努力推动降低社会融资成本,发挥大中型商业银行的“头雁”效应,对18家大中型银行小微企业贷款利率进行监测并实施分类监管考核评估,6、7两月新发放单户授信500万元以下小微企业贷款利率的平均水平比上年末有所下降。积极服务创新驱动战略,信息服务业和科技服务业贷款同比分别增长27%和30%,21家主要银行战略性新兴产业贷款比年初增长7.3%,1—7月科技保险为科技企业提供风险保障金额7962亿元。

三是深入推进体制机制改革,加快落实银行业和保险业对外开放新举措。大力推动健全公司治理,针对股权关系、股东行为等突出问题,提出10个方面工作措施。深入推进组织机构体系优化,5家大型银行设立185家普惠金融事业部分部,管理型村镇银行和“多县一行”制村镇银行试点稳妥开展,意外险定价机制、经营销售改革有序推进,多层次车险产品体系建设得到加强。提出一系列专项的改革建议,切实推动机构回归本源、专注主业,向高质量发展转变。加快推动扩大开放新举措落地,提出15条银行业和保险业开放措施,推进相关法规制度建设,同步受理对接准入申请,做好政策和准

入辅导。

会议指出,今年以来,在以习近平总书记为核心的党中央坚强领导下,经过全国上下共同努力,经济延续稳中向好态势。同时,也要清醒看到,当前经济运行稳中有变,面临一些新问题新挑战。金融业一些领域的风险隐患仍然突出,非法金融活动形势比较严峻。

会议强调,党中央、国务院已就下半年经济金融工作作出决策部署,明确提出“六稳”方针,银保监会系统要坚决抓好贯彻落实,全力以赴做好近期重点工作。一是继续做好防范化解金融风险各项工作。按照党中央关于防范化解金融风险的总体部署,进一步融合、深化、细化银行业和保险业打好防范化解金融风险攻坚战三年行动方案的具体目标、时间表和路线图。自觉在互联网金融风险整治的框架下,发挥好银行保险监管部门职责,防控处置好互联网金融风险。进一步完善差别化房地产信贷政策,坚决遏制房地产泡沫化。加大不良贷款准确分类和处置工作力度。认真落实党中央、国务院关于防范化解地方政府隐性债务风险和强化问责的政策精神。积极防范、稳妥处置好其他重点领域、重点机构风险,牢牢守住不发生系统性金融风险的底线。二是进一步增强实体经济服务质效。把防范化解金融风险和服务实体经济更好结合起来,引导银行保险机构以服务深化供给侧结构性改革为主线,进一步疏通货币政策传导机制,推动定向降准资金支持债转股尽快落地。把补短板作为当前深化供给侧结构性改革的重点任务。优化对重点领域的银行和保险服务,对关系国计民生的在建项目加强资金保障,防止因资金断供形成“半拉子”工程。大力支持改善民生扩大消费,高度重视民营企业、民营经济金融服务,进一步优化对小微、“三农”、扶贫和基本民生保障等重点领域的银行和保险服务。三是深化银行业和保险业改革开放。继续深化公司治理改革,推动银行保险机构进一步强化党的领导和党的建设,加快探索完善有中国特色的现代金融企业制度。坚定不移推进对外开放,继续按照“宜早不宜迟,宜快不宜慢”原则,加快落实银行业和保险业扩大开放、大幅放宽市场准入的重要举措。积极做好共建“一带一路”金融服务,推动机构在有效防范各

类风险的前提下,探索多样化可持续的融资方案。合理平衡好加快开放和防控风险的关系,指导银行保险机构不断加强风险管理。四是进一步加强系统内党的建设。着力加强党的政治建设,牢固树立“四个意识”,坚定“四个自信”,切实做到“两个坚决维护”,确保中央各项决策部署在银行业和保险业得到不折不扣地贯彻落实。始终把纪律和规矩挺在前面,把严明政治纪律和政治规矩摆在首位,深入推进反腐败斗争。驰而不息改进作风,严格落实中央八项规定精神,严格执行公私分开、履职回避和监管履职问责办法。严格督促会管金融机构党委主动扛起全面从严治党主体责任,切实加强会管金融机构党的建设。

会议强调,中央决定将中国银监会和保监会的职责整合,组建中国银保监会,这是以习近平同志为核心的党中央统筹经济金融工作全局作出的战略性顶层设计。目前,机构改革已进入实施阶段,全系统必须切实提高政治站位,坚决拥护党中央关于深化党和国家机构改革的决定,坚决服从党和国家机构改革大局,坚决完成涉及银保监会改革的各项任务。要准确把握机构改革的重要原则,把加强党

的领导贯穿于机构改革全过程,坚持优化协同高效,优化内设部门设置和职责分工,加强内设部门和人事安排的融合,确保实现人员融合、文化融合、感情融合。要严格执行改革期间各项纪律要求,扎实推进机构改革各项相关工作,按期完成新部门新机构组建,认真做好干部队伍思想政治工作,加快推进干部队伍学习培训,提高能力素养,确保改革与监管工作“两不误、两促进”。

会议要求,面对新形势新任务,全系统要更加紧密团结在以习近平同志为核心的党中央周围,以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导,开拓创新,埋头苦干,努力开创银行业和保险业改革发展监管新局面,为全面建成小康社会作出新的更大贡献!

银保监会会领导,国有重点金融机构监事会主席,驻会纪检监察组办公室,原银监会、保监会机关各部门局级以上干部,以及各会管单位主要负责同志在主会场参会。各银监局、保监局班子成员及处室主要负责同志在一级分会场参会。各银监分局、保监分局班子成员及科室主要负责同志在二级分会场参会。

加强监管引领 打通货币政策传导机制 提高金融服务实体经济水平

银保监会按照党中央、国务院决策部署,坚持防范化解金融风险和服务实体经济相结合,通过推动机制创新、加大政策扶持、完善激励措施,畅通货币政策传导机制,增强银行保险机构服务实体经济的能力和意愿,提高金融资源配置效率,促进实体经济与金融良性循环。

引导银行保险机构加大资金投放力度,保障实体经济有效融资需求。指导银行保险机构准确把握促进经济增长与防控风险的关系,正确理解监管政策意图,充分利用当前流动性充裕、融资成本稳中有降的有利条件,加大信贷投放力度,扩大对实体经济融资支持。近期贷款投放明显加快。据初步统

计,7月新增人民币贷款1.45万亿元,同比多增6237亿元。指导银行按照市场化原则,保障在建项目融资需求,加大对基础设施领域补短板的金融支持。7月新增基础设施行业贷款1724亿元,较6月多增469亿元。同时,信托贷款、委托贷款等表外融资变化也趋于平缓。

推动机制创新,提高服务实体经济能力。调整贷款损失准备监管要求,鼓励银行利用拨备较为充足的有利条件,加大不良贷款处置核销力度,上半年共处置不良贷款约8000亿元,较上年同期多处置1665亿元,腾出更多信贷投放空间。合理确定市场化债转股风险权重,推动定向降准资金支持债转

股尽快落地,盘活存量资产,提高资金周转效率。督促银行适当提高利润留存比例,夯实核心资本,积极支持银行机构尤其是中小机构多渠道补充资本,打通商业银行补充一级资本的渠道,增强信贷投放能力。6月末,商业银行资本充足率13.52%,核心一级资本充足率10.57%,在表内贷款快速增长的情况下资本水平保持稳定。

健全激励机制,增强服务实体经济的意愿。指导银行健全内部激励机制,加强对不良贷款形成原因的甄别,落实尽职免责要求,进一步调动基层信贷投放积极性。着力缓解小微企业融资难融资贵问题,优化小微金融服务监管考核办法,加强贷款成

本和贷款投放监测考核,落实无还本续贷、尽职免责等监管政策,提高小微企业贷款不良容忍度,有效发挥监管考核“指挥棒”的激励作用。今年前7个月,银行业小微企业贷款增加1.6万亿元,增速持续高于同期全部贷款增速。督促银行机构综合分析民营企业风险状况,加大对主业突出、信誉良好的民营企业授信支持,合理确定贷款价格,适度降低融资成本。

下一步,银保监会将坚持稳中求进工作总基调,加强统筹协调,扎实细致工作,进一步疏通金融服务实体经济的“最后一公里”,提高金融服务实体经济质效。

银保监会等五部门:防范以“虚拟货币”“区块链”名义进行非法集资

8月24日,银保监会、中央网信办、公安部、人民银行、市场监管总局联合发布关于防范以“虚拟货币”“区块链”名义进行非法集资的风险提示。

风险提示指出,近期,一些不法分子打着“金融创新”“区块链”的旗号,通过发行所谓“虚拟货币”“虚拟资产”“数字资产”等方式吸收资金,侵害公众合法权益。此类活动并非真正基于区块链技术,而是炒作区块链概念行非法集资、传销、诈骗之实,主要有以下特征:

1、网络化、跨境化明显。

依托互联网、聊天工具进行交易,利用网上支付工具收支资金,风险波及范围广、扩散速度快。一些不法分子通过租用境外服务器搭建网站,实质面向境内居民开展活动,并远程控制实施违法活动。一些个人在聊天工具群组中声称获得了境外优质区块链项目投资额度,可以代为投资,极可能是诈骗活动。这些不法活动资金多流向境外,监管和追踪难度很大。

2、欺骗性、诱惑性、隐蔽性较强。

利用热点概念进行炒作,编造名目繁多的“高

大上”理论,有的还利用名人大V“站台”宣传,以空投“糖果”等为诱惑,宣称“币值只涨不跌”“投资周期短、收益高、风险低”,具有较强蛊惑性。实际操作中,不法分子通过幕后操纵所谓虚拟货币价格走势、设置获利和提现门槛等手段非法牟取暴利。此外,一些不法分子还以ICO、IFO、IEO等花样翻新的名目发行代币,或打着共享经济的旗号以IMO方式进行虚拟货币炒作,具有较强的隐蔽性和迷惑性。

3、存在多种违法风险。

不法分子通过公开宣传,以“静态收益”(炒币升值获利)和“动态收益”(发展下线获利)为诱饵,吸引公众投入资金,并利诱投资人发展人员加入,不断扩充资金池,具有非法集资、传销、诈骗等违法行为特征。

提示强调,此类活动以“金融创新”为噱头,实质是“借新还旧”的庞氏骗局,资金运转难以长期维系。请广大公众理性看待区块链,不要盲目相信天花乱坠的承诺,树立正确的货币观念和投资理念,切实提高风险意识;对发现的违法犯罪线索,可积极向有关部门举报反映。

我市召开“警保联动”启动大会暨实务操作培训会



为深入推进公安交管“放管服”改革 20 项新举措,进一步完善道路交通事故损害赔偿快处快赔模式,有效提升城市道路管理水平和保险业服务能力,8月28日,市公安局交警支队、市保险协会联合召开“警保联动”启动大会暨实务操作培训会。市公安局交警支队副支队长王成、市保险协会秘书长孙乃涛出席会议并讲话。会议由市公安局交警支队事故大队大队长武寿华主持。

在启动大会上,市保险协会副秘书长王晶宣读了《警保联动推进道路交通事故处理网络一体化服务的工作方案》。人保财险、射阳县交警大队分别代表保险行业和交警部门作了表态发言。

市保险协会秘书长孙乃涛在讲话中指出,全市保险系统要充分认识建立“警保联动”机制的重要意义,积极创新服务举措,努力提高服务质量,不断完善工作机制,全面提升管理层次。

市公安局交警支队副支队长王成在讲话中强调:一是公安系统和保险业要提升政治站位,充分认识道路交通事故处理“警保联动”工作的重要意义;二是加强联动协作,切实增强道路交通事故处

理“警保联动”工作的活力;三是坚持双轮驱动,有效提升道路交通事故处理“警保联动”工作的质效,即通过“警保联动”,提升道路交通事故处理质效,提高道路交通事故预防能力,打击查处涉保欺诈犯罪;四是加强宣传,不断造浓道路交通事故“警保联动”工作的舆论氛围。

启动大会最后,市公安局交警支队副支队长王成向警保联动队代表授旗,标志着我市“警保联动队”正式成立。

在实务操作培训阶段,市公安局交警支队王军队长与杨磊队长对保险业与会人员分别作了道交事故定责实务培训和“12123”辅警版 APP 操作培



训。

此次“警保联动”启动会暨培训会共设主会场 1 个,分会场 8 个。各保险公司分管理赔的副总经理、市区各交警大队分管事故处理的大队长、各县公安局分管事故处理的大队长以及“警保联动”专员参加了会议。

盐城市保险纠纷诉调对接工作报告

2018年8月第1期

“盐城市保险纠纷人民调解委员会”自2017年12月29日成立后,于2018年1月30日,与江苏省盐城市中级人民法院、盐城市公安局、盐城市司法局联合下发了《关于印发〈道路交通事故损害赔偿纠纷一体化处理工作实施办法(试行)〉的通知》(盐中法〔2018〕8号),开启了深入推进矛盾纠纷多元化解工作新征程。四方商定在盐城市交警支队事故大队设立“道交损害赔偿纠纷诉讼案件网上数据一体化处理诉调对接工作室”,先行开展试点工作。自2018年3月24日开始,启动亭湖区法院受理的道交纠纷案件中涉及伤残鉴定的调解、质证和摇号工作。现将截至8月工作情况做通报如下:

一、案件受理及数据分析

(一)受理案件量及调解成功率

截止到2018年8月31日,保险纠纷诉调对接工作室受理案件数量合计为328件,已进行第一次调解、质证和摇号的为228件,移送鉴定177件,已鉴定回调76件。调解成功38件,调解成功率18%。

亭湖法院	受理案件量	质证摇号案件量	已鉴定回调案件量	调解成功案件量	调解成功率
本月合计	74	63	25	22	34.92%
年度合计	328	228	76	38	16.67%

(二)调解成功结案件的保险公司分布

截止目前,调解成功的案件涉及多家保险公司,各家保险公司的案件明细如下表。

保险公司	案件量	保险公司	案件量
人保财险	12	渤海产险	1
太平洋产险	4	都邦产险	0
平安产险	5	长安责任	0
天安产险	1	紫金财险	1

中华联合	1	安盛天平	0
华安产险	1	永安产险	0
安邦产险	2	浙商产险	1
大地产险	1	英大产险	1
阳光	2	太平财险	1
中银保险	1	泰山保险	0
国寿财险	1	其他	2
小计	31	小计	7
合计	38		

(三)调解成功案件赔偿金额分析

依据保险理赔核损金额的大小分类如下:

保险公司理赔金额	案件数量	占比
撤诉		%
千元以下		%
千元以上万元以下	4	10.52%
万元以上60000元以下	7	17.2%
60000元以上120000元以下	13	31.6%
120000元以上	14	34%
合计	38	

二、道交事故损害赔偿案件诉调模式的社会效益分析

(一)总体减损

截止到2018年8月31日,工作室共计调解成功结案38件,其中原告主张总金额491万元,调解赔偿总金额为403万元,减损总金额为88万元,案均赔款10.6万元,案均节约赔款2.3万元,总体减损率为21.6%。

(二)诉讼成本减损

截止到2018年8月31日,调解累计减少诉讼费支出 元,减少鉴定费支出84740元,合计减少76000元,案均节省160740元。在调解成功的案件中保险公司均未承担鉴定费、诉讼费。

(三)诉调流程优化的效果

1、申请至亭湖区人民法院的道交事故损害赔偿

偿案件,直接引调至保险纠纷人民调解委员会开展行业调解,有效压降了案件直接进入诉讼的概率,回归本源。

2、诉调集调解、质证、选择鉴定机构于一体,有效整合资源,优化流程,减少了各方当事人来往于法院的次数,节约了时间成本和人力成本,对于保险机构因人力不足导致的案件跟踪不到位的情况有所改善。

3、摇号选择鉴定机构在遵循相关的法律程序的基础上,各方当事人平等参与,全程公开透明。同时,协助采集相关证据和检材审核,便于保险公司及时收集、提交调查证据。

4、充分考虑被鉴定人鉴定时主观不配合和跟踪鉴定人员的人情等因素,提供鉴定人能够真实了解被鉴定人的恢复情况的有关材料,尽最大可能确保鉴定符合相关规定,从而保护鉴定人、保险理赔从业人员。

5、当事人可自助查询调解进展、调解金额,有效防范案件的风险代理、买断等违法违规行为。

三、存在问题

1、“网上数据处理一体化”平台利用率有待进

一步提高。当事人的平台参与度不高,平台登录方式(手机端、电脑)、信息传输等,未能宣传落实到位。保险机构也需统筹安排,落实专人对接好“网上数据一体化处理”平台试点工作,谨防案件出现,工作流于形式。

2、保险机构的配合度需进一步加强。主要表现在:一是调解人员分工不明确。保险机构调解员往往不是案件的处理人员,调解往往流于形式,案件处理处于无人问津状态。二是对于所涉及调解案件审核周期较长,有时甚至杳无音信,没有任何反馈。

3、调解前期准备不够充分。保险机构调解员多为临时安排,未能提前做好功课,充分了解案件信息详情,如保险情况、医疗费垫付、证件、调查材料等,以致公司均以“上报审核”回应,致使调解工作不能及时落地。

4、保险机构对于伤残鉴定等级争议较大。主要表现为各鉴定机构对伤情把握尺度不一,保险机构因人力问题,不能及时提交调查证据和跟踪鉴定不到位等。

盐城市保险纠纷人民调解委员会

(驻亭湖法院工作室)

2018年9月10日



协会日志

8月10日上午,市协会秘书长参加全市为打好“三大攻坚战”提供坚强纪律保障推进会。

8月17日上午,市协会秘书长参加市委中心组学习报告会。

8月20日下午,市协会秘书长参加全市安全生产重点工作推进会。

8月20日下午,市协会派员参加全市深化打击整治非法集资工作电视电话会议。

8月27日下午,市协会秘书长参加全国医改电视电话会议。

8月28日上午,市公安局交警支队、市协会联合召开“警保联动”启动大会暨实务操作培训会。

江苏保监局关于印发 《江苏保险业 2018 年“金融知识普及月 金融知识进万家”暨“提升金融素养 争做金融好网民”活动方案》的通知

各保险公司省级分公司,省保险行业协会、各设区市保险行业协会、省保险学会、省保险中介行业协会,苏州保监分局:

现将《江苏保险业 2018 年“金融知识普及月金融知识进万家”暨“提升金融素养 争做金融好网民”活动方案》印发给你们,请各单位根据人民银行南京分行、江苏银监局、江苏保监局、省网信办《关于转发〈中国人民银行办公厅 中国银行保险

监督管理委员会办公厅 国家互联网信息办公室 秘书局关于开展 2018 年“金融知识普及月 金融知识进万家”暨“提升金融素养 争做金融好网民”活动的通知》(南银发〔2018〕88 号)要求,结合本单位实际,认真贯彻执行。

联系人:端木华欣 电话:025-86793981

江苏保监局办公室

2018 年 8 月 28 日

附

江苏保险业 2018 年“金融知识普及 月金融知识进万家”暨“提升金融素养 争做金融好网民”活动方案

为切实贯彻党的十九大精神,深入落实习近平总书记关于金融工作的重要讲话精神和关于“培育中国好网民”的重要指示精神,按照国务院有关工作要求,持续推动保险消费者教育和保险知识普及工作,引导广大保险消费者弘扬正能量,提高社会公众防范风险和正确使用保险服务的意识,根据中国人民银行、中国银保监会和国家网信办的统一部署,决定于 2018 年 9 月在全行业开展“金融知识普及月 金融知识进万家”暨“提升金融素养 争做金融好网民”活动(以下统称为“金融知识普及月活动”),特制定如下工作方案。

一、活动主题和口号

(一)活动主题。本次活动的主题是:针对不同人群保险知识的薄弱环节和保险保障需求,开展保险知识普及活动,面向保险消费者,尤其是低收入群体和广大网民,提供获取保险知识的途径和防范风险的技能,引导保险消费者合理选择保险产品和服务,自觉抵制网上金融谣言和金融负能量,共建清朗网络空间,

推动保险业的发展更好满足人民日益增长的美好生活需要。

(二)活动宣传口号。本次活动的宣传口号为:

1. 提升金融素养,争做金融好网民;
2. 普及金融知识,追求美好生活;
3. 拒绝校园贷、现金贷,营造健康学习环境;
4. 诚信保险,保障美好生活;
5. 警惕高利诱惑,远离非法集资。

二、活动主体

我省保险业金融知识普及月活动由人民银行南京分行牵头,江苏保监局、江苏银监局和省网信办联合组织。各保险公司省级分公司、各保险社团具体承担宣传教育工作。苏州保监分局负责组织苏州辖区内保险业金融知识普及月活动。

三、时间安排

(一)准备阶段:2018年8月。各保险公司省级分公司、各保险社团根据活动要求制定本单位、本地区的具体实施方案,认真做好各项准备工作。

(二)实施阶段:2018年9月。各保险公司省级分公司、各保险社团根据活动根据实施方案组织落实,积极深入开展各项宣教活动。

(三)总结阶段:2018年10月1日-10月20日。各保险公司省级分公司、各保险社团按照工作要求上报活动总结材料。

四、活动主要内容

(一)弘扬金融正能量。贯彻落实党的十九大精神,坚持“以人民为中心”的理念,紧紧围绕我国保险业发展和改革开放四十周年的经济成就,充分发挥各保险市场主体、各保险社团新媒体平台的作用,加强与地方网信办合作,与“中国好网民”互动平台形成联动,开展网络金融宣传活动,唱响金融好声音,汇聚网上金融正能量,用充沛的正能量挤压负能量生存空间。

(二)开展保险素养教育和保险知识普及教育。根据本单位、本地区实际确定本单位、本地区保险知识普及的重点区域和重点群体,发动各分支机构深入本单位保险公众教育挂钩联系点开展保险知识“五进入”活动。围绕保险业服务实体经济、助力脱贫攻坚、增强人民获得感等内容开展宣传引导,提高社会公众特别是小微企业、贫困地区和贫困人口运用保险管理风险的意识。组织广大保险销售从业人员利用微博、微信、头条号等渠道转发中国银保监会“保险微课堂”内容,提高保险知识覆盖面。

(三)开展保险消费风险提示。针对保险消费者反映集中、社会关注度高的保险热点、焦点、疑难问题,通过官方网站、微信、微博、头条号等及时转发监管部门的保险消费风险提示,向保险消费者警示风险,提高保险消费者风险识别和自我保护能力。强化对江苏保险业统一投诉咨询电话4008012378的宣传,提示保险消费者了解保险监管机构、保险行业协会处理保险投诉均为免费服务,警示保险消费者远离非法维权机构、个人,防止财物损失。

