



国华人寿拥有领先行业的投资管理能力。一直以来,公司不断增强各项投资能力建设,并成为行业内首批获得投资全牌照的保险公司。自开业以来,国华人寿保险投资收益率显著高于寿险行业平均收益率。2011-2017年平均投资收益率位居行业前列。

成立十多年来,国华人寿始终不忘初心,热心公益,回馈社会,逐步建立国华公益事业长效机制。成立至今,国华人寿在社会公益、扶贫公益、教育公益和体育公益等方面做出了多项尝试和努力,获得社会各界广泛赞誉。截至2017年末,国华人寿公益支出近2400多万元。精准扶贫帮扶超860多万;教育扶贫领域投入近400万元资金;体育扶贫投入约810多万资金。

未来十年是国华人寿发展更加黄金的十年。站在新十年起点上,国华人寿要以人民的真实保险需求为出发点,坚持保险姓保,以长期储蓄和风险保障为业务主体,不断优化业务结构,稳健审慎做好资产匹配,努力使公司成为一家规模适度,结构合理,品质优良,管理现代,效益持续的,为客户、员工、股东创造价值的寿险公司。

国华人寿保险股份有限公司盐城中心支公司

# 银保监会党委出台 贯彻落实中央八项规定精神实施办法

近日,银保监会党委正式印发《中国银保监会党委贯彻落实中央八项规定精神实施办法》(以下简称《办法》),这是在银保监会机构改革推向纵深的重要时点,在新体制下全系统坚持不懈改作风转作风的动员令,体现了银保监会党委推进全面从严治党的坚定决心和坚强意志。

《办法》在原银监会、原保监会相关规定的基础上修订而成,全文共 38 条,包括“改进调查研究、精简会议活动、精简文件简报、规范出访活动、改进新闻报道、厉行勤俭节约、严肃监管纪律、加强督促检查”等 8 方面内容。

银保监会成立以来,会党委坚决落实“两个维护”,不断强化“四个自信”,牢固树立“四个意识”,紧跟中央步伐,对标中央要求,把修订中央八项规定精神实施办法作为加强作风建设新起点,重整行装再出发,扎紧织密作风建设制度笼子,推动银保监会系统作风建设制度化、常态化,不断为打好防范化解重大金融风险攻坚战提供更加坚强的作风保障。

面对强监管严监管背景下对银行保险系统工作作风的新要求,《办法》着力从制度层面划出明确禁区,定出清晰底线,防范廉洁风险和道德风险,特别是聚焦习近平总书记指出的 10 个方面形式主义、官僚主义具体表现,完善配套制度,整治防范化解重大金融风险过程中表态多调门高、行动少落实差等突出问题,以扎实的监管工作作风确保银行保险业有效监管,提升监管权威。

《办法》强调发挥头雁效应,将银保监会负责同志和会机关作为主要的规范对象,除需要共同遵守的要

求外,其中银保监会负责同志单独自我要求、自我规范、自我约束的内容占纪律要求的三分之一。《办法》直面突出问题,特别是对问题突出且长期未得到解决的事项提出较为明确的要求,还对实践中普遍反映的难点问题提出应对措施。《办法》坚持从严从紧,确定了从严的纪律导向要求,整体上所有条款的标准均依据中央精神,部分严于原有纪律要求。《办法》坚持从细从实,全文共 38 条,清晰界定了相关规定适用范围,细化了有关工作程序和要求。《办法》注重创新和实践,围绕构建“亲”“清”监管关系,明确提出建立健全非公务交往报告制度、违反中央八项规定精神典型问题既向系统内通报又向监管机构进行通报的“双通报”制度等。《办法》注重统筹兼顾,综合考虑银行和保险监管机构及人员的融合需要,对原银监会和原保监会贯彻落实中央八项规定精神制度进行系统梳理,总结两单位行之有效的实践经验,沿用推广良好做法,形成全覆盖、无死角的作风建设制度笼子,用同一把尺子定规矩、同一个标准管干部。

下一步,会党委将把《办法》的贯彻落实作为推动全面落实从严治党的重要抓手抓实抓好,会党委班子成员坚持党性原则,率先垂范,带头严格执行,同时要求相关部门在《办法》出台后加强宣传,将《办法》列为全系统各级党委、党校培训的重要内容;要求各级党委定期对落实《办法》情况组织专项检查,加大对有令不行、有禁不止、随意变通、恶意规避等行为的惩处和责任追究力度,让广大党员干部知敬畏、存戒惧、守底线,习惯在受监督和约束的环境中工作生活,确保中央八项规定精神在全系统落地生根。

## 银保监会首次发布普惠金融白皮书

为阶段性总结宣传我国普惠金融发展成果,落实《推进普惠金融发展规划(2016-2020年)》

(国发【2015】74号)“定期发布普惠金融白皮书”要求,中国银行保险监督管理委员会牵头编写了

《中国普惠金融发展情况报告》(以下简称白皮书),拟于近期出版发行。日前预先发布了白皮书摘编版。

作为首次由政府部门对外发布的普惠金融白皮书,白皮书总结了我国普惠金融发展的意义、主要措施、主要成效和基本经验,从发展多层次普惠金融供给、构建市场化经营模式、创新普惠金融产品服务、发展数字普惠金融、推进基础设施建设、加强金融知识普及和开展普惠金融试点等八个方面具体介绍了普惠金融发展举措,客观分析了当前普惠金融发展面临的挑战,并提出了未来建设普惠金融体系的思路。

白皮书明确了发展普惠金融的重要意义。发展普惠金融,有利于促进金融业可持续均衡发展,推动经济发展方式转型升级,增进社会公平和社会和谐,引导更多金融资源配置到经济社会发展的重点领域和薄弱环节。大力发展普惠金融,是金融业支持现代经济体系建设、增强服务实体经济能力的重要体现,是缓解人民日益增长的金融服务需求和金融供给不平衡不充分之间矛盾的重要途径,是我国全面建成小康社会的必然要求。

白皮书总结了五年来普惠金融发展的主要成果:基础金融服务覆盖面不断扩大,薄弱领域金融可得性持续提升,金融服务的效率和质量明显提高,金融扶贫攻坚成效显著,金融基础设施和外部环境逐渐改善。这些成果的取得,依赖于政府部门和市场主体采取的一系列措施:深化体制改革,发展

多层次的普惠金融供给;健全工作机制,构建普惠金融市场化经营模式;聚焦薄弱领域,创新普惠金融产品服务;运用科技手段,发展数字普惠金融;强化激励约束,完善普惠金融政策措施;推进基础设施建设,改善普惠金融发展环境;加强金融知识宣传普及,保护金融消费者合法权益;开展试点示范,探索地方普惠金融发展模式,探索可持续、可复制的普惠金融发展经验。

白皮书梳理了我国普惠金融发展形成的经验:发挥中国特色社会主义制度优势,是普惠金融发展的根基;坚持目标导向和问题导向,是普惠金融发展的基本思路;发挥市场主导作用,是普惠金融发展的根本动力;数字普惠金融引领,是普惠金融可持续发展的重要出路;全面推进、突出重点,是普惠金融发展的基本方法;遏制乱象、防范风险,是普惠金融发展的基本底线;坚持改革创新、用好试点示范,是普惠金融发展的有效手段;强化政策协同,是普惠金融发展的有力保障。

白皮书分析了当前普惠金融发展面临金融资源配置、金融服务质量、普惠金融的商业可持续、金融基础设施、金融消费素养等五方面挑战。应对现存问题与挑战,要深入贯彻党的十九大精神,立足新时代发展普惠金融的新要求,突出抓好普惠金融供给体系、产品服务体系、政策环境支撑体系、风险防范和监管体系、消费者教育保护体系等五大体系建设,不断拓展普惠金融服务的广度与深度,统筹实现“普”和“惠”的双重目标。

## 中国银保监会发布 《商业银行理财业务监督管理办法》

为落实党中央、国务院关于打好防范化解重大风险攻坚战决策部署,促进统一资产管理产品监管标准,推动银行理财业务规范健康发展,银保监会制定了《商业银行理财业务监督管理办法》(以下简称《办法》),作为《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》(以下简称“资管新规”)配套实施细

则公布,自公布之日起施行。

2018年7月20日-8月19日,银保监会就《办法》向社会公开征求意见,金融机构、行业自律组织、专家学者和社会公众给予了广泛关注。我会对反馈意见逐条进行认真研究,充分吸收科学合理的建议,绝大多数意见已采纳或拟在理财子公司业务

规则中采纳。

《办法》与“资管新规”充分衔接,共同构成银行开展理财业务需要遵循的监管要求。主要包括:严格区分公募和私募理财产品,加强投资者适当性管理;规范产品运作,实行净值化管理;规范资金池运作,防范“影子银行”风险;去除通道,强化穿透管理;设定限额,控制集中度风险;加强流动性风险管控,控制杠杆水平;加强理财投资合作机构管理,强化信息披露,保护投资者合法权益;实行产品集中登记,加强理财产品合规性管理等。

在过渡期安排方面,《办法》与“资管新规”保持一致,并要求银行结合自身实际情况,按照自主有序方式制定本行理财业务整改计划,经董事会审议通过并经董事长签批后,报监管部门认可。监管部门监督指导各行实施整改计划,对于提前完成整改的银行,给予适当监管激励。过渡期结束后,对于因

特殊原因难以回表的存量非标准化债权类资产,以及未到期的存量股权类资产,经报监管部门同意,商业银行可以采取适当安排妥善处理。

发布实施《办法》,既是落实“资管新规”的重要举措,也有利于细化银行理财监管要求,消除市场不确定性,稳定市场预期,加快新产品研发,引导理财资金以合法、规范形式进入实体经济和金融市场;促进统一同类资管产品监管标准,更好保护投资者合法权益,逐步有序打破刚性兑付,有效防控金融风险。

下一步,银保监会将持续做好配套制度建设,不断完善理财业务监管框架,同时与相关部门积极沟通协调,为理财业务规范健康发展创造良好的外部环境。商业银行应按照“资管新规”和《办法》要求,推进理财业务规范转型,实现新旧规则有序衔接和理财业务平稳过渡。

## 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。

# 四部门推进道交纠纷网上一体化处理

9月19日从最高人民法院获悉,最高人民法院、公安部、司法部、中国银行保险监督管理委员会近日联合以四部门办公厅名义下发工作规范,推进道交事故损害赔偿纠纷网上一体化处理。

这份《道路交通事故损害赔偿纠纷“网上数据一体化处理”工作规范(试行)》提出,运用大数据构建人民法院与公安机关、调解组织、保险机构、鉴定机构相互衔接、协调联动工作格局,实现理赔计算、调解、鉴定、诉讼、理赔等业务的信息共享和在线处理,实现道路交通事故损害赔偿纠纷的全程信息化快速处理与化解。

根据《规范》,发生纠纷后,当事人可以直接进入道交纠纷网上一体化处理平台使用理赔计算器等,也可以在线直接提起调解申请或者诉讼;调解组织在接到当事人调解申请以及公安机关交通管理部门、人民法院引导当事人发起的调解申请时,进入平台在线调解,以实现平台资源最大化利用,有效化解纠纷。

《规范》要求,公安机关交通管理部门处理道路交通事故时,根据事故当事人一致申请,依法对事故损害赔偿纠纷进行调解;当事人未按规定一致申请调解或者调解未达成协议的,可以引导当事人使用道交纠纷网上一体化处理平台发起调解。人民法院受理道路交通事故损害赔偿纠纷,除不适宜调解的外,引导当事人在登记立案前先行调解,将纠纷化解在诉前,降低当事人解决纠纷成本。

达成调解协议、司法确认或者在线诉讼完成后,可由当事人或者调解员帮助当事人通过道交纠纷网上一体化处理平台在线申请保险公司一键理赔,保险公司未能在合理期限内及时理赔的,人民法院可以通过道交纠纷网上一体化处理平台向保险监管机构提出司法建议,由保险监管机构依法采取相应的监管措施。

《规范》还对道路交纠纷网上一体化处理的职责分工、信息共享、业务流程、组织保障等作出了规定。《规范》自2018年10月1日起施行。

## 协会日志

9月17日上午,协会派员参加团委专题学习班。

9月18日下午,协会秘书长参加市委中心组学习报告会。

9月25日下午,协会副秘书长参加全省道路交通安全电视电话会议。

9月26日、27日,协会秘书长参加《盐城市人民调解条例》立法调研活动。

10月12日上午,市协会副秘书长参加全市防范化解金融风险工作会议。

# 我市入榜中国保险三线城市 20 强 协会领导受邀参与颁奖授牌



## 入榜通知

盐城市保险行业协会：

根据保险监管部门和各地行业协会公布的2017年度保险数据，中国保险年度排行榜组委会对中国大陆省市县保险发展状况进行综合评定，贵市入选“中国保险三线城市龙虎榜”，并荣获以下殊荣：

### 2018年度中国保险三线城市龙虎榜20强


中国保险年度排行榜是由保险文化杂志社联合沈阳工学院中国保险保障研究中心等保险专业研究机构，根据当年度保险数据进行分析整理，共同推出的年度榜单。榜单发布已历时10年，榜单数据对保险市场发展状况及市场主体经营状况的研究分析，为保险监管部门和保险公司提供了重要的决策依据。

中国保险年度排行榜目前分为七个榜单：中国保险企业竞争力排行榜、中国保险慈善榜、中国保险企业二级机构排行榜、中国保险省市竞争力排行榜、中国保险活力城市50强、中国保险三线城市龙虎榜、中国百强县市保险竞争力排行榜，是目前中国保险专业媒体发布的唯一权威榜单。

排行榜授牌与颁奖仪式暨第十一届中国保险文化与品牌创新论坛，定于2018年11月2-3日在云南西双版纳纳蒂尔顿森林酒店隆重举行。届时将有各大保险公司公司主要领导、保险行业协会学会负责人、业界专家学者、知名文化品牌专家及主流财经媒体记者出席本次中国保险界的年度盛会。

贵会是当地保险业的代表，为了扩大我市保险业在全国的影响力，提升保险业在当地的经济地位，诚邀贵会主要负责人出席论坛并颁奖。





## 邀请函

尊敬的孙乃涛秘书长：

第十一届中国保险文化与品牌创新论坛暨第十三届中国保险创新大奖颁奖盛典，定于2018年11月2-3日在西双版纳希尔顿逸林酒店隆重举行。届时，将有各大保险公司、行业协会学会主要负责人、业界专家学者、文化品牌专家、主流财经媒体记者莅临本次中国保险界的年度盛会。

