

# 刊首语

---

## FOREWORD

若

水

水覆盖在地球上,弥漫在天空中,充斥在细胞里。水,无处不在,被人们赋予内涵,刻上了文化的烙印,老子曰:“上善若水,水善利万物而不争,处众人之所恶,故几于道。”这就把水比喻为最高尚的品德,并推崇到无以复加的高度。

有人把水总结为“七善”:一曰守拙。水乃万物之源,论功勋当得起颂辞千篇、丰碑万座,炫耀的资本不可谓不厚。可它却始终保持一种平常心态,不仅不张扬,反而“和其光,同其尘”,哪儿低往哪儿流,甚至愈深邃愈安静。此等宁静和达观,是很多人难以企及的;二曰齐心。水的凝聚力极强,一旦融为一体,就荣辱与共,生死相依,朝着共同的方向义无反顾地前进。因其团结一心,便威力无比,汇聚而成江海,荡今涤古,激浊扬清;三曰坚忍。水至柔,却柔而有骨,信念执著追求不懈,尤其是水滴石穿的毅力不能不令人肃然起敬;四曰博大。水最有爱心,最具包容性、渗透力、亲和力,它通达而广济天下,奉献而不图回报;五曰灵活。水不拘束、不呆板、不僵化、不偏执,有时细腻,有时粗犷,有时妩媚,有时奔放,故曰“水无常形”;六曰透明。虽然也有浑水、污水、浊水甚至臭水,但浑者、污者、浊者、臭者非水,水本身是清澈、透明的。它无颜无色、晶莹剔透,它无欲无求、堂堂正正;七曰公平。水不汲汲于富贵,不憾憾于贫贱,不管置于何种容器,均一视同仁,而且器歪水不歪,物斜水不斜,是谓“水平”。

在这个世界上,我们每一个人都受水的恩泽,是水滋润我们成长,那么,我们除了感谢水之外,更应当以水为师,行为像水那样善于自处而甘居下地;心地像水那样善于容纳百川而深沉渊默;说话像水那样准平有信;为政像水那样公正平衡;做事像水那样无所不及;行动像水那样择机而动。然后再加上水所具有的处下、不争的高尚品质,就会最大限度地避免祸患,把生活装扮的更加绚丽,把人生塑造的更加美好。

# 目录 Contents

(总第 167 期)

## 编辑委员会

主任：陈 静

副主任：叶慧霖

委员单位：

人保财险江西省分公司	中国人寿江西省分公司
太平洋财险江西分公司	太平洋人寿江西分公司
平安财险江西分公司	平安人寿江西分公司
天安保险江西省分公司	新华人寿江西分公司
大地保险江西分公司	泰康人寿江西分公司
华安财险江西分公司	太平人寿江西分公司
安邦财险江西分公司	平安养老江西分公司
都邦财险江西分公司	合众人寿江西分公司
阳光财险江西省分公司	民生人寿江西分公司
国寿财险江西省分公司	人保寿险江西省分公司
渤海财险江西分公司	人保健康江西分公司
中银保险江西分公司	阳光人寿江西分公司
永诚财险江西分公司	中邮人寿江西分公司
华泰财险江西省分公司	富德生命人寿江西分公司
太平财险江西分公司	华泰人寿江西分公司
恒邦财险江西分公司	安邦人寿江西分公司
鼎和财险江西分公司	太平养老江西分公司
永安财险江西分公司	信泰人寿江西分公司
中国信保南昌营业部	泰康养老江西分公司
	百年人寿江西分公司
	华夏人寿江西分公司
	农银人寿江西分公司



江西保险微信公众号

### 刊首语

若水 ..... 1

### 监管进行时

在全省依法维护医疗秩序工作视频会上讲话 ..... 4  
江西省出台文件助力保险业民生工程 ..... 7  
江西省出台办法重拳打击非法集资 ..... 7  
江西保险业积极应对暴雨灾害天气 ..... 7

### 专题报道

#### 江西省商车费改系统成功上线平稳出单

人保财险江西分公司商车险费改新旧产品切换首张保单顺利签出 9  
江西太保率先完成新车险产品系统整体切换正式迈入新商业车险时代 ..... 9  
平安产险江西分公司：费改新产品系统顺利切换上线 平安江西首单诞生！ ..... 9  
太平财险顺利切换商车费改系统并开具第一单 ..... 10  
景德镇商业车险改革平稳实施 ..... 10

### 两会行动

车险专业委员会第一次主任会议召开 ..... 12  
个险专业委员会第一次办公室成员会议召开 ..... 13  
江西省保险行业协会银邮代理保险专业委员会成立 ..... 13  
上饶保险业服务地方经济社会发展工作座谈会召开廖其志出席并讲话 ..... 14  
景德镇市政府金融办与市保险行业协会联合召开商车费改宣导会 ..... 14  
萍乡行协召开四届六次理事会 ..... 15  
抚州市保险行业协会组织召开寿险峰会 ..... 15  
九江市警保协作 编织“保险防护网” ..... 16  
新余市保险行业协会联手市公安局开展反非法集资、反保险欺诈和车险费改宣传活动 ..... 16

### 前沿快讯

赣州首创保险资金直投支农支小 ..... 17  
江西保险业对口支援赣南工作成效显著 ..... 17  
江西创新开展仔猪保险完善生猪养殖全程风险保障 ..... 17

人保财险南昌市涉外营业部首签江西省观赏动物及宠物保险第一单	18
“双百日无投诉”,铸就精品太平服务	18
人保财险江西分公司成立全省首家特种车拆解定损中心	18
不一样的查勘理赔平安产险江西分公司新颖查勘获赞	18
人保财险江西分公司研发养殖险远程定损系统防范理赔道德风险	19
太平财险成为赣州公车拍卖的主要保险供应商	19
人保财险婺源支公司独家承保国内规模最大县级马拉松比赛	19
人保财险萍乡分公司极速理赔服务获好评	20
新华保险江西分公司举办司庆亲子活动	20
中银保险江西分公司团委开展“江西保险爱心助力”爱心捐赠活动	20

### 爱心善举

又是一年儿童节 保险爱心献孤儿 /21	
人保财险宜春分公司关爱慰问社区病困儿童 /22	
人保财险新余分公司“六·一”关爱留守儿童 /22	
平安产险信丰营销服务部践行公益前往福利院关爱儿童 /23	
粽叶飘香 欢度六一	
——富德生命人寿新余中支捐款捐物看望渝水区福利院残障儿童	123

### 学术探讨

越走越快的互联网保险	24
体现公益开展老年人意外伤害保险工作	30

### 明星风采

竖立在老区红土地上的先进标杆	
——记江西省五一劳动奖状单位人保财险赣州市章贡支公司先进模范事迹	32
人保财险鹰潭分公司郑晖荣获五一劳动奖章	35

### 保险史话

中国保险业的兴起与发展	36
-------------	----

### 公 告

2016年5月公司信息报送采纳情况统计	43
两会大事记	44



主 编：孙明才  
责任编辑：曹 芳

## 《江西保险》编辑部

地址：南昌市红谷滩新区红谷中大道1402号浦发大厦16楼  
准印证号：赣内资字第055号  
邮编：330038  
电话：0791-86291775  
传真：0791-83963392  
江西保险网：www.jxsbxw.com.cn  
电子邮箱：iajiangxi@126.com

制作承印：江西金瑞彩印有限公司

(内部资料 免费交流)



## 在全省依法维护医疗秩序工作视频会上讲话

江西保监局副局长 叶慧霖

同志们：

上午好，按照会议安排，我代表江西保监局就医疗责任保险工作讲两点意见。

### 一、医疗责任保险的开展情况整体良好，为维护全省医疗秩序发挥了重要作用

近年来，在省委省政府的高度重视下，各部门通力合作、协同推进，共同维护全省医疗秩序，取得了显著成效。医疗责任保险作为市场化的风险分担机制和社会管理机制，努力保障群众利益、积极维护医疗秩序、协助转变政府职能，成为破解医疗纠纷难题、保障医患双方合法权益、构建和谐医患关系的重要参与者。

一是医疗责任保险发展环境不断优化。我省医疗责任保险工作起步早、基础好。早在2007年，省卫生厅等8部门联合下发《关于开展平安医院创建活动的实施意见》，将投保医疗责任保险纳入“平安医院”的考核体系；2012年，各相关部门联合下发《关于在南昌地区实施医疗责任保险的指导意见》，并要求其他设区市参照实施；省卫计委与保监局多次联合召开医疗责任保险工作会议，“政策引导、政府推动、市场运作、分步推进”的原则进一步明晰；特别是2014我省出台《江西省医疗纠纷预防与处理条例》，明确规定在全省医疗机构推行医疗责任保险，成为全国首个医疗

责任保险入法的省份。多项政策的出台为推动全省医疗责任保险发展提供了制度保障，为建立健全医疗纠纷人民调解与医疗责任保险相结合的理赔机制创造了良好的外部环境。

**二是医疗责任保险参与调解有效性不断提升。**各方协调推进，院内调解、人民调解、司法调解和医疗风险分担机制的“三调解一保险”机制建立健全，初步形成了以调解结合为手段，以风险保障为目的，患者、医疗机构、政府、保险行业多方受益的医疗责任保险工作模式。全省实现市、县医疗纠纷人民调解组织 100%覆盖后，各保险公司派出了具有理赔专业经验的服务团队常驻各级医调委，绝大部分医疗纠纷都能在调解结案后 2 个工作日内赔付到位，并且做到医疗纠纷原因不明不赔、责任不划清不赔，依法、免费、公正调解。2015 年，我省医疗责任保险为各级医疗机构提供风险保障 19.91 亿元，赔付支出 2967.67 万元。全省受理医疗纠纷 2132 起，调解成功 1900 起，调解成功率达到 89.1%，医疗纠纷数量比 2013 年下降了 37.7%，扰乱医疗秩序的“医闹”事件下降 78.7%，省直部门接待的纠纷上访次数下降 77%，有力地支持了医疗纠纷处理机制建设和医疗卫生事业发展。

**三是医疗责任保险保障力度不断扩大。**在配套制度方面，有的以市政府文件的形式印发《医疗纠纷预防与处理办法》，有的由卫生计生委与保险行业协会等多部门联合出台配套制度，有的将医疗责任保险和第三方调解机制一并纳入医疗纠纷调解体系，提高医患纠纷处理效率和效果。在覆盖面方面，要求各设区市进行统保，全省二级以上公立医疗机构实现了医疗责任保险全覆盖，保险覆盖面不断扩大，2015 年参保医院已达 2115 家，同比增加 19.56%，基本完成统保工作。在

服务创新方面，有的建立了理赔保证金制度，实现了调解成功后的快速理赔，有的建立了特殊疑难案件磋商机制，由法律人士、医学专家、保险公司为调处相关案件提供意见建议，有的建立了预警分析制度，定期对医疗纠纷案件进行汇总、分析，掌握高风险科室、人员、环节等因素，并责成医院进行责任追究和整改落实。在经营模式方面，政府招标、各主体参与共保体的“南昌模式”，政府通过竞争性谈判直接引入共保体的“新余模式”，经纪公司牵头、各主体参与共保体的“宜春模式”等多种经营模式并存，市场竞争更加充分，保险服务更加优化。

回顾几年来的工作，医疗责任保险工作的发展，离不开省委省政府的正确领导，离不开卫生计生、综治、司法、公安等各级相关部门的大力支持，离不开各医疗机构的通力配合，离不开各级医调委的辛勤工作。在此，我代表保险业向长期以来关注、支持医疗责任保险工作的各部门、各单位表示衷心的感谢！

## 二、进一步加大医疗责任保险工作力度，不断提高预防化解医疗纠纷能力

国务院《关于加快发展现代保险服务业的若干意见》明确指出，要发挥责任保险化解矛盾纠纷的功能作用。从近几年的工作来看，医疗责任保险对于预防和化解医疗纠纷、提升医疗风险管理水平具有积极作用。赣州保监分局、各保险行业协会、各保险公司要增强推动医疗责任保险发展的主动性和自觉性，继续配合卫生计生委、综治、司法、公安等部门，更好地服务于构建良好医疗秩序以及和谐医患关系。

**一是进一步理清发展思路，明确工作目标。**医疗责任保险是我省首个“入法”保险，在政府推动型险种中具有示范作用和标杆意义，必须坚持“服务群众、公平

公正、保本微利”的经营原则,并在此基础上明晰工作目标。首先要积极配合尚未结束统保的地市完成统保工作,实现全省范围的医疗责任保险“应保尽保”;其次,要认真按照省卫计委的要求,在今年底前,重点推进基层医疗机构责任保险统保工作,力争实现政府举办的基层机构参保率达到100%;再次,近日国家卫计委等11部门联合下发了《关于深入开展创建“平安医院”活动依法维护医疗秩序的意见》,明确提出“到2020年,医疗责任保险覆盖全国所有公立医院和80%以上的基层医疗机构。”工作目标的提出,既对医疗责任保险工作提出了具体要求,也提供了难得的发展机遇。赣州保监分局、各保险行业协会、各公司要主动将保险工作纳入我省医疗纠纷预防处理制度化、规范化、法治化进程中,通过政策保障、政府推动、搭建平台等形式,共同推动医疗责任保险的发展。

**二是突出工作重点,提高医疗责任保险专业化程度。**从目前看,我省医疗责任保险产品还比较单一,要借鉴兄弟省份经验,推动形成以医责险为主体,医疗意外险、多点执业医师险等为补充,多险种共同发展的局面,满足医、患多方位需求;进一步完善医疗责任保险相关条款设计,在数据积累、费率厘定、统一赔偿标准、风险共担等方面加强合作和研究,发挥保险专业优势,形成一整套科学完备的医疗责任保险精算体系;持续改善保险服务,加强与相关部门合作,细分客户、细分

市场,探索建立医疗风险数据库,建立医疗风险标准化评估体系,对医疗风险状态进行监控与评价,指导改善和控制医疗风险,并为执业医师建立执业风险档案等等。

**三是强化合规意识,推动医疗责任保险持续健康发展。**合规与发展是保险业发展不可或缺的两个重要方面,两者相辅相成、缺一不可。发展是合规的目的所在,是安身立命之本。依法合规是业务发展的保障和前提,是发展的重要基石和内在需要。医疗责任保险产品同质化严重,竞争日益激烈,部分公司恶性竞争、打监管“擦边球”和按“潜规则”行事等苗头显现。监管部门将坚持医疗责任保险领域的“四必查”。即:恶意降费、扰乱市场正常秩序的必查,套费的必查,账外支付的必查,给予合同外利益的必查。我们将通过调研、实地督导、暗访、现场检查等多种方式了解情况、发现问题,如有违反“四必查”的行为,我们必将严惩不怠。检查处罚不是目的,目的要各公司摒弃粗放发展理念,从价格竞争转向服务竞争,转向更加科学合理的产品竞争,为政府、医疗机构、患者提供更加优质的保险服务。

同志们,贯彻落实《江西省医疗纠纷预防与处理条例》,依法维护医疗秩序工作,意义重大、责任重大!全省保险业要以此次会议精神为指导,积极与各级卫生计生、综治、司法、公安部门沟通协调,充分发挥保险功能作用,为构建和谐医疗秩序贡献新的更大的力量!