(四)“争做金融好网民”行动。加强与地方网信办协调联动,转发“金融好网民”倡议,传播“金融好网民”理念,引导广大保险消费者讲诚信、守底线,树立契约精神,不制造、不传播金融谣言,自觉抵制非法金融广告、非法集资、电信诈骗等现象,维护清朗网络空间,净化金融生态环境。

(五)远离校园不良网络借贷。各保险社团配合相关部门开展校园宣传,帮助学生树立正确的消费观念,增强其对有害网络借贷业务的甄别和抵制能力。

(六)提升防范非法金融活动的能力。结合打击非法集资、非法放贷、金融诈骗等各类违法犯罪活动及相关违法违规金融广告,进行正向的保险知识普及和风险提示,帮助保险消费者提高防范和应对非法金融活动的的能力。重点宣传非法金融活动的基本特征、常见手法、社会危害性及救济途径以及金融广告的基本知识、常见的非法金融广告行为、识别方法等。

五、工作要求

(一)加强领导,注重统筹。我局成立以党委委员单来锦为组长、消保处负责人为成员的活动领导小组,由消保处牵头负责本次活动的组织协调。各保险公司省级分公司、各保险社团也要明确分管领导和责任部门,制定完善的工作方案并组织实施。苏州保监分局、各保险行业协会要充分发挥协调职能,统筹地方政府网信办、媒体等社会资源,整合会员单位力量,切实把活动的各项要求落到实处。

(二)明确重点,落实要求。我局将加强对各单位、各地区活动开展情况的督促指导。各保险社团负责本地区宣传活动的协调、组织和督促检查。各保险公司省级分公司要组织所辖分支机构按照监

管部门及当地保险行业协会的要求开展形式多样的宣传活动。活动期间,各保险机构应在职场及保险公众教育挂钩联系点张贴宣传海报,利用职场电子显示屏播放活动口号。鼓励各保险社团、各公司根据活动主题设计微信长图、视频短片、微电影、动漫、公益广告等宣传作品,通过微信公众号、手机APP等载体设置宣传专栏、开设有奖问答、开通互动游戏等方式推送本次活动内容,加深公众对保险的理解。活动期间,各保险公司省级分公司制作的公益广告、视频短片、微电影、动漫等宣传作品原则上不少于1条,相关作品通过省保险行业协会、省保险学会、省保险中介行业协会微信公众号及各保险公司省级分公司微信公众号发布,每家保险分支机构进入挂钩联系宣传点开展专项宣传不少于1家次,保险销售从业人员转发保监微课堂内容不少于4条。

(三)强化宣传,形成声势。省保险行业协会、省保险学会、省保险中介行业协会要发挥微信公众号

作用,定期推送保险知识,适当报道会员公司活动开展内容。省保险行业协会可在征求会员公司意见的基础上,组织行业统一印制宣传海报和宣传手册。各地保险行业协会要加强媒体宣传,扩大活动的影响力。各保险社团、各保险公司制作的优秀宣传作品可报我局协调省网信办渠道向各大网站推送宣传。

省保险中介行业协会可根据本方案内容组织具备条件的专业保险中介机构开展宣传活动。

为减轻各单位报送材料负担,请各单位在9月25日前通过江苏保险业协同办公系统(老OA)向江苏保监局消保处报送本单位开展本次活动总结(附活动开展的照片)和《活动数据统计表》,南银发〔2018〕88号文件要求的其他向江苏保监局报送的材料不再专门报送。

附件:1.活动宣传手册
2.活动数据统计表

附件 1

活动宣传手册

一、金融好网民的内涵和行为指南

“金融好网民”的内涵:掌握基本金融知识,具备投资风险意识,传播金融好声音,树立同心圆意识、责任担当意识、依法上网意识、文明上网意识、技能提升意识、网络安全意识等新时代中国好网民意识。

“金融好网民”行为指南:讲诚信、守底线,不制造、不传播金融谣言,自觉抵制非法金融广告、非法集资、电信诈骗、银行卡盗刷以及“校园贷”“现金贷”等现象。

二、生活中的保险常识

保险的功能作用:保险是现代经济的重要产业和风险管理的基本手段,是社会文明水平、经济发达程度、社会治理能力的重要标志。保险具有风险保障、资金融通和社会治理三大功能,发展现代保

险服务业对完善现代金融体系、带动扩大社会就业、促进经济提质增效升级、创新社会治理方式、保障社会稳定运行、提升社会安全感、提高人民群众生活质量具有重要意义。

保险的种类及保障范围:按照保险业务保障对象划分,保险可以分为人身保险和财产保险,其中人身保险分为人寿保险、年金保险、健康保险、意外伤害保险。财产保险可以分为财产损失保险、责任保险

人寿保险是指以人的寿命为保险标的的人身保险,包括定期寿险(以被保险人死亡为给付保险金条件,且保险期间为固定年限的人寿保险)、终身寿险(以被保险人死亡为给付保险金条件,且保险期间为终身的人寿保险)、两全保险(既包含以被保险人死亡为给付保险金条件,又包含以被保险人生

存为给付保险金条件的人寿保险)等。年金保险是指以被保险人生存为给付保险金条件,并按约定的时间间隔分期给付生存保险金的人身保险。健康保险是指以因健康原因导致损失为给付保险金条件的人身保险,分为疾病保险(以保险合同约定的疾病发生为给付保险金条件的健康保险)、医疗保险(以保险合同约定的医疗行为发生为给付保险金条件,按约定对被保险人接受诊疗期间的医疗费用支出提供保障的健康保险)、失能收入损失保险(以因保险合同约定的疾病或者意外伤害导致工作能力丧失为给付保险金条件,按约定对被保险人在一定时期内收入减少或者中断提供保障的健康保险)、护理保险(以因保险合同约定的日常生活能力障碍引发护理需要为给付保险金条件,按约定对被保险人的护理支出提供保障的健康保险)。意外伤害保险是指以被保险人因意外事故而导致身故、残疾或者发生保险合同约定的其他事故为给付保险金条件的人身保险。

财产保险一般可分为机动车辆保险、企业财产保险、家庭财产保险、责任保险、信用保证保险、货物运输保险、农业保险等。

保险责任条款和免除保险人责任条款:保险责任条款是保险合同文本中确定保险公司承担赔偿责任或者给付保险金责任的条款。免除保险人责任的条款是指保险合同中免除保险公司赔偿或给付保险金的条款,包括保险合同文本中的责任免除条款(指列举哪些情形保险公司不承担赔偿责任)、免赔额、免赔率、比例赔付或者给付等免除或者减轻保险人责任的条款。保险公司对消费者是否承担赔偿责任或者给付保险金的责任,取决于保险事故是否属于保险责任范围,属于保险责任范围的,再看是否属于责任免除事由或情形,如果保险事故属于保险合同确定的责任范围,且不属于责任免除事由或情形的,保险公司应当承担赔偿责任。

投保环节应注意的事项:一是选择合法的保险机构和保险销售人员;二是明确自身的保险需求,不受销售人员所谓的产品高收益所诱导;三是按照保险法规定投保人如实告知保险销售人员的询问,不如实告知的,保险公司有权解除合同。四是认真阅读保险条款或产品说明、保险计划,了解保险

责任范围、责任免除事项、保险金额、保费、缴费期等情况,了解自己的权利和义务。

保全环节应注意的事项:消费者办理保全时,应备齐所需文件(保险单;相关申请书;相关人员身份证件;其他相关证件),向保险公司提出变更申请。目前大部分保险公司都可以通过官微或官方APP提供保全服务。在办理保全时,建议消费者不要为了图省事而将身份证件交给保险销售人员代办的做法,防止发生恶意事件。

消费者办理保险理赔应注意的事项:第一,正确认识所购买的保险产品,建立合理的预期。很多消费者由于投保时对自身的需求和保险责任没有足够的理解,等到发生事故后,才知道所发生的事不在保障范围内,不能获得赔偿,情绪难免激动。第二,及时报案。保险事故发生后,要通过电话、书面、传真等形式及时通知保险公司并提出给付保险金申请。对于意外事故、可能涉及身故、残疾等索赔金额较高的保险事故,应在事故发生后立即通知保险公司,否则有可能要承担因迟缓通知而致使保险公司增加的调查费用,或者是对因未及时报案导致无法确认损失的无法得到赔偿。第三,了解定点医院。根据保险合同约定,前往保险公司指定的定点医院(大多数公司指定二级和二级以上公立医院,具体以保险条款为准)进行诊治。若因特殊原因不能到保险公司的定点医院诊治,需及时通知保险公司,并得到保险公司的同意,否则将有可能给后续的理赔带来不便和损失。第四,诊治项目和药品。根据保险合同的约定,消费者的各项医疗费用,需符合当地社会医疗保险(含公费)管理部门的规定。如投保费用型医疗保险,就诊时要提示医生自身的保险情况。对于在医疗机构发生的各项费用,除收据原件外,还要保存好所有费用的明细,保险公司在办理理赔时通常需要审核费用明细以确定是否属于保险责任。第五,准备好必需的申请文件。包括理赔/给付申请书、保险单、最近一次缴费凭证、相关人员的身份证明、保险合同约定的其他证明文件。第六,关注索赔时效。保险索赔必须在索赔时效内提出,超过时效,被保险人或受益人不向保险人提出索赔,不提供必要单证,视为放弃权利。不同的险种索赔时效也不同。《保险法》规定:人寿保险的索

赔时效为5年;其他保险的索赔时效为2年。索赔时效应当从被保险人或受益人知道保险事故发生之日算起。

三、防范保险销售误导

什么是保险销售误导:销售误导是指保险公司、保险代理机构以及办理保险销售业务的人员,在保险业务活动中,违反《保险法》等法律、行政法规和保险监管部门的有关规定,通过欺骗、隐瞒或者诱导等方式,对有关保险产品的情况作引人误解的宣传或者说明的行为,主要表现为:(一)夸大保险责任或者保险产品收益;(二)对与保险业务相关的法律、法规、政策作虚假宣传;(三)以赠送保险名义宣传销售保险产品,实际并未赠送;(四)以保险产品即将停售为由进行宣传销售,实际并未停售;(五)对保险公司的股东情况、经营状况以及过往经营成果作虚假宣传;(六)以银行理财产品、银行存款、证券投资基金份额等其他金融产品的名义宣传销售保险产品;(七)将本公司的保险产品宣传为其他保险公司或者金融机构开发的产品进行销售,或者将本公司的销售人员宣传为其他保险公司或者金融机构的销售人员;(八)隐瞒免除保险人责任的条款;(九)隐瞒提前解除人身保险合同可能产生的损失;(十)隐瞒万能保险、投资连结保险费用扣除情况;(十一)隐瞒人身保险新型产品保单利益的不确定性;(十二)隐瞒人身保险产品保险期间、交费期限,以及不按期交纳保费的后果;(十三)隐瞒人身保险合同观察期的起算时间以及对投保人权益的影响;隐瞒人身保险合同犹豫期起算时间、期间及投保人犹豫期内享有的权利。

保险消费者如何防范保险销售人员的销售误导行为?监管部门提醒:保险消费者在购买保险产品时,要特别要注意以下五方面。一是确认销售资质。根据相关规定,保险销售从业人员销售保险时,应当持有所在保险机构、保险专业中介机构核发的执业证书。商业银行代销保险的,销售人员应遵循相关监管要求并具有代销业务相应资格,销售人员相关信息及其销售资格应当在专区内进行公示,除本行工作人员外,禁止其他人员在营业场所开展营销活动。若销售人员不符合上述条件,保险消费者应拒绝购买,并可依据公示的咨询举报电话进行举

报。二是了解产品信息。保险销售人员应当向客户提供并提示其阅读保险条款、投保单、保险提示书等相关销售文件,人身保险新型产品还需要客户抄写风险提示语句以充分揭示代销产品的风险,销售文件应当由客户逐一签字确认。建议保险消费者理性对待销售推荐行为,在抄写风险提示及签字确认前仔细阅读产品销售文件,充分了解产品类型及期限、所属机构、保障责任、风险情况、缴费情况等关键信息,认真评估产品是否符合自身需求及风险承受能力,切勿盲目签字确认。在销售过程中如遇强制搭售、劝诱误导或虚假夸大等不当推荐行为,保险消费者应保持警惕,并有权拒绝购买或进行投诉举报。三是积极配合“双录”。除电话销售业务和互联网保险业务之外,商业银行销售保险期间超过一年的人身保险产品,应在取得消费者同意后,对销售过程关键环节以现场同步录音录像方式予以记录。“双录”不仅是对保险销售从业人员的监督,督促其依法依规履行销售过程中的合同内容说明、免责条款提示等义务,也有助于固化销售过程关键环节,以便产生纠纷后查明事实。建议保险消费者积极配合“双录”,维护自身合法权益。四是认真对待回访。保险消费者购买合同期间超过一年的人身保险产品,保险公司应对投保人进行回访。回访内容一般包括确认投保人是否购买了保险产品,是否在投保单上亲笔签名,是否知悉保险责任、责任免除和保险期间,是否知悉退保可能产生的损失,是否知悉犹豫期的起算时间、期间以及享有的权利等。建议保险消费者根据实际情况回答回访问题,如不了解保险条款等,要及时向保险公司咨询,切勿盲目回答“清楚”、“明白”、“知道”等。五是重视犹豫期权益。人身保险产品保险期间超过一年的,应在保险合同中约定不少于15个自然日的犹豫期,犹豫期自投保人收到保险单并书面签收之日起计算。投保人在犹豫期内可以无条件解除保险合同,保险公司除扣除不超过10元的成本费以外,退还全部保费。建议保险消费者在犹豫期内认真考虑所购买保险产品的险种、期间、保险责任等是否符合自身需求,如对所购买保险产品不满意的,应在犹豫期内退保,避免产生损失。

四、常见非法金融活动的五步应对法

近年来,老百姓“钱袋子”被戳破的事情屡屡出现,这些事件主要集中在非法金融广告、非法集资、电信诈骗、银行卡盗刷以及校园不良网络借贷等。低净值人群的金融能力和风险责任意识较弱,难以自觉远离和抵制非法金融活动。因此,低净值人群选择金融产品和服务时可通过勤学、多思、慎行、善改、明责五步骤来增强自身的辨别能力,坚决远离非法金融活动,守护好自己的“钱袋子”。

(一)勤学。广泛学习金融知识,提高自身识别非法金融活动的的能力。一是涉及非法金融广告,应学习《中华人民共和国广告法》等相关法律法规,了解互联网金融基本知识,掌握常见非法金融广告类型及识别方法以及被非法金融广告误导的救济途径。二是涉及非法集资,应明辨常见的线上、线下非法集资方式,例如“金融互助为名的传销”“畸高年化收益率的P2P圈钱”“存单变保单”“银行‘飞单’”“高额贴息揽储”等。三是涉及电信诈骗,应了解常见的电信诈骗手段、识别方法、防范和补救措施以及注意事项等,常见的电信诈骗手段包括但不限于:邮包诈骗、冒充熟人诈骗、中奖信息诈骗、网购诈骗、电话欠费诈骗、退税诈骗、假冒汇款或催还借款名义诈骗、虚构股票个股走势诈骗、贷款诈骗、以“假车祸或摔伤住院”为名的诈骗、虚构绑架事实的诈骗、QQ诈骗、发送虚假招聘广告诈骗、发送预测彩票信息诈骗、发布敲诈勒索信息诈骗等。四是涉及银行卡盗刷,应掌握银行卡、移动支付、个人信息保护等基本知识。五是涉及校园不良网络借贷,应学习网络借贷、助学贷款等知识和相关法规政策,了解和掌握合法助学信贷渠道。

(二)多思。多多思考,提高警惕,避免盲目、冲动地进行金融交易。涉及非法金融广告,当金融广告的收益让人心动时,要思考广告中的金融产品的风险在哪里,自身的风险承受能力有多大。涉及非法集资,对高收益的诱惑要有清醒的认识,不要妄想“天上掉馅饼”,对“高额回报”“快速致富”的投资项目进行冷静分析,避免上当受骗。涉及校园不良网络借贷,要树立正确的消费理念,想一想使用有害网络借贷是否有能力偿还高利息,是否会给自己带来严重的影响,对不良网络借贷应有抵制能力。

(三)慎行。规范自身金融行为,谨慎使用金融

工具,避免自己陷入预先埋伏好的非法金融陷阱中。涉及电信诈骗,不轻易将个人信息留在不熟悉或不正规的机构、网站中,网银账号、普通社交账号密码要区分,密码定期修改,谨防信息泄露。涉及银行卡盗刷,养成规范使用银行卡、自我保护个人金融信息的良好习惯,正确使用和管理支付工具,防范银行卡盗刷等不法侵害。

(四)善改。发现自身固有的行为偏差和错误交易习惯后,要积极改正。金融消费者一旦发现或经人提醒自己参与到了非法金融活动中时,要坚决停止。不规范的经济活动蕴藏着巨大风险,尤其是参与非法集资的金融消费者应认识到非法集资行为不受法律保护,受到的损失由参与者自行承担,果断退出。青少年也应果断中止校园不良网络借贷,防范校园不良网络借贷对自己经济、精神甚至是生命的侵害。

(五)明责。明确掌握自身在金融交易中应承担的责任。金融消费者在正常的金融交易中要树立责任意识,明白其“自享收益”的同时,要“自担风险”,因此,要自觉远离非法金融活动,避免盲目投资和冲动交易,承担正常的金融交易风险,提高自身的责任意识和诚信意识。

五、风险防范与自我保护

非法金融活动包括但不限于非法集资、电信诈骗、银行卡盗刷以及校园不良网络借贷等。保险消费者在选择保险产品时,要认真审核销售人员及其声称的机构是否系合法保险机构或合法保险中介机构的从业人员,销售的产品是否是国家保险监管部门审批或备案的保险产品。合法的保险产品可在中国保险行业协会网站或相应的保险机构官方网站查询。

与保险机构发生消费纠纷时,我省保险消费者可以向保险监管部门、省保险行业协会或各地保险行业协会投诉或依法向人民法院诉讼。江苏保险业设立了江苏保险合同纠纷投诉处理中心,全省保险行业统一投诉咨询服务电话是4008012378,该中心为全省保险消费者免费提供纠纷处理服务。保险监管部门、保险行业协会处理保险合同纠纷均是无偿的,请广大消费者不要轻信所谓的“维权机构”的“全额退保”宣传,避免资金损失。

江苏省保险行业协会

关于开展“金融知识普及月活动”的通知

各保险公司省级分公司、各地市协会：

根据《江苏保监局关于印发〈江苏保险业2018年“金融知识普及月 金融知识进万家”暨“提升金融素养 争做金融好网民”活动方案〉的通知》(苏保监办发〔2018〕136号)相关要求,现将有关事项通知如下：

一、组织架构

为加强领导,统筹推进选宣传月活动顺利开展,省协会成立了以翟家峰副会长为组长、消保部及办公室负责人为成员的活动领导小组。消保部负责组织协调各保险公司开展活动,办公室负责行业宣传材料的设计制作,以及协会自身的具体宣传工作。

二、职责分工

1.省协会消保部依托消保委员会,开会落实江苏保监局关于印发《江苏保险业2018年“金融知识普及月 金融知识进万家”暨“提升金融素养 争做金融好网民”活动方案》的通知中各保险公司应完成的事项。(9月1到9月10)

2.省协会消保部组织消保委员会,抽取部分公司进行落实情况督查,确保宣传落实到位。(9月10到9月20)

3.省协会办公室设计制作宣传海报,各公司征订后全省张贴宣传。(9月1到9月10)

4.总结汇报,消保部收集各公司上报的落实情况及相关报告,联合办公室进行总结汇报。(9月20到9月30)

三、具体工作

请各公司严格按照江苏保监局相关文件的要求推进宣传月活动各项工作。

1.征订宣传海报,全省范围内张贴宣传,届时将联合各地行业协会及消保委组成检查小组抽查各单位宣传情况。请各公司根据全省机构数量报送需求,因时间紧急,请于9月5日16时前反馈征订单。(详见附件)

2.各单位为本次活动设计制作的公益广告、视频短片、微电影、动漫等宣传作品,以及活动情况请于活动期间及时转发我会,我们将统计汇总报送江苏保监局(OA接收人朱汶泳)。

联系人:朱汶泳 025-52862305

附件:宣传海报征订单

江苏省保险行业协会

2018年9月3日

附件 2

活动数据统计表

单位名称	
累计活动次数(次)	
受众消费者量(人)	
发放宣传资料(份)	
微信推送阅读量(次)	
媒体报道量(次)	

注:请各单位于2018年9月25日前报送本表及活动总结报告。

江苏保监局办公室 2018年8月28日印发

中银三星人寿 荣膺“年度最佳银行保险服务商”



12月15日,由每日经济新闻主办的“2017中国金融发展论坛暨第八届金鼎奖”评选活动在京举行,在第八届金鼎奖颁奖盛典上,中银三星人寿凭借银行保险业务方面的表现,荣膺“年度最佳银行保险服务商”。

近年来,中银三星人寿坚决贯彻落实总行领导指示,进一步明确了“以价值为核心,做具有较好价值的银行系寿险公司”的战略定位,坚持“效益优先,兼顾规模”的发展策略,深化银保联动,加快业务发展,加大结构调整,夯实管理基础,各项经营指标表现良好。今年1-11月,中银三星人寿规模保费

同比增长39.50%,银保渠道占比73.8%,银保高价值业务同比增长272.91%。截至11月末,公司总资产较年初增长28.4%。

金鼎奖评选作为每日经济新闻年度大型金融行业活动,针对银行、保险、信托、第三方理财、新金融五大领域,由每日经济新闻联合权威学术单位,运用科学的模型和研究方法,旨在为高端投资者提供了一份公正、权威的金融产品、品牌机构的榜单,并以其在中国财富管理角度对金融业发展新趋势的关注与专注,一直获得业内各大金融机构的高度认可,迄今已成功举办八届。

中银三星人寿 多措并举 努力做好党建工作

为纪念中国共产党建党97周年,中银三星人寿江苏分公司中共支部委员会多措并举,开展了一系列党建工作:

