

使命塑造情怀 价值源自担当

中国人民保险与中国同生共长，近70年始始终将企业发展融入人民生活建设和经济社会发展大局，助力国家治理现代化，是社会和谐稳定的可靠助手和坚强伙伴。

www.epicc.com.cn

PICC  
中国人民保险

盐城市保险行业协会 主办  
盐城保险学会

# Contents

## 目录 盐城保险信息 2019年·第1期

新春献辞 .....	1
卷首语 .....	2
<b>☆保险监管☆</b>	
中国银保监会办公厅关于人身保险产品近期典型问题的通报 .....	3
银保监会副主席梁涛:加快落实银行业和保险业扩大开放举措 .....	4
江苏银保监会要求从严规范车险市场经营秩序 .....	5
中国银行保险监督管理委员会盐城监管分局挂牌成立 .....	6
关于防范利用自媒体平台误导宣传的风险提示 .....	6
<b>☆协会动态☆</b>	
协会日志 .....	7
车祸无情,人间大爱 .....	7
<b>☆会员信息☆</b>	
人保财险热议习近平总书记在庆祝改革开放40周年大会上的讲话 .....	8
人保财险全员加班站好2018最后一班,共同寄语迎接美好2019 .....	8
人保财险直升机空降瓢城市中心引轰动 .....	9
人民保险全方位为公益事业加油 .....	9
人保财险收口收获大彩蛋,一天两家经营单位同时迈上亿元新台阶 .....	10
中国人寿召开月度工作例会 .....	10
平安人寿盛大举办2018年公司年会 .....	11
中华保险召开2018年百日业务竞赛决战会暨2019“奔跑逐梦”开门红业务竞赛推进会 .....	11
中华保险提前完成全年保费目标任务 .....	12
中华保险何全同志被评为中华保险集团和中华保险公司优秀党务工作者 .....	12
中华保险召开2018年班子述职考评会 .....	13
中华保险江苏分公司顾祖平总赴盐开展党委年度巡视巡察工作 .....	13
中华保险开展大手牵小手,安全共同行公益活动 .....	14
明确定位 转换思维 铸造能力——盐城运营学习分公司工作会议精神 .....	14
让你的保单服务更快一步——盐城运营进行开设保险服务密码宣导工作 .....	15
盐城运营年终培训 助力盐城年度冲刺 .....	15
泰康徽园落户合肥 养老社区全国布局达十五城 .....	15
泰康人寿运营部积极宣导“易投” .....	16
泰康人寿召开11、12月风险审视会 .....	17
泰康人寿召开BBC采销平台专项培训会议 .....	17

主 办:盐城市保险行业协会  
盐城市保险学会  
本期承办:中国人民财产保险股份有限公司  
盐城市分公司  
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
- 新华人寿保险股份有限公司盐城中心支公司
- 中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
- 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
- 中国华人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:中国人民财产保险股份有限公司盐城分公司  
 地址:盐城市建军东路 58 号  
 电话:0515-68826886 传真:0515-68826882



扬帆起航 再创辉煌——记合众人寿隆重召开“2018 年度圣诞合家欢”联动晚会 ..... 18

大地产险与盐城市保险行业协会开展党支部结对共建 ..... 19

国寿财险开展 2018 年度党委书记抓基层党建述职网上评议工作 ..... 19

固本强基——实现高质量发展 ..... 20

国寿财险召开机关负责人年度述职考评会议 ..... 20

国寿财险组织本部团员青年参加《习近平新时代青年思想》专题培训 ..... 21

人民人寿省公司工作组赴盐进行干部考察工作 ..... 21

人民人寿召开“献礼 70·赢战巅峰”2019 年开门红启动大会 ..... 22

风起云涌金猪至,势不可挡开门红——盐城 2019 开门红报道 ..... 24

利安人寿成功举办新产品发布会 ..... 25

☆县支信息☆

人保财险大丰支公司保费规模首次突破 2 亿元大关 ..... 25

☆道路救助基金☆

及时救助 ..... 26

路救基金对困难家庭免追偿 ..... 26

路救基金为生命护航 ..... 26

无分地域 垫付有情 ..... 27

紫金路救送温暖 ..... 27

☆理赔服务☆

意外无情 平安有心 ..... 27

主动理赔 解客户燃眉之急 ..... 28

太平人寿轻症理赔:情系客户,有爱、有温度 ..... 28

太平人寿快速理赔:天降横祸猝不及防,快速理赔彰显真爱 ..... 29

用心服务,贴近更贴心 ..... 29

用心做,不怕千万事 ..... 30

☆热点聚焦☆

2018 年中国保险十大新闻、十大事件揭晓 ..... 30

北京第二批车险理赔共享服务网点启用 ..... 31

中保协发布 6 项行业首创性标准 ..... 31

☆发展探索☆

2018 年中国保险业回眸与思考 ..... 32

☆保险知识☆

你须知投保防癌险四大原则 ..... 36

年底买车,新手上路应注意哪些保险问题? ..... 37

☆保险营销☆

涅槃重生,再创辉煌 ..... 38

☆反保险欺诈☆

中华保险非车险打假减损工作成效显著 ..... 39

细节看保险:阜新车险诈骗案件的启示 ..... 39

☆数据库☆





# 新春献辞

“爆竹升天送狗岁，春花遍地缀猪年”。在这辞旧迎新的美好时刻，我们谨代表盐城市保险行业协会，向关心支持我市保险业发展的各级领导、广大客户和社会各界朋友，向辛勤奋战在一线的保险同仁们致以新年的问候与祝福！

2018年，我们走的很坚定，干的很充实，全市保险业立足服务抓发展、防范风险保稳定，实现稳中求进、健康发展。全年共实现保费收入176.39亿元，增速全省排名第7位。产险公司克服经济下行压力，实现保费收入40.91亿元；寿险公司实现保费收入135.48亿元。全行业主动融入民生保障，积极履行社会责任，年度各项赔偿和给付达52.52亿元，功能作用得到进一步发挥。市场体制不断完善，现有各类市场主体75家，其中财险公司22家、寿险公司39家；保险专业中介一级法人机构11家；市级保险经纪公司3家。保险分支机构及营销网点651个，从业人员4.8万余人（其中正式员工4200余人，营销员4.38万余人）。

2019年，我们要以习近平中国特色社会主义新思想武装头脑、指导实践，用智慧和汗水开启高质量发展新征程，创造高质量发展新业绩。坚定信心、迎难而上，开拓进取、全力拼搏，进一步做大做强盐城保险业，为建设“强富美高”新盐城做出新的更大贡献，以优异成绩迎接新中国成立70周年。

盐城市保险行业协会

会长 姚盛锋

秘书长 孙乃涛



# 卷首语

一元复始,万象更新。2018年,中国人民财产保险股份有限公司盐城市分公司(下称公司),借势地方社会经济高质量发展的大潮,与盐城保险业同发展、共进步,走过了不平凡的一年。

## 全面保障经济社会发展

公司全险种实现保费收入196062万元,同比增长6.49%。缴纳各项税费7260万元,代收车船税10667万元。年内新增1家超2亿元经营单位,3家超1亿元经营单位,在社会的认可度进一步提升。全险种直接赔款139500万元,同比大涨27.02%。全年支付单位/个人超百万赔款的大案共26件,合计支付赔款4053万元,案均达到155万元。公司积极推动扶贫保险在射阳、盐都、响水落地,46604名建档立卡的贫困户的财产和生命多了一份保障,全年310人次受益,累计获得68万元的补偿。面对327万多庞大的大病医疗保险客户群,公司发挥商业保险公司的专业优势,加大人力、技术的投入,保障大病医疗保险结算及时和基金安全。不动产登记责任保险、建工履约保证保险、关税保证保险、司法抚恤保险等一系列新险种的创新开办,与医责险、环污险、安责险、诉讼保全保险、悬赏保险等公司原有运营较好的各类险种一起进一步构建起日趋完善的服务社会治理的风险保障体系,保险服务社会治理的作用被社会不断认可。

## 全面提升客户服务水平

公司高度重视服务工作,对理赔人员招录开通绿色通道,符合条件的情况下不设编制限制。公司大力推广理赔无纸化,积极引进连杆测量工具、数码内窥镜、红外线测温仪、电子听诊器等科技理赔工具进一步加快理赔速度与精度。公司还落地直升机救援服务,数十名社会各界人士成为直升机救援服务体验大使。公司变事后赔偿为事前垫付的人伤直赔服务进一步扩大试点,服务推出两年多时间里,共为162位轻、重伤住院伤者提供直赔服务,直赔金额达到367.02万元,让理赔服务更有温度。

成绩的取得,与地方社会经济发展蓬勃向上的大环境密不可分,离不开市委、市政府的科学指导,得益于监管部门和协会的有关帮助,仰仗于行业全体同仁的友爱支持,在此谨代表人保财险盐城市分公司对社会各界一直以来的指导和帮助表示衷心的感谢!并顺祝大家2019年诸事顺利,工作、生活均实现高质量发展。

旧岁已展千重锦,新年再进百尺杆!2019年,公司将进一步携手行业各主体,共同维护积极向上的健康市场秩序,积极响应各级政府和监管部门加快现代保险服务业发展的各项工作要求,深度融入地方经济社会发展大局,为推动盐城高质量发展走在苏北苏中前列,高水平全面建成小康社会做出更大的贡献!

中国人民财产保险股份有限公司盐城市分公司

# 中国银保监会办公厅关于 人身保险产品近期典型问题的通报

银保监办发[2019]4号

各人身保险公司：

为进一步规范人身保险公司产品开发管理行为，防范人身保险产品风险，切实保护保险消费者合法权益，我会建立人身保险产品通报制度，定期通报人身保险产品监管工作中发现的行业共性和个性问题，督促行业认真整改，不断提升产品开发水平。现将2018年5月产品专项核查清理工作和近期监管备案中发现的典型问题通报如下：

## 一、产品专项核查清理中存在的问题

(一)个别公司存在自查整改不到位的情况。一是部分公司如招商仁和、弘康人寿、吉祥人寿、中意人寿等未按时报送自查整改报告，或整改进度安排不当。二是部分公司整改工作打折扣。如，安邦人寿、安邦养老、和谐健康等对自查发现的问题产品整改不及时。三是部分公司自查后仍存在疏漏。如，天安人寿某年金保险产品生存保险金给付不符合监管要求，存在长险短做风险；平安健康和信美相互的特定医疗保险产品存在保额虚高、缺乏定价基础等问题；友邦保险多款长期健康保险产品报备的费率浮动管理办法，违反关于长期健康保险不得进行费率浮动的监管规定。

(二)产品开发设计和销售宣传“两张皮”。一是在产品销售环节夸大产品责任和功能。如，华夏人寿某医疗保险产品，公司营销渠道公众号在相关宣传文案中存在贬低国家医保政策的表述，影响恶劣。二是在产品停售环节缺乏必要的产品停售全流程管控。如，吉祥人寿一年前即已停止销售的某产品，被媒体报道仍有相关产品宣传介绍，显示为可

购买状态，公司对产品销售宣传行为的管控存在明显疏漏。

(三)条款设计表述不利于消费者理解。一是条款中对消费者利益可能受损的表述过于分散，不利于消费者充分了解知悉。二是条款中存在较多法律法规的原文引用，文字冗长，消费者不愿看、看不懂的问题未得到根本解决。

## 二、近期产品备案中发现的主要问题

(一)产品开发报备不合规、不合理。一是将审批类产品作为备案产品报送。如，阳光人寿报送备案的某养老年金险保险(万能型)最低保证利率为3.5%，突破备案产品监管规定上限。二是责任设计不符合有关监管要求。如，海保人寿某定期寿险产品包含意外伤残可选责任。三是个别产品存在设计雷同或不具备保险属性。如，工银安盛、瑞泰人寿等公司报备的部分产品严重同质化；光大永明某年金险产品既无保障功能也无储蓄功能；国富人寿某医疗保险产品设计为账户管理式，无风险保额。四是报备材料内容不齐全。如，上海人寿、昆仑健康个别产品无法律责任人或总精算师签字；君龙人寿某分红保险产品未在费改信息表中提供核心偿付能力数据。

(二)产品条款设计不合规、不公平。一是条款表述不规范。如，部分公司产品条款中受益人表述为除另有约定外第一受益人为贷款发放机构。二是条款表述前后不一。如，华贵人寿某款定期寿险产品条款首页举例中两位被保险人同时出险的赔付情况与条款保险责任描述不一致。三是理赔材料要

求不合理。如,部分公司产品条款中保险金给付需提供有效生存证明,但未对有效生存证明的具体形式做出解释。

(三)费率厘定、精算假设不合规、不科学。一是个别产品存在较大利率风险。如前海人寿某分红两全保险产品,利润测试的投资收益率假设为7%,存在较大利率风险隐患。二是个别产品存在“长险短做”风险。如,泰康人寿某终身寿险产品前5年退保率假设超过60%。

### 三、工作要求

各人身保险公司在产品开发设计过程中,应当严格执行我会有关监管规定,认真对照产品开发设计负面清单,强化合规经营意识,切实履行产品管

理主体责任。对通报的问题,各公司要引以为戒,加大产品管理力度,提高产品管理能力,强化内控管理流程,规范销售宣传行为,严格按照监管政策要求,做好产品开发设计和经营管理工作。

下一步,我会将按照法律法规和相关监管规定要求,继续对各公司报备产品进行严格核查,定期通报监管工作中发现的问题。对产品管理主体责任履行不到位,产品开发设计偏离保险本源,报备产品违反有关监管规定,以及仍涉及负面清单或问题通报中列明的不合理、不规范情形的,我会将依法采取监管措施或实施行政处罚,严格追究相关人员责任。

2019年1月2日

## 银保监会副主席梁涛:加快落实银行业和保险业扩大开放举措

“改革开放四十年以来,我国银行业和保险业顺应时代的潮流,勇于开拓创新,持续推进改革在服务经济社会发展,满足人民群众需要的同时,自身也实现了规模由小多大、实力有弱到强、结构由单一到多元,基本上形成了多层次、差异化、广覆盖的金融机构体系。”在日前举办的2018~2019年中国经济年会上,中国银保监会副主席梁涛表示,目前我国银行业的总资产规模达到260万亿元,位居全球首位。

在保险业方面,今年十一月份的保费收入达到3.5万亿元。银行保险机构逐步建立完善,资产的质量、流动性总体稳定,金融产品和业务更加丰富,金融科技的运用更加广泛。服务实体经济和风险保障水平明显提高,近两年来通过加强和改进监管,引导银行和保险机构回归本源,专注