## 江西省出台文件助力保险业民生工程

近期,江西省政府出台《2016年民生工程安排意见》,助力保险业民生工程。一是助力大病保险。将城乡居民基本医保补助标准财政年人均补助标准由380元提高至410元,相应城镇居民大病保险人均筹资标准提高至40元,新农合大病保险人均筹资标准提高至25元。二是助力养老保险。由财政出资2000万元,为

70周岁以上老年人免费乘坐公交车办理人身意外保险。三是助力农业保险。由财政出资2.4亿元,加大对养殖业、种植业、森林保险和农村住房保险的支持力度。四是助力精准扶贫。加大重点贫困县和贫困村投入,对贫困村和贫困户实施精准产业扶持。

## 江西省出台办法重拳打击非法集资

近日,江西省政府金融办、省财政厅、省公安厅联合出台了《江西省非法集资案件举报奖励暂行办法》(简称《办法》)。在各行业重拳打击非法集资的同时,加大了对社会力量的运用,对举报的非法集资案件被有关部门查处的举报人实施奖励。《办法》运用社会力量,

重拳打击非法集资。其中明确,举报奖励级别和额度分为三个等级,一级举报奖励2000元-10万元,二级举报奖励1000元-5万元,三级举报奖励100-1000元。该《办法》的出台,将有效遏制保险业非法集资蔓延的态势。

## 江西保险业积极应对暴雨灾害天气

近期,江西接连遭受多轮暴雨袭击,江西保监局迅速启动应急预案,积极指导辖内各保险公司开展防灾减损和理赔服务工作。一是适时启动突发事件应急预案,合理调配应急资源;二是切实做好值守工作,确保报案热线畅通;三是开展防灾防损工作,通过广播、电视、微信公众号等渠道提醒保险消费者防范灾害天气,主动上门查找重点客户风险隐患;四是加强理赔服务,开通绿色理赔通道,优先、快速赔付涉农保险。

截至5月12日,江西产险业接到因灾报案1032件,估损金额3540万元,已决案件数350件,已决赔付金额682万元。其中,农业保险报案283件,估(报)损金额1035万元;车险报案558件,估(报)损金额382万元,已决案件257件,已决赔付金额298万元;非车财产险报案191件,估(报)损金额2123万元,已决案件93件,已决赔付金额384万元。



## 江西省商车费改系统成功上线平稳出单

5月28日20时江西保险业正式启动商车费改系统上线工作,20时53分,人保财险南昌市分公司直属营业部首单签发成功,被保险人为南昌李女士,保单号:PDAA201636010000066772;国寿财险21时14分第一单在新余市中心支公司签发;太保产险、平安产险、大地产险等公司随后均相继顺利签发第一单。时至22时,江西省18家产险公司均顺利出单,标志着我省商车费改系统成功上线,消费者可按新条款费率购买车辆保险。

作为被列入全国第三批商业车险费率改革的省份,在保监局统一布署下,省行协高度重视主动作为,精心组织周密筹划。一是建立机制、系统联调,制定《江西省保险行业协会商业车险条款费率管理制度改革工作方

案》,建立商车费改突发事件发现预警和高效处置机制,从组织、制度、物质上保证落实。二是加大宣传力度。充分利用自身媒体资源,在协会官方微信、网站多次刊登与商车费改相关的宣传报道《商业车险改革“百问百答”》、《江西省商业车险改革十问十答》及《一张图带你看懂商业车险改革新亮点》等内容,点击率超过5万次,并发动业内人士在微信朋友圈纷纷转发。在新法制日报上连续两天用1/2的版面宣传商车费改。印制商业车险改革宣传海报及宣传折页15万份免费分发至全省各产险公司及各地市保险行业协会。三是重点做好系统平台对接工作。出台《江西信息平台应用系统故障业务应急预案》指导和帮助各会员公司处理解决应用系统故障问题及其他应对技术策略,严格按照中国保信测试要求,



并于今年4月28日完成了中保信对江西省车险信息平台商车改革联调测试环境联调工作。

此次商车改革是遵循有利于消费者的原则，建立健全科学合理、符合国情的商业车险条款费率管理制度。改革后，保险公司对消费者风险保障将更加全面，保险保费更加“因车制宜”公司管理更加精细。推动行业在提升服务质量，创新服务模式的同时，积极探索互联网技术，整合服务资源，提高风险管理，为客户提供汽车全生命周期的服务平台。

### 人保财险江西分公司 商车险费改新旧产品切换首张保单顺利签出

5月28日晚20:53分，人保财险江西分公司商业车险条款费率改革新旧产品切换首张保单在南昌顺利签出。该分公司副总经理余饶林亲手向客户李女士交付保单，感谢其多年来对公司的信任。

首单客户李女士是位连续三年未出险的车主，商业车险条款费率改革后凭借良好的安全驾驶记录，得到了更多的费率优惠，相同的保险保障今年的商业险保费比去年节省了近1400元，充分享受了改革的红利。

据悉，当晚21:09分，人保财险江西省分公司承保、批改、理赔全流程验证通过，标志着商业车险新旧产品切换工作取得圆满成功，新产品正式启用。与此同时，全省人保财险系统各市分公司、区县支公司陆续签出本机构的新产品首单。截至当晚22:00分，人保财险江西分公司共签出商业车险新产品保单837份。

### 江西太保率先完成新车险产品系统整体切换正式迈入新商业车险时代

2016年5月29日零时，江西省全面启用新版商业车险条款费率，标志着江西正式迈入新商业车险时代。为

迎接历史时刻的到来，根据江西保监局统一部署，太平洋产险江西分公司于5月28日19:30分开始，由副总经理汪长毓带队，车险业务管理部、车意险理赔部、电网销业务部、财务部和信息技术部以及11家中心支公司车险条线人员抽调精兵强将全力备战新车险产品系统整体切换工作。江西保监局派出专家现场督导切换工作。

5月28日21:02分，太平洋产险总公司发出通知可以进行验证。21:04分，南昌中心支公司有效签发新商业车险保单第一单。21:06分，抚州中心支公司有效签发江西太保新商业车险保单第二单。21:07分，抚州中心支公司率先完成江西太保保单批单验证工作；景德镇中心支公司有效签发江西太保新商业车险保单第三单。21:10分，鹰潭中心支公司有效签发江西太保新商业车险保单第四单。21:13分，上饶中心支公司有效签发江西太保新商业车险保单第五单。21:16分，中保信监控数据显示太保江西验证完成率100%，完成保单、批单、理赔流程验证工作，江西太保正式迈入新商业车险时代！

### 平安产险江西分公司：费改新产品系统顺利切换上线 平安江西首单诞生！

5月28日20:54:48，在平安产险江西分公司总经理室、员工的共同见证下，江西平安产险首单在紫金城门店诞生！这标志着费改新产品系统在平安产险江西分公司成功上线，也标志着江西车险行业正式步入新时代。

据了解，幸运得到首单的客户梁先生是连续三年未出险的平安忠诚客户，此次投保折扣低至4.335折。他表示，费改后对于我们这种连续三年未出险的车主来说，可以享受更低的折扣，保障范围也更广泛了，我们确实能感受到很多的好处。

当晚整个流程中,分公司总经理室领导全程跟踪新产品上线。出单成功后,分公司总经理杨晓迪先生亲自将第一张江西平安产险保单递给梁先生,并热情邀请客户共同庆祝商业车险费改正式落地。

2016年3月28日江西保监局召开费改工作启动会后,分公司高度重视,立即成立以总经理室组成的费改指导小组,及各部门执行小组,开展各项工作部署。为稳妥推进商车费改工作落地,分公司积极落实制度、系统、培训等工作安排,确保费改新产品系统在5月28日顺利切换。

当晚出单柜面人员,系经过前期分公司统一费改培训,熟练掌握费改后专业技能要求,出单前仔细地为客户讲解了车险条款内容及费率变化,出单时动作娴熟、迅速。

平安产险江西分公司总经理杨晓迪表示,本次示范条款从维护消费者利益出发,对车险产品保险责任进行了调整,有助于释放保险公司发展创新的活力,推动行业加快转型升级。平安产险江西分公司也将以此为契机,积极迎接挑战,借助电话直赔、口袋理赔、高峰快闪、好车主APP等线上自主理赔产品,不断提升公司的服务创新能力及理赔服务能力,提升公司NPS建设及服务满意度。

### 太平财险顺利切换商车费改系统并开具第一单

2016年6月28日晚21时,在保监局和总公司的协助下,太平财险江西分公司成功完成商车费改系统切换并顺利出具了商车费改后的第一单,标志着太平财险江西分公司正式启用商业车险示范新条款和新费率,系统切换后整体运行较平稳,上饶中支也相继开出费改后第一单。

据悉,改革后车险保费和车主的出险次数密切相关,出险次数越小,费率折扣越高,长远来看可推动车主改善驾驶习惯,改善交通路况。

为了确保商车费改系统顺利切换,太平财险江西分公司高度重视,上下联动,日夜交加,最终迎来费改后第一份车险顺利出单。

费改后,太平财险江西分公司将始终秉承“用心经营、诚信服务”的经营理念,持续优化提升服务品质和效能,为广大客户提供更加高效、便捷、人性化的保险服务。

### 景德镇商业车险改革平稳实施

5月28日,全省所有经营车险的保险公司全部完成新车险产品系统整体切换,29日零点起,全面启用新版商业车险条款费率,机动车商业保险迈入新时代。为确保此次商业车险改革工作有序推进、平稳过渡,景德镇保险行业协会认真贯彻落实《江西省商业车险条款费率管理制度改革工作实施方案》,围绕改革平稳推进的总体目标,引领全行业扎实开展商业车险改革基础工作。

高位推动、明确责任。召开了理事会议,重点对商车条款费率管理制度改革工作进行部署,要求各公司严格按照《江西商业车险条款费率管理制度改革突发事件处置工作方案》做好相关准备工作,举全行业之力确保商车费改工作在我市平稳实施。制定《景德镇市商业车险条款费率改革实施方案》、《景德镇市商车费改突发事件处置方案》;建立景德镇商车费改交流微信群,在制度上明确责任,行动上强化措施,确保改革工作顺利实施。

积极作为、优化环境。形成专题工作报告呈送市政府金融办,并向政府分管市长进行了专题汇报,得到市

委、市政府的高度重视,市委常委、常务副市长史文斌批示,将协会呈送的《关于景德镇市商业车险条款费率管理制度改革工作报告》转发至市法制办、宣传部等政府相关部门,政府秘书长要求市政府金融办全力协调政府相关部门支持商车费改工作,市政府办公室将“商车费改百问百答”在政府网站公开,普及改革知识。

主动沟通、防范风险。深入市客运管理处、市公交公司、出租车公司等重点部门、重点单位传递商车费改信息,做好政策解释说明工作。在市政府金融办的领导下,联合相关保险机构召开商车费改宣导会议,市两区、乐平市、浮梁县等 15 家相关运输企业负责人参加会议,市金融办主任要求各单位统一思想,正确看待商业车险改革并给予支持,参会单位负责人明确表态,全力确保改革工作如期平稳实施。

着力宣传、扩大影响。组织辖内产险公司集中摆放

展台,悬挂宣传标语,发放商车费改宣传手册,与保险消费者近距离交流,辖内各保险机构深入社区张贴海报,与保险消费者面对面沟通,宣传商车费改示范条款;协会接受瓷都交通音乐台采访,从商业车险改革原因、改革的任务和目标、改革的亮点内容以及改革后示范条款对社会关注的“高保低赔”、“无责不赔”问题的解决方式和投保手续的变化等与主持人及听众朋友进行对话;租用带有 LED 显示屏的宣传彩车与各财险公司张贴了商车费改宣传标语的宣传车组成宣传车队,在全市主要街道巡回广播,将机动车商业保险条款费率改革信息传递千家万户。

商业车险改革实施后,协会将继续围绕“改革不能缓、市场不能乱、服务不能滥”的改革目标,持续开展市场秩序、客户服务水平的巡查工作,确保改革取得实效。





## 车险专业委员会第一次主任会议召开

5月5日，江西省保险行业协会组织召开车险专业委员会第一次主任会议，会议由车险专业委员会主任余饶林主持。省行协秘书长孙明才、副秘书长黄彩华、秘书长助理郑志斌、车险专业委员会主任委员、副主任委员及理赔部门负责人等参加了此次会议。会议首先与江西奥创路信公司、南昌市交警等进行了沟通交流，观看了商业车险微信定损定责推介演示，并

就交通事故定责、南昌快处快赔中心建设、建设交通事故快处系统等问题交换了意见，达成了共识。

会议最后各委员单位就商车费改客户信息真实性、车损险代位求偿运行机制等有关事项以及产险市场自律方面等问题进行了讨论，理清了工作思路，为做好商车改革工作以及维护产险市场秩序打下了坚实基础。

## 个险专业委员会第一次办公室成员会议召开

5月24日下午,江西省保险行业协会组织召开个险专业委员会办公室成员第一次会议,会议由个险专业委员会主任委员单位中国人寿江西省分公司个险部负责人胡芸主持。省行协副秘书长黄彩华、个险专业委员会主任委员、副主任委员单位个险部负责人参加了此次会议。

会议商讨了《2016年个险专业委员会工作计划及工作目标》、《顾问式营销行业标准》、《个险经营数据交流机制》、《新时期保险代理人队伍教育培养及管理模

式》、《江西省保险营销员业内流动自律公约》、《江西省保险行业协会个险专业委员会会议制度》,并就保险营销员流动管理、公司责任、非制式培训教育、季度及年度会议的举办、顾问式营销、个险队伍发展情况等问题提出了意见和建议,会上统一了思想,达成了共识。

参会人员一致认为本次会议开得很成功,理清了工作思路,为全省个险业务的发展及维护个险市场秩序的稳定打下了坚实的基础。

## 江西省保险行业协会银邮代理保险专业委员会成立

经过前期筹备,江西省保险行业协会于2016年5月25日组织召开银邮代理保险专业委员会(以下简称:银邮专业委员会)成立会议,各人身险公司分管银邮副总经理及银邮部门负责人参加了此次大会,江西保监局人身险处处长刘勋到会指导并讲话。

会议审议通过了银邮代理保险专业委员会工作规程,产生了银邮代理保险专业委员会组成人员,选举主任委员、副主任委员。当选的主任委员、副主任委员在会上进行了表态发言。会议初步通过了《江西省银邮代

理保险业务诚信销售公约(试行)》和《江西省银邮代理保险业务费用管控办法(试行)》,并确定在2016年底前行。

会上,江西保监局人身险处处长刘勋首先对银邮专业委员会的成立表示祝贺,希望银邮专业委员会扎实开展工作,搭建好同业交流平台,坚持诚信合规经营,保护消费者利益。同时要求切实做好访后付费、销售误导治理、业务结构调整、风险防范等各项工作。

## 上饶保险业服务地方经济社会发展工作座谈会召开 廖其志出席并讲话

5月12日上午,全市保险业服务地方经济社会发展工作座谈会召开。市委常委、副市长廖其志出席并讲话,副市长陈晋平主持。

廖其志指出,经济越发展,社会越进步,保险越重要。加快上饶保险业发展,行业要主动,部门要联动,政府要推动。相关部门要加强重视,在政策等方面给予支持,要积极运用好保险工具,做好保险工作。保险行业要通过创新和服务实现发展,让更多的群众真正受益。他强调,开展保险服务地方经济社会发展课题研究工作搭建了我市保险业发展的一个平台,是我市创新政保合作模式的一个积极有益探索,课题研究过程既是宣传过程,又是提升的过程。各个保险课题调研组要边调研、边实践、边创新、边提高;要领会贯彻政策和规