一、参观雨花台烈士陵园,致敬为革命献出宝贵生命的烈士们

为激励党员同志发挥模范带头作用,分公司支部委员会组织党员及入党积极分子开展“七一”红色教育活动,于2018年6月26日参观了雨花台烈士陵园。

1927年“4.12”政变至1949年新中国成立前

夕,约有近十万的共产党人、知识分子、工人、农民等革命志士、爱国人士在雨花台被杀害,壮烈牺牲。通过对烈士们英勇事迹学习,让大家感慨今天的幸福生活来之不易,致敬为此献出宝贵生命的烈士们,更加坚定了为共产主义事业奋斗终身,发挥先锋模范作用的决心。

二、召开组织生活会,提升支部工作水平

除开展各类党建培训、学习、活动外,分公司支部委员会特邀领导干部和党员同志共同参加组织



生活会,讨论下一阶段党建工作重点。领导干部从多个角度对支部委员会提出了宝贵建议以及工作要求,党员同志开展了自我批评,总结分析了工作中存在的不足,以及今后需要提升改进之处。

作为非公企业党支部,未来将带领党员和积极分子从思想上、行动上高度重视,以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导,发挥党组织在企业发展中的战斗堡垒作用,发挥党员模范带头作用。

三、继续开展《关于推进中国银行新时代全面从严治党若干意见》培训学习

根据江苏分公司落实《关于推进中国银行新时代全面从严治党的若干意见》工作方案,分三个阶段落实工作。江苏分公司已于五月组织开展了学习讨论,并于六月多次组织开展宣传培训,逐字逐句学习,全面理解从严治党、从严治司的指导意见。接下来



将查找江苏分公司在全面从严治司方面存在的问题,制定切实可行的整改方案,认真改进落实,对行之有效的做法、取得的工作成效,并进行认真总结。

四、参加迎七一 CBD 党建工作总结暨先进表彰大会

江苏分公司成立中共支部委员会后,布置了党员活动室、党建风采展示墙,以及党建读书角等,提升了党建文化氛围,并进一步开展了多项党建工作。我司党务工作得到了上级党组织的认可,在迎七一 CBD 党建工作总结暨先进表彰大会上荣获优秀党务工作者的称号。会上曹曙书记指出,在新时代背景下,党建工作面临两大挑战,并提出了三点建议。

作为新成立的党支部,江苏分公司将紧跟总公司及上级党组织的战略步伐,多学习多请教优秀工作经验,做好基层党组织建设。

人保财险高温天慰问理赔一线工作人员

□ 人保财险 陈远远

8月14日,气温32摄氏度。人保财险盐城市分公司总经理助理周园赴修理厂、4S店等理赔一线慰问在高温天下战酷暑的查勘定损人员,并给他们送上系统工会准备的清凉用品。

在现场,周总与查勘员深入做了交流,详细了解了他们每天的日常工作,感谢他们的辛勤付出,希望他们继续发扬精神,以客户为中心,全力打造高质量理赔服务。周总同时还与所在修理厂、4S店的负责人就强化店内产能,扩大合作进行了交流。

市分公司办公室、理赔中心相关部门负责人陪同慰问。



人保财险奋战温比亚,抢险为大家

□ 人保财险 陈远远



大到暴雨,南部局部大暴雨,偏东风6到7级阵风8到9级。盐城市分公司全体理赔条线第一时间部署应对方案,舍小家为大家,全员加班加点、满负荷、全身心迎接温比亚。车险查勘方面,不少查勘员17日当天处理案件超过30件,很多同志是雨来了被淋的湿透透,雨停了又被汗水浸透;非车险上家财险接报案陡增,农险上大棚受灾严重,事关民生项目,属地单位第一时间组织小分队,逐村、逐户进行查勘,给受灾群众吃上了定

“今天情人节,有安排的啊?”“必须的,约会,和温比亚约会!”8月17日是农历七月初七,中国版情人节,是与家人、伴侣相伴的日子。但对于人保财险盐城市分公司理赔员来说,这个七夕的约会对象却是“温比亚”。

受温比亚影响,盐城市上演风雨攻略,雨量

心丸。

据数据统计,盐城市分公司8月17日当天非农险接报案达到956件,其中车险接报案527件;18日的接报案也高达922件。农险接报案200件,受灾面积7000余亩。目前,各项查勘工作基本完成,正在加紧理赔中。

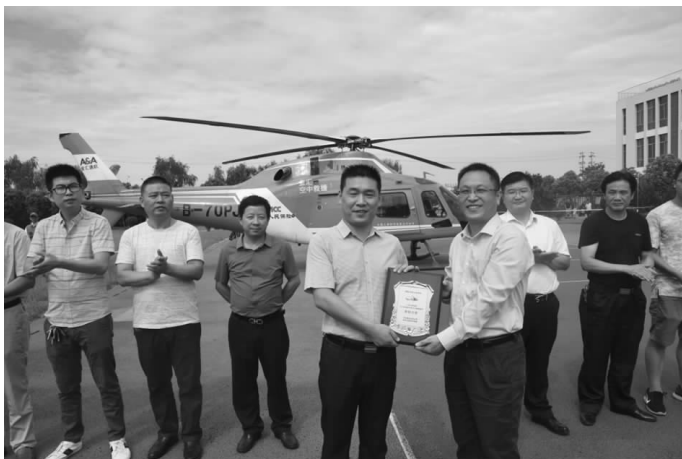
人保财险升级版社区门店开业

□ 人保财险 陈青亚

8月18日,人保财险盐城市分公司营业三部经过运营体系构建、人员招募、选址、装修、人员培训等大量的前期准备工作,升级版社区门店——解放路社区门店隆重开业。

解放路社区门店位于盐城市解放南路与青年路十字路口,周边拥有宝龙城市广场、钱江财富广场等多个生活购物圈,交通便利、人流密集。为进一步释放地理位置优势,开业前期,门店通过赠送宣传品形式“深入居民小区、各商圈商铺”发动市民转发朋友圈点赞,积极宣传推广门店开业信息和服务范畴,为开业打足了广告、赚足了眼球。开业当天,前来门店领

取礼品的市民超过200位,积累了大量客户信息,起到了非常好的宣传效果。



人保财险体验大使为直升机救援服务打Call

□ 人保财险 陈远远

8月25日,盐城市盐都区大冈镇阳光灿烂,秋风飒爽,湛蓝的天空上点缀着朵朵白云,正适合飞机起降。伴随着直升机的轰鸣声,上午9点,江苏人保财险(盐城地区)2018年度直升机空中救援服务首批11名体验大使”的受聘活动在大冈镇中学如期举行。

活动现场,人保财险盐城市分公司政企互动工作分管负责人向体验大使颁发了聘书和定制的纪念奖牌。在全省统一的征集活动安排下,盐城市分公司结合本次活动,从线上、线下精心挑选了首批体验大使,11位“大使”来自盐城市不同地区、不同行业,既有公众人物、也有普通市民,涵盖了社会各阶层,非常具有代表性:线上,从100多位报名的客户中,挑选了5名来自全市不同地区的幸运客户;线下,邀请了地方党政领导、知名企业家、市级劳动模范、电台主持人等公众人物。

活动中,体验大使们详细听取了江苏人保财险

直升机救援服务的情况介绍,并分批次登机体验飞行。“非常平稳,就转弯的时候有一点点抖动。”“10分钟时间太短了,飞1个小时我都不嫌够!”体验结束后,“大使”们对本次活动都竖起了大拇指,自发的通过朋友圈为人保服务打Call。

除了客户体验外,本次活动中还有一个非常温情的环节,盐城市分公司邀请了大冈镇20名留守儿童代表来到活动现场,与直升机亲密接触。面对眼前的庞然大物,孩子们既兴奋又紧张,在模拟乘机时,气氛达到了顶峰。

本次活动受到了大冈镇政府的大力支持,同时也获得了大冈镇领导的高度肯定,为基层政企互动工作做了良好铺垫,下一步盐城市分公司计划将直升机宣传活动尽可能往县区下沉,更好地服务一线业务发展。

盐城电视台、盐阜大众报、盐都日报、盐都电视台等媒体对本次活

人保财险助力留守儿童圆飞行梦想

□ 人保财险 陈远远

8月25日,对于盐城市盐都区大冈镇的20名儿童来说是一个值得纪念的日子,中国人保财险盐城市分公司邀请他们与人保空中救援服务直升机亲密接触。

面对眼前的庞然大物,孩子们既兴奋又紧张。在分公司青年志愿者的引导下,孩子们分批有序登上直升飞机,感受直升机起飞的氛围,气氛达到了顶峰。

活动开始前,盐城市分公司还邀请交警为孩子们就交通安全方面的知识进行培训,帮助孩子和监护人树立起交通安全意识。分公司同时为每个孩子精心准备了文具大礼包,祝愿他们好好学习,天天向上!

盐城市分公司与大冈的孩子们早在2016年就结下了深厚的情谊。当年在作为示范点的盐都区大冈



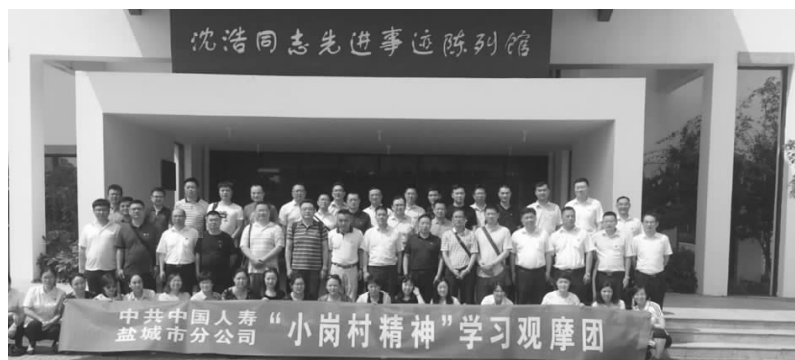
镇农村留守儿童关爱之家启用仪式上,盐城市分公司向全镇留守儿童赠送2500万元保额的意外伤害险。

每一个孩子都是未来,值得全社会来守候。中国人保财险盐城市分公司将一如既往发挥国有保险公司的社会责任,持续关注他们的身心健康,为孩子的梦想护航。

中国人寿组织人员赴安徽小岗村参访学习

□ 中国人寿 吴少春

8月5日,为大力拓宽全市系统管理干部及青年骨干视野,进一步解放思想、更新观念,优化管理思维、提高管理水平,促进公司转型升级、创新突破,推进盐城国寿高质量发展,盐城市分公司组织全市系统管理干部及青年骨干50余人赴安徽小岗村参访学习。



仅用 33 分钟! 中国太保 “太慧赔”医疗数据交互完成首单赔付

□ 太平洋人寿 何红军

日前,湖北江先生因急性心梗在武汉某三甲医院治疗,通过中国太保寿险“太慧赔”发起理赔报案,经江先生授权同意,“智能医调”平台实时传输了江先生在医院的医疗数据,从报案到理赔付款成功仅33分钟,这标志着“太慧赔”医疗数据交互第一笔赔案成功结案支付。江先生连连称赞中国太保的理赔服务智能、便捷、有温度。

据了解,“太慧赔”医疗数据交互项目通过与医疗机构或第三方平台对接,建立了数字化、自动化和智能化的智能医调平台,经客户授权许可,实现了理赔信息数字化采集和理赔全流程无纸化,免客户往返,免纸质资料,全方位提升了客户体验。目前

已在湖北5家医院率先上线,预计年底可覆盖全国主要省会城市范围内的200家医院。

值得一提的是,就在此前不久,中国太保寿险创新研发的灵犀一号智能机器人成功入驻上海第一妇婴保健院,实现了“太慧赔”产品现场理赔的第一单,客户莫女士在医院现场仅用12分钟就完成门诊费和医药费报销,并当场收到赔款。

后续,“太慧赔”将集医疗数据交互、智能理赔机器人驻场(医院、养老院、职场柜面等)、医疗垫付、医疗导服和健康管理为一体,打造寿险医疗健康智慧理赔服务体系,助力营造集健康、养老、生活和公益为一体的保险服务生态圈。

李主任尝到了 5+5 服务甜头

□ 平安人寿 刘海涛

在部门早会上做增员上分享时,李主任特别向营业区运营督导表示了感谢,因为督导推荐的5+5服务标准化工具让他尝到甜头,收获了一名准增

员。

事情是这样的。七月下旬,随着公司代理人标准化成功试点的结束,李主任所在营业部也全面开

始了推动工作。李主任开始还比较排斥这项工具，认为将保险合同送给客户就可以了，现在还要通过系统转发链接，真是又多了一项事情！

经过督导的多次沟通，李主任以试试看的姿态，约见客户上门递送保单。到了评分、转介绍环节时，李主任告知客户：“您是我们公司的优质客户，对我的服务也做了肯定。您看您身边的朋友有没有暑假外出旅游的，我可以无偿向他们赠送百万意外保障，名额有限，这个人情就给你了。”客户听后，非常乐意地将自己的好朋友李女士的信息填到了转介绍名单中。李主任请客户先微信跟李女士打个招呼，他会在次日上门帮助其领取并开通意外保障。

第二天，李主任如期预约李女士，上门赠送百万意外保障。得知李女士目前闲在家中，李主任便向其介绍了中国平安。体验了平安人寿的优质服务，又了解到中国平安的综合金融平台，李女士表示愿意尝试。最终，李女士通过了新人测试，又参加了部门的创业说明会。

李主任感慨道，公司为业务员想得真是周到，提供 5+5 服务平台，每天给我们梳理出不同客户的服务需求，只要我们每天查看任务，及时服务，客户满意了，便会将他们的朋友介绍给我们。李主任还主动将自己的操作方法传授给组员，让组员从中也能获得更多收益。

七夕关爱在行动

□ 平安人寿 陆鲁燕

为践行“执善心、筑大业”的理念，平安人寿盐城中心支公司两核风险管理室积极落实两核爱心文化建设系列活动要求，特别组织七夕客户探望活动。

受台风“温比亚”影响，七夕当天，盐城地区大风大雨，但并没有令我司两核部门工作人员却步，他们与保单服务人员一起来到市区某医院，探望一位因肠息肉住院的客户 S 女士。通过病房门的玻璃，他们看到了满面愁容、孤身一人躺在病床上的 S 女士。轻轻推开病房的门，工作人员向 S 女士送上了慰问品和节日的祝福。S 女士深表谢意，但想到素昧平生的人可以前来慰问，自己的老公却没能回来陪在身边，开心之余，不免有点失落。就在这时，S 女士的老公戚先生手捧鲜花，从我们工作人员身后慢慢走了出来，这出乎意料的一幕令 S 女士喜极而泣，捧着鲜花的双手随之幸福地颤抖。

原来，S 女士的老公戚先生常年在外地做生意，平时不太照顾到家庭。这次 S 女士生病住院，本来心情就不好，打电话给老公，希望他能回来，结果老公因为业务方面的事情无法抽出身来，夫妻俩吵架了。在 S 女士报案的时候，细心的理赔受理人员获悉这一消息，于是通过保单服务人员联系上了 S 女

士的老公戚先生，进行耐心劝说，最终获得配合。在七夕当天，两核部门工作人员准备好了鲜花和慰问品，与戚先生一同现身医院，给 S 女士送上一份意外惊喜。这次七夕关爱行动令 S 女士和她的老公冰释前嫌，夫妻俩非常感谢我司特别策划的这次活动，让老夫老妻的他们懂得珍惜相守多年的不易，且重新感受到了爱情。

从夫妻俩满面笑容中，我们看到这次关爱活动是成功的。未来，我司会继续从每一位客户的需求出发，送上平安人寿贴心、有温度的服务。



天安总公司张宇生副总裁赴盐调研指导工作

□ 天安财险 唐宏生

8月30日下午和31日上午,天安总公司张宇生副总裁在江苏分公司贺晨华总经理的陪同下,至天安盐城中支调研指导工作。

在盐期间,张总裁和贺总一行认真视察了机构职场管理情况,亲切看望了战斗在一线的员工,仔细听取了盐城中支当前工作情况汇报,详细了解了当前市场情况、业务发展中存在的问题以及下阶段工作思路。张总裁充分肯定了盐城中支在队伍建设、文化建设、合规管理和市场拓展等方面取得的成绩,高度评价了盐城中支员工队伍的精神风貌,张总裁指出,盐城中支要加强公司文化建设,加强品牌建设,加强中国保监会1+4系列文件学习,认真总结中支发展中存在的主要问题,对症下药,解决关键突出问题,不忘初心,牢记使命,实现公司持续稳健发展,同时要做好强身健体基本功,认真做好公司发展规划,不断完善管理品质,寻求适合盐城机构发展的管理模式。张总裁殷切希望盐城中支稳扎稳打,不断成熟,不断成长,为早日实现过亿目标而不懈奋斗。江苏分公司贺总也对盐城



中支下阶段工作提出了具体要求,一是认真贯彻落实张总裁指示精神,精准找出适合自己的发展模式;二是深挖资源,整合资源,做好非车业务发展工作;三是精细管理,算帐经营,提高工作效率;四是开动脑筋,解放思想,实现更好、更快的发展。

在盐期间,张总裁和贺总一行还至大丰营销服务部进行了工作调研,对大丰机构发展情况进行了问诊把脉,就大丰营销服务部下一步发展提出了具体发展思路。

中华保险江苏分公司顾祖平 总经理助理一行赴盐视察台风灾情

□ 中华联合 蒋冰



7月22日-23日,盐城地区受台风“安比”影响,农作物遭受了严重的灾害。接到灾情上报后,中华保险江苏分公司顾祖平总经理助理与农村保险事业部白希荣总立即赴盐对农险灾情进行现场察看,针对灾情情况与查勘员进行详细的交流。在听取了农险灾情的汇报后,顾总对此次农险理赔提出四点要求:一是保质保量,对公司、对政府负责;二是提高效率,急农户所急,尽快帮助农户恢复生产;三是保持沟通,与政府、农户保持沟通,随时关注灾情;四是协助救灾,力所能及的配合农户,加强协助救灾的意识。

中华保险江苏分公司刘祖疆总经理一行 赴盐调研指导

□ 中华联合 钟原

2018年8月16日上午,中华保险江苏分公司党委书记、总经理刘祖疆总经理一行赴盐城中支调研指导。中支总经理室成员及各经营单位、各职能部门主要负责人参加了会议。

会上,何全总经理简要汇报了盐城中支当前的主要经营数据及全年目标和主要工作情况,刘祖疆总经理给予了充分肯定和鼓励,随后刘总做了重要指示:一、坚定信心和决心。这种信心来自于盐城中支自身,来自于分公司新的领导班子,也来自于总公司的战略安排和部署。二、寻找差异化经营突破之路。农险上要从联办共保模式解体中抓住机遇,守土阵地,寻求更大的突破;非车上要从IDI、首台套、综合金融、信保等创新险种方面寻求突破;车险上要从电销、网销以及传统风险偏好选择的改变、新车销售模式的改变(由4S店销售为主逐步向融资租赁过渡)中寻求突破。三、出台一系列保障措施。一是流程问题,化繁为简。优化流

程,提高效率,为基层提供有温度的服务。二是服务问题,出台“支帮促”政策。本部部门对应挂钩中支,支持、帮助和促进其发展。三是考核问题,聚焦主要矛盾。着重解决机构发展乏力问题,同时加大机关考核力度。四是用人方面,解决无人可用问题。内部不拘一格大胆用人,外部启动“倦鸟归巢”工程、多种形式吸引应届毕业生。四、加强作风建设。不能任由负面情绪蔓延,要开诚布公地发表意见;不能小道消息满天飞,要风清气正;要营造充满正能量、充满欢声笑语的团结氛围。如果能让更多人做到“哼着小曲来上班”,所有的困难都不是问题。

刘总一行来盐调研指导,带来了一整套解压聚气、解套见效的好消息,极大地调动了广大干部员工的积极性,盐城中支将以更加饱满的热情、更加坚定的信心、更加务实的举措,坚决贯彻落实刘总的指示精神,按照“四有目标”全力推进。

中华保险召开青年干部员工座谈会

□ 中华联合 钟原

2018年8月15日,中华保险盐城中支召开青年干部员工座谈会。总经理室成员、各职能部门主要负责人和优秀青年干部员工代表参加了会议。

会上,首先跟大家共同学习了“关于加快青年干部员工成长成才的意见”,随后青年代表们围绕“在当前经营形势下,如何为公司的发展做出自己的贡献”这一议题,充分发表了自己想法和建议,何全总经理对大家好的想法和建议从鼓励的角度进行了点评。何总表示,此次座谈会首次召开,大家在会上将自己的思路表达出



来,同时学习、汲取他人的想法,也是一种提升。大家目标一致,要为公司做贡献,首先要练好基本功,有大的格局。

会议最后,何总对大家提出了四点要求:一是修炼品德,要达到“红”。要做到为人诚实、敬畏岗位、一心为公、主动奉献。二是锻炼思维,要达到“全”。考虑工作要自上两级,站在领导的角度去思考;落实工作要自降三级,要以普通员工的身分去

处理问题。三是要历练言行,要达到“谨”。讲话要精、要真,就是要讲大白话;行动要准,要有自信。四是熟练本职,要达到“专”。工作上没有最好、只有更好,只有将工作做到极致,自身才能得到提升。

此次座谈会成功召开,使优秀青年看清了通往成功的路径,理清了锤炼成才的方法,凝聚了干事创业的精气神,为盐城中支持续健康稳定发展打基础。

中华保险恢复晨会制度

□ 中华联合 钟原



2018年8月6日,中华保险盐城中支本部机关正式恢复每周一的晨会制度,恢复后的第一次晨会由何全总经理主持召开。

何全总经理首先宣布了晨会制度的相关要求,

并强调晨会是一种优秀的企业文化,人人都应该重视和参与,人人都应该重拾创业时的活力与激情,人人都可以主动要求主持晨会。

会上,何全总经理还传达了分公司刘祖疆总经理关于做好“四件事”和实现“四有”目标的具体事宜,并对全体员工提出了三点要求:一是作为一名中华人,我们的品德必须高尚,服务必须高明。二是思维要有宽度,工作要有深度。三是用人要公正,资源分配要公正,对全员的评价要公正。

召开晨会的目的不仅仅是为了总结工作,布置任务,更重要的是通过召开晨会提高员工凝聚力、强化工作纪律性,让全体员工能够拥有良好的精神面貌去迎接新的一周的工作。

中华保险理赔客服部 开展非车险案件理算培训活动

□ 中华联合 马倩

非车险案件小而多,结案时效较慢,一直是困扰中华保险盐城中支的难题,盐城中支集思广益,经总经理室研究决定下放非车险小额案件理赔权限至各县支查勘员及内勤,人员上报、权限开通等事宜准备就绪,理赔客服部于8月中旬在中支第一会议室举行了非车险理算培训,培训人通过实例操作,细致讲解,听课人,聚精会神,认真学习。通过培训,县支人