主业,努力实现向高质量发展转变,银行业和保险业的风险合规意识明显增强,服务实体经济的实效明显提升。

此外,梁涛表示,当前我国去杠杆率基本稳定,2017年我国杠杆率是248.9%,今年大致也在这个水平,银行业和保险业运行总体稳定。

不过在行业发展同时,银行和保险业依旧面临着复杂的环境和风险。梁涛表示,当前和今后一段时间我们面临的形式依然复杂严峻,国内和国际两方面的压力并存,一些深层次的体制性和结构性问题逐步暴露,一些前期相对不突出的风险隐患在外部的冲击下开始显现。“对待这些问题绝不能掉以轻心,必须积极主动增强忧患意识,坚持底线思维,继续打好防范化解风险攻坚战,做好严阵以待。”梁涛说。

“做好下一个工作管理建设坚持一条主线、抓住两个重点、形成三个关系。”梁涛进一步指出，一条主线即坚持以供给侧结构性改革为主线，推动建设现代化经济体系；两个重点即抓住深化改革和扩大开放，建立银行业和保险业稳健发展长效机制。一方面扎实推进银行业、保险业的改革；另一方面要加快落实银行业和保险业扩大开放的举措，推动相关的法规制度建设，大幅度放宽市场准入的重要举措，推动相关法规制度建设。

而三个关系则是划分好稳增长和防风险、国际国内、数量和质量之间的关系。具体而言，一是分好稳增长与防风险的关系，需要注意的是，加大市场授信投放的力度不等于弱化风险管理；二是分配好国际与国内的关系，银行保险机构要积极满足国内政策转型发展方面的需求，促进形成强大的国内市

场，也要积极引入国际资金、技术、人才和先进的管理经验，提升金融机构的国际竞争力，同时密切跟踪和研究国际经济状况，辩证看待国际环境和国际条件的变化；三是分好好数量和质量的关系，在新的政策下要引导银行、保险机构切实转变发展理念，摒弃粗放发展，把提高质量和效益作为发展的根本驱动力。

梁涛认为，当今世界经济金融格局正在发生深刻复杂的变化，我国经济金融发展面临前所未有的机遇和复杂挑战，银行业和保险业改革发展任务仍然任重道远，要充分利用好改革开放四十年积累的良好条件和宝贵的发展经验，深化银行业改革，扩大高水平开放。持续改进金融监管，切实增强银行保险机构防范金融风险和服务实体经济的能力。

## 江苏银保监局要求从严规范 车险市场经营秩序

2018年12月27日，江苏银保监局召开车险工作视频会，全省各银保监分局，省级和设区市经营车险的财产保险机构及协会、中介协会参加了会议。会议传达了梁涛副主席在中国保险行业协会车险专业委员会第三次全体大会上的讲话精神，宣讲监管政策，从严规范车险市场经营秩序。

王宝敏同志参加会议并提出要求：一是从严整治车险市场乱象。未按规定报批和使用车险条款费率的，要停止相关地市级保险机构使用相关条款费率，限期整改。二是加强非现场监测。加大对经营异动明显和长期亏损保险机构的数据监测，适时启动现场检查。各公司要优化调整2018、2019年考核指标。1月20日前将调整好的考核

指标报江苏银保监局。尚未调整好的，调整完成后5日内，将考核指标上报。三是推进车险电子保单工作。江苏省公安厅与江苏银保监局筹备组已联合发文，各保险公司要与各地交警部门配合，做好政策、制度和技术准备，适时在全省推行车险电子保单。四是不断完善实名缴费工作。各公司要加强内部管理和业务培训，对实名缴费落实过程中存在的问题认真加以整改。江苏银保监局将指导省协会加强日常数据监测，完善相关制度及程序。五是持续抓好车险理赔服务，配合省高院等部门继续推进“网上数据一体化处理”改革试点工作。六是根据银保监会部署，适时推进商业车险条款费率改革。

# 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。

## 关于防范利用自媒体平台误导宣传 的风险提示

2018年暑期,我会发布了关于防范部分营销人员在微信朋友圈等自媒体平台发布虚假营销信息的风险提示。据反映,近期此类情况仍时有发生,中国银行保险监督管理委员会消费者权益保护局再次提醒广大消费者提高风险意识,谨防误导宣传。

1.准确识别惯用误导手法。通过自媒体平台发布的误导信息主要有:饥饿营销类:宣传保险产品即将停售或限时销售,如使用“秒杀”“全国疯抢”“限时限量”等用语。夸大收益类:混淆保险产品和其他固定收益类理财产品,如发布“保本保息”“保本高收益”“复利滚存”等。曲解条款类:故意曲解政策或产品条款,如宣称“过往病史不用申报”“得了病也能买”“什么都能保”等。

2.充分了解保险产品信息。保险产品主要功能是提供风险保障,消费者应当树立科学的保险消费

理念,通过正规渠道充分了解保障责任、保险金额、除外责任等重要产品信息,根据自身实际需求及风险承受能力选择适当的保险产品。

3.销售人员要增强合规意识。部分保险营销员编造不实信息的行为属于销售误导,严重损害了消费者合法权益。各保险机构应当按照有关要求,加强从业人员合规教育和职业道德培训。

4.虚假信息请勿轻信及传播,如有疑问可咨询。当前自媒体平台门槛低、发布主体多、缺乏内容审核,消费者在接收此类非官方渠道发布的销售信息时,应提高自我保护意识,避免冲动消费。若遇前文所述的类似情况,请勿轻信,更不要转发;如有疑问,可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。向银保监会投诉的全国统一电话为12378。



## 协会日志

2018年12月19日下午,协会秘书长参加收听收看全省加强“两节”期间安全生产工作视频会议。

2018年12月27日下午,协会秘书长及驻盐产险公司负责人参加全省车险工作视频会议。

2018年12月28日上午,协会副秘书长参加市委七届七次全会的会议。

2018年12月28日下午,协会派员参加2018年度全市目标任务综合考核年终考核部署会。

2019年1月9日下午,协会秘书长参加全国安全生产电视电话会议。

2019年1月11日下午,协会秘书长参加金融服务业发展座谈会。

## 车祸无情,人间大爱

2018年10月17日,位于盐城市交巡警支队事故科的保险行业协会驻亭湖法院调解室走进两个人,一个位美丽的姑娘领着一位面容憔悴中稍显疲惫的中年男子,“同志,老父亲受伤了,已花去六十多万元,实在扛不动了,帮忙协调驾驶员、保险公司协助,扶我一把,帮帮我的老父亲”。略带哽咽的声音揪动调解人员的心,调解员接过男子微微颤抖的手中的材料,认真审阅起来,伤情基本稳定,已度过危险期,再坚持下去,老人可能躲过这一劫,但事故并非辖区内。

“车祸猛于虎”,一场特如其来的车祸,无异于晴天霹雳,给这本不富裕的家庭雪上加霜。伤情、案情就是命令,快速的理赔,救生命于水火,就是和时间赛跑。调解员随即将案件情况报告负责调解指导工作的速裁庭庭长,庭长沉思片刻后:“我们可以征求肇事驾驶员、保险公司意见,在自愿的情况下,由各方一致申请保险行业调解委员会调解,并在此基础上可申请法院司法确认”。

在庭长的悉心指导下,经调解员多方协调,终达成调解协议,且肇事驾驶员还同意将已垫付的医疗费用暂不予理赔,先用于抢救伤者,因为涉案金



额较高,为排除各方忧虑,经各方一致申请,案件于2018年11月5日由亭湖区人民法院司法确认,赔款53万元也于确认后3天到账。目前伤者病情稳定,已回家休养,在生命与时间的竞技场上,让爱前行,尽显法官、调解员的责任与担当。

此案的快速处理,得到了伤者及其家属的认同、赞誉,赢得了口碑,这是贯彻十九大精神,践行多元化化解社会矛盾机制、道路交通事故损害赔偿纠纷“网上数据一体化处理”改革工作的具体体现。

# 人保财险热议习近平总书记 在庆祝改革开放 40 周年大会上的讲话

□ 人保财险 陈远远

12月18日上午10时,庆祝改革开放40周年大会在人民大会堂举行。盐城市分公司积极响应集团工作要求,组织全市系统各级员工通过多种形式全程收看了该盛会。

当天恰好是盐城市分公司召开车险年度工作会议的日子,盐城市分公司党委班子和大车险条线人员近70人在本部集中收看了直播。各经营单位有的组织集中观看,有的自发通过手机、电脑在办公室观看,全辖观看人数超过300人。

观看过程中,大家纷纷为改革开放40年来国家取得的成就感到自豪,对为此做出卓越贡献的100名代表充满了敬意。会后,习总书记的讲话在盐城市分公司引发热议,该公司主要负责人宋建新借车险专业会召开之际,要求全市系统认真学习消化总书记的讲话,并且在来年工作中汲取国家改革开放的经验,作为市场最大的财产保险公司,“就应该要有雄心壮志”,切实按照总书记关于深化改革开放的工作要求,“拼出、干出”公司的高质量转型发展。



# 人保财险全员加班站好 2018 最后一班,共同寄语迎接美好 2019

□ 人保财险 陈远远



12月30-31日,盐城市分公司积极贯彻落实省分公司关于做好年度收口工作的要求,全辖员工坚守岗

位,站好2018年最后一班岗,并用各种形式表达对美好2019年的期待。

# 人保财险直升机空降瓢城市中心引轰动

□ 人保财险 陈远远



12月23日下午,伴随着隆隆的轰鸣声,人保救援直升机稳稳当当地降落到盐城市盐渎公园西门。

盐渎公园位于盐城市中心,是盐城目前占地面积最大、人流量最多的公园之一。其西门紧靠人民路,正对宝龙城市生活广场,直升机降落过程中即吸引了过往车辆和周边休闲市民的强势围观,不少车主临时停车就为来个自拍。

有好奇的,“这飞机是不是真的?”“当然真的,



刚刚还飞过来的,你来晚了,那个风大的!”有“自来水”的,“这个是人保推出的救援服务,好像2017年有的,人保对客户投入够大!”

本次活动位置十分难得,盐城市分公司通过朋友圈转发、在活动现场摆放展板、安排工作人员讲解,充分做好落地宣传工作,展示的20多个小时内,现场曝光量达数万人次,有效展现了PICC的品牌实力。

# 人民保险全方位为公益事业加油

□ 人保财险 陈远远

12月23日上午9点,由盐城市民政局主办、盐城市分公司爱心支持的首届公益跑活动准时鸣枪开跑,来自全市500多名爱心市民为5名罹患白血病的青少年加油,用运动诠释爱。

活动中,盐城市分公司百名员工自发参加跑步,并每人向公益事业捐赠50元。作为主要的支持单位,盐城市分公司承保了活动的组织方责任险,赛程起点、终点和沿线及选手服装上均有公司logo露出。除了主办方统一组织的物料外,该公司还通过现场展板、能量补充站的饮用水发放,进一步强化公司品牌宣传。

通过本次活动,盐城市民政局共募得爱心款



7.5万元,5名患者的家属上台接受了这份大爱,并对爱心企业、爱心人士表达了深深的感谢。

# 人保财险收口收获大彩蛋， 一天两家经营单位同时迈上亿元新台阶

□人保财险 陈远远

12月29日,在收口冲刺的最后关头,盐城市分公司收获大彩蛋,两家经营单位保费规模在同一天内纷纷迈上亿元新台阶。

盐城市分公司国际保险部作为非车险专营机构,从2013年1月成立起,用了6年时间坚持走非车险专业化建设道路,以渠道为脉络、以专业团队为核心的销售方向,成功实现了非车险保费规模突破1亿元大关。

盐城滨海支公司面对区域复杂的市场环境,迎难而上,顽强拼搏,坚守合规底线,转型结构谋发展,开拓创新争进位,三条产品线均保持稳定增长,在滨海财产保险市场上率先突破亿元,开启了发展新征程。

全市系统14个经营单位中有11个单位保费规模在今年超过1亿元(其中今年新增1个2亿元单位和3个亿元单位),整体综合实力进一步增强。

## 中国人寿召开月度工作例会

□中国人寿 吴少春



12月4日上午,盐城市分公司召开月度工作例会,本部各部门协理以上人员参加会议。会议听取了各部门重点工作推进情况以及下阶段主要工作安排汇报,重点部署了开门红十年期等重

点工作。

会议提出五点要求:一是联动到位。个银联动,加速推进十年期,紧追全省推进节奏;二是方法到位。严格管控流程,打造稳定日平台;三是氛围到位。以标杆单位、精英高手营造“比学赶超”的竞争氛围,尽快带动一批标杆的出现。四是队伍建设。通过转正、留存、收入关注新人成长,提升举绩,以常态化的晋升拉动业务的持续增长;五是加强党建和风控。在执行好上级党委要求的同时,形成盐城特色,发挥党员同志在开门红中的担当作用。同时,加强警示教育,落实好具有盐城特色风控体系建设的各项工作。

# 平安人寿盛大举办 2018 年公司年会

□ 平安人寿 陈海娜

12月16日晚,平安人寿盐城中心支公司盛大举办2018年公司年会,全体内勤员工齐聚一堂,悦享盛会。

会上,殷辉总作了题为“抓基础 夯平台 谱新篇”的工作报告,回顾了机构2018年的经营成绩,肯定亮点,指出不足,并提出了2019年的经营策略。随后,2018年度各部门优秀员工和分公司“跃动新星”登台一一接受表彰。接下来的文艺节目和抽奖环节嗨动全场,高潮迭起,实力彰显企业文化,增强了全员凝聚力。



# 中华保险召开 2018 年百日业务竞赛 决战会暨 2019“奔跑逐梦” 开门红业务竞赛推进会

□ 中华联合 陈维军

12月17日下午,中华保险盐城中支召开2018百日业务竞赛决战会暨2019“奔跑逐梦”开门红业务竞赛推进会,中支班子和各经营单位、各职能部门负责人参加了会议。

会议通报了中支百日业务竞赛情况、全年业务发展情况及2019年开门红第一阶段情况,各职能部门负责人及分管总经理对当前工作进行了工作提示,对下阶段工作进行了安排部署,何全总经理进行了总结讲话。会议要求全员确立跨越发展的信念不动摇。一方面要破旧立新:破除小跑、慢跑思维,确立跨越发展、超常发展的新思维。另一

方面要固旧拓新:既要坚持特色发展,也要坚持创新发展。在创新中寻找增量,在创新中实现市场地位的提升。会议确定了2019年咬定“1123”工程不动摇的发展方向。即围绕一个中心——跨越发展,突出一项工程——人才工程,力争实现两大指标——保费收入两个亿、百元现金流五元以上,守住三条底线——合规底线、效益底线和监管评价底线。会议要求各经营单位把压力转化为动力,为发展积蓄正能量,树立敢为人先的勇气和精神状态,为盐城中支持续、快速和健康发展作出积极贡献。

