



Contents

目录 盐城保险信息 2018年·第12期

卷首语 1

☆保险监管☆

银保监会:多措并举推动银行业保险业回归本源 2
 银保监会举行机构改革后新任命局处级干部宪法宣誓仪式 3
 银保监会:险企拒保交强险是违规行为 3
 中国银行保险监督管理委员会盐城监管分局挂牌成立 4
 江苏发布农业保险承保理赔档案真实性、完整性标准指引 5
 交强险经营进一步稳定 保障功能有效发挥 10

☆协会动态☆

协会日志 10

☆会员信息☆

前海人寿幸福之家获评“2018 中国大健康产业年度养老民生项目” 11
 创新与稳健并行 前海人寿荣获 2018“保险成长先锋奖” 12
 前海人寿荣膺“2018 年度金融创新服务金帆奖” 13
 出单岗位人员大练兵 14
 中国人寿举办 2018“超自我 越高峰”组织发展盛典 15
 中国太保寿险携手法国欧葆庭成立养老运营合资公司 “保险产品+养老社区+专业服务”全产业链布局已然成型 15
 隆重举办 MDRT 特训营暨“开门红”启动会 16
 心系边疆,情暖中华——中华保险为援疆、援外干部无偿提供保险保障 17
 中华保险江苏分公司刘祖疆总经理赴盐城基层机构调研指导工作 17
 中华保险开展关爱困难、空巢老人送温暖活动 18
 中华保险召开 2019 年开门红誓师动员大会 19
 中华保险追偿工作成果丰厚 19
 泰康仙林鼓楼医院与美国西奈山医院达成长期合作 20
 合众人寿江苏分公司 2018 年第二期新员工培训班成功举办 20
 合众人寿学习习近平总书记在民营企业座谈会上讲话 21
 党建引领新思路 三方共建谱新篇——中银保险、中行国结部、京环隆亨纸业党建共建交流活动 21
 中银保险召开 2018 年经营分析会暨 2019 年“开门红”动员会 22
 国寿财险开展《保险法》司法解释(四)专项学习会 22
 国寿财险开展反洗钱宣传活动 23
 国寿财险组织《内控合规指引》专项学习会议 23

主 办:盐城市保险行业协会
盐城保险学会

本期承办:前海人寿保险股份有限公司
盐城分公司

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:ycbxxh@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
- 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
- 农银人寿保险有限公司盐城中心支公司
- 中银保险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
- 中宏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
- 中国华银人寿保险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
- 江苏嘉德泰保险代理有限公司
- 江苏苏华厦保保险代理有限公司
- 江苏惠康保险代理有限公司
- 盐城中顺保险代理有限公司
- 江苏双双飞保险代理有限公司

承办公司:前海人寿保险股份有限公司盐城分公司
 地址:盐城市世纪大道5号金融城6号楼第29层2901-2910室
 电话:0515-88197019



国寿财险举办冬日消防培训 23

利安人寿为南京马拉松3万余名跑友保驾护航 24

利安人寿“安康倍保”重疾险获评“最佳健康保险产品” 24

☆县支信息☆

人保财险进村入户做好扶贫保险工作 25

国寿财险响水支公司喜迎乔迁 26

☆道路救助基金☆

诚实守信 做文明人 26

法院审理一起救助基金垫付案件 26

高效协同 满意路救 27

江苏省道路交通事故社会救助基金 27

救助基金 应垫尽垫 27

为生命延续 28

盐城道路救助垫付“救命钱” 28

紫金路解救燃眉之急 28

☆理赔服务☆

智慧客服,解您后顾之忧 29

保险理赔 重拾信心 29

泰康尊享——给您最好的选择 29

☆热点聚集☆

以案说险:侵害保险消费者合法权益典型案例分析 30

☆保险文化☆

错过 33

☆发展探索☆

黄洪:要继续推进保险业的高水平开放 34

网约车交通事故保险责任认定分析 34

☆保险知识☆

买保险还是存银行?各有所长! 37

机动车交通事故三类典型案例 38

☆保险营销☆

一次接纳带来的蜕变 40

勇于尝试,在平安收获最好的你 41

☆反保险欺诈☆

孪生顶包骗赔案现形记 42

技术专业,斗智斗勇,力破夫妻顶包案 43

“火眼金睛”查获酒驾调包骗赔案 44

细节看保险:苏州车险诈骗案的启示 44

☆数据库☆



前海人寿保险股份有限公司(以下简称“前海人寿”)于2012年2月获得中国保险监督管理委员会批准成立,是首家总部位于前海蛇口自贸区的全国性金融保险机构。前海人寿盐城分公司于2016年6月1日取得江苏保监局筹备批复,在2016年8月11日正式开业。

诞生于前海、以前海命名,前海人寿自成立以来,秉承“合规稳健、专业创新”的经营理念,坚持“拼搏进取、务实高效”和“前瞻所有、海纳所需”的企业文化,历经几年的扎实发展,业务持续、稳健、快速增长,呈现出十足的发展潜力。历经6载,前海人寿总资产已超过2000亿元,服务客户已超过300万人,为数万人提供就业岗位,贡献数十亿元税收,率先成长为前海的标杆企业,正朝着一流金融保险企业迈进。2018年,前海人寿在中国企业500强中排名第326位。

展望未来,我们信心满怀!前海人寿将珍惜历史机遇,不断学习和探索国内外先进的创新发展路径和经营管理模式,充分发挥保险功能作用,努力走出一条适合当前市场环境、满足国计民生需要的保险企业发展道路,为国人提供有品质、有尊严的生活保障,致力于成为国际一流的综合金融保险集团,成为优秀的民族企业,为“中国梦”的实现贡献积极力量。

前海人寿保险股份有限公司盐城分公司

银保监会： 多措并举推动银行业保险业回归本源

银保监会副主席曹宇在日前举行的“金控集团助力高质量发展|首届光大—光华金控论坛”上表示,改革开放40年来,我国金融业经历了从综合经营到分业经营再到综合经营试点的发展演变过程,目前仍总体保持分业经营格局。2005年以来,我国以试点方式探索推进综合经营,逐步形成了银行集团、保险集团和金控集团等组织形式

他表示,银保监会将防范金融风险与服务实体经济有机结合,多措并举,积极推动银行业保险业回归本源、专注主业,促进金融与实体经济良性循环。

数据显示,截至10月末,银行业金融机构本外币贷款余额为140万亿元,同比增长13%,前10个月人民币贷款同比多增2万多亿元;保险业累计为全社会提供风险保障6165万亿元,同比增长近100%,累计赔款和给付支出超过1万亿元。此外,银行业直接持有债券余额达44万亿元,保险资金债券投资达5.6万亿元,有力地支持了实体经济发展。

他同时介绍,今年以来,针对小微和民营企业金融服务中存在的难点和焦点问题,银保监会采取了一系列措施,要求银行保险机构对国有企业和民营企业一视同仁、同等对待,通过完善绩效考核机制、尽职免责机制,激发基层机构和人员服务民营企业的内生动力。

9月末,普惠型小微企业贷款余额超过8.9万亿元,同比增长19.8%,高于各项贷款增速7个百分点。18家主要商业银行三季度新发放普惠型小微企业贷款平均利率6.2%,较一季度下降了0.7个百分点,小微企业金融服务实现了“两增两控”目标。

银保监会注重发挥保险资金长期稳健优势,加大对实体经济的支持和增信力度,推动保险资产管理公司设立专项产品,参与化解优质上市公司和民营企业股票质押流动性风险。目前,已有8家保险资产管理公司推出8只专项产品,规模合计为1010亿元。

曹宇同时指出,金控集团要实现自身高质量可持续发展,需要把握好两个方面的关系,一是质量与规模

的关系,二是协同与隔离的关系。

关于质量与规模的关系,曹宇说,金控集团要深刻认识我国经济发展中呈现的速度变化、结构优化、动力转换等新特点,有所为、有所不为。关于协同与隔离的关系,曹宇表示,发挥协同效应是金控集团的重要优势,但应以隔离风险为前提。

他同时表示,银保监会高度重视金控集团的监管工作。针对商业银行投资入股非银行金融机构和保险公司投资非保险子公司,银保监会制定了一系列监管制度,将审慎有序推进银行保险机构开展综合经营试点。

截至2018年10月末,商业银行投资入股了13家基金管理公司、9家保险公司、10家信托公司和90多家其他非银行金融机构;24家保险公司以重大股权投资方式入股了24家保险资产管理公司和10余家非保险金融机构。

“目前,银行保险机构综合经营试点风险总体可控,监管工作也积累了不少经验。”曹宇说。

此外,曹宇介绍,下一步,银保监会将从三个方面进一步强化综合经营试点监管工作。一是加强股权监管。发布实施了商业银行、保险公司股权管理办法,建立从股东、金融机构到监管部门的“三位一体”监管框架,规范股东行为,加强关联交易监管,防止利益输送和不当干预金融机构经营等行为。二是加强并表监管。依据银行集团、保险集团并表管理制度,对集团及其附属机构的公司治理、风险管理和资本充足性等进行全面持续监管,有效管控集团总体风险。三是加强风险隔离。要求银行集团、保险集团的附属机构自主经营,明确风险责任边界,凡存在利益冲突的领域都要建立“防火墙”,防范风险在集团内跨业、跨机构、跨境传染。

“在国务院金融稳定发展委员会的领导下,银保监会将积极配合人民银行制定相关监管规则,进一步加强政策协调、分工协作和信息共享,建立联合监测和监督检查机制,加强金控集团整体风险监管。”曹宇说。

银保监会举行机构改革后 新任命局处级干部宪法宣誓仪式

12月4日下午,中国银保监会举行机构改革后新任命的全部局处级干部宪法宣誓仪式。党委书记、主席郭树清监誓并作重要讲话,党委委员、副主席曹宇主持,在京其他会党委成员出席。

宣誓后,郭树清要求大家,要以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导,忠于宪法、依宪施政。宪法集中体现了党和人民的统一意志和共同愿望,忠于宪法,就是忠于党,忠于祖国,忠于人民;维护宪法,最根本的就是坚决维护党的领导,维护中国特色社会主义制度。金融监管部门完成好使命职责,必然要遵循宪法这个治国理政的总章程,必然要遵循党和人民的统一意志。要不忘初心、牢记使命,坚决维护习近平总书记党中央的核心、全党的核心地位,坚决维护党中央权威和集中统一领导,以宪法为根本活动准则,立足本职做宪法的忠实信仰者、践行者、捍卫者。

郭树清指出,要敢于担当、勇于进取。全面贯彻实施宪法,是建设社会主义法治国家的首要任务和基础性工作。推动宪法在银行业保险业的深入贯彻,既是构建现代金融监管框架的必然要求,也是打好防范化解金融风险攻坚战的需要。要站稳

政治立场,准确把握党的领导是中国特色社会主义法治之魂,自觉把党的领导贯穿依法监管全过程和各方面;要站稳人民立场,始终把维护和发展最广大人民群众根本利益作为金融监管工作的出发点和落脚点,坚持监管姓监定位,不仅要在关键时刻、重大事件、特殊时期,更要在日常工作中,在每项业务、每项措施中都充分维护人民利益;要站稳是非立场,善于把宪法作为判断大是大非的根本准则,不断提高运用法治思维和法治方式化解风险矛盾、解决乱象难题的能力,坚决同一切践踏法律的非法金融活动作斗争,以更加坚定的意志和决心,不断提高监管公信力,努力涵养金融生态。

郭树清强调,要勤勉尽责、清正廉洁。每一名领导干部都要在克己奉公上体现“四个意识”和“四个自信”,在打开局面上体现“四个意识”和“四个自信”,发挥好模范带头作用,带头净化政治生态,带头营造良好干事环境,带头力戒形式主义官僚主义。善于发现、培养、选拔、造就优秀年轻干部,使监管事业后继有人。要更加坚定地团结在以习近平总书记为核心的党中央周围,改革创新,团结奋斗,努力开创银行保险监管工作新局面。

银保监会:险企拒保交强险是违规行为

银保监会最新发布的风险提示表示,银保监会某派出机构接到消费者投诉,反映某财产保险公司分支机构拒绝承保机动车交通事故责任强制保险(以下简称交强险)。经查,该保险机构存在以投诉人摩托车为外地牌照且公司暂时没有单证为由,拒绝承保投诉人摩托车交强险的行为。针对上述问题,监管机构对相关保险机构罚款5万元。

银保监会表示,我国实行机动车交通事故责任强制保险制度,对于保障机动车交通事故受害人及时获得赔偿,促进道路交通安全具有重要作用。《机动车交通事故责任强制保险条例》规定,在我境内道路上行驶的机动车的所有人或者管理人,应当依照《中华人民共和国道路交通安全法》的规定投保交强险;投保人在投保时应当选择从

事交强险业务的保险公司,被选择的保险公司不得拒绝或者拖延承保。在实践中,一些保险机构以没有交强险单证为由,或设定不合理限制条件等,拒绝或拖延承保摩托车、农用机动车交强险。有的机动车所有人或管理人在保险机构拒绝或拖延承保交强险后,未及时反映、解决问题,导致机动车未按规定投保交强险,一方面会受到公安机关交通管理部门的行政处罚,另一方面机动车将失去相应的保险保障,发生交通事故后由机动车所有

人或管理人承担损害赔偿责任。案例中相关保险机构拒绝承保摩托车交强险的行为,损害了消费者合法权益。

中国银保监会消费者权益保护局因此提醒消费者:交强险是强制保险,机动车的所有人或管理人应及时投保交强险。如遇保险机构拒绝或拖延承保交强险等行为,消费者可通过保险机构客服电话等渠道反映,或向监管机构投诉,避免因未及时投保交强险导致损失,以维护自身合法权益。

中国银行保险监督管理委员会 盐城监管分局挂牌成立



2018年12月26日,根据江苏银保监局统一部署,中国银行保险监督管理委员会盐城监管分局挂牌成立,标志着银行保险监管体制改革在分局层面迈出了实质性步伐,标志着盐城银行保险监管事业站上了新的历史起点。

近年来,原盐城银监分局以落实银保监会与江苏局党委中心工作为主线,以服务盐城市委市政府中心工作为落脚点,采取有效措施,推动防风险、治乱象、促改革、强服务各项工作取得积极进展,进一步提升了金融服务地方经济发展质效,确保辖内银行业实现了稳健运行和良好发展。

下一步,中国银行保险监督管理委员会盐城监管分局将持续认真落实党中央关于深化党和国家机构改革的决策部署,以高度的政治责任感统筹推进

机构改革与监管重点工作,切实找准监管定位,力求在防范金融风险、服务实体经济特别是民营经济、深化银行保险体制改革、保护金融消费者合法权益方面用实策、出实招、见实效,以新作为开启新征程。



江苏发布农业保险 承保理赔档案真实性、完整性标准指引

为进一步规范全省农业保险承保、理赔业务流程,夯实农业保险承保理赔管理基础,促进农业保险健康持续发展,根据相关监管规定,结合江苏实际,特制定本方案。

第一部分 承保档案真实性、完整性

一、种植险/林木险

原则上,单个农户或农业生产经营组织从事种植业及苗木生产,投保的土地面积超过100亩(含)应单独出单;单个农户或农业生产经营组织从事森林业生产,投保的森林面积超过300亩(含)应单独出单。

(一)种植险/林木险单独投保

1.投保单。投保人应向保险公司提供投保单,投保单应满足以下要求:

(1)投保人信息、被保险人信息、保障内容、种植地点、保险费构成、保险期间、投保人声明等要素完整;

(2)投保单有投保人签字或盖章;

(3)险种名称、费率、单位保险金额、保险期间等要素与条款要求相符;

(4)纸质投保单要素与保单一致;

(5)投保方式为个体投保;

(6)联系电话、证件号码等真实有效。

2.身份证明材料。被保险人为个人的,投保人应向保险公司提供被保险人的身份证正、反面照片/复印件/扫描件;被保险人为农业生产经营组织的,投保人应向保险公司提供被保险人的营业执照(三证合一)、法人身份证等身份材料照片/复印件/扫描件。身份证明材料应满足以下要求:

(1)材料中的身份信息与投保单信息一致;

(2)营业执照的有效期限能涵盖投保保单的保险期间。

3.银行账户材料。投保人应向保险公司提供被保险人的银行卡/折/开户许可证等银行账户材料

的正面照片/复印件/扫描件。

4.权属证明材料。投保种植险及苗木险的,投保人应向保险公司提供土地确权证明文件、土地流转合同或村委会提供的相关证明文件等权属证明材料;投保公益林保险的,投保人应向保险公司提供生态公益林规划图或能够说明实际管护人、保险标的数量、坐落位置的相关部门出具的权属证明材料;投保商品林保险的,投保人应向保险公司提供林权证或相关部门出具的权属证明材料。权属证明材料应满足以下要求:

(1)权属证明材料上的流转/承包面积原则上不小于投保面积,特殊情况应提供具体说明;

(2)权属证明材料上的有效期限能涵盖投保保单的保险期间。

5.验标照片。保险公司应实地查验标的,并拍摄照片,具体要求如下:

(1)验标人员与保险标的合影1张,显示种植地点四周环境的远景照片1张,显示种植品种的近景照片1张;

(2)验标照片清晰,并可通过相机设置、手持标牌等方式显示拍摄时间与拍摄地点,拍摄时间准确反映验标时间。

6.验标平面图。保险公司可通过网络地图、手工绘制、被保险人提供等方式留存保险标的平面图,平面图应能反映整个种植区域地块的总体布局及分地块的面积以及周边主要标志物(道路、沟渠等)。

7.向投保人出具的保费缴纳凭证资料。

8.保单副本(业务留存联)。保险公司应将保单副本(业务留存联)进行存档。

(二)种植险/林木险组织投保

1.投保单。投保组织者应向保险公司提供投保单,投保单应满足以下要求:

(1)投保组织者、投保人信息、被保险人信息、保障内容、种植地点、保险费构成、保险期间等要素

完整;

(2)投保单有投保组织者盖章;

(3)险种名称、费率、单位保险金额、保险期间等要素与条款要求相符;

(4)纸质投保单要素与保单一致;

(5)以村为单位组织投保的主要种植险(水稻、小麦、玉米、棉花、油菜)保单,同一时段的投保数量不大于该村总的耕地面积;

(6)投保方式为团体投保;

(7)联系电话、证件号码等真实有效。

2.分户投保清单。投保组织者应向保险公司提供分户投保清单,分户投保清单应满足以下要求:

(1)清单中被保险人姓名、身份证号、联系方式、标的名称、所在村(组)、银行卡号、投保数量、单位保额、保费、农户自交保费等要素完整;

(2)清单由投保组织者盖章确认;

(3)清单由投保人/被保险人签字确认,特殊情况可由投保人/被保险人的直系亲属或委托人代为办理,其中,直系亲属应注明其与投保人/被保险人的关系,被委托人必须取得投保组织者和村民代表集体授权证明文件;

(4)分户清单农户数、投保数量、保费、保额等要素的汇总数与投保单/保单中的投保户数、投保数量、保费、保额等一致;

(5)保险公司对分户清单中承保情况进行抽验,抽验要求与单独承保验标要求一致,如果分户清单中投保的土地面积大于100亩,保险公司必须按照单独投保要求做好验标工作;

(6)当地农委/农办、财政部门 and 国土部门提供土地确权证明等证明文件作为保险公司核保依据。

3.公示照片。投保组织者应向保险公司提供公示照片,具体要求如下:

(1)可显示公示内容的近景照片1张,可显示公示地点的远景照片1张;

(2)公示地点应在村级或农业生产经营组织公共区域;

(3)公示内容应涵盖被保险人姓名、种植地点、标的种类、投保数量、农户自交保费金额等要素,被保险人的身份证号码、银行卡号码、手机号码隐藏部分内容后进行公示;

(4)公示照片应清晰,并可通过相机设置、手持标牌等方式显示拍摄时间与拍摄地点。拍摄时间或相应证明材料准确反映公示时长,公示时间不少于三天。

4.向投保组织者出具的保费缴纳凭证资料。

二、养殖险

(一)养殖险单独投保

1.投保单。投保人应向保险公司提供投保单,投保单应满足以下要求:

(1)投保人信息、被保险人信息、保障内容、养殖地点、保险费构成、保险期间、投保人声明等要素完整;

(2)投保单有投保人签字或盖章;

(3)险种名称、费率、单位保险金额、保险期间等要素与条款要求相符;

(4)纸质投保单要素与保单一致;

(5)投保方式为个体投保;

(6)投保时间不晚于起保时间;

(7)联系电话、证件号码等真实有效。

2.身份证明材料。被保险人为个人的,投保人应向保险公司提供被保险人的身份证正、反面照片/复印件/扫描件;被保险人为农业生产经营组织的,投保人应向保险公司提供被保险人的营业执照(三证合一)、法人身份证等身份材料的照片/复印件/扫描件。身份证明材料应满足以下要求:

