



# Contents

## 目录 盐城保险信息 2018年·第11期

卷首语 ..... 1

### ☆保险监管☆

银保监会召开全系统警示教育大会 ..... 2

银保监会督促银行业和保险业继续加强民营、小微企业服务 ..... 2

谨防以保险为名的电信诈骗 ..... 3

江苏保监局召开防范和惩治统计造假、弄虚作假督察工作会议 ..... 4

### ☆协会动态☆

协会日志 ..... 5

### ☆会员信息☆

中国人寿举办“司庆七十年 荣耀共分享”新品收发仪式 ..... 5

国联人寿“羽”你同行——国联人寿举办员工羽毛球友谊赛 ..... 6

全面践行企业社会责任,国联人寿用爱筑梦 ..... 6

科技理赔 服务民生 ..... 7

人保财险打造以服务为本的“五型”机关 ..... 8

空中览美景,客户帮庆生 ..... 8

人保财险连续5年首席承保养老机构安全责任险 ..... 9

人保财险破冰“森林火灾保险” ..... 9

平安产险成功召开“人人参与消防、共筑职场平安”消防安全培训 ..... 10

平安产险成功开展秋季工会活动 ..... 10

中华保险赴农险机构开展督导帮扶工作 ..... 11

中华保险召开百日业务竞赛一阶段总结会 ..... 11

太平人寿总经理法云涛赴人民银行盐城支行拜访 ..... 12

泰康人寿分公司总经理贾斌一行莅临盐城调研指导工作 ..... 12

泰康人寿江苏分公司健康面对面医养发布会(盐城建湖专场)成功召开 ..... 13

泰康人寿召开月度风险审视会 ..... 14

合众人寿举办户外团康活动 ..... 14

合众人寿开展扫黑除恶宣传活动 ..... 14

国寿财险举行员工生日庆生活动 ..... 15

国寿财险开展非车险知识培训 ..... 15

国寿财险组织学习《内控合规风险提示函》 ..... 15

国寿财险组织员工开展健康体检活动 ..... 16

省公司赵忠良总赴盐城督导报道 ..... 16

紫金保险荣获市“守合同重信用企业”荣誉称号 ..... 17

主 办:盐城市保险行业协会

盐城市保险学会

本期承办:国联人寿保险股份有限公司

盐城中心支公司

协会地址:盐城市世纪大道5号金融城

3号楼 1201-1205

学会地址:盐城市府西路1号国投商务楼

11层北区1120号、1122号房间

### 顾问委员会

姚盛锋	宋建新	孙学理	周旭东
杨军军	殷 辉	张如旭	郁光辉
何 全	祝雪骏	王长利	董从涛
许 林	刘金峰	张 庆	陈 靛
杨春华	张 辉	沈洪萍	吴成岗
李友军	陈胜强	宋晓磊	陈 君
项枝荣	周 勇	沈耀平	张 微
王加斌	赵成贵	倪勇超	魏 巍
陈 军	刘必春	王 杜	丁建华
钱 锐	杨 娟	孙 健	朱西林
曹 侃	赵 敏	沈小俊	闫少波
余 奕	王坤成	刘守彪	陈 健
吕金山	李 鹏	朱 林	李劲松
邓光福	陈 亚	王惊雷	符 华
刘 聪			

主 编:孙乃涛 朱志旺

副主编:王 晶

编辑委员会:

邵晓冬	曹 云	董 倩	刘 慧
熊佩云	杨桂芹	刘 阳	陈 栋
唐锦芳	沈晔麟	祁 艳	卞玉亮
付红艳	杨学红	孙 建	郝林军
李 慧	丰爱楼	施 海	周海英
裔 汇	王晓东	杨 冬	沈晓庆
徐传金	袁爱兵	张 杰	杨干忠
徐朝梅	陈 俊	王丹凤	凌 祥
王良军	吴 健	沈祥涛	赵 佳
丁国平	宋雪梅	吴 燕	杨小莉
李 虹	杨干忠	韦龙兵	徐 峰
李 嘉	施裕飞	茆东琴	王 翠
陈钰悻	吴 洋	王 波	

编辑:蔡中源 刘书青 沈洁 丁杰

电话兼传真:0515-88302323

0515-88300870

0515-88314080

EMAIL:yxcbxxh@sina.com

邮编:224000

盐城市保险行业协会会员单位

- 中国人民财产保险股份有限公司盐城市分公司
- 中国人寿保险股份有限公司盐城市分公司
- 中国太平洋财产保险股份有限公司盐城中心支公司
- 中国太平洋人寿保险股份有限公司盐城中心支公司
- 中国平安财产保险股份有限公司盐城中心支公司
- 中国平安人寿保险股份有限公司盐城中心支公司
- 天安财产保险股份有限公司盐城中心支公司
- 新华联合财产保险股份有限公司盐城中心支公司
- 太平人寿保险有限公司盐城中心支公司
- 泰康人寿保险股份有限公司盐城中心支公司
- 民生人寿保险股份有限公司盐城中心支公司
- 合众人寿保险股份有限公司盐城中心支公司
- 华安财产保险股份有限公司盐城中心支公司
- 安邦财产保险股份有限公司盐城中心支公司
- 富德生命人寿保险股份有限公司盐城中心支公司
- 中国大地财产保险股份有限公司盐城中心支公司
- 阳光财产保险股份有限公司盐城中心支公司
- 农银人寿保险股份有限公司盐城中心支公司
- 中国银联财产保险股份有限公司盐城中心支公司
- 中国人寿财产保险股份有限公司盐城市中心支公司
- 中华泰人寿保险股份有限公司盐城中心支公司
- 渤海财产保险股份有限公司盐城中心支公司
- 华夏人寿保险股份有限公司盐城中心支公司
- 信泰人寿保险股份有限公司盐城中心支公司
- 都邦财产保险股份有限公司盐城中心支公司
- 恒安标准人寿保险有限公司江苏分公司盐城中心支公司
- 中国人民人寿保险股份有限公司盐城中心支公司
- 中德安联人寿保险有限公司江苏分公司盐城营销服务部
- 君康人寿保险股份有限公司盐城中心支公司
- 阳光人寿保险股份有限公司盐城中心支公司
- 长城人寿保险股份有限公司盐城中心支公司
- 长安责任保险股份有限公司盐城中心支公司
- 平安养老保险股份有限公司盐城中心支公司
- 幸福人寿保险股份有限公司盐城中心支公司
- 宏大人寿保险有限公司江苏分公司盐城市营销服务部
- 英大泰和人寿保险股份有限公司盐城中心支公司
- 紫金财产保险股份有限公司盐城中心支公司
- 光大永明人寿保险有限公司江苏分公司盐城中心支公司
- 利安人寿保险股份有限公司盐城分公司
- 友邦保险有限公司江苏分公司盐城营销服务部
- 安邦人寿保险股份有限公司盐城中心支公司
- 安盛天平财产保险股份有限公司盐城中心支公司
- 永安财产保险股份有限公司盐城中心支公司
- 百年人寿保险股份有限公司盐城中心支公司
- 浙商财产保险股份有限公司盐城中心支公司
- 建信人寿保险有限公司盐城中心支公司
- 英大泰和财产保险股份有限公司盐城中心支公司
- 长生人寿保险有限公司江苏分公司盐城营销服务部
- 太平财产保险股份有限公司盐城中心支公司
- 东吴人寿保险股份有限公司盐城分公司
- 中融人寿保险股份有限公司盐城中心支公司
- 泰山财产保险股份有限公司盐城中心支公司
- 银三星人寿保险股份有限公司盐城中心支公司
- 中国华人寿保险股份有限公司盐城中心支公司
- 国联人寿保险股份有限公司盐城分公司
- 前海人寿保险股份有限公司盐城分公司
- 江苏后羿新诚保险代理有限公司
- 江苏宏泰保安代理有限公司
- 江苏金阳光保险代理有限公司
- 盐城通凯保险代理有限公司
- 江苏安康保险代理有限公司
- 江苏嘉德泰保代理有限公司
- 江苏苏华厦保代理有限公司
- 江苏惠康保代理有限公司
- 盐城中顺保代理有限公司
- 江苏双双飞保代理有限公司

承办公司:国联人寿保险股份有限公司盐城分公司  
 地址:盐城市亭湖区解放南路 80 号 1-2 楼  
 电话:0515-88825560



利安人寿开展非正常退保、给付应急处理情景剧演练 ..... 17  
 利安人寿召开合规专项会议 ..... 18

☆县支信息☆

全省首单商业性“仔猪养殖保险”在盐城签出 ..... 19  
 国家扶贫日 宣传“致富经” ..... 19  
 人保财险对“保护主义”说不 ..... 20  
 国寿财险组织观看《平“语”近人——习近平总书记用典》 ..... 21

☆理赔服务☆

用心服务,为客户送去“意外之财” ..... 21  
 贴心空客服务,温暖客户心灵 ..... 22  
 重疾先赔 急您所急 ..... 22  
 疾病突来难预料,太平保险快赔付 ..... 23  
 太平人寿快速理赔:情系客户,有爱、有温度 ..... 23  
 重疾无情 生命有情 ..... 24  
 理赔快速高效 服务热情周到 ..... 24  
 理赔,让保险有温度 ..... 25

☆热点聚集☆

国际养老金监督官组织(IOPS)年会在北京召开 ..... 26

☆行业信息☆

中保协发布电力行业风险防控导则 ..... 27  
 营造诚信保险消费环境——江苏省保险学会、南京大学保险法研究所联合召开  
 寿险理赔投诉纠纷法务座谈会侧记 ..... 28

☆保险文化☆

人保财险重阳佳节,关爱久久 ..... 30  
 我们越睡越晚,只因心有不甘 ..... 31

☆发展探索☆

“盐城阿特斯”巨额保险赔偿案的启示 ..... 32

☆保险知识☆

保监会发布关于人身意外伤害保险的消费提示 意外险并不保障所有“意外伤害” ..... 35  
 女性购买保险有技巧 ..... 36

☆保险营销☆

我自豪,我是“平安二代” ..... 37  
 用青春年华抒写平安无悔人生 ..... 37

☆反保险欺诈☆

火眼金睛 识破顶包案 ..... 38  
 妄想骗保发财绝不可行 ..... 38  
 车险欺诈陷阱需防范:及时核对车险理赔记录 ..... 39

☆数据库☆



国联人寿保险股份有限公司盐城分公司成立于2016年4月。国联金融作为国联集团旗下的重要板块之一，拥有证券、信托、期货、基金、银行、人寿保险等众多金融机构，是致力于服务社会、服务民生的综合金融服务平台。服务盐城市场，是国联人寿拓展苏中、发展区域金融体系，实现“辐射全省、深耕江苏”的企业战略性布局。

我们秉承“立信于心、尽责尽善、服务民生”的经营理念，坚持合规经营、坚持创新服务，引领国联人寿进入健康发展的快车道，以更全面、更专业、更优质的金融服务回报盐城市场，以更过硬的业务品质和良好的信誉回馈社会！

国联人寿保险股份有限公司盐城分公司

# 银保监会召开全系统警示教育大会

10月30日上午,中国银行保险监督管理委员会党委召开党委中心组(扩大)第四次集中学习暨赖小民案件警示教育大会。银保监会党委书记、主席郭树清出席会议并讲话,中央纪委国家监委驻银保监会纪检监察组组长李欣然代表会党委和驻会纪检监察组传达中央有关精神、通报赖小民等案情并提出廉政工作要求。

会议指出,赖小民案件性质极其恶劣、教训极为惨痛,其严重违纪违法问题表明,反腐败斗争形势依然严峻复杂,防范化解金融风险任务艰巨。当前银保监会机构改革进入关键时期,在此过程中,我们一定要贯彻落实习近平总书记“三个表率、一个模范”的要求,努力把银保监会建设成为让党放心、让人民满意的中央国家机关。

会议强调,银保监会全系统要坚决贯彻落实党中央各项重大决策部署,保持清醒、举一反三、敢于担当、加强工作,一手抓全面从严治党,一手抓金融风险防控,在新的起点上切实开好局、起好步。一是提高政治站位,坚定理想信念。要时时处处事事牢固树立“四个意识”,坚定“四个自信”,坚决做到“两个维护”,始终坚持党中央对金融工作的集中统一领导,持之以恒改造主观世界、锤炼党性修养,始终自觉在思想上政治上行动上同以习近平同志为核心的党中央保持高度一致。二是坚决把纪律和规矩挺在前面。系统各级党委要切实加强党的领导和党的建设,把全面从严治党作为推进改革的首要任务和重要抓手,反复学习和认真践行民主集中制,带

头遵守廉洁规定、接受监督。会管单位党组织要主动扛起全面从严治党主体责任,营造并维护良好政治生态。三是进一步加强党风廉政建设和反腐败斗争。要进一步严肃纪律规范,持续加大监督执纪力度,坚决贯彻落实中央八项规定精神和银保监会系统实施办法,集中整治形式主义官僚主义。研究制定非公务交往事项报告制度,严肃与监管对象机构和个人的日常交往行为,严格执行已出台的公私分开、履职回避和监管问责办法。四是深入推进“强监管、强监督”。要加快补齐监管制度短板,堵塞制度漏洞,推动结构性去杠杆,加强重点领域风险防范处置,着力解决民营企业和中小企业融资难融资贵问题,扎实推进普惠金融。强化监管责任,严格金融监管,加强金融监督,以强监管、强监督坚决遏制金融领域恶性腐败案件发生,以更有力的举措打赢防范化解风险攻坚战。五是打造忠诚干净担当的干部队伍。要认真贯彻落实新时代党的组织路线,进一步树立正确选人用人导向,充分调动干部队伍担当作为积极性。突出抓好会管经营类机构的选人用人,切实建好用好管好一支高素质的干部队伍。

会议采取视频形式,会领导,国有重点金融机构监事会主席,机关各部门正处长(含主持工作的副处长)及以上干部,各会管单位党委书记、纪委书记在主会场参加会议;各银保监局筹备组成员及处室主要负责同志在一级分会场参加会议;各银监分局、保监分局班子成员在二级分会场参加会议。

## 银保监会督促银行业和保险业 继续加强民营、小微企业服务

10月30日,国新办举行新闻发布会,邀请了中国银行银保监会副主席王兆星介绍了近期“银行业和保险业服务民营企业、小微企业”的有关情况,并就继

续做好下一阶段工作提出了要求。工商银行、建设银行、人保公司、浙江泰隆商业银行相关负责人出席发布会,介绍了各自支持民营企业、小微企业发



展的经验做法。

王兆星表示,党中央、国务院高度重视民营企业和小微企业的金融服务工作。近期,习近平总书记多次就支持民营经济发展作出重要指示,指出民营经济的历史贡献不可磨灭,民营经济的地位作用不容置疑,要为民营企业营造好的法治环境,进一步优化营商环境,毫不动摇地支持民营经济发展。国务院常务会议也多次专题研究缓解民营企业和小微企业融资服务问题。银保监会采取了多项精准有效措施,督促引领银行保险机构深刻认识做好民营和小微企业融资服务的重大意义,切实解决政策传导“上热下冷”的问题。继续强化民营和小微企业等领域的信贷支持,特别是推动普惠型小微企业贷款投放增量扩面,全年努力实现贷款余额和户数的“两增”目标。督促银行业金融机构加强成本管理,落实服务收费减免政策,切实降低小微企业融资成本。进一步细化小微企业贷款利息收入免征增值税政策执行标准,引导银行业金融机构用好用足财税和货币政策。经过近几年的不懈努力,大多数银行和保险机构已将民营和小微企业金融服务作为中长期发展战略的重要支撑点,各有关部门也不断强化多方联动配套的政策“组合拳”力度。小微企业金融服务的质量、深度、广度和效率都有了一定提升,融资成本开始下降。截至2018年9月末,小微企业贷款余额33.04万亿元,有贷款余额

的户数1791.58万户。其中,普惠型小微企业贷款(单户授信总额1000万元以下的小微企业贷款)余额8.93万亿元,同比增长19.80%,较各项贷款同比增速高7.17个百分点;有贷款余额的户数1601.01万户,同比增加406.71万户,阶段性完成了贷款增速、户数“两增”目标。主要商业银行(包括5家大型银行、12家股份制银行、邮储银行)三季度新发放普惠型小微企业贷款平均利率6.23%,较一季度下降0.70个百分点,融资成本得到了控制。保险服务正在改善。2018年1-9月,信用保险和贷款保证保险累计为50.27万家小微企业提供融资增信服务,使其获得银行贷款658.50亿元。

王兆星指出,当前我国经济发展进入了新旧动能转换的关键阶段,银行业和保险业要始终保持好战略定力,坚定支持民营、扎根小微的决心,增强银企双赢的信心,强化“雪中送炭”的责任心。下一阶段,银保监会将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”,切实做到“两个维护”,坚决贯彻落实党中央、国务院推动金融更好服务实体经济,加大对民营企业和小微企业金融支持力度的决策部署,加强监测、督导和调查研究,会同有关部门健全配套政策措施,抓好已出台政策的落地见效,进一步提升民营和小微企业的金融服务质效。

## 谨防以保险为名的电信诈骗

### 风险提示

近日,《扬子晚报》刊发一则新闻,“‘保险公司’和‘公检法’连环诈骗 南京一女子被骗29万”。以保险为名实施电信诈骗的行为侵害了消费者权益,损害了保险行业声誉与形象。为此,我们提示您:一旦接到自称保险公司的人员打来或发送的身份信息被泄露、进而涉嫌违法犯罪之类的电话或短信,请您不要被其制造的紧张气氛所迷惑,要立刻

