

江西保险

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

总第**154**期

2015年第4期

主办 江西省保险行业协会 江西省保险学会

首届全国大学生保险新产品
创意大赛(江西赛区)

主办单位:江西省保险行业协会
承办单位:江西财经大学
时间:2015年11月19日

专题
报道

- ◆江西保监局构筑消保“三道防线” 强化三重责任 严守保护消费者诉求底线
- ◆首届全国大学生保险新产品创意大赛江西赛区(决赛)在昌隆重举行
- ◆江西保监局召开一季度产险形势分析会
- ◆江西保险业“情系城市美容师 保险大爱献环卫”公益活动正式启动



中国保险学会副秘书长许彬出席开幕式



江西财经大学副校长蒋金法致词



刊首语

FOREWORD

心态决定幸福

一个好心态，可以使你乐观豁达；一个好心态，可以使你消解苦难；一个好心态，可以使你获取健康、幸福、快乐和财富。

一位哲人说过：“你的心态就是你的主人。”在现实生活中却可以控制自己的心态；我们不能改变别人，却可以改变自己。其实，人与人之间并无太大的区别，真正的区别在于心态。所以，一个人成功与否，主要取决于他的心态。

盲目的坚持不如理智的放弃。苦苦地挽留夕阳的人是愚人，久久地感伤春光的人是蠢人。什么也舍不得放弃的人，往往会失去更加珍贵的东西。适当的时候，给自己一个

机会，学会放弃，才有可能获得。

俗话说得好：“退一步海阔天空，让几分心平气和。”这就是说人与人之间需要宽容。宽容是一种美德，它能使一个人得到尊重。宽容是一种良药，它能挽救一个人的灵魂。宽容就像一盏明灯，能在黑暗中放射着万丈光芒，照亮每一个心灵。

有人说，快乐是春天的鲜花，夏天的绿荫，秋天的野果，冬天的漫天飞雪。其实，快乐就在我们身边。一个会心的微笑，一次真诚的握手，一次倾心的交谈，就是一种快乐无比的事情



(总第 154 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
黄居鋈	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

心态决定幸福 /1

监管进行时

常态下的江西保险业 /4

江西保监局召开一季度产险形势分析会 /11

江西保监局坚持“三严三考四结合”开展辖内首次保险业合规测试 /11

江西保监局构筑消保“三道防线” 强化三重责任 严守保护消费者诉求底线 /12

两会行动

首届全国大学生保险新产品创意大赛江西赛区（决赛）在昌隆重举行 /13

黄冈、九江两市产险开展同业交流 /13

江西保险业正式开通公众理赔查询系统 /14

《江西保险》杂志顺利通过 2014 年度核验年检 /14

江西省保险行业协会制定办法强化秘书处工作人员考核力度 /14

以支持实体经济为己任 为做大九江更好服务

——九江市保险行业协会参加全市金融主要负责人座谈会 /14

2015 年一季度江西省保险纠纷诉调对接工作小结 /15

专题报道

● 爱心俱乐部公益行动专题报道

江西保险业“情系城市美容师 保险大爱献环卫”公益活动正式启动 /18

释放青春激情 跑出“色彩人生”

——太平人寿江西分公司举办公益“彩虹跑”活动 /18

人保财险石城、赣县支公司开展爱心公益活动 /19

江西第一批“平安使者”培训会结束 40位爱心大使持证上岗 /19

国寿财险抚州中心支公司为白血病女孩进行爱心捐款 /19

● 反保险欺诈专题报道

景德镇市召开集中整治保险欺诈违法犯罪活动总结部署会 /20

上饶市反保险欺诈工作正在进行时 /21

新余市召开 2015 年全市打击保险欺诈违法犯罪活动总结部署会 /22

前沿快讯

人保财险江西省分公司举办共享课堂 解读《全面推进依法治国》 /23

新华保险江西分公司举办“扬帆起航 创新突破”机构发展论坛 /23

人保财险江西分公司温庆锋一行应邀做客省政府网《在线访谈》 /23

法制园地

保险诉讼应当宣示诚信原则

——对一例“解除合同通知未送达”判案的再分析 /24

寿险天地

推行自主创新思维 提升行业竞争能力

——记太平洋寿险兴国营销服务部 /28

学术探讨

让保险资金服务于实体经济成为新常态 /29

新常态下保险营销团队文化建设的探讨 /31

数据分析

2015 年一季度车险信息平台分析 /35

险峰艺苑

关注中国养老问题，商业保险重任在肩 /41

用责任托起美好的明天 /45

公告

江西省保险销售从业人员资格考试 3 月报表 (2015 年) /47

两会大事记 /48



新常态下的江西保险业

蔡基谱

[编者按]4月10日,江西保监局蔡基谱局长在全省金融办系统领导干部培训班作专题授课。蔡基谱局长围绕保险的功能作用,对新时期江西保险业如何适应新常态、展现新状态,进行了详细的解读。现将讲话摘要如下。