(1)材料中的身份信息与投保单信息一致;

(2)营业执照的有效期限能涵盖投保保单的保险期间。

3.银行账户材料。投保人应向保险公司提供被保险人的银行卡/折/开户许可证等银行账户材料的正面照片/复印件/扫描件。

4.验标照片。保险公司应实地查验标的,并拍摄照片,具体要求如下:

(1)验标人员与保险标的(养殖场标志性物体)合影1张,显示养殖场所外景的远景照片1张,显示养殖品种及养殖场所内景的近景(监控)照片1张;

(2)验标照片清晰,并可通过相机设置、手持标牌等方式显示拍摄时间与拍摄地点,拍摄时间准确反映验标时间。

5.验标平面图。保险公司可通过网络地图、手工

绘制、被保险人提供等方式留存保险标的平面图,平面图应能反映整个养殖场的总体布局及各圈舍的面积以及周边主要标志物等(道路、沟渠等)。

6.权属证明材料。投保水产保险的,投保人应向保险公司提供土地确权证明材料、土地流转合同、水域滩涂养殖证或村委会出具的相关证明文件等权属证明材料,权属证明材料应满足以下要求:

(1)权属证明材料的流转/承包面积原则上不小于投保面积,特殊情况应提供具体说明;

(2)权属证明材料的有效期限能涵盖投保保单的保险期间。

7.向投保人出具的保费缴纳的凭证资料。

8.保单副本(业务留存联)。保险公司应将保单副本(业务留存联)进行存档。

(二)养殖险组织投保

1.投保单。投保组织者应向保险公司提供投保单,投保单应满足以下要求:

(1)投保组织者、投保人信息、被保险人信息、保障内容、养殖地点、保险费构成、保险期间等要素完整;

(2)投保单有投保组织者盖章;

(3)险种名称、费率、单位保险金额、保险期间等要素与条款要求相符;

(4)纸质投保单要素与保单一致;

(5)投保时间不晚于起保时间;

(6)投保方式为团体投保;

(7)联系电话、证件号码等真实有效。

2.分户投保清单。投保组织者应向保险公司提供分户投保清单,分户投保清单应满足以下要求:

(1)清单中被保险人姓名、身份证号、联系方式、标的名称、养殖地点、银行卡号、投保数量、单位保额、保费、农户自交保费等要素完整;

(2)清单由投保组织者盖章确认;

(3)清单由投保人/被保险人签字确认,特殊情况可由投保人/被保险人的直系亲属或委托人代为办理,其中,直系亲属应注明其与投保人/被保险人的关系,被委托人必须取得投保组织者授权证明文件;

(4)分户清单农户数、投保数量、保费、保额等要素的汇总数与投保单/保单中的投保户数、投保数量、保费、保额等一致;

(5)保险公司对分户清单中承保情况进行抽验,抽验要求与单独承保险标要求一致。

3.公示照片。投保组织者应向保险公司提供公示照片,具体要求如下:

(1)可显示公示内容的近景照片1张,可显示公示地点的远景照片1张;

(2)公示地点应在村级或农业生产经营组织公共区域;

(3)公示内容应涵盖被保险人姓名、所在村(组)、标的种类、投保数量、农户自交保费金额等要素,被保险人的身份证号码、银行卡号码、手机号码隐藏部分内容后进行公示;

(4)公示照片应清晰,并可通过相机设置、手持标牌等方式显示拍摄时间与拍摄地点。拍摄时间或相应证明材料准确反映公示时长,公示时间不少于三天。

4.向投保组织者出具的保费缴纳的凭证资料。

第二部分 理赔档案真实性、完整性

一、种植险/林木险

(一)赔款计算书。保险公司应制作赔款计算书,赔款计算书应满足以下条件:

1.赔款计算数据与定损数据一致,赔款金额与理赔方案(如有理赔方案)金额一致;

2.赔款计算方式及金额符合条款规定。

(二)出险及索赔通知书。投保人、被保险人或投保组织者应向保险公司提供出险及索赔通知书:

1.承保时为个单发生赔案,出险及索赔通知书应满足以下条件:

(1)由投保人或被保险人以第一人称描述出险情况;

(2)投保人或被保险人加盖公章或签字(手印);

(3)出险时间、报案时间、索赔时间逻辑关系正确。

2.承保时为团单发生的赔案,出险及索赔通知书应满足如下条件:

(1)由投保组织者以第一人称描述出险情况;

(2)投保组织者加盖公章;

(3)出险时间、报案时间、索赔时间逻辑关系正确。

(三)分户理算清单。保险公司应制作分户理算

清单,分户理算清单包括损失数量、损失程度、赔款金额、被保险人身份证号和一卡通号。

(四)现场查勘报告。保险公司应准确记录现场查勘情况并留存现场查勘报告,现场查勘报告应满足以下条件:

- 1.准确记录历次灾害(限于非大灾)发生的时间、地点、标的名称、出险经过、查勘定损过程,说明标的生长阶段、出险原因、损失面积、责任认定依据等;
- 2.现场查勘时间与索赔时间、报案登记时间、查勘照片显示时间、出险证明时间逻辑关系正确;
- 3.查勘人员在现场查勘报告上写明查勘意见;
- 4.查勘人员在现场查勘报告上签字。

(五)查勘照片(作为查勘报告附件)。保险公司应拍摄现场查勘照片,查勘照片应满足以下条件:

- 1.反映全景损失及四周环境的照片1张;反映局部损失照片1张,能够反映损失鉴定报告中的受损原因和损失程度;
- 2.有农业专家参与查勘的,反映农业专家查勘工作情况、查勘员及被保险人(或其代表)在事故现场的照片各1张;3.查勘照片清晰,并可通过相机设置、手持标牌等方式显示拍摄时间与拍摄地点,拍摄时间与出险时间逻辑关系正确。

(六)理赔方案。发生大面积灾害(非大面积灾害无需提供理赔方案,大面积灾害指本县域种植险/森林险一次灾害或养殖险一次重大疫病估损金额超过500万,下同)时,地方政府应出具大灾理赔方案,记录灾害事故发生的过程、理赔处理主要经过、参与人员单位及职务,并加盖农险办公章,同时理赔方案中应涵盖以下证明和材料:

- 1.查勘定损及赔款明细表;
- 2.损失鉴定报告(记录技术鉴定的方法、过程、依据和结论,并加盖农险办公章);
- 3.测产清单(记录抽样过程、抽样方式,且由被测产、被保险人签字认可,并加盖农险办公章);
- 4.保险公司引入第三方农技部门或通过技术鉴定机构进行查勘定损的,定损结果应取得地方政府认可并加盖农险办公章。

(七)出险证明。县级气象及相关部门应出具出险证明,出险证明应满足以下条件:

- 1.证明中出险时间、地点、原因,事故技术性数

据与现场查勘报告记载实际情况相符,技术性数据符合条款释义中规定;

- 2.暴雨、风灾等自然灾害加盖县级气象部门公章;
- 3.病虫害鼠害加盖县级农技部门公章;
- 4.火灾加盖消防、森林公安部门或当地派出所公章;
- 5.气象证明可用当地电视、网络、报纸等发布的灾害报道代替。

(八)公示照片(承保时为个单发生的赔案不需提供;承保时为团单发生的赔案需提供)。保险公司应将赔案查勘定损结果与理赔结果在标的所属村委会进行公示,并由村委会提供公示照片,公示照片应满足以下条件:

- 1.公示地点远景和近景照片各1张,公示远景照片能清晰辨认“**村**保险定损结果及理赔结果公示”等内容;公示近景照片能清晰辨认清单内容,清单内容与损失鉴定报告、测产清单、理算清单逻辑正确;
- 2.公示地点在村级或农业生产经营组织公共区域;
- 3.公示照片清晰,并可通过相机设置、手持标牌等方式显示拍摄时间与拍摄地点,拍摄时间与出险、查勘时间逻辑关系正确;拍摄时间或相应证明材料准确反映公示时长,公示时间不少于三天;
- 4.定损结果和理赔结果可一次性公示。

(九)赔款支付凭据或转账凭证。赔款由保险公司直赔到户的,保险公司应留存赔款支付凭据或转账凭证;赔款由政府部门通过银行支付给农户的,由政府部门提供赔款支付凭据或转账凭证。赔款支付凭据或转账凭证应显示被保险人姓名、账号、赔款金额,赔款金额应与理赔方案金额一致。

二、养殖险

(一)赔款计算书。保险公司应制作赔款计算书,赔款计算书应满足以下条件:

- 1.赔款计算数据与定损数据一致,赔款金额与理赔方案(如有理赔方案)金额一致;
- 2.赔款计算方式及金额符合条款规定。

(二)出险及索赔通知书。投保人、被保险人或投保组织者应向保险公司提供出险及索赔通知书:

1.承保时为个单发生的赔案,出险及索赔通知书应满足以下条件:

(1)由投保人或被保险人以第一人称描述出险情况;

(2)投保人或被保险人加盖公章或签字(手印);

(3)出险时间、报案时间、索赔时间逻辑关系正确。

2.承保时为团单发生的赔案,出险及索赔通知书应满足如下条件:

(1)由投保组织者以第一人称描述出险情况;

(2)投保组织者加盖公章;

(3)出险时间、报案时间、索赔时间逻辑关系正确。

(三)分户理算清单。保险公司应制作分户理算清单,分户理算清单包括尸重、死亡数量、赔款金额、被保险人身份证号和一卡通号。

(四)现场查勘报告。保险公司应准确记录现场查勘情况并留存现场查勘报告,现场查勘报告应满足以下条件:1.准确记录疾病、自然灾害等发生的时间、地点、标的名称、出险经过、报损情况、查勘定损过程,说明标的出险原因、损失数量、责任认定依据等;

2.现场查勘时间与索赔时间、报案登记时间、查勘照片显示时间、出险证明时间逻辑关系正确;

3.查勘人员在现场查勘报告上写明查勘意见;

4.查勘人员在现场查勘报告上签字。

(五)查勘照片(作为查勘报告附件)。保险公司应拍摄现场查勘照片,查勘照片应满足以下条件:

1.受损标的远景照片1张,能清晰反映死亡标的数量;

2.受损标的近景照片1张,能反映死亡标的特征;

3.显示养殖场所外景的照片1张,显示养殖场内部饲养环境的照片1张(政府统一进行无害化处理的除外);

4.能繁母猪、奶牛需拍摄耳标号照片;

5.查勘照片清晰,并可通过相机设置、手持标牌等方式显示拍摄时间与拍摄地点,拍摄时间与出险时间逻辑关系正确。

(六)畜禽死亡(诊断)证明。畜牧兽医部门或具有行医资格证的兽医出具畜禽死亡(诊断)证明,畜禽死亡(诊断)证明应满足以下条件:

1.死亡原因符合畜牧兽医部门操作规范;

2.证明上有兽医部门公章或兽医签字并附行医资格证。

(七)无害化处理证据或证明。1.采用无害化处理中心集中处理的,畜牧兽医部门或县级政府认可的相关部门或机构应出具无害化处理证据或证明,无害化处理证据或证明应满足以下条件:

(1)提供无害化处理证据的,证据与查勘照片反映的出险时间、出险地点、损失数量逻辑关系正确;

(2)提供无害化处理证明的,证明有责任人签章;

(3)保险公司在无害化处理收集点集中进行理赔的,应采集现场照片,照片内容反映被保险人或其代表、现场查勘人员。

2.因疫情处置等需要采用深埋方式进行无害化处理的,要有深埋前、中、后照片各一张。

(八)公示照片(承保时为个单发生的赔案不需提供;承保时为团单发生的赔案需提供)。保险公司应将赔案查勘定损结果与理赔结果在标的所属村委会或农业生产经营组织公共区域进行公示,并由村委会或农业生产经营组织提供公示照片,公示照片应满足以下条件:

1.公示地点远景和近景照片各1张,公示远景照片能清晰辨认“**村**保险定损结果及理赔结果公示”等内容;公示近景照片能清晰辨认清单内容,清单内容与理算清单逻辑关系正确;

2.公示地点在村级或农业生产经营组织公共区域;

3.公示照片清晰,并可通过相机设置、手持标牌等方式显示拍摄时间与拍摄地点,拍摄时间与出险、查勘时间逻辑关系正确;拍摄时间或相应证明材料准确反映公示时长,公示时间不少于三天;

4.定损结果和理赔结果可一次性公示;

5.每季度至少集中公示一次。

(九)赔款支付凭据或转账凭证。赔款由保险公司直赔到户的,保险公司应留存赔款支付凭据或转账凭证;赔款由政府部门通过银行支付给农户的,由政府部门提供赔款支付凭据或转账凭证。赔款支付凭据或转账凭证应显示被保险人姓名、账号、险种、赔款金额,赔款金额应与理赔方案金额一致。

协会日志

11月22日下午,市协会秘书长参加全市宣传思想工作会议。

11月23日上午,市协会秘书长参加全市政协工作会议。

12月7日下午,市协会秘书长参加全市机关作风建设问题通报会。

交强险经营进一步稳定 保障功能有效发挥

2017年,保险监管部门会同相关单位继续推进交强险各项工作,积极推动交强险发挥保障和服务功能作用,切实维护社会公众利益。

一、保险覆盖面持续提升。2017年投保交强险的机动车(包括汽车、摩托车、拖拉机)共计2.34亿辆,同比增长13%;机动车交强险投保率为75%,较2016年提高了3个百分点;其中汽车投保率达到95%,较2016年提高了1个百分点。

二、保障功能日渐凸显。2017年交强险理赔的立案件数为2964万件,同比增长4%;赔付金额为1317亿元,同比增长13%。2006年7月至2017年底,交强险累计处理赔案2.2亿件(其中垫付298万件),累计赔付成本达8757亿元。近年来,保险监管部门不断创新体制机制,推动保险行业提升交强险服务能力。2017年保险监管部门与最高人民法院、公安部、司法部联合开展道路交通事故损害赔偿

纠纷“网上数据一体化处理”试点,为群众提供更方便快捷的服务体验。

三、企业经营趋于稳定。2017年,交强险保费收入为1869亿元,赔付成本为1317亿元,增提未到期责任准备金90亿元,各项经营费用为462亿元(含救助基金22亿元)。2017年,交强险综合赔付率为74%,较2016年上升了2个百分点;综合费用率为26%,较2016年下降了3个百分点。2017年,交强险承保盈利为0.8亿元,投资收益为76亿元,经营盈利为77亿元。交强险历年累计经营亏损为71亿元。交强险运行效率不断提高,企业经营状况趋于稳定。

下一步,我会将会同有关部门继续推进完善交强险制度,推动公司提升服务管理水平,更好地发挥交强险化解社会矛盾、保障民生的功能作用。

前海人寿幸福之家获评 “2018 中国大健康产业年度养老民生项目”

□ 前海人寿 王 波

10月23日,“2018中国大健康产业峰会”在北京举行。本届峰会以“政策调整下的医疗变局:行业重构再出发”为主题,邀请行业翘楚深入探讨医疗变局、创新技术、产业资本和市场发展路径的融通交汇方向。

在峰会的2018中国健康产业“阳光奖”颁奖环节,前海人寿深圳幸福之家养老院(以下简称“幸福之家养老院”)凭借创新养老模式与高质量的健康管理服务,获评“2018中国健康产业‘阳光’奖—年度养老民生项目”。而前海人寿保险股份有限公司(以下简称“前海人寿”)也凭借首个养老院项目的开业和模式创新,荣获了“2018中国健康产业‘阳光’奖—新锐企业奖”。

中国健康产业“阳光奖”评选由商业报道领导者《21世纪经济报道》发起并主办。评选通过经济绩效和市场表现、员工权益、环境保护、质量安全、公平竞争、营销、用户权益、社会公益七大指标对入围企业按评选体系进行量化筛选,并通过大数据抓取与数据分析,务求公平客观地评选出健康行业中做出巨大贡献的企业和个人。

幸福之家 “养老+医疗+保险”模式

幸福之家养老院在2018年8月28日正式开业。该项目位于深圳市宝安区新安街道城市中心区,总投资9亿元,占地面积约1.08万平方米,总建筑面积约3.6万平方米,提供超过500张养老床位。

作为深圳市十二项重大民生工程之一,它的开业也是广东省养老服务业协会会员单位积极践行行业责任的最新成果。

在各养老机构纷纷推出根据自身资源优势以及老年人的需求度身定做的特色养老模式的市场趋势下,幸福之家养老院不仅因为其便利的区位优势,

更以“养老+医疗+保险”的创新养老模式脱颖而出。

除外,幸福之家养老院的优势还在于“4H核心理念+6大服务功能”。4H核心理念为:High standard administration(高标准的管理体系)、Happy life(极致尊贵的幸福体验)、High quality health care(高质量的健康管理)、High level medical care(高水平的医疗救护)。6大服务功能包括:生活服务、健康管理、财富管理、学习娱乐、休闲旅游、候鸟养老。

在提供上述服务的基础上,幸福之家养老院还根据长者体征规律,建立了“预防保健—疾病治疗—慢病康复—老年护理”闭环整合型医疗保健体系,并与南方医科大学附属恒生医院等建立了就医绿色通道和双向转诊机制。

幸福之家养老院成立“1+N”综合医养服务小组,保障每位入住社区的客户身边都有由全科医生、康复师、社工、生活管家、健康护理人员、营养师构成的专业团队提供服务,全方位照护客户健康,以满足客户长期健康生活的需求。

入住幸福之家的首位客户王先生及其爱人对养老院的服务理念和居住环境赞誉有加,他们说:“在这里我们住的开心、子女放心,饮食起居有人关心,生活娱乐有人操心,是我们晚年生活的好居所。”

前海人寿积极布局医养健康产业

为了应对人口老龄化,近年来政策鼓励民营资本进入养老、医疗服务业。

党的十九大报告中提出,要构建养老、孝老、敬老政策体系和社会环境,推进医养结合,加快老龄事业和产业发展。

2016年底,国务院办公厅印发的《关于全面放开养老服务市场提升养老服务质量的若干意见》,

提出要深化改革、放开市场。进一步降低准入门槛,营造公平竞争环境,积极引导社会资本进入养老服务业,推动公办养老机构改革,充分激发各类市场主体活力。

2017年5月,《中国保监会关于保险业支持实体经济发展的指导意见》也指出,要发挥保险产品和资金优势,推动健康和养老产业发展。

作为首家注册在深圳前海合作区的全国性金融保险企业,前海人寿积极响应“健康中国”的号

召,2014年开始布局医养健康产业,并于2016年初正式组建成立了医疗健康管理中心。

幸福之家养老院是前海人寿医养健康板块首个投入运营的项目。除此之外,前海人寿还规划在广州、南宁、西安、韶关等地投资建设多家医院、门诊部及综合养老公寓。公司希望在“开放合作、整合资源、优化服务”的基础上链接国内医养健康优质资源,运营医疗及医养结合项目,形成遍及全国重点地区与寿险主业相呼应的医疗养老服务网络。

创新与稳健并行 前海人寿荣获 2018“保险成长先锋奖”

□ 前海人寿 王波

2018年是保险行业正本清源、回归保障的重要一年。虽然寿险公司1-9月规模保费与往年基本持平,但转型之后寿险公司经营更加稳健,偿付能力、盈利能力持续向好。

其中,前海人寿2017年以来,以“钢铁般的决心”持续深耕保障,已取得良好成效。在2018年1-9月实现原保险保费收入408.78亿元,其原保险保费收入占规模保费的比例接近100%。

自成立以来,前海人寿秉承“合规稳健、专业创新”的经营理念,坚持“拼搏进取、务实高效”和“前瞻所有、海纳所需”的企业文化,业务持续、稳健、快速增长,始终呈现出十足的发展潜力。

正因如此,前海人寿近日入选《投资者报》第四届保险先锋榜,并荣获“保险成长先锋奖”。

构建全覆盖产品体系

今年以来,前海人寿响应“保险姓保”的监管要求,以客户需求为导向,以“服务人民美好生活”为目标,大力发展长期储蓄型和风险保障型产品,深耕保险主业,充分发挥保险公司的风险保障功能。

在产品端,前海人寿锐意进取,已建立涵盖人寿保险、年金保险、健康保险、意外伤害保险等险种的全产品体系,可以满足客户医疗健康、少儿教育、养老规划、财富增值等全方位的保障需求。

在业务端,前海人寿多措并举,全面协调发展,已经构建了银行保险系列、个人保险系列、团体保险系列、网络销售等多元化销售体系。

在服务端,前海人寿竭尽所能,不断提升客户体验,已建立普惠服务、增值服务、客户服务节、“大健康、大养老”服务社区等客户服务体系,可根据客户个性化需求,为客户提供量身定制的客户服务。

此外,前海人寿秉承“服务国家、服务社会”的初心,大力布局医疗养老产业,在“开放合作、整合资源、优化服务”的基础上链接国内医养健康优质资源,形成遍及全国重点地区与寿险主业相呼应的医疗养老服务网络,打造“养老+医疗+保险”的生态模式。

