



Contents

目录 盐城保险信息 2019年·第2期

卷首语 1

☆保险监管☆

2019年银行业和保险业监督管理工作会议召开 2

中国银保监会简化股权投资计划和保险私募基金注册程序 支持保险机构加大股权投资力度 3

中国银保监会印发《关于进一步加强车险监管有关事项的通知》中国银保监会办公厅关于进一步加强车险监管有关事项的通知 3

江苏银保监局召开2019年全省银行业和保险业监督管理工作会议 4

☆协会动态☆

协会日志 5

☆会员信息☆

中国人寿召开“中国人寿·国金所”合作项目现场发布会 6

中国人寿姚盛锋总经理赴基层慰问调研 6

人保财险召开2019年度纪检监察工作会议 7

春节期间“心服务”温暖新年旅途人 7

荣获2018年度市级机关部门(单位)综合考核优秀单位称号 8

致敬来时路 感恩再出发——平安人寿盐城中心支公司乔迁新址 8

天安财险召开2018年总结表彰暨2019年工作部署会 9

中华保险组织开展集体生日会活动 10

中华保险荣获集团和财险公司先进荣誉 10

中华保险小晨会大作用 11

“幸福·遇见”幸福有约品牌全球发布会江苏站成功举办 11

分公司测评组莅临泰康人寿 开展2018年度中支班子现场测评 12

泰康人寿江苏分公司荣获“十大影响力品牌”等多项殊荣 13

携手并进,共谱新篇——记合众人寿盐城中支2019年全体内勤工作会议隆重召开 14

国寿财险开展“新春扶贫送温暖”活动 15

国寿财险盐城公司新春特别晨会 15

国寿财险组织《保险合规与风险防控》专题培训会 16

主 办:盐城市保险行业协会
盐城市保险学会
本期承办:中国人寿保险股份有限公司
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:蔡中原 刘书青 沈洁

电话兼传真:0515-88302323

0515-88314080

EMAIL:yxcbxx@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
- 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
- 江苏后羿新诚保险代理有限公司
- 江苏宏泰保安邦代理有限公司
- 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:中国人寿保险股份有限公司盐城市分公司
 地址:盐城市太平路 101 号
 电话:0515-89963166 传真:0515-89963120



国寿财险组织新个税改革政策培训 16

新春送祝福 温暖人人人保寿险张微总代表省公司工会走访慰问困难职工
 16

人保寿险召开 2018 年度班子成员述职述廉考核会议 17

人保寿险召开开门红阶段经营分析会 18

利安人寿个险召开 2018 年度表彰暨 2019 开门红启动大会 19

☆县支信息☆

泰康人寿健康新生活发布会成功召开 19

国寿财险开展“星光守护”进校园活动 20

☆理赔服务☆

岗位过年 21

坚持,为客户带来了希望 23

金管家功能升级 带来客户好体验 23

合众保险理赔不难,情系客户理赔快速——合众人寿盐城银保客户获赠 50 万
 元 24

☆热点聚焦☆

保险业专项产品陆续落地 纾困民企取得积极成效 24

银保监会推进银行保险公司治理监管规则一体化 25

☆行业新闻☆

从 20% 下降到 3%! 新个税预扣规则为保险营销员减负 27

☆保险文化☆

三行家书 28

☆发展探究☆

营销管理的思与行 29

☆保险知识☆

重疾险 6 种必保疾病 30

养老商业保险如何买? 30

☆以案说法☆

用私家车跑滴滴出事故,能否要求保险公司赔偿? 31

☆保险营销☆

无本创业,让梦想照进现实 33

再续前缘,让我成就非凡人生 33

☆反保险欺诈☆

应对保险欺诈 织密“五道防线” 34

六安车险诈骗案对车险经营的启示 35

☆数据库☆



卷首语

中国人寿保险股份有限公司盐城市分公司致力于建设现代保险领军企业，不但要持续提升自身内涵价值，更要彰显企业社会责任。对社会，我们要成为促进经济发展和社会和谐的奉献者；对客户，我们是风险保障和金融服务的提供者；对员工，我们是干事创业、实现人生价值的创造者；对同业，我们是合作共赢、推动行业发展进步的引领者。正是凭借着对社会责任的尊崇和担当，自 1996 年产寿险分业经营以来，我们秉承“革弊鼎新、开拓创新、互融互通、合规守纪”工作方针，勇立发展潮头、胸怀民生责任，以开疆辟土的气概和敢写第一的格局，开创了从小到大、由弱到强的历史篇章，牢牢捍卫了在寿险市场的领先地位。

公司在做强主业的同时，兼顾社会经济效益，认真履行社会责任。我们强化公司治理，致力现代企业建设，总保费收入达 39.88 亿元，创历史新高，总保费市场份额达 29.44%，持续主导行业；我们参与社会管理，积极探索推进小额保险、老年人保险、工商补充保险等业务创新；我们推动社会变革，服务政府职能转变，积极参与城乡居民基本医疗经办服务和大病保险等政府经办业务；我们发挥产品优势，设计专业产品，为客户提供疾病、意外、养老、理财等多重保险保障；我们充分发挥桥梁纽带作用，积极争取中国人寿集团高端养老社区项目资金投资盐城；我们重视客户服务体验，提高客户服务时效，铸就一流服务品牌；我们关爱员工成长，保障员工权益，打造幸福国寿；我们坚持合规经营，强化诚信建设；我们热心公益事业，倾力回报社会。

长久以来，我们用坚守与担当绘就了中国人寿的良好企业公民形象，更在这过程中赢得了社会大众的广泛尊重与信赖。辉煌 20 载，跨越 30 亿，既标志着公司系统地位更加稳固、行业影响更加突出，更标志着公司综合实力明显提升、服务社会造福民生能力显著增强。未来，我们仍将坚守“人人享有国寿保障”的企业使命，怀揣恪尽企业社会责任的不变初心，继续深化改革，聚力创新，为实现客户利益、股东价值、员工成长与企业发展的和谐统一而不懈努力，在服务推进“两聚一高”、建设“强富美高”新盐城中争作更大贡献！

中国人寿盐城市分公司总经理 姚盛锋

2019 年银行业和保险业监督管理 工作会议召开

近日，中国银保监会召开 2019 年银行业和保险业监督管理工作会议，深入学习贯彻中央经济工作会议精神，回顾总结去年工作，研究分析当前形势，安排部署 2019 年工作。银保监会党委书记、主席郭树清出席会议并讲话。

2018 年，银保监会在以习近平总书记为核心的党中央坚强领导下，全面加强党的领导和党的建设，坚决落实党中央、国务院决策部署，全力化解突出风险，维护金融体系稳定，提升银行业保险业服务实体经济能力，不断深化改革开放，扎实做好机构改革组织实施，各项工作迈出坚实步伐，取得积极成效。

会议指出，必须认真学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想，牢固树立“四个意识”，不断增强“四个自信”，坚决做到“两个维护”，在思想上政治上行动上同以习近平同志为核心的党中央保持高度一致。要把党的政治建设摆在首位，以政治建设为统领，毫不动摇推进全面从严治党，不断取得作风建设和反腐败斗争新成效。要扎实推进机构整合融合，努力建设忠诚干净担当专业的监管干部队伍，确保机构改革与监管工作“两不误、两促进”。

会议认为，当前银行业保险业风险总体可控，但面临的形势依然复杂严峻。要按照党中央、国务院的部署，开拓进取，奋发有为，扎实推进各项工作。要全面贯彻党的十九大、十九届二中、三中全会精神和中央经济工作会议精神，坚持党对金融工作的集中统一领导，坚持稳中求进工作总基调，践行新发展理念，以服务供给侧结构性改革为主线，着力提高金融服务实体经济能力，打好防范化解金融风险攻坚战，坚定不移深化改革扩大开放，推动银行业保险业向高质量发展转变，为全面建成小康社会提供更有力的金融支撑。

会议要求，要坚持不懈治理金融市场乱象，进一步遏制违法违规经营行为，有序化解影子银行风

险，依法处置高风险机构，严厉打击非法金融活动，稳步推进互联网金融和网络借贷风险专项整治。下大力气补齐监管短板，做到远近兼顾，标本兼治。坚定不移深化金融改革扩大开放，着力完善公司治理机制，优化金融机构体系，支持直接融资发展，推进市场化兼并重组，扩大银行业保险业开放，加快建立多层次、广覆盖、差异化金融体系，形成全方位、多层次、宽领域的高水平开放新格局。创新和完善监管方式方法，做到审慎监管与行为监管、风险监管与合规监管、定量监测与定性判断、前瞻预判与持续防控，以及国际经验与中国国情相结合，动态前瞻把握好工作节奏与力度，真正提升监管能力和监管效率。

会议强调，必须把防范系统性风险与服务实体经济更紧密结合起来。防范系统性风险是实体经济持续健康发展的重要前提，要通过有效监管防范化解各类经营风险和防止局部风险扩散蔓延，维护金融市场稳定，同时推动房地产长效机制建设，促进国际收支总体平衡。服务好实体经济是防范系统性风险的根本举措，银行业保险业必须从大局出发，按照“六稳”要求，坚决服务供给侧结构性改革，稳步推进结构性去杠杆，妥善处理防风险与稳增长调结构的关系。有效增加资金投放和融资供给，积极支持国家重大战略实施，扎实推进普惠金融，助力打好脱贫和污染防治攻坚战。大力支持民营企业和小微企业，在信贷供给增加的基础上保持融资成本处于合理水平。鼓励各类机构通过内部挖潜和采用新技术等多种手段，提高金融服务效率。

会议号召，银保监会系统广大干部职工要更加紧密地团结在以习近平总书记为核心的党中央周围，坚持把党的政治建设作为党的根本性建设，站在新的起点上做好银行保险监管工作，以优异成绩庆祝中华人民共和国成立 70 周年，为决胜全面建成小康社会、实现中华民族伟大复兴的中国梦作出新的贡献。

中国银保监会简化股权投资计划和 保险私募 基金注册程序 支持保险 机构加大股权投资力度

为进一步落实党中央、国务院“放管服”工作部署,支持保险机构加大股权投资力度,提高股权投资计划和保险私募基金注册效率,根据《保险资金运用管理办法》(保监会令2018年1号)等相关规定,即日起,保险资产管理机构及其下属机构发起设立股权投资计划和保险私募基金,由中国保险资产管理业协会(以下简称保险资管协会)办理注册工作。

简化股权投资计划和保险私募基金注册程序,是银保监会落实党中央、国务院关于转变政府职能,把“放管服”改革作为全面深化改革重要内容工

作部署的具体举措,有利于提升注册效率,增加产品供给,拓展保险资金配置空间,更好服务保险主业发展;有利于支持保险机构加大股权投资力度,为实体经济提供更多长期资本性资金,提升社会直接融资和股权融资比重;有利于切实推动保险机构更好服务国家重大改革举措,提升保险资金服务实体经济效能,促进经济提质增效,增强经济中长期发展韧性。

下一步,银保监会将加强对保险资管协会的业务指导,强化对股权投资计划和保险私募基金的业务监管,确保两类产品注册有序、顺畅进行。

中国银保监会印发 《关于进一步加强车险监管有关事项的通知》 中国银保监会办公厅关于进一步 加强车险监管有关事项的通知

银保监办发[2019]7号

各银保监局,各财产保险公司,保险业协会,中国保信:

为进一步加强车险业务监管,整治市场乱象,维护车险消费者合法权益,为下一步商业车险改革营造公平、规范、有序竞争的市场环境,现就有关事项通知如下:

一、各财产保险公司使用车险条款、费率应严格按照法律、行政法规或者国务院保险监督管理机构的有关规定执行,严禁以下行为:

(一)未经批准,擅自修改或变相修改条款、费率水平;

(二)通过给予或者承诺给予投保人、被保险人保险合同约定以外的利益变相突破报批费率水平;

(三)通过虚列其他费用套取手续费变相突破报批手续费率水平;

(四)新车业务未按照规定使用经批准费率。

二、各财产保险公司应加强业务财务数据真实性管理,确保各项经营成本费用真实并及时入账,

严禁以下行为:

(一)以直接业务虚挂中介业务等方式套取手续费;

(二)以虚列业务及管理费等方式套取费用;

(三)通过违规计提责任准备金调整经营结果;

(四)通过人为延迟费用入账调整经营结果。

三、各派出机构按照职责,依法对辖区内财产保险公司车险经营违法违规行为进行查处。

(一)各派出机构可在银保监会内网“部室导航-财险部-商业车险条款费率”专栏查询各财产保险公司的商业车险条款、费率相关材料。

(二)各派出机构查实财产保险公司未按照规定使用车险条款、费率的行为后,按照授权对相关

财产保险公司采取责令停止使用车险条款和费率、限期修改等监管措施,依法对相关财产保险公司及责任人员进行处罚。

四、中国保险行业协会应建立对会员单位投诉举报的受理、核查制度,对于涉及未按照规定使用经批准的条款、费率的违法违规线索,应及时报送银保监会财产保险监管部。

五、各财产保险公司应及时、准确上传相关数据至车险信息平台。中国保险信息技术管理有限责任公司应建立车险费率执行相关数据的监测机制,对于财产保险公司出现监测数据异常的情况,应及时报送银保监会财产保险监管部。

2019年1月14日

江苏银保监局召开2019年 全省银行业和保险业监督管理工作会议

1月28日至29日,江苏银保监局召开2019年全省银行业和保险业监督管理工作会议,全面贯彻落实2019年全国银行业和保险业监督管理工作会议精神和江苏省委省政府决策部署,总结2018年工作,分析当前形势,部署2019年工作任务。江苏银保监局党委书记熊涛出席会议并讲话。

2018年,江苏银保监局坚持稳中求进工作总基调,坚定不移加强党的领导和党的建设,坚决打好防范化解金融风险攻坚战,全力提升服务实体经济质效,持续推动银行业保险业改革开放和转型升级,严格落实机构改革有关要求,各项工作取得较好成效。截至2018年末,全省银行业各项贷款余额11.78万亿元,同比增长13.27%,比年初增加13676亿元,增量列全国第三位;银行业全面完成2018年度小微企业金融服务目标,全省全口径小微企业贷款余额达3.29万亿元,总量位居全国第二;保险业共为全省提供各类风险保障201.31万亿,保险资金在苏投资余额超过2000亿元。

会议认为,当前江苏银行业保险业风险总体可控,但面临的形势依然复杂严峻。2019年,江苏银保

监局要以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导,坚持党对金融工作的集中统一领导,认真贯彻落实银保监会和省委省政府各项决策部署,着力提高金融服务实体经济能力,切实打好防范化解金融风险攻坚战,坚决维护市场秩序,坚定不移深化改革扩大开放,推动江苏银行业保险业向高质量发展转变,为建设“强富美高”新江苏提供更有力量更精准更有获得感的服务和支持。

会议要求,要按照“面上严要求,线上抓专项,点上抓典型”的总体原则,持之以恒做好治理乱象工作。深入开展风险防控“大排查、大处置、大提升”行动,切实摸清风险底数,有效处置重点风险,提升风险防控能力,坚决守住不发生区域性系统性风险的底线。持续推动转型升级,引导银行保险机构回归业务本源,完善公司治理机制,提升核心竞争力。加快改革创新步伐,积极推进重要金融改革措施落地,深化农村金融改革,支持地方金融改革,推进法人机构改革,扩大银行业保险业开放,进一步激发银行业保险业市场活力,保持江苏在全国金融改革发展中的领先地位。坚持用法治思

协会日志

1月9日下午,协会秘书长参加市政府全国安全生产电视电话会议。

1月25日下午,协会秘书长参加金融服务业发展座谈会。

1月29日下午,协会派员参加全市“学习强国”学习平台建设工作会议暨县处级单位学习管理员培训会议。

1月30日上午,协会副秘书长参加举行盐城金融高质量发展论坛颁奖仪式。

1月30日全天,协会副秘书长参加七届市纪委四次全会。

1月31日下午,协会派员参加共青团盐城市委八届五次全体(扩大)会议。

2月11日上午,协会副秘书长参加全市目标任务综合考核总结表彰大会。

维和法治方式开展和推动工作,进一步提高依法履职能力。加强为民监管,积极构建“五位一体”大消保工作机制,切实维护消费者合法权益。扎实推进机构整合融合,建立良性协同激励机制,切实加强人才队伍建设,进一步增强干部主动担当作为的内生动力。

