

# Contents

## 目录 盐城保险信息 2019年·第3期

卷首语 ..... 1

### ☆保险监管☆

中国银保监会组织开展“以消费者为中心优化服务”的“3·15”银行业和保险业消费者权益保护教育宣传周活动 ..... 2

银保监会发布《关于做好2019年银行业保险业服务乡村振兴和助力脱贫攻坚工作的通知》 ..... 2

银保监会:强化对银行保险机构主要负责人监管 ..... 3

江苏银保监局重拳治理中介乱象 ..... 4

### ☆协会动态☆

协会日志 ..... 5

承诺报行合一,规范车险市场——我市召开2019年产险首次峰会 ..... 6

协会开展2019年度“3·15”消费者权益保护教育宣传周活动 ..... 7

### ☆“3·15”消费者权益保护专题报道☆

太平洋人寿开展“3·15”服务宣传活动 ..... 7

天安财险积极组织开展“3·15”消费者权益保护教育宣传周活动 ..... 8

新华人寿深入开展“3·15”消费者权益宣传活动 ..... 9

太平人寿开展“3·15”宣传周活动 ..... 10

华泰人寿开展“3·15”保险消费者权益保护活动 ..... 10

华夏人寿开展“3·15”主题宣传活动 ..... 11

长城人寿开展“以消费者为中心优化服务”为主题的“3·15”进社区活动 ..... 12

英大人寿开展“3·15”保险消费者权益保护教育宣传周活动 ..... 12

紫金财险开展“3·15消费者权益日”宣传活动 ..... 13

利安人寿开展“3·15”消费者权益保护教育宣传周活动 ..... 13

百年人寿开展“3·15”主题宣传活动 ..... 14

中银三星人寿开展“3·15”以消费者为中心优化服务活动 ..... 15

德华安顾人寿开展“3·15”进社区活动 ..... 16

国华人寿开展“3·15”宣传周活动 ..... 16

以消费者为中心优化服务——中英人寿“3·15”切实保护消费者权益 ..... 17

### ☆会员信息☆

太平洋产险江苏分公司崔建国总监一行来盐调研农险工作 ..... 18

太平洋产险党建工作新要求 ..... 18

中国太保推出“悦·馨保”专属保险呵护女性健康 ..... 18

人保财险巾帼茗茶,茗香满天下 ..... 19

人保财险看望、慰问遭受火灾农户,为受灾农户送上“定心丸” ..... 20

人保财险荣获2018年度市级机关(单位)综合考核优秀单位称号 ..... 20

人保财险三农服务重磅升级,为公司走高质量发展兴农之路保驾护航 ..... 21

中国人寿主要负责人赴城区收展、营销三部督导春节假日经营工作 ..... 21

主 办:盐城市保险行业协会

盐城市保险学会

本期承办:中国太平洋财产保险股份有限公司  
盐城中心支公司

协会地址:盐城市世纪大道5号金融城  
3号楼1201-1203

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

宋建新	姚盛锋	孙学理	周旭东
杨军军	殷 辉	郁光辉	法云涛
董从涛	王长利	何 全	陈 靛
张如旭	许 林	刘金峰	张 庆
杨春华	娄海冬	张 辉	李友军
吴成岗	陈胜强	茆 军	邢 凯
周 勇	沈耀平	项枝荣	张 微
王加斌	倪勇超	魏 巍	赵成贵
陈 军	王 杜	刘必春	丁建华
丁 勇	杨 娟	朱西林	曹 侃
陈裕晶	沈小俊	闫少波	王坤成
张士波	孙 健	刘守彪	葛兴华
陈 健	李 鹏	李劲松	朱 林
陈 亚	许定刚	姚 刚	刘 聪
邓光福	徐祝军	余 奕	潘 伟

主 编:孙乃涛 朱志旺

副主编:王 晶

编辑委员会:

孟会建	曹 云	董 倩	刘 慧
熊佩云	杨桂芹	陈茂林	沈晔麟
卞玉亮	祁 艳	唐锦芳	王 翠
刘 阳	付红艳	杨学红	孙 建
郝林军	谢亚娇	丰爱楼	裔 汇
周海英	施 海	陈 俊	李 慧
沈晓庆	徐传金	王晓东	杨 冬
袁爱兵	符 静	张 杰	徐朝梅
宋雪梅	尤 艳	王丹凤	茆冬琴
黄 洁	吴 健	曹小燕	王良军
沈祥涛	徐 军	丁国平	吴 燕
徐万军	杨干忠	刘凯峰	王 丹
韦龙兵	李 嘉	徐 峰	陈钰怿
夏海燕	吴 洋	张 欢	蒯乃金
洪克军	方 芳	杨 莉	

编辑:蔡中源 刘书青 沈洁

电话兼传真:0515-88302323

0515-88314080

EMAIL:ycbxxh@sina.com

邮编:224000

- 中国人民财产保险股份有限公司盐城市分公司
- 中国人寿保险股份有限公司盐城市分公司
- 中国太平洋财产保险股份有限公司盐城中心支公司
- 中国太平洋人寿保险股份有限公司盐城中心支公司
- 中国平安财产保险股份有限公司盐城中心支公司
- 中国平安人寿保险股份有限公司盐城中心支公司
- 天安财产保险股份有限公司盐城中心支公司
- 新华联合财产保险股份有限公司盐城中心支公司
- 太平人寿保险有限公司盐城中心支公司
- 泰康人寿保险股份有限公司盐城中心支公司
- 民生人寿保险股份有限公司盐城中心支公司
- 合众人寿保险股份有限公司盐城中心支公司
- 安邦财产保险股份有限公司盐城中心支公司
- 富德生命人寿保险股份有限公司盐城中心支公司
- 大地财产保险集团股份有限公司盐城中心支公司
- 阳光财产保险股份有限公司盐城中心支公司
- 农银人寿保险有限公司盐城中心支公司
- 中国人寿财产保险股份有限公司盐城市中心支公司
- 中华泰寿保险股份有限公司盐城中心支公司
- 渤海财产保险集团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中心支公司
- 君康人寿保险有限公司江苏分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江苏分公司盐城中心支公司
- 宏人寿保险有限公司江苏分公司盐城中心支公司
- 英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
- 安邦人寿保险股份有限公司江苏分公司盐城中心支公司
- 友邦保险有限公司江苏分公司盐城中心支公司
- 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
- 浙商财产保险股份有限公司盐城中心支公司
- 建信人寿保险股份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中心支公司
- 太平财产保险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中心支公司
- 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
- 中国银三星人寿保险股份有限公司盐城中心支公司
- 中国华联人寿保险股份有限公司盐城中心支公司
- 前海人寿保险股份有限公司盐城中心支公司
- 中英人寿保险有限公司盐城中心支公司
- 复星德信人寿保险有限公司盐城中心支公司
- 亚太财产保险有限公司盐城中心支公司
- 江苏后羿新诚保险代理有限公司
- 江苏宏泰保险代理有限公司
- 江苏人和安邦代理有限公司
- 江苏金阳光保险代理有限公司
- 盐城通安康保保险代理有限公司
- 江苏嘉德保保险代理有限公司
- 江苏荣华泰保保险代理有限公司
- 江苏苏华厦康保保险代理有限公司
- 盐城惠中顺保保险代理有限公司
- 江苏双双飞保保险代理有限公司

承办公司：中国太平洋财产保险股份有限公司盐城中心支公司  
 地址：盐城市迎宾南路 166 号  
 电话：0515-88353660 传真：0515-88351515



积极做好反洗钱工作 平安人寿一直在行动 ..... 22

平安人寿获评 2018 年度市级机关部门(单位)综合考核“优秀单位”称号 ... 23

平安人寿举办金融学经理人研修班正式开班 ..... 24

太平人寿成功举办“猜灯谜赢花灯”新春年俗客服活动 ..... 24

太平人寿成功举办新春客户观影答谢会 ..... 25

泰康人寿江苏分公司总经理贾斌一行莅临盐城调研指导工作 ..... 25

泰康人寿开展信息安全培训 ..... 26

泰康人寿召开 1-2 月风险审视会 ..... 27

合众人寿举办新春首场主管增员启动会 ..... 27

合众人寿开展合规主题系列早会,坚持合规监管从严常态化 ..... 28

国寿财险开展《找到自己的“燃”点》专题学习会 ..... 28

国寿财险召开 2019 年工作会议 ..... 29

国寿财险召开 2019 年纪检监察工作会议 ..... 29

雪中送炭,让寒冷冬天变得温暖——国寿财险盐城中心支春节慰问困难党员、职工 ..... 30

人保寿险召开开门红阶段经营分析会 ..... 30

紫金保险召开 2019 年新春挂职干部交流座谈会 ..... 31

利安人寿全面加强声誉风险管控 ..... 31

厉兵秣马盛世红,臻宝出鞘三超一 ..... 32

☆县支信息☆

人保财险成功拒赔醉驾亡人案 ..... 32

人保财险安康险产品推介走进 4S 店 ..... 33

☆理赔服务☆

寒冬里的一笔暖心赔付 ..... 33

空中客服,让服务跨越时空 ..... 33

平安人寿请您见证优质极速理赔服务 ..... 34

风险来临有我守护 ..... 34

☆热点聚焦☆

郭树清接受《中国保险报》记者采访:防范风险一刻也不能疏忽 ..... 35

保险业专项产品陆续落地 纾困民企取得积极成效 ..... 35

☆保险文化☆

春泥 ..... 36

☆发展探究☆

财险公司手续费支出风险的识别与管控 ..... 37

☆保险知识☆

买保险要多几个心眼,看清这四个问题 ..... 39

保险条款不难懂,看准这五条就行 ..... 39

关于防范银行保险渠道产品销售误导的风险提示 ..... 40

☆以案说法☆

车辆遗洒物致人损伤 不属交通事故 ..... 41

☆反保险欺诈☆

反车险欺诈的“总开关”:车辆原始价格 ..... 42

监控视频还原车损骗赔真相 ..... 43

☆数据库☆



# 卷首语

中国太平洋财产保险股份有限公司盐城中心支公司成立于1997年4月，公司坚持以“一流的服务质量、一流的工作效率、一流的公司信誉”为宗旨，以“诚信、敬业、创新、奋进”的企业精神拓展服务领域，内强实力，外树形象，各项工作均取得了良好的成绩。

2018年，太平洋产险盐城中心支公司实现保费3.23亿元，为客户提供2057亿元的全方位风险保障及风险解决方案。公司先后获得江苏省放心消费示范单位、盐城市目标任务综合考核“综合先进奖”、太平洋保险江苏省先进集体。

夯实业务基础管理及服务。公司适应新时代的发展，利用微信公众号、个人微店等多种途径发布保险产品提供服务，重大灾害前做好客户温馨提示。同时加大客户服务门店建设，在门店设置了16项便民服务措施，并打造承保、理赔、产寿险咨询、查询一体的柜面，开辟韩语特色服务窗口，保证线上线下的全方位服务，被国家质量协会授予全国现场管理评级“五星级”门店称号。在车险方面实施精细化管理，客户优质优价，投保渠道多样化且操作便捷。在理赔服务方面不断提升理赔速度、利用APP提升操作自助性，对人伤案件协同医院、交警、法院构建协调体系，将交通事故的危害降到最低，充分发挥保险基本经济补偿功能。

发挥实体经济稳定器作用。公司积极开展企业财产保险、工程保险、货运险、责任保险、意外伤害保险等险种，服务企业单位2216家，提供风险保障1030亿元。参与与公众利益关系密切的环境污染、安全责任、医疗责任等领域的责任保险，服务企业单位669家，提供风险保障202亿元。还针对专项行业和特定人群创新了诉讼保全保险、首台套重大技术装备保险、建筑工程质量潜在缺陷保险等新险种，为企业和个人提供全方位的定制化保险保障。

保障社会服务民生。公司积极配合政府开展农险业务，重点为特色农业开发农业险种。积极参与涉农保险工作，并提供农户家庭财产及人身意外伤害保险，增强农户风险抵御能力，降低因灾致贫的机率。并参与到覆盖全市827余万常驻人口的自然灾害保险中，为市民提供更加全面的保障。

用心承诺，用爱负责。2019年，太保产险盐城中支将在集团转型2.0的战略引领下，坚持“双优双对标”坚持“双向双优化”，努力对标一流，勇担社会责任，积极响应盐城市委、市政府发展战略，坚持服务民生、服务实体经济、力争成为行业健康稳定发展的引领者，为盐城保险行业高质量发展奋斗。

中国太平洋财产保险股份有限公司盐城中心支公司



# 中国银保监会组织开展“以消费者为中心 优化服务”的“3·15”银行业和保险业 消费者权益保护教育宣传周活动

为深入贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想 and 党的十九大精神,牢固树立“以人民为中心”的发展思想,持续推动银行业和保险业消费者权益保护工作,引导银行保险机构提升服务质量和效率,中国银行保险监督管理委员会于2019年3月11日正式启动了“3·15”银行业和保险业消费者权益保护教育宣传周活动(简称“3·15”教育宣传周)。

本次活动为中国银保监会消费者权益保护局组织实施,指导银行业和保险业首次共同开展消费者权益保护教育宣传活动。活动统一时间为2019年3月11日至3月15日,统一口号为“以消费者为中心优化服务”,旨在引导银行保险机构强化服务意识,规范市场秩序,注重服务质量和效率;增强消费者对金融产品和服务的认知能力,引导消费者依法、理性维权,优化金融生态环境,以更好地满足人民群众日益增长的美好生活需求。

“3·15”教育宣传周内容包括三个方面:一是提升金融服务品质。突出活动主题,提升银行保险机构

服务意识,公开服务承诺,改善服务质量,创新服务形式,展现银行业和保险业良好形象,提高社会公众满意度。二是普及金融消费安全知识。重点围绕银行业和保险业有关的账户资金安全和个人信息安全等金融消费安全问题,多渠道、多层次、多样式、有针对性地进行金融知识普及和风险提示,提升社会公众金融素养和风险责任意识。三是引导消费者依法维权。对消费者财产安全权、知情权、自主选择权、公平交易权、依法求偿权、受教育权、受尊重权、信息安全权等法定基本权利集中开展教育宣传,使消费者充分了解自身的各项法定权利和义务。

活动要求各银保监局做好辖内活动组织指导督查工作,加强沟通协调,形成合力,扩大活动影响;各银行保险机构切实履行主体责任,认真做好咨询、投诉处理工作,不断提升服务质量和效率,开展有针对性、有特色的金融知识普及活动;各行业协会充分发挥行业组织的功能作用,推动相关单位认真落实要求,共同做好此次活动。

## 银保监会发布《关于做好2019年银行业 保险业服务乡村振兴和助力脱贫攻坚 工作的通知》

根据中央经济工作会议和中央农村工作会议精神,按照党中央、国务院实施乡村振兴战略和打赢脱贫攻坚战等有关安排部署,银保监会近日发布《关于做好2019年银行业保险业服务乡村振兴和

助力脱贫攻坚工作的通知》(以下简称《通知》),推动解决当前“三农”和扶贫金融服务难点。

《通知》从优化金融服务供给机制、明确服务重点领域和薄弱环节、创新产品和服务模式、推动基



础金融服务扩面提质、助力打赢脱贫攻坚战、净化乡村金融环境、强化差异化监管引领等方面提出工作要求。

**明确普惠型涉农贷款和精准扶贫贷款增速、增量考核要求。**根据 2019 年中央一号文件提出的普惠型涉农贷款增速目标,要求各银行业金融机构要保持同口径涉农贷款余额持续增长,完成普惠型涉农贷款差异化考核目标,实现普惠型涉农贷款增速总体高于各项贷款平均增速。同时,要实现精准扶贫贷款余额持续增长。深度贫困地区贷款增速力争高于所在省(区、市)贷款平均增速。

**优化服务乡村振兴和脱贫攻坚金融供给机制。**要求设立普惠金融事业部的大中型商业银行(设立“三农”事业部、扶贫事业部的银行除外)将普惠型涉农金融业务、扶贫金融业务纳入事业部制统一管理,在内部资金转移定价、考核激励政策等方面予以政策倾斜,形成专业化服务乡村振兴和助力脱贫攻坚的金融服务供给机制。

**加强银保融合,推动基础金融服务扩面提质。**一是加大银行保险机构乡村服务融合力度,在服务渠道等方面发挥合力,更加便捷有效地提供基础金融服务。二是简化在空白乡镇设立简易银行和保险网点审批程序,提高审批效率。三是科学合理推进基础金融服务覆盖,在不具备网点设立条件的乡镇,鼓励通过电子机具、流动服务站和便民服务点等方式实现服务覆盖。

充分发挥保险的风险保障作用。一是强化保险

机构风险保障功能,推进保险服务乡村振兴专业化机制建设。二是实施保险服务乡村振兴差异化监管,加强涉农类保险产品管理,研究涉农类保险产品分层管理。

**做好特殊群体金融服务,加大产品和服务创新。**一是要做好各类现代农业主体金融服务,支持返乡农民工等农村新兴群体的创新创业。提升特殊群体金融服务水平,在风险可控前提下适当放宽老年人贷款年龄限制。二是加大金融产品和服务模式创新力度,拓宽抵质押物范围,扩大保险产品试点范围。

截至 2018 年末,全国银行业金融机构涉农贷款(不含票据融资)余额 33 万亿元,同比增长 5.6%;普惠型涉农贷款余额为 5.63 万亿,同比增长 10.52%。全国银行业金融机构发放扶贫小额信贷余额 2488.9 亿元,支持建档立卡贫困户 641.01 万户;扶贫开发项目贷款余额 4429.13 亿元,较年初增加 336.8 亿元。全国银行业金融机构和保险机构乡镇机构覆盖率分别达到 96%和 95%;全国行政村基础金融服务覆盖率为 97%。全国农业保险全年实现保费收入 572.65 亿元,为 1.95 亿户次农户提供风险保障 3.46 万亿元,承保粮食作物面积 11.12 亿亩。涉农小额贷款保证保险实现保费收入 4.1 亿元,赔付支出 8.3 亿元,帮助 20 万农户撬动“三农”融资贷款 138 亿元。农房保险为 1.4 亿多间农房,提供风险保障 3.6 万亿元。开发扶贫专属农业保险产品 147 个,涉及 22 个省区的 60 种农作物。