意识到这是诈骗,请第一时间通过官方客服电话与保险公司联系并举报,不要轻信来历不明的电话或短信,并致电110向公安机关报案,请求公安机关帮助挽回个人损失。公检法机关绝对不会使用打电话的方式对所谓的涉嫌犯罪问题进行调查处理,也没有所谓的“安全账户”。凡通过电话、短信要求进行银行转账、汇款的,或者声称进行资金审查的,切勿相信。

### 新闻链接

“保险公司”和“公检法”连环诈骗 南京一女子被骗 29 万

来源:扬子晚报

不法分子冒充“公检法”行骗的对象往往偏好于妇女、老人。近日,家住南京栖霞的郭女士就遭遇了冒充“保险公司”“公检法”连环诈骗,被骗 29 万余元。

9 月 26 日,郭女士手机接到一个属地南京的陌生电话,对方自称是“中国人寿保险的工作人员”,说郭女士在湖北省武汉市东西湖人寿保险公司办了一个保险,并准确报出了她的姓名、身份证号、手机号。郭女士懵了:“我没有购买过保险啊。”对方又说可能郭女士的身份信息泄露了,建议她报警,接着就直接给她转接到了“当地公安局”报警。

随后,一位自称“冯警官”的人接听,告知郭女士报警需要实名制,并通过 QQ 语音的方式把郭女

士的个人信息全都要了过去,说帮她查一下她的个人信息有没有被泄露。这时,一位自称“林队长”的人说,他正在调查的“洗钱团伙案”正好案件里有郭女士,紧接着对方就发来一张“武汉市人民检察院”的取保候审红头文件。这下郭女士吓坏了,更是对“案件调查”深信不疑。

为洗清嫌疑,郭女士先后被对方以缴纳保证金、办理网银等理由,转账 6 次,共计 29 万余元到对方所谓“安全账户”,直到对方将郭女士拉黑,这才发现被骗,随后,到公安机关报了案。目前,南京市栖霞分局摄山派出所已立案调查。

对此,警方提醒,公检法机关绝对不会使用打电话的方式对所谓的涉嫌犯罪问题进行调查处理,也没有所谓的“安全账户”。凡通过电话、短信要求进行银行转账、汇款的,或者声称进行资金审查的,切勿相信。

## 江苏保监局召开防范和惩治 统计造假、弄虚作假 督察工作会议

为切实贯彻落实银保监会《关于深入学习贯彻〈防范和惩治统计造假、弄虚作假督察工作规定〉的通知》要求,认真学习和贯彻执行中共中央办公厅国务院办公厅发布的《防范和惩治统计造假、弄虚作假督察工作规定》,督导辖内保险公司深入开展统计数据真实性的自查工作,进一步促进保险公司依法合规经营,近日江苏保监局组织部分保险机构统计负责人召开了防范和惩治统计造假、弄虚作假督察工作会议,其中人保财险江苏省分公司、国寿财险江苏省分公司、中国人寿江苏省分公司、华夏人寿江苏分公司等 4 家公司统计负责人就公司加强业务财务数据统计管理工作、防范数据失真、提升公司数据真实性、推进公司依法合规经营情况进行了交流发言。

王宝敏副局长就保险公司防范和惩治统计造假、弄虚作假,加强统计管理工作提出三点要求:一是要切实提高认识,高度重视统计工作。统计工作是一项微观上影响保险公司发展规划,宏观上能影响国家宏观决策的基础性工作。党中央高度重视各地、各行各业的统计工作。各保险公司要将做好统计工作提升到“讲政治”的高度,纳入“一把手工程”抓紧抓好。二是深入做好自查自纠,对存在的问题及时整改。当前还有部分公司存在统计基础工作不扎实、统计手段相对落后、随意调整统计口径、统计奖惩制度缺乏或落实不力等问题,各公司要对发现的问题边查边改及时整改。三是进一步加强制度建设,加强专业人员培训,不断提高数据质量,加强统计结果运用,进一步推进保险业务规范健康发展。

## 协会日志

10月17日上午,协会副秘书长参加收听收看全市打赢打好脱贫攻坚战三年行动电视电话会议。

10月18日下午,协会秘书长参加全市脱贫攻坚工作推进会。

10月22日—10月26日,协会派员参加县以下行业工会干部培训班。

## 中国人寿举办 “司庆七十年 荣耀共分享”新品收发仪式

□ 中国人寿 吴少春



11月7日,中国人寿盐城市分公司举办“司庆七十年 荣耀共分享”新品首发仪式。

发布会上,中国人寿盐城市分公司总经理姚盛锋致辞。他指出,自1996年分业经营20年来,盐城国寿保费规模在高平台上始终保持快速稳定增长,销售队伍规模近2万人,始终占据着盐城保险市场主导地位。这些成绩的取得离不开盐城市委市政府、各级政府部门正确领导和广大客户、社会各

界的支持厚爱,离不开上级公司的关心指导,离不开几代盐城国寿干部员工、销售伙伴的艰苦奋斗和执着追求。新起点上,盐城国寿将牢牢把握市场发展机遇,用心经营,诚信服务,积极履行社会责任,精进不休、砥砺前行,为实现客户利益、员工成长与企业发展的和谐统一而不懈努力,奋力谱写盐城国寿“领先、健康、美丽、共享”新篇章。



## 国联人寿 “羽”你同行

——国联人寿举办员工羽毛球友谊赛

□ 国联人寿 吴 洋



为进一步丰富公司内、外勤员工的业余文化生活,搭建员工互动交流平台,营造和谐的企业文化氛围。近日,国联人寿盐城分公司组织开展了员工羽毛球友谊赛。

在比赛中,选手们个个精神饱满、顽强拼搏,团队协作意识强烈,所有选手尽情施展技艺,现场对决异常紧张激烈,比赛精彩纷呈。赛场上,换上了轻便运动装的同事们,变成了活力四射的运动员,尽显风采,将高远球、扣杀、劈杀、吊球等各路球技展现的淋漓尽致。赛场下,大家又是尽职的啦啦队,喝彩声、鼓掌声、欢呼声此起彼伏。选手们遵循友谊第一、比赛第二的原则,赛出了风格,赛出了水平。

通过本次比赛,大家在得到锻炼的同时也增进了相互了解,充分展示了国联人寿盐城分公司内、外勤员工积极向上、同心协力、努力拼搏的精神风貌,同时营造了“我运动、我健康、我快乐”的运动氛围。

## 全面践行企业社会责任, 国联人寿用爱筑梦

□ 国联人寿 吴 洋

国联人寿作为一家地方性险企,自开业以来坚持以积极参与社会治理,服务民生需求,履行企业社会责任为己任,将公司的发展与社会责任紧密结合,通过优质的服务,信守用承诺与爱的传递来回馈社会,全力打造企业社会责任体系。

### 热心公益 用爱心诠释企业社会责任

国联人寿本着“支持社会事业,履行社会责任,以最大限度回馈社会”的宗旨,持续关注公益事业,全力打造企业社会责任体系,围绕“有爱,有担当”的品牌定位,以困境儿童为关注群体,开展系列公益活动,传递互助、关怀、和谐以及保险保

障社会经济,服务民生需求的使命。自2016年以来,国联人寿相继开展了两届“国联爱心行,点亮微心愿”活动,通过公益社会组织、共青团委走访当地各类“困境儿童”群体,总共为209名困境儿童实现了心愿,受到了各地区、各界人士及客户的一致好评。

2018年,借助“国联爱心行”活动影响力,国联人寿借助锡马平台,开展“为爱助跑,让梦想启程”公益活动,与省内10个地级市的学校、街道、社区等社会群体联系,为12名困境儿童圆梦锡马。同时,国联人寿还为马拉松参赛运动员及工作人员提



供 360 亿元保额保险保障,通过专业快捷的理赔服务得到了社会各界及主办方的高度认可,充分体现了国联人寿服务的专业性和社会责任。

### 保障升级,用责任服务民生建设

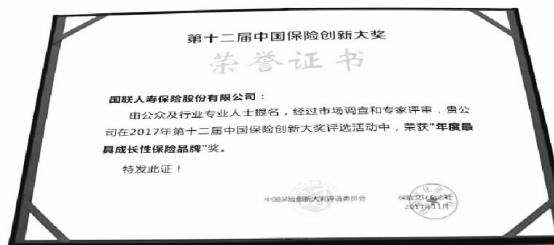
国联人寿积极服务民生建设。充分发挥社会“稳定器”作用,2017 年为 3099 名公安干警、辅警提供总保额 5.28 亿元的意外险、健康医疗险等保险保障,全年累计赔付 31.21 万元。开展江阴市总工会医疗互助服务外包项目,累计为 17.5 万人提供服务,保费规模 700 多万元。承保宜兴老年人意外伤

害险,服务 1.3 万名 60 周岁以上的老人,在当地受到良好反响,为宜兴政府在 18 个乡镇推广“安康关爱”行动奠定基础。

未来,国联人寿将以社会公益事业回报社会的正能量转化为企业的深厚资源和核心竞争力,让社会公益成为企业文化的重要组成部分,树立良好的企业形象,推动可持续发展。国联人寿积极承担社会责任的企业形象也获得了社会各界的肯定,在无锡金融业金口碑评选中获得“金口碑社会公益”奖以及连续两年获得“最具成长性保险品牌”奖。

## 科技理赔 服务民生

□ 国联人寿 吴洋



国联人寿自公司成立以来,始终以客户为中心,高度重视客户服务工作,坚持以客户需求和体验为导向,以为客户提供高附加值产品和卓越的综合金融服务为目标,以专业的风险保障能力、优越的客户服务水平,致力于成长为受人尊敬的现代寿险企业。坚持“保险姓保”为经营导向,用时间行动践行爱与责任。2017 年公司为客户提供近 20000 人次的理赔服务,支付保险金约 2290 万元,无论是服务人次,还是保险金额,均同比增长约 4 倍,客户理赔申请次数和赔付金额不断增长。

公司从产品、服务、科技三大角度入手,发挥国联集团综合金融平台优势,依托互联网技术及流程创新,让保险业尤其在理赔等方面发生了翻天覆地的变化,从多年前客户拿着一叠理赔材料,以及理赔材料是否齐全的传统理赔模式,过渡到今天由移动终端进行自助理赔操作,理赔服务体验和效率都得到了极大地提升,通过一系列有别于传统的理赔模式和保险科技手段,覆盖理赔前中后每个环节,借助人脸识别、OCR 等成熟技术,先

后推出“医联通”商保直付平台、“掌上国联”移动理赔及即将推出微信自助理赔等一系列服务品牌,便捷的理赔服务模式和良好的理赔体验获得广大客户好评,让客户体验到更加优质的客户服务。

通过大数据分析,细分客户需求,有针对性的提供特色健康保险产品和增值服务,提升客户体验,与客户建立长期、稳固、共赢的和谐关系。与无锡市第八人民医院开展直付理赔试点,通过数据平台对接,客户可享受“免报案、免申请、免资料、免等待、免上门”五免服务,客户出院结算时即可直接抵扣医疗费用,仅需支付扣除保险金后的差额部分后即可出院。

未来,国联人寿将始终聚焦保险科技创新,化解理赔服务难题,通过保险科技技术,对传统理赔模式进行流程再造,简化客户操作步骤,提升公司理赔服务协办能力,推出国联人寿独有的微信理赔特色服务,践行保险服务民生的内涵,更加优质的体现公司“便捷、专业、亲和、互动”的服务理念。

# 人保财险打造以服务为本的“五型”机关

□人保财险 陈远远

机关强,则公司强。为给实现全年收口工作的四大目标提供坚实保障,11月2日上午,中国人保财险盐城市分公司召开机关全体干部员工大会,进一步加强机关作风建设。

动员大会上,盐城市分公司颁布了《本部机关改进工作作风实施方案》,并在全面征询意见的基础上形成了机关服务基层的“八项公约”,机关全体干部员工在该分公司党委班子带领下庄重签名,以示遵守公约的决心。

盐城市分公司主要负责人宋建新要求机关全

体干部员工持续提升学习能力、战略布局能力、沟通协调能力、贯彻执行能力和自律能力,打造学习型、创新型、高效务实型、精细管理型和廉洁服务型的“五型机关”。

盐城市分公司在9月广泛征集了基层对机关各部门作风情况的意见和建议,开启了深化机关作风建设的第一步。下阶段,按照《方案》规定,该公司机关各部门、各员工的作风情况将与部门、个人的年度考核、评优评先挂钩,作风差的部门和个人将不得参与评优,并进行末尾淘汰。

## 空中览美景,客户帮庆生

□人保财险 陈远远



“你为我护航,我为你庆生!”10月20日,被中国人保财险盐城市分公司选中参加直升机飞行体验活动的幸运客户用这句话道出了公司与客户间的和谐共生关系。

今年是公司建司69周年,为进一步回馈客户、加强互动、提升黏性,10月20日-21日盐城市分

公司邀请优质客户登上救援直升机体验飞行。活动通过“PICC江苏人保”微信公众号征集意向客户,阅读量将近2万次,30个体验名额收到了3979客户的报名。

活动举办地位于东台黄海森林公园内,当天阳光灿烂,白云朵朵,令头顶的天空3D感十足。深秋未至,园内成片的水杉,呈现出绿色向金色转换间的错落美。敞开心扉,呼吸着天然氧吧的新鲜空气,光在地面上就让人迷醉。待到乘机俯瞰,美景如画卷展开一般扑面而来,美不胜收。

参与活动的客户对盐城市分公司组织的这次活动给予了高度评价,在欣赏美景的同时,随手发送朋友圈,祝福人保建司69周年。活动现场也吸引了大量入园的游客围观,有效提升了公司的品牌形象。

## 人保财险连续5年 首席承保养老机构安全责任险

□ 人保财险 陈远远

10月26日,中国人保财险盐城市分公司收到“2018-2019年度盐城市养老机构综合保险”项目的中标通知书,预计带

来130万元的保费收入,占据50%的份额。这也是盐城市分公司连续第5年首席承保该项目。

## 人保财险破冰“森林火灾保险”

□ 人保财险 郝梅

10月19日,中国人保财险盐城市分公司首单“森林火灾保险”在盐都支公司成功签出,为640亩的银杏林提供768万元的风险保障,保费收入14336元。

据介绍,盐城为全省唯一没有山的地级市,全辖全部为平原地形,成片林场少,沿海虽有大片防护林,但火灾发生率几乎为0,“森林火灾保险”拓展艰难。本次成功开单,得益于该公司组合出击,针对客户风险需求,组合了洪涝、风灾、冰雪、病虫鼠害、盗抢等附加险种,多维度为客户提供风险保障,获得对方认可。

今年来,盐城市分公司大力拓展商业性农险,



到目前为止已新开办玉米补充保额保险、小龙虾养殖险、森林火灾保险等三个商业性险种,为农险创新转型做出了有益尝试。





# 平安产险成功召开“人人参与消防、共筑职场平安”消防安全培训

□ 平安产险 杨 慧



根据平安产险江苏分公司职场安全管理等文件要求，为切实做好消防安全防范和宣传工作，增强中支全体员工的消防安全意识，提高员工的自救互救及逃生能力，平安产险盐城中支近期于中支培训室召开了“人人参与消防、共筑职场平安”2018年

度消防安全培训和消防疏散演习。

中支特邀消防达人王教官来中支以“人人参与消防、共筑职场平安”为主题讲解消防知识。王教官声情并茂的用几则实际火灾案例向我们介绍了消防安全的重要性以及掌握安全防范自救能力的必要性。同时，他结合保险举例，从保险角度出发，为大家剖析了消防安全保障生命的道理，警示大家，要做好消防安全的学习工作，掌握基本消防知识。消防知识讲解结束后，王教官还代领中支同事进行了实地消防演习，告诉大家遇到火灾时的正确逃生方法。

消防安全，人人有责；关注消防，珍爱生命。此次讲座持续了一个小时，课时虽短，却让大家受益匪浅。平安产险盐城中支将以此次培训为契机，加大消防宣传的力度，将消防安全工作做的更加扎实。

# 平安产险成功开展秋季工会活动

□ 平安产险 杨 慧

为了充分发挥工会职能，体现公司人文关怀，丰富广大员工业余生活，提高公司员工凝聚力，从而激发全员为公司的经营发展的工作热情，近期，平安产险盐城中支工会委员会组织员工进行了“秋季工会活动”。

本次工会活动地点选择的是花样年华汉花缘景区，空气清新、环境优美。早上，工会组织员工进行有趣的拓展训练，巅峰颠球、不倒森林、同舟共济、流程管理、排山倒海等。在正式训练之前，先对所有员工进行分组破冰。破冰意在建立团队文化，团队文化是每个小组的象征，团队在这个过程中要选出队长、完成队旗上的任务。也通过想队名、口号等让团队成员感受热烈的团队氛围。通过拓展训练，让员工们深深体会到只有心往一处使、力往一处用，才能够更高、更快、更强的完成原本不可能完成的任务。

中午，工会为大家准备了柴火灶做饭活动。从生火、择菜、洗菜、切菜、烧菜，都是员工们自己完成。每组9-10人，大家分工明确、相互协助，很快就做出了一桌丰富的大餐。大家说道，虽然辛苦，却非