会议指出,必须把防范系统性风险与服务实体经济更紧密结合起来。指导机构用好用足用活各项普惠金融政策,降低融资成本,提高融资效率,努力为民营企业、小微企业和“三农”等提供高质量、有温度的金融服务。要积极配合供给侧结构性改革,稳步推进结构性去杠杆。支持国家重大战略实施,保障江苏重点项目落地。积极培育特色金融服务品牌,大力发展制造业金融、科技金融、绿色金融、消

费金融和特色保险业务。目前,江苏银保监局正在联合有关部门研究建立精准帮扶企业融资联合会诊机制,精准帮扶困难企业。

会议强调,做好2019年工作,江苏银保监局系统要切实增强担当意识、前瞻意识和稳健意识,在工作中既要勇于担责、主动作为,又要积极稳妥、蹄疾步稳,努力形成比学赶超、创先争优的良好氛围,在积极进取中创造特色、形成品牌、走在前列。要全面加强党的领导,充分发挥党建核心统领作用,按照“讲政治、守纪律、勇担当、作表率”的总体要求,推动党建工作向纵深发展。要发扬求真务实作风,在履职尽责中做表率、当先锋、争一流。要站在新的起点上做好银行保险监管工作,以优异成绩庆祝中华人民共和国成立70周年。



中国人寿召开“中国人寿·国金所” 合作项目现场发布会

□ 中国人寿 吴少春



12月12日上午，“中国人寿·国金所”合作项目现场发布会在盐城国投大酒店隆重召开。中国人寿盐城市分公司、天津滨海国金所业务委员会主要领导出席了此次签约仪式。

多元服务，引领未来。该项目的签约，不仅能够提升中国人寿与国金所双方的服务品质，更能够使国寿现有126万客户在保证资金安全的前提下享有更高的收益，帮助广大国寿客户们实现财富的稳健增值。

强强联合，管控风险。中国人寿积极响应国家金融科技和普惠金融的发展号召，在大数据、云计算、移动互联等先进技术的支持下，由中国人寿集团掌舵，联合互联网巨头腾讯，共同推出属于中国人寿自己的投资理财平台——国金所。该平台以健全的风险管理控制体系为基础，为拥有投资、融资需求的广大企业、机构以及个人提供

安全、专业、高效的资产交易信息及咨询服务。“为了在国家金融科技和普惠金融的发展的倡导下做好金融工作，我们国金所将携手中国人寿，主动适应经济新时期的金融服务需要，统筹兼顾、因地制宜、主动作为，持续改进和强化服务能力。”国金所负责人在讲话中指出，此次合作项目账户是中国人寿客户专属的投资账户，具备创新便捷的金融服务功能，将帮助客户原先的基础之上，实现更为稳健的财富增值，意义十分重大！

中国人寿姚盛锋总经理赴基层慰问调研

□ 中国人寿 吴少春

1月18日晚，盐城市分公司姚盛锋总经理赴营销二部慰问调研。

在听取营销二部相关工作汇报后，姚总充分肯定了营销二部开门红所取得的成绩，并提出三点要求：一是锁定目标。锁定阶段目标，迅速提高日平台水平，实现争先进位。二是抓住创富机遇。传统春节是盐城的传统优势，要抓住春节返乡人员的机遇，实现人人创富。三是做好家访。广泛开展家访活动，送温暖，解决销售人员后顾之忧。

期间，姚总还来到青墩职场经理家中进行家访慰问。姚总代表市分公司党委总经理室表达三点希望：一是感谢。姚总对吴宏顺家属长期以来的支持，



特别是节日期间背后的辛勤付出表示诚挚的慰问和感谢；二是创富。姚总鼓励吴经理抓住春节的销售机遇，放手大干，实现创富目标；三是暖心。公司的发展离不开每个家庭的付出和支持，希望我们的到来能够让精英家属感受到公司的关怀和关心。

人保财险召开 2019 年度 纪检监察工作会议

□ 人保财险 陈远远

1月29日,盐城市分公司召开2019年度纪检监察工作会议,总结2018年纪检监察工作,部署2019年工作任务。市分公司班子成员、高级主管、纪委委员,各经营单位班子成员、纪检委员以及见习经理共计80余人参会。

本次会议传达了全省系统2019年纪检监察工作会议精神,市分公司纪委书记、副总经理匡加桂同志总结了2018年纪检监察工作,并对2019年工作提出七方面要求:一是持续深入学习领会中央精神,增强推进管党治党政治自觉;二是进一步完善监督体系,做深做细做实监督工作;三是严格执纪,持之以恒落实中央“八项规定”精神,坚决抵制“四风”;严肃问责、标本兼治,巩固党风廉政建设和反腐败斗争压倒性胜利;五是组织实施巡察式专项检

查,着力做好巡察式整改“后半篇文章”;六是切实服务保障“3411工程”落实,保驾护航高质量发展;七是从严从实加强纪检监察队伍建设,锻造政治过硬、本领高强、忠诚干净担当的纪检监察铁军。

市公司党委主要负责人宋建新同志出席会议并讲话。宋总要求全市系统广大党员干部要以习近平新时代中国特色社会主义思想为统领,以学习贯彻党的十九大精神为主线,围绕公司中心工作,聚焦主责主业,强化责任担当,狠抓任务落实,把党的政治纪律、组织纪律、廉洁纪律、群众纪律、工作纪律、生活纪律六大纪律作为全面从严治党的重要抓手,驰而不息纠正“四风”问题,进一步强化监督执纪问责,为公司高质量转型发展提供坚强政治保证。

春节期间“心服务”温暖新年旅途人

□ 人保财险 陈远远



从1月28日起,盐城市分公司按照省分公司的统一部署在全市三个高速出入口设立“心服务”站,为过往车主提供理赔查勘、救援、饮水、取暖等便利的贴心服务,产生良好的社会效益。特别是春节7天长假期间,拥堵的车流、多发的雨雪天气让“心服务”站的作用更加凸显。

2月5日,正月初一,一辆苏州牌照的车在高速上爆胎并亏电,被拖下高速,在车主焦急之际,公司“心服务”站点理赔人员主动上前帮助,为其提供搭电、换胎服务。处理结束后客户对人保服务赞不绝口,表示以后依然选择人保。

2月6日,正月初二,高速接连发生多起追尾事故,故障车辆陆续被拖至高速出口,公司人员

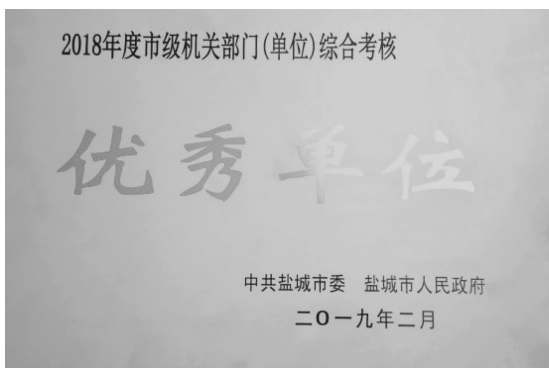
迅速上前核对客户身份,人保客户立刻获得了现场查勘服务,引得客户叫好,也令非人保客户羡慕不已。

2月9日,正月初五,一场大雪点缀了春节气氛,但让路况也更加复杂。一位平安车主在高速上发生事故,车辆严重受损,导致车内空调失效,在高速上冻了一路,查勘人员开启查勘车的空调,主动邀其到温暖的查勘车里取暖,并为其提供热水,人保的暖心服务深深感动了他。

据统计,整个春节期间,盐城市分公司3个“心服务”站点,值班理赔人员达56人次,现场处理案件近40起,为上百位车主提供咨询、救援、供水等便利服务,温暖了新年旅途人。

荣获 2018 年度市级机关 部门(单位)综合考核优秀单位称号

□ 人保财险 陈远远



2月11日上午,盐城市委、市政府召开全市目标任务综合考核总结表彰大会,盐城市分公司荣获2018年度市级机关部门(单位)综合考核优秀单位的荣誉,该公司主要负责人宋建新代表公司从市政府领导手中接过优秀单位的奖牌。

2018年,盐城市分公司无论是在保费规模、市场占有率、理赔服务效率等经营成果上,还是承担风险总额、赔付金额、缴纳税费等履行社会责任担当上均引领行业,获得了市委、市政府的高度肯定,综合排名无可争议位居全市保险行业第一位。

致敬来时路 感恩再出发

——平安人寿盐城中心支公司乔迁新址

□ 平安人寿 陈海娜

1月14日,平安人寿盐城中心支公司正式迁址至亭湖区开放大道中路28号,并于当日隆重举行乔迁开业庆典。

本公司为位列“《财富》世界500强”第29位的平安集团旗下寿险系列三级机构,至今已有二

十余年的发展史,目前拥有管理队伍三百余人、营销团队近八千人。伴随着中国平安成长的步伐,平安人寿盐城中心支公司在业绩持续增长的同时,不断提升客户服务水平。在刚刚过去的2018年里,公司实现保费收入23.57亿元;全年理赔结案

31728 件,赔付金额达 1.73 亿元;全年生存给付件数 29285 件,给付金额 1.12 亿元;全年累计纳税 6637.12 万元,为地方经济发展作出了积极的贡献。

随着公司搬迁,平安人寿盐城中心支公司启用了新客服中心,原址客服中心停止使用。新客服中心是平安集团第三代智享门店,以科技促体验作为设计理念,设置客户金融体验区、导询台、业务办理区、客户休息区等区域,并配备直饮水系统和超大电子屏,满足了客户多方面的需求,让每一位临柜客户有宾至如归的感受。客户除选择到本公司客服中心办理业务外,更可以选择在家通过“平安金管家”APP 自助实现 95% 的业务办理,大大节省了客户跑腿时间,受到客户及业务队伍的一致好评。



铭记来时路,感恩再出发。平安人寿盐城中心支公司将以此次乔迁作为新起点,谋求新发展,实现新跨越,努力将公司打造成为“区域市场最受尊敬的人寿保险公司”。

天安财险召开 2018 年总结表彰暨 2019 年工作部署会

□ 天安财险 唐宏生



为认真总结和回顾 2018 年主要工作,表彰和奖励在 2018 年工作中成绩突出的先进集体和先进个人,研究与部署 2019 年工作任务和经营举措,1 月 27 日,盐城天安财险召开了 2018 年总结表彰暨

2019 年工作部署会议。

会上公司总经理张如旭作了题为《咬定目标不放松,挖掘潜力促发展,迅速掀起非车险发展和业务结构调整新浪潮》的主题报告。报告认真总结了 2018 年取得“非车险成为新亮点”“销售推动组织有力”“渠道建设稳步推进”“基础管理步入正轨”“文化建设氛围浓郁”等六个方面主要成绩基础上,仔细分析了当前存在的主要困难和问题。

在如何实现 2019 年工作目标任务时,报告提出了“加强队伍建设”“加强渠道建设”“加大非车险业务拓展力度”“强化理赔基础管理”“强化客户服务”“强化合规管理”“提高精细化管理水平”“强化文化建设”八大工作举措。

会议期间,公司对在 2018 年工作中成绩突出的先进集体和先进个人进行隆重表彰。

中华保险组织开展集体生日会活动

□ 中华联合 唐冬梅



1月7日盐城中支开展了员工首次集体生日会活动,中支本部50余人参与了活动。大家齐唱生日快乐歌,为现场4位1月份过生日的同事庆生,大家围着生日蛋糕许下愿望,何全总经理给寿星们赠送生日礼物并送上了生日的祝福,生日会现场充满着欢声笑语。

一个蛋糕象征一个团结的集体,员工在喜悦和快乐的同时,更多的感受到公司对他们的重视和无微不至的关怀,此项活动既增强了员工的幸福感,增强了公司的凝聚力,体现了中华“家文化”。

中华保险荣获集团和财险公司先进荣誉

□ 中华联合 陈维军

1月28日中午,中华财险江苏分公司刘祖疆总经理不辞辛劳,从北京直达盐城,现场为盐城中支颁发中华保险集团先进集体奖杯和中华联合财产保险股份有限公司先进基层公司奖牌,中支本部60余人参加受奖仪式。

2018年,中华财险盐城中支紧紧围绕分公司做好“四件事”、实现“四有目标”的总体要求,以扭亏为盈、提速发展为主线,统一思想,坚定信心,群策群力,奋发有为,持续调整队伍,全面激发活力,持续拓展渠道,实现多点增长。全年完成保费收入14707万元,计划达成率110.5%,同比增长13.6%,全险种考核口径综合成本率92.9%,实现利润956万元,创造了历史最好成绩。在新的一年里,全体员工将



珍惜荣誉,再接再厉,以三年规划为引领,把各项工作抓实、抓细、抓到位,为盐城中支健康、快速、高效增长作出更大的贡献。

中华保险小晨会大作用

□ 中华联合 陈维军

为增强员工参与公司日常管理,提升对公司经营现状及走势的关注度,使晨会真正收到实效,中华财险盐城中支自恢复晨会以来不断探索新模式。1月份,中支下发了《关于盐城中心支公司2019年本部晨会安排的通知》,除明确了晨会的具体内容和各部门主持的时间安排外,要求不断创新晨会形式,丰富晨会内容,完善主持方式。要求改变过去一直由中支中高层管理人员主持晨会向普通员工过渡,使晨会成为员工展示才华、锻炼表达能力和协调能力的舞台。新年以来,各县支公司也通过远程视频参加了晨会,并打破单个主持“唱独角戏”的惯例。别开生面的晨会形式,丰富多样的晨会内容,充分调动了员工广泛参与晨会的



积极性,使晨会真正成为成为了全辖员工信息共享、交流沟通的平台。

“幸福·遇见”幸福有约 品牌全球发布会江苏站成功举办

□ 泰康人寿 谷婷婷

1月5日下午,“幸福有约”品牌全球发布会(江苏站)在南京涵碧楼酒店成功举办。来自全省共计约900名嘉宾齐聚一堂,共同见证这一历史时刻。

发布会在震撼的“幸福有约”VJ Show中闪耀开场。随后,由泰康集团执行副总裁兼首席保险官兼泰康人寿副董事长尹奇敏致辞。尹总表示,“幸福有约”作为泰康旗下高端定制品牌,将为高净值人群提供全生命周期的专属健康财富规划与保障,希望通过公司优质的服务,为高净值人群缔造优雅、富足、安心、健康的全新幸福人生。

之后泰康集团保险管理部高客规划处经理林

宾华对“幸福有约”进行了详细解读。作为泰康对客户关于幸福的承诺,升级后的“幸福有约”,承载着泰康对客户“健康无忧,财富永续”的承诺,包含着统一的品牌理念,四位一体的发展战略,12款全新产品服务阵容、6大产品组合计划。

“幸福有约”在产品升级的同时,更配备了一批专业素质强、服务水平高的健康财富规划师团队。发布会上,江苏首批已认证HWP代表闪亮登场,他们将为江苏高净值人群及家庭的幸福人生旅程保驾护航。

在产品发布仪式上,尹奇敏总、江苏分公司总经理贾斌等嘉宾共同上台,分别举起钻石形方块,

镶嵌进幸福有约品牌 logo 台，宣布幸福有约品牌正式发布。

在“共话幸福”论坛环节，泰康之家申园养老社区总经理史鸿、泰康集团保险管理部高客规划处经理林宾华、清华大学就业与社会保障中心副主任胡乃军、北京天坛医院特需部主任胜彦婷、申园入住居民、江苏 HWP 代表朱春林及客户代表等嘉宾分别从宏观经济角度、医疗角度、产品角度、社区生活角度，共话民生“大幸福”，畅谈幸福感受。

作为此次发布会的特色环节，来自申园的老年旗袍队还为现场嘉宾带来了“幸福·绒花”旗袍秀。这群平均年龄 79 岁的老人，身着传统服饰旗袍，佩戴着绒花，在舞台上款款而行，展示了泰康养老社区居民优雅、幸福的晚年生活。而绒花作为江苏省级非物质文化遗产，曾因电视剧《延禧攻略》而红遍大江南北，寓意“荣华”，它也象征着泰康医养大健康产业能



带给人们的一生荣华。

本次发布会的成功举办，标志着泰康“幸福有约”高端定制品牌正式落地江苏。江苏作为经济大省、人口大省和高客大省，“幸福有约”品牌已经在江苏深入人心。江苏分公司将高举泰康医养战略大旗，牢记董事长嘱托，深耕江苏这片富饶的土地，把江苏分公司建设成为泰康系统的大粮仓。