## 银保监会:强化对银行保险机构 主要负责人监管

2月27日下午,中国银保监会党委书记、主席郭树清同志主持召开党委(扩大)会议,传达和学习贯彻习近平总书记在中央政治局第十三次集体学习时的重要讲话精神,并结合银行业保险业监管工作,研究贯彻落实举措。其他党委成员出席了会议。

会议认为,习近平总书记重要讲话高瞻远瞩,思想深邃,直面问题,掷地有声,具有鲜明深刻的政

治性、思想性、实践性,是我们做好现阶段金融工作的行动指南和根本遵循。银保监会要深入学习贯彻习近平总书记重要讲话精神,与学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想 and 党的十九大精神紧密结合起来,统一思想,提高认识,忠诚履行银行业保险业监管职责,推动经济金融高质量发展。

会议要求,银保监会各级党组织要进一步增强

工作的主动性和及时性,抓早、抓准、抓细,出实招、求实效,不折不扣贯彻落实好党中央决策部署。

1、要更加注重在推动高质量发展的基础上,把稳增长与防风险紧密结合起来。防范化解金融风险特别是防止发生系统性金融风险,是金融工作的根本性任务。要依法处置高风险机构,严厉打击非法金融活动,对“有照行车”和“无照驾驶”做到监管全覆盖。强化对银行保险机构主要负责人和高中级管理人员的监管,做到“管住人、看住钱、扎牢制度防火墙”。要完善金融从业人员、金融机构、金融市场、金融运行、金融治理、金融监管、金融调控的制度体系,规范金融运行。

2、要深化金融供给侧结构性改革,抓紧研究优化银行体系的具体政策措施,积极开发个性化、差异化、定制化金融产品。在银行信贷、债券市场等方面研究如何提供精准金融服务,支持建设现代化经济的产

业体系、市场体系、区域发展体系、绿色发展体系。加大金融创新力度,逐步完善银行贷款的抵押模式和押品结构。对民营企业特别是小微企业,在信贷投放方面要公平对待,更加注意尊重市场规律、坚持精准支持,但也要防止盲目支持、突击放贷。

3、要深化金融改革,对信贷理念、服务模式、风险管理、考核评价等全链条梳理重构,推进保险业治理体系改革,发挥保险资金长期投资优势。全面扩大金融对外开放,提高金融业全球竞争能力,提高开放条件下经济金融管理能力和防控风险能力,提高参与国际金融治理能力。

4、要深入推进金融反腐。强化监管责任,聚焦金融风险、金融乱象和腐败交织问题,严查违法违规经营行为,切实解决金融领域违法违规成本过低问题。

会议决定,于近期组织召开党委中心组(扩大)专题学习,邀请相关专家进行授课辅导。

## 江苏银保监局重拳治理中介乱象

《中国保险报》记者近日从江苏银保监局获悉,2018年,江苏银保监局深入学习贯彻中央经济工作会议、全国金融工作会议精神,将“严监管、防风险、治乱象、补短板”作为贯穿全年工作的主线,切实抓好保险中介领域风险防控和乱象整治工作,加大对市场违法违规行为的查处力度,提升了监管效能,规范了市场秩序。

数据显示,2018年,江苏省共有保险专业中介机构155家,其中,保险专业代理人131家,保险经纪法人8家,保险公估法人16家,共有保险专业中介分支机构1902家,销售从业人员53.98万人。保险公司通过保险中介渠道实现保费收入3047.76亿元,占全省总保费的91.35%。保险中介机构和保险销售从业人员(代理人)共实现业务收入487.11亿元,同比增长16.77%。

江苏银保监局中介处坚持“严”字当头,精准发力,治理市场乱象。进一步加强监管信息和数据的审

查,把业务扩张激进、风险指标偏离度大的异常机构作为监管重点,对信息披露不实等问题实施全面清查。

深入开展保险中介专项检查。按照银保监会《关于开展2018年保险中介机构现场检查的通知》,制定2018年保险中介现场检查实施方案,中介处根据“双随机”要求,科学设定检查对象筛选指标,成立了专项工作组,加强人员配置,统筹检查内容,明确检查重点,注重分工协作,保证检查进度、质量和效果。

组织辖内保险专业中介机构开展互联网保险业务合规性自查。对29家保险中介机构开展中介业务现场检查,并根据检查实际延伸3家机构检查。检查对象覆盖了代理、经纪、公估三类专业中介机构,以及银行、车商、保险公司三类兼业代理机构,并将外省保险专业中介法人机构江苏分支机构纳入检查对象。

通过检查,发现问题48个,涉及金额中保费2169万元,佣金973万元。根据检查发现的情况,

## 协会日志

2月23日上午,协会秘书长及职能岗位人员,参加全市农村工作会议。

2月25日上午,协会秘书长及职能岗位人员,参加2019年统计信息工作(电视电话)会议。

2月26日下午,协会派员参加市委中心组学习报告会。

2月28日下午,协会组织召开2019年产险公司总经理第一次峰会。

3月15日上午,协会参加市消费者协会、亭湖消费者协会举办的“3·15”消费者权益日广场宣传活动。

依法对7家次机构下发监管函,对15家次机构进行监管谈话。检查发现部分机构存在业务财务数据不真实、合规经营意识薄弱、欺骗误导投保人等问题,拟按照行政处罚相关规定对9家涉嫌违法违规的机构依法处理。

靶向式聚焦市场整治乱象。在中介机构开展销售乱象、违规套费乱象、数据造假乱象等方面的自查,及时整改问责,对迟交报告、材料涉嫌虚假、重大遗漏的机构,将列入重点关注机构。同时,结合日常监管和专项检查等工作,下发了互联网专项排查以及打击非法商业保险活动等排查通知,推动行业内乱象治理常态化,以自查形式实现对机构乱象“洗洗澡、治治病”的效果。

将现场与非现场手段结合,实现风控关口前移。通过加强对监管数据分析比对,对保险中介机构报送的月度报表进行挖掘,重点关注业务规模大、经营指标异动、监管响应度不高的保险专业中介法人机构,并将其纳入现场走访名单,不发通知、

不打招呼、直奔机构、直插现场了解中介机构经营运转实际情况,走访省内南京、南通、淮安、徐州、苏州、无锡等地共15家机构,向市场释放监管信号,实现风险防控关口前移。

中介处在南通地区开展了大巡查,重点对车险市场、销售从业人员管理、基层机构职场管理方面深入开展巡查整治,关注和紧盯重点公司、重点领域和重点产品的风险,实现区域巡查全覆盖,督促保险机构做到风险早发现、早预警、早处置,牢牢守住不发生区域性系统性风险底线。

中介渠道助力回归保障本源。在人身险各销售渠道中,专业代理、经纪和个人代理渠道健康险等保障型产品保费分别增长54.46%、46.20%、42.35%,行业逐步回归保障本源。业务结构调整和转型虽会带来总体业务下降的短期阵痛,但保险中介渠道借助自身贴近市场和销售专业的优势,助力行业通过回归保障本源、做强主业,实现保险行业未来发展的功能定位,为服务经济社会发展大局作出了贡献。



# 承诺报行合一,规范车险市场

## ——我市召开 2019 年产险首次峰会



2月28日下午,盐城市保险行业协会组织召开2019年产险公司总经理第一次峰会。盐城银保监分局彭松志副局长、办公室袁竟副主任出席会议,全市各驻盐产险公司总经理、市保险行业协会相关人员参加会议,孙乃涛秘书长主持会议。

会上,市银保监分局办公室袁竟副主任传达了《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)文件精神,同时,从巩固成果,规范银行业保险业市场秩序;聚焦重点,牢牢守住金融风险底线;支持实体,助推经济高质量转型发展;改革转型,增强行业发展活力和内生动力;从严治党,全面提升银行保险监管工作水平五个方面,传达了盐城银保监分局2019年监管工作会议殷路鸣局长讲话主要精神。

协会市场部李晨辉主任通报了我市2018年及2019年1月车险运行情况;22家产险机构负责人围绕如何做好我市车险自律工作、防范财产保险合同纠纷中“残值暴利”进行了会议交流,全员表态坚

决执行好“报行合一”,依法合规经营,共同规范车险市场秩序;协会茆长伟同志就“残值暴利”问题进行专题报告;协会王晶副秘书长就推进我市车险“报行合一”,加强自律、建立监督机制征求意见,宣读并组织各公司总经理签订了《盐城市财产险行业车险合规经营承诺书》。

市银保监分局彭松志副局长作重要讲话,他从盈利水平下降、恶性竞争加剧、出租车承保乱象、反保险欺诈等4个方面指出了当前我市车险经营面临的严峻形势和存在的主要问题。从从严整治车险市场乱象、加强非现场监测、持续推进车险电子保单和不断完善实名缴费工作、扎实推进警保联动试点工作、持续抓好理赔服务、适时推进车险条款费率改革六个方面对全市车险工作进行了部署,并就车险自律工作提出六点要求,一是牢固树立合规意识,持续健康发展;二是认真做好《盐城市财产险行业车险合规经营承诺书》的各项要求;三是加强监督,维护市场秩序;四是推动建设平台沟通机制,严厉打击保险欺诈;五是加强与法院等部门沟通联络,反映行业合理诉求,营造良好司法环境;六是加强监管机构、协会、公司主体的互动沟通,促进行业和谐发展。

会议最后,孙乃涛秘书长就贯彻落实好本次会议精神强调,一是要向所辖机构全员认真传达好本次会议会议精神;二是要强化主体责任,履行承诺,不折不扣,大公司带好头,中小公司要跟进,坚定执行“报行合一”;三是要认清当前监管就在身边,监管下沉,监管越来越严的大趋势,顺势而为,言而有信,切实抓好当前车险自律工作,实现我市车险行业高质量发展。

【上接第7页】切实做好3月份保险公司总经理信访接待日工作,依托保险机构组织开展消费者代表交流会、座谈会等形式,听取不同保险消费群体的意见与建议。统一步调参与全省统一活动,发动行业内公司员工和保

险销售从业人员通过“江苏保险”微信公众号,参加“江苏保险人诚信宣誓大接力”以及省保险中介行业协会通过微信公众号举办的保险知识暨消费者保护知识竞赛,提升行业员工诚信意识、诚信素养,优化服务水平。

# 太平洋人寿开展“3·15”服务宣传活动

□ 太平洋人寿 刘 慧

为切实维护保险消费者合法权益，配合2019年“3·15”银行业和保险业消费者权益保护宣传周活动”要求，太平洋人寿盐城中支于3月15日分别在盐都铜马广场和棕榈泉广场开展“以消费者为中心优化服务宣传活动”“3·15”广场咨询活动，全场通过设立咨询台、发放宣传册等方式，向公众宣传法律法规、“三反”防范风险、远离非法集资等相关反洗钱基本知识，让公众走进保险、了解保险，进一步增强保险消费者的风险防范意识。

同时为了提升客户体验，按照集团公司“服务转型2.0”部署安排，盐城中支及各县【下接第8页】



## 协会开展2019年度“3·15”消费者权益保护教育宣传周活动

根据银保监会办公厅2019年37号文件和江苏银保监局2019年33号文件要求，我会在盐城银保监分局的指导下，立足本职，从行业实际出发，通过“自选动作”与“规定动作”并举，与会员公司协同推进2019年度“3·15”消费者权益保护教育宣传周活动，具体情况如下：

**一是强化活动组织领导。**根据上级监管部门的工作要求，协会面向全市61家保险公司下发了《关于开展盐城保险业2019年度“3·15”消费者权益保护教育宣传周活动的通知》，协会秘书处成立以分管秘书长为组长，职能处室负责同志为成员的协会“3·15”活动领导小组，各保险公司也分别成立了由公司分管领导总负责，职能部门负责人为成员的活动组织，为行业“3·15”消保宣传周活动提供强有力的组织保障。

**二是联合开展广场宣传。**加强与市消费者协会的交流协作，组织荣获年度市级目标任务综合考核先进单位、年度省级放心消费示范及先进单位的人保财险、中国人寿等14家保险机构代表参加亭湖区“3·15”铜马

广场宣传咨询服务活动，形成行业宣传阵地联盟。活动现场，摆放银行保险业“3·15”宣传统一标识展架，协会消保部与保险公司代表现场接受社会群众保险咨询、解难答疑，普及保险知识百余人次，现场活动氛围浓烈。

**三是丰富宣传教育形式。**广泛开展媒体合作，协会联合盐阜大众报业集团，共同举办“人保财险杯3·15保险知识答题竞赛”活动，增强保险消费对金融知识和保险产品的认知能力。与盐城广播电视二套民生栏目进行“3·15”保险咨询现场采访，利用协会网站、《保险行业信息》等自媒体开辟专栏，努力打造“网点有资料、电视有新闻、报纸有报道、网络有宣传”。在协会积极发动下，各保险机构职场统一悬挂或滚动播放年度“3·15”宣传标语，摆放宣传标识展板或易拉宝，深入保险公众教育挂钩联系点或公司所在社区、街道，开展形式多样、内容丰富的保险知识普及宣传讲座、现场咨询。

**四是广泛开展消保维权。**畅通投诉渠道，做好宣传周协会及公司投诉咨询和受理工作，【下接第6页】

【上接第7页】支机构在“3·15”当日在营业大厅开展“首席客户服务经理”接待日活动,机构负责人在营业场所倾听客户心声、了解客户需求、化解客户

矛盾,在强化自身服务意识的同时,真正做到了以客户为中心,更好地为消费者提供优质高效的保险服务。

## 天安财险积极开展 “3·15”消费者权益保护教育宣传周活动

□ 天安财险 唐宏生



为切实维护保险消费者合法权益,积极落实监管部门及上级公司要求,天安财险盐城中支认真组织开展“3·15”消费者权益保护教育宣传周活动。

为确保“3·15”活动有序开展,公司召开了

“3·15”消费者权益保护教育宣传周活动工作部署会议,学习了《中国银保监会江苏监管局关于开展2019年“3·15”银行业和保险业消费者权益保护教育宣传周活动的通知》文件,宣导了盐城市保险行业协会和江苏省分公司关于宣传周活动要求。

3月15日当天,盐城天安财险组织了由行政、承保和客服人员组成的宣传活动小分队,在中信大厦广场和黄海社区开展了“以消费者为中心优化服务”为主题的户外宣传活动,通过设立宣传台、发放宣传材料等方式,向社会公众宣传保险知识、反洗钱知识和远离非法集资等相关法律法规,接受消费者的咨询和答疑,整个活动期间,现场气氛活跃热烈,咨询者络绎不绝,提高了保险知识普及率,增强了保险消费者的风险防范意识,取得了良好的宣传效果。

为营造宣传氛围,活动期间,公司在职场悬挂“以消费者为中心优化服务”条幅,在职场大厅设置宣传台,张贴公示服务承诺,职场LED循环播放“3·15”宣传口号,在宣传周活动期间,公司在职场提前公示了接访公告,开展了总经理接待日活动。

活动期间,公司还精心组织员工开展了《江苏保险人诚信宣誓大接力》活动和“3·15”保险知识暨消费者保护知识竞赛活动。



# 新华人寿深入开展“3·15”消费者权益宣传活动

□ 新华人寿 陈茂林



3月15日,新华保险盐城中心支公司在市中心铜马商业广场参加由亭湖区市场监督管理局、消费者协会举办的主题为“信用让消费更放心”的“3·15”国际消费者权益保护日广场宣传活动。盐城中心支公司总经理室、客服部门组织人员参加了此次宣传活动。

宣传活动现场,盐城中心支公司员工精神饱满,积极向广大市民宣传反洗钱、防范非法集资及公司十大服务承诺等知识,推广公司品牌形象,进行义务咨询和服务,不少市民驻足倾听,不时有消费者询问如何加强资金风险应对、防范反洗钱和非法集资、理赔服务等有关问题,公司员工都认真细致地进行了讲解,宣传人员还为消费者准备了有关反洗钱、防范非法集资、保险小知识等宣传小折页和小礼品。当广大消费者得知新华保险优质规范的承保、理赔服务、以及在反洗钱、防范非法集资方面的良好举措后,纷纷加以称赞,对公司为客户资金安全的强力保障、急客户所急想客户所想的即时理

赔等服务高度认可。同时,在场的客户也对公司提出了一些宝贵的意见和建议。

在做好“3·15”消费者权益日宣传的同时,盐城中支还通过公司客服大厅视频滚动播放、微信易企秀宣传、微信测试、派发宣传资料等形式积极宣传防范非法集资风险提示和警示、以及反洗钱有关知识等内容。充分告知消费者洗钱的性质、危害,以及如何防范等知识。提示消费者在购买保险类产品时要通过正规的途径和渠道,不要轻信没有资质的保险中介机构、保险销售人员的许诺,要时刻提高警惕,做好防范工作,才能安全放心地享受购买的保险类产品。

通过开展“3·15”诚信保险优质服务系列宣传活动,新华保险盐城中支有效宣传了公司的产品、服务以及文化理念,通过对消费者科学提示和准确告知,维护了消费者合法权益不受侵害,更加强了广大客户对新华保险品牌的信任感和忠诚度,为在新时期继续推动公司合规、快速发展奠定了良好的基础。

## 太平人寿开展“3·15”宣传周活动

□ 太平人寿 沈晔麟



太平人寿盐城中心支公司积极落实银保监会决策部署,开展“以消费者为中心优化服务”的“3·15”宣传周主体活动。

为强化服务意识,规范市场秩序,2019年3月11日太平人寿盐城中心支公司全体内勤员工认真学习银保监会19号、20号文件精神,做到合规经营,诚信经营。

为提升消费者权益保护整体形象,营造“3·15”活动氛围,太平人寿盐城中心支公司统一张贴银保监会和太平人寿总公司下发的宣传海报,积极宣传“3·15”活动主题。

2019年3月14日太平人寿盐城中心支公司人事行政部和运营服务部联合举办广场宣传活动,对现场客户提出的产品、投保、理赔等各类咨询进行细致的解答,同时为客户提供保险法律法规、非法集资知识宣传和现场办理理赔等服务,增强保险消费者维护权益的理念。