党的十八大以来,以习近平同志为总书记的新一届中央领导集体提出并形成了“四个全面”的战略布局,作出了经济发展进入新常态的战略判断。这是以习近平同志为总书记的党中央,在丰富和发展中国特色社会主义理论与实践方面作出的历史性巨大的贡献。

我们做金融保险工作的同志,一定要深理解、科学认识和准确把握习近平同志系列重要讲话精神和党中央战略部署,积极推进新常态下的金融保险创新实践。这有利于全社会形成共识,有利于引导社会合理预期,有利于金融保险业更好服务实体经济、民生改善和社会长治久安。我们要认识新常态,把握要害和本质,推进有效市场和有为政府的建设,实现市场起决定性作用新常态。我们要适应新常态,调适理念、改革政策、调整方法,形成新常态下的大视野、大思路、

大格局。我们要引领新常态,加强金融保险领域的顶层设计、中层设计、操作设计,提创新性建议,做原创性工作,真正做到制度有保障、机制要适应,真正使金融保险业在国家治理体系和治理能力现代化中发挥应有作用,作出重要贡献。

一、新常态下保险业的历史定位

当今社会,风险无处不在。人类规避和控制风险的本能,是保险业诞生的最根本原因。每个人一生中可能遭遇危险的概率为:受伤的概率是1/3,难产是1/6,车祸是1/12,在家中受伤是1/80,死于突发事件是1/2900,死于车祸、火灾以及溺水身亡的概率大致都是1/5000,等等。保险作为管理风险的市场化机制和社会化安排,是人类历史上最重要的制度文明之一。

社会越进步,保险越重要。市场化程度越高,保

险作用越突出。保险业作为一个经营风险的行业，它横跨金融、社会等多个领域。它的基本原理就是大数法则。它的基本目标，一是帮助大家规避风险，二是帮助大家化解风险。它的内在文化就是人人为我、我为人人。某种程度上讲，保险业也是一个慈善事业，从摇篮到坟墓保险业都将终身陪伴。

保险业固有特质，天然地形成了经济补偿、资金融通和社会管理三大功能。党的十八大特别是十八届三中全会以来，党中央、国务院更加重视保险业在战略全局中的重要作用。去年8月，经国务院常务会议审议，出台《国务院关于加快发展现代保险服务业的若干意见》（新国十条），对保险业发展和功能作用提出了更高更新的要求和职能定位。保险业已经从过去“我要发展”向现在“要我发展”转变。如何适应这种转变，更好地满足经济社会发展需要，成为行业近年来一直思考和探讨的问题。保监会党委经过反复研究讨论，明确提出新常态下保险业应当在事关国家经济社会发展全局的“五大体系”方面发挥重要作用：

（一）从完善现代金融体系看，保险业可以发挥优化金融资源配置、提高金融市场运行效率的作用

一是保险与银行、证券一同构成金融业的三大支柱，保险业的发展壮大对于建立结构合理、运行稳健的现代金融体系具有重要意义。我国保险业仅占我国金融总资产的6%左右，还有很大的发展空间。保险业的发展壮大，可以大幅提高直接融资比例，提高金融市场运行效率。

二是保险集团具有雄厚实力，在金融业中扮演着重要角色。2014年《财富》杂志公布的世界500强中，共有金融企业112家。银行55家，占49%；保险公司52家，占46%；多元化金融公司5家，占5%。

三是保险业管理着庞大的资产，是资本市场重要的机构投资者。在我国，保险业是债券市场最大机构投资者，股票市场的重要机构投资者。

四是保险资金具有长期性、稳定性的特点，是经济建设的重要资金来源。根据测算，未来20年保险业可以直接为基础设施和不动产累计提供资金24万

亿元，加上以债券等方式的投资，可以为城镇化提供资金约72万亿-84万亿元。

（二）从完善社会保障体系看，保险业可以发挥丰富社会保障层次、实现可持续发展的作用

随着我国经济发展进入新常态，未来财政收入很难持续高速增长，而民生建设支出是刚性的，这就要求把钱花在刀刃上。保险作为市场机制和手段，有利于扩大财政资金效用、提升社会保障效率、完善社会保障体系，在民生建设中具有举足轻重的地位。

从养老保障来看。未来20年我国将经历快速的人口老龄化，60岁及以上人口比重将达到1/4，而且是未富先老，这将对社会保障体系带来巨大的挑战。多层次、多支柱的社会保障体系是今后的必然发展趋势。

一是降低第一支柱在养老金中的比重，更多地发挥第二和第三支柱的作用。欧洲主权债务危机的惨痛教训，使欧洲国家普遍认识到公共养老保障过高所导致的财务不可持续性。现在欧洲各国不得不推进结构性改革，逐步降低基本养老保险比例，扩大商业养老保障份额。