# 中华保险提前完成全年保费目标任务

□ 中华联合 陈维军

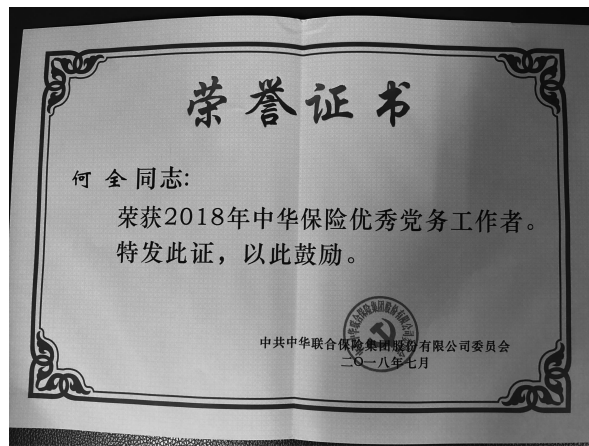
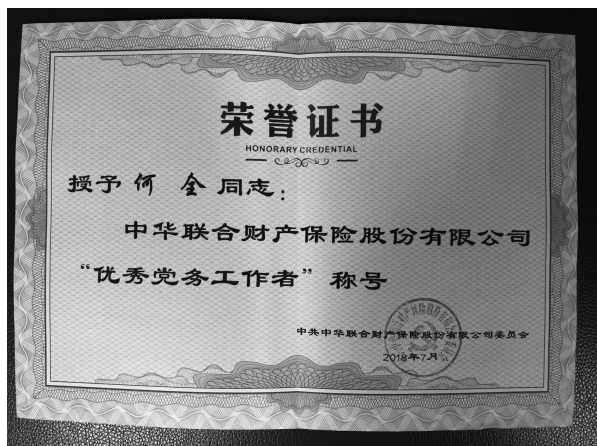
截止12月11日,中华保险盐城中支累计实现全险种保费收入13344.65万元,完成全年保费目标任务的100.2%,同比上升14.61%,提前20天完成分公司下达的全年目标任务,车险和意健险也同步超额完成全年任务目标。同时,截止11月底综合成本率93.71%,实现了保费规模和效益增长的双丰收。

2018年以来,盐城中支面对激烈竞争的财险市场,在分公司的正确领导下,紧紧围绕“四件事”、“四有目标”,以扭亏为盈、提速发展为主线,结合自身实际情况,确立了“三个坚持、两个强化和一个提升”的

发展目标,即坚持车险业务品质管控,坚持非车险发展特色,坚持严格管理,强化队伍建设,强化渠道建设,提升发展速度,因地制宜地制定了适合盐城中支发展的经营思路和发展措施。盐城中支以依法合规经营为基础,以提升服务品质为保障,以发展规模和实现效益为核心,不断转变发展观念,克服前所未有的困难和挑战,付出诸多艰辛和努力,各项工作稳步推进,各项经营指标明显提升,综合赔付率和综合成本率达到历史最好水平,公司品牌形象和市场地位进一步提升,得到了行业和客户的高度认可,为2019年的提速发展奠定了坚实的基础。

## 中华保险何全同志被评为 中华保险集团和中华保险公司 优秀党务工作者

□ 中华联合 陈维军



日前,中华保险盐城中心支公司党委书记何全同志分别被中华联合保险集团股份有限公司和中华联合财产保险股份有限公司评为“优秀党务工作者”。该同志能够以党性为原则,以政治责任感为动力,从思想上、作风上加强自身建设,恪尽职守,真诚奉献,辛勤工作,出色地完成党赋予的光荣任务,为党务工作和中华保险盐城中心支公司的健康稳定发展作出了

突出贡献。今年以来中华保险盐城中支在何全同志带领下,紧紧围绕“四件事”、“四有目标”,以提速发展为主线,以依法合规经营为基础,以提升服务品质为保障,以发展规模和实现效益为核心,各项工作稳步推进,各项经营指标明显提升,综合赔付率和综合成本率达到了历史最好水平,公司品牌形象和市场地位进一步提升,得到了行业和客户的高度认可。

## 中华保险召开 2018 年班子述职考评会

□ 中华联合 陈维军

12月18日上午,中华保险盐城中支召开了2018年班子述职考评会,中支各经营单位及中支各职能部门科长以上人员参加了会议,分公司纪检监察部吴阿林总主持会议,分公司顾祖平总、运营与销售管理部高玉琴总莅临会议。

盐城中支班子成员分别围绕2018年的工作完成情况、存在问题及2019年的工作打算等进行了述职述廉,中支党委书记和纪检书记同时分

别做了党建工作总结和纪检工作总结报告。顾总对8月2日分公司新领导班子组建以来的工作进行了回顾,要求全员进一步确立做好“四件事”、实现“四有目标”的信念,并充分肯定了盐城中支今年以来取得的成绩。顾总要求盐城中支全体员工继续紧盯目标、压实责任,落实“松绑”,提升服务,营造浓烈的竞赛氛围,为盐城中支再创佳绩再立新功。

## 中华保险江苏分公司顾祖平总 赴盐开展党委年度巡视巡察工作

□ 中华联合 陈维军

11月18日,中华保险江苏分公司顾祖平总一行赴盐城中支,对盐城中支党委进行年度巡视巡察工作。盐城中支党委、总经理室全体成员,全体中层以上干部和党员、员工代表等参加了会议,会议由分公司风险合规部吴阿林总主持。

顾总作了动员讲话并要求高度重视、认真对待党

委巡视巡察工作,充分理解党委巡视巡察工作的重要意义,要求全员进一步确立做好“四件事”、实现“四有目标”的信念,全面推进2018年度收官工作,并做好2019年工作布局。盐城中支党委书记、总经理何全代表中支党委作了2018年党建工作汇报,中支纪委书记郭金霞作了2018年党风廉政建设报告。

# 中华保险开展大手牵小手,安全共同行 公益活动

□ 中华联合 马倩



为促进少年儿童交通安全意识培养,共同创造社会协同治理交通安全,为少年儿童安全保驾护航的良好氛围。12月3日,中华保险盐城中支在理赔部的配合下在盐城市聚亨路小学成功举办“大手牵小手 安全共‘童’行”活动。活动得到了盐城市交

警队、聚亨路小学等单位的大力支持。

活动中,我司向聚亨路小学捐赠了一批“交通安全教育魔法箱”和交通安全教育读本及课外书籍。我司还邀请交警队老师为现场小朋友带去了一堂趣味十足的交通安全体验课,让孩子们在游戏中深入地学习,掌握日常交通安全知识。孩子是社会的未来,关注孩子交通安全意识培养和良好习惯养成,共同创造社会协同治理交通安全,是我们肩上应履行的社会责任。

理赔客服部将继续践行“中华有家、家有中华”的企业文化,以实际行动共同维护交通和谐、助力安全出行。此次活动是我司客户服务的一项创新,我们将继续通过特色活动,提升公司服务质量,提升客户体验,助力公司转型升级,实现价值发展。

## 明确定位 转换思维 铸造能力

——盐城运营学习分公司工作会议精神

□ 太平人寿 顾婷婷

2018年12月21日,太平人寿盐城中支全体运营同事在王海红经理的带领下,集体学习了分公司工作会议的会议精神。作为运营工作者,如何才能更好的做好服务?

会中王海红经理表示:首先要明确角色定位,要有服务管家的思维:要先行不能随行、要解决不

要解释、要贴近更要贴心。其次还要有对客户需求的感知能力、对业务一线的协调能力、对运营客服管理的创新能力、基于专业精神的服务能力,唯有如此,才能成为受人尊重的服务管家。

今后,盐城运营将再接再厉,努力成为受人尊重的服务管家,实现运营客服的价值!





## 让你的保单服务更快一步

——盐城运营进行开设保险服务密码宣导工作

□ 太平人寿 顾婷婷

2018年12月太平人寿盐城中心运营服务部就开设保险服务密码的工作进行再次宣导,本次新功能的宣导旨在利用保单服务密码开设的优势,提升客户办理业务的服务效率,让客户体会到电子化服务的便利,提高运营服务水平。

运营服务部将此项功能的开设逐级宣导,分期宣

导,让更多的业务伙伴认识到开设保险服务密码的便利,并协助客户开设,同时设立奖励制度,每日开设超过3个的业务员给予奖励,提高业务员的办理兴趣。

保单服务密码的开设,不断扩大了电子化服务水平,提高了太平品牌服务影响力。让服务助力一线,实现前后线共赢!

## 盐城运营年终培训 助力盐城年度冲刺

□ 太平人寿 顾婷婷

2018年12月20日,太平人寿盐城中支运营服务部紧跟分公司节奏召开了全辖视频培训会议。会中运营王海红经理细致入微的讲解了开门红产品的系统操作及操作方案,确保中支运营一岗通及综合内勤听懂弄懂、能说会道,用专业的知识去服

务于每一位业务伙伴。

今后,盐城运营将齐心协力,贯彻分公司的工作指导要求,积极宣导,不断追求卓越,和内外勤团队一心一意,坚持到底,助力中支年底冲刺任务和赋能计划顺利实施!

## 泰康徽园落户合肥 养老社区全国布局达十五城

□ 泰康人寿 谷婷婷

12月29日,泰康成功获得安徽省合肥市滨湖新区贵阳路地块,占地120亩,规划总地上建设面积约16万平方米。将打造安徽省首个大规模、全功能、国际标

的高品质医养社区——泰康之家·徽园,全部建成后可提供千户养老单元,并配套建设二级康复医院,泰康大健康产业生态体系战略蓝图上再添重要一子。



泰康之家·微园鸟瞰图(概念效果图)

泰康之家·微园位于安徽省的政治、经济、金融、文化中心——合肥滨湖新区的金融后台区板块,临近中国第五大淡水湖巢湖之滨。项目区位优势、配套成熟,景观资源良好,紧临大型城市绿化景观带及地块5号线终点站,围绕高品质住宅区、国际学校、金融机构总部等。泰康之家·微园的落地无疑将为当地“滨湖健康谷”的打造注入新的发展活力,进一步完善滨湖新区核心功能配套,为国家级智慧健康促进示范区的建设和申报增添靓丽的医养名片。

泰康之家·微园将以医养融合、持续照护为核心,秉承“温馨的家、优雅的俱乐部、开放的大学、精神家园、高品质医疗保健中心”五位一体的理念,提供现代化的养老服务,居民可畅享“文化养老”、“居民自治”、“候鸟连锁”等特色生活方式。同时,社区配建的高品

质二级康复医院,引入TKR泰康国际标准康复体系,打造以长期健康管理为目标,以老年医学为中枢,整合急症转诊、长期护理、预防保健及康复治疗于一体的医养康护体系,为居民设置急救保障、慢病管理、老年康复的三重防线。

泰康之家·微园落地后,泰康已完成北京、上海、广州、成都、苏州、武汉、三亚、杭州、南昌、厦门、沈阳、长沙、南宁、宁波、合肥等15个核心城市医养社区布局,全面覆盖京津冀、长三角、珠三角、华中、西南、东北区域,成为全国最大的高品质连锁养老集团之一。随着泰康“活力养老、高端医疗、卓越理财、终极关怀”四位一体商业模式的深入实践,泰康将加速医疗、养老服务实体全国化、网络化、标准化、体系化布局,为更广泛人群提供高品质医养健康服务。

## 泰康人寿运营部积极宣导“易投”

□ 泰康人寿 谷婷婷

开门红战役已经打响,盐城泰康各机构业务如火如荼的在开展,为了更好地走进一线、服务一线,12月9日盐城中支运营部经理汪鹏飞第一时间赶赴滨海支公司,为伙伴们带来运营工作上的各项操

作宣导。

汪经理给滨海的伙伴们带来了全新的投保方式——易投,详细讲解了易投的操作方法,从资料的输入到证件的上传,一步一步具体操作。滨海支公司

属于重启再造机构,全部是新人伙伴,第一次听说投保可以这么简单快捷,伙伴们都听的非常认真,汪经理也让现场的伙伴实地操作,确保每位伙伴都能够学会易投,在开门红展业过程中更好地开展业务。

盐城中支运营部积极在开门红期间,第一时间给业务伙伴带来各项操作宣导,确保每位伙伴都能够熟练掌握,从而能够给业务伙伴们武装上专业的力量、技术上的支持,打好开门红!

## 泰康人寿召开 11、12 月风险审视会

□ 泰康人寿 谷婷婷

随着外部银保监会监管力度的日益加大,总、分公司对内部合规和风控要求的加强,为了进一步提升中支各部门业务合规程度,全方位消除风险隐患。盐城泰康于 12 月 26 日下午召开 11、12 月度风险审视例会,中支总经理室、各部门经理参会。

中支公共资源部合规专岗杨力主持了此次会议。会议首先由中支各部门经理逐一上台,对本部门上月风险审视会问题后续整改措施及跟进情况进行汇报,并对 11、12 月深入审视时发现的 risk 问题进行了具体阐述。随后,杨力传达了近期监管政策及专项排查的具体工作要求。

最后,盐城中支副总经理许美娟和朱宝静分别对各部门汇报进行了逐一点评,朱总指出合规是一个公司健康发展的底线和红线,应当要建立各部门合规考核机制,在每次月度风险审视会前进行合规测试,同时也要重视客户信息资料的保密性。合规专岗要做好合规文件的传达和培训学习工作,做好



风险点预防。许总指出风险审视会是一个常规例会,要求中支伙伴认识到每月会议的重要性,将风险点、问题落实到台面上,要有风险意识,把高压线当成常态。要重视格式化投诉的高风险性和报销的时效性,合规专岗要做好机构督查工作,确保中支在守法合规的保证下更快、更好地发展。

## 泰康人寿召开 BBC 采销平台专项培训会议

□ 泰康人寿 谷婷婷

为了紧跟总分公司的步伐,进一步加强各部门、各机构的采购管理,规范采购行为,提升采购业务中各部门、各机构的工作效率,盐城泰康公共资源部于 12 月 3 日举行了 BBC 采销平台专项培训,公共资源部李绍勇伙伴对各部门、各机构采购细则进行了培训、讲解。

李绍勇伙伴首先简单介绍了采购平台的相关文件出台背景及要求。随后,李绍勇伙伴现场为大

家演示 BBC 采销平台系统流程,从系统登录开始,详细讲解每个菜单栏的功用,并着重讲解了费用采购流程,确保每位伙伴都能够真正掌握系统操作流程,进一步帮助伙伴们提升采购效率。

后期中支公共资源部将持续加强学习交流,进一步推动 BBC 采销平台对接工作,在全面提升工作流程合规性的前提下,持续推动工作提效,利用服务升级,全面助力业务高速发展。

# 扬帆起航 再创辉煌

——记合众人寿隆重召开“2018 年度圣诞合家欢”联欢晚会

□ 合众人寿 付红艳



2018年12月23日，盐城明城锦江大酒店驿都厅内张灯节彩、喜气洋洋，合众人寿盐城中支全体内勤员工和优秀业务精英们近三百人欢聚一堂，隆重召开“2018 年度圣诞合家欢”联欢晚会。

下午两时，随着主持人宣布会议的开始，大会在激情饱满的《合众飞扬》中拉开了序幕。盐城中支总经理许总首先发表了热情洋溢的致辞，2018年，盐城中支全体内外勤员工团结奋进、奋勇拼搏，圆满完成了各项工作任务，个险业绩位列江苏第一，合众全系统第二位。截至12月底，个险业务人力近1700人，内勤人力和个险业务人力均取得历史性突破，同时盐城中支总下辖8家营服（大丰、东台、射阳、滨海、建湖、阜宁、三仓、市区本部），布局了以市区为中心，辐射各县区的战略发展架构，为接下来的快速发展奠定了基础。

在下午的荣誉表彰环节，分别对近十个不同奖项的优秀精英们进行了精神和物质上的双重激励，

以此来表彰他们在2018年齐心协力、奋勇拼搏所取得的丰硕成果，那一刻，伙伴们的脸上都露出了胜利的喜悦和幸福的笑容。同时对2019年开门红的战役做了部署和安排，并宣导了开门红的激励方案，方案一出，就引来了热烈的掌声。

令在场伙伴们更为期待的是大会的第二部分——“合家欢”晚会。一曲动感的现代舞蹈将合家欢晚会拉开帷幕，伙伴们以饱满的热情、洒脱的舞姿秀出了盐城合众人的激情和气势，此次联欢晚会的节目均是由全辖各部门自编、自导、自演，伙伴们八仙过海，各显神通，歌舞、合唱、小品、木偶剧……各种节目应有尽有，令伙伴们目不暇接、连连叫好。整台晚会精彩纷呈、高潮迭起，大家用歌声、舞蹈来表达对2018的深情回顾和对2019年的幸福憧憬。幸运抽奖活动贯穿于联欢会始终，整场活动充满欢乐与惊喜。伴随着喜庆的音乐和全场热烈的掌声，联欢宴会落下了帷幕。



2019年是机遇之年,也是挑战之年,我们在此刻点燃心中的激情与梦想!整装集队、蓄势待发、团

结一心,努力进取,向实现更高保费平台的梦想努力冲击!继续抒写盐城合众的新篇章!

