

江西保险

J I A N G X I I N S U R A N C E

总第**152**期
2015年第01期

主办 江西省保险行业协会 江西省保险学会

专题报道

- ◆江西保险业爱心俱乐部荣获“年度特别贡献奖”和“公益组织榜十佳奖”
- ◆坚守宗旨积极作为 牢记职责务求实效
——江西省保险行业协会秘书处2014年述职报告
- ◆2015年1月江西保险市场运行分析

公益江西 益起来

▷ 由江西日报社主办的“公益江西，益起来”第二届江西公益榜暨2014年度公益引擎发布盛典在南昌法莱德白金大酒店隆重举行



江西保险业爱心俱乐部在本次活动中荣获“年度特别贡献奖”和“公益组织榜十佳奖”

刊首语

FOREWORD

春天的云

春天不是看云的好时机，人们的心思在大地上。春天一切都是亮的，像刚刚开场的晚会舞台，草木庄稼散发着绿色的光泽，各种花朵像电力十足的彩灯，让你目不暇接。但春天的云有自身的气质和特点，仍旧在高空的空中寻找有缘人，寻找与人对视那一刻的心有灵犀。

春天的云轻盈灵巧，像高高飘扬的风筝。春天各式各样的风筝与空中的云彩聚集在一起，让你无从分别。老鹰造型的风筝，看上去鸽子形状的云，一路追逐过去，特别骁勇善战。还有一条长长的龙，在云里穿梭翻滚，像引人入胜的动画片。近处有云洁白无暇，像展开的书页，提醒孩子们别只顾玩耍，还有书没有读。另一朵云，卷曲着，像母亲在

裁剪新衣，那慈祥的神情，让你不由得心生感动。当然，傍晚时分，夕阳即将落山，天上的云最美丽，像盛开的百花园，有熟悉的月季牡丹，有怒放的菊花山茶，有满树桃花杏花，还有无数叫不上名字的野花。这时，发现一块方方正正的云，像挂在空中的电影屏幕，莫非今晚老天爷要放露天电影，不知是武侠片还是故事片，真让人羡慕不已。

春天的云是你和春天共同的心情，它不为下雨而准备，不像夏天那般沉重，不像秋天那样飘渺，也不像冬天那般冷酷。它没有生活的压力，没有感情的烦恼，没有工作的不如意，只要你笑它也会欢笑，只要你高兴它就跟着手舞足蹈。



(总第 152 期)

编辑委员会

主任：蔡基谱

副主任：魏竹勇 叶慧霖

委员：

陶建中	彭怡元	许建民
戴荣达	戴文浩	程航
吴纲	曹九生	杨建
周明	杨宏	廖卫
唐锡南	袁晨一	殷舒龙
周小平	杨玉宪	欧阳强
潘文炎	熊建华	傅清
夏才生	张万强	王辉
黄居鳌	孙静	刘于明
胡良和	桂衍胜	光耀勇
顾强	王华斌	黄文龙
张奕	吴志远	

主编：孙明才

副主编：陈哲

责任编辑：田璇

《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：0791-83963392

传真：0791-83963392

网址：www.jxsbxw.com.cn

电子邮箱：iajiangxi@126.com

制作承印：江西省人民政府印刷厂
(内部资料 免费交流)

目录 Contents

刊首语

春天的云 /1

监管进行时

2014 年江西保险业实现持续健康发展 /4

江西保监局传达学习全国保险监管工作会议和纪检监察工作会议
会议精神 /4

两会行动

江西省保险行业协会秘书处现场述职 是骡是马大家评 /5

坚守宗旨积极作为 牢记职责务求实效

——江西省保险行业协会秘书处 2014 年述职报告 /6

专题报道

●爱心俱乐部公益行动专题报道

江西保险业爱心俱乐部荣获“年度特别贡献奖”和“公益
组织榜十佳奖” /11

江西省政协副主席汤建人向太平人寿江西分公司颁发“1%
工程”奖牌 /11

前沿快讯

江西保险业第十七次产险峰会召开 /12

人保财险江西省分公司全面开启挺进“百亿军团”新征程
/12

客户临柜“零等待” 平安人寿江西分公司客服中心实施
预约服务 /13

太平洋寿险江西分公司总经理戴文浩荣获“中国保险 2014
年度‘杰出领导力’奖” /13

人保财险江西省分公司 GIS 理赔智能调度系统顺利上线运行 /13

携手共创 精彩未来

——江西太平中石化项目正式启动 /13

法制园地

安全责任事故 or 道路交通事故? /14

征文获奖作品选登

“新国十条”的分析与评价 /16

浅谈发展现代保险业与苏区振兴的关系 /20

发展现代保险服务业的三大路径 /23

学术探讨

以“三进”为实现路径 促保险廉洁文化建设 /26

数据分析

2015 年 1 月江西保险市场运行分析 /29

明星风采

“老把式” 幸志强

——记人保财险大余支公司幸志强同志 /34

险峰艺苑

“新国十条”

——一个保险大时代的到来 /37

公 告

两会大事记 /40



2014年江西保险业实现持续健康发展

2014年全省保险业立足新起点，顺应新常态，锐意进取、真抓实干，推进各项工作扎实有效开展，继续保持“稳中有进、进中向好”的良好态势，行业实现持续健康发展。全省保费收入400.37亿元，同比增长25.9%，增速居全国第2位。产险公司保费收入145.90亿元，同比增长20.1%；寿险公司保费收入254.46亿元，同比增长25.9%。

一年来，行业立足“想全局干本行、干好本行服务全局”，保险服务经济社会能力不断增强。全省保险业共计赔付支出142.06亿元，同比增长11.9%。农业保险实现保费收入7.38亿元，共为511.14万户次参保农户提供729.79亿元风险保障。大病保险覆盖全省各行

政区域，累计实现保费5.13亿元，覆盖人群3202.48万。出口信用保险承保企业1100余家，小微企业覆盖率达52.8%。小额贷款保证保险助力小微企业融资28.6亿元。累计纳税15.27亿元，同比增长21%。

2014年全省保险市场体系实现历史突破。恒邦财险公司于2014年12月顺利开业，实现了我省保险总公司 and 全国性法人金融机构两个“零”的突破。此外，太平产险、华夏人寿、百年人寿等3家保险公司在我省设立分支机构。截至2014年底，我省已有保险总公司1家，省级保险公司37家，市级以下分支机构2699家。专业保险中介机构81家，兼业代理机构7559家。

江西保监局传达学习全国保险监管工作会议和纪检监察工作会议精神

江西保监局召开党委扩大会议，传达学习全国保险监管工作会议和纪检监察工作会议精神，提出三点要求：一是认真组织学习。要求以处室为单位，结合工作实际系统学、深入学，深刻领会2015年保险监管面临的新常态和总体工作部署，把思想和行动统一到项主席重要讲话精神上来。二是谋划工作思路。积极适应经济新常态，围绕“突出三个方面重点，抓好

六项日常工作”的总安排，稳步推进机构、业务、退出准入、从业人员四大改革创新，以严明严厉为抓手全面提升监管效率，打造有江西特色的保险市场。三是狠抓自身建设。以开展廉政勤政专题学习教育活动为契机，加强监管干部理论武装、队伍建设和作风建设，努力营造干事创业、崇廉尚实、风清气正的工作环境，培养一支“四有”保险监管队伍。

两会行动

江西省保险行业协会秘书处现场述职 是骡是马大家评

近日，江西省保险行业协会召开2014年度秘书处员工述职考核会议。省行协秘书处全体工作人员参加会议，分别结合一年来个人岗位工作完成情况、存在的主要问题及下步工作计划进行述职。

此次述职考核会议是江西省保险行业协会成立以来连续举办的年终考核，也是对人事管理制度的一种规范。在会上，孙明才秘书长强调了开展此次活动的

重要意义，要求全体工作人员充分认识述职工作的重要性，严格把握述职工作的内容和原则要求，坚持实事求是、客观公正。述职是每个工作人员回顾与展望的过程，也是相互学习的过程。今后，省行协将进一步加强员工秘书处队伍的教育与管理，使人事考核制度更加常态化、规范化，努力打造一支精炼强干的秘书处工作人员队伍。



坚守宗旨积极作为 牢记职责务求实效

——江西省保险行业协会秘书处 2014 年述职报告

春雨丝丝润万物，红梅点点绣千山，又是一年辞旧迎新时。

回首过去的一年，倍感时间的紧迫，在这匆忙而又平凡的一年中，我们大家一起经历了艰辛和考验，品尝了欢欣和愉悦。保险协会一年来发挥自律职能，规范市场秩序，维护竞争公正，在维权、协调、交流、宣传等方面，立足公正公平，兼顾各方利益，按照积极作为、务求实效原则，努力为会员提供优质服务。

一、科学依法自律，推动规范经营

自律是行业协会首要任务，也是公司迫切要求。行业自律在国家加大反垄断查处的新形势下要实现有效转变，自律效果必须建立在行业的自觉要求和公司自我约束，建立在标准切合实际和手段行之有效上。

1、推动行业自律向三个方面转变。

一是转变自律理念。由单纯手续费自律向诚信建设、向提高服务水平、提升行业形象转变。纵观国内外行业组织的行业自律，推动诚信建设、维护行业形象一直是行业自律主要内容，因为这直接关系到行业生死存亡。因此，一年来，自律按照监管要求，侧重在保护保险消费者权益、提高服务水平、搞好诚信建设、减少销售误导等方面制订新的自律规定，达到保护行业长远利益和促进行业发展根本目的。二是创新自律方式。由繁琐检查向以技术手段控制为主。过去车险和银邮业务自律检查繁琐复杂、费时费力、效果不好，这几年车险通过见费出单、车险信息平台、车险手续费五跟等一系列技术手段控制，车险在全省范围由行业性亏损变成行业性盈利。三是改进自律处理方式。自律处理由过去单纯违约金处理向舆论压力转变。以后的违约处理，通过行业约定，在订立公约或修改公约时，对严重违约和反复违约的，着重在内部

通报，内部刊物或公众媒体上公布公司违约情况；向其总公司报告违约情况；建议监管部门处理。

2、多层次沟通推动自律深入。

年内先后召开 6 次承保例会，6 次理赔例会，2 次自律领导小组会议，研究讨论同时期市场存在的突出问题及应对办法，讨论制定《江西省反保险欺诈工作奖励办法》、《江西省财险互碰案件互换自查制度实施方案》、《江西省机动车辆保险直赔服务试点方案》及实施细则。在第十七次寿险行业高峰会上，讨论通过了《江西人身保险服务升级工作方案》。召集中国人寿、人保健康有关人员调查研究半月之久，在此基础上，草拟出大病保险诚信经营自律公约、理赔服务承诺、理赔流程和服务标准。省行协还草拟了《江西人身险业推行访后付佣、付薪、付费的指导意见》、《江西保险业拒赔案件备案管理办法》，报保监局批转各公司执行。据统计，8-10 月全省拒赔案件累计 1013 件，拒赔金额 2412.4 万元，其中产险 509 件，738.88 万元；寿险 504 件，1673.52 万元。

在理赔部经理例会形成共识的基础上，与南昌奔驰经销商就维修价格达成一致，对各产险公司定损的事故车辆（含本车损和第三者奔驰车辆）执行新标准，使该车型维修费标准降低到周边省份价格水平。7 月份以来，又组织人保、太平洋、平安三家产险公司，与万宝行、宝泽两家宝马 4S 店进行了三次会谈，就降低价格标准反复磋商。同时，加强与汽车维修协会沟通，结合本省综合修理市场和 4S 店的情况，计划通过诚信评比的方式挑选最佳修理厂作为保险事故车辆定点维修单位。为提高信息化水平，依托信息平台服务会员公司，每季度撰写车险信息平台季度数据分析，并建立六大车型共享数据表，实现数据交流共享。

两会行动

利用信息平台解决公司车险优惠系数、理赔浮动等问题，全年共处理日常电子联系单 8856 张。每月编制车险经营数据情况、每半月编制银邮业务情况发各公司老总和分管总经理邮箱，供公司分析参考。

经同业评议，南昌地区的平安、阳光、安邦和赣州地区的人保、平安、安邦等公司列为 2014 年自律检查单位。检查情况和存在的主要问题上报保监局并在行业内通报。同时，开展银邮市场巡查，共巡访银行营业网点 20 余家，涉及 9 家寿险公司产品；配合保监局开展保险中介市场业务真实性自查。

二、丰富保险爱心形式，扩大慈善公益影响

慈善有利于增强企业社会责任，激发员工活力，营造团结友爱、和谐相处的行业关系。今年以来，省行协以行业文化建设为载体，继续开展爱心助弱、助学、爱心献血、爱心演出以及大型灾害捐助等丰富多彩、形式多样的爱心公益活动，提高了行业美誉度。在由江西日报社、江西省民政厅、共青团江西省委、江西省文明办、江西省商务厅主办的“公益江西，益起来”第二届江西公益活动中获得了“最佳贡献奖”。在江西日报社主办的“公益江西，益起来”第二届江西公益榜暨 2014 年度公益引擎发布会上，江西保险业爱心俱乐部荣获 2014 年“年度特别贡献奖”和“公益组织榜十佳奖”。

在 2014 中国保险文化建设案例征集活动中，江西保险业爱心事迹成功获奖，并在国内各权威媒体上登载，成为保险历史文化展览和保险史画册展示选择对象之一。

一是重点支援帮扶。组织各会员公司以爱心助学、助患、助残等形式，将慈善爱心活动重点向定南县倾斜，形成全行业支援定南的热潮。全省 17 家保险公司现场捐助定南县 38 名贫困大学生，捐助金额 19 万元。太平洋人寿启动定南儿童大病救助行动，捐款人数达 6428 人，募集专项资金 36855 元。

二是定向爱心捐赠。江西保险业联合南昌市青基会举办 2014 爱心捐赠公益活动，分别对“南昌县蒋巷小学”、“新建县金桥中心小学”、“太阳村东方

书院救助中心”三所学校进行捐赠。活动共有 23 家保险公司参与，共捐赠衣物 2298 件、书籍 1684 本、笔 1798 支，以及电脑、日用食品等其他物品，总价值超过 10 万元。

三是扶助社会孤儿。向全行业募集资金 10 万余元，为共青城希望工程阳光成长中心捐建阳光孤儿学校篮球场。今年 6 月，该中心篮球场已全面竣工并正式投入使用。

四是爱心捐资助学。组织保险行业开展“希望工程南青圆梦”捐资助学活动，以“一对一”的方式资助 44 名考入国内重点高校的贫困学子，共计捐助 20 万元。今年 8 月，继续为“南青圆梦”受助学子发放第二年度助学金，帮助他们顺利就学。

五是爱心公益巡演。半年之中，省行协分别在抚州、九江、吉安举办三期爱心公益巡演。4 月，“保险有情、爱满人间”江西保险业爱心公益巡演在抚州市汤显祖大剧院举行。政府、新闻媒体、市民 800 多人观看了演出。巡演现场，江西保险业对临川二中 2 名贫困高中生捐款 4 万元。6 月，“爱无疆，责任在行”江西保险业公益巡演在九江市文化艺术中心举行，晚会上，江西保险业为共青城阳光成长中心孤儿捐赠 10 万元，现场观众也为孩子们捐赠了 12822 元善款。8 月，“保险有情、爱满人间”江西保险业爱心公益巡演在吉安市保利剧院举行。1000 余名观众观看了演出。巡演现场，现场对吉安县敬老院及吉安市特殊教育学校捐献了 5 万元善款。

三、恪守企业诚信理念，重塑保险行业形象

诚信，是企业的生命线，是企业的核心价值观。诚信，直接关系到保险行业的兴衰和广大保险消费者的切身利益。长期以来，省行协坚持推动行业诚信建设，开展行业优质服务和诚信活动，提高消费者对保险业的认同。