此外,在3月15日当天盐城中心支公司开展“总经理接待日”活动,中支总经理室亲自接待来访咨询客户,省去一线服务人员接到咨询后需流转请示的层层内部管理环节,让客户的维权要求得到最直接的表达和最高效的处理。

诚信服务、合规经营是每家保险公司都应遵守的原则。太平人寿盐城中心支公司将以此次活动为契机,持续强化合规经营,追求卓越、自律自强,努力造福保险消费者、服务地方经济贡献应有的力量。

## 华泰人寿开展“3·15”保险消费者权益保护活动

□ 华泰人寿 施海

根据《中国银保监会江苏监管局关于开展2019年“3·15”银行业和保险业消费者权益保护教育宣传周活动的通知》要求,结合分公司整体部署安排,为提升公司客户服务和消费者权益保护的社会形象,我司实际情况成立“3·15”工作领导小组。组长由中支副总经理何华担任,组员由中支各部门、各机

构负责人担任。

我司各部门及各机构高度重视、加强协作“3·15”工作,以维护客户权益为宗旨,围绕客户开展工作,通力合作,共同做好保险消费者权益保护工作。在“3·15”期间开展“保险消费者权益保护活动周”教育宣传活动,活动主题:“提升机构服务意识,提升

消费者金融知识,满足客户保险需求”;口号为:“以消费者为中心优化服务”。

提前做好风险预案,做好风险排查。运营部及各机构提前做好内部风险排查,尤其是近期的理赔、满期业务大案。对于各种情况、存在的潜在风险

做到心中有数,排查情况及时汇报中支一把手,提升领导参与度,提前做好资源调配。

加强窗口岗位服务人员的工作和人员安排,做好窗口岗位服务工作,确保现场人力充足,及时回应消费者诉求,注重服务质量。

## 华夏人寿开展“3·15”主题宣传活动

□ 华夏人寿 李 慧



为切实维护保险消费者合法权益,积极落实监管部门及总部要求,3月15日,华夏保险盐城中支在中信银行广场开展“信用让消费者更放心”户外宣传活动。全场通过设立咨询台、发放宣传册等方式,向公众宣传法律法规、“三反”防范风险、远离非法集资等相关反洗钱基本知识,让公众走进保险、了解保险,进一步增强保险消费者的风险防范意识。活动期间,我们对于前来咨询的客户还通过问卷的形式进行现场调研,了解社会大众对于保险行业的内心所需,同时对于每一位参与者均赠送“小华”及

随手礼,让客户体会到了我们用心服务的同时,也感受到了华夏回馈社会的温暖及爱心。

同时在“3·15国际消费者权益日”到来之际,盐城中支邢凯总经理亲临柜面,接待来访客户,对所购买的产品做详细分析,对客户所提出的疑虑详尽解释,并对目前国家出台的保险业相关政策以及市场的一些新产品进行分析,明确公司产品优缺点,帮助客户选择最适合的产品,充分体现以客户为中心的行业精神。

温暖相伴,华夏与您一路同行!





# 长城人寿开展“以消费者为中心 优化服务”为主题的“3·15”进社区活动

□ 长城人寿 符 静



3月15日,长城人寿盐城中支公司为了积极做好客户服务工作,响应银保监决策部署,开展了“以消费者为中心优化服务”的主题活动,公司组织内外勤6人在凤凰文化广场沿街搭建了“3·15”消费

者权益宣传服务台,展台摆放了公司介绍、反洗钱、反非法集资等宣传彩页,服务人员为周围的群众提供金融知识的咨询服务。

活动于9:30开始,受到周围群众的关注,大家积极参与,纷纷至展台进行了解,一位社区的居民对我们公司的重疾绿通服务很感兴趣,不断的询问工作人员,工作人员详细的跟她讲解了公司的相关健康服务指南,包括重疾就医服务、远程医疗等,同时还讲解了消费者的维权知识。现场的工作人员还为客户提供了反非法集资、反洗钱等相关知识咨询服务。

此次展台活动收到了良好的社会反响,加强了公司和消费者的沟通,公司将以此此次活动为契机,持续的强化服务质量,造福消费者。

# 英大人寿开展“3·15”保险消费者权益 保护教育宣传周活动

□ 英大人寿 茆冬琴

为积极响应中国银行保险监督管理委员会的“3·15”教育宣传周活动,盐城中心支公司于3月11日正式启动了为期一周的关于诚信大讲堂的培训与学习活动。

活动期间,为增强保险机构服务意识,规范市场秩序,提高消费者对金融产品和服务的仁智能力,提升金融消费安全意识,引导消费者依法理性维权,英大人寿盐城中心支公司积极组织内外勤人员参加了“江苏保险业“3·15”保险知识暨消费者保护知识竞赛”。并积极组织中支及各机构召开“3·15”诚信服务大讲堂的培训活动,做好以消费者为中心的保险营销,强化合规意识,提高公司服务质量。



通过本次活动,盐城中心支公司内外勤员工强化了合规意识,不忘初心,把诚信经营作为衡量保险服务的核心标准,做到诚信合规销售,提高服务质量,为广大消费者提供更加专业的保险服务。

# 紫金财险开展“3·15 消费者权益日” 宣传活动

□ 紫金财险 黄 洁

为进一步扩大对消费者权益保护的宣传,增强保险消费者的维权意识,提高公众的保险意识,紫金保险盐城中支根据江苏银保监局和省、市行业协会的要求,启动了“3·15”银行业和保险业消费者权益保护教育宣传周系列活动。此次活动主题是“以消费者为中心优化服务”,活动围绕提升银行和保险机构服务品质、普及金融消费安全知识和引导消费者依法维权,进一步提升银行保险机构的服务意识和水平,帮助银行保险消费者提高维护自身权益的能力。

2019年3月11日—3月17日期间,公司积极组织员工通过关注“江苏保险中介”微信号,进入保险知识答题界面参与“3·15 保险知识暨消费者保护知识竞赛”,做到全员参与,踊跃答题。3月15日当天上午,活动通过参加盐城行业协会组织的广场集中宣传以及走进街道小区设置宣传咨询服务台进行户外宣传,并向广大市民发放保险知识宣传手册、道路救助宣传册及形式多样、内容丰富的宣传彩页。通过和消费者耐心细致地沟通和交流,以热

情、专业的态度对客户提出的保险产品、理赔服务等方面的咨询进行了详细的讲解,向广大保险消费者宣传、普及有关的保险知识、案件的受理以及风险防范工作。同时在公司职场摆放统一宣传展架,利用显示屏播放宣传标语,积极宣传公司的特色服务项目,以此展示公司强大的品牌魅力,优质的服务理念以及诚信为本的价值导向。

本次“3·15”宣传活动,公司利用贴心、快捷、简易、人性化的服务,满足了消费者的服务需求,取得了良好的服务效果,深刻体现了“以客户为中心”的服务理念。活动期间共发放宣传材料150余份,保险咨询50余人次,未接到投诉案件。

“保险让生活更美好”的愿望将不仅仅是保险行业人的愿望,更是每一个保险消费者与工作人员永远的追求。公司今后将不断提高和改进保险服务水平,进一步树立紫金保险的良好形象,提升品牌实力,让社会更好地了解和支持紫金,促进业务持续健康发展。

# 利安人寿开展“3·15”消费者权益保护 教育宣传活动

□ 利安人寿 吴 健

由中国银保监会发起的“银行业与保险业消费者权益保护教育宣传周”活动正在进行中,利安人寿盐城分公司根据盐城银保监分局和保险行业协会的要求,开展主题为“以消费者为中心优化服务”消费者权益保护教育宣传周活动,帮助消费者了解保险知识,提升维权意识,并召开客户服务监督员座谈会,加强公司与消费者之间的沟通,听取

监督员们对公司特色产品、创新举措、宣传建设、客户服务等方面的意见。

通过电子显示屏滚动播放字幕、悬挂横幅、张贴海报等方式宣传今年行业“3·15”宣传标语及标识。全体内外勤参加知识竞赛并进行微信宣传、微信群和朋友圈开展“江苏保险人诚信宣誓大接力”活动等方式造浓活动气氛。



3月15日上午,盐城分公司参加当地消协举办的互联网消费维权服务广场咨询服务活动、大丰支公司深入居民聚集中心开展保险知识普及宣传活动,向广大市民发放保险知识宣传手册和带有利安人寿 Logo 的礼品。

通过与消费者耐心细致的沟通客交流,以热情、专业的态度对客户提出的保险产品、理赔服务等方面的咨询进行了详细的讲解,向广大保险消费者宣传承保、理赔及风险防范等相关知识。

盐城分公司通过“3·15”宣传周活动,进一步树立了利安人寿的良好形象,赢得了广大消费者的信赖、认同与支持,营造了利安人寿发展的良好环境。



## 百年人寿开展“3·15”主题宣传活动

□ 百年人寿 徐万军



为切实保护保险消费者的合法权益,提升公司服务水平、提高公司服务质量,为客户服务,让客户满意。3月15日上午,百年保险盐城中支在盐城铜马广场设置了消费服务咨询台,并向过往市民群众宣传保险知识,积极宣传公司保全服务优势——微信自助保全,开启刷脸时代。宣传公司微信自助理赔,理赔结案后实时到账的优势,以解决客户问题需求,提升服务质量为核心,向社会公众普及保险消费知识及金融合规知识。

百年保险盐城中支紧密围绕今年“3·15 以消费者为中心优化服务”的活动主题,开展了公司内部培训、外部宣传、知识竞赛等形式多样的教育宣传活动;同时还安排总经理接待日活动,由中支公司



总经理直接接待倾听保险消费者诉求及建议,切实维护客户权益。

百年保险盐城中支将持续致力于保险诚信建

设工作,继续提升客户服务水平,保障消费者合法权益,为广大保险消费者提供优质、诚信的保险服务。

## 中银三星人寿开展“3·15”以消费者为中心优化服务活动

□ 中银三星 陈钰烽

依照《中国银保监会办公厅关于开展2019年3·15银行业和保险业消费者权益保护教育宣传周活动的通知》(银保监办发[2019]37号)要求,为进一步全面提高保险消费者权益保护力度,树立公司良好企业形象,我司开展以下系列活动。

一是中银三星人寿保险公司盐城中支在公司醒目位置立展架贴海报进行“3·15”以消费者为中心优化服务活动

二是为进一步强化银行保险机构服务意识,规范市场秩序,提高消费者对金融产品和服务的认知能力,提升金融消费安全意识,引导消费者依法、理性维权,优化金融生态环境,中银三星人寿保险有限公司盐城中心支公司内外勤员工,通过“江苏保险”微信公众号,积极参与“江苏保险人诚信宣誓大接力”活动,进行宣誓;并通过微信关注江苏省保险中介行业协会微信服务号,积极参加“江苏保险知识暨消费者保护知识竞赛”,进行“3·15”保险知识暨消费者保护知识竞赛测试。



三是在“3·15”消费者权益保护系列活动中,中银三星人寿保险有限公司盐城中心支公司员工走进紫薇社区。在紫薇社区橱窗张贴宣传海报,对社区居民进行金融知识、保险知识的宣传,讲解如何警惕高利诱惑,防范非法集资、反洗钱等知识,通过良性互动,将保险理念带入人们生活中去,提升老百姓的金融意识、保险意识、保险保障和维权意识。



# 德华安顾人寿开展“3·15”进社区活动

□ 德华安顾 孙 燕



3月15日,德华安顾人寿盐城中支公司为了更好的树立以消费者为中心的经营理念,优化服务理念,提高企业形象,公司组织员工

民络绎不绝,大家都对活动很感兴趣,纷纷到服务台了解相关金融知识,一位身穿白大褂社区卫生院的医生,对我们公司的“关爱升级,全程直播”的服务理念十分感兴趣,不断的询问工作人员百问不厌,详细的讲解了公司的服务理念,同时也讲解了消费者维权知识。现场服务人员的专业给群众留下了很深的影

响。纷纷称赞,整个活动持续到11:30结束。此项社区活动收到了良好的社会反响,加强了公司和消费者的沟通,体现了“以消费者为中心优化服务”为主题,德华安顾人寿盐城中支今后将继续提高服务质量,认真履行企业社会责任。

进入黄海街道便民服务中心,在广场上搭建了工作服务台,服务台上整齐摆放着公司介绍、反洗钱、反非法集资、“3·15”保险知识普及宣传手册等宣传彩页,服务人员佩戴公司绶带现场为居民讲解金融知识,提供咨相关询服务。

活动于9:00开始,得到了黄海街道便民服务中心工作人员的大力支持,号召群众积极参与,现场居



# 国华人寿开展“3·15”宣传周活动

□ 国华人寿 夏海燕



国华人寿盐城中支为切实维护保险消费者合法权益,积极落实银保监决策部署及总分公司的要求,开展“以消费者为中心优化服务”的“3·15”宣传周主体活动。为强化服务意识,规范市场秩序,2019年3月12日国华人寿盐城中支全体内勤员工认真学习银保监会19号、20号文件精神,做到合规经营,诚信经营。为提升消费者权益保护整体形象,营造“3·15”活动氛围,国华人寿盐城中支在公司职场统一张贴银保监会和国华人寿分公司下发的宣传海报,积极宣传“3·15”活动主题。

2019年3月14日国华盐城中支在金融城开

展“3·15”户外宣传活动,以咨询及发放宣传册等方式,并对现场客户提出的产品、投保、理赔等各类咨询进行细致的解答,向公众宣传法律法规、“三反”防范风险、远离非法集资等相关反洗钱基本知识,让公众走进保险、了解保险,进一步增强保险消费者的风险防范意识。

诚信服务、合规经营是每家保险公司都应遵守的原则。国华盐城中支在强化自身服务意识的同时,真正做到了以客户为中心,更好地为消费者提供优质高效的保险服务。

## 以消费者为中心优化服务

——中英人寿“3·15”切实保护消费者权益

□ 中英人寿 洪克军



在第37个“3·15国际消费者权益日”到来之际,中英人寿盐城中心支公司围绕“以消费者为中心优化服务”主题,积极落实盐城银行业和保险业消费者权益保护教育宣传周活动要求,采用创新宣传方式,通过线上线下联动,多措并举切实保护消费者合法权益。

公司加强网点阵地宣传,在职场醒目位置张贴宣传海报、悬挂横幅、摆放服务彩页,并利用前台电视全天滚动播放宣传材料,同时利用早会组织全员学习“3·15”教育宣传周活动要求。

公司充分发挥新媒体宣传优势,要求全体内、外勤通过微信,积极参与江苏保险行业协会“江苏保险人诚信宣誓大接力”、江苏省保险中介行业协

会“3·15保险知识暨消费者保护知识竞赛”以及中英人寿官微“3·15保险知识竞赛”等活动,学习并朋友圈转发“保监微课堂”内容。

公司认真落实全辖“总经理接待日”工作,做到倾听客户声音、了解客户诉求,第一时间解决客户问题,并要求各业务单位大力开展“五进入”活动,派发服务宣传彩页,普及金融消费安全知识,引导消费者依法、理性维权。

中英人寿盐城中心支公司秉承“关爱万家”企业愿景,将以本次“3·15”教育宣传周活动为契机,以提高消费者满意度为宗旨,持续提升保险服务品质,展现盐城银行业和保险业良好形象,为营造和谐金融环境贡献力量。



# 太平洋产险江苏分公司 崔建国总监一行来盐调研农险工作

□ 太平洋产险 董 倩

2月21日,太平洋产险江苏分公司崔建国总监带领农险部李晓飞经理一行来盐城就当前农险发展工作进行指导和调研。

调研会上,盐城中心支公司就当前农险经营情况、316发展情况作了详细汇报,各支公司对当前农险市场现状进行分析并提出困难和需求,在听取汇报后,崔建国提出了六项具体要求:一是要全员要

提高认识,积极主动设计创新险种;二是要有序推进,各支公司经理要调动一切力量,为后期发展做准备工作;三是要工作有计划,针对316项目层层细分并落实到位;四是要定期检视各项工作的进展程度;五是要县支负责人作为农险工作的第一责任人,业务发展和合规经营必须两手抓。六是要实干见效,主动对接政府,扩大承保面。

## 太平洋产险党建工作新要求

□ 太平洋产险 董 倩

为进一步加强全辖党组织和党员队伍的先锋性和模范性,根据上级公司“七个一”工作安排,结合盐城中心支公司党委实际情况,对党建工作会议提出新的要求:一明确各支部的“攻坚克难”责任区、责任人,各支部书记汇报区域工作中的最短板,并制定责任落实方案;二结合岗位工作,各支部就如何做好党员带头人做研讨发言;三各支部对当前党建工作提出问题和意见建议,对党员活动月安排进行讨论;四探讨党员奉献日的活动方案。

我们必须认真贯彻落实中央有关要求,充分认

识坚持党要管党、全面从严治党的重大意义,认真落实管党治党主体责任,切实抓好党建工作。要坚持以党的政治建设为统领,教育引导党员干部不断强化“四个意识”,坚决维护习近平总书记的核心地位,坚决维护党中央权威和集中统一领导。要深入贯彻落实党建工作责任制,把党建工作牢牢抓在手上,严肃党内组织生活,着力抓好基层党组织建设,充分发挥基层党组织战斗堡垒作用。要积极推进党建和业务工作相融合,结合公司实际,创新思路办法,推动公司党建工作再上新台阶。

## 中国太保推出“悦·馨保”专属保险 呵护女性健康

□ 太平洋产险 韩胜丽

“三八”妇女节临近,女性的身心健康再度受到关注。为解决广大女性健康隐患的后顾之忧,日前,中国太保集团旗下中国太保产险面向女性人群推出“悦·馨保”女性特定疾病保险。该产品保费低、投保灵活、尊享健康增值服务,全面呵护现代女性的

健康。

据悉,“悦·馨保”女性特定疾病保险专为18-65周岁的女性人群设计,续保可至80周岁,覆盖女性乳腺、子宫、宫颈、卵巢、输卵管等部位的原位癌及恶性肿瘤、系统性红斑狼疮及肾脏等多重保