二是将市场机制引入第一支柱，提高社会保障的运行效率。目前，许多国家都在尝试社会保险的商业化运作，让保险公司在管理和运营养老保险基金方面发挥重要作用。

三是发挥商业保险在补充养老方面的作用，第二、三支柱主要由商业保险公司等市场机构提供，政府通过税收优惠等政策给予支持，提高社会保障的整体水平。美国401K计划就是这方面典型。

四是提供多样化的商业养老与健康保险产品，丰富社会保障体系层次。鼓励个人购买商业养老保险和健康保险，建立多层次的社会保障安全网，减轻政府在社会保障方面的负担。

从医疗保障来看。虽然近年来我国基本医疗保障体系建设取得了长足进步，但由于国家财力有限，总体还属于广覆盖、低水平的阶段。我国2013年全年医疗卫生总费用支出31662亿元，占GDP百分比为

5.57%，其中：政府支出 9521.4 亿元（占 30.1%），社会支出 11413.4 亿元（占 36.0%），个人支出 10726.8 亿元（占 33.9%）。随着我国医疗保障水平和城镇化程度的逐步提升，国家在医疗卫生开支方面的压力将逐步增大。

在许多发达国家的医疗保障制度设计中，充分运用了商业保险这一市场机制。商业保险可以为基本医疗保险提供更多的技术和管理支持，能够为提高医疗保障体系运作效率、减轻政府财政压力提供更好服务。商业保险近年来在我国医疗保障体系中的作用日益体现，但仍处在发展的起步阶段。2014 年，大病保险在 27 个省开展了 392 个统筹项目，覆盖人口 7 亿人。有近百家保险公司经营 1000 多个涵盖疾病、医疗、护理、失能收入损失的健康险产品，保费收入达 1124 亿元，为居民储备 2000 多亿元的医疗风险准备金。

（三）从完善现代农业服务体系看，保险业可以发挥分散农业经营风险，促进农民增收增收的作用

发展农业保险，对于抵御农业生产、农民生活和农村建设中的风险，更好地服务“三农”发挥着不可替代的作用。从国际上看，对农业保险的补贴属于世界贸易组织规则允许的“绿箱政策”，是各国政府支持和保护农业发展的有效工具之一。自 2007 年开展新型试点以来，我国已成为仅次于美国的全球第二大农业保险市场。

但是，与推进农业现代化的要求相比，农业保险仍然有很大的发展空间。2013 年，我国农业增加值 56957 亿元，约为美国农业增加值的 5 倍，但我国农业保险保费为 306.7 亿元，仅为美国的一半。目前，我国农业保险以服务狭义农业领域为主，保费占农业增加值仅为 0.54%，相当于美日等发达国家平均水平的 1/10。农业保险除了服务于粮食生产等基础农业之外，也需要加大对经济作物等现代农业的服务力度，对农产品产业化的服务力度。

（四）从完善国家灾害救助体系看，保险业可以发挥增强防灾减灾能力、提升灾害救助水平的作用

在国际上，保险赔付一般占自然灾害直接经济损

失的 30%—40%。以最近的 2012 年、2013 年为例，全球自然灾害经济损失分别为 1860 亿美元、1400 亿美元，保险业分别赔付 770 亿美元、450 亿美元，占比分别为 41%、32%。

我国是世界上自然灾害最为严重的国家之一，灾害涉及种类多、分布地域广、发生频率高、造成的损失大。长期以来，我国实行以各级政府为主导、以国家财政救济和社会捐助为支撑的灾害救助制度。这一制度经受了历次重大自然灾害的考验，充分体现了社会主义制度的独特优势，但同时也存在救助方式单一、财政压力较大等问题。如 2008 年汶川特大地震造成直接经济损失 8451 亿元，各级财政拨付救灾资金 1287.4 亿元，社会捐赠救灾款物 640.9 亿元，而保险赔付仅为 18 亿元，占比仅为 2%。

（五）从完善社会管理体系看，保险业可以发挥促进公共服务创新、维护社会和谐稳定的作用

从化解社会矛盾来看。当前，我国正处在社会矛盾凸显期，群众利益诉求、意见表达、价值判断呈现多元化特征，社会问题日益复杂，社会矛盾易发多发。一旦出现矛盾纠纷，政府往往被顶在第一线，疲于奔命，很容易成为各种矛盾的焦点，加大了社会稳定维护成本，助长了不良社会思维，增加了社会不稳定因素。

从发达国家的经验来看，引入保险机制参与社会管理，可以把经济社会中复杂的利益关系转化为比较单纯的经济关系，形成市场化的矛盾纠纷处理机制，使处理主体由政府转变为商业合同当事人，不仅能降低矛盾纠纷处理成本，提高矛盾纠纷处理速度，而且能培养全社会的契约精神和法制意识，减少矛盾纠纷发生。