员基本掌握了非车险理算相关操作流程，大家纷纷表示此次培训收获颇多，提高了自己的理赔技能。

自非车险小额案件理算培训后，各县支的小额

案件，客户直接将理赔材料送至各县支前台，当地内勤或查勘人员直接录入系统提交中支核赔，大大节省了理算时间，加快了结案时效，提高了客户服务能力。

中华保险召开 2018 年半年工作会议

□ 中华联合 钟原



2018年8月7日，中华保险盐城中支召开半年工作会议，中支总经理室成员，各支公司主要负责人和中支本部科长以上人员参加了会议。

上午的会议，业务管理部从中支整体、分机构完成、车险品质、渠道业务四个方面透彻分析了当前经营状况中的喜与忧，宣导了财产险、责任险、意外险业务竞赛方案，以期加快非车险业务高质量发展；综合管理部通报了经营单位半年绩效考核情况、执行力考核情况以及管理人绩效考核情况；农村保险事业

部宣导了2018年农业保险业务推动方案；承办农险的机构负责人签订了农险业务经营责任状。

下午的会议，郭金霞副总经理和唐永亮副总经理分别对分管工作进行了提示，会议最后，何全总经理作总结讲话。何总就两个方面进行了总结，一方面是上半年工作中主要存在的问题：公司发展动能不足。无论是发展速度、渠道维护或是创新工作，都与预期存在差距。费用投入效果不明显。车险费用居高不下，却未能达到理想效果。队伍血性未能激活。队伍老龄化现象没有得到有效解决，部分人员存在负面思想，不愿意接受新理念，整体活力不足。另一方面，何总分析了目前的内外形势，并提出了详细的应对措施：一是保持定力，坚定发展信心。二是群策群力，落实各项举措。三是依法合规，守住经营底线。四是自律自省，匡正工作作风。

此次会议议程紧凑，内容翔实。旨在让大家明晰工作得失，端正思想态度，认清大好形势，理清发展思路。也希望各单位、各部门能在下半年的工作中重视险种创新，狠抓方案执行，提高经营效益，守住合规底线，实现盐城中华又好又快发展。

中华保险召开车险经营研讨会

□ 中华联合 钟原

2018年8月29日，中华保险盐城中支召开了车险经营研讨会，总经理室成员、各经营单位、业务管理部、客户服务部主要负责人及骨干参加了此次研讨会。

会上，业务管理部和理赔客服部首先作业务宣导，明确了本次研讨会的主题。其次，各经营单位主要负责人对各家车险经营情况、市场情况一一进行了汇报交流，提出了相应的解决措施，并对“10+4”

服务提出建议。何全总经理与唐永亮副总经理分别对各家的情况汇报进行了点评指导,随后,唐总针对此次会议的主要问题梳理了九个方面,提出了相应的工作落实要求。

最后,何全总经理对此次研讨会强调了六个方面:一是关于车险承保政策,要求严格执行,不打折扣。二是关于“10+4”服务举措要求上下联动,形成合力。由理赔客服部牵头,各单位要尽快了解透彻,宣导至全员,再到客户;在新闻发布会前所有工作要落实到位。三是关于车险“报行合一”,要求保持定力,错峰发展。对前期部署的各项措施进行督查,狠抓执行力,同时,“一把手”对送修车商要高度重视,加强管理。四是关于销售人员引进,要求作为重点,加大力度。五是关于农险,要求高度重视,一着不让。已承办机构要严格执行四个步骤;未承办机构要再次向政府提交一份申办报告,出一份农险保单,建一个服务网点。六是关于本次会议的贯彻落实,中支层面要对要求和建议一条条梳理、落实;经



营单位层面要统一思想,提振士气,要对此次会议的措施再次回头梳理,逐条抓落地。同时积极准备农险、意健险督导组督导。

此次研讨会的成功召开,进一步明确了车险的发展方向,必将推动“10+4”服务举措的迅速落地,进一步提升全辖干部员工“精气神”,提前吹响了冲刺全年任务目标的号角。

中华保险组织开展 一线职工夏季高温慰问活动

□ 中华联合 马倩



连日来,气温节节攀升,酷暑考验着坚守在工作一线的外勤查勘同志,更牵动着公司领导们的心。8月3日,中华保险盐城中支总经理何全、副总经理唐永亮两位领导利用开月度会机会,看望一线人员,送去夏季防暑降温物资,在工作现场领导们亲切询问一线同志的作息时间和生活状况,对大家高温天气下仍坚守岗位精神表示高度赞扬。领导们的一声声问候和赞誉,给一线的同志送去了盛夏的一缕清凉。大家纷纷感谢领导们的关心和关怀,表示要加倍努力,保障安全,战高温、斗酷暑,圆满完成各项任务,不辜负领导的期盼。

太平人寿召开党支部党员会议

□ 太平人寿 沈晔麟



每年7月,我们都会迎来党的生日,也是每个中国共产党员的节日,在每一个这样的日子,总会有一批新加入党员队伍的同志面对党旗完成生命

中的一次庄严宣誓。今年7月19日盐城中支党支部召开全体党员会议,2017年发展的祝雪骏和张晨隽两位预备党员转正投票活动正式开始,全票通过,两位同志发表入党感受。

新党员的加入,有效的带动了其他员工入党的热情,通过研究决定将丁建春,沈晔麟两位同志确定为今年的入党积极分子。

全体党员在祝雪骏同志的带领下一起宣读入党誓词。一次重温入党誓词活动,就是一堂深刻的党史知识教育课,就是一次道德的洗礼,就是一次灵魂的升华。当党员们庄严地举起右手的那一刻,内心就会激情澎湃、热血沸腾,给人以无穷的力量,催人不断朝着既定的目标奋勇前进!

太平人寿全体员工人事绩效考核, 基层工会经费及职场管理规定宣导

□ 太平人寿 沈晔麟

2018年7月19日太平人寿盐城中支召开全体内勤会议,统一学习人事绩效考核通知,基层工会经费的修订及2018年盐城中支新的职场规定,全体员工统一思路,了解公司新的管理动作。

会议以中支人员现场参加,机构员工视频形式对此次会议内容做了认真学习。近期是年中绩效考核阶段,盐城中支人事行政部为强化绩效导向,促进员工绩效不断提升,对绩效考核通知做学习和宣导,让全体伙伴知晓和熟悉绩效考核流程和意义,认真对待自己的优缺点,提高考核成绩。

盐城中支人事行政部对新的工会经费变更情况做宣导,让全体员工进一步的熟悉工会经费的收入和支出情况,工会是员工的娘家,为更好的维护员工权益是我们基层工会小组的责任和义务。

为更好的创造优良的办公场所,会议最后全体员工又学习了新的职场管理规定,重视职场安全,爱护公共设备,倡导绿色,安全的办公环境。



太平诗词大会盐城初赛区比赛圆满落幕

□ 太平人寿 李彦霏



书香悠悠,童声朗朗,在这秋风起、桂花香的日子里,太平人寿少儿诗词大会盐城初赛区于8月22日、23日在滨海营服、阜宁支公司温情启幕,活动共邀请到6-16周岁60几位小选手参赛,共同用诗意编织梦想。

本次诗词大会参赛题目主要涉及唐诗宋词,活动一开始主持人先将小选手们分成两组,从开场的车轮赛到第二环节的抢答题,再到最后加时赛,小选手们踊跃参加积极举手,纯真的面庞,稚气的童

音,抑扬顿挫的语言,丰富多彩的肢体形态,既是少儿们朝气蓬勃的竞逐,也是他们天真质朴的心声。在稚子童音中,我们看到了“千磨万击还坚韧,任尔东西南北风”的坚毅,读到了“天生我材必有用,千金散尽还复来”的豁达,感悟到了“落霞与孤鹜齐飞,秋水共长天一色”的境界。浅吟轻诵间,是一次与中国传统文化的亲密接触。

参赛小选手们收获颇丰,有人领略了诗意,有人收获了惊喜,稚子童音诗声琅琅,荆山楚水词韵袅袅。此次诗词大会展现了少年儿童积极向上的精神面貌,传递了“爱在太平”的服务理念。

“小书桌,声声入耳;大舞台,出口成章”。此次诗词大会通过展示少年儿童在中国传统文化方面的意识,丰富了“家文化”的内涵。

我司一贯秉承“用心经营、诚信服务”的经营理念,在为客户提供周全的保险保障的同时,更致力于提供优质的增值服务,太平人寿盐城客服将竭诚服务新老客户,举办更多更优质的客服活动,助力江分澎湃之路。

泰康人寿召开“131”高客经营专项启动会

□ 泰康人寿 谷婷婷

为全面落实泰康新三年战略,紧扣“亿元支公司建设”的战略主轴,共同打造“131”高客经营体系,8月14日下午,分公司F1部黄悦经理一行抵达盐城泰康,组织召开了“131”高客经营体系安装高清宣导会。分公司F1部、盐城中支负责人及各部门经理、30强支公司服务部经理参加了此次会议。

会议开始,盐城中支王长利总对分公司F1部的落地工作支持表示热烈的欢迎和诚挚的感谢,王总指出高客经营是盐城30强亿元建设的重要抓手,各部门、各机构要高度重视高科经营,以131安装为契



机,引爆社区单,打赢金泰杯。接着,建湖、东台两家 30 强支公司经理分别就 F1 高客经营现状、目前遇到的问题以及下阶段具体工作做了汇报。分公司 F1 部黄悦经理对建湖、东台两家的汇报一一作了点评,并对支公司高客经营模式创新“131”体系做了详细的解释,深入解读了“131”高客经营体系,从“大品牌、大事业、大数据”展开分析“131”高客经营体系的逻辑思路,并详

细解读了盐城的高客数据,为盐城中支伙伴打开了新的思路,为盐城中支下一步高客工作指明了方向。

通过此次“131”高客经营专项启动宣导会,盐城中支全体伙伴深刻理解认识到“131”高客经营体系战略,盐城中支将积极宣导贯彻落实高客战略模式,借力此次“131”高客经营体系在盐城中支的安装落地,为金泰杯达成提供强有力的支持。

泰康人寿召开 7 月风险审视会

□ 泰康人寿 谷婷婷



为了进一步提升中支各部门业务合规程度,全面消除风险隐患,以合规经营助力金泰杯。8月2日上午,盐城泰康召开 7 月风险审视例会,中支总经理室、各部门经理参会。

中支公共资源部经理祁艳主持了此次会议。会议首先由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进行汇报,并对 7 月深入审视发现的风险问题进行了具体阐述。随后,祁艳经理传达了江苏保监局《关于进一步加强人身保险经营业务风险排查工作的通知》(苏保监办发[2018]116号)的文件精神以及中支落实相关排查工作的具体安排。

最后,盐城中支总经理王长利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例会,要求中支伙伴认识到每月会议的重要性,将风险点、问题落实到台面上,要有风险意识,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 22 周年司庆特别早会

□ 泰康人寿 谷婷婷

为迎接泰康二十二周年司庆,8月22日上午,盐城泰康各四级机构召开特别早会,为公司庆生。

早会以一曲《泰康永远》拉开序幕。本次早会主持人带着伙伴们一同回顾了泰康的光辉历史,从泰康人寿到泰康集团,再到 2018 年 7 月首次跻身《财富》世界 500 强排行榜,从一张保单保全家到从摇篮到天堂,再到更健康、更长寿、

更富足。泰康人“尊重生命、关爱生命、礼赞生命,让保险闪耀人性的光辉,让生命的旅程流光溢彩”的核心价值观,使得泰康就像一只彩蝶,蜕变的缤纷夺目。

会议最后,伙伴们一起点燃蜡烛,响起生日快乐歌,伙伴们一起分享了司庆蛋糕,共同祝愿伟大的泰康 22 岁生日快乐!

知识达人邀你挑战

□ 富德生命人寿 王晓敏

炎炎夏日,忙碌的一天才刚刚开始,富德生命人寿盐城中支客服大厅的却显得异常热闹。

怀着好奇的心情,走进一瞧,只见客服大厅的客户休息区围坐着2位大客户及2位约10岁左右的双胞胎小姐妹,小姐妹身穿粉色的小裙子,天真无邪的笑脸如同天使一样,此刻她们手里拿着手机,微皱小眉头,做冥思苦想状,爸爸妈妈则坐在她们身边,小生在说着什么,时不时地凑前指正一下,爽朗的笑声及追悔的惋惜声交织在客服大厅上空。原来,小天使是跟着爸爸妈妈来办理保单生存保险金领取的。在办理业务的时候,柜面客服人员顺便向他们介绍了我司正在举办的第十二届客服节知

识达人线上活动,两个小朋友一听,立马来了精神,争先恐后地要做知识达人,并跟爸爸妈妈要来手机进行答题。

整个答题画面充满了浓浓爱意,爸爸妈妈与孩子有效互动,小姐妹在玩闹中增长了知识,客户对我司知识达人活动竖起大拇指。

知识达人作为本次客户服务节线上重要活动,颇具特色。答题分为“少儿安全”和“爱国教育”两大模块。通过参与答题,使得更多的客户从中学到了少儿安全知识、了解祖国发展大事迹,提高孩子自我保护意识,增强自救本领的同时激发澎湃爱国心、一起为强大的祖国喝彩。

中银保险拜访盐城海关

□ 中银保险 徐良

8月30日,中银保险盐城中支吴成岗总经理会同盐城中行国际结算部领导拜访了盐城海关,就关税保证保险、银关保等业务进行洽谈。在了解到大丰海关进出口货物较多,业务拓展机会更多的情况下,吴成岗总经理和夏成标副总经理于8月31日联合大丰中行领导拜访了大丰港海关,双方就相关保险业务进行了富有成效的交流。9月初对重点企业进行了上门拜访,目前正处于对接阶段,下阶段将联合中行继续跟进,争取早日出单。



中银保险开展海外医疗保险专题培训

□ 中银保险 徐良

8月28日下午,中银保险盐城中支组织开展海外医疗保险专题培训,公司总经理室、承保和业务人员参加了此次培训。

吴成岗总经理指出,海外医疗保险是总、分公司培育的重点产品,大家要认真学习并积极开展营

销工作。他提出了三点工作要求:全体员工要高度重视产品学习工作,把产品学习纳入到员工年底绩效考核中;成立公司产品学习小组,指定专人负责产品培训工作,制定培训计划,定期开展产品培训;落实全员客户经理机制,鼓励员工利用所学知识开

展客户营销,对成效显著的员工给予奖励。

此次专题培训由承保岗主讲,培训主要对海外医疗保险开发的背景知识、产品的主要内容、我司相关优势等内容进行系统讲解,同时还组织了现场考试。此次培训加深了员工对海外医疗保险的认识与理解,提高了员工业务拓展的工作技能,并通过现场的后续考试进一步巩固培训知识,推动了全辖产品培训的开展,为全员营销奠定了坚实的基础。



中银保险召开年中工作会议 ——传达学习和贯彻落实总、分公司年中工作会议精神

□ 中银保险 徐良

2018年8月底,中银保险盐城中支召开全体员工会议,传达学习总、分公司2018年年中工作会议精神,研究贯彻落实措施。会上,吴成岗总经理传达了总、分公司年中工作会议精神。

会议强调,贯彻落实好总、分公司年中工作会议精神,重点要抓好以下几项工作:一是要充分认清当前形势及其变化发展趋势,自觉把思想和行动统一到总、分公司党委对经济形势的判断和决策上,保持战略定力和目标不动摇。二是要有抗压精神和能力,正确面对压力,保持信心和决心,用坚定的战略执行力,围绕总、分公司战略,扎实推进实

施,要坚决有力地狠抓公司执行力,将相关政策要求执行到位。三是要适应当前和未来的监管趋势,提高忧患意识,增强化解风险能力,切实防范信用、洗钱、合规等重大风险。四是要进一步加强党建工作,以党建为政治保障和重要抓手,继续推动公司全面从严治政。五是要认真领会总行综合化经营的重要意义,深入贯彻落实综合化经营平台公司50条要求,坚定发展信心,加大发展力度,提升公司对中行的价值贡献。六是要根据总、分员工工作会议精神,专门召开公司员工工作会议,加强员工建设,增强员工归属感。

中银保险组织学习中国共产党纪律处分条例

□ 中银保险 徐良

8月29日,中共中银保险盐城中心支公司支部委员会吴成岗书记带领大家共同学习了中国共产党纪律处分条例,重点学习新版本与旧版本不同之处。大家一致认为此次修订是党的十八大以来全面从严治党的重要制度成果,体现了党中央坚持不懈、持之以恒将全面从严治党推向纵深的坚定决心和担当精神,向全党释放全面从严治党永远在路上的强烈信号。吴成岗书记要求大家利用业余时间认真学习条例内容,把党规党纪刻在心上、印在脑中、融化在血液里。



国寿财险开展合规专题学习会

□ 国寿财险 徐友慧

为帮助广大干部员工深刻理解坚持依法合规经营的重要性,提高自觉性,确保公司的持续健康发展。我公司党委兼总经理室于8月10号开展了合规专题学习会,认真研讨了关于党的十九大和中央经济工作会议把防范化解金融风险作为“三大攻坚战”的首要战役的重要决策,讨论公司在经营管理中的薄弱环节,全面规范经营行为,深入合规经营

的学习,切实强化员工的合规意识,也让全体员工更加绷紧合规经营这根弦。

中国人寿财险将持续深入推进合规学习,加强合规检查、培训,增强合规意识,以习近平新时代中国特色社会主义思想为指引,坚持“保险业姓保”,切实保护保险消费者的合法利益,为公司持续、稳定、健康的发展奠定坚实的基础。

国寿财险开展深化落实中央八项规定精神 纠正“四风”问题专项检查工作

□ 国寿财险 徐友慧

为深入贯彻落实中央八项规定及实施细则精神,持之以恒纠正“四风”,坚定不移推进全面从严治党向纵深发展,根据总、省公司纪委《关于印发〈开展深化落实中央八项规定精神纠正。

“四风”问题专项检查工作方案〉的通知》要求,我公司利用周一司务会学习关于改进作风、密切联系群众的八项规定的文件精神,会议成立了专项检查领导小组和核查工作组,对全辖进行全面自查,此次检查工作以组织现场检查、费用支出数据、查阅公务用车情况等方式开展,具体检查内容包

括:检查各月费用财务明细报表;检查班子成员车辆是否符合标准,是否额外享受交通补贴;公车是否按公司规定使用管理和停放,费用支出是否合理等。

通过自查工作,中国人寿财险盐城市中心支公司将进一步做好八项规定精神的学习、纠正“四风”问题,继续加大对全辖机构和经营团队的检查,切实通过检查推动被检查机构提升内部管理,为公司上下营造一个积极向上,廉洁高效的工作环境,为各项工作的开展提供良好的氛围。

国寿财险组织开展《中国共产党纪律处分 条例》专题研讨会

□ 国寿财险 徐友慧

8月29日,国寿财险盐城中支机关本部全体党员同志参加会议,系统学习了新修订的《中国共产党纪律处分条例》(以下简称《条例》),与会人员认真阅读《条例》并结合工作业务实际进行了认真的

讨论发言。

国寿财险盐城中支党委书记李友军同志结合公司实际提出三点要求:一是提高思想认识。把思想提高到以习近平同志为核心的党中央权威和集

中统一领导上来,全体党员充分发挥先锋模范作用和示范引领作用,带头增强党章党规党纪意识,带头维护纪律的严肃性和权威性,将铁的纪律真正转化为党员干部的日常习惯和自觉遵循;二是认真组织学习。把学习贯彻新《条例》作为强化日常

管理和纪律建设的利器,做到熟悉条例内容,并引导公司所有员工学习新条例;三是坚持学用结合。全体党员坚持从实际出发,将党纪贯彻于日常工作的一点一滴中,为公司健康稳定发展提供坚强纪律保证。

利安人寿江苏分公司 成立7周年客服节公益活动

□ 利安人寿 吴健

利安人寿保险股份有限公司成立于2011年10月,是经中国保险监督管理委员会批准设立的一家全国性人身保险公司。总部位于江苏南京。企业宗旨是利国利民,成为广受尊重的保险金融集团。起步于江苏,立足于长三角,着力构建全国性的保险专业服务平台,使国家社会保障体系更健全,民众生活更安心。

截至2017年末,公司总资产达到267亿元,是成立时的26.7倍。截至2017年末,公司注册资本金已由10亿增长到47.21亿元,综合偿付能力充足率达到269%。市场排名保持稳定,公司在全国寿险市场排名第26位。公司已开设174家各级分支机构,服务客户数累计达800多万。

利安人寿自创立以来,积极践行企业社会责任,将公益慈善纳入企业发展战略。2012年8月23日,公司隆重召开首届公益节暨周年庆表彰大会,同时成立“一元公益基金”。截至2017年底,公司累计捐助逾百名学子,捐款额度逾77万元。我们承诺,每售出一张寿险保单,向利安人寿“一元公益基金”捐赠一元钱。2016年公司开展“半瓶水、汇爱心、公益行”捐赠活动,向定西市缺水儿童捐赠了1万箱合计24万瓶山泉水,结对帮扶定西市72名贫困留守儿童,捐赠7.2万元助学金,并感召社会各界爱心人士结对帮扶大滂子小学13名贫困留守儿童,捐赠1.3万元助学金,对缺水儿童、贫困学子,献上最真挚的关爱。2017年牵手新的公益战略合作伙伴中国人口福利基金会,向“幸福微笑”和“幸福书屋”公益项目捐赠60万元人民币。“幸福微笑”项目

通过邀请国际医疗专家,为我国边远贫困地区的唇腭裂儿童提供免费整形修复手术。99公益日期间,利安人寿发起了“企业一起捐”,介绍贫困地区唇腭裂儿童现状,宣传唇腭裂救治的科学知识,呼吁社会爱心人士共同捐款,助力唇腭裂患儿重获新生。“幸福书屋”项目向全国贫困学校或社区援建阅览室,开展志愿者服务活动,满足农村孩子的阅读需求。2017年10月19日,利安人寿首家“幸福书屋”落地安徽六安,今年已在江苏、河南、河北、湖南、四川等地陆续完成6家书屋的捐建活动,截至年底已捐满10家“利安人寿幸福书屋”。为积极响应国家“精准扶贫”的号召,2018年5月,利安人寿联合甘肃定西团市委、江苏南京团市委、江苏南京建邺区团委及各合作银行,启动“联渠道、汇爱心、公益行”爱心接力活动,通过向甘肃省定西市留守儿童家庭收集“爱心土豆”的方式,从根本上提高贫困留守儿童家庭的经济收入,同时借此传递企业社会责任理念,呼吁社会共同关爱留守儿童,助力产业扶贫。