一是推动人身保险服务升级。召开专题新闻发布会，召集人身保险公司主要负责人现场签署《江西省人身保险服务承诺》，从销售、承保、回访、保全、理赔、咨诉等方面明确服务流程和时限，并在省内主

要媒体发布和承诺。统一制作了1000块《服务承诺》牌，印发了《人身意外伤害保险投保提示》，在公司经营窗口悬挂张贴；起草《江西保险业人身意外伤害险经营承诺书》，征求各公司意见并组织行业内部签订。

二是开展寻找老客户活动。7月至9月，在全省范围内开展“万户千村大走访寻找保险老客户活动”，召开新闻发布会，拍摄制作宣传片，在人民网、江西保险网和微信公众平台展播。据不完全统计，全省各保险机构在寻找老客户活动中，共服务老客户91.1万余名，补正客户保单信息120099件，办理保单复效2898件，办理满期给付和退保金共2713.9万元。开展各类知识讲座50余场、客户答谢会70余场、并为473名老客户进行了免费体检。

三是开展人身险第三方评点工作。设立评点工作室，制定工作职责、工作流程、评点工作规则等制度，建立并完善评点工作档案，做到场所、人员和制度三到位。结合市场销售重点和社会关注热点，开展防癌产品专项评点，邀请专家、客户代表在人民网演播室与网友进行互动式评点演播，评点结果在人民网、江西保险网和微信平台进行发布。该活动吸引55万多人次参与，1240多人次对评点产品进行了咨询，其中网友微博提问108条，微博转发1032条。

四是设立保险电话营销禁播平台。7月7日禁拨平台上线运行以来，有232个手机用户登录平台进行了禁拨登记，人民日报、中国保险报、江西日报、信息日报、人民网、腾讯网予以报道。

五是建立意外险公众查询平台。先后完成平台软件开发、网站报备等工作，并将各公司意外险网址查询链接至江西保险网。11月1日，网络查询、微信查询功能同步上线，正式向社会公众开放使用。截至12月2日，平台访问量2386次。

六是推动“鹰眼”计划实施。通过连续四天模拟真实报案以及鹰眼摄录设备采集的影像信息，真实反映各公司车险渠道一线查勘员的工作情况，提高各公司理赔工作质量和理赔人员水平。

七是及时公布车险结案指标。根据车险理赔时效

测评制度，以车险平台数据为基础，对省内14家产险公司的车险理赔时效进行测评，以评促优。全年全省所有案件结案率同比提高2.5%，5000元以下案件结案率同比提高1.83%。

八是化解保险合同矛盾纠纷。加强与省高院联系沟通，受理法院移交的诉调对接案件。一年中，保险合同纠纷调解委员会共接待来访来电1248人次。当事人申请调解的近50件合同纠纷，已成功结案32件，成功率73.1%，涉及金额218万元。

九是推动司法合作打击保险欺诈。2014年，经省行协车险信息平台查询，向省公安经侦部门提供一批涉嫌保险欺诈的车辆号牌的出险信息，极大地提高了侦破保险欺诈案件的工作效率。截至10月，全省反保险欺诈共受理案件99件，立案62件，破案54件，抓获涉嫌人13人，涉案金额687.6万元，挽回经济损失536.8万元。同时，加强与司法部门沟通协调，收集各公司报送的虚假司法鉴定案件60件，并移交省司法厅司法鉴定管理局认定查处。

四、加大行业宣传力度，增进公众保险意识

保险行业宣传主要是启发大众对保险功能的认知、对保险产品认可，对保险人认同，促进消费者对保险行业信任和信心。因此行业宣传要消除两个误区，一是单纯具体产品宣传，忽视保险功能、作用和形象宣传；二是单纯进行媒体公关，杜绝负面报道。保险宣传应该是主动而又恰当与媒体互动，提升宣传效果。

1、健全机构，制定方案。2014年7月，省行协召开第二届宣传工作委员会筹备会议。会议通过了《江西省保险行业协会宣传工作委员会成员调整方案》，确定了第二届宣传工作委员会组成人员名单，从人员力量上为宣传工作提供保障。同时，就《江西省保险行业协会2014年宣传工作计划》13项工作进行研究，制定实施方案。

2、三级联动，主题宣传。一是组织7月8日全国保险公众宣传日活动。全省11个设区市、100个县区，围绕“爱无疆 责任在行”的主题。在主会场南昌人民公园举行活动启动仪式，活动现场设置30余个

保险宣传展台，分发宣传资料五千余份，现场接受消费者咨询一万余人次，同步开展爱心无偿献血公益活动，累计献血 84700 毫升。通过网络、报纸、公交车电子显示屏等平台开展保险宣传日主题宣传。二是组织协调“5.23”打击非法集资宣传日活动。省行协在八一广场通过宣传展板、宣传单、现场咨询等方式，宣传非法集资危害性，普及保险知识。三是以“3·15”国际消费者权益保护日为契机，抓住“宣传、维权”两个核心，组织公司参加由省委宣传部、省工商行政管理局、省消费者协会等单位举办的“国际消费者权益日宣传咨询活动”。

3、打造平台，扩展阵地。一是开通江西保险微信公众平台。充分利用其即时传播功能，直接发布行业信息。截至去年底，江西保险微信粉丝达 17327 人，并保持不断增长态势。二是充分发挥“一刊一网二博”作用。不断提高《江西保险》办刊质量，丰富版面和内容；加强江西保险网日常管理，完善功能，增进网页互动；发挥微博传播优势，及时宣传行业动态。到目前为止，人民网微博粉丝达 52462 人，新浪微博粉丝达 1461 人。三是拓宽信息发布渠道。与江西日报、信息日报、新法制报、人民网等新闻媒体建立长效合作机制，开辟每周一期《江西日报》“保险知多少”、《信息日报》“保险公益引擎”专栏、“人身险第三方评点”专栏、《新法制报》《人民网》“最美保险人”评选专栏，连续刊发 150 余期。

4、丰富内容，活跃形式。一是推动新《国十条》专题宣传工作，在全省范围内开展了公司演讲比赛、有奖征文和专家巡讲三项大型活动。11 月上旬，来自全省 22 家保险公司及省行协共 24 名选手参加了演讲比赛，6 名选手分别获奖。征文活动收到来稿 45 篇，特邀南昌大学、江西财经大学、江西中医药大学保险系、金融系、法学系的 8 位教授担任评委，评选出获奖作品 6 篇，组织奖 3 名。在宜春市、上饶市分别举办了专家巡讲新《国十条》，邀请了南昌大学公共管理学院院长彭迪云、江西财经大学金融学院汪洋院长进行讲座，当地政府、司法、公安、保险公司 230

人参加讲座。二是举办 2014“最美江西保险人”评选表彰活动。在全省 11 个地市寻找“助人为乐、热衷公益、诚实守信、效老爱亲、敬业奉献”五个类型的“最美江西保险人”，邀请社会公众参与推荐和投票。公司 152 人申报，经筛选 50 名入围候选人，分别在人民网、腾讯微信公开投票，10 名当选人员。三是举办第三届江西保险业运动会。在南昌体育中心举办江西保险业 2014 趣味运动会，来自江西保监局、全省保险机构的 38 支代表队参加了比赛。

五、加强从业人员培训，提升行业整体素质

认真开展教育培训工作，锐意创新教育培训方式，建设一支合规意识强、职业素质高、社会形象好、结构科学化的人才队伍，推进全省保险从业人员教育培训全员化、规范化、常态化、制度化，为全省保险业健康快速发展提供人才保障和智力支持。

1、制定方案，落实计划。加强员工教育培训，是 2014 年省行协确定的一项重要工作。为把这项工作抓紧抓好，落到实处，省行协精心组织，周密部署，在充分调查研究的基础上，于年初制定了《江西省保险从业人员教育培训实施方案》和《江西省保险从业人员教育培训年度计划》，经上报江西保监局批准后组织实施。

2、集中面授，分类办班。按照员工岗位分类办班，以面授方式集中培训。一年中，先后举办了 4 期培训班，其中：高管培训班、信访培训班各一期，法务合规培训班两期。每期培训班历时四天，共计 500 余名高管人员、法务合规人员及信访岗人员参加了培训。培训紧密结合保险行业实际，内容丰富，针对性强。培训师强大，特别是省公司高管培训班，110 多名省公司总经理室参与封闭式学习。邀请了江西保监局蔡基谱局长、国家行政学院杨伟东博导、省政协常委汪玉奇教授来班授课。

3、网络教育，优化平台。组织业内八名具有丰富培训经验的讲师，编辑制作符合国家法律法规、保险监管规定、行业自律规则的合规培训课件。积极与中国电信沟通课件上线事宜，现已开发完毕并试运行。

到目前止, 共计 31203 人参加了网上培训系统学习。

4、资格考试, 从严把关。一是强化考试纪律, 严肃考风考纪, 实行考试期间全过程监控。做好数据的采集、现场摄像、信息核对等工作, 实现全方位南昌及移动考场情况的实时监控。一年中, 通过身份证识别仪器及其他手段, 纠正并阻截各类伪造他人身份证替考事件 100 多起。二是做好考试交接工作, 将日常考试移交南昌市行协负责, 发证工作仍由省行协负责。截止 2014 年 11 月底, 共新发保险从业人员资格证书 40805 本, 更换证书 24882 本。

2014 年是省行协在新形势下努力实践的一年, 做了一定工作, 但是离监管部门期望、行业要求、自身目标还有很大差距。在整合行业资源、集中行业力量开展行业宣传方面需要加强; 在反垄断法实施形势下行业自律方式方法内容都有待创新; 在争取良好发展环境, 维护行业权益方面还有待努力。新的一年, 省行协将继续牢固树立服务宗旨, 认真倾听会员呼声, 努力使行业协会工作更好满足公司需求和监管要求。

按照江西保监局的总体部署和会员公司要求, 2015 年省行协拟重点做好以下几项工作:

一是在充分协商、多数一致前提下, 制定符合江西实际的行业标准、流程、规则和行业指导性条款等。根据形势变化, 不断调整、完善、充实各专业委员会人员层次结构组成。

二是转变行业自律方式方法, 加强调研, 依法自律。对行业反映共性问题加以规范治理。如财产险承保不规范, 不严格执行条款、费率, 高额支付手续费等, 逐步降低理赔成本; 寿险恶意挖角、人员不正常流动等。

三是加强行业内部协调。公正和谐地协调、处理会员公司之间的业务纠纷和矛盾以及竞争中的摩擦。

四是协调保险行业与有关行业和社会组织的关系, 加强与监管机关和政府部门沟通, 反映行业呼声, 提出有利行业发展的建议, 维护行业和会员合法权益。

五是加强行业交流。不定期组织公司高管、部门负责人、专业技术人员交流, 多层次、多形式组织研

讨会、交流会、论坛等活动, 通过业内横向交流, 增进友谊, 互相促进。坚持每季度产寿险峰会制度, 有事则议, 无事则聚, 促进行业和谐。

六是加强数据交流和监测。为各公司提供更多的数据分析, 提供业务健康发展导向, 按时编制每季度一次车险信息平台数据分析, 每月一次车险费用、利润及经营指标三份统计表、每半月一次银邮代理保险业务统计表, 产寿险拒赔案件统计表每月准时发送各公司总经理及分管总邮箱。

七是加强与江西报业集团三大网站等媒体合作, 建立良好关系, 加强媒体互动, 根据不同时期不同重点开展常态化的保险知识宣传和普及活动, 减少负面炒作。

八是继续宣传贯彻“新国十条”、开展扩大行业影响大型宣传活动。

九是组织深入保险一线, 更好宣传保险行业先进单位和先进个人典型实例。

十是继续发挥健康险专业委员会作用, 完善大病保险流程、标准, 开展省市县大病保险高管及专业人员政策法规、技能培训, 建立全省业务数据共享机制和工作简报制度。

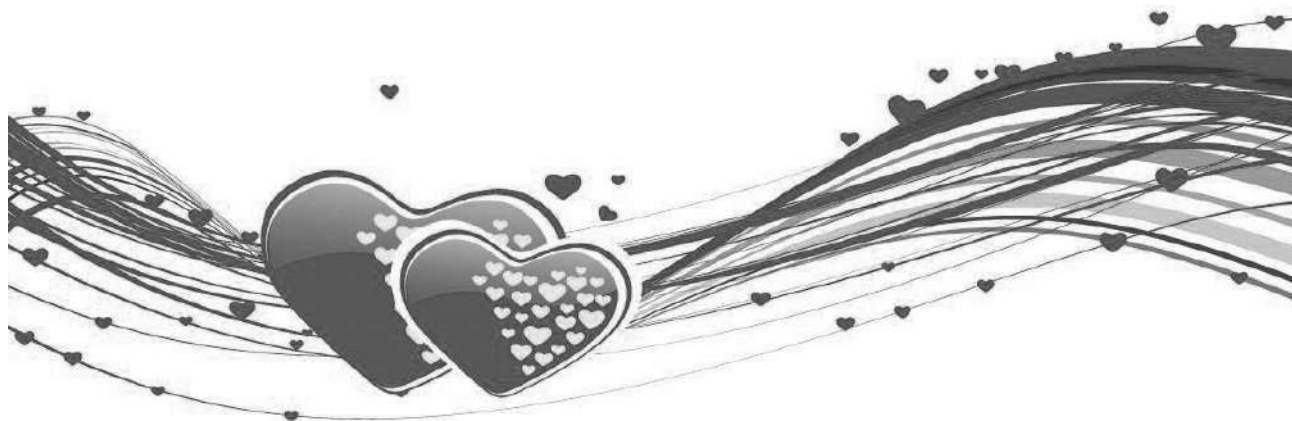
十一是加强行业培训, 提高队伍素质。建立行业培训人才库, 完善培训课件, 拓展培训方式, 丰富培训内容, 分类分阶段进行, 使行业教育培训逐步全员化、规范化、常态化、制度化。

十二是组织公司开展公益活动, 更好履行社会责任。继续举办保险业献血活动; 组织为公益人士、孤、寡、残群体送保险; 长期支持公益项目, 推动保险下乡, 通过行业公益与爱心活动助推行业形象提升。

十三是协调与保险消费者关系, 及时调解保险合同纠纷, 维护保险当事人各方合法权益。

十四是推动行业诚信建设, 提升行业服务水平, 增强消费者对保险的认同感。继续开展服务升级及第三方寿险产品点评, 开展车险各项理赔制度执行情况调查。

【爱心俱乐部公益行动专题报道】



江西保险业爱心俱乐部 荣获“年度特别贡献奖”和“公益组织榜十佳奖”

1月23日，由江西日报社主办的“公益江西，益起来”第二届江西公益榜暨2014年度公益引擎发布盛典在南昌法莱德白金大酒店隆重举行。江西保险业爱心俱乐部在本次活动中荣获“年度特别贡献奖”和“公益组织榜十佳奖”。

为促进爱心公益活动组织化，规范化，常态化，更好地弘扬保险行业核心价值观，弘扬中华民族传统美德，2013年3月19日，省保险行业协会召开新闻

发布会，正式成立江西保险业爱心俱乐部。随后，全省34家省级保险分公司及10个设区市陆续成立爱心俱乐部分支机构。通过爱心俱乐部，将保险业力量纳入慈善公益活动，为会员奉献爱心搭建一个平台，充分调动保险行业及社会各方资源，吸引更多爱心人士加入保险业爱心队伍，最大范围地帮助需要捐助的人群。这次奖项的荣获是对保险业爱心俱乐部近年来的各项工作和成绩的充分肯定。

江西省政协副主席汤建人 向太平人寿江西分公司颁发“1%工程”奖牌

2015年1月31日，“1%工程”基金第一届理事会第五次全体会议在江西省政协会议室召开，太平人寿江西分公司受邀参会。基于太平人寿江西分公司在社会公益方面做出的努力与取得的成效，以及在影响力、持续性、创新性和公信力等方面良好的评价，“1%工程”理事会认为太平人寿江西分公司较好的