本次活动以“依道 因变”为主题，探讨在保险监管趋严，以及保险科技融合与金融产业变局新形势下，保险业如何依道而行、因势而变，共商中国保险业的可持续发展之道。

同时，大会还将发布2018年度中国保险慈善榜、2018中国保险年度排行榜，表彰2018年度保险企业在文化与品牌建设、产品创新等方面的成果以及优秀职业经理人。

鉴于您在行业的影响力，组委会特诚挚邀请您莅临本次盛会，并期待发表真知灼见，为中国保险业的创新发展共襄盛举！



扫码了解往届盛况



2018年9月

从2017年的保险密度、保险深度、保费规模、保费规模增长率等衡量保险业发展水平的关键指标进行综合评定，并深入分析影响我国三线城市保险业发展水平的各种关键因素。

在今年的三线城市保费收入排名中，盐城市上升5位居第9。

城市	保费收入 (亿元)	同比增长	今年 排名	去年 排名
常州市	280.00	24.50%	1	1
保定市	242.10	27.02%	2	5
温州市	241.90	18.80%	3	3
临沂市	239.40	23.60%	4	6
潍坊市	220.80	18.70%	5	7
徐州市	209.30	25.80%	6	8
中山市	195.40	25.10%	7	10
泰州市	179.40	45.50%	8	20
盐城市	179.20	29.90%	9	14
济宁市	177.40	9.90%	10	9
沧州市	174.80	14.65%	11	11
台州市	170.30	16.48%	12	13
嘉兴市	166.10	20.60%	13	15
淄博市	159.70	20.90%	14	17

扬州市	158.20	6.10%	15	12
绍兴市	156.40	21.00%	16	18
邯郸市	154.20	15.90%	17	16
南阳市	153.10	21.79%	18	19
洛阳市	142.50	28.26%	19	22
惠州市	141.50	22.00%	20	21
江门市	131.60	27.90%	21	25
荆州市	128.70	20.70%	22	24
廊坊市	127.40	18.81%	23	23
赣州市	124.50	28.64%	24	28
菏泽市	121.80	22.50%	25	27
镇江市	117.20	16.10%	26	26
珠海市	116.40	36.70%	27	40
新乡市	116.40	34.50%	28	38
阜阳市	115.50	30.70%	29	35
德州市	114.60	24.50%	30	32
泰安市	112.10	19.60%	31	29
绵阳市	112.10	20.70%	32	30
信阳市	106.50	43.72%	33	-
宜昌市	105.90	27.80%	34	43
聊城市	105.10	23.40%	35	41
襄阳市	103.20	31.10%	36	44

吉林市	102.60	10.90%	37	31
滨州市	100.90	17.60%	38	39
威海市	99.30	14.10%	39	37
安阳市	96.90	30.28%	40	-
邢台市	96.00	10.10%	41	36
大庆市	95.20	44.98%	42	-
东营市	94.90	5.80%	43	33

周口市	93.90	21.14%	44	48
汕头市	93.30	5.20%	45	34
黄冈市	92.10	25.63%	46	-
连云港	91.90	21.70%	47	-
湖州市	90.50	15.10%	48	45
咸阳市	90.00	8.10%	49	42
宜春市	89.70	22.70%	50	46

图-1 三线城市保费收入(1-10名)与增长率



图-2 三线城市保费收入(11-20名)与增长率





# 互联网事业中心： 创新中突破 完善中前行

□ 国华人寿 陈思凡

互联网保险业务于2012年起,并始终在“创新—自我否定—再创新”的转型之路上前进发展。长期保障型险种是保险业公认的高价值业务,也是互联网保险发展的重点和难点。率先突破此类业务,能有效筛选出一批高价值的网络客户、提升客户的层次和粘性、为未来的可持续经营储备客户资源。鉴于此,互联网事业中心将继续通过以下途径推进业务转型:

**1.扩大优势期交产品的销售渠道。**国华人寿的“年金”、“重疾”“定寿”等系列产品,定位精准、设计巧妙、配套服务完备,获得渠道的高度关注和市场的认可。除了保持既有合作平台的良好合作关系,也会继续开拓新的合作渠道并挖掘国华自平台销售潜力,提升品牌影响力。例如与腾讯微保平台合作,给10亿微信用户推进寿险产品的普及,深化保险保障理念;与支付宝蚂蚁平台合作,实现“互联网+长期重疾险”的线上优化路径。

**2.加强产品研发、形成完备的期交产品体系。**国华电商将进一步丰富期交产品品类,除了对公司线下期交产品进行互联网化的改造,还将针对互联网渠道打造专属产品。例如国华人寿与腾讯微保共同推出的“孝亲保”孝顺金定期寿险,是市面上首款兼顾子女和父母两代人寿险和养老保障的定寿保险产品,力图缓解陷入老无所养“失独困境”的人群;此外,与蚂蚁保险平台联合打造的好医保重疾险(终身),设定了恶性肿瘤、轻症的保障均有多达三次的赔偿责任,同时还有保额奖励的机会并赠送

VIP增值服务。此类产品进行需求细分和创新设计、配套便捷的自助服务系统、并使用合理优惠的费率,有效提升市场竞争力。

**3.利用渠道资源和客户服务进一步扩大销售规模。**期交产品更能体现出客户对于险企和产品的信心,需要对客户善加引导并进行长期维护。未来国华电商将坚持从优势网络平台进行突破,维护与平台的良好关系、获取推广资源,有效增强客户的信任。同时努力提高客户服务水平,一方面加强客服人员培训,提高销售引导和异议处理能力;另一方面构建和完善会员体系,为长期客户提供差异化的优质服务,提高客户的归属感和满意度,争取实现已有客户的加保和转介绍;

**4.优化完善线上保全功能体系提升用户体验。**完善的线上保全系统是实现用户享受投保互联网保险产品服务的基础和保障。国华人寿开发出个人中心系统,使得线上购买互联网产品的用户能在移动端个人中心实现统一保单管理和享受续期、领取、退保、追加、理赔等一系列保全服务。体现了移动互联网时代用户线上投保的便捷性和时效性,大大提升了企业在互联网保险行业的竞争力。

未来,互联网事业中心以长期保障型价值产品经营为核心,整合合作渠道资源、推进持续的产品和服务创新;从而构筑更为稳定的,以高价值业务、长期期缴业务、续期业务为主的保费平台。在保证中心健康发展的基础之上,与公司共进共赢。

## 积极转型! 聚焦期交优化成长使命必达

□ 国华人寿 陈思凡

近年来,全面转型、回归保障已经成为保险业的主题词。随着行业改革步伐的深入,国华人寿的转型也进入了攻坚关键期。

农历新年后的第一个晨会上,付永进总裁再三强调,要用辩证的态度看待公司业务发展节奏,在公司全年总体规划的指导下,合理做好各项工作的

推进;要时刻葆有危机意识,未雨绸缪,提前预判并积极应对新的变化。三月底,面对较好的“开门红”形势,在银保业务发展转型宣导会上,付总又语重心长地指出,保险行业未来的发展机遇与挑战并存,聚焦期交,势在必行,并提出了“紧跟时代、积极调整、养精蓄锐、迎接挑战”的十六字方针。字字铿锵,足见转型优化之魄力与信心。

随着公司转型工作的不断探索、实践、提炼与升华,无论是产品创新、渠道优化、服务升级,抑或分公司及三四级机构的“一线作战”,都已经累积了相当多的收获与教训。各地监管部门对公司转型也提出了宝贵意见,给予了殷切期望。这些丰富而有价值的经验,将化作基石,铺就国华人寿未来愈加

长远、宽广的优化之路。

目前,国华正处于新十年“效益与持续”发展的关键时期。因此,总公司办公室拟在公司 OA、每周信息速递等平台特设“转型优化系列专题”。这里是公司优化成长所思所想的交流平台,是全系统转型模范典型的宣传阵地,更将成为每一位国华将士智慧结晶的沉淀池。

千淘万漉虽辛苦,吹尽狂沙始到金。让我们以信仰为根、以价值为航、以服务为本,为实现“让每个家庭拥有保障和幸福”的初心,百尺竿头更进一步。

看当下,携手同心齐奋进,  
下一季,硕果累累绽芳华!

## 修通“扶贫桥” 好去“走亲戚”

——国华人寿 7.8 扶贫项目落地革命老区蔡家崖乡

□ 国华人寿 陈思凡



一条天然的小河道,多年来阻隔了范家沟村乡亲的脱贫路。如今,这个难题终于要解决了。9月27日,听说村外的小河上即将架通一座“国华人寿爱心桥”,山西省吕梁市兴县蔡家崖乡范家沟自然村的乡亲们个个喜形于色。为该村捐建桥梁的企业扶贫工作人员也深受感动,希望桥梁贯通后,老乡们可以更加便捷地走出大山,去城市、去企业“走走亲戚”。

蔡家崖曾经是晋绥边区首府所在地和八路军一二〇师主战场之一。去年,习近平总书记赴山西考察,曾亲赴这里,瞻仰晋绥边区革命纪念馆。总书记在随后召开的深度贫困地区脱贫攻坚座谈会上,

再次作出动员,要求解决深度贫困问题,攻克坚中之坚。

脱贫攻坚,保险业责无旁贷。2018年7月8日,“全国保险公众宣传日”后,总部位于上海的国华人寿保险股份有限公司积极践行总书记脱贫攻坚重要指示,与吕梁兴县人民政府、县扶贫办积极联系,促成了连接晋沪两地的保险扶贫项目。9月27日,该公司扶贫工作小组一行21人,赴吕梁市兴县蔡家崖乡,启动扶贫工作。

在捐建“国华人寿爱心桥”的同时,还为蔡家崖乡509名建档立卡贫困人口免费投保了为期一年的人身意外险,风险保额合计1527万元,并向蔡家崖中心校的学生捐赠了120份学习用品。当日,“国华人寿思想政治教育基地”也在蔡家崖“晋绥边区革命纪念馆”正式挂牌。国华人寿保险股份有限公司成立于2007年11月,自成立以来,公司以让每个家庭拥有保障和幸福为使命,履行着保险公司的社会责任,更一直致力于社会扶贫公益事业。十多年来,国华人寿结合自身的战略定位和企业文化,在金融保险扶贫方面积极探索,充

分发挥资金、产品、创新等综合优势,重点支持教育、体育、文化等公益事业和骨干项目,利用保险行业的优势,推动经济发展,从根本上帮助贫困人口脱贫致富。

公司党委书记张文杰表示,“国华人寿爱心桥”架起的不仅是范家沟村通往外界的桥梁,更是人与

人之间传递温暖的心灵之桥。我们在为老区乡亲送来扶贫帮助的同时,也将优秀的革命传统和奋斗精神带回了公司。扶贫,不仅仅是奉献,也是获得。国华人寿将一以贯之、倾尽力量推动脱贫攻坚工作,也希望老区乡亲在道路贯通后,能有更多的机会走出去,到太原、到上海,到国华人寿去“走走亲戚”。

## 空地一体护航国庆回乡路

□ 人保财险 陈远远



作为劳务输出大市,每逢长假盐城市均迎来大量返乡人群。为保证国庆长假期间出行通畅,人保财

险盐城市分公司不仅在高速路口设立“心服务站”,还申请人保救援直升飞机在盐城备勤,每日巡航高速,空地一体护航回乡路。

地面上,盐城市分公司在最南端——东台市、最北端——响水县以及市区等三个高速出入口设立“心服务站”。

在空中,人保救援直升飞机备勤在沈海高速,每日升空巡航。同时,该公司借助“警保联动”平台,向高速交警及时报备了公司空中救援服务,并将空中救援纳入国庆道路交通应急指挥体系。

据统计,国庆7天假期中,“心服务站”共为客户提供理赔咨询、查勘、施救等服务 次,全市共接到报案 3546 笔,微信理赔 606 笔。

## 人保财险持续加强干部队伍建设

□ 人保财险 陈远远

为进一步强化管理者责任担当,激发领导干部干事创业激情,今年来,为适应公司高质量发展的要求,人保财险盐城市分公司高度重视干部能力建设:

一是加强培训提升综合管理能力。该公司在内网及时上传更新《管理学原理》、《保险基础知识》等课件,督促全辖管理人员及时学习;邀请总公司讲师,为全市所有中层以上人员举办为期两天的“管理技能提升”班,打造“党性强、懂经营、会管理、善创新、情商高、作风硬”的管理者队伍。

二是竞聘上岗促使主动认领任务目标。从5月

起,公司连续开展了4批次的管理者竞聘上岗工作,首批是经营单位农险条线分管负责人全部起立,在全辖开展竞聘,选拔了认同市分公司下达任务目标、德才兼备的新干部。有效传递了公司选人用人的标准,进一步激发了全员干事创业的激情。

2018年以来,盐城市分公司提拔任用了13名领导干部,7名主管。新任管理者中80%为80后,干部整体平均年龄下降了1周岁,干部队伍更加年轻、更富有激情和活力,为各项工作的推进落实奠定了基础。

## 人保财险国庆黄金周,宣传正当时

□ 人保财险 陈远远



10月1日-7日,时值国庆黄金周,人保财险盐城市分公司抓住返乡人群多、集中出行多的契机,借助车展、下乡摆台等开展宣传活动。

历年来,国庆节是市民选车购车旺季,也是车展密集举办的时机,盐城市分公司积极联系车商,提前介入,大市区、东台、建湖、滨海、响水等地近10场车展均能看到PICC的身影,除了做好现场宣传,各单位还派人在现场跟踪新车订单情况,为后续承

保积累数据。

在乡镇,盐城东台支公司在村支部、乡镇医院、工业园区、旅游景点举办系列支农、惠农的保险宣传活动,重点就农户关切的小额家财险、小额意外险、人人安康险以及种植业、养殖业保险开展宣传,现场解答农户在承保和理赔过程中遇到的困惑和问题,得到了广大农户的认可和一致好评。

## 龙舟赛上有人保

□ 人保财险 陈远远



10月2日-3日,由盐城市体育局主办的首届大洋湾龙舟大赛在大洋湾举行,人保财险盐城市分公司受邀组成男女混合队参与100米和200米直道角逐。

赛场上,盐城市分公司派出的“PICC盐城人保护航队”全体队友,克服组队时间段、训练时间短、专业人员少的困难,全力拼搏、奋勇争先,顺利、安

全的完成了比赛。

赛场下,盐城市分公司组织60多名员工,身着统一服装、手持司旗,全身心为各参赛队伍加油喝彩,展现了公司良好的精神风貌。

盐城市分公司还独家承保了本次大赛的组织方责任险,为赛事提供500万元的责任险保障。

## 盐城、徐州人保财险携手共进联合培训

□ 人保财险 陈远远

作为“携手共进”的结对子单位,人保财险盐城市分公司与徐州市分公司9月27日在盐城联合举行信息宣传培训,旨在推动两单位内外宣传工作“携手共进”。

培训中,省分公司办公室信息宣传岗的老师为两市分公司70余名信息宣传专兼职人员从内网信息写作、图片新闻采编、政企互动工作推动、舆情防范等多个角度进行了培训。典型的事例、形象的图文说明令参训人员对信息宣传的重要性和写作切入点有了更为深刻的认识——信息宣传也是生产