## 大地产险与盐城市保险行业协会开展 党支部结对共建

□ 大地产险 李倩



12月24日,盐城中支与盐城市保险行业协会举行党支部结对共建签约仪式。

活动议程明晰,观看庆祝改革开放四十周年大会视频寄习主席讲话,双方介绍了各自党支部的基本情况以及在党建工作方面的成功经验、特色活动深入交流,各自对党建工作交流经验。

双方表示,结对共建活动要本着增进互

信、促进发展的原则开展,要以党建互动互促、互补互助、互学互进、共建共赢的原则,引领业务、助推业务工作上台阶的为目标,不断丰富支部党建活动形式、提升党建工作水平,进一步激励党员在工作中发挥先锋模范作用,实现资源共享,优势互补,推进基层党建与业务发展深度融合。

## 国寿财险开展2018年度 党委书记抓基层党建述职网上评议工作

□ 国寿财险 黄梅

2019年1月,盐城公司按照集团公司要求和公司党委2018年度党委书记抓基层党建述职评议考核工作的有关安排,开展网上评议工作。除下辖各支部成员

参加外,还要求各单位至少推荐一名干部群众代表参加。最终分值由省分公司党委组织部负责统计汇总,并直接报送省分公司党建工作领导小组进行审核。

# 固本强基—实现高质量发展

□ 国寿财险 徐友慧

12月28日，我们荣幸邀请到省分公司党委副书记李亚平总，为全体党员同志带来一场《学习十九大精神—固本强基 实现高质量发展》专题党课。课上，李亚平同志围绕“发展是第一生产力，人才是第一竞争力，创新是第一动力”三个方面，深入浅出，紧密联系实际，具有很强的指导作用。最后，李亚平同志指出，我们现在所处的，是一个船到中流浪更急、人到半山路更陡的时候，是一个愈进愈难、愈进愈险而又不进则退、非进不可的时候。全体干部员工一定不忘初心、牢记使命、立足岗位、勤奋工作，以更加饱满的热情投入到公司与发展中去，脚踏实地做好本职工作，为实现盐城公司更加美好



的明天作出积极的应有的贡献。

## 国寿财险召开机关负责人年度述职考评会议

□ 国寿财险 喬 汇



2018年12月15日下午，国寿财险盐城中支召开本部协理(含)以上人员年度述职考评会议，本部全体员工参会。会上，各部门纷纷亮业绩、晒数据、谈思路、讲措施，思路清晰，目标明确，各具特色，精彩纷呈。相信通过本次会议，盐城公司本部各部门一定会加强专业学习，提高业务技能，真正发挥中支本部服务水平！

# 国寿财险组织本部团员青年 参加《习近平新时代青年思想》专题培训

□ 国寿财险 尤婷婷



2018年12月5日,盐城公司组织《习近平新时代青年思想》专题培训,本部共40余人参加。通过本次学习,在坚持党管青年的原则上,我司将进

一步团结青年同志,不断增强政治意识、大局意识、核心意识、看齐意识,立足工作岗位,为实现中国梦、国寿梦作出积极贡献。

# 人民人寿省公司工作组赴盐进行 干部考察工作

□ 人民人寿 杨冬



12月13日,由省分公司人力资源部总经理、党委组织部部长高奎总、人力资源部总经理助理王兰梅总组成的省分公司干部考察组到盐城中支进行干部考察工作。盐城中支班子成员、各四级机构主要负责人、中心支公司部门主要负责人以及中心支公司员工代表参加了会议。

本次会议由盐城中支负责人张微总主持,在张总致简短的欢迎辞后,省分公司人力资源部总经理、党委组织部部长高奎总介绍了此次来盐城中支开展干部考察的目的和意义。高总指出,此次干部考察活动是对盐城中支杨步准等3名考察对象的德、能、勤、绩、廉进行全面考察,重点考察近年来履

职情况及能力素质,深入了解干部工作实绩、敢于担当、作风纪律等方面情况,要求参会人员实事求是、客观公正地评价干部,反映情况说真话、讲实情。

随后,杨步淮总、虞啸总、虞龙总分别做了述职报告,在民主测评环节,参会领导和内勤员工在测评表上郑重行使自己的民主权力。在民主测评结束后,省公司考察组还开展个别谈话活动。

此次省公司考察组来盐城进行干部考察,充分体现了省分公司党委、总经理室对盐城中支的关心和厚爱,必将有利于盐城中支今后更快更好的发展。

## 人民人寿召开“献礼70·赢战巅峰” 2019年开门红启动大会

□ 人民人寿 杨冬



2018年12月8日下午,盐城市千鹤湾大酒店金色大厅内座无虚席,气氛热烈,盐城中支“献礼70·赢战巅峰”2019年开门红启动大会在嘹亮的中国人保司歌中拉开帷幕。人保寿险江苏省分公司党委书记、总经理赵忠良总、省分公司党委委员、总经理助理李红芳总亲临盐城参加启动大会,同时还荣幸地邀请到人保财险盐城分公司党委委员、副总经理匡加桂总、人保财险盐城分公司销售管理部经理

杨金余,出席本次启动大会还有其他特邀嘉宾及盐城中支近800名伙伴。

启动会伊始,盐城中支领导班子及部分中支部门经理一起给大家表演了快板节目《夸夸大人保》,整齐一致的竹板声,幽默诙谐语言,表明了盐城中支必胜的信心和勇气,鲜明生动的演出赢得了大家阵阵掌声。

随后,盐城中支负责人张微总发表主题为《坚





定信心 乘势而上，推动盐城中支发展再上新台阶》的欢迎辞。张微总表示，2018年盐城中支在省分公司党委、总经理室的坚强领导下，锐意进取、克难奋进，交出一份亮丽的成绩单。在登顶珠峰、首战必胜的关键阶段，盐城全体将士一定会不辱使命、不负重托，坚决完成新单期交5200万，高价值260万的目标任务。

在雄壮激昂的音乐声中，盐城中支党委委员杨步淮总宣读《关于表彰2018年度先进团体、个人的决定》，一批先进机构和先进个人上台接受表彰和致敬。

赵总、李总、匡总和盐城中支的班子成员一起为优秀团队和先进个人颁奖。

在方案宣导环节中，盐城中支总监虞龙总对2019年开门红方案进行宣导，方案内容激动人心，掌声和呼喊声一浪高过一浪将大会推向高潮。

受盐城中支的邀请，中国人民财产保险股份有限公司盐城分公司副总经理匡加桂总在观摩了开门红相关议程后发表了重要讲话，表示盐城产寿两家公司在2018年党建协调上升了一个新的台阶，对寿险公司今年取得的成绩表示祝贺，人保财险一定会全力支持人保寿险打好开门红。



在签订责任状章节，会场气氛庄重严肃。各四级机构负责人、中支各销售渠道负责人分别与盐城中支负责人张微总签订2019年开门红目标任务责任状，在全体与会人员的注视下，许下了各自郑重的承诺。

在全体伙伴热烈的掌声中，人保寿险江苏省分公司党委委员，总经理助理李红芳总发表了领导期勉，李总充分肯定了盐城公司2018年取得的成绩，勉励盐城中支的全体伙伴坚定信心、抢抓机遇、全力拼抢，紧跟省公司的节奏步伐，坚决完成省公司下达的2019年开门红目标任务。

会议期间，还进行了精彩的2019年开门红“霸王赛”拍卖活动。另外，中支各销售渠道负责人、后援渠道负责人还分别对确保完成2019年开门红任务进行了庄严的宣誓。

会议最后，人保寿险江苏省分公司党委书记、总经理赵忠良总发布了盐城中支2019年开门红动员令。赵总的总动员令语重心长，深入浅出，鼓舞人心，催人奋进，奋发的豪情点燃了与会将士心中的梦想。每一名将士摩拳擦掌，都决心在2019年开门红目标达成写下各自精彩的一笔！



# 风起云涌金猪至, 势不可挡开门红

——盐城 2019 开门红报道

□ 利安人寿 吴 健



盐城分公司在接到总公司“开门红”方案宣导后,开始紧锣密鼓准备 2019“开门红”工作。

个险部安排各家营业区自行组织召开 2019“开门红”启动会,总经理朱西林和个险部负责人缪国栋坐镇本级公司,微信群里与营业区预热互动,宣导方案、学习产品、分享绩优经验;个险部内勤人员纷至各营业区协助会场选择、布置,安排会议流程。准备工作充分周到,各营业区启动会现场热情洋溢,喜气洋洋,高潮迭起,业务员信心满满,蓄势待发!其后,营业区负责人积极做好陪访和追踪等业

务推动工作,组训做好扎实的产品培训,内勤争分夺秒录入保单;个险部内勤强化考核,实时追踪,及时反馈,提供帮扶。

银保部也在第一时间召开 2019“开门红”启动会,银保负责人祁夏廷按照总公司节点要求,布置整个首爆阶段的工作进度。对外,紧密联系合作银行,提前沟通参加银行 2019 保险业务启动会,宣传公司及产品,为 2019“开门红”渠道业务夯下坚实的基础。对内,任务目标细化到人,督导培训实时跟进,每日报表、短信、微信、电话、现场、阶段会议等方式追踪达成进度;单独约访业务不理想客户经理,解决难题,重点突破;严格考核,鼓励晋升,提高销售积极性,冲刺保费目标。

团险部从 11 月底就开始备战开门红,团险负责人王士银带头深入一线,与业务单位沟通,2019 年团险开门红主力业务小额农保,业务人员不顾严寒跑遍 43 个村部收集投保资料,内勤人员加班加点及时录入保单。

“开门红”期间,在业务条线积极投入“开门红”战役的同时,盐城分公司后援部门也积极协助业务部门进行业务追踪、方案宣导、会务安排,并响应总经理室号召倡导全员营销,为“开门红”添砖加瓦。在业务发展的同时,盐城分公司不忘加强合规建设。后援部门通过会议、微信开展警示教育、普法宣传,防范非法集资排查活动。我们知道越是业务大发展,越要注重合规要求不放松。相信盐城分公司一定会取得 2019 年“开门红”工作的全面胜利!

# 利安人寿成功举办新产品发布会

□ 利安人寿 吴 健



2018年12月29日上午,利安人寿盐城分公司在国投大酒店举行“盛世臻宝”新产品发布会,推出利安人寿8周年庆典特别纪念版产品——“盛世臻宝”年金保险,回馈广大客户的支持和信赖。盐城市金融办副主任吴江、盐城市保险行业协会孙乃涛、利安人寿江苏分公司总经理邹军、利安人寿盐

城分公司总经理朱西林出席发布会,200多名客户及销售人员在受邀参加活动。

盐城市金融办副主任吴江在发布会上致辞表示,利安人寿作为一家2011年成立的新公司,肩负“利国安民”的使命,紧紧围绕全面建成小康社会和构建社会主义和谐社会的战略目标,主动融入经济社会发展全局,积极履行企业义务和社会责任,为社会大众提供全面周到的保险保障和财富管理服务,参与地方公益事业,得到了各级政府和社会各界的广泛赞誉。他祝愿利安人寿盐城分公司新产品发布会圆满成功。

本次发布的“盛世臻宝”是严格按照监管要求,采用客户利益稳定方式,为客户提供保险期间为15年,带生存返还的一款产品。它具有安全、灵活、有收益的特点,充分满足了广大客户家庭储备、子女教育、养老补充等多种保险保障需求。

## 人保财险大丰支公司保费规模 首次突破2亿元大关

□ 人保财险 沈小童

截至到12月20日,盐城市大丰支公司实现保费收入20732.6万元,首次突破2亿元大关,成为盐城全市系统第二家保费规模超2亿的县级支公司。

今年以来,面对车险“报行合一”后市场行业竞争更趋激烈的严峻形势,大丰支公司全面深入贯彻落实党的十九大精神,以转变观念为抓手,以创新发展为动力,以考核激励为导向,以队伍建设为保障,扎实有效地推进各项重点工作的落实,在提升

保险业对外服务水平以及拓展三农保险广度和深度上都取得了较好的成绩。

一是加强渠道资源整合力度。聚焦新车和优质续保业务,持续优化经营中过程管控,筑牢车险业务发展新根基。二是加强非车发展动能培育。坚持立足本地市场,积极拓展大项目大工程的同时,探索渠道业务发展新思路。三是加强乡村振兴战略对接。加大农网建设,全力打造三十分钟三农保险服务圈,构筑三农保险竞争新壁垒。

## 及时救助

□ 紫金财险 温祝婷

近日,杨某驾驶小轿车行驶至建湖县庆丰镇建庆路与水柳路交叉口路段处时,与谷某驾驶的电动车相撞,导致电动车乘坐人蒋某受伤,受害人蒋某随即被送往建湖县人民医院抢救。

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建湖路救服务站启动救助基金申请垫付程序,紫金保险建湖路救网点工

作人员及时介入,协调医院开通绿色通道,并在最短的时间内将近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。