今年8月28日,前海人寿旗下首家养老机构深圳“幸福之家”正式开业。“幸福之家”是深圳市十二项重大民生工程之一,占地面积约1.08万平方米,总建筑面积约3.6万平方米,为长者提供超过500张养老床位,以“4H核心理念+6大服务功能”为长者提供高品质、有尊严的候鸟式养老生活。

除“幸福之家”外,前海人寿还在广州、南宁、西安、韶关、海南等地投资建设了多家医院、门诊部或

综合养老服务机构,将有效缓解深圳、珠三角乃至更多地区医养资源不足的压力。

大力注入科技基因

当前金融与科技已经深度结合。分析人士指出,金融科技可为保险公司的业务模式、客户服务模式创新带来无限可能,有助于保险公司,尤其是新锐保险公司在发展空间巨大的市场中打造差异化竞争力。

前海人寿紧跟科技动态,注重科技创新与运用,组建数百人的高科技人才队伍,自建了信息中心和灾备中心,布局人工智能、云计算、大数据、云平台等科技前沿板块,支持公司业务高质量发展。

在运营服务方面,前海人寿通过“人脸识别”等技术,实现远程签名、客户身份双重校验等功能,在有效管控业务风险的前提下,为客户带来更高效、便捷的服务体验。

前海人寿“移动理赔服务平台”自2018年上线以来,已有80%的理赔案件实现移动受理。该平台依托人脸识别、电子签名技术,告别传统纸质单证作业的方式,大幅简化用户操作流程,该平台还创下9分钟完成理赔结算的纪录。

为增强科技赋能后劲,前海人寿在陕西省渭南

市富平县筹建西安云计算中心,该项目定位为“自用型云计算中心”,建设内容将包括云计算数据中心、配套中心和新技术研发中心。西安云计算中心建成后,前海人寿科技将立足西北、辐射全国,不断提升客户体验及运营效率;同时将开展包括云计算、大数据等新技术研究和成果转化工作,逐步提高公司深耕保险主业能力。

坚守合规、风控“生命线”

在业务迅速发展的同时,前海人寿始终将合规经营和严守风险底线作为公司长期可持续发展的生命线。

前海人寿合规先行,已经建立全面风险管理体系,建立了财务、运营、印章等集中管理体系,建立了标准化、规范化的流程控制体系,确保公司合规高效运营。

此外,前海人寿积极推进党建工作。2018年5月,前海人寿党委在深圳南山正式成立。自成立以来,前海人寿党委将学习贯彻习近平总书记新时代中国特色社会主义思想放在首要位置,不断加强基层党组织建设,团结带领公司广大党员干部不忘初心、恪尽职守、砥砺前行,在工作岗位上扎扎实实地为全面建成小康社会和现代化国家做出积极贡献。

前海人寿荣膺 “2018年度金融创新服务金帆奖”

□ 前海人寿 王 波

10月17日,21财经金帆奖颁奖典礼在深圳举行。前海人寿保险股份有限公司(简称为“前海人寿”)凭借在云计算、大数据、区块链和移动互联网匹配业务场景等保险信息化建设方面所取得的突出成果,荣膺“2018年度金融创新服务金帆奖”。

据了解,21世纪财经“金帆奖”评委会以公开透明的客观数据为基础,辅以独立严苛权威的

评价体系,对金融机构以及中国创新型上市公司进行全面的梳理,遴选出优秀获奖单位。评委会设置了严格的校正和复核程序,由主办机构共同进行比对校验。

前海人寿成立以来,紧跟科技动态、注重科技创新与运用,组建了数百人的高科技人才队伍,布局人工智能、云计算、大数据、云平台等科技前沿板块,支持公司业务高效发展。

前海人寿为拓展运营服务方式、提高科技化运作,通过“人脸识别”和“光学字符识别”等技术,实现投保远程签名、客户身份双重校验等功能,有效管控业务风险,为客户带来安全、高效、便捷的服务体验。

例如,前海人寿自主研发的移动理赔服务平台在2018年上线,目前已有80%的理赔案件实现移动受理。该平台通过人脸识别、电子签名技术,改变了传统通过纸质单证作业的方式,大幅简化了用户操作流程。其自动理算、实时结案的理赔体验颠覆了以往理赔案件材料繁多、流转耗时的理赔模式,并创下了9分钟完成理赔结算的记录。

在团险业务方面,前海人寿“团险分布式出单系统群平台”实现数据的高速缓存,有效将诸如50万被保险人清单的导入时间由十数小时降低至分钟级,大幅提升了外勤人员的工作效率,也提高用户访问公司系统的速度。

另外,前海人寿在内部自动化运维系统方面也有诸多创新。

凭借在云计算、大数据、区块链和移动互联网匹配业务场景等保险信息化建设方面所取得的突出成果,前海人寿除了荣膺“2018年度金融创新服务金帆奖”以外,近期由中国保险行业协会信息技术专业委员会举办的2018年度中国保险业信息化建设典型案例优选示范评选中也荣膺4个奖项。

据了解,前海人寿正在陕西省渭南市富平县筹建西安云计算中心,持续布局金融科技。该项目定位为自用型云计算中心,建设内容将包括云计算数据中心、配套中心和新技术研发中心。

西安云计算中心建成后,前海人寿科技将立足西北,辐射全国,不断提升客户体验及运营效率;同时开展包括云计算、大数据等新技术研究和成果转化工作,逐步提高公司深耕保险主业能力。

出单岗位人员大练兵

□ 人保财险 陈远远



为加强出单队伍建设,提高出单服务能力和专业化水平,持续打造出单荣誉激励平台,助力公司2019年向高质量发展转型,盐城市分公司于12月1日举办了全市系统出单技能竞赛活动,全辖13支

代表队共39人同台竞技。

为全面考察出单条线人员的素质,充分展示出单队伍的技能和精神面貌,本次竞赛分笔试、操作、团队风采展示三个环节。不仅考察了出单人员对保险相关法律法规、监管规定、保险基础知识等理论水平,还检验了出单人员的缴费处理、单证处理等实务操作水平。风采展示环节则通过现场还原工作场景,在欢声笑语中生动展现了公司标准化服务以及出单队伍多才多艺的个人风采。

本次比赛筹备时间长,给了参赛队员近1个月的准备时间,起到了以赛促训的效果,最终经过一天的紧张比赛角逐,6家经营单位获得团体奖,16位参赛选手获得个人奖,条线整体综合素质提升显著。

中国人寿举办 2018“超自我 越高峰”组织发展盛典

□ 中国人寿 吴少春

11月20日下午,盐城市分公司举办2018“超自我 越高峰”组织发展盛典。全辖组织发展精英和准增员对象合计1600余人参会。

盛典通过对新晋升主管的荣誉表彰、行业发展形势讲解、盐城国寿庆典版揽才计划突出三个主题:一是贯彻“以主管为尊、以晋升为荣”的队伍发展理念;二是展示寿险行业精英的风采;三是营造队伍发展氛围,吸引准新人加盟。

盐城市分公司姚盛锋总经理在致辞中表示,盐城国寿的销售精英们依托于公司的发展平台,全面的培训体系,在送出爱心和保障的同时,自身收入不断攀升,人生价值得以展现。尤其是团队的各级主管,通过自身的努力,践行了从无到有、



从零到一、从一到多的创业观。盛典最后,姚总祝愿接受表彰的团队主管们在国寿企业家成长之路上奋力奔跑,早日成长为国寿企业家!

中国太保寿险携手法国欧葆庭成立 养老运营合资公司

“保险产品+养老社区+专业服务”全产业链布局已然成型

□ 太平洋人寿 何红军



11月18日,中国太保集团旗下中国太保寿险与法国欧葆庭集团在上海中心举行战略合作签约仪式。双方宣布,将由各自旗下子公司共同投资设立太平洋欧葆庭运营管理合资公司,并以此为平台,在养老服务领域开展全方位、多层次的合作,全面提升中国太保未来多个“太保家园”高端养老社区的养老服务质量,争取早日以国际一流的服务水准,迎接购买与养老社区挂钩的中国太保寿险产品的广大老年客户。

据悉,由中国太保寿险旗下太保养老投资公司控股的合资公司将充分利用中国太保在养老产业领域本土投资的优势,同时更注重发挥欧葆庭在长者健康及个人护理领域的丰富专业经验和成熟的技术特长,特别是吸收借鉴欧洲进入老龄化社会以来对高龄、失能失智老人特有的人文关怀传统,以及一整套养老社区服务与管理的制度、流程、体系。合资双方将在高起点上对这些“软件”进行本土化改造,致力打造一个中西合璧、国内一流的全方位养老产业运营管理平台,为中国家庭带来国际标准的养老照护服务,从而形成卓越的养老养生服务品牌。

欧葆庭集团是享誉全球的养老康复集团,成立

于1989年,全球总部位于法国巴黎,于2002年在巴黎泛欧交易所上市。截至2018年3月,欧葆庭集团在全球13个国家经营854家机构,总计床位数超过8万张。

2018年7月,太保养老投资公司发布养老产业发展规划,明确了高端养老社区与专业养老服务“轻重结合”的养老产业发展路径。在养老社区布局方面,按照“南北呼应、东西并进、全国连锁、全龄覆盖”的思路,面向高、中、低龄老人,精心打造城郊颐养、旅居乐养、城市康养三大产品业务线,积极推进“太保家园”的战略布局。在专业养老服务方面,规划提出联手国际知名的养老运营服务机构,打造国际化、专业化、本土化的运营管理体系。太平洋欧葆庭合资公司的成立,为中国太保养老产业发展规划的推进落下浓墨重彩的一笔。

面对扑面而来的老龄化浪潮,中国太保以高度的社会责任感,从负债、资产和服务三方面全方位发力。在负债端,将在未来推出更多的针对中老年人的保障型、储蓄型产品;在资产端,将快速投资布局一系列高起点规划、高标准设计的养老社区;在服务端,高位起步,直接对接欧洲最成熟的养老运营机构水准。

隆重举办 MDRT 特训营暨 “开门红”启动会

□ 平安人寿 陈海娜

11月13日,华东地区MDRT特训营——盐城站第六次专属班在盐城迎宾馆正式开讲。两位名家讲师围绕主顾开拓、客户经营、新时代下寿险的功用与意义,以及年金险的销售流程等课题进行专业讲解,为全体参训人员带来一场饕餮盛宴。

当天机构还隆重举办了开门红启动会。千人会场内,橙旗飘扬,锣鼓振荡,殷辉总带领全体前线干部登台誓师。至此,平安人寿盐城中心支公司2019年“开门红”正式打响!



心系边疆,情暖中华

——中华保险为援疆、援外干部无偿提供保险保障

□ 中华联合 凌建

中华联合财产保险股份有限公司
CHINA UNITED PROPERTY INSURANCE COMPANY LIMITED

家庭财产综合保险保险单 No:118320024266

鉴于投保人、受益人均为被保险人依法继承已故被保险人投保家庭财产综合保险,并据本保单约定赔付保险金,保险人依据《家庭财产综合保险条款》的约定承担赔偿责任,特立本保险单为证。与本保险有关的附加条款、特约条款、费率以及投保单、本保险单下可分拆的投保清单。

险种和险名	险种及费率	保险金额 (万元)	每户保险金额 (元)	费率 (%)	保险费 (元)
家庭财产综合保险-室内财产	210.00	50000.00	5.45	1054.40	
家庭财产综合保险-室外财产	400.00	100000.00	0.18	207.50	
附加家庭财产第三者责任一切险	40.00	100000.00	0.67	210.34	
附加家庭财产火灾水险保险	40.00	100000.00	0.22	103.45	
附加家用电器用电安全保险	40.00	100000.00	0.45	206.90	
附加盗抢险	40.00	100000.00	0.61	279.31	
家庭财产综合保险-房屋及其附属设备	2200.00	1000000.00	0.18	4137.95	

免赔事项约定: 无

总保险费 (大写) 人民币陆仟玖佰元整 (小写) ¥9000.00

保险期间: 自2018年11月01日零时起至2019年10月31日二十四时止

发生保险事故后, 请务必于24小时内向95585报案。

理赔电话: 95585 (全国) / 95585 (江苏)

保单日期: 2018年10月29日

制单: 王敏 复核: 王敏

尊敬的客户: 您可以通过<http://query.cic.cn>网址, 拨打95585服务专线或到承保公司柜台查询保单和理赔信息

为响应国家援疆、援外政策号召,坚持民族互助,和平团结,支持偏远落后地区发展,11月1日,中华保险盐城中支将意外、家庭双重保险保障送到了盐城市援疆、援外干部们手中。

江苏分公司新班子成立以来,盐城中支以“四有”目标为战略指引,全体干部员工凝聚发展共识,勇担社会责任,在详细了解盐城市援助计划后,特别成立了专家小组,经过承保、理赔等多条线的反复研究,为援疆、援外干部量身定制了保险方案,敲定保障范围,与盐城市政府进行了沟通与洽谈后,为盐城市援疆、援外干部们无偿提供了意外伤害和家庭财产综合保险。

这是中华财险盐城中支践行社会责任、回报社会的体现。将来,盐城中支将会继续立足本位,投身业务发展,拉动区域经济建设,以实际行动促进民族开放型经济的发展。

中华保险江苏分公司刘祖疆总经理赴盐城基层机构调研指导工作

□ 中华联合 凌建

11月8日上午,中华保险江苏分公司刘祖疆总经理冒雨前往盐城大丰支公司看望和慰问一线员工,了解今年的收官工作和来年的计划,在听取了大丰支公司汇报后,帮助并分析了发展机会,指明了突破口,同时要求充分利用好农险经营在当地的较好口碑,既要守住阵地,又要扩大战果。再次强调了支公司要敢想,又要敢干,还要善于干成;既要找市场,也要找市长、区长和县长。明确当前一定要立即启动开门红,现在已经到了起跑阶段,只有早启动,抓主动,明年才能取得较好的经营成果。



随后,刘总一行赶往东台支公司,通过沟通,刘总对东台的经济情况、农业情况、2019年的增长点做了深入了解,探讨了如何打破当地人保农险垄断经营的壁垒,要求解放思想,早日做大规模,领跑开门红。

东台、大丰属于盐城经济的发达地区,刘总的调研和走访,极大的鼓舞了支公司员工的积极性,

县支负责人均表示,分公司承上启下会议中提出的各项规定动作让一线人员已经感觉到了江苏分公司的变化,县支公司将在中支的带领下放下包袱,解放思想,全力以赴。做稳车险、超常规发展农险和非车险,通过农险和非车险的发展,做大规模,做出效益,来反哺车险更高的提升。

中华保险 开展关爱困难、空巢老人送温暖活动

□ 中华联合 钟原



2018年11月10日,中华保险盐城中心支公司在何全总经理的带领下,前往亭湖区黄海街道北港和毓龙街道凌家桥两个社区,开展关爱困难、空巢老人送温暖活动。

何全总经理代表盐城中支向老人们表示了关

怀与慰问,并与他们亲切交谈,了解他们目前生活及身体状况,鼓励他们乐观开心地生活,祝福他们健康长寿。

借活动机会,何全总经理还耐心地向社区负责人及群众介绍了中华保险的起源与发展,并表示中华保险是一家国有企业,我们有责任、有义务去关注民生、服务社会,我们更希望通过实际行动让大众熟悉我们,亲近我们。今后,我们还会力所能及地帮助更多的困难群众,让他们感受社会的关爱及中华保险如家般的温暖。

此次送温暖活动不仅让困难、空巢老人们在寒冷的天气里感受到了暖暖的中华情,更向社会展示了“中华保险,服务中华”的永恒宗旨,彰显了中华保险作为服务行业的社会价值所在!



中华保险召开 2019 年开门红誓师动员大会

□ 中华联合 陈维军



11月22日上午,中华保险盐城中支召开了2019年开门红誓师动员大会,各支公司负责人及业务骨干,中支本部全体员工共70余人参加了会议。

会议在喜庆的锣鼓声中拉开帷幕,现场彩旗飘扬,参会人员摩拳擦掌,群情激昂。中支业管部和农险部首先进行了开门红方案宣导,并对开门红业务经营和重点工作进行了具体安排部署。12个经营单位负责人纷纷认领了四档目标中最高40%的开门

红增长目标,并进行了团队展示和表态发言,同时签订了目标责任书。会议最后分公司意健险部陈宝春总经理和盐城中支何全总经理分别进行了开门红鼓劲讲话和动员讲话。何全总经理要求全体员工紧紧围绕分公司确定的“四有目标”和“四件事”,以勇往直前的气概、力争上游的气魄,大干五个月,实现新突破。盐城中支全体干部员工战意高昂,豪情满怀,以别具一格的形式展示了团队必胜的决心和信心。

中华保险追偿工作成果丰厚

□ 中华联合 马倩

2018年11月23日中华保险盐城中支开门红誓师大会当天,理赔客服部通过不懈努力成功追到1笔追偿款1万元。该案被保险人曹永桂于2014年10月19日驾驶摩托车与李玉清发生交通事故,致李玉清受伤,后李玉清起诉至盐都区人民法院,根据判决,由我司向李玉清支付赔偿款。由于事发时经公安部门认定曹永桂属于醉酒驾驶,故我司向曹永桂进行追偿。曹永桂经济困难,偿还能力小,经过法务人员4

年的坚持不懈,终于将案件6万元追偿款追到位。

针对目前追偿问题,盐城中支理赔客服部成立了追偿小组,设置了追偿专岗,制定了追偿奖励机制,加大追偿力度。截止11月底,我司理赔客服我已收到追偿款共13笔,追偿金额28.14万元。2019年,盐城中支将进一步加强多方协作,不断深化追偿工作机制,大力推动“降本增效”工作。

泰康仙林鼓楼医院与美国西奈山医院 达成长期合作

□ 泰康人寿 谷婷婷

2018年11月16日,泰康保险集团全资子公司泰康健康产业投资控股有限公司(以下简称泰康健投)、泰康旗下首个医教研一体化大型综合医院泰康仙林鼓楼医院、全球顶尖医院美国西奈山医院共同签署长期合作协议。同日,泰康仙林鼓楼医院揭牌成为美国西奈山附属医院。双方医院将在医疗技术、医院运营管理、人才培养等方面进行长期深度合作,包括医疗质量与安全、IT系统规划、培训等项目,全面提升泰康仙林鼓楼医院的医疗能力和服务水平。

这次合作也在江苏省打开了中美医疗交流新的窗口,在带动江苏省医疗体系不断优化升级的同时,也为广大人民群众创造更好的医疗服务条件,在家门口就能享受国际一流的综合医疗服务。

泰康保险集团董事长兼首席执行官陈东升表示,“要树立‘以患者为中心、以客户为中心’和‘质量为王、体验至上’的管理理念,为每一位客户提供专业安全、人文关怀、极致体验的健康服务。尊重生命、关爱生命、礼赞生命,让生命的旅程流光溢彩”。

合众人寿江苏分公司 2018 年 第二期新员工培训班成功举办

□ 合众人寿 付红艳

为帮助新员工全面了解合众企业文化、公司产品 and 规章制度,帮助新员工提升基本技能,让新员工尽快融入团队、适应岗位要求,合众人寿江苏分公司于2018年11月18-19日在南京举办“合众人寿江苏分公司2018年第二期新员工培训班”,全省30余名新员工参加了培训。

培训前,班主任通过制定培训积分规则,设立分组PK,充分调动员工积极性,营造了积极的学习氛围。随后,各部门精英讲师们轮番登台授课,从寿险行业趋势开始依次深入,讲到合众人寿历史、营销基本法、员工手册、个银团产品体系、合众品牌、合规管理;课程内容丰富充实,有效地拓宽了学员的视野,提升了学员的

职业素养。同时还特别邀请到了总公司授权讲师为学员讲授《问题分析与解决》课程,围绕PASS模型展开授课,进行分组讨论,气氛热烈,通过对问题界定五步法、因素分析法的演练,让新员工初步掌握了问题分析与解决的方法和流程。

两天的培训课程,学员们始终保持着饱满的学习热情。课堂上,学员们认真思考着讲师提出的问题,积极发表意见,多次展开讨论,现场互动频繁,课堂气氛活跃,同时保持着良好的沟通与交流,相互帮助、相互协作,展现了合众人寿新员工满满的正能量。培训结束后,学员们纷纷表示此次培训学习收获匪浅,对今后做好各项岗位工作更加充满了信心。



合众人寿学习习近平总书记在民营企业座谈会上讲话

□ 合众人寿 付红艳

11月21日,根据总分公司工作要求,合众人寿盐城中支组织全体内勤员工学习了习近平总书记在民营企业座谈会上的讲话。

本次活动中,合众人寿盐城中支全体内勤员工通过学习《在民营企业座谈会上的讲话》、《人民日报评论员:吃下定心丸,安心谋发展——论学习贯彻习近平总书记在民营企业座谈会重要讲话》、《深入贯彻学习习近平总书记在民营企业座谈会上讲话》,了解了“非公有制经济在我国经济社会发展中的地位和作用没有变,我们毫不动摇鼓励、支持、引导非公有制经济发展的方针政策没有变,我们致力于非公有制经济发展营造良好环境和提供更多机会的方针政策没有变。”在座谈中习总书记充分肯定了我国民营经济的重要地位和作用,剖析了当前民营经济发展遇到的困难和问题,并明确提出要大力支持民营企业发展壮大。

盐城中支的伙伴们根据习总书记的讲话各有所悟:保险行业作为经济“三驾马车”中的重要一

环,在国家为我们营造的和平稳定公平正义的经营环境下,自我的防范非法集资、扫黑除恶、反洗钱工作至关重要。在中国人民银行和总分公司的前带领下,盐城中支要积极树立客户身份识别意识,从源头斩断洗钱风险。不断强化内外勤的合规工作规范,为金融行业甚至国家金融的安全稳定贡献出一份力量;作为一个寿险公司,要“急行业所急,做行业所需”,主动深入了解行业需求。在“服务、关怀、理赔不难”上下功夫,贯彻我们“源于爱,传递爱”、“合众保险,理赔不难”的企业信条,真心实意地服务客户,为公司的发展创造一切有利条件。

回望改革历程,我国经济发展能够创造中国奇迹,民营经济功不可没。在全面建成小康社会、进而全面建设社会主义现代化国家的新征程中,合众人寿盐城中支要毫不动摇坚持基本经济制度,落实好党和国家方针政策,星星之火可以燎原,与民营经济的发展一起扬帆起航!