力,做好信息宣传对提升公司形象,加强先进经验复制推广有着积极作用;信息宣传素材蕴藏在公司经营管理的各个方面,需要岗位人员结合公司中心潜心发掘。

四季度,盐城市分公司将发起信息宣传的攻坚战,内部宣传和外部宣传齐头并进,切实服务好公司向高质量发展转型。

培训之前,盐城市分公司还就公文写作、会议记录整理、OA收发文管理、VI标识使用等综合办公工作做了进一步规范。

## 中国人寿第二届全市系统星级导师年会

□ 中国人寿 吴少春



9月9日,盐城市分公司召开第二届全市系统星级导师年会。周云飞副总经理鼓励全辖导师们在公司转型升级工作中持续发挥无私奉献的精神,做好当下核心的辅导训练及职场训练,为公司培养更多优秀的人才,壮大国寿团队。姚盛锋总经理鼓励所有导师发挥园丁精神,在教育培训的战线上持续发挥光和热。会议期间,还隆重表彰了89位杰出导师并颁发荣誉证书。

# “中国人寿杯——聊聊我家这40年” 主题活动

□ 中国人寿 吴少春

9月21日,中国人寿盐城市分公司与盐城市妇联联合举办“中国人寿杯——聊聊我家这40年”主题活动。



# 中华保险江苏分公司刘祖疆总经理 来盐指导工作

□ 中华联合 唐锦芳



2018年9月13日,中华保险江苏分公司党委书记、总经理刘祖疆在接待东方资产基层党建示范点考核组的间隙,马不停蹄地视察了盐城中支三家支公司,主要对职场建设、员工队伍建设以及业务发展现状进行摸底。

刘总先后赶赴建湖、滨海和阜宁三家支公司,看到整洁有序的职场环境和充满正能量的员工队伍,刘总露出了开心的笑容。刘总每到之处,都与员工进行亲切的沟通和交流,深入了解当地的市场行

情,深入了解大家对公司发展的意见和建议,并给他们加油鼓劲,相信大家一定会完成公司下达的各项任务目标。视察过程中对职场建设的不足也给予了明确建议。

在分别组织三家支公司全员会议时,刘总指出:这次到支公司首先是来看望大家,听听大家的心声和想法,其次传递分公司下一步的发展理念,让公司上下形成争先恐后、争先创优的良好氛围。刘总强调,只要每一个支公司都能实现1000万元以上的保费规模,我们江苏中华就一定有希望。

每次会议结束前,刘总都要求叮嘱支公司还要着重做好四方面的工作:一是要抓好机构班子建设;二是要建设一支多元化、多层次、灵活且强大的销售队伍;三是要做好当期、中期、长期的目标规划;四是要培育自己的优势与特色,要有核心竞争力,让别人无法模仿。

刘总的视察指导鼓舞人心。盐城中支全辖将按照刘总的要求,扎扎实实做好四级机构的各项管理工作,为公司持续、稳定、健康发展打下更加坚实的基础。

# 中华保险召开“一号工程” 贯彻落实会暨农业保险业务推动会

□ 中华联合 蒋 冰



8月30日,中华保险盐城中支召开了“一号工程”贯彻落实会暨农业保险业务推动会,分公司农村保险事业部、中支总经理室、农险条线的全体人

员参加了此次会议。

会上,分公司农村保险事业部白希荣总经理传达了分公司“一号工程”的实施方案及要求,并就相关工作作重点提示。随后,盐城中支农村保险事业部宣导了盐城中支“一号工程”实施方案及岗位考核。分管农险工作的郭金霞副总经理对农险改革应对及农险经营方面作工作部署。最后,何全总经理作重要讲话。何总指出,召开此次会议的目的,是为了以会代训,高度重视应对改革后工作,明确重要的工作目标和要求。对于后期农险工作,何总提出了三点工作要求:一是统一思想,提高认识;二是坚定信心,扎实推进;三是合规经营,确保成功。

# 中华保险召开冲刺百日业务竞赛推动大会

□ 中华联合 钟 原

2018年9月19日下午,中华保险盐城中支召开了冲刺百日业务竞赛推动大会,中支领导班子成员、各经营单位主要负责人及业务骨干和职能部门全体干部员工参加会议。

会上业务管理部宣导了冲刺百日业务竞赛方案,综合管理部宣导了调整后的2018年四级机构负责人绩效办法,理赔客服部就近期召开的车险业务研讨会上收集的“10+4”客服举措落地建议给予了明确回复,郭金霞副总经理对非车险万元以上续保率考核工作进行了重点提示。会议由唐永亮副总经理主持。

会议最后,何全总经理作了总结讲话,深度解读了竞赛方案和考核办法,并就如何开展好竞赛活动提出了四点要求:一是要振作精神。中华保险已经进入大发展时期,我们要拿出创业之初的激情,趁势而上。二是要造浓氛围。各单位做好竞赛宣导、任务分解和政策激励工作,各部门做好对接服务、进度跟踪和数



据通报工作,中支上下形成合力,一切围绕发展,一切为了发展。三是要确保打赢。既有打赢的基础,也有打赢的条件,更有打赢的必要;必须全员动起来,冲上去,为来年开门红创造条件。四是坚守底线。一要坚守合规底线,二要坚守盈利底线,三要坚守监管零投诉底线,任何不合规甚至违法行为坚决杜绝。

# 泰康人寿 积极开展扫黑除恶专项斗争工作

□ 泰康人寿 谷婷婷

为深入推进扫黑除恶专项斗争工作,营造扫黑除恶强大声势,形成浓厚社会氛围,根据上级监管部门及分公司工作要求,泰康人寿盐城中支积极开展扫黑除恶专项斗争工作。

盐城中支首先成立了专项斗争工作领导小组,强化组织领导,将扫黑除恶作为公司的一项重大政治任务,摆到工作全局的突出位置,增强领导小组的工作责任感和使命感,勇于担当,切实深入开展扫黑除恶专项斗争相关工作。

中支要求各四级机构利用早会时间对内外勤伙伴进行了文件宣导及相关制度培训,将相关排查

问题线索——讲解,让更多的业务伙伴能够了解并认识到扫黑除恶的重要性。

在排查过程中,中支严格按照保险诈骗线索、非法设立保险(中介)机构和非法开展保险(中介)业务线索、保险机构、保险专业中介机构和从业人员涉黑涉恶线索、涉黑涉恶人员担任公司董事、监事、高级管理人员问题以及其他重点领域涉黑涉恶问题线索这几类线索进行具体排查,未发现中支有涉黑人员。

接下来,盐城中支将持续开展扫黑除恶专项斗争工作,每月进行线索排查,将此项工作纳入中支日常合规管理。

## 泰康人寿宣导落实涉嫌 非法集资广告资讯信息排查清理活动

□ 泰康人寿 谷婷婷

为进一步贯彻落实三年攻坚战期间持续开展涉嫌非法集资广告资讯信息排查清理活动,根据江苏保监局和省打击和处置非法集资工作领导小组办公室印发的《关于持续开展涉嫌非法集资广告资讯信息的通知》及江苏分公司相关文件要求,维护保险消费者合法权益,打击利用广告资讯信息进行非法集资的违法违规行为,防范非法集资案件风险,泰康人寿盐城中支开展了清查工作。

盐城中支第一时间成立了排查活动领导小组,积极推行各种宣传模式,通过公司内网、微信工作群、公司公众号、职场张贴宣传标语,利用会议、培

训班等常态化开展防范处置非法集资宣传教育活动,提高社会公众识别和防范非法集资风险能力,集中力量深入开展排查清理活动。

通过加大对重点媒体的排查、加强对重点领域的监测防控、依法严查虚假违法广告、公司产品宣传资料的排查、个人信息发布的排查五大排查重点对全辖内外勤伙伴进行了排查。盐城中支此次排查并未发现涉及非法集资广告咨询信息行为的发生,在以后的工作中将高度重视排查清理工作,将此项工作纳入常态工作。定期开展讯息排查工作,加强舆情监测及信息收集,构建案件风险的监测、预警、发现、报告、处置的控制处理机制。



# 合众人寿普及金融知识 追求美好生活

□ 合众人寿 付红艳

为深入贯彻落实由中国人民银行、中国银行保险监督管理委员会、国家网信办共同组织开展的“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，合众人寿盐城中支于2018年9月组织开展了金融知识普及宣传月活动。

活动期间，盐城中支以“金融知识普及月、金融知识进万家”为宣传主题，公司职场悬挂有相关横幅，柜面摆放反洗钱非法集资相关宣传资料，让更多人了解金融知识。同时也通过微信群、朋友圈等宣传相关金融知识扩大宣传范围，增强大众对风险

的防范意识。利用早会等各种会议平台通过真实案例及相关知识学习，提高内外勤活动的金融知识，从而警钟长鸣，树立全员合规意识，抵制违法违规行为。同时在中支附近人流量集中处设立宣传台，发放宣传折页等形式进行宣传，为广大群众进行金融知识普及，谨防金融诈骗活动。

通过开展此次活动，进一步持续推动了金融消费者教育和金融知识普及工作，引导广大金融消费者弘扬金融正能量，提高了社会公众防范风险和正确使用金融服务的意识。

# 紫金保险参加“精准扶贫慈善一日捐”活动

□ 紫金产险 黄洁

“扶危济困、乐善好施”是中华民族的传统美德，为激发公民勇于承担社会责任意识，江苏省委宣传部、江苏慈善总会等十部门在全国第三个“中华慈善日”到来之际联合组织开展“精准扶贫慈善一日捐”活动。

紫金保险盐城中支及盐城路救办积极响应号召，组织公司全体员工开展爱心捐款活动，公司领导率先垂范、带头捐款，其他员工也纷纷伸出援助

之手，慷慨解囊，投下自己的一份爱心，贡献自己的一份力量，发扬中华民族扶贫济困、乐善好施的传统美德，积极投身慈善扶贫、慈善救助，以实际行动帮助贫困家庭克服生活中的暂时困难，凝心聚力坚决打赢脱贫攻坚战。

截止发文，紫金保险盐城中支已圆满完成捐款活动，此次活动盐城中支募集的善款将通过江苏省慈善总会全部用于对我省特困群众的精准帮扶。

# 紫金保险组织召开 欢迎总公司销售高峰会精英特别晨会

□ 紫金产险 黄洁

9月10日，紫金保险盐城中支组织召开特别晨会欢迎参加总公司第四届销售高峰会的两名销售精英凯旋归来，公司通过群发喜报表达对两位先进典型热烈的祝贺，以此鼓励先进，激励后进。

首先由晨会主持人宣读总公司获奖决定，勉励公司其他的业务人员和团队在今后的工作中向他们学习，踏实工作，争取荣誉，在紫金保险这个大舞台上演绎精彩人生。

特别晨会上，公司为两位销售明星准备了鲜花，受表彰的先进个人代表作了典型发言，他们表示荣誉已属于过去，在今后的工作中，在总经理室的带领下，一定会勤勤恳恳努力付出，踏踏实实奋力工作，为完成全年任务目标多做贡献，以更加努力的工作和优异的成绩回报总经理室和全体员工

的信任和支持。

通过此次特别晨会，表扬了先进，相信受嘉奖两位同志会倍加珍惜荣誉，保持先进，再接再厉；相信盐城中支全体员工一定会努力向先进学习，坚定信心，主动作为，为公司发展再上新台阶而不懈奋斗。

## 紫金保险开展金融知识普及宣传月活动

□ 紫金产险 黄 洁

9月1日开始，紫金保险盐城中支开展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，开展为期一个月的金融知识普及宣传月活动。

为有效普及金融知识，切实提升消费者金融知识水平，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。盐城中支高度重视本次宣传教育工作，成立“金融知识普及月”活动领导小组，并多次召开专题会议，对整个各阶段的具体工作进行安排，时刻保持高度警惕和高压态势，有效防控，坚决防范金融风险，采取灵活多样、生动有效的方法，努力扩大宣传教育覆盖面，增强宣传教育的实效，确保宣传教育工作落到实处。

活动的主要内容包括在营业大厅采用悬挂横幅、折页、宣传画、张贴宣传海报开展宣传，设立宣传台，发放宣传手册，发放宣传资料，用答疑等方式向客户宣传反洗钱、防范非法集资相关知识。通过微信转发、金融知识送进学校、企业、社区等宣传方式，将金融知识送进千家万户，以实际行动号召公众学习金融保险知识。扩大宣传对象，拓展宣传空间，以提高宣传活动的广泛性和实效性。

通过此次活动的开展，提升了紫金保险的品牌知名度，让百姓走进保险，了解紫金保险，构建和谐保险。通过与客户近距离的接触，不仅仅让市民们有了更多一份的金融知识了解，更少一份的金融风险，加强了客户的金融风险防范水平。

## 利安人寿银保部举办“七五”普法沙龙

□ 紫金产险 黄 洁

九月下旬，公司银保部举办“七五”普法沙龙，分批邀请辖区内的客户，提升消费者的法治观念，增强尊法学法、守法用法意识。

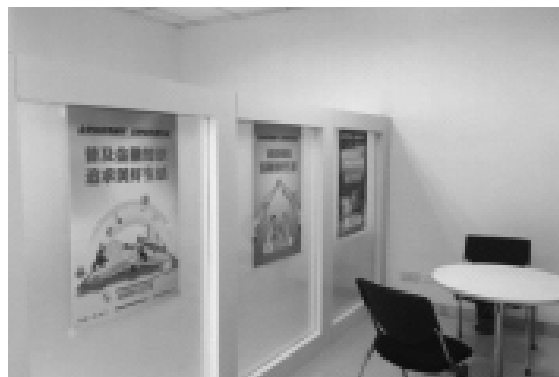
沙龙现场通过看图片、讲案例等方式吸引前来参加沙龙的客户参与讨论，让他们了解基本保险法律知识，引导保险消费者理性表达诉求，提高维权意识和能力。

沙龙结束后还借助微信平台向客户大力弘扬社会主义核心价值观，弘扬中华传统美德，为创造全面依法治国良好人文环境贡献力量。



# 利安人寿积极开展金融知识宣传月活动

□ 利安人寿 吴 健



“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”活动是中国人民银行总行、中国银保监会、国家网信办三家单位首次联合部署开展的自上而下、全国性的金融宣传活动。

利安人寿盐城分公司高度重视此次金融知识普及月活动，按省公司活动方案总体要求，在盐城市保险行业协会的指导下，结合公司实际，面向消费者和从业人员，组织多种宣传活动，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，维护和净化金融生态环境。

9月12日上午，盐城分公司召开金融宣传活动的动员大会，学习金融基本知识，提升全体员工金融风险防范意识。会议要求本次活动以个险渠道为主导下发具体活动方案，客户服务部整体协调并追