障。相比目前市场上的保险产品,该产品保障范围不仅涵盖恶性肿瘤,同时还包含原位癌保障以及特定手术的补偿。

该专属保险保费低、投保灵活,最低保费仅需4.5元,保额从1万元至30万元,女性客户可以根据自身需要灵活投保。值得一提的是,投保“悦·馨保”女性特定疾病保险无须体检,还特别尊享重疾国内二次诊疗、专家门诊、专家病房、专家手术以及健康咨询等健康增值服务。

投保示例:

张女士是一名35周岁的公司白领,“三八”妇女节前夕为自己购买中国太保产险的“悦·馨保”女

性特定疾病保险,保额30万元,共计保费1152元,平均每天仅需3.15元。

90天的疾病观察期后,张女士不幸罹患疾病,由于就医及时,被诊断为乳腺原位癌,将获得9万元的原位癌保险金,同时合同继续有效。

如果一个月后张女士乳腺原位癌不幸恶化,转为乳腺恶性肿瘤,经医院确诊后还将获得30万元的乳腺恶性肿瘤保险金,可大大缓解张女士的就医费用压力。

在就医过程中,张女士拨打健康服务热线10108686转2可享受由太保安联提供的重疾绿通、重疾二诊及健康咨询服务。

## 人保财险巾帼品茗茶,茗香满天下

□ 人保财险 袁晓丹



阳春三月,春意暖暖。3月10日下午,盐城市分公司举办了三八妇女节茶艺交流活动,为女职工们泡上一杯禅茶,静心、静神,去除杂念,陶冶情操。

茶艺大师伴着缓缓的音乐,为大家细细讲述中国的茶文化和茶的六大分类,认真的教大家茶桌上的礼仪和茶具的使用,耐心传授冲、泡茶的技艺,以生动活泼的互动答题方式,带领大家分辨常见的十种茶叶。在老师极大的情感渲染力感染下,每位到场的女职工们都自己动手烫茶、洗茶、冲泡、烫杯、出汤、奉茶、品茶,在茶的浮与沉之间,感悟生活的色彩和人生的真味。

此次活动不仅让女职工们感受到了茶的魅力,同时也提升了大家的归属感、幸福感,增进了同事之间的感情,洗净了平日之间的疲乏和烦恼,让大家得以全新的姿态投入到公司的高质量发展中去。



## 人保财险看望、慰问遭受火灾农户， 为受灾农户送上“定心丸”

□ 人保财险 胡凌霄



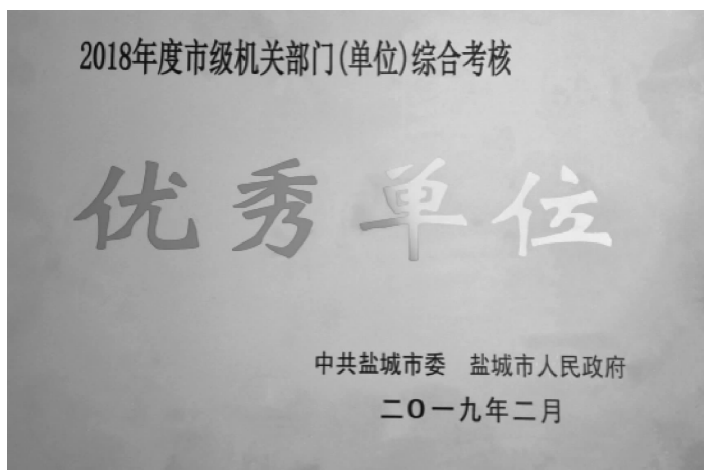
2月25日，盐城市分公司财产险部经理专程赶到盐城协和医院，看望、慰问遭受火灾的农户程某

某家，代表该公司表示深切关怀，同时送上慰问金，并表示：“家庭财产损失正在赔付中，由于房屋主体结构没有损坏，预计赔偿额在2.5-3万元。”

据悉，盐城市分公司在市政府首创的民生托底救助综合保险项目中，首席中标家庭财产损失生活救助专项保险，保费达645.8万元，只要是盐城市户籍居民在全市范围内的住房、家庭财产，因火灾、爆炸或暴风、暴雨等自然灾害造成损失或者人身伤害的，均将获得赔付，最高可得到31万元的保险赔偿。

## 人保财险荣获 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 胡凌霄



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，市分公司主要负责人宋建新登台领奖。

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。



# 人保财险三农服务重磅升级， 为公司走高质量发展兴农之路保驾护航

□ 人保财险 胡凌霄

2月15日,7家经营单位农险基层的工作人员,怀着无比兴奋的心情来到盐城标致4s店,接收上级公司配发的7辆标致牌“三农服务”车,标志着分公司全面开启农险条线经营模式转型的新航程。

据悉,此次接收新车后,全市系统“三农服务”车已达到37辆,农险查勘建成“30分钟”服务圈,理赔周期将在全市系统40.4天的成绩下,再次优化。此外,农险查勘还配置了4架无人机、农险服务“百宝箱”等,为分公司农险走高质量发展兴农之路保驾护航。



## 中国人寿主要负责人赴 城区收展、营销三部督导春节假日 经营工作

□ 中国人寿 吴少春



2月2日,盐城市分公司主要负责人姚盛锋总经理赴城区收展、营销三部督导春节假日经营工作。

在分别听取了城区收展、营销三部关于开门红

工作进展情况以及春节假日经营工作部署后,姚总要求两家单位抓住春节旺销,提速争先进位,假日行事历要执行到位,确保全预算圆满实现:一是锚定目标,弯道超车。节日期间,每周四场集中式互助自展,提高日平台水平;二是聚焦主题,强势推进。用好“福至全家、爱满今生”主题,做好“温暖+新春送福计划”,为春节返乡人员配齐保险保障。三是平台分层,广泛开展。节日期间,在保障互助式自展平台的正常运作下,开展形式多样的春节主题活动,造浓节日氛围、加深客户感情,为开门红目标顺利达成打下坚实基础。

期间,姚总还分别与职场伙伴进行沟通交流,嘱咐伙伴们过好传统佳节的同时,抓住春销机遇,做好客户拜访。

# 积极做好反洗钱工作 平安人寿一直在行动

□ 平安人寿 刘冬平



为进一步增强员工反洗钱意识,提升员工的反洗钱技能,促进广大客户、社会公众对反洗钱法律法规及相关知识认知水平的提高,在刚刚过去的2018年里,平安人寿盐城中心支公司积极做好反洗钱各项工作,为严厉打击洗钱犯罪、维护社会金融秩序作出了应有的贡献。

平安人寿盐城中心支公司成立了反洗钱工作专项领导小组,由公司“一把手”亲自担任组长,每季度定期召开领导小组会议,检视和部署相关工作。公司本着“了解你的客户”的原则,对客户进行风险等级划分,即时提交大额和可疑交易报告;建立黑名单库,对可疑对象进行监控与排查。2018年度,平安人寿盐城中心支公司在认真开展人行235号文存量客户清理工作的基础上,持续贯彻落实客户身份识别、身份资料及交易记录保存等相关工作

要求,全面开展客户信息真实性核查及补全工作。

据了解,平安人寿盐城中心支公司于2018年初即对全年反洗钱工作进行详细规划,通过多渠道面向内外勤员工、客户及社会公众普及反洗钱知识,取得了良好的宣传成效。一是职场氛围营造。各营销职场通过横幅、海报、X展架等载体全面宣传反洗钱标语,通过职场LED屏和广告机循环播放反洗钱宣传视频,并在各营销职场柜面发放宣传彩页,向临柜客户现场讲解反洗钱知识,营造良好的反洗钱氛围。二是队伍学习培训。公司通过早会全员学习反洗钱视频文件,利用微信、邮件等平台转发反洗钱宣传材料,并邀请专家讲课、组织员工参与现场会议培训,此外还通过“知鸟”APP对《反洗钱知识培训》进行再学习和测试,不断巩固和强化所学内容,全面传播反洗钱基础知识。三是社会公众宣传。公司安排专员进驻社区公园,开展户外宣传活动,向社会公众发放折页,讲解洗钱犯罪的主要特征和危害,宣传保险金融知识;并制作“反洗钱,你我共同的责任”微信帖,倡导全体员工发送朋友圈,积极推广反洗钱知识,提示广大群众警惕洗钱犯罪,维护自身合法权益,方式新颖便捷,内容通俗易懂,形象活泼生动。

未来,平安人寿盐城中心支公司将持续严格落实各项反洗钱工作要求,认真积极履行各项反洗钱义务,不断夯实反洗钱工作基础,为预防和打击违法犯罪活动、维护金融市场的稳定贡献自己的一份力量。

# 平安人寿获评 2018 年度市级 机关部门(单位)综合考核“优秀单位”称号

□ 平安人寿 陈海娜

春节后上班第一天,盐城市委、市政府组织隆重召开 2018 年度目标任务综合考核总结表彰大会。中国平安人寿保险股份有限公司盐城中心支公司作为本市 17 家重点保险企业之一,参与了此次考核,并再次荣获 2018 年度市级机关部门(单位)综合考核“优秀单位”称号。

回眸 2018 年,伴随着集团成长的步伐,平安人寿盐城中心支公司整体经营稳健发展,目前拥有管理团队三百余人、营销团队近八千人。在市委、市政府的正确领导下,在监管部门的精心指导、市保险行业协会的服务支持及全体员工的共同努力下,平安人寿盐城中心支公司业绩持续增长的同时,客户服务水平也在不断提升。

2018 年公司实现保费收入 23.57 亿元,同比增长 23.27%,其中营销业务 21.62 亿元,市场份额 27.41%;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应有的贡献。

百年善业,责任为先。平安人寿盐城中心支公司始终怀抱感恩之心反哺社会,一直把企业社会责任作为推动公司可持续发展的动力,聚焦“慈善”文化,弘扬“大爱与责任”。2018 年度,陆续开展了钻石爱心助学公益基金春季捐赠仪式、“幕天捐书”村教扶贫项目、党员干部结对帮扶低收入农户等多项公益活动。

平安人寿运用领先科技,打造未来发展新引擎,升级创新业务模式。以“平安金管家”APP 为核心的移动金融生活平台,连通线上、线下多场景客户经营,为客户提供保险保单、财富增值、丰富活动



和健康管理等全方位的金融生活服务。并在业内首创“智慧客服”,依托集团海量客户数据和 AI 技术,构建业务甄别、风险定位、在线自助、空中门店四大能力,大幅提升保全、理赔、核保的服务时效。96% 的投保可以实时承保,70% 的理赔客户可以实现 30 分钟内赔付,95% 的保全业务可实现在线自助办理,为客户带去良好的服务体验,2018 年机构综合服务满意度达 95.5%。

自 2019 年 1 月 1 日起,中国平安全面升级集团品牌标识(LOGO)的标语“保险·银行·投资”为“金融·科技”。平安人寿盐城中心支公司将在集团“国际领先的科技型个人金融生活服务集团”的品牌战略指引下,坚持“三个并重”、“四大根基”、“五项重点”及“两个项目”的工作思路,力争实现有质量的人力和业务净成长,

2019 年已掀开崭新的篇章,平安人寿盐城中心支公司将认真学习和落实戴源书记在表彰大会上的讲话精神,致敬来时路,感恩再出发,站出“新高度”、按下“快进键”、干出“精气神”,以优异成绩迎接新中国成立 70 周年。



## 平安人寿举办金融学经理人研修班正式开班

□ 平安人寿 陈海娜



为更好地帮助机构优秀主管不断提升自我,实现大学梦想,平安人寿盐城中心支公司与盐城工学院经济管理学院联合打造了金融学高级经理人研修班。

2月16日,公司会同院方联合举办了金融学经理人研修班开学典礼。典礼上,盐城工学院党委常委、副校长及平安人寿盐城中心支公司总经理分别作精彩致词和重要讲话,同时宣告研修班正式开班。66名获取录取通知书的参训学员汇聚一堂,全情投入,聆听讲师精彩授课,向“大学”的殿堂迈下了坚实的一步。

## 太平人寿成功举办“猜灯谜赢花灯” 新春年俗客服活动

□ 太平人寿 李彦霏



2月13日、14日下午,太平人寿盐城中心支公司运营服务部联合滨海营销服务部、个险拓展,连续组织两场“猜灯谜赢花灯”新春年俗亲子客服活动。

两场活动共邀请到近100多位小朋友及家长到场参加。活动开始,主持人首先代表公司给小朋友们和家长朋友们拜年,为了烘托浓浓的年味儿,此次活动是让小朋友们猜灯谜来赢取花灯,为了调

动现场小朋友们的积极性,主持人及现场工作人员给小朋友们展示了各式各样的花灯,现场准备了好多灯谜,小朋友们对猜灯谜都表现出了超级浓厚的热情,每个灯谜都有好几个小朋友争相举手抢答,回答正确的小朋友心满意足的拿到了我们准备的精美花灯,笑得合不拢嘴。

此次活动让小朋友体验了现场猜灯谜的乐趣,充分调动了孩子们的好奇心和求知欲。家长们在和孩子们一起猜灯谜的过程中,增进了亲子之间的感情,整场活动中都能听到家长和孩子开心的笑声。

活动结束后,盐城中支运营经理王海红采访东台中石化负责人顾总,顾总对本次客服亲子活动给与了高度的赞扬,也感谢了公司客服对业务条线一直以来的支持和帮助。

来自客户的认可和业务伙伴的感谢是给我们客服工作最好的肯定,2019年盐城客服已经整装待发,助力业务条线的发展,盐城客服一直在路上!

# 太平人寿成功举办新春客户观影答谢会

□ 太平人寿 李彦霏

2月16日下午,盐城中心支公司运营服务部联合盐城个险本部,在UMC国际影城成功举办了一场新春客户观影答谢会,活动现场共邀请到140多名客户观影。

此次观影会主要邀约了我司老客户,感恩老客户对我司多年来的支持与信任。通过对市区多家影城实地考察,考虑到交通便利、设施高端等多方面因素,最终决定在UMC国际影城举办本次观影会,包场影片选择了刚刚上映的春节档热门影片《流浪地球》,并选在下午两点半这个黄金时间。

下午2点左右,客户陆续到场,在检票口,我司的宣传展架非常醒目的指引客户来签到处签到,领取爆米花和饮品,我司优质贴心的服务,得到了老客户们的赞许。

电影开场前,影厅大屏幕上循环播放着太平人寿企业文化宣传片和太平人寿客服节宣传片,帮助客户更深刻直观的了解我司品牌。随后为观影老客户提供了一份视觉大餐,观影客户表示:“太平人寿总能给客户 provide 暖心的服务,让我们非常感动,有种回家的感觉。”



本次观影活动的成功举办,离不开盐城中支客服部和个险本部通力合作,活动不但增进了兄弟部门间的情谊,也让老客户和及业务伙伴们感受到太平专业的服务品质。本次观影活动得到了客户和业务伙伴们的高度支持和赞赏,提升了客户的体验和感受度,太平人寿盐城中支客服将继续开展各类客服活动,进一步提升公司在当地的口碑,让我们继续为太平大家庭献上我们的青春和热血,太平与您同行,感恩一路有你!

## 泰康人寿江苏分公司 总经理贾斌一行莅临盐城调研指导工作

□ 泰康人寿 谷婷婷

2月14日,正值开泰杯战役激战正酣之际,泰康人寿江苏分公司总经理贾斌一行莅临盐城中支调研指导工作,督导盐城中支开泰杯工作,为奋战在一线的盐城中支将士加油鼓劲,并对下阶段盐城中支各系列工作做部署与指导。

14号上午,盐城中支召开了专项汇报会。会议由盐城中支总经理王长利主持,中支总经理室成员、各部门、各机构经理参会。会议首先由中支总经理王长利代表盐城中支作整体工作报告,王总从开门红元月工作总结、二月阶段工作总结、接下

来工作规划及思考三方面做了详细的工作汇报,从各项业务及组织发展指标一一细化分析、总结、思考、规划。

随后支公司经理依次就元月开门红总结及开泰杯接下来工作部署情况进行汇报。贾总在听取了支公司经理的汇报情况后,对各家支公司的汇报做了点评、分析、指导,贾总指出建湖、东台两家机构要持续高速发展;响水、大丰要更快完善团队架构突破;滨海要稳扎稳打、避免波动,稳中求进;市区本部和二处要抓住现有团队实现发展破局。

会议最后,贾总做了领导讲话。贾总对于盐城中支过去一年的经营成果以及今年开门红1月份实现同比正增长予以了充分肯定,贾总指出盐城是分公司高度重视的三级机构之一,经过持续经营机构整体建设实现全面突破,干部队伍建设初步显出成效,中支大个险体系建设持续推进,整体团队的发展形成系统性规律,有效支撑队伍整体向内育式架构发展。未来盐城中支要稳扎稳打、忙而不乱中快速发展壮大,做专业化经营成功的分享者。贾总强调盐城市场潜力大,中支已具备发力基础、经营支撑,对内加强管理、对外做好客户服务,在发展过

程中守法合规,做好快速发展、合规经营的典范,做到经营有成果、收入要翻番,期待盐城中支能成长为总、分公司放心的优秀中心支公司。

此次贾总一行莅临盐城中支调研指导工作,为盐城中支全体伙伴鼓舞了士气,在总结成果的同时对下阶段工作提出了期望和要求。盐城中支将在分公司战略的指引下,坚定执行分公司各项系统落地,在风险合规的前提下,快速锁定目标,建体系、朝前走、回头看,真正实现盐城中支快速、突破性发展!