分公司测评组莅临泰康人寿 开展 2018 年度中支班子现场测评

□ 泰康人寿 谷婷婷



为践行分公司“30 强亿元支公司”战略，紧扣组

发、保费、高客三大体系推进 2019 年度各项工作。1 月 9 日-10 日分公司计划财务部刘浏经理一行莅临盐城泰康开展 2018 年度中支班子现场测评工作，对中支总经理室、各部门、各机构负责人进行一对一现场访谈，并组织召开专项会议。

会议首先由中支总经理王长利、副总经理朱宝静分别作了工作汇报，从业务数据各项指标针对 2018 年工作进行了总结，并对 2019 业务目标作了规划，报告最后，根据中支自身业务发展情况，两位领导分别向分公司提出了支持新年度业务开展的切实需求。

随后,分公司人力资源部郑玉老师宣读了《干部行为准则》,从干部行为价值观和干部行为准则两方面详细讲解了各级干部必须严格遵循的各项细则,号召各级干部要以身作则、严于律己,模范遵守本准则,时刻进行自我对照检查和改进,同时抓好本机构、部门和团队对各项要求的贯彻和实施。

现场会最后刘浏经理作工作讲话。刘经理首先充分肯定了盐城中支 2018 年各项业务发展成绩,盐城中支在王长利总的带领下,逆势增长超越分公司平均值,并对盐城中支 2019 年业务目标给予了充分信心和支持;刘经理强调,贾总要求全省干部要“以企业家的素养履行职业经理的职责”作为自

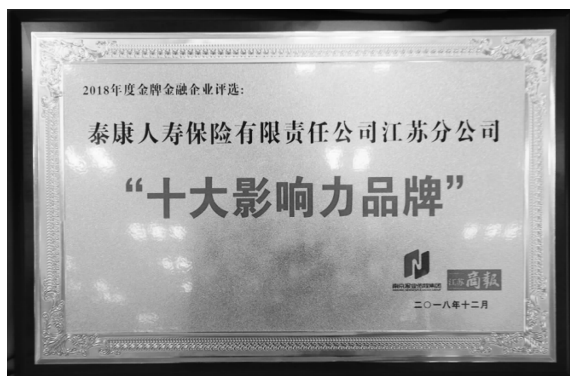
己职业精神,希望盐城干部伙伴能够以此共勉。刘经理指出 2019 年盐城中支被列为分公司重点发展机构,希望盐城中支不断践行董事长医养战略,持续推进分公司贾总提出的“30 强亿元支公司”战略,不断总结,准确把握战略和定位,干部队伍在合规和业务上并驾齐驱,2019 年盐城中支各项指标在王长利总的带领下再创新高。

会后,刘总及郑玉老师对各部门、各机构经理以及高专伙伴进行了一对一现场访谈。

过去的 2018 年,盐城泰康逆势前行,2019 年,盐城泰康必将上下齐心,全体内外勤伙伴共同奋进,为盐城业务新突破、攀登新平台不懈努力。

泰康人寿江苏分公司荣获“十大影响力品牌”等多项殊荣

□ 泰康人寿 谷婷婷



1月8日,由南京报业传媒集团和江苏商报共同主办的2018金牌金融企业榜单正式发布,泰康凭借构筑的大健康生态体系和全生命周期的创新服务赢得专家和广大客户的一致认可,泰康人寿江苏分公司荣获江苏金融企业“十大影响力品牌”殊荣。此外,在金陵晚报组织的2018金融总评榜中,江苏分公司也凭借良好的消费者认知以及品牌影响力荣获“更具品牌价值保险公司”称号。

江苏商报作为省内唯一的专业性财经媒体,在江苏地区具有广泛的影响力。此次评选活动,旨在展现江苏企业及在江苏发展的企业作为宏观经济

中的一份子所做出的努力和取得的成就。此番评优,既是企业的隆重巡礼,也是展示企业实力、表现业绩、谋求发展的高端平台和权威通道。

经业内专家审核以及相关职能部门对参评企业进行评选,并结合评选单反馈状况最终产生评选结果。最终,泰康人寿江苏分公司凭借良好的消费者认知以及品牌影响力荣获“十大影响力品牌”的殊荣。

此外,在刚刚公布的金陵晚报2018金融机构总评榜评选中,江苏分公司也荣获了“更具品牌价值保险公司”称号。

2018年,泰康荣登世界500强,标志着泰康迈入全球大型保险金融服务集团的行列。泰康“活力养老、高端医疗、卓越理财、终极关怀”四位一体商业模式不断深入人心。

此次获奖是公众对于泰康品牌的高度肯定,也

是市场对江苏分公司年度工作的认可。未来,江苏分公司将继续高举泰康医养战略旗帜,持续高效整合市场资源,提升高端服务与客户体验,用品牌影响力助力业务发展,以实际行动践行江苏分公司新三年战略,助力江分腾飞。

携手并进,共普新篇

——记合众人寿2019年全体内勤工作会议隆重召开

□ 合众人寿 付红艳

为提升合众人寿盐城中支内勤干部管理水平,打造一支专业的内勤管理团队,优化公司内部管理体制,同时对2018年业务经营情况进行总结分析,部署2019年工作战略,合众人寿盐城中支“携手并进、共普新篇”2019年全体内勤工作会议于2019年2月1日在盐城师苑宾馆有限公司隆重召开,盐城中支总经理室领导以及全体内勤员工近80人参加了此次盛会。

盐城中支总经理许林总为本次盛会开训,许总充分肯定了盐城合众2018年取得的成绩:2018年面对复杂多变的经济形势,日趋激烈的市场竞争和互联网金融的冲击,在保险行业加速回归本源的大背景下,合众人寿盐城中支紧跟银保监局、行业协会及总分公司的步伐,坚持稳中求进工作总基调,遵循金融发展规律,在公司发展战略的指导下,咬定目标任务,前后线休戚与共、团结奋进、强化基础建设、提升经营品质,圆满完成2018年各项工作任务,个险业绩位列江苏第一位,合众全系统第二位,

向总分公司交出了一份满意的答卷,为盐城保险市场的繁荣发展贡献了自己的一份力量。

随后,盐城中支营销培训部、银保部、保费部、运营部、财务部、人事行政部的部门经理分别做了主题报告,总结了各自部门2018年的工作得失,并对2019年的重点工作进行了宣导,前线的报告体现了营销将士们对达成目标的信心和决心,后援部门则纷纷表示将全力配合好前线工作,一切为前线服务。

随着国民经济健康发展,人民保险意识不断增强,保险需求日趋扩大,我国保险业仍然处于黄金发展期,盐城中支始终坚持“发展是第一要务”,抓住历史机遇,持续推动公司快速发展。

展望2019,合众人寿盐城中支在以许林总为核心的领导班子正确带领下,持续保持战略定力,坚持速度与品质并举,坚持规模与效益并重,发扬工匠精神,精益求精,乘势而上,一步一个脚印向前迈进,用实际行动为盐城保险市场的繁荣作出更大的贡献。



国寿财险开展“新春扶贫送温暖”活动

□ 国寿财险 徐友慧

1月25日,国寿财险盐城公司志愿者们前往盐都区学富镇戚庄村结对帮扶联系点,上门走访慰问困难家庭,与贫困户聊家常,了解生活中的困难和想法,表达来自我们国寿财险盐城人的慰问和关怀,并向贫困户送上了大米,牛奶等慰问品。通过本次活
动,再次体现了我们国寿财险人扶危济困、奉献爱心的传统美德,体现了我们国寿财险人奉献社会的决心。



国寿财险新春特别晨会

□ 国寿财险 徐泽西

2019年2月11日,国寿财险盐城中支迎来己亥年的第一个工作日。早上8点20分,国寿财险盐城中支总经理室成员与中支全体员工欢聚一堂,召开了2019年新春特别晨会。

尽管窗外仍是寒风阵阵,但中支公司内却温暖如阳。伴随着高亢激昂、热情洋溢的司歌声,新年晨会正式开始。会上,各部门互相送上新年里最诚挚最温馨的祝福;中支总经理室成员——向参会员工派送新春红包;中支工会主席——向本月过生日的员工送上生日祝福;中支全员参加抽奖环节,抽取幸运“金猪”,再一次将晨会的气氛推向了高潮;最后,中支公司李友军总代表总经理室向全体同仁表达了新春的祝福和问候,对在春节假日里各位值班同志的辛勤付出和默默奉献表示感谢,对公司当前取得的各项成绩表示肯定,同时表示:新的一年开启新的希望,承载新的梦想,希望大家尽快从春节的氛围中走出来,不仅人要在岗,心也要在岗,齐心协力,携手奋进,为实现国寿财险盐城公司“强司富民”的伟大梦想而努力奋斗!



国寿财险组织《保险合规与风险防控》 专题培训会

□ 国寿财险 徐友慧

1月2日下午,国寿财险盐城公司组织《保险合规与风险防控》专题培训会。此次培训主要以反洗钱、反欺诈、反非法融资(“三反”)为切入点,结合相关违规案例进行解读。此次培训进一步提升

了全员防范风险的能力,增强风险意识、合规意识。将合规经营与风险管控的意识牢牢植根于日常工作中,牢牢把握监管红线、坚守合规底线、筑牢风险防线。

国寿财险组织新个税改革政策培训

□ 国寿财险 徐友慧

1月4日下午,国寿财险盐城公司组织个税改革政策培训。会上,采取PPT演示的形式,对新旧税法的变化、子女教育、赡养老人、住房贷款利息、住房租金、继续教育、大病医疗等6项专项附加扣除政策和

具体操作办法进行逐项宣讲,同时针对参训人员提出的问题进行解疑释惑。通过此次新个税学习和培训,使公司员工能够更好的了解和认识新个税改革政策,也为2019年新个税扣缴打下坚实基础。

新春送祝福 温情暖人心人保寿险

张微总代表省公司工会走访慰问困难职工

□ 人保寿险 杨冬



新春将至,困难职工的生活始终牵挂着公司领

导的心。为了使公司的困难职工过上一个快乐祥和的新年,表达组织对困难职工生活的关心。1月30日下午,人保寿险盐城中心支公司负责人张微总对困难员工吴浩进行走访慰问,代表省公司工会为她送去慰问金、水果、牛奶等春节礼品,提前向她送上了节日的祝福,并转达了公司对困难职工的深切问候和美好祝福。

在走访困难职工吴浩时,张微总亲切的与其对话攀谈,详细了解吴浩一家人的生活近况。吴浩丈夫前些年因癌症去世,父母年事过高,孩子也还在

上学,家庭面临较大困难。吴浩表示,加入人保寿险已经十年了,平时无论是工作还是生活上,公司都对她给予了无私的关怀与照顾,她个人非常感动,在2019年,她将继续把这份温暖记在心中,以更加优异的业绩,更加丰硕的工作成果回报公司。欢乐相聚的时光总是过得飞快,临行前,张微总依旧不忘嘱咐吴浩要多注重子女的教育与生活,同时也要多

多注意身体,坚定信心、保持乐观的心态,过一个愉快祥和的新年。

慰问困难职工一直都是人保寿险盐城中心支公司传统,每逢新春前夕,公司均会组织开展“春节送温暖 慰问困难职工”活动,以期回报辛勤付出的员工及家属。公司领导的一声声问候,组织的殷切关怀,温暖并融化着每一位困难职工的心。

人保寿险召开 2018 年度班子成员 述职述廉考核会议

□ 人保寿险 杨冬



根据省分公司《2018年度中层干部述职述廉考核工作的通知》部署要求,1月23日下午,省公司总经理室李红芳总、省公司银保部总经理江欣欣总以及人事部孙艳侠组成的第三考核小组莅临盐城中支召开班子述职述廉考核会议,中支公司各部门、各四级机构主要负责人和中支部分员工代表参加了会议。

会议伊始,李红芳总首先对此次班子考核的重要性和必要性、目前及意义作简要陈述,她提出:要充分认识到述职述廉考核的重要性;班子成员在述职中要实事求是的找出经验和不足;参加测评工作的人员要公正客观的提出意见,以坦诚的态度和一切从工作出发的角度,帮助班子成员不断完善改进工作。随后,李总还点评了盐城中支2018年的工作情况,给予中支以鼓舞,对2018年取得的成果表示肯定,同时指出了盐城中支2019年的奋斗方向,要求

各层级人员要有面对困难的勇气、迎难而上的霸气和对工作的担当,全面达成开门红各项任务目标。



随后,张微总、杨步淮总、吴进总、虞啸总分别遵照省分公司《关于2018年度中层干部述职述廉考核工作的通知》要求,分别从德、能、勤、绩、廉等方面,实事求是地对2018年工作情况、存在的不足以及2019的重点方向进行了述职。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。

值开门红战役关键之际,李总一行的到来,极大的鼓舞了盐城中支的奋斗信心,充分调动了全体员工的工作热情,也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,向A类公司迈进,真正实现强公司、富员工。

人保寿险召开开门红阶段经营分析会

□ 人保寿险 杨冬



2019年2月16日,盐城中支召开开门红阶段经营分析会议,公司全体内勤参加了本次会议,会议由市公司党委委员虞啸总主持。

会议伊始,首先由市公司党委委员杨步淮总分别宣导了江苏省分公司机构分类管理办法和中心城区攻坚战专项奖惩管理办法。杨总重点宣导了省公司2019年“11345”工程:第一个“1”指坚持一个中心,即“强公司富员工”;第二个“1”:指紧抓一条主线,即绩效考核得分最大化;“3”指把握三个重点,即标准保费增长、城市队伍建设、弱体机构改善;“4”指四个推进和加强,即推进全面预算管理、推进加强队伍基础管理、推进加强合规体系建设、推进加强集成党建工作;“5”指实现5个进步,即人力资源管理有明显进步、内部制度建设有明显进步、客户服务质量有明显进步、管理秩序效率有明显进步、员工收入水平有明显进步。

随后,虞啸总传达了省分公司赵总在年度工作会议上的重要讲话精神,并结合盐城中支当前业务达成情况对各业务渠道、各四级机构进行分析点

评,并提出具体工作要求。虞总重点对2月28日及3月31日这两个重要时间节点各机构标保目标缺口达成,作出了具体部署。

接下来,盐城中支主要负责人张微总针对盐城中支的实际情况,对开门红下阶段工作进行部署,并提出了以下六点要求:一是抓紧时间完成开门红任务,特别强调228任务的达成;二是加强员工对基本法的认识,增强专业技能;三是切实贯彻集团公司、总公司队伍建设要求,依托人保品牌的同时充分展现人格魅力,将队伍建设工作抓细抓实。四是四家D类机构全面达标C类机构标准,实现全部脱弱;五是坚决守住不发生系统性风险底线,坚持业务发展和合规经营两手抓,把强化合规和风险管理作为重点工作任务的主要组成部分;六是一定要以党建引领,高质量做好党建各项规定工作,为公司全面发展进步提供组织保障。

当天下午,张微总还为参会人员讲了一堂以“讲党性、作表率、提高执行力”的为主题的生动党课。

泰康人寿健康新生活发布会成功召开

□ 泰康人寿 谷婷婷

2019年开门红战役正如火如荼,一线将士全力冲刺首爆目标,视首战为决战,坚定业务达成。为助力开门红,通过品牌赋能,有效将优质品牌价值转化为保费产能,全面推进“30强亿元支公司建设”。根据分公司统一部署,1月13日泰康人寿新生活发布会(建湖专场)在建湖隆重召开,到会客户及业务伙伴共计109人,活动特邀建湖县人民医院心血管科卞小丽医生担任客座讲师,现场预保单19件、预

签保费38万元。

本次活动得到了分公司的大力支持,发布会前夕,按照分公司统一部署在建湖电视台等40个频道早中晚各三次投放15天游动字幕广告,庆祝泰康集团2018年荣登《财富》世界500强,通过广告发布提前为本次活动造势,为“鑫福年金”产品宣传。

1月13日晚上,健康新生活发布会(建湖站)在

利安人寿个险召开2018年度表彰暨2019开门红启动大会

□ 利安人寿 郑飞



1月4日,盐城分公司个险召开2018年度表彰暨2019开门红启动大会。盐城分公司总经理朱西林、个险负责人缪国栋、个险和营业区内勤,以及外勤主管共220余人参会。

大会对在18年度及19年开门红首爆经营中表现优异的4家营业区、60多位外勤主管分别进行了表彰,通过对制度、产品、培训、荣誉四个版块对2019年的发展规划进行宣导。

总经理朱西林发表讲话,肯定个险2019年开门红首爆的业务表现,并对全年业务充满信心,希望大家把握当下良好机遇,在总公司个险的指引下,不断提升业务人员的销售技能和服务水平,昂首阔步,砥砺前行,再创盐城个险新辉煌。

会议上,开门红首爆优秀的营业区代表做大会分享,各家营业区负责人对19年开门红目标及达成举措做大会汇报,整个大会积极向上,氛围热烈!