踪落实，行政综合部即日发放宣传品到位，辖下各机构组织多种形式的宣传活动及时上报活动情况。

各机构通过客服大厅悬挂横幅、张贴海报、发放宣传手册积极开展“金融知识普及月，金融知识进万家”保险知识宣传系列活动，同时配备专业人员为前来咨询的客户普及正确的保险金融消费知识，引导客户合理选择保险产品和服务。

各机构结合公司客服节活动举办专题讲座，通过播放合规宣传短片、宣导活动宣传手册、金融知识有奖问答等环节向客户讲解关于保险、理财和理赔等知识，提升消费者金融风险防范意识，杜绝各类风险，同时宣传非法集资的种类和形式，强调风险防范的重要性。

9月13日至今举办专题讲座11场，受众消费者达389人次，发放宣传资料300余份，微信推送阅读量459次。



## 人保财险联姻人武部， 为新入伍子弟兵提供意外风险保障

□ 人保财险 左小凤

经过人保财险东台支公司的大力推介，东台市人武部最终选择人保为新入伍的 315 名子弟兵承保入营前集训的团意险，保额达到 2520 万元。

东台支公司一直致力于提高军民融合保险的保障服务水平，推动建立多领域的军民融合发展格局。借着多年承保人武部车辆保险业务的平台，该

公司针对新兵入营前集训中训练强度增大、安全风险增多、保障短板突出的实际，多次拜访汇报，成功赢得人武部的认可。此次成功承保新兵集训团意险，给了东台支公司信心，下一步，该支公司将持续关注军队业务，逐步扩大军队业务布局，力争实现军队保险业务的不断突破。

## “警保联动”

## 发挥效能，10 小时完成赔付

□ 人保财险 洪 飞

盐城市“警保联动”启动后，盐城市阜宁支公司积极行动率先和交警大队沟通协调，成为当地首家进驻交警事故综合服务中心的保险公司，9月4日，阜宁县警保联动工作启动的当天，阜宁支公司就成功调处“警保联动”第一案，24小时即完成了赔款支付，以实际案例充分证明了“警保联动”机制对加快案件处理的益处。

9月4日上午10点左右，阜宁县交警大队事故处理中心在办理一起交通事故责任认定时，了解到车主陈某为公司承保的，随即引导当

事人双方至“交通事故综合服务中心”。公司驻点人员向办案警官了解事故情况后，积极与双方当事人协商，促成双方当事人就人伤赔偿金额达成一致，并现场签署了三方调解协议。随后警方出具了事故责任认定书，阜宁支公司据此迅速提交调解审核，并于4日晚7点38分赔付到位，从调解到支付赔款不到10个小时，距公司接到陈某报案（9月3日18:07分报案）也仅有24小时，超乎想象的理赔速度获得了客户陈某的高度肯定。

# 建湖路救通过签署 分期还款协议人性化处理追偿工作

□ 紫金产险 温祝婷

随着《江苏省道路交通事故社会救助基金管理办法》正式实施,救助基金垫付、追偿工作进入了高速运行的良性循环中。紫金保险作为救助基金管理人在垫付中体现了救助的公益性,对此紫金保险在追偿工作中,根据实际情况,多途径多方位进行人性化追偿工作。盐城建湖服务站按照路救中心的要求在追偿工作中,将签署分期还款协议的追偿方式放入追偿工作中。

2014年10月17日,许某驾驶小客车行驶至克胜集团北侧路段,与姜某驾驶的摩托车发生相撞,导致姜某跌地受伤,送至建湖县中医院抢救。因双方当事人无力支付抢救费用,姜某家属向紫金保险建湖路救服务站申请,经救助基金审核同

意,由救助基金先行垫付事故受害人戴某的抢救费用共计24872.37元。根据《管理办法》和《实施细则》的相关规定,救助基金依法在垫付金额范围内取得向许某进行追偿,因许某家庭经济困难,暂时无力一次性偿还该笔垫付款,现双方就垫付款偿还事宜根据当事人的家庭经济情况达成分期还款协议。

紫金财险作为救助基金管理人,在追偿工作中,通过多种方式进行追偿,其中签署分期还款协议的追偿方式更加照顾到赔偿义务人,根据赔偿义务人的偿还能力,适当延长赔偿义务人的偿还时间。体现了救助基金的人性化追偿,更突出了以人为本的思想观念。

## 开启绿色通道 为生命接力

□ 紫金产险 温祝婷

近日,朱某将近2万元汇入紫金保险道路救助基金账户,用于偿还救助基金垫付的抢救费用。

2015年5月19日,方某驾驶小客车行驶至向阳路与湖中路交叉口,与朱某驾驶的电动车发生相撞,导致朱某跌地受伤,送至建湖县中医院抢救。由于家境困难,朱某家人向江苏省道路救助基金申请垫付抢救费用近2万元。今年,当朱某家人法院处

理完该起交通事故,得到赔偿款后,及时通知了紫金保险建湖路救服务站工作人员,偿还道路救助基金垫付的抢救费用。

道路救助基金的出发点是为交通事故受害方提供资金垫付以解燃眉之急,并不是一种无偿给予,只有受援助的受害人在得到赔偿后主动偿还垫付款,才能让更多的受害人得到救助。

# 为生命开启绿色通道

□ 紫金产险 温祝婷

近日,王某驾驶电动三轮车与沿湖中路由南向北行驶,行至恒隆广场门前与行人王某相撞,致行人王某受伤。受害人王某在建湖县人民医院抢救。

事故发生后,驾驶员王某驾驶逃逸现场,于次日被公安机关查获。伤者家庭拿不出钱来做手术,伤者情况十分危急,承办民警了解情况后立即通知紫金保险道路救助基金建湖路救服务站启动救助基金申请垫付程序,紫金保险建湖路救网点工作人

员及时介入,协调医院开通绿色通道,并在最短的时间内将近5万元抢救费用汇入医院账户,保障了事故受害人得到及时的救治,成功化解了社会矛盾纠纷。

江苏省道路救助基金是社会专项基金,用于帮助那些因机动车交通事故陷入困难的家庭。只要符合条件,向当地的紫金保险路救网点提出申请,提供相关材料,无需向任何人缴纳任何费用。

## 审理一起有 救助基金垫付的交通事故案

□ 紫金产险 温祝婷

近日,建湖法院审理了一起机动车交通事故的案件,紫金保险以救助基金管理人的身份作为有独立请求的第三人参与庭审。

2017年10月29日,朱某驾驶重型货车在建湖县九龙大道与S233线交叉口与肖某驾驶的电动车发生碰撞,致肖某受伤,肖某被送建湖县中医院抢救。由于家境困难,肖某家人向江苏省道路救助基金申请垫付抢救费用3万余元,这笔“救命钱”缓解了肖某一家的燃眉之急。当肖某家人今年

去法院处理该起交通事故时,及时通知了紫金保险建湖路救服务站工作人员,在紫金保险工作人员的申请下,作为第三人一起参与到案件的处理中。法院最后判决保险公司偿还道路救助基金垫付的抢救费用。

道路救助基金的出发点是为交通事故受害方提供资金垫付以解燃眉之急,并不是一种无偿给予,只有受援助的受害人在得到赔偿后主动偿还垫付款,才能让更多的受害人得到救助。



# 平安三十,智慧客服更懂你

□ 平安人寿 马 锦

通过平安金管家 APP 连接空中柜员,在线办理业务,省去异地来回机票,这份便捷赢得了客户左先生的高度赞扬。

近期,客户左先生至平安人寿盐城中心支公司客服柜面领取十几年前给女儿投保的 414 险生存金。经柜员查询,受益人已成年且信息完整,该险种已于 2018 年 3 月份到期,可以领钱。柜员告知投保人,该生存金需生存受益人领取。左先生听闻大怒:“保单是我缴费,我是被保险人父亲,可以提供父女关系证明,为何我不能领取这生存金?你们平安只知道让我们缴费,不让我们拿钱!”柜面顾问蒋老师见状,立即倒了杯温开水抚慰客户,同时向客户详细解释为何需生存受益人领取生存金。左先生情绪慢慢缓和,说道:“女儿在外地上班,一年都难得回来一趟,我也是急需这笔钱还贷,要不然也不会这么着急。”

蒋老师告知客户,平安人寿有一强大的服务平

台——平安金管家,可以自助办理业务,无需被保险人亲至柜面,既省去了异地来回机票费用,又可以解决左先生的资金需求,左先生听之大喜。蒋老师随后引导左先生用手机下载了平安金管家 APP,同时注册了平安一帐通,又耐心地讲解空中客服办理业务的步骤。担心左先生记不清楚,还将自己的个人电话号码给了客户,左先生满意地说:“你们服务真到位,我回去就让女儿试一试。”

周五的早上左先生再一次来到公司柜面,告知女儿的生存金已经到账了,非常感谢柜面服务人员,同时感叹平安金管家这个服务平台非常人性化和便捷,在场的其他客户听后也纷纷要求下载平安金管家 APP 办理业务,现场氛围和谐一片。

智慧客服不仅为客户带来了极佳的服务体验,也拉近公司与客户的距离,让客户不再受地域、时间的限制,随时随地享受至尊服务!

## 新主任的意外收获

□ 平安人寿 徐 伟

“保单递送,客户很满意,主动介绍了朋友夫妇二人投保!”平安人寿盐城中心支公司新晋升的陆主任在微信群中分享了自己的喜悦。

陆主任于去年 4 月入司,今年 4 月成功晋升为业务主任。一年的从业经历,让她对老客户服务和准客户积累的重要性有了充分的认识。

公司运营督导在部门宣导代理人标准化服务的内容时,令陆主任眼前一亮——这不正是自己急需的服务工具嘛!她立刻打开手机认真研究,演练操作步骤。近日,陆主任预约了一位客户。上门后,陆主任将保单权益提示书通过微信发送给客户,并对提示书内容做了详细讲解。看到客户频频点头,陆主任信心十足,邀请客户给予评价。在沟通转介

绍名单环节,陆主任说:“保险保障是人人都需要的,现在公司有意外保障赠送活动,我们可以把这份保障以您的名义送给您最关心的亲戚朋友。”客户很认同,不但积极推介了自己的朋友,还分析认为赠送的保障不够全面,建议朋友夫妻俩都购买同款产品“平安福”,并将朋友的个人名片推送给了陆主任。

这次使用标准化平台服务客户,让陆主任获益匪浅,她立刻在部门微信群中分享了这份喜悦,希望同事们都能体验标准化服务平台。大家为她高兴的同时,也纷纷为公司服务平台的强大而喝彩!

经过陆主任的后续沟通,客户介绍的朋友已答应投保,目前人在外地旅游,下个月回来就签单!

## 用服务让爱延续

□ 平安人寿 俞 伟

客户张先生于2016年6月1日给儿子购买了一份少儿平安福保险,今年迟迟未见缴费,引起了运营督导专员许菁(化名)的关注,便联系该单业务员刘姐了解情况。刘姐告诉徐督导,张先生今年投资失败,亏损近三百万元,七千多元的保险费已无力承担,目前人不在盐城,去内蒙古做生意了。徐督导不放心,又与张先生本人取得了联系,张先生表示自己对孩子的保险非常认可,也非常重视,但碍于目前的经济情况,确实有点力不从心。

听出了客户话语中的无奈与失落,徐督导在想,真得没有办法了吗?怎样能帮张先生守住孩子的这份保障呢?她仔细查询客户家庭的投保记录,欣喜地发现一份分红险保单中有4000多元的生存金和红利尚未领取。于是立即将这个情况告诉了张先生,并建议张先生将少儿平安福保险费用由年交

改为季交,以缓解当前的交费压力,待后期经济状况好转后再改回年交。张先生详细了解后非常高兴,当即同意了该处理方案。

方案有了,但距交费截止日仅有短短一周的时间。因需要先办理生存金领取手续,待生存金到账后才能转账交费,而投保人在内蒙古赤峰市,时间十分紧迫。徐督导争分夺秒,先请部门内勤、客服柜员与内蒙古赤峰市的同事协调,自己又到张先生在盐城的家中收取了部分所需材料提供给赤峰柜面,最终在宽限期内完成了所有保全业务,成功交费。

事后,客户主动联系徐督导,表示当初购买这份保险作为六一节的特殊礼物送给儿子,就是希望这份保障能陪伴他一辈子。他要对每一位给他提供过帮助的平安员工表示感谢,为他们主动、热情和专业的服务点赞,正因为有了他们的帮助,才使得这份爱得以延续。

## 优质服务,源自热忱

□ 平安人寿 董占娥

“您好!请问您需要办理什么业务?”在一个普通的周二上午,我接待了一位怀孕七个月的客户,在与客户简单交流后,了解到客户要将已买了两年的“智慧星”退保。客户告诉我,一是要生二胎了,觉得两个小孩经济压力会更大,不想交这份保费;二是自己儿子前几日发生了意外,花费了近三万,但保险里没有对应险种无法理赔,觉得保险没有任何用处,于是决定在儿子出院的这天办理退保手续。

我简单地看了一下合同,确实没有意外医疗险,顿时也替客户惋惜。但是仔细看了客户的保全记录发现,两年前曾办理过新增附险,新增了意外医疗和住院医疗。我与客户核实,客户疑惑地说:“做单子的业务员是朋友介绍的,投保后陆陆续续帮我们办理了几次业务,每次都是她帮忙办理的,时间太久已记不太清了。她现在已不在你们公司,我也不好再打扰她。现在是不是可以申请理赔了呢?”得到我的肯定答案,客户的笑容瞬间灿烂了许

多。因小孩刚办理的出院手续,材料都在身边,我便现场指导客户在平安金管家APP上提交了理赔申请,帮客户将理赔的发票等应备材料提交至理赔中心。并劝解客户:“这份保单现在已申请了理赔,理赔结果会于近期发至您手机上。建议您再考虑考虑是否依旧要退保,困难只是暂时的,总归有方法解决,意外确是控制不了的,保险就是在意外来临之时替您挡一把!”客户犹豫了一下,决定回家再商量一下是否还要退保。

次日一早,客户来电,开心地说:“理赔的钱已经到账了,好快呀!赔付了两万块呢!我发现平安金管家上有立即缴费功能,已经把保费交了。谢谢你啊,小姑娘,帮我节省了两万块钱,等我小二子生了,还到你们平安去买保险!”