常充实、开心，“自己动手，丰衣足食”。

平安产险盐城中支将持续坚持工会活动，提升员工幸福指数和归属感，让大家以更好的精神状态投入到工作中，促进公司健康持续发展。



# 中华保险赴农险机构开展督导帮扶工作

□ 中华联合 蒋 冰

2018 收官在即,为全力打好年底收官战,在中支总经理室带领下,携同农村保险事业部分别于 10 月 11 日、15 日赴射阳、滨海支公司,针对目前农险工作情况进行现场督导帮扶。

一是全年任务目标达成进行督导。对于机构完成的保费收入与年初下达目标任务尚存在一定差距的机构,分析原因,寻找突破口,力争完成全年任务目标。二是未决案件清理工作进行督导。射阳、滨海支公司由于业务量大,人员的变动导致未决案件积压,影响中支的结案率。在现场对于理赔操作流程及管理方式进行梳理与沟通,并由中支农村保险事业部进行帮扶,确保在规定的时间内完成未决案



件清理工作。三是农险网点队伍建设进行督导。按照江苏分公司“一号工程”方案要求,对农险机构进行村级网点及队伍建设,并进行网点统一挂牌、协保员签订协议,确保“一号工程”各项工作落到实处。

# 中华保险召开百日业务竞赛一阶段总结会

□ 中华联合 钟 原

2018 年 10 月 26 日,中华保险盐城中支召开了百日业务竞赛一阶段总结会,中支总经理室成员、各经营单位和中支各职能部门主要负责人参加了会议,分公司运营与销售管理部高玉琴总也应邀参加了会议。

会上首先由业务管理部通报了各经营单位在百日业务竞赛一阶段、国庆团购活动和车险抢单活动中任务完成情况,并对各家的经营情况进行了详尽的点评分析;随后各经营单位主要负责人汇报了 2019 年的经营目标及思路,唐永亮副总经理与郭金霞副总经理分别对分管工作作提示,高玉琴总对盐城的经营情况高度认可,并对“开门红”三个字的内涵进行了深入的剖析,鼓励盐城中支一定要敢想敢拼,向着梦想不断前进。

会议最后,何全总经理作了总结讲话:一是分析了近期业务活动的特点,并对各家经营情况的亮点与不足进行了点评。二是结合盐城自身实际情况,有必要、有条件、有可能将 2019 年的保费目标提至 1.8 亿元,冲刺 2 亿元,并将综合成本率控制在 96% 以内,但实现目标的基础必须建立在坚守三个底线上。三是各单位要高度重视年底的考核及考评

工作。首先各单位、各部门要做好自身回看工作,逐项梳理提升,其次是中支挂钩部门和各业务条线要予以协助、指导,最后今年的绩效、奖金完全按照考核结果进行兑现,同时中支将对考核及考评结果作为年终评比、干部调整的依据,坚决不打和牌。四是所有部门负责人要守土尽责。首先要以身作则、当好班长,其次要引培结合、当好家长,最后要公道正派、当好首长,切实履行好岗位赋予你的职责。

通过召开本次会议,进一步统一思想,群策群力,尽最大努力全面完成和超额完成分公司下达的主要工作任务;同时启动 2019 年的经营计划编制工作,从而推动盐城中支持续、快速、健康、稳定发展。



# 太平人寿总经理 法云涛赴人民银行盐城支行拜访

□ 太平人寿 徐旭光

2018年10月24日,盐城中心支公司负责人法云涛一行前往人民银行盐城市中心支行财务会计科汇报工作,程海明科长进行了接见并作工作指示。

法总向程科长介绍了2018年根据央行和总公司的具体要求,太平人寿对各项反洗钱工作的整体部署和具体落实情况。从领导小组和执行小组人员的变更,内控制度的修订和完善,反洗钱大额和可疑交易报告情况,以及反洗宣传月工作情况都进行了详细的介绍。

程科长对太平人寿高度重视反洗钱工作给予了肯定,同时也提出更高的要求,希望抓好传统反洗钱基础管理的同时,要提高可疑交易的报送质量,提升从业人员理论素养。最后程科长提出工作指示:公司对可疑交易进行人工甄别的规则,需要相关明确的标准。

通过对人行反洗钱科的拜访,盐城中支将继续不断提高反洗钱工作水平,坚持将合规经营、风险管控放到第一位,提高反洗钱考核评级。

# 泰康人寿分公司总经理贾斌一行莅临 盐城调研指导工作

□ 泰康人寿 谷婷婷



10月4日至5日,泰康人寿江苏分公司总经理贾斌一行莅临盐城中支调研指导工作并召开了专项督导会议。盐城中支总经理室成员、各部门负责人、各机构负责人参加会议并作工作汇报。会议由中支总经理王长利主持。

会议首先由中支总经理王长利带来题为《雄心时代 扬帆起航 盐城突破 砥砺前行》的整体中

支工作报告,对盐城市场、同业以及中支公司目前的状况做了详细汇报,重点汇报了盐城中支近五年整体四级机构干部的情况,强调了在战略方向正确的前提下干部的重要性。分别从建队伍、防风险、建体系、打基础、朝前走五个思想点进行重点总结,并落实规划了金泰杯收官及强军启动的各项工作,坚定了盐城中支未来三年定位在组织发展的跑道上不动摇!

接下来,中支组发部与培训部经理分别对于组织发展以及培育训练方面工作做了专项汇报,两位经理就解决人力和提升能力做了工作总结和下一步思考。随后,各支公司经理对各自机构目前人力架构、金泰杯业务及假日经营、2018年工作总结及2019年规划做了详细汇报。贾总在听取了盐城中支的汇报情况后,与各位经理展开了亲切交流,对于盐城中支在人力和架构突破方面的战略思路给予

了充分肯定,并对中支整体以及各支公司下一步工作做了指导与支持。

会议最后,贾总做了领导训勉。贾总首先肯定了盐城的市场,指出盐城是个人口大市、保险大市,并对盐城干部的思想统一与未来发展寄予了期望。贾总指明了未来盐城中支个险的发展定位,要通过增员发动机、新人孵化器、主管标准化带动架构数量以及质量的提升,通过销售活动、技术的安装巩固对接业务队伍、对应客户市场、配套好公司的产品策略,有力的把组织发展的成果转化成为业务成果。通过整体思路的构建,带来主管架构的增加、主

管队伍能力的提升,在这样的背景下迎接明年的开泰杯,盐城中支将迈向一个新的高度,盯着未来迎战当前,再总结、再推进,未来时间就是答案。

此次分公司贾总一行莅临指导工作,给予了盐城中支全体伙伴信任和支持,也对盐城泰康寄予了期待。盐城中支必将紧密围绕分公司贾总的工作指导方针和战略思想,加强 30 强亿元支公司建设,紧紧围绕“降低销售难度、提高客户黏度、有效管控风险”,当下全力冲刺金泰杯收官、启动强军行动,在队伍建设、体系搭建、基础管理三方面坚定组织发展不动摇,未来真正实现盐城中支突破性发展!

## 泰康人寿江苏分公司健康面对面 医养发布会(盐城建湖专场)成功召开

□ 泰康人寿 谷婷婷

为践行泰康健康服务季医养大升级服务理念,以品牌助力营销,根据分公司统一部署,10月20日“健康面对面”金泰杯医养发布会(建湖专场)在建湖隆重召开,到会客户及业务伙伴共计104人,活动特邀建湖县人民医院夏文芹专家担任客座讲师,现场预签单15件、预签保费56万元。

本次活动得到了分公司的大力支持,发布会前夕,按照分公司统一部署在建湖电视台投放15天游动字幕广告,庆祝泰康集团2018年荣登《财富》世界500强,通过广告发布提前为本次活动造势。

10月20日下午,“健康面对面”医养发布会(建湖站)在建湖登达大酒店顺利召开,活动分为走进泰康、健康知识讲座、医养计划发布、感恩回馈四个环节。特邀专家夏文芹为现场嘉宾带来了精彩的健康知识讲座,从理念到现实案例,从中医角度阐述身边的病例病理,提倡在场嘉宾做好自我健康管理。

健康是人生最大的财富,做好家庭的规划让你一生无忧。接着,由中支培训部经理周娟娟带来公司医养计划专题讲解,从子有所教、病有所医、老有所养三方面切入,带着现场嘉宾了解到家庭规划的目的,结合泰康特色的绿通服务、健保通服务、以及高端医养产品与候鸟式连锁养老社区,向嘉宾与客



户展现医养大泰康,对接夏文芹专家的健康理念,呼吁大家做好健康和保险的双重保障。现场嘉宾听完都迫不及待向身边的业务伙伴咨询具体细节及相关问题,现场预签预签保费56万元。

此次建湖支公司医养发布会的成功召开展示了泰康500强企业品牌形象,践行了江苏分公司“30强亿元支公司”建设战略,盐城中支借助此次活动,提升了公司品牌知名度,全力冲刺金泰杯,打赢收官之战!



## 泰康人寿召开月度风险审视会

□ 泰康人寿 谷婷婷

根据经营风险月度审视制度要求,11月1日上午,泰康人寿盐城中支继续召开九、十月风险审视会,各部门对本部门的近期风险点进行梳理并汇报。

会议由公共资源部经理祁艳主持,首先,各部门针对各自序列风险点进行了梳理,并提出相应整改措施和解决方案,并对接下来日常合规工作做了罗列。

最后,王总对各部门风险点一一做了点评并做了

领导讲话。王总指出月度风险审视会是一个常规会议,要求中支伙伴要认识到每月会议的重要性,将风险点、问题落实到台面上,有风险意识,把高压线当成常态。王总要求各部门、各机构认真做好近期风险排查工作,利用风险排查点对本部门、本机构问题进行梳理解决,中支公共资源部要做好机构督查工作,确保中支在守法合规的保证下更快、更好地发展。

## 合众人寿举办户外团康活动

□ 合众人寿 付红艳

金秋十月,硕果累累,在这个意兴盎然的季节,为了丰富员工的业余文化生活,缓解员工的工作压力,加强内部凝聚力与忠诚度,合众人寿盐城中支于2018年10月10日举办了户外团康活动。

10月10日一大早,伙伴们来到盐城花样年华汉花缘景区,“汉花缘·花样年华”是一个以幸福产业为主题的生态旅游基地,景区内环境优美,空气清新,迎着朝阳,伙伴满首先开启了环绕景区的健步走活动,所有伙伴都兴致勃勃,边健走边欣赏沿路美景,沿途参观了“五彩花田、汉花缘影像美学基地”等景点。之后

的户外自助烧饭活动,伙伴们一展身手,争相为大家烧制美味的菜肴,有的洗菜,有的生火,有的蒸煮,分工协作,忙的不亦乐乎,不一会,空气中就弥漫着浓烈的肉香味,欢笑声、喝彩声响成一片,真是好不热闹。

通过本次活动的开展,舒缓了伙伴们的紧张工作情绪,锻炼了身体也愉悦了心情,大家体会到了工作之外的那份宝贵的亲情与感动,更感受到了团队默契的合作,在繁忙的工作之余能参加这样的活动,大家普遍感觉放松了心情,拉近了距离,提高了团队的合作精神。

## 合众人寿开展扫黑除恶宣传活动

□ 合众人寿 付红艳

为贯彻落实中共中央、国务院《关于开展扫黑除恶专项斗争的通知》与《江苏保监局关于做好江苏保险业扫黑除恶专项斗争有关工作的通知》的文件精神,严格遵守相关法律,履行公司社会责任,净化市场环境,合众人寿盐城中支积极开展扫黑除恶专项斗争。

盐城中支成立扫黑除恶专项斗争领导小组,由中支总经理许总任组长,各部门负责人为主要执行人员。活动采取张贴海报、传阅宣传资料、播放宣传片、现场讲解等方式对扫黑除恶专项斗争进行广泛宣传,重点围

绕“扫黑除恶”打击重点以及有关“扫黑除恶”专项斗争的法治知识开展,以及在客户身份识别、投诉案件、理赔案件中发现的涉黑涉恶线索进行排查。

通过此次宣传教育活动,有力提高了合众人寿盐城中支全体员工责任意识和主动举报涉黑涉恶线索的能力,全力助推了员工及客户共同参与扫黑除恶专项斗争向纵深推进,合众人寿盐城中支将持续配合监管部门开展扫黑除恶专项斗争,保护客户利益,护航合众发展。



# 国寿财险举行员工生日庆生活动

□ 国寿财险 徐友慧

为感谢员工辛勤付出和努力,增强员工归属感与集体荣誉感,让员工们真切感受到公司大家庭的温暖,10月17日利用夕会时间亭湖公司全体员工为寿星们庆生,当“祝你生日快乐……”这熟悉而美妙的旋律响起的时候,大家一起齐唱生日歌,寿星们许下了自己的生日愿望,现场气氛被推上了高潮,相互送上真诚的祝福,在轻松、欢快的气氛中,共同分享着生日的快乐,感受着公司家一样的温馨。此次庆生会是员工与公司交流之间的重要桥梁,体现了公司对员工的亲切关怀,同时也彰显了“以为人本”的企业文化。



# 国寿财险开展非车险知识培训

□ 国寿财险 徐友慧

为丰富和提高员工保险业务知识,提升保险服务水平,2018年10月17日下午,盐城公司组织非车险知识培训,对非车险保险条款、承保条件、核保政策等方面进行了详细的讲解。此次培训加深了员

工对非车险的认识与理解,提高了员工业务拓展能力,为消费者提供更为全面、细致的保险服务和保障,进一步发挥保险的社会管理职责,促进保险行业又好又快发展。

# 国寿财险组织学习 《内控合规风险提示函》

□ 国寿财险 徐友慧

10月12日上午,国寿财险盐城公司组织学习了总公司内控合规风险12号提示函及省公司内控合规风险第6期提示函,会中要求各经营单位守牢

合规底线,坚决不触碰监管红线,同时加强日常监督和检查,通过检查发现问题并及时进行整改,以确保公司的持续健康发展。

# 国寿财险组织员工开展健康体检活动

□ 国寿财险 徐友慧

为切实保障公司员工身心健康,帮助员工全面了解自身健康状况,提高员工整体健康水平,11月3日上午,国寿财险盐城公司组织全市系统在职员工,在专业体检中心开展健康体检。

当天,员工自觉有序的排队参加各项检查,并不时提出相关健康问题,医生给予相应的解答和建

议。本次活动,体现了公司坚持以人为本的管理理念,得到了广大员工积极的好评。大家纷纷表示,通过体检,能及时了解自己的身体状况,进行有针对性地预防,加强身体锻炼,以健康的身体和心态积极投入到在工作之中,迎接新的挑战,为公司的发展壮大贡献力量。

# 省公司赵忠良总赴盐城督导报道

□ 人民人寿 杨冬



10月26日,省公司党委书记、总经理赵忠良总一行三人莅临盐城中支,针对“四季度三个必保工作、集团巡视整改问题落实”两项工作进行现场督导调研。首先,赵总参加了盐城市区营销服务部的早会并做了精彩讲话,赵总以一名老保险、营销团队长辅导每个与会伙伴,要养成四项能力,学会五项修炼,做一优秀的人保人。随后,赵总与盐城中支班子、各四级机构负责人及市公司内勤员工进行了座谈。

会议伊始,赵总给大家上了一堂题为《增强狠抓落实本领、助力公司高质量转型、确保三个目标实现》的生动党课,赵总着重从增强狠抓落实本领的紧迫性、增强狠抓落实本领的实质、增强狠抓落实本领的要求、如何在实践中贯彻狠抓落实等四个方面阐述狠抓落实重要意义,在讲授党课的过程中,赵总给大家介绍了全国,全省当前的发展形势及面临的压力,在肯定盐城新领导班子带领全体员工所取得的成绩同时,也指出了盐城中支当前存在的不足。赵总要求各级管理人员要明确属于自己职责范围内的任务,抓住突出短板和薄弱环节,分清轻重缓急,加强政策配套,加强协同攻坚,加强督察落实,确保各项目标任务按时保质完成。

随后,盐城中支负责人张微总代表盐城中支围



绕“必保 B 类机构底线目标、必保销售队伍新增目标、必保绩效考核底线目标”作了专题汇报,张总主要从盐城中支总体绩效关键指标达成情况、绩效关键指标预测、年度绩效考核底线目标及实现目标具体举措与部署等方面重点介绍了盐城当前实际情况,张总表态,盐城中支全体将士将坚定信心、确保底线目标、决胜全年、实现绩效最优!