时值利安人寿第七届客服节之际,公司积极运用互联网技术,再次升级服务举措,为客户提供智能便捷的服务。让更多的客户感受到利安的专业、透明、便捷服务:1、智能客服 迅速响应;2、微信理赔 优化升级;3、在线兑付 方便快捷;4、在线续保 延续保障;5、95短号 贴心为您;6、电子回销 无纸服务。同时,为了满足市场客户需求,答谢广大客户对公司的一贯支持,公司隆重推出“鑫瑞一生”保险产品计划。

牵手国联 乐享人生

2018 年第三届客户嘉年华活动

——点亮微心愿

□ 国联人寿 彭仁昌



“牵手国联 乐享人生”为配合公司的第三届客户嘉年华的活动,推动公司的知名度,号召员工、客户及社会公众奉献我们的爱心,用一个小小的善举满足困境的一个心愿,通过活动让更多的人关注弱势群体并参与到公益事业当中来,实现自我价值和社会价值的提升。国联人寿保险股份有限公司盐城分公

司全体内、外勤出动开展了点亮微心愿的活动。

“关爱困境儿童,点亮微心愿”是由国联人寿组织的公益系列活动。呼吁社会大众对困境儿童的关注,倡导社会增强儿童的保护力度。

早在7月中旬盐城分公司利用内、外勤早会进行宣导,寻找贫困儿童,通过自己微博的力量满足这些儿童的一个心愿。经过十多天的寻找,一共寻到了40位需要帮助的困境儿童,在全体内、外勤的共同努力下,40个心愿全部被点亮,公司代表将书包、字典、作文辅导等物品也陆续到达孩子的手中。本次点亮微心愿的活动十分成功,孩子心愿的达成,体现了国联的爱心。通过此次活动的开展,有机会让更多的人关注到这些困境儿童,并参与当中,同时也让更多的人了解了国联人寿,在一定程度上提高了国联人寿的品牌影响力。

“牵手国联 乐享人生”2018 年 第三届客户嘉年华大咖巡讲活动

□ 国联人寿 彭仁昌

随着公司业务增加,客户数量逐年的递增,客户所需求的服务内容也在不停的增多。为了提升服务力度和强化服务质量,进一步加强客户服务体验。2018年8月26日,盐城分公司在盐城国投大酒店举办了“牵手国联 乐享人生”国联人寿第三届客户嘉年华大咖巡讲活动。本次活动中参会新、老客户63人,业务员46人,会务组人员10人;合计119人。现场关注微信号粉丝量44人。

通过本次活动,加强了公司与客户的黏度,提

高市场口碑,同时为业务队伍提供与客户多交流的纽带,创建自己的服务品牌,提升“国联人寿”微信公众号粉丝量。同时得到了到场客户的一致认可

活动结束后,公司立即召集会务组对本次活动进行总结。姚总对今天活动的成功举办进行了肯定。同时要求大家针对活动过程中的不足之处需要改进提升,将活动越办越好!创建国联人寿自己的服务品牌,让更多的人认识国联人寿,了解国联人寿。

国寿财险举办安全知识培训

□ 国寿财险 徐友慧



为切实增强公司员工消防安全意识和火灾防控能力,有效预防和遏制火灾事故的发生,2018年08月31日下午,国寿财险滨海县支公司召开了“生

命至上,安全发展”安全知识培训讲座,此次特邀请到了滨海县消防专业人员为大家讲解火灾预防、应对等相关安全知识。

唐老师以课件形式讲解了近期发生火灾事故的典型案例,并用浅显易懂的语言讲解了发生火灾时如何疏散逃生、如何使用消防器以及正确引导人员疏散等基本的消防安全常识,让参会人员受益匪浅。

通过本次培训,国寿财险滨海县支公司全员不仅增强消防安全意识,提高了防火自救及应对突发火灾事件的能力,还牢固树立了“隐患险于明火,防范胜于救灾,责任重于泰山”的消防安全理念,为构筑公司安全“防火墙”工程建设打下坚实的基础。

无偿献血践于行,感恩社会始于心

——人保寿险东台支公司公益献血活动

□ 人民人寿 李博彦

为弘扬“奉献、友爱、互助、进步”的志愿者精神,以履行公民义务为光荣,关心社会、关爱他人为己任,2018年8月1日,人保寿险东台支公司组织开展无偿献血公益活动,公司员工争相填写献血志愿表,纷纷撸起袖子,在市委党校大院采血车旁排成了长长的队伍。

参加此次献血活动的人群中,年龄最小的24周岁,最大的59周岁,大家在完成义务献血后,又默默投入到各自忙碌的工作中。两个多小时紧张有序的活动中,共有27人成功献血,累计8600毫升!本次无偿献血活动的顺利开展,为临床用血及患者治疗提供了保障,捐献可再生的血液,挽救不可重来的生命!

本次义务献血活动中,多名人保员工有多年无偿献血经验,甚至有的同志20年来捐献25次多达8400毫升。除了那些常年参加献血活动的同事,更多了几张陌生的年轻面孔,他们都是首次参与到献血活动中的年轻志愿者,当完成献血,接过献血证的那一刻,大家都露出了灿烂而骄傲的笑容。爱人

者人恒爱之,信人者人恒信之,正是本着关心社会、关爱他人的精神,人保人一起走到了本次献血活动的队伍中来,用一份热血,播撒一片爱心,让生命之花绽放,让关爱之树常青!

人保亦有真情在,公益行动暖人怀。人保寿险东台支公司积极在金融宣传教育、助老助残助弱、助学支教、医疗卫生、环保等领域开展活动,受到了东台社会各界的关注和好评。希望能有更多的社会力量能够加入到公益行动的行列中来,传递爱心,弘扬正能量!热心社会公益是

人保员工的爱

心体现,是

人保员工

感恩社会

的体现,是

每一位人

保人心中

永远不变的承诺。



领先一步 智慧客服

□ 平安人寿 王恒重

美好的一天开始了！平安人寿盐城中心支公司阜宁柜面的小邱跟平时一样，画好精致的妆容，身着整洁的工服，戴上耳机，准备迎接客户。很快，有客户呼进来了。

小邱：“先生，您好！请问有什么可以帮到您？”客户看到视频连接成功，带着些许激动：“你们公司真的可以这样在视频中办理业务吗？太神奇了！”小邱：“是的，先生，请问您需要办理什么业务呢？”

客户表示要办理保单贷款，但是工作太忙，无法亲临柜面办理。经过一番询问打探后，了解到可以通过平安金管家 APP 连接空中柜员办理业务，于是抱

着试一试的想法打开 APP，结果真的连接成功了。

空客柜员小邱了解客户需求后，随即帮客户办理，通过空中签名等，顺利帮客户完成贷款。客户非常激动，直夸平安人寿太先进了，空中视频办理业务给客户带来极大的方便。小邱向客户介绍，这是平安人寿最新上线的“智慧客服”，并向客户简要介绍了智慧客服项目，目前客户可以自行登录平安金管家 APP 办理多项保单业务。客户非常满意，由衷赞叹平安强大。

利用科技，让客户足不出户即可办理业务，赢得客户认可，平安人寿一直在努力，始终在超越。

亲身体验海外援助 彰显平安大爱无疆

□ 平安人寿 张海玲

今年四月份，江苏寿险盐城中心支公司的高级业务主管倪女士参加 2018 年江苏平安人寿高峰论坛后，满怀欣喜地踏上了出国旅程，却在到达瑞士的第一天意外受伤。中国平安全国电话中心接到申请后立即响应，为倪主任提供了全方位、高品质的海外急难援助服务，收获盛赞。

据倪主管介绍，在瑞士第一天旅游时脚下不慎一滑摔了一跤，导致腰椎骨折，于是拨打了 95511。公司立即启动海外急难援助服务，为倪主管联系了入住医院，其住院一周花费 7 万多元，回国的飞机票花费 3 万多元，合计近 11 万元费用均由公司支付。

倪主管感慨道，这次突发事故令人悲喜交加。悲的是错失了与全省各地业务精英一同学习交流

的机会，喜的是让我体验了平安海外急难援助至高无上的品牌服务。在平安人寿有 17 个年头了，也为客户提供过无数次理赔服务。却没想到有一天意外会降临到自己身上，而且是在难得的瑞士法国之旅。身处异国他乡令我措手不及，没有亲人的陪伴更使我陷入极度恐慌之中。之前曾听人家说在国外就医费用昂贵，但平安海外急难援助服务很快排除了我的所有顾虑。公司在第一时间与瑞士当地联系，协助安排就医住院，同时垫付住院期间所有医疗费用。就诊一周后，在我身体状况能坐飞机的情况下安排了返回本国的行程。

风险无处不在，希望更多的人记住平安海外急难援助服务，它是您全球 24 小时的安全管家，为您的旅途保驾护航。



一笔“错误”的理赔?

□ 平安人寿 吴 栋

一笔“错误”的理赔，一次认知的刷新!

数日前，李先生在搬运货物时意外受伤，导致5根肋骨骨折，花去治疗费用5千余元。康复出院后，经过合作医疗报销，自己实际花费仅1500多元。李先生想到自己曾于2014年投保了一份平安福，隐约记得业务员当时说这份保险保障非常全面，发生意外可以获得理赔，于是联系了保险营销员阮主任。

阮主任得知情况后，第一时间协助客户申请理赔。李先生问能报多少，阮主任说根据意外医疗B条款来看，可报销100元以上合理医疗费用，具体结果要等公司审核，有消息会第一时间通知李先生。

由于金额不算大，李先生并未将此事放在心上。中途接到过公司理赔工作人员的电话，问李先生是否可以将住院检查的CT报告提供一下，李先生以为是当时遗漏了，就补了一份，也没太在意。时间一天天平静度过，8月2日，阮主任和李先生都收到了公司的赔付通知短信。当打开短信的那一刻，李先生震惊了，公司竟然赔付了31429元，而自己个人仅花费了1500多元，能报1400元就已经非常

满意了，难道平安人寿理赔错了？阮主任在收到短信后也是百思不得其解，认为一定是公司理赔出错了，才会多打给客户三万元。带着疑惑，阮主任找到了督导，经过核实，这笔赔付金无误。原来是公司在审核材料的过程中，发现李先生的受伤部位及程度可能达到了平安福附加长期意外伤害的伤残标准，才通知李先生补充了CT报告，在确认之后直接进行了伤残部分的赔付。

李先生得知情况后，对平安人寿称赞不已，说这一次真的是重新认识了平安。之前老百姓总说保险理赔难，赔得少，保险公司哪有主动多赔钱给客户的道理？今天平安人寿主动为客户寻找理赔的理由，还减去复杂的定残手续，真是把实事做到了客户的心坎上。出于对平安人寿的信任，李先生为自己的家属加了保，还同意让家属到平安人寿盐城中心支公司来上班。

平安人寿始终秉承诚信为本、客户至上的原则，在理赔服务方面相继推出了尖刀服务、重疾先赔、闪赔等举措，不断加快理赔时效，努力提升客户体验。

意料之外的保费豁免

□ 平安人寿 陈元元

一天下午，客户张女士来到公司柜面，表示前几天自己八岁的儿子在家玩耍时不小心摔倒，导致右手臂骨折，去医院门诊花了几百元，想看看能不能申请理赔。说完，张女士拿出了保单和就诊材料。受理人员小王接过材料，正准备与客户核对信息时，发现对方眼眶红红的，看上去情绪很低落。于是安慰道：“大姐，小朋友都比较顽皮，磕磕碰碰在所难免，所幸没什么大碍，您不要太难过了。”听到小王这么说，张女士却流下了眼泪，她指着保单说：“小姑娘你有所不知，这份‘吉星送宝’保单是我先生以前为儿子投保的，几个月前他突发急病去世了，现在儿子又受了伤，我觉得自己没有照顾好儿子，对不住我先生啊。”小王赶忙递上纸巾，暖心安慰道“原来是这样，大姐，您

一定要节哀啊，我来帮您看下材料吧。”

小王查询后发现，保单附加了豁免B险种，现在投保人身故了，客户可以申请豁免保费，随即告知客户。张女士听后很惊讶，表示自己原本只是想报销几百元的门诊费用，万万没想到还可以申请豁免保费，免交余下三年共计12000元的保费。小王将申请豁免保费所需的材料逐一告知客户，并当场联系了保单服务人员赵主任，请其后续协助客户及时提交申请。张女士连连称赞，表示平安人寿的理赔服务真是太贴心、太周到了！

常言道：锦上添花易，雪中送炭难。生活的风险无处不在、防不胜防，当风险来临时，保险可为您解燃眉之急。

天安服务不虚名 客户锦旗表真情

□ 天安财险 唐宏生



8月27日上午,盐城天安客户赵先生之婿将一面写有“理赔高效及时,良心为民服务”锦旗专程送到天安财险盐城中支,并亲手交给理赔部周飞经理和案件承办人唐勇助理。

赵先生于今年7月5日凌晨2时左右,下夜班回到租住的家中,发现卫生间照明灯故障,遂用打火机照明查看,因煤气泄漏而发生爆燃事故,事故发生后,赵先生经医院救治确诊全身90%烧伤,其中三度烧伤达到40%以上,生命危在旦夕。7月6日上午盐城中支接报案后,立即上报公司总经理室,公司领导高度重

视,立即委派理赔部经理助理唐勇和公司大案岗二人负责承办此案。在事故调查走访过程中,我们了解到赵先生离异多年,长女出嫁,现独自与未成年儿子居住在出租屋中,每天依靠开出租车收入糊口度日,家庭经济非常拮据,此次烧伤预估医疗费用近百万元,更为困难的是无法支付前期抢救费用。在这样的情况下,唐勇二人一方面安抚赵先生及家人,另一方面迅速将案情上报中支总经理室和分公司理赔总部,在分公司理赔部领导和中支总经理室的关心支持下,唐勇二人协助客户至警方及医院出具相关证据材料,启动绿色通道预先支付方案上报分公司,在承保的意外险烧烫伤赔偿范围内先行赔付10万元,并在事故发生后48小时内支付到账,用于赵先生第一时间抢救治疗,因救治及时,现赵先生已脱离生命危险。

赵先生之婿手拿锦旗,满含激动的泪水,说到:“天安真是人性化的服务,帮我家度过了难关,这面锦旗送给你们表达我家的心意,再次感谢天安,谢谢你们”。

利安人寿理赔案件报道

□ 利安人寿 吴健

近日,利安人寿盐城分公司处理了一件理赔案件,客户赠送“理赔迅速 服务热情”锦旗,得到了客户的极大认可,并为家人再次购买利安人寿的保险产品!

客户肖女士于2015年9月20号在射阳营业区苏正华经理处购买了《安好一生重大疾病》保险,保额6万元。2018年3月29日,肖女士身体不适,6月份检查发现身患宫颈癌。业务人员知晓此事后第一时间向公司报案,理赔人员接到报案后即前往医院探视了解案件经过,并积极协助肖女士及家属准备理赔资料,为其开通理赔绿色通道。经过公司核实,肖女士此次属于保险责任范围内,7月底向肖女士赔付6万元,理赔款三天内到账。刘肖女士在接到理赔通知后激动



万分,非常感谢利安人寿保险带来的保障,并让家属代表自己为公司赠送锦旗表示感谢。“理赔迅速 服务热情”话虽简单,但却字字入心。这面锦旗不仅体现了利安的专业,更是对利安服务的认可。

利安人寿盐城分公司自成立以来,始终坚持“利国安民”的企业宗旨,高度重视客户服务工作,为更多的人送去温暖与保障!

《保险法》司法解释(四)律师逐条解读

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。

律师解读:保险法第四十八条规定:“保险事故发生时,被保险人对保险标的不具有保险利益的,不得向保险人请求赔偿保险金”。保险法第四十九条规定:“保险标的转让的,保险标的的受让人承继被保险人的权利和义务。保险标的转让的,被保险人或者受让人应当及时通知保险人,但货物运输保险合同和另有约定的合同除外”。保险标的的转让意味着所有权的转让,需要办理所有权变更登记的,以办理变更登记时为准。保险合同权益的转让以被保险人或者受让人及时通知保险人并办理批单为准。

保险标的已转让,所有权未变更,这种情况常见于车辆买卖中,包括贷款购买的新车,二手车转让,大部分的纠纷产生于二手车转让。受让人因未办理权属变更,也未办理保单批改,受让人不是保险合同的当事人一方,保险公司一般在交强险内是赔偿的,在商业险内是拒赔的,理由当然就是受让人不是被保险人无权主张赔偿,那么该条解释明确了标的的转让,受让人就取得了行使被保险人的权利,以后这种情况保险公司在商业险内就不能再拒赔了。

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。

律师解读:司法解释四第一条讲了保险公司不得以受让人不是被保险人拒赔商业险,这种情况是在保险事故的发生完全没有争议时,保险公司可以正常赔付,但往往这种情况是非常少的,如果保险事故涉及免责条款,受让人想主张免责条款是格式条款,没有向其履行明确说明义务,免责条款不产生效力,是不能得到支持的,车辆转让人,即原投保人的签名,不仅约束其本人,还约束车辆受让人,也

就是说投保人在投保单上签名,保险人不仅是向投保人履行了明确说明义务,而且向投保人以后转让的所有受让人也履行了明确说明义务。

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。

律师解读:该条与保险标的的受让人情况类似,只不过这是因为死亡而非买卖等原因形成的转让。受保险消费者对保险法律不熟悉等诸多因素的影响,实践中保险标的转让后受让人与受让人未将转让之情事通知保险人的现象屡见不鲜。我国保险法第四十九条第二、三、四款规定:“保险标的转让的,被保险人或者受让人应当及时通知保险人,但货物运输保险合同和另有约定的合同除外。因保险标的转让导致危险程度显著增加的,保险人自收到前款规定的通知之日起三十日内,可以按照合同约定增加保险费或者解除合同。保险人解除合同的,应当将已收取的保险费,按照合同约定扣除自保险责任开始之日起至合同解除之日止应收的部分后,退还投保人。被保险人、受让人未履行本条第二款规定的通知义务的,因转让导致保险标的的危险程度显著增加而发生的保险事故,保险人不承担赔偿保险金的责任”。实践中,保险标的转让后在保险期间内发生了保险事故,保险人往往以转让人、受让人未履行保险法第三十四条规定的通知义务、危险程度增加、未经保险人同意继续承保为由拒赔,从而引发纠纷。德国、法国、瑞士、日本及我国台湾地区采从物主义说,认为保险合同于标的移转后,应为受让人之利益而存在。此乃基于经济因素之考虑,在保险合同之保险期间未届满之时,以法律规定,将其效力延至受让人,规定保险利益随保险标的之转让而自然移转,保险合同对新保险标的的受让人继续有效。奥地利等国采取从人主义,立法规定,保险标的的若为动产,保险利益不随保险标的的转让而移转,保险合同因保险标的的转让而消灭。我国保险法自2009年第二次修订后有了立法进步,从“从人主义”改为采取“从物主义”,但属于“有条件的从物主

义”。保险标的转让，一是要是所有权意义上的转让，二是原则上应当通知保险人，保险人有权以危险程度增加为由解约，所以通常在办理批单批改手续后，原保险合同的权益才转让给受让人，同时规定货物运输保险合同和另有约定的合同除外（这两种情形下保险合同权益自然转移）。司法解释四增加一种例外情形就是被保险人自然死亡后保险标的（不论动产或者不动产）上的保险权益自然转移给新的保险标的的继承人。

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；

律师解读：网约车、私家车载客，非营运家庭用车变为营运车，用途发生改变，例如专门以网约车载客为生的，一天中使用车辆频繁，当然可以认定为危险程度增加。

（二）保险标的使用范围的改变；

律师解读：有的保险合同中标明了使用范围，比如注明车辆行驶的范围是广东省内，如果车辆行驶到广东省外，就属于使用范围发生变化，危险程度增加，发生的保险事故，保险公司是拒赔的。我们认为使用范围的变化应当与导致保险事故发生的近因相比较，如果近因不是使用范围变化，则保险公司不得以危险程度增加拒赔。

（三）保险标的所处环境的变化；

律师解读：环境变化一般是由自然原因引起，不可抗辩，客观因素，非主观原因。保险标的所处的环境是保险标的核保的重要因素，主要包括查明建筑物的主体结构及所使用的材料等，检验其所处的环境是工业区、商业区还是居民区，房屋是否属于高层建筑，周围是否通畅，消防车能否靠近；附近有诸如易燃、易爆的危险源，救火水源如何以及与消防队的距离远近等。

（四）保险标的因改装等原因引起的变化；

律师解读：常见的是车辆的改装和加装。保险车辆改装或加装由于其他原因导致保险车辆危险程度发生变化的，被保险人应当申请办理批改手续，否则保险公司可以以危险程度增加为由拒赔。

（五）保险标的使用人或者管理人的变化；

律师解读：比较征求意见稿，司法解释四正式发文删除了原保险标的所有人，否则该条解释与第一条解释有点矛盾，依照第一条解释，车辆的受让人是可以获得保险赔偿的，但依据该条解释，车辆所有人发生变化，危险程度增加又是拒赔的。车辆出借给他人，使用人或者管理人发生变化，危险程度增加，保险人是可以拒赔的。按照正式司法解释，保险标的使用人、管理人发生变化的，应当及时通知保险公司，未通知的发生保险事故，保险公司可以以危险程度增加拒赔。

（六）危险程度增加持续的时间；

律师解读：持续的时间也作为了一个考虑的因素，持续时间短可能还有获得赔偿的机会，持续时间长可能认定为危险程度增加更确定些，事故的发生一般都不是在短时间内，往往是持续的一段时间。

（七）其他影响保险人决定是否继续承保或者提高保险费率的要素。

律师解读：我们认为危险程度增加的认定应当结合近因原则来认定，如果导致保险事故发生的最直接，起决定性作用的因素并非以上危险程度增加的情形，保险公司不得以危险程度增加为由拒赔。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。