服务中带着我们的热忱,带着我们的细致,让客户感受到高质量、多元化的服务,是我们每一个平安人共同的信仰,愿更多的客户拥有平安。



## 有“空中客服”，柜台服务不打烊

□ 平安人寿 黄明成

职场乔迁新址，外面锣鼓喧天、鞭炮齐鸣，一片喜庆，可客服柜员们心里却有点慌。因为新职场刚搬迁，网络还没完全接通，电脑、电话暂时无法使用。接踵而来的客户该如何接待？临柜业务如何办理？如何避免客户来回奔波？难道要打烊一天？

“空中客服”来帮忙！柜员们早早准备好糖果，打开手机热点，复印好平安金管家 APP 保全操作提示贴，微笑等待着客户的到来。

第一个客户是来变更受益人的。一番询问后，客户掏出手机，打开平安金管家。登录时一账通密码记不得了，柜员通过“忘记密码”按钮帮助客户设置好新密码后顺利登录。再指导客户连接上“空中柜员”，前面有 7 人排队。跟客户交流和提醒后，客户便耐心等待。大约 10 分钟后，“空中客服”顺利连通客户，业务很快办理完成。客户对柜员无法接待表示理解，对此次的线上体验也表示认可。

第二个客户是要领取生存金。客户是个年轻的妈妈，柜员短暂询问后，拿出平安金管家保全操作提示贴，客户麻溜地登录了 APP，按照提示贴提示自主

连接“空中客服”，顺利办理业务。“空中客服”还帮助她变更了联系地址，升级了一账通权限。客户开玩笑地说，你们办理一个业务还赠送两个，可真是周到。当得知通过平安金管家可以在家办理更多业务时，客户惊叹道，你们平安真是太强大了，牛！

第三个，第四个，第五个……，看到客户满意的笑容，柜员们也渐渐松了口气。

可接着来了一位欲办理生存金领取，没有携带受益人证件的客户。柜员耐心指导客户连接“空中客服”的办理流程，并将一张平安金管家保全操作提示贴给客户带回了家。为防止客户在操作过程中有疑问，柜员还将自己的电话号码留给了客户。中午下班前，柜员又主动电话联系客户，询问业务办理情况，客户称已经办好，以后有什么需求就可以自己在家办理了。

忙碌而充实的一天很快过去，柜员整理一天的材料，发现除了业务人员交的几张函件，文件柜里空空如也。强大的平安科技，做到了无论客户身在哪处，只要一部手机，即可轻松搞定保全业务！

## 泰康人寿快速理赔

□ 泰康人寿 谷婷婷

盐城泰康市区客户 X 某某于 2017 年 01 月 6 日在公司投保泰康健康百分百 A 款重大疾病保险，保额 10 万，年缴保费 4480 元。

天有不测风云，被保险人 X 某某于 2018 年 9 月在盐城市第三人民医院确诊原发性肝癌住院治疗。

公司接报案后高度重视，协助客户准备理赔资料，在资料齐全后第一时间上报并快速审核，经确认符合保险责任正常赔付保险金 10 万元。

买保险是对生命的尊重，重大疾病发生率日趋年轻化、高发化，日渐增多的水滴筹、爱心筹的出现，更体现出保险提前规划的重要性！

# 江苏全面开展公共安全救助保险

记者从江苏保监局获悉,为充分发挥保险在防灾减灾救灾工作中的风险分担作用,切实帮助受灾人员提高抵御灾害的能力,日前,江苏省民政厅、财政厅和江苏保监局联合发文,在全省全面开展公共安全救助保险实施工作。

近年来,江苏省各地积极探索防灾减灾救灾新模式,开展了形式多样的人身伤亡和住房财产等公共安全保险,较好地发挥了保险机制在风险防范、损失补偿和恢复重建等方面的积极作用。实践证明,开展公共安全救助保险工作是贯彻落实党的十九大精神、树立安全发展理念的重要举措,是运用经济手段探索灾害救助管理的创新实践。此次出台的公共安全救助保险工作有以下几个特点:

公共安全救助保险的保障范围广。江苏省开展的公共安全救助保险主要保障因公共安全事件造成的人员伤亡和城乡住房损失,分为公共安全人身伤亡救助保险和公共安全城乡住房救助保险。保障范围为在江苏省境内因自然灾害、事故灾难、社会安全事件造成的人员伤亡和城乡住房损毁。公共安全人身伤亡救助保险救助对象为灾害发生时在江苏省行政区域内的人员;公共安全城乡住房救助保险救助对象为坐落在江苏省行政区域内的城乡居民住房。公共安全人身伤亡救助保险由省级统一开展,保费由省财政全额负担,已开展人身伤亡保险的地区可以与省级叠加。

公共安全城乡住房保险由各地组织开展。已开展城乡住房保险的地区要继续履行原协议、总结完善,未开展城乡住房保险的地区要在2018年底前全面展开。公共安全人身伤亡救助保险的救助分为死亡慰问和伤残救助两类,其救助标准按照每年的方案确定。公共安全城乡住房救助保险的救助标准根据各地保费投入和招标结果确定。

公共安全救助保险工作的保障措施有力。明确由江苏省民政厅、财政厅和江苏保监局建立联席会议制度,协商解决保险工作中的具体问题。各地也建立协商机制,明确民政、财政、保险监督管理部门

或保险行业协会的工作职责,共同推进公共安全救助保险工作。加强资金管理。省、市、县(市、区)三级要将公共安全救助保险经费纳入本级财政预算,制定专项资金和救助资金管理办法,加强管理,专款专用。整合优化资金,努力提高公共安全救助保险的经济效益和社会效益。

保费筹集和救助标准保障力度大。公共安全人身伤亡救助保险的保费标准全省统一,2018年为每人0.3元,由省财政全额承担;公共安全城乡住房保险的保费标准不作统一要求,由各地根据当地情况自行制定。

同时制定了救助标准。公共安全人身伤亡救助保险的救助分为死亡慰问和伤残救助两类。抢险救灾人员、见义勇为者在救灾救难时发生意外伤残的,救助标准上浮100%。各地已开展的城乡住房保险统一称为江苏省公共安全城乡住房救助保险,此项工作由各地自行组织开展,救助标准以各地保费投入和招标结果为准。

规定了招标方法和承保方式。公共安全救助保险采取公开招标方式确定承保单位。人身伤亡救助保险由省民政厅会同省财政厅按公开招标相关要求统一承办,城乡住房救助保险的招标由各地民政局会同财政局具体承保。

承保方式规定,公共安全人身伤亡救助保险由江苏省民政厅、财政厅共同与中标的保险公司签订协议。公共安全城乡住房救助保险由各地民政、财政部门与当地中标的保险公司签订协议。已为当地居民办理了其他民生保险的地区,可继续按原协议进行。

一旦灾害发生后,受灾人员应及时向承保机构和乡镇(街道)民政部门、村(居)民委员会工作人员申请救助。民政部门应及时与承保机构沟通协调,承保机构应及时到灾害现场进行查勘核实,按照保险协议约定按时足额支付救助金。

承保机构要建立公共安全救助保险业务管理平台,按照主动、简便的原则,制定快速理赔流程,为受灾群众提供方便快捷的保险服务。建立救助信息公示制度,确保救助结果公开透明。

# 那河 那桥 那人

□ 平安人寿 陈海娜



光阴似箭，我和弟弟早已有各自的小家庭，在不同的城市为生活打拼，老家的父母是心头永远的牵挂。中秋节是阖家团圆的日子，前一日下午，我们一家三口带上节礼，一路向北。

一个多小时后，熟悉的四合院终于映入眼帘。院旁边的菜地里各种菜苗像一个个方阵，长得密密匝匝；院门前原本泥泞的路面铺上了红砖，碧绿的丝瓜和豆角藤蔓爬满了院墙，金黄的玉米粒铺了院子一地。——始终萦绕在心底的乡愁，皆和土地有关。

在老家，睡得早，醒得也早。那父女俩平日早上都要我叫上几遍才肯起床，现在像突然换了个人似的，大清早就穿戴齐整，拿上弹弓出去打鸟了，静谧的乡间群鸟啁啾，确是诱人呢。

正值玉米收成季节，父母在家还是比较忙碌的，于我而言，却是难得享受的慢生活了。午饭过后，搬张凳子坐在院前的树荫下，凉风习习，树影婆娑，周遭的一切都显得那么宁静安详。抬头便能看到院内穿过墙头的那棵石榴树，高高地向天空伸展着，光秃秃的枝干上，还有一朵橘红色的石榴花迎着秋阳盛放。我只是那么呆坐着，什么也不干。河东那个

已记不清姓氏的大伯饭后来我们河西遛弯了，和我说了好一阵子的话，我很有耐心地认真听着，还时不时附和一两句。大伯说他的儿子技术有多好，在单位里有多受器重，现在每个月能拿到一万多块的工资，平淡的语气里其实都是为父的骄傲和自豪。可他呆不惯城里，这么多年来给儿子家送粮油蔬菜，基本都是早去晚归。说在家里多自在啊，自个儿喝点小酒，饭后再串串门，摸摸牌，打发打发时间。说到打牌，他还真的小跑起来去赶场子了。大伯走后，妈妈告诉我，他的女儿小翠去年去世了，才三十多岁。我想他的内心不

是没有悲伤，只是生老病死本是自然，斯人已逝，活着的人日子依旧要过。

转头向东望去，那条熟悉的路上，那条熟悉的河，河上那座熟悉的桥是我梦里曾有的画面，为此我心心念念。拖着扭伤的左脚，我一瘸一拐地走去河边，终于用相机拍下了这幅画面，尽管它已发生很大变化。

那时年少，河水是可以洗澡的，夏天傍晚时分，河里大人小人，热闹得很。码头上，我弟弟死拽着裤子，坚决不肯脱光了屁股到河里去。桥对面两旁是足有两人高的浓密的草竹林，几乎遮住了天。为了去河东的姥爷和叔叔家，我常常穿行其间，捉过很多次彩色的蜻蜓，有的真是漂亮极了。就在那个年岁，我曾经做过一个梦。梦里我在河西，爸爸在河东，上身穿着白色的衬衫；我在河西叫他，却叫不出声，可爸爸还是回头望了我一眼，又往东去。数十年过去，这是我唯一长久记得的梦境。

如今河变窄了，水也浊了，孤独地流淌着；河上的桥翻建过了，河东的那些草竹林早已没了影迹；路也变成了水泥路面，不再泥泞，可不知怎的，我还是怀念儿时乡间的模样。愿我白发满鬓的爸爸和妈妈心情爽朗，福寿绵长……

# 车险市场迎来全方位竞争

2018 国际保险科技创新与应用论坛于 9 月 28 日在北京成功举行。本次会议由精励联讯(北京)信息技术有限公司(简称“精励联讯”)主办,英国国际贸易部、英中贸易协会、励讯集团、律商联讯风险信息公司、中国汽车工程研究院作为其支持单位。近百位保险行业、汽车制造行业及数据产业的相关领导和资深专家齐聚一堂,共同探讨国内外保险科技创新如何在中国车险行业落地应用。

中国车险行业正在经历影响深远的变革,保险科技应该如何助力这一行业变革?精励联讯总经理吕晓辉博士在本次论坛上做了精彩发言。他指出:社会条件宏观形势、车险行业局部形势都在推动车险行业市场化竞争;市场化竞争将导致车险市场、产品、渠道都围绕客户进一步分化;中国车险行业将进入一个全面竞争的时代,每个市场主体都必须在细分市场的竞争上赢得战斗,才能够制胜整体市场竞争的战役。通过对车险行业赋能,保险科技助力各车险市场主体提升自身竞争力,赢得车险消费者的青睐。

## 经济宏观形势、车险行业局部形势都在推动市场化竞争

吕晓辉博士开篇谈到中国社会经济的宏观形势,包括人口城镇化进度的滞后、人口的老齡化以及 GDP 的增长速度逐年下降,导致有支付能力的消费需求不足,包括对于车辆的消费需求不足。车辆消费的增速放缓直接导致车险业务的增速放缓,车险行业主体间的竞争更加激烈。

同时,我国正在从立法和执法层面逐步加强对个人信息的保护。网络安全法在个人信息的采集和使用上,要求过程中必须明确告知,并且获得消费者的许可。保险行业应该在其业务运营中注重消费者信息采集的告知、消费者许可的获取,从而能够在激烈的竞争中保持合规。

保险监管方今年 8 月 1 日推行了车险产品、费率“报行合一”,有效地控制了车险销售手续费的上扬。保险监管方还正在广西、陕西、青海三地试点商

业车险自主定价改革,推动当地车险市场的良性竞争。商业车险自主定价改革何时能够在全国推广,是广大车险消费者期盼落下的另一只“靴子”。他指出,随着商业车险自主定价改革的进一步深化,车险市场将围绕着车险客户的细分需求,在市场、产品、渠道三个方面进一步分化。

## 客户需求和市场将进一步分化

车险客户的需求可能按照多个纬度进行分化,例如性别、年龄、职业、个人爱好、和生活习惯。从性别纬度,澳大利亚 1st for Women 为女性定制了“更便宜的女性保险”。从年龄纬度,澳大利亚 Suncorp Apia 专门为 50 岁以上驾驶员定制的车险产品,没有免赔没有复杂的赔付限额。一旦出险,该公司将专人耐心地为客户提供全程服务,使得索赔异常简单,从而缓解这些年长客户的畏难心态。从职业角度,美国 USAA 专注于为现役和退役军人提供保险,从而获益于军人群体极高的忠诚度。从个人爱好角度,澳大利亚 Suncorp Shannons 专注于尽心保护自己爱车的汽车爱好者。这家公司通过诸如“您平时用的都是什么品牌的机油”这样的核保问题有效地筛选目标客户群体。从生活习惯的维度,个人信用、电信、电商、支付、社交等等数据都能够有效地将一个消费者的生活习惯与其车险赔付风险进行关联。

围绕多样化的客户群体,车险市场将进一步分化。市场分化的一个维度是风险质量。在很多成熟的市场里,车险业务按照风险质量被细分为优质风险、普通风险、劣质风险和残余风险。优质和普通风险由一部分保险公司追逐,劣质风险是由另外一部分保险公司追逐,而残余风险往往是由政府强制性分摊给各家保险公司。追逐优质风险和普通风险大家不以为奇,但是为什么会有保险公司去追逐劣质风险呢?劣质风险客户的平均赔付风险要比优质和普通风险高,但专长于劣质风险业务的保险公司,能够有效地触达这些劣质风险的客户,并从这些看起来风险都比较高的人群里面,挑出风险相对较低

的那部分人。这些公司还具备很强的在理赔时针对高赔付风险客户防欺诈、防渗漏、控制赔付成本的能力,以及很强的追收客户拖欠保费的能力。通过对这些优势能力的整合,这些擅长于劣质风险的车险公司,就能够从他们所经营的劣质风险业务中赚到钱。

车险市场分化的另一个维度是区域。通过深耕一个区域市场,一个车险公司可以在当地市场取得局部竞争优势。据中国保险行业协会公布的数据,台风“山竹”预期将为广东省(除深圳)车险行业带来 2.33 亿元的赔付损失。在广东省这个台风很多的区域市场,如果一家车险公司能够清楚地掌握各个街区的地势高低信息,并且仅选择性地承保地势高的街区的客户;如果这家车险公司还掌握了所有客户的联系方式,可以在台风来前联系客户提供高处停车的服务,那么这家公司就能从很大程度上规避台风带来的车辆损失,取得局部竞争优势。