定,深入细致地掌握现状,客观精准地分析问题,认真地学习经验,务实地提出意见和建议,有先进性、针对性、可操作性地对调研进行梳理,将课题研究成果落地生根、开花结果,逐步建立长期管用的常态化机制。

会上,与会同志通过观看短片学习了宁波市保险先进做法;市金融办负责同志介绍了《上饶市人民政府关于加快现代保险服务业创新发展的实施意见》(送审稿)起草过程;市保险行业协会负责同志通报了全国、全省、全市保险业发展情况,介绍了保险课题研究工作情况;中国人民财险保险有限公司上饶分公司等9家保险课题研究牵头单位和市财政局等5家市直单位负责人分别作了发言;上饶日报、上饶电视台对此进行了及时报道。

## 景德镇市政府金融办与市保险行业协会联合 召开商车费改宣导会

2016年5月5日,景德镇市人民政府金融办与市保险行业协会联合召开商车费改政策宣导会,市政府金融办主任、保险行业协会秘书长及工作人员、人保财险、太平洋财险、人寿财险总经理、市通达出租公司、长运有限公司、公共交通公司、旭通物流有限公司、鸿运运输有限公司、恒伟轿车驳运有限公司、浮梁县通顺运

输服务有限公司、十堰银源工贸有限公司浮梁分公司、乐平市汽车运输公司、乐平市新世纪客运有限公司、乐平市信嘉公交汽车有限公司、乐平市沪宏汽车运输服务有限公司等单位的负责人出席了本次会议。

会议首先对本次商业车险费率改革出台背景、内容及亮点进行了宣导,本次改革将扩大保险责任范围、

引入车险定价模式并对车上人员及第三者等概念进行明确从而达到减少纠纷的目的。之后各保险机构对参会单位提出的问题进行解释说明,市政府金融办程主任进行讲话,要求各单位统一思想,正确看待本次费率改革并大力支持。他强调,本次商业车险费率改革从市场角度看是发展的需要,各单位要采取多种形式,有针

对性地进行宣导,共同把这项工作开展好。

各参会单位一致表示:将竭尽全力确保商车费改工作在我市如期平稳实施,媒体不出现负面报道,不发生群体性事件;对涉及的营运车辆、出租车、公交车,相关部门负责人表示将在事前做好解释宣传及沟通工作。

## 萍乡行协召开四届六次理事会

5月5日下午,萍乡行协召开了四届六次理事会。会议由会长李卫主持。会议首先由张合龙秘书长传达了4月13日江西保监局召开的商车费改会议精神,并围绕商车费改结合我市实际情况对下一步工作进行了部署。二是通报了江西保监局2015年对秘书处工作考评结果,并对秘书处被评为“基本合格”进行了原因分析和自我批评,对2016年秘书处的重要工作进行了报告。三是审议2015年财务执行情况和2016年财务

预算情况。四是举手表决通过2016年会费收取办法。五是对秘书处工作人员进行年度工作考评。

最后会长进行会议小结,感谢各公司负责人在他任会长期间对秘书处工作的支持,次届会长已于4月届满,此次以代理会长的名义主持会议,希望各公司负责人今后继续支持行协工作,按照保监局要求做好商车费改工作,同时做好“营改增”工作。

## 抚州市保险行业协会组织召开寿险峰会

2016年5月23日下午,抚州市保险行业协会在行协会议室举行2016年第一次寿险峰会,12家寿险公司主要负责人出席会议。会议由行协秘书长余强同志主持召开。

会上,组织学习了《关于以“慧眼·守信·明责”为主题切实做好2016年保险业防范非法集资宣传月活动方案的通知》精神,要求各会员公司高度重视防范非法集资宣传月活动,结合自身实际,充分利用电视、广播、报刊、网络等新闻媒体,切实做好新形势下保险业防范非

法集资宣传教育工作,进一步提高保险行业工作人员防范和打击非法集资的责任意识,推进防范和打击非法集资宣传教育长效机制建设,帮助广大消费者认清非法集资危害性,提升对非法集资风险的识别能力和防范意识,营造抚州市防范和打击非法集资的良好氛围。

同时,会议还强调要求各会员公司在做好防范非法集资风险的同时,高度重视防范化解满期给付与退保风险,多措并举进一步抓好风险防范工作,确保行业不发生系统性、区域性风险。

## 九江市警保协作 编织“保险防护网”

我市在 2013-2015 三年间,通过警保协作,经侦部门共立案 15 起,破案 12 起,抓获犯罪嫌疑人 14 人,涉案金额达 114 万元,在一定程度上震慑了犯罪分子。但是近年来,我市保险犯罪涉及的环节和领域逐渐增多,而且出现专业化、团伙化、产业链条式发展的苗头,由于犯罪手段隐蔽、取证较难等原因,需要警方和保险行业协作力度不断深入提高。2016 年 4 月 22 日,市公安局经侦支队与市保险行业协会联合召开公安经侦、保险行业反欺诈工作座谈会,全市产险公司总经理,部分寿险公司总经理及有关专家参会,旨在进一步提升警保协作机制,促进保险行业持续、健康、有序发展。

保险欺诈严重危害被保险人和保险人的合法权益,危害经济社会稳定。车险理赔方面,部分 4S 店、修理厂的员工伙同犯罪分子骗取保险理赔,不是事故的造事故,小事故变大事故。人身保险理赔方面,黑律师、黑中介的介入,使得犯罪行为更隐蔽,加大了公安机关的打击难度。

座谈会上,保险协会秘书长胡和平对今后的反保险欺诈提出工作设想。继续加大警保的协作力度,加强宣传,深入挖掘疑案,完善合作机制,学习同业经验,扎实有效地推进反保险欺诈工作持久深入开展,切实维护保险消费者的合法权益。市经侦支队支队长、反保险欺诈工作领导小组组长张晓林在会上讲话指出,要在原有的机制基础上,继续建立健全更为长效的新机制,积极推进建立“五大工作机制”,为九江保险业顺利发展保驾护航。

此次警保协作座谈会后,为了预防和打击保险诈骗,需要进一步加强公安机关与保险行业的交流合作。近期,经侦支队、保险协会、人保财险公司曾经派员一同前往浙江金华学习取经,我市公安机关和保险行业将建立反保险欺诈信息平台。该平台建立后,加强对车险理赔风险监测,定期对理赔案件进行筛查,将有力打击保险欺诈行为的发生,从而编织“保险防护网”。

## 新余市保险行业协会联手市公安局开展反非法集资、反保险欺诈和车险费改宣传活动

5 月 15 日,尽管新余市境内普降大雨,气温骤降,但是新余市车险费改、反非法集资宣传热情不减。该市保险行业协会组织了辖内产、寿险公司在抱石公园、城北广场、华润万家超市门口等人员密集区摆摊设点,这

些公司工作人员和公安干警一同走街串巷,深入社区,散发反非法集资、反保险欺诈车险费改“百问百答”宣传手册。在此次宣传活动中,共散发各类宣传单 7000 多份、小礼品 700 余份,共接受群众咨询 1400 多人次。





# 前沿快讯

## 赣州首创保险资金直投支农支小

近日,在江西保监局的大力推动下,人保集团联合江西赣南金融资产交易中心在赣州成功开展保险资金直投支农支小试点工作,通过资产证券化的方式,向涉农企业和小微企业等提供资金支持。

该项目由人保集团募集保险资金5亿元购买在江西赣南金融资产交易中心公开挂牌转让的小额贷款公司、融资租赁公司资产收益权,通过小额贷款公司、融资租赁公司渠道将保险资金定向投放至“三农”及小微企业,在全国开创了保险资金支持“三农”及小微企业发展的新模式。目前第一期5000万元资金已经在江西赣南金融资产交易中心完成交易,实现了对“三农”及小微企业的定向支持。

## 江西保险业对口支援赣南工作成效显著

江西保险业积极贯彻落实国务院关于支持赣南等原中央苏区振兴发展的意见,对口支援定南工作成效显

著。一是大力开展农险扶贫。全额减免育肥猪县财政补贴保费,对农户自缴部分帮扶达50%;开展农房保险帮扶试点,向近4万农户赠送农村住房保险;资助283户特困农户进行危旧房屋修缮,提供补贴资金达56.6万元。二是积极开展大病保险试点。2015年,定南县新农合参保群众16.8万人,共向940人补偿大病保险金306万元。三是积极进行保险捐赠。支持公司向定南县21.5万群众赠送了自然灾害公众责任保险,人均提供保险保障8万元;向该县1.35万特困群众赠送团体人身意外伤害保险,人均身故保障1万元,意外医疗保障2000元。

## 江西创新开展仔猪保险完善生猪养殖全程风险保障

为有效化解疫病带来的仔猪养殖风险,有效保障养殖收益,江西在开展能繁母猪保险和育肥猪保险的基础上,创新推出仔猪保险产品。近日,赣州市定南县在全省首次开展仔猪保险试点工作,投保人仅需承担

1元保费,将获得80元的风险保障,目前已承保仔猪8.71万头,保额共计693万元,累计赔付4.9万元。仔猪保险的推出弥补了仔猪养殖这个中间环节风险防范的空白,健全了生猪养殖全程风险保障体系。

### 人保财险南昌市涉外营业部首签江西省观赏动物及宠物保险第一单

人保财险南昌市涉外营业部大力开展新险种业务,强化对业务的不断跟进,经过不懈的努力,5月11日成功签下南昌万达海洋生物科普有限公司的观赏动物及宠物保险第一单,保费达31133.98元,填补了该险种在江西省的空白。

4月初,人保财险南昌市涉外营业部得知南昌万达海洋生物科普有限公司旗下的万达海洋馆将在下月开张营业,海洋馆里多种名贵的海洋生物需要投保观赏动物及宠物保险。该部在分析、调查的基础上,积极主动与有过此类承保经验的兄弟公司取得联系,了解了保险标的承保风险。万达文化旅游城总投超过400亿元人民币,其海洋乐园是全球规模最大,档次最高、创新最多的海洋馆。此次成功签下南昌万达旅游城观赏动物及宠物保险,是该部借助全国系统农险资源,开拓地方商业性农业保险的一次大胆尝试,为公司今后运用全省农险产品库开展商业性农险提供了宝贵经验,并进一步彰显人保财险在江西农险市场的品牌实力,为农业保险的蓬勃发展又开启了新的篇章。

### “双百日无投诉”,铸就精品太平服务

为探索创新服务模式,提高客户满意度,保护消费者合法权益,太平财产江西分公司推出“双百日无投诉”精品活动,力争2016年5月15日至12月31日期间,公司业务零投诉。

为确保活动最优效果,公司高度重视、精心部署,总经理皮利伟同志亲任组长,其它班子成员担任副组长,各部门长任小组成员。由客户服务部牵头,负责车险承保理赔服务投诉处理,并联合公司各部门、各团队协同做好投诉预防和治理工作,将“双百日无投诉”精品活动作为2016年重点工作全面推进。为客户带来卓越的服务体验,真正履行太平财险“一个客户,一个太平”的服务理念,用服务赢天下,铸就精品太平文化。

### 人保财险江西分公司成立全省首家特种车拆解定损中心

近日,由人保财险江西分公司推动、南昌分公司理赔中心负责实施的江西省第一家特种车拆解定损中心在南昌成立。

此次人保财险江西分公司找到在省内特种车行业中市场份额占比高,集特种车销售、维修、再制造为一体的江西省轩辕春秋实业有限公司进行合作,双方达成了特种车集中拆解定损合作的意向。

据悉,特种车出险后的损失认定,需要有较为丰富的特种车专业知识与较为全面的特种车配件价格来源渠道。由于在特种车定损专业人才培养方面的不足,特种车理赔定价成为了人保财险江西省分公司理赔线的一个薄弱环节,特种车的成本管控也成为该分公司理赔管理的一个难点与重点。

人保财险江西分公司表示,希望通过特种车拆解定损中心的成立,推动车损精准定价,为提升该省分公司特种车定损定价水平、防止特种车漏损现象发生起到重要作用。

### 不一样的查勘理赔平安产险江西分公司新颖查勘获赞

5月4日青年节,平安产险江西分公司开展以“我

的青春不迷茫”为主题的查勘主题宣传活动。查勘员身着民国风及制服风等服装，以良好的精神面貌和专业的服务技能为客户提供查勘服务。

当日，南昌市客户钟女士驾车不慎追尾一辆小轿车，钟女士是新手司机，事故发生后，其内心非常紧张，在旁人的提示下立即拨打 95511 报案。20 分钟后，公司查勘员身着迷彩制服来到现场，第一时间安抚钟女士情绪。新颖的查勘形式让钟女士惊奇不已，紧张的情绪迅速得到缓解。

经过查勘员专业细致的查勘服务后，钟女士竖起大拇指称赞道“平安查勘员太帅了”，开心地与查勘员进行合影。2016 年，平安产险江西分公司以打造“客户最优体验”为目标，实施多样化的理赔服务，提升客户体验，用专业赢得客户信任。

### 人保财险江西分公司 研发养殖险远程定损系统防范理赔道德风险

针对基层养殖险理赔工作中的潜在道德风险，人保财险江西省分公司积极探索新型理赔工具，在养殖险理赔领域研发使用远程定损系统，并于日前在辖内宜春市分公司进行了试点运行。

据悉，该系统依托远程定损技术，将安装在养殖户手机终端的定损 APP 和分公司电脑端监控系统相连接。出险报案后，由养殖户在 APP 发起远程定损任务申请，理赔人员通过后台电脑端监控手机端执行现场查勘和影像资料拍摄任务（影像资料可自动上传系统供应商的云服务器），理赔人员通过抓拍摄像，或从云服务器下载影像资料并导入理赔系统，完成查勘定损和资料收集操作工作。该系统能将理赔劳动力从养殖险中解放出来，提高工作效能，做到养殖险理赔依法依规，防范理赔道德风险。

目前，人保财险江西分公司已出台《养殖险远程定损系统推广实施方案》，将采取分批、分阶段的方式在全省上线使用该远程定损系统，并在实践中不断优化、完善系统功能。据统计，截至 5 月 8 日，人保财险江西分公司已将试点范围扩大至宜春市的 10 余家县（区）支公司，共有 72 家大型养殖企业成功安装并使用，累计处理案件数量超过 100 件。

### 太平财险成为赣州公车拍卖的 主要保险供应商

近日，太平财险江西分公司开出赣州市政府公车拍卖保险第一单，成为赣州市政府公车拍卖的主要保险供应商，彰显央企品牌实力。

赣州市委、市政府根据国家要求积极推进公车改革，近期已推出第一批公车拍卖。据悉，参加第一批公开拍卖的公车有 800 多辆，为保证提供最优最全的服务，组织方直接引进车管部门和保险公司为客户提供一站式的车辆过户和保险服务。太平财险江西分公司凭借优质服务和品牌实力脱颖而出，顺利进驻并成为本次公车拍卖的主要保险供应商，获得总业务占比 40% 的共保资格，并于近期开出公车拍卖车险第一单。