律师解读：我国《保险法》第五十二条规定：“在合同有效期内，保险标的的危险程度显著增加的，被保险人应当按照合同约定及时通知保险人。被保险人未履行前款规定的通知义务的，因保险标的的危险程度显著增加而发生的保险事故，保险人不承担赔偿保险金的责任。”可知，在保险合同期限内，如果保险标的的危险程度显著增加，而保险人又怠于履行通知义务的，那么出险后被保险人可能遭致被拒赔的后果。所以，对保险标的“危险程度显著增加”的认定就显得甚为重要。要正确判断保险标的危险程度是否显著增加，需把握“一个标准”、“三个特征”。

“一个标准”即判断保险标的危险程度是否显著增加，应以保险标的危险的增加程度“是否足以影响保险人决定是否同意承保或者提高保险费率为标准”。“三个特征”即判断保险标的危险程度是否

显著增加应具体参考的三个因素:其一,重要性,即如果保险标的危险的加重程度动摇了当事人之间订立合同的基础及对价关系,则应认定保险标的危险显著增加。其二,持续性,即保险标的危险改变的状态须持续一段时间,如果危险只是一时的变化,继而又恢复原状的,则不构成危险显著增加。其三,不可预见性,即保险标的危险的增加必须是当事人在订约之初未曾预料到,未在保险人估算危险之内。例如当事人在保单中特别约定,“本保单项下的保险车辆为非营运用车,若从事营运活动,出险后保险人不负赔偿责任”,表明当事人在订约时明确将投保车辆因营运性出险排除在保险人承保责任之外。如果某投保车辆系正常的非营运性使用出险的,未超出保险人可以预见的范围,保险人则应承担责任。如将投保车辆借用他人出险,目的虽系办理私事,但属对车辆的正常意义上的使用,非进行营运性使用,并不超出当事人订约之初的预见范围,所以保险人应承担相应的保险责任。实际上,可预见的范围就是保险公司的保险责任,出险后是可以获得赔偿,超过可预见的范围就是保险公司的免责范围,保险公司的免责范围是不是应当在投保时向投保人进行明确说明呢,该解释实际上是支持了保险公司对危险程度增加拒赔的抗辩。我们认为哪些情形是危险程度显著增加应当列明在保险合同中,并且向投保人明确说明。

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的,人民法院应予支持。

律师解读: 保险标的转让,通知了保险公司,保险公司在出具批单前,发生保险事故的,无论转让后是否符合承保条件,保险公司都应当赔偿,而不是像原征求意见稿中所言,如果不符合承保条件,保险公司不予赔偿。这种规定有利于保护被保险人和受让人的利益。因为如果让保险公司证明是否符合承保条件问题上结论肯定是有利于保险公司的。被保险人和受让人更是无法举证证明符合承保条件。

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。

律师解读: 被保险人为防止或者减少损失支付的合理的必要的费用,由保险公司承担,比如被保险人在因保险事故产生的诉讼中支付的律师费、受理费、鉴定费等合理、必要费用,应当由保险公司承担。如果被保险人支付了律师费,判决结果减少的金额并不明显,或者是未减少金额,保险公司以未产生减损效果为由拒绝支付律师费用的,法院不予支持,保险公司仍应支付被保险人支付的律师费等合理必要费用。

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。

律师解读: 被保险人对第三者请求赔偿的权利,可以是依侵权关系的侵权之诉,也可以是依合同关系的合同之诉,被保险人可以选择对自己有利的诉讼主张损害赔偿。

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。

律师解读: 对于保险人能否向投保人行使保险代位求偿权,《保险法》司法解释四给了肯定的答复,并规定了相应的情形,即财产保险中投保人和被保险人可以是两个不同的主体,并且还确认了保险公司可以向投保人追偿。比如在货运险中,投保人和被保险人均是物流公司,保险公司可以主张物流公司不具有保险利益拒赔。如果投保人是物流公司,被保险人是托运的货主,保险公司向被保险人赔付后,可以向物流公司追偿。例如物流公司作为投保人为第三方货物投保货运险,被保险人是托运的货主,由于物流公司的责任发生货物毁损,保险人依法对货主赔偿后有权代位行使货主对投保人请求赔偿的权利。解决这个问题就在但书里,投保人可以用合同约定形式改变,投保人可以在保险合同中约定保险公司不得向投保人进行追偿。

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。

律师解读:该解释规定了法院对放弃代位求偿权的主动审查,在保险代位求偿权纠纷中,第三者以被保险人已放弃或者免除其赔偿责任为由,主张不承担赔偿责任的,法院应当主动审查放弃或者免除的效力。在运输合同中,被保险人因为价格或其他因素,可能在运输合同中约定了限制赔偿责任,如果运输合同成立在先,保险合同成立在后,第三者可以运输合同中的免责条款对抗保险公司的代位求偿权。

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。

律师解读:如果运输合同中限制赔偿条款被认定为有效,那么保险公司向第三人主张赔偿的请求权不能得到法院支持,但保险公司可以依据保险法第十六条投保人未如实告知为由拒绝支付保险金,保险公司可以请求被保险人返还已支付的保险金。运输合同中的限制赔偿条款影响了保险公司的代位求偿权,被保险人很难获得保险赔偿,即使获得保险赔偿,当保险公司的追偿受阻时,被保险人可能面临退还保险金的风险。

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。

律师解读:保险代位权是各国保险法基于保险利益原则,为防止被保险人获得双重利益而公认的一种债权移转制度,通常认为保险代位权其实质是民法清偿代位制度在保险法领域的具体运用。因第三者对保险标的的损害而造成保险事故的,保险人自向被保险人赔偿保险金之日起,在赔偿金额范围

内代位行使被保险人对第三者请求赔偿的权利。如果善意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,保险人不得再行使被保险人对第三者的代位求偿权,只能要求被保险人返还相应的保险金。被保险人由于获得双重赔付,超出其实际损失的部分属于不当得利,应当返还保险公司。由于法律保护善意第三者的权利,保险人不再享有对该第三者的代位求偿权,只能向双倍得利的被保险人索赔了。

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。

律师解读:上一款的规定有一个例外情形就是保险人获得代位求偿权的情况已经通知到第三者,第三者在明知的情况下仍然向被保险人做出赔偿的,则要面临保险人的代位求偿的追索,即需要再赔付一次损失。

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。

律师解读:该条为被保险人的代位追偿协助义务,被保险人应当向保险公司提供必要的文件和所知道的有关情况,保险公司在理赔时往往以影响追偿为由拒绝赔偿,故意或者重大过失导致保险公司追偿不能,保险公司有权请求返还保险赔偿金,我们认为必要文件和所知道的有关情况不能对被保险人要求过高,被保险人没有义务和责任保证或担保保险公司能全额有效追偿,但被保险人有必要收集相关的合同、主体资料、事故报告等证据资料。在认定被保险人存在故意或者重大过失时,保险人对此应负有举证责任。

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。

律师解读:保险公司向第三者提起代位请求权之诉的,以被保险人与第三者之间的侵权法律关系或者合同法律关系确定管辖法院,即可以在侵权事

故发生地、被告所在的、合同履行地、合同签订地等等与之有管辖权的法院均可受理。

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。

律师解读:被保险人一方面向第三者提起诉讼,另一方面又向保险公司申请理赔,在获得保险公司赔偿后,被保险人的相应权益已经转让给保险公司了,保险公司要求变更诉讼当事人,法院应当支持。这种情形前提是被保险人已经完全足额获得赔偿的情况下,如果保险公司有免赔额,且金额巨大,被保险人还是可以继续行使免赔额部分的请求权。如果被保险人未就免赔额部分提起诉讼的,法院为了查清事实也可以主动通知被保险人作为第三人参加诉讼。

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。

律师解读:被保险人取得的保险赔偿金不足以弥补第三者给其造成的全部损失的,保险人和被保险人可以作为共同原告向第三者请求赔偿。这种情况就是所说的有免赔额情形,被保险人对免赔额部分行使原告的权利,保险公司就已经向被保险人赔偿部分行使原告权利,两者作为共同原告向第三者主张赔偿请求权。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。这样原告就从两个变成一个,保险诉求合并。

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。

律师解读:过去在保险理赔实践中,没有明确的法律规定和合同约定,保险人不会直接向第三者给付保险赔偿金,而是在被保险人先行向受害人支付损害赔偿金后,才能要求保险人赔偿保险金,使自己的损失得到补偿。有些损害赔偿金额比较大,被保险人又拿不出钱来先行赔偿受害人的,保险人采取向被保险人预付保险金的办法解决,或者损害赔偿双方进入诉讼程序的由法院来冻结被保险人的预期保险赔款,并要求保险公司协助法院执行,待赔款下来后划给法院再转给受害人。新《保险法》第65条解决了被保险人无钱先行赔偿的困难,减少中间环节保护了第三者的利益,也减少了因被保险人不能及时赔偿受害人而引起的诉讼。

“被保险人怠于请求的,第三者有权就其应获赔偿部分直接向保险人请求赔偿保险金”。根据这一条,有人就认为商业保险的第三者也可以像交强险一样直接要求保险公司赔偿了,这是不对的。对于“怠于请求”的理解,应该是在保险赔偿数额确定的情况下怠于请求。如前所述,保险赔偿数额尚未确定,债权的转让无法形成,就谈不上怠于请求的问题,第三者就不能直接向保险人请求赔偿保险金。“第三者应获赔偿部分”有两层含义:一是保险人赔偿给被保险人的保险金中,与侵权损害赔偿的范围和项目相同,且金额也未超过的部分。侵权损害赔偿和保险合同赔偿是性质不同的赔偿,一个是根据实际发生,一个是根据合同责任约定,有的损失保险是免赔的。而侵权损害赔偿要比合同赔偿包含的更广、更多,保险人只承担合同约定的赔偿责任,超出合同约定的损失对于保险来讲,不属于“第三者应获赔偿部分”。

二是有数个第三者且保额不足时,各自可获得比例赔偿部分。侵权损害可能有数个第三者,赔偿中形成数个法律关系,各自独立,可以分别解决,而保险合同赔偿是一个法律关系,当保险金额不足时,几个第三者要按比例计算赔偿额,这样才公平。这种情况也从另一个方面说明,只有保险赔偿金额确定,保险人才能直接给付第三人,而不能以第三人有索赔权的形式直接要求保险人赔偿。因此《解释四》规定了被保险人和第三人确定保险赔偿额的三种方式:

(1)采取诉讼或者仲裁的方式解决,得到生效裁判、仲裁裁决确认即可;(2)采取协商解决的方式确定保险赔偿额;(3)法律允许的其他方式,例如聘请权威第三方鉴定机构进行确定等。解释四还规定“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”。如果上述三种确定的特别是协商确定的赔偿数额可能存在猫腻和水分,应当有所限定,例如确定的数额应当公平合理,符合合理预期;对与不合理的数额,保险人应当有权提出异议,并要求按照保险合同的约定确定保险赔偿责任,人民法院对此应当支持。

解释四的规定有利于迅速确定保险理赔金额,提高理赔效率,避免责任事故赔偿责任久拖不决。《保险法》第65条的修订时,有人认为是合同相对性原则的颠覆或者叫突破,这种观点过于草率,一个法律原则的形成有其基础,不是轻易可改变的,称作根据保险合同的特性进行的变通更为合适,而且类似的变通在《合同法》和其他相关法规中也早有体现。

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。

律师解读:被保险人对第三者应负的赔偿责任确定后,被保险人不履行向第三者的赔偿责任,第三者以保险公司为被告,或者以保险公司和被保险人为共同被告提起诉讼时,被保险人仍未向保险公司提出直接向第三者赔偿的,视为被保险人怠于请求,第三者可以直接向保险公司主张赔偿请求。这里应当注意一个前提就是“被保险人对第三者应负的赔偿责任确定”。如何确定的四种情形,解释四第十四条已经做出了规定。

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。

律师解读:在被保险人承担连带赔偿责任的案件中,保险人是承担连带责任还是仅承担按照比例分摊部分的赔偿责任律师解读该解释规定无论是否有份额的约定,保险公司都必须先行赔付,不能以连带责任超出被保险人应承担的份额为由拒绝赔付保险金。

保险合同中约定是按连带责任赔偿还是按部分责任赔偿,保险公司主张对连带责任部分不承担赔偿责任的,法院不支持,保险公司承担连带赔偿责任后,可以就超出被保险人责任部分向其他责任人行使代位追偿权。

司法解释四较原征求意见稿做了有利于被保险人的修改。原征求意见稿规定,被保险人因共同侵权对外承担连带责任的,保险合同双方对保险人先行就连带责任进行赔付还是仅赔付自行承担的部分有约定的,从约定。没有约定或者约定不明的,责任保险的保险人以被保险人承担的连带责任超出被保险人依法应自行承担部分为由,拒绝赔付该部分保险金的,不予支持。实践中保险人和被保险人非常容易就各自应当承担的份额发生争执从而导致理赔案件久拖不决。解释四的本条规定的目的在于避免保险公司以应承担的责任份额不清为由拖延理赔。

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。

律师解读:第三者可以选择以被保险人为被告起诉,也可以选择以保险公司为被告起诉,还可以选择以被保险人和保险公司为共同被告起诉,如果第三者选择以被保险人为被告起诉,法院判决后并申请了强制执行,仍然未获得全部赔偿的,第三者仍然可依据保险法第六十五条直接请求保险公司支付赔偿金,保险公司不得以进入执行程序为由拒绝赔付。

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。

律师解读:根据保险法第26条规定,人寿保险以外的其他保险的被保险人或者受益人,向保险人

请求赔偿或者给付保险金的诉讼时效期间为二年,自其“知道或者应当知道保险事故发生之日起”计算,因此,作为财产保险的一种,故责任保险应当适用两年的诉讼时效。保险事故发生之日如何确定?责任保险的保险标的是被保险人应承担之责任。最高法院《保险法保险合同章条文理解与适用》认为责任保险诉讼时效的起算点为第三人要求被保险人承担责任之日。同时,保监复 256 号《关于索赔期限有关问题的批复》也认为责任保险的保险事故发生之日,应指第三人请求被保险人承担法律责任之日。实践中各种解释不断,莫衷一是。司法解释四给了最后权威解释。

责任保险的被保险人在第三者未行使请求权时,并不知道是否会承担赔偿责任,也不知道何时履行赔偿责任。比如货物运输合同中,托运人依据货运险向自己投保的保险公司申请理赔,货运险保险公司赔付后再向承运人追偿,保险公司的追偿时效是从其赔付后起算,而责任险的索赔时效保险公司一般以事故发生时起算,这样等到货运险保险公司追偿过来,法院出判决时,有可能责任险的时效已经超过了两年,如果是从事故发生时起算,责任险保险公司可以超过时效拒赔,如果以被保险人对第三者应负的赔偿责任确定之日为责任保险事故发生之日,并从该日起算 2 年的诉讼时效,更有利于保护被保险人利益。

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。

律师解读:表面上看起来是支持被保险人的和解协议,重点在于经保险人同意,如果被保险人与第三者的和解协议保险公司不同意的,保险公司可以和解协议未参与而拒绝赔偿,如果是经保险公司同意的和解协议,则法院是支持和解协议的金额。被保险人对取得保险公司同意的主张应承担举证责任。被保险人可以取得保险公司同意的邮件、传真件、书面文件等。

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。

律师解读:保险公司未参与的和解协议或者未同意的和解协议,保险公司可以对赔偿金额进行重新核定,在责任险中,比如运输合同中,发生货损后,托运人往往直接将货损金额从待结运费中扣除,承运人再向责任险保险公司理赔时,保险公司又不认可赔偿的金额,又自行将金额核定很低,责任险的被保险人往往损失很大,这在物流行业是普遍存在的问题。在实际理赔中,个别保险人存在以未参与,不认可赔偿协议金额而拖赔、不赔、少赔的现象。如果被保险人与第三者的赔偿协商,通知保险人参与,保险人拒赔参与的,保险人应受赔偿协议的约束,保险人不参与协商赔偿又不认可赔偿协议金额的,保险人可以举证证明协议金额显失公平,如果保险人不能证明协议金额显失公平的,不得以未参与不认可协议金额而拒绝赔偿。建议该条对保险人故意不参与不认可赔偿协议的情形加以限制。

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。

律师解读:被保险人未向第三者赔偿之前,保险公司向被保险人支付了赔偿金,第三者依据保险法第六十五条直接向保险公司请求支付赔偿金的,保险公司以已向被保险人赔偿为由拒绝赔偿的,法院不支持,保险公司仍需向第三者赔偿。被保险人向第三者支付赔偿之后才有权向保险公司申请理赔,被保险人未向第三者赔偿前获得了保险赔偿的,可以直接赔偿给第三者,如果不向第三者履行赔偿责任,则第三者仍然可以向保险公司主张被保险人怠于赔偿的责任。保险公司赔偿第三者后,可以向被保险人主张返还已支付的保险赔偿金。

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。

保险反垄断： 加强法律认知，避开违法雷区

一、要加强对竞争政策和《反垄断法》的认识和重视

市场经济的核心就是竞争，只有竞争才能使资源从根本上得到合理配置。任何市场经济国家都反对一切排除和妨碍竞争的行为，都会通过立法来保护竞争。《反垄断法》作为竞争法的支柱，素有“经济宪法”之称。从2008年8月1日正式实施到2018年，我国的反价格垄断执法力度不断加大。这11年中，国家发改委及全国价格部门查处了一批具有重要影响的价格垄断案件，比如国家查办并公开曝光的液晶面板、药品、白酒、奶粉、高通等案件，尤其是高通案。2015年，美国高通公司因为对专利许可和芯片市场实施垄断，被国家发改委罚款60.88亿人民币，创下我国反垄断罚款之最。近几年，江苏查办的混凝土、扬州保险、化工案、手机经销商、奔驰案等，都引起了社会的高度关注。2015年，江苏查办了奔驰案，罚款3.5亿元人民币，是至今为止全国省级部门反垄断处罚金额最高的。

党的十九大、十九届三中全会一再强调要使市场在资源配置中起决定性作用，要清理废除妨碍统一市场和公平竞争的各种规定和做法，打破行政性垄断，防止市场垄断。今后，我国的反垄断执法必将得到进一步增强，《反垄断法》在经济生活中的影响也必然越来越大。

我国《反垄断法》禁止垄断行为，保护市场公平竞争。江苏的保险企业应充分认识到《反垄断法》的重要性，加强学习，时刻绷紧“反垄断”这根弦，不断培育竞争意识、竞争文化和竞争氛围，始终将《反垄断法》作为规范经营行为的重要指引。

二、保险行业应避开反垄断雷区

我国的保险行业已经踩了好几次《反垄断法》的地雷，2012年湖南娄底保险行业，2013年浙江保险行业，2014年江苏扬州保险行业等等，均因为违反《反垄断法》被处罚。此外，全国还有其他地区也

接到过针对保险公司的投诉或者举报。结合实际情况以及保险行业几起反垄断案件，业内主要有4种触碰《反垄断法》的垄断行为。

(一)具有竞争关系的经营者达成横向垄断协议

所谓具有竞争关系的经营者，就是在同一区域内，各企业提供的产品或服务是一样的，具有可替代性，而且各家企业没有关联关系，是相互独立的，这种情况下，如果各家企业在一块商讨价格达成一致，就是达成横向的垄断协议。不过这个价格是广义的，包含不限于以下几种情况：

1. 固定或者变更商品和服务的价格水平，比如说多家混凝土公司共同约定销售价格不低于400元/吨。

2. 固定或者变更价格变动幅度，比如各家企业约定在原来各自价格基础上，都提高10元钱，或者约定车险新车打折幅度不能低于95折，都属于这种情形。

3. 固定或者变更对价格有影响的手续费、折扣或者其他费用，例如扬州保险问题之一即各保险公司固定商业车险代理手续费率。

4. 约定采用据以计算价格的标准公式。

(二)具有市场支配地位的经营者滥用市场支配地位

当1家企业在市场上的份额超过1/2，2家企业超过2/3，3家企业超过3/4时，从份额上就具有了市场支配地位，在具有市场支配地位的前提下，如果这家或这几家企业出现以下几种情况，就涉嫌滥用市场支配地位，要受到处罚：

1. 以不公平的高价销售商品或者以不公平的低价购买商品。

2. 没有正当理由，以低于成本的价格销售商品。

3. 没有正当理由，拒绝与交易相对人进行交易。

4. 没有正当理由搭售商品，或者【下转第48页】

我与中银三星人寿共成长



“一滴水只有放进大海里才永远不会干涸，一个人只有当他把自己和集体事业融合在一起的时候才能最有力量。”在我国经济发展的外部环境发生明显变化、中国银行战略执行扎实推进的背景下，中国银行党委书记、董事长陈四清在2018年年中会议上的讲话和在中国银行员工工作会议上的讲话站位高远、振奋人心。在这个变化的时代，我们每一个人都得快速成长，中银三星人寿面对战略转型与升级，需要我们不断创新，不断进步，紧跟公司成长的步伐。与祖国共奋进是时代赋予我们的责任，与企业同发展是我们每一个员工实现理想和价值的必经之路。

2017年的9月份，我正式加入到中银三星人寿保险公司盐城中心支公司，在综管部担任业服岗，也开始了自己在中银三星的事业旅程。我每天的工作很琐碎，事务性的工作特别多，忙的时候倒一杯水放几天都不会有时间去喝。我们大部分的工作都是有时效性的，因此时间管理非常重要。随着工作经验的累积，我能更好地管理好有限的时间，不至于在工作面前手忙脚乱。我年复一年、日复一日地做同样的工作，我也厌倦过、迷茫过，不过为了突破我的瓶颈期，我提高工作效率，腾

出一部分时间学习销售知识，听业务伙伴们分享他们的展业经历，我了解到另一种生命的体验，看到他们签单成功后的那一张张笑脸，终于明白原来签单可以如此的自信与光荣。每个寂静的夜晚，躺在床上，工作中让我感受颇深的一幕一幕像一幅幅浓墨重彩的油画在我记忆中反复播放。灯光下一个个加班的身影，那是同事的记忆；在键盘上不停打字的双手，诉说着一段段创业的故事；激情洋溢的

笑容喷发着对业务伙伴永恒的热情，那就是我们的工作。的确，对于公司的大多数员工来说，无论是我们的业务伙伴，还是我和我的那些同事，都是默默无闻的普通人，没有惊人的业绩，没有耀眼的光环，平时也许不善言辞，不说大话，从不认为自己能做出突出贡献，遵章守纪，努力工作，非常的平凡，也非常的普通。但是就是在这些人身上我感受到一种敬业奉献的执着追求。陈四清董事长在员工工作会议上说：广大员工是我们的成事之基、力量之源，是中国银行最宝贵的财富。公司的稳定、发展、壮大，归根结底是要靠他们的，他们这些平凡人才是公司真正的中流砥柱。当这些平凡人肩膀上的责任凝聚起来的时候，就汇集成了整个公司的责任，使公司得以稳定和顺利的发展。感动在公司的一线，感动在真实中，感动在工作中，感动在盐城中银三星。

一年的时间，我也经历过客户的挑剔、刁难，怀疑过自己当初的选择，也曾颓废过，也几度萌生退意，同事的体贴、领导的关爱，让我越过了一个又一个的挫折。我知道，成功不属于那些找借口的人，只有积极改变自己，让工作中没有借口，人生中没有借口，失败中也没有借口，把所有时间和精力用到

努力工作中来,发挥自身的潜能、主动性、积极性,才能把工作做的更好。一年的时间,诸多的客户通过一张张保单与中银三星人寿盐城中支结下不解之缘。从陌生到熟悉、从新知到故交,客户的信任成就了中银三星人寿的品牌;客户的关注和支持,最终凝聚成了中银三星人寿盐城中支快速成长的巨大力量。

过去的一年,给我们留下历史的芳香和收获的喜悦,日新月异的时代又把今天辛勤创造的成果变成历史,并催促我们再造辉煌。天行健,君子以自强不息;向未来,中银三星任重而道远。让我们携起手来、同心同德、同舟共济、扬帆起航,为创建盐城中银三星更美好的明天而努力奋斗!我愿意就这样默默地与中银三星共成长!