吕博士强调,无论是经营劣质风险业务,还是深耕区域市场,都同样要求追逐这些细分市场的车险公司借助保险科技培育自身在各相关能力上的优势,进而整合成为在这些细分市场中的相对竞争优势。

### 车险产品将进一步多样化

吕博士进一步分享,选择各车险细分市场定位的同时,车险公司还应该能够在车险产品设计方面更好地满足客户多样化的需求。首先从风险基础这个维度,在传统的车-年之外,车险公司可以提供基于车-月(日)、车-里程等更加碎片化的产品,也可以提供基于人-年、家庭-年等更加综合化的产品。例如,一个基于家庭-年的产品不但保障家庭成员开自家车的风险,还保障家庭成员开别人的车和自家车被别人开的风险。一个基于家庭-年的产品甚至还可以免费地保障一个现有客户新添的车辆(包括新添的二手车)最初数天的风险,从而使客户从容地将新添的车辆带到现有的保险公司投保。其次,从使用性质的维度,不少保险公司已经为私家车和商用车设计了不同的产品。但是,对于网约车呢?按照私家车产品承保会亏,但按照商用车承保车主又嫌贵。因此建议车险公司为这一新的使用性质专门设计产品。例如,通过网约车

平台销售乘客人身安全责任险这一附加险种。再次,从车辆类型的维度,各家保险公司应该为豪华车、普通车、货车、特种车分别设计产品。例如,美国的 AIG Private Client Group 对于豪华车客户,不但承保他们的车,而且也同时承保他们的豪宅、游艇、家政人员的工伤责任,等等。

最后,从服务水平的维度,也可以进行产品创新。美国的 Amica 专长于以优质服务赢得客户。特别是他们的理赔服务是如此的出色,“简直让人想再撞次车”。尽管这家公司的产品价格总是高于其他保险公司不少,但是历年其客户满意度都是全美第一。

### 车险销售渠道将更加丰富

吕博士谈到,车险销售渠道的演变将体现以下五个趋势:第一,线上渠道的去中心化、多样化和专业化;第二,亲和渠道的兴起;第三,直销渠道的复兴;第四,传统代理渠道的专业化或者消亡;第五,车商渠道(也是最具有争议的一点),将会逐步地走向衰落,因为向新司机卖新车保险的业务在车险总业务量中的占比会逐年下降。

对于线上渠道,他表示,随着短视频、在线音乐、在线视频等新媒体的兴起,线上流量不再由几大传统互联网巨头所垄断,而是会逐步地去中心化和多样化。为了能够更好地利用日趋零散、多变的线上流量,车险行业需要专业的线上引流公司,来吸引、筛选具有购买车险的意向客户,并将这些高质量的潜在客户流量输送给般配的车险公司。

谈到亲和渠道的兴起,吕博士表示,亲和渠道的本质是通过和雇主、学校、汽车俱乐部等机构合作,“引导消费者做出倾向性的选择”。随着商业车险改革的深入,车险公司将能够为机构量身定制一些产品和价格优惠政策,例如为雇主提供员工优惠、将校友支付保费的一部分捐给母校、为汽车俱乐部成员提供自驾游支持服务,等等。亲和渠道在一些成熟市场里是很大的一个渠道,他建议保险公司深入研究以后该如何经营该渠道。

在说起直销渠道的复兴时,吕博士指出直销渠道具有以下特点:“第一是成本可控;第二是保险公司掌控力更强,网电移和 EA 之间可以密切配合,可以执行复杂的营销活动;第三是渠道【下接 30 页】”

# 交通事故认定书 未划分责任能否得到保险赔偿

## 案情回顾

2017年1月25日,原告任某为其自有轿车向被告保险公司投保了机动车商业保险,投保险种包括机动车损失保险及不计免赔险等。

2017年10月的一天,任某驾驶上述轿车发生二车相撞的交通事故,事发后,任某及时报警,因事故双方均称对方闯红灯,两车无行车记录仪,路口也无监控,交警部门没有确定事故双方的责任。之后原告任某为此支付汽车道路救援费200元、修理修配费用4万元。

被告保险公司认为交警部门并未对本次事故的责任作出明确认定,所以原告按其承担全部责任向被告主张车辆损失,加重了保险公司的赔偿责任。本案应根据公平原则双方按照同等比例赔付。

经审理,法院支持了原告的诉讼请求,判决被告支付原告全额的修理费及施救费。

## 法官说法

首先,旧版的保险条款约定车损险是按比例赔付的,故保险公司拒绝在车损险项下全额赔付的,被保险人往往需要起诉到法院,才能得到全额赔付。2016年起新版保险条款约定,因第三方责任造成的被保险机动车损害,被保险人可直接向自己的保险公司索赔,保险人在保险金额范围内先行赔付被保险人,并在赔偿金额内代位行使被保险人对第三方请求赔偿的权利。

其次,道路交通事故责任与本案中所涉及的保险责任分属不同的法律责任,二者在责任主体、责任范围和责任承担等方面均存在差异,不能混同。被告主张根据公平原则按照同等比例赔付既不能提出合同依据,也不能提出法律依据,对其主张不予支持。被告应当在车损险范围内向原告赔付全部车辆修理费和救援费用。

【上接29页】间无缝交接,满足消费者多渠道购买车险的期待值;而各渠道一致的数据基础,是渠道间无缝交接的前提。”美国的GEICO保险公司因为专注于低成本、低价格的直销战略,已经迅速成长为美国第二大车险公司。

以美国的Progressive保险公司为例,展示了渠道战略的成功案例:在1980年代,Progressive通过“帮助”各家保险公司承担他们不想要的来自独立代理人的劣质风险,迅速成长成为一个的专长于劣质风险的保险公司;在1990年代,Progressive首先和一家信用卡公司合作,通过这一亲和渠道向该信用卡公司的客户直销车险产品,积累了一定的直销客户,并

学会直销运营后,之后设立了自己的直销渠道。时至今日,Progressive已经成长成为美国第三大车险公司。

## 车险行业面临一个选择

“今天的中国车险行业将会面临的竞争是全面的竞争,每个市场主体,不管是大公司还是小公司,都必须在细分市场的竞争上赢得战斗,才能够制胜整体市场竞争的战役,”吕晓辉博士总结。在这样的市场竞争中,整个车险行业面临着一个选择:是建设简单化、标准化的大路货产品,借助诸如比价网站等在线平台,在价格上和对手拼杀;还是为消费者的多样化需求定制多样化的产品,借助多样化的渠道向目标客户人群销售。

## 这八个典型投保误区,投保前请注意

### 1.我收入稳定,不需要保险

人生风险无处不在,我们应做好防范抵御风险的准备,保险为大家提供了风险发生后的资金保障,保证自己和家人的生活质量不受影响。

### 2.我有社保,不需要商业保险

社会保险的特点是低水平、广覆盖。社会医疗保险一般仅按一定比例赔付规定范围内的医疗费用,其余的将全部由个人承担。商业保险的好处是补充社会保险的不足。

保险消费者可以在自己的预算范围内,量力购买商业保险,以确保在真的发生重大保险事故时不至于因社保的保障程度不够而使自己和家庭陷入财务危机。

### 3.别人买什么,我就买什么

对自身及家人的情况和财务状况缺乏充足了解而盲目投保,将无法购买到合适的保险产品和适当的保额。

消费者可以自行分析自己可能面临的潜在风险,或者参考专业人士的意见,有针对性得购买保险,以使得自己和家人获得充分的保障。

### 4.只要告诉我多少钱就好,看合同太麻烦

投保时未仔细阅读保单和保险合同条款,没有按规定在保险合同和保单回执上亲笔签名,将会造成很多麻烦。

消费者在决定投保之前,一定要在负责的保险营销员的指导下仔细阅读保险条款,以了解将要购买的保险产品的具体保险责任范围、免责条款

等。也要明确自己的告知义务和签订合同的具体流程,以免给自己带来不必要的不便。

### 5.投保回报率有多高

过分看重某些险种的投资功能,将购买保险简单地视同为投资,忽视了保险的保障功能。

### 6.未遵循“先大人后小孩”

购买保险时未能遵循“先大人后小孩”的原则,过分强调先为小孩投保,而忽略大人的人身保障。成年人是家庭支柱,应受到重视。

### 7.投保并非“多多益善”

有些消费者未雨绸缪,希望通过保险来为自身和家庭增添一份保障,有的投保人手里甚至同类型的保单都有好几份。需要提示消费者的是,保险产品可并非“多多益善”,保单能否“叠加”赔偿,这还得看具体的险种来定,消费者要根据自身情况及时进行调整。

### 8.帮保单做“体检”没必要

购买保险后未能谨慎保存保单、收据等重要资料,或未能对已有保单进行定期审核,以确定哪些保险应该终止,哪些应该增加保额;在没有新的保险保障前,轻率地解除已有的保险合同等行为,都是没有很好利用保险来为自己降低风险。

消费者可以定期检查自己所拥有的保险合同的状况,或者要求保险公司提供相关服务,以根据具体情况的变化来及时终止不必要的保单、为需要更多保险额度的保单增加保险金额等。

## 买保险前必须知道的 20 条知识

1、家中主要赚钱的人需要足够的保险。许多家庭都是先给孩子买保险,但是一旦家庭遇到风险,孩子的保险对家庭没什么帮助,还可能成为经济负担。

2、保险的本质就是保障。买保险就是买保障,先把保障做足,再考虑其它的。

3、买了保险以后并不是所有的事保险公司都会赔,不赔的方面有明确的除外责任条款,消费者要注意阅读。

4、保险公司经营是商业行为,所有的责任和权益都按合同执行。

5、意外伤害险和意外伤害医疗险不是一码事。意外伤害保的是身故、伤残、烧烫伤,伤残和烧烫伤按照等级来确定赔付金额。意外伤害医疗是用来报销因意外伤害导致的医疗费用的。

6、投保时要考虑好自己的经济实力,不要让保险成为生活的负担,一旦投保不要轻易退保,否则既损失了保费,又没得到保障。

7、分红型保险利率是不确定的,投保计划书上的数据是用来参考的。

8、并不是所有的重大疾病都能得到重疾险理赔,只有发生合同中约定的疾病并且达到合同中约定的程度时才能够获赔。

9、一些带有储蓄投资功能的保险,需要时间才能达到理想的收益,如果不打算长期持有不如不买,因为退保损失大。

10、不要要求代理人向您返佣金,因为这是监管明令禁止的,这样的行为不仅扰乱市场,也会影

响自己的权益。

11、保险不是任何人都可以买的,年龄过大或是有疾病,保险公司可能拒保,或是有限制条件地承保。

12、人身保险中,从您签收保单起,犹豫期之内可以无条件退保,但是短期的意外险是不可以退保的。

13、健康情况和职业一定要如实填写,否则一旦被查出来是很可能导致出险时无法获得赔付。

14、一般医疗报销类险种是不给报销自费药的,报销规定和社保是一样的,但有的公司可以报销自费药和住院前后门诊费的。

15、一年期的保险,一般属于不保证续保的保险,一旦出险,次年有可能拒保或是有条件承保。

16、很多险种都有等待期,在此期间出了事是不能获赔的。

17、投保请千万要指定受益人。

18、投保除未成年人以外千万要自己签名,否则合同是无效的,有事发生不能获赔。

19、投保人年龄必须以周岁为准,计算公式:

(1)当起保日期在生日之前:年龄 = 投保年份 - 出生年份 - 1;

(2)当起保日期在生日之后:年龄 = 投保年份 - 出生年份;

(3)如发生起保日期与生日为同一天,则按后者计算。

20、保险公司承保后,消费者要妥善保存保险合同,因为保险合同是保户参加保险的凭证,也是将来给付赔偿的重要依据。

## 保险合同里的几种“人”了解一下

今天继续说说保险合同的基础知识——保险合同里的几种“人”。

保险合同里的“人”主要分为两大类,分别是保险合同当事人(parties to an insurance

contract)和保险合同关系人(privity to an insurance contract)。保险合同当事人包括投保人和保险人。保险合同关系是保险合同当事人之外的对于保险合同约定的利益享有独立请求权的人,包



括被保险人和受益人。

### 投保人

投保人是谁？我们先来看定义：投保人是与保险人订立保险合同，并按照合同约定负有支付保险费义务的人。

简单来说，假如我就是买保险的人，也是要交钱的人，购买保险的合同就是我来签，我就是投保人。当然，“我”可以是个人，也可以是公司。

投保人，我们也可以称其为保单持有人或买保单的人，自然，它也对保单拥有权利最大的人，因此，我们说保单上需要有投保人的签字，一般人不能随意替代；此外，如果一份保单想要办理退保或者更改信息等，也需要先经过投保人的同意等。投保人在保险合同订立时以及订立后，应该按照法律规定履行自己相应的义务，才能在保险事故发生后获得相应的赔偿。比如如实告知义务、及时通知义务等。

投保人可以变更吗？可以！只要新的投保人对被保险人具有保险利益，而且愿意并能够交付保险费，即可转让人身保险合同，但必须告知保险人。但是，如果是以死亡为给付保险金条件的保险合同，必须经被保险人本人书面同意，才能变更投保人。无民事行为能力人不能做投保人。

### 保险人

保险人是指与投保人订立保险合同，并按照合同约定承担赔偿责任或者给付保险金责任的保险公司。

简单来说，保险人就是“我”投保时与我签订保险合同的法人（保险公司），当事故发生后，它必须承担保险合同所承诺的赔偿或给予我（或被保险人）保险金的责任。

### 被保险人

被保险人的定义为：根据保险合同，其财产利益或人身受保险合同保障，在保险事故发生后，享有保险金请求权的人。

通俗解释：被保险人就是享受保单的保障/保额所有人，也就是“我”在投保时指定的那个享受事故发生后拿到保险金的人，这个人可能是我自己，也可能是别人，因为我可以给我的孩子、父母或任一我愿意的人购买保险，为他们提供保障。

一般来说，保单中的被保险人是属于比较被动的，但却是能享受保障的人。举个例子：假如一份重疾险得到赔偿的话，那么这份重疾赔偿金就属于被保险人应得的利益了。

在人身保险中，因为被保险人本人的寿命或身体是保险标的，所以被保险人的变更可能导致保险合同终止，因此，人寿保险中，一般不允许变更被保险人。

被保险人可以是投保人本人或其家庭成员、近亲属，可以是成人，也可以是儿童，但如果是儿童的话，以死亡为给付保险金的保险产品，须是父母或监护人投保。其他如意外伤害医疗保险、儿童纯受益的成长基金等类型保险，其他人也可以作为投保人为儿童投保。

### 受益人

受益人是指人身保险合同中由被保险人或者投保人指定的享有保险金请求权的人。

受投保人、被保险人可以为受益人。

详细说就是：假如我给自己买了一份保险，投保人和被保险人都是我自己的情况下，将来出险的话，保险公司赔的钱可以给我自己，也可以给我指定的人，如果都没指定，那就给我的孩子、妻子等继承人。