建湖登达大酒店顺利召开，活动分为财富抽奖、行业公司、健康讲座、幸福发布会、现场交流、欢乐晚宴六个环节。活动由建湖支公司经理肖兆昂带来的领导致辞拉开帷幕，活动特邀建湖县医院心血管科

医生卞小丽为现场嘉宾带来了精彩的健康知识讲座，从理念到现实案例，从冬季心血管方面知识角度阐述身边的病例病理，提倡在场嘉宾做好自我健康管理。

紧接着，由建湖支公司绩优营业部经理顾爱弟带来公司幸福发布会专题讲解，顾经理从当前的金融形势讲起，从泰康整体发展历程切入，引导出“鑫福年金”产品计划，呼吁大家做好家庭理财规划。现场嘉宾听完都迫不及待向身边的业务伙伴咨询具体细节及相关问题，现场预签预签保费 38 万元。

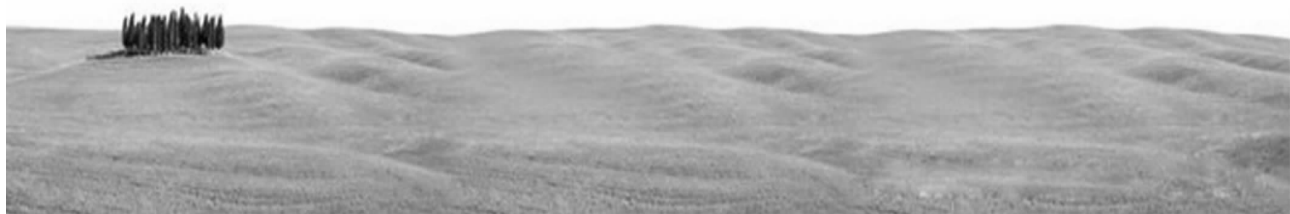
此次泰康人寿建湖支公司健康新生活发布会的成功召开展示了泰康 500 强企业品牌形象，宣传了“鑫福年金”产品，践行了江苏分公司“30 强亿元支公司”建设战略，盐城泰康借助此次活动，提升了公司品牌知名度，全力冲刺开门红，打赢首战！

国寿财险开展“星光守护”进校园活动

□ 国寿财险 徐友慧

为了提升中小學生交通安全意识和自我保护能力，预防和减少青少年道路交通事故发生，1月5日，国寿财险阜宁公司走进阜师附小，免费向全校师生发放了“星光守护”反光贴，现场讲解日常安全知识，并反复向学生们强调过马路应注意的细节。

国寿财险阜宁公司将持续开展“星光守护”公益活动，牢记自身责任与时代使命，用“星光”照亮每一条回家的路，为学生安全出行保驾护航。



岗位过年

□ 人保财险 陈远远

拍摄时间:2019年2月4日(除夕),晚上11:31。

拍摄地点:江苏省射阳县千秋镇渠南村十组事故现场。

天气状况:晴,零下4度,寒冷。

人物简介:胡坤,30岁,2014年9月入司,现为盐城市分公司射阳理赔分中心查勘员。

第3次在岗位上过年。

新年愿望:希望进一步加强查勘队伍建设,为客户提供更快速的理赔服务。

当晚22时39分,胡坤接到合作修理单位电话(该案未调度,仅通知合作修理单位对车辆进行施救),主动与专线联系,取得客户联系方式并立即奔赴30公里外的现场。到现场后,胡坤认真、仔细的核对碰撞痕迹,拍照、定损,安排救援车辆对车辆进



行救援,得到了客户及其亲属的高度赞扬和肯定,结束返程后已经时过零点,客户专程发了一条朋友圈赞叹“中国人民保险值得信赖”!

人物简介:徐爱春,47岁,2006年进入公司,现为盐城市分公司理赔中心查勘员。

第13次在岗位过年。

新年愿望:希望2019年公司利润越来越高,公司保费越来越多。

大年初一,徐爱春在“心”服务站执勤,一到服务站就有两个外地车追尾,他立即投入查勘工作,快速完成前期现场处置工作。客户对高速口的人保服务表示惊讶和赞许,感慨选对了保险公司。徐爱春进入公司后,十几年来一直在春节期间值班,默默为公司的奉献自己的力量,谈到新年愿望的时候,他也是在爽朗的笑声中,衷心祝愿公司业务蒸蒸日上。



拍摄时间:2018年2月5日(大年初一),上午10点。

拍摄地点:江苏省盐城市开发区高速口。

天气状况:晴,零下3度,寒冷。

拍摄时间:2019年2月5日(大年初一),上午11点。

拍摄地点:江苏省盐城市开发区高速口。

天气状况:晴,零下3度,寒冷。

人物简介:王超,33岁,2012年进入公司,现为盐城市分公司理赔中心主管。

第6次在岗位上过年。

新年愿望:希望2019年公司发展更好,希望家人、朋友身体健康、万事顺心。

大年初一,同徐爱春等同志一道,王超也在



“心”服务站为过年出行的客户提供服务。上午，在高速上被追尾的客户，在高速路口焦急的等待处理，王超耐心的与其交谈，为客户递上水，缓解



拍摄时间:2018年2月5日(大年初一),上午9点。

拍摄地点:江苏省盐城市分公司出单大厅

拍摄时间:2018年2月8日(大年初四),上午9点。

拍摄地点:江苏省盐城市永宁支公司。

天气状况:零下4度,小雪。

人物简介:杨磊,26岁,2018年5月入司,现为永宁公司中介二部办事员。

第1次在岗位上过年

新年愿望:希望自己在2019年工作蒸蒸日上,工作能力更上一层楼;

杨磊作为一员新员工他主动要求值班,他说:“我们是营业性业务单位,春节期间也必须有人在岗,时刻为客户提供优质的服务。而大家平时都比较忙,陪伴家人的时间很宝贵,我单身一人,辛苦一



拍摄时间:2018年2月5日(大年初四),下午4点

拍摄地点:江苏省盐城市分公司

心情,接着对事故车进行了仔细的查勘,客户经过调解后心情逐渐平和,同时为人保的优质服务点赞。

天气状况:晴,零下3度,寒冷

人物简介:王友鸽,41岁,2002年9月入司,现为盐城市分公司出单中心出单员

第17次在岗位上过年

新年愿望:希望2019年公司业务更上一层楼

初一大早,作为公司老员工的王友鸽按照往常的工作要求,一丝不苟地把卫生打扫干净,将文件档案摆放整齐,并摆上了春节糖果盘增加了节日气氛,一切准备就绪迎接客户的到来。

大年初一,盐城市分公司值班领导也专程前往“心”服务站、公司网点等慰问节日坚守岗位的人员,感谢他们为公司舍小家顾大家。



点没事,让那些有家庭的有宝宝的前辈的能多点和家人一起团聚,心情愉悦,精神饱满投入新一年的工作,这是我应该做的。”

天气状况:零下4度,小雪

人物简介:李凌燕,42岁,2004年进入公司,现为盐城市分公司客户部经办人员

新年愿望:希望2019年公司的投诉处理效率再提升,服务质量更高

第15次在岗位上过年

大年初四,李凌燕顶着风雪来到公司,按照以往的工作要求,热情洋溢地与客户联系,开始处理投诉案件。几个小时下来,李凌燕就妥善处理好了7件投诉。她说,今年的春节的投诉已经较去年少了好多,一方面客户投诉处理效率在提升,更重要的是公司服务逐年提升。

坚持,为客户带来了希望

□ 平安人寿 俞雷

“感谢平安保险公司,感谢平安的服务人员殷爱梅,是她的坚持,让我留住了父亲的这份保险。有了这笔理赔款,父亲能继续治疗,我们家就有了希望!”近日,客户李*的儿子致电平安人寿盐城中心支公司响水营销服务部时这样激动地说道。

原来,客户老李家住响水农村,2017年5月女儿为其购买了一份“平安福”,但来年续交时,女儿因担保事宜陷入债务纠纷,无力为父亲续交。老李年龄大了,对保险不太认同,自己也不愿交费。片区运营督导殷爱梅多次上门拜访老李夫妇,讲解保险条款和寿险功用,但老李仍坚持要退保。殷督导觉得老李没有其他保障,这份保单对他和家人太重要了,不愿放弃。了解到客户的儿子小李在部队当兵,想着年轻人应该更能理解保险的意义,便通过多种方法与小李交流,最终小李为父亲交纳了保费。

原以为事情就这样过去了,没想到,2018年12月初,老李突然感到胸口发闷、呼吸困难,老伴将他

送至医院抢救,确诊为急性心梗。入院后,医院多次下发病危通知单,一张张缴费单更压得老李喘不过气,甚至一度想放弃治疗。当前的治疗费、未来的康复费、营养费,还有以后不能继续劳动带来的经济损失,让这个农村家庭看不到希望。

危难之时,老李的儿子想起了父亲的“平安福”保险,也不知是否可以获得赔付,心情焦灼地电话求助殷督导。殷督导立刻联系公司理赔调查人员进行报案,并协助客户将理赔材料准备齐全,提交至公司。2019年1月24日,老李接到公司的赔付通知,合计赔付148529.29元。接到通知后,全家人非常激动,后续治疗有了着落,生活又有了希望,接着就出现了文章开头那一幕。

看到老李的医疗费有了着落,殷督导也感到十分欣慰,因为自己的坚持帮助到一个家庭。她表示以后会更加努力,为更多的家庭留住保险,守住保障。

金管家功能升级 带来客户好体验

□ 平安人寿 俞雷

“我的孩子在南京念大学呢,这叫我怎么弄啊,我等着这个钱交保险费呢!”

“对不起,先生。生存受益人已成年,法律规定必须由生存受益人来公司申请,我们也没有办法呢!”

“这叫什么公司啊,难怪人家说保险公司交钱容易拿钱难。”

“实在抱歉。”

以前时不时能听到柜员和客户之间这样的对话,有领取生存金、满期金,也有保单贷款的。柜员十分无奈,客户也是怨气难消。

上周蔡督导遇到一位客户,由妻子为丈夫投保,但夫妻刚离异,保单不愿交费。督导多次上门劝说,经过协调,双方商定变更投保人后交费,可是两

人说什么都愿意见面。这该怎么办好呢?蔡督导突然想起平安金管家APP服务升级,可以通过第三方视频处理保全的方法。蔡督导先帮被保险人下载平安金管家,接着让投保人通过平安金管家连接空中柜员,将被保人手机号码告知柜员,由柜员发送链接给被保险人,被保险人点击链接也进入视频。就这样,遵从客户夫妻双方意见,在不见面的情况下,顺利完成了投保人变更的保全操作。

公司客户部门相关人员表示,目前,客户生存金领取、满期金领取、保单贷款等业务均可通过“平安金管家”APP第三方视频来完成。在强大的科技支持下,平安人寿正努力为客户提供更加便捷的服务,以期不断提升客户满意度。

保险业专项产品陆续落地 纾困民企取得积极成效

近期,银保监会印发《关于保险资产管理公司设立专项产品有关事项的通知》以来,各保险资产管理公司积极稳妥开展专项产品业务,取得良好成效。截至目前,已有国寿资产等 10 家保险资产管理公司完成专项产品的设立前登记,目标规模合计 1160 亿元。其中,5 单专项产品已经落地,完成投资约 22 亿元。保险资产管理公司正积极进行项目筛选,未来一段时间,或将有更多的专项产品陆续实现投资落地。

已落地的专项产品坚持市场化运作,由保险

资产管理公司根据其自身能力,进行风险和价值判断,自主设计产品结构,选择投资标的。专项产品投资品种既有上市公司股票和债券,也有上市公司股东非公开发行的可交换债券。专项产品采取分期发行方式,单独管理、单独建账和单独核算,实现风险的有效隔离。其中,国寿资产专项产品通过结构化分级设计,引入大股东作为专项产品的劣后级投资者,进一步确保参与的保险资金安全性。

保险业专项产品陆续落地,有【下接第 26 页】

合众保险理赔不难,情系客户理赔快速 ——合众人寿银保客户获赔 50 万元

□ 合众人寿 付红艳



客户胥某于 2016 年在合众人寿盐城中支银保部投保一生无忧防癌保险产品,保额 50 万,保费 10800 元。胥某于 2018 年 10 月感觉身体不舒服,去医院检查确诊为甲状腺乳头癌,并到上海进行治

疗,并于当月痊愈出院。

公司接到客户电话报案后第一时间和客户取得联系,为客户提供理赔服务,客户于 2019 年 1 月 17 日到盐城中支提交理赔材料,公司理赔人员受理后立即将相关资料上传系统,并于 1 月 22 日结案并付款成功,前后一共 5 天时间 50 万理赔款顺利转入客户指定银行卡。

风险无情、合众有爱,50 万元理赔款对客户而言无异于雪中送炭,激动之情无法言说,只有用一面锦旗来表示谢意,感谢合众人寿为他和家人带来更多前行的力量。前后一共 5 天的理赔时效,真正地让客户体验到了“合众保险,理赔不难”的服务特色。合众人寿盐城中支将继续用真诚服务客户,用爱心奉献社会,做好客户服务工作,力争成为盐阜大地品质最优秀、服务最好的公司。

银保监会推进银行保险公司治理监管规则一体化

银保监会成立以来,逐步推进的银行业保险业公司治理监管统筹工作,有望在 2019 年取得明显进展。证券时报记者日前获悉,银保监会副主席梁涛在谈及 2019 年公司治理监管思路时提到,2019 年将实现银行业和保险业公司治理监管规则一体化。银保监会将着手制定覆盖全部银行机构和保险机构的公司治理评估制度,计划在 2019 年内开展对银行、保险两类机构的公司治理评估。当前,银行业保险业改革进入攻坚期和深水期,公司治理监管也进入专业化功能监管的新时期,切实提高公司治理有效性,已经成为监管部门新的历史使命。

研究股权监管实施细则

“公司治理监管”被视为银行保险监管工作的“牛鼻子”。2018 年 3 月,原银监会和原保监会合并组建为银保监会,在编制非常紧张的情况下,银保监会专门成立公司治理监管部,统筹银行业和保险业公司治理监管,体现了银保监会对公司治理监管工作的重视。2018 年 4 月,银保监会成立伊始就召开中小银行和保险公司公司治理座谈会,强调加强公司治理监管的意义。

据了解,梁涛是在 2018 年 12 月底召开的保险公司董事会秘书联席会议上提及上述内容的。近日,梁涛的讲话全文已向保险行业下发。梁涛提出了 2019 年公司治理监管工作重点,具体包括:加强股权和股东行为管理、明确“三会一层”职责边界、优化内部管控、完善制度和系统建设、强化约束机

制。

其中,股权管理是公司治理的基础,股权结构和股东行为深刻影响着公司治理结构的有效性,加强股权监管就是从源头上对公司治理进行整治和规范。

这方面措施包括:贯彻落实《商业银行股权管理暂行办法》、《保险公司股权管理办法》,研究制定相关实施细则,细化明确股权监管标准。强化股权乱象整治,严格限制急功近利、企图控制公司牟利或投机套现的股东。按照依法合规、分类处置、稳妥推进的原则,有序处置存量不合规股权。坚持“长期稳定”、“透明诚信”、“公平合理”三条底线,加强股东行为约束,防范大股东利用控制地位损害中小股东利益。

在明确“三会一层”职责边界上,梁涛提到,完善独立董事制度,加强监督制衡。将持续推进独立董事人才库上线运行,将人才库建设成为人才资源平台、履职评价平台、信息公开平台、履职监督管理平台。同时,还将规范高管层履职,完善高管层向董事会及其专业委员会、监事会的报告制度,确保高管层在公司章程和董事会授权下开展经营管理活动,严防内部人控制。

优化内部管控的措施包括:构建科学有效的战略决策机制;充分发挥董事会在战略决策、经营层在战略执行方面的作用。强化审慎严密的风险管控机制。同时,建立科学有效的激励约束机制,合理设

定目标绩效薪酬与基本薪酬的比例,严格执行绩效薪酬延期支付,加大对绩效考核、薪酬管理制度执行情况的监督力度,重点关注薪酬水平同经营状况严重脱钩的情况。另外,还将完善履职评价机制。