从创新公共服务来看。长期以来，我国形成了“大政府、小社会”的传统，公共服务主要由政府直接提供。这种大包大揽的方式，不仅投入大量人力、物力、财力，造成了财政资金的浪费，还导致政府职能庞杂，越位与缺位并存，影响了公共资源配置效率，最终费力不讨好。事实上，与社会和市场上的各类专业机构

相比，政府并不是万能的专家。党的十八届三中全会《决定》提出要推进国家治理体系和治理能力现代化，强调要加大政府购买公共服务力度。这本身就是一种重要的制度创新，不仅有利于提高财政资金使用效率，降低行政成本，推动政府转变职能，也有利于提高公共服务效率和透明度。

保险作为现代市场经济有效运行的重要调节机制，在参与公共服务方面具有天然的优势，也非常符合当前我国社会转型的实际需要。重大公共安全事故发生后，政府不得不投入大量的精力来处理善后事宜，甚至成为最后的“买单方”。通过在公共安全领域建立保险制度，发展公众责任、安全生产责任、环境污染责任、校园方责任保险等，由保险公司承担事故赔偿责任，可以减轻政府的社会管理压力。

二、近年来地方党委政府保险创新的成功实践

这些年来，在党中央、国务院的正确领导下，在各级党委政府的支持关心下，我国保险业实现了跨越式发展。

一是行业综合实力不断增强。从世界排名来看，我国已经成为全球最重要的新兴保险大国。保费收入世界排名 2011 年是第 6 位，2012 年已经超过德国和法国，上升到第 4 位，2015 年将超过英国，跃居世界第 3 位。从总资产看，截至 2014 年 12 月底，保险公司总资产达到 10.1 万亿元，较年初增长 21.6%。从市场主体看，保险公司数量从最初的 1 家增加到 178 家。

二是行业影响不断扩大。2014 年《财富》杂志公布的世界 500 强中，我国保险业有 4 家公司上榜，占全球上榜保险机构（52 家）的 8%。上榜公司中，中国人寿集团和平安集团资产均超过 2 万亿元。根据当年市值计算，中国人寿在全球寿险公司中排名第一，中国平安排第四位，中国太保排第九位。2013 年由 G20 成员国组成的金融稳定理事会 (FSB) 将全球 9 家大型保险公司认定为“全球系统性重要金融机构 (GSifis)”，中国平安保险集团是发展中国家及新兴保险市场中唯一入选的保险机构。

三是服务能力不断增强。2014 年保险业为全社会

提供风险保障 1114 万亿元，同比增长 25.5%，保险业赔款与给付 7216.2 亿元，同比增长 16.2%。大病保险在 27 个省开展了 392 个统筹项目，覆盖人口 7 亿人；责任保险保费收入 253.3 亿元，提供风险保障 66.5 万亿元。农业保险保费收入 325.7 亿元，同比增长 6.2%，承保金额 1.66 万亿元，同比增长 19.6%。向 3500 万受灾农户支付赔款 214.6 亿元，同比增长 2.86%。承保主要农作物突破 15 亿亩，占全国主要农作物播种面积的 61.6%。承保森林面积 24.7 亿亩，覆盖率超过 85%。

这几年来，一些地方党委政府围绕经济发展、民生改善和社会稳定三项主要任务，在用好用活用足保险这个工具上下了不少功夫，尝到了一些甜头，积累了一些成功案例。有的地方党委政府总结了三句话：“保险用比不用好、早用比晚用好、多用比少用好”。

第一，运用保险工具促进经济发展。

在支持小微企业发展方面，成功典型是宁波模式：宁波市政府牵头建立了小额贷款保险（“小贷险”）联动机制。由保险公司为借款人提供小额贷款保证保险和借款人意外伤害保险，保额与贷款金额相同。为防范风险，由银行与保险机构按 3:7 分摊贷款风险。市政府建立风险基金，对保险机构赔付率超过一定比例后的部分进行补偿。“宁波经验”自开办以来，累计支持小微企业贷款 4500 余笔，贷款金额 56 亿元，政府累计安排了 2229 万元专项资金用于小贷险的风险损失补助，财政资金的杠杆作用放大了 250 倍。近期宁波还准备拿出 1 个亿，带动 200 亿。

在支持产业转型升级方面，广东走在全国前列。去年，保监会批准人保财险参与粤东西北振兴发展股权投资基金，该基金总规模 121 亿元，人保出资 60 亿元认购全部优先级基金，主要用于广东东部、西部和北部开发，基金期限 9 年。还批准了中国人寿出资 140 亿元参与城市发展产业投资基金。