## 泰康人寿开展信息安全培训

□ 泰康人寿 谷婷婷

为了提高员工的信息安全意识,更好的规避信息安全风险,2月25日下午,盐城中支高清视频开展2019年一季度信息安全培训,各部门、各机构负责人参加了此次培训。

会上公共资源部李绍勇伙伴从信息安全常识、数据安全保护、办公应用及网络安全、电子邮件安全等方面进行了讲解,并对《中华人民共和国网络安全法》及保监会关于客户信息方面的规范性文件进行重点讲解,要求在日常工作中确保客户信息的

安全性,防止客户信息泄露。并且通过信息安全实际案例,就加强信息安全意识,杜绝信息泄露事件等方面提出了具体要求:加强敏感信息的保密,遵守法律法规和安全策略,不要分享自己的账号及密码,加强人员安全管理,有问题及时报告咨询。

通过培训,伙伴们收获良多,均表示要以信息泄露案例为鉴,绷紧信息安全这根弦,落实有关规范要求,切实增强信息安全意识和不断提高风险防范能力。



## 泰康人寿召开 1-2 月风险审视会

□ 泰康人寿 谷婷婷

面对当前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。泰康人寿盐城中支于 2 月 26 日下午召开 2019 年 1-2 月度风险审视例会,中支总经理室、各部门经理、各支公司经理、分公司财务部黄雪、马红云老师、中支合规专岗、各部门及支公司合规联系人参加了此次会议。

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,对本部门前次风险审视会中提出问题的后续整改措施及跟进情况进行汇报,并对今年 1-2 月深入审视时发现的 risk 问题进行了具体阐述。随后,合规专岗对近期的监管政策及总、分公司最新的合规工作要求进行宣导,并强调了日常工作中各部门及机构应注意的合规问题。

最后,盐城中支总经理王长利对各部门汇报进行了逐一点评并作总结讲话,王总十分重视各部门日常工作的合规性,同时要求各部门更加重视每月



的风险审视汇报工作,不要流程化、简易化,强调各部门的风险审视汇报应更加详尽、切实,重视财务管理的工作,要求切实做到事前呈批,一事一呈批,提高工作效率,加强部门沟通,真正落实好盐城中支三年组织发展不动摇的定位发展战略。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。王总提出伙伴们在日常工作中要深化合规意识,进一步完善合规制度,最终建立起自身的合规文化,助力业务发展!

## 合众人寿举办新春首场主管增员启动会

□ 合众人寿 付红艳



为了让内外勤员工更好的在春节后投身工作,合众人寿盐城中支于 2019 年 2 月 10 日至 11 日在盐城师苑宾馆召开新春收心会暨 2019 年首场主管增员启动会,来自全辖的将近 200 位主管参加了本次培训。

此次培训在合众人寿盐城中支总经理许总的开训中拉开帷幕,全体主管相聚在一起,大家畅谈新春喜事,但更多的是谈到 2019 年如何发展扩大自己的组织,提高自己和团队的收入,针对新春收

心工作,盐城中支精心安排了《基本法政策解析》《组织发展规划》《目标制定》等激励课程,使主管们能早日行动,提升团队凝聚力,早日从春节假期中走出来,规划好团队工作。

本次培训中各位讲师激情的授课、幽默的风格、精彩的内容,坚定了团队相信的力量,树立了增员信心,同时请到部分优秀的外勤代表做组织发展分享,带来了实战的增员经验,博得现场掌声不断。本次培训还进行了现场实战演练,参会伙伴

士气高涨。

通过两天的课程培训,合众人寿盐城中支的主管们思想高度统一:做大做强组织发展,在最好的时代,来最好的合众,做最好的自己!

最后,在一片欢笑祥和的气氛中,本次培训会圆满落幕!合众人寿盐城中支是一支敢打敢拼的团队,盐城合众全体将士,必将众志成城,全力以赴,奋斗到底!借着伙伴们的声声祝福,我们共同祝愿,盐城中支在2019年红红火火,日胜一日。

## 合众人寿开展合规主题系列早会, 坚持合规监管从严常态化

□ 合众人寿 付红艳

全国两会及“3·15”消费者权益保护日即将来临,为进一步做好合规工作,加强员工主动合规工作意识,强化合规风险防控,从源头上遏制合规问题的产生,合众人寿盐城中支从2019年2月份开始,开展了合规主题系列早会行动。

盐城中支合规主题早会定于每周的星期二,前期由人事行政部主持,带领员工进行合规文件、合规知识学习,并为员工带来最新合规形势和监管态势的信息与解析。后期,合规主题早会主持人将由各部门员工担任,通过这种方式让每

一位员工亲自参与到合规工作中来,由被动参与变为主动引导,进一步加强员工实际工作中的合规责任意识。

为坚持合规宣传、监管常态化,盐城中支合规主题早会将会长期开展,在公司内部有效推动合规文化,以提高公司内部对风险的管控,促进公司的合规经营和稳健发展。合众人寿盐城中支一直坚持将合规工作切实落实在行动上,促使每位员工紧扣合规意识,确保合规工作能够助力公司向更稳健的方向迈进发展!

## 国寿财险开展《找到自己的“燃”点》 专题学习会

□ 国寿财险 徐友慧



2月18日上午,国寿财险盐城公司开展《找到自己的“燃”点》专题学习会。会上,盐城公司党委书记李友军同志表示,我们要学习“守岛英雄”王继才、“当代愚公”黄大发同志坚定的意志力和吃苦耐劳的奉献精神,立足岗位,打心底里热爱自己的工作,用更高的标准要求自己,牢记使命,砥砺前行,齐创国寿财险盐城公司更好的明天。

## 国寿财险召开 2019 年工作会议

□ 国寿财险 徐友慧



2月1日,国寿财险盐城公司召开2019年工作会议。会上,传达学习了总、省公司年度工作会议精神,表彰了年度先进单位和先进个人。李友军总回顾总结2018年工作、分析得失,安排部署了2019年度工作目标和任务,并号召公司上下进一步解放思想,重整行装再出发,在各自的岗位上发力实干,奋力开创国寿财险盐城公司高质量发展新局面,以新气象、新业绩、新作为向建国70周年献礼!

## 国寿财险召开 2019 年纪检监察工作会议

□ 国寿财险 徐友慧



3月1日下午,国寿财险盐城公司召开全市系统2019年纪检监察工作会议。中支公司党委成员,县支公司主要负责人、纪检监察分管经理、监察工作联络人,中支本部各部门负责人、监察部全体人员,共计45人参会。

会上,首先由监察部宣导相关纪检监察制度,其次由纪委书记蔡义峰同志传达省公司纪检监察工作会议精神,并回顾总结2018年度纪检监察工作,分析存在问题,部署2019年纪检监察重点工

作。最后,中支公司党委书记李友军同志结合盐城公司实际,对坚决贯彻落实中央重大决策部署、持续推进作风建设、“一把手”做好率先垂范、严肃执纪执法等方面提出具体工作要求。

本次会议进一步提高全辖纪检监察工作的重视程度,与会人员均表示要尽职尽责、有所作为,将公司纪检监察工作抓紧抓实抓好,营造良好的内外部环境,为国寿财险盐城公司高质量发展提供坚强的纪律保证。



# 雪中送炭，让寒冷冬天变得温暖

——国寿财险盐城中支春节慰问困难党员、职工

□ 国寿财险 徐友慧



2月1日上午，在2019年春节来临之际，国寿财险盐城公司开展走访慰问困难党员和困难职工活动，将凝聚组织爱心、关怀和祝福的慰问金交到4位党员群众手中。总经理室成员详细询问了他们的身体、生活和工作情况，鼓励他们坚定生活信心，积极克服困难，对他们在岗位上的辛勤工作和对盐城公司发展作出的积极贡献给予了充分肯定。

国寿财险盐城公司会继续以弘扬传统美德为己任，践行“为人民服务”宗旨，用实际行动践行社会责任，用爱照亮千家万户，将爱传到员工心中！

# 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。

## 紫金保险召开 2019 年新春挂职干部交流座谈会

□ 紫金财险 黄洁

2月18日上午,盐城中支召开了2019年新春挂职干部交流座谈会,总结交流干部挂职工作情况,并动员挂职干部积极投身公司发展建设,全力推动紫金高质量发展。会议由杨娟总主持,公司班子、挂职干部及相关部门机构负责人参加会议。

座谈会上,3位交流挂职干部依次发言,简要回顾了挂职经历,认真总结了收获体会,明确了努力方向,并对公司下一步的交流挂职工作和相关业务发展,提出了意见建议。

此外,大丰机构、射阳机构负责人也提出了自己的工作需求和建设,表示要多加加强与挂职干部的

联络与沟通,积极主动汇报相关工作。

最后,盐城中支杨娟总作了总结发言。杨娟总首先对3名交流挂职干部在挂职期间的表现给予充分肯定,挂职干部站位高、素质高、劲头足,是优中选优的精干力量,经验丰富,视野开阔,具有先进的理念和创新思维,为公司带来了新思维、新变化、新突破。她还表示,公司目前正处于新一轮五年发展规划的关键之年,希望挂职干部和所在县区机构负责人共同努力,围绕“高质量发展新紫金”的要求,以“1248”战略和“深耕江苏”计划为引领,以“变革、提升”为主题,聚力发展,聚焦价值,合力推动公司高质量发展。

## 利安人寿全面加强声誉风险管控

□ 利安人寿 吴健

在全国“两会”和“3·15”消费者权益日到来之际,公司全面加强声誉风险管控。一是落实归口管理机制的要求,强化机构责任意识,注重各部门的响应与协作,严格按照上级公司和当地监管部门要

求,改善服务态度,改进服务水平。二是做好舆情监测工作,提高敏锐度,实时保持对辖内舆情的跟踪和关注,严格做好舆情监测、报告、应对、处置工作,确保不出现负面事件和负面报道。

## 人保财险成功拒赔醉驾亡人案

□ 人保财险 马红



2月16日下午,滨海支公司查勘员,会同交警部门,在不到1小时的时间里,成功使事故全责方即该公司承保客户签字放弃商业险理赔。

据了解,该事故发生于12点10分,驾驶员因醉酒驾驶,导致三者电动车驾驶员当场死亡,造成事故后又逃离现场。下午2点,接到报案电话后,立即赶至交警大队,详细了解情况后,会同交警,对被保险人陈述法律等方面的利害关系,最终说动被保险人主动签字放弃商业险理赔。

## 厉兵秣马盛世红,臻宝出鞘三超一

□ 利安人寿 胡志良



时间如白驹过隙,转眼二月即将结束,2月26日利安人寿盐城分公司召开了三月主管启动大会,会议首先对一、二月份取得优秀成绩的营管处、小组、个人进行了表彰,八位受表彰人员进行了“盛世臻宝”产品销售过程的精彩分享,为大家树立榜样、指明方向。

个险负责人缪国栋向大家宣导近期方案政策,带领大家分析当前市场形势,厘清工作思路,明确

三月份业务人力目标及达成路径,参会人员表示对开门红的收官月大战充满信心。

会议最后总经理朱西林作领导训勉,传达了中国银保监会近期下发的《关于坚决杜绝保险机构及从业人员违规销售非保险金融产品的通知》的文件精神,要求每位主管一定要在合法合规的前提下展业,紧跟公司节奏,借助公司政策、产品实现保费、收入均达成“全员三超一”。



## 寒冬里的一笔暖心赔付

□ 平安人寿 周怡莹

紧闭的窗外寒风凛冽,不久前突如其来的重病让祁女士和家人也面临着生活的“寒冬”。但此时,他们却被平安人寿的理赔到款通知温暖着,这笔及时的理赔金将支撑着他们渡过困境,充满信心地迎接即将到来的春天。

据悉,2018年12月16日的下午,祁女士突然晕倒在家,意料之外的疾病让家人的心都紧紧揪起。祁女士被送往医院检查后确诊为急性白血病,病因是终于查出来,治疗方案也可以确定了,但家人内心的焦急有增无减,这一大笔治疗费要从何而来呢?

祁女士和家人首先想到的是农村合作医疗。可咨询后才发现,原来祁女士去年忘记缴费,目前已

经断保。病床上的祁女士又想到自己四年前投保的平安人寿保险,立即让家人先通过自己手机上的平安金管家APP申请报案。平安人寿盐城中心支公司的理赔调查人员接到报案信息后,次日上午即主动至医院帮助祁女士办理相关的理赔手续。三天审核结束后,祁女士最终获得了18万元的理赔款,并被豁免2018年12月以后剩余的各期保险费。

得知理赔成功的消息,祁女士及家人都长长舒了一口气。病情来势汹汹,筹集治疗费用也是再三碰壁,平安人寿的这笔理赔款就像一把打开希望之门的钥匙,给了他们面对病魔的勇气。

## 空中客服,让服务跨越时空

□ 平安人寿 孙明星

“智慧客服”自推出以来备受客户好评,让客户足不出户即可享受平安人寿高效便利的服务。

近日,客户王先生走进平安人寿盐城中心支公司客服大厅。他表示最近因家中资金周转不开,急需用钱,想起名下保单,便来办理保单贷款业务。柜员查询客户名下保单后发现,被保险人是其女儿且已成年,因此本次贷款申请需要被保险人签字授权。而王先生的女儿人在外地,无法现场签名,他听到可能无法立刻办理,情绪有些激动。

柜员了解情况后,一边安抚王先生,一边先通过“平安金管家”APP维护好王先生的各项信息,随后向

王先生推荐了空中客服的三方视频。柜员当即电话联系了被保险人,指导其下载并注册平安金管家;与此同时,王先生也通过平安金管家联系空中客服。因王先生是公司的VIP客户,系统优先呼入,2分钟左右就连上了空中客服,顺利通过空中客服的三方视频成功办理了保单贷款业务。后续柜员又介绍了“平安金管家”中的其他活动,王先生现场参与抽奖活动,还中了个小奖品,感到非常惊喜,连声感叹平安科技平台的强大。

随着集团“金融+科技”战略的逐步深化,平安人寿正通过科技不断完善服务,以先进的科技方便客户,以温馨的服务提升客户体验。

## 人保财险安康险产品推介走进4S店

□ 人保财险 吉纯

3月5日至7日,东台支公司分别在3家4S店举办了安康险产品推介会,共收集78条意向客户信息,签单13单,保费收入7422元,真正做到安康险“走出去”。

近年来,东台支公司为推进车险与非车险业务的融合发展,除做好驾意险等意外险险种推广外,重点以安康系列险种的渗透率,制定了首批六家4S

店的推介会日程制定了首批六家4S店的推介会日程,同时要求做好三方面工作:一是要将健康险产品讲解到位,并请店内销售、售后人员协助向客户推介该产品;二是要对意向客户信息进行采集,并安排各驻店员进行后续跟踪,达成投保;三是推介会必须由公司非车险专业团队团队长进行专业宣讲,确保宣讲内容的专业性。

# 平安人寿请您见证优质极速理赔服务

□ 平安人寿 刘江

淮安的吴先生于2009年被调往盐城工作,由于长期不在家人身边,心中对家人总存有一份愧疚和牵挂。在朋友介绍下,吴先生结识了平安人寿的业务员小张。在小张推荐下,吴先生先后为自己及家人多次投保,成为平安人寿的忠实客户。

2019年1月11日,吴先生在开车送货的途中不幸遭遇车祸,导致右肩锁关节脱位、右侧肋骨骨折。得知客户出险后,小张立即前往医院探望。到医院后小张才知道,由于不想让家人担忧,吴先生并没有告诉家人及朋友自己正在医院接受治疗。

“我的客户就是我的家人,您尽管安心治疗,有任何需要随时找我,我一定为您提供最好理赔的服务!”小张说完,随即通过“口袋E”进行报

案。第二天,小张在“口袋E”服务任务中生成给吴先生的理赔慰问卡,他通过微信推送给吴先生,再次提示吴先生注意理赔相关事宜。公司理赔调查人员在接到理赔报案后,即到交警队及医院了解、核实事故情况。1月17日,小张到医院协助吴先生办理出院手续,用手机将相关理赔材料拍照上传公司理赔系统进行审核。不到半个小时,正在病房整理物品的吴先生即已收到来自平安人寿的赔付短信。

该案件吴先生共计花费24000多元,平安人寿赔付了23800多元。见证了这一极速理赔过程的吴先生由衷感叹到:我还没踏出医院,这已经把药费都报销了,平安人寿的服务真的好,值得信赖!