统筹银行保险的公司治理

在完善制度和强化约束机制方面,梁涛提到对银行业和保险业两类机构的公司治理监管规则统筹规划。

他表示,将完善公司治理监管规则,做好对银行业、保险业公司治理监管规则的统筹规划,重点加强公司治理机制、股权管理、信息披露、考核激励、关联交易等方面制度修订完善和查缺补漏,实现银行业和保险业公司治理监管规则一体化。同时,加强监管信息化建设,继续跟进公司治理监管信息系统开发,研究将系统的适用范围逐步扩大至银行业金融机构。

同时,将着手制定覆盖全部银行机构和保险机构的公司治理评估制度,健全评估机制,完善评估标准。2019年内开展对银行和保险两类机构的公司治理评估。

此前,2017年,原保监会首次开展覆盖全行业130家保险机构的公司治理现场评估,基本摸清行业公司治理底数。2018年,银保监会以“回头看”形式抽取50家保险机构进行公司治理现场评估,对其他90家保险机构进行非现场监管评估。

2018年前三季度否决险企增资120亿

梁涛同时介绍了2018年监管持续增强公司治理监管的举措,并指出目前公司治理仍存在的问题。

2018年,银保监会持续增强公司治理监管,比如严格规范股东股权管理,一是严格股权监管,二是稳妥推进股权处置。

一方面,加强对保险公司股东资质、入股资金的穿透性审核,对不合规的股东坚决予以退出。2018年前三季度,对于股东资质和资金来源不符合要求的申请,不予许可2项,未予通过19项,涉及增资120.37亿元,涉及股转17.77亿股。

同时,对于撤销许可的6家公司,积极推进引入合规投资人。针对陷入治理僵局、申请监管指导的保险公司,约谈公司高管及相关股东,要求其合规行使股东权利。针对偿付能力不足的重点公司,督促其加快增资扩股进程。

梁涛表示,2018年以来,经济运行稳中有变,经济下行压力有所加大,部分企业经营困难较多,长期积累的风险隐患有所暴露,防范化解重大风险的形势依然严峻,任务依然艰巨。在这样的形势下,提升保险机构公司治理有效性具有强烈的现实性和紧迫性。

银保监会主席郭树清曾在2018年4月召开的中小银行和保险公司公司治理座谈会上表示,当前中国银行业和保险业公司治理现状存在的问题不容忽视,提升公司治理有效性的任务还很艰巨。

【上接第24页】利于充分发挥保险资金长期稳健投资优势,加大投资优质上市公司力度,更好地巩固市场长期投资的基础,提振市场信心,有序化解股权质押风险,有利于支持优质上市公司和民营企业发展,为优质上市公司及其股东提供长期资金支持。除专项产品外,银保监会还指导保险资产管理公司积极拓展支持民企的渠道和方式,与专项产品发挥协同效应,形成合力。如国寿资产近期发行投向民企债务融资工具的组合类产品,为出现流动性

困难的优质民企提供融资。另有保险资产管理公司拟通过债权投资计划和保险私募基金的方式,对接陷入流动性困境的上市公司项目。

下一步,银保监会将持续推进专项产品业务平稳有序发展,在保持政策稳健性的前提下,研究拓展专项产品的投资范围和方式,加大专项产品落地力度。同时,引导保险机构通过多样化手段积极服务实体经济,为实体经济提供更多长期资金和资本性资金。

从 20% 下降到 3%! 新个税预扣规则为保险营销员减负

2018年,国家出台了多项减税、减负政策。日前,减税政策惠及到了保险营销员群体。2019年2月1日,国家税务总局网站发布了保险营销员佣金收入个税预扣规则。对于保险营销员群体来说,使用新扣税规则,个税税率最低可从20%下降到3%。

具体来说:

在税率方面,新个税政策实施前,保险营销员佣金收入扣税方法适用居民个人劳务报酬所得预扣预缴税款的方法,税率为20%-40%(下表)。

注:纳税所得额为月收入

新个税政策实施后,保险营销员佣金收入扣税方法适用居民个人工资、薪金所得预扣预缴税款的方法,税率为3%-45%(下表)。

注:纳税所得额为年收入

在税前减除费用方面,保险营销员佣金收入按照不含增值税的收入减除20%的费用后的余额计算。营销员还可享受每月5000元的累计减除费用,合计6万元每年。同时,还新增子女教育、继续教育、大病医疗、住房贷款利息或者住房租金、赡养老人等专项附加扣除。此外,根据国家税务总局最新政策,保险营销员年佣金收入在10万元以下的,免征增值税。

某保险公司财务工作人员表示,新个税预扣规则从2019年1月1日起正式施行。经公司测算,新规则施行后,月收入在1万元以下的营销员受惠最多,几乎不用缴纳个税。全年佣金收入在180万元以下的营销员,进行专项附加扣除后,也能享受到税费优惠。全年佣金收入在180万元以上的营销员,因扣税税率由原有的40%提至45%,税费支出有所增加。

2018年8月,十三届全国人大常委会第五次会议表决通过了关于修改个人所得税法的决定。随后,财政部和国家税务总局联合发布通知,明确保险营销员取得的佣金收入属于劳务报酬所得,以不

含增值税的收入减除20%的费用后的余额为收入额,收入额减去展业成本以及附加税费后,并入当年综合所得,计算缴纳个人所得税。展业成本按照收入额的25%计算。

国家税务总局在今年2月1日发布的保险营销员佣金收入个税预扣规则中再次明确,对保险营销员取得的佣金收入,扣缴单位应当按照累计预扣法计算预扣个人所得税。并公布了累计预扣法预扣预缴个人所得税的具体计算公式:

本期应预扣预缴税额 = (累计预扣预缴应纳税所得额 × 预扣率 - 速算扣除数) - 累计减免税额 - 累计已预扣预缴税额

累计预扣预缴应纳税所得额 = 累计收入额 - 累计减除费用 - 累计其他扣除

2018年底,中国保险行业协会发布了《2015-2018年中国保险营销员普查报告》。报告显示,受2015年取消营销员资格考试政策实施的影响,保险营销员人数从2015年开始快速上升,同时,退出(脱落)人数也呈上升趋势。2015-2017年寿险营销员保持75%以上增员率的同时,脱落率也一直在50%上下。

此外,随着整个行业的快速发展,保险营销员中低收入人员比重在逐年下降,但是绝大多数人仍处于低收入水平,月收入不足2000元的占比超过半数。

报告还显示,缺少归属感和收入水平低是高流动率的“导火索”。有一半的营销员选择了“收入来源单一,收入水平偏低且不稳定”以及与保险公司“关系不稳定,缺少归属感”这两个选项;其次是“缺少劳动保障”和“税负较重”,占比均超过三分之一。

此次个人所得税新政落地,保险营销员队伍中比重较大的低收入群体的税后收入将得到有效改善,这或有利于提升营销员的留存动力,对保险公司的增员也可能起到积极作用。

三行家书

□ 平安人寿 陈海娜

(一)

要过年了

妈妈从老家送来刚做好的包子和肉元,肥绿的青菜已被爸爸切去了梗
冰箱里塞得满满的,尽是父母的爱

(二)

弟弟一家远在苏南

年三十儿把汽油加满,路上干粮带足了
你们回来才是阖家团圆

(三)

还有我的爱人,我的孩子

光提到他们

我的心底便已充满柔情蜜意

【上接第 35 页】建议在此基础上、框架下,通过适度对接公安、保险信息系统,实现交通事故责任认定书流转实时对接,就可以过滤保险欺诈案件,让其减少甚至不会发生,不至于在酿成严重后果之后,再去消耗掉大量的司法资源。当然,如果在经侦、交警之间建立协作机制,也有利于打击保险欺诈案件。以此案为鉴,改良保险经营环境和社会治理环境。

整合内部资源,预防车险欺诈。六安车险欺诈案件是一面镜子,从中看到了诈骗者的贪婪和狡诈,也看到了保险公司经营部门之间衔接的重要性。从目前保险公司(财产保险公司)省级及以下机构设置来看,销售、理赔分属于不同的管理条线,

为此建议:1. 理赔部门及时将确认实施了保险诈骗的非正常客户信息传递给销售部门,销售部门对于非正常客户信息进行识别归类,实施差异化的保险价格,引导保险消费者遵守法律、遵守合同。2. 理赔部门提高对于来自第三方机构的文书真实性审核能力,例如来自交警部门的交通事故责任认定书、医院的诊断证明等。对于其中存在疑点的文书,及时到出具单位进行核对。在保险公司内部,不同经营部门类似一条生产流水线,上游、下游部门树立服务的理念,使整条生产流水线有条不紊地运转,才能服务好真正的保险消费者,才能预防和化解各类真正的风险,切实保障正常的生产和生活秩序。

营销管理的思与行

过去,我们常讲“大潮过后,方知哪个在裸泳”。市场的变化,客户的变化,监管政策的变化,乃至时代的变化,对寿险业的增长模式和管理模式提出了挑战。

管理的成就高低,大半决定于思想。各级管理干部应该是“想干事、会干事、干成事”的人,要把自己的功能定在“指明方向、营造氛围,提供支援、唤起行动”上。经营是有成本的,个险营销中有些经营投入有好的回报,而有些却没有好的回报,原因何在?经营成本分二种:一种是用来维持组织的,如主管(经理)自己去签保单,办理续收等所花的时间与金钱,为经营性成本;另一种是为了组织发展扩大,如营业目标设定、增员和训练,不断地进行对一生涯规划、追踪、绩效评估,是投资性成本。在短期与长期、一时与永续、个体与团队的取舍中最终构建出经营结果。而拿管理津贴的总监经理就应干管理的工作,乃务正业,求发展。

基因复制,迈向成功的方法。也许一直困扰管理者,比较突出的问题是:如何做到公司每个好的想法让每位员工都知道?公司每个好的做法让每位员工都去做?真正的专业不在于知,而在于行。如果公司的每个组成部分都能以强大的执行力来证明自己的实力,把每一件事都做细致、做扎实、做到位,那么必然领先同业、迈向成功。

优秀的基因是可以遗传和复制的,它体现了一种优秀文化的内涵。优秀的基因也只有通过不断复制,生命力才能保持长盛不衰。事实上,营销发展的过程就是一个优秀基因不断复制的过程,无论发展得多大,其中内在的遗传密码都不会改变也不可能改变,是营销管理的灵魂和精要所在。挖掘好的办法并付诸实践是促使业务及增员持续成长的关键因素,因而,我们提倡学优促己,树立典范和榜样,相信典范不是影响他人的主要因素,而是唯一因素。

一、关于营销管理的三条线

多次听过寿险管理的“权威”谈营销的八大管

理,数大系统,天龙八部等等,观点精辟,深入浅出。但常令人云里雾里,不知从何下手。总监、经理听后问:“你讲得真好,但我应该怎么做?”也有人说:“听着感动,摸着空洞。”实质上,再复杂的“系统”,归纳起来都是推动、教育和管理这三条基础线上的东西。

推动即策划、执行、督导(追踪)、评估环节的循环往复。营销管理的主要工作即推动。方式如企划、激励、管理项目推动等,这些动作循环往复于周、月、季、年,甚至日,内容主要围绕业务和增员。教育包括培训和辅导:针对成人学习的特点,训练辅导是重头戏。不同的对象,分别使用督导(达不到要求者,要求达标)、辅导(达到要求者辅导提高)、指导(两倍于标准左右指导之,使其优秀)等方法。管理即激发人性中的善,达成团队目标的过程:一谈管理有人就会想到控制,因而常出现一时达不成任务就开掉、免掉、降掉的低级错误,挫伤了骨干的积极性;而技术派一谈管理就是活动管理、严格制度、使用工具等。其实,这都是没有从思想上解决问题,流于形式和表面,管理变成负激励。营销是非现场松散型管理,其特性决定营销管理的核心是人,最重要的是让团队所有人有干的愿望。

很多人都谈“人性管理”,人性管理的出发点是“人”,落脚点是“性”,也即欲望。激发欲望就是创造需求,有了需求才会有冲动,有了冲动才有行动,管理者的任务就是创造员工需求。所以抓活动管理,一定要用沟通代替追踪,用辅导代替检查,这是一个创造需求,坚定意愿的过程。

管理是什么?即通过他人达成团队目标的过程。我们要清楚:一是管理者对员工的需要远远大于员工对你的需要,没有员工你管谁;二是管理者的价值不在于你做什么,而在于你管理下的员工在做什么,员工的行为和结果是你管理的结果;三是管理者的责任是帮助员工成功,员工成功之和即团队的成就,团队的成就即管理者的成功。总监经理

不要企盼每个员工都喜欢你,肯定不可能,但你要尽最大可能让员工尊敬你,尊敬你的人品、管理能力、销售技能、知识水平、认知边界等的某一点,这也是对你管理方式的认同。

总之,在纷繁的表象中,要抓住这三条主线。即使你目前已经在这么做了,但还需要再强调,要更清晰更明确些。

二、关于营销管理的方向

谈到方向的问题,很多人都认为方向即业绩,业绩即结果。表面看似如此,但事实上“人”是达成业绩的根本。以“业务为中心”的导向一直在营销管理中存在,致使很多经历过的人伤痕累累,营销可支配的资源包括人、财、物、信息,“人”是根本,是主要管理对象。因而营销管理的大方向是队伍,要尽最大可能经营一支稳定的、有战斗力的、可持续发展的队伍。在方向的问题上,我们常犯的错误有:一是重业务轻队伍——这是营销短视症,常常是得了眼前业务,失了队伍或伤了队伍,集中体现在重炒作轻管理,因小失大。二是重短期轻长期——这是一对矛盾体,如何追寻短期绩效,又保证永续经营,这一点与每一个方案的出台,每一个营销动作的启动相关,你所做的每个动作都要考虑是否有利于队伍的稳定和长期发展。三是重 FYP(初年度保费)轻 FYC(初年度佣金)——有人会问有 FYP 不就有 FYC 吗?没错,但管理者要的是保费,而员工要的是收入,营销文化的基础实际是佣金文化。要保费是“要他干”,要佣金是“我要干”,佣金高了,就会愿意“为你干”,从而由被动变主动,“要我干,我要干,为你干”,是营销管理的三种不同境界,我们应该明白如何取舍和选择。因此,每个方案出台每个产品推动,一定要考虑该方案能否给队伍带来 FYC,有 FYC 必然会有 FYP,换个角度思考定会得到一支忠诚的队伍。四是错把问题当方向——团队活动本身就伴随着一连串问题,各级管理干部的主要工作就是不断地去解决问题,但不能为解决问题而解决问题,解决问题是为了稳定队伍,促进发展。营销管理者需要不断问自己“我要什么?”五是关注什么就得到什么(规律)——关注队伍就一定会有队伍,有了队伍一切都好办,正所谓“留得青山在,不怕没柴烧”。

三、关于营销的运作节奏

营销的运作节奏十分重要,它直接关系到运作的成败。“三平台理论”就是节奏的体现,首先要有平台,而稳住平台要有业绩平台做保证,要稳住前两个平台,又必须有基础管理平台做保障,三个平台的有序搭建,体现了营销运作的节奏。营销运作好比爬山,同时爬 1 万米的山,一口气不可能爬到顶,有的人爬 3 千米休息一下,有的人爬 2 千米休息一下,有时快一段又有时慢一段,这就是节奏。在节奏问题上,应把握好四点:要有合拍——特别在营业单位自主经营能力不够的情况下,更为重要。要有节奏——即阶段性运作,每一年、每一季、每一月都应有阶段性,要掀起一波又一波的高潮,就必须有一个又一个阶段。要有主题——即每一个阶段都必须有明确的主题,营销的经营实际是主题经营,主题不明确即重点不突出,但主题要单一。节奏点的把握——很多团队运作是有节奏的,但效果不明显,问题就在于节奏点把握不好。节奏点体现在发展速度的控制、市场机遇的把握、营销运作规律的掌控、团队骨干力量及资源的调动等多方面,这直接体现了管理者的概念思考能力、市场敏感度、经验积累和行动力等综合素质。

四、关于“势”的管理

营销管理是一种“势”的管理。“势”即人气、士气、氛围,也即大环境。总监、经理作为团队管理者,天职就是达成目标,达成目标的保证在于创造简单、和谐、积极向上、目标一致的团队环境,实际也是团队文化的建设。展业靠信赖,增员靠崇拜,展业是走出去,增员是请进来。许多人对行业的不认可,缘于了解不够,需加大宣传与投入。营销的运作其实越简单越好,一就是一,二就是二,这一点比“1+1 为什么等于 2”重要得多。所谓“理性思考,感性操作,灵性经营”,就是要我们把复杂问题简单化。