在支持基础设施建设方面，北京市的地铁项目、天津市的城市路网项目、上海棚户区改造、京沪高铁项目、天然气西气东输工程，等等重大基础设施，都

有保险资金以债权、股权、基金多种方式参与其中。

第二，运用保险工具支持民生改善。

在养老保障体系建设方面，主要有四个方面的案例。一是上海市政府推动税延型养老保险试点工作，已得到国务院批准，今年有望正式推出。二是北京市和武汉市推动的养老社区建设，都已基本成型，不仅解决了“老有所养”问题，而且还解决了大量就业，增加不少税收。三是重庆市政府推动失地农民养老保险，不仅仅是解决了失地农民养老问题，更在于化解了影响社会稳定的诸多隐患。四是上海市政府推动的社会养老保险交由长江养老保险公司市场化运作。

在医疗保障体系建设方面，大病保险已经成为了重要支撑。这项业务实际是“人保健康湛江模式”推广后，逐渐形成全国统一的大病保险模式。当年，保险业参与各类医疗保障项目经办管理，有许多特色鲜明的模式。其中，“湛江模式”是典型的共保联办型。在居民缴费不变的情况下，将基本医疗保险个人缴费部分进行分拆，85%用于基本医疗支出，15%用于购买保险公司的大额医疗补充保险，放大保障额度。按照个人缴费20元和50元两档，补充医疗保险报销额度分别为5万元和8万元。政府把医疗保险的经办管理委托给保险公司，实现市场化运作。还有，江苏太仓是缴100元，可以报销30-60万元。前不久，重庆市政府推动社保领域的城镇职工大额互疗互助保险也让保险公司承办。

在抗御自然灾害方面，“新国十条”对建立巨灾保险做出了明确部署，目前四川、深圳、云南、宁波等地的巨灾保险试点已经相继启动。深圳主要是“保人”，由市政府财政拨款3600万元购买商业巨灾保险，用于巨灾发生时所有在深人员的人身伤亡救助和核应急转移救助，每次灾害总限额为25亿元。云南主要是“保房屋”，选择楚雄州作为试点地区，主要针对地震灾害，个人自愿投保，保费100元、保额2万元。宁波是“保综合”，不仅“保人”，也“保家庭财产损失”，是一种综合性的巨灾保险。居民人身伤亡抚恤金额最高每人10万元，家庭财产损失救助额度最

高每户2000元，每年可以为宁波提供6亿元的风险保障。

第三，运用保险工具维护社会稳定。

在创新社会管理方面，治安保险是一个成功的案例。这是由山东聊城首创的模式。聊城和全国各地一样，经济快速发展，精壮劳动力大多投入在经济发展一线，基层治安防范无人顾及、无暇顾及、无钱顾及，出现“真空”。当时的临清市综治办与当地人保财险公司经过反复论证，率先在红星社区试办治安保险，叫做“一天一毛钱，全年保平安。”这种新型群防群治模式最大特点是建立了“事前治安防范+事后经济补偿”的复合式风险管理机制。居民有人“看家护院”，万一被盗还有保险公司赔付，等于给居民财产上了双保险。聊城治安保险的成功运作，为探索市场经济条件下基层群防群治开辟了新道路，得到了中央综治办充分肯定。之后，全国各地纷纷试点，治安保险风行全国。

在化解矛盾纠纷方面，还有一个成功的模式就是责任保险。很多事故发生后，由于投保了责任保险，政府减轻了很大负担。

如上海市政府推动的社区综合责任险就是一个成功的案例。2010年11月15日，上海静安区发生的高楼火灾事故，导致58人遇难、70余人住院治疗。上海保险业为此次火灾作了快速赔付，其中最大的一笔赔付500万元，就是因为当地社区购买了社区综合责任险；另外，今年上海发生的踩踏事件中，也是由于相关区域的政府部门投保了社区综合责任险，保险公司承担了绝大部分赔款。目前上海220多个街道已基本实现了社区综合保险的全覆盖。还有一个例子，是发生在2010年的造成42人遇难的伊春空难。由于失事飞机及机场投保了机身险、综合单一责任险、机场责任险，乘客投保了意外险等险种。在事故发生后，相关保险公司迅速开展巨额理赔工作，有效慰藉了受害者心灵，避免了矛盾纠纷产生。

在应对群体性事件方面，利用保险机制可以帮助政府化解群体性事件压力。以宁夏推动的“医疗责任

保险”为例,从2012年1月起,宁夏在全区公立医疗机构统一实施医疗责任保险制度,一个大夫一年交120元,索赔金额在5000元以下的医疗纠纷,医疗机构可与患者签署和解协议。自行赔付后,保险公司根据核实结果予以给付。医疗责任险将纠纷从医院内转移到医院外处理,在第三方的公正主持下,促使医患双方真正实现协商,减少了“医闹”现象,维护了医疗机构的正常工作秩序,化解了一些有可能影响社会稳定的群体性事件苗头。