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。

## 路救基金对困难家庭免追偿

□ 紫金产险 温祝婷

2014年11月22日18时许,蔡某驾驶无牌机动三轮车不慎与路边的土堆发生碰撞,致机动三轮车侧翻,蔡某倒地受伤。经查肇事车辆未投保保险。蔡某多处骨折,却无力支付抢救费用,后向紫金保险盐城市区受理网点申请垫付抢救费用一万七千余元。

这两年多来,紫金保险盐城市区专员多次与蔡某沟通偿还事宜,由于该事故为单方事故,无其他赔偿义务人,且通过走访了解到蔡某患有精神残疾,是单身离异家庭,无经济来源。紫金保险盐城市区专员向中心领导汇报情况后,同意将垫付款进行核销处理,免除对蔡某的追偿。

## 路救基金为生命护航

□ 紫金产险 温祝婷

2018年12月30日下午,张某驾驶电动自行车由东向西横过盐马路时被一辆小型客车撞倒,被送到医院抢救。经医院诊断病情为颅脑及多部位损伤。因为张某伤情严重,急需手术,面对医院多次的催款,家境困难的张某家人一筹莫展。

紫金保险道路救助基金市区受理点工作人员

从承办交警处了解到事故情况,及时介入,向张某家属介绍了紫金保险道路救助基金的相关政策,并陪同伤者家属来到医院进行沟通保证伤者获得及时治疗。并及时启动了垫付流程,协助张某家属收集垫付材料,成功为张某垫付了4万余元抢救费用,为伤者生命保驾护航。

## 无分地域 垫付有情

□ 紫金产险 温祝婷

2018年12月29日10时,肇事人陈某驾驶苏Jxxxxx货车沿东台市安丰镇菇神路由南向北行驶时,与陈某驾驶的由西向东行驶的电动自行车发生碰撞,致陈某严重受伤。

经了解,伤者是山东鄄城县人,事发前一个人在东台市安丰镇打工为生,目前在东台市人民医院救治。因当事双方无力支付医院巨额的抢救费用,

故肇事方经交警告知前来紫金保险路救基金东台网点咨询垫付政策。东台网点专员耐心讲解救助基金相关政策后,协助申请人及时前往医院协助收集材料,紫金保险路救基金成功的为伤者垫付抢救费用近五万元,使得伤者得到及时救治,让受助家庭感受到政府的温暖和关心,得到了伤者及社会的一致好评。

## 紫金路救送温暖

□ 紫金产险 温祝婷

2018年12月29日12时左右,周怀志驾驶苏JPR185小型轿车与唐伏顶驾驶的三轮摩托车在建湖县上冈镇冈中路相撞,致唐伏顶受伤。

经了解,伤者是建湖县上冈镇人,事发后伤者送至盐城市第一人民医院抢救。因当事双方无力支付医

院巨额的抢救费用,故肇事方经交警告知前来紫金保险路救基金盐都网点咨询垫付政策。协助申请人及时前往医院收集材料,紫金保险路救基金成功为伤者垫付抢救费用2万多元,使得伤者得到及时救治。受害方拿到这救命钱非常感动,紫金保险受到大大的好评。

## 意外无情 平安有心

□ 平安人寿 张彬松

意外总是无所不在。客户宋先生不幸身亡后,平安人寿盐城中心支公司快速响应,为悲恸中的客户家属带去良好的理赔服务体验。

一日下午,平安人寿盐城中心支公司两核风险管理室的电话突然响了起来。公司保险代理人徐女士来电称,前一天晚上9点左右,其客户宋先生在骑摩托车回家的路上,不慎摔倒并飞身撞向路边的电线杆,被救护车急送盐城市第一人民医院救治,但终因伤势太重抢救无效身故。突如其来的变故让

宋先生的家人无法接受,打电话向保险代理人徐女士哭诉事故经过。这才有了开头徐女士打电话至公司报案的一幕。

公司调查人员获悉此事后,赶紧丢下手头工作,当即查询并确认了宋先生的投保信息。若客户确系意外事故,排除合同约定的责任免除后,可获得我司18万元的身故保险金。20分钟后,调查人员即出发赶往位于盐都区潘黄镇的宋先生家中,首先送去公司对其家属的慰问,并简单了解该起交通事

故情况以及处理事故的民警;对于宋先生在我司购买的险种以及享有的保障,调查人员向客户家属一一作了讲解,并指导后续理赔材料的收集。调查人员告知家属,我司会及时跟进事故处理情况,尽快着手赔付事宜。调查人员主动、及时的服务赢得了事故者家属的认可。离开客户家后,调查人员根据客户家提供的信息,随即赶往该起意外事故的处理单位——盐都区交警大队事故处理科,与处理警官取得联系,了解案情,固定相关事故事实,沟通告知

后续事故者家属申请保险理赔所需要警方配合提供的资料,为客户家属后续身故金的申请扫清了障碍。

次月,宋先生保单的法定身故受益人携带相关材料至我司递交理赔申请,公司据客户提供的资料以及前期调查所获证据,第一时间赔付保险金181881.86元。

意外无情,平安有心,主动、即时又贴心的服务为客户家属带去了些许慰藉,用行动诉说着保险的功用与意义。

## 主动理赔 解客户燃眉之急

□ 平安人寿 陆鲁燕

一起幼童意外坠楼事件再度引起平安人寿盐城中心支公司调查人员的重视,他们主动上门,快速赔付,缓解了客户的燃眉之急,给深处危难的家庭带去了希望,受到了客户及保险代理人的肯定。

据了解,客户杨女士因出门倒垃圾时未带钥匙,无意带上大门,将年仅四岁的女儿一人锁在家中。女孩攀爬出窗外,从三楼滑落,生命垂危。客户倾其所有挽救女儿生命,孩子仍未脱险。正当客户在为后续昂贵的治疗费用焦急不已时,平安人寿盐城中心支公司调查人员获悉了这一消息,主动查到客户在2014年给女儿投保了鑫盛重疾险。“女孩的情形极有可能符合合同重疾约定的‘深昏迷’标准!”带着这样的想法,调查人员第一时间驱车赶赴盐城市第一人民医院重症监护室,找到主治医生了解女孩的详细病情(格拉斯哥昏迷指数的综合评分、

住院期间使用呼吸机及生命维持系统的持续时间等),向客户就保险条款责任认定等进行讲解,并与保险代理人一起,对悲痛中的客户及其家人进行安慰和疏导。待现场收集完所需理赔材料后,调查人员立即赶回公司,上报案情及理赔资料,并联系后援中心优先处理。

在调查人员上门服务的次日,客户即获得保险赔付,平安人寿盐城中心支公司主动、及时的服务深受客户感激,主动来电致谢。

参与这起案件服务的调查人员表示:在主动介入调查、上门搜集资料、递交公司审核,以及案件进展跟踪的过程中,真切体会到了一种生命在接力的感觉。不论我们能做的有多微小,也不论未来女孩能否渡过难关,顺利脱险,哪怕是1%的可能,我们都要尽100%的努力,给这个家庭带去希望,让他们体会到来自平安人寿这个大家庭的关爱。

## 太平人寿轻症理赔:情系客户, 有爱、有温度

□ 太平人寿 陶源

近日,太平人寿江苏分公司盐城客户赵女士收到了一笔她原本“意想不到”的理赔款,自己深感意外和欣慰。

2018年6月份,客户张女士在朋友的介绍下

为自己和两个宝宝购买了太平人寿福禄康瑞保险,2018年10月份体检的时候发现身体指标有异样,随后至医院,诊断出来的结果是宫颈高级别上皮内瘤变累及腺体,出院后通过95589电话报案申请理

赔。用赵女士的话说“这病最多也是原位癌,可能也达不到重疾要求,纯粹是申请了看看的”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,再次将福禄康瑞保险责任做讲解。仅仅3天,6万元理赔款成功赔付到客户手中。

为什么会出现这样“意料之外”的理赔呢?原

来,在福禄康瑞这份保险中有一项叫“特定疾病保险金”的保险责任,该项责任使得福禄康瑞在原本100种重疾的基础上新增了50种轻症的理赔,而赵女士罹患的“原位癌”就包含在这50种轻症范围内。太平人寿的服务贴心暖心放心,拿客户当朋友、当家人,一切从客户的角度出发,为了客户利益的最大化尽心尽力!

## 太平人寿快速理赔:天降横祸猝不及防, 快速理赔彰显真爱

□ 太平人寿 陶源

近日,邓先生的家人特地从外地赶回到太平人寿江苏分公司盐城中心支公司的柜面向代理人朱总监与理赔工作人员表示了深深的感谢。

2018年5月底,客户邓先生因不慎高处坠落身受种伤,家人将邓先生送到医院抢救后第一时间通过95589电话报案。接到报案消息后,太平人寿朱友成总监和盐城中支理赔人员第一时间联系客户家人并及时上门服务,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,27万元理赔款成功赔付到客户手中。

邓先生的家人表示,这种天降横祸谁都想不到,对自己的家庭也是很沉重的打击,但是太平人寿快速的理赔和服务真的很让人感动,不仅整个过程丝毫不用自己操心,高额的理赔金也为邓先生后续的治疗提供了有力的保障。

## 用心服务,贴近更贴心

□ 太平人寿 顾婷婷

近期,太平人寿盐城中支运营服务部有一张生存金授权给付及变更的保单,因被保险人邓先生患有间接性精神病只能授权将每年的生存金打入母亲投保人孙女士账户,但孙女士已经76岁高龄不方便至柜面办理。运营王经理考虑到客户的实际情况,决定亲自上门办理业务。

王经理至客户孙女士家中受理材料时,发现被保险人邓先生的证件号与系统中留存的不一致,遂询问缘由,客户孙女士表示儿子系统中留存的证件号为其在上大学时办理的南京证件号,毕业之后调

转回盐城本地使用现在的证件号码,两个号码均为其儿子本人使用。了解到此情况后,王经理立刻决定带客户孙女士至当地派出所开具证明以便公司保全操作。经过一下午的取号排队之后,终于成功帮助客户孙女士开具了公安局证明。孙女士万分感谢,深深感受到了太平人寿盐城中支高效全面的服务。

“要先行不能随行、要解决不要解释、要贴近更要贴心。”盐城中支运营服务部将继续秉承此项理念,不断努力成为受人尊重的服务管家!

# 2018 年中国保险十大新闻、 十大事件揭晓

由《中国保险报》和《金融时报》联合评选的“2018 年中国保险十大新闻”和“2018 年中国保险十大事件”日前揭晓。这是自 2014 年以来,两家中国百强报纸第五次联合评选保险业具有重大影响力的年度新闻和年度事件。

本次评选的“2018 年中国保险十大新闻”为:

一、大幅放宽市场准入,保险业对外开放举措加快落实;

二、中国银保监会揭牌,开启银行保险监管新时代;

三、支持民营企业,千亿保险资金化解股票质押流动性风险;

四、发挥保障和投资功能,保险业服务国家重大战略;

五、瞄准深度贫困地区,保险助力脱贫攻坚扎实推进;

六、加强处罚力度,保险业强监管、防风险、治乱象引向深入;

七、提高养老保障水平,个人税延养老保险试点启动;

八、防控金融风险,规范中小保险公司治理结构;

九、《保险法》司法解释(四)发布,统一财产险

合同裁判标准;

十、立足“大环保”格局,推动建立环境污染强制责任保险制度。

本次评选的“2018 年中国保险十大事件”为:

一、安邦被接管,保险保障基金注资;

二、发出中国声音,国际养老金监督官组织北京年会召开;

三、让市场起决定性作用,三省份放开商业车险自主定价权;

四、高层人事调整,国有大型险企呈现新气象;

五、人保集团回归 A 股,发行规模 18 亿股;

六、“相互保”变身“相互宝”,相互保险调整为网络互助计划;

七、长春长生问题疫苗曝光,中国人寿受托管理赔偿金;

八、快速回应快递小哥呼声,保险业创新研发相关产品;

九、通关更便利,关税保证保险试点范围扩展至全国;

十、保护保险消费者权益,中国银保监会首次发布六类侵权典型案例。

## 用心做,不怕千万事

□ 太平人寿 顾婷婷

近期,太平人寿盐城中支运营服务部有一张多元新契约保单,应访日期 2018 年 12 月 10 日,犹豫期是 2018 年 12 月 20 日,但是客户孙先生手机连续一周一直处于关机状态。

因临近犹豫期,盐城运营负责人王经理决定直接上门去找客户,多次上门,客户家中均无人,但是从邻居处了解到,客户在港口的发电厂上班,得到这一重要信息,王经理立刻想到有同学就在港口的发电厂工作,抱着最后一线希望,王经理拨通了同学的电话,告知情况,终于传来了好消息,这个客户确实就在发电厂上班,但是目前人在外地,不在单位,并提供了客户爱人的手机号码。

王经理满心欢喜的拨打客户爱人手机,却被告

知,客户本人目前生病在住院,不方便接听电话,随机挂断。好不容易找到客户,真的不想就此放弃,王经理又多次拨打客户爱人的电话,关心询问了客户病情,在得知客户意识清醒之后,耐心的做客户爱人思想工作,并详细讲解客户购买的产品百万行无忧的险种责任,请求她帮助我司完成新契约电话回访,最终客户爱人终于同意将电话给客户接听并接受我司回访。

每一单新契约的回访成功看似是件很小的事情,但是这一单单回访成功的背后,是盐城中支运营服务部对回访工作的高度重视和绝对执着。“用心做,不怕千万事!”在今后的回访工作中,盐城中支运营服务部将继续怀揣这一信念坚定的走下去。



# 北京第二批车险理赔共享服务网点启用

2018年12月28日北京保险行业协会消息,北京地区第二批行业车险理赔共享服务网点(简称共享网点)正式面向社会公众提供车险理赔服务。

北京保险行业协会表示,这是继2017年百家共享网点推出后的第二批百家共享网点。共享网点在运行过程中,降低了客户在车险理赔业务环节中的时间成本,受到了广大车险消费者认可。随着第二批百家共享网点的投入使用,车险消费者在行业车险理赔共享服务中的选择性增强,全市行业车险理赔共享服务面积也得到大幅提升,服务将涵盖西城、朝阳、海淀、丰台等12个北京市的行政区,全市范围内车险理赔共享服务网点达200家。

共享网点坚持高品质服务,优化传统理赔流程的同时,突出了行业车险理赔共享服务的概念,在

为车险消费者提供优质服务方面,呈现出三方面特点:一是矩阵式行业服务网络。打破以往哪家投保车险就得去那家保险公司进行查勘定损的模式,共享网点可办理所有在京投保交强险、商业险的车辆查勘定损业务,极大地减少了车险消费者的时间成本。

二是整合车辆理赔维修服务。共享网点依托维修企业所在地进行设立,在共享网点完成车险查勘定损后,客户不仅可以自主选择维修企业进行维修,还可以在共享网点进行车辆留修,享受车险理赔及车辆维修的“一站式”服务体验。