党建引领新思路 三方共建谱新篇

——中银保险、中行国结部、京环隆亨纸业党建共建交流活动

□ 中银保险 徐良

为不断提高基层党建工作水平,促进交流,广泛合作,共创共享,提升“银企保”合作的质效和水平。12月1日,中银保险有限公司盐城中心支公司党支部联合江苏京环隆亨纸业有限公司党支部和中国银行盐城分行国际结算部党支部开展了一次党建共建交流活动。

此次党建共建是在业务交流过程中促成的,把党建工作和业务发展结合起来,能够形成相互促进的格局,提高“银企保”三方党建和业务工作水平。12月1日,银行、企业、保险三方共同召开了党建共建会议,党员代表就党建基础工作、党员活动开展、



如何以党建来带动业务工作的深度配合等内容进

行了交流探讨,三方充分认识到“银企保”党建共建是推动党建工作水平持续进步的一项重要措施,是促进广大基层党员学习和交流的载体,也是促进业务交流的重要平台,三方党支部书记共同签署了“银企保”党建共建协议书。会后,三方党员代表共赴华中局第一次会议旧址参观学习,党员们在讲解员讲解下驻足观看展馆内的历史图片和实物,一幅

幅图片,一件件实物,一段段文字,生动再现了抗日英雄不畏艰险,视死如归,为国家和人民英勇献身的悲壮历史,展现了中华民族奋起抵抗,不怕牺牲的顽强斗志。

最后,三方党支部对后续党建共建相关工作进行了规划,希望通过这样的方式为进一步提高党建工作水平凝聚力量,共同促进“银企保”三方持续健康发展。

中银保险召开 2018 年经营分析会 暨 2019 年“开门红”动员会

□ 中银保险 徐良



为贯彻落实总、分公司经营分析会会议精神,12月5日,中银保险盐城中支召开2018年经营分析会暨2019年“开门红”动员会,公司骨干人员参加了此次会议。

会议期间,夏成标副总经理传达了分公司会议

精神,对全年业务发展情况进行总结,要求全员持续发力,一是做好2018年业务收口工作,颗粒归仓。二是做好“开门红”业务储备工作,梳理相关客户资源,提前介入。非车险团队和车险团队分别对非车险、车险2018年业务发展情况及存在的不足进行分析,并对2019年“开门红”工作进行部署和安排。最后,吴成岗总经理对本次会议进行总结,并对后续工作提出了四点要求:一是切实转变思想,实现自我革新,在剩下的不到一个月时间里,稳扎稳打,在做好2018年业务收口工作;二是脚踏实地,切勿眼高手低,将业务抓手落到实处;三是高度重视客户群建设,特别是要用好“客户关系管理平台”,以实际行动落实总、分公司要求;四是做好2019年“开门红”储备工作,提早部署,为2019年的业务开展做铺垫。

国寿财险开展《保险法》司法解释(四) 专项学习会

□ 国寿财险 徐友慧

11月21日,国寿财险盐城公司组织《保险法》司法解释(四)专项学习会,中支本部人员参加了此次学习。理赔相关人员结合真实的案例事件,以生动形象的语言解释了相关条例,并对针对行业内常用专业术语从法律角度进行解析。

本次保险法的学习,强化员工对法律法规相关知识的学习以及在实际工作中的运用技巧,在今后的工作中可以更好的将保险法与实际工作相结合,做到依法经营,不断提升合规展业意识和管理水平。

国寿财险开展反洗钱宣传活动

□ 国寿财险 徐友慧

为进一步普及公众的反洗钱知识,提高对反洗钱的认识和防范,提升金融运用技能,构建和谐金融关系。国寿财险盐城公司在十一月份积极推进反洗钱宣传活动。在各营业网点的LED屏滚动播出宣传

标语;在营业场所张贴反洗钱海报;利用微信公众号分享反洗钱知识等。“反洗钱”活动的开展,促进了金融知识的进一步普及,提升了广大市民防范金融风险的意识,树立了国寿财险品牌和良好形象。

国寿财险组织《内控合规指引》专项学习会议

□ 国寿财险 徐友慧



11月7日,盐城公司组织内控合规学习会议,会中学习了《内控合规指引》的常见问题,并提出以下要求:一是加强领导,落实责任。各部门要各司其职,确保组织到位、执行到位、落实到位。二是全面推进,注重实效。各经营单位要做好统筹组织工作,对合规问题“日清月结”,把内控合规基本理念与规范贯彻到具体工作之中。三是统筹安排、结合实际。检查人员要把监管部门近期出台、上级公司合规工作的各项要求融入到合规检查中,促进公司业务持续稳定健康发展。

国寿财险举办冬日消防培训

□ 国寿财险 徐友慧

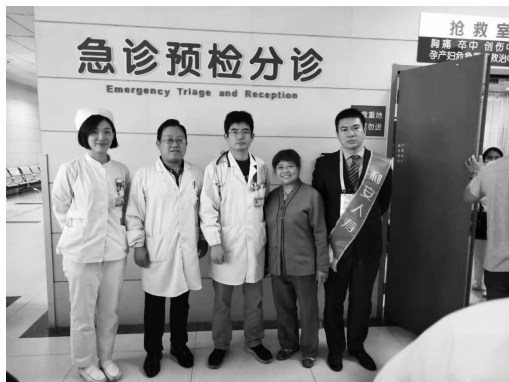
为切实增强公司员工消防安全意识和火灾防控能力,有效预防和遏制火灾事故的发生,11月12日上午,国寿财险盐都支公司特邀江苏安居安防技术有限公司盐城分公司工作人员为大家讲解火灾预防、应对等相关安全知识。讲解员结合近年来发生的重大恶性火灾案例,以视频,图片及文字的形式,形象生动的向员工分析了火灾的严重性和提高消防安全知识的重要性。同时向大家介绍了“灭火”、“逃生”、“自救”等消防应对措施。

本次培训让员工进一步提升了消防安全知识,掌握了消防的基本技能,为构筑公司安全“防火墙”工程建设打下坚实的基础。



利安人寿为南京马拉松 3 万余名跑友保驾护航

□ 利安人寿 吴 健



11月4日,2018南京马拉松暨全国马拉松锦标赛(南京站)在南京市奥体中心鸣枪开跑。作为2018南京马拉松官方独家保险赞助商,利安人寿为本届赛事近29000名参赛人员、5000余名赛事工作人员和志愿者提供了全方位保险保障和服务。比赛当天有10余名参赛人员因身体不适被送往医院治疗,利安人寿理赔服务专员核实情况后立即启动理赔程序,将于理赔流程完成后,第一时间将理赔款送至出险人员手中。

据悉,今年南京马拉松的每一位参赛选手都享有由利安人寿提供的20万元保额的意外身故及残疾、30万元保额的突发急性病身故以及1万元保额的意外医疗及急性病医疗等保险保障;赛事工作人

员享有10万元保额的意外身故、20万元保额的突发疾病身故、5000元保额的意外医疗及急性病医疗等保险保障。

为更好地服务赛事组委会以及所有参赛选手,利安人寿10余名专业理赔服务人员赛事当天驻守在赛道周边10家定点医院,处理理赔服务事宜、解答疑问并协助现场的救护工作。在全马比赛终点区,利安人寿还设置了展台互动区,为选手拍摄完赛照片,提供简单补给并赠送纪念品。

利安人寿工作人员在活动现场表示:“利安人寿首次牵手2018南京马拉松,旨在共同倡导活力、健康的生活方式,推动全民健身文化的普及,呼吁更多的人参与体育运动,享受运动的快乐,提高生活的品质。”

利安人寿“安康倍保”重疾险获评“最佳健康保险产品”

□ 利安人寿 吴 健

利安人寿“安”系列产品,以其创新的设计理念和贴近消费者需求的特点,自产品推出就深受业界肯定。2018年11月2日,在《保险文化》杂志社主办的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上,利安人寿

“安”系列产品安康倍保终身重大疾病保险被评为“最佳健康保险产品”。

安康倍保终身重大疾病保险具有多重保障、多次给付、双重豁免三大特点。该产品涵盖身故、重疾、轻症多重保障和轻症、重疾双重豁免的责任,疾病病种高达



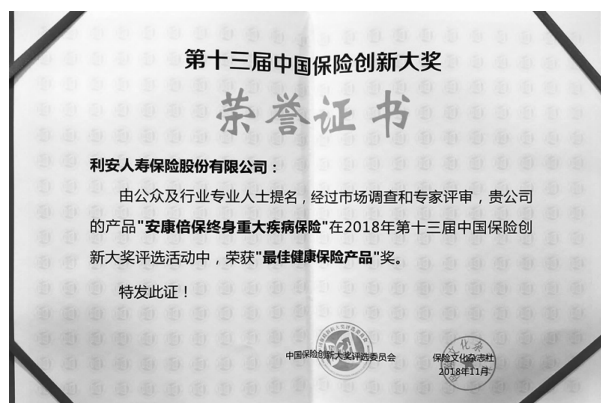
155种。其中重大疾病涵盖105种,分为五组,最多可给付三次,每次100%基本保额;轻症疾病涵盖50种,分为五组,最多可给付五次,每次30%基本保额。

除此之外,恶性肿瘤多次给付保险金为本产品的最大亮点。即首次

确诊为恶性肿瘤,公司给付100%基本保额(以重疾赔付),如生存满3年且再次确诊,再给付50%基本保额;如第二次确诊后生存满2年且第三次确诊,再给付50%基本保额。该产品设计是为了最大程度增加被保险人不幸罹患恶性肿瘤的经济保障,多次赔付设计让被保险人有

较为充足的资金能够真正安心并持续接受治疗,以提高恶性肿瘤的整体“五年生存率”。

利安人寿坚持围绕客户需求进行产品开发,推出了一系列深受市场欢迎的产品。目前在售的近70款产品,涵盖健康保障、财富管理、养老规划、意外保障等类别,可满足不同渠道多层次客群的多元需求。其中,拳头产品至尊系列、安系列、鑫瑞一生等深受市场欢迎。



人保财险进村入户做好扶贫保险工作

□ 人保财险 薛刚

11月25日下午,中国人保财险响水支公司工作人员放弃休息,冒着寒风给南河镇王集居十组的王大婶送去了“扶贫保险100”的组合保险凭证,得知一家四口的意外伤害和重大疾病风险有了保障后,王大婶脸上洋溢着温暖的笑容。

今年9月,响水支公司成功与县扶贫办共同达成保险协议,为该县南河、老舍等2个乡镇29个村、3631户、11501个低收入人口,提供近13亿元的保险保障,有效提升低收入户应对意外和疾病的风险能力。

为确保惠民工程切实落地,支公司一方面发挥村会计作用,为各村会计开展扶贫保险各类政策培



训,做好第一道口服务;另一方面组织员工进村入户宣传,切实让每一个低收入家庭都感受到政府扶贫工程的温暖。

国寿财险响水支公司喜迎乔迁

□ 国寿财险 徐友慧

国寿财险响水公司自成立以来,秉承“专业、快捷、便利、贴心”的服务理念,取得了一个又一个的佳绩。11月25日上午,伴随着冬日暖暖阳光,响水公司正式进

驻新地址。响水公司将以乔迁新址为契机,以更新的形象、更高的起点,积极发展,依法经营,强化管理,奋勇拼搏,开拓创新,努力为广大市民提供更优质的服务。

诚实守信 做文明人

□ 紫金保险 温祝婷

近日,连某将近三万元汇入江苏省道路救助基金账户,感谢紫金保险道路救助基金在困难时的及时救助,现有能力偿还了,应当及时如约偿还。

2016年12月12日,马某驾驶轿车行驶至建湖县沿河镇兴旺村境内,与连某驾驶的电动自行车(后载连某父亲)发生相撞,导致连某父亲跌地受伤,送至建湖县人民医院抢救。因受害人家属及肇事方无力支付抢救费用,所以向紫金保险盐城路救

办建湖网点申请救助基金,并成功垫付,解决了燃眉之急。

近期受害人得到赔偿后,主动偿还了全部的垫付款项,履行了自己的承诺,将垫付款成功汇入江苏省道路救助基金追偿专项账户。

据紫金保险建湖路救网点工作人员介绍,救助基金管理人在垫付抢救费用和丧葬费用后,应当依法向机动车道路交通事故赔偿义务人进行追偿。

法院审理一起救助基金垫付案件

□ 紫金保险 温祝婷

近日,盐都区人民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。

2016年8月14日,李某驾驶重型货车行驶至双湖路与南京路交叉口,与吴某驾驶的摩托车发生相撞,导致吴某跌倒受伤,送至盐城市第三人民医院抢救。由于家境困难,吴某家人向江苏省道路救助基金申请垫付抢救费用近两万余元,这笔“救命钱”缓解了吴某一家的燃眉之急。当吴某家人今年

去法院处理该起交通事故时,及时通知了紫金保险盐都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。

高效协同 满意路救

□ 紫金保险 温祝婷

2018年10月22日,王某驾驶重型货车在建湖县芦沟镇兴建路与张某驾驶的电动自行车相撞,致电动自行车乘坐5岁儿童何某受伤,张某当场死亡。何某当夜被送至无锡市第九人民医院抢救。

翌日一大早,受害人家属来到交警队,情绪十分激动。承办民警立即通知紫金保险道路救助基金建湖受理点启动救助基金申请垫付程序。紫金

保险建湖受理点工作人员在了解情况后,立即与紫金保险无锡市区专员交流,无锡市区专员及时前往医院协助伤者家属收集申请材料并寄送建湖受理点。

在两受理点的协同下,紫金保险道路救助基金为伤者垫付抢救费用近万余。使伤者及时的得到救治,化解了社会矛盾。

江苏省道路交通事故社会救助基金

□ 紫金保险 温祝婷

江苏省道路交通事故社会救助基金,是指依法筹集用于垫付机动车道路交通事故中受害人人身伤亡的部分或者全部抢救费用、丧葬费用和救助因机动车道路交通事故陷入特殊困难家庭的社会专项基金。

江苏省自2011年通过“政府购买服务”的模式,将道路救助基金委托给紫金保险管理实施,已累计垫付救助资金超10亿元。江苏省各市(县、区),均有紫金保险道路救助基金服务网点。

有下列情形之一的,机动车道路交通事故受害人或者其近亲属、实施抢救的医疗机构和提供殡葬服务的殡葬服务机构,可以自道路交通事故发生之日起30个工作日内向交通事故发生地的救助基金管理人救助网点申请垫付受害人的部分或者全部抢救费用、丧葬费用:

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

救助基金 应垫尽垫

□ 紫金保险 温祝婷

2018年10月23日,徐某驾驶电动三轮车在S233线64KM+130M处,因避让行人发生侧翻,使车辆乘坐人李某跌地受伤,李某被送至东台市人民医院抢救。

事故发生后,当事人及其家属拿不出钱来做手术,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东台路救服务站启动救助基金申请垫付程序,紫金保险东台路救网点工

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3万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。

为生命延续

□ 紫金保险 温祝婷

2018年11月2日,沈某驾驶重型货车在射阳县经济开发区大道与花某驾驶的电动车相撞,使花某跌地受伤,花某被送至射阳县中医院抢救。短短5天的时间里,抢救费已经高达近5万元。肇事方拿不出钱,花某家人面对医院的多次催款,想尽办法借款无果,十分焦急。办案民警了解情况后,告诉花某家人可以向紫金保险道路救助基金射阳服务站

申请救助基金。最终,花某家人通过紫金保险路救受理专员、办案民警,以及医务人员的协助,顺利为花某申请到近5万元的抢救费用。

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,可以向当地的紫金保险路救服务站提出申请。

盐城道路救助垫付“救命钱”

□ 紫金保险 温祝婷

2018年11月2日,尤某驾驶苏某号牌小型轿车沿盐黄路由北向南行驶至学府路交界处,与季某萍驾驶无号牌电动自行车发生碰撞,致季某萍受伤。伤者被送至盐城新东仁医院抢救。

医院诊断季某萍为重型脑颅受伤、顶骨骨折等,急需要做手术。肇事者沈某拿不出钱,伤者家庭也相当困难,无力支付抢救费用。承办民警了解情况后立即通知紫金保险道路救助基金市区受理点

启动救助基金申请垫付程序,紫金保险市区路救受理点工作人员快速介入,协调医院开通绿色通道,让医院为伤者先行做手术,并在最短的时间内将近五万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。盐城路救办成立7年来总垫付金额已超1.04亿元。

紫金路救解燃眉之急

□ 紫金保险 温祝婷

近日,裴某驾驶小轿车在阜宁县建港桥路段处,与吴某驾驶的二轮摩托车相撞,使吴某跌地受伤,吴某被送至阜宁县县医院抢救。

事故发生后,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

险道路救助基金阜宁路救受理点启动救助基金申请垫付程序,紫金保险建湖阜宁受理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2万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。

智慧客服,解您后顾之忧

□ 平安人寿 黄明成

平安人寿借助人工智能持续创新服务模式,于2017年首次在业内推出“智慧客服”,通过AI技术,随时随地在线办理保单贷款、生存金领取、保单信息确认和受益人变更、理赔等保险业务,给客户带来“足不出户、安全可靠、高效便捷”的极致服务体验。客户可以自行登录平安金管家APP,也可以联系平安人寿服务人员上门协助办理。

10月份的一天上午,李女士来到平安人寿射阳营销服务部柜面,要求将母亲的保单身故受益人变更为自己。柜员查询后发现与申请资格人不符,遂告诉李女士,需要她母亲来申请办理。李女士泪眼婆娑地告诉柜员,她母亲已病危,为了避免身故后理赔的繁琐,才想将身故受益人变更为李女士,要其临柜实在是困难。

柜员了解到李女士的母亲目前意识清醒,尚能正常沟通,于是建议李女士回去后,通过平安金管家APP

协助母亲办理受益人变更。柜员指导李女士下载好平安金管家,一步步教其如何操作,还将操作步骤写在纸上给李女士,最后告知李女士后期办理身故理赔需要哪些材料,并提供柜面联系电话,以方便客户咨询。次日柜员电话联系李女士,其称身故受益人已变更成功,平安金管家真是太方便、太贴心了!