履行了社会责任，特吸纳太平人寿江西分公司为理事单位，并于当天举办了新年爱心联欢会及授牌仪式。仪式上，省政协副主席、民进江西省委会主委、“1%工程”基金理事会名誉理事长汤建人，团省委书记、“1%工程”基金理事会理事长曾萍亲自向太平人寿江西分公司颁发“捐献1%爱心100%”奖牌及证书。



前沿快讯

江西保险业第十七次产险峰会召开

1月8日，江西保险业第十七次产险峰会在南昌召开。江西省各产险公司省级分公司总经理、保监局产险处负责人、省行协秘书长参加会议。江西保监局党委委员、副局长魏竹勇出席会议并作重要讲话。会议由中国大地产险江西分公司总经理廖卫主持。

会上，人保、平安、大地、中银四家公司分别从农业保险、经营效益、小微企业贷款信用保证保险几个方面做典型发言，交流了工作经验。其他产险公司总经理就相关业务发展情况做了介绍。随后保监局产险处通报了2014年江西市场运行情况，并对2015年产险市场运行态势作了分析。

最后，魏竹勇副局长从江西经济发展与江西保险现状相结合的角度，对当前江西产险市场进行了深刻分析，提出了四点要求：一是规范促发展，和谐促效益，行业要营造和谐的业内环境，要相互尊重，相互理解，

取长补短，共同提高。二是各公司要适应江西经济发展速度放缓及新主体进入新常态；三是切实贯彻落实好新《国十条》，从提高服务水平、强化创新能力、重点业务和重点领域服务创新等为切入点，服务社会经济发展；四是希望2015年各公司合力维护好产险市场秩序，理性发展，做到“风雨同行，共存共荣，理性竞争，携手共赢”。五是把建立与完善“快赔”机制作为一项重点工作推进，使江西保险业助力江西交通事故处理效率的提高上发挥积极作用。

人保财险江西省分公司

全面开启挺进“百亿军团”新征程

1月21日，人保财险江西省分公司在南昌召开全省系统2015年工作会议，会议站在新的历史起点上，贯彻落实“新国十条”精神，推进转型升级，实现品质升级。人保财险江西省分公司2015年工作思路确

定为：深入贯彻党的十八届四中全会和集团公司、总公司年度工作会议精神，坚定不移地实施品质升级、引领转型“一大战略”，坚持不违规、重效益、快发展的“三大主题”，持续提升发展品质、管理品质、服务品质、队伍品质等“四大品质”，努力打造江西人保财险升级版，构筑江西人保长青基业，为挺进“百亿军团”打下坚实基础。

客户临柜“零等待”

平安人寿江西分公司客服中心实施预约服务

为提升客户体验，实现“最好的保险服务在平安”的承诺，平安人寿江西分公司近期力推柜面客户预约服务，目前已开通网络、电话两个预约渠道，预约客户临柜办理业务可享受“免等待”服务。

太平洋寿险江西分公司总经理戴文浩荣获“中国保险 2014 年度‘杰出领导力’奖”

由行业专业人士提名，经过市场调查和评委会投票，中国太平洋人寿保险股份有限公司江西分公司党委书记、总经理戴文浩荣获第九届中国保险创新大奖“中国保险 2014 年度‘杰出领导力’奖”，此奖项是为了表彰中国保险业 2014 年在公司经营、市场营销、企业文化、品牌建设、产品创新、服务创新等方面的先进典型和行业中优秀的标杆领导者。

中国保险创新大奖是由《保险文化》等媒体和学术机构联合主办，已连续举办九届，得到中国保险学会的支持，奖项由保险专家、文化品牌专家和财经媒

体联合评选，是国内权威且具影响力的行业荣誉之一。

人保财险江西省分公司

GIS 理赔智能调度系统顺利上线运行

人保财险江西省分公司为进一步深化落实总公司“优化理赔运营流程，升级运营模式与工具”要求，提升理赔运营自动化和智能化水平，提高车险理赔效率。目前，该省分公司理赔事业部、客户服务部、信息技术部三部门密切配合，已按照总公司的部署，完成了 GIS 智能调度系统测试环境的搭建、参数配置、人员信息采集、调度规则配置、系统测试、查勘人员信息维护等工作。

携手共创 精彩未来

——江西太平中石化项目正式启动

1月9日，江西太平中石化项目工作在南昌正式启动，太平人寿江西分公司总经理唐锡南、中国石化销售有限公司江西石油分公司副总经理曹志宏等共计 50 余人出席。

据了解，2012 年 11 月 30 日，中国太平保险集团与中石化财务有限公司在北京钓鱼台国宾馆签署战略合作协议，2014 年 5 月 23 日，又与中石化销售有限公司签署战略合作框架协议，这标志着双央合作、强强联手正式开始。江西太平以此为契机与中石化开展项目合作，实现资源整合、优势互补，为客户提供多元化服务，共谋未来发展。

安全责任事故 or 道路交通事故?

田璇

一、案情介绍

2013年1月9日，在福建省石狮市锦尚镇冠辉物流公司内，阳某从闽O***货车车厢后跳下时，适逢某运输公司的驾驶员卢某驾驶赣C***货车经过，阳某掉到赣C***货车驾驶室外的脚踏板上，被挤在两车之间，造成阳某受重伤经送医院抢救无效后死亡的重大事故。事故发生后，石狮市公安局交通管理大队对本案事故作出《事故责任认定书》，认定阳某负事故主要责任，卢某负事故次要责任。经石狮市锦尚镇卢厝村人民调解委员会主持调解，卢某与阳某家属达成调解协议，卢某向阳某家属一次性支付人民币23万元整。

某运输公司为赣C***货车向大地产险某公司投保了机动车交通事故责任强制险及第三者责任保险，保险期间自2012年12月7日至2013年12月6日，

约定争议解决方式为提交某仲裁委员会处理。某运输公司向阳某家属赔偿后即向大地产险某公司申请理赔，大地产险某公司以死者非因交通事故死亡，而是安全事故导致的死亡，不属于保险责任赔偿范围为由拒赔。某运输公司遂向某仲裁委员会申请仲裁，请求大地产险某公司支付保险理赔款23万元。

二、案例分析

（一）本案合同效力的问题

本案中《大地产险某公司机动车保险单》和《机动车交通事故责任强制保险单》，系双方当事人自愿签订且为真实意思表示，其内容不违反国家法律、行政法规的强制性规定，合法有效，缔约双方均应按照合同约定行使权利、履行义务。

本案中机动车交通事故责任强制保险条款第八条约定的保险责任为：在中华人民共和国境内（不含港、

澳台地区)，被保险人在使用被保险机动车过程中发生交通事故，致使受害人遭受人身伤亡或者应当由被保险人承担的损害赔偿。本案中机动车第三者责任保险条款第四条约定的保险责任为：保险期间内，被保险人或其允许的合法驾驶人在使用被保险机动车过程中发生意外事故，致使第三者遭受人身伤亡或财产直接损毁，依法应当由被保险人承担的损害赔偿，保险人依照保险合同的约定，对于超过机动车交通事故责任强制保险各分项赔偿限额以上的部分负责赔偿；该保险条款第九条约定：保险人在依据本保险合同约定计算赔款的基础上，在保险单载明的责任限额内，负次要事故责任的免赔率为5%；该保险条款第二十六条约定：保险人依据被保险机动车驾驶人在事故中所负的事故责任比例，承担相应的赔偿责任，被保险机动车方负次要事故责任的，事故责任比例为30%。

（二）本案事故是按安全责任事故处理还是按道路交通事故处理，交强险是否应赔偿的问题

本案事故发生在石狮市锦尚镇冠辉物流公司内，物流公司内由于其一定的封闭性，一般只允许运输货车及装卸工人进入，而社会车辆及人员一般不会进入其中，因此物流公司内一般不具备公众通行的性质，故物流公司内不属于《中华人民共和国道路交通安全法》第一百一十九条第（一）款所规定的道路范畴。

但根据《最高人民法院关于审理道路交通事故损害赔偿案件适用法律若干问题的解释》第二十八条的规定“机动车在道路以外的地方通行时引发的损害赔

偿案件，可以参照适用本解释的规定。”《机动车交通事故责任强制保险条例》第四十四条的规定：“机动车在道路以外的地方通行时发生事故，造成人身伤亡、财产损失的赔偿，比照适用本条例”。故适用交强险的前提是虽不属于交通事故范畴但系机动车处于通行时发生事故而造成人身伤亡、财产损失。是否“处于通行状态”，应作为此种情形下交强险适用与否的唯一判断标准。

本案中，受害人阳某系掉到赣C***货车驾驶室外的脚踏板上，被挤在两车之间，受重伤经送医院抢救无效后死亡。该事实已经公安交通管理部门查实并作出了责任认定。按常理推断，阳某受挤压死亡时应是在事故车辆赣C***货车在行驶过程中，即通行状态时造成的。故本案事故依法应按道路交通事故处理。大地产险某公司关于本案事故是安全责任事故而非道路交通事故，应按安全责任事故进行处理的主张，缺乏事实和法律依据。

（三）某运输公司的请求应如何处理的问题

按照《机动车交通事故责任强制保险单》和《中国人民财产保险股份有限公司机动车保险单》所附保险条款的约定：

某仲裁委员会裁决大地产险某公司应按照交强险合同向某运输公司赔偿阳某的死亡赔偿金110000元；应按照商业第三者责任险合同向某运输公司赔偿： $(230000-110000) \times 0.3 \times (1-0.05) = 34200$ 元，共计144200元。

“新国十条”的分析与评价

中国人民财产保险股份有限公司玉山支公司 李有柏

[摘要]:《国务院关于加强发展现代保险服务业的若干意见》(以下简称“新国十条”)的颁布,让一直在一定程度上扮演着“配角”的保险业找到了自己的目标和定位——到2020年,基本建成保障全面,安全稳健,诚信规范,具有较强服务能力、创新能力、国际竞争力的现代保险服务业。在发达国家,保险已经渗透到人们生产生活的方方面面,但在我国,保险的服务领域比较有限,人才队伍建设相对滞后,业务服务水平也相对较低,诚信形象相对较弱,因此建议布好三大格局,迎接保险业新的机遇与挑战。

[关键词]: 新国十条 保险服务业 改革 发展 布局

2014年08月13日,国务院正式发布《国务院关于加强发展现代保险服务业的若干意见》,被称为保险“新国十条”。新国十条提出保险业是现代服务业发展的重点,明确未来保险发展的重点领域,即保险与养老健康保障相结合、保险与防灾救护相结合、保险与产业升级相结合、保险与创新公共服务相结合以及保险业自身改革升级。“新国十条”的正式颁布,标志着保险业以一种全新的定位与方式融入服务国计民生和国家经济建设的大格局中。

一、“新国十条”的出台背景

背景一:深化改革过程中保险业发展的需要

党的十八大报告明确提出“五位一体”改革部署,将以经济体制改革为主线推向经济、政治、文化、社会、生态“五位一体”的全面深化改革。多领域、深层次

的改革,既涉及改革过程中的新情况、新问题,催生出新的风险和矛盾,更触及长期的根本性、顽固性问题,面临结构性、体制性的深层次冲突,以及由此带来的风险与矛盾,从长远看,这将会大大增加对保险的有效需求。保险业发展是建立在经济社会发展基础之上的,改革是中国最大的红利,改革红利将通过各种渠道传导到保险业,这也是我国保险业未来时期发展的最大红利。

背景二:经济发展进程中政府职能转变的需要

从国民经济增长看,经济增速出现结构性回落,从改革开放三十多年来10%的高速增长转为7%-8%的中高速增长。我国经济逐步从要素驱动向创新驱动转变,人口红利消失,资本、土地等生产要素供给下降,资源环境约束强化,要素投入驱动模式难以为继,

经济发展向创新驱动转型，要实现这一转变，需要中国以更大力度推进改革，转变政府职能，建立更完善的市场经济机制。对政府而言，最重要的是通过改革强化市场对资源配置的基础性作用，增强中国经济的内生动力。通过保险资金应用直接服务经济社会建设，促进经济提质增效升级，助推经济结构转型升级。

背景三：社会治理转型中社会管理的需要

我国当前经济社会发展过程中自然灾害呈现出多发、频发、损失严重特点，并伴有常态化趋势；各类事故也呈现多发态势，安全事故、公共卫生等应急事件成为社会公众普遍关注的问题；环境污染、医疗责任、医疗意外、食品安全等问题成为社会急需解决的问题。这些都希望借力于保险机制来进行有效的解决，比如“新国十条”提出的建立巨灾保险制度，医疗意外险，食品安全、环境污染责任险等等。

背景四：民生建设提速的建设市场经济体制需要

（一）社会养老问题。当前我国人口老龄化已经进入高速发展阶段，预计未来20年将进入老龄化高峰期，抚养比例将达到78%，养老问题凸现。市场化改革更进一步加大社会养老负担。

（二）医疗健康保障问题。如何使企业摆脱负担，又避免政府大包大揽，是构建有效的医疗健康保障体系关键。

（三）“三农”保障问题。“三农”问题历来是中国经济社会的大问题，随着城镇一体化、农业产业化、农民工进城，农业的高风险与家庭联产承包责任制之间的矛盾，失地农民增多与农民医疗养之间的矛盾、农村留守人员与农村社会治理的问题等，使得“三农”问题再次凸现。

在财政收入难以高效、全面覆盖巨大的民生支出情况下，依托保险机制，联结经济社会各方力量，放大财政效应是民生建设的关键。基于保险资金长期性的特点和优势，进一步发挥保险公司的机构投资者作用，近年来，保险资金运用渠道不断放开，长期、稳定的保险资金进入民生建设领域，将有助于解决民生建设资金短缺的问题。在助推民生建设的同时，保险

业自身也可以获得良好的投资收益。

二、新国十条对保险业发展带来的机遇与挑战

“新国十条”明确了到2020年“努力由保险大国向保险强国转变”的目标，并列出了保险深度和保险密度的具体发展目标。“新国十条”提出“把商业保险建成社会保障体系的重要支柱”，不仅从顶层设计上明确了商业保险的地位和作用，同时也从路径上提出了具体的解决办法和政策支持。比如，在创新养老保险产品服务方面，提出推动个人储蓄性养老保险发展，开展住房反向抵押养老保险试点等；在发展多样化健康保险服务方面，支持保险机构参与健康服务产业链整合，探索运用股权投资、战略合作方式等，设立医疗机构和参与公立医院改制等；在政策支持方面，提出完善健康保险有关税收政策，适时开展个人税收递延型商业保险试点，加强养老产业和健康服务业用地保障等。新国十条的颁布拉开了保险业新发展的的大门，此次新国十条的指导有五个方面：

（一）推动商业养老险市场化

应对人口老龄化是一项既具紧迫性又具长期性的重大任务。我国老龄人口今年将突破2亿，2025年将突破3亿，2034年将突破4亿。目前我国每千个老年人口养老床位数仅20.6张，需养老护理人员约1000万人，而实际仅30多万人。因此大力发展商业保险对养老、医疗健康的补充服务至关重要。这对保险业来说是个机遇，可以参与到养老服务体系建设，分享到巨大市场利益。但是大力发展商业养老保险服务业也面临着挑战，急需解决的问题有三点：

1. 国家和监管部门要出台具体的相关扶持政策和监管政策，尤其需落实个人延税养老政策、打通社会保险和商业养老保险服务业之间的通道等，允许保险机构将更高比例的资金投入到养老服务与相关配套产业。

2. 市场主体要加强认识，系统规划，创新推进。夯实养老服务能力，适度向养生、医疗、养老地产等相关产业延伸，确保经营绩效。在养老上，促进保险服务业与养老服务业的综合发展，创新养老产品服务。

推动个人储蓄性养老保险发展,开展住房反向抵押养老保险试点等。

3. 公众保险意识的培养与加强。商业养老保险服务业有利于拉动内需。扩大就业,推动城镇化建设和促进经济结构转型升级等,使公众认识到这是惠民利民的举措,从而支持社会养老服务体系建设。