最后,盐城中支党委班子向省分公司督导组汇报了盐城中支巡视整改落实情况。

赵总莅临盐城督导指导,给盐城中支发展指明了方向,增强的发展信心,鼓舞了全体员工的士气,盐城中支全体员工将紧跟省分公司发展步伐、紧盯三个必保目标,千斤重担人人挑、人人尽职尽责、全力以赴达成年度各项指标。

## 紫金保险荣获市 “守合同重信用企业”荣誉称号

□ 紫金产险 黄 洁

近日,盐城市工商局向紫金保险盐城中支颁发了市“守合同重信用企业”证书,东台支公司、大丰支公司也分别获得市、区级“守合同重信用企业”称号。

近年来,盐城中支高度重视合同诚信管理工作,深入落实上级机构和监督部门的各项工作要求,并一直致力于诚信金融体系建设,建立并完善了合同管理制度,坚决防范经营风险,大力推进依

法合规经营。

获此殊荣,既是对盐城中支诚信经营的肯定与鼓励,也是对公司更高要求的鞭策。盐城中支将会以此次荣誉作为契机,围绕“高质量发展新紫金”目标,继续严格强化内部管理基础,坚持把企业信用体系建设作为工作着力点,专注于打造紫金保险重品质、重诚信的品牌形象,担当起社会责任,更好的满足广大客户的需求。

## 利安人寿开展 非正常退保、给付应急处理情景剧演练

□ 利安人寿 吴 健



9月30日,为进一步提升应对非正常退保重大突发事件的反应速度和处理机制,有效地预防控制群访危机,盐城分公司银保部联合客服、行政、财务等部门开展一场应急演练,真实模拟面对突发事件的处理过程。

本次演练主要依据《人身保险业非正常给付与退保风险应急处置工作指引》的精神而展开,设定的突发事件等级为黄色预警,事件背景为:多名客户因误解产品条款,因而集体前往公司客服大厅退保,从而引发了一系列冲突。

整个演练过程,充分展现了分公司在应对重

大退保突发事件时的反应速度和处理机制,本着“快速反应,高效处理”的原则,各部门各司其职、积极配合,一方面通过良好沟通有效缓解客户情绪,为事件的妥善解决争取时间;另一方面快速做出处理意见,给客户满意的解决方案,避免事态进一步扩大。

本次演练全程录像,把每个环节的处理过程清晰记录下来,下发各部门学习分享,形成有制度可依,有标准可循的有效机制,将风险处理原则和化解风险的能力运用于日常管理中,从而有效提高公司整体的突发事件应对能力。

## 利安人寿召开合规专项会议

□ 利安人寿 吴 健

2018年10月8日,盐城分公司为了切实加强内部管理,提升依法合规经营水平,贯彻落实总公司刘政焕总裁9月26日讲话精神,特组织召开合规专题会议,全体内勤参会。

本次会议由分公司行政综合部合规兼职岗吴健宣导当前合规工作重要性与紧迫性、分析与探讨销售过程中出现的违规情形、布置目前合规重点工作。分公司总经理朱西林传达刘总裁9月26日题

为《加强内部管理着力提升依法合规经营水平》的讲话精神,强调合规是公司发展的基石,只有在合规经营的前提下才能做出更有质量和规模的销售业绩。

会议结束合,参会人员表示将继续按照监管要求开展日常工作,随时根据监管最新要求进行工作优化,将合规理念不断地传递到销售队伍中去,为打造一支质量过硬的团队奉献力量!





# 全省首单商业性“仔猪养殖保险” 在盐城签出

□ 人保财险 叶仁杰



11月1日,全省系统商业性“仔猪养殖保险”在中国人保财险滨海支公司签出首单,实现保费收入3.3万元。随即在不到两天时间内,盐城市分公司又在东台连开两单,实现该险种的三连捷。

据悉,在此之前,全省开办的“仔猪养殖保险”都为政策性险种。但在盐城市,由于地方财政不予补贴,该领域一直是个空白。盐城市分公司转变工作思路,化被动为主动,上门拜访规模养殖户,分析投入与产出比,获得了养殖户的认可。

## 国家扶贫日 宣传“致富经”

□ 人保财险 陈远远

2018年10月17日是国家的第五个扶贫日,也是盐城射阳支公司扶贫险项目“开花结果”的第二年。当天,恰逢射阳县四明、临海等乡镇的部分农村地区逢集,该支公司组织人员一同“赶集”,开展“三下乡”帮富活动,向群众宣传扶贫保险、农险等政策性保险,传导保险为“致富”保驾护航的理念。

据了解,射阳支公司是盐城市系统第一个开办扶贫保险的支公司,目前共为8个乡镇的21670名贫困户提供扶贫保险,保费收入216万元。



# 人保财险对“保护主义”说不

□ 人保财险 陈远远



10月10日下午,中国人保财险射阳支公司接到苏JA\*\*\*8车主报案称行驶中与电动车发生碰撞。接到调度后,射阳支公司理赔员第一时间赶到现场查勘。

经现场勘查,标的车辆正常行驶至事发地段时,三者电动车从右后方撞到标的车,造成标的车辆右后部受损。从车辆行驶轨迹、碰撞位置分析看,本次事故责任100%在三者电动车,公司承保车辆无责。但三者电动车车主对此不予认可,后续赶到的交警的态度也不明确。为防止交通事故中“弱者保护主义”作祟,射阳支公司理赔员通过绘制现场草图还原事故经过,据理力争,最终交警判定三者电动车主负全部责任。

长期以来,射阳辖内的道路交通事故责任认定环境较为混乱,由事故双方协商认定责任的现象屡见不鲜,且明显偏袒非机动车和行人。导致射阳支公司机动车事故案件主责以上占比高,人伤案件赔付率居高不下。

针对这种现象,射阳支公司深刻分析了原因:一是机动车被保险人随意包揽事故责任,认为反正有保险公司赔付,明明事故认定书有偏袒受害人的倾向,而肇事车辆车主对交警部门

出具事故认定书中的责任认定一概“默认”;二是交警部门在认定交通事故责任时,从出于安抚受害方考虑,加大对肇事方的责任,以致出现“非机动车或行人违法,司机买单”的情形;三是法院在办理交通肇事案件时,对交通事故责任认定书的审查有弱化现象,将公安机关的事故认定书看作是终局性的“权威”认定,直接采取“拿来主义”,质疑事故认定、甚至不采信事故认定的情形几乎没有。

为改变这种不合理的责任认定,切实维护被保险人合法权益,射阳支公司今年以交通事故责任认定中非机动车无责或次责的案件为切入口,采取了五项措施:

一是积极与公安交通管理部门沟通,双方就规范道路交通事故责任认定达成共识,严格规范公安交通管理部门的责任认定程序。

二是加强理赔人员跟踪事故责任认定的力度。及时与经办交警进行沟通,了解事故责任划分,对有明显疑义的事故责任认定由分部经理直接与中队、大队领导进行报告,请其给予关注。

三是及时向被保险人宣导如实认定事故责任的利害关系。在第一次接触客户时,即告知客户按照事故事实承担责任,不论事故责任大小,其车辆损失均可向我司申请代位赔偿,如果随意包揽事故责任,将被公司拒赔。

四是严格现场查勘,强化道路交通事故责任认定规则培训。一方面要求绘制事故现场图,还原事故真相,获得第一手资料,另一方面熟悉掌握道路交通事故责任认定规则培训。近1年时间,该支公司通过现场查勘就达成12笔反欺诈业绩,减损40多万元。

五是依托“警保联动”机制,强化相关事故责任认定的沟通协调,掌握案件定责的主动权。

# 国寿财险组织观看 《平“语”近人——习近平总书记用典》

□ 国寿财险 徐友慧

2018年10月20日,大丰支公司组织观看由中共中央宣传部、中央广播电视总台联合创作的百家讲坛特别节目《平“语”近人——习近平总书记用典》,节目通过小视频、思想解读、释义、现场互动等多个环节,生动阐释了习近平新时代中国特色社会主义思想。观看视频后,大家纷纷表示这是一次宝贵的学习机会,今后会更加认真学习习近平总书记用典,深刻领悟习近平总书记重要讲话的精神内涵,提升自身素质,提高工作能力,履职尽责,担当作为,为公司不断壮大,为实现“强司梦”提供不竭之力!



## 用心服务,为客户送去“意外之财”

□ 平安人寿 陈元元

近日,因为一笔“意外之财”,客户Z女士对商业保险及平安人寿的理赔服务有了全新的认识。

客户Z女士于2015年经朋友介绍,在平安人寿盐城中心支公司保险代理人蔡主任处投保了一份“平安福”。平日里,蔡主任常会通过微信朋友圈与客户交流互动,分享各种保险知识、健康常识,以及理赔小贴士等。最近Z女士因身体不适准备住院治疗,想起蔡主任叮嘱过自己遇到问题要第一时间通知他,就赶紧联系了蔡主任。蔡主任得知情况后嘱咐Z女士安心治疗,并告知其定点医院、医保用药等注意事项。随后便通过“口袋E”帮Z女士理赔报案,第二天又通过“口袋E”生成慰问卡,发送给Z女士,提醒她妥善保管慰问卡上提示的相关就诊资料。

Z女士出院后,蔡主任带着鲜花上门探视,并当场通过手机帮她提交了理赔申请。Z女士没想到在家还能办理理赔,连连感叹平安理赔渠道真是太方便了。次日蔡主任接到Z女士电话,被告知理赔款已到帐。Z女士向蔡主任表示感谢,她激动地说,自己单位有社保,当时只是碍于人情才投保的,对这份保险没寄太多希望。想不到这次生病住院,扣除医保后自己花了2000多元,平安人寿再加上日额的赔付,竟然赔了3000多元,自己还“赚”了1000多元,连营养费都有了。连连称赞我们公司的理赔服务便捷、周到。

客户至上,服务至上,是平安人孜孜不倦的追求。用我们的诚心换客户的放心,让平安的优质服务相伴客户一生。

## 贴心空客服务,温暖客户心灵

□ 平安人寿 朱岑岑

主动服务、增值服务的场景每天都在平安人寿盐城中心支公司的客服中心一幕幕上演,很平凡,也很温暖。

“您好!有什么可以帮到您?”柜员小孙如常开始了她一天的空客接待工作。

今天接通的这位客户有点特别,看周边环境应该是在医院,且客户面色苍白,精神不佳。“先生您好,请问您需要办理什么业务?”小孙礼貌地问道。“需要办理身故受益人变更。”客户有气无力地回答,他解释说自己身患重疾,想把这份保单的受益人改为孩子。小孙心里一颤,但仍镇定地按流程帮客户顺利办理了受益人变更手续。

视频挂断前,小孙请客户稍等,表示要再确认一下客户名下其他保单信息是否完整。查询过程中,小孙发现该客户还有一份康泰险,便询问客户是否知道该份保险可以申请理赔。视频那端客户的

家人在一旁连连摇头,称确实投保过一份一千多元的保险,但保单找不到了,不确定是否可以理赔。小孙详细告知客户如何报案,以及需要准备哪些材料,客户感到意外又开心,连夸小孙服务周到细致。小孙报之一笑,随即将该保单号默默记下,琢磨着等理赔结果下来后再给客户一个反馈。

一周后,小孙查询到该份保单理赔已经完成,公司赔付两万元整,并为客户豁免了后期保费。接到电话的客户衷心表示感谢,说前天就已经收到钱,多亏了小孙的提醒,平安公司不但服务好,理赔也很快。放下电话后,小孙继续投身于一天的空客接待工作。这只是公司万千客户中的一位,小孙也是公司空客柜员中的普通一员,但正是这些热心、细致的空客柜员,让远在视频另一端的客户感受着平安人寿服务的专业与贴心,纵使隔着千山万水,亦如近在咫尺。

## 重疾先赔 急您所急

□ 平安人寿 张彬松



“真没想到,平安的服务这么好!感谢,感谢!”在盐城市第三人民医院陪护妻子的周先生对平安人寿盐城中心支公司的理赔调查人员一边致谢一边相送,感激之情溢于言表。

据了解,周先生的爱人卞女士因甲状腺癌住院

行手术治疗,已经花了不少医疗费,后期还需定期复查和终身服药,这一大笔开支让周先生一家焦虑万分。想到家属还有一份于2009年在平安人寿购买的保险,周先生于是拨通了保险代理人支女士的电话。

接到周先生电话后,支女士立即通过公司E行销平台进行报案。公司理赔调查人员看到报案信息后,第一时间联系了保险代理人及客户,当天就赶至被保险人所住病房,协助收集客户就诊材料。“我听说保险公司理赔程序繁琐,赔钱也慢,这赔款我们什么时候才能收到啊?”在调查人指导下填写申请材料的过程中,周先生带着这样的疑惑



询问道。“放心吧,周先生。您的保单已满两年,是我们公司的优质老客户,本次理赔报案及时,材料提供全面,且诊断明确,符合重疾先赔的条件,我们现在就帮您上传资料并开通审核绿色通道。我的电话留给您,后续有什么问题,可以直接电话联系我。”调查人回答后,当即将客户的所有理赔申请资料通过手机上传。接着出现了文章开头的那一幕。

次日,客户就收到了我司赔付8万元的短信通知。周先生很是欣慰,特意致电感谢,“没想到买保险这么多年了,平安保险公司还这么用心上门服务,不需要我们自己跑腿了,手续简单又方便,最重要的是赔付还快!真是太棒了!”

自2015年推出重疾先赔服务举措后,平安人寿持续让更多的老客户享受重疾先赔的贴心服务,获得客户普遍好评。

## 疾病突来难预料,太平保险快赔付

□ 太平人寿 陶 源

2018年9月30日,太平人寿盐城客户殷女士来到盐城射阳营服柜面,将一面写有“理赔快速显诚信,太平服务暖人心”的锦旗赠与运营服务部,以表达对本次理赔的满意和对公司理赔服务的高度认可。

殷女士对保险十分认同,早在2016年就为自己投保福利健康重疾险。2018年4月再次为自己和家人分别购买4份福禄康瑞重疾险组合。

天有不测风云,疾病突然降临。今年9月,殷女士在常规体检时发现甲状腺部位异常,后至医院详细检查,最终确诊为甲状腺癌。代理人陈经理获悉

后,第一时间上门探望,帮助整理保单,让客户明确重疾保险责任,让其安心积极配合治疗。客户出院后,再次上门协助收集理赔材料,及时为客户操作“秒赔”。系统顺利受理,前后仅3天时间,成功赔付311293元重疾保险金。

作为太平老客户,此次理赔经历更让殷女士坚定当初的选择:人总是面对许多苦难,疾病更是难以预料。但拥有了保险,拥有了太平,至少可以让我们带着希望生活下去。感谢太平服务,感谢太平理赔,真是太棒了!

## 太平人寿快速理赔: 情系客户,有爱、有温度

□ 太平人寿 陶 源

近日,太平人寿盐城中支客户张女士与潘先生不约而同地冒着大雨来到滨海营销服务部柜面,分别将印有“快速理赔显诚信,太平服务暖人心”与“情系客户,承诺保障,一言九鼎,一诺千金”两面锦旗赠予太平人寿盐城中心支公司

运营服务部,以表达对太平人寿理赔服务的满意和感激。

2018年5月底,客户张女士因直肠类癌住院治疗,出院后通过95589电话报案理赔。接到报案,太平人寿盐城中心支公司理赔人员第一时间联系客

户,及时上门服务,在探视慰问的同时,仔细讲解公司理赔流程并帮助客户整理收集资料。仅仅3天,10万元理赔款成功赔付到客户手中。

客户潘先生因帕金森综合征住院,太平人寿代理人杨丽华总监知晓情况后,积极协助客户准备材料,并陪同客户亲临柜面申请报案。柜面热情接待,

仔细核对,耐心解答疑问,确保审核无误。仅用时2天,客户顺利收到5万元重疾理赔款。

大病初愈的两位客户,拥有同一种感受:太平人寿的服务贴心暖心放心,拿客户当朋友、当家人,从头到尾不用操心,关键赔付速度非常快。感谢太平人寿、感谢服务人员!

## 重疾无情 生命有情

□ 富德生命人寿 郝林军



家住江苏省盐城市阜宁县的洪先生在当地以务农为生,平日一家三口承包了几十亩地,生活无忧无虑。2009年5月,在朋友的推荐下,洪先生购买了《生命智鑫终身寿险(万能型)》,保额12万元;《生命附加保得康重大疾病保险(B款)》,保额12万元。

2017年8月,洪先生开始出现记忆力减退,前往医院住院治疗,经诊断为“阿尔茨海默病”。2018

年8月底,洪先生在家人的陪同下,前往医院司法鉴定所,经鉴定为“严重阿尔茨海默病”,突如其来的横祸恍若晴天霹雳,家庭陷入了痛苦的深渊。

洪先生身体的痛楚需要住院治疗,更需要家人的细心照顾,而家庭经济压力却与日俱增。洪先生家属在家中找到我司的保险合同,随即拨通客服热线95535,富德生命人寿江苏分公司盐城中支理赔人员接到报案后,第一时间联系客户,并前往就诊医院进行探视,协助客户家属将理赔资料补充齐全。在总、分公司领导的支持下,为洪先生开设绿色通道紧急处理。9月6日,客户正式申请理赔,我司于当日予以结案。次日,12万元理赔款成功转入洪先生的账户中。洪先生因生活无法自理在家中休养,家属和邻居谈起洪先生以往矫健的时日,便泪流不止,而保险金的及时赔付予以这个家庭一丝慰藉。

## 理赔快速高效 服务热情周到

□ 富德生命人寿 郝林军

2016年9月份,施女士在我司业务员的介绍下,投保了《富德生命康健无忧A款重大疾病保险》,保额20万元;附加《富德生命附加住院费用补偿医疗保险(D款)》,保额4000元。

2018年6月份,江苏省盐城市的施女士感到身体不适,经过多家医院检查,确诊为“宫颈恶性肿瘤”。这一突如其来的消息击垮了施女士一家,随即连夜筹钱前往上海治疗,经过几个月的治疗,施女

士的病情终于得以稳定。

9月1日,理赔人员接到报案,迅速联系施女士,并协助施女士准备理赔申请资料。9月4日,客户正式向我司提出理赔申请,经调查核实,施女士此次出险符合保险责任范围,我司于当日完成理赔流程。9月6日,我司将理赔款204800元(含重疾保险金200000元、医疗费用保险金4800元)转账至申请人指定的银行账户中。这笔理赔款既缓解了施女士一家的经济压力,又保证了施女士的后续治疗费用。

收到理赔款到账通知后,施女士感动不已,当即让家属携带“理赔快速高效 服务热情周到”的锦旗,送至我司以示感谢,同时表示非常满意富德

生命人寿的服务,日后定会向身边的亲朋好友大力宣传保险,宣传富德生命人寿的产品和服务。



## 理赔,让保险有温度

□ 利安人寿 夏 晖

客户陈先生,家庭幸福,自己经营了一家快餐店,眼看生意蒸蒸日上,但是天有不测风云,陈先生驾驶摩托车送货的路上不幸发生车祸,经过抢救以及前后四次手术治疗,陈先生左眼受创失明,面容受损,高昂的治疗费用也让陈先生的家庭变得不堪重负。

陈先生想起自己在利安投保了一份安好一生保险,便联系业务员到公司申请理赔。理赔人员收到理赔材料后立即展开调查,由于病历显示被保险人事发时身上有酒味,存在责任免除的可能,出险地点又远在上海。公司立即联系上海分公司协助开展调查,调查结果排除了被保险人责任免除的可能,事故情况属实。理赔人员还发现客户同时投保有一份意外卡单,经过审核,共赔付理赔金108700元,同时豁免安好一生保费164920元,保单重疾保障继续有效。

陈先生收到理赔金后,对公司表示了诚挚的感谢,也对理赔人员专业快速的理赔服务表示了肯定。先生说“我去年给孩子也投保了安好一生,以



前总觉得保险没什么用,这次事故让我改变了对保险的看法,也解了我经济上的燃眉之急,我会向亲朋好友好好宣传利安的产品”。陈先生在我公司购买的这两份保险,事故发生后,共受益273620元。

理赔,让保险有温度,客户的认可是我们最大的欣慰。利安人寿盐城分公司必将再接再厉,切实地为客户着想,积极为客户理赔,让越来越多的客户不仅知道我们,更认可我们!