11月5日下午,李女士带着材料来司申请理赔。因为前期准备充分,材料齐全,理赔很快受理完成。李女士说,虽然母亲去世了很难过,但是平安便捷贴心的服务让他们感到宽慰,平安公司值得信赖。

“智慧客服”改变了传统客户临柜拿号排队等待的模式,从客户需求出发,将线下保全迁移到线上,客户不管身在何地,都能通过平安金管家APP办理业务,有效缩短与客户之间的距离,轻松解决客户后顾之忧。

保险理赔 重拾信心

□ 泰康人寿 谷婷婷

客户C女士于2014年07月25日在泰康人寿盐城中支投保泰康乐宁终身保险,组合乐宁终身重大疾病保险,保额230000元,保费4370元。

天有不测风云,2018年10月17日C女士因胸闷头晕前往南京鼓楼医院检查,被诊断为心脏病需要手术治疗。一场突如其来的疾病,彻底打乱了C女士正常的生活,2018年10月19日,客户前往南京鼓楼医院开胸做了二尖瓣置换+三尖瓣成形手

术,经调查了解,病情符合重疾条款。

天无绝人之路,2018年11月客户向公司提出理赔申请,理赔人员积极收集材料并第一时间上报公司,经公司审核符合重疾,并正常赔付重疾保险金230000元。

买保险是对生命的尊重,客户选择了保险,选择了泰康,这场关乎生命的承诺最终得到了信守并给客户以后的生活带来了希望。

泰康尊享——给您最好的选择

□ 泰康人寿 谷婷婷

客户X女士于2017年03月08日为其爱人Z先生投保了泰康的健康尊享B款医疗保险,保费968元。

2018年10月客户Z先生因二尖瓣关闭不全在复旦大学附属中山医院住院治疗,住院费用合计92474.81元,其中医保报销52005.11元。

出院后客户向公司申请理赔,经公司审核赔付医

疗保险金40449.7元(理算方法:92474.81-52005.11-20=40449.7元),整个治疗费用,客户自费仅花了20元。客户对泰康的产品、服务、理赔都赞不绝口,并且还转介绍了新的客户。

泰康尊享就是在您需要的时候给您最好的选择,面对最好的医院、最优的治疗给您一个不犹豫的后盾支持。

以案说险：侵害保险消费者合法权益 典型案例分析

中国银保监会高度重视金融消费者权益保护工作,持续加强违法违规查处力度,11月22日首次发布6类常见的侵害保险消费者合法权益典型案例,加强消费者风险提示,增强社会公众风险识别和自我保护能力,提升银行保险机构消费者权益保护意识。

谨防汽修单位利用保险消费者信息骗取保险金

【案情简介】有保险消费者向银保监会某派出机构投诉,反映某汽车修理厂利用投保车辆制造假赔案,并使用其身份证私自开设银行账户,向保险公司骗取保险金。经查,该修理厂在投保人不知情的情况下,先后两次编造被保险车辆虚假出险信息,向某财产保险公司分支机构报案,并在《机动车辆保险索赔申请书》上伪造被保险人签字,同时擅自持被保险人身份证件在银行开立账户用于收取保险金,共骗取保险金1万余元。由于相关汽修单位编造保险事故虚假出险信息骗取保险金的行为涉嫌犯罪,银保监会派出机构依法将该案件移送公安机关。

【案例分析】按照保险合同约定,索赔时一般由机动车辆保险的被保险人向保险机构提交相关证明和资料,保险机构直接向被保险人支付赔款。在实践中,有的保险消费者在车辆发生损坏后,由于防范意识不强,为图方便将被保险人身份证、被保险机动车行驶证、发生事故时驾驶人的驾驶证、保险单等相关理赔资料交由汽修单位代为索赔。案例中相关汽修单位正是利用身份便利和保险消费者的信任,制造虚假保险事故实施诈骗,侵害了保险消费者权益,同时对保险市场秩序构成危害。

【监管提示】为防范不法分子利用保险消费者信息骗取保险金,中国银保监会消费者权益保护局提醒消费者在办理车辆理赔时应注意以下事项:一是保护个人身份信息,保管好身份证、银行卡等重要证件,尽量减少代办理赔。二是确需委托他人

代办理赔时,应亲笔签署委托授权书,确认授权范围和有效期,不要轻易将证件原件交与他人;提供证件复印件时,注明使用范围、有效期等。三是车辆理赔结案后,及时查询理赔记录,核对出险次数及赔款金额是否与实际情况一致。四是如理赔记录存在异常,及时联系保险机构进行核实;一旦发现相关人员利用保险消费者信息骗取保险金,应协同保险机构向公安机关报案,以维护自身权益。

谨防人身保险电话销售业务误导宣传风险

【案情简介】监管机构在“亮剑行动”专项检查中发现,某人身保险公司在电话销售过程中主要存在以下违规行为:一是夸大保险责任;二是对与保险业务相关的法律、法规、政策作虚假宣传;三是对投保人隐瞒与保险合同有关的重要情况;四是违规销售万能保险产品。针对上述问题,监管机构对该保险公司罚款70万元,同时对3名相关责任人予以警告,并处罚款合计27万元。

【案例分析】人身保险电话销售业务快速发展,是消费者购买保险产品的重要渠道之一。在电话销售过程中,消费者与销售人员进行交流,电话销售人员对保险产品的情况介绍,对于保险消费者决定是否购买保险产品至关重要。《保险法》规定,保险公司及其工作人员在保险业务活动中不得欺骗投保人、被保险人或者受益人,不得对投保人隐瞒与保险合同有关的重要情况等。案例中相关保险机构电话销售人员对消费者进行误导宣传,主要行为有:夸大保险责任,如宣称保险产品“没有任何免赔,没有任何门槛,花多少,公司给咱们报多少”;对与保险业务相关的法律、法规、政策作虚假宣传,如宣称“监管机构已统一发文,今后保险费率要上调”;对投保人隐瞒与保险合同有关的重要情况,如隐瞒犹豫期起算时间、期间及投保人犹豫期内享有的权利,免除保险人责任的条款,提前解除人身保险合同可能产生的损失,人身保险新型产品保单

利益的不确定性等。这些误导宣传行为往往具有很强的迷惑性。有的消费者缺乏防范意识,简单听信电话销售人员的误导宣传,从而受诱导购买了不符合自身需求的保险产品,造成权益受损。

根据相关保险监管规定,保险公司开展电话销售的产品限于普通型人身保险产品,符合条件的保险公司可以销售分红型人身保险产品,但不能销售万能保险产品。案例中相关保险机构通过电销渠道销售万能险产品的行为,违反了保险监管规定。

【监管提示】 中国银保监会消费者权益保护局提醒消费者:通过电话渠道购买人身保险产品,要注意以下事项,防范消费风险:一是了解保险产品的性质,根据保险监管规定,人身保险电销渠道限于销售普通型和分红型人身保险产品。二是了解保险产品的关键信息,如保险产品名称、保险责任、责任免除、保险金额、保险期间、缴费期间、退保损失等,做到心中有数,以防被误导。三是收到保险合同后,应及时阅读合同条款,发现误买一年期以上人身保险产品的,可在犹豫期内无条件解除保险合同,保险公司除扣除不超过10元成本费以外,退还全部保费;解除一年期(含)及以下人身保险合同的,保险机构按照合同约定退还保险单的现金价值。四是如遇电话销售人员误导宣传的,可向监管机构投诉。

谨防故意夸大保险产品收益欺骗投保人销售行为

【案情简介】 银保监会某派出机构接到保险消费者投诉,反映某人身保险中心支公司在向其销售过程中涉嫌违规。经查,发现该中心支公司在向该消费者销售某分红型人身保险时存在以下行为:一是销售人员郭某在电话中称该保险的满期利益约为40多万元并称即将停售,与产品的实际情况不一致。二是续期服务人员刘某欺骗投保人,夸大产品分红收益,并在解释红利分配方式时,存在不实表述。此外,还发现未向投保人寄送红利通知书等其他问题。对以上违法违规问题,监管机构对该中心支公司罚款5万元,并对销售人员郭某、刘某分别予以警告。

【案例分析】根据《人身保险新型产品信息披露管理办法》规定,人身保险新型产品是指分红保险、

投资连结保险、万能保险以及保险监管机构认定的其他产品。销售人身保险新型产品应向保险消费者充分说明以下内容:分红保险未来红利分配水平是不确定的,其中采用增额方式分红的,应当特别提示终了红利的领取条件;投资连结保险未来投资回报是不确定的,实际投资收益可能会出现亏损;万能保险在最低保证利率之上的投资收益是不确定的,取决于公司实际经营情况。

在上述案例中,保险公司销售人员郭某、刘某欺骗投保人,故意夸大保险产品收益,隐瞒保单利益的不确定性,属于典型的人身保险销售误导行为。

【监管提示】 中国银保监会消费者权益保护局提醒消费者:一是正确认识保险保障功能。保险是一种风险管理手段,保险产品主要功能是提供风险保障,人身保险以人的生命或身体为保险标的,在被保险人发生保险合同约定的保险事故时给付保险金。二是勿受高息诱导。有的销售人员在推销人身保险新型产品时,存在以历史较高收益率进行披露、承诺保证收益等销售误导行为。消费者应提高警惕,理性对待销售推荐行为,树立科学保险消费理念,认真了解保险合同条款。

谨防保险公司业务员隐瞒重要信息、代抄风险提示语

【案情简介】 银保监会某派出机构收到保险消费者李某投诉,称其在某寿险公司业务员黄某介绍下购买了一款年金保险(分红型)产品,黄某在销售过程中承诺并夸大收益,未对保险条款中的现金价值、退保损失等重要内容进行解释,引导李某在接受保险公司回访时对全部问题都回答“是”,并且代投保人李某抄录了风险提示语。经查,黄某代抄录风险提示语句问题属实,监管机构对该公司采取了监管谈话措施。李某虽不认可保险公司提供的投保书签字和电话回访录音证据,但因自身不掌握证据或有力线索,其所反映的其他问题查实难度较大。

【案例分析】 为了促进人身保险业务健康发展,保护保险消费者的合法权益,根据《人身保险新型产品信息披露管理办法》相关规定,保险公司向个人销售人身保险新型产品的,应在投保单中由投保人抄录风险提示语句并签名。对于一年期以上的新型产品要建立回访制度,并在犹豫期内对投保人

完成回访。

在上述案例中,保险公司业务员黄某存在隐瞒合同重要信息、代抄风险提示语句等问题。此外,投保人没有充分意识到抄写风险提示语句和接受保险公司电话回访的意义,仅是按照黄某的诱导简单地走过场,后来发现自身利益受损想要维权时,虽不认可保险公司提供的投保书签字和电话回访录音证据,自身却不掌握证据或有力线索。

【监管提示】 中国银保监会消费者权益保护局提醒消费者:一是确认好合同重要信息再签字。保险消费者应理性对待销售推荐行为,在抄写风险提示及签字确认前仔细阅读合同条款,认真评估产品是否符合自身需求及风险承受能力,切勿盲目签字确认,更不要让他人代签。二是认真对待保险公司回访。回访制度不仅督促保险公司履行信息披露义务,也有助于固化关键销售过程,以便产生纠纷后查明事实。保险消费者应根据实际情况回答回访问题,如不了解保险条款相关内容等,要及时向保险公司咨询,切勿盲目回答“清楚”“明白”“知道”等。

保险机构拒绝承保交强险是违规行为

【案情简介】 银保监会某派出机构接到消费者投诉,反映某财产保险公司分支机构拒绝承保机动车交通事故责任强制保险(以下简称“交强险”)。经查,该保险机构存在以投诉人摩托车为外地牌照且公司暂时没有单证为由,拒绝承保投诉人摩托车交强险的行为。针对上述问题,监管机构对相关保险机构罚款5万元。

【案例分析】 我国实行交强险制度,对于保障机动车交通事故受害人及时获得赔偿,促进道路交通安全具有重要作用。《机动车交通事故责任强制保险条例》规定,在我国境内道路上行驶的机动车的所有人或者管理人,应当依照《中华人民共和国道路交通安全法》的规定投保交强险;投保人在投保时应当选择从事交强险业务的保险公司,被选择的保险公司不得拒绝或者拖延承保。在实践中,一些保险机构以没有交强险单证为由,或设定不合理限制条件等,拒绝或拖延承保摩托车、农用机动车交强险。有的机动车所有人或管理人在保险机构拒绝或拖延承保交强险后,未及时反映、解决问题,导致机动车未按规定投保交强险,一方面会受到公安

机关交通管理部门的行政处罚;另一方面机动车将失去相应的保险保障,发生交通事故后由机动车所有人或管理人承担损害赔偿责任。案例中相关保险机构拒绝承保摩托车交强险的行为,损害了消费者合法权益。

【监管提示】 中国银保监会消费者权益保护局提醒消费者:交强险是强制保险,机动车的所有人或管理人应及时投保交强险。如遇保险机构拒绝或拖延承保交强险等行为,消费者可通过保险机构客服电话等渠道反映,或向监管机构投诉,避免因未及时投保交强险导致损失,以维护自身合法权益。

谨防保险代理人虚假宣传“炒停”营销

【案情简介】 银保监会某派出机构在“亮剑行动”专项检查中发现,某人身保险公司保险代理人马某在其微信朋友圈中发布“购买返还型健康保险最后机会”“重大疾病保险费率调整”等“炒停”信息,以“即将停售”概念误导消费者,涉嫌虚假宣传。

【案例分析】 根据《人身保险销售误导行为认定指引》,办理保险销售业务的人员不得对与保险业务相关的法律、法规、政策作虚假宣传;不得有以保险产品即将停售为由进行宣传销售,实际并未停售等欺骗行为。此外,即使保险公司决定在部分区域停止使用保险条款和保险费率,根据《人身保险公司保险条款和保险费率管理办法》规定,保险公司也不得以停止使用保险条款和保险费率进行宣传和销售误导。

在上述案例中,马某作为保险代理人,用“炒停”等营销策略开展保险业务属于违规行为。人身保险产品分为普通型、分红型、万能型、投资连结型等,“返还型健康险”这种表述并不准确。马某借用“返还型健康险”表述混淆健康保险的特点和作用,实为虚假宣传,误导消费者。

【监管提示】 中国银保监会消费者权益保护局提醒消费者:一是消费者购买保险时,应当仔细阅读保险条款,不要盲目跟风冲动消费,根据自身需求理性选择。二是提高风险防范意识,不轻信网络传言,相关政策信息应以官方渠道发布为准。如有疑问,及时通过官方渠道向相关保险机构咨询或向监管部门反映,以免造成不必要的损失。

错过

□ 平安人寿 陈海娜

有些美是稍纵即逝的
譬如归途中那一场扑面而来的落叶雨
想过驻足
将那一幕永久定格在镜头里
终究还是匆忙赶路
就这样 错过了又一道风景
怀着遗憾和侥幸
我回头摄下了这一地秋黄

此刻它们是如何安静
而我曾看过它们用尽生命在跳舞
落黄片片 在风雨中
肆意亲吻着灰褐色的冰冷大地
最后做了大地的绚丽外衣
这是属于秋的色彩
令我深深迷恋
祈愿它们久久相偎 莫被分离

黄洪：要继续推进保险业的高水平开放

“要继续推进保险业的高水平开放。”12月11日，在“第十三届21世纪亚洲金融年会”上，银保监会副主席黄洪如是表示。

黄洪指出，保险业在金融领域率先对外开放，当时许多人都忧心忡忡，担心外资机构“狼来了”，挤垮国内保险业。但事实证明，外资机构并没有表现出压倒性的优势，反观中资机构，通过不断引进全球的精算、产品等技术，不仅站稳了脚跟，而且大幅提高了国际竞争力。

当前，我国已跃升为全球第二保险大国和最重要的新兴保险市场。在2018年《财富》杂志评选的世界500强中，中国保险企业占据了6席之多。

黄洪还表示，在新形势下，要进一步加大市场开放力度，在鼓励保险机构引进境外专业投资者的同时，积极推动保险机构“走出去”，服务国家重大战略和“一带一路”沿线国家，让世界共享中国保险市场成长的红利，共享保险行业改革开放的成果。

“40年前，保险业因改革而生；40年间，保险业因改革而兴。展望未来，保险业也必将因改革而繁荣强大。为此，要继续推进保险业的深层次改革。”黄

洪说道。

经历了40年的改革发展，保险业站在了新的历史起点上，同时也面临一些新的问题和挑战，比如说大而不强的问题、供给质量不高的问题、技术水平低下的问题、服务质量欠佳的问题、监管创新不足的问题等。

他表示，未来，保险业要围绕市场体系、公司治理、风险管理等领域实施深层次改革，有效提升行业的全要素生产率，以高质量的服务让消费者拥有强烈的满足感，真正形成有中国特色、反映中国实际的独特监管模式。

此外，保险业还要继续推进保险行业的全方位创新。黄洪表示，当前，信息技术正在对人类社会产生全面而深远的影响，并正在以汹涌之势冲击着、改变着、甚至颠覆着金融业。保险业要牢牢把握科技创新驱动这一根本动力，在思想认识上切实增强科技意识和紧迫感，在技术手段上主动运用信息科技成果，推动保险产品、服务、经营、管理等体制机制创新，在科技投入上围绕资金、人才、组织架构等方面，加大对科技创新的投入，切实增强行业创新变革的能力。

网约车交通事故责任认定分析

数字技术应用下，各行业形态均发生巨大变化，交通出行方式成为人们最先感知变化的领域之一。网约车在出行市场上已占有“半壁江山”的份额，因其引发的保险责任认定也形成社会争论热点。司法裁判结果对于定纷止争以及行业发展引导具有重大意义。本文旨在梳理网约车保险责任免责事由的认定思路，整理审判难点，供读者参考。

一、网约车概念及分类

根据2016年7月26日发布的《国务院办公厅关于深化改革推进出租汽车行业健康发展的指导意见》(以下简称《指导意见》)将我国出租汽车行业的

子业态主要划分为巡游车业态和网约车业态，同时该指导意见也对顺风车业态做了原则性的规定。另，根据由交通运输部、工信部等7部委联合于2016年7月27日发布，自2016年11月1日起施行的《网络预约出租汽车经营服务管理暂行办法》(以下简称《暂行办法》)第二条规定：本办法所称网约车经营服务，是指以互联网技术为依托构建服务平台，整合供需信息，使用符合条件的车辆和驾驶员，提供非巡游的预约出租汽车服务的经营活动。各地虽然也发布了网约车的具体管理细则，但关于网约车的概念仍是基于《暂行办法》所调整的范围，根据该办法

可知,现行规范调整的主要为完全依赖于平台进行的网络预约出租车服务车辆。

笔者认为,虽然巡游车辆在打车软件上的交易行为是传统出租车对于传统完成服务交易所做的线上变形,但由于其依靠平台完成订单,因此亦可作为一种分类予以列明。而商业实践中,完全依赖于平台实现订立合同、履行合同及交易行为的主要为专车、快车、顺风车(虽然《暂行办法》并未将顺风车纳入调整范围,但因其在完成订单的流程上与专车、快具有一定共性,故笔者在本文中亦将其作为分类一种,统一对比分析)。

从保险法角度看,我国目前将机动车分为运营车辆和非运营车辆。运营车辆主要指国家许可,用来营利的车辆,目的是通过为他人提供服务,获得劳动报酬,例如网约车(笔者认为这种模式只是将以往路边拦车、客服订车换成了线上完成,性质与传统出租车并无较大区别)。由于运营车辆具有较高的出行频率,所以面临的风险也就较大,在投保时保费较高。非运营车辆一般是私人自用,不提供有偿服务,因此从性质看,不存在营利行为,故而保费较低。

二、网约车交通事故责任特点

1. 网约车保险险种单一

机动车保险在我国一般分为交强险和机动车商业保险。保险公司专门针对于网约车实际的保险产品较少,一般发生纠纷后,仍适用以上两类险种。目前法律法规并无强制性规定要求网约车购买除交强险以外类型的保险,因此网约车辆不必缴纳交叉类型商业保险。

2. 部分网约车以非运营性质缴纳保费

根据中国保信车险信息平台公布的数据来看,一般私家车每年的保费平均为3500元,出租车的年平均保费约为6500元左右。显然,为减少保费成本,在无强制性规定的情况下,网约车大多以非运营车辆进行投保。

3. 部分网约车购买险种较少且额度较低

网约车出租车与网约车专车一般由出租车公司或者汽车租赁公司统一购买,相对险种较为齐全,额度较

高,而网约快车及顺风车通常是车主自行承担,因此其购买的险种及额度较少且低。

三、网约车交通事故责任审理中的新问题

(一) 法律关系的梳理

笔者根据上文总结的网约车运行模式,搭建了各类型车辆交通事故责任的法律关系,形成下表,供读者参阅。

从表中我们可以看出,网约出租车按照法律规

类型	投保人	保险人	被保险人
网约出租车	1. 车辆所有人(出租车公司) 2. 车辆管理人(司机) 根据车辆承包合同约定	保险人是指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责任的保险公司。 《保险法》第六条对保险人主体范围作了规定,因此各车辆主体在目前法律规定体系下均应当由保险公司依据《保险法》及《强制保险条例》承担保险人责任。	交强险:受害第三人 商业三者险:合同约定保险项目 出租车公司投保合同约定的驾驶员和乘客
网约专车	1. 网约车平台 2. 车辆所有人(汽车租赁公司) 3. 车辆管理人(司机)		交强险:受害第三人 商业三者险:合同约定保险项目 平台投保:驾驶员和乘客
网约快车	1. 网约车平台 2. 车辆所有人或管理人(车主或司机)		
网约顺风车	1. 车辆所有人(车主) 2. 车辆管理人(司机) 3. 网约车平台(暂无强制规定)		交强险:受害第三人 商业三者险:合同约定保险项目