(二) 发展责任保险模式

政府通过向商业保险公司购买服务等方式,在公共服务领域充分运用市场化机制,积极探索推进具有资质的商业保险机构开展各类养老、医疗保险经办服务,提升社会管理效率。把与公众利益关系密切的环境污染、食品安全、医疗责任、医疗意外、实习安全、校园安全等领域作为责任保险发展重点,探索开展强制责任保险试点。

(三) 巨灾救助保险机制

政府将保险纳入灾害事故防范救助体系,建立巨灾保险制度,巨灾保险的建立可以更好的满足客户风险保障需求,也给保险公司的家财险,企财险,农房保险,农险等带来新的商机。

新国十条指出,要充分发挥保险费率杠杆的激励约束作用,强化事前风险防范,减少灾害事故发生,促进安全生产和突发事件应急管理。的确,将保险费率与防灾防损工作挂钩,对于在这方面做得好的客户给予费用优惠,对于防患不力的客户提高费率;在理赔过程中,对于因未尽到安全防范义务而造成的损失部分坚决拒赔,可以从客户端有效激发客户防灾防损工作热情和积极性。

保险公司方面建立防灾减灾制度肯定是摆在首位的。其次,应在专业性上下功夫,加大费用投入,引进一批具有防灾防损专业技术的人才,为客户提供防灾指导和技术支持。第三提高防灾防损能力,关键是加强与政府部门的协作,积极参与配合政府部门的安全生产、防汛防洪等监督管理和执法检查,取得政府职能部门对保险公司防灾工作的指导与支持,共同做好防灾防损工作,这样才是真正融入社会风险管理,才能以保险的力量加强我国防灾防损能力建农业、农

村和农民事关国计民生。

(四) 增加保险资金利用效率,发挥其在经济发展中的作用

将保险纳入整体市场经济发展的格局,充分发挥保险资金长期投资的独特优势。在保证安全性、收益性前提下,创新保险资金运用方式,提高保险资金配效率。鼓励保险资金利用债权投资计划、股权投资计划等方式,支持重大基础设施、棚户区改造、城镇化建设等民生工程和国家重大工程。促进保险市场与货币市场、资本市场协调发展。进一步发挥保险公司的机构投资者作用,为股票市场和债券市场长期稳定发展提供有力支持。

(五) 推动三农保险发展

“三农”工作历来受到国家和政府的高度重视。2004年至2014年连续11年发布以“三农”为主题的中央一号文件,“新国十条”在此基础上明确提出了农业保险未来的发展方向,一方面,积极发展农业保险,鼓励农民和各类新型农业经营主体自愿参保,扩大农业保险覆盖面,提高农业保险保障程度。另一方面,拓展“三农”保险广度和深度——各地根据自身实际,开展农产品目标价格保险试点,探索天气指数保险等新兴产品和服务,丰富农业保险风险管理工具。落实农业保险大灾风险准备金制度。积极发展农村小额贷保险、农房保险、农机保险、农业基础设施保险、森林保险,以及农民养老健康保险、农村小额人身保险等普惠保险业务。

从行业内来讲,随着保险市场竞争的进一步加剧,“三农”保险业务将成为各家保险主体争夺的战略制高点。特别是在车险市场相对饱和、城市保险业务发展空间受到限制的情况下,谁赢得农村保险市场,谁就占据了市场竞争的先机;谁赢得了农村保险市场,谁就拥有了优化业务结构、改善盈利状况、引领市场发展的主动权和话语权。“三农”保险大有可为,而在推动“三农”保险发展过程中,值得注意的一点是,一定要加大宣传,使更多农民和保险从业者有所认知,明确责任利益,理解险种条款,使国家对“三农”保

征文获奖作品选登

险的支持和投保的好处尽人皆知、深入人心，这样才能更有效地推进“三农”保险的进一步发展。

三、新国十条的颁布，保险业将构建三大布局：

(1) 构建形成全社会“学保险、懂保险、用保险”的保险文化格局

“新国十条”在第九条中明确规定，“发挥新闻媒体的正面宣传和引导作用，鼓励广播电视、平面媒体及互联网等开办专门的保险频道或节目栏目，在全社会形成学保险、懂保险、用保险的氛围。加强中小学、职业院校学生保险意识教育”。

从去年开始，保监会将每年的7月8日设定为全国保险公众宣传日，一方面，通过公众宣传日，举行业之力宣传普及保险知识，依靠新闻媒体和现代传播方式，增强社会大众的保险意识，让大众真正认识和了解保险的实质；另一方面，通过公众宣传日，可以将保险的作用、诚实守信、勇担社会责任的行业形象展现出来，提升大众对保险业的认可和支持，塑造行业良好的社会形象，拉近保险与社会公众之间的距离。

保险行业应当主动牵头，探索建立多层次的保险教育体系，依靠各级政府，开展保险进学校、进农村、进社区、进机关、进企业的教育与宣传活动，普及保险知识，致力于营造全社会学保险、懂保险、用保险的氛围。

当然，全社会保险意识的提升，其根本还是在于保险行业服务意识、服务水平、服务质量的提升。人们不仅听你怎么说，最关键的还是看你怎么做。保险业，任重道远。

(2) 构建形成“百姓愿意买、企业愿意用、政府愿意推”的保险消费格局

保险业一手牵着市场，一手牵着社会，因此在帮助政府实现社会治理方面，有着其他任何行业所不可替代的优势。一个是在市场领域，保险业在服务客户的同时，间接让整个社会收益。最明显的一个例证是，医疗责任保险在缓解医患纠纷，降低老百姓医疗成本上起到的突出作用。一个是在社会领域，保险业或弥补政府公共服务不足，或承接政府职能转型所起到的

作用。近年来，农业保险、养老保险、大病保险、治安保险等与社会治理紧密关联的保险领域的长足发展及其对社会稳定的贡献已经充分说明了这一点。这使得政府愿意去推行保险政策，企业愿意去用保险来规避风险，百姓愿意去用保险来保障自身的合法权益。

(3) 构建形成“政府引导、政策支持、市场参与”的保险服务格局

政府从宏观角度引导全社会认识保险的地位和作用，非常重要。从政策导向上，“新国十条”发布本身就是提升全民保险意识的极具里程碑意义的举措，下一步，在“新国十条”落实过程中，税延政策、政府购买商业保险服务、促进保险与其它相关部门的合作等政策性举措，都将对人们的保险意识产生直接的影响；保险业能否在服务国家治理体系和治理能力现代化中突破，关键是能否结合国家新一轮的市场化改革，找准保险业新的增长点，找准保险业服务经济社会的契合点。保险行业应挖掘自身在风险管理、大数据统计、精算技术等方面的专业优势，提高保险行业的技术含量及附加值，为国家治理体系和治理能力现代化贡献力量。党的十八届三中全会决定提出，使市场在资源配置中起决定性作用和更好发挥政府作用。从决定体现的精神看，市场化无疑是保险业改革的大方向。但市场化并不意味着不需要政府的作为。相反，市场化之后，更需要监管，要充分发挥市场和政府两只手的作用。

在我国经济社会转型升级、国家治理现代化持续推进的时代背景下，“新国十条”应势出台。新国十条提出加快发展现代保险服务业来满足日益多元化的保险服务需求，实现“改革动力再凝聚、经济提质再增效、治理能力再提升、民生福利再改善”，对完善现代金融体系、带动扩大社会就业、促进经济提质增效升级、创新社会治理方式、保障社会稳定运行、提升社会安全感、提高人民群众生活质量具有重要意义。

(该文荣获江西省保险行业协会“学习贯彻新国十条”有奖征文活动三等奖殊荣。)

浅谈发展现代保险业 与苏区振兴的关系

中国人民财险保险股份有限公司赣州市分公司 黄金明

[摘要]: 为了加快发展现代保险服务业,国务院出台了《国务院关于加快发展现代保险服务业的若干意见》。为支持赣南苏区的振兴发展,国务院下发了《国务院关于支持赣南等原中央苏区振兴发展的若干意见》。本文结合两个“意见”,以赣南地区为例,试探讨发展现代保险业与苏区振兴之间的关系。

[关键词]: 赣南 现代保险业 发展 苏区振兴 关系

保险具有经济补偿、资金融通和社会管理功能,保险业作为金融体系和社会保障体系的重要组成部分,在社会发展中具有重要作用。为了加快发展现代保险服务业,国务院出台了《国务院关于加快发展现代保险服务业的若干意见》(简称“国十条”)。由于种种历史原因,赣南等原中央苏区(以下简称“赣南苏区”)经济发展滞后,贫困落后面貌仍然没有根本改变。为支持赣南苏区的振兴发展,2012年6月28日,国务院下发了《国务院关于支持赣南等原中央苏区振兴发展的若干意见》(以下简称“国四十五条”)。对于赣南苏区的保险从业人员,两个“意见”意味着两种使命、一次机遇。要履行好这两种使命,把握住赣南保险业快速发展的重大机遇,就必须厘清发展现代保险业与苏区振兴之间的关系。

一、苏区振兴为发展现代保险业提供基础

苏区振兴意味着经济跨越式发展,从保险经济学

理论和保险发展历史来看,经济增长和发展是保险需求增长和结构升级的根本源泉,是保险业发展的基本前提。随着赣南苏区居民的收入尤其是可支配收入的不断增长会刺激财产与人身保险需求的增长。根据马斯洛需求理论,随着收入的增加,在解决了当前基本生活需要以后,人们会考虑人身、养老、医疗等安全需要,以及旅游、休闲等更高层次需求带来的保险保障需求,而且人们可支配收入增加以后,手里的闲置资金也会以投资的方式购买储蓄型保险产品。

苏区振兴可为保险业发展提供良好的政策支持。保险业是政策敏感度很强的行业,各种政策等因素对保险业产生直接的影响。苏区振兴使得政府财政收入提高,使得政府有能力提高农险、大病保险等民生保险补贴标准,缓解收入较低居民的资金压力,推动民生保险业务的发展。

苏区振兴可为保险业发展提供稳定的金融环境。

随着苏区的振兴，居民的金融资产结构将不断调整，银行、证券、保险等金融部门之间的联动越发紧密，苏区振兴将促进金融资产持有总量的增加，推动保险需求的快速上升。

二、发展现代保险业在苏区振兴中大有可为

（一）大力发展“三农”保险，夯实农业基础

赣南地区作为传统农业大区，农村范围广，农村人口多，农业产值占总GDP比重高，三农保险产品具有巨大的市场空间。

在赣南地区大力发展“三农”保险业务，可为老百姓提供保障适度、保费低廉、保单通俗的“三农”保险产品，积极发展农村小额信贷保险、农房保险、农机保险、农业基础设施保险、森林保险，以及农民养老健康保险、农村小额人身保险等普惠保险业务，同时探索天气指数保险等新兴产品和服务，落实农业保险大灾风险准备金制度。不断丰富的“三农”保险产品，将为赣南的“三农”事业提供更全面的风险保障，调动百姓大力发展水稻、花生等传统种植业的积极性，进一步壮大脐橙、甜叶菊、油茶等特色优势农业，夯实赣南农业发展基础，助力苏区振兴。

（二）积极开展责任保险，服务苏区社会管理方式创新

在苏区开展责任保险创新，在与公众利益密切相关的社会管理领域，大力发展高危行业责任保险、公众责任保险、产品质量责任保险、食品安全责任保险等业务，用商业手段解决责任赔偿等方面的法律纠纷，减轻政府社会管理压力。针对赣南苏区山区面积大，洪涝、暴雨、泥石流、山体滑坡等自然灾害多发的特点，大力开展自然灾害公众责任保险，利用保险手段健全赣南应对突发重大自然灾害救助体系。大力开展环境污染责任保险试点，健全赣南环境污染风险管理体系，维护赣南环境安全。大力发展旅行社责任保险，服务赣南“红色旅游基地”建设。

（三）大力拓展信用保证保险，服务苏区企业发

展

苏区建设将依托赣南资源优势，积极发展高端稀土、钨新材料和应用产业，建设全国重要的新材料产业基地，同时有序承接东南沿海地区产业转移，鼓励外出务工人员回乡创业。

保险业可结合赣南特色企业、重点企业、小微企业企业的发展特点和需求，有针对性地开展区域化、特色化的保险产品服务创新，积极开展企业贷款保证保险、为企业特别是小微企业融资提供支持，同时大力拓展出口信用保险，为出口产品保驾护航。

（四）不断丰富养老、医疗保险产品，构筑保险民生保障网

“国十条”中提到发展现代保险业要构筑保险民生保障网，完善多层次社会保障体系，“国四十五条”中也提到要优先解决突出民生问题，凝聚振兴发展民心民力。

保险业可以构筑赣南地区的保险民生保障网，解决赣南苏区居民最为关心的养老、医疗的问题，为居民提供更为丰富养老、健康保险产品。可大力拓展企业年金业务，大力开发各类医疗、疾病保险和失能收入损失保险等商业健康保险产品，并与基本医疗保险相衔接。政府也可通过向保险公司购买服务等方式，在公共服务领域充分运用市场化机制，积极探索推进具有资质的保险公司开展各类养老、医疗保险经办服务，提升社会管理效率，提高保障水平，充分发挥商业保险对基本养老、医疗保险的补充作用。

（五）引入保险资金助力基础设施建设，增强振兴发展支撑能力

苏区振兴坚持基础设施先行，将加快实施一批重大交通、能源、水利等基础设施项目，构建功能完善、安全高效的现代化基础设施体系。

基础设施建设需要大量资金，而保险资金（尤其是寿险资金）具有长期性和规模大的特点，引入保险资金可以为基础设施建设提供稳定的资金支持，助力

苏区振兴基础建设，增强振兴发展支撑能力。

(六) 保险机构不断增多，健全苏区金融机构组织体系

目前赣南地区保险机构少、保险深度低，与发达地区有较大的差距。随着保险业的不断发展，境内外保险机构将逐渐落户赣南，甚至建立有本土特色的保险企业、保险中介机构，可为市场提供更为丰富保险产品，进一步提升保险业产值占 GDP 比重，推动苏区经济增长，同时有利于健全苏区金融机构组织体系，助力赣州建设成赣闽粤湘四省边际区域性金融中心。

三、苏区振兴对发展现代保险业的要求

加强保险知识宣传，提高赣南苏区居民保险意识，对保险的经济“助动器”和社会“稳定器”的认识，目前仅仅限于保险业界，还远没有得到社会其它领域的认可，重要的原因是赣南保险业的发展还处于初级阶段，保险密度和深度还远低于国家平均水平，保险的供给与苏区振兴和人民生活的需求之间差距很大，社会各界还没有深切体会到保险对苏区振兴的作用。因此，加强保险知识宣传，提高苏区人民对保险的认识迫在眉睫。

加强产品创新，拓宽保险领域。注重挖掘市场需求，坚持消费者导向，创新产品结构，满足社会的保障需求。尤其是要配合苏区经济结构战略性调整，抓住国家支持苏区振兴的战略机遇，提高承保大型风险项目的水平，为基础设施建设和重点工程项目提供保险保障。

优化保险服务，提升保险企业的社会形象。常有媒体曝光“存款变保险”“拖赔、惜赔、无理拒赔”“保险就是传销”等能够吸引眼球的事件，长此以往影响了保险企业的社会形象。在新的形势下，保险企业必须从根源上搞好经营服务，不断优化客户体验，用更加专业的服务去保护消费者利益，促进保险企业社会形象的提升，吸引更多消费者来购买保险服务，促进现代保险业的发展。

加强保险监管。保险行业在发展方式、市场秩序、风险防范、服务能力、监管水平等方面还存在很多缺陷和不足，比如寿险销售误导、车险的理赔难、保险机构不公平竞争等危害行业发展的的问题仍需要监管部门出重拳，引导行业在正确的轨道上前进，保障保险消费者的利益。