“势”的管理包括造势、借势和维势:造势是根据经营主题、团队优势、骨干趋同性、团队目标等努力营造的一种氛围,实际上是找准一个理由大做文章,形成统一思想;借势是指借员工优势之力、领导之力、其他团队典型之力以及市场机遇、政策导向(激励)来营造氛围;维势是在有势后如何顺势而为,乘势而上、反复挖掘、扩大内涵【下接第 34 页】

重疾险 6 种必保疾病

从世界各国的经验来看，重疾险所保障的多种疾病中，发生率和理赔率最高的疾病至少有三至六种，这些疾病对重疾险产品的价格影响最大。为保护消费者权益，充分发挥重大疾病保险的保障功能，中国保险行业协会与中国医师协会合作制定了《重大疾病保险的疾病定义使用规范》，并规定以“重大疾病保险”命名、保险期间主要为成年人阶段的保险产品，其保障范围必须包括 6 种必保疾病：

1. 恶性肿瘤——不包括部分早期恶性肿瘤；
2. 急性心肌梗塞；
3. 脑中风后遗症——永久性功能障碍；
4. 重大器官移植术或造血干细胞移植术——须异体移植术；
5. 冠状动脉搭桥术（或称冠状动脉旁路移植术）——须开胸手术；
6. 终末期肾病（或称慢性肾功能衰竭尿毒症期）——须透析治疗或肾脏移植手术。

养老商业保险如何买？

养老商业保险是以获得养老金为主要目的的长期人身险，它是年金保险的一种特殊形式，又称为退休金保险。被保险人在交纳了一定的保险费以后，就可以从一定的年龄开始领取养老金。那么，养老商业保险应该如何选择呢？

一、确定保障额度

每个人对退休后的资金需求是不同的，主要取决于自己对未来生活的安排。

根据退休后资金需求，减去退休后可获得的收入，即可得出您的养老资金缺口，确定商业保险金在填补这个缺口中所占多少比例，就可推算出每月或每年需领取多少商业养老金，也就能找到对应的保额了。

二、确定养老金领取方式

目前，商业保险养老金的领取方式分为趸领和期领两种。

趸领是到了约定年限时，保险公司一次性支付到期保险金给被保险人。这种方式较适合打算退休后二次创业、或周游世界、或对自己的寿命预期不够乐观者。期领则又分为年领和月领，一般月领比较合适。若是每年有一两笔大项支出，则可选择年领。

三、确定养老金领取年限

目前，市场上的养老年金险在领取时间限制上通常有两种，一是保险期间为终身，但没有最低领取年限保证，这种条款养老金的开始领取年龄越早、寿命期间越长越划算，有家族长寿史的人可优先选择此类产品。养老金领取年龄可与保险公司约定，一般建议与退休年龄衔接。

另一种条款下，保险期间是定期的，比如只能保到 80 岁或 100 岁，但同时会设定一个保证领取的年限，比如 10 年或 20 年。这种条款从什么年龄开始领取，实际领取的总金额不会有太大影响。

四、确定养老险产品类型

传统型养老险的预定利率是确定的，日后从什么时间开始领，领多少钱，都是投保时就可以明确选择预知的，这类产品适合理财风格保守，不愿承担风险的人群。

分红型养老险通常有保底的预定利率，这个利率比传统养老险稍低，但分红险在预定利率之外还有不确定的分红利益。这类产品适合长期利率看涨、对通货膨胀因素敏感的人群。

万能型寿险作为长期的理财手段，偏重账户累积，部分提取账户资金的手续便捷灵活费用较低，也可用作个人养老金的积累。

用私家车跑滴滴出事故，能否要求保险公司赔偿？

2018年7月7日中午12点多，原告陆某驾驶车辆在常熟市深圳路行驶时发生事故，交警部门出具的道路交通事故认定书认定，陆某负该事故的全部责任。因该车辆向保险公司投保了交强险及商业险，原告陆某向保险公司要求理赔17730元（车辆损失16600元、施救费300元、评估费830元），但遭到保险公司拒绝。原告陆某遂向常熟法院提起诉讼，请求支持其上述诉请。

审理中，原告陆某陈述，事故发生当天，他虽驾驶事故车辆跑滴滴，撞车前11:30时已结束了一笔订单，在驾驶车辆调头后在事故地发生碰撞，因撞车后未关闭滴滴平台，系统平台于11:43时又自动派单给了他，他就打电话给乘客说明情况，乘客取消了订单。

被告保险公司辩称，原告将家庭用车从事营运，改变了车辆的使用性质，增大了保险人的保险风险，违反了《保险法》第五十二条规定，因此保险公司不承担赔偿责任。

法院审理认为，尽管原告陆某向保险公司投保了机动车损失保险并约定了不计免赔，双方之间的保险合同关系依法成立并生效。但综合本案查明的事实，可以认定原告陆某将家庭自用非营

运车辆从事网约车营运活动，并收取了费用。原告陆某的上述行为改变了车辆使用性质，明显增加了涉案车辆在行驶中的危险程度，原告陆某应当及时通知被告，被告可以按照合同约定增加保险费或者解除合同。原告陆某未履行通知义务，事发时虽未从事网约车营运活动，但根据原告陈述，涉案交通事故发生于结束一个网约车订单及接下一个订单期间，其从事网约车行为与本次交通事故的发生具有因果关系，故被告在车损险范围内不承担赔偿责任，最终驳回了原告陆某的诉讼请求。现该案已生效。

法官说法：

根据《保险法》第五十二条规定，在合同有效期内，保险标的的危险程度显著增加的，被保险人应当按照合同约定及时通知保险人。被保险人未履行前款规定的通知义务的，因保险标的的危险程度显著增加而发生的保险事故，保险人不承担赔偿保险金的责任。私家车车主若将家庭自用非营运车辆从事网约车营运活动并收取费用，应及时告知车辆投保的保险公司，保险公司可以按照合同约定增加保险费或者解除合同；如不告知，则很可能导致交通事故后保险公司拒赔的后果。

【上接第33页】公司举办产说会、创说会，我都想办法带人参加；还在婆婆家附近开小型白板会；但凡遇到外地的朋友和同学，我也都会通过信息告诉他们我现在在平安人寿工作，以后有金融方面的问题可以找我。就这样，我入司首月就签到了一单“平安福”，这份意外的惊喜让我初尝甜头，原来做业务也没有我想象的那么难嘛。就这样，我一直傻傻地做，从入司即入钻一直做到现在。

当然，谁的生活都不可能一帆风顺的。在这期间，我也曾遭受过客户的接连拒绝，有过迷茫，也想

过放弃。真的很感谢公司，感谢公司的各位领导和同事，每当我遇到困难的时候他们都会给我鼓励，给我帮助，让我重拾信心。当我还沉浸在做一个快乐的02级业务员时，公司开始推动我增员，走组织发展路线。在平安，只有两条腿走路才能走得更长远，于是我有了现在16人的团队，有了两万元左右的月收入。

很庆幸自己当初一个小小的选择，让我拥有了很多同龄人所不敢想的成长和收入。选择大于努力，给自己一个机会，相信你会得到你想要的！

无本创业,让梦想照进现实

□ 平安人寿 业务主任刘主任

2008年正值金融危机,诸多工厂效益不好,我和老公遂从苏州回到滨海老家创业,经营起一家小超市。起初超市生意很差,但我们坚持每天早上六点开门,晚上十点关门。通过自己的用心经营,一年后超市生意开始红火起来,但随之而来的是生意成本也跟着水涨船高,还要面对各种工商税务,天天盯着营业额,担心生意下滑。

2015年4月,我实在承受不起高昂的租金,于是忍痛放弃了自己的创业梦想。当时我整个人觉得前途一片渺茫,就在这个时候师傅找到了我,让我来平安尝试重新创业。当时的我正好也想给家人买商业保险,就抱着尝试的态度加盟了平安。通过系统的培训后,平安的平台深深吸引了我,我暗下决心,一定要好好努力,在平安干出点样子来。

我将“听话、紧跟、照做”这六字方针谨记心头,通过师傅的帮助和领导的指引,每天坚持上市场拜访客户。虽然在这过程中有过拒绝,也有过泪水,但

我坚信功夫不负有心人,付出总会有回报,果然不久后我的月收入就达到万元以上。从这以后,我更加坚定地告诉自己:一定要在平安好好奋斗下去!

在公司领导的规划面谈下,通过个人的不懈努力,我于2017年7月成功晋升为业务主管,年收入跃升至35万元。成为主管以来,我每天坚持做好两件事情——业务和增员,目前团队规模已达36人,且已育成一名主任,规划年底再育成2-3名主任,即将晋升资深业务主任。现在我的目标和方向都很明确,在平安就是要走组织发展路线。

加入平安,不仅成就了自己,也帮助了别人。感谢平安在我迷茫彷徨的时候帮我推开了广阔世界的大门。当然我知道,辉煌永远属于昨天,更光明的未来在向我招手。我将砥砺前行,踏踏实实做好手边的事,努力让梦想照进现实,争取在2019年晋升营业部经理。希望更多的伙伴能在平安达成自己的创业梦想,实现自己的人生价值!

再续前缘,让我成就非凡人生

□ 平安人寿 业务主任李主任

大学毕业后的第一份工作,也是我第一次结缘平安。当时在上海的平安普惠做客服。朝九晚五,双休,四五千的收入也还不错,是很多人眼中的白领生活。但是少不更事,没有家庭责任,没有奋斗目标,就这样浑浑噩噩地过着,所以理所当然地成了月光族。后来跟绝大多数在异乡打拼的人一样,因为回老家结婚、生子而放弃了原有的工作,成为众多留守妇女中的一员。因为婚前无节制的消费,所以手中没有存款,生活的压力接踵而来,我也成了掌心向上的女人。

追求高品质的生活,超前的消费观念,让我不甘于当时的状态,内心一直想要经济独立。就在宝

宝快要一周岁的时候,一次机缘巧合,让我认识了我的师傅。基于前期对平安品牌的认可,我给宝宝买了一份保险,这也是我第一次接触保险。之后师傅得知我想上班,于是带我参加了公司的创业说明会。也是这次创说会,让我第一次真正意义上了解保险,认识到这个行业未来的发展前景。不过当时我心里也没有那么笃定,因为自己的性格是慢热型的,见到陌生人也不知如何交谈,但还是想试一试,万一合适呢?谁知正是这次尝试成了我生命中的转折点。

加入平安后自己唯一做的就是紧跟公司步伐。因为父母长期在外工作,自己从小也都在外地读书,在滨海本地认识的人少之又少,但每次【下接第32页】

应对保险欺诈 织密“五道防线”

由于保险独具的射性原则及保险标的非受保人管理和控制，保险欺诈与保险业务与生俱来。如何防范风险，成为行业能否发展行业职能、保护消费者权益、维护国家利益、促进公司和行业健康发展的重中之重。伴随着保险公司的业务快速增长，与之相对应的车险综合赔付率呈居高不下的状况，层出不穷的保险欺诈正吞噬着保险公司的利润，破获的案件还只是很小的一部分，外部欺诈风险依然十分严峻。

整治保险欺诈活动、完善风险管控体系一直被世界各国保险行业所高度重视，反保险欺诈的外部环境亟待改善。国际经验、国内形势、实践表明，开展保险反欺诈十分必要，若不加以打击，保险业的持续、健康发展就没有保证，保险行业风险治理能力的提升不仅是保护保险消费者权益的需要，也是促进保险业健康发展的需要，更是保险业由高速发展向高质量发展转型的需要，必须全行业联合起来应对保险欺诈等保险风险问题。

一是推动行业协作，联合打击保险欺诈。一家或几家公司卓有成效的保险反欺诈工作并不能从根本上有效遏制保险欺诈行为，所以全体保险行业应联合行动，构建数据共享和欺诈风险信息互通机制，建立反欺诈警示名单，加强欺诈案件和风险信息披露，在信息查询通报、组织委托调查、开展技术交流等领域进行协作，建立广泛的互助协查机制，共同打击保险欺诈行为。

二是用科技手段为风险防控服务。以大数据为代表的保险科技将会在今后反保险欺诈活动中发挥更大的作用，为保险机构筑起可靠的“防火墙”。

在传统风险控制体系下，从每一个单独分支机构所获得的信息来看，欺诈风险可能并无异常，但是，借助于大数据分析方法，可以实现风险聚合，结合数据分析所发现的关联关系，构建出欺诈风险模型，通过反欺诈系统为保险行业在理赔业务前端提供风险推送和预警服务，有效实现风险前端管控。

三是健全有效的内部控制。保险机构应强化对流程管控，合理确定欺诈风险控制点，设计内嵌于业务活动内部控制流程，实现对欺诈风险的过程管控。通过开展警示宣传，营造诚实守信的外部环境；固化反欺诈提示，抑制欺诈动机；提高第一现场查勘率，减少欺诈机会；突出车险保险欺诈重点领域，严打职业型、团伙型等社会危害性强的保险欺诈案件；组建专业调查团队对关键业务单元面临的欺诈风险进行收集、发现、辨识，发现涉嫌犯罪线索的及时向公安机关报案。

四是实施“天网”行动。尽可能多地发动和联合社会数据库资源形成反保险欺诈的“天网”，尝试与公安、汽车、交通等行业开展跨部门、跨行业数据互通，在确保数据安全的基础上，建立反欺诈系统数据库，分析比对串并案件，分拣出异常数据，甄别出恶性欺诈团伙，与公安、司法机关形成合力，震慑和打击保险欺诈行为。

五是进一步加大对消费者的宣传教育力度。与新闻媒体紧密合作，定期披露打击保险欺诈的典型事例和各项工作成果，形成威慑力量。公布举报热线，通过网络鼓励社会公众举报各类可疑的保险欺诈案件，让保险欺诈活动时刻处于公众监督之下。

【上接第30页】的过程。即：“突出地抓经常性问题，经常地抓突出性问题，经常地抓经常性问题”，这个过程就是势的管理过程。

每一种成长都是自我的成长，成功源于发自内心自我实现的无限冲动和渴望，源于在成功目标昭示下强大的自我驱动力。只有付出才能得到，自强不息的人永远是“有成绩看窗外，有问题照镜子”。

总之，营销管理没有永恒的真理，没有绝对的好坏，合适的时间做适合的事就是最好的，当然，最终成功与否，除了一线部门的激情、忠诚和对事业的追求以外，更重要的还在于总、分公司到中支公司的后援保障、服务支持部门是否有足够的投入和有效的组织，并由此形成坚实的后盾，来为一线提供强大的支持。

六安车险诈骗案对车险经营的启示

本文所称六安车险诈骗案件,是指2019年1月中旬安徽省六安市金安区法院审理的A某等35人涉嫌保险诈骗罪、诈骗罪。研究此案件,有利于归纳车险诈骗案件发案规律,有利于打击车险诈骗行为,有利于维护车险市场秩序和维护正当保险消费者的合法权益。

案情:概况和特点

综合六安公安、检察、法院的信息,六安车险诈骗案件的概况如下:基于经侦情报导侦平台下发线索,经侦查,2015年至2017年,身为汽修厂负责人的A某,两年间安排员工或者社会人员,串通车主享受“免费或者盈利修车”,采取伪造交通事故现场、伪造并使用虚假道路交通事故责任认定书和交警部门印章等手段,伪造交通事故130起,骗取保险公司理赔金221.2余万元,案均诈骗1.7万余元、单笔案件最大诈骗金额8.4万元、单笔案件最小诈骗金额两三千元。该案件涉案人员35名,其中8人为A某汽修厂的员工,27人为涉案案件车主。这27人为牟取非法利益,共同伪造或者明知是伪造的交通事故协助办理骗保手续,其行为构成保险诈骗罪或者诈骗罪。侦查期间,民警历时4个多月,累计询问查证208人,调取交警、工商、银行、企业等部门各类证据材料200余份。庭审期间,鉴于涉案人数较多、案情复杂,庭审预计持续3天。笔者收视审理现场直播,听到多名犯罪嫌疑人为20岁至30岁之间。