## 风险来临有我守护

□ 泰康人寿 谷婷婷

客户X女士,盐城建湖人,31岁。2018年6月X女士通过代理人陈红投保了《泰康健康尊享B款医疗保险》,年缴保费576元。

2018年8月X女士因意外骨折在建湖县人民医院住院治疗,共花费医疗费14659.15元,其中社

保报销了8514.32元。

2月25日,X女士至泰康人寿建湖支公司柜面申请理赔,经审核符合保险责任,2月27日结案,给付保险金4483.65元。

泰康尊享——风险来临,有我守护。



## 郭树清接受《中国保险报》记者采访： 防范风险一刻也不能疏忽

3月6日,人民银行党委书记、银保监会主席郭树清在香港代表团驻地接受《中国保险报》记者采访时表示,防范风险是金融业永恒的主题,必须高度重视,一刻也不能疏忽。

郭树清表示,习近平总书记在2017年召开的全国金融工作会议上提到了多方面的风险。目前这些风险仍然存在,有些有所缓和,有些有所调整,但总体上还需要金融监管部门高度重视。

据了解,根据党中央、国务院的安排部署,在金融委的统一协调指导下,银保监会制定了银行业保险业防范化解金融风险攻坚战三年行动方案。争取通过3年时间,使银行业保险业风险得到有效防控,服务实体经济能力明显增强。具体的工作安排是:2018年主要整治突出的风险领域和市场乱象,持续弥补监管制度短板。2019年继续巩固成果,侧重从体制机制、公司治理、内控能力等方面入手,培育和激发银行保险机构防范化解风险的内生动力与主动性。2020年重点构筑内外协同、标本兼治的金融风险防控长效机制。

从工作推进情况看,防范化解金融风险攻坚战初战告捷,金融风险分散的势头基本得到控制,结构性去杠杆取得初步成效,市场乱象得到遏制,服务实体经济质效显著提升。

在谈及金融业对外开放时,郭树清表示,对外资金融机构开放的步伐可以更快一些、更大一些,因为中国对外开放40年来已经积累了丰富的经验,具备了加大开放的条件。现在外资银行、保险、证券机构进入中国,会发挥很积极的作用,而不是带来更大的风险。

数据显示,近两年,银保监会共批准9家外资银行和保险法人机构设立申请以及54家外资银行和保险分支机构设立申请,批准外资银行和保险机构增加注册资本或营运资金共计257亿元。截至2018年末,境内共有外资法人银行41家,外国银行分行115家,外资保险法人机构57家,在华外资机构的数量稳步增长。

郭树清强调,对外开放要以保证金融安全和金融稳定为前提。金融监管部门最大的责任就是保持金融稳定。只有在稳定的前提下,才能开放,才能发展。

郭树清还表示,对银行保险机构主要负责人一直在加强监管,出现违法违规的情况就要按法律规定的处理。

3月5日下午,郭树清在重庆代表团驻地接受记者采访时表示,今年正在对高风险金融机构进行退市的研究处理,如果具备条件应该是可以的,金融机构不能只生不死。

## 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【下接第36页】



# 春泥

□ 平安人寿 陈海娜

2019年春节后上班第一天，爸爸在家庭群里发来消息，告诉我和弟弟，我们的舅妈于正月初六晚十一点零八分……老了。意料中的，但心里还是感到沉重。正月初二下午我们去探望时，舅妈已经不能吃东西，也不能挂水了，为了抑制她的疼痛，家里人不得已在她体内注入了吗啡。我独自在舅妈床边默默坐了一会儿，她已经没有力气睁开眼睛和我说话了，看着她瘦削的、暗黄的面庞，我只能叹息。年前还能起身帮着忙年的一个人，怎么说倒就倒下了。

56岁的舅妈是个高中生。舅舅就想守在她身边，外出务工从不愿离家太远。舅妈将外省嫁来的媳妇视如己出，月子里一天一只鸡把她养得白白胖胖。儿子媳妇一直在外地工作，孙子由她一手带大。舅妈说“奶奶生病了，你怎么办？”孙子说“没事，奶奶，以后我帮你洗脸洗脚。”豁达的舅妈没有一张银行卡，因为家人就是她最大的财富。放假回老家时我们最喜欢往舅舅家跑，因为有舅妈。温婉儒雅的舅妈如江南闺秀，烧得一碟碟好菜，洗衣服用自来水，晾晒前会用柔软剂再浸泡一下。见到的总是舅妈安静微笑的样子，看不出丝毫的负重和疲惫，其实她是真的累了，需要歇歇了。

2017年的3月22日，我在微信朋友圈里写下如上文字。那天早上，舅妈进了苏州一家医院的手术病

房，我在心里默默祝愿那些该死的癌细胞统统滚蛋，她会好好地活着，如同她渴望的那样好好活着，活到头发全白，牙齿掉光，走路踉跄。那么老的舅妈，在我们眼里依然那么美！可是结果很遗憾，医生打开舅妈的胸腔重又合上，因为癌细胞已经扩散，没有办法实施手术了。我听我妈说，舅妈曾跪下来哭求医生救救她，所以家里人向她瞒下了手术中断的事，谁忍说出口呢？

两年以后，我们都不愿面对的这一天终究还是来了。不再遭受病痛折磨、无声无息的舅妈，只在自己生活了几十年的家里躺了一个白日，接受爱她、舍她不得的亲人们的祭拜，便在春寒料峭的清晨化为一抔骨灰，从此埋入黄土。

我的舅妈，她走得早了，有她在那个家多么和睦温馨，只恨病魔无情！舅妈养育了一个敬重长辈、顾全大局、正直温和，且有担当的好儿子，还有一双懂事的孙儿孙女，不舍离去的她心里当是不甘但又欣慰的，也定会在天堂默默佑护她的儿孙。

漫天纷飞的花雨 落在春的泥土里

滋养了大地 开出下一个花季

风中你的泪滴 滴滴落在回忆里

让我们取名叫做珍惜 让我们懂得学会珍惜

往生净土，无疾无愁。以《春泥》的一段歌词作为结尾，愿我的舅妈在天堂安息！

【上接第35页】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。

# 财险公司手续费支出风险的识别与管控

财产保险公司加强手续费支出风险识别与管控,是降低经营成本,提高内生价值的重要手段。近年来随着“严监管”等监管理念的渗透与释放,实现财产保险公司手续费支出与市场精准对接,精细化管理,确保手续费支出风险识别与管控举措落实到位,全面提升手续费支出的效率、效果成为财产保险公司提高经营绩效的重要节点。结合目前财产保险市场现状,探索在新形势下财产保险公司手续费支出的风险表现及如何识别与管控,进而促进财产保险公司合规经营。

## 手续费支出的风险表现

(一)直销业务虚列手续费。财产保险公司在业务拓展中,为了赢得客户,违反《保险法》规定,向客户支付合同外利益,在直销保险业务项下,虚挂代理渠道或营销员列支手续费,向直销业务合同进行利益返还。或者在直销保险业务项下通过“稻草人”计提手续费,用于支付公司隐性用工人员薪酬费用,变相处客户业务维护费或支付其他展业费用。

(二)违反代理规定列支手续费。代理人不按代理合同约定区域代理业务,违规扩大代理区域办理异地交通事故强保险业务并列支手续费。同时部分中介业务代理机构,为了规避代理自身保险业务不能列支手续费的监管规定,中介代理机构将自身保险业务作为互相代理业务,规避监管风险,收取财产保险公司手续费。

(三)挂靠营销员业务列支手续费。随着保险监管力度不断强化,保险专兼业代理机构审批流程趋严,财产保险公司为了获取无代理资质汽车修理厂、4s店、二网卖场代理业务,违规将上述代理业务挂在营销员名下列支手续费,用于支付汽车修理厂兼业代理获取业务手续费。同时财产保险公司为了激励HR系统员工展业,默许HR系统员工将直销业务挂在营销员名下列支手续费,用于奖励或列支客户返利。

(四)虚列套取手续费设立“小金库”。通过虚列营销员或中介机构挂靠保险业务,或变相提高手

续费等手段,虚列套取手续费设立“小金库”,违规用于购买礼品、进行商业贿赂,或用于支付特定人员不符合规定的因私费用。

(五)退保批减业务未追回手续费。原保监会《中介业务管理办法》规定“中介业务在保险期限内,因客户原因而发生的退保的,且在客户退保前已支付中介业务手续费的,中介机构应退还未到期保费所对应的手续费”。实际执行过程中,部分虚挂代理业务、保险代理合同终止后发生退保后,无法追回手续费列入应收手续费核算,导致财产保险公司资产虚增,资产损失风险加大,后续经营成本加大。

(六)营销员逃避依法纳税义务。为了少缴税或不缴税,个别营销人员通过将自身代理业务,分别挂在多名有资质但无代理业务营销员名下,或通过与公司签订多份营销代合同,人为减少人均代理手续费领取金额,降低纳税基数,从而达到少缴税或不缴税的目的,导致国家税收流失。

(七)人为干预经营数据。为了调节阶段性经营成果,实现考核目标达成,违反权责发生制核算规定,具体表现为对保险期限已终了的保单计提手续费,在落实手续费分次跟单时,人为调节执行标准和规范,采取少提或多提跟单手续费,干预经营成果真实性。其次为了实现险种阶段经营目标,对同一张保单通过批减再批增,或者批增再批减的方式变更手续费,调增或调减险种经营成本。

## 风险识别的方法

(一)加强合同真伪识别。抽取保险营销员、保险专兼业代理合同,认真审核合同构成要素,重点关注代理人信息,如代理期限、代理区域、代理业务范围,手续费支付标准和方式,进而登录业务系统调取代理业务清单,登录佣金系统核对代理合同信息是否与纸质合同一致,确定可疑信息进一步谈话或电话核实,以便甄别合同真伪。

(二)业务渠道清分识别。利用大数据等信息技术,整理清分业务渠道来源明细清单,重点关注近两年业务来源渠道不一致,或大型财产保险项目、

财政统保车险项目和大型国有企业统保车险项目,由不同营销员、中介机构代理的保险业务,通过核对代理台账手续费列支清单,查清挂靠营销员或中介保险业务支付手续费的真实情况,夯实财产保险公司经营成本,确保国家税收不流失。

(三)日常抽查监控识别。重点检查代理人员日常培训记录,晨夕会签到记录,排查“稻草人”。调阅手续费管理制度,审阅其是否符合监管规定,从业务系统采集代理业务保费收入以及销售清单,通过查看银行资金流转清单检查保费收入是否真实,有无虚构保险代理业务。采集业务系统批减业务清单,在分析对比的基础上,筛查出风险数据,重点将批减业务保单与代理机构或代理人进行核验,确定批减业务是否存在源头挂靠代理业务的现象。

(四)信息技术刚性识别。充分运用各管理系统关联性,通过数据分析、结果校验等方法,按照重要性原则,抽取部分代理业务保单号、代理渠道码、业务归属人、保险期限等关键要素,运用信息技术功能,对业务系统、财务系统、佣金系统数据分析功能,重点分析代理业务数量变化趋势,对代理业务增减变量大,又无特殊原因的,同时核对本期与上期保险代理业务渠道码、业务归属人是否一致,对可疑数据采取与代理机构或代理人进行关联性核对,进一步识别手续费列支的真实性。

#### 风险管控的手段

对照手续费支出风险表现,中国人民财产保险股份有限公司(以下简称公司)作为财险市场的引领者,要依照外部监管要求,在积极参与市场竞争的同时,进一步加强中介业务管理,主动识别手续费支出风险,强化手续费支出的合规性,不断降低经营成本,提升公司内生价值。

(一)抓“南京模式”复制,优化服务技能。结合自身实际和区域市场环境复制推广“南京模式”,学深悟透、领会“南京模式”精髓,突出重点、把握关键,因地制宜、循序渐进,对照“南京模式”复制推广要求,有计划、有组织、有步骤地推进公司变革发展质量、变革发展效率、变革发展动力,坚持“去中介、降成本、优服务、强黏性”,充分利用好市场外部资源和公司内部资源,以高质量保险供给和高效能的资源运用,提高公司对渠道的对价和制衡能力,构

建公司能够有效掌控、有利公司的渠道布局,以渠道布局优化,构筑公司良性发展格局,降低公司业务获取成本。

(二)促“高质量”转型发展,满足个性化需求。认真贯彻集团公司“3411工程”,积极应对市场竞争,提升客户个性化服务能力,突出“聚焦点、抓重点、解难点”三个关键,坚决打赢中心城市攻坚战和县域保卫战,加快推动公司向高质量发展转型。做好政策性业务与商业性业务、技术变革和商业模式变革“两个融合”,借政策性业务发展的“东风”,不断深化客户资源二次开发利用,扩大延伸保险服务触角,强化保险服务渗透力,根据市场及客户需求,研究开发科技含量高、市场前景广阔的新产品,以新颖的产品,独特保障功能,扩大司控业务占比,降低产品销售成本。

(三)推“合规宣传”,提高合规经营意识。完善管理制度,加强合规宣导,不断提高公司经营的合规性,各分支机构要完善管理制度和系统管控,健全完善内控体系,对制度机制和经营管理存在的漏洞提出具体整改措施,进一步明确代理业务的合规管理依据。引导分支机构加强对代理机构、营销员的合规宣导和培训,同时增强分支机构合规意识,使分支机构从思想源头上剔除利用中介机构、营销员资质套取费用的违规思维,管理好、发展好中介机构、营销员队伍,促进公司业务健康发展,夯实经营成本。

(四)规范市场行为,严格落实监管要求。对照中国银保监会印发了《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》,严格使用报备的车险条款、费率,严禁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;以直接业务虚挂中介业务等方式套取手续费。

(五)严“责任追究”,强化警示教育。各分支机构在加强手续费支付日常监控的同时,要根据市场竞争态势、业务经营合规行为,经常性开展专项业务、财务检查,加强对分支机构手续费的管理和合规检查。对于监督检查中发现的虚列套取手续费、挂靠代理业务支付手续费等典型违规问题,严格按照《中国银保监会关于印发〈保险机构案件责任追究指导意见〉的通知》,结合公司内部管理规定,对相关责任人进行责任追究,充分发挥教育和震慑作用。



## 买保险要多多个心眼,看清这四个问题

### “地下保单”有风险

非正规渠道购买的境外保单,也叫“地下保单”,比如,近年来因为保费便宜保障更多而受热捧的香港保单,因为通过国内的保险公司买不到,许多消费者便购买了地下保单。但是,这类地下保单看似享有高收益,实际上也存在高风险。

一是不受内地法律保护,万一发生纠纷,消费者只能赴境外进行维权、诉讼;二是后续服务不便,消费者办理续期缴费、申请理赔等事宜都必须亲自到境外办理;三是良莠难分,消费者极有可能被一些非法营销人员误导,更有可能买到假保单,导致自身利益严重受损。

### 电话回访必须认真对待

银保监会规定,对合同期限在一年以上的人身保险新单业务,保险公司必须在犹豫期内对投保人进行电话回访。消费者在接到回访电话时,一定要认真对待。如果对保险条款、保障范围等有疑义,务

必在电话中向工作人员说明,否则,如果日后发生保险纠纷,消费者的正常维权将会受到很大影响。

### 故意隐瞒将导致拒赔

如实告知是一项非常重要的保险法律原则,要求投保人在投保时将与保险有关的重要事项全部如实告知保险人,在健康保险、重疾保险等保障型险种中最为常见。消费者在购买保险时,应当如实回答投保单所列问询事宜,让保险公司对自己身体健康状况有一个正确的评估。故意隐瞒很可能导致出险后得不到理赔,消费者会得不偿失。

### 拒绝保险电话营销可登记禁拨

为进一步规范保险公司的电话营销行为,减少保险营销电话对消费者造成的滋扰,近年来,全国多个地方推出人身保险电话营销禁拨平台,如果消费者不愿意接受保险电话销售,可以登录禁拨平台,登记个人号码申请禁止拨打。消费者在成功登记信息后,在禁拨期限内将不会接到被禁拨保险公司拨打的营销电话。

## 保险条款不难懂,看准这五条就行

保险条款难懂吗?很多人都表示不仅难懂而且很长,很难耐心读完。但是,看不懂保险条款,一旦发生事故,消费者很可能因为某一个保险合同中的小细节而影响理赔。看懂保险条款,认清这五点就行。

### 一、基本信息核对

包括:投保人及保险人的姓名、证件号码。

原因:如果基本信息不正确就会影响到后期保单的服务或理赔服务。

### 二、受益人是否指定

法定受益人或指定受益人,如果是指定受益人,由于指定受益人也可以是两人以上,还需要看清楚收益比例是否准确。

原因:法定受益人是指“如果被保人未指定受益

人,则由他的法定继承人为受益人”。在继承保险金时法定继承人按照第一继承人、第二继承人、第三继承人的顺序继承。而配偶、父母(包括养父母)、子女(包括非婚生子女、养子女)属于第一顺序继承人。祖父母、外祖父母、兄弟姐妹是第二顺序继承人。

### 三、核对交费日期、交费期间和保险期间

原因:清楚自己每期所交保费及下一期保费扣收的日期,避免保单失效。并清楚合同上写明的交费期间(交多长时间)保险期间(保多长时间)是否与当时保险代理人所说的一致。

### 四、了解犹豫期

“犹豫期”是指投保人在收到保险合同后,如不同意保险合同内容,可将合同退还保险人并申请撤

消。在此期间,保险人同意投保人的申请,撤销合同并退还已收全部保费,只收取基本的工本费。这段时间即通常所说的“犹豫期”。

犹豫期一般是 10 天,深圳地区有所不同,为 10 个工作日。如果是通过银行渠道购买的保险产品则是 15 天。

#### 五、了解宽限期

宽限期是指本来需扣款的日期但保险公司未能扣收到保费,即从第二天进入宽限期,时间为 60 天,在这 60 天里,您的保险保障不会收到任何影响。当然,为了避免您的利益受损,需要您在这 60 天里尽快缴纳所欠保费(保险公司网点缴纳、银行转账或存入扣款账号),否则超过 60 天后,您的保单就暂时不具备保险保障功能了。

## 关于防范银行保险渠道产品销售误导的风险提示

近期,有媒体报道,消费者到银行存款,被销售人员误导购买了保险产品,引发关注。个别金融机构、保险销售人员的销售误导行为,影响行业形象,侵害消费者合法权益。为此,中国银行保险监督管理委员会提示保险消费者,购买银保产品时谨防混淆产品类型、夸大产品收益、隐瞒产品情况等销售误导行为。

#### 一、混淆产品类型。

以储蓄存款、银行理财、基金等其他金融产品的名义宣传销售保险产品,或将保险产品宣传为保险公司与商业银行机构共同开发的产品等,没有如实向消费者说明所推荐产品是保险产品。

#### 二、夸大产品收益。

对保险公司的股东情况、经营状况以及过往经营成果进行虚假、夸大宣传,或对保险产品的不确定利益承诺保证收益等,没有如实向保险消费者说明人身保险新型产品等保单利益的不确定性。

#### 三、隐瞒产品情况。

没有如实向保险消费者说明与保险合同相关的重要信息,比如隐瞒保险产品的除外责任,提前退保可能产生的损失,费用扣除情况,犹豫期的起算时间、期间以及享有的权利等。

针对银保产品销售误导行为,监管部门依法采取监管措施,保护保险消费者合法权益。同时,中国银行保险监督管理委员会提示保险消费者在购买

银保产品时,注意以下方面,防范销售误导风险:

#### 一、确认销售资质。

根据相关规定,商业银行销售人员应遵循相关监管要求并具有代销业务相应资格,销售人员相关信息及其销售资格应当在专区内进行公示,除本行工作人员外,禁止其他人员在营业场所开展营销活动。建议保险消费者根据专区内公示信息,判断销售人员是否为银行工作人员及其是否具备代销保险业务相应资格。若销售人员不符合上述条件,保险消费者应拒绝购买,并可根据公示的咨询举报电话进行举报。

#### 二、了解产品信息。

根据相关规定,商业银行应当向客户提供并提示其阅读相关销售文件,以请客户抄写风险提示等方式充分揭示代销产品的风险,销售文件应当由客户逐一签字确认。建议保险消费者理性对待销售推荐行为,在抄写风险提示及签字确认前仔细阅读产品销售文件,充分了解产品类型及期限、所属机构、保障责任、风险情况、缴费情况等关键信息,认真评估产品是否符合自身需求及风险承受能力,切勿盲目签字确认。在销售过程中如遇到强制搭售、劝诱误导或虚假夸大等不当推荐行为,保险消费者应保持警惕,并有权拒绝购买或进行投诉举报。