# 国际养老金监督官组织(IOPS)年会在北京召开

10月25日,国际养老金监督官组织(IOPS)年会在北京召开。此次年会主题为“完善养老金体系,应对老龄化挑战”,由中国银行保险监督管理委员会主办。中国银保监会主席郭树清出席会议并发表主旨演讲。国际养老金监督官协会主席、墨西哥国家退休金和养老金委员会主席卡洛斯·拉米雷斯·弗恩特斯,国际养老金监督官协会秘书长、经济合作与发展组织(OECD)高级顾问安德鲁·拉布尔分别致辞。

郭树清在演讲中表示,持续改革并不断完善现代养老金制度,不但能够保证供给侧结构性改革的顺利实施,培育养老金融产业,促进资本市场发展,为经济增长提供资金支持,而且可以使国民获得可靠的养老保障。养老金制度改革兼顾供需两侧,可以成为服务供给侧改革的重要环节。

郭树清表示,二十世纪八十年代以来,在市场化改革的浪潮中,政府主导的单一现收现付制度向包括企业和个人资金积累制多元化制度转变已经成为全球的主流,是应对老龄化挑战的普遍做法。

郭树清表示,目前,第一层次的基本养老保险,第二层次的企业年金、职业年金和团体商业养老保险,第三层次的个人商业养老保险,构成了政府、企业和居民个人共同承担的中国养老金体系的基本框架。

但是,中国养老金的体系结构还不够平衡,公共养老金在目前的阶段还是占绝对主导,所占比重过高,而市场化的职业和个人养老金发展还很不充分。市场机制具有突出的效率优势,可以对公共养老金形成有力补充。一是提供种类多样的养老金计划,满足企业和居民个性化的养老保障需求;二是缴费和给付挂钩,具有激励相融的特点,提高制度参与率和覆盖面;三是积累长期资金进行投资,推动经济增长,提高国民收入,培育资本市场,宏观溢出效应非常显著。进一步发展完善市场化的养老金制度,对于增强中国养老金保险体系的稳健性,实

现“更加公平、更可持续”的发展目标,具有重要的现实意义。

郭树清表示,银行业、保险业是中国养老金市场的骨干力量。在公共养老金领域,积极参与市场化经办实践。在职业养老金领域,成为企业养老金市场化运营的主力,其中受托归属保险业和银行业,投资管理面向整个(金融)市场。目前已经批准设立了9家专业的养老保险机构。2017年受托管理企业年金资产达到了6246亿元。在个人养老金领域,积极发展商业养老保险,已为人民群众养老、健康积累了长期储备金近9万亿元。开展住房反向抵押养老保险试点,启动了个人税延型商业养老保险的试点。

郭树清表示,中国银保监会将按照国家的统一部署,从3个方面助力养老金体系发展,不断提高人民群众的养老金保障水平。

**一是将持续深化改革。**推进养老金市场供给侧结构性改革,发挥银行业、保险业专业优势,加快商业养老保险发展,着力扩大第二支柱、第三支柱替代率,加大银行业和保险业资金对养老产业的支持力度,促进商业养老保险更有效地为经济发展提供长期资本。

**二是将持续扩大开放。**以促进竞争和优化结构为目标,坚定不移地推动银行业、保险业对外开放,落实好已确定的放开股比限制等开放措施,鼓励外资银行业、保险机构参与养老金领域的业务,积极引入外资专业养老保险机构。

**三是将持续强化监管。**进一步健全完善风险防控机制,加大商业养老保险违规的查处力度,加强消费者权益保护,切实维护好、保障好人民群众的合法权益,牢牢守住风险底线。

对于推进国际养老金制度改革,郭树清代表中国银保监会也提出了3点建议。

**一是要将养老金改革与促进经济长期增长结合起来。**解决养老金缺口。从长期来看,还是要靠促



# 中保协发布电力行业风险防控导则

中国保险行业协会(以下简称“中保协”)与中国电力企业联合会在北京召开电力行业(火力发电)保险风险研究课题成果发布会,这是中保协自2017年着手推动非寿险风险防控研究以来,在电力行业保险风险研究领域取得的首项成果。

此次中保协发布了《燃煤电厂建设期保险风险评估及风险防控导则》《燃煤电厂运营期保险风险评估及风险防控导则》两项成果,前者从影响燃煤电厂建设期的关键风险入手进行分析,包括相关方风险、自然灾害风险、土建风险、安装风险、试车期风险、责任风险;后者对燃煤电厂运营期的主要风险进行详细分析,包括火灾爆炸风险、自然灾害风险、机器损坏风险、责任风险四大部分。另外,成果

针对燃煤电厂建设期和运营期存在的风险因素和可能涉及的风险事故提供了专业、科学的风险防控建议。

据中保协相关负责人介绍,电力行业(火力发电)保险风险研究是针对国民经济重要产业领域开展的一项务实有效的工作。一方面,可作为保险行业评估燃煤电厂财产保险风险的技术参考依据;另一方面,可作为燃煤发电企业财产保险风险防控的技术参考依据。

据悉,中保协下一步将开展海上风电、水力发电、光伏发电等电力行业保险风险研究。同时,将推进纯风险损失率、危险单位划分、风险评估方法、风险评估系统开发及应用等实用性更强的研究。

进经济增长。养老金制度是一个国家的基础性制度,养老金制度不合理,会扭曲劳动力市场和社会激励机制,提升企业经营成本,抑制资本形成和积累,降低资源配置效率,所以必须统筹考虑养老金制度改革和经济内生动力,从根本上解决养老金筹资能力不足问题。

**二是要将养老金改革与加强养老金监管结合起来。**养老金制度改革要充分考虑金融市场发育程度和金融监管水平,使养老金制度符合国情。加强宏观审慎监管,保持经济金融健康。坚持审慎监管原则,引导养老金投资机构树立长期稳健的投资理念,提高监管的技术水平,促进养老资金的长期增值。

**三是要将养老金改革与发展养老产业结合起来。**在养老金制度改革过程中,要整合医疗、老年看护、养老社区等多方面养老资源,推进养老保险服务业制度、标准、设施、人才队伍建设,特别是要重视新技术的应用,提升养老产业供给能力和水平。

国际养老金监督官组织成员国主管部门官员、中央和国家机关有关单位与社会组织、部分商业银行和保险公司负责人、知名专家学者、媒体代表等

200余人参加了本次会议。

会议期间,与会代表就各国养老保险制度改革、构建多层次的养老保障体系建设、推动养老金市场化运作、助力构筑老龄化社会安全网等内容进行了经验交流和技术探讨。代表们还将就推动养老金监管改革以激励产品创新、养老金责任投资、养老金计划的设计及监管等议题,进行深入广泛的沟通交流。

在10月25日上午举行的2018年国际养老金监督官组织(IOPS)北京年会大会上,中国银保监会以31票第一高票继续担任IOPS执委机构。国际养老金监督官组织是经济合作与发展组织于2004年发起设立的全球性养老金监管组织,宗旨是推动全球养老金市场的健康发展,完善国际养老金监管制度和实践。目前国际养老金监督官组织会员包括75个国家和地区的金融监管机构,世界银行等10个国际组织为准会员,国际精算师协会等3个行业组织为观察员。中国金融监管部门于2005年加入该组织,是中国政府部门的唯一代表,并于2006年和2016年两次获选担任该组织执委机构。

# 营造诚信保险消费环境

## ——江苏省保险学会、南京大学保险法研究所联合召开 寿险理赔投诉纠纷法务座谈会侧记

鉴于当前寿险“格式化”投诉扩面,为公平地反映消费者及行业诉求,营造诚信经营的保险消费环境,近日,江苏省保险学会和南京大学保险法研究所联合召开了寿险理赔投诉纠纷法务座谈会。

江苏省保险学会副会长兼秘书长张正宝表示,参会代表来自“政产学研”和法官、监管官、律师、学者、记者、业者、协会和学会 8 个方面,这次会议既是座谈会,又是情况沟通会、研讨会、调研会,通过这次会议,为应对寿险“格式化”投诉等问题解决提供一些思路和新举措。

记者获悉,目前江苏保险业受理的“格式化”投诉大部分为销售类投诉纠纷,地区主要集中在南京、淮安、镇江、无锡、盐城等地,今年下半年以来,“格式化”投诉呈逐渐增多趋势。

江苏省保险行业协会消保部主任丁正从工作组织架构、消保工作相关制度、提升服务质量举措以及 1 月-9 月投诉情况等 4 个方面介绍了全省保险行业协会消保工作,还对“格式化”投诉、自保件投诉、行业诚信体系建设等问题后续的工作计划作了介绍。

镇江、无锡、泰州、淮安四市保险行业协会秘书

长分别对当地受理和处理“格式化”投诉的情况作了介绍。

镇江市保险行业协会秘书长吴红燕分析了“格式化”投诉的危害,对处理投诉过程中所涉及的法律法规执行标准提出了自己的看法,建议省公司制定合理的“格式化”投诉处理考核机制。同时提出,既然保险合同约定“遇到问题先协商,协商不成,通过仲裁或法院裁决”,管理部门就应督促合同当事人履行条款约定,而不应偏重投诉的办法。

无锡市保险行业协会秘书长尤玲娜介绍了目前“格式化”投诉的 3 种主要类型,建议各保险公司的上级机构在对基层公司的投诉考核中,将“格式化”投诉案件和业务人员自保件予以剔除,引导各基层机构更有效地集中精力,解决各自公司切实存在的管理短板问题。

泰州市保险行业协会秘书长朱彤建议,各省公司及监管部门对已退保保单的“格式化”投诉不予受理,在考核中予以剔除。

淮安市保险行业协会秘书长王彬森介绍了“格式化”投诉在投诉形式、投诉格式、投诉诉求、客户态度等方面存在的共同点,从投诉操作流程等方面

介绍了“格式化”投诉的运作模式,以及保险公司对此类投诉的处理态度。他建议对于“举报及行政处罚请求函”类的“格式化”投诉,暂缓纳入监管的客户投诉处理评分机制,待调查确认后再纳入考核;对于无任何证据材料的“格式化”投诉,待客户补充后再受理或简化保险公司应对流程;设定投诉人追诉时效,对已超过3年民事诉讼时效的投诉内容,不作考核,不作查处。

中国人寿、平安人寿、太平洋寿险、人保人寿、新华人寿等5家省公司的理赔和法务人员分别介绍了各公司受理“格式化”投诉的情况。纷纷表示,客户合理的投诉对于行业提高管理水平、严谨服务流程还是很有帮助的,但是,对于这种呈现爆发式的、有职业化趋势的“格式化”投诉,希望监管部门能够建立渠道,让公司通过报送资料等形式进行申诉,把恶意的投诉、不能归责于保险公司的予以剔除,让公司集中精力去解决那些品质端确实有问题的投诉。同时,也希望行业同仁团结起来,寻求法律帮助,促进针对骗保和“格式化”投诉不当获利行为的相关立法,对于保险从业人员和客户的恶意行为,建议与个人征信挂钩。

专家学者针对消费者投诉提出自己的观点。南京大学保险法研究所所长岳卫教授认为,监管部门认定的有效投诉可能与行业认定的有效投诉在标准上存在一定差异,建议监管部门不予受理无不当展业行为,应由法院或仲裁机构处理的纯粹合同纠纷的投诉,监管部门可以在网站对受理的范围进行明示,或者可以公示一些不予受理的案例。他提出合同效力与监管规定可能会出现不一致的情况,所以监管部门受理投诉的范围认定(包括“格式化”投诉),以及投诉或诉讼过程中的具体问题值得保险学会、协会和保险法研究所进一步研究。建议会议形成座谈情况报告,向有关部门提出情况反映和建议。

保险监管部门的相关负责人对消保处受理投诉作了介绍,并且对考核产生误解的原因进行了分

析,对撤诉率、回访形式、回执处理等情况进行了介绍。保险公司要坚决执行银保监会在管理上的要求,也希望公司在依法合规的基础上,充分维护自身权益。

法官和律师也提出了意见。江苏高的律师事务所窦兴律师建议:应对“格式化”投诉前端引入第三方评价机制,甄别是否属于有效投诉;后端建立加减的平衡机制,只要保险公司后续有效处理,或者证明是恶意投诉应予核减。

天熙律师事务所项斌律师认为:投诉是消费者的权益,要搞清消费者为什么投诉,甄别投诉是否是有效投诉,搞清投诉案件中责任的分摊问题。发生投诉有时不是坏事,对于保险公司服务质量的提升有很大帮助,保险公司自身应该加强学习和服务,全方位按规章制度办事。

江苏省高级人民法院民二庭孔萍法官根据以往接触的案件和调研情况,梳理了保险公司展业过程中需要注意的几个问题,建议保险公司一要根据法律和司法解释的最新变化及时梳理和修改保险条款,以免被投诉或起诉的老是相关的几条几款;二要提高保险代理人的准入门槛,加强职业道德和业务培训;三要规范投保人签名的要求;四要重视回执的签收;五要正确履行免责条款的提示和明确说明义务;六要合法合规创新保险产品;七要加强案件调解的积极性和主动性。

江苏省高级人民法院审监庭庭长刘振建议,保险学会和保险行业协会把这类问题反映到相关部门,由他们向各个保险公司总公司去反映,改变目前的投诉考评机制。他提出,要一分为二地看待“格式化”投诉的问题,对于脱离了保险消费者的概念,扰乱保险监管秩序,应予以打击,同时建议大家积极面对问题,包括用法律途径解决纠纷。

会议形成共识,保险公司要加强规范经营,同时行业乃至“政产学研”都要共同打击谋求不当得利的投诉代理人和中间人,将汇总情况,向有关部门提交情况反映和建议。

# 人保财险重阳佳节，关爱久久

□ 人保财险 陈远远

九九归真，一元肇始。农历九月初九重阳节，盐城市分公司开展多种敬老爱老活动。

市分公司组织 10 名老同志赴淮安参观周恩来故居、周恩来纪念馆、淮安府署，大家瞻仰伟人、观赏遗迹、谈古论今的同时，还不时关心公司发展，给予宝贵的意见和建议。

大丰支公司组织重阳送“蟹恩”活动，感谢老同

志多年来的辛勤付出；射阳支公司登门拜访老同志，送上节日慰问品；滨海支公司向天场镇敬老院赠送生活物资，履行公司社会责任。

附：《写给退休者的歌》

作者为盐城市分公司原人力资源部经理徐冰，该同志于 2018 年 9 月退休时赋诗一首，命名为《写给退休者的歌》，表达了退休后的洒脱、淡泊的心境。

斗转星移  
那是飘飞的岁月。  
人生易老  
那是时光的磋陀。

六十年  
匆匆来临，  
坐地日行八万里，  
巡天遥看一千河。

六十年  
款款走过，  
神龟虽寿有竟时，  
雄关漫道人迟暮。

笑看人生  
千里搭长蓬  
没有不散的宴席。

俯仰生活  
百部悲喜剧

没有不谢的戏幕。

归去来兮  
田园将芜  
退休了啊  
你又该怎样续写  
人生的编程？  
你又该怎样下载  
日后的生活？

让思绪和心境  
走进一片新的  
田野阡陌。  
让往事随风，  
让岁月如昨。

独坐东篱下  
做个南山客。  
不再聆听  
阵阵掌声，  
不再追求

累累硕果。  
用平常心  
消费岁月，  
生活不再有  
压力和负荷。

用真诚心  
善待他人  
情感不再  
流浪和漂泊。

用知足心  
抚慰自我  
平庸的生活  
也能开出  
属于自己的花朵。

啊！  
把退休  
当作一首离别的歌  
去深情标点  
人生的又一个段落！



## 我们越睡越晚,只因心有不甘

□ 平安人寿 陈海娜

深夜 10 点 25 分,Nina 敷上眼膜,擦上护手霜,然后打开手提电脑,开始了公众号图文素材编辑工作。

哦,确切地说,这不是工作,这纯粹是个人爱好。正因为是自己甘愿做的事情,所以 Nina 才不会觉得那么累,坚持日更,当然前提是有大量前期累积的文字素材作为支撑。

早睡早起,不要熬夜……对,这些道理 Nina 也都懂,可她还是越睡越晚,只因心有不甘。在此之前的家居时光是属于家务,属于孩子的,唯等拾掇完了家务,检查完了孩子家庭作业,再督促她弹琴,洗漱,直至上床睡觉,做妈妈的她才能停歇下来。而此时已月挂高空,夜深人寂,就这样日复一日,永无休止。于是 Nina 忍不住在微信朋友圈里感叹:“每天就跟上了发条似地和时间赛跑,真希望夜再漫长一些……”她记得曾在微信里也看到过类似慨叹,原来像她这样的职场妈妈不止一人。忙则罢了,还得承受心灵上的负累。熊孩子好像对时间无感,永远不知道它稍纵即逝,做什么事都不紧不慢的,哪怕一旁的你心急如焚。这种心情,像极了电影《恶棍天使》中邓超仿学的那句“我好焦灼!”催促和训斥的

结果是懊悔,觉得自己不应该这样责备孩子,鸡汤里都说了,孩子的问题基本上都是大人的问题。于是诚惶诚恐,买来龙应台的《孩子你慢慢来》认真阅读,又一遍遍提醒自己:我们是牵着蜗牛在散步,要懂包容,要有耐心……可面对熊孩子被罚抄的单词仍错误照旧时,还是没忍住气急攻心!