争取政策扶持，创造和谐发展环境。赣南保险业还处于初级发展阶段，需要政府在政策方面给予引导、配套和扶持，为保险的功能发挥创造良好的社会环境。要把商业保险与社会保险相衔接，建立健全完善的社会保障体系，不断提高商业保险在社会保障中的地位和作用；政府要重视对商业保险的指导和管理；要加大对农业保险的财政支持，对商业医疗保险要制定相关的补贴政策，为赣南现代保险业创造和谐的发展环境。

总之，发展现代保险行业与苏区振兴是相互促进的，苏区的振兴为保险业提供更为广阔的市场空间，为行业的全面发展奠定了基础并提出了更高的要求，同时保险业也可充分发挥保险的各项功能，在苏区振兴中大有作为。

参考文献：

- [1] 高文敏, 马慧娟, 雷汉威. 《论保险业与国民经济关系》[J]. 中国保险, 2004, (01)
- [2] 《中国保监会关于保险业对口支援江西省赣州市定南县等原中央苏区振兴发展的指导意见》
- [3] 《国务院关于支持赣南等原中央苏区振兴发展的若干意见》
- [4] 《国务院关于加快发展现代保险服务业的若干意见》
- [5] 郑伟. 《保险、社会保障与经济社会发展关系研究》[J]. 保险研究 2006,(05)

(该文荣获江西省保险行业协会“学习贯彻新国十条”有奖征文活动三等奖殊荣。)

发展现代保险服务业的三大路径

中国人寿保险山东省菏泽市分公司 王克启

今年8月13日，国务院通过了“关于发展现代保险服务业的若干意见”（以下称“新国十条”），保险业的发展再次步入更加明媚的春天，一个快发展、大发展、强发展的良好机遇已经到来。在这新的发展时期，作为现代保险服务的脊梁保险营销如何紧跟新时代发展步伐，在波涛汹涌的保险市场大潮中，引领行业的发展，走在时代的前列，成为公司发展的风向标，占居不可撼动的半壁江山的地位。笔者根据现行保险营销的现状，就发展现代保险服务业走好的三大路径作一探讨：

路径之一：提升公民的投保意识

“新国十条”明确提出了2020年，基本建成保障全面、功能完善、安全稳健、诚信规范，具有较强服务能力、创新能力和国际竞争力。与我国经济社会发展需求相适应的现代保险服务业，努力由保险大国向保险强国转变。保险深度达到5%，保险密度达到3500元/人。保险的社会“稳定器”和经济的“助推器”“作用得到有效发挥。

国家对发展现代保险服务业新目标已经确定，如何实现目标，最根本、最关键是提高社会公众对保险的认识程度，提升客户对保险的信任度，增强群众投保的积极性。根据当前我国国民对保险认识现状，要全面提升公众的保险意识，要找准三大切入点。一是政策撬动切入。我国财、寿险是1996年实行分业经营，10多年来，有关部门虽坚持不懈多方加强对保

险政策宣传引导，不断渗透，取得了一定的成效，多数公众对保险有所了解和认识，由于寿险业发展时间短，目前仍处在萌芽期和初始状态，加之又和国外引进的传销模式有相近之处，众多群众又深受传销之苦，对保险营销有片面的理解和模糊的认知，尤其是农村年龄结构稍偏大的群众对保险更是褒贬不一，在内心深处对保险有种抵触思想，宁愿将积累资金存入银行，不愿到保险公司投资，不同程度阻碍了保险服务的发展。新“国十条”是以国务院正式文件出台，对保险业的社会地位、功能、作用、保险业在实现中华民族伟大复兴中的重要意义进行了充分肯定和重新定位。由于群众对政府的信任度较高，抓住机遇大张旗鼓加强对保险“新国十条”的宣传，是提高我国公民保险意识最有效的途径。各保险监管、行业自律部门要充分利用国内有影响力的新闻平台、网络媒体持之以恒做好对“新国十条”的宣传，保险销售部门利用宣传栏、明白纸、幻灯片、说唱团、演讲会等多种形式，有真对性的开展好“新国十条”进企业、进学校、进社区、进村庄、到庭院活动，用新颖别致、通俗易懂的方式和语言，把“新国十条”的精神传遍千家万户，播撒到国民的心坎上，渗透到群众的内心深处，让新政策撬动国民购买保险的意愿。二是典型带动切入。我国寿险营销经过10多年的发展，各家保险公司都创出了辉煌的成绩，积累了丰富的经验，涌现出一批投保意识较强、投保率较高、利用保险规避风险的典

型单位和个人，办理了一批有影响力的理赔大案，这些典型看得见、摸得着、可信度高、说服力强，充分挖掘有效利用好自身典型资源，做有针对性的深入持久地宣传，对推动保险服务业的发展必将能起到点亮一盏灯照亮一大片的效果。尤其是地处老、少、偏、穷地带的群众更相信这类典型，发挥其辐射带动作用，定能唤起民众沉睡、封闭的保险意识，从这些实实在在的典型中，品尝到保险在关键时刻和紧要关头所具有的不可撼动的重要作用。三是服务推动切入。保险业的发展靠服务，服务是推动保险业发展的重要途径。是占领业务发展制高点的有效方法。当前各家公司最贴近客户的服务方式是“保险公众宣传日”、“柜面服务”、“诚信展业服务”、“亲情感恩服务”等，通过举办“产品说明会”、“感恩客户答谢会”、“客户服务节”、“客户体验保险周”、“客户联谊活动”等方式，让客户在更多的层面、有更多的机会，用更丰富的内容，利用更广阔的空间，走进保险活动，贴近保险人，进一步了解保险、认识保险、体验保险、融入保险，提升对保险的认知度，增强对保险投资的安全感、荣誉感。

路径之二：提升公众规避风险意识

当今社会是一个风险频发的时代，各类风险无时无刻不在蚕食着人类的健康，侵蚀着人类的生命，威胁着人类的发展和进步，严重冲击着我们的生活，影响着家庭的幸福感和安全感，利用各种途径和方法提高人们的保障能力，减少规避风险是构建和谐社会，实现中国民族复兴的需要。是党政部门政府机构职责所在，保险业要充分认识到人们现实生活中存在四类风险的危害，借梯上楼，发挥保险职能作用化解规避风险。一是突如其来的意外风险。当今的人们不论是足不出户待闺在家，还是走出深闺步行、乘车在外，是在繁忙的工地，还是坐在舒适的办公室，不论保护措施如何，但意外风险随时会降临。打开每天的媒体窗口这类新闻事件的报道频繁映入，有的触目惊心，看后感慨颇多，意外风险是人类生存的大敌，规避这类风险是每个生存者的共同心愿。保险业利用公众想睡给个枕头的优势，巧借意外险销售投资少，保障高的优势。选准方向、盯住目标，将镜头聚焦在企事业单位、各类大、中、小学校、建筑、运输性行业、农村家庭，

把销售意外伤害保险作为广覆盖的重点。必将能实现家家有投入，人人有保障的目标。

二是疾病带来难以想象的风险。当今人类由于受环境污染和不健康饮食的影响，发病率不断上升，疑难杂症病情不断出现，癌症等重大疾病的发病率更是惊人，全国肿瘤登记中心发布《2012年中国肿瘤登记年报》显示，我国每年新发肿瘤病例为312万例，平均每天8550人，每分钟有6人被诊断为癌症，人的一生中患癌症的概率为22%，平均癌症的治疗费用又高达5到10万元以上，是一笔沉重的家庭难以承受的医疗费用。针对疾病风险时代的到来。在好多人对重疾病情仍有掉以轻心的表现，认为农村家庭有合作医疗，机关企事业单位有医疗保险，把这点滴的保障作为自己关键时刻的救命稻草，对商业保险护航人生有无所谓的思想。“新国十条”中国家明确规定要用商业医疗保险来弥补国民健康保障不足的缺口。保险经营者应抓保险潜力较大的新型民营经济企业职工，引导他们走出对医疗健康保险理解认识的误区，讲透现有的基本保障，重大疾病风险来临那只是杯水车薪，保障不足带来的痛苦，瞄准这类客户群体，用足国家政策，确保众多客户保障到位。

三是养老给您带来不可预测的风险。生老病死是自然规律，是任何人无法回避的现实，尤其是当前我国已步入老龄化社会，据民政部《2013年社会服务发展统计公报》显示，截止2013年底，我国60岁以上的老人达到2.02亿人，占总人口的14.9%，其中65岁以上的老人1.37亿人，占总人口的9.7%，我国已步入未富先老的社会，老龄化形势异常严峻。养老问题关系着越来越多的老年人和他们的家庭，据有关专家测算，一个普通型生活家庭的老人，自60岁基本丧失高强度劳动能力到80岁去世，衣食住行护理医疗等费用将近50万元，农村家庭和企业单位人员在60岁之前，平均积蓄总量不到20万元，养老资金不足缺口风险令人惊叹。保险营销人员在对扩大养老险的推销中，瞄准40岁以上55岁的客户群体，用我国已步入“四二一”家庭人口养老模式面临严重挑战带来养老的巨大压力，面对现实，未雨绸缪，提前规划家庭养老，落实“新国十条”提出用让商业保险的养老模式弥补当今养老的保障不足的缺口，众多的客

户会接受保险营销者的观点和理念。

四是理财投资带来的风险。当今理财渠道广泛，投资方式多种多样，一批小额贷款公司、民间资本管理公司、融资登记服务中心、融资项目担保公司等新兴的金融机构在做好民间资本融资发展的同时，也带来民间理财风险，好多投资公司经营不到一年就人走楼空，好多投资者损失惨重，拯救无门。股票、贵金属、外汇、债券等投资渠道由于过于专业普通人投资也存在较大的风险性，众多的群众期盼具有安全性、流动性、效益性的投资经营者为自己资金保值增值，产生最大的效益。对于当今国民理财经营中的风险，各类保险经营者发挥了自身职能作用，急民众之所急，帮民众之所需，把服务送到民众心坎上，开发了既有保障功能，又有固定返还和分红型的保险产品，可作为销售主打产品，把营销目标锁定投资渠道相对狭窄的农村富余型客户、国家公务人员、教育、医务工作者，作为主攻方向。

路径之三：提升公众的危机意识

当今人们已步入信息化、智能化社会，由于受自然环境、社会生活环境的双重影响，人们的危机意识普遍存在，生活在当今的人们由于受身体状况的原因、年龄结构的影响、经济因素的制约，好多机遇是擦肩而过，今天的你抓住并充分利用现有资源，可能是机遇将会伴你走向成功，失去将会留下挥之不去的遗憾。现代保险服务部门要充分利用人们的危机意识，借力用力，定能为保险业发展起到推波助澜的作用。一是健康危机营销。现实生活中我们经常遇到，好多单位医疗体检发现，员工前天自认为是健康体，今天到医院查体发现病魔已降临到身上，参加保险需要加费、甚至拒保。这样的事例是举不胜举，趁我们尚未发现身体有不健康状况，抓住机遇迅速投保，是我们的明智之举，也是正确的选择。用疾病危机来启发客户投保，必能提高保险销售量。二是年龄危机营销。当今保险投资，年龄结构占主导地位，廉价的保险靠年龄来左右，年龄越小缴费越少，保障越高，好多客户同样的保额，今天投保一个价钱，明天过了生日之后投保缴费就会加费，保险投资是抓年龄机遇，是不能等的，越早越好，促其客户在生日之前投保。保险营销人员也可列举同一险种，同样保额，10岁投保，

与40岁投保10年期、20年期缴费，分别多保费的总量，让事实证明早投给客户带来的经济利益保障价值。三是风险危机营销。保险销售可用这样的销售事实，启发客户，突如其来的意外事故每个人都不想碰到，但是有好多无辜的人是躲不过去的。像马航飞机失事，韩国岁月号沉船事故，多少无辜的生命被突如其来的风险夺取，给亲人带来痛苦，给国家带来经济损失。事故之后，保险的重要性，对个人家庭显得特别重要，每个高度负责的人都会在风险来临之前，做好充分的准备。让保险就好像晴天购买的雨伞，汽车行驶中备用胎、安全带，平时做准备，风险来临时能有效应对的道理，打开客户购买保险心灵的窗口。四是机遇危机营销。现实的保险产品销售经过启动期、高潮期、低潮期后，就会退出市场，保险销售人员可利用某一产品独特的保障优势，大张旗鼓地进行宣传。根据上级公司的指示精神，该产品将要退市，像这样保障全面，价格低廉的产品退市后今后难以遇到，现在好多有战略眼光的客户都在购买，现在购买确实是机遇，错过之后可能是遗憾，千方百计撬动客户抓机遇、早签单，将能提高拜访成功率。五是经济危机营销。当今的人们处在市场经济的大潮中，每个人的发展都是异常变化的，人的富有都不是永恒的，好多今天百万、千万、亿万的富翁，一场经济政策的调整，一次产业方针的变革，一回意外风险的来临，有可能使今日的富有者穷困潦倒，债台高筑，“富翁”将变成“负翁”，自己高品质的生活将难以保障，高贵的尊严将难以维护。保险就是今天做明天的准备，现在做未来的准备，经济富有时做负有的准备，这才是有远见的人，才是智者，才是具备战略发展的践行者。客户会在未来的经济危机到来之前，选择保险为自己的人生保驾护航。

现代保险服务业的发展方式和方法多种多样，当今客户的保险需求也是在不断变化，保险服务部门只有用心经营，不断探索，认真总结，科学积累，因地制宜，分类施策，全面提升服务质量和水平，不断适应新形势下公众对保险服务的新需求，才能让保险发展的道路漫长而宽广，保险人才能得到更好的锻炼，收获丰厚而殷实的成果。（该文荣获江西省保险行业协会“学习贯彻新国十条”有奖征文活动三等奖殊荣。）

以“三进”为实现路径 促保险廉洁文化建设

袁 翰

[摘要]: 面对既有难得机遇,也存在严峻挑战,保险事业已进入一个较快发展与矛盾凸显并存的新阶段,对保险廉洁文化建设提出了更高的要求。为进一步推动形成“以廉为荣、以贪为耻”的良好风尚,促进保险行业廉洁从业和依法合规经营,全面深入地推进廉洁文化建设。我们要以建立健全廉洁文化建设长效机制为目标,以推动廉洁文化“进班子、进团队、进岗位”为实现路径,充分发挥先进文化的渗透、影响和制约功能,为促进保险持续健康发展,为广大党员干部弘扬正气,克服不良风气,抵御各种诱惑和腐蚀,提供良好的环境条件和精神动力。

[关键词]: 保险行业; 廉洁文化; 十分重要

廉政文化建设是反腐倡廉的基础性工作,是拒腐防变的第一道防线,是惩治和预防腐败体系的重要内容,是从源头上有效预防腐败的重要举措。由于我国保险事业起步晚、基础差,保险行业还存在着一些亟待解决的矛盾和问题:覆盖面不宽,功能作用发挥不充分;粗放经营状况尚未根本改变;市场秩序不规范、销售误导和理赔难等问题依然突出;自主创新能力不强,高素质专业人才匮乏等。面对既有难得机遇,也存在严峻挑战,保险事业已进入一个较快发展与矛盾凸显并存的新阶段,对保险廉洁文化建设提出了更高的要求。为进一步推动形成“以廉为荣、以贪为耻”的良好风尚,促进保险行业廉洁从业和依法合规经营,全面深入地推进廉洁文化建设。我们要以推动廉洁文化“进班子、进团队、进岗位”(以下简称“三进”)为实现路径,充分发挥先进文化的渗透、影响和制约

功能,为促进保险持续健康发展,为广大党员干部弘扬正气,克服不良风气,抵御各种诱惑和腐蚀,提供良好的环境条件和精神动力。

一、高度重视,深化廉政文化建设重要性的认识

廉政文化,从本质上讲,是一种社会文化和大众文化。廉政文化建设的过程是与腐败文化的动态博弈过程,必须把批判和抵制腐朽文化作为廉政文化建设的首要任务。深化企业廉政文化建设;要内化于心、固化于制、外化于形。同时,要提高认识,形成合力,开拓进取,大胆创新,引导广大党员干部关心、理解和支持党风廉政建设的方针政策,树立正确的廉政理念。从经受执政考验、改革开放考验、市场经济考验、外部环境考验的高度,从常怀忧党之心、恪尽兴党之责的高度,从加快推进惩治和预防腐败体系建设的高度来加强新时期廉政文化建设,为贯彻落实科学发展