经归纳,六安车险诈骗案具有以下特点:一是车主广泛参与。35个犯罪嫌疑人中,27个车主占比77%。该案件犯罪成员身份结构区别于诈骗者同时也是修理厂负责人的阜新车险诈骗案件。二是车损情节轻微。130起伪造车祸共诈骗金额221.2万元,案均诈骗1.7万元,单笔案件诈骗金额最多为8.4万元,反映出伪造的车损情节轻微。该案件单笔诈骗金额远远低于无锡车险诈骗案件单笔85万元。三是伪造法律文书。鉴于交通事故是伪造的,故相应地伪造了交通事故责任认定书,相应地伪造了交警部门的印章。该案件事故原因简单,难度远远低于无锡车险诈骗等案件中,伪造车祸意外坠落水库(河流)严重后果而无法准确查明事故原因。

反思:点位和结论

六安车险诈骗案件,单从累计或者单笔诈骗金额、作案手段等指标看,的确只是车险诈骗“冰山一角”不大起眼。但是,对提高车险经营能力、提高社会治理能力还是扩展了深沉的思考空间。

提高车险经营能力。一般的车险诈骗案件的线索发现于保险理赔部门接到索赔申请,在审核理赔资料过程中,对理赔申请资料发现疑点。与一般案件发现线索不同,六安车险诈骗案件发现线索是涉及保险公司省级分公司接到一个匿名举报。根据对六安车险诈骗案件公开资料看,该诈骗案件已经完成赔付,在赔付资料中附具了伪造的交通事故责任认定书。从一个侧面反映了该家保险公司审核资料工作不够严谨,对于存在疑点的交通事故责任认定书没有到交警部门进行核对求真验证。

提高社会治理能力。与一般的车险诈骗案件涉及人数较少、作案手段高明隐蔽不同,六安车险诈骗案件作案手段笨拙,采取伪造交警部门的印章以及交通事故责任认定书的手段。在依法惩戒车险诈骗者的同时,需要正视交警部门出具的交通事故责任认定书流转中存在需要改进的地方。例如,现在交警部门出具的交通事故责任认定书,由车险消费者从交警部门领取并转交保险公司,给非正常车险消费者伪造责任认定书预埋了时间隐患。如果依靠信息技术手段,保险公司可以查询到交通事故责任认定书,就可以杜绝伪造的机会。结合案件侦办来说,经侦部门还是需要到交警部门核对交通事故责任认定书。

对策:宏观和微观

从逻辑关系上看,保险行业是社会治理手段体系中的经济手段之一,车险经营又是展现社会治理的直接载体之一。而车险经营又是镶嵌在多个行业之中,规范和提高车险经营能力,预防和遏制认为制造的风险,既需要营造车险经营的良好外部环境,又需要切实加强自身经营管理。

升级“警保合作”,促进车险经营。近年来,公安部门、保险监管部门联合下发了打击保险领域犯罪、“警保合作”等多个文件,为保险经营营造了良好的外部环境,预防了一定的风险。【下接第28页】

2019年2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 | — | 9 | 1 | — | — | — | — | 10 |
| 中国人寿保险股份有限公司盐城市分公司 | — | 3 | 0 | — | — | — | — | 3 |
| 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 | — | 6 | 4 | — | — | — | — | 10 |
| 天安财产保险股份有限公司盐城中心支公司 | — | 1 | — | — | — | — | — | 1 |
| 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 | — | 9 | — | 1 | — | — | — | 10 |
| 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 | — | 8 | — | — | — | — | — | 8 |
| 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 | — | 2 | 1 | — | — | — | — | 3 |
| 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 | — | 9 | — | — | — | — | — | 9 |
| 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 | — | 5 | — | — | — | — | — | 5 |
| 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 | — | 4 | — | — | — | — | — | 4 |
| 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 | 65 | 10 | 1 | 0 | 0 | 0 | 76 |

2019年1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 2019 年 1 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 | | | 简单赔付率% | 退保 | | 市场 份额% | 上年同期 累计保费 | 同比增 长率 % |
|-----------|-------------------|-------------------|---------------------|---------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|--------------|---------------|---------------|---------------|-----------------|--------------|
| | 本期 | 累计 | 本期 | 累计 | 本期 | 累计 | 本期 | 上年同期累计 | 同比±% | | 本期 | 累计 | | | |
| 人保财险 | 9726.00 | 97276.00 | 309134286.62 | 309134286.62 | 31692.10 | 31692.10 | 13865.54 | 13865.54 | 12547.59 | 10.50 | 228.16 | 228.16 | 54.09 | 22911.63 | 38.32 |
| 太平洋产险 | 4467575.00 | 4467575.00 | 14256059.09 | 14256059.09 | 4695.09 | 4695.09 | 2357.63 | 2357.63 | 2017.43 | 16.86 | 132.75 | 132.75 | 8.01 | 3938.66 | 19.21 |
| 平安产险 | 57281.00 | 57281.00 | 4089266.51 | 4089266.51 | 7293.66 | 7293.66 | 3897.78 | 3897.78 | 1966.89 | 98.17 | 24.10 | 24.10 | 12.45 | 6392.31 | 14.10 |
| 天安产险 | 3518.00 | 3518.00 | 273723.46 | 273723.46 | 688.76 | 688.76 | 308.90 | 308.90 | 449.98 | -31.35 | 5.83 | 5.83 | 1.18 | 700.21 | -1.64 |
| 中华联合 | 12273.00 | 12273.00 | 19214987.84 | 19214987.84 | 2264.13 | 2264.13 | 906.66 | 906.66 | 613.50 | 47.78 | 12.34 | 12.34 | 3.86 | 1409.25 | 60.66 |
| 华安产险 | 1715.00 | 1715.00 | 64678.35 | 64678.35 | 233.69 | 233.69 | 52.66 | 52.66 | 150.65 | -65.04 | 0.71 | 0.71 | 0.40 | 118.20 | 97.71 |
| 安邦产险 | 6002.00 | 6002.00 | 399117.25 | 399117.25 | 853.23 | 853.23 | 2673.30 | 2673.30 | 2361.22 | 13.22 | 13.00 | 13.00 | 1.46 | 2483.93 | -65.65 |
| 大地产险 | 1602.00 | 1602.00 | 26277406.73 | 26277406.73 | 277.14 | 277.14 | 91.18 | 91.18 | 68.98 | 32.18 | 0.00 | 0.00 | 0.47 | 276.80 | 0.12 |
| 阳光产险 | 3711.00 | 3711.00 | 342093.91 | 342093.91 | 650.86 | 650.86 | 362.27 | 362.27 | 490.97 | -26.21 | 5.89 | 5.89 | 1.11 | 454.46 | 43.22 |
| 中银保险 | 663.00 | 663.00 | 580864.22 | 580864.22 | 788.42 | 788.42 | 136.54 | 136.54 | 159.78 | -14.54 | 1.46 | 1.46 | 1.35 | 375.91 | 109.74 |
| 国寿财险 | 17256.00 | 17256.00 | 1574383.09 | 1574383.09 | 2971.95 | 2971.95 | 2567.77 | 2567.77 | 2014.24 | 27.48 | 21.75 | 21.75 | 5.07 | 3354.35 | -11.40 |
| 渤海产险 | 2272.00 | 2272.00 | 29270.55 | 29270.55 | 69.16 | 69.16 | 281.94 | 281.94 | 308.55 | -8.62 | 0.00 | 0.00 | 0.12 | 429.05 | -83.88 |
| 都邦产险 | 3869.00 | 3869.00 | 1032037.44 | 1032037.44 | 128.91 | 128.91 | 32.24 | 32.24 | 31.53 | 2.25 | 0.00 | 0.00 | 0.22 | 56.64 | 127.60 |
| 长安责任 | 389.00 | 389.00 | 206045.81 | 206045.81 | 108.36 | 108.36 | 15.73 | 15.73 | 89.47 | -82.42 | 7.39 | 7.39 | 0.18 | 167.57 | -35.33 |
| 紫金产险 | 10561.00 | 10561.00 | 1525377.82 | 1525377.82 | 3973.20 | 3973.20 | 1316.91 | 1316.91 | 756.58 | 74.06 | 28.09 | 28.09 | 6.78 | 2270.69 | 74.98 |
| 安盛天平 | 245.00 | 245.00 | 14679.10 | 14679.10 | 23.06 | 23.06 | 20.03 | 20.03 | 65.87 | -69.59 | 0.00 | 0.00 | 0.04 | 42.41 | -45.63 |
| 永安产险 | 1337.00 | 1337.00 | 147168.89 | 147168.89 | 203.45 | 203.45 | 217.72 | 217.72 | 187.45 | 16.15 | 4.03 | 4.03 | 0.35 | 230.87 | -11.88 |
| 浙商产险 | 6485.00 | 6485.00 | 495483.01 | 495483.01 | 428.19 | 428.19 | 151.27 | 151.27 | 123.42 | 22.57 | 0.00 | 0.00 | 0.73 | 109.92 | 289.55 |
| 英大产险 | 1109.00 | 1109.00 | 695478.58 | 695478.58 | 541.11 | 541.11 | 213.04 | 213.04 | 106.61 | 101.72 | 4.37 | 4.37 | 0.92 | 397.55 | 36.11 |
| 太平财险 | 2405.00 | 2405.00 | 365869.98 | 365869.98 | 390.93 | 390.93 | 367.88 | 367.88 | 261.27 | 40.80 | 5.43 | 5.43 | 0.67 | 308.89 | 26.56 |
| 泰山财险 | 2017.00 | 2017.00 | 121187.58 | 121187.58 | 317.95 | 317.95 | 62.13 | 62.13 | 0.12 | 51675.00 | 3.50 | 3.50 | 0.54 | 108.55 | 192.91 |
| 合计 | 4699561.00 | 4699561.00 | 390839465.83 | 390839465.83 | 58593.35 | 58593.35 | 29899.12 | 29899.12 | 24771.10 | 20.70 | 498.80 | 498.80 | 100.00 | 46537.85 | 25.90 |

盐城市2019年1月份人身险业务报表

单位:万元

| 公司名称 | 本月保费收入 | | | | 本年保费收入 | | | | 理赔给付 | | | 其他各类给付 | | | 退保 | | | 赔付率% | 市场 份额 % | 上年同期 累计保费 | 同比 增长 率% | 保户准备金 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 | 本期 | | | | | | 累计 |
| | 首年 | 续期 | 首年 | 续期 | 本期 | 累计 | 本期 | 累计 | 本期 | 累计 | 本期 | 累计 | 本期 | 累计 | 本期 | 累计 | 本期 | | | | | | 累计 |
| 中国人寿 | 34988.59 | 29651.53 | 57087.97 | 57087.97 | 34988.59 | 29651.53 | 57087.97 | 57087.97 | 92076.56 | 3820.36 | 3820.36 | 6000.00 | 6000.00 | 3017.70 | 3017.70 | 4.15 | 30.32 | 71613.57 | 28.57 | 12583.25 | | | |
| 太平洋人寿 | 2855.71 | 2231.85 | 15868.36 | 18724.07 | 2855.71 | 2231.85 | 15868.36 | 18724.07 | 18724.07 | 4848.45 | 4848.45 | 1069.85 | 1069.85 | 927.20 | 927.20 | 25.89 | 6.17 | 21197.99 | -11.67 | 0.00 | | | |
| 平安人寿 | 15077.45 | 13830.97 | 39634.86 | 54712.31 | 15077.45 | 13830.97 | 39634.86 | 54712.31 | 54712.31 | 1848.02 | 1848.02 | 3408.43 | 3408.43 | 863.95 | 863.95 | 3.38 | 18.02 | 51708.80 | 5.81 | 0.00 | | | |
| 新华人寿 | 1255.81 | 954.92 | 3848.54 | 5104.35 | 1255.81 | 954.92 | 3848.54 | 5104.35 | 5104.35 | 386.47 | 386.47 | 1138.22 | 1138.22 | 236.00 | 236.00 | 7.57 | 1.68 | 4478.09 | 13.98 | 0.00 | | | |
| 太平人寿 | 3293.75 | 3222.71 | 4839.38 | 8233.13 | 3293.74 | 3222.71 | 4839.38 | 8233.13 | 8233.13 | 92.84 | 92.84 | 467.57 | 467.57 | 287.66 | 287.66 | 1.13 | 2.71 | 5889.75 | 37.45 | 0.00 | | | |
| 民生人寿 | 146.50 | 122.85 | 1066.69 | 1213.19 | 146.50 | 122.85 | 1066.69 | 1213.19 | 1213.19 | 32.07 | 32.07 | 144.57 | 144.57 | 54.77 | 54.77 | 2.64 | 0.40 | 1251.13 | -3.03 | 0.00 | | | |
| 泰康人寿 | 999.36 | 967.59 | 2565.60 | 3565.56 | 999.36 | 967.59 | 2565.60 | 3565.56 | 3565.56 | 81.60 | 81.60 | 276.09 | 276.09 | 104.07 | 104.07 | 2.29 | 1.17 | 2844.46 | 25.35 | 3506.11 | | | |
| 合众人寿 | 1237.80 | 1104.92 | 3279.19 | 4516.99 | 1237.80 | 1104.92 | 3279.19 | 4516.99 | 4516.99 | 136.80 | 136.80 | 331.13 | 331.13 | 393.76 | 393.76 | 3.03 | 1.49 | 4171.05 | 8.29 | 0.00 | | | |
| 富德生命 | 88.39 | 88.39 | 1340.46 | 1428.85 | 88.39 | 88.39 | 1340.46 | 1428.85 | 1428.85 | 15.68 | 15.68 | 152.86 | 152.86 | 5718.05 | 5718.05 | 1.10 | 0.47 | 1555.66 | -8.15 | 13783.21 | | | |
| 农银人寿 | 2469.82 | 2407.19 | 1967.41 | 4437.23 | 2469.82 | 2407.19 | 1967.41 | 4437.23 | 4437.23 | 26.39 | 26.39 | 184.04 | 184.04 | 7531.70 | 7531.70 | 0.59 | 1.46 | 2163.85 | 105.06 | -35.82 | | | |
| 恒安标准 | 127.08 | 55.60 | 121.82 | 248.90 | 127.08 | 55.60 | 121.82 | 248.90 | 248.90 | 9.85 | 9.85 | 10.96 | 10.96 | 3.65 | 3.65 | 3.96 | 0.08 | 156.02 | 59.53 | 0.00 | | | |
| 华泰人寿 | 801.51 | 796.07 | 1627.23 | 2428.74 | 801.51 | 796.07 | 1627.23 | 2428.74 | 2428.74 | 18.59 | 18.59 | 72.51 | 72.51 | 37.57 | 37.57 | 0.77 | 0.80 | 1842.75 | 31.80 | 0.00 | | | |
| 华夏人寿 | 21232.48 | 1837.57 | 3124.28 | 24356.76 | 21232.48 | 1837.57 | 3124.28 | 24356.76 | 24356.76 | 102.39 | 102.39 | 360.08 | 360.08 | 1487.68 | 1487.68 | 0.42 | 8.02 | 6501.89 | 274.61 | 16172.60 | | | |
| 平安养老 | 428.18 | 0.00 | 0.00 | 428.18 | 428.18 | 0.00 | 0.00 | 428.18 | 428.18 | 199.63 | 199.63 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 46.62 | 0.14 | 489.76 | -12.57 | 0.00 | | | |
| 信泰人寿 | 173.36 | 173.36 | 495.33 | 668.89 | 173.36 | 173.36 | 495.33 | 668.89 | 668.89 | 61.45 | 61.45 | 0.00 | 0.00 | 132.74 | 132.74 | 9.19 | 0.22 | 614.84 | 8.83 | 0.00 | | | |
| 人保财险 | 13025.08 | 1597.40 | 2824.40 | 15949.48 | 13025.08 | 1597.40 | 2824.40 | 15949.48 | 15949.48 | 25.02 | 25.02 | 288.49 | 288.49 | 6011.99 | 6011.99 | 0.16 | 5.25 | 22746.14 | -29.88 | 1876.86 | | | |
| 中德安联 | 81.76 | 81.76 | 105.15 | 186.91 | 81.76 | 81.76 | 105.15 | 186.91 | 186.91 | 3.32 | 3.32 | 26.50 | 26.50 | 1.57 | 1.57 | 1.78 | 0.06 | 162.32 | 15.16 | 0.00 | | | |
| 阳光人寿 | 688.25 | 622.66 | 1010.95 | 1699.20 | 688.25 | 622.66 | 1010.95 | 1699.20 | 1699.20 | 36.93 | 36.93 | 187.40 | 187.40 | 339.22 | 339.22 | 2.17 | 0.56 | 1735.59 | -2.10 | 318.62 | | | |
| 君康人寿 | 28659.22 | 571.40 | 1829.35 | 29859.57 | 28659.22 | 571.40 | 1829.35 | 29859.57 | 29859.57 | 32.32 | 32.32 | 3.00 | 3.00 | 20331.62 | 20331.62 | 0.12 | 8.89 | 11213.93 | 140.67 | 38821.46 | | | |
| 长城人寿 | 286.51 | 279.81 | 1805.08 | 2091.59 | 286.51 | 279.81 | 1805.08 | 2091.59 | 2091.59 | 4.69 | 4.69 | 110.74 | 110.74 | 26.94 | 26.94 | 0.22 | 0.69 | 1842.35 | 13.53 | 129.99 | | | |
| 幸福人寿 | 150.54 | 147.73 | 108.49 | 259.03 | 150.54 | 147.73 | 108.49 | 259.03 | 259.03 | 5.12 | 5.12 | 9.89 | 9.89 | 45.30 | 45.30 | 1.98 | 0.09 | 160.35 | 61.54 | 57.64 | | | |
| 中宏人寿 | 77.59 | 77.59 | 157.19 | 234.78 | 77.59 | 77.59 | 157.19 | 234.78 | 234.78 | 4.95 | 4.95 | 4.51 | 4.51 | 13.35 | 13.35 | 2.11 | 0.08 | 187.74 | 25.06 | 5.12 | | | |
| 英大人寿 | 399.70 | 337.26 | 1032.93 | 1372.63 | 399.70 | 337.26 | 1032.93 | 1372.63 | 1372.63 | 26.50 | 26.50 | 28.86 | 28.86 | 7.54 | 7.54 | 1.93 | 0.45 | 1154.63 | 18.88 | 0.00 | | | |
| 光大人寿 | 38.41 | 38.13 | 106.05 | 144.46 | 38.41 | 38.13 | 106.05 | 144.46 | 144.46 | 0.39 | 0.39 | 20.24 | 20.24 | 1.63 | 1.63 | 0.27 | 0.05 | 206.97 | -30.20 | 265.22 | | | |
| 利安人寿 | 3505.16 | 1505.38 | 5618.82 | 9123.98 | 3505.16 | 1505.38 | 5618.82 | 9123.98 | 9123.98 | 75.67 | 75.67 | 760.87 | 760.87 | 750.50 | 750.50 | 0.83 | 3.00 | 8858.42 | 5.38 | 2619.10 | | | |
| 安邦人寿 | 3.77 | 3.77 | 0.00 | 3.77 | 3.77 | 0.00 | 0.00 | 3.77 | 3.77 | 0.00 | 0.00 | 50.59 | 50.59 | 63550.85 | 63550.85 | 0.00 | 0.00 | 35608.40 | -99.99 | 2499.20 | | | |
| 友邦财险 | 947.08 | 781.75 | 895.76 | 1906.84 | 947.08 | 781.75 | 895.76 | 1906.84 | 1906.84 | 37.42 | 37.42 | 7.07 | 7.07 | 11.30 | 11.30 | 1.96 | 0.63 | 1053.71 | 80.96 | 0.00 | | | |
| 百年人寿 | 402.70 | 389.45 | 695.11 | 1097.81 | 402.71 | 389.45 | 695.11 | 1097.82 | 1097.82 | 120.70 | 120.70 | 7.36 | 7.36 | 1444.15 | 1444.15 | 10.99 | 0.36 | 1627.91 | -32.56 | 355.21 | | | |
| 长生人寿 | 57.31 | 57.28 | 162.66 | 219.97 | 57.31 | 57.28 | 162.66 | 219.97 | 219.97 | 0.00 | 0.00 | 14.74 | 14.74 | -12.87 | -12.87 | 0.00 | 0.07 | 210.03 | 4.73 | 60.03 | | | |
| 德信人寿 | 1029.91 | 1003.77 | 449.01 | 1478.92 | 1029.91 | 1003.77 | 449.01 | 1478.92 | 1478.92 | 16.92 | 16.92 | 79.41 | 79.41 | 222.71 | 222.71 | 1.14 | 0.49 | 4610.57 | -67.92 | 13510.77 | | | |
| 东吴人寿 | 371.71 | 294.36 | 303.35 | 675.06 | 371.71 | 294.36 | 303.35 | 675.06 | 675.06 | 64.67 | 64.67 | 40.98 | 40.98 | 214.24 | 214.24 | 9.58 | 0.22 | 682.94 | -1.15 | 2381.72 | | | |
| 中融人寿 | 3612.37 | 1.00 | -3.50 | 3608.87 | 3612.37 | 1.00 | -3.50 | 3608.87 | 3608.87 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 23.88 | 23.88 | 0.00 | 0.19 | 885.42 | 0.00 | 0.00 | | | |
| 中银三星 | 67.55 | 67.50 | 259.66 | 327.21 | 67.55 | 67.50 | 259.66 | 327.21 | 327.21 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 209.77 | 209.77 | 0.00 | 0.11 | 267.11 | 13.97 | 5361.72 | | | |
| 国联人寿 | 948.46 | 280.87 | 1056.31 | 1404.77 | 948.46 | 280.87 | 1056.31 | 1404.77 | 1404.77 | 47.14 | 47.14 | 62.23 | 62.23 | 87.20 | 87.20 | 3.36 | 0.46 | 1790.55 | -21.55 | 81.91 | | | |
| 国华人寿 | 589.80 | 0.00 | 0.00 | 589.80 | 589.80 | 0.00 | 0.00 | 589.80 | 589.80 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.19 | 13106.50 | -95.60 | 0.00 | | | |
| 前海人寿 | 10926.08 | 567.63 | 872.98 | 11799.06 | 10926.08 | 567.63 | 872.98 | 11799.06 | 11799.06 | 7.00 | 7.00 | 521.36 | 521.36 | 10613.41 | 10613.41 | 0.06 | 3.89 | 21664.08 | -45.54 | 0.00 | | | |
| 德华安顾 | 205.82 | 189.38 | 0.00 | 205.82 | 205.82 | 0.00 | 0.00 | 205.82 | 205.82 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.07 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.06 | | |
| 中英人寿 | 174.61 | 174.61 | 0.00 | 174.61 | 174.61 | 0.00 | 0.00 | 174.61 | 174.61 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.06 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | | |
| 合计 | 147765.98 | 66317.21 | 155920.87 | 303886.86 | 147765.98 | 66317.31 | 155920.90 | 303886.88 | 303886.88 | 12189.35 | 12189.35 | 15641.55 | 15641.55 | 124690.80 | 124690.80 | 4.01 | 100.00 | 305589.65 | -0.62 | 114153.98 | | | |