三是行业合作服务品质保障。共享网点维修企业服务质量均通过北京保险行业协会和北京汽车修理行业协会的共同评审,同时还配套建有严格的后续管理及监督机制,确保服务有监督,质量有保障。

## 中保协发布6项行业首创性标准

2018年12月28日,中国保险行业协会(简称保险业协会)正式发布《保险公司柜面服务形式和管理评价准则》、《人身保险非正常满期及退保防范风险操作指引》、《人身保险个人保单在线自助变更操作指引》、《人身保险调查服务管理规范—人员规范》、《人身保险调查服务管理规范—作业规范》、《人身保险调查服务管理规范—重大突发事件应急处置服务规范》6项标准。

近一年多来,保险业协会针对目前保险业标准供给缺口较大的实际,加快协会标准在保险业各领域的普及应用和深度融合,全面强化协会自律职能,2018年已正式发布16项标准。据了解,此次发布标准均属行业内首创,填补相关领域标准空白。6项标准重点聚焦提高保险业服务质量、化解防控风险及扩大保险科技应用三大领域,是落实保险业迈向高质量发展和防范化解风险能力的具体举措,是协会辅助监管,运用标准化手段全面强化行业自律的具体体现。

其中,《保险公司柜面服务形式和管理评价准则》标准整合了财产保险、人身保险两大类保险公司的柜面服务要求,涵盖了保险公司窗口单位的硬件环境与软服务标准,针对3类评价内容设计了42项评价指标,为不同类型的保险公司在规范柜面服务及内部管理考核方面提供参考依据;《人身保险非正常满期及退保防范风险操作指引》标准重点围绕人身保险公司的组织机构、系统建设、机制建设、应急演练、处理流程、风险防范、责任追究等进行了明确和细化;《人身保险个人保单在线自助变更操作指引》标准对保险公司在线自助服务的应用原则、变更范围、系统操作流程及系统管理制定了具体要求。

《人身险调查服务管理规范》标准共有三个系列,分别为人员规范、作业规范和重大突发事件应急处置服务规范。主要涵盖6个原则,4项人员规范,5项作业规范,2项应急处置服务规范。此系列标准的制定进一步防范和化解保险欺诈风险,有利于维护广大消费者的合法权益,有效规【下接第35页】

## 2018年中国保险业回眸与思考

2018年中国保险业发展进入一个调整期,这从一组数据可以看出:2018年1-11月,全国保险业原保险保费收入35419.50亿元,同比增长2.97%,而2017年全年是同比增长18.16%,2018年保险业增速很可能创下近年来新低。其中,人身险公司和寿险业务的相对下降更为明显,2018年1-11月人身险公司原保险保费收入24790.70亿元,同比下降0.50%,而2017年全年是同比增长20.04%;2018年寿险业务原保险保费收入19664.05亿元,同比下降4.75%,而2017年全年是同比增长23.01%;跟2017年相比,2018年数据逊色不少。当然,调整未必是坏事,调整有可能是一种回归,一种从超常规发展向正常发展的回归。

我们回顾2018年保险业发展的若干重要事件,可以分为五类:一是“监管机构”层面,中国银保监会成立;二是“保险监管政策”层面,包括保险业对外开放提速、保险公司治理监管持续规范;三是“保险政策创新”层面,包括税延养老保险、环境污染强制责任保险、关税保证保险;四是“保险司法解释”层面,《保险法》司法解释第4号发布;五是“保险市场主体”层面,包括安邦被接管、人保集团回归A股、信美“相互保”变身“相互宝”。

### 一、监管机构

2018年在中国保险监管历史上注定要载入史册,因为这一年,20岁的保监会和15岁的银监会正式合并,组建成为新的监管机构——中国银行保险监督管理委员会。不管是分还是合,从改革开放40年保险监管的实践看,至少有这么几点经验是值得关注的。

第一,在角色定位上,保险监管应当处理好“发展与监管”的关系,应当坚持“监管姓监”的基本定位。第二,在监管边界上,保险监管应当处理好“政府与市场”的关系,政府既不能该管不管、留下“监管真空”,又不能越俎代庖、替代市场进行资源配置。第三,在监管内容上,保险监管应当处理好“三

支柱监管”相互之间的关系,市场行为监管、偿付能力监管和公司治理监管三者之间既是各司其职,又是相辅相成。第四,在监管重心上,保险监管应当坚守“消费者权益保护”,应当坚持“以广大保险消费者权益为监管工作的出发点和落脚点,把保险消费者拥护不拥护、赞成不赞成、高兴不高兴作为制定政策的依据”。第五,在监管技术上,保险监管应当坚持走“专业化路线”,保险业是一个专业性很强的行业,它要求专业人员采用专业技术进行专业监管。

### 二、保险监管政策

2018年,在保险监管政策方面,具有代表性的有:保险业对外开放提速、保险公司治理监管持续规范。

#### 1. 保险业对外开放提速

2017年11月10日,财政部副部长朱光耀在国务院新闻办会议上披露,“三年后将单个或多个外国投资者投资设立经营人身保险业务的保险公司的投资比例放宽至51%,五年后投资比例不受限制”。2018年4月,保险业对外开放提速。4月10日,习近平主席在博鳌亚洲论坛宣布,“在服务业特别是金融业方面,去年年底宣布的放宽银行、证券、保险行业外资股比限制的重大措施要确保落地,同时要加大开放力度,加快保险行业开放进程”。紧接着4月11日,中国人民银行行长易纲透露,未来几个月至年底之前,将人身保险公司的外资持股比例上限放宽至51%,3年后不再设限;允许符合条件的外国投资者来华经营保险代理业务和保险公估业务;放开外资保险经纪公司经营范围,与中资机构一致;全面取消外资保险公司设立前需开设两年代表处要求。

保险业作为当年中国入世谈判的焦点和入世后对外开放的排头兵,在中国整个对外开放战略布局中一直居于重要地位。与2001年中国加入WTO时的情况不同,那时候很多人对中国保险业和中资

保险公司没有信心,直呼“狼来了”,而当今的中国保险业和中资保险公司早已今非昔比,中国保险市场规模已经跃居世界第二位,中国的保险公司(平安保险)进入了“全球系统重要性保险公司”的行列,中国保险业具备了进一步加大开放力度、加快开放进程的条件。

总体而言,加快保险业开放进程,对中国保险业发展将产生积极的影响。中国保险业自1979年恢复国内保险业务以来近四十年来的发展经验表明,越是在改革开放的环境下,中国保险业就越能得到快速的发展。比如1992年批准首家外资保险机构(美国友邦保险上海分公司)进入中国,2001年加入WTO进一步开放中国保险市场,都是这样的例子。在未来更加开放的环境下,中国保险业将更有可能实现高质量的发展。

## 2. 保险公司治理监管持续规范

2018年保险公司治理监管持续规范。2018年4月,中国银保监会召开中小银行及保险公司公司治理培训座谈会,这是银保监会成立后首次座谈会,说明了新监管机构对于公司治理问题的高度重视。会议在肯定我国银行业和保险业公司治理取得长足进步的同时,也指出了一些机构存在股权关系不透明不规范等问题。会议要求银行保险机构持续健全法人治理结构,将其作为打好防控金融风险攻坚战的重要抓手,加快探索具有中国特色的现代金融企业制度,不断提高公司治理有效性,真正实现从高速增长向高质量发展转变。

2018年3月,作为保险公司治理监管核心内容之一的新版《保险公司股权管理办法》发布。该《办法》提出按照实质重于形式的原则,对保险公司股权实施穿透式监管和分类监管;并根据持股比例、资质条件和对保险公司经营管理的影响,将保险公司股东分为财务I类、财务II类、战略类、控制类四类,对不同类别股东提出不同的要求。7月,银保监会发布《保险机构独立董事管理办法》,通过相关制度安排,进一步改善独立董事履职环境,促进独立董事在公司治理中发挥积极作用。8月,中国保险行业协会发布《保险业公司治理实务指南总体框架》等4项公司治理团体标准,细化相关实务指南。自2006年正式提出构建市场行为监管、偿付能力

监管和公司治理监管并行的“三支柱”监管框架以来,我国现代保险监管体系建设取得了显著成绩。以公司治理监管为例,经过多年的努力,我国初步构建了具有中国特色的保险公司治理监管制度体系,被世界银行和国际货币基金组织评价为“发展中国家的典范”。但同时,需要注意的是,由于我国保险公司治理监管工作起步较晚,基础薄弱,而且受体制机制、文化传统等多方面因素制约,我国保险公司治理由“形似”到“神至”,保险公司治理监管由“形式规范”到“治理实效”,真正实现保护保险消费者等利益相关人权益和防范风险的目标,还有很长的距离。

## 三、保险政策创新

2018年,在保险政策创新方面,具有代表性的有:税延养老保险、环境污染强制责任保险、关税保证保险。

### 1. 税延养老保险

2018年,千呼万唤的个人税收递延型商业养老保险终于出台。2018年4月,《财政部 税务总局 人力资源社会保障部 中国银行保险监督管理委员会 证监会关于开展个人税收递延型商业养老保险试点的通知》正式发布,明确从2018年5月1日起,在上海市、福建省(含厦门市)、苏州工业园区实施个人税收递延型商业养老保险试点,试点期限暂定为一年。2018年5月,银保监会相继发布《个人税收递延型商业养老保险产品开发指引》、《个人税收递延型商业养老保险业务管理暂行办法》、《个人税收递延型商业养老保险资金运用管理暂行办法》,明确了税延养老保险的产品设计原则、业务管理要求和资金运用监管要求。截至10月,已有19家保险公司符合资格参与该项试点,已上市保险产品61款。

税延养老保险对于构建多层次养老保险体系具有重要意义。2018年10月25-26日,由中国银保监会主办的国际养老金监督官组织(IOPS)年会及全球养老金论坛在北京隆重召开。中国银保监会主席郭树清在论坛开幕致辞上指出,“回溯近百年养老金发展历史,特别是二十世纪八十年代以来的市场化改革浪潮,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的多元化制度转变,

已经成为全球主流,是应对老龄化挑战的普遍做法”。这一具有历史和国际视野的判断,引起参会嘉宾代表的广泛共鸣。

税延养老保险在试点期间仅针对保险业,下一步可能扩展至银行业和基金业,涉及多个行业 and 部门。我们在讨论如何发展税延养老保险时,需要始终牢记一点,我们发展税延养老保险的“初心”不是为了发展某一个行业而发展,而是为了通过税收政策支持,撬动更多个人和家庭的养老资源投入,更好地同国家一起构建多层次的养老保险体系,以应对长寿风险和人口老龄化的严峻挑战。具体而言,在税延养老保险的两个阶段,我们应当围绕初心,强调不同的重点。在积累期,我们应当强调“长期投资收益”;在领取期,我们应当强调“长寿风险管理”。顺着这个逻辑往下推,一方面在积累期,我们应当秉持“开放”的理念,保险、银行、基金等金融机构都可以参与税延养老保险的投资积累,同台竞技;另一方面在领取期,我们应当秉持“专业”的理念,实质性地鼓励实行“终身领取”,以更好解决长寿风险和人口老龄化的问题。

## 2. 环境污染强制责任保险

2018年5月,生态环境部部务会议审议通过《环境污染强制责任保险管理办法(草案)》,环境高风险领域建立“环境污染强制责任保险制度”呼之欲出。2018年6月,《中共中央国务院关于全面加强生态环境保护坚决打好污染防治攻坚战的意见》明确提出“推动环境污染责任保险发展,在环境高风险领域建立环境污染强制责任保险制度”。

建立环境污染强制责任保险制度,不是为了发展保险业,而是为了有效利用保险这一现代化风险管理工具,助推生态环境保护和打赢污染防治攻坚战。环境污染风险具有典型的“负外部性”,即无辜的受害第三方和社会要承担这一风险损失;而且,发生环境污染事件之后,致害方常常无力或躲避赔偿,地方政府往往被迫负兜底维稳责任。引入环境污染责任保险之后,一方面可以较好地保证事后经济赔偿;另一方面更重要的,可以在事前和事中通过市场机制对环境风险进行评估、定价和排查。在事前(即承保前),保险公司可以开展环境风险评估,并根据投保企业的环境风险状况实行浮动费

率;在事中(即承保后),保险公司可以开展环境安全隐患排查,投保企业应当积极整改。由此,通过事前的预防、事中的管控和事后的处置,环境污染强制责任保险可以为生态环境保护提供更有效的经济政策支撑,从而为提升生态文明、建设美丽中国,贡献积极力量。

## 3. 关税保证保险

2018年9月1日,根据海关总署的统一部署,关税保证保险在上海、北京等十地海关启动试点。10月31日,海关总署与银保监会联合发布《关于开展关税保证保险通关业务试点的公告》,将关税保证保险试点范围扩大至全国。

关税保证保险是由具备资质的保险公司(目前参加试点的保险公司有中国人民财产保险股份有限公司、中国太平洋财产保险股份有限公司和中银保险有限公司)为企业提供关税担保,在货物通关时,凭借“一张保单”即可享受“先放行后缴税”的保证保险。在实施关税保证保险之前,企业通常采用现金保证金和银行保函的方式;实施关税保证保险之后,企业可以通过购买关税保证保险替代原有方式,在确保海关税款的安全的同时,可以减少企业的资金占用,降低运营成本,提升通关效率。

关税保证保险是近年来保险创新的形式之一,体现了保险服务国家治理的一种“小逻辑”。保险是推进国家治理现代化的重要工具,在国家治理的“工具箱”中,是否备有并运用好“保险”这一现代化的风险管理工具,是判定一国的国家治理是否现代化的重要标志之一。

## 四、保险司法解释

2018年7月,最高人民法院发布《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)》,自2018年9月1日起施行。

近年来,伴随着保险业的快速发展,保险纠纷案件逐年增多。2005年全国法院受理保险纠纷案件为14,465件,2010年为59,747件,2017年达127,611件,呈连续增长态势。1995年颁布实施的《保险法》列有专门的“保险合同”一章,2009年《保险法》修订对保险合同章做了较大改动,推动了保险合同法律制度的完善。但由于《保险法》保险合同的有些规定较为原则,可操作性不够强,保险司

法审判在实践中仍遇到不少困难。

为了解决保险司法实践中的相关法律适用问题,2009至2015年间,最高人民法院先后出台了第1号至第3号《保险法》司法解释——2009年《保险法》司法解释第1号,处理新旧保险法衔接适用问题;2013年司法解释第2号,处理保险合同章“一般规定”部分的法律适用问题;2015年司法解释第3号,处理保险合同章“人身保险合同”部分的法律适用问题。

作为第1号至第3号司法解释的延续,2018年出台的《保险法》司法解释第4号即《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)》,着力处理保险合同章“财产保险合同”部分的法律适用问题,内容包括明确保险标的转让、保险合同主体的权利义务、保险代位求偿权、责任保险等相关问题。《保险法》司法解释第4号的发布,对于进一步统一保险司法审判实践中的裁判标准、保护保险消费者合法权益、促进保险业长期健康发展,具有重要意义。