观和实现中华民族伟大复兴的梦想，提供有力保障和强大的精神支撑。

保险行业要以邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观和实现中国梦为指导，以建立健全廉洁文化建设长效机制为目标，以推动廉洁文化“三进”为实现路径，坚持“以人为本，促进和谐；领导带头，全员参与；丰富载体，形成体系；重在建设，务求实效”的基本原则，紧密结合保险实际，将廉洁文化建设与反腐倡廉宣传教育工作有机融合，搞好廉洁文化的教育、示范、熏陶和导向工作，切实增强廉洁文化建设的针对性、实效性，充分发挥反腐倡廉教育和廉洁文化建设在源头预防中的积极作用，筑牢干部员工“廉洁从业、规范从业”思想防线，营造“风清气正、清正廉洁”的良好氛围，为保险持续健康和谐发展提供精神动力和智力支持。

二、加强领导，完善保险廉政文化建设领导体制

深入推进保险廉洁文化建设，要以构建领导机制、完善制度体系、开展教育活动、建设宣教阵地、力求务实高效为抓手，通过保险廉洁文化“三进”的工作路径，健全机构，加强领导，完善对保险廉洁文化建设领导机制。

一是要成立保险廉洁文化建设领导小组。根据保险廉洁文化建设工作的内容及要求，成立以纪委书记为组长，监察部门主要负责人为副组长，办公室、人力资源、教育培训、理赔、法律合规、工会等部门主要负责人为成员的廉洁文化建设领导小组。领导小组的职责是对保险廉洁文化建设相关工作计划、工作方案、制度建设等重点工作进行指导和决策，督促和协调开展廉洁文化建设工作。

二是要设立保险廉洁文化建设领导小组办公室。保险廉洁文化建设领导小组下设办公室，以监察部门

主要负责人为主任，以办公室、人力资源、教育培训、理赔、法律合规、工会、监察部门有关人员为主要成员。领导小组办公室的主要职责是，制订保险廉洁文化建设的计划、方案，起草制定相关制度规定，协调组织开展反腐倡廉宣传教育工作和保险廉洁文化建设工作。

三是要建立联席会议制度，加强组织协调。定期召开领导小组联席会议，加强小组成员之间的联系与沟通，交流汇报各单位、各部门职能范围内的保险廉洁文化建设工作进展，及时总结经验成果，研究探索保险廉洁文化建设的新经验、新方法。

三、强化教育，明晰保险廉洁文化建设“三进”路径

保险行业要严格按照“三进”要求，区分对象，强化教育，把廉洁文化贯穿于干部培养、选拔、管理、使用的各个环节，切实加强保险廉洁文化建设。

一是要把宣传教育作为落实“三进”的有力抓手，以强化对领导干部的教育为重点，推动保险廉洁文化“进班子”。重点加强理想信念、党风党纪、法律法规、行业规章、公司制度教育，促进领导干部加强党性修养，切实增强纪律意识和法制观念，保持思想和行为的纯洁性；落实好党委中心组学习、“三会一课”等制度，把学习“软任务”变成“硬约束”，确保保险廉洁文化进班子有抓手、有保障。

二是要以促进提升依法合规意识为重点，把制度细化量化，推动保险廉洁文化“进团队”。依法合规教育与团队考核激励紧密结合，加强对基层团队核心成员责任意识的培育，针对团队员工，结合晨夕会制度进一步强化廉洁合规教育，广泛开展廉洁从业有关规定、制度和纪律的宣导，整体促进提高基层团队的依法合规和行为自律意识。

三要以强化重点岗位的廉洁风险提示为重点,以人为本,推动保险廉洁文化“进岗位”。围绕销售、承保、理赔、财务、采购等关键岗位,探索廉洁教育内容和形式,开展体现岗位特色的廉洁理念培育、岗位形象塑造、岗位行为规范宣导;广泛开展廉洁从业行为规范学习,组织开展廉洁从业规范应知应会知识考试,加强岗位廉洁风险提示,促进提高防范岗位廉洁风险的自觉性。

四、区别对待,建立保险廉洁文化建设制度体系

保险行业要建立健全保险廉洁文化建设,充分发挥制度应有的作用,让有效的制度来管理好活人。但在实际工作中,要区分岗位,分别对待。

其一,要建立起贯穿保险经营管理关键环节的廉洁风险防控体系。全面组织开展对腐败易发的重点岗位、重点环节、重点部门的廉洁风险检查和梳理工作,筛查各级各类岗位廉洁风险点,分级分类制订《岗位廉洁风险手册》。健全完善风险的识别、评估、提示、预警机制,将廉洁风险防控纳入保险内控、合规、风险管理体系,指导全员廉洁规范从业。

其二,要完善覆盖保险经营管理全部过程的廉洁从业制度体系。对现存的廉洁从业制度认真进行系统梳理评估,根据制度梳理评估情况,从制度的完备性和执行情况等角度制订明确的制度健全完善计划;组织开展廉洁从业相关制度的废改立工作,形成权力授之有据、职责配置科学、行使依法合规、裁量界限明确、运行公开透明的权力结构和运行机制;加强制度执行力建设,切实发挥各项制度的约束作用,“将权力关在制度的笼子里”,通过良好的制度执行保证廉洁精神的弘扬,促进保险廉洁文化建设的形成。

其三,要落实针对保险经营管理各个层级的廉洁自律重点工作。坚持把党内监督制度的落实作为促进

廉洁自律工作的重要手段,切实抓好“三谈两述”、重大事项报告等具体制度的贯彻执行,加强对各级干部员工廉洁自律情况的日常监督。要结合保险经营管理实际,对领导干部进一步落实完善廉政档案建档、报送和管理制度,强化对领导干部的日常管理和监督;对基层一线的领导干部,建立完善廉洁合规承诺制度,通过签订《合规经营承诺书》、《廉洁从业承诺书》,加强约束;对普通员工,通过明确岗位权责、发放《廉洁风险手册》等,建立岗位廉洁风险提示制度,加强依法合规宣导,促进廉洁从业。

五、有的放矢,健全保险廉洁文化建设工作机制

保险行业加强保险廉洁文化建设,既要立足于当前,更要着眼于长远,健全工作机制,保证教育活动“长流水不断线”,把廉洁从业、依法合规知识的培训纳入员工职业发展规划。

首先,要坚持领导干部任前廉洁从业教育。通过开展任前谈话、发放廉洁提示函等廉洁教育形式,帮助领导干部树立正确的权力观、金钱观。加大违法违规案例通报、剖析力度,加强警示教育,使之时刻自警自省、尽职尽责、廉洁自持。

其次,要形成保险团队廉洁教育工作的整体合力。充分调动纪检监察、组织人事、文化宣传、合规管理、工会、共青团等各方力量,发挥“大宣教”工作格局的优势,提高保险团队廉洁教育的整体协同能力。

再次,要加强新入司员工反腐倡廉教育。制定和完善廉洁自律知识相关教学课程,将新员工入司廉洁教育纳入培训体系,在员工职业生涯的起步阶段发挥教育的示范和导向作用。通过反腐倡廉讲座宣导、廉洁知识应知应会测试等形式,加深员工的廉洁合规意识,使保险廉洁文化深入人心。

2015年1月江西保险市场运行分析

2015年1月，江西保险市场实现保费收入82.61亿元，规模全国排名第20位；保费同比增长9.9%，增速全国排名第32位。其中，财产险公司实现保费收入17.03亿元，增速17.8%；人身险公司实现保费收入65.58亿元，增速8.1%。赔付支出16.31亿元，增速10.6%。行业资产总额797.95亿元，增速10.9%。

表1 2015年1月全国和中部六省保险市场保费收入情况表（单位：亿元）

地区	原保险保费收入				产险公司			人身险公司		
	保费	保费排名	增速	增速排名	保费	增速	增速排名	保费	增速	增速排名
全国	4005.6	--	19.0%	--	892.0	14.7%	--	3113.6	20.2%	--
江西	82.61	20	9.9%	32	17.03	17.8%	11	65.58	8.1%	32
山西	111.41	14	38.5%	5	17.05	5.1%	33	94.36	47.0%	5
河南	192.93	6	13.5%	23	31.31	18.1%	10	161.62	12.6%	28
安徽	120.44	12	15.9%	22	30.76	20.3%	6	89.68	14.5%	22
湖北	150.81	10	8.9%	34	29.31	13.3%	18	121.50	7.9%	33
湖南	115.02	13	10.0%	31	28.43	9.8%	28	86.59	10.0%	30

一、市场运行主要特点

（一）市场整体增速下滑明显

2015年1月，江西保险市场保费增速9.9%，同比下降117个百分点，增速全国排名由去年同期第1位下滑至第32位，居中部六省第5位；保费规模全国排名第20位，同比下降2位。其中，主要是人身险公司保费增速的较大降幅拖累整体增速下滑。人身险公司保费增速8.1%，同比大幅下降170.92个百分点，增速全国排名从去年同期的第1位猛跌至第32位，居中部六省第5位，低于全国增速12.15个百分点，低于中部六省平均增速8.6个百分点；保费规模居全国第19位，同比下降2位。产险公司保费增速17.8%，同比下降9.4个百分点；保费规模居全国第21位，排名同比持平。

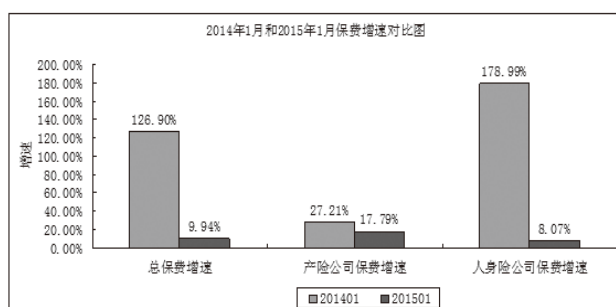


图1 2014年1月和2015年1月江西省保费增速对比图

（二）发展质量持续向好

一是产险公司方面。1月承保利润6677.3万元，同比增长53.2%；承保利润率5.6%，同比增加1.2个百分点，高出全国水平3.3个百分点，全国排名第19位；综合费用率32.11%，低于全国水平5.96个百分

点,全国排名第5低,中部六省排名第2位;综合赔付率62.3%,同比下降5.3个百分点。17家产险公司中有13家公司实现盈利,11个设区市中除南昌和宜春外均实现盈利。充分说明九江会议精神和高压监管政策逐步发挥作用。

二是人身险公司方面。从渠道看,个险实现保费22.58亿元,同比增速37.8%,增速同比增加20.2个百分点,环比增加25.7个百分点;个险增速较全国水平高6.5个百分点,居中部六省中第2位,高出六省平均水平3.8个百分点。从缴费期限看,新单趸交41.95亿元,增速-3.3%,占比82.0%,同比下降8.0

个百分点。新单期交9.22亿元,同比增长92.3%,增速同比增加55.16个百分点。续期保费14.41亿元,同比增长15.0%,同比增加13.0个百分点。十年期及以上新单期交实现保费3.93亿元,同比增长79.8%,分别高出全国和中部六省平均水平30.3和27.6个百分点。十年期及以上新单期交占比42.6%,分别高出全国和中部六省平均水平8.6和4.7个百分点。增速和占比均全国排名第5位,中部六省第1位。表明大力推动个险发展、坚持质量效益优先的监管导向已经发力并取得了初步成效。

表2 2015年1月全国和中部六省个险、十年期及以上新单情况表(单位:亿元)

地区	个险			十年期及以上新单期交				
	本年累计	同比增长	增速六省排名	本年累计	同比增长	增速全国排名	占比	占比全国排名
全国	1350.60	31.3%	--	192.8	49.5%	--	34.0%	--
江西	22.58	37.8%	2	3.93	79.8%	5	42.6%	5
山西	40.84	28.2%	6	5.16	60.5%	12	32.4%	22
河南	70.72	34.5%	3	11.77	40.7%	23	42.5%	6
安徽	38.57	29.7%	5	5.79	26.3%	34	39.2%	10
湖北	46.32	32.9%	4	7.38	37.4%	27	36.4%	16
湖南	38.61	40.6%	1	5.43	68.5%	10	34.7%	21

(三) 发展差异化表现突出

一是区域市场方面。南昌、新余和萍乡的增速突破两位数,分别为26.8%、24.1%和10.3%;共有5个设区市的保费增速低于全省平均水平;而上饶、吉安和景德镇的保费收入负增长,分别为-9.7%、-5.9%

和-1.9%。其中,景德镇、吉安和上饶三市的人身险保费增速同比负增长,分别为-4.5%、-9.2%和-15.3%,而新余人身险保费增速高达27.4%;景德镇和萍乡的产险保费增速最低,仅为7.7%和6.7%,而南昌产险保费增速高达35.3%。

表3 2015年1月各设区市保费收入及增速情况表(单位:万元)

地区	总保费		产险公司		人身险公司	
	保费收入	增速	保费收入	增速	保费收入	增速
南昌	260226.97	26.8%	41414.09	35.3%	218812.88	25.3%
景德镇	24232.69	-1.8%	5903.36	7.7%	18329.33	-4.5%
萍乡	31298.37	10.3%	5971.50	6.7%	25326.87	11.1%
九江	75421.46	7.9%	16796.22	16.8%	58625.24	5.6%
新余	33539.64	24.1%	5795.98	10.5%	27743.67	27.4%
鹰潭	22396.02	3.7%	5469.71	15.4%	16926.31	0.4%
赣州	105176.41	3.8%	29431.49	14.8%	75744.91	0.1%
吉安	70895.79	-5.9%	14083.00	10.2%	56812.78	-9.2%
宜春	78785.05	7.3%	18476.77	11.1%	60308.29	6.2%
抚州	56148.75	13.4%	9440.49	17.5%	46708.26	12.6%
上饶	67620.11	-9.7%	17238.06	11.8%	50382.05	-15.3%

数据分析

总计	826093.08	9.9%	170309.81	17.8%	655783.27	8.1%
----	-----------	------	-----------	-------	-----------	------

二是市场主体方面。38家公司中有3家产险公司和5家人身险公司的保费增速负增长。产险公司中，中银保险、华泰产险、阳光产险等9家中小公司中有5家增速慢于全省平均水平；市场前5大公司市场份额85.6%，8家中小公司市场份额不到3%，其中3家公司经营时间超过4年，而市场占比仍低于1%。人身险公司中，中国人寿、中邮人寿和新华人寿的市场份额前三，分别为31.9%、19.4%和11.3%；人保寿险跌出市场前三，华泰人寿、民生人寿、信泰人寿等8家中小公司市场份额不足1%。

表4 2015年1月产险公司和人身险公司市场份额及排名表 (单位:万元)