盐城市 2019 年 1 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 | 营销员 服务部 | |
| 人保财险 | 97276 | 309134287 | 31692.1 | 38.32 | 54.09 | 797 | 1664 | 1664 | 0 | 100 | 11 | 142 | 153 |
| 太平洋产险 | 4467575 | 14256059.1 | 4695.09 | 19.21 | 8.01 | 188 | 263 | 263 | 0 | 100 | 8 | 0 | 8 |
| 平安产险 | 57281 | 4093668.75 | 7293.66 | 14.1 | 12.45 | 342 | 342 | 342 | 5 | 100 | 8 | 0 | 9 |
| 中华财险 | 3518 | 273723.46 | 688.76 | -1.64 | 1.18 | 138 | 70 | 70 | 5 | 100 | 9 | 0 | 17 |
| 中安联合 | 12273 | 19214987.8 | 2264.13 | 60.66 | 3.86 | 128 | 197 | 128 | 0 | 100 | 9 | 0 | 9 |
| 华泰产险 | 1715 | 64678.35 | 233.69 | 97.71 | 0.4 | 14 | 14 | 14 | 0 | 100 | 1 | 0 | 2 |
| 安邦产险 | 6002 | 399117.25 | 853.23 | -65.65 | 1.46 | 110 | 284 | 284 | 0 | 100 | 12 | 0 | 12 |
| 大地产险 | 1602 | 26277406.7 | 277.14 | 0.12 | 0.47 | 121 | 121 | 121 | 0 | 100 | 3 | 0 | 3 |
| 阳光产险 | 3711 | 342093.91 | 650.86 | 43.22 | 1.11 | 82 | 50 | 50 | 0 | 100 | 4 | 0 | 6 |
| 中银保险 | 663 | 580864.22 | 788.42 | 109.74 | 1.35 | 10 | 20 | 20 | 2 | 100 | 1 | 0 | 1 |
| 国寿财险 | 17256 | 1574363.09 | 2971.95 | -11.4 | 5.07 | 250 | 14 | 14 | 0 | 100 | 11 | 0 | 11 |
| 渤海产险 | 2272 | 29270.55 | 69.16 | -83.88 | 0.12 | 9 | 10 | 10 | 0 | 100 | 1 | 0 | 1 |
| 邵阳产险 | 3669 | 1032037.44 | 128.91 | 127.0 | 0.22 | 10 | 0 | 0 | 0 | 100 | 0 | 0 | 0 |
| 长安责任 | 389 | 206045.61 | 108.36 | -35.33 | 0.16 | 26 | 13 | 13 | 0 | 100 | 2 | 0 | 2 |
| 紫金产险 | 10561 | 1525377.82 | 3973.2 | 74.98 | 6.78 | 163 | 147 | 147 | 10 | 100 | 9 | 10 | 10 |
| 安融太平 | 245 | 14679.1 | 23.06 | -45.63 | 0.04 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| 永安产险 | 1337 | 147168.89 | 203.45 | -11.88 | 0.35 | 5 | 5 | 5 | 0 | 100 | 4 | 0 | 4 |
| 湖南产险 | 6485 | 495483.01 | 428.19 | 289.55 | 0.73 | 13 | 13 | 13 | 0 | 100 | 2 | 0 | 3 |
| 太平财险 | 1109 | 695478.58 | 541.11 | 36.11 | 0.92 | 14 | 36 | 14 | 0 | 100 | 1 | 0 | 1 |
| 光大产险 | 2405 | 365869.98 | 390.93 | 26.56 | 0.67 | 86 | 70 | 70 | 43 | 100 | 3 | 0 | 3 |
| 泰山财险 | 2017 | 121187.58 | 317.95 | 192.91 | 0.54 | 29 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 |
| 小 计 | 4699561 | 380843858 | 58593.35 | 25.90 | 16.17 | 2378 | 3456 | 3456 | 55 | 100.00 | 102 | 157 | 259 |
| 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 | 营销员 服务部 | 合计 |
| 中国人寿 | 163976 | | 92076.56 | 28.57 | 30.32 | 545 | 17306 | 17306 | 1869 | 100 | 10 | 172 | 182 |
| 太平洋人寿 | 18724.07 | | 6.17 | -11.67 | 6.17 | 130 | 2070 | 2070 | 0 | 20.70 | 9 | 19 | 28 |
| 平安人寿 | 5712.31 | | 54712.31 | 18.02 | 18.02 | 257 | 7057 | 7057 | 0 | 100 | 13 | 11 | 24 |
| 新华人寿 | 85104.35 | | 85104.35 | 13.98 | 1.68 | 59 | 1040 | 1040 | 0 | 100 | 4 | 2 | 6 |
| 太平人寿 | 8233.13 | | 8233.13 | 37.43 | 2.71 | 54 | 1325 | 1325 | 0 | 100 | 1 | 4 | 5 |
| 民生人寿 | 1213.19 | | 1213.19 | -3.03 | 0.4 | 36 | 147 | 147 | 26 | 100 | 1 | 4 | 7 |
| 泰康人寿 | 134 | | 3565.56 | 25.35 | 1.17 | 68 | 1807 | 1807 | 14 | 100 | 8 | 13 | 21 |
| 合众人寿 | 991 | | 4517 | 8.29 | 1.49 | 68 | 1711 | 1711 | 0 | 100 | 1 | 8 | 9 |
| 富德生命 | 146 | | 1428.85 | -8.15 | 0.47 | 35 | 283 | 283 | 0 | 100 | 1 | 6 | 7 |
| 农银人寿 | 1172 | | 4437.23 | 105.06 | 1.46 | 137 | 137 | 137 | 0 | 100 | 1 | 4 | 5 |
| 恒安标准 | 256 | | 248.9 | 59.53 | 0.08 | 7 | 73 | 73 | 0 | 100 | 0 | 0 | 0 |
| 华泰人寿 | 584 | | 2428.74 | 31.8 | 0.8 | 39 | 808 | 808 | 7 | 100 | 8 | 4 | 12 |
| 华夏人寿 | 2952 | | 24356.76 | 274.61 | 8.02 | 46 | 391 | 391 | 0 | 100 | 6 | 6 | 12 |
| 平安养老 | 11168 | | 428.18 | -12.57 | 0.14 | 29 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| 信泰人寿 | 289 | | 668.89 | 8.83 | 0.22 | 30 | 135 | 135 | 5 | 100 | 1 | 0 | 1 |
| 人保寿险 | 5342 | | 15949.48 | -29.88 | 5.25 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 5 | 3 | 8 |
| 中德安联 | 201 | | 186.92 | 15.16 | 0.06 | 3 | 74 | 74 | 0 | 100 | 1 | 0 | 1 |
| 阳光人寿 | 1040 | | 1699.2 | -2.1 | 0.56 | 44 | 645 | 645 | 29 | 100 | 1 | 6 | 7 |
| 君康人寿 | 3774 | | 26988.57 | 140.67 | 8.89 | 16 | 57 | 57 | 0 | 100 | 1 | 4 | 5 |
| 长城人寿 | 376 | | 2091.59 | 13.53 | 0.69 | 21 | 177 | 177 | 12 | 100 | 1 | 4 | 5 |
| 幸福人寿 | 75 | | 259.03 | 61.54 | 0.09 | 13 | 89 | 89 | 25 | 100 | 2 | 0 | 2 |
| 中安人寿 | 63 | | 234.78 | 25.06 | 0.08 | 7 | 48 | 48 | 1 | 100 | 0 | 0 | 1 |
| 光大人寿 | 1830 | | 1372.63 | 18.88 | 0.45 | 29 | 214 | 214 | 29 | 100 | 1 | 7 | 8 |
| 光大人寿 | 59 | | 144.46 | -30.2 | 0.05 | 8 | 29 | 29 | 29 | 100 | 1 | 1 | 2 |
| 利安人寿 | 1073 | | 9123.98 | 5.38 | 3 | 76 | 1301 | 1301 | 0 | 100 | 8 | 1 | 9 |
| 安邦人寿 | 648 | | 3.77 | -99.99 | 0 | 10 | 10 | 10 | 0 | 100 | 1 | 1 | 2 |
| 友邦保险 | 1373 | | 1906.84 | 80.96 | 0.63 | 11 | 197 | 197 | 0 | 100 | 2 | 0 | 2 |
| 百年人寿 | 102 | | 1097.82 | -32.56 | 0.36 | 95 | 95 | 95 | 0 | 0 | 3 | 0 | 3 |
| 长生人寿 | 151 | | 219.97 | 4.73 | 0.07 | 4 | 97 | 97 | 0 | 100 | 1 | 0 | 1 |
| 建信人寿 | 436 | | 1478.92 | -67.92 | 0.49 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 4 | 5 |
| 东岳人寿 | 577 | | 3608.87 | 0 | 1.19 | 6 | 13 | 13 | 31 | 100 | 6 | 6 | 12 |
| 中融三皇 | 249 | | 327.21 | 13.97 | 0.11 | 14 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 |
| 国华人寿 | 88 | | 1404.77 | -21.55 | 0.46 | 23 | 432 | 432 | 43 | 100 | 1 | 1 | 2 |
| 前海人寿 | 345 | | 589.8 | -95.0 | 0.19 | 6 | 5 | 5 | 0 | 100 | 0 | 0 | 1 |
| 湖南安融 | 87 | | 11799.06 | -45.54 | 3.89 | 29 | 262 | 262 | 3 | 100 | 1 | 0 | 1 |
| 中英人寿 | 345 | | 205.82 | 0 | 0.07 | 13 | 250 | 250 | 250 | 100 | 1 | 0 | 1 |
| 小 计 | 515229 | | 303686.88 | -0.62 | 53.83 | 1929 | 39092 | 39092 | 2391 | 100.00 | 109 | 255 | 404 |
| 合 计 | 5214790 | | 362280.23 | 2.85 | 100.00 | 4307 | 42548 | 42548 | 2446 | 100.00 | 211 | 452 | 663 |

注:机构情况中的机构数一栏内填写其级(营销服务部)以上的机构数,营销服务部一栏内填写其级机构以下的机构数。