定已经具有较为成熟的保险项目,对驾驶员、乘客、受害人均有一定程度的保障。在网约专车的模式下,专车车辆其实是专业的汽车租赁公司所属(排除“挂靠”形式的车辆),这种车辆会直接登记为运营车辆,按照运营车辆进行投保,在保险责任范畴内,因车辆的投保情况均较为良好,故亦有较好保障。实务中,保险责任的“洼地”出现在快车和顺风车模块,原因在于这两个领域内的车辆从所有权上看,仍属车主私人所有,而从性质上看,仍属于非营运车辆。

(二) 网约快车及顺风车的保险责任认定思路及难点

1. 网约快车领域。从滴滴出行官网上公布注册成为滴滴快车司机的流程来看,平台主要审核车辆情况、司机的驾驶资格及出行经历是否符合各地政府对于网约车辆的相关要求,审查通过,即可注册。快车司机在注册之时,利用该车辆进行服务,其目的显然是希望营利,但其在车辆管理所登记的性质如果未经变更,车辆仍旧属于非运营车辆。如果在服务过程中,该车发生交通事故,保险公司通常会以车主

变更了车辆使用性质且未告知保险人,主张适用免责条款。根据目前已生效判决看,对于这项抗辩事由大部分法院是予以支持的。

笔者认为,从保险法及保险制度原则来看,这是符合法理设计的。第一,从网约车性质来看,其具有营利性。有学者曾经提出该类型属于零工经济模式范畴。私家车以零工经济模式参与“专车”服务,相较于职业经济形式的出租汽车而言,有利于缓解各个城市普遍存在的“交通潮汐”现象。私人小汽车在互联网平台整合下提供出行服务,是零工经济的典型特性,有其独有价值。因此,网约车设立初衷是为劳动者开辟一个灵活、多样的兼职方式,同时为出行难减压。进而,其计费标准及车型注册规格都较网约车要求更低,适用面更为广泛。但由此可以证明,快车司机显然是希望通过正常工作以外的途径赚取更多的收入,故其目的本质上仍属于营利。第二,从网约车运营方式上来看,存在兼职向全职转变的趋势。无论快车司机是否如职业司机一般全天运营或兼职赚取额外收入,车辆都势必会比普通家庭小轿车在道路上运行更多的时间,伴随发生交通事故的风险概率就会更高。从保险责任角度看,车辆运行时间与风险形成正比关系,风险与保费也呈正比关系。如笔者前文所述,非营运车辆的平均保险费用大致为运营车辆的一半,从经济效益原则出发,快车司机一般告知保险人将车辆作为快车客运车辆,仍会以家庭普通用车投保,但保险人将会大大提高赔付的风险,这不符合合同法上的诚实信用及公平原则。第三,根据已经发布的《暂行办法》来看,快车操作流程其实是符合网约车规定的调整范围的,因此其在完成平台派发订单的情况下,车辆性质更应当定为营运车辆。

2. 顺风车领域。2016年12月21日,北京市出台《网约预约出租车经营服务管理细则》,但该规定并未将顺风车作为网约车作为规制对象。2018年5月21日,交通运输部再次明确表示顺风车和网约车是不同性质的出行。网约车若未经告知保险公司而作为运营车辆使用,可以认定为其改变车辆使用性质并构成商业三者险的免赔事由,但是否适用于顺风车的情形,目前并未形成统一的认定标准。

商业三者险设立改变车辆使用性质的免赔条款

目的在于:若车辆的使用性质从家用车改变为运营车辆,则其所承保的车辆因出行次数、距离、车辆使用频率等因素的增加,进而导致车辆危险程度显著增加。因此,在车辆注册为顺风车后,其是否属于改变车辆使用性质的判定标准即为是否增加了被投保车辆的危险程度。

笔者根据最新颁布的《最高人民法院关于适用〈中华人民共和国保险法〉若干问题的解释(四)》(以下简称《保险法司法解释四》)第四条规定以及案件审理经验,认为判定顺风车是否增加危险程度应从以下几方面予以认定:一是从出行服务平台注册的运送类型判定。顺风车在出行平台上注册后,应当在APP平台的顺风车专用的信息发布平台上公布信息以及接单,不能超出处理注册运行类型之外的订单。二是从计费标准判定。根据《北京市私人小客车合乘出行指导意见》第一条规定:“私人小客车合乘,也称为拼车、顺风车,是由合乘服务提供者事先发布出行信息,出行线路相同的人选择乘坐驾驶员的小客车、分摊合乘部分的出行成本(燃料费和通行费)或免费互助的共享出行方式。”第四条规定:“合乘双方可以合理分摊合乘里程消耗的油、气、电费用和道路通行费用。”由此可知,顺风车车主以及乘客均系以分摊出行成本为目的,顺风车车主应当严格按照平台计算的标准来收取乘车费用,不能够在该费用之外另加费用,如果达到与运营车辆相持平的资费标准,则可能被认定为改变车辆使用性质。三是从出行路线判定。顺风车车主所发布的路线起终点应当与其经常居住地、工作地或经常出行的路线相符。若车辆无正当理由多次超出合理路线进行接单,则应当认定为其不符合顺风车的合理使用范畴,而属于增加车辆使用危险程度。四是从接单次数判定。根据《北京市私人小客车合乘出行指导意见》第七条第(四)项规定:每车每日派单不超过2次。若车辆无正当理由超出该规定的接单次数限制,则应当认定为增加车辆的危险程度。

3. 网约车及顺风车交叉注册时的认定难点。由于网约车与顺风车都是家用小客车,所有权均登记在车主名下,且目前从技术上并不会在司机注册端口上禁止将同一辆车注册为网约车和顺风车,这就产生了交叉注册的情形。有观点认为,家庭

买保险还是存银行？各有所长！

过去,当我们有了一笔闲钱的时候,通常都会选择储蓄起来,以防将来有急用。如今,人们对于闲散资金有了更多的用处,比如选购保险、理财产品等。那么,也许有消费者要问了:买保险还是存银行?我们不妨从以下几个角度,来聊聊这个话题。

保险和储蓄,本就是两个性质的产品

不少消费者容易将保险和储蓄进行比较,但实际上,它们两个是两类不同性质的金融产品,因此,我们不能简单地说谁好谁不好。总体而言,保险和储蓄都是以现在的钱来作未来的准备,两者在后备财产的形成以及保障经济生活的安定方面,都是很可靠的方式。

那么,虽然两者有相似之处,具体又有哪些区别呢?其实差别还挺大的,它们在功能、性质、流动性方面都有很大的差异。从本质上讲,保险是一种互助行为,缴纳的保险费被用来建立保险基金,一般不能退还给投保人,一旦发生保险事故,投保人就有可能获得数十倍甚至数百倍于保费的保险赔偿金;而储蓄呢?消费者在存储期间是可以自由支配的,但从未来看的话,只能获得存款本金与利息。

普通消费者,两者应该如何选?

可能有的消费者要问了:如果有一笔闲置资金,到底应该储蓄还是应该用来选购保险产品?其实,从家庭理财的角度来看,经济条件允许的话建议大家可以选择。储蓄是需要的,因为可以随时领取,以应付生活中的各种小意外;保险也应该

买一点,以应付超出自身承受能力的意外,比如遭受特大自然灾害或不幸患染重大疾病;条件好的还可以购买商业养老保险作为社会保险的补充,为丧失劳动能力后准备一份长期稳定的、充足的养老收益。

具体而言,该如何分配闲置资金?

了解了两者的重要性,接下来我们不妨谈谈具体如何规划、分配两者的比例。其实,没有最好的,只有合适的。合理的理财结构不能单纯的购买保险或者储蓄,应该是根据每个人的自身情况来制定不同的理财结构。最重要的是必须要搞清,保险的主要作用是保障,而银行储蓄的主要作用是资金的安全及一定的收益。买保险与银行储蓄,应该如何分配?只有从自家的经济状况、身体条件、风险防范等方面的实际出发,自己考虑和进行抉择。

银保产品≠银行理财产品,两者莫混淆

在保险实务中,有的消费者还容易将银保产品和银行理财产品划等号,其实,两者是完全不同的。按定义来讲,银保产品是指由银行、邮政、基金组织以及其他金融机构与保险公司合作,通过相同的渠道为客户提供的产品和服务,它的本质是保险产品,银保产品包括分红险、万能险、投连险、重疾险、财险、人身意外伤害保险等。因此,消费者在选购银保产品时,一定要和银行理财产品区别开来,不要划等号。此外,如果对所选购的银保产品有疑问,可以利用15天的犹豫期,必要时可退保。

自用汽车长期从事网约车的,属于改变车辆使用性质,如果未向保险公司履行告知义务,则发生交通事故后,保险公司可以主张免赔,并不区分发生事故时车辆的使用性质。

笔者认为,同时注册快车和顺风车,其原因可能是车主为规避保险费用或管理部门对于车辆性质的监管。车主高频使用车辆,将会带来车辆磨损程度

较高,司机驾驶疲劳等高风险的影响因素,除非该车主较低频率使用该功能,否则其势必会较普通家庭用车存在更大的事故风险。但具体评判是否属于显著增加危险程度需要结合使用频率等个案情况予以评判,但从行为人的主观意思来看,其希冀营利的目的较为明显,因此笔者更倾向于将该行为认定属于变更车辆使用性质。

机动车交通事故三类典型案例

近年来,随着机动车保有量和机动车驾驶人数的快速增长,交通事故频发,法院受理的机动车交通事故案件数量也不断增长。近日,北京市房山区人民法院召开涉机动车交通事故责任纠纷案件典型案例新闻通报会,对近三年来审理的机动车交通事故案件情况进行梳理总结并发布典型案例。

据统计,2016年以来,房山法院共受理机动车交通事故案件5523件,占一审民事侵权案件的86.47%。其中,2016年、2017年,房山法院受理机动车交通事故责任纠纷案件的数量分别为1524件、2275件,2018年1—10月为1724件。近三年,收案数一直处于高位,今年前10个月收案量比去年同期(1458件)增长超过18.24%。

从房山法院近三年审理情况来看,该类案件主要呈现六大特点:一是非诉处理比例小,案件数量持续高位运行;二是经济指标逐年增长,诉讼标的金额逐年增大;三是调撤率偏低,案件审理难度大;四是诉讼主体较多,法律关系复杂;五是自然人被告多不配合,案件送达困难;六是鉴定比例极高,审理周期较长。在司法改革的背景下,房山法院积极探索立案、调解、速裁“三点连环+”的多元调解+速裁工作机制,对此类案件的审理产生了很大影响。

案例一:“误工期”需多方佐证,并非鉴定机构“一锤定音”

案情简介

原告廖某驾驶电动自行车与被告张某驾驶的小客车发生碰撞后被撞倒,北京市房山交通支队认定被告张某负全责。廖某为此受伤住院,产生误工费损失。在案件审理中,经法院摇号确定,北京博大司法鉴定所对原告廖某的误工期进行了鉴定,认定廖某的误工期是270天。

在庭审中,被告辩称原告工作单位为原告出具的误工证明上显示,原告的误工期是90天,要求按照90天赔付廖某的误工费。

法院判决

关于廖某误工费的计算,根据北京博大司法鉴定

所出具的鉴定意见书,原告工作单位为原告出具的误工证明,以及原告提交的借记卡账户历史明细单的记载,法院确认原告的误工期为2017年5月9日至2017年8月9日,即误工时间三个月。最终,法院判决被告按照误工期90天赔偿原告的误工损失。

法官讲法

在具体的案件中,存在原告工作单位出具的误工时长与鉴定单位认定的误工时长不一致的情况。因为鉴定单位是根据原告的伤情及社会一般情况出具误工期,这种结果往往机械化,现实中,原告因为年龄、身体素质等原因导致实际产生的误工期低于或远远低于鉴定报告的误工期。在这种情况下,法院应该如何认定误工期,要看其他证据的佐证情况。

侵权责任法讲究填平原则,原告的损失范围即被告的赔偿范围,被告不能因为侵权行为逃避承担责任,原告也不能因为侵权行为谋利。在本案中,原告为证明其误工损失,提交了其工资流水明细单、其任职公司出具的误工证明以及北京博大司法鉴定所的鉴定报告。原告的误工证明显示原告的误工期是90天,工资流水明细单显示的亦是原告在事故发生三个月后即开始领取工资,因此,在经鉴定确定的误工期与原告实际产生的误工期不一致的情况下,应以当事人实际产生的误工时长为标准进行误工费认定。

案例二:“挂靠”运营出事故,挂靠人、被挂靠人承担连带责任

案情简介

2017年9月7日,王某驾驶大货车由南向北在北京市房山区窦店镇倒车,适有商某所有的小客车由北向南停放,王某驾驶的车辆右后部与商某停放车辆前部相撞,造成两车损坏。此事故经交警处理,认定王某为全部责任,商某无责。

经调查,王某所驾驶的大货车登记在某运输公司名下,实际车辆所有人为刘某。王某系刘某雇佣的司机,在其受雇期间发生了此次交通事故。王某驾驶的事故车辆未投保保险。于是,商某起诉刘某及运输公司要求赔偿各项损失。

庭审中,被告某运输公司辩称,肇事车辆系被告刘某在其公司以分期付款的方式购买,因车辆贷款尚未结清,故该车仍然登记在其公司名下,但车辆实际所有人为刘某,应该由实际车主刘某担责,该公司不担责。

法院判决

王某系被告刘某雇佣的司机,其在雇佣活动过程中发生交通事故,相应的民事赔偿责任应由雇主即被告刘某承担。

本案的主要争议焦点为被告某运输公司与被告刘某之间是否为挂靠关系及被告某运输公司是否应当与被告刘某承担连带赔偿责任。被告刘某虽为车辆的实际所有人,但对外系以某运输公司的名义开展涉案车辆的运营活动,二者之间已形成挂靠与被挂靠关系。最终,法院判决被告某运输公司与被告刘某承担连带赔偿责任。

法官讲法

挂靠,是我国经济社会中的一种独特现象,实质上是具有道路运输经营许可证的被挂靠人向不具备道路运输经营资格的挂靠人非法转让、出租道路运输经营许可证的行为,在法律上应给予否定性评价。《最高人民法院关于审理道路交通事故损害赔偿案件适用法律若干问题的解释》第三条规定:以挂靠形式从事道路运输经营活动的机动车发生交通事故造成损害,属于该机动车一方责任,当事人请求由挂靠人和被挂靠人承担连带责任的,人民法院应予支持。因此法院最终判决由实际车主和挂靠公司承担连带责任。

案例三:“未接触”引发交通事故,驾驶人存在过错行为仍应担责

案情简介

2017年6月15日,在北京市房山区青龙湖镇,李某驾驶三轮摩托车由东向西行驶时,适有宋某驾驶重型特殊结构货车倒车准备掉头,三轮摩托车躲避重型货车时驶出道路,翻入路北侧沟中,造成李某受伤,三轮摩托车损坏。后李某家属于事故发生第二日向122电话报警。

房山交通支队燕山大队出具道路交通事故证明,此事故因为后报事故,为“无现场”,无法查证当事方发生交通事故时的状态,导致事故成因无法查清。

事故发生后,原告李某到北京市房山区良乡医

院住院治疗29天,产生医疗费、误工费、交通费等损失,诉至法院要求赔偿。

庭审中,被告保险公司辩称,对原告的诉求不同意赔偿。原因,一是事故认定书中未载明保险公司承保车辆有任何责任,二是保险公司承保车辆与原告没有发生实际接触,其承保车辆应该无责,应该驳回原告的诉讼请求。

法院判决

本案的争议点是车辆“未接触”所发生的交通事故,责任方是否需要承担责任。根据《中华人民共和国道路交通安全法》实施条例第四十九条,机动车在有禁止掉头或者禁止左转弯标志、标线的地点以及在铁路道口、人行横道、桥梁、急弯、陡坡、隧道或者容易发生危险的路段,不得掉头。机动车在没有禁止掉头或者没有禁止左转弯标志、标线的地点可以掉头,但不得妨碍正常行驶的其他车辆和行人的通行。

本案中,宋某驾驶重型货车在没有禁止左转弯标志、标线的地点掉头,符合法律规定,但倒车过程妨碍了原告李某驾驶三轮摩托车的通行,致原告李某受伤。原告李某与宋某驾驶的均为机动车辆,根据案件事实、证据、性质及情节等因素,认定原告李某承担本次事故的主要责任,宋某承担本次事故的次要责任,并判决保险公司在保险责任限额内赔偿李某的合理损失。

法官讲法

道路交通事故并不以是否“接触”为构成要件及承担责任的必要条件。只要当事人的行为与损害结果具有因果关系并具有过错的,就应当承担相应的责任。上述案例中,宋某驾驶的机动车在没有禁止掉头或者没有禁止左转弯标志、标线的地点可以掉头,但不得妨碍正常行驶的其他车辆和行人的通行。宋某驾驶机动车为了顺利调头向后倒车,给后方同一道路行驶的李某带来一定的不便和心理压力,妨碍了李某在该道路上顺利行进,李某为了躲避不被宋某驾驶的大货车撞到,急转过程中不慎翻入沟中,造成了本次事故的发生。本次事故中,宋某虽然未与李某接触,但是宋某倒车妨碍李某通行的行为与本次交通事故的发生存在因果关系。因此,“未接触”引发交通事故,驾驶人存在过错行为时,仍应该承担相应的赔偿责任。

一次接纳带来的蜕变

□ 平安人寿 陈海娜(整理)

- ◆ 盐城二区王主任
- ◆ 入司时间:2011年5月26日
- ◆ 出生年月:1985年11月
- ◆ 入司前:个体工商户

来平安之前,我不懂什么是职业生涯规划,更不懂保险。

生活中,不懂人情,更不爱说话。每天上午开车,将家里的卤肉原材料送给各家合作商,日子过得很平凡,也很少有机会去考虑自己的未来。有一天,其中一家合作商的老板(也就是我后来的师傅)找到我,他推荐我来平安人寿试一试。刚开始我想都没有想就拒绝了,但师傅之后又专门去了两趟我家里,将平安人寿的情况不断介绍给我听。初始碍于家里生意上的往来,虽然比较抵触,但也只能耐着性子听下去。当师傅第三次上门找我谈时,我突然发现,我确实从来没有考虑过未来的路该怎么走。我不善于和人交流,如果遇到什么事都拒绝,岂不是一辈子只能每天去送货?家里母亲也建议我来试一试,于是我在2011年5月26日正式成为平安人寿盐城中心支公司的一名保险代理人。

来到平安之后,我发现平安并不是我脑海中所想象的那样松散、那样功利的公司。在这里,每天都会学习到很多关于保险、为人处事及客户开拓等专业技能,我自己也慢慢变得喜欢说话,甚至主动与人交流。因为以前一直都比较忙,养成了不怕吃苦的精神,来到平安之后,我和同一营业组处得比较好的同事两两搭档,每天5访以上,相互交流收获。虽然

比较辛苦,但过得非常开心,每月也有6000元左右的收入,比较满足。家里父母及亲戚看到我的变化,非常开心,更加支持我的工作,跟家人的关系也变得更好了。我非常感谢平安,感谢我的师傅,将我领进门,帮助我找到了很好的发展平台。

进入平安后,每个月做“钻石”一直是我的目标。通过不断的服务,我积累了很多的老客户,自己的收入也在不断提升,月收入达到了万元以上,对工作充满了信心。但又过了一年后,我发现我的收入一直无法突破更高,心里又慢慢着急起来。

有一次,公司组织沙龙活动,期间领导带着我们认真剖析了公司的《基本法》。我豁然开朗,原来我的收入瓶颈无法突破不是因为我不够勤奋,而是勤奋的方向需要调整,要发展团队,要晋升主管,晋升部经理!

找到方向之后,我立刻开始行动,向身边的人介绍平安、推荐工作,很快就做了师傅。在不断辅导徒弟的过程中,我自己不知不觉中也在快速成长。当然,过程中也有曲折,遇到过困难,但晋升的目标始终没有放弃,终于在2015年我成功晋升为一名业务主任,且在晋升后的第二年成为部门增员功能组的组长。

如今,我的团队规模已达到20人,个人连续47个月入钻。团队的小伙伴也都非常优秀,钻石人力15人,大家在一起奋斗非常开心。2019年,我的目标是帮助更多的小伙伴实现晋升梦,自己也要晋级为资深主任,收入提升到50万以上!

在平安,只要有梦想,坚持奋斗,一定能成功!