产险公司					人身险公司				
公司名称	保费收入	保费增速	市场份额	份额排名	公司名称	保费收入	保费增速	市场份额	份额排名
人保财险	70164.85	12.0%	41.2%	1	中国人寿	209236.35	14.7%	31.9%	1
平安产险	27671.18	23.8%	16.2%	2	平安人寿	32851.63	27.4%	5.0%	7
太保产险	22200.72	15.2%	13.0%	3	太保寿	34744.60	25.8%	5.3%	6
天安产险	2986.22	13.2%	1.8%	9	新华人寿	74153.60	18.4%	11.3%	3
大地产险	10434.98	21.4%	6.1%	5	泰康人寿	13675.70	17.6%	2.1%	10
华安产险	1864.71	9.2%	1.1%	11	太平人寿	41021.90	126.1%	6.3%	5
安邦产险	5230.35	21.4%	3.1%	7	平安养老	346.21	-14.1%	0.1%	15
都邦产险	260.34	135.3%	0.2%	15	合众人寿	17956.86	59.7%	2.7%	8
阳光产险	5359.52	30.7%	3.1%	6	民生人寿	4732.89	15.5%	0.7%	14
国寿财险	15244.05	20.8%	9.0%	4	人保寿险	51665.29	-65.1%	7.9%	4
渤海产险	1231.09	19.1%	0.7%	12	人保健康	11171.87	-6.3%	1.7%	11
中银保险	954.34	-5.1%	0.6%	13	阳光人寿	10340.46	240.4%	1.6%	12
永诚产险	3952.64	11.7%	2.3%	8	中邮人寿	127386.87	46.9%	19.4%	2
出口信用	93.04	-67.5%	0.1%	18	生命人寿	16928.54	105.4%	2.6%	9
华泰产险	322.83	-17.2%	0.2%	14	华泰人寿	744.09	98.3%	0.1%	17
众安产险	211.92	--	0.1%	16	信泰人寿	392.20	-26.7%	0.1%	19
太平财险	1980.30	--	1.2%	10	安邦人寿	6612.44	82.0%	1.0%	13
恒邦财险	146.72	--	0.1%	17	太平养老	262.38	-31.6%	0.0%	20
					泰康养老	427.80	--	0.1%	18
					百年人寿	905.08	0.0	0.1%	16
					华夏人寿	226.49	0.0	0.0%	21
小计	170309.81	17.8%	100.0%	--	小计	655783.27	8.1%	100.0%	--

三是具体险种方面。产险各主要险种中除机车险、农险和保证保险的保费增速同比分别下降18.3、54.2和25.3个百分点外，其他险种均实现不同程度增长；其中，工程险保费增速59.4%，同比大幅增加了88.5个百分点，南昌轨道交通建设有力促进工程险的发展。

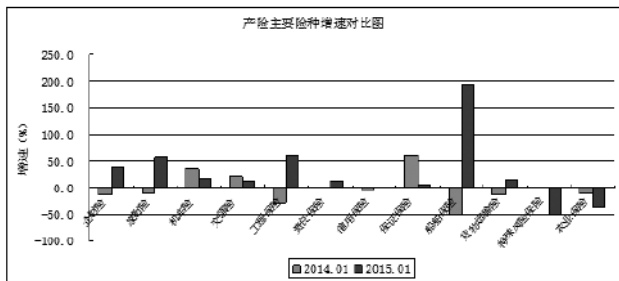


图2 2014年1月和2015年1月江西省产险主要

险种增速对比图

人身险中除分红险增速同比提升18.8个百分点外，普通寿险、年金保险、意外险、健康险增速均大幅下滑了1846.9、452.4、75.2和143.5个百分点，分别为19.7%、0.6%、-31.0%和-2.6%。

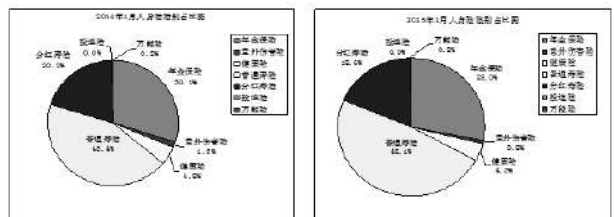


图3 2014年1月和2015年1月人身险险别占比

二、市场运行中存在的主要问题

(一) 科学发展基础不牢固

一是行业发展波动较大。1月,经济基本面疲软,下行压力传导至保险业,市场整体发展减速。全省保费增速同比下降117个百分点,增速和规模排名由去年同期的第1、第18位下滑至第32、第20位;8家公司出现负增长,25家公司保费增速同比下滑。其中,人身险公司波动尤为明显,增速排名下降31位,5家公司出现负增长;其中,人保寿险1月完成保费5.17亿元,仅为去年同期的1/3,增速-65.1%,同比下降821.7个百分点,大起大落,严重影响我省人身险市场平稳发展。人身险市场发展波动大主要有以下原因:资本市场回暖,股票、基金市场的升温对投资理财类保险产品产生一定的挤出效应;公司经营策略调整,个别公司对业务进行“急刹车”;去年同期基数较大,2014年1月全省人身险60.68亿元的保费、179.0%的增速、全国第1位的增速排名均创下了历史新高,而2013年1月份仅为21.75亿元,负增长18.4%、增速排名全国第35位;统计口径导致,华夏人寿1.1亿元“华夏一号”万能险保费按新会计准则不计入原始保费。

二是产险公司盈利基础不稳。1月份综合赔付率62.3%,高出全国水平2.64个百分点,高居全国第5位。交强险亏损2856.7万元,同比增长23.8%;同时,传统效益险种农险、企财险、责任险也出现亏损,分别

亏损1327.1万元、1550.9万元和820.6万元。

三是人身险公司个险占比仍较低。个险占比34.4%,虽同比增加7.4个百分点,但是占比水平仍为中部六省最低,较中部六省平均水平低6.8个百分点,较全国低9.0个百分点,全国排名第35位。

(二) 发展方式仍较粗放

一是产险市场方面。车险“一险独大”局面尚未转变,占比高达81.3%,同比增加了0.3个百分点,比全国高出14.37个百分点。其中,大部分公司车险占比超过80%,个别公司车险占比接近100%。市场竞争集中在车险等传统领域,对于与社会公众利益密切相关的责任险等险种,业务开拓力度还不够。如责任险、信用保险和保证保险的保费增速分别为12.0%、2.2%和5.8%,低于车险增速和整体产险市场发展水平;保费占比分别为3.5%、0.2%和1.3%,同比分别下降0.19、0.03和0.15个百分点。

二是人身险市场方面。渠道上仍然倚重银邮渠道,1月银邮占比55.1%,虽同比下降29.2个百分点,但是仍高出全国水平10.1个百分点,为全国最高。公司仍以高现价产品拼保费规模,新单趸交虽然增速和占比分别下降630.6和8.0个百分点,但是占比仍然高出全国水平8.2个百分点,为中部六省最高。意外险和健康险的增速和占比双降,增速分别下降了1846.9、75.2和143.5个百分点,占比均下降了0.5个百分点。

表5 2015年1月银保、新单趸交和意健险的占比及排名情况表

类别	地区	全国	江西	山西	河南	安徽	湖北	湖南
	银保	增速	9.6%	-4.1%	72.9%	-5.3%	2.2%	-11.0%
	增速排名	--	27	2	29	22	30	35
	占比	45.1%	55.1%	42.9%	49.1%	49.6%	52.2%	38.0%
	占比排名	--	1	19	8	7	3	22
趸交	增速	12.7%	-3.3%	73.2%	-0.3%	2.8%	-3.7%	-5.5%
	增速排名	--	27	3	25	23	29	32
	新单占比	73.8%	82.0%	76.3%	75.1%	76.3%	76.4%	74.3%
	占比排名	--	2	9	15	10	8	17
意外伤害险	增速	19.4%	-16.8%	11.3%	26.9%	24.6%	35.1%	36.0%
	增速排名	--	36	30	9	11	4	3
	占比	1.5%	1.1%	0.7%	1.0%	1.1%	1.7%	1.7%
	占比排名	--	28	36	31	29	14	13
健康险	增速	30.5%	-0.5%	51.8%	57.7%	27.7%	31.3%	32.8%
	增速排名	--	32	10	9	24	22	20

	占比	6.2%	3.7%	4.5%	5.5%	5.2%	4.3%	5.3%
	占比排名	—	33	27	17	20	29	19

(三) 风险隐患不容忽视

一是关注退保和满期给付风险。1月全省退保金24.06亿元，增速533.6%，同比增加491个百分点，高出全国水平167.8个百分点。全省退保率2.4%，同比增加2.0个百分点，高居全国第2位，高出全国水平0.51个百分点，居中部六省第1位，高出中部平均水平0.4个百分点。从各公司看，共有6家公司的退保率高出全省水平；而人保健康、人保寿险和中邮人寿的退保率在1月就突破5%的警戒线，分别为8.7%、8.3%和6.6%。在各设区市中，新余退保率3.0%，全省排名首位；新余、南昌、萍乡等8个设区市的退保率高于全省水平。全省满期给付6.46亿元，增速3.3%，虽同比下降819个百分点，但规模同比增加4.47亿元。其中，中国人寿和人保寿险满期给付金额分别为3.10亿元和1.65亿元，占比73.5%。在各设区市中，南昌、吉安和赣州的满期给付规模居前三位，分别为1.29亿元、0.77亿元和0.74亿元，占比43.3%；满期给付增速最快的是新余和鹰潭，分别为167.6%和121.9%。

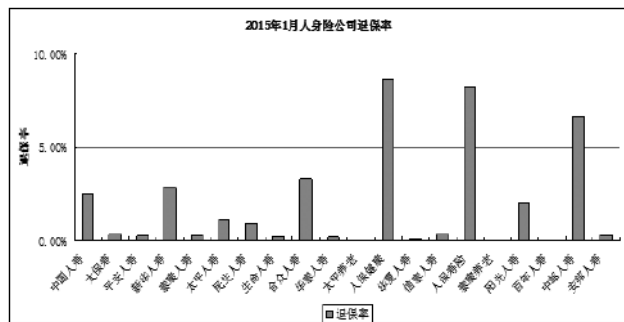


图4 2015年1月人身险公司退保率

二是关注费用指标和现金流量。人保健康、大地产险和平安产险的业务及管理费增速列前三位，分别为74.5%、64.6%和52.6%。共有12家公司的业务及管理费增速高于保费增速，包括7家产险公司和5家人身险公司；其中，人保健康业务及管理费增速高出保费增速80.76个百分点。从现金流来看，人保寿险的现金净流出较大，1月退保、满期给付和费用等各项业务支出总量为8.26亿元，而1月保费仅5.17亿元。

三、市场发展展望

2015年1月，国内各项发布的金融数据显示，经济形势不容乐观。全国GDP增速仅7.4%，创24年新低；CPI同比增幅从12月份的1.5%降至0.8%，涨幅五年来新低；PPI同比增幅从12月份的-3.3%降至-4.3%，连续下降35个月，已降至全球金融危机以来的最低水平。经济增速放缓给保险业的逆势上扬带来了前所未有的挑战，经济下行压力对产险市场存在不小的冲击。同时，更加严厉的监管措施将对以往业务中的“水分”进行挤压，并激发市场中真实的保险需求。因此，部分险种如建工险等势必出现下滑。

但持续的经济下行压力对保险业而言，是挑战更是机遇，主要体现在以下几个方面：一是通缩压力的增大为保险业的发展创造了新的机会。CPI增速放缓，储蓄利率降低，房地产市场不确定性增多等因素，都增加了消费者更理性配置家庭资产的可能。保险渠道的保值、增值、保障、防范等功能更为明显，为商业养老、税延养老以及企业年金等业务的发展奠定了基础。二是政策红利的支持为保险业的发展提供了支撑。2015年，保险业将正式启动万能险、分红险费率改革，推动实施偿二代，继续深化保险资金运用市场化改革，江西省人民政府也已正式下发“省八条”，将推动江西省“三农保险”、商业养老保险、健康保险、责任险、巨灾险等险种的快速发展。

总之，保险行业在经济下行压力中保持清醒头脑，抵御化解风险的同时，也要有充分的信心。保险业的生态环境正在逐步改善，社会公众保险意识不断增强，势必催生更深层次更广阔领域的保险需求。新的经济和社会发展形势，将对保险业发展产生强大的刺激和带动作用。



“老把式” 幸志强

——记人保财险大余支公司幸志强同志

幸志强是个有故事的人，人们说起他来如数家珍，不过频率最高的是说他像爬山虎，最会攀亲戚，很有大哥情，舍得帮乡里。他有很多口头禅：见人就兄弟、亲戚、好说、咱是什么关系……常在他身边的人，称幸经理的也不多，称老幸、幸屋亲戚、幸哥哥却成了“时尚”。

其实，老幸从1996年调来人保财险大余支公司就是业务经理，之后还担任过专职工会主席。只是2010年初才退出管理岗。那时，赣州市分公司为充实业务一线，减少支公司管理岗职数，出台了竞聘办法。刚过51岁的他，得悉后主动放弃竞聘。市分公司主要领导曾为此征求他的意见，那时，他只说了一句话：是人保栽培了我，我愿到业务一线去。

做业务他是“爬山虎”，到哪都充满生机

人保财险大余支公司的朱副经理说，若把幸志强同志做保险比作“爬山虎”是再贴切不过了。只要把他安在业务岗位上，他就很快能着地生根，而后便四处蔓延，稳稳地吸附，生机盎然，不留死角。

1991年从部队转业回地方的幸志强，虽然妻子是大余人，最早却是安排在人保财险崇义支公司工作。1996年他调来大余后，一切得从头做起，尤其刚来就担任财险科长，其难度可想而知。然而，仅仅几年功夫，他就实现了由陌生到熟悉再到娴熟的华丽转身，七八年前就曾获得过总公司“展业能手”称号，并一直分担大余支公司重要业务工作。

江西大余，素有钨都之称，比崇明岛稍大的地盘，就有国有钨矿4个，全县的工业支柱，近半是围着钨

产品做文章，有“钨业兴百业兴，钨业衰百业衰”的说法。幸志强担任大客户经理，就主要管着这4个矿山的相关业务。可近5年，正是钨产品等一路下行的年景，主要矿产品下跌了50%左右，说他受命于危难之际，一点都不假。他能逆势而上，大家都说他劳苦功高。

钨，这种需要高温熔解的物质，一旦熔化成合金便具有极坚硬的品质；人保财险大余支公司经过长期与驻县四大钨矿的交往合作，同样发展成了互利互助的最忠诚伙伴。如果说把双方关系比做“合金钢”，那么，幸志强便是促成双方合作坚不可摧的“粘合剂”。

数据显示：老幸担任四矿大客户经理以来，矿山的各类保险已连续5年超500万元保费任务，增长速度每年都在15%以上，而且简单赔付率都不超过30%。换句话说，四大钨矿为大余支公司贡献了近20%的保费，人保财险每年有200多万元利润来自大余四大钨矿。

为了做好矿山业务，每一新保险产品，他都细致宣传解释，结合矿山特点做好分析预测；每笔续保业务，他都提前告知、认真测算，列出前后对比数据，说明增减缘由；每年时序更替，他都向相关领导宣讲人保新政策，介绍行业新动向，征听客户意见建议；每办一项保险事务，他都了解前因后果，揣摩客户心理意愿，拿出最有说服力的事实和数据让人信服。

如果说上述工作是保险的基本功，那么理赔是否满意便是检验客户关系的“温度计”。每当得悉矿山出了保险灾害事故，他总是多方了解，理出索赔或处

理的关键点，在交待客户注意配合事项的同时，跟踪理赔进展，通过自己的努力确保客户满意放心，让理赔为增进客户关系“升温”。

平时与矿山的交往，老幸更多谈及的是“题外话”，诸如单位生产形势、个人身体、家庭状况、子女入学就业、家乡建设都是他加深与客户情感的家常话。他常说，做保险要用百分之八九十的心思去做客户知心朋友的“功课”，而只用百分之一二十的精力谈保险；只有更多掌握客户情况，交情深了，保险的事就自然好做。

每当说起与矿山的交情，老幸无不感慨：这么多年，和矿山这些领导都混成兄弟了，人家能这样信任我们、支持我们，我隔几天不到各矿走走就会觉得空落落的。

因为建立了这种真诚信任的客户关系，矿山保险从五年前的企业财产险、机动车辆险、非煤矿山安全责任险、团意险，增加了货运险、环境污染险、治安保险、家财险，驾意险，随车行李险等。

支公司的发展处处牵动着老幸的心。2013年最后十几天，因为公司与年度保费用任务有30万元缺口，幸志强主动请缨，通过塘漂和下垄两矿增加非煤矿山安全责任险如愿以偿，让同事们又过了个开心年。