### 人保财险婺源支公司 独家承保国内规模最大县级马拉松比赛

5 月 15 日，首届婺源国际马拉松赛在婺源县开赛。人保财险婺源支公司作为唯一指定保险合作伙伴，独家承保此次比赛，为来自中国、肯尼亚、埃塞俄比亚、乌干达、德国等多个国家和地区的 8000 名参赛选手及志愿者提供团体人身意外伤害保险保障，共计提供了 401328 万元的风险保障。据悉，此次比赛是目前中国规模最大的县级马拉松比赛。

比赛期间，人保财险婺源支公司作为独家保险服

务商,在赛场设保险服务点,成立了现场理赔工作小组,确保快速接案、即时处理。

### 人保财险萍乡分公司极速理赔服务获好评

一起小额保险事故,从报案到结案到付款成功需要多长时间?人保财险萍乡分公司推出的极速理赔服务告诉您:2小时让您理赔无忧。

5月10日上午11点5分,客户驾驶一台高尔夫小汽车在安源区步行街路段,与电动车发生刮擦。人保财险95518客服中心接到报案后,第一时间与客户取得联系,在了解案情后安抚惊慌失措的客户,告诉他不要着急,这只是保险事故中最轻微、最容易解决的一种。

20分钟后,查勘定损人员到达现场,确认事故真实性、责任划分无误后,告知客户电动车不需赔付,随后陪同客户到4S店完成定损。查勘定损人员在定损点完成查勘定损任务,迅速将照片上传系统,书写查勘意见,完成车辆定损及赔案单证收集发起理算,最终该案在当日11点57分结案。

当天下午1点客户专门致电表示:“吃完午饭就发现赔款已经到账,以前在别的保险公司也报过案,但从来没有想过2个小时就能到账,这次在中国人民保险的理赔体验真的很快很好。”

这就是人保财险萍乡分公司推出的极速理赔服务,对于5000元以内不涉及人伤的单方或双方事故,责任明确、事故属实、痕迹比对无误、通过现场定损,一天之内将赔案的各个流程——从查勘——定损——单证收集处理完,将赔款赔付到位。

### 新华保险江西分公司举办司庆亲子活动

为庆祝公司二十周年司庆,新华保险江西分公司为表示对员工及其子女的关爱,于“六一”儿童节来临

之际,特意为分公司本部内勤员工子女(14周岁以下)举办一场“庆司庆迎六一”亲子活动——DIY蛋糕,80多位员工及孩子参加了当天的活动。

5月29日上午,分公司工作人员早早来到本部职场大厅布置好活动场所,几十张桌台,摆满了奶油、蛋糕等材料,盘子、模具等工具齐备。80多位员工及孩子参加了这场浓香四溢的“甜蜜派对”,欢声笑语和着蛋糕的甜蜜气息弥漫在整个活动现场,现场气氛分外热闹。

活动中,分公司特邀来自元祖食品的糕点大师,悉心讲解基本的蛋糕制作程序,并现场示范教大家如何制作蛋糕。小朋友不仅体验了蛋糕DIY的乐趣,享用亲手创作的美味,并且还可以将作品打包带回家,与家人分享这份亲手制作的甜蜜。

### 中银保险江西分公司团委开展“江西保险爱心助力”爱心捐赠活动

为积极响应江西省保险行业协会举办的关于7.8全国保险公众宣传日”系列活动之“江西保险爱心助力”慈善公益活动的号召,中银保险江西分公司于5月11日上午开展了爱心捐赠活动。此次活动由分公司团委牵头组织,并得到了总经理室、各中心支公司以及分公司各部门同事的大力支持。通过此次募捐活动,江西分公司共募集善款2985元和爱心物资若干。全部爱心资金和物资将于近期交送至江西省保险行业协会。根据此次江西省保险行业协会“江西保险爱心助力”活动安排,省行业协会将于6月中旬起陆续开展帮扶社区残障家庭,看望慰问敬老院老人以及向学校和贫困学生捐款等多项爱心活动。分公司团委将继续就此事进行跟进,尽自己的绵薄之力,为此次爱心慈善活动献出一份爱心。



## 又是一年儿童节 保险爱心献孤儿

“六一”临近,为体现保险业人文关怀,将温暖送到孩子们的心坎上。5月28日,江西保险业爱心俱乐部携手江西省9家保险公司,来到共青城阳光孤儿成长中心参加“六一”联欢会,并为孩子们送上节日的礼物。

联欢会在手语舞《感恩的心》中拉开序幕,孩子们用真诚的表演向社会各界关心帮助他们的人表达了感激之情,到场的嘉宾都被深深地打动了。在暖暖的祝福里,在无限的期许里,孩子们尽情的展示着自编自导自演的歌舞、小品等节目,掌声、笑声、喝彩声一浪高过一浪。

共青城希望工程阳光成长中心是由共青团江西省委、江西省青少年发展基金会动员社会爱心企业、爱心人士共同捐资援建的社会性公益项目,中心的一砖一

瓦、一草一木都来自于外界捐赠,主要为6-15岁的贫困孤儿免费提供良好成长环境和教育辅助,目前该中心有孤儿50余名。

江西保险业爱心俱乐部每年都会前往成长中心看望孩子们,当了解到孩子们寝室中的电风扇已基本损坏,不能使用。爱心俱乐部立即发动9家成员单位,分别是平安产险、恒邦财险、永安保险、鼎和保险、中华保险、中国人寿、新华人寿、合众人寿、安邦人寿联合省行协共同捐赠了60台电风扇,让孩子们能够在凉爽中度过炎炎夏日,更好的学习、生活。此行,省行协还为孩子们在即将到来的端午节送去祝福的粽子,希望孩子们的每一天都健康快乐!

## 人保财险宜春分公司关爱慰问社区病困儿童

“六一”儿童节前夕,人保财险宜春分公司副总经理傅俊一行在宜阳新区团工委书记杜雯婷及大塘社区负责人陪同下,赴大塘社区,慰问病困儿童,送上“六一”儿童节的祝福和救助资金。

大塘社区易子超和高佳怡小朋友,均身患地中海贫血白血病等并发症,前者与80多岁的奶奶相依为命,后者姊妹众多(均年幼),高额的治疗费,使困难的家庭雪上加霜。

傅俊一行仔细询问了患病儿童的治疗和报销情况、家庭经济状况、生活条件等,鼓励患病儿童及其家

属坚强乐观,树立战胜困难的信心,当场将人保财险宜春分公司本部及城区营业单位全体员工捐助的5240元善款交到患病儿童手上;为了帮助两位小朋友治疗,人保财险宜春分公司还给予每个患病儿童一万元的医疗扶助金;同时为每个患病儿童购买了保额31万元的“六一”儿童保障保险,为小朋友成长之路保驾护航。

傅俊表示:人保财险宜春分公司将会继续践行“人民保险,造福于民”的企业使命,用自己有限的力量唤起社会更多的正能量加入,帮助更多的孩子圆明天更美好的梦。

## 人保财险新余分公司“六一”关爱留守儿童

5月31日上午,为了让新余市留守儿童度过一个快乐的“六一”儿童节,新余市委开展了以“创联有爱,童心飞扬”为主题的创新创业人才联谊会关爱留守儿童大型公益活动。人保财险新余分公司作为赞助单位参加了此次活动。

活动现场,人保财险新余分公司工会办负责人为

到场的留守儿童送上节日的祝福,亲自将节日礼物(书包、文具、水壶、牛奶、遮阳帽等)送到了留守儿童手中,并祝他们节日快乐、学习进步。留守儿童们也纷纷表示会努力学习,好好生活,做一个阳光快乐的好孩子,将来成为有用的人来回报社会,回报所有帮助过他们的人。

## 平安产险信丰营销服务部践行公益前往福利院关爱儿童

在六一儿童节来临之际，平安产险信丰营销服务部践行公益活动，远巧英经理组织全员去信丰县福利院看望儿童。活动得到了信丰县广播电视台的大力支持，记者随同参加了这次公益活动。

平安产险信丰营销服务部为福利院新购了水果零食、营养品、学习用品、衣物夏凉被等用品。5月30日，

全体员工一起前往信丰县福利院，大家来到孩子们身边，和孩子们一起聊天、做游戏，并把精心准备的礼物送给他们，让整个福利院里充满欢声笑语。

平安产险信丰营销服务部表示，希望借此行动让更多的人关注福利院儿童，关注这些需要帮助的群体。公益关爱，平安一直在行动。

## 粽叶飘香 欢度六一

——富德生命人寿新余中支捐款捐物看望渝水区福利院残障儿童

每年的六一前后，富德生命人寿新余中支总不忘和新余市渝水区儿童福利院里那群残障孩子的相约。今年已经是第四个年头了。

5月30日上午，虽然新余一早就下起了大雨，但一年一度的福利院之行却没有因为风雨来袭而停下脚步，富德生命新余中支员工带着用自发捐款所购的沐浴露、尿不湿、卫生纸和苹果、香蕉等物资，还有大家从家中挑选的半新衣物，更带着爱和责任来到福利院，看望这些因残疾或智障被父母遗弃的可怜孩子们，和他们一起同唱一首歌、同跳一曲舞、一起游戏、谈心问暖。今年的六一过后即是传统端午佳节，为了让福利院的孩子们也能共享节日气息，体验包粽子的过程乐趣，品尝新鲜美味的粽子，富德生命人寿新余中支的员工还买来了糯米、花生、粽叶等一应包粽子的食材，以员工和福利院工作人员一起包粽子比赛的形式，现场为孩子们包粽子。这也是今年福利院活动与往年不同的地方，一开始，员工和福利院工作人员中不少人颇有为难之色，认为一上午要包出五百个粽子是个难以完成工

作，但当富德生命人寿新余中支总经理王晓岚女士发出比赛开始的号令后，参与比赛者被分成四组，会包的教不会包的，从现学开始，很快参赛者就投入起来，大家精诚合作：不会包的剪粽叶、绑粽绳、运送糯米粽叶、会包的甩开膀子越包越快、越包越好，不一会儿一个个标致的三角粽就在各个小组的椅背上挂满，20分钟后，比赛结束，经过各小组裁判统计，4个小组共包出了500多个粽子，其中优胜组以180个的成绩拔得头筹。而第一锅香喷喷的粽子也在比赛结束以后从福利院食堂的灶台上被端了上来，这可是我们食材准备组的伙伴赶了个大早，先行一步为孩子们包好后用了2个多小时高压锅煮熟的。员工们纷纷剥开煮熟的粽子，拿着香脆的苹果和甜软的香蕉走到孩子们中间细心喂食起来，看到孩子们满足的笑脸，大家顿时觉得自己点滴的付出都是值得的。

相聚的时光总是短暂，2个多小时的欢聚转眼即逝，又到了和孩子们说再见的时候，大家依依话别，相约下一个六一再聚首。

# 学术探讨

## 越走越快的互联网保险

(中国人民财产保险股份有限公司辽宁省分公司 马向东)

目前,“互联网+”概念继续高歌猛进,互联网保险在这股热潮中备受瞩目,表现出前所未有的生机和活力。保险依托互联网不断普及,无论在产品、需求、客户群等方面,均出现了新的“线上场景”。

### 一、互联网保险发展势头强劲

近来国内保险市场呈现出互联网保险保费规模高速增长、保险公司争相触网、保险新产品更趋多样化、保障型保费份额扩大等特点。

#### (一)互联网保险保费规模高速增长

2015年,国内互联网保险保费收入2223亿元,比2011年增长近69倍,互联网保费在总保费收入中的占比从2011年的0.2%上升到2015年的9.2%。其中,互联网人身险业务保费收入1465.6亿元,同比大增315%,比2011年增长141倍,占人身险公司全部业务的

9.2%,上升9.1个百分点,并首次超过互联网财产险保费;互联网财产险业务保费收入768.36亿元,同比增长51.94%,比2011年增长34.4倍,占产险公司全部业务的9.1%,上升8.6个百分点。互联网保险保费规模高速增长,实现跨越式发展。

#### (二)保险公司争相触网

中国保险行业协会数据显示,截至2015年底,共有61家保险公司开展了互联网人身险业务,全年新增9家;互联网人身险累计保费收入前十名的公司有:富德生命人寿332亿元、国华人寿173.9亿元、弘康人寿134.5亿元、光大永明125.0亿元、前海人寿99.1亿元、工银安盛97.9亿元、珠江人寿95.6亿元、阳光人寿94.4亿元、建信人寿92.9亿元、华夏人寿46.1亿元。

在71家财产险会员公司中,共有49家公司开展



互联网财产险业务,占比69%。互联网财产险累计保费收入前十名的财产险公司有:人保财险336.36亿元、平安财险235.93亿元、太平洋财险42.87亿元分列前三位,其余依次为大地财险37.58亿元、阳光财险24.96亿元、众安财险22.83亿元、天安财险11.61亿元、国寿财险11.39亿元、中华联合财险9.65亿元、太平财险7.72亿元。

各保险经营主体在积极拓展互联网渠道的同时,大型保险集团纷纷成立独立的电子商务公司,探索专业化经营之路。

### (三)保险产品更趋多样化

互联网保险催生了许多保险新产品,使保险产品更趋多样化,一些保险产品从无到有。有涉及民生保障的,如国寿养老与嘉实基金、腾讯三方合作推出“福寿嘉年”开放式个人养老保障产品等,满足人们对健康养老保障产品的需求;人保健康结合公司健康管理特色,开发6款健康险税优产品。有涉及服务中小企业发展的,如浙商保险与浙江股交中心、阿里巴巴合作,开展私募债保证保险业务,帮助中小企业降低融资成本。

### (四)保障型保费份额扩大

2015年,人身险业务几大市场主体大都以价值增长为导向,着力发展普通寿险业务。伴随着普通寿险保费的高速增长,人身险险种结构也发生了显著变化,普通寿险占寿险业务的比重为50.7%,比2014年提升11.3个百分点;分红险占比为48.5%,比2014年下降11.2个百分点,原来分红险“一险独大”的局面有所改变。结构调整初现成效,保障型保费份额扩大。

## 二、促进互联网保险强劲发展的要素

### (一)政策层面对互联网保险大力支持

2015年7月,保监会发布《互联网保险业务监管暂行办法》,标志着我国互联网保险业务监管制度正式

出台,也意味着我国互联网保险的发展渐入正轨,从政策层面规范了互联网保险经营行为,促进了互联网保险的健康规范发展。

### (二)网络平台渠道优势明显

2015年全年人身险公司通过官网实现的业务保费规模累计41.7亿元,占累计互联网人身险保费收入的2.8%。第三方平台依托其流量、结算和信用等优势,实现业务保费规模累计1423.8亿元,占累计互联网人身险总保费的97.2%。寿险公司网销保费收入几乎全部来源于第三方平台。2016年初已经披露相关数据的55家寿险公司,主要在65家第三方平台销售保险。从具体的第三方平台来看,阿里(包括天猫、淘宝、招财宝、支付宝)、京东、网易等互联网巨头依然占寿险公司网销保费的“大头”。

与第三方平台类似,近年来不少保险公司通过中介机构的网络平台获得保费收入,这些网络平台包括700度保险网、慧择网、中民网等。如,中国人寿与中元保险经纪有限公司、中国民航信息网络股份有限公司、保得利(北京)科技有限公司等经纪公司的网销平台均有合作。