勇于尝试,在平安收获最好的你

□ 平安人寿 陈海娜(整理)

- ◆ 盐城建湖区谷主任
- ◆ 入司时间:2017年12月28日
- ◆ 出生年月:1988年7月
- ◆ 入司前:个体工商户

大学毕业那年我20岁,和所有的年轻人一样面临着生活的压力与职业的选择,一心想挣大钱的我,没有选择传统的工作,而是在社会上摸爬滚打,自主创业。当时房地产行业火爆,我敏锐地投入全部身家进建材行业做起了老板。这一路走来,感慨万千。建材厂的生产、批发、零售等方方面面不容一丝懈怠,慢慢地,我这头“出生牛犊”卸下了往日对轻松创业的憧憬,每时每刻承受着巨大的心理压力。尽管前几年收入一直不错,但每天睁开眼就是跟着我的工人和家人的一张张嘴等着我。为了拓展业务,我经常把自己喝醉,生活的压力和创业的艰辛逼迫着自己不断透支年轻的身体。终于,随着2015年以后我们小县城的房地产热度降温,我无奈选择离开。

当一个习惯于忙碌的人某天突然无所事事的时候,那种感觉让人有莫名的沮丧。为了生活,那段时间我辗转于各个看上去能挣钱的行业,但是发现又看不到未来。生活总是充满意外,2017年12月的某天,偶遇了以前的同行(即现在的师傅),见了面感觉他的生活状态改变很大,特别醒目的是一身职业装形象。我们的叙旧从生活到收入,慢慢聊到工作,最终在他的循循善诱之下,我决定加盟平安。参加入职培训之后,我明白了选择比努力更重要。过去我也很努力,但为什么没有成功?如今想来,在一个朝阳行业也许离成功会更近,正如互联网大佬雷军所说:“站在风口,猪也能飞!”

2017年12月28日对我来说是个意义非凡的日子,这一天我正式加盟了平安人寿盐城中心支公司。入司后师傅告诉我,现在是起步阶段,要有一个目标——钻石,它既是荣誉也代表着收入。所以入司以来我每个月都是钻石,但过程也非一帆风顺,一些客户的不理解和拒绝甚至让我产生过放弃的念头,但师傅、业务伙伴以及区办老师的一次次鼓励让我最终坚持了下来。通过业务范围的不拓展(学平险、信用卡、普惠贷款等)以及持续的服务,我积累了很多老客户,收入也在不断攀升,月收入达到了万元以上。

入职三个月后的一次潜龙培训再次改变了我的职业轨迹。师傅告诉我,在平安做一名普通业务员收入会有瓶颈,所以那一刻我下定决心,要和师傅一样晋级为主管。

区别于传统行业,平安人寿有着公开、公平、公正的晋升机制,平安人有着很强的执行力、危机感和创新意识。参加潜龙培训后,师傅帮我即时举办各类活动助力我的晋升,营业部的崔经理给我做了清晰的晋升节奏规划……于是在2018年7月1日,我光荣晋升为业务主任,月收入达到2万元。9月30日,小组全员入围钻石,那一刻真的很有成就感!但我知道,成为业务主任只是我的起点,在平安,有更大的梦想和成功等待着我。

平安的伟大之处在于通过利他成就自我,所以让我团队的每个人都成功,让他们可以成为家人的支柱和依靠,进而改善家人的生活品质是我的使命。我想我会如新生旭日,和大家一起成长。

2019我们来了,愿我们再创辉煌!

孪生顶包骗赔案现形记

——中国人保财险滨海支公司连破两起顶包骗赔案纪实

□ 人保财险 叶懋华



11月上旬,中国人保财险滨海支公司接连识破两起顶包骗赔案,为公司减损35万元。谈到这两起案件,该公司理赔人员也感到惊奇:两起案件同是顶包骗赔,案发间隔不过3天,并且标的车同为凯迪拉克,一个发生在黑夜凌晨,一个发生在白昼午间,一个误用了“兄弟情”,一个是错付了“夫妻情”,纷纷走错了片场。

外人从结果看,两起案件充满了喜感。但深入了解其中的曲折,就会发现公司理赔人员付出的心血、智慧、勇气则令人赞叹。

高度敏感,观察细微,巧破兄弟顶包案

10月29日凌晨2点55分,中国人保财险滨海支公司接到刘某某报案称其驾驶苏J98**Z小型轿车与一门柱发生碰撞。本着夜间案件必查的准则,该公司查勘员第一时间到达现场,经现场勘察,标的车碰撞痕迹属实,损失严重。

本身深夜报案就引起了干练的查勘员的警醒,同时现场疑点重重:一是从现场地形看,事故发生前,标的车在十字路口右转弯,与事故发生地点相差了四个车道外加一个人行步道;二是该驾驶员对事

故原因始终回避,重复“拿手机,转弯转大了,没注意撞上了”,并且不配合做询问笔录。种种迹象表明,该案存在较大的顶包嫌疑。眼看问询不出有价值的信息,公司查勘员将视线放到周边环境:十字路口有监控,可以调取行车画面;附近停有另一辆小汽车,车上似有乘员在内。发现现场有可能的目击者后,查勘员试图上前询问,谁知车内人员处于醉酒状态,神志不清。事情至此,真相几乎大白,公司立即将基本情况反馈给后续到达的交警,交警果断对标的车做暂

扣处理。

现场查勘结束后,查勘员回到公司继续琢磨本案,调取标的车相关承保信息,发现被保险人蔡某某即为事发现场的醉酒男子,进一步证明该案存在顶包嫌疑。第二天一大早,公司即通过警保联动平台调取事故车行驶轨迹及路口抓拍照片,本以为案件可以告破,但监控抓拍并未显示车辆正面画面,无法证明该车具体驾驶员;同时被保险人及报案人以人在外地为由,拒绝出面处理该起事故,并暗中托关系,企图寻求交警部门出具事故认定书。

调查一时陷入瓶颈,面对此情况,该公司强势出击,加强与交警部门的协作,列举大量可疑信息。同时对被保险人及报案人采取攻心战术,严重告知被保险人保险诈骗的法律后果,特别是提醒报案人不要误解了“兄弟情”,一时的兄弟义气换来的可是刑事处罚。公司还主动抛出后续的调查举措,如调取两人通话记录,佐证关联性。

在有利的证据面前,知道纸包不住火的被保险人承认刘某某非该起事故驾驶员,并于11月3日签署放弃索赔申请书。公司成功减损20万元。

技术专业,斗智斗勇,力破夫妻顶包案

□ 人保财险 殷 豪

第二起案件发生在上一个案件紧张查办之际,仅隔了3天时间。

11月2日下午3点28分,报案人朱女士来电称其驾驶苏JF6**D行驶中转弯车速较快,避让不暇撞上路边电线杆,致车辆气囊炸开,车头受损,无物损人伤。本以为这是一起简单的单方事故,但查勘员到现场后,才发现另有文章。

在到达现场与报案人交流时,查勘员发现其身上无丝毫因车辆气囊炸开所致的伤痕。问及身体状况有无不适时,该报案人也称身体正常,没有不适。不合常理的“幸运”,引起查勘员的警惕,虽然是白天,但顶包的可能性极大。

经观察,现场处于一个丁字路口,两条马路都是六车道,并且当天风和日丽,周围鲜有车辆途经此地,视野开阔。查勘员拍摄完环境照片后,转身去拍摄车辆情况,发现车辆车头损失严重,气囊及气帘总计炸出六个,安全带均处于抱死状态(驾驶员未系安全带),正驾驶车门刚好倚在电线杆上,并且车门变形严重。此时,围观的人群里出来一个人,称是车主,和驾驶员(即报案人)是夫妻,询问接下来怎么处理。细心的查勘员发现其拇指与食指连接处有血迹,鼻梁处的位置有碰撞导致发红并携带少许淤血(该男士佩戴眼镜)。

查勘员不动声色地让“驾驶员”朱女士上车坐在驾驶位置拍摄照片。朱女士本能的想从正驾驶车门位置进入,却不想那边车门已经堵死(事故发生后,驾驶员应是爬到副驾驶的位置下车)。尴尬之余,朱女士又从副驾驶位置进入车内并爬至正驾驶位置。随后,查勘员让其双手放于方向盘上,右脚踩油门。当她做完这套动作后,其背部勉强靠着座椅,尾椎骨距离座椅背八公分有余,且其挂挡时人需向右倾斜,完全不符合一个正常驾驶员的习惯。这一切都落在了查勘员的眼中,案件进展至此,顶包八九不离十了。

查勘员请驾驶人朱女士到查勘车内做笔录,面对抛出的疑点和骗保的警告,朱女士仍一再坚持是

她本人驾驶。可惜的是,在还原其行车轨迹时,沿途没有摄像头。没有确凿的证据加上报案人坚持车辆为自己所驾驶,此案陷入了僵局。

查勘员当晚回家辗转反侧,第二天清晨做足了准备工作后,约见“驾驶员”及车主。车主及朱女士驾车到达,同行的还多了一位他们的朋友。查勘员将朱女士请进查勘车内,让其他人在外面等候,随即展示气囊炸开案件人员受伤照片给朱女士看,以及搜索骗保被判刑的案例让她浏览。整个过程之中,朱女士显得紧张且做立不安。眼看攻心就有了效果,车主突然在外催促,打断了查勘员与朱女士的单独交流,并将朱女士拉到一边与其朋友商谈许久。转脸间,朱女士态度大转变,坚持是自己驾驶并且以车辆着急维修要求公司尽快处理,并威胁要投诉至保监会。显然,多出来的第三人在从中作祟,并且精通保险公司的理赔流程。此案难度再次升级,之后每次面见约谈,车主都以太忙为由,百般推脱,拒绝再次见面。

一筹莫展之余,查勘员将此案情向支公司汇报。支公司立即协调当地交警部门,11月8日,由交警通知朱女士及车主到交警队做笔录。根据支公司提供的照片及相关的疑点,经过一个下午的心理攻防,朱女士从一开始的一口咬定本人驾驶,到后面说话吞吞吐吐,最终精神接近崩溃边缘,已然无法将谎话完美的编下去,最后由被保险人,即车主仇某签署放弃索赔书,公司减损15万元。

通过这两起顶包案件的告破,我们领略到了查勘条线反欺诈时如同侦探破案的风采,同时也给我们查处顶包案带来了很多启发:

一是要时刻绷紧反欺诈的弦。两个案件一个是凌晨发生,这个时间点车险查勘都作为反欺诈的重要怀疑点,都会留心再留心。但第二个案件则发生在下午,往往会轻视。

二是要细致入微地全面观察。反欺诈如同破案,不仅仅要对车辆、当事人的情况要深入了解,还要密切关注周围的环境、围观的人,往往被顶包的人都会

逗留在现场观望。

三是要注重案件过程还原。包括对驾驶轨迹重演,寻找监控;不同驾驶人对座位高低、前后位置都有差别,特别是男女区别较大,适时还原能够发现被当事人所遗漏的细节。

四是要注重积累掌握多方面知识。第二个案件中,碰撞后气囊爆开后对人体的伤害程度是一个重要切入点,车险查勘员应该加强案件积累,掌握运动

学、碰撞理论等多方面的知识。

五是要借助司法机关多渠道固定证据。一方面当下监控设施日趋完备,可以通过调取录像来确定驾驶人;另一方面非本车人员的顶包,必定要通过通讯手段进行频繁联系,对当事人通话记录的比对也是强有力的证据。司法机关在取证和心理威慑上有不可比拟的优势,要借助警保联动平台,不断深化打假骗赔工作。

“火眼金睛”查获酒驾调包骗赔案

近日,浙江桐乡人保财险理赔调查人员配合公安部门成功查获一起酒驾调包逃逸骗赔案,案值近9万元。

7月21日凌晨2点17分,司机朱某向95518报案,称其驾驶一辆轿车在行驶过程中,因车速太快,来不及刹车撞上路边石墩、岗亭、护栏、路灯杆,造成灯柱撞断,摄像头、花坛撞坏,车子受损严重。桐乡人保财险理赔查勘员接到95518指令后,随即联系司机朱某,并赶赴现场查勘。

在现场,理赔查勘员发现现场仅朱某一人,未看到车主(被保险人)陈某,并且查勘现场车辆碰撞痕迹清晰,受损严重,驾驶员朱某身上无酒气,排除朱某酒驾可能。查勘员在做询问笔录时,司机朱某自称是被保险人陈某的朋友,开陈某车出来兜风,没曾想在路上出了车祸。

虽然从朱某的陈述中看不出什么问题,但在询问事发经过,特别是问到一些具体的细节时,朱某脸上流露出一些不自然的表情,回答问题也是漏洞百出。查勘员观察该路段夜间空无一人,路灯明亮,“如果正常驾驶基本不存在严重碰撞后果。”查勘员

不禁心生疑问。

为进一步了解事情原委,查勘员辗转联系到凤凰湖当晚执勤保安,询问事情经过,保安回忆当时听到巨响后,明确看到除事故车外,有另外一辆车快速开走。根据查勘员的自身经验,初步判断肇事司机很可能另有其人。

理赔查勘员告知客户因损失过大,需要交警协助出具交警单,于是帮客户报警,并观察驾驶员的反应。在交警到场后,查勘员把自己的疑虑告诉了交警,经过交警现场调查,驾驶员朱某感到事情的严重性,主动交代驾驶员陈某酒后驾驶让其顶包的事实。

次日,交警部门依法传唤肇事驾驶员,在证据面前,肇事驾驶员承认了酒驾肇事后企图调包骗赔的违法行为,并接受相应处罚。

针对这起酒驾调包逃逸案件,公安部门依法对相关当事人进行了处罚。同时,桐乡人保财险也按照保险条款的相关规定,对本起交通事故造成的所有损失不予理赔,成功堵截了此次酒后调包骗赔案。

细节看保险:苏州车险诈骗案的启示

近日,一篇题为《男子3年出100多次车祸,保险理赔高达100多万元》的文章在网上流转,讲述的是江苏省苏州市一位男子涉嫌车险欺诈的事(以下简称“苏州车险诈骗”)。研究苏州车险诈骗案,服务于揭露违法分子的诈骗行径,服务于加强和改进保险经营,服务于提升保险行业服务治理。

一样的诈骗,迥异的套路

正如车险在财产险市场“一枝独秀”(保险行业占比超过80%)一样,在保险欺诈领域车险欺诈无论是发案数量、诈骗金额(保险行业占比超过85%)、涉及人员数量同样占据显著位置。一样是车险诈骗,苏州车险诈骗与无锡车险诈骗、赤峰车险诈骗、安徽赤壁保险诈骗相比较,具有其自身的特点。

一是高频次、低案值、多累计。笔者研究的无锡

车险诈骗案件, 单次单案诈骗金额达到 85 万元, 呈现鲸吞式诈骗。据报载, 苏州车险诈骗案主, 2012 年至今, 6 年间蓄意制造交通事故实施诈骗 100 余次, 月均两次以上; 累计从保险公司获得车险赔偿金 100 余万元, 案均诈骗金额为 1 万余元, 呈现蚂蚁搬家式诈骗。

二是团伙性、亲朋性、一体化。笔者研究的安徽赤壁保险诈骗案件, 诈骗的险种在于意外伤害保险, 需要伪造成貌似为交通事故导致的人伤死亡后果, 故诈骗团伙中包括驾驶员、曾经履职交警辅警、医院的医生、医保科负责人, 完成肇事、伪造交通事故责任认定书、伪造病历等工作, 未披露汽车维修细节。据报载, 苏州车险诈骗案主, 实施诈骗者自己开办有汽车修理厂, 具有伪造维修发票、伪装维修的便利条件, 无需其他汽修厂协助, 其诈骗情节集中于制造单方全责的交通事故。在该案件中, 诈骗者之间具有血缘、亲缘为纽带的亲属关系, 便于对保险欺诈行为保密, 便于处理分赃纠纷。

上述车险诈骗发案时间期间在 2012 年至今, 因为在期间的 2015 年间全国推行商业车险改革, 其中一项车险费率因子是以往年度出险次数。通过上述案件, 暴露了车险经营过程中存在的瑕疵或者短板: 一是销售环节对投保车辆验车工作存在不到位的情形, 对于投保车辆历年出险情况掌握不详细。二是车险理赔环节与既往索赔记录对比不详细。报道中提到, 诈骗者多次在同一个地方出险。三是可能存在同一辆汽车在多家保险公司投保的情形。按照现行的车险经营规则和车险信息系统建设情况, 此种可能性几乎没有。四是核保环节对于投保车辆实际价格评估存在高估情形。五是对于出险后毁损车辆配件管理松懈。一般情形下, 交通事故导致的损毁零配件保险公司未与统一回收, 任由汽修厂自行处理。违规诈骗的汽修厂可能会以上次维修更换下来的损毁零配件为道具进行伪造交通事故现场, 为实施车险欺诈创造条件。六是对于交通事故实际情况掌握不足。

预防为主, 综合作为

苏州车险诈骗案件是形形色色保险诈骗案件中的一类, 是保险诈骗犯罪的“冰山一角”。结合苏州车险诈骗案件和已经依法处理的保险欺诈, 为加强和改进车险经营, 笔者提出以下建议:

一是贯彻全盘思维, 行业发展基础。打击车险

欺诈是车险经营的一个环节, 开展此项工作有全盘思维。在车险定价环节, 建议吸收法官、律师、检察官、交警等法律专业人员提前介入保险合同条款拟订, 在此基础上, 组建由保险专业人员参与的保险合同条款小组, 首先保证合同条款理解的共识性; 在销售环节, 以系统管控为手段准确确定投保车辆的公允价值, 提高续保车辆的验车率, 尤其是对于豪华二手车验车管理; 在风险控制环节, 鼓励和提倡车辆安装行车记录仪、倒车雷达等电子设备, 辅助安全驾驶; 在核赔环节, 建立行业共享的理赔资料档案库(照片), 借助系统帮助核赔人员进行有效识别。综合实施上述措施, 能够消除欺诈隐患, 能够方便识别欺诈行为。

二是完善问责机制, 提高整体责任。保险经营全过程类似于一条完整的生产流水线, 为了便于管理, 按照功能分成了若干个部门, 各个部门之间无缝衔接、密切配合才能够保证整条流水线生产有条不紊。保险欺诈案件从节点上是发现于理赔环节, 但是, 根源往往在销售和核保环节。建议保险公司对业务流程进行优化, 嵌入上游环节为下游环节法务的理念, 对于确认为保险欺诈案件并且上游环节存在问题的, 应当启动对上游环节问责, 督促每个生产环节能够切实对自己环节的工作负责, 从而提高保险公司各个部门的责任心, 挤压保险欺诈的实施空间。

三是识别风险客户, 优化经营环境。从车险经营的商业链条看, 包括了保险消费者、汽车维修厂、保险中介等保险活动参与者。通过梳理林林总总的保险车险欺诈案件, 不难发现恶意保险消费者和不良汽车修理厂是其中不可或缺的始作俑者。建议由保险行业协会牵头, 制定恶意保险消费者和不良汽车修理厂“黑名单”管理制度, 在适当时候与国家相关“黑名单”制度接轨, 规范对恶意保险消费者和不良汽车修理厂在保险消费领域行为; 初步建立保险行业内部共享的“黑名单”, 在适当时候与其他管理部门建立的“黑名单”并表, 加大对恶意消费者和不良汽修厂在保险消费领域的惩治力度, 预防和减少保险欺诈行为。上述苏州车险欺诈主角就是集恶意保险消费者和不良汽修厂双重角色的代表, 可以同时进入恶意保险消费者和不良汽修厂“黑名单”。

打击车险欺诈行为, 直接维护了保险市场秩序, 维护了正常保险消费者的合法权益, 规范了汽车维修市场的正常经营活动, 提高了司法资源配置效率。

2018年12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	—	59	2	4	—	—	—	65
中国人寿保险股份有限公司盐城市分公司	—	17	—	—	—	—	—	17
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	—	19	—	—	—	—	—	19
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	—	34	36	1	—	—	—	71
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	—	58	1	1	—	—	—	60
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	—	30	7	—	—	—	—	37
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	—	17	—	—	—	—	—	17
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	—	12	—	—	—	—	—	12
中国人寿财产保险股份有限公司盐城市中心支公司	—	52	2	3	—	—	—	57
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	—	63	—	—	—	—	—	63
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	5	21	2	—	—	—	—	28
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	—	7	—	—	—	—	—	7
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	7	502	63	9	0	0	0	581

2018年11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	12.11	—	好	中国人寿	12.7	—	好
太平洋产险	12.10	—	好	太平洋人寿	12.7	—	好
平安产险	12.10	—	好	平安人寿	12.11	—	好
天安财险	12.12	—	好	新华人寿	12.6	—	好
中华联合	12.12	—	好	太平人寿	12.11	—	好
华安财险	12.11	—	好	民生人寿	12.8	—	好
安邦财险	12.12	—	好	泰康人寿	12.11	—	好
大地财险	12.4	—	好	合众人寿	12.10	—	好
阳光财险	12.12	—	好	富德生命	12.11	—	好
中银保险	12.10	—	好	农银人寿	12.11	—	好
国寿财险	12.10	—	好	恒安标准	12.10	—	好
渤海财险	12.4	—	好	华泰人寿	12.11	—	好
都邦产险	12.7	—	好	华夏人寿	12.11	—	好
长安责任	12.3	—	好	平安养老	12.5	—	好
紫金财险	12.12	—	好	信泰人寿	12.6	—	好
安盛天平	12.11	—	好	人保寿险	12.11	—	好
永安产险	12.1	—	好	中德安联	12.10	—	好
浙商产险	12.3	—	好	阳光人寿	12.11	—	好
英大产险	12.5	—	好	君康人寿	12.5	—	好
太平财险	12.12	—	好	长城人寿	12.11	—	好
泰山财险	12.12	—	好	幸福人寿	12.11	—	好
				中宏人寿	12.12	—	好
				英大人寿	12.4	—	好
				光大永明	12.11	—	好
				安邦人寿	12.10	—	好
				利安人寿	12.11	—	好
				友邦人寿	12.12	—	好
				百年人寿	12.6	—	好
				长生人寿	12.11	—	好
				建信人寿	12.6	—	好
				东吴人寿	12.12	—	好
				中融人寿	12.11	—	好
				中银三星	12.7	—	好
				国联人寿	12.11	—	好
				国华人寿	12.7	—	好
				前海人寿	12.12	—	好
				德华安顾	12.8	—	好
				中英人寿	12.11	—	好