是的,成年人的世界从来没有“容易”二字。那又怎样?春华秋实,四季皆美,不管到了哪个年龄段,在生活中扮演着多少种角色,我们依然顽强地在时间的缝隙里挣扎着,想要保持本真,拥有自我。

夜凉如水,阳台上,那串蓝色风铃随风轻轻摇曳,那清脆的铃音似从 Nina 的少女时代穿越而来……



【上接第 35 页】司进行有效沟通,并根据自身情况谨慎选择。

再次要及时报案索赔。保险事故发生后,应及时通知投保的保险公司,收集并提供与确认保险事故的性质、原因、损失程度等有关的证明和资料,供保险公司作出核定。在提交相关证明和资料后,要保持通讯畅通,及时接收保险公司的理赔核定结果。在与保险公司达成赔偿或者给付保

险金协议后,要及时跟踪理赔进展,确保理赔金发放到位。

此外,中国保监会保险消费者权益保护局相关负责人还提醒保险消费者,目前不少意外险是以卡式形式售卖,需要自己激活后方可有效。否则,一旦发生意外,没有激活的卡单将被视为无效保单。所以,当购买卡式意外险后,请根据自己的需要及时进行激活操作,以便能充分享受权益。

## “盐城阿特斯”巨额保险赔偿案的启示

坐落在阜宁县经济开发区的“盐城阿特斯”，隶属于阿特斯阳光电力集团，其中国区总部位于苏州市高新区。“盐城阿特斯”成立于2014年5月，注册资本15000万元，占地350亩，总投资20亿元，现有员工1200多人，作为阿特斯集团主要的太阳能电池片生产基地，一直致力于世界最前沿的太阳能电池片技术研究和应用开发，“盐城阿特斯”是阜宁县及盐城市的重点企业和利税大户。2016年6月23日下午，一场历史罕见的龙卷风冰雹灾害突袭盐城市阜宁县、射阳县部分乡镇（街道），造成重大财产损失和人员伤亡（以下简称：“6·23”大灾）。处于“6·23”大灾中心的“盐城阿特斯”，虽未造成人员伤亡，财产损失却极其严重。作为人保财险公司的客户，人保财险总、省公司高度重视，第一时间赶赴现场，及时提出防损止损建议并积极组织灾后施救，通过公估人联系国内5家专业施救公司现场制定施救方案，挑选国内顶尖的江苏筑磊电子科技有限公司和苏州菲克斯工程技术有限公司全力投入施救。在积极施救的同时，迅速启动查勘理赔程序，成立专项理赔小组加强灾后服务，第二天即预付赔款2000万元，随后又陆续预付赔款至4亿元，对于“盐城阿特斯”灾后施救和恢复生产起到了关键性作用。

由于“盐城阿特斯”“6·23”大灾理赔涉及到营业中断、利润损失等多个险种，人保财险公司及时

委托专业机构及专家组进行勘查和核损，经多次沟通协调，于2017年6月双方达成一致意见，最终赔款总额为7.88亿元。

这是盐城市历史上金额最大的一起财产保险赔偿案，也是第一起险种最多最全的财产保险赔偿案。从“6·23”大灾企业财产保险赔偿看，合计赔款8.656亿元，“盐城阿特斯”赔款7.88亿元，占91%；从“6·23”大灾全部保险赔偿看，累计赔款8.781亿元，“盐城阿特斯”占89.7%；从附加险种赔偿看，营业中断险（利润损失险）达1.8亿元，为盐城财产保险理赔史上之最。

### “盐城阿特斯”为什么能获巨额保险赔偿？

“盐城阿特斯”现任总经理俞春娥直言“是保险救了我们公司”，其实更是他们自己救了公司。众所周知，保险是一种契约关系，只要按照合同向保险人缴纳了保险费，一旦发生合同约定的自然灾害或意外事故所造成的损失，保险人就必须承担赔偿责任。正是阿特斯集团始终把保险摆在整个生产经营的重要位置，及时周到地安排投保计划，才使“盐城阿特斯”顺理成章地获得了巨额保险赔偿，从而度过了“6·23”大灾劫难。阿特斯集团对保险坚持令人钦佩，最关键的还是他们认识到位和落实到位，主要有以下做法：

一是“强”，企业领导具有强烈的保险意识。阿

特斯阳光电力集团由国家“千人计划”首批特聘专家瞿晓铎博士于2001年创办,集团总部位于加拿大安大略省,在20多个国家和地区设有分支机构。作为跨国企业,面临的风险多种多样,阿特斯集团把运用保险化解风险作为重要手段,为企业稳定经营装上了“安全阀”。

二是“统”,对保险实行集团公司统一投保。特别注重对企业风险的研究和管理,设有专门的风险应急管理部门,定期邀请保险专家、保险经纪公司进行业务培训和现场咨询,集团公司统一为所属分支机构办理投保,每年的保险费支出达900-1000万美元。

三是“全”,为企业寻求全面周到的保险保障。除了固定资产投保外,还坚持投保营业中断险(利润损失险)、雇主责任险、公众责任险等。

四是“调”,根据产品变动情况及时进行保额调整。安排专人每月核对库存产品与投保金额情况,发生不一致的随时予以调整,确保及时足额投保,使企业的所有库存及流动产品一直处于被保险状况。

五是“恒”,持之以恒地把保险费列为优先支出。其他方面开支可以省,保险费开支不能省,象按时缴纳水电费一样按时缴纳保险费。

#### “盐城阿特斯”巨额保险赔偿案带来的启示

启示一:努力造浓学保险、懂保险、用保险的氛围

“新国十条”指出:“保险是现代经济的重要产业和风险管理的基本手段,是社会文明进步、经济发达程度、社会治理能力的重要标志。”现代保险服务业已是中国特色社会主义的重要组成部分,在整个经济社会发展中的作用将日益凸显。根据盐城市政府2015年6月印发的《关于加快发展现代保险服务业的实施意见》,到2020年,全市保险深度(保费收入/国内生产总值)力争达到5%,保险密度(保费收入/总人口)确保达到4500元/人,力争达到6000元/人。2017年盐城的保险深度和保险密度分别为3.53%和2476元/人,实现2020年保险服务业奋斗目标既充满希望也面临挑战。保险在我

国尚属新兴行业,由于种种原因,还存在不少偏见和误区,普及保险知识,形成保险共识,是发展盐城保险业的重要前提。一定要在盐城市委、市政府的领导下,紧紧围绕盐城的经济社会发展,继续把保险进机关、进学校、进社区、进农村、进企业活动做好做细做实。

启示二:企业管理者要把保险放到应有位置

2014年8月2日,昆山市中荣金属制品有限公司(以下简称:中荣公司)汽车轮毂抛光车间在生产过程中,因金属粉尘浓度超标遇明火发生特大爆炸事故,造成97人死亡、163人受伤,直接经济损失3.5亿元。由于金属粉尘具有较强附着性,大部分人员为重度烧伤。据专家估算:除国务院事故报告认定的直接损失3.5亿元以外,163名受伤人员后续治疗、各项赔偿及事故处理相关费用等,合计损失约5亿元。令人遗憾的是,经过保险公司反复排查,中荣公司除1200万元抵押贷款时银行要求的房屋保险外,没有投保财产保险、人身保险和安全生产责任保险,是一起非常典型的企业老板赚钱、员工伤亡、地方政府买单的安全生产事故。天地虽宽,难润无根之草,保险虽好,难助未投之人。风险是客观存在的,企业管理者的风险意识与企业的持续健康发展息息相关,对保险有正确的认识,把风险及时合理地转嫁出去,才是合格的企业管理者,才是现代企业的科学经营之道。

启示三:在不断反思中理解和运用保险

尽管科技发展到今天可以拥有多种预防手段,但对灾害事故的警惕一刻不能放松,采取积极有效的应对措施,才能够坦然面对各种灾害事故。“6·23”大灾后保险方面需要反思的问题同样突出:人的生命本是最为宝贵的,更需要获得保险保障,但伤亡人员中的人身意外保险承保率相当低,得到的保险赔偿相当少。“6·23”大灾死99人,伤875人,人身保险赔款仅为142.2万元。作为盐城历史上金额最大的一起财产保险赔偿案,“盐城阿特斯”保险赔偿案在社会上的知晓度并不高,说明保险宣传方



面存在薄弱环节。在盐城现有企业中,投保人身意外保险、安全生产责任保险的情况并不理想,一旦发生意外事故,很难说不会出现种种难堪与尴尬。“盐城阿特斯”保险赔偿案和昆山“中荣公司”特大爆炸案为我们提供了两个对比明显的反思案例,一个顺利度过难关,员工队伍稳定,地方利税未受影响。另一个企业走向破产,员工下岗再就业,地方政府增加了额外财政负担。2017年6月23日,盐城抗击“6·23”特大龙卷风纪念馆在受灾最严重的阜宁县城苏州路落成,这是一座警钟长鸣的灾害纪念馆,对于加强防灾减灾教育和提高抗灾救灾能力,都是一笔宝贵财富。亡羊补牢,犹未为晚。对于灾害事故的反思一定不能停留在口头上或材料中,认真吸取教训,付诸具体行动,才可以避免重蹈覆辙。

#### 启示四:切实改进和优化保险服务

盐城保险业要在“建设新盐城 发展上台阶”中有所作为,只有优化保险服务,才能赢得信赖支持。从盐城的企业财产保险现状看,仍然存在业务结构不尽合理、服务质量有待提高等问题。以2017年为例,全市财产险保费收入39.58亿元,同比增长9.94%,位列全省第七位;在全部财产险保费收入中,机动车险保费收入30.36亿元,占76.7%,非车险保费收入9.22亿元,占23.3%;而投保营业中断险的企业非常少。如何在关键时刻发挥保险应有的作用,这是盐城保险业必须思考和解决的问题。一是探索商业保险销售新模式。商业保险更多的体现市场行为,针对新时代给盐城经济社会发展带来的新要求,积极把握市场契机,提高社会购买意愿,才是关键所在,过分依赖电销网销或媒体宣传不行,过分依赖政府行为也不行。二是坚持保险业姓保。积极推动业务发展转型升级,主动参与联办代办相关保险方案的设计推广,发挥保险公司在风险识别、防灾防损和专业技术等方面的主力军作用。三是加大保险产品创新力度。提供个性化、差异化的保险产品,让客户在购买时拥有更多选择。四是运用好各种政策杠杆。随着国家和地方政府促进保险

业发展的政策落地,商业保险的发展环境更加优化,保险业要努力用好政策机遇。五是不断优化保险服务流程。适应保险需求多元化的新形势,服务关口及时前移,服务手段简便快捷。居民愿意买、企业愿意投、政府愿意推,应当成为盐城保险业的努力方向。

#### 启示五:加强对保险业服务经济社会发展的组织协调

“盐城阿特斯”保险赔偿案再次显示了保险在抗灾救灾中的重要作用,但类似这样的企业在盐城凤毛麟角。一方面,反映出盐城的保险服务存在差距;另一方面,说明盐城的保险市场潜力巨大。以“6·23”大灾为例,直接损失约49.83亿元,中央、省、市级下达和县级自筹的自然灾害生活补助资金2.6亿元,保险赔款8.781亿元,保险业直接承担的经济损失约为17.62%,而“盐城阿特斯”保险赔款占整个赔款89.7%,这是盐城保险发展不平衡的有力例证。在灾后住房重建中,基本上都是财政资金,保险则属于严重缺位。当前,保险业面临的新情况、新问题较多,有些仅凭保险业难以解决,特别需要政府及有关部门给予指导协调,应把现代保险服务业纳入经济社会发展整体之中统筹考虑。2016年9月8日,盐城召开了历史上规模最大的全市保险业发展工作会议,会后,经过认真调研并征求各方面意见,2017年起,在全市推出了民生三项保险(自然灾害民生保险、托底救助对象特别重大疾病专项保险、五保及“三无”对象失能失智护理保险)。民生三项保险全部由盐城市政府出资投保,并列入为民办事实年度考核项目,对盐城保险业发展起到了很好的引导推动作用。随着改革的不断深化,政府的职能划分将更加清晰,政府可以在民生方面提供一些基本保障或为特定人群提供特殊保障,政府也会委托商业保险办理相关业务,更多地则是通过相关政策措施,引导规范保险市场,提升保险消费意愿,增强保险保障能力,更好地满足人民日益增长的美好生活对保险的新需求。



# 保监会发布关于 人身意外伤害保险的消费提示 意外险并不保障所有“意外伤害”

作为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,人身意外伤害保险(以下简称“意外险”)由于能够较好地发挥保险业风险管理和经济补偿的功能,具有良好的社会效益,因而受到广大消费者的认同。

但意外险的“意外伤害”与人们日常所指的“意外伤害”不尽相同,有其特殊的范围。近期,部分消费者在购买意外险后,因遭遇“意外”难理赔而引发社会关注。为使广大保险消费者更加正确、全面地认识意外险,更好地发挥意外险的保障功能,切实维护自身合法权益,中国保监会保险消费者权益保护局近日发布了关于人身意外伤害保险的消费提示。

根据中国保监会《人身保险公司保险条款和保险费率管理办法》(2015年修订)第十二条规定,意外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。意外险作为一项传统保险业务起步较早,早在上世纪50年代,国内就曾经开办了旅客意外伤害强制保险。80年代恢复国内保险业务后,意外险发展平稳,产品日渐丰富,现已逐步形成了航意险、学平险、建意险、旅意险等具有一定社会影响的险种。

通常,在保险合同条款里,意外伤害是指外来的、突发的、非本意的、非疾病的使身体受到伤害的客观事实。因此,意外险的“意外伤害”与人们日常所指的“意外伤害”不尽相同,有其特殊的范围。只有符合保险条款约定的外来的、突发的、非本意的、非疾病的四要件,才构成意外险责任范围内的意外

伤害,缺少任何一个要件,保险公司将不予赔付。

中国保监会保险消费者权益保护局相关负责人表示,近年来,随着意外险的日渐普及和运用,与意外险有关的一些问题时有发生,需要保险消费者在消费时擦亮眼睛,务必做到心中有数。

首先要坚持自主消费。根据《中华人民共和国保险法》(2015年修正)第十一条规定,订立保险合同,应当协商一致,遵循公平原则确定各方的权利和义务,除法律、行政法规规定必须保险的外,保险合同自愿订立。强制销售意外险行为明显违反上述规定,为保险消费者所深恶痛绝。在保险监管部门不遗余力打击下,该行为虽得到一定程度的遏制,但尚未禁绝。同时,随着网络信息技术的广泛应用,强制销售意外险出现了从线下向线上发展的新变化。比如,抢票APP当下很流行,不过,有不少购票者发现,通过这些渠道买到火车票付出的成本更高,尤其是通过手机APP,有时会在不知不觉中就买了一份交通意外险,这种购票强制销售保险行为损害了消费者的自主选择权和公平交易权等合法权益。当被强制销售意外险时,应及时向对方主张权益,也可通过拨打12378热线向保险监管部门投诉反映。

其次要仔细阅读条款。保险合同条款对于普通消费者而言显得较为专业晦涩,因理解不一致而引发的责任认定等问题屡见不鲜。比如,前述意外险的“意外伤害”与消费者理解的“意外伤害”可能并不一致。因此,购买意外险前务必要仔细阅读保险条款,对自己不太理解、释义模糊的概念等要及时咨询。比如,阅读意外险合同条款时,应就“意外伤害”、“责任免除”等关键问题与保险公【下接第31页】

## 女性购买保险有技巧

家应如何挑选和搭配女性“专属”保障险种,才能让保险保障发挥最佳功效呢?“女性一生依次扮演着女儿、妻子、母亲多个角色,肩负着工作、家庭、生育多重负担,购买保险也须大致依照一定的顺序进行。”寿险专家推荐,女性购买保险,总体顺序应按照意外、重疾、医疗、养老、理财来进行,并应当注意以下三方面要素。

第一是对号入座。根据年龄段和家庭构成分析自身保障需求,在不同阶段要有不同的侧重。对于20多岁的单身女性,由于年龄较轻、费率较低且可支配资金较少,建议更多的侧重风险保障,可以优先购买一定额度的意外伤害保险和定期重大疾病保险;对于已经组建家庭的女性而言,建议在逐步增加意外险和重大疾病保险的同时,适度购买两全寿险;对于40岁左右的女性而言,由于身体健康状况逐渐变差,建议适度补充一定额度的健康险或养老险。

第二是合理搭配。充分运用传统产品和专属产品组合。要注意看清不同类型保险产品的保障范围、保险期限、缴费年限和保障额度,结合家庭经济收入和支出情况细致分析,看看是否能够满足自身的需求,自己是否有持续缴费的能力,是否影响家

庭的正常开支。具体到保障范围,不能求大求全,而要结合女性特点适度缩小范围、突出保障重点、提高保障额度。一般情况下,对于意外险、普通寿险和理财险产品,由于男女差异较小,建议从多家保险公司的产品中选择购买性价比较高的传统保险产品;对于重大疾病保险产品,由于男女差别较大,建议优先选择购买女性特定重大疾病保险产品,同时结合身体健康情况适度增加涵盖普通人群发病率较高病种的特定防癌保险产品;对于医疗保险产品,建议结合所在单位医保和团体保险情况,选择购买一定额度的补充医疗保险或住院津贴保险产品。

第三是统筹兼顾。通过购买保险做好家庭长远规划。当前,不少女性已经掌握了家里的“钱袋子”,其保险意识也在不断提高,但一说起购买保险更多的是想要给孩子买保险,而忽略了自己和其他成员。建议女性在做家庭理财规划时,能够优先为家庭经济支柱(如夫妻双方)购买充足的意外险和重大疾病保险,切实提高家庭风险承受能力;成年女性应当考虑至少每年为父母购买一定额度的意外伤害保险;有孩子的女性可以考虑为未成年儿女购买一定额度的学生平安险和疾病保险。

---

【上接第35页】我当时正好想给家人买商业保险,只是不知道如何选择,就想着多了解了解,于是就参加了平安的创说会。原来平安是一家综合金融公司,世界500强,平台强大,晋升机制透明,而且针对新人有13个月成长规划。我很心动。那年我23岁,我想着,在普通企业,拼一年我可能无法实现收入破万,在平安,给自己一年时间,拼一把,不留遗憾!