#### 三、积极配合“双录”。

根据相关规定,除电话销售业务和互联网保险

## 车辆遗洒物致人损伤 不属交通事故

车辆载物运输时所载物遗洒路面,造成沈某摔倒受伤并致残,当事人诉至法院要求车辆承保单位浙江海盐人保财险赔偿该交通事故造成的各项损失。浙江海盐人保财险经调查取证和积极主张,最终以车辆所载物遗洒路面不属交通事故为由胜诉,避免了不当赔付 23 万余元。

据悉,该人身损害事件发生于 2018 年 6 月 8 日。事后,据海盐交警大队对此案的责任认定,刘某驾驶由海盐人保财险承保的重型自卸货车所载物行驶时遗洒路面,造成沈某摔倒受伤,刘某负全责。沈某治疗结束后经鉴定为九级伤残,其诉讼至法院要求海盐人保财险赔偿交通事故损失 23 万余元。海盐人保财险法律岗人员在审核案卷材料时,发现本案并非现场报案而是事后补报案。考虑到承保车辆的车主是单位,且近年来该车已发生了多起交通事故,车主应当熟悉理赔流程,遂向驾驶员刘某了解情况,得知遗洒物(泥土)是在事故发生的前一天运输时遗

留在路面而非事故当天,为得到交通事故证明解决赔偿问题才推迟出险报案,针对这一细节,法律岗人员怀疑案件存在隐情。为弄清事实,遂委托律师彻查此案,经调查发现,事故路段是车辆运输合同中约定的货物放置点,因雨天路滑,当天已发生了多起路人摔倒事件,其中,沈某的伤情最为严重。为了通过保险索赔解决伤者的赔偿问题,在车辆运输单位及伤者亲属的软磨硬泡下,交警部门出具了情况说明书,证明事故发生是因运输车辆倾倒泥土后,路面未清理干净所致,并对该案的责任进行了认定。法院经审理认为:保险公司承担保险责任应当限于投保车辆发生交通事故的范围内,而非与投保车辆有关的任何损害都由保险公司承担赔偿责任,沈某行走时踩踏泥浆滑倒,并非投保车辆在行驶或停放过程中发生的事故,故本案不能认定为投保车辆发生了交通事故,应属于侵权责任纠纷案件,对此,海盐人保财险无需为此案承担保险赔偿责任。

业务之外,商业银行销售保险期间超过一年的人身保险产品,应在取得消费者同意后,对销售过程关键环节以现场同步录音录像方式予以记录。“双录”不仅是对保险销售从业人员的监督,督促其依法依规履行销售过程中的合同内容说明、免责条款提示等义务,也有助于固化销售过程关键环节,以便产生纠纷后查明事实。建议保险消费者积极配合“双录”,维护自身合法权益。

#### 四、认真对待回访。

根据相关规定,保险消费者购买合同期间超过一年的人身保险产品,保险公司应对投保人进行回访。回访内容一般包括确认投保人是否购买了保险产品,是否在投保单上亲笔签名,是否知悉保险责任、责任免除和保险期间,是否知悉退保可能产生的损失,是

否知悉犹豫期的起算时间、期间以及享有的权利等。建议保险消费者根据实际情况回答回访问题,如不了解保险条款相关内容等,要及时向保险公司咨询,切勿盲目回答“清楚”、“明白”、“知道”等。

#### 五、重视犹豫期权益。

根据相关规定,商业银行代理销售的保险产品保险期间超过一年的,应在保险合同中约定 15 个自然日的犹豫期,犹豫期自投保人收到保险单并书面签收之日起计算。投保人在犹豫期内可以无条件解除保险合同,保险公司除扣除不超过 10 元的成本费以外,退还全部保费。建议保险消费者在犹豫期内认真考虑所购买保险产品的险种、期间、保险责任等是否符合自身需求,如对所购买保险产品不满意的,应在犹豫期内退保,避免产生损失。



# 反车险欺诈的“总开关”：车辆原始价格



总结归纳反保险欺诈规律,有利于提高车险经营能力,有利于预防和打击非诚实车险消费者的欺诈行为,有利于营造正常的车险经营环境、维护经济社会秩序。本文以公开资料为素材,通过剖析一些典型车险欺诈案例,试图总结出车险欺诈特点,归纳出反车险欺诈规律,提高车险经营能力,与保险同仁共享。

## 典型案例:展开车险欺诈全景图

在保险欺诈中,车险欺诈案件发案数量多、诈骗金额多、浪费资源多,需要引起保险行业高度重视。展开研究车险欺诈案件,分类同样是一种非常重要的方法。按照驾驶员资格可以划分为合格驾驶员型和不合格驾驶员临时掉包型(典型代表案件就是酒后驾驶肇事找人顶包)两大类,按照单件诈骗案件金额可以划分为鲸吞式和蚂蚁搬家式两大类,其中以合格驾驶员实施的鲸吞式、蚂蚁搬家式诈骗案件危害性最大,所以,将其作为本文的研究重点。

鲸吞式。最典型的无锡车险欺诈案,肯定是蓄谋已久型,诈骗计划比较严密并存在提前“踩点”情节。在此案件中,诈骗者(驾驶员、非车主)制造了驾车落水事故现场,交警部门认定是一起正常的交通事故,遂向保险公司申请理赔81万元,受理的保险公司鉴于对事故原因产生疑点故做出拒赔决定。遭遇保险公司拒赔的诈骗者遂向法院起诉,其间,检察机关介入并引进相关技术专家对该车“黑匣子”继续进行解析,通过分析诈骗标的物车辆落水过程

速度,得出此起交通事故是诈骗者故意制造的所谓的交通事故。此次诈骗案件中涉及的车辆是一辆二手高档汽车,诈骗者牟取利益的来源在于推定全损的价格和实际市场价格的差额,故而确定诈骗道具投保车辆实际价格显得尤为关键;诈骗者伪造汽车落水事故,落水速度是一个具有技术含量的行为,无异于“火中取栗”,轻者制造的交通事故不足以推定投保车辆全损,重者制造的交通事故足以夺去诈骗者的生命,这是诈骗者最不愿意看到的结局;认定此类交通事故责任,交警部门主要从现场推断而不会对事故车辆进行落水速度鉴定或者解析。

蚂蚁搬家式。最典型的苏州车险诈骗、六安车险诈骗等案件,其典型特征就是单次诈骗案件不大、诈骗频率较高、蓄谋已久型。按照商业车险车损险的经营规则,投保金额具有上限性,故此类型诈骗案件金额的上限金额就是投保车险计算车险保费的价格,故而确定诈骗道具投保车辆实际价格显得尤为关键。

概括起来,车险欺诈实施的关键节点就是投保环节存在价格高估、出险存在故意制造适度的事故后果,锁定住投保时车险价格成为预防和遏制车险欺诈的“牛鼻子”“蛇七寸”和“总开关”。

## 综合对策:微观、中观和宏观

保险诈骗是一面多棱镜,从中可以看出车险经营、保险行业经营风险、社会治理亟待加强的短板和不足。与之相对应,预防和遏制车险欺诈,也需要从微观、中观、宏观多个维度来进行分析,并综合施策。

提高核保能力,构建首道防线。车险欺诈者是非诚实保险消费者,在购买车险时貌似与普通诚实的车险消费者一样,但实际上呈现出“欺诈性”迹象,典型表现就是要求高保车险价格。具体受理投保意向的保险公司,对于投保车辆价格在审核行驶证的基础上,对于明显存在投保价格高于系统中核定的价格的,秉承投保价格和实际价格“一致性”原则,必要时可以要求投保人提供购置车辆原始发票、提供具有资质的二手车评估机构进行评估,切

## 监控视频还原车损骗赔真相

赵某和邹某是浙江海盐一家外贸公司的同事，不久前的一天晚上，两人相约去城北路小吃街喝茶。于是，赵某和邹某各自开着车来到城北路，停好车后，邹某坐进了赵某的车。

不知什么原因，聊着聊着两人竟然吵了起来，愤怒的邹某摔门而去，开启了自己的车准备离开。紧跟着下车的赵某打开了邹某的车门，不让他开走，邹某的车并未熄火还在缓缓前进，在两人纠缠的过程中，邹某的车门被拉坏，关不上了。

于是，怒火中烧的邹某开着车直接撞向了赵某停着的车子，撞完了赵某的车，邹某的气也消了，就下车查看自己的车门破损情况。

邹某的车门破损比较厉害，不知道该怎么办，赵某的车相对好一点，只是轻微刮伤和油漆脱落，但是两人的修车费加起来也是一笔不小的费用。

“要不我们报警吧，就说刚才我们发生了交通事故，是我不小心撞坏了你的车门，现在关不上了。”赵某觉得与其两个人自掏腰包去修理各自的车，不如就由保险公司来做这个“冤大头”好了。于是在当晚10时20分左右，赵某先后向交警和保险公司报了案。

在事故现场，两人就按照之前商量好的说法跟

交警和保险公司理赔查勘人员讲述了一遍，说是赵某在车子启动时没发现邹某开着的车门，不小心撞了上去，造成自己的车头和邹某的车门被撞坏。交警听完描述，查看现场后，提出了处理意见，见两人没有异议就出具了事故协议书，赵某和邹某见事情解决了，也就各自开车离开了。

事情过去两天后，处理该事故的保险理赔人员仔细看了现场的照片，总感觉事有蹊跷，于是就电话联系了当时处警的交警，说了事故的疑点，两人一同去看了当时的监控，这才发现了事情的真相——原来是故意撞车，而不是发生了事故。显然，赵某和邹某是为了修理费而合伙骗赔。

2月20日，这起涉嫌骗赔的案件已由当地交警部门移交给了所辖派出所。

负责此案的芮警官说，邹某撞了赵某的车，属于故意损坏他人财产，这样的行为非但得不到保险公司的赔偿，很可能还要受到治安处罚。他们报警时对交警隐瞒真实情况，已经具有骗赔嫌疑，一旦涉嫌骗赔，情节严重的将被追究刑事责任。由于此案为故意撞车造成的损失，而非交通事故所致，且涉嫌骗赔，保险公司已做出拒赔决定。

实构建个体保险公司防范车险欺诈的首道防线。

重视行业协作，构建联控机制。自从近年来保险行业车险系统建设加快，各家保险公司依据车辆号牌可以迅速查询到该车辆投保和出险情况，基本上杜绝了同一辆车“多家投保、多家骗赔”的情况。为了预防豪华二手车在行业以虚高价格投保并进而诈骗的情形，建议由中国保险行业协会牵头，与相关二手车评估机构协作，对于使用年限达到一定要求、肇事损失达到一定程度车辆价格评估工作进行统一规范，过滤掉计算车险价格中的水分，以实际市场价格来计算车损险保费，自动铲除了豪华二手车诈骗的“土壤”和“温床”，将预防车险诈骗行为从个体保险公司上升为保险行业的一致行动。

强调社会治理，打造联动模式。包括车险等商业保险诈骗案件，通过打造全社会齐抓共管模式，

就能够有效预防。为此建议，一是升级“警保”联动。在现有成果基础上，通过专门的信息化系统，实现保险行业与交通部门交通事故责任认定书共享渠道，彻底挤压保险诈骗案件中伪造交通事故责任认定书的空间，过滤掉一些车险欺诈。二是升级“医保”联动。近年来在国家相关部门推动下，城乡居民医保并轨力度加大、商业保险深度参与经办城乡居民医疗保险。升级“医保”联动，彻底挤压保险诈骗案件中伪造病历、诊断书等资料的水分，过滤掉一些车险、意外伤害保险、健康等领域的保险诈骗。

着眼于车险经营、保险行业参与社会治理、社会治理综合施策，锁定住车险原始价格和基于原始价格的贬值价格的真实性，过滤掉商业保险领域的各类诈骗，既惩治了非诚实的保险诈骗者，又保护了诚实保险消费者的合法权益，可以真正发挥商业车险的功能和作用。

## 2019年3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	—	15	1	—	—	—	—	16
中国人寿保险股份有限公司盐城市分公司	—	4	0	—	—	—	—	4
中国太平洋财产保险股份有限公司盐城中心支公司	—	3	—	—	—	—	—	3
中国太平洋人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	1	—	—	—	—	—	1
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	—	10	7	—	—	—	—	17
天安财产保险股份有限公司盐城中心支公司	—	2	—	—	—	—	—	2
新华人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	1	—	—	—	—	—	1
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	—	6	4	—	—	—	—	10
泰康人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	11	1	—	—	—	—	12
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	—	4	1	—	—	—	—	5
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	—	13	—	—	—	—	—	13
华泰人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	1	—	—	—	—	—	1
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	—	1	—	—	—	—	—	1
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	—	6	—	—	—	—	—	6
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	—	1	—	—	—	—	—	1
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	—	1	—	—	—	—	—	1
紫金财产保险股份有限公司盐城中心支公司	—	7	—	—	—	—	—	7
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	—	7	—	—	—	—	—	7
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	—	1	—	—	—	—	—	1
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
中银三星人寿保险有限公司盐城中心支公司	—	1	—	—	—	—	—	1
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
泰山财产保险股份有限公司盐城中心支公司	—	—	—	—	—	—	—	0
国华人寿保险股份有限公司盐城中心支公司	—	1	—	—	—	—	—	1
德华安顾人寿保险有限公司盐城中心支公司	—	1	—	—	—	—	—	1
中英人寿保险有限公司盐城中心支公司	—	1	—	—	—	—	—	1
复星保德信人寿保险有限公司盐城中心支公司	—	—	—	—	—	—	—	0
亚太财产保险股份有限公司盐城中心支公司	—	—	—	—	—	—	—	0
总计	0	109	14	1	0	0	0	124



## 2019年2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	3.12	—	好	中国人寿	3.12	—	好
太平洋产险	3.12	—	好	太平洋人寿	3.12	—	一般
平安产险	3.12	—	好	平安人寿	3.12	—	好
天安财险	3.12	—	一般	新华人寿	3.12	—	好
中华联合	3.12	—	好	太平人寿	3.12	—	好
华安财险	3.12	1	好	民生人寿	3.12	—	好
安邦财险	3.12	—	好	泰康人寿	3.12	—	好
大地财险	3.12	—	好	合众人寿	3.12	—	好
阳光财险	3.12	—	好	富德生命	3.12	—	一般
中银保险	3.12	—	好	农银人寿	3.12	—	好
国寿财险	3.12	—	好	恒安标准	3.12	—	好
渤海财险	3.12	—	好	华泰人寿	3.12	—	好
都邦产险	3.12	—	好	华夏人寿	3.12	—	一般
长安责任	3.12	—	好	平安养老	3.12	—	好
紫金财险	3.12	—	好	信泰人寿	3.12	1	好
安盛天平	3.12	—	好	人保寿险	3.12	—	好
永安产险	3.12	—	好	中德安联	3.12	—	好
浙商产险	3.12	—	一般	阳光人寿	3.12	—	好
英大产险	3.12	—	好	君康人寿	3.12	—	好
太平财险	3.12	—	好	长城人寿	3.12	—	好
泰山财险	3.12	—	好	幸福人寿	3.12	—	好
亚太财险	3.13	—	一般	中宏人寿	3.12	—	好
				英大人寿	3.12	—	好
				光大永明	3.12	—	好
				安邦人寿	3.12	—	好
				利安人寿	3.12	—	好
				友邦人寿	3.12	—	好
				百年人寿	3.12	—	一般
				长生人寿	3.12	1	好
				建信人寿	3.12	—	好
				东吴人寿	3.12	—	好
				中融人寿	3.12	—	好
				中银三星	3.12	—	好
				国联人寿	3.12	—	好
				国华人寿	3.12	—	好
				前海人寿	3.12	—	好
				德华安顾	3.12	—	好
				中英人寿	3.12	—	好
				复星保德	3.13	1	好