一般来说，“生存受益人”基本等同于被保险人，因此我们所说的受益人，经常默认为“身故受益人”。

购买保险时，不要忽视“受益人”这一项内容而留下空白，因为在不指定保单受益人时，就默认为“法定”受益人了，“法定”与“指定”差别很大，后者比较不容易产生纠纷，指定受益人也所获得的也通常是最直接和最完整的保险赔偿。

受益人可以变更。受益人是由被保险人指定的，或经被保险人同意由投保人指定的，其变更主要取决于被保险人的意志。被保险人或者投保人可以随时变更受益人，无须经保险人同意，但投保人变更受益人时须经被保险人同意。但无论如何，受益人的变更，要书面通知保险人，保险人收到变更受益人的书面通知后，应当在保险单上批注。当一份人身保险合同包括多项给付责任时，各种保险金的受益人可以不同。

# 人工智能

## 如何运用到车险理赔反欺诈检测中

据统计,2017年全球与人工智能相关的资金投入总额达到152亿美元,比上一年增加144%。中国在人工智能领域的投资与研究应用,也正在快速的缩小与美国的差距,时刻准备着迎接正在走来的人工智能时代。

目前,人工智能技术已深入应用到金融、医疗、教育、工业等很多领域,比较常见的应用包括人脸识别、智能客服、语音识别、无人驾驶等等。根据技术成熟度曲线的发展趋势,该技术在保险公司车险理赔案件反欺诈识别上也必将起到不可替代的作用。

经过笔者近一年人工智能技术探索研究及实际应用,再结合笔者所在公司与几家保险公司的业务合作,在人工智能技术如何有效运用到车险理赔案件的反欺诈检测中,笔者有如下的体会:

### 1.超越人脑思维

一个车险理赔案件中包括大量的信息,比如查勘信息、保单信息、出险信息等等,靠人的经验知识的判断,往往容易走向惯性思维,只关注经验中起作用的极少数信息因子的关联或变化,无法做到对案件中所有信息进行有效分析。

采用深度学习技术,比如CNN、DNN、RNN,可以有效解决人脑无法完成的海量关联组合分析,再利用GPU的性能,可以使得系统在很短时间内完成众多因子的关联组合关系分析,从而形成最终的欺诈判断模型。这样学习形成的模型,不但可以发

现已知的欺诈类型,还可以在在一定程度上对新的欺诈类型进行预测。

### 2.自我优化提升

AI模型生成后,可以通过无监督、有监督不断学习新的案件数据,实现模型的不断优化迭代,从而获得系统更高的识别准确率,而无需对程序进行较大的调整。有效避免因采用传统规则进行欺诈判断时,发现新的欺诈类型或者总结出新的判定规则后,必须对程序进行重写。

### 3.非结构化数据识别

人工智能技术在结构化数据的应用上相对成熟有效,越来越多的保险公司,对于非结构化数据(比如照片、语音、文字描述等)在车险理赔案件反欺诈工作上的应用提出了更高的要求,希望通过不同技术手段的运用,在欺诈案件的识别上有所突破。

基于以上需求,笔者认为,研发人工智能图像识别模型,可以有如下几个方向:通过对案件图片的自动识别,实现对图片的分类归档,比如证件类、车辆类、票据类等;通过对案件图片的自动识别,并根据历史图片库,识别是否存在使用历史照片的问题、是否存在照片修改的问题、是否存在不同出险案件出现相同事故场景的问题等。

随着人工智能技术的不断成熟,应用场景的不断增加,再结合案件数据的不断积累,在车险理赔反欺诈识别上,人工智能必将成为不可替代的技术之一,识别准确率也必将远超人类大脑。

# 荆门市反保险欺诈中心 利剑出鞘识真凶

发生交通事故,一般情况下第一时间想到就是向警方和保险公司报案,可是有的人却耽误了近2个小时才拨打110,这里面难道是有别的原因吗?9月14日,湖北荆门市反保险欺诈中心就遇到了一起“奇怪”的交通事故案件。

当日12时许,交警支队一大队事故中队接到报警称:“荆门某停车场院内发生两车相撞的事故,有人受伤。”事故中队民警孙某迅速赶赴事故现场,国寿财险荆门中支公司查勘人员也第一时间到达,经现场勘查发现,该案存在诸多疑点,与报警人所描述情况不符:1.事故中两车安全气囊全部爆开,应该判定为剧烈碰撞事故。可是别克车司机却毫发无损,“居然”只有汉兰达车司机一人受了伤。2.经调取事故现场周边监控,并询问当事人,核实事故发生时间为10时14分,为什么双方耽误了近2个小时才报警?3.自称是当时别克车驾驶员的洗车店员工赖某,是一个持有B照多年的老司机,不可能犯这种从操作失误发展到车辆失控的低级驾驶错误。

民警及国寿财险公司查勘员凭多年处理事故经验直觉,感觉这起交通事故另有隐情,可能此人不是当时车辆驾驶员,有顶替“调包”嫌疑。国寿财险公司查勘员对车辆进行了初步损失评估,告知事

故双方驾驶员,这起事故车辆损失近20万,谎报案情会影响案件正常处理。如果骗保,将涉及刑事犯罪,并将该起事故情况立即上报荆门市反保险欺诈中心。

荆门市反保险欺诈中心接到报案后,高度重视,立即组织中心工作人员前往事故现场进行深入调查,并协调相关单位通过调看停车场监控系统进行核实。在强大的证据面前,双方终于交代了事故的真相:别克车驾驶员系李某(男,50多岁,停车场洗车店员工,无机动车驾驶证)驾驶洗完的别克车挪位时,因操作不当与停车场内倒车的汉兰达车相撞,造成两人受伤及两车受损的交通事故。因李某没有驾照,事故发生后可能要面临巨额赔付,双方商量1个多小时,决定谎称肇事的别克车为店内有驾驶证的员工赖某所驾驶,以骗取保险公司保险金。

至此,这起“顶包”骗保案成功告破,为国寿财险公司成功挽回损失近20万元。9月21日,荆门市保险行业协会反保险欺诈中心相关负责人与国寿财险公司总经理向该交警支队一大队事故中队赠送“秉公执法守正义 打击骗保显神威”锦旗,并向当事民警孙某赠送“恪尽职责 破案神速”锦旗以示感谢。



## 2018年10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	—	49	2	2	—	—	—	53
中国人寿保险股份有限公司盐城市分公司	—	15	—	—	—	—	—	15
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	—	27	32	1	—	—	—	60
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	—	51	1	1	—	—	—	53
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	—	26	5	—	—	—	—	31
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	—	13	—	—	—	—	—	13
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
恒安标准人寿保险股份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	—	54	—	—	—	—	—	54
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	4	17	1	—	—	—	—	22
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
国华人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	3	—	—	—	—	—	3
总计	6	432	52	6	0	0	0	496

## 2018年9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	10.11	—	好	中国人寿	10.8	—	好
太平洋产险	10.12	—	好	太平洋人寿	10.12	—	好
平安产险	10.12	—	好	平安人寿	10.11	—	好
天安财险	10.12	—	好	新华人寿	10.10	—	好
中华联合	10.10	—	好	太平人寿	10.10	1	好
华安财险	10.12	—	好	民生人寿	10.11	—	好
安邦财险	10.15	—	好	泰康人寿	10.11	—	好
大地财险	10.10	—	好	合众人寿	10.11	—	好
阳光财险	10.9	—	好	富德生命	10.11	—	好
中银保险	10.9	—	好	农银人寿	10.12	—	好
国寿财险	10.11	—	好	恒安标准	10.10	—	好
渤海财险	10.8	—	好	华泰人寿	10.12	—	好
都邦产险	10.9	—	好	华夏人寿	10.10	—	好
长安责任	10.9	—	好	平安养老	10.11	—	好
紫金财险	10.11	—	好	信泰人寿	10.11	—	好
安盛天平	10.11	—	好	人保寿险	10.11	—	好
永安产险	10.12	—	好	中德安联	10.9	—	好
浙商产险	10.8	—	好	阳光人寿	10.10	—	好
英大产险	10.10	—	好	君康人寿	10.10	—	好
太平财险	10.12	—	好	长城人寿	10.12	—	好
泰山财险	10.12	—	好	幸福人寿	10.10	—	好
				中宏人寿	10.10	—	好
				英大人寿	10.10	—	好
				光大永明	10.11	—	好
				安邦人寿	10.15	—	好
				利安人寿	10.12	—	好
				友邦人寿	10.12	—	好
				百年人寿	10.10	1	好
				长生人寿	10.11	—	好
				建信人寿	10.9	1	好
				东吴人寿	10.12	—	好
				中融人寿	10.11	—	好
				中银三星	10.9	—	好
				国联人寿	10.11	—	好
				国华人寿	10.8	—	好
				前海人寿	10.12	—	好
				德华安顾	10.11	—	好
				中英人寿	10.11	—	好

# 盐城市2018年9月份财产险公司业务报表

单位:万元

公司名称	承保数量		承保金额		保费收入		赔款支出				简单赔		退保		市场 份额%	上年同期 累计保费	同比增 长率%
	本期	累计	本期	累计	本期	累计	本期	累计	上年同期	累计	付率%	案件数	同比±%	本期			
人保财险	71605.00	598599.00	8989825.27	187751666.34	15996.65	150593.14	12813.98	101218.02	82758.08	22.31	185384.00	67.21	184.66	4681.43	48.35	142103.30	5.97
太平财产险	39408.00	468047.00	1607533.82	16536721.79	2433.03	24864.77	1439.01	13371.67	15019.04	-10.97	13763.00	53.78	99.88	928.35	7.98	22936.05	8.41
平安产险	34920.00	275062.00	3572964.85	23908888.80	5064.02	41095.03	2990.42	20891.71	17629.21	18.51	25191.00	50.84	24.79	178.37	13.19	34118.30	20.45
天安产险	2038.00	18988.00	121813.61	1480123.49	328.44	3605.25	349.54	2862.45	3219.28	-11.08	2303.00	79.40	5.60	62.71	1.16	2913.22	23.75
中华联合	5848.00	76901.00	483116.30	18650169.06	1005.05	10894.14	870.05	6082.88	6061.66	0.35	10013.00	55.84	7.44	78.39	3.50	9927.75	9.73
华安产险	1910.00	8947.00	85170.54	371272.89	286.29	1329.16	26.02	345.64	184.62	87.22	341.00	26.00	2.62	10.62	0.43	569.77	133.28
安邦产险	9515.00	102416.00	503198.67	4745045.41	1496.94	16819.32	1777.54	17292.32	15752.55	9.77	1290.00	102.81	22.86	235.01	5.40	23019.55	-26.93
大地产险	1720.00	11900.00	105434.61	7455431.75	194.09	1417.98	167.88	821.31	1321.30	-37.84	0.00	57.92	0.00	1.33	0.46	1732.22	-18.14
阳光产险	3284.00	23746.00	318804.22	2125962.73	613.46	4584.39	274.34	2766.26	2121.60	30.39	3591.00	60.34	2.46	33.35	1.47	4503.44	1.80
中银保险	858.00	5882.00	159736.51	1985335.55	208.06	2904.96	178.58	879.59	606.88	44.94	1593.00	30.28	2.00	22.11	0.93	2184.81	32.96
国寿财险	12631.00	101406.00	1081604.97	7548066.86	2246.87	20667.92	1572.57	14179.44	11527.81	23.00	14319.00	68.61	30.56	300.35	6.64	22516.90	-8.21
渤海产险	3788.00	59480.00	88334.65	1050091.03	121.38	3263.94	387.63	3216.23	1469.77	118.83	0.00	98.54	0.00	0.00	1.05	3705.10	-11.91
都邦产险	610.00	2892.00	167113.89	921983.62	89.58	568.05	51.48	230.70	151.63	52.15	0.00	40.61	0.00	0.00	0.18	624.88	-9.09
长安责任	356.00	3461.00	121769.38	1879850.73	127.85	1115.62	54.31	494.36	609.57	-18.90	301.00	44.31	2.08	36.51	0.36	947.63	17.73
紫金产险	7751.00	82625.00	1088621.45	6696730.98	1742.04	15449.16	1059.52	7476.24	7371.34	1.42	9521.00	48.39	140.44	310.17	4.96	12540.23	23.20
安盛天平	182.00	1862.00	10332.18	98390.03	16.55	172.45	24.01	560.77	1092.53	-48.67	0.00	325.18	0.00	0.00	0.06	921.92	-81.29
永安产险	1494.00	8397.00	89861.81	744594.06	489.17	2575.76	332.04	1583.98	1699.89	-6.82	1279.00	61.50	4.18	26.59	0.83	2402.23	7.22
浙商产险	6160.00	43785.00	474848.46	2383105.39	307.21	1616.61	127.77	1014.13	486.59	108.42	0.00	62.73	0.00	0.00	0.52	1505.21	7.40
英大产险	845.00	8695.00	85376.89	1597633.77	221.84	3071.33	112.87	1505.27	1845.70	-18.44	1665.00	49.01	5.75	43.53	0.99	3064.41	0.23
太平财险	3210.00	19546.00	273906.81	1650285.33	578.33	3451.02	195.62	2363.68	2532.47	-6.67	3617.00	68.49	4.30	42.95	1.11	3462.63	-0.34
泰山财险	1234.00	6011.00	77192.97	362157.12	274.07	1401.30	84.96	781.09	254.99	206.32	704.00	55.74	0.14	1.82	0.45	1418.91	-1.24
<b>合计</b>	<b>203367.00</b>	<b>1924648.00</b>	<b>19505661.86</b>	<b>289943506.73</b>	<b>33838.92</b>	<b>311461.30</b>	<b>24890.14</b>	<b>199937.74</b>	<b>173716.51</b>	<b>15.09</b>	<b>274875.00</b>	<b>64.19</b>	<b>539.76</b>	<b>6993.59</b>	<b>100.00</b>	<b>297118.46</b>	<b>4.83</b>