进入平安后,每一次的培训我都特别珍惜,因为我知道,只有自己专业,才能把客户讲懂,并且赢得客户的信任。由于之前一直在外地,我在本地并没有人脉,前期采取的办法是与部门前辈合作,共同拜访客户,自己也陌生拜访、开拓客户。回想刚入

司的时候,真是不容易,三餐不规律,有时跟客户谈到晚上十点多。但是在这里,无论是流过的汗水还是泪水,都见证了成长,所有的付出都得到了回报。

在平安,职级越高,收入越高。2015年4月我第一次尝到了做主管的甜头,当月管理津贴五千多,自己的收入也首次破万。一年前,我给自己定下的目标终于实现!2016年全年收入33万,2017年突破40万。与此同时,自己的品牌也在朋友圈中建立起来。陆续有亲戚朋友主动来咨询购买保险,这让我更加坚定了要在平安发展壮大决心!

作为一个平凡的90后,我在这里实现了我的梦想,我相信我行,你也行!

# 我自豪,我是“平安二代”

——平安人寿人力发展专刊选文

□ 平安人寿 陈海娜(整理)

我于2011年大学毕业,随后在一家英语培训机构实习。从青岛跑到常州,人生地不熟,拿着每月2000元实习工资,说实话,都不够自己生活开销的。三个月实习期,家人每次来电话都劝我回家找份工作,说女孩子不要这么拼。就这样,我匆匆结束了第一份工作,回家结婚生子。本以为就这么开始“家庭主妇”的人生,可一颗躁动的心怎么也不甘心。

2013年9月,我的推荐人也就是我的妈妈,她说助理回家休产假,让我顶替几个月,每月工资2300元,我就这么答应了。后来才知道,这是她布的“局”。忙完助理工作之余,我喜欢登录E行销,看到经理工资那么高,兴致大增,就跑去问区办李老师,李老师给了我一本法宝——《基本法》。经过一个多月的纠结,抱着试一试的态度,我选了个良辰吉日,于2013年11月28日正式入司。

标准“三无”:无人脉、无市场、无头绪。亲朋都成了我妈的客户,好友要么上学,要么才工作。我妈说,我给你一些孤儿单资源,你打电话看看。一连打了几天的电话,各种牢骚拒绝,又让我备受打击,老公说你还是做助理吧,销售压力太大了。不服输的

我继续打电话,总算有个可以让我上门服务的客户,也是我生命中的贵人,让我拿到了第一笔工资。之后的接触中客户也时常说:小陈啊,当时就因为你那句“我会在平安一辈子,服务您一辈子”让我很看好你啊,现在看来果真不错!

2014年7月晋升04级业务主任后,我业绩、人力一直平平,这样的状态持续了整整两年。2016年下半年通过导师面试、培训,加入导师队伍,一次次部门产创会主持主讲人的身份让我更有自信。8月部门一场招聘会,我成功面试了两位爱徒。确切地说,是她们改变了我,打破了“04”的定位。增比自己优秀的人,才让自己变得更优秀。随后的一年时间,越来越多优秀的年轻人加入我的团队,我们志同道合,合作共赢。

既然选择了远方,便只顾风雨兼程。2017年年底我晋升为05级高级业务主任,现在我给自己和团队订了一个新的目标:在2018年以百人团队晋升营业部经理。

我很自豪自己是平安人,是“平安二代”。我将继续昂首阔步,不断超越自我,永无休止,永不停息!

# 用青春年华抒写平安无悔人生

——平安人寿人力发展专刊选文

□ 平安人寿 营业部张经理

1990年出生的我和很多同龄人一样,寒窗苦读十余载,顺利考上大学。2012年大学毕业后,在南京一家光伏企业从流水线工人开始做起,经过一年多的努力,成功转为实验室的一名储备主管,可工资却只有几百元的上涨。那时候的我还没有结婚,收入远远无法支撑我在南京买房,女朋友和父母希望我能回盐城成家、工作。2013年5月,我辞去了工

作,决定回家乡发展。

回到家的我特别失落,本想着找一份自己曾经做过的工作,毕竟有经验,可是在我家那边,根本没有光伏企业。后来,我开始在网上投简历,先后面试了十几家公司,要不就是工资只有两三千,要不就是要上夜班,还有些是化工厂,都不满意。后来,接到师傅的一个电话,让我来平安面试。【下接第36页】

## 火眼金睛 识破顶包案

□ 国寿财险 徐友慧

2017年11月29日下午3时10分,客户\*\*有限公司驾驶员陆某驾驶苏JD\*\*\*\*,在射阳县特庸镇,行驶不慎碰对向行驶中的第三者苏F\*\*\*\*,导致双方车辆不同程度受损。

在接到客户95519专线报案后,国寿财险射阳支公司查勘员吴警立即同客户取得联系,在联系过程中初步了解是陆某替驾驶员陈某报案,报案人与驾驶人姓名不一致,让吴警感觉这起事故有问题。带这个疑问到达事故地点后,对驾驶员陈某进行详细询问,在询问过程中,陈某

不清楚车主的姓名,并且对车辆到达案发地段的行车经过描述不清、闪烁其词,这加深了吴警对本案件的怀疑。随后吴警将案情上报市公司,并向到场处理事故的交警告知疑点,交警随即将双方车辆扣留,将自称驾驶员的陈某带回中队进行审查。在交警队配合查勘员列举骗保的后果后,驾驶员陈某承认自己是帮朋友也就是报案人陆某顶包,随后交警进入系统查询,发现驾驶员陆某并未取得驾照。最后陆某放弃索赔,案件成功拒赔。

## 妄想骗保发财绝不可行

近日,“男子伪造车祸坠河假象骗保,其妻以为丈夫身亡携一双儿女自杀”的消息震惊各界,被冠以“最大代价骗保案”,引发社会广泛思考。以分散风险为初衷的保险产品,却被错用为谋取巨额不法利益的工具,实在令人扼腕。

但纵观保险发展历程,这并不是个案。近年来,骗取保险金的行为以不同方式、不同形态出现,且随着保险行业发展、保险产品保额提升,呈现上升趋势。骗保频发的原因复杂,核心之一则是凸显了部分投保人、利益相关人对保险和风险存在重大认知偏差。

保险的基本功能是用收取保费的方法来分摊灾害事故造成的损失,以实现经济补偿的目的。保险无法帮助被保险人发财,也无法用来改变生活。但有些投保人、被保险人更多以个人投资回报的角

度看待保险,认为自己花钱购买了保险,不让保险公司赔点,就是亏大了。更有甚者,从保险中看到了一夜暴富的“机会”,妄想通过故意或伪造等方式骗取保险赔偿金,这种偏差促使个别人铤而走险,最终走上歧路。

以前述案中涉及的意外伤害保险为例,意外伤害保险作为一种保险产品,初衷在于化解和分散由于意外而导致的风险事故的财务损失,如果被保险人在保险期限内遭受意外伤害导致伤残或死亡,保险公司给付被保险人或其受益人一定量的保险金。但由于意外伤害保险保费低保额高,屡屡成为骗保者实施骗保的选择对象。但是,此类行为不仅损人,也往往无法利己。

该案例中的投保人9月7日在某保险公司购买了一份赔偿金额100万元的人身意外险,9月



19日制造车毁人亡假象,企图骗取保险金。这不仅骗保成功的可能性很低,而且将自己置于巨大的风险之下——包括汽车财产损失、个人人身伤害风险,以及他无法预料的更惨痛的妻子自杀风险。

从行业发展的角度来说,保险欺诈直接损害了保险公司的效益,间接推高了保险产品价格,一方面,保险业在积极地反欺诈。保险作为一种制度设计,本身就有防范逆选择和保险欺诈的应对机制,包括大数据筛选、个案分析等,保险公司会对具有明显“欺诈标识”的中大型案件投入更多调查力量,随着科学技术发展,保险业借助大数据手段“反欺诈”取得了一定进步,陆续有反欺诈案件破

获的案例出现。在精准识别和预防欺诈风险,特别是信用风险跟智能风控和智能反洗钱方面,有些公司能在第一时间识别交易中出现的反常理行为和痕迹。

另一方面,在法律制度上,《刑法》也专门设置了保险诈骗罪,包含投保人、被保险人或者受益人编造未曾发生的保险事故,骗取保险金等五种情形。骗保者的骗保行为一旦被识破,不仅得不到理赔保险金,还将付出法律的代价。

保险可以帮助人们有效分散风险,但不可能寄望通过保险一夜暴富。认清保险的本质和风险,保险成为购买保险的家庭或个人未雨绸缪的工具,方是正途。

## 车险欺诈陷阱需防范:及时核对 车险理赔记录

近日,中央电视台“焦点访谈”节目报道个别汽车修理厂人员在车辆维修和代办保险索赔过程中编造虚假事故、骗取保险金的问题,影响消费者车辆行驶安全,导致次年保费上浮,损害消费者利益。对此,北京保监局发布风险提示,提醒车险消费者防范车险欺诈行为,发现异常及时维权。

北京保监局提醒消费者,首先应选择正规企业维修车辆。发生交通事故后第一时间联系交通管理部门或者向保险公司报案,根据保险公司客服人员

指引前往保险公司合作服务网点办理定损理赔等事宜。

其次要关注车险理赔记录。及时核对理赔次数及赔款金额。消费者可通过前往保险公司服务网点、拨打保险公司客服电话、登录保险公司官方网站等方式进行查询。

最后,如发现理赔次数或赔款金额存在异常,应及时与保险公司联系核实情况。发现涉嫌车险欺诈等违法犯罪行为的,应配合保险公司向公安机关报案,维护自身权益。



# 2018年11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	—	57	2	2	—	—	—	61
中国人寿保险股份有限公司盐城市分公司	—	16	—	—	—	—	—	16
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	—	17	—	—	—	—	—	17
中国平安人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	30	35	1	—	—	—	66
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	—	53	1	1	—	—	—	55
太平人寿保险有限公司盐城中心支公司	—	24	3	—	—	—	—	27
泰康人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	29	5	—	—	—	—	34
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	—	15	—	—	—	—	—	15
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	2	—	—	—	—	10
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	—	47	2	3	—	—	—	52
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	—	12	2	—	—	—	—	14
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	—	55	—	—	—	—	—	55
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	19	2	—	—	—	—	25
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	—	7	—	—	—	—	—	7
国华人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	3	—	—	—	—	—	3
总计	6	466	60	7	0	0	0	539

## 2018年10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	11.9	—	好	中国人寿	11.8	—	好
太平洋产险	11.12	—	好	太平洋人寿	11.9	—	好
平安产险	11.12	—	好	平安人寿	11.6	—	好
天安财险	11.12	—	好	新华人寿	11.7	—	好
中华联合	11.11	—	好	太平人寿	11.9	1	好
华安财险	11.9	—	好	民生人寿	11.9	—	好
安邦财险	11.12	—	好	泰康人寿	11.12	—	好
大地财险	11.7	1	好	合众人寿	11.7	—	好
阳光财险	11.5	—	好	富德生命	11.12	—	好
中银保险	11.8	—	好	农银人寿	11.6	—	好
国寿财险	11.9	1	好	恒安标准	11.8	—	好
渤海财险	11.2	—	好	华泰人寿	11.11	—	好
都邦产险	11.5	—	好	华夏人寿	11.9	—	好
长安责任	11.5	—	好	平安养老	11.6	—	好
紫金财险	11.12	—	好	信泰人寿	11.7	—	好
安盛天平	*11.14	1	好	人保寿险	11.9	—	好
永安产险	11.7	—	好	中德安联	11.8	—	好
浙商产险	11.5	—	好	阳光人寿	11.12	—	好
英大产险	*11.13	—	好	君康人寿	11.5	—	好
太平财险	11.12	—	好	长城人寿	11.10	—	好
泰山财险	11.12	1	好	幸福人寿	11.12	—	好
				中宏人寿	11.9	—	好
				英大人寿	11.5	—	好
				光大永明	11.9	—	好
				安邦人寿	11.9	—	好
				利安人寿	11.12	—	好
				友邦人寿	*11.14	—	好
				百年人寿	11.7	1	好
				长生人寿	11.9	—	好
				建信人寿	11.6	—	好
				东吴人寿	11.12	—	好
				中融人寿	11.9	—	好
				中银三星	11.2	—	好
				国联人寿	11.12	1	好
				国华人寿	11.8	—	好
				前海人寿	11.12	—	好
				德华安顾	11.8	—	好
				中英人寿	11.12	—	好

# 盐城市 2018 年 10 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	同比±%	赔案件数	付率%	本期	累计			
人保财险	58849.00	657448.00	13452457.37	192639668.42	11210.29	161803.43	8081.87	109299.91	90678.47	20.54	203185.00	67.55	592.66	5274.09	47.78	153081.02	5.70
太平洋产险	69237.00	503622.00	2989572.62	17918955.79	2390.43	27255.20	2778.02	14710.66	16350.00	-10.03	15003.00	53.97	32.19	861.64	8.05	25036.99	8.86
平安产险	33422.00	308484.00	1883371.38	25792260.18	4305.81	45400.82	2656.53	23548.26	19252.60	22.31	28166.00	51.87	15.34	193.71	13.41	37733.10	20.32
天安产险	2536.00	21525.00	302570.72	1654660.09	447.24	4052.52	389.66	3244.22	3453.97	-6.07	2542.00	80.05	5.53	68.24	1.20	3246.79	24.82
中华联合	6720.00	83621.00	700258.84	19350427.90	903.87	11798.01	524.08	6606.96	6633.28	-0.40	11456.00	56.00	6.56	84.95	3.48	10607.51	11.22
华安产险	2373.00	11320.00	105444.52	476717.41	310.62	1639.78	44.91	390.55	189.62	105.96	386.00	23.82	2.39	13.01	0.48	582.97	181.28
安邦产险	7337.00	109753.00	447465.58	5192511.11	1135.33	17954.64	1848.20	19140.51	17321.70	10.50	1308.00	106.60	12.24	247.25	5.30	26115.68	-31.25
大地产险	1643.00	13803.00	91822.02	7547253.78	183.47	1601.45	38.28	859.57	1435.16	-40.11	109.00	53.67	0.89	2.22	0.47	1944.89	-17.66
阳光产险	11211.00	26692.00	307907.05	2433869.78	560.74	5145.13	267.74	3034.00	2336.06	29.88	3950.00	58.97	5.48	38.83	1.52	4897.86	5.05
中银保	577.00	6459.00	101714.04	2087049.58	132.20	3037.16	80.54	960.13	679.09	41.38	1785.00	31.61	3.00	25.11	0.90	2310.42	31.45
国寿财险	12063.00	113469.00	929072.25	8477139.11	2044.37	22712.29	1518.96	15698.40	16043.22	-2.15	15791.00	69.12	33.97	334.32	6.71	24781.34	-8.35
渤海产险	3912.00	59392.00	272111.56	1322202.59	110.07	3374.02	323.60	3539.83	1585.87	121.81	0.00	104.91	0.00	0.00	1.00	4303.26	-21.59
都邦产险	686.00	3578.00	343528.30	1289966.55	65.16	633.21	31.71	262.41	168.05	56.15	0.00	41.44	0.00	0.00	0.19	671.03	-5.64
长安责任	280.00	3756.00	72377.52	1954814.32	71.74	1191.68	18.37	516.53	646.41	-20.09	328.00	43.34	0.36	36.88	0.35	1002.97	18.82
紫金产险	5064.00	87689.00	580573.85	7277304.83	1675.70	17124.86	591.45	8055.96	8307.36	-3.03	10626.00	47.04	9.00	319.18	5.06	13413.96	27.66
安盛天平	197.00	2059.00	10614.68	109004.71	18.22	190.65	9.50	570.28	1249.71	-54.37	1486.00	299.12	0.00	0.00	0.06	980.32	-80.55
永安产险	959.00	9356.00	57661.74	802255.80	248.91	2824.67	251.14	1835.12	1800.18	1.94	1421.00	64.97	4.55	31.14	0.83	2548.80	10.82
浙商产险	5109.00	48894.00	281561.99	2664667.38	224.26	1840.88	75.78	1089.91	566.17	92.51	0.00	59.21	0.00	0.00	0.54	1657.17	11.09
英大产险	1120.00	9815.00	96673.04	1694306.81	277.77	3349.11	177.17	1682.45	1947.55	-13.61	1718.00	50.24	5.75	43.53	0.99	3365.79	-0.50
太平财险	3496.00	23042.00	260800.08	1911085.41	561.33	4012.35	316.04	2680.50	2842.43	-5.70	4028.00	66.81	4.02	46.97	1.18	3816.59	5.13
泰山财险	1453.00	7464.00	90279.27	452436.39	332.79	1734.09	101.64	882.73	526.71	67.59	703.00	50.90	1.12	2.94	0.51	1601.16	8.30
<b>合计</b>	<b>228244.00</b>	<b>2111241.00</b>	<b>23377838.42</b>	<b>303048557.94</b>	<b>27210.32</b>	<b>338675.95</b>	<b>20125.19</b>	<b>218608.89</b>	<b>194023.61</b>	<b>12.67</b>	<b>303991.00</b>	<b>64.55</b>	<b>735.05</b>	<b>7624.01</b>	<b>100.00</b>	<b>323699.62</b>	<b>4.63</b>