【上接第 46 页】在交易时附加其他不合理的交易条件。

5.没有正当理由,对条件相同的交易相对人在交易价格等交易条件上实行差别待遇。

大企业承担的社会责任更多,一举一动对的影响也格外大,所以要格外注意合规经营。

(三)《反垄断法》对行业协会的行为规制

很多行业都有行业协会,在企业达成垄断协议的案件里,往往都有行业协会的参与,有很多垄断行为甚至就是行业协会主导的。《反垄断法》第 16 条规定,行业协会不得组织本行业的经营者从事本章禁止的垄断行为。

(四)行业主管部门保监局的行政垄断

根据《国务院关于在市场体系建设中建立公平竞争审查制度的意见》规定,各部门对自己出台的文件要进行自我审查,目的是防止行政机关出台含有排除和限制竞争条款的文件,以维护公平竞争的市场秩序。如果说对企业的垄断行为进行查处是事后控制的话,那么公平竞争审查制度则是对于行政机关提出要求,更侧重事前控制。

(五)《反垄断法》对于处罚方面的规定

对于企业来说,如果达成并实施了垄断协议,要没收违法所得,并处上一年度销售额 1%—10% 的罚款。2012 年湖南娄底保险行业(6 家)罚了 219 万,2013 年浙江保险行业(23 家)罚了 1.1 亿。如果行业协会违反《反垄断法》,可处 50 万元以下的罚款;严重的,登记管理机关要撤销登记。

三、保险行业要自觉规范经营行为

2014 年,扬州财产保险公司因涉嫌违反《反垄断法》被调查。当时,这种垄断行为其实不止在

扬州一个地区存在,在全省其他地区也存在;不止在车险方面存在,其他险种可能也存在。为更好规范全省保险行业的价格行为,江苏保监局和省物价局通过查处扬州保险价格垄断案为契机,以点带面,共同召开了反价格垄断政策宣讲会,督促各保险公司在物价部门的指导下进行深入的自查自纠工作。之后的几年,包括人保在内的几家保险公司都与反垄断局保持了良好的沟通机制,江苏的保险行业在价格行为方面也越来越规范,反垄断局最近几年收到关于保险业的投诉和举报也比之前少很多。只要问题得以及时、妥善地解决,江苏保险行业就能继续向经营规范的好方向发展。

四、反垄断部门要积极发挥监管服务职能

江苏的保险行业无论是发展规模,还是服务质量,都走在了全国前列,既为江苏的经济社会发展做出了重要贡献,也为群众的衣食住行提供了重要保障。开展反价格垄断执法,维护公平竞争的市场秩序,目的在于促进江苏保险业的持续健康发展。全省各级反价格垄断部门在履行监管责任的同时,要更加注重发挥服务职能。各地保险协会和保险公司要加强和价格部门的沟通协调,价格部门也应该与各地保险协会对接,及时提供法律咨询、开展政策培训,指导保险企业规范经营行为。同时,反垄断分局也会关注保险行业的经营行为,加强与省保监局相关部门的沟通,建立长期合作机制,形成部门合力,努力将发现的问题解决在初期、解决在内部、解决在萌芽状态,使江苏保险企业持续走在良性发展轨道上,继续为江苏经济社会发展和人民生活水平提高做出更大的贡献。

金融知识普及月来啦!!!

什么是金融知识普及月?

中国人民银行、中国银保监会和国家互联网信息办公室于9月联合开展了为期一个月的“金融知识普及月金融知识进万家”暨“提升金融素养 争做金融好网民”活动。

本次活动面向广大金融消费者,尤其是网民朋友,开展金融知识普及活动,不断提升金融消费者的金融知识水平和金融技能,不断增强金融消费者的风险防范意识、责任意识和诚信意识。

本次活动的系列口号有哪些?

“提升金融素养,争做金融好网民”

“普及金融知识,追求美好生活”

“拒绝‘校园贷’、‘现金贷’,营造健康学习环境”

“诚信保险,保障美好生活”

“警惕高利诱惑,远离非法集资”。

保险业有哪些知识普及教育活动呢?

1、保险基础知识普及

向广大消费者介绍保险基础知识和保险保障功能,普及保险业在服务实体经济、助力脱贫攻坚、增强人民获得感等方面的作用,引导消费者合理选择保险产品和服务。

2、防范销售误导

介绍销售误导行为的表现形式,比如夸大保险责任或保险产品收益、虚假宣传、以其他金融产品的名义销售保险等欺骗行为,提示消费者防范保险销售误导风险。

3、保险消费风险提示

针对消费者反映集中、社会关注度高的热点、焦点、疑点问题进行解答,及时向消费者提示风险。向社会公众提示非法金融活动的表现形式,介绍识别互联网保险虚假广告宣传方法等,增强保险消费者识别风险和自我保护能力。

选购重疾险前,这5个要点不能不看!

选购重疾险前,这几个要点不能不看!

如今,很多都市人群都会选择为家人和自己选择一份重疾险,而市场上的产品琳琅满目,在选择时不免为陷入疑惑。今天,便简单扼要,捡一些选购重疾险需要关注的要点说说。

先来复习一下重疾险的基础知识

在介绍选购重点之前,先带大家复习一些基本的重疾险常识,方便初次了解这一险种的小伙伴们阅读。

首先,重疾险概念:它是健康险中的一类产品,具体是指由保险公司经办的以特定重大疾病,如恶性肿瘤、心肌梗死、脑溢血等为保险对象,当被保险人患有上述疾病时,由保险公司对所花医疗费用给予定额补偿的商业保险行为。

其次,重疾险特点:1.重疾险作为一种独立的险种,它不必附加于其他某个险种之上。2.重疾险为被保险人提供切实的疾病保障,且保障程度较高。疾病保险保障的重大疾病,均是可能给被保险人的生

命或生活带来重大影响的疾病项目,如急性心肌梗塞、恶性肿瘤。3.保障期限一般都很长。4.重疾险条款一般都规定了一个观察期,一般为90天。

再来关注:不可不看的重疾险选购要点

注意重疾险产品的分类形式

这一点主要就是说我们在选购重疾险时,要知道自己选的是哪种类型的重疾险产品。重疾险的分类一般来说,常遇到的有以下三种形式:

1、首先,按照保险期限划分,有定期和终身两类:定期重大疾病保险为被保险人在固定的期间内提供保障。固定期间可以按年数确定(如10年),也可以按被保险人年龄确定(如保障至70岁)。终身重大疾病保险为被保险人提供终身的保障。终身重大疾病保险产品一般都含有身故保险责任,费率相对比较高。

2、其次,按照给付形式划分,有单次赔付和多次赔付。大部分重疾险都是单次赔付的,重疾赔付一次合同就结束了。多次赔付重疾险赔付一次后合

同仍然有效,符合条件还能获得多次赔付。

3、最后,就是大家熟悉的,按照返还形式来分为消费型和返还型,前者没有任何资金返还,后者则带有一定储蓄性质。

注意重疾险的责任范围

重疾险,顾名思义就是为重大疾病承担保险责任的,但要提醒大家的是:选购重疾险产品时,一定要详细了解所选产品的保险责任范围。比如,一般的重疾都有“高死亡率、高治疗成本、高发病率”的特点,所以,不要以为所有的“重疾”都是重疾,有可能你认为的重疾并不在所选重疾险的责任范围内,因此,大家一定要在投保前仔细阅读《保险条款》,条款中都会对各项重大疾病进行定义。

病种保障越多越好吗?

在选购重疾险时,消费者可能会认为一款产品所包括的病种保障越多可能越好。其实并非如此。目前,各险企所包含的重疾病种一般都达到30种以上,其中包含6种必保(发病率在80%以上),19种可选,共计25个种类。一般来说,一些基本型的重疾险是可以大概率保障一些未来可能会得的重

疾,因此,过多的病种保障并不是完全有必要。当然,如果家族有某些罕见重疾史,可以有针对性挑选囊括该病种的产品。

也需重视的轻症保障

消费者在购买重疾险的时候,还要注意轻症的保障,保障额度一般在重疾额度的20%左右即可。所谓轻症,是指重大疾病前期较轻的疾病,若能及早发现并及时治愈,就有可能避免发展到“重大疾病”的程度。如果在轻症阶段得到有效治疗,不仅费用相对较低,治疗效果佳,还能有助于患者身体康复并提高后续生活质量,并且许多轻症的给付方式都是提前给付,从而避免主险和其他重疾险的保障因此受到影响。

可灵活搭配产品

消费者可以灵活组合重疾险产品来提高保障度。比如:对于预算充足的家庭,夫妻双方和孩子可以选择期交型高保额重疾险搭配一些消费型重疾险和高保额的医疗险;而对于预算不多的家庭来说,则可以适当降低保额,或者先选购意外险搭配保障20-30年的消费型重疾险保底过渡。

开学季,有关校园险的一些必备常识!

转眼间暑假已经接近尾声,孩子们的新学期也到了,有新生入学的,也有即将升班的。孩子们步入新的环境,家长们自然要做足后盾。其中,校园安全无疑是父母最为关心的。今天,就为大家介绍一些有关孩子校园险的保险常识。

儿童校园险之学平险

对于学龄期儿童而言,最常见的校园险就是学平险了,同时它也是普及率较高的一种保险,我们不妨先从以下几个方面全面了解一下。

1、为什么要买学平险?很简单,学平险的存在,就是为了保障学生在校期间(指的是在学校就读的整体时间,包括校内和校外)的平安健康,减轻学生家长和学校遭遇意外风险的经济负担。

2、学平险的概念。学平险指中小學生平安保險,是學生幼兒意外傷害保險、附加意外傷害醫療保險、附加住院醫療保險的簡稱,是目前少年兒童投保範圍最廣,最普遍的一種保險。

3、学平险保障范围:学平险的保障范围相信是很多家长都关心的,它主要包括三个方面:1、意外伤害保险:包括意外事故和意外伤残,其保险责任为学生因意外伤害或疾病死亡时,给付意外身故保险金;因遭受意外伤害导致身体残疾时,给付残疾保险金(如若被保险人因遭受意外伤害保险事故,并自遭受意外伤害之日起一百八十日内导致残疾,保险公司按合同的规定比例乘以约定保险金额给付保险金)。2、附加意外伤害医疗保险:包括门急诊费用的补贴,此项保障范围较大,一般体育课摔伤、碰伤、交通意外、煤气中毒、动物咬伤、烫伤等意外事件皆在保障之列。3、附加住院医疗补贴:孩子因病住院,只要不属于有限的责任免除之列,也可以理赔。

4、学平险投保相关:了解了概念和保障范围,接下来我们看看如何投保学平险吧!首先,投保时家长可选择实力强大、口碑佳、咨询和理赔服务较

打开保险营销“心”世界

营销伙伴通过晨会这一窗口,了解国家经济动态,掌握国家大政方针,熟悉公司发展方向,明确业务目标,用心聆听同事成功签单经验,提升自身综合素质。随后走出职场,奔向市场,到村入户,虚心听取客户意见,耐心解答客户提出的问题,创出业绩,成为营销必胜的赢家。然而,好多伙伴事与愿违,力没少出,劲没少用,时间没少浪费,但收效甚微。追根求源,症结何在?

细心

好多保险营销人都阅读过《细节决定成败》这本书,里面讲了这样一则耐人寻味的故事,一企业单位准备招聘一名文员,好多伙伴报名踊跃、应试准备充分,应试场面也非常壮观,宽敞的应试大厅,红色的地毯,一排应试考官细心观察每一个应试者的举止言谈,应试者阔步走向演讲台,尽其所能,充分展示自己的才能。然而,在通向应聘成功的道路上,有一个和环境及不协调的音符,一团卫生纸在多个应聘者脚下受到蹂躏,最后应聘的小伙子看到

好的保险公司。其次,选择具体产品时,最好选择住院医疗额度高、保障范围较多的产品。比如幼儿和小学生应着重关注住院、门诊的医疗保障;此外也要注意烧伤、烫伤等常见意外是否被列入保险责任。

5、学平险投保渠道:学平险的投保渠道还是非常多的,比如:1、联系孩子所在学校的保险代办员购买;2、在各大保险公司各营业网点柜台购买;3、向保险代理人购买;4、拨打各保险公司的客户服务热线,由保险公司提供上门服务;5、登录保险公司网站或者相关专业的网络保险平台进行在线投保。总之,家长投保学平险,本着自愿的原则,可以决定是否投保,并且可自愿决定向哪一家人身保险公司投保。

儿童校园险之校责险

除了儿童在校期间的学平险,还有一种校园险家长也可以关注,它就是校园责任险。只不过,与学

一团卫生纸在这里与环境极不协调、深感不雅观,就随手捡起放在自己衣兜里,出人意料的是应考官当场宣布,录取答案就在那团卫生纸内,捡到卫生纸的那位青年就是录用的文员。由此,联想当今的保险营销,保险人面对层次千差万别、思想千变万化的客户,如何把众多不同社会群体人的思想都转变到深入了解保险,深刻认识保险,经济投资保险,成为保险的忠实客户层面上来,需要用心考虑。因此,营销伙伴在对客户实施营销活动前,需要掌握六大基本因素。

一是文化类别性。不同文化程度的客户群体所关心的内容不同,他们看问题、观察问题、分析问题、解决问题的能力都不相同,文化的差异可能导致他们世界观、人生观、价值观都不相同,对保险认识也不相同,掌握好客户的文化底蕴,能够了解客户丰富的内涵,是打开内心深处的“金钥匙”,是走向营销成功的第一通道。

二是职业的差异性。不同职业的人群,社会地

平险不同,校园责任险的投保人和赔偿对象一般为学校。我们不妨从以下几个方面了解一下:

1、首先,校方责任险是属于责任保险的一部分,主要是指在学校教育教学活动中或学校组织的校外活动中(包括体育课、实验课、课间操、春游、夏令营等),因学校过失而导致在校学生人身伤害事故依法由学校承担的经济赔偿责任,由保险公司在赔偿限额内负责赔偿。

2、其次,保险责任范围:1.须是在保单列明地点因经营业务发生意外事故而致的赔偿责任。2.第三者的人身伤亡或财产损失。3.经认可的诉讼费及其他费用。

3、最后,要提醒大家的是:无论是学平险还是校方责任险,都有其责任免除范围。责任免除是指保单不保的范围,一般有三类:故意行为、在购买前已存在的保险问题、保单列明的高风险活动项目,这些都是不赔的。

位不同,收入来源不同,所关心的社会现象、社会发展的内容不同,经济投资方式也不相同,对保险的需求更不同,只有细致掌握客户从事的职业,才能因人制宜,分类施策,有针对性的开展工作,才能达到事半功倍的效果。

三是家庭成员的重要性。对客户家庭每位成员在家庭的重要位置要有所了解,在实施营销活动中,层层排除,最后让家庭核心人物畅通无阻的做出购买决策,直至签单成功。

四是年龄结构的别样性。客户的年龄决定客户的阅历,决定客户看问题的角度、深度、广度,对保险的认识和看法,决定客户理性和感性程度,年轻的客户对新事物接受快,看问题比较现代,对新的投资方式比较理解,由于阅历浅,比较感性。营销伙伴可根据每个客户的情况实施有效策略。年龄较大的客户群体,往往做事情较谨慎,在决策之前,反复推敲,纵横比较,在充分感到这项决策有一定的科学性,有较高的收益性,有相当的安全性,有较大的稳定性时,才进行实施。因此,营销伙伴在面对这类客户时,一定掌握要领,有的放矢开展工作。

五是客户爱好的广泛性。客户层次千差万别,客户的爱好多种多样,不同年龄、不同文化、不同职业、不同工作岗位的客户,有不同的爱好,细致了解客户的爱好,可以更好地融入客户的生活圈,扩大彼此间的交流,修筑签单绿色通道。

六是家庭主要社会关系的多样性。客户的家庭背景,决定客户的经济积累程度,同样的收入,不同的家庭背景,经济积累不同,投资的方向也不相同,对保险的需求不同,保障的范围不同,营销伙伴只有全面了解客户的主要社会关系,才能认真分析投资动向,才能制定切实可行的营销方案。

爱心

保险是聚涓涓细流,汇集爱的大海,是集千家之福,解一家之难的职业。新时代的保险人,要提高政治站位和责任担当。营销主管部门要多渠道、多形式培养营销伙伴的爱心,经常组织参加社会公益活动,热心资助社会公益事业,把保险的爱洒向社会的方方面面,在每位营销人心中都树立起爱的丰碑。

精心

精心处理好每一件事情,是走向成功的前提和

条件。在当今的保险营销活动中,营销人,要做到精细化、专业化,才能取得卓越的成就。

一是精心挑选客户。当今中国已进入信息化时代、大数据、云计算、互联网、智慧型等现代化服务手段被广泛的运用,据有关资料统计,中国的网民已近10亿之多。信息传递迅速,人员接触广泛,各种社会活动繁多,交流、交往、沟通场所随处搭建,营销伙伴寻找几位客户还是比较容易的,但是对获取的客户如果不精心筛选,那将收效甚微,只有精心筛选,做好分类,能起到四两拨千斤的作用。

二是精心挑选产品。不同的客户对保险需求不同,只有根据客户的实际需要和真正的财务规划推介适销对路产品,才能赢得客户的欢迎,才能取得较高的签单率。精心挑选产品,合理设计缴费能力,充分体现营销员对客户的忠诚度。

三是精心服务。营销人对客户的服务是真心的,真诚的,每一个环节,每一件事情,都要经得起历史检验,保险营销要真正想到客户前头,做到客户心头,服务体现在客户眉头。

热心

2017年夏季的一个中午,深圳降下一场大雨,行走在路途中的人们纷纷寻找避雨场所。在一大型商场内,忽然走进一位年近六十的老太太,整个衣服被雨水淋得湿透。见此情景,一位年近三十的小伙子忙上前搀扶,并安慰老太太一定注意身体,小心着凉,随后找来坐位让其坐下。小伙子的举动,突出的一片热心,感动了老太太,两人进行了热心地交流,当得知这位小伙子是保险公司的营销人员时,老太太赞许道,“像您这样热心的青年业务一定做得很棒。”两人留下电话离去。在不到一个月的时间内,这位老太太的家人,在这位保险热心人那里办理年缴费30多万元的期缴业务。热心也是生产力,诚心也是推动力,营销伙伴,对待社会每一位成员都要报一颗热心,温暖客户,树立别具一格的服务品牌。

保险成功营销,用心经营是黄金法则,是实战者知识的积累,经验的结晶,全面掌握深刻领会用心经营的内容,撬开用心经营的心扉,对促进营销伙伴的发展必将起到积极的推动作用,只要打开“心”世界,必能迎来繁花似锦。

浙江温州 285 万元车险欺诈案告破

日前,温州人保财险史上最大一起车险欺诈案件——“6·5 迈凯轮案”成功侦破,涉案金额达 285 万元。该案稽查历时长达一年之久,其涉案金额之大、稽查难度之深、取证难度之大、时间跨度之长均创温州人保财险史之最,也为行业反欺诈工作树立了典型。

2017 年 6 月 5 日 9 时 30 分许,冯某驾驶浙 A 迈凯轮标的轿车行驶至浙江省海宁市硖许公路永



福至西站路段时,突然车辆失控,车辆碰撞道路绿化带后侧滑至路旁排水沟,与树木发生碰撞导致标的车报废的单方道路交通事故。该起事故经浙江省海宁市交通警察大队处理,冯某负该事故的全部责任。

案件损失大,驾驶员却未在出险后第一时间向保险人报案。承保地苍南人保财险接到相关案件通知后,当即成立专案组,于 2017 年 6 月 8 日前往案发地进行现场查勘,约谈驾驶员做谈话笔录,保留了第一手证据资料,并从中发现诸多疑点:事发点是该路段唯一一处废弃的支路口、唯独事发点没有电子眼、车辆损失如此严重却没有安全气囊弹出、驾驶员未受伤却不报案等,初步确定了反欺诈方向。

通过调查,得知本案存在租赁的情况。专案组

在承保标的历史理赔情况排查中以及在 58 同城、新浪微博等处均发现涉案车辆用于租赁的事实,及时搜集了证据并进行了证据公证提取,防止被保险人删除。在此后相当长一段时间里,证据公证成为本案稽查“规定动作”,起到了事前预防和事中证明的关键作用。

2017 年 8 月 17 日,被保险人以财产保险合同纠纷为由,向事故发生地浙江省海宁市人民法院起诉中

国人民财产保险股份有限公司温州市分公司,以被告错误为由要求撤诉。撤诉同时当即又以财产保险合同纠纷为由再次向浙江省海宁市人民法院起诉中国人民财产保险股份有限公司苍南支公司。

第二次诉讼期间,专案组利用现有成熟的大数据平台、数据分析及与苍南当地交警部门沟通之下,调查到涉案车辆在事故发生当日已经严重受损,且在广东省汕头市存在交通违法,间接证明了涉案车辆存在套牌嫌疑重大线索。后又运用大数据调查,发现并取得浙江省义乌市人民法院已经审结的刑事案件中存在的保险标的用于租赁的书面证据。