今年开办的治安险，支公司虽然没有向他下任务，但他不做旁观者，利用他与矿山社区领导的老交情，为3个钨矿社区（有1个矿未设立）干部，全部办理了治安保险，收取保费近2万元。与此同时，通过朋友做工作，将外地老板投资的龙威公司员工治安险搞定，全公司31人，每人也投保了200元。分公司的专项业务竞赛，他更是积极响应。如今年的随车行李险，经他努力，4矿58辆公务车，无一例外全部投保。

今年下半年，各矿因采矿证到期后监管部门未予年审，造成陆续停产，非煤矿山责任险仅西华山矿就有180万元没法续保，但面对困难，他不负输，设法补救，单从广西水龙集团就填补了44万元缺口。

各大矿山对保险的需求已从较单一的提供风险保障，逐渐转向看重保险服务与附加值。随着矿山

各项保险增加和充足，公司承保的风险得到有效控制。据统计，近五、六年4矿的简单赔付率最高只有39.6%，最低只有12.3%。就在前些天，原主要负责办理荡坪矿保险的财务科长还在公司里说，要矿山办保险，只要有条件，我们都支持，保险不仅给矿山多增加风险保障，而且让我们获得越来越多保险经济补偿之外的需求与支持。

正是因为满足了矿山客户的多种需求，4矿每年各项业务上百笔，规模多达五六百万，没有一笔被其它主体挖走。有个原公司业务员跳槽到国寿财的人就说：有幸志强为人保财险把守矿山业务，其它对手就不要抱希望！

他是好“亲戚”，见人都尽力相助

大余县城，古置南安郡（府），管辖大余、南康、崇义、上犹4县，有十家九亲之说。幸志强这种热情好客的秉性正适应了亲戚好说话好办事的“小气候”。他虽然是南康人，但妻子是大余人，他利用妻子6兄妹的七亲八戚，另加上同事、战友、老乡各种关系，把县城八九万人口，个个都攀进了亲戚圈。在他身边的人左一个是亲戚，右一个是老表，俨然每个人都与他沾亲带故。

当然，对人真诚热心才是老幸深得客户厚爱的关键。驻县4矿，距县城近的有上十公里，远的有四十余公里。因为人保公司与各大矿山打了30多年交道，老幸也与矿山有近20年的交情，每个矿这五、六十名中层以上干部，可以说是支公司常客，不光是来办保险相关的事，更多是来县里其它单位办事，甚至看病、购物、看小孩，来了县城都愿来公司来坐坐，聊聊天，吃个便饭。支公司的接待每周少则二三次，多则十余次，来了主要就是由幸经理迎着、陪着、忙活着。

乐于助人是老幸赢得客户支持的另一张“王牌”。他不仅热情接待来公司的每一个矿里人，更重要的还能解人所难，利用公司这个平台和自己的各种资源，陪客户到相关部门办重要事务、车辆送修及上牌年审过户、处理违章，甚至找熟人看病、办理红白喜事，子女入学，以及乘坐交通车不便时来往接送都主动帮

忙，尽力相助。支公司员工普遍反映，老幸每年为矿山公私车辆减免违章处罚或停车费至少有十余次，用私家车接送矿山熟人至少几十次。

荡坪矿有个姓李的社区干部，有次半夜独自回矿山，因山路崎岖，不小心将车滑入了沟里，导致车辆损坏，又因出险的地方手机无信号，只能步行至火葬场就近打电话，心里又急又怕！老幸接到电话后，他一面以最快的时间前往，一面叫车施救，最后还用自己的车送这位熟人回家。事情过去一两年，这位朋友只要一谈到人保公司仍不忘夸奖老幸这个热心人。

他常把客户的事牢记于心。每年回家与年迈父母吃年夜饭，他都不忘供电公司刘科长同样得举家回去过年，总是先把人家送回去后再自己回家团圆。

老幸助人不是为了做保险，而是他这种为人更适合做保险。原下垄矿矿长因经济案件涉嫌追究刑责，其家人在求助过的许多亲朋好友中，幸志强是提供帮助最多的，事后因从轻处罚，在另一个单位重新担任主要领导，便在他朋友圈中大加赞赏幸志强对人落难时的做人品德。

他广为流传的佳话，不仅巩固了老客户关系，在他名下保了就都成了人保财险忠诚客户，而且也给他和他本人都带来越来越多的新客源，有的还慕名而来，为他汇聚了数十万的散单业务。有个姓叶的老板，听朋友介绍人保财险幸经理人的话后，二话不说，就打电话告诉老婆，将快要到期续保的车子从其它公司改到幸经理名下投保。

他是老大哥，同事都如亲弟妹

幸志强从事业务一线摸爬滚打 20 多年，是一位驾轻就熟的老把式，在支公司员工中也是地道的老大哥。他常挂在嘴上是这个李小妹那个张老弟。在公司内部，他确实也成了员工们工作和生活可以依靠的大哥。

支公司员工有个共同的感觉，就是幸志强做人没一点架子。20 多号员工，不管男女老少，他都亲而不疏，对谁都平易近人。同事间有咨询的事，往往都最先想到他；需要得到帮助时都愿向他求助；遇到保险

差点“火候”，也都会向他诉说。

老幸通过协助业务攻关、传授岗位技能、学开车等，带了许多“嫡传”弟子，更多则是工作和生活中无需拜师的徒弟。可以说支公司每个人尤其是新员工都有过幸大哥帮助的难忘记忆。

有求必应是这位老大哥的一贯作风。供电公司投保的变压器保险，因一次雷击，导致多台变压器严重损坏，经理算若修回去，每台须花费七八万元，但因系老式变压器抗风险能力差，长远看并不划算；若办理报废，保险公司愿意补偿五、六万元，购置新变压器应为上策。理赔分部的同事请他出面做工作，通过他的沟通，客户同意保险公司意见，既减少了理赔支出，又提高了保险标的的抗风险能力。

帮同事拿主意是老幸常做的事。龙威矿业一个员工，投保非煤矿山安全责任险后因在井下作业时摔跤致脑溢血死亡，出现赔偿争议，一时双方僵持不下，让理赔的同事左右为难。老幸获悉后立即向权威部门和律师咨询，当得到应视同保险责任的信息后，便向理赔部门建议以通融赔付协商处理，最终以 35 万结案。这一做法果然凑效，矿山接受了这一比诉讼赔付少了 5 万元协议，同事也从中多学会了一项处理分歧的方法。

一次，公司理赔分部一名员工因客户对理赔赔偿不理解很为难，向他一说，他对客户讲明原由后，客户当时就改变了态度，理解了理赔规定，也谅解了受理赔案的员工。

人保健康今年在大余成立机构后，他同样常伸出援手。开办业务，他亲自陪同去矿山找领导汇报；发生赔案，帮助收集手续，让客户亲身感受人保大家庭的强大亲和力。

老骥伏枥，夕阳无限。老幸虽然年过 56 岁，但用自己“霜叶胜于二月花”的情感去对待一线销售这份快乐的事业，用他那热情与执着的软“功夫”，与生产最坚硬物质的四大钨矿融为铁杆伙伴，成为引领人保财险事业发展渐渐变成广大客户内在需求的弄潮人！

(该文为江西省保险行业协会“学习贯彻新《国十条》演讲比赛”活动二等奖作品。)

“新国十条”

——一个保险大时代的到来

大地产险江西分公司 熊文剑

尊敬的各位领导、各位来宾：

今天我演讲的题目是：《一个保险大时代的到来》。我是来自大地财产保险江西分公司的一名普通员工，非常荣幸代表公司参加这次演讲赛，作为保险业一名普通的年轻员工，在这里谈对“新国十条”的认识和理解，可能还显得十分浅显和稚嫩，但是，“新国十条”作为保险业发展史上又一个里程碑式的文件，它的颁布，在保险业内外所引起的热议和关注，无疑是滚滚春雷催人奋进，在有幸作为保险业的一分子站在今天这个演讲台前接受大家教益的同时，我也想把我的所见所闻所想与大家分享，和各位共勉。

回顾中国保险业发展的这几十年，经历了很多的坎坷，也走了不少的弯路。李克强总理说：“老百姓有安全感，社会才有安定感，国家才能稳定发展。”这些要求，找准了保险业与经济社会发展的结合点，为保险业提供了广阔的发展空间，标志着探索建设中国特色保险业发展道路迈出了重要的一步。“新国十条”从我国处于社会主义初级阶段，仍是一个发展中国家的实际出发，从我国城乡二元结构和区域发展不平衡的具体国情出发，要求保险业要紧紧

围绕社会主义和谐社会建设的战略目标，为不同层次、不同职业、不同地区人民群众服务。

“新国十条”的内涵丰富而博大，但是，带给我最大的感受和冲击的是党中央和国务院对保险事业的关怀和信任，是普通百姓对保险呼之欲出的需求。走中国特色保险业的发展道路，就是要坚持以人为本，坚持发展为了人民、发展依靠人民，让最广大人民群众都能分享保险业改革发展的成果。感受“新国十条”，我们如沐春风。作为新时代的保险人，这是我们厚重的责任，是我们无尚的光荣，有了“新十国条”，我们的气儿更壮了，路更宽了，心更亮了，劲儿更足了！难道我们不应为之振奋和自豪吗？

最近我常想，我们的行业为什么被国家提升到如此的高的位置，国家为什么要把这么大的责任和信任托付于我们？后来我想明白了，是因为国家赋予我们的任务和职责，我们正在实现并一定能够实现，是因为我们的身边、我们这个行业有千千万万个无名的劳模、英雄和业界的栋梁，是因为他们支撑着行业宏伟的大厦。他们深深地热爱着这份职业，执着于他们的选择，他们百折不挠，百炼成钢。他们付出一切，无怨无悔。那些榜上有名的最美保险人，哪一个不是在这个行业摸爬滚打，风里来雨里去，深一脚浅一脚地在泥泞的查勘路上走过来？那些未能上榜的更多的保险人，哪一个不是冲在暴雨洪水冰冻雨雪灾害的最前线？大地保险江西分公司退休女职工万娅莉，为保险事业倾注了全部的青春和热血，从20岁踏入保险这片热土到如今已经60岁的她，仍然活跃在展业一线，叙写了一部爱岗敬业，爱司如家的生命礼赞。

身处这个群体久了，我就总有一种莫名的感动在心中。我知道，正是因为他们永远撑起风雨来袭时手中的伞，我们才有资格也有能力承担起这份重担。

“新国十条”何尝不是对这份重担的肯定和莫大的支持呢？

回首霞光路，豪情满征途。如今，保险业改革已经走在了金融业的前列，实现了“三个率先”：率先完成国有公司股份制改造、率先实现境外上市、率先引进国际战略投资者。随着改革的不断深入，保险公司经营机制逐步转换，竞争能力不断提高，改革释放的活力正在成为促进保险业又快又好发展的强大动力。

新的形势给我们提出了新的更大的信任和更高的要求。使命高于天，责任重如山，让百姓更有安全感，社会才有安定感，国家才能和谐稳定发展。面对这份沉甸甸的责任，面对这份包含着信任和托付的期待，作为新时代的保险人，我们该怎么做呢？

我想身边的一大批优秀同仁已经以他们的行动告诉我们答案了，那就是永远秉承“诚信敬业”的职业精神，发扬新时期“井冈山”精神，艰苦奋斗、求真务实，勇闯新路，以专业的技能，优质的服务和诚信的态度向社会展示我们保险业的崭新风尚，为实现保险业又好又快发展奉献出我们无悔的青春！

两会大事记

(一月)

★ 1月8日

召开江西保险业第十七次产险峰会。

★ 1月12日

参加中国保监会 12378 话务员岗前培训班。

★ 1月23日

江西保险业爱心俱乐部荣获由江西日报社主办的“公益江西，益起来”第二届江西公益榜“年度特别贡献奖”和“公益组织榜十佳奖”。

★ 1月23日

组织召开协会秘书处全体员工年终述职大会，开展年终员工考核。

江西保险业第十七届产险峰会



江西保险业召开第十七次产险峰会



江西保监局副局长魏竹勇出席会议并作重要讲话

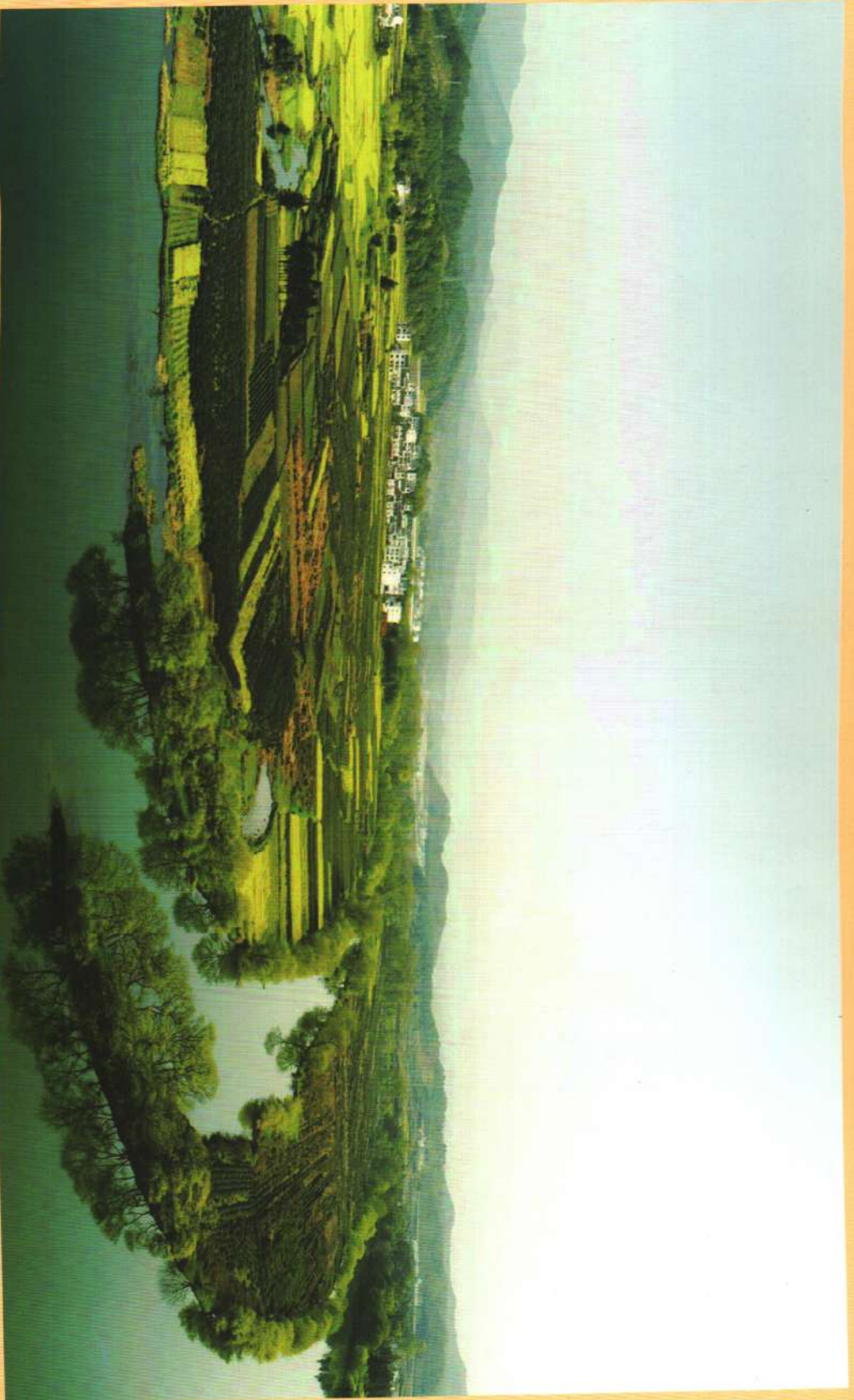


江西省保险行业协会会长、平安产险江西分公司总经理程航发言



大地产险江西分公司总经理廖卫主持会议





江西婺源——月亮湾