盐城市2018年11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		上年同期		同比增	
	本期	累计	本期	累计	本期	累计	本期	累计	上年同期累计	同比±%	赔案件数	付率%	本期	累计	份额%	累计保费	长率%		
人保财险	68242.00	725690.00	6710292.06	199349660.47	13845.06	175648.46	13370.77	122670.67	101023.71	21.43	238446.00	69.84	215.95	5490.04	47.67	166169.87	5.70		
太平洋产险	32198.00	535820.00	1355395.35	19274360.74	2477.88	29733.07	1480.55	16191.20	18114.33	-10.62	17143.00	54.46	85.98	946.64	8.07	27139.01	9.56		
平安产险	36505.00	344988.00	2866890.50	28658915.68	4534.80	49935.64	3221.55	26866.44	21475.96	25.10	31559.00	53.80	18.08	211.79	13.55	42276.16	18.12		
天安产险	2775.00	24300.00	179552.84	1834239.79	453.07	4505.58	246.80	3490.65	3729.21	-6.25	2778.00	77.47	2.84	71.08	1.22	3557.32	26.66		
中华联合	7274.00	90895.00	604554.79	19954982.69	1169.22	12967.23	688.35	7295.31	7662.69	-4.79	13824.00	56.26	7.44	92.39	3.52	11336.85	14.38		
华安产险	3644.00	14964.00	129823.80	606541.21	385.55	2024.65	50.60	451.37	208.94	116.03	64.00	22.29	2.40	15.41	0.55	647.11	212.88		
安邦产险	6553.00	116106.00	375686.24	5568197.35	955.42	18910.05	2476.61	21617.11	19652.17	10.00	1427.00	114.32	17.70	264.95	5.13	28941.83	-34.66		
大地产险	1666.00	15469.00	95553.71	7642807.49	188.59	1790.02	79.49	939.07	1572.00	-40.26	0.00	52.46	0.47	1.80	0.49	2122.16	-15.65		
阳光产险	3184.00	29876.00	293187.06	2727656.84	590.65	5735.78	3974.19	7008.19	2544.79	175.39	4370.00	122.18	5.21	44.04	1.56	5390.84	6.40		
中银保险	1287.00	7746.00	150900.92	2237350.52	183.98	3221.13	77.05	1046.17	737.11	41.93	1985.00	32.48	0.70	25.81	0.87	2475.61	30.11		
国寿财险	12236.00	125705.00	921676.08	9398915.20	2018.89	24731.18	2319.43	18008.87	18362.91	-1.93	17489.00	72.82	20.88	355.20	6.71	27822.77	-11.11		
渤海产险	3761.00	63153.00	151666.65	1473869.24	116.82	3490.84	207.17	3746.98	1707.67	119.42	0.00	107.34	0.00	0.00	0.95	5020.30	-30.47		
都邦产险	1066.00	4674.00	347467.71	1637434.27	62.14	695.35	19.72	282.13	209.84	34.45	0.00	40.57	0.00	0.00	0.19	725.30	-4.13		
长安责任	440.00	4196.00	131253.71	2086268.04	109.79	1301.47	17.58	534.11	711.51	-24.93	367.00	41.04	5.22	42.08	0.35	1074.85	21.08		
紫金产险	5698.00	93387.00	686340.14	7963644.96	998.26	18123.13	1145.57	9228.28	9665.59	-3.53	11611.00	50.92	7.84	327.01	4.92	14567.76	24.41		
安盛天平	250.00	2309.00	15096.40	124101.11	23.05	213.70	33.35	603.62	1330.08	-54.62	821.00	282.46	0.00	0.00	0.06	1056.12	-79.77		
永安产险	1017.00	10373.00	81251.77	883507.57	242.26	3066.93	293.38	2128.50	2056.97	3.48	1567.00	69.40	2.38	33.52	0.83	2645.46	15.93		
浙商产险	5249.00	51443.00	429348.76	3094016.15	228.37	2063.24	151.00	1240.91	691.81	79.37	0.00	59.97	0.00	0.00	0.56	1785.90	15.87		
英大产险	1307.00	11122.00	110287.77	1804594.57	334.49	3633.59	138.32	1820.77	2155.79	-15.54	1806.00	49.43	2.14	45.67	1.00	3696.83	-0.36		
太平财险	2558.00	25600.00	1424916.41	2121664.87	439.22	4451.57	279.13	2958.83	3129.28	-5.45	4482.00	66.47	2.09	49.06	1.21	4126.32	7.88		
泰山财险	2178.00	9642.00	127276.97	579713.36	439.71	2173.80	134.81	1017.54	279.52	264.03	703.00	46.81	1.46	4.40	0.59	1799.37	20.81		
合计	198918.00	2310158.00	17188419.64	319022642.12	29797.22	368472.41	30505.42	249146.72	216915.88	14.86	350442.00	67.62	398.78	8020.89	100.00	354377.74	3.98		

盐城市2018年11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	本期	累计	赔付率%					
	期缴	趸缴	期缴	趸缴	期缴	趸缴	期缴	趸缴	期缴	趸缴	期缴	趸缴	期缴	趸缴								
中国人寿	3552.04	2733.34	12488.58	16040.62	120376.17	79454.07	252027.84	372404.01	3090.84	24388.95	7748.48	101545.79	1202.57	66401.27	6.55	29.04	340881.62	9.25	20958.39			
太平洋人寿	751.28	471.64	2126.93	2981.21	21458.49	12408.55	58559.95	80018.44	296.70	4423.33	350.18	6830.62	611.53	6480.02	5.53	6.24	71879.43	11.32	0.00			
平安人寿	5045.84	4361.22	9195.54	14241.38	76080.33	66894.32	142105.58	218185.91	1201.70	14289.45	882.08	18034.04	648.18	8085.19	6.55	17.02	176445.41	23.66	0.00			
新华人寿	847.41	682.65	1470.23	2317.64	10380.73	8843.69	23484.72	33865.45	150.09	1530.95	713.70	10649.12	173.05	13811.56	4.52	2.64	26735.13	26.67	0.00			
太平人寿	650.43	591.45	955.35	1605.78	8525.28	7461.85	20701.38	29228.66	67.75	750.96	87.54	3623.16	116.70	10759.23	2.57	2.28	34017.12	-14.08	0.00			
民生人寿	102.14	86.30	529.26	631.40	1087.74	877.67	7642.85	8730.59	18.26	312.77	67.25	1087.90	45.94	611.09	3.58	0.88	8136.05	7.31	0.00			
泰康人寿	66.05	66.00	611.00	677.05	4121.61	3320.76	12099.85	16221.46	25.30	507.87	62.02	2341.81	39.53	775.36	3.13	1.27	13895.18	16.74	5519.80			
合众人寿	278.39	277.89	980.50	1258.89	5218.11	3500.45	19289.69	24507.80	50.62	566.64	126.27	2785.55	89.68	12011.03	2.31	1.91	34281.91	-28.51	5100.06			
富德生命	29.64	29.64	275.21	304.85	1161.54	1022.54	6075.47	7237.01	1.79	26.75	87.72	879.03	69.13	13081.58	0.37	0.56	15371.85	-52.92	13721.95			
恒银人寿	119.58	100.21	102.18	221.76	2403.82	2062.29	3177.96	5581.78	42.72	333.52	52.45	1949.98	94.50	10950.46	5.98	0.44	13686.23	-59.22	-49.35			
淮安标准	84.37	80.75	98.60	182.97	329.71	310.28	879.51	1209.22	4.59	31.20	6.41	263.54	0.23	56.59	2.58	0.09	997.19	21.26	0.00			
华泰人寿	231.12	228.81	333.25	564.37	2700.25	2657.75	6794.56	9494.81	4.94	349.89	12.69	267.46	15.85	247.54	3.69	0.74	7782.60	22.00	0.00			
华夏人寿	5556.79	507.68	971.79	6528.58	63254.88	8574.91	16259.14	79514.02	13.45	225.97	110.38	1890.39	265.61	12637.93	0.28	6.20	46533.92	96.07	15350.98			
平安养老	141.36	0.00	0.00	141.36	4117.11	0.00	0.00	4117.11	170.23	1339.76	0.00	0.00	0.00	0.00	32.54	0.32	3146.42	30.85	0.00			
信泰人寿	78.51	78.51	231.68	310.19	713.16	713.16	3716.17	4429.33	37.21	646.52	0.00	0.00	13.28	955.65	14.60	0.35	8783.27	-49.57	0.00			
人保寿险	439.89	396.26	436.70	876.59	25795.73	5831.84	871.37	34167.10	72.23	452.67	184.21	4146.51	214.36	10913.22	1.32	2.86	22482.76	51.97	1742.50			
阳光安联	45.65	44.56	51.81	97.46	261.08	249.94	577.34	838.42	5.70	36.11	11.33	158.34	1.15	38.73	4.31	0.07	652.20	28.55	0.00			
阳光人寿	284.66	258.19	574.41	859.07	3281.39	2950.22	6698.87	9880.26	84.07	603.59	24.39	564.14	24.97	350.84	6.05	0.78	8478.73	17.71	291.80			
君康人寿	6783.28	332.60	24.29	6807.57	63445.81	4153.80	4346.38	67792.19	20.40	160.09	3.24	26.98	167.45	3519.76	0.24	5.29	112984.66	-40.00	38045.38			
长城人寿	68.30	65.06	195.05	263.35	714.91	669.52	5168.45	5883.36	0.38	36.51	17.96	1046.80	18.74	236.85	0.62	0.46	6592.72	-10.76	998.97			
幸福人寿	53.06	23.91	24.42	77.48	531.03	303.57	428.18	959.21	5.72	18.61	0.85	130.14	27.55	2669.19	1.94	0.07	1600.99	-40.09	105.78			
中宏人寿	14.11	14.11	77.65	91.76	305.46	298.97	946.00	1251.46	1.06	91.86	2.42	25.92	9.08	58.19	7.34	0.10	1071.05	16.84	4.35			
英大人寿	83.10	81.56	323.31	406.41	1285.67	1263.18	4600.41	5886.08	12.81	288.30	5.77	115.32	9.30	1130.30	4.90	0.46	6057.23	-2.83	0.00			
龙大人寿	5.90	5.90	8.55	14.45	189.59	141.26	451.86	641.45	-4.66	71.38	0.35	66.58	2.83	94.78	11.13	0.05	1082.02	-40.72	248.32			
利安人寿	123.10	110.86	430.09	553.19	16406.27	3758.51	17972.95	34379.22	13.37	183.69	276.36	5303.17	615.61	29994.20	0.53	2.68	40124.96	-14.32	2491.45			
安邦人寿	1.92	1.92	0.00	1.92	837.57	837.57	0.21	837.78	0.00	0.00	7.00	198.18	942.11	28576.80	0.00	0.07	231977.00	-99.64	2231.70			
友邦保险	326.71	247.30	195.85	516.36	4338.95	3535.63	3327.54	7666.49	50.83	370.46	0.78	215.34	8.25	56.13	4.83	0.60	4135.68	85.37	0.00			
百年人寿	125.88	124.95	134.06	259.94	29610.79	2806.35	3111.09	32721.88	15.09	187.23	2.28	690.31	160.19	4612.40	0.57	2.55	16706.51	95.86	444.73			
长生人寿	11.64	11.55	62.15	73.79	207.87	207.35	841.99	1049.86	0.04	10.37	7.49	90.25	0.34	17.12	0.99	0.08	921.45	13.94	58.02			
建信人寿	123.30	113.30	109.81	233.11	6977.00	2016.32	2419.96	9396.96	8.45	108.88	20.51	611.24	66.87	13593.41	1.16	0.73	6279.76	49.64	13326.81			
东吴人寿	130.55	113.49	80.92	211.47	1547.95	1338.02	1526.87	3074.82	1.72	52.78	9.43	151.16	352.82	471.11	1.72	0.24	2270.46	35.43	2398.77			
中融人寿	1364.76	0.00	248.10	1612.86	23057.68	0.00	519.80	23377.48	5.00	45.20	0.00	0.00	12.76	1567.54	0.19	1.84	19497.20	20.93	3894.23			
中银三星	2264.71	22.68	52.41	75.12	695.23	323.87	966.58	1661.81	0.00	0.00	0.19	9.56	630.33	4241.21	0.00	0.13	5510.32	-69.84	5219.97			
国联人寿	187.84	119.98	99.23	287.07	4816.66	1538.64	1918.47	6735.13	2.15	45.10	4.67	87.87	53.41	3186.02	0.67	0.53	4456.33	51.14	79.43			
国华人寿	0.00	0.00	0.00	0.00	17693.00	0.00	0.00	17693.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1.38	623.90	2735.87	0.00			
前海人寿	1641.59	525.13	582.27	2223.86	114817.64	5027.02	5836.31	120653.95	2.23	54.49	121.27	480.81	2189.72	10013.63	0.05	9.41	52717.77	128.87	0.00			
德华安顾	58.20	55.95	0.00	58.20	348.20	336.40	0.00	348.20	0.00	0.46	0.00	0.00	0.00	1.69	0.13	0.03	0.00	0.00	0.06			
中英人寿	134.46	134.46	0.00	134.46	296.45	296.45	0.00	296.45	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.02	0.00	0.00	0.00			
合计	29562.56	13099.81	34081.18	63643.74	639390.86	235796.72	642845.30	1282236.16	5472.78	52542.34	11007.67	166267.01	8893.62	272237.62	4.10	100.00	1342817.03	-4.51	132064.10			

盐城市2018年11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	营销服务部	合计
人保财险	725690	199349960.5	175648.46	5.7	47.87	779	1590	1590	0	100	11	142	153
太平洋产险	535820	19274360.74	29733.07	9.56	8.07	153	256	256	0	100	8	0	8
平安产险	344988	28658915.68	49935.64	18.12	13.55	234	342	342	5	100	8	1	9
太保产险	24300	1834239.79	4605.98	26.86	1.22	74	57	57	0	100	9	8	17
华泰联合	90893	19954862.69	12667.23	14.38	3.52	123	181	181	0	100	9	0	9
华安财险	14964	606841.21	2024.65	212.88	0.55	14	14	14	0	100	1	1	2
安邦产险	116106	5568197.35	18910.05	-34.66	5.13	111	277	277	0	100	12	0	12
大地产险	15468	7642807.49	1790.02	-15.85	0.49	21	121	121	4	100	3	0	4
阳光产险	29876	2727056.84	5735.78	6.4	1.56	80	55	55	2	100	4	2	6
中银产险	7746	2237950.52	3221.13	30.11	0.87	10	23	23	0	100	0	0	0
国寿财险	125705	9398815.2	24791.18	-11.11	6.71	293	160	160	0	100	11	0	11
渤海产险	63153	1473869.24	3490.84	-30.47	0.95	9	17	17	0	100	1	0	1
都邦产险	4674	1637434.27	695.35	-4.13	0.19	10	0	0	0	0	0	0	0
长安责任	4196	2086268.04	1301.47	21.08	0.35	30	13	13	0	100	2	0	2
紫金产险	93387	7963644.96	18123.13	24.41	4.92	163	145	145	18	100	9	10	10
安盛太平	2309	124101.11	213.7	-79.77	0.06	1	0	0	0	0	0	0	0
永安产险	10373	883507.57	3066.93	15.93	0.83	31	7	7	0	0	4	0	4
浙商产险	54143	3094016.15	2089.24	15.87	0.56	13	13	13	0	100	1	1	2
宽众产险	11122	1804594.57	3653.59	-0.36	1.21	36	15	15	0	100	1	0	1
太平财险	25600	2121664.87	4451.57	7.88	1.21	44	28	28	3	100	3	0	3
泰山财险	9642	579713.36	2173.8	20.81	0.59	30	0	0	0	0	0	0	0
小 计	2310158	319022642.1	368472.41	3.98	22.32	2221	3314	3307	28	99.79	101	157	258
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	营销服务部	合计
中国人寿	1757594	372404.01	372404.01	9.25	29.04	545	17355	17355	1337	100	10	166	176
太平洋人寿	452771	80018.44	80018.44	11.32	6.24	126	2433	2433	586	100	9	19	28
平安人寿	363643	218185.91	218185.91	23.66	17.02	297	7405	7405	0	100	13	11	24
新华人寿	40301	33865.45	33865.45	26.67	2.64	58	1218	1218	0	100	1	5	6
太平人寿	11196	292266.66	292266.66	-14.08	2.28	50	1329	1329	0	100	1	4	5
民生人寿	6795	8730.59	8730.59	7.31	0.68	34	150	150	7	100	7	6	13
泰康人寿	3562	16221.46	16221.46	16.74	1.27	62	1706	1706	295	100	8	13	21
合众人寿	3795	24507.8	24507.8	-28.51	1.91	70	1627	1627	0	100	1	8	9
富德生命	3687	7237.01	7237.01	-52.92	0.56	35	284	284	0	100	1	6	7
长银人寿	2870	5951.78	5951.78	-59.22	0.44	28	130	130	0	100	1	4	5
恒安标准	1128	1209.22	1209.22	21.26	0.09	8	73	73	3	100	1	0	1
华泰人寿	4248	9494.81	9494.81	22	0.74	39	845	845	51	100	8	6	12
华夏人寿	14717	79514.02	79514.02	96.07	6.2	45	391	391	0	100	6	6	12
平安养老	141415	4117.11	4117.11	30.85	0.32	29	0	0	0	0	1	0	1
信泰人寿	1895	4429.33	4429.33	-49.57	0.35	30	123	123	19	100	5	5	6
人保寿险	3451	34167.1	34167.1	51.97	2.66	0	0	0	0	0	5	3	8
中德安联	2276	838.42	838.42	28.55	0.71	3	71	71	7	100	0	0	7
阳光人寿	6389	9980.26	9980.26	17.71	0.78	42	672	672	0	100	0	6	6
利康人寿	17557	67792.19	67792.19	-40	5.29	16	50	50	0	100	1	1	2
长城人寿	4014	5883.36	5883.36	-10.76	0.46	21	114	114	17	100	4	4	5
众安人寿	1350	959.21	959.21	-40.09	0.07	20	87	87	0	100	2	0	2
中安人寿	468	1251.46	1251.46	16.84	0.1	7	50	50	4	100	1	0	1
英大人寿	7848	5886.08	5886.08	-2.83	0.46	30	215	215	0	100	1	7	8
光大人寿	529	641.45	641.45	-40.72	0.05	9	49	49	49	100	1	1	2
利安人寿	5095	34379.22	34379.22	-14.32	2.68	76	2081	2081	0	100	8	1	9
安邦人寿	256	837.78	837.78	-99.64	0.07	8	8	8	0	100	0	0	0
友邦保险	9191	7666.49	7666.49	85.37	0.6	11	202	202	0	100	2	0	2
百年人寿	12832	32721.88	32721.88	95.86	2.55	96	96	96	0	100	3	0	3
长生人寿	479	1049.86	1049.86	13.94	0.08	6	76	76	0	100	1	0	1
建信人寿	3257	9396.96	9396.96	49.84	0.73	24	0	0	0	0	0	3	4
东吴人寿	1980	3074.82	3074.82	35.43	0.24	33	640	640	52	100	6	0	6
中融人寿	4645	23577.48	23577.48	20.93	1.84	33	11	11	0	100	0	0	0
中银三星	825	1661.81	1661.81	-69.84	0.13	0	0	0	0	0	1	0	1
国联人寿	1932	51.14	51.14	5.14	0.53	22	449	449	46	100	1	1	2
国华人寿	20387	120653.95	120653.95	128.87	1.38	9	5	5	1	100	1	1	2
渤海人寿	801	346.2	346.2	0	0.11	30	263	263	23	100	1	0	1
德安财险	361	286.45	286.45	0	0.02	14	197	197	0	100	1	0	1
中鸿人寿	5938453	1252236.16	1252236.16	-1.51	0	1919	4034	4034	2508	100.00	106	287	393
小 计	5228611	1650708.57	1650708.57	-2.74	100.00	4140	43845	43841	2558	99.98	207	444	651