# 盐城市 2019 年 2 月份财产险公司业务报表

单位:万元

公司名称	承保数量		承保金额		保费收入		赔款支出				简单赔		退保		市场 份额%	上年同期 累计保费	同比增 长率%
	本期	累计	本期	累计	本期	累计	本期	累计	上年同期	累计	本期	累计	本期	累计			
人保财险	64428.00	161704.00	7391123.06	316525409.72	13152.67	44844.77	6160.37	20025.88	19865.99	0.80	38174.00	453.28	225.12	453.28	51.10	35027.38	28.03
太平洋产险	5959558.00	10403533.00	14541768.82	28797827.77	2118.34	6813.43	1249.36	3606.99	3300.24	9.29	4138.00	160.89	28.14	160.89	7.76	6018.53	13.21
平安产险	41470.00	98751.00	2601558.10	6895216.85	4644.78	11938.45	1652.43	5550.22	3896.36	42.45	6410.00	38.03	13.93	38.03	13.60	10528.56	13.39
天安产险	1427.00	4945.00	148000.31	421723.77	324.31	1013.07	226.55	535.45	674.39	-20.60	615.00	8.87	3.04	8.87	1.15	1075.40	-5.80
中华联合	5753.00	18026.00	782540.29	19997528.13	1892.30	4156.43	396.04	1302.70	1048.67	24.22	2408.00	31.34	3.75	16.09	4.74	2603.23	59.66
华安产险	1304.00	3019.00	47305.23	112183.58	181.08	411.38	22.64	75.30	171.19	-56.01	132.00	2.34	1.82	2.34	0.47	215.54	90.86
安邦产险	3337.00	9339.00	165143.00	564261.00	427.01	1280.23	805.63	3478.93	3856.88	-9.80	863.00	271.74	6.00	20.00	1.46	4278.17	-70.08
大地产险	1012.00	2614.00	68089.50	26345496.24	121.81	398.94	49.34	140.52	108.21	29.86	117.00	35.22	0.21	0.21	0.45	406.32	-1.82
阳光产险	2813.00	6785.00	52083.60	855845.51	801.90	1792.19	290.72	717.75	865.66	-17.09	858.00	40.05	4.43	10.33	2.04	1335.06	34.24
中银保	387.00	1050.00	148762.28	729626.51	170.90	959.32	119.35	255.89	231.22	10.67	371.00	26.67	0.23	1.69	1.09	576.77	66.33
国寿财险	11240.00	28496.00	805514.11	2375788.20	1768.75	4740.70	1761.15	4327.22	3323.94	30.18	2883.00	91.28	17.04	38.79	5.40	5373.83	-11.78
渤海产险	1378.00	3650.00	23496.06	52766.61	78.67	147.83	328.66	610.60	708.07	-13.77	0.00	413.04	0.00	0.00	0.17	894.11	-82.28
都邦产险	190.00	4059.00	621455.67	1653483.11	76.04	204.95	2.28	34.52	43.21	-20.11	0.00	16.84	0.00	0.00	0.23	100.64	103.65
长安责任	202.00	591.00	68663.19	274399.01	45.76	153.78	66.32	82.04	126.90	-35.35	52.00	53.35	1.19	8.57	0.18	222.39	-30.85
紫金产险	5589.00	16150.00	492036.21	2017414.05	1555.42	5528.62	421.07	1737.97	1747.32	-0.54	1425.00	31.44	5.74	33.83	6.30	3360.57	64.51
安盛天平	112.00	357.00	5764.66	20443.75	10.93	34.00	3.22	23.24	104.97	-77.86	575.00	68.35	0.00	0.00	0.04	67.70	-49.78
永安产险	826.00	2163.00	44145.73	191314.62	127.58	331.03	154.91	372.63	274.57	35.71	285.00	112.57	2.02	6.05	0.38	359.35	-7.88
浙商产险	5889.00	12374.00	376760.95	872244.26	212.87	641.07	75.82	227.09	228.82	-0.76	0.00	35.42	0.00	0.00	0.73	231.47	176.96
英大产险	1189.00	2298.00	200590.42	896069.01	259.97	801.09	78.54	291.58	371.58	-21.53	188.00	36.40	2.43	6.80	0.91	612.80	30.73
太平财险	1763.00	4168.00	156542.01	522411.99	261.40	652.33	149.44	517.32	453.04	14.19	805.00	79.30	0.00	9.43	0.74	606.55	7.55
泰山财险	821.00	2838.00	51847.55	173035.13	138.17	456.12	75.66	137.79	0.12	114725.00	54.00	30.21	1.28	4.78	0.52	162.70	180.34
亚太财险	54.00	658.00	9982.67	479168.94	41.76	463.95	7.97	8.72	0.00	0.00	25.00	1.88	2.53	3.18	0.53	0.00	0.00
<b>合计</b>	<b>6687142.00</b>	<b>10787568.00</b>	<b>29253373.42</b>	<b>410573667.76</b>	<b>28412.42</b>	<b>87763.68</b>	<b>14097.47</b>	<b>44060.35</b>	<b>41401.35</b>	<b>6.42</b>	<b>60318.00</b>	<b>50.20</b>	<b>318.90</b>	<b>823.16</b>	<b>100.00</b>	<b>73997.07</b>	<b>18.60</b>

## 盐城市2019年2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	保户储备金 及投资额	
	首年	续期		首年	续期	小计	本期	累计	本期	累计	本期	累计	本期	累计						
		期缴	趸缴																	期缴
中国人寿	9578.25	6715.62	26975.67	36553.92	44566.84	36367.15	84063.64	128630.48	2562.35	6382.71	6135.53	12135.53	1779.89	4797.59	4.96	25.70	108090.48	19.00	2673.80	
太平洋人寿	1083.22	598.84	5094.43	6177.65	3938.93	2790.69	20962.79	24901.72	279.39	5127.84	2326.19	3396.04	930.54	1857.74	20.59	4.98	27605.34	-9.79	0.00	
平安人寿	6948.26	5932.07	16143.79	23992.05	22025.71	19763.05	55778.65	77804.36	1352.50	3200.52	1335.93	4744.36	898.69	1762.61	4.11	15.55	71207.64	9.26	0.00	
新华人寿	730.66	592.58	2621.36	3352.02	1986.47	1547.50	6469.90	8456.37	130.91	517.38	2217.70	3356.92	408.61	644.61	6.12	1.69	7347.44	15.09	0.00	
太平人寿	1009.81	932.16	1434.94	2444.75	4303.54	4154.86	6374.33	10677.87	73.89	166.74	339.69	807.26	180.47	468.14	1.56	2.13	7778.00	37.28	0.00	
民生人寿	74.18	62.70	638.84	713.02	220.67	185.56	1705.54	1926.21	24.05	56.11	86.89	231.47	40.27	95.05	2.91	0.38	1836.10	4.91	0.00	
泰康人寿	330.82	328.18	1043.91	1374.73	1330.77	1295.77	3609.50	4940.27	41.06	122.66	181.71	457.80	121.43	225.50	2.48	0.99	4197.50	17.70	1126.51	
合众人寿	326.83	325.39	1484.31	1811.14	1564.64	1430.30	4763.50	6328.14	23.71	160.48	482.63	813.75	198.91	592.67	2.54	1.26	5996.91	5.52	1379.05	
富德生命	88.18	88.18	739.15	827.33	176.55	176.55	2079.61	2256.16	1.54	17.21	130.39	283.26	293.39	6011.36	0.76	0.45	2365.41	-4.62	6544.38	
依锐人寿	64.72	46.87	152.55	217.27	2534.53	2454.06	2119.98	4654.31	54.61	80.98	154.62	338.69	470.74	8002.44	1.74	0.93	2546.28	82.80	-803.29	
恒安标准	99.10	18.26	69.44	168.54	236.18	73.86	191.26	417.44	0.15	10.00	8.06	19.02	2.29	5.95	2.40	0.08	241.61	72.77	0.00	
华泰人寿	238.69	229.13	632.15	870.84	1040.19	1025.19	2259.38	3294.57	50.95	69.53	18.85	91.36	6.71	44.29	2.11	0.66	2497.27	32.13	0.00	
华夏人寿	2279.41	1000.30	2352.27	4731.68	23611.90	2837.87	5476.59	29088.49	46.86	149.25	101.80	461.90	10970.46	12458.12	0.51	5.81	32089.70	-9.35	5539.88	
平安养老	183.19	0.00	0.00	183.19	621.37	0.00	0.00	621.37	152.71	352.34	0.00	0.00	0.00	0.00	56.70	0.12	688.23	-9.71	0.00	
信泰人寿	58.20	58.20	753.07	811.27	231.76	231.79	1248.40	1480.16	61.37	122.81	0.00	0.00	930.80	1063.54	8.30	0.30	1291.56	14.60	0.00	
人保寿险	6216.36	852.75	1390.56	7606.92	19241.47	2450.16	4314.96	23556.43	18.86	43.88	437.29	725.79	1807.80	7819.81	0.19	4.71	24448.99	-3.65	631.05	
中德安联	39.29	39.29	23.26	62.55	121.04	121.04	128.41	249.45	1.03	4.36	4.14	30.63	1.92	3.50	1.75	0.05	191.29	30.40	0.00	
阳光人寿	271.33	247.26	463.27	734.60	959.58	870.91	1474.23	2433.81	47.55	84.49	31.45	154.03	75.63	414.84	3.47	0.49	2356.56	3.28	331.56	
君康人寿	24278.62	1212.30	1720.46	25999.08	49937.84	1783.70	3049.82	52987.06	32.00	64.32	12.37	15.37	4690.80	28022.42	0.12	10.39	25928.53	104.36	20343.99	
长城人寿	96.75	94.35	1347.22	1443.97	383.25	374.16	3152.31	3535.56	2.63	7.32	79.96	190.71	30.85	57.79	0.21	0.71	3219.22	9.83	1147.36	
幸福人寿	155.18	154.72	54.99	210.17	305.73	302.46	163.47	469.20	10.00	15.12	2.40	12.30	32.64	77.95	3.22	0.09	262.00	79.08	14.35	
中宏人寿	8.99	8.99	101.16	110.15	86.60	86.60	258.36	344.96	1.89	6.84	2.11	6.62	2.13	15.49	1.98	0.07	305.19	13.03	2.77	
英大财险	82.32	80.71	378.24	460.56	422.02	417.97	1411.16	1833.18	10.85	37.35	6.41	35.26	22.38	29.92	2.04	0.37	1557.55	17.70	0.00	
光大财险	11.91	11.91	58.40	70.31	49.29	49.01	164.45	213.74	0.00	0.39	3.77	24.01	1.70	3.32	0.18	0.04	327.58	-34.75	40.01	
利安人寿	6683.12	214.10	2945.56	9608.68	10168.28	1719.47	8564.39	18732.67	5.15	80.82	48.40	1179.28	1152.17	1902.65	0.43	3.74	15967.29	17.32	804.72	
安邦人寿	5.66	5.66	0.00	5.66	9.43	9.43	0.00	9.43	0.00	0.00	38.28	38.28	49729.01	113279.86	0.00	0.00	98.17	-90.39	37531.98	
友邦保险	370.47	275.06	544.77	915.24	1317.55	1056.78	1504.53	2822.08	62.15	99.58	7.72	14.82	14.31	25.61	3.53	0.56	1713.38	64.71	0.00	
百年人寿	311.25	307.30	1321.45	1632.70	713.94	686.75	2016.58	2730.52	80.81	201.51	132.40	139.76	2826.82	4270.97	7.38	0.55	13947.17	-80.42	214.35	
长生人寿	16.68	16.54	61.27	77.95	73.99	73.81	223.93	297.92	0.00	0.00	7.17	21.90	2.06	7.51	0.00	0.06	289.77	2.81	15.11	
建信人寿	451.18	446.72	224.56	675.74	1481.08	1449.48	673.58	2154.66	10.38	27.30	164.90	244.31	665.34	888.05	1.27	0.43	4947.47	-56.45	8674.86	
东吴人寿	83.89	77.20	374.72	458.61	455.59	371.57	678.08	1133.67	18.44	83.11	4.33	45.31	127.67	341.92	7.33	0.23	786.78	44.09	94.47	
中融人寿	701.96	8.10	8.50	710.46	4314.33	9.10	5.00	4319.33	0.00	0.00	0.00	0.00	137.05	160.93	0.00	0.86	0.00	0.00	10064.60	
中银三星	90.27	53.21	96.46	186.73	157.82	120.71	356.11	513.33	0.00	0.00	0.00	0.00	251.58	461.35	0.00	0.10	386.39	33.01	408.22	
国联人寿	145.06	92.94	451.03	596.09	493.51	373.80	1507.34	2000.85	6.00	53.14	8.84	71.06	53.96	141.16	2.66	0.40	3429.88	-41.66	46.22	
国华人寿	389.30	14.20	0.00	389.30	979.10	14.20	0.00	979.10	0.00	0.00	0.00	0.00	327.56	10940.75	0.02	0.20	17356.00	-94.36	0.00	
前海人寿	5770.05	533.37	2001.58	59771.63	68696.15	1101.10	2874.55	71570.70	4.69	11.69	5.00	526.36	327.56	10940.75	0.02	14.30	84848.18	-15.65	0.00	
德华安顾	43.43	37.82	0.00	43.43	249.25	227.20	0.00	249.25	0.04	0.04	0.00	0.00	0.00	0.00	0.02	0.05	0.00	0.00	0.00	
中英人寿	92.46	72.93	0.00	92.46	267.07	247.54	0.00	267.07	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.05	0.00	0.00	0.00	
复星保德信	1528.37	124.17	0.00	1528.37	1598.85	194.65	0.00	1598.85	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.32	0.00	0.00	0.00	904.75
合计	123027.42	21870.08	73703.34	196730.76	270862.81	88455.80	229624.33	500487.14	5168.52	17357.82	14886.93	30613.16	79186.58	203895.41	3.47	100.00	478146.86	4.67	97730.70	



# 盐城市2019年2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		合计
	件数	承保金额				营销员	持证人数	员工	营销员	
人保财险	161704	316525409.7	44844.77	28.03	51.1	797	1664	1664	11	153
太平洋财险	10403533	28797827.77	6813.43	13.21	7.26	168	265	265	8	8
平安财险	98751	6695216.85	11938.45	13.39	13.6	242	314	314	8	9
太安财险	4945	421723.77	1013.07	-5.8	1.15	70	70	70	5	17
中华联合	18026	19997528.13	4156.43	59.66	4.24	126	203	203	9	0
华泰财险	3019	112183.56	411.38	0.47	0.47	14	14	14	1	0
安邦财险	9339	564261	1240.23	-70.08	1.46	107	282	282	1	12
大地财险	2614	26345496.24	398.94	-1.82	0.45	23	121	121	3	4
阳光财险	6785	856845.51	1792.19	34.24	2.04	82	51	51	6	8
中银财险	1060	729626.51	959.32	66.33	1.09	10	20	20	0	0
国寿财险	28496	2375788.2	4740.7	-11.78	5.4	250	155	155	11	11
渤海财险	3650	52768.61	147.83	-82.28	0.17	9	14	14	0	0
都邦财险	4069	1653493.11	204.95	103.65	0.23	10	0	0	1	1
长安责任险	591	274399.01	153.78	-30.85	0.18	29	13	13	2	0
紫金财险	16160	2017414.05	5528.62	64.51	6.3	161	157	157	10	10
安盛太平	357	20443.75	33.99	-49.78	0.1	0	0	0	0	0
永安财险	2163	191314.62	331.03	-7.88	0.38	5	32	32	4	4
湖南财险	12374	872244.26	641.07	176.96	0.73	13	13	13	1	2
英大财险	2298	896069.01	801.09	30.73	0.91	36	17	17	4	1
太平财险	4168	522411.99	652.33	7.55	0.74	95	79	79	3	3
泰山财险	2838	173035.13	456.12	180.34	0.52	19	0	0	1	0
亚太财险	668	479168.94	463.95	0.53	0	8	0	0	0	0
<b>小计</b>	<b>10787568</b>	<b>410573687.8</b>	<b>87763.67</b>	<b>18.63</b>	<b>14.92</b>	<b>2390</b>	<b>3457</b>	<b>3457</b>	<b>104</b>	<b>157</b>
<b>寿险公司</b>										
中国人寿	295955	1288630.48	25.7	19	25.7	563	17379	17379	10	162
太平洋人寿	232506	24901.72	24901.72	-9.79	4.98	128	2025	2025	11	19
新华人寿	129674	77804.36	77804.36	9.26	15.55	257	6869	6869	13	24
太平人寿	7757	8456.37	8456.37	15.08	1.69	60	1029	1029	4	2
民生人寿	3365	10677.87	10677.87	37.28	2.13	54	1304	1304	1	6
泰康人寿	1467	1926.21	1926.21	4.91	0.38	37	144	144	2	7
合众人寿	1031	4940.27	4940.27	17.7	0.99	69	1815	1815	8	21
富德生命	1294	6328.14	6328.14	5.52	1.26	68	1594	1594	0	9
英大人寿	395	2256.16	2256.16	-1.62	0.45	95	290	290	1	8
众安财险	1301	4654.51	4654.51	82.8	1.31	0	131	131	1	4
恒安标准	428	417.44	417.44	72.77	0.08	7	70	70	1	5
华泰人寿	848	3299.57	3299.57	32.15	0.66	39	711	711	2	4
华夏人寿	1320	29088.49	29088.49	9.35	5.81	46	391	391	6	12
平安养老	138333	621.37	621.37	-9.71	0.12	28	0	0	1	0
信泰人寿	586	1480.16	1480.16	90.52	0.3	30	117	117	1	5
人保寿险	10113	23556.43	23556.43	-3.65	4.71	62	160	160	5	8
中德安联	393	249.45	249.45	30.4	0.05	3	74	74	0	3
阳光人寿	2027	2433.81	2433.81	3.28	0.49	44	609	609	1	6
长城人寿	7500	52087.66	52087.66	104.36	10.59	16	57	57	1	7
长诚人寿	579	3535.56	3535.56	9.83	0.71	101	101	101	0	5
华融人寿	221	469.2	469.2	79.08	0.09	20	102	102	2	2
中宏人寿	73	344.96	344.96	13.03	0.07	7	47	47	1	1
光大人寿	2444	1853.18	1853.18	17.7	0.37	28	195	195	1	8
光大人寿	74	213.74	213.74	-34.75	0.04	9	29	29	1	2
利安人寿	2025	18732.67	18732.67	17.32	3.74	76	872	872	8	9
友邦财险	321	9.43	9.43	-90.39	0	10	10	10	1	2
友邦财险	2042	2822.08	2822.08	64.71	0.56	11	201	201	2	2
百年人寿	228	2730.52	2730.52	-80.42	0.55	90	90	90	3	3
长生人寿	211	297.92	297.92	2.81	0.06	4	96	96	1	0
建信人寿	1798	2154.66	2154.66	-56.45	0.43	22	0	0	1	4
东吴人寿	546	1133.67	1133.67	44.09	0.86	36	703	703	6	12
中融人寿	568	4319.33	4319.33	0	0.13	13	0	0	1	0
中银三盈	115	513.93	513.93	33.01	0.1	13	415	415	0	2
国联人寿	345	2000.85	2000.85	-41.66	0.4	22	8	8	1	2
四海人寿	194	979.1	979.1	-94.36	0.2	8	5	5	0	0
前海人寿	7087	71570.7	71570.7	-15.65	14.3	29	234	234	1	1
渤海安澜	645	249.25	249.25	0	0.05	13	220	220	1	2
中意人寿	171	267.07	267.07	1.71	0.05	8	130	130	1	0
复星保德信	397	1586.85	1586.85	0	0.32	10	117	117	0	1
<b>小计</b>	<b>856358</b>	<b>500487.14</b>	<b>500487.14</b>	<b>5.74</b>	<b>85.08</b>	<b>2008</b>	<b>38349</b>	<b>38349</b>	<b>110</b>	<b>286</b>
<b>合计</b>	<b>11643928.00</b>	<b>688250.81</b>	<b>688250.81</b>	<b>6.65</b>	<b>100.00</b>	<b>4398</b>	<b>41806</b>	<b>41806</b>	<b>214</b>	<b>443</b>
							<b>1754</b>	<b>1754</b>	<b>100.00</b>	<b>657</b>

注:机构情况中的机构数一栏内填写县(含县级)以上的机构数,营销服务部一栏内填写县(含县级)以下的机构数。