## 盐城市2018年10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		本期	累计	本期	累计	本期	累计	赔付率%				
	期缴	趸缴	期缴	趸缴	期缴	趸缴	期缴	趸缴	本期	累计	本期	累计							
中国人寿	15269.34	3270.11	14579.64	29848.98	116824.11	76720.74	239539.23	356363.34	1498.93	21298.10	4704.03	93797.31	1219.85	65205.54	5.98	29.24	325801.42	9.38	13572.04
太平洋人寿	5621.46	717.38	3233.81	8855.27	20704.21	11936.91	56433.02	77137.23	342.68	4126.63	438.27	6180.44	574.58	5868.49	5.35	6.33	69187.50	11.49	0.00
平安人寿	5771.53	5046.15	9973.94	15745.47	71034.49	62333.10	132910.04	203944.53	1390.28	13087.74	774.17	17151.96	642.23	7437.01	6.42	16.74	164996.26	23.61	0.00
新华人寿	643.58	521.39	1818.09	2461.67	9833.32	8161.04	22014.49	31347.81	129.44	1380.86	1019.33	9935.42	163.66	13638.51	4.38	2.59	24902.88	26.68	0.00
太平人寿	832.10	701.38	1187.19	2019.29	7874.84	6870.39	19746.05	27620.89	51.03	683.20	217.50	3535.62	97.05	10642.54	2.47	2.27	32796.00	-15.78	0.00
民生人寿	54.76	40.31	579.29	634.05	985.60	791.37	7113.89	8094.19	22.94	294.51	44.87	1020.65	58.47	565.15	3.64	0.66	7595.37	6.63	0.00
泰康人寿	484.47	283.80	833.54	1318.01	4055.58	3454.76	11488.85	15944.43	49.88	482.57	130.69	2279.79	29.85	735.81	3.10	1.28	13230.01	17.49	3347.43
合众人寿	319.31	308.90	1474.74	1794.05	4939.72	4845.58	18309.18	23248.90	31.25	516.01	121.98	2659.29	68.89	11921.36	2.22	1.91	33099.56	-29.76	7422.54
富德生命	155.96	155.96	347.75	503.71	1131.90	1032.90	5800.27	6932.17	0.82	24.97	112.74	791.30	63.62	13012.46	0.36	0.57	15035.21	-53.89	13705.67
农银人寿	58.69	27.73	116.69	175.38	2284.24	1962.08	3075.78	5360.02	0.27	290.79	74.95	1920.33	55.29	10856.68	5.43	0.44	13546.74	-60.43	4.46
恒安标准	26.95	25.23	63.04	89.99	245.33	229.53	780.91	1026.24	8.31	26.61	4.22	257.14	10.94	56.35	2.59	0.08	887.10	15.68	0.00
华泰人寿	258.56	255.91	527.91	786.47	2469.13	2428.93	6461.29	8930.42	5.73	344.95	8.58	254.76	28.74	231.68	3.86	0.73	7381.61	20.98	0.00
华夏人寿	7495.04	506.33	860.49	8355.53	57698.11	8086.23	15287.36	72865.47	16.19	212.53	64.24	1780.01	41.57	12372.32	0.29	5.99	38553.25	89.31	14085.20
平安养老	148.53	0.00	0.00	148.53	3975.76	0.00	0.00	3975.76	106.58	1169.53	0.00	0.00	0.00	0.00	29.42	0.33	3040.87	30.74	0.00
信泰人寿	42.82	42.62	215.39	258.01	634.65	184.75	3484.50	4119.15	47.20	609.31	0.00	0.00	57.77	942.37	14.79	0.34	8531.81	-51.72	0.00
人保寿险	318.86	273.80	373.62	692.48	25355.78	5235.58	7934.69	33290.47	18.08	380.45	243.15	3962.30	280.69	10698.88	1.14	2.73	21923.31	51.85	1630.63
中德安联	25.85	24.66	35.09	60.94	215.45	205.39	525.52	740.97	6.41	30.42	2.55	147.00	4.99	37.56	4.11	0.06	593.96	24.75	0.00
阳光人寿	297.89	211.72	579.38	817.27	2986.72	2692.03	6124.47	9121.19	54.49	519.53	58.81	539.76	68.47	325.87	5.70	0.75	7776.39	17.29	380.45
君康人寿	7339.79	263.00	12.47	7352.26	56862.53	3821.20	4222.09	60984.62	30.80	139.69	1.91	23.74	314.46	3352.33	0.23	5.00	106426.96	-42.70	37954.74
长城人寿	158.97	155.29	243.17	402.14	646.61	604.46	4973.41	5620.02	6.44	36.17	28.60	1028.84	14.53	218.11	0.64	0.46	6044.57	-7.02	582.24
幸福人寿	26.17	25.00	27.92	54.09	477.98	279.67	403.75	881.73	5.00	12.88	5.18	129.30	15.21	2641.65	1.46	0.07	1570.11	-43.84	55.76
宏安人寿	14.12	14.12	88.73	103.85	291.36	284.87	888.35	1158.71	32.03	90.79	2.22	23.51	2.54	49.10	7.83	0.10	991.10	17.01	4.35
英大人寿	92.68	90.78	372.46	465.14	1202.57	1181.62	4277.10	5739.67	32.06	275.48	9.26	109.55	8.87	1121.00	5.03	0.45	5714.60	-4.11	0.00
光大人寿	14.96	14.65	45.90	60.86	183.70	135.37	443.29	626.99	2.10	76.04	6.50	66.24	4.40	91.94	12.13	0.05	1057.42	-60.71	244.61
利安人寿	276.56	259.26	952.81	1229.37	16283.18	3647.65	17542.86	33826.04	9.39	170.32	227.79	5026.81	380.04	29378.58	0.50	2.78	39397.75	-14.14	2274.36
安邦人寿	-2.48	1.02	0.00	-2.48	835.69	10.92	0.00	835.69	0.00	0.00	3.19	189.49	1584.23	27625.29	0.00	0.07	231977.00	-99.64	67572.80
友邦保险	385.02	308.48	226.89	611.91	4018.23	3288.33	3131.69	7149.92	38.83	319.63	9.23	214.56	5.77	47.88	4.47	0.59	3846.45	85.88	0.00
百年人寿	108.65	107.33	104.22	212.87	29484.92	2678.40	2977.05	32461.97	11.77	172.13	3.70	688.03	59.51	4482.21	0.53	2.66	16562.49	96.00	447.59
长生人寿	26.10	26.09	51.88	77.98	196.24	195.81	779.83	976.07	10.04	10.33	15.82	82.76	1.82	16.78	1.06	0.08	861.84	13.25	52.35
建信人寿	54.53	55.58	325.89	380.42	6853.70	1903.03	2209.50	9163.20	7.23	100.43	29.40	590.73	135.43	13262.52	1.10	0.75	5588.73	63.96	13202.29
东吴人寿	105.54	62.26	63.73	169.27	1417.43	1225.53	1445.96	2863.39	24.00	51.06	6.64	141.73	2.57	118.29	1.78	0.23	2150.34	33.16	2335.17
中融人寿	2381.87	0.00	91.70	2473.57	21692.91	0.00	271.70	21964.61	14.30	40.20	0.00	0.00	30.02	1554.78	0.18	1.80	18862.70	16.44	0.00
中银三星	13.82	13.80	21.97	35.79	672.52	301.19	914.17	1586.69	0.00	0.00	0.25	9.37	246.24	3610.87	0.00	0.13	4522.00	-64.91	4655.32
国联人寿	219.26	98.33	56.65	275.91	4628.81	1418.66	1819.25	6448.06	6.28	42.96	5.59	83.19	144.32	3132.60	0.67	0.53	4275.08	50.83	74.68
国华人寿	0.91	0.00	0.00	0.91	17693.00	0.00	0.00	17693.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	620.90	2749.57	0.00
前海人寿	1347.17	656.91	756.34	2103.51	113176.05	4501.89	5254.06	118430.11	4.50	52.25	273.64	359.54	5393.17	7823.91	0.04	9.72	51976.42	127.85	0.00
德华安顾	39.18	37.75	0.00	39.18	290.00	280.45	0.00	290.00	0.46	0.46	0.00	0.00	0.45	1.69	0.16	0.02	0.00	0.00	0.05
中英人寿	40.08	40.08	0.00	40.08	161.99	161.99	0.00	161.99	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01	0.00	0.00	0.00
合计	50408.40	14649.11	40243.33	90651.73	609828.36	223072.35	608763.30	1218591.66	4015.74	47069.53	8647.00	155280.47	11810.24	263342.11	3.86	100.00	1291325.71	-5.63	183614.73

# 盐城市2018年10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	营销员	持证人数	新增营销员	持证率%	机构数	营销部	
人保财险	657448	192633668.4	161803.43	5.7	47.78	791	1438	1438	0	100	11	142	153
太平洋产险	503622	17918955.79	27255.2	8.96	8.05	152	256	256	0	100	8	0	8
平安产险	308484	25792260.18	20.32	13.41	13.41	342	342	342	0	100	8	0	9
天安产险	21525	1654660.09	4052.52	24.82	1.2	74	57	57	-1	100	0	8	17
中华联合	83621	19350427.9	11796.01	11.22	3.48	121	174	174	0	100	9	0	9
华泰产险	11320	476717.41	1639.78	181.28	0.48	13	0	0	0	100	0	0	1
安邦产险	108753	5192511.11	113	-31.29	5.3	113	297	297	0	100	12	0	12
大地产险	13803	7647253.78	1601.45	-17.66	1.42	27	121	121	0	100	0	3	4
阳光产险	26692	2433869.78	5145.13	5.05	0.97	85	55	55	3	100	4	2	6
中银产险	6459	2087049.58	3037.16	31.45	0.9	10	23	23	0	100	0	0	11
国寿财险	113469	8477139.11	22712.29	-8.35	6.71	253	160	160	3	100	11	0	11
渤海产险	59392	1322202.59	3374.02	-21.59	1	9	17	17	0	100	0	0	1
都泰产险	3578	1289966.55	633.21	-5.64	0.19	6	0	0	0	100	0	0	1
长安责任	3756	1954814.32	1191.68	18.82	0.35	31	13	13	0	100	2	0	2
紫金产险	87689	7277304.63	17124.66	27.66	5.06	141	127	127	31	100	9	1	10
安诚太平	2059	109004.71	190.65	-80.55	0.06	2	0	0	0	100	0	0	1
永安产险	9356	802255.8	2824.67	10.82	0.83	31	7	7	0	100	4	0	4
浙商银行	48894	2664667.38	1840.68	11.09	0.54	13	13	13	0	100	1	1	2
光大产险	9815	1694306.81	3349.11	-0.5	0.99	36	17	17	0	100	1	0	1
太平财险	23042	1911085.41	4012.35	5.13	1.18	42	25	25	3	100	3	0	3
泰山财险	7464	452436.39	1734.09	8.3	0.51	15	1	1	1	100	1	0	1
<b>小计</b>	<b>2111241</b>	<b>303048557.9</b>	<b>338675.95</b>	<b>4.63</b>	<b>21.75</b>	<b>2202</b>	<b>3143</b>	<b>3143</b>	<b>41</b>	<b>100.00</b>	<b>99</b>	<b>158</b>	<b>257</b>
寿险公司	承保件数		保费收入	同比增长率%	市场份额%	员工	营销员	持证人数	新增营销员	持证率%	机构数	营销部	合计
中国人寿	1526458		356363.34	9.38	29.24	545	17591	17591	1091	100	10	166	176
太平洋人寿	433375		77137.23	11.49	6.33	126	2029	2029	154	100	9	19	28
新华人寿	339908		203944.63	23.61	16.74	242	7080	7080	24	100	13	11	24
新华人寿	36026		31547.81	26.68	2.67	57	1185	1185	0	100	1	5	6
新华人寿	10386		27820.89	-15.78	2.29	50	1303	1303	0	100	1	4	5
民生人寿	5466		18299.19	6.53	0.66	34	153	153	5	100	1	6	7
泰康人寿	3178		15344.93	17.49	1.28	66	1545	1545	7	100	8	13	21
合众人寿	3489		23248.9	-29.76	1.91	70	1453	1453	0	100	1	7	8
富德生命	3627		6932.17	-53.89	0.57	35	306	306	0	100	0	6	7
农银人寿	2651		5360.02	-60.43	0.44	28	122	122	0	100	1	4	5
恒安标准	958		15.68	0.08	0.08	8	75	75	0	100	1	0	1
华泰人寿	3879		8930.42	20.98	0.73	39	890	890	2	100	8	4	12
华夏人寿	13353		3975.47	89.31	5.99	43	391	391	0	100	6	6	12
平安养老	138829		3975.76	30.74	0.33	29	0	0	0	100	0	0	1
信泰人寿	1026		4119.15	-51.72	0.34	30	121	121	6	100	1	5	6
人保寿险	104709		33290.47	51.85	2.73	61	224	224	0	100	5	3	8
中德安联	2096		740.97	24.75	0.06	3	64	64	9	100	1	0	1
阳光人寿	5564		9121.19	17.29	0.75	42	715	715	10	100	1	6	7
君康人寿	16294		60984.92	-43.7	5	16	54	54	0	100	0	0	1
长城人寿	3615		5620.92	-7.02	0.46	21	112	112	23	100	1	4	5
幸福人寿	1274		881.73	-43.84	0.07	20	86	86	6	100	2	0	2
中宏人寿	448		1159.71	17.01	0.1	7	51	51	5	100	0	0	1
英大人寿	7306		5479.67	-4.11	0.45	30	221	221	8	100	1	7	8
光大人寿	478		626.99	-40.71	0.05	9	49	49	49	100	1	2	2
利安人寿	4887		33826.04	-14.14	2.78	76	2246	2246	0	100	8	1	9
友邦人寿	896		835.69	-99.64	0.07	8	8	8	0	100	0	0	1
友邦保险	8606		7149.92	85.88	0.59	10	193	193	0	100	2	0	2
百年人寿	12795		32461.97	96	2.66	15	52	52	0	100	3	0	3
长生人寿	443		976.07	13.25	0.08	5	69	69	0	100	0	0	1
建信人寿	3047		9163.2	33.96	0.75	25	0	0	0	100	0	3	4
东原人寿	1820		2863.99	33.16	0.23	34	493	493	0	100	6	0	6
中融人寿	4319		21964.61	16.44	1.8	5	11	11	0	100	1	1	2
中融三寿	684		1586.69	-64.91	0.13	14	0	0	0	100	0	0	1
国联人寿	1765		6448.06	50.83	0.53	22	474	474	66	100	1	1	2
国华人寿	2915		17693	2749.57	1.45	8	4	4	4	100	1	0	1
国寿人寿	19808		118430.11	127.85	9.72	30	246	246	10	100	1	0	1
德华安顾	669		290	0	0.02	14	205	205	0	100	1	1	2
中英人寿	308		161.99	0	0.01	11	119	119	3	100	1	0	1
<b>小计</b>	<b>2727373</b>		<b>1218591.66</b>	<b>-5.63</b>	<b>78.25</b>	<b>1884</b>	<b>39946</b>	<b>39946</b>	<b>1447</b>	<b>100.00</b>	<b>106</b>	<b>284</b>	<b>390</b>
<b>合计</b>	<b>4838614</b>		<b>1557267.61</b>	<b>5.58</b>	<b>100.00</b>	<b>4086</b>	<b>43089</b>	<b>43089</b>	<b>1488</b>	<b>100.00</b>	<b>205</b>	<b>442</b>	<b>647</b>

注:机构情况中的机构数一栏内填与县级机构,营销服务部一栏内填与县级机构以下的机构数。