## 五、保险市场主体

2018年,保险市场跌宕起伏,其中备受关注的市场主体至少有三家:一是安邦,二是人保集团,三是信美相互。

### 1. 安邦被接管

2018年2月,原中国保监会公告,安邦保险集团原董事长总经理因涉嫌经济犯罪,被依法提起公诉,鉴于安邦集团存在违反保险法规定的经营行为,可能严重危及公司偿付能力,为保持安邦集团照常经营,保护保险消费者合法权益,依照《保险法》第144条规定,原中国保监会决定对安邦集团实施接管。接管期限自2018年2月23日起至2019年2月22日止。从接管开始之日起,安邦集团股东大会、董事会、监事会停止履行职责,相关职能全部由接管工作组承担。6月,持有安邦集团合计98.23%股权的民营资本股东全部退出,中国保险保

障基金有限责任公司接手上述全部股权,成为安邦集团新股东。过去一年,安邦集团经历了一个从“买买买”到“卖卖卖”的风格转变。2019年2月接管期限届满之后,安邦集团将呈现一种怎样的新面貌和新动向,值得期待。

### 2. 人保集团回归A股

2018年11月16日,人保集团正式登陆A股市场,成为国内第5家A+H股的金融保险企业。人保集团的上市之路比较曲折,此前,2003年11月,人保集团旗下人保财险在香港上市,成为国内第一家海外上市的金融企业;2009年9月,人保集团完成整体改制;2012年12月,人保集团在香港联合交易所实现H股上市。2018年,人保集团提出实施创新驱动发展、数字化、一体化和国际化4大战略,持续推进集团向高质量发展转型。作为“共和国长子”和“保险黄埔”的人保集团,如何在市场竞争加剧、科技变革创新和经济全球融合的历史浪潮中,继续保持核心优势,立于不败之地,十分令人关注。

### 3. 信美“相互保”变身“相互宝”

2018年10月16日,蚂蚁和信美相互联手向支付宝芝麻信用650分及以上、年龄60岁以下的蚂蚁会员推出“相互保”产品,无需先交费即可参与,可获100种大病保障,事后实行费用分摊。产品上线一个月参与人数超过2000万,市场关注度极高。产品推出一个多月后,信美相互发布公告,称因在销售过程中涉嫌存在违规问题,根据监管部门的要求,停止以“相互保大病互助计划”为名销售“信美人寿相互保险社相互保团体重症疾病保险”。同时,蚂蚁金服发布公告称,把“相互保”由保险产品调整为网络互助计划“相互宝”。“相互保”停止之后,各种讨论一直持续,热度不减——什么是保险,相互保是不是保险,它与传统保险是什么关系,它与网络互助是什么关系,如何把握发展与规范、创新与监管的关系?对这些问题的深入讨论,将有助于促进中国保险业的长期健康发展。

【上接第31页】范了行业公司调查服务的具体内容和要求。

下一步,保险业协会将在继续加强协会标准的制定

和宣贯,加快构建与国家标准、行业标准协调一致的符合保险业发展的标准体系。据悉,2019年将重点就公司治理中信息披露、畜牧业承保理赔等方面制定标准。

## 你须知投保防癌险四大原则

谈癌色变的年代，越来越多的人一聊到癌症这个话题就会心生恐惧，癌症能不能防？如何利用保险保障将损失伤害降到最低？如何购买防癌保险产品？

业内人士表示，防癌险不能保证不生病，但可以防止生病之后造成的经济损失，“买保险首先考虑的是保障，在保障充足的前提下再考虑理财，此外，投保寿险、重疾险等产品越早越好，一来癌症发病率呈现年轻化趋势，二来年轻时投保保费会更便宜。”

### 投保原则一：投保要趁早

业内人士表示，在购买商业保险时一定要掌握以下几个诀窍，首先是年龄越小交费越少，第二项这种重大疾病、大病类的保证，缴费期要长，因为很多条款有一个特点，在缴费期间一旦身患重大疾病，只要确诊，立即赔偿，而且尚未缴清的保费全部免掉，所以缴费期越长越好。而60岁以上的老人在咱们国家能够购买的保险越来越少。第三，我们买保险首先一定要以保障为主，比如重大疾病类的赔偿，先解决保障性，解决民生问题，再考虑投资收益性，要分阶段，保障性都没有，马上就去买收益理财性，这个不是好的构思。

作为重大疾病类的保险，年轻时保费更加便宜，同样的保费可以获得更高的保障水平；年轻时身体健康，才能符合投保的条件，年纪一大，可能会被保险公司拒保或者要在标准保费的基础上加钱才能保。

### 投保原则二：投保前要如实告知

保险其实并不是人人都能买的。专家表示，投保一定要注意两个环节，“投保的时候要如实告知，之前有没有这个病，买保险不是人人都能买，大到一定年纪的人不能买，有病史保险公司拒保的不能买，如果自己没告诉保险公司，将来发生疾病，即便确诊，保险公司也会拒赔。”此外，理赔必须具备两个要件，一旦有问题需要理赔，一定要有权威机构来确诊，比如说保险公司授权的医疗机构，比如咱们广州的三甲医院、二甲医院，非授权的医院保险公司认同不认同？分具体情况具体对待。

专业人士还表示，在广州乙肝可以参保，至于能不能存保，是要根据体检的结果，根据他发病的年龄，他平时的生活习惯来共同评估以后，最后参照年龄、有没有饮酒等，参照以后再评估。

### 投保原则三：保费支出占总收入两成为宜

每年的保费支出占总体收入的多少合适呢？业内人士表示，在国际上有一个黄金分割线，保费支出的黄金分割线为占收入的15%，最多不要超过35%，15%到25%之间是比较合适的。“我觉得在中国，一般占到20%比较合适，这只是一个静态的数字，因为收入每年都会增加，比如今年拿15%用来买保险，但是未来十年的收益呈现15%的增长，所以需要定期加保，保持15%的比例不变，但因为你的收入增加，你购买保险的数额也会相应增加，不能拿一年两年的收入做对比，至少要往前推五年的收入，未来五年做判断，再来决定你购买多大的保险是适合的。”

### 投保原则四：保险是补偿原则

重复投保相同的险种都可以获赔吗？

专家表示，保险是补偿原则，如果投保的是重大疾病保单，只要确诊，都可以从投保的保险公司获得理赔，但是若投保的是附加医疗保险涉及医疗费赔偿，则要根据本身的支出相应发票到保险公司进行报销，“就算你在三家公司都投保了附加的医疗险，每家保额都有一万元，但是总支出只有一万元，这个时候可以选择任何一家保险公司来报销，但是报销总额不能超过一万元。报销完之后，另外两家公司的保单仍将继续有效，如果下次再出现问题，还是可以进行理赔，报销总额不超过自己的总支出和总保额即可。”

### 案例：

#### 保险挽救绝境家庭

去年8月的一天于淳在工作中突然感到身体不适，经医院确诊为暴发性肝炎，只有接受治疗才有康复的可能性。然而高额的医疗费用将这原本就不富裕的家庭逼上了绝境，于淳打算坐等死神的降临。他的女儿玲玲突然想起了爸爸曾经购买过一份重大疾病保险，于是开始尝试联系保险公司的业务员，最终获得了赔偿。

业内人士表示，可以依靠社保和商业保险做一个搭配，进行补充。社保是普惠制，强调广覆盖，在保额上额度较低，消费者可以有针对性地搭配额外的商业险进行补充。

# 年底买车,新手上路应注意哪些 保险问题?

年底买车,新手上路应注意哪些保险问题?

过完了元旦,也到了农历新年的年底,很多人都会犒劳一下自己。比如,不少年轻人会选择买辆新车,热热闹闹开着回家乡过年。有了新车,自然要考虑到相关的保险问题。那么,新手上路到底应该注意哪些保险问题呢?

## 1、入手新车,这些车险产品可以选

买了新车,车主朋友第一件要考虑的事情就是选择车险产品啦!那么,究竟有哪些车险应该买呢?下面,我们不妨按照重要程度,分为以下几个“梯队”来看。

**第一梯队:交强险。**最重要也是最优先的当然是交强险了,这是一种强制性车险,也就是说,只要是车辆上路行驶,都需要购买交强险才行。交强险制度,就是通过国家法律强制机动车所有人或管理人购买相应的责任保险,从而在最大程度上为交通事故受害人提供及时和基本的保障。

**第二梯队:商业车险主险。**选购了交强险,接下来就要选择一些商业车险产品了,其中商业车险里面的主险也是车主必备的险种,尤其是三责险和车损险。首先,对于新手司机来说,补充商业第三者责任险非常有必要的,它可以满足车主更多样、更精细、更高额的保障需求。至于三责险的保额确定,需要车主根据自己的驾驶情况、家庭经济情况、所在城市的消费水平等因素综合考虑。随着事故赔偿水平越来越高,好车越来越多,如果生活在北京、上海等大城市,50万—80万元保额已经是必须的标准,100万元的保额也不会多。其次,对于新手司机来说,车损险也是非常重要的,它是针对交通事故发生后,车辆受损进行赔付的险种。具体来说:车损险是被保险人或其允许的驾驶员在驾驶保险车辆时发生保险事故而造成保险车辆受损,保险公司在合理范围内予以赔偿的一种汽车商业保险。

**第三梯队:车险附加险。**除了商业车险里的主险,对于新手司机来说,在主险基础上再选一些附

加险也是有必要的。附加险有很多种,新手司机可以根据自己的情况进行选购。比如,有的车主会优先选择不计免赔险、玻璃险、划痕险等。

## 2、新手上路,遇到事故莫慌张

对于不少新手司机来说,第一次开车上路都是非常紧张的,另一方面,新手司机发生道路剐蹭事故的概率也会偏高一些。那么,当遭遇了交通事故,新手司机应该如何处理呢?其实,车险的理赔程序,整个过程并不像想象中的复杂。如果实在弄不明白,别着急,按照下面的流程,一步一步来吧!

总体而言,车险理赔可用8个字来说明:报险——定损——修车——索赔

### 第一步:报险

发生交通事故后,应妥善保护好现场,第一时间向保险公司报案,如实陈述事故发生经过,并提供保险单,待保险公司查勘人员到现场查勘,还需填写《出险通知书》。如多方事故或涉及人伤、物损的事故还应报警处理。

### 第二步:定损

保险公司接到报案后,会对车辆进行定损,与被保险人一起协商确定修理工时费及材料费。如无法达成一致,可以申请物价部门或保险公估公司进行鉴定。

### 第三步:修车

车主可自行选择具有维修资质或熟悉的修理厂进行维修,也可以到保险公司合作救援点进行维修,保险公司与维修厂共同完成损失鉴定工作。受损车辆的定损维修以修复为准。

### 第四步:索赔

车辆修复后,客户应保存好修理发票,同时提供其他必要的材料向保险公司索赔。如果涉及多方责任的,应提供交警责任认定书、调解书;涉及人员伤亡事故的,还应提供伤者诊断证明(县级以上医院)、治疗费发票等必要的证明单证,递交完整资料,进行索赔。

## 涅槃重生, 再创辉煌

□ 平安人寿 业务主任罗女士

人生只有一条路不能选择,那就是放弃的路;

人生只有一条路不能拒绝,那就是成长的路。

作为 80 后的先驱,有着和 70 后一样的童年。

我的第一份工作是在一家小酒馆上班。当年 19 岁,这份工作一做就是五年,从洗碗、打扫底层做起,从学徒做到前台,从前台做到后厨,烧菜到服务整个经营流程烂熟于心,忍别人所不能忍,终于在 24 岁时成为盐城一家四星级酒店的高管,并幸运地遇到了现在的老公,有了自己的宝贝。我也顺利转型为家庭主妇大军中的一员,我以为这就是我的终点。

可谁都知道家庭主妇的不易,我也不甘安于现状,不断和社会脱节,我更不甘心青春时留下的汗水就这样付诸东流。坚持之下,我终于开了人生第一家酒店,这一开就是十多年,酒店规模越做越大,可家里的怨声也越来越多。每逢佳节都不能相聚,因为我要忙于店里生意。随着国家经济调控,酒店行业受到巨大冲击,辛苦拼搏多年,血本无归,欠债累累。2017 年下半年苦于无法偿还债务,我只好把房子抵押了还债。也是机缘巧合,就在这时我遇到

了现在的师傅,他给我讲解平安。平安的综合金融平台深深吸引了我,于是在 2017 年 11 月份我顺利加入平安。

因为我听话、肯学,每月都能达成钻石。师傅说光会做业绩不够,还要学会带徒弟。听了他的话,我发现增员前后工资差异,懂得了众人为一体的道理。承蒙区办领导和课长的关注和培养,我顺利完成潜龙、育龙、黄埔等培训班学习,并熟练掌握公司《基本法》。领导、同事的关心和激励也为我指明了努力的方向,仅仅用时八个月,我就以 1+28 的团队规模顺利晋升为主任,次月又育成一名准主任,月工资也由原来的 1 万元提升至 4 万多元。入司以来,个人及团队获评新人小高峰会员、五星收展员、钻石会员、钻石展业区等多项荣誉称号。我给自己制订的目标是再育成两名主任,团队规模争取突破一百人,晋升课长,成就百万年薪的梦想。

最后我想对还有梦、还不曾放弃的人说一句:生命从来不缺少奇迹,来平安吧,只要坚持梦想不言弃,这必将是你圆梦的地方。



# 中华保险非车险打假减损工作成效显著

□ 中华联合 马 倩

针对保险行业的骗赔案件时有发生,作案形式也越来越多样,且日趋隐蔽。为大力推动“降本增效”,切实做好反保险欺诈工作,中华保险盐城中心成立了打假减损小组,设置了反保险欺诈专岗,完善了打假和减损奖励机制,进一步加大非车险案件

的现场查勘以及人伤案件的跟踪力度,多次组织高风险案件排查工作,对维护保险消费者合法权益,有效打击保险领域犯罪活动发挥了重要作用。2018年非车险减损案件共29笔,减损金额120.28万元。

## 细节看保险:阜新车险诈骗案件的启示

11月28日,一家媒体以《阜新某修理厂老板变“职业”骗保高手两年骗保金额高达21万余元》为题,揭开了辽宁阜新一家汽车修理厂负责人实施车险诈骗的故事(下文称“阜新车险诈骗”)。从作案期间、累计或者单笔诈骗金额,在保险行业诈骗案件的确是“小巫见大巫”,但是,该诈骗案件侦破发现了保险公司查勘员深度参与其中。研究阜新车险诈骗案件,有利于加强保险公司查勘队伍建设,有利于提高保险公司经营能力,有利于保险行业在社会治理中的积极作用。

### 典型特征

根据报道的诈骗情节,本文将阜新车险诈骗案件的特点归纳如下:

高频度,低金额。在短短不到一年时间,实施诈骗40余次,平均年度作案频率为40次左右,频度高于笔者研究的苏州车险诈骗案件(年度作案25次左右);实施诈骗40余次,单案诈骗金额为5000元(累计骗保金额21万余元),仅为研究的苏州车险诈骗案件单案件诈骗金额(为1万元左右)的一半,远远低于无锡车险诈骗单案件85万元。

拙手法,易识破。该诈骗案件中,肇事车辆全部在诈骗主导者名下,伪造事故现场的驾驶员主要是修理厂的工人、朋友等等,制造的事故

主要是双方事故。该案件诈骗手法与笔者研究的苏州车险诈骗案件极为类似,因为事故涉及到双方事故,操作难度远远大于无锡车险诈骗案件伪造的单方全损事故。按照现在保险公司审核事故现场诈骗的能力,其实是不难识破诈骗者伎俩的。

贪婪性,串通性。诈骗者集车主与汽车修理厂负责人两位一体的身份,受其唆使驾车者是其下属工人、朋友等,实施诈骗显示了老板主观心理的贪婪性。之所以能够成功实施诈骗,关键原因在于有保险公司查勘员的密切配合。

与以往车险诈骗案件不同,阜新车险诈骗案件至少暴露出保险公司经营过程中,存在的三个短板:一是未严格执行查勘方面的内控制度。按照内控制度设计,案件中查勘员出事故现场是一种随机调遣机制,而诈骗案件中40余起事故的查勘员为同一个人,暴露出制度执行不力。二是未严格进行客户风险识别。按照保险公司现在的管理系统,可以方便查询到同一身份证(机构编码)项下投保的机动车辆的信息,对于此类客户投保信息和出险信息进行综合比对,不能识别出诈骗者的风险等级。三是未严格尽职尽责审核索赔资料。侦破诈骗案件,警方正是依据大量的照片之间的矛盾性,保险公司

进行核赔人员尽职尽责的话,识破伪造的现场不是一件难不可及的事情。正是在上述层层失守的前提下,诈骗者屡屡得手,给正常的保险消费者带来了经济损失,干扰了正常的保险经营活动,因为诱发故意肇事非但未发挥保险行业参与社会治理的积极作用,反倒在一定程度上给社会治理平添了隐患因素。

### 意见建议

类似于阜新车险诈骗中的保险公司查勘员失足沦为诈骗分子帮凶的情形,虽然是微乎其微,但是,更需要保险公司以案为鉴,采取一系列的措施加强队伍建设、完善内控制度。

一是采取综合措施,加强队伍建设。谈到保险行业队伍建设,有的保险主体片面地认为省级及以下队伍建设的内涵主要是销售队伍建设,忽视了对查勘定损、核保核赔队伍建设。1、加强查勘员队伍建设。从提高专业素养、薪酬、职业道德和法律法规等方面,保证查勘员队伍爱岗敬业。2、坚持轮岗、随机派遣查勘员机制。以制度为手段,保证查勘员作业规范性。3、优化查勘权限配置。有的保险公司管理查勘业务实行职称优先于职务的原则优化查勘权配置,实行查勘案件质量责任制度。4、由保险行业协会牵头,继续完善保险行业内部从业人员诚信记录,引导从业人员珍惜职业生涯。组合实施上述措施,规范查勘行为。

二是引入技术手段,提高核赔质量。数据显示,5000元以下的赔案在车险经营中占到80%以上,而这个数据恰恰是很多省份快速理赔(不包括人伤)适用的条件之一。阜新车险诈骗案件单件金额恰恰也是这个数据,从报道资料无法证实这是巧合还是诈骗者主动追求的结果。伴随着机动车数量和驾驶员的快速增长,小型交通事故案件呈现出快速增长,审核海量的事故照片对于核赔人员来说,无疑提出了更高的要求。为了提高审核效率和质量,有的保险公司引入技术手段,对类似的、不同事故的现场照片进行辅助性识别,在降低核赔人员工作强度的同时,大大提高了效率和质量。建议由保险行业牵头,组织开展经验交流活动,让更多的公司使用先进的技术手段,进而提高全行业的信息化水平。

三是立足行业功能,提前防范风险。从国民经济分类和行业自身功能来说,保险行业具有经济补偿、资金融通和社会治理功能。发挥和实现上述功能要求保险公司具有强大的风险识别、归集、预防和处理功能,而上述阜新车险诈骗案件之所以发生并且能够形成一定的规模,的确是发生在处置风险环节,但是,从风险管控的视角看,反映出该公司在风险识别、归集、预防环节同样存在经营不够完善的管理点位。结合上述案件,建议采取以下措施:1、打通保险经营全过程信息之间的壁垒,实现公司内部信息共享。通过系统,每一位保险营销、核保人员能够知晓承保之后的出险理赔情况,以此为依据对客户进行风险识别。2、尝试推进公司内部精细化核算,实行精细化经营。建议改进经营内部核算机制,在考核保险销售部门的指标主要是保险规模和费用水平的同时,增加业务品质考核因子,提高销售人员对业务品质的关注。3、丰富车险费率因子指标,提高诈骗者的违法成本。提高车险诈骗者的违法成本,既需要司法部门依法加大惩治力度,也需要保险公司丰富车险费率因子,提高参与实施保险诈骗者在同样保险金额下的保费水平。4、规范汽车维修行为,服务主业发展。基于保险公司车险经营过程中积累的大数据,试点建立保险体系的汽车修理厂,充分利用现代信息化的有利条件,至少完成简单的汽车外观钣金喷漆等作业,减少风险隐患。因为按照现行汽车流通法规,非专卖店机构获取原装配件和认可的维修技术上存在一个时间过程。待各方时机成熟之后,保险体系的汽车修理厂再承接更大的维修项目。通过自身努力,提高行业风险防范能力。

保险诈骗案件中卷入保险行业现职的查勘人员(例如阜新车险诈骗案件)、保险行业曾经的销售人员(例如灵璧保险诈骗案件),此类案件虽然微乎其微,但是,治理和预防此类案件,保险行业需要有敢于亮丑的勇气,需要有规范瑕疵流程的作为,更需要具有全面提高保险公司经营能力的智慧,进一步遏制和减少人民群众不必要的生命和财产损失,以期实现人民群众对美好生活的向往。

## 2019年1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	—	6	—	—	—	—	—	6
中国人寿保险股份有限公司盐城市分公司	—	1	—	—	—	—	—	1
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	—	—	—	—	—	—	—	0
中国平安财产保险股份有限公司盐城中心支公司	—	—	—	—	—	—	—	0
中国平安人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	2	2	—	—	—	—	4
天安财产保险股份有限公司盐城中心支公司	—	—	—	—	—	—	—	0
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	—	6	—	1	—	—	—	7
太平人寿保险有限公司盐城中心支公司	—	3	4	—	—	—	—	7
泰康人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	4	—	—	—	—	—	4
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	—	1	—	—	—	—	—	1
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	—	—	—	—	—	—	—	0
中国大地财产保险股份有限公司盐城中心支公司	—	1	—	—	—	—	—	1
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	—	—	—	—	—	—	—	0
中国人寿财产保险股份有限公司盐城市中心支公司	—	4	—	—	—	—	—	4
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	—	—	—	—	—	—	—	0
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	—	2	—	—	—	—	—	2
中德安联人寿保险有限公司江苏分公司盐城营销服务部	—	—	—	—	—	—	—	0
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	—	—	—	—	—	—	—	0
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	—	—	—	—	—	—	—	0
紫金财产保险股份有限公司盐城中心支公司	—	5	—	—	—	—	—	5
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	—	2	—	—	—	—	—	2
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	—	—	—	—	—	—	—	0
长生人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	—	—	—	—	—	—	0
建信人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	—	—	—	—	—	—	0
英大财产保险股份有限公司盐城中心支公司	—	—	—	—	—	—	—	0
东吴人寿保险股份有限公司盐城分公司	—	—	—	—	—	—	—	0
中融人寿保险有限公司盐城中心支公司	—	—	—	—	—	—	—	0
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	—	—	—	—	—	—	—	0
国联人寿保险股份有限公司盐城分公司	—	—	—	—	—	—	—	0
总计	0	37	6	1	0	0	0	44

## 2018年12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	1.11	—	好	中国人寿	1.12	—	好
太平洋产险	1.8	—	好	太平洋人寿	1.11	—	好
平安产险	1.9	—	好	平安人寿	1.12	—	好
天安财险	1.11	—	好	新华人寿	1.8	—	好
中华联合	1.9	—	好	太平人寿	1.9	1	好
华安财险	1.10	—	好	民生人寿	1.9	—	好
安邦财险	1.10	—	好	泰康人寿	*1.14	—	好
大地财险	1.10	—	好	合众人寿	1.10	—	好
阳光财险	*1.14	—	好	富德生命	1.8	—	好
中银保险	1.10	—	好	农银人寿	1.11	—	好
国寿财险	1.11	—	好	恒安标准	1.11	—	好
渤海财险	1.8	—	好	华泰人寿	1.9	—	好
都邦产险	1.8	—	好	华夏人寿	1.10	1	好
长安责任	1.8	—	好	平安养老	1.8	—	好
紫金财险	1.11	—	好	信泰人寿	1.8	1	好
安盛天平	1.11	—	好	人保寿险	1.9	1	好
永安产险	1.8	—	好	中德安联	1.11	—	好
浙商产险	*1.16	—	好	阳光人寿	1.8	1	好
英大产险	1.9	—	好	君康人寿	1.8	—	好
太平财险	1.12	—	好	长城人寿	1.10	—	好
泰山财险	1.11	—	好	幸福人寿	1.11	1	好
				中宏人寿	1.11	—	好
				英大人寿	1.9	—	好
				光大永明	1.8	1	好
				安邦人寿	1.10	—	好
				利安人寿	1.11	1	好
				友邦人寿	*1.14	—	好
				百年人寿	1.8	1	好
				长生人寿	1.9	—	好
				建信人寿	1.8	—	好
				东吴人寿	*1.14	—	好
				中融人寿	1.8	—	好
				中银三星	1.9	—	好
				国联人寿	*1.14	—	好
				国华人寿	1.8	—	好
				前海人寿	1.8	—	好
				德华安顾	1.9	—	好
				中英人寿	1.11	—	好

## 盐城市2018年12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	上年同期累计	同比±%	赔案件数	付率%	本期	累计					
人保财险	93901.00	819591.00	11211240.27	210561200.74	20473.78	196122.25	23194.86	145865.52	120070.62	21.48	322687.00	74.37	1023.30	6513.34	47.94	184068.57	6.55
太平洋产险	33672.00	569492.00	1311605.09	20571030.00	2613.92	32346.99	1176.14	17367.34	19217.76	-9.63	19106.00	53.69	52.17	997.83	7.91	28682.06	8.98
平安产险	54916.00	399905.00	2479929.05	31139079.73	6859.31	56794.95	3179.42	30050.80	23896.14	25.76	35602.00	52.91	15.14	226.93	13.88	49185.43	15.47
天安产险	3357.00	27657.00	294612.54	2128832.33	536.76	5042.34	379.81	3891.02	4073.72	-4.48	3047.00	77.17	-26.13	111.29	1.23	4095.64	23.11
中华联合	8166.00	99061.00	1000534.34	20955517.03	1712.88	14680.10	1032.84	8328.15	8643.01	-3.64	16639.00	56.73	5.56	97.95	3.59	12899.70	13.80
华安产险	2216.00	18180.00	112062.74	718603.95	296.55	2321.20	46.11	497.48	213.77	132.72	212.00	21.43	2.40	15.73	0.57	757.34	206.49
安邦产险	6659.00	122765.00	387677.03	5955874.39	923.08	19833.12	2414.74	24031.85	21994.88	9.26	1499.00	121.17	15.79	280.74	4.85	31772.73	-37.58
大地产险	1560.00	17180.00	119041.22	7761848.71	220.59	2010.62	54.14	993.21	1877.45	-47.10	720.00	49.40	0.56	2.36	0.49	2313.53	-13.09
阳光产险	4111.00	33987.00	336074.16	3063131.00	722.88	6458.66	-3188.39	3819.80	2821.94	35.36	4836.00	59.14	11.57	55.61	1.58	5963.69	8.30
中银保	1076.00	8822.00	126288.80	2364239.32	157.32	3378.44	99.06	1136.24	819.43	38.66	2196.00	33.63	0.80	26.61	0.83	2912.23	16.01
国寿财险	16955.00	142660.00	122873.03	10627588.22	2242.54	26973.72	2145.68	20136.54	20725.63	-2.84	19400.00	74.65	32.01	387.21	6.59	31039.60	-13.10
渤海产险	3530.00	66683.00	49376.55	1523245.79	104.20	3595.04	213.91	3950.09	1813.02	117.87	0.00	109.88	0.00	0.00	0.88	5398.08	-33.40
都邦产险	1231.00	5905.00	437718.40	2075152.66	96.41	791.76	20.21	302.26	226.25	33.60	0.00	38.18	0.00	0.00	0.19	756.02	4.73
长安责任	453.00	4649.00	110507.13	2196775.16	88.10	1389.59	104.67	638.84	739.55	-15.89	437.00	45.97	1.25	43.34	0.34	1126.59	23.34
紫金产险	5837.00	99224.00	860569.31	8824214.26	1474.25	19597.38	1593.16	10856.40	10806.71	0.46	13335.00	55.40	42.33	369.35	4.79	15639.15	25.31
安盛天平	371.00	2680.00	22896.85	146897.96	34.39	248.10	55.55	659.17	1369.75	-51.88	878.00	265.69	0.00	0.00	0.06	1132.49	-78.09
永安产险	883.00	11256.00	50059.07	933566.64	221.61	3288.54	414.24	2542.74	2265.01	12.26	1777.00	77.32	2.62	36.14	0.80	2776.62	18.44
浙商产险	5258.00	59401.00	459996.32	3554012.47	236.61	2305.85	189.71	1430.62	806.49	77.39	0.00	62.04	0.00	0.00	0.56	1856.52	24.20
英大产险	2274.00	13396.00	188963.72	1993558.29	497.91	4181.51	155.99	1976.79	2616.28	-24.44	1898.00	47.27	1.77	47.44	1.02	4088.62	2.27
太平财险	2638.00	28238.00	205342.29	2327007.15	426.00	4877.57	267.02	3226.69	3475.40	-7.16	4871.00	66.15	3.34	52.40	1.19	4373.91	11.52
泰山财险	4044.00	13686.00	236290.06	816003.42	682.45	2836.25	271.33	1288.87	280.39	359.67	721.00	45.44	1.60	6.00	0.69	1948.88	45.53
合计	253108.00	2564418.00	21229557.97	340237499.22	40601.54	409073.98	33820.20	282990.42	248773.20	13.75	449861.00	69.18	1186.08	9270.27	100.00	393787.40	3.88