三、江西保险业服务我省经济社会发展大有可为

今年3月2日,江西省政府发布了《关于加快发展现代保险服务业的实施意见》(也就是保险“省八条”),提出力争到2020年,我省的保险深度、密度达到全国平均水平,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、创新能力和竞争能力,能够与我省经济社会发展需求相互适应的保险服务业,这将为新时期促进保险业更好服务江西经济社会发展创造良好条件。

近年来我省保险业发展取得了很大进步。从保费收入看,2014年全省保费收入400.37亿元,同比增长25.9%,增速连续3年居中部第一。从市场主体看,2014年12月,恒邦财险公司顺利开业,实现了我省保险总公司“零”的突破。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;预计今年省级分公司要突破40家。从作用发挥看,2014年,全省保险业共计赔付支出142.06亿元,同比增长11.86%。从业人员总数达9.52万人,其中2014年新增就业岗位1万多个。累计缴纳本级税收15.27亿元,同比增长20.96%。

这些成绩的取得,与全省各级政府、各金融办和在座各位的亲切关心和大力支持是分不开的。希望各位领导今后继续支持保险,更多运用保险。我认为,面对新常态,面对江西发展新目标,保险业要更好地发挥功能作用,为建设和谐秀美江西服务,有以下七个切入点。我也真心希望各个市、县能结合当地实际,积极开展先行先试。

第一,加大保险知识普及力度,提高全社会保险意识。保险意识是保险业健康发展的社会基础。我们在谈到发达国家和地区保险市场的时候,除了赞赏他们悠久的历史、优良的传统、先进的技术,更为羡慕的是社会公众多年来培养起来的保险意识。保险知识、保险意识在这些地区已经深入人心,人们习惯用保险的方式,用市场的手段来转移和分散生活中遇到的各类风险。我国内地保险业起步较晚,受传统文化和经济发展水平的影响,政府、企业和居民的保险意识不强。我们希望通过共同努力,不断提高人民群众的保险意识,让保险更多地“飞入寻常百姓家”。

第二,积极稳妥发展政策性保险业务,切实推动民生改善。首先是大力发展农业保险。自2007年我省启动政策性农业保险以来,得到了各级政府和有关部门的大力支持和积极推动,农业保险发展很快,为农民灾后恢复生产、生活发挥了积极作用。比如,2012年赣南遭遇低温冰冻灾害,信丰等3个县脐橙保险累计赔付119.6万元,为保费收入的158.8%。2013年全省遭遇旱灾,报灾96.4万亩,保险公司支付赔款1.2亿元。下一步,农业保险发展的关键是扩面、增品、提标。一是扩面。目前,农房保险只在全省6个设区市试点,今年要力争推动在全省所有地市铺开。水稻保险和森林保险的覆盖面积力争进一步扩大。二是增品。希望各市县根据各地实际,把当地特色农产品保险纳入补贴范围;下一步,我们将积极争取保监会和财政部“15+X”的政策,将我省主要特色农产品纳入中央补贴范畴。三是提标。与财政等部门协商,继续提高粮、棉、油等大宗农作物和森林保险保障程度。其次是大力发展大病保险。2014年,全省城乡居民大病保险项目26个,累计覆盖城乡居民3202.48万人,实现保费收入5.49亿元,共向80914人支付大病保险补偿金额4.42亿元,还有一些补偿正在核算中。2015年重点是提高统筹层次和标准,力争实现市级统筹。同时,提高筹资标准,今年我们将与人社、卫生部门共同按照新的大病保险政策要求,科学测算筹资标准,提升保障水平,减轻城乡居民实际医疗费用负担,缓解“因

大病致贫”“因大病返贫”现象。

第三，大力发展出口信用保险，服务我省外向型经济发展。近年来，保险业积极策应省委、省政府提出的“外向型经济”发展战略，出口信用保险公司推出了“政府扶持保费60%、信保减免40%、企业无需承担费用”的小微企业出口信用保险服务新模式，2014年将扶持范围扩大至年出口300万美元以下，支持我省小微出口企业900家，覆盖率达52.8%，其中莲花、上栗、南丰、兴国4个县园区小微企业实现出口信用保险全覆盖。2015年，我们将积极协调省财政，进一步扩大补贴范围，与“财园信贷通”进行对接，力争实现对出口型小微企业全覆盖。同时推动搭建对外投资保险统保平台、建立对外投资风险基金，引导出口信用保险加大对成套设备出口、对外工程承包以及“一带一路”、互联互通等基础设施投资支持力度。