## 盐城市2018年9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		赔付率 %	市场 份额 %	上年同期 累计保费	同比增长 率%	保护准备金 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	本期	累计						本期	累计
	期数	期数	期数	期数	期数	期数	期数	期数	期数	期数	期数	期数	期数	期数								
中国人寿	6501.16	3480.48	21965.57	28466.73	101554.80	73450.64	224959.62	326514.42	1789.34	19799.20	20237.05	89094.08	1504.02	63985.68	6.06	28.94	309148.62	5.62	12876.23			
太平洋人寿	1594.89	1096.78	4689.01	6283.90	15082.92	11219.53	53199.21	68281.96	485.74	3783.95	639.58	6042.17	786.95	5293.91	5.54	6.05	65400.90	4.41	0.00			
平安人寿	5643.66	4835.90	11155.01	16798.67	65262.96	57286.95	122036.11	188199.07	1576.56	11697.47	986.22	16377.79	644.49	6794.77	6.22	16.68	152642.31	23.29	0.00			
新华人寿	1302.20	1083.11	2590.32	3892.52	8889.74	7639.65	20196.40	29086.14	112.06	1251.42	1049.71	8916.09	123.91	13474.85	4.30	2.58	22898.75	27.02	0.00			
太平人寿	1170.09	985.31	1614.40	2784.49	7042.74	6169.01	18538.85	25601.59	102.48	832.16	163.99	3318.12	118.18	10545.47	2.47	2.27	31357.00	-18.35	0.00			
民生人寿	143.45	125.48	990.92	1134.37	930.84	751.06	6534.30	7465.14	14.83	271.57	117.17	975.78	61.97	505.68	3.64	0.66	6983.69	6.89	0.00			
泰康人寿	260.85	240.21	1235.99	1496.84	3571.12	3170.97	10655.34	14226.46	78.80	432.70	229.68	2149.10	85.48	705.98	3.04	1.26	12300.63	15.66	3190.31			
合众人寿	543.99	542.61	2011.16	2555.15	4751.10	4687.35	16834.43	21585.53	82.35	484.76	267.45	2537.31	60.42	11852.45	2.25	1.91	31316.26	-31.07	3233.30			
富德生命	125.36	118.86	610.78	766.14	975.94	840.44	5452.52	6428.46	3.65	24.15	117.90	678.58	83.88	12948.84	0.38	0.57	14613.80	-56.01	13667.78			
农银人寿	129.80	103.09	192.05	321.85	2225.55	1934.35	2959.09	5184.64	6.01	290.52	383.03	1845.40	34.16	10801.38	5.60	0.46	13300.46	-61.02	-61.53			
恒安标准	46.58	45.15	63.86	110.44	218.39	204.28	717.88	936.27	0.18	18.30	5.90	252.92	4.03	45.41	1.95	0.08	811.05	15.44	0.00			
华泰人寿	387.75	385.38	716.63	1104.38	2210.57	2173.03	5933.40	8143.97	43.34	339.24	21.74	246.18	17.42	202.94	4.17	0.72	6825.88	19.31	0.00			
华夏人寿	8269.44	864.62	1445.27	9714.71	50203.04	7559.89	14426.87	64629.91	6.13	196.33	169.66	1715.79	42.46	12530.76	0.30	5.73	37338.94	73.09	12797.99			
平安养老	1655.22	0.00	0.00	1655.22	3827.23	0.00	0.00	3827.23	126.06	1062.95	0.00	0.00	0.00	0.00	27.77	0.34	2926.04	30.80	0.00			
信泰人寿	35.86	35.86	342.42	378.28	592.02	582.02	3269.11	3861.13	116.86	562.01	0.00	0.00	110.92	884.60	14.56	0.34	8348.58	-53.75	0.00			
人保寿险	388.28	346.57	441.97	830.25	25036.92	4955.78	7861.05	32597.97	108.83	362.36	225.93	3719.14	206.05	10418.17	1.11	2.89	21413.21	22.23	1510.16			
中德安联	20.34	18.37	48.90	69.24	189.60	180.73	490.43	680.03	2.45	24.01	4.30	144.45	4.86	32.57	3.53	0.06	556.34	22.23	0.00			
阳光人寿	315.67	292.37	664.84	980.51	2758.83	2480.31	5545.09	8303.92	27.42	465.04	42.20	482.95	61.65	257.42	5.60	0.74	7152.06	16.11	240.78			
君康人寿	4145.07	436.23	35.01	4180.08	49322.73	3558.20	4309.61	53632.34	5.00	108.89	0.66	21.83	165.62	3037.86	0.20	4.75	100703.06	-46.74	37780.26			
长城人寿	64.22	59.50	390.20	454.42	487.65	449.18	4730.24	5217.89	4.72	29.73	59.58	1000.24	6.05	203.58	0.57	0.46	5341.88	-2.32	582.21			
幸福人寿	22.69	21.37	46.74	69.43	451.80	254.67	375.84	827.64	0.55	7.88	8.63	124.12	40.73	2826.43	0.95	0.07	1540.75	-46.28	53.65			
中宏人寿	24.99	18.49	73.81	98.80	277.24	270.75	778.60	1055.84	0.62	58.76	2.58	21.28	4.12	46.56	5.57	0.09	888.62	18.82	3.91			
英大人寿	100.81	99.36	403.42	504.23	1109.90	1190.20	3904.64	5014.54	20.75	243.43	16.40	100.28	4.84	1112.14	4.85	0.44	5315.80	-5.67	0.00			
光大人寿	6.55	5.84	21.25	27.80	168.74	120.71	397.26	566.00	0.46	73.94	2.05	59.73	7.41	87.56	13.06	0.05	930.86	-39.20	184.37			
利安人寿	284.51	220.39	1337.50	1622.01	16006.60	3388.40	16590.05	32596.65	6.57	160.93	282.49	4799.02	199.03	28998.55	0.49	2.89	38227.74	-14.73	2109.11			
安邦人寿	75.36	1.06	0.00	75.36	838.14	9.88	0.21	838.35	0.00	0.00	6.48	187.99	1936.74	26041.06	0.00	0.07	231976.00	-99.64	5565.00			
友邦保险	347.59	265.81	495.71	843.30	3633.22	2979.87	2904.77	6537.99	43.17	280.80	42.90	205.33	6.31	42.11	4.29	0.58	3519.51	85.76	0.00			
百年人寿	295.36	293.52	232.32	527.68	29376.25	2571.05	2872.82	32249.07	54.75	160.37	1.84	684.33	119.67	4422.71	0.50	2.86	16329.97	97.48	438.09			
长江人寿	19.16	19.04	90.32	109.48	170.15	169.73	727.96	898.11	0.00	0.29	7.35	66.94	1.85	14.96	0.03	0.08	786.63	14.17	48.80			
建信人寿	746.06	722.02	285.70	1031.76	6799.16	1847.44	1983.61	8782.77	21.58	93.19	16.57	561.35	182.24	13391.09	1.06	0.78	4718.58	86.13	13145.56			
东吴人寿	275.06	272.72	287.21	562.27	1311.87	1163.26	1982.23	2694.10	2.33	27.07	39.09	135.09	45.74	115.71	1.00	0.24	2065.65	30.42	2308.72			
中融人寿	1423.97	0.00	119.30	1543.27	19311.05	0.00	180.00	19491.05	2.00	25.90	0.00	0.00	57.74	1524.76	0.13	1.73	17554.80	11.03	0.00			
中银三星	33.66	33.66	27.21	60.87	688.70	287.39	892.20	1550.90	0.00	0.00	1.90	9.12	298.88	3364.63	0.00	0.14	4297.77	-63.91	4540.41			
国联人寿	138.41	115.26	168.37	306.78	4409.55	1320.34	1762.60	6172.15	0.95	36.68	11.53	77.60	488.03	2988.27	0.59	0.55	4010.55	53.90	69.05			
国华人寿	0.11	0.00	0.00	0.11	17692.08	0.00	0.00	17692.08	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1.57	620.90	2749.43	0.00			
前海人寿	580.10	177.90	1032.40	1612.50	111828.87	3844.98	4497.72	116326.59	7.82	47.75	1.46	85.90	725.39	2430.72	0.04	10.31	51234.30	127.05	0.00			
德华安顾	61.84	58.93	0.00	61.84	250.82	242.70	0.00	250.82	0.00	0.00	0.00	0.00	1.24	0.00	0.00	0.02	0.00	0.00	0.05			
中英人寿	40.03	40.03	0.00	40.03	121.90	121.90	0.00	121.90	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01	0.00	0.00	0.00			
合计	37220.14	17461.27	55855.57	93075.71	559550.56	209066.64	568520.06	1128070.62	4864.36	43053.75	25173.02	146636.00	8242.48	251531.82	3.82	100.00	1235397.89	-8.69	114284.21			

# 盐城市2018年9月份保险市场综合情况表

单位:万元

产险公司	承保量		保费收入	同比增长率%	市场份额%	人员情况			机构情况				
	件数	承保金额				员工	销售员	持证人数	新聘销售员	持证率%	机构数	营销部	合计
人保财险	598599	187751666.3	150593.14	5.97	48.35	791	1539	1539	0	100	11	142	153
太平洋产险	468047	16536721.79	24864.77	7.98	7.98	841	311	311	0	100	8	0	8
平安产险	275062	23908888.8	41095.03	23.45	13.19	232	320	320	2	100	8	1	9
天安产险	18988	1480123.49	3605.25	20.45	1.16	74	58	58	4	100	9	8	17
中华联合	76901	18650169.06	10894.14	9.73	3.5	119	168	168	0	100	9	0	9
华安产险	8947	371272.89	1329.16	133.28	0.43	11	0	0	0	0	0	0	0
安邦产险	102416	4745045.41	16819.32	-26.93	5.4	113	294	294	0	100	12	0	12
大地产险	11900	7455431.75	1417.97	-18.14	0.46	23	98	98	0	100	3	1	4
阳光产险	23746	2125962.73	4584.39	1.8	1.47	77	147	147	2	100	4	1	5
中银保险	5882	1985335.55	2904.96	32.96	0.93	10	23	23	0	100	0	0	0
国寿财险	101406	7548066.86	20667.92	-8.21	6.64	250	157	157	1	100	11	0	11
渤海财险	55480	1050091.03	3263.94	-11.91	1.05	10	19	19	0	100	0	0	0
都邦产险	2892	921983.62	568.05	-9.09	0.18	9	0	0	0	0	0	0	0
长安责任	3461	1879850.73	1115.62	17.73	0.36	32	9	9	0	100	2	0	2
紫金财险	82625	6696730.98	15449.16	23.2	4.96	158	96	96	2	100	9	1	10
安融太平	1862	98390.03	172.45	-81.29	0.06	3	0	0	0	0	0	0	0
永安产险	8397	241594.08	2575.76	7.22	0.83	31	7	7	1	100	4	0	4
浙商产险	43755	2383105.39	1616.61	7.4	0.52	13	13	13	0	100	1	0	1
渤海财险	8695	1597633.77	3071.33	0.23	0.99	36	17	17	0	100	1	0	1
太平财险	19546	1650285.33	3451.03	-0.34	1.11	42	25	25	8	100	3	0	3
泰山财险	6011	362157.12	1401.3	-1.24	0.45	9	1	1	1	100	0	0	1
小计	1924648	289943506.7	311461.3	4.83	21.64	2224	3302	3302	20	100.00	101	155	256
寿险公司		承保件数		保费收入		同比增长率%		市场份额%		人员情况		机构情况	
中国人寿	1526458	326514.42	5.62	28.94	28.94	545	18486	18486	1091	100	10	166	176
太平洋人寿	410463	68281.96	4.41	6.05	6.05	124	2241	2241	171	100	9	19	28
新华人寿	313665	188199.07	23.29	16.68	16.68	242	7647	7647	0	100	13	11	24
太平人寿	33046	29086.14	27.02	2.58	2.58	57	1103	1103	0	100	5	5	6
民生人寿	9600	25601.59	-18.35	2.27	2.27	50	1235	1235	0	100	1	4	5
卫宁人寿	5129	7465.14	6.89	0.66	0.66	35	196	196	7	100	1	6	7
泰康人寿	2906	14226.46	15.66	1.26	1.26	69	1542	1542	56	100	8	13	21
合众人寿	3186	21585.53	-31.07	1.91	1.91	70	1267	1267	0	100	1	7	8
富德生命	3378	6428.46	-56.01	0.57	0.57	35	271	271	0	100	1	6	7
富安标准	2514	5184.64	-61.02	0.46	0.46	29	125	125	0	100	1	4	5
恒安标准	878	936.27	15.44	0.08	0.08	8	79	79	10	100	1	0	1
华泰人寿	3482	8143.97	19.31	0.72	0.72	39	921	921	25	100	8	4	12
华夏人寿	13008	64629.91	73.09	5.73	5.73	45	391	391	0	100	6	6	12
平安养老	135155	3827.23	30.8	0.34	0.34	30	0	0	0	0	1	0	1
信泰人寿	980	3861.13	-53.75	0.34	0.34	30	118	118	19	100	1	9	6
人保寿险	101080	32597.97	52.23	2.89	2.89	65	195	195	0	100	6	3	9
中德安联	1884	680.03	22.23	0.06	0.06	3	56	56	12	100	1	0	1
阳光人寿	4656	8303.92	16.11	0.74	0.74	42	705	705	0	100	1	6	7
君康人寿	14849	53632.34	-16.74	4.75	4.75	16	56	56	0	100	1	0	1
长城人寿	3224	5217.89	-2.32	0.46	0.46	17	90	90	0	100	0	4	5
幸福人寿	1118	827.64	-46.28	0.07	0.07	20	86	86	4	100	2	0	2
中宏人寿	424	1055.84	18.82	0.09	0.09	7	52	52	4	100	1	0	1
鼎泰人寿	6686	5014.54	-5.67	0.44	0.44	30	219	219	0	100	1	7	8
光大人寿	422	566	-39.2	0.05	0.05	9	49	49	49	100	1	1	2
利安人寿	4525	32596.65	-14.73	2.89	2.89	76	2107	2107	8	100	8	1	9
友邦人寿	563	838.35	-99.64	0.07	0.07	8	8	8	0	100	0	0	0
友邦保险	7870	6537.99	85.76	0.58	0.58	10	213	213	0	100	2	0	2
百年人寿	12718	32249.07	97.48	2.86	2.86	15	79	79	0	100	3	0	3
长生人寿	388	898.11	14.17	0.08	0.08	5	75	75	0	100	0	0	0
建信人寿	2858	8782.77	86.13	0.78	0.78	24	0	0	44	100	6	0	6
东吴人寿	1687	2694.1	30.42	0.24	0.24	34	621	621	0	100	0	0	0
中德人寿	3799	19491.05	11.03	1.73	1.73	15	13	13	0	100	1	1	2
中银三寿	649	1950.9	-63.91	0.14	0.14	16	0	0	0	0	0	0	0
国联人寿	1623	6172.15	53.9	0.55	0.55	24	472	472	40	100	1	1	2
国华人寿	2910	17692.08	2749.43	1.57	1.57	8	3	3	25	100	1	0	1
前海人寿	19004	116326.59	127.05	10.31	10.31	30	238	238	25	100	1	0	1
德华安顺	553	250.82	14	0.02	0.02	14	229	229	45	100	1	1	2
中英人寿	73	121.9	0	0.01	0.01	7	118	118	6	100	0	0	0
小计	267741	1128070.62	-8.69	78.36	78.36	1893	41306	41306	1608	100.00	106	284	390
总计	4592051	143953117	0.16	100.00	100.00	4117	44605	44605	162	100.00	207	439	646

注:机构情况中的机构数一栏内填写县(市)级,营销服务部一栏内填写县(市)级机构以下的机构数。