### (三)互联网保险公司井喷式增长

目前,互联网保险创业公司已超过100家,从成立时间来看2013年之前成立的有27家,2013年成立的有7家,2014年成立的有20家,2015年成立的有52家,呈井喷式增长。2013年之前成立的互联网保险公司,主要是以经代公司构建的网络第三方渠道平台以及帮保险公司做技术外包的公司为主。2013年至2014年,创意险、车险比价平台、保险特卖平台、代理人平台冒出来的比较多(2014年开始,互助保险平台也频频出现)。到2015年,除车险比价和代理人平台持续增长外,针对行业险、企业团险、健康险的公司也出现了,也

有公司以保单管理、保单后服务、理赔赔付为方向。

2015年互联网保险公司共发生23起融资事件,融资总金额超过70亿元人民币。其中百万元级别为10起、千万元级别为8起、亿元及以上的为5起。同时,共有8家互联网保险公司获得第二轮及以上投资。从2015年互联网保险迅猛发展态势上预测,2016年互联网保险行业整体融资并购金额或将超过50亿美元,并且至少会出现3家融资过1亿美元(约6.5亿元人民币)的公司。

#### (四)传统互联网公司纷纷布局保险领域

互联网险企2015年的火热融资,让传统的互联网公司不甘后人,纷纷布局保险领域。2015年6月,阿里旗下蚂蚁金服和天弘基金分别出资3亿元和2.05亿元发起设立信美相互人寿,以长期养老保险和健康险为主营业务;8月,作为阿里集团控股公司之一的阿里健康宣布与中国太平洋保险旗下太保安联公司签署战略合作协议,除了实现太保安联现有健康险产品的线上投保、理赔申请、审核、直付等,还将针对互联网的需求和场景开发新产品;11月,百度、安联保险、高瓴资本宣布联合发起成立互联网保险公司,暂定名为“百安保险”,首先布局在线旅游业保险,然后逐步切入餐饮、出行、医疗、教育等其他生活场景。2015年7月,腾讯发起设立互联网寿险公司——和泰人寿(暂定名),腾讯与中信集团子公司中信国安并列为最大单一股东。2015年10月,京东表示,已与四川省政府签署战略合作框架协议,将在四川省设立京东互联网财产保险公司。

2016年,互联网公司仍继续抢滩保险业。1月,乐视网、欧菲光、科陆电子等8家公司拟以发起设立的方式投资设立新沃财产保险股份有限公司。其中乐视网拟出资1.7亿元,与新沃资本并列为第一大股东。2月,

携程旅行网和去哪儿网举行保险战略平台启动仪式,携程去哪儿战略保险平台希望通过IT技术和信息化的处理方式,革新传统保险业营销及理赔方式,同时通过大数据挖掘,为保险公司产品创新提供帮助。

#### (五)专业互联网保险公司相继进入保险市场

互联网时代的加速发展,给保险业带来无限的发展空间,社会资本不断涌向互联网保险市场逐利。目前,已有众安保险、泰康在线、安心保险、易安保险四家专业互联网保险公司进入市场(保监会2013年开始有序推进专业互联网保险公司试点,该年11月首家专业互联网保险公司——众安在线财产保险股份有限公司开业。随后,安心财产保险有限责任公司、泰康在线财产保险股份有限公司相继获批成立。2016年2月易安财产保险股份有限公司成立)。这些专门从事互联网保险业务的险企,充分运用互联网、云计算和大数据技术,实现保险业务和互联网、电子商务的高度融合,正发展创新型的保险业务形态。

在开拓互联网保险市场方面,专业互联网保险公司均选择差异化发展路径。例如,众安在线在车险上精耕细作,安心财险主打车险、小微企业财险和责任险等。

#### (六)移动终端和互联网技术助推保费增长

中国保险协会披露的数据统计显示,2015年财险公司通过APP获得了保费的快速增长。该年,纳入统计的财险公司通过移动终端(APP、WAP和微信等方式)实现保费74.8亿元,占比9.74%。其中,国寿财险、平安、大地、永诚、人保、阳光等24家公司通过微信平台实现保费22.179289亿元;平安、人保、中华联合、天安、太平洋等十余家公司通过APP/WAP实现保费52.647719亿元。

移动APP也正成为寿险公司推动网销保费增长

的一大利器,目前已经有 18 家寿险公司推出移动 APP 用于销售保险。另外,随着微信公众号的普及,目前绝大部分寿险公司已开通了微信公众服务号。

#### (七)理财型业务和车险业务占主导

从业务结构来看,2015 年包括万能险和投连险在内的理财型业务保费,占互联网人身险保费的比例高达 83.2%。在 2015 年互联网财产险累计保费收入中,车险 716.08 亿元,占比 93.20%。理财型业务和车险业务占据互联网保险收入的主导地位。

### 三、互联网保险发展中出现的主要问题

#### (一)注重保障功能的传统险占比低

互联网保险主要保费大都来自于短期理财型寿险+车险。2015 年互联网保费爆发式增长主要源于短期理财型寿险(高现价产品、万能险产品)和车险的互联网化。2015 年互联网保险保费收入中,理财型寿险占据 55%,车险占据 32%,注重保障功能的传统险占比非常低。2015 年互联网寿险保费迅猛增长,主要是依靠短期理财型产品热销,但长期看,将受制于自身特性。互联网适合销售简单、高度标准化的保险产品(中短期理财险/车险/意外险等),而高价值的长期寿险产品个性化程度高、产品条款复杂,需要营销人员的反复沟通和解释,难以适应互联网渠道销售。而 2015 年互联网财产险保费收入中,车险占比高达 93%。车险驱动互联网财险保费激增,加剧了车险竞争。

#### (二)“法”与“非法”的边界尚不清晰

一些互联网平台采取收取会员费形成资金池,在会员出险后进行赔付的经营模式,与保险业务有相似之处。其赔付资金来源一般可能有两种渠道,一种是依靠持续不断地吸收新会员来扩大资金池,用后期会费满足前期会员的赔付申请;另一种是通过超低价格做大客户规模,然后博取新一轮风险投资,将投资款用作

赔付。而这样的的联网风险保障业务,是否构成非法经营保险业务,还有待监管部门在实践中探索判定。因互联网平台的类保险业务“法”与“非法”的边界并不是十分清晰,造成了部分互联网公司脱离保险监管,涉嫌非法经营保险业务,对消费者利益保护和市场秩序维护带来隐患。

互联网平台与保险业务相关的非法“踩雷”有两类形式,一类是假借其他名义实质性经营保险业务;另一类是假借“保险”的名义开展其他业务或者搞营销噱头。更要警惕的是,一旦增员、融资遇到困难或因其他原因导致现金流断裂,后期赔付承诺无法兑现,实际控制人可能把平台一关,卷款跑路。同时,其收费、开户等所有经营行为,脱离金融保险监管,难以保证不被挪作他用,蕴藏风险。

#### (三)公益与保险边界模糊

一些互助平台尽管自认为其业务是公益互助模式,但仍然存在监管风险。这些互助平台在进行业务宣传时,使用了“保险”字样,这对于普通大众来说,很难分清其互助业务与商业保险的区别。2015 年以来,部分互联网公司基于网络平台推出“夸克联盟”等互助计划,主要集中在意外互助和重大疾病互助领域,近期又涉及所谓车辆风险。其推出的互助计划大都采取收取小额费用,发生互助事件后再均摊互助资金的模式,互助额度存在不确定性。这样的互助计划,脱离了保险监管,涉嫌非法经营保险业务,存在巨大的风险。这些互联网公司不具备保险经营资质或保险中介经营资质,互助计划也非保险产品。相关互助计划没有基于保险精算进行风险定价和费率厘定,没有科学提取责任准备金,同时也没有政府部门的严格监管,在财务稳定性和赔偿给付能力方面没有充分保证。更要关注的是,部分互助计划假借保险名义进行宣传,以所谓“超低价保

障”和产品创新为噱头开展营销,将两者进行不客观地比较和挂钩;有的网站将互助计划和保险产品混搭销售,极力混淆两者之间的区别,具有相当的迷惑性和隐蔽性,容易使消费者误以为互助计划是保险产品或所谓“互联网+保险”的新型产品。这样的做法既扰乱了正常的金融市场秩序,也可能使消费者权益受到严重损害。特别值得警惕的是,有的机构或个人打着“互助计划”的幌子在微博、微信等互联网平台恶意骗取公众钱款,极易给消费者造成经济损失。

#### (四)部分互联网保险产品脱离保险本质

目前,互联网保险让保险产品更加“粗暴”,产品之间主要比较收益率,这使保险公司之间的竞争恶化。部分互联网保险产品严重脱离保险本质,定价缺乏数据支持,为吸引关注和片面追求规模而盲目创新,混淆了创新边界,已为社会所诟病。如寿险产品其实就两个功能:一个是保障,一个是理财。现在国内互联网保险寿险产品的问题就是把两个功能糅在了一起。因为需要保费,需要打着理财的名义卖给客户保险,这是寿险行业到目前为止最严重的问题。

#### (五)互联网保险投诉上升

伴随互联网保险业务的不断扩大,消费者的投诉也随之上升。保监会数据显示,2015年,涉及互联网销售保险的投诉1441件,占总投诉量的4.79%,同比增长46.51%。投诉较多的险种为退货运费险、航班延误险、旅行意外险、车险、新型寿险等。在有关互联网保险的投诉中,反映比较突出的问题有理赔流程长、理赔手续繁琐、拒赔认定不合理、退保申请处理不及时、捆绑销售保险产品、未经同意自动续保、以理财产品名义销售新型寿险产品等。

#### (六)网络保险违法活动仍存在

不法分子仍在利用网络实施保险违法犯罪活动,

其通过互联网投保后诈骗保险金、利用互联网非法经营保险业务,以及在网络支付环节盗划、侵占保险客户资金等,对这样的违法犯罪行为,要高度警惕,防范恶性风险事件。

### 四、互联网保险发展的主要趋势

#### (一)险企与更多的网络平台合作成为新趋势

随着更多第三方平台的出现,寿险公司不再单一地“押宝”某第三方平台,阿里、京东等巨头虽是不少寿险的首选,但目前已有超过四成的寿险公司与至少3家第三方平台有合作,有超过八成的险企与至少2家第三方平台有合作。除阿里(包括天猫、淘宝、招财宝)、京东等互联网巨头外,网上银行、旅游网站等平台正成为寿险公司合作的新趋势。

由于银行系险企保费的飙升,以及险企对银行本身巨大客户流量的看好,网上银行正成为不少保险公司网络营销平台的首选。在纳入统计的55家寿险公司中,在各大银行的网上银行销售保险的寿险公司有16家(工行、农行、建行等)。同时,在去哪儿网等旅游网站销售保险的寿险公司也较多,这些旅游网站包括酷讯旅游、携程、穷游、飞旅安途网等。另外,中国国际航空、海南航空等航空公司也是一些寿险公司的重要销售平台。

#### (二)借助移动互联网创新服务模式

随着移动互联网的飞速发展,各大保险公司纷纷借助移动互联网创新服务模式,推出保险移动信息解决方案,通过手机终端实现从保险业务流程提醒、险种推荐、客户情感沟通、移动展业到查勘理赔等服务。中国人寿推出掌上国寿后,继而新华保险推出掌上新华,生命人寿推出e动生命,合众人寿推出财保街,招商信诺推出玩美人生等。寿险业正进入掌上理赔时代,如,平安人寿“安e赔”项目上线,开启E化理赔新模式,省去了繁琐的流程、缩短了理赔时间,为客户提供足不出

户的在线理赔服务。“安e赔”项目依托业务员“口袋e行销”平台,将客户理赔资料拍照上传,并使用电子签名,即可随时随地提交理赔申请,业务员仅需将简易纸质资料带回公司。

已有多家寿险公司推出了具有成本低、黏性强、精度高、互动性强等特点的移动App。投保人通过APP,可以享有保单投保、理赔查询、年金服务、卡单激活等各项便捷服务。而保险公司也利用移动终端APP和互联网技术推进快速理赔等服务,如运用APP软件或硬件平台,开发道路交通事故在线处理系统、建立电子公众平台,推动道路交通事故网上受理、网上定责、网上理赔,保障当事人公正快速地化解损害赔偿纠纷,提升依法治理和便民服务能力。

### (三)互联网保险市场、服务更加细分

随着保费规模不断壮大,互联网保险市场布局在展现雏形,传统保险公司正越来越关注新场景和新产品的开发,而一些小公司也另辟蹊径的走“另类路线”。在经营模式上,目前创新类保险服务机构众多,模式各异,主要分为保险直销超市、搜索与比价及其他类,除了大家比较熟悉的一些形式外,一些更为灵活、新颖的模式也在逐步出现。在产品形态上,目前虽然承保范围基本为意外险、家财险等,但所细化的领域引人关注。这也是一个市场、服务不断细分,产品形态、经营模式不断进化的过程。现在互联网保险的发展仍处于非常初级的阶段,远未到马太效应显现的阶段,充分细分是互联网保险发展的阶段性表现。

### (四)互联网保险正寻求真正的突破点

互联网保险虽然发展迅猛,但所经营的业务还没有引发其的核心“质变”。现阶段占比高的理财型业务和车险,并非互联网保险真正的突破点,也不能将其看作是未来互联网保险的发展方向。而构建互联网生态

链保险、技术驱动保险,及空白领域的保险等或是下一步的主流,这三个领域既各自为主线,又相互有交叉,场景化、创新型和体验式的理念将贯穿其中。

从风险管理的角度,互联网保险应该由目前简单的风险转移、转嫁功能向风险降低过渡,这也是保险本质的真正体现。

### (五)互联网保险要注重后期互动

后期运营是互联网保险可持续发展的关键。用户的互动和活跃度,直接决定产品是否可持续,否则又会变成“一次性”产品。保险公司在与海量的新增用户迅速建立连接之后,更重要的是通过后期的互动活动,让更多的用户从过去的被动关注改为主动参与,更好地了解互联网保险产品,再对不同需求属性的用户进行分类运营。

未来互联网保险的发展方向是价值化、多态化、融合化。互联网保险在大数据时代挖掘新的社会需求、创造新的产品,丰富保险市场,解决多样性保险需求(用数据帮助进行需求挖掘和产品设计,实现自动核保、自动理赔、精准营销和风险管理,这是互联网金融的精髓)。互联网保险产品不单单把互联网当做营销渠道,而是要迎合3.0时代,一方面加强与其他行业的合作,另一方面迎合生活碎片化趋势,开发更多贴近生活的细致产品,同时不断走在客户前端,发现更多需要保障的新风险。而互联网保险产品的前景是跨界融合,如物流、电商领域,支付领域、医疗养老领域都能有很好的结合,碰撞出新产品的空间。现在很多互联网巨头进入保险行业,使得保险产品销售渠道成本下降,此外,互联网企业在入口、流量方面的优势,也使得保险公司把更多精力放在真正有竞争力的地方——如风险定价和投资管理。互联网与保险业的结合带来了新模式和新思路,正不断迸发出创新的火花。

# 体现公益开展老年人意外伤害保险工作

(泰康人寿保险江苏分公司 彭守一 李青青)

2016年5月6日,全国老龄办、民政部、财政部、中国保监会等四部门联合印发了《关于开展老年人意外伤害保险工作的指导意见》(下称简称《意见》),旨在全面落实《中华人民共和国老年人权益保障法》、《国务院关于加快发展养老服务业的若干意见》、《国务院关于加快发展现代保险服务业的若干意见》,以及全国老龄办等24部委《关于进一步加强老年人优待工作的意见》等政策要求,结合各地实践,切实开展好老年人意外伤害保险工作。对此,我们应高度重视,认真对待,充分认识到其重要意义,体现公益,多措并举,把这一好事办好、办实事。