第四，积极发展责任保险，为党委政府分忧解难。发挥保险业在防灾减灾和灾害事故处置中的重要作用，不断提高保险服务我省安全生产和突发事件应急处置能力。一是医疗责任险。根据我省医责险统保工作进度安排，今年10月，要在全省11个地市全部完成对医责险的统保，提前超额完成五部门提出的“到2015年底前，全国三级公立医院参保率应当达到100%；二级公立医院参保率应当达到90%以上”的工作目标。二是公众责任险。目前抚州、赣州两个市，已经由市政府向保险公司购买自然灾害公众责任保险。我们希望这项工作在今年得到新的突破，在更多设区市推开，帮助各级政府分担灾后救助及重建工作负担。三是食品安全责任险。江西的特点是“绿色”，如何把“绿色”这个品牌做大、做响，我觉得发展食品安全责任险，特别是我们的农副食品、绿色食品的责任险，对“绿色”农业发展有很大帮助。同时，我们也将积极与食品药品监督管理部门沟通，逐步在全省建立起食品安全责任险与食品安全监管工作相结合的良好互动机制，保障食品安全。

第五，加大市场主体引进力度，不断完善市场体系。相比而言，我省的保险主体数量不多，市场竞争

不充分，我们将进一步加大市场主体的引进力度，同时，引导各保险公司在全省各市县开设分支机构，不断完善市场体系和服务范围，增强保险服务的普惠性。恒邦财险作为我省第一家全国性法人保险机构，是在江西省委、省政府的积极推动和大力支持下筹建设立的，我们将加强对恒邦财险公司的指导，引导公司结合江西省情，开发一系列与我省社会管理相配套的特色责任险产品，服务全省经济社会发展，也希望各级金融办对恒邦财险公司给予更多的关心和扶持。

第六，扎实推进“险资入赣”，支持经济提质增效升级。去年，在省委、省政府的领导下，保监局和省金融办一起举办了第一届政保企对接会，成效显著。全国30家保险公司、保险资产管理公司，省内有关省直单位、11个设区市、部分项目单位负责人参加会议。人保资本、太平洋资产、泰康资产、国寿资产、太平资产、平安资产等6家保险机构分别与我省重点项目单位签订7项协议，签约金额共计128.9亿元。目前，已经到位的资金有37.2亿，还有将近20亿近期到位。今年，我们将继续加强与保监会及相关部门的汇报、沟通，引进更多保险资金落地江西。2015年险资入赣工作的重点是：协调推动中国人保集团公司在江西省赣州市开展保险资金直投小微企业试点工作，创新保险资金直接投资小微企业的新模式，为解决小微企业融资难、融资贵问题探索一条新路。

第七，加强保险政策扶持，营造良好市场环境。一是切实防范风险。防范风险是金融行业永恒的主题。特别是当前经济下行压力较大和社会治理转型的双重压力下，守住风险底线是首要职责。当前，保险业主要面临非法集资和群体性事件两类风险，希望地方政府跟我们一起防范和处置这方面风险。二是优化外部环境。主要是协调优化司法环境，据反映，我省的部分市县的司法环境不太好，保险公司负担较重，承担了很多不合理的保险责任。我们希望与各级金融办一起，联系和协调相关单位和部门，依法公正审判保险诉讼案件，维护保险业正常经营秩序。

江西保监局召开一季度产险形势分析会

4月27日，江西保监局召开一季度产险形势分析会，会议通报了一季度产险市场运行情况和市场巡查情况，分析了当前存在的问题，听取了各公司情况汇报和意见建议，蔡基谱局长就三方面问题提出了要求：一是正解看待和把握当前产险市场形势，解决好重点经营指标下行压力大、市场发展不均衡、竞争手段落后的问题；二是要在抓服务树品牌、抓市场体系建设、

抓新领域业务发展上下功夫，寻找和培育新的业务增长点；三是要严格落实好“两加强两遏制”工作，坚持问题导向，充分发现、暴露、解决问题，并抓好整改工作。

各产险公司主要负责人、省行协秘书长、机关相关处室参加了会议。

江西保监局坚持“三严三考四结合” 开展辖内首次保险业合规测试

近期，江西保监局对37家省级保险公司和全省11个设区市保险机构部分人员开展合规测试。全省各级保险机构共3558人参加测试，占全省保险公司员工总数的22%；辖内所有高管人员共计567人全部参加测试。合规测试主要采取了“三严、三考、四结合”的做法：

三严：合规测试“严”字当头。一是严密组织测试，做到“送考上门”。二是严格限定参测人员，要求“应考必考”。三是严明测试纪律，确保结果真实有效。

三考：测试内容上突出三方面知识必考。一是应知应会的保险常识必考。二是重要监管政策必考。三是问题突出的领域必考。

四结合：从四个方面将合规测试工作与日常监管有机结合起来。第一，合规测试与专项检查工作督导相结合。第二，合规测试与市场巡查相结合。第三，测试结果与分类监管相结合。第四，测试结果与市场准入相结合。



江西保监局构筑消保“三道防线”