在欺诈与反欺诈的较量中,科技手段成功打开了稽查突破口。在大量证据面前,专案组再次前往涉案车辆驾驶员家中调查,驾驶员的父亲终将本案发生交通事故以后驾驶员与汽车租赁公司的钱款来往、欠条、赔偿协议等材料交给工作人员。同时,专案组通过外围调查,获取了保险标的从 2016 年至 2018 年的汽车租赁合同纠纷,成为本案成功拒赔的决定性成果。

2018 年 7 月 31 日,被保险人向浙江省海宁市人民法院申请撤诉并承诺不再向委托人进行追诉。由于被保险人在诉讼过程中作了与温州人保财险调查结果不同的虚假陈述,被浙江省海宁市人民法院以在人民法院诉讼期间虚假陈述为由对其按法律规定的最高金额给予人民币 10 万元的司法处罚决定。至此,“6·5 迈凯轮案”成功告破。

2018年9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	—	42	2	2	—	—	—	46
中国人寿保险股份有限公司盐城市分公司	—	13	—	—	—	—	—	13
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	—	18	—	—	—	—	—	18
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	—	26	27	1	—	—	—	54
天安财产保险股份有限公司盐城中心支公司	—	12	2	—	—	—	—	14
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	—	48	1	1	—	—	—	50
太平人寿保险有限公司盐城中心支公司	—	23	1	—	—	—	—	24
泰康人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	24	4	—	—	—	—	28
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	—	8	—	—	—	—	—	8
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	—	10	—	—	—	—	—	10
中国人寿财产保险股份有限公司盐城市中心支公司	—	42	2	2	—	—	—	46
华泰人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	—	—	—	—	—	—	0
渤海财产保险股份有限公司盐城中心支公司	—	—	—	—	—	—	—	0
华夏人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	2	2	—	—	—	—	—	4
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	—	11	2	—	—	—	—	13
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	3	15	1	—	—	—	—	19
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
中银三星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	—	4	—	—	—	—	—	4
总计	5	404	46	6	0	0	0	461

2018年8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	9.11	—	好	中国人寿	9.6	—	好
太平洋产险	9.11	—	好	太平洋人寿	9.12	—	好
平安产险	9.5	—	好	平安人寿	9.11	—	好
天安财险	9.11	—	好	新华人寿	9.6	—	好
中华联合	9.12	—	好	太平人寿	9.11	—	好
华安财险	9.7	—	好	民生人寿	9.7	—	好
安邦财险	9.12	—	好	泰康人寿	9.10	—	好
大地财险	9.7	—	好	合众人寿	9.6	—	好
阳光财险	9.4	—	好	富德生命	9.12	—	好
中银保险	9.11	—	好	农银人寿	9.11	—	好
国寿财险	9.11	1	好	恒安标准	9.11	—	好
渤海财险	9.3	—	好	华泰人寿	9.12	—	好
都邦产险	9.4	—	好	华夏人寿	9.10	—	好
长安责任	9.7	—	好	平安养老	9.4	—	好
紫金财险	9.11	—	好	信泰人寿	9.6	—	好
安盛天平	9.10	—	好	人保寿险	9.6	—	好
永安产险	9.12	—	好	中德安联	9.11	—	好
浙商产险	9.7	—	好	阳光人寿	9.10	—	好
英大产险	9.6	—	好	君康人寿	9.5	—	好
太平财险	9.12	—	好	长城人寿	9.11	—	好
泰山财险	9.12	—	好	幸福人寿	9.12	—	好
				中宏人寿	9.11	—	好
				英大人寿	9.7	—	好
				光大永明	9.11	—	好
				安邦人寿	9.11	—	好
				利安人寿	9.12	—	好
				友邦人寿	9.12	—	好
				百年人寿	9.7	1	好
				长生人寿	9.11	—	好
				建信人寿	9.6	—	好
				东吴人寿	9.12	—	好
				中融人寿	9.7	—	好
				中银三星	9.5	—	好
				国联人寿	9.12	—	好
				国华人寿	9.7	—	好
				前海人寿	9.12	—	好
				德华安顾	9.11	—	好
				中英人寿	9.10	—	好

盐城市2018年8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			退保		市场 份额%	上年同期 累计保费	同比增 长率%			
	本期	累计	本期	累计	本期	累计	本期	上年同期累计	同比±%	赔案数	付率%				本期	累计	
人保财险	63177.00	526994.00	696299.27	178761841.09	13543.93	134596.49	9445.20	88404.07	72983.35	22.13	168644.00	65.68	537.09	4496.77	48.45	127299.57	5.73
太平洋产险	76972.00	434639.00	2689254.66	14929187.97	2644.44	22431.73	1489.29	11932.65	13488.48	-11.53	12314.00	53.20	136.19	961.44	8.07	20346.23	10.25
平安产险	31177.00	240142.00	1862621.03	20335923.93	4298.15	36031.00	2333.27	17301.28	15454.86	15.83	22305.00	49.68	18.38	153.59	12.97	30073.08	19.81
天安产险	1513.00	16949.00	117982.85	1338621.05	268.83	3276.91	195.56	2537.06	2865.95	-11.46	2075.00	77.42	5.68	44.24	1.18	2626.68	24.75
中华联合	5956.00	71053.00	440234.36	1816762.76	1662.30	9889.09	958.22	5212.83	4480.79	16.34	8841.00	52.71	4.95	70.95	3.56	7963.25	24.18
华安产险	1332.00	7037.00	52770.34	286102.35	167.55	1042.87	23.50	394.09	113.76	193.68	289.00	32.04	1.22	8.00	0.38	554.86	87.95
安邦产险	9253.00	92901.00	461885.19	4241846.88	1530.13	15322.38	1934.07	15514.78	13707.89	13.18	1479.00	101.26	20.17	212.14	5.52	20000.28	-23.39
大地产险	1236.00	10496.00	83038.41	7349996.18	148.92	1223.89	65.09	653.42	1169.37	-44.12	172.00	53.39	0.24	3.91	0.44	1521.20	-19.54
阳光产险	2810.00	20462.00	253545.37	1807158.51	586.50	3970.93	327.34	2491.92	1880.88	32.49	3186.00	62.75	2.66	30.89	1.43	3991.75	-0.52
中银保	793.00	5024.00	252702.78	1825599.03	240.76	2696.90	82.51	701.01	513.77	36.44	1379.00	25.99	1.20	20.11	0.97	2020.32	33.49
国寿财险	10469.00	88774.00	827365.29	6459358.90	2088.49	18421.04	1912.25	12820.67	13065.97	-2.96	12870.00	68.51	31.19	269.80	6.63	20335.60	-8.52
渤海产险	3628.00	51692.00	72682.73	991756.38	146.13	3331.10	385.42	2828.60	1286.93	119.79	0.00	84.91	0.00	0.00	1.20	3259.09	2.21
都邦产险	603.00	2282.00	152870.86	779561.27	59.82	478.47	7.40	179.21	71.61	150.26	0.00	37.45	0.00	0.00	0.17	571.35	-16.26
长安责任	415.00	3080.00	129422.58	1755010.93	163.66	978.19	94.52	424.22	504.63	-15.93	268.00	43.37	0.25	34.43	0.35	872.02	12.18
紫金产险	10380.00	74974.00	939674.83	5608108.53	2306.77	13707.12	1011.95	6349.41	6531.18	-2.78	8578.00	46.32	32.91	169.74	4.93	10988.40	24.74
安盛天平	59.00	1680.00	2977.83	8067.85	4.73	155.89	44.74	536.77	897.86	-40.22	701.00	344.33	0.00	0.00	0.06	867.42	-82.03
永安产险	1176.00	6903.00	75392.68	655632.25	311.18	2086.59	148.29	1251.94	1487.32	-15.83	1128.00	60.00	4.38	22.41	0.75	2023.46	3.12
浙商产险	5950.00	37625.00	248472.26	1908256.92	261.77	1309.41	68.50	886.36	438.09	102.32	0.00	67.69	0.00	0.00	0.47	1394.42	-3.32
英大产险	772.00	7850.00	93027.66	1512256.87	292.72	2849.49	220.29	1392.41	1515.75	-8.14	1559.00	48.87	0.00	37.79	1.03	2815.87	1.19
太平财险	2026.00	16336.00	166473.39	1376378.53	340.41	2872.69	228.16	2168.06	2382.74	-9.01	3251.00	75.47	2.55	38.65	1.03	2880.01	-0.25
泰山财险	1002.00	4777.00	63395.35	284964.15	234.49	1127.23	68.04	696.13	240.98	188.87	635.00	61.76	1.91	1.91	0.41	1198.85	-5.97
合计	230699.00	1721564.00	15948089.72	270482573.33	31298.68	277799.41	21643.61	175016.89	154422.16	13.34	249674.00	63.00	800.97	6576.77	100.00	263363.71	5.48

盐城市2018年8月份人身险业务报表

单位:万元

公司名称	本月保费收入			本年保费收入			理赔给付			其他各类给付		退保		市场份额 %	上年同期累计保费	同比增长率 %	保户准备金及投资额
	首年		续期	首年		续期	小计	本期	累计	本期	累计	本期	累计				
	期缴	续期	小计	期缴	续期	小计	本期	累计	本期	累计	本期	累计					
中国人寿	4596.92	3137.85	23203.97	27800.89	27800.89	29804.67	1834.00	18009.86	5930.03	68856.23	1864.91	62481.67	6.04	282408.25	5.54	10595.86	
太平洋人寿	1398.66	1081.80	5119.77	6518.43	6518.43	61998.06	263.90	3288.21	801.02	5402.59	599.85	4506.96	5.30	59798.69	3.68	0.00	
平安人寿	5438.56	4646.25	9886.90	15345.46	15345.46	171400.38	1286.21	10120.91	854.50	15381.56	877.80	6150.28	5.90	138826.16	23.46	0.00	
新华人寿	982.80	824.22	1903.26	2886.06	2886.06	25193.82	134.90	1139.36	1062.72	7866.38	244.51	13350.94	4.52	19858.24	26.87	0.00	
太平人寿	536.44	426.84	1526.38	2062.82	2062.82	22817.06	96.62	536.70	290.55	3154.11	176.54	10427.27	2.35	29218.00	-21.91	0.00	
民生人寿	52.50	37.84	772.28	824.78	824.78	6330.77	26.75	256.74	55.81	858.61	57.44	444.71	4.06	5924.65	6.85	0.00	
泰康人寿	502.90	477.94	1308.92	1811.82	1811.82	12729.63	35.33	353.91	221.97	1919.42	80.71	620.48	2.78	10950.94	16.24	2910.14	
合众人寿	437.65	422.26	1360.26	1797.91	1797.91	19030.36	56.80	402.41	174.18	2269.86	81.09	11792.04	2.11	28963.73	-34.30	2720.49	
富德生命	75.62	75.62	450.87	526.49	526.49	5662.31	1.44	20.51	20.48	560.68	57.78	12864.96	0.36	13794.17	-58.95	13507.80	
农银人寿	137.24	112.04	132.81	270.05	270.05	4862.78	3.85	284.51	214.43	1462.35	12.12	52.76	5.85	12951.82	-62.45	13.95	
恒安标准	18.46	17.49	59.84	78.30	78.30	825.84	0.00	18.12	13.67	247.03	11.79	41.38	2.19	738.39	11.84	0.00	
华泰人寿	261.21	259.76	590.27	851.48	851.48	7039.80	25.52	295.90	16.40	224.44	19.85	185.50	4.20	6057.91	16.21	0.00	
华夏人寿	3911.25	746.48	816.68	4727.93	4727.93	54918.40	5.19	190.21	55.77	1546.13	54.37	12288.30	0.35	35748.16	53.63	11710.19	
平安养老	184.47	0.00	0.00	184.47	184.47	2172.01	0.00	936.88	0.00	0.00	0.00	0.00	43.13	1812.54	19.83	0.00	
信泰人寿	20.11	20.11	230.57	250.68	250.68	556.17	556.17	3482.86	46.20	445.25	0.00	213.54	773.69	7855.46	-55.66	0.00	
人保财险	317.16	255.57	1872.11	2189.27	2189.27	31767.75	30.00	253.53	260.25	3493.20	230.84	10212.72	0.80	20773.06	52.93	1404.03	
中德安联	18.79	11.90	61.85	80.64	80.64	610.79	2.37	21.57	5.98	140.15	6.14	27.72	3.53	501.58	21.77	0.00	
阳光人寿	187.59	162.23	654.83	842.42	842.42	3233.39	49.17	437.64	65.70	440.75	23.07	195.76	5.98	6384.23	14.71	299.64	
君康人寿	6655.26	485.63	49.47	6704.73	6704.73	45177.67	4.90	103.89	2.97	21.18	154.20	2872.24	0.21	97888.88	-49.48	34406.50	
长城人寿	27.39	22.65	244.62	272.01	272.01	423.42	389.67	4340.05	4763.47	0.81	25.00	33.95	940.66	4900.85	-2.80	582.19	
幸福人寿	31.69	30.17	24.42	56.11	56.11	233.30	329.10	758.21	7.33	3.24	115.48	30.95	2585.70	1490.61	-49.13	48.85	
中英人寿	24.13	24.13	77.29	101.42	101.42	252.24	252.24	704.81	957.05	0.82	58.13	1.87	18.70	797.02	20.08	3.91	
英大人寿	110.63	108.88	411.96	522.59	522.59	1009.10	1100.36	3501.22	4510.32	43.46	222.68	11.92	83.88	4827.25	-6.57	0.00	
光大人寿	9.61	9.61	16.86	26.47	26.47	162.18	114.87	376.36	538.54	1.73	73.48	4.79	57.69	865.22	-37.76	150.29	
利安人寿	460.04	400.02	960.78	1420.82	1420.82	15722.09	3168.01	15252.56	30974.65	33.19	154.35	228.27	4516.53	35798.32	-13.47	1928.94	
安邦人寿	332.92	1.02	0.00	332.92	332.92	762.77	8.81	0.21	762.98	0.00	4.56	181.51	1248.17	231976.00	-99.67	3688.30	
友邦保险	385.89	293.89	395.72	781.61	781.61	3285.63	2714.05	2409.05	5694.68	83.46	237.65	15.04	162.42	2891.17	96.97	0.00	
百年人寿	102.22	121.46	250.05	352.27	352.27	29080.89	2277.53	2640.50	31721.39	70.48	105.62	1.94	682.48	15869.87	99.88	252.86	
长生人寿	31.89	31.84	53.65	85.54	85.54	150.69	637.65	788.64	0.00	0.29	6.28	59.59	4.08	665.50	15.05	42.47	
建信人寿	135.72	135.72	204.05	339.77	339.77	6053.07	1125.39	1697.91	7750.98	53.65	71.61	36.10	544.79	4881.46	58.78	12397.98	
东吴人寿	83.76	79.23	76.09	159.85	159.85	1036.82	890.55	1095.03	2131.85	1.89	24.74	6.12	96.00	1335.78	59.60	2235.44	
中融人寿	3846.17	0.00	56.70	3902.87	3902.87	17887.08	0.00	60.70	17947.78	5.90	0.00	0.00	66.61	1467.03	0.13	4313.81	
中银三星	70.12	49.22	78.41	148.53	148.53	625.03	253.73	865.00	1490.03	0.00	2.94	7.22	45.73	3065.75	0.00	4021.39	
国联人寿	228.19	157.86	115.40	343.59	343.59	4271.15	1205.08	1594.22	5865.37	11.05	35.73	8.93	66.07	3556.59	64.92	57.67	
国华人寿	0.73	0.00	0.00	0.73	0.73	17691.47	0.00	0.00	17691.47	0.00	0.00	0.00	0.00	534.30	3211.15	0.00	
前海人寿	444.47	97.05	443.04	887.51	111248.78	3667.09	3465.31	114714.09	2.00	39.93	2.00	84.44	1705.33	46764.96	145.30	0.00	
德华安顾	94.34	91.52	0.00	94.34	94.34	188.98	183.77	0.00	188.98	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
中英人寿	13.96	13.96	0.00	13.96	13.96	81.87	81.87	0.00	81.87	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
合计	32187.46	14870.06	53410.08	85597.54	85597.54	622333.06	191753.81	512664.84	1034997.90	4336.76	38196.55	10414.38	121462.13	7668.15	22574.79	3.69	107292.70

盐城市2018年8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		特证 率%	机构数	机构情况		合计
	件数	承保金额	保费收入	同比增长率%			员工	营销员			特证人数	新增营销员	
人保财险	526694	178761841.1	134596.49	5.73	48.45	791	1438	1438	0	100	11	142	153
太平洋产险	434639	14929187.97	22431.73	10.25	8.07	152	256	256	0	100	8	0	8
平安产险	240142	20335923.93	36031	19.81	12.97	238	340	340	0	100	8	1	9
天安产险	16949	1358621.05	3276.91	24.75	1.18	63	55	55	0	100	8	8	17
中华联合	71053	18167052.76	9889.09	24.18	3.56	116	161	161	0	100	9	0	9
华安产险	7037	286102.35	1042.87	87.95	0.38	13	0	0	0	0	1	1	2
安邦产险	92501	4241846.88	15322.38	-23.39	5.52	119	311	311	0	100	12	0	12
大地产险	10490	7349996.18	1223.89	-19.54	0.44	25	98	98	0	100	3	4	4
阳光产险	20462	1807158.51	3970.93	-0.52	1.43	75	145	145	3	100	4	1	5
国寿财险	5024	1825599.03	2696.9	33.49	0.97	10	23	23	0	100	0	0	11
华泰财险	8874	6459258.9	18421.04	-8.52	6.63	249	156	156	0	100	11	0	11
渤海产险	51692	991756.38	3331.1	2.21	1.2	10	19	19	0	100	0	0	1
都邦产险	2282	779561.27	478.47	-16.26	0.17	9	0	0	0	0	1	0	1
长安责任	3080	1755010.93	17	12.18	0.35	17	12	12	0	100	2	0	2
紫金产险	74874	5608109.53	13707.12	24.74	4.93	154	94	94	12	100	9	10	10
安盛天平	1680	88057.85	155.89	-82.03	0.06	3	0	0	0	0	1	0	1
永安产险	6903	655632.25	2086.59	3.12	0.75	29	6	6	0	100	4	0	4
浙商产险	37625	1908256.92	1309.41	-3.32	0.47	13	13	13	0	100	1	1	2
英大产险	7850	1512256.87	2849.49	1.19	1.03	36	17	17	0	100	1	0	1
太平财险	16336	1376378.53	2872.69	-0.25	1.03	20	20	20	0	100	3	0	3
泰山财险	4777	284964.15	1127.23	-5.48	0.41	9	1	1	0	100	0	0	1
小计	1721564	270482573.3	277799.41	5.48	21.16	2166	3165	3165	15	100.00	101	156	257
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	特证人数	新增营销员	机构数	营销服务部	合计
中国人寿	969719		298047.67	5.54	28.8	545	17900	17900	1091	100	10	166	176
太平洋人寿	277172		61998.06	3.68	5.99	121	2234	2234	224	100	9	19	28
新华人寿	285667		171400.38	23.46	16.56	242	7242	7242	24	100	13	11	24
太平人寿	26606		25193.62	26.87	2.43	56	1111	1111	0	100	5	5	6
民生人寿	1566		22817.06	-21.91	2.2	51	1128	1128	63	100	1	4	5
众安人寿	4086		6330.77	6.85	0.61	35	191	191	9	100	1	6	7
泰康人寿	2647		12729.63	16.24	1.23	73	1487	1487	96	100	8	13	21
合众人寿	3015		19030.36	-34.3	1.84	70	1267	1267	0	100	7	8	15
富德生命	3136		5662.31	-58.95	0.55	35	237	237	0	100	1	6	7
恒大人寿	2226		4862.78	-62.45	0.47	25	112	112	0	100	1	4	5
阳光标准	775		825.84	11.84	0.08	8	76	76	4	100	1	0	1
恒泰人寿	2921		7039.6	16.21	0.68	39	1044	1044	294	100	8	4	12
华夏人寿	11197		54918.4	53.63	5.31	47	391	391	0	100	6	6	12
平安养老	104552		2172.01	19.83	0.21	30	0	0	0	0	1	0	1
信泰人寿	950		3482.86	-55.66	0.34	30	101	101	6	100	1	5	6
人保寿险	91416		31767.75	52.93	3.07	63	195	195	3	100	5	3	8
中德安联	1661		610.79	21.77	0.06	3	44	44	0	100	0	0	1
阳光人寿	4112		7323.39	14.71	0.71	38	733	733	39	100	1	6	7
君康人寿	13600		49452.27	-49.48	4.78	18	53	53	0	100	1	0	1
长城人寿	2737		4763.47	-2.8	0.46	16	91	91	1	100	1	4	5
爱康人寿	986		758.21	-49.13	0.07	22	74	74	2	100	2	0	2
中家人寿	433		957.05	20.08	0.09	7	51	51	5	100	0	0	1
英大人寿	6014		4510.32	-6.57	0.44	30	219	219	0	100	1	7	8
光大人寿	393		538.54	-13.47	0.05	9	49	49	49	100	1	1	2
利安人寿	4073		30974.65	-13.47	2.99	76	2120	2120	76	100	8	1	9
安邦人寿	564		762.98	-99.67	0.07	7	7	7	0	100	1	1	2
友邦保险	7145		6694.68	96.97	0.55	9	203	203	0	100	2	0	2
百年人寿	6809		31721.39	99.88	3.06	10	82	82	0	100	3	0	3
长生人寿	325		788.64	15.05	0.08	5	75	75	0	100	1	0	1
建信人寿	2579		7750.98	58.78	0.75	22	0	0	0	0	0	3	4
东吴人寿	1110		2131.85	59.6	0.21	34	600	600	57	100	6	6	12
中融人寿	3515		17947.78	2.81	1.73	5	14	14	0	100	1	1	2
中银三星	584		1480.03	-60.81	0.14	17	0	0	0	0	1	0	1
国联人寿	1466		5865.37	64.92	0.57	23	460	460	58	100	1	1	2
国华人寿	2909		17691.47	3211.15	1.71	8	3	3	0	100	1	1	2
前海人寿	18704		114714.09	145.3	11.08	29	177	177	100	100	0	0	1
德华安顾	348		188.98	0	0.02	11	202	202	59	100	1	1	2
中英人寿	43		81.87	0	0.01	5	114	114	0	100	1	0	1
小计	1867761		1034997.9	-10.69	78.84	1874	40087	40087	2180	100.00	106	292	398
合计	3589325		1312797.31	-7.70	100.00	4040	43252	43252	2195	100.00	207	448	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。