## 开展好老年人意外伤害保险工作重要意义

老年人意外伤害保险是由投保人与保险人签订保险合同,在被保险人因遭受外来、突发、非本意、非疾病的事件直接导致老年人身体伤害或死亡时,依照合同约定,给付受益人保险金的一种商业保险。

开展老年人意外伤害保险工作,是应对人口老龄化带来的养老、医疗等方面社会风险,推进养老服务业和现代保险服务业融合发展的客观需要。同时对于推动老龄事业发展、增进老年人福祉和获得感具有现实意义。据统计,目前我国60岁及以上老年人口已超过2.22亿,占总人口的比例为16.1%,未来20年仍将以年均近千万的规模快速增长。老年人在日常生活中遭受意外伤害的风险远高于其他年龄群体,不但会增加基本医疗保险的支付压力,也会加重老年人及其家庭经济负担。开展老年人意外伤害保险工作,逐步建立和完善政府支持、社会捐助、个人自费投保相结合的老年人意外伤害保险制度,形成政府、社会、家庭和个人应

对风险合力,既有利于发挥商业保险的补充作用,拓展金融保险业新领域,推动现代保险服务业发展,又有利于缓解社会保障压力,提高老年人及其家庭抗风险能力,减少因老年人意外伤害引发的矛盾和纠纷,促进社会和谐稳定。

眼下,开展老年人意外伤害保险工作具备诸多有利条件。一方面我国老年人口规模大、增速快,老年人意外伤害保险需求日趋旺盛,开展这项工作易得到老年人和社会的认同和支持,便于建立老年人意外伤害风险的社会分担机制,有助于形成低缴费、高效益的市场,对保险服务业拓展业务规模、降低运营成本十分有利。另一方面我国部分省(区、市)目前已在老年人意外伤害保险工作方面进行了积极探索,积累了一定实践经验,取得了良好社会效益。因此,我们要因时顺势,适应老年人需求,充分认识开展老年人意外伤害保险工作的重要意义,在总结经验的基础上,积极开展好老年人意外伤害保险工作。

## 开展好老年人意外伤害保险应当体现公益

《意见》规定,凡60周岁及以上老年人均可成为老年人意外伤害保险的被保险人,原则上不设年龄上限。各地区可根据实际情况适当放宽被保险人年龄范围,但不应低于50周岁。保险责任范围为老年人在生产、生活的各种场所,包括在居家生活、乘坐公共交通工具、参加公共场所活动、入住养老服务机构、外出旅游时发生的各种意外伤害事故,均应纳入意外伤害保险责任范围。

**一是要政府引导。**积极发挥政府在政策优惠、市场培育及监管、舆论引导、资金投入等方面的应尽职责,营造踊跃投保的社会氛围,鼓励诚信守约、公平竞争的

政策环境。与此同时,政府有关部门和经办保险公司要考虑老年消费人群的特性,根据老年人群的需求,不断扩大保险责任范围,提高保障水平。

**二是要市场运作。**遵循市场规律,打破行业垄断,充分调动保险业各类市场主体的积极性,形成平等参与、有序竞争、优胜劣汰的市场运行机制。在推广老年人意外伤害保险时,积极利用多种媒介进行动员。如设立流动宣传点,给老年人投保提供咨询服务,还可在广播电视中反复报道,结合真实的赔付案例进行宣传,让老年人切身感受到参加保险带来的好处。特别是要对保险条款详细、正确的解释,尤其需强调责任免除范围,以免日后理赔时发生不必要的纠纷。

**三是要体现公益。**承保保险公司应根据老年人优待相关政策,提供价格优惠、服务优质的保险产品,要兼顾企业效益与社会效益,实现合理利润与社会公益的平衡。尤其是要坚持讲政治、顾大局,制订应急机制,根据特事特办、急事先办的原则,设立专门的理赔绿色通道,对相关分支机构进行特殊授权,简化管理流程和办理手续,缩短理赔处理时间,把党和政府对老年人的尊重和关心通过保险送到心坎上。

**四是要投保自愿。**充分尊重老年人意愿,坚持老年人个人或家庭成员自愿投保,严禁从基础养老金、医疗保险个人账户、各类老年福利津贴补贴中扣取保费等各种违反老年人意愿的强制投保行为。可将老年人意外伤害保险挂在保险官方网站或者其他购物网站上,方便老年人家人以及喜欢上网的老年人购买。另外,还可在公园、公共图书馆、老年活动中心和养老康复机构等老年人经常活动的场所设立销售网点,便于老年人了解和购买。

### 开展好老年人意外伤害保险做到多措并举

开展好老年人意外伤害保险工作,将这一惠民工程的实惠真正送进千家万户,让全社会认识到老年人

意外伤害保险是应对人口老龄化的重要举措,是给广大老年人带来真正实惠及安全保障的重要民生工程。正因如此,开展好老年人意外伤害保险工作事关重大,必须做到多措并举。

**一要惠及老年人。**严格按照《意见》的要求,鼓励有条件的地区根据实际情况,完善特殊困难群体和重点优抚对象等老年人购买意外伤害险统保的相关政策,完善针对保险公司的激励政策,使意外伤害保险最大限度惠及广大老年人。倡导有条件的企事业单位为退休职工购买意外伤害保险,或对保费给予适当补助。鼓励法律援助机构为老年人提供理赔维权服务,依法维护投保老年人的合法权益。保险机构除提供24小时服务热线外,还应设立老年人意外伤害保险咨询专线,方便老年人投保、理赔服务等问题的咨询解答;组织关爱老年人的专家义诊并开展健康知识讲座,为老年人送去健康关怀服务;设立专门的调解接待和调解人员,有效控制服务对象的投诉,解除其后顾之忧。

**二要普惠老年人。**用集体资金、社会捐赠资金等为老年人购买意外伤害保险的,应尊重集体经济组织成员或捐赠人意愿,自觉接受社会监督,确保资金安全。特殊困难群体和重点优抚对象等老年人参加意外伤害保险的,可由老龄工作部门或民政部门统一组织或作为被保险人代表与承保保险公司签订投保合同。保险凭证要及时发放,确保老年人的知情权和受益权。

**三要优惠老年人。**开展老年人意外伤害保险工作,要建立和完善政府支持、社会捐助、个人自费投保相结合的老年人意外伤害保险制度,形成政府、社会、家庭和个人应对风险合力。承保保险公司一方面要加强保险产品的宣传推介,帮助老年人形成正确认识,确保投保老年人了解自身权责。另一方面在服务期内根据保险实际执行情况,适时增加优惠条款,积极开展老年人安全教育和事故防范等公益活动。



## 竖立在老区红土地上的先进标杆

——记江西省五一劳动奖状单位人保财险赣州市章贡支公司先进模范事迹

在今年江西省五一劳动奖状单位推荐评选中,人保财险章贡支公司(以下称章贡支公司)被江西省金融工会从全省金融保险系统4个候选单位中遴选为唯一申报对象,成为今年全省金融保险系统唯一一个获此殊荣的单位。

赣州市第一个经营保险业务的就是人保财险章贡支公司,35年后的今天,仅中心城区就有人保财险公司县级营业单位7家,其它财险营业单位20余家,可谓商贾云集!

2015年,人保财险章贡支公司就是在这群雄逐鹿的竞争中取得骄人业绩:全年实现保费收入10585万元,完成年计划104.3%,同比增长21.8%;实现利润1499.2万元,完成年计划的134.9%。其中保费规模成

为赣州财险行业首个跨亿元的县级经营单位。

### 群雁高飞头雁领

习惯了计划经济和独家经营的章贡支公司,面对左突右攻的对手也曾有过难于招架的窘境,并经历了股改后长达七年的波折,能走出低谷,现任班子是“接力赛”的第二“棒”。

那是2012年,37岁的经理冯斌,接手大打翻身仗的章贡支公司,最担心这面先锋的旗帜在自己接任后倒下。他反复思量后逐渐清晰:出路在于加快激励员工和服务客户“双轮”驱动!

班子成员也达成了共识,制定出行动“纲领”与“路线”:即对公司员工出台激励措施,加大奖罚力度,修订、完善公司管理与考核办法,强化员工关爱;对保险



客户推出增值服务,为客户提供“五免费”(免费代办年审、免费洗车、免费送保养、免费送路费、免费送油费)活动。这些举措的实施,为新一届班子交上了一份满意的答卷:当年实现保费收入 5689.72 万元,较上年增长 39.45%,完成年计划的 113.12%,保费规模继续列居赣州财险第一,并提前 25 天完成全年保费计划;实现承保利润 849.6 万元,完成计划的 139.74 %。这一年,不仅获得了丰厚的回报,也积累了经营管理经验。

第二年再获硕果:保费与利润均为 2 成的增长,继续获得了全市、全省人保财险系统“标杆县区支公司”和赣州市“文明单位”称号。

带领支公司创出佳绩的冯斌,助手接二连三地得到了提拔,但同时却把担子越来越多地压到了他自己身上。上半年刚过又有 1 名副经理调离,下半年经理室工作只能 3 个人的担子 2 个人挑,冯斌自己主动分管车险这项龙头业务。与他相处了多年的员工说起冯经理的优点就像高压水开了闸没个完,最具特点是说他敢想敢闯,工作深入细致,为人和善公平。对待上级的要求总是想方设法去落实;遇到困难总是抱着积极的心态去应对。员工需要帮助能如愿以偿获得他的支持;员工平时反映的意见最容易受到他的重视。员工本人甚至家人只要病重住院,他必定前往;员工家有红白喜事,他再忙也上门祝贺或慰问。

他对自己身体的关顾却远远不够。如他发现自己肠胃出血后,一拖再拖;病倒了住院,手术后第一句话不是问自己的身体怎样而是问公司业务进展情况;躺在病床上也一天不拉地安排好工作,生怕耽搁几天会使全年目标“泡汤”。冯经理用自己的言行,对“带头人”这个词作了最好的诠释。

章贡支公司在冯经理的带领下,全员焕发出奋发向上、积极作为的精神面貌,处处呈现虎虎生机:队伍建设、内部管理、业务发展、依法经营、服务创新等工作

都精彩纷呈,2015 年公司被评为市人保财险系统“标杆县区支公司”、省人保财险系统“十强标杆县区支公司”、江西省金融五一劳动奖状。经理冯斌也多年被评为省、市人保财险系统优秀管理者和优秀党务工作者。得“民心”者得“天下”

赣州中心城区人口逾 70 万,是保险商家必争之地。谁赢得了客户的依赖,谁就赢得了市场,谁就能成为行业的“大哥大”。

车险是财险的“龙头”业务,而车险业务又七成来源于车行。章贡支公司这个行业“老大”,有比竞争对手更多的“触角”和“套路”。

成人达己是章贡支公司拓展车商业的制胜“法宝”。他们在制定计划和安排工作时总比同行做得深入细致,如对合作的 30 多个车行实行“一行一策”和分级管理,派员为车行讲授安全与保险课,与车行开展文体联谊活动,这些都为合作添加了“润滑剂”。与此同时,联合车行组织诸如促销团购会、合作秒杀、买保险献爱心和资源置换等活动,招招都能“点燃”车行的激情,互利共赢的合作成效水到渠成。

发现客户新需求是章贡支公司驾驭市场的“王牌”。他们从不恃强凌弱,也不主动投入“血拼”,常把竞争对手看成特殊的合作伙伴;但在潜心研究客户的需求方面特别舍得花“本钱”。2015 年他们增设 2 个私家车代审点,全年为上万客户免费代办年审;对金卡、银卡会员发生日短信祝福,送鲜花祝贺;对上班族或白天不便办理保险的客户增加 3 小时的夜市营业;为出险客户提供免费上门收取索赔材料服务;为全年 4000 多位出险车主提供免费代步车。这些迎合保险车主喜欢的“卖点”,更赢得了客户的追捧和称赞。

去年 6 月的一天,有家二手车公司的客户来到保险大厅,送上 4 个水果篮,要表达她对公司签单人员延时服务的感谢。还有一次,某车行的曾女士在快要下班

时到章贡支公司办理投保，银行要求5辆贷款车当晚保险生效。这下保险夜市发挥了作用，签单人员不仅马上办理承保，还及时联系省分公司核保，让办好了保险的曾女士深有感触地说：“还是人保的服务贴心！”

免费提供代步车更像是为出险车主雪中送炭，中德车行售车顾问就深有感触地说：人保的代步车服务对私家车主很有吸引力！现在“有车一族”一天无车用就觉得犯难，借车要欠下人情，租车每天得200至300元，有章贡支公司出险后提供的3天免费租车，别说无须花费一分钱，还真有当“上帝”的感觉！

洞察商机促成保险是章贡支公司业务抢先发展的利器。近几年，政府推行民生工程，不断建立各项保障机制，章贡支公司配合政府开办了多项新业务，农业保险也不断推广。2014年末，章贡支公司还率先在全市开办自然灾害公众责任险附加见义勇为责任险。这一保险保障便赢得了赣州中心城区46万人的欢心。

### 众人拾柴火焰高

如果说能赢得众多客户青睐是成就章贡支公司成为行业标杆的根本，那么，促成这一根本的主要力量就是员工团结协作。

人保财险公司也和其他竞争主体一样，员工身份多样与待遇差异大成了强化团队协作的最大障碍。章贡支公司不仅对此有充分的认识，还为此做出了积极努力。为淡化身份，他们一方面在制定年度考核方案时，加大对驻店员、营销员密集的销售线员工政策倾斜力度，取消奖励身份类别，并推荐6名优秀的劳务派遣员工转公司版本劳动合同，让销售线员工看到了职业发展的希望；另一方面增加普惠制员工关爱，考虑到员工早餐和公司加班用餐，自己做时间紧，在外就餐费钱且不卫生的情况，由公司食堂加做全员早餐；夏天在外展业容易中暑，食堂每天还为员工准备凉茶、绿豆沙、冷饮和防暑药物；为了解解决好营销员的底薪、福利、养

老金等问题，他们探索出“营销员互助会”的模式，既为营销人员提供了基本保障，又避免了费用开支违规问题。员工的收入差距小了，大家气顺了，工作干劲更足了。

有了内部公平的环境，还要懂得营造争先恐后的氛围。章贡支公司能成为行业标杆，是全员把争创佳绩记在心里并付诸于行动。公司结合学习、会议、活动，及时进行阶段性工作点评，总结好的做法，指出不良苗头，提出改进措施，明确努力方向，让每位员工都始终保持高昂的工作激情，努力为公司增光添彩。公司有2位从班子成员落聘的员工，处于这样的工作环境，一直主动争挑业务重担；销售线邱丽英原本是公司劳务派遣合同员工，因前些年用工清理，最终成为个代营销员，后因业绩突出又纳编为劳务派遣员工，2015年再以业绩612万元居支公司第一而转为公司劳动合同员工。公司对优秀员工的纳编转编机制，增强了非公司劳动合同员工主人翁意识和归宿感。

妥善安置好退休和内退员工是促进公司和谐发展的重要因素。章贡支公司有退休和内退员工10名，因老员工势众，加上长期待遇差，曾时不时向公司“发难”。近两任班子主动召集这些员工座谈，每月还安排组织活动，并为他们解决许多实际问题。这些员工从此再没有为难公司，而且能通过公司组织的活动献计献策，有几名员工还利用个人关系为公司“拉”业务。

建立内部民主管理长效机制是章贡支公司一大亮点。2015年，他们在修订完善一整套内部管理制度的基础上，制定了《销售人员薪酬绩效管理办法》、《增员管理办法》等，出台了《人保财险章贡支公司工会工作制度》，在强化了业绩与个人收入挂钩及绩效与职级晋升挂钩的同时，工会的桥梁、纽带作用也得到了更好地发挥。

### 寸草报得三春晖

企业根植于社会，一个着眼长远发展的企业一定

要珍惜栽培自己成长的“土壤”。当前保险界仍有许多与社会不和谐的音符:有的急功近利误导保险消费,有的粉饰保险产品引诱客户投保,有的借故逃避或拖延、苛刻责任赔偿,有的心存侥幸踩踏监管“红线”……。这些多数发生在普通员工身上的问题,归根结蒂却是公司管理的问题。章贡支公司在坚持诚信经营、遵守行业自律、履行公司义务方面勇担企业社会责任,积极开展社会公益活动,努力反哺这块养育自己的“红土地”。

把诚信履约当作平时检验员工行为的“标尺”。面对当今社会仍存在销售人员隐瞒告知义务或糊弄客户的情况,章贡支公司指定专人负责销售回访,及时发现查处误导投保、代投保人签名、擅自截留保险礼品等问题,切实维护投保人权益。

把行业自律列为公司与员工必须遵守的职业操守。去年3至10月,赣州行业协会达成制止车险滥发礼品的共识后,有位客户明确提出没有礼品就到其它保险公司投保,章贡支公司看着订来不久堆积如山的

礼品却守身如玉,仍带头自觉维护行业规定。同年10月,江西保监局重申各渠道车险手续费上限,章贡支公司不因某些经营主体变相抬高手续费和自身业务下滑情况而动摇,也以大局为重的意识和一言九鼎的品格守护行业底线。

把回馈社会视为保险企业义不容辞的责任。去年5月至8月,赣州人保财险与赣州市政协扶贫基金会联合举办了“买一份人保车险,献十元精准扶贫”公益活动,章贡支公司积极响应,最早行动,短短3个月便筹得扶贫善款3万余元,有效地带动了当地的社会扶贫工作。他们还组建社会公益爱心团队,或与赣州市义工联配合,或自行组织,深入到社区和农村开展“助困、助老、助残”志愿服务活动。“六一”节时,公司爱心团队到赣县阳埠乡马埠小学慰问,当听到学校有位女老师身患重病家陷困境时,团队成员当场又组织爱心捐助,在全校师生中引发了很好的反响。章贡支公司向社会奉献爱心的佳话让这一保险“标杆”更加鲜艳夺目!

## 人保财险鹰潭分公司郑晖荣获五一劳动奖章

在“五一”国际劳动节来临前夕,鹰潭市总工会印发了《关于授予在全市大众创新、万众创业热潮中成绩优秀者鹰潭市五一劳动奖章的决定》。人保财险鹰潭分公司财会部经理郑晖荣获“鹰潭市五一劳动奖章”荣誉,这是鹰潭市保险行业中唯一获此殊荣的代表。

5月4日上午,鹰潭市总工会郑副主席专程来到人保财险鹰潭分公司,与该市分公司副总经理、工会主

席吴志华一道,为公司财会部经理郑晖颁发了鹰潭市五一劳动奖章、荣誉证书和绶带。

郑晖同志入司20多年来,坚定理想信念,作风严谨求实,工作勤奋敬业,立足本职开拓创新,为人保事业倾尽所能,充分发挥了先进表率作用,用青春和汗水创造了令人欣喜的工作业绩,连续3年被评为人保财险江西分公司服务明星。



# 保险史话 (二)

## 中国保险业的兴起与发展

(1805~1911)

### 1. 中国最早的保险机构

1685年,闭关多年的清政府开放海禁,特设广州为唯一的对外通商口岸。西方商品经济的浪潮开始冲击中国几千年来自给自足的自然经济体系。广州作为中国最早的通商口岸,成为中国保险业的缘起之地。

在广州一口通商时期,外商主要来自葡萄牙、西班牙、荷兰、英国、美国、丹麦、瑞典、普鲁士等国。18世纪末19世纪初,英国在中国对外贸易中已居主导地位,开拓中国市场已是英国殖民地战略的重要部署。1787年11月30日,英国政府给第一次派往中国的使臣喀塞卡特中校发出指令:“请注意,如果能在广阔的中华帝国为印度的土产和制造品找到一条出路,必将促进英属印度的繁荣;同时,这种销售的收益将提供英国

对欧洲投资的资源,当前这一投资每年不下130万英镑”(参见《中国近代航运史资料》,第3页)。

这一时期,英国为扭转贸易逆差的窘境,开始大量向中国输出印度的鸦片。海上贸易日渐扩大,据粤海关统计,1804年6月3日至1805年5月23日,粤海关外船进口数达到了85艘,比5年前增长了1/3,其中超过一半为英国货船。

海上贸易离不开保险。当时,英商的货船主要装载着鸦片、金银等贵丽货物,沿途冒着海盗、风浪、战事等风险,没有保险的航程无异于赌博——或日进斗金,或血本无归。精明的商人不会选择赌博式的经营策略,他们为了长期经营,需要将不可预测的意外转化为可预测的固定支出,即通过一定的保费将风险转嫁出去。

从而获得稳定的收益。

英国学者格林堡在其《不列颠的贸易和中国的开放(1800 - 1834)》一书中记述：“在 1801 年，广州还没有任何公开的保险机关，但是有些私人却临时组织在一起承保船只和它的货物，金额最高为 2000 元（指当时广州对外贸易中流通的西班牙银元。随着港脚贸易的发展，很多加尔各答保险机关在广州设置了代理机构。”（港脚：指当时不属于英国东印度公司的在广州从事贸易的英国和印度商人。）

为了便于理赔，1805 年由英国东印度公司鸦片部经理达卫森（W.S.Davidson）发起，在广州开办了谏当保安行（Canton Insurance Society，又称广州保险会社），自此，中国保险业拉开序幕。

谏当保安由其广州经理人及其加尔各答和孟买的朋友集资经营，并拥有全部股份，通常全部股份为 60 股，每一股东负无限责任。其经营按照一种旧习惯，由当时两家主要的鸦片代理行甸地洋行（Davidson-Dent House，宝顺洋行前身）和比尔·麦尼克洋行（Magniac&Company，怡和洋行前身）轮流管理，每隔 5 年解散一次，成立一个新社，并互换一次经理。

谏当保安行在当时有很高的信誉，其股东为印度和中国的第一流商人，其资产被视作“一种几乎无可否认的确实担保”，商界名流非常希望得到这些股份，拥有其股份不仅不必拿出现金，而且还可分到每股 3000~4000 元的红利，更吸引人的是，谏当保安行的股权是“有身价的”特殊标志。据记载，印度孟买最大的鸦片贩运商摩提钱德·阿米钱德希望获得谏当保安行尽可能多的股份，比尔·麦尼克洋行在给他的回信中写道：“在股份的分配上，我们当然已注意到我们的委托户和朋友中的一些人，他们有的同我们做了大量的交易，或是他们可能分担风险对保险机关作出贡献，这些人是有优先取得股权资格的”。从这封信中，我们可以感

受到谏当保安行股权的分量，同时也可以看出其经营之道——为了稳定经营，控制风险，以股权为纽带，掌控主要贸易伙伴和对风险有影响的人。

经历 5 次轮换，甸地洋行变身为宝顺洋行，比尔·麦尼克洋行易帜成怡和洋行，两行互为强劲的竞争对手。1835 年，经营了 30 年的谏当保安行改组，宝顺洋行退出，怡和洋行全面接掌。1836 年，谏当保安行改为谏当保险公司（Canton Insurance Company Ltd.），1842 年注册地迁往香港，帕特森（Paterson）为董事长，资本总额 250 万港元，实收 100 万港元。1857 年上海设立分公司。1866 年，怡和洋行又在香港设立香港火烛保险公司，资本总额 200 万港元，实收 40 万港元。这两家公司都经营水火灾险和意外险。

宝顺洋行则另起炉灶，于 1835 年在广州开设了于仁洋面保安行（Union Insurance Society of Canton），又称友宁保险行，为中国第二家保险机构。该行延续谏当保安行的传统，每三年结算一次。6 年后，该公司总部迁往香港，注册资本 54 万英镑，主要经营水火灾险、汽车险和信用险，伊兹为经理。1868 年于仁洋面保安行在上海设立分公司，华记、旗昌等洋行加入投资者行列。1874 年于仁洋面保安行在伦敦设立分公司。1882 年，于仁洋面保安行改组为股份公司，更名为于仁保险公司，业务已在全球拓展。

鸦片战争前，外商保险公司在中国的业务主要委托洋行代理。在机构设置上，洋行围绕贸易主业，兼设码头、货栈、船舶修理、银行和保险等业务机构。1838 年，广州洋行已达 55 家，从事保险代理业务的外籍人员约 20 人，代理伦敦保险、联盟海险、海上保险等 15 家外商保险公司的在华业务。怡和洋行和宝顺洋行在中国的海外贸易中具有霸主地位，在外商保险代理方面也颇具影响。

1829 年 2 月，比尔·麦尼克洋行合伙人之一的马地

臣在中国澳门创办的第一份英文周刊《广州纪事报》曾记载,比尔·麦尼克洋行(怡和洋行前身)充当了不少于6家保险公司的代理,甸地洋行(宝顺洋行前身)充当了4家保险公司的代理。

洋行代理保险不仅为外商保险公司带来拓展业务和理赔的便利,而且为自身盈利增加了渠道,洋行不仅可享受保险公司的利润分红,还可从每笔业务中获得5%的佣金。

## 2. 保险思想的传播

最早向中国介绍保险理念的是西方传教士。1833年普鲁士传教士郭士立在中国出版了第一份中文报刊——《东西洋考每月统记传》,期刊内容从宗教延伸到世界各国政治、经济、文化,在士大夫阶层产生了广泛影响。

1838年,《东西洋考每月统记传》载文介绍了西方现代保险:“那外洋舟只来数万里远,海茫浪荡,暗礁布满,飘沙累积……若论一年所失之船只,庶乎银几百万沉水不复用也,莫非哀哉。”贸易险中做,运货未稳当,故此商贾请人担保之。那人虽有财,但不足以保多也。故招他人,合其财为一本,设使十人题名,各人出一万银,以此为其会之本也。我要发船载货,共计五万银,遂往请保举之会担五万银……汝抽一百员(元)裨我,或二员或三员或四员,设使货到不受害。我利此银。倘货失,我还汝五万银。相约停当,不敢失言,而出票以立凭据而已矣。”(罗艳:《近代保险的传入和中国民族保险业的产生》,《清史研究》2005年11月第4期)

1840年,郭士立编译了《贸易通志》,第一次在中国系统地介绍了西方商业制度和贸易情况,其中对保险有进一步介绍,“中国以农立国,西洋以商立国。故心计之工,如贾三倍,其国所立规制,以利上下者,一曰银票、二曰银馆、三曰挽银票、四曰担保会”,而前三者“中国皆有此例,惟担保会则中国无之”,担保会即保险

公司,是对保险公司的最早译法。

魏源(1794~1857),湖南邵阳人,是传播西方保险思想的第一位中国人。他和林则徐是好朋友。1839-1840年林则徐在广东理政期间,组织人员在翻译英国学者慕瑞(Hugh Murray)《世界地理大全》的基础上编纂了《四洲志》,林则徐被誉为“开眼口世界第一人”,道光二十年(1840)九月初三,泊廷以林则徐在广东抗英禁烟“办理不善”为罪名予以惩处,革去四品官职,发往新疆伊犁赎罪。道光二十一年(1841)七月,林则徐在被遣戍新疆的途中路过京口(镇江),在此与魏源相见,一番倾心交谈后,林则徐将《四洲志》等资料交给魏源,嘱托其在此基础上编纂《海国图志》。

深厚的友情及向西方学习、抵御外国侵略的共同信念,激励着魏源以一种巨大的使命感全身心地编纂出世界地理历史知识综合性图书《海国图志》这部划时代的巨著。1842年《海国图志》出版,书中以郭实腊的《贸易通志》为蓝本,介绍了西方保险。因此,魏源被称为“中国保险思想传播第一人”《海国图志》全盘沿用郭实腊的译法,将保险(Insurance)译成“担保”,海上保险(Marine Insurance)译成“船担保”,生命保险(Life Insurance)译成“命担保”,火灾保险(Fire Insurance)译成“宅担保”。

《海国图志》对于启蒙中国人的保险思想,促使民族保险业的兴起具有重要意义。不过,当时的中国,仍自认天下至尊,把其他民族视为“蛮夷”,盲目自大的国民心理使《海国图志》的主张没有付诸实施的环境条件。值得深思的是,1851年《海国图志》传入日本却受到了追捧,不断加印了15版。当时日本著名维新思想家佐久间象山大发感慨:“呜呼,我和魏源真可谓海外同志矣!”梁启超后来评价道:日本维新派前辈“皆为此书所刺激”,最终完成了改革图新大业。

比魏源更进一步介绍西方保险的是洪仁玕。洪仁玕(1822-1864),广东花县人,太平天国运动领袖洪秀

全的族弟。1851年1月太平军金田起义,洪仁玕立即响应,率50多人投奔后被捕,此后逃脱流亡香港。在流亡香港4年多的时间里,正式亲受洗入教,他一边为外国传教士教授中文,一边开始学习西方文化。洪仁玕广泛接触了许多知识广博的外国传教士,又博览西方著述,了解了西方经邦济国之道,他因此从一个农民起义领袖成长为一名维新志士。

1859年当他再次投奔洪秀全时,面对风雨飘摇的太平天国,他力主变革,以总理政务的“干王”身份向洪秀全提交了太平天国新的施政纲领《资政新篇》。《资政新篇》虽仅11000多字,却扼要介绍了西方治国方略,其对资本主义发展经济路径的推崇,已与太平天国初期《天朝田亩制度》主张的“男女皆兄弟姐妹”的绝对平均主义的乌托邦空想大相径庭,资本主义市场经济法则已深入其思想内核。

破除乌托邦空想,确立私有制,自然要面临商品经济带来的风险,对这一问题,洪仁玕在《资政新篇》“法法类”中对西方保险做了介绍,“外国有兴保人物之例,凡屋宇人命货物船等有防于水火者,先与保人议定,每年纳银若干,有失则保人赔其所值,无失则赢其所奉。若失命,则父母妻子有赖,失物则已不致尽亏”,点明了保险补偿功能的要义。

中国第一位留学美国的容闳从耶鲁毕业回国后曾会晤洪仁玕,对其评价道:“干王居外久,见识稍广,故较各王略悉外情,即较洪秀全之识见,亦略高一筹。凡欧洲各大强国所以富强之故,亦能知其秘钥所在。”只可惜,此时的太平天国在清廷的围剿下大势已去,洪仁玕的理想已无践行之可能。

中国维新变法运动的先行者王韬(1828~1897),即我国新闻史上第一位报刊政论家。其代表作有《韬园尺牍》、《重订弢园尺牍》12卷、《弢园尺牍续钞》8卷和《弢园文录外编》12卷。其中既有其与友人的书信集编,多

谈实务;又有其自编文集,多言洋务,宣传变法自强,集中反映了资产阶级改良派主张。

常年的海外游历及东西方文化的交织熏陶,使他逐步具有了保险思想,不仅看到了保险对贸易发展的促进作用,更极力推动民族保险业的发展。他的保险思想主要体现在其著作《代上广州冯太守书》中。他提出航运、保险相互并行,认为西方资本主义的发展得力于航海贸易,而航海贸易必然要求保险对其风险给予调剂,主张“招商(轮船)、保险二者要当相辅以并行”。

王韬呼吁设立中国的保险公司,维护民族经济利益。“以中国之人保中国之货,不必假手于外洋,而其利尽归于我。”王韬的保险思想充分维护了中国保险业的利权,对我国自办保险,尤其是保险招商局的创立起到了直接的推动作用。

与王韬有相似游历的早期保险思想传播者还有《盛世危言》的作者郑观应。郑观应(1842~1921),祖籍广东香山县(今中山市)。他是中国近代最早具有完整维新思想体系的理论家,是揭开民主与科学序幕的启蒙思想家,也是实业家、教育家、文学家等。

郑观应代表作《盛世危言》编成于光绪二十年(1894)。1895年冬刊行增订14卷本,增订中包含“保险”一节,共涉及三大方面内容:保险原理、国外保险公司险种和主张中国自办保险。

他在书中阐释了保险分散风险、组织补偿的基本原理,“盖所谓保险者,不过以一人一身之祸派及众人。譬一人房屋或行船遇险由公司赔偿,而公司之利仍取之于人。如保房屋一千座,其中一座失险,则以九百九十九座之利银偿还遇险之一座,在公司不过代为收付,稍沾经费而已。对人险亦然”(夏东元编《郑观应集》,上册,上海人民出版社,第647页)。

《盛世危言》中还介绍了保险的分类。保险公司经营的险种约分为三等(种):水险、火险、人险。“水险保船

载货,火险保房屋、货栈,人险保性命、疾病。”郑观应通过对各种危险发生概率的不同进行说明,阐明了保险费率有高低之分的原因。

郑观应经济思想的核心是“商战”理论,他指出“初则学商战于外人,继则与洋人商战”。为维护中国的民族利益,郑观应主张自办保险。“西人保险公司有数种,有保屋险,有保船险,有保货(物)险,有保货(物)水渍之险,有保人生命死亡险,其章程甚详,获利均厚,亦宜招商仿办,为国为民,胥于是乎在矣。”他对仁和、济和两家华商保险公司赞赏备至,认为这样的“保险公司不嫌其多”,从此可以“不为外人掣肘也”。

清末在著作中阐述保险观点、传播保险思想的另一位维新派代表人物陈炽(?~1900),原名家瑶,字克昌,后更名炽,江西瑞金人,举人,游遍沿海商埠,考察香港和澳门,主张学习西方以强兵富国。

陈炽于1896年重译《富国策》,是年撰写《续富国策》,在“商书”的论述中,他提到了“保险集资说”。陈炽是郑观应《盛世危言?序》的作者,也是近代中国爱国主义思想家、经济学家。

陈炽在《续富国策》中的保险理念涉及风险产生的前提、保险的意义和作用,肯定了中国自办保险,并提出“纠资集股办保险,振兴中国”的具体做法。

陈炽不仅分析了风险的偶然性和风险的无处不在。还以历史唯物主义的观点分析了保险市场的发展规律,他认为“保险之物日益繁,保险之利日益广,保险公司亦日益多”。百余年来,中国保险业的发展印证了陈炽的理论,并将继续证明其思想的正确性。

由于看到了保险业“偿者一而不偿者千百,固仍坐收非常之大利也”的经营稳定性及赢利性,陈炽提出了纠资集股、自办保险的主张,以此打破外商保险公司独占中国保险利益的局面。陈炽有言曰:“即此保险一端,华商之大势成,中国之全局振矣。”

陈炽的“保险集资说”从微观上论述了保险原理和经营方法,从宏观上提出了振兴民族保险业的设想,是中国近代保保险史上比较完整、系统的保险思想。

### 3. 第一代中国保险人

第一代中国保险人主要出自早期洋行的广东籍买办,其原因是。现代保险从广州舶入,广东人最早接触了保险;鸦片战争前,对外贸易由广州“十三行”把控,1842年《中英南京条约》废除了垄断性的公行制度,买办取代了行商,许多行商经理人因有丰富的对外贸易经验而成为第一代洋行买办,并“在作为中国外贸中心的广州衰落以后,他们才有可能在全国舞台上兴起”(郝延平:《十九世纪的中国买办:东西间桥梁》,上海社会科学院出版社,1988,第57页)。

“买办”出自葡萄牙词语 *comprador*,也译作“康白度”,是指外国洋行的中国经理,在洋行与中国人的交易中起着中介作用。对于中国买办,美籍华人学者郝延平曾评价道:“在中西方经济交往和文化传播过程中,买办的中介角色不仅是有代表性的,而且具有战略上的重要性,尽管这种接解的结局并非令人愉快。买办凭借自己的财富和专门知识,成为一种新式商人,在近代中国起了重大作用。”(郝延平:《十九世纪的中国买办:东西间桥梁》,第1页)

第一代中国保险人的典型代表唐廷枢(1832~1892),广东香山(今中山市)人。他穷其一生致力于创办近代民族实业,推动民族经济发展。李鸿章曾说:“中国可无李鸿章,但不可无唐廷枢。”唐廷枢的名字不仅与中国第一家民族保险企业相连,而且与中国第一条国产铁路、中国第一家机械煤矿、中国第一家水泥厂、中国第一台自产火车、中国第一家医院密切相关。

唐廷枢,号景星,亦作镜心,出生于广东香山县唐家镇唐家村一个普通农家。他的父亲唐宝臣是位憨厚的农民,为了养活七口之家,跑到香港马礼逊教会学堂



给校长、美国牧师布朗当听差。他和布朗签下 8 年合约,用当听差的薪水抵学费,让 10 岁的唐廷枢和 15 岁的哥哥唐廷植成为布朗的第一批学生。布朗的第一批学生有 6 个人,后来这 6 人都很有出息。其中容闳成为中国第一位留美博士,被誉为“中国留学生之父”。

走出学堂,16 岁的唐廷枢先在香港一家拍卖行当了 3 年的助手,转而在香港英国人开设的巡理厅做了 7 年的翻译,并在香港投资开设了两家当铺,随后又去上海做了 3 年的海关关员,后升为总翻译。1861 年,在海关工作的唐廷枢与怡和洋行经理惠代尔关系密切,两年后,唐廷枢出任怡和洋行总买办。

1863-1872 年,唐廷枢在怡和洋行总买办的位子上干了 10 年,为怡和洋行打理库款、收购货物、经营航运和地产等业务。在怡和洋行,凭借广泛而稳定的人际关系及丰富的商业和法律知识,唐廷枢成为上海滩华商领袖。当时怡和洋行在其出版的小册子中写道:“唐廷枢是中国第一位现代买办。”但怡和洋行并不完全信赖唐廷枢,为了稳住他,在唐廷枢任买办的第四年,给唐廷枢特申请了谏当保险公司的股份,目的是希望利用其影响力拓展华商生意。因此,唐廷枢更多地接触了保险并在华商中积极推广。怡和洋行高层颇为满意:“唐景星似乎正在尽力而为。”(郝延平:《十九世纪的中国买办:东西间桥梁》,第 36 页)

步入不惑之年,唐廷枢已颇有威望,但他感到失意:与洋行生意兴隆相对应的是华商地位的日渐低微,自己无论如何只光也不过是寄人篱下。在“第一买办”的位子上,唐廷枢挂名退隐,闭门博览经史。

恰在此时,为了收回我国江海利权,直隶总督兼北洋通商大臣李鸿章委派沙船业巨商朱其昂在上海组建中国第一个官督商办的民族工商企业——轮船招商局。

轮船招商局由北洋大臣李鸿章于 1872 年创立,总局设在上海,初期以试办新式航业为主。轮船招商局是

洋务运动中由官办转向官督商办的第一个企业,也是洋务企业中延续时间最长的经济实体。中国近代第一批航海章程、条例是由其颁布,并由此催生了中国第一家船舶保险公司——保险招商局。

轮船招商局起步异常艰难。在美国旗昌、英国太古和怡和等当时中国轮船业霸主的挤压下,轮船招商局资金断裂、生意枯竭。急火攻心的朱其昂不得不求助于唐廷枢,请他出山。对此,李鸿章的心腹、时任轮船招商局会办的盛宣怀开始还不以为然,当朱其昂向他介绍了唐廷枢的财力和才能,盛宣怀甚是佩服,火速奔天津将朱其昂举荐唐廷枢的信函面呈李鸿章。此信正合李鸿章的心意,故任命唐廷枢为轮船招商局总办。

唐廷枢的确是执掌轮船招商局的最佳人选。他在多年的商海拼搏中已积累了巨额资本,在全国主要商埠都有自己的商行。他还是公正、北清两家轮船公司的华董,并与怡和洋行组建了华海轮船公司,是该公司最大的股东之一,兼任襄理。他自己投资购买的 6 艘轮船行驶在沪津、沪汉、沪宁等航线上。他在华商中的威望还使其在吸收社会资本方面有着巨大的号召力。另外,他知己知彼,多年的买办生涯使其对竞争对手了如指掌。

唐廷枢的退隐,本意就是以退为进,轮船招商局的召唤正合了他一展宏图、报效国家的心愿。其实唐廷枢虽赋闲在家,但依旧关注商海变幻,对轮船招商局的问题了然于胸。执掌轮船招商局后,唐廷枢抓住轮船招商局官督商办的体制特色,两条腿走路——一方面,借助“官督”的背景,游说政府指令性发文承接长江漕运业务,为航运业务来源打下基础,并多方活动,获得政府拨款,缓解资金困境;另一方面,他又借助自己在商界的影响力,描绘轮船招商局的发展前景,以优厚回报吸引巨商官贵人股。到 1874 年实收股金 47 万余两白银,一改轮船招商局成立一年来股本金不足 20 万两白银的低迷局面。1881 年轮船招商局募足股本金 100 万

两白银,次年增募 100 万两白银。几年的时间,招商局脱胎换骨,真正有了“招商”的意味,并使轮船招商局成为中国第一家股份制企业,股票还可转让及公开发行,开创了中国股市的先河。

在洋行的工作经验,使唐廷枢意识到制度是企业的生命线。唐廷枢效仿西方股份制模式,在募股书上对资金使用、盈利、回报等事项做了明确的规定,制定了《轮船招商章程》和《轮船招商局规》,为中国最早的民族企业创设了现代企工制度的雏形。

紧接着,唐廷枢与占据着绝对垄断地位的外商轮船公司正面接火。轮船招商局依靠政府支持,于 1877 年以 220 万两白银收购美国旗昌轮船公司的产业,船只由 12 艘增至 30 余艘。见此状况,外国轮船公司联合起来以削减运价来挤压轮船招商局。唐廷枢则借助李鸿章的政治势力和经济资源,促使外国轮船公司不得不与上海轮船招商局达成协议,协同价格。在唐廷枢的运筹下,崛起的轮船招商局在外商航运巨头面前有了话语权。

唐廷枢入主轮船招商局后,轮船招商局的船舶和货物运输保险因受制于外商而令其颇感头疼。外商保险公司投保条件苛刻:一艘购置成本 10 万两白银的

船舶外商只限保 6 万两白银,超过部分只能自保,且保费按月“一分九扣”,年费率高达 12%,如此高的费率在唐廷枢看来无异于勒索。1875 年,经过苦心筹划,唐廷枢在李鸿章的支持下,创办了中国保险史上第一家官办保险企业——保险招商局。

另一位第一代中国保险人的代表是徐润。徐润(1838~1911),广东香山人,和唐廷枢是同乡,出身于买办世家。清末,买办兴于广东,以香山为最,而香山买办则兴于徐家。徐润 15 岁时在父辈的带领下进入当时与怡和洋行齐名的宝顺洋行学徒,其伯父为该行总办,1861 年,入行 9 年、年仅 24 岁的徐润升任总办。

1873 年,受李鸿章之邀,徐润入轮船招商局任会办,唐廷枢总揽全局,徐润掌控资金调度。徐润凭借其多年宝顺洋行总办的经验,将保险引入航运业。徐润认为:“每年每船保险费万余两,局中之船日多,保险因之亦多。”为了积累资金,增加利润来源,徐润协助唐廷枢成立了保险招商局,继而又创办仁和、济和保险公司。唐、徐携手,拉开了中国近代民族保险业的序幕。

(待续)



## 2016年5月公司信息报送采纳情况统计

		报送情况			采纳		
		信息	论文	图片	信息	论文	图片
产险公司	人保财险	58	3	69	11	0	7
	太保产险	1	0	34	1	0	2
	平安产险	8	0	36	3	0	7
	天安保险	0	0	0	0	0	0
	大地产险	1	0	0	0	0	0
	华安产险	0	0	0	0	0	0
	安邦产险	0	0	0	0	0	0
	都邦产险	0	0	0	0	0	0
	阳光产险	0	0	0	0	0	0
	国寿财险	0	0	0	0	0	0
	渤海保险	0	0	0	0	0	0
	中银保险	3	0	15	1	0	0
	永诚产险	0	0	0	0	0	0
	华泰产险	0	0	0	0	0	0
	太平财险	4	0	3	2	0	1
	鼎和保险	1	0	2	0	0	0
	恒邦保险	0	0	0	0	0	0
	永安保险	1	0	4	0	0	0
	中华保险	1	0	0	0	0	0
	出口信用	0	0	0	0	0	0
寿险公司	中国人寿	1	0	0	0	0	0
	太保寿险	0	0	0	0	0	0
	平安人寿	0	0	0	0	0	0
	新华人寿	4	0	3	1	0	2
	泰康人寿	0	0	0	0	0	0
	太平人寿	1	0	0	0	0	0
	平安养老	0	0	0	0	0	0
	合众人寿	0	0	0	0	0	0
	民生人寿	0	0	0	0	0	0
	人保寿险	0	0	0	0	0	0
	人保健康	0	0	0	0	0	0
	阳光人寿	0	0	0	0	0	0
	中邮人寿	1	0	1	0	0	0
	富德生命人寿	1	0	4	1	0	4
	华泰人寿	0	0	0	0	0	0
	安邦人寿	0	0	0	0	0	0
	太平养老	0	0	0	0	0	0
	信泰人寿	0	0	0	0	0	0
泰康养老	0	0	0	0	0	0	
百年人寿	0	0	0	0	0	0	
华夏人寿	0	0	0	0	0	0	
总计		86	3	171	20	0	23

# 两会大事记

(5月)

5月5日 组织召开车险专业委员会第一次主任会议

5月24日 组织召开个险专业委员会办公室会议。

5月25日 组织召开银邮代理保险专业委员会成立大会。会议初步通过了《江西省银邮代理保险业务诚信销售公约(试行)》和《江西省银邮代理保险业务费用管控办法(试行)》,并确定在2016年12月底前试行。

5月28日 前往共青城阳光孤儿成长中心开展“保险献爱心 风扇送凉爽”公益活动

5月 组建江西省车险代位求偿理赔争议处理工作组。