强化三重责任 严守保护消费者诉求底线

近年来，江西保监局本着时效性、便民性、针对性原则，构筑“三道防线”，强化三重责任，建立快处严查投诉处理工作机制，切实维护保险消费者权益。

第一道防线：强化公司主体责任，建立以结果为导向的消费投诉快处机制，充分调动公司解决保险消费者合理诉求的积极性和主动性。一是要求公司建立健全保险消费投诉处理工作的各项制度机制，对处理消费投诉不力的机构个人进行追责，并定期对公司保险消费投诉处理工作进行抽查，对投诉处理不符合流程、处理不当等行为采取相应监管措施予以纠正；二是针对涉及民事诉求的保险消费投诉件，建立“5天快速处理机制”，即在受理消费投诉前，第一时间转相关保险机构，督促公司快速处理。如果其在5日内处理结果得到消费者认可，消费者同意撤诉的，我局作为撤诉件处理。2014年江西保监局快速处理各类投诉1438件，消费者投诉处理工作呈现“三降一升”局面，即重复投诉率、亿元保费投诉量、投诉办理时限明显下降，消费者满意率大幅上升，帮助消费者维护经济利益786万元。

第二道防线：引入社会第三方力量，强化保险行业协会组织调解责任，采取多方联动方式快速化解合同争议。一是充分发挥各地保险合同纠纷第三方调解中心作用。对涉及合同争议类投诉件，转公司处理后双方仍不能达成一致意见的，经投诉人同意后，转各保险纠纷调解中心进行调解，调解时间一般在20日完成，公司必须执行调解结果；二是充分运用目前全省11个地市保险纠纷调解中心与当地法院诉调对接工作网络，对涉诉的保险纠纷类案件采取诉前、诉中移交或委托各地保险纠纷调解中心调解或在法院建立保险纠纷调解室直接调解，大大减少了消费者的诉累。三是借助社会监督员对公司服务质量进行监督，发现

问题向公司提出改正建议，提高公司服务质量，源头减少投诉发生。2012年-2014年共调解纠纷案件479件，调解成功率80%，维护消费者利益800多万元；共受理18起诉调对接案件，涉案金额42.3万元。

第三道防线：本着“处处为消费者找理由”的理念，强化保监局守土有责的监管责任，勇于亮剑，加大对侵害保险消费者合法权益行为的查处力度。采取“三必查”、“三必罚”、“三必约谈”的监管导向思维，针对保险公司严重侵害消费者利益行为进行严明严查严处，提升监管有效性，倒逼公司完善和优化消费者投诉处理流程和服务质量。“三必查”，即坚持对无理拒赔拖赔惜赔的投诉必查，对低收入家庭、残障人士和70岁以上老人等弱势群体销售误导的投诉必查，对漠视、轻视消费者投诉诉求、推诿懈怠致使保险消费者转向江西保监局投诉或在投诉件处理中弄虚作假、敷衍塞责的公司必查。“三必罚”，即坚持保险侵权行为证据确凿的必罚，屡查屡犯的保险机构或个人必罚，对投诉件处理弄虚作假的公司或个人必罚。“三必约谈”，即对一年内有2人次保险消费者进京上访的公司、发生5名以上保险消费者共同提出保险消费投诉的公司、短期内投诉量明显增加的公司，实施升级约谈方式，即出现上述情况的，公司部门负责人应立即到现场进行处理，解决不成的，我局约谈省公司部门负责人、省公司分管副总直至省公司一把手，依然不能解决的，我局将向其总公司建议对公司班子成员进行调整，对部门负责人进行撤换。自2012年-2014年，江西保监局共吊销经营许可证3家，责令停止接受新业务1家，罚款441.2万元，警告35次，撤销高管任职资格4名，责令整改39件，下发监管函95件、监管谈话16次。

两会行动

首届全国大学生保险新产品创意大赛 江西赛区（决赛）在昌隆重举行

为激发青年大学生的创新意识与实践能力，促进保险业界和高校的合作交流，拓宽保险创新发展思路，2015年4月19日下午，由江西省保险学会主办、江西财经大学承办的“将新比心，我为人人”首届全国大学生保险新产品创意大赛江西赛区决赛在江西财经大学金融学院会议室隆重举行，旨在向江西省高校学生征集既符合社会大众需求，又具有开发可行性的保险新产品创意。

中国保险学会副秘书长许彬，江西财经大学副校长蒋金法，中国人民大学中国保险研究所所长、财政金融学院保险系主任、中国保险教育专业委员会秘书长魏丽，江西省保险学会秘书长孙明才等以及省内各参赛单位的指导老师出席了本次大赛开幕式。来自江西财经大学、江西师范大学、南昌大学、江西中医药大学等省内六所高校的12支队伍参与了此次决赛。

中国保险学会副秘书长许彬先生致开幕辞，他详细介绍了此次大赛的情况，肯定了江西省保险学会、江西财经大学为比赛付出的努力，希望能将此次大赛打造成一项在社会上具有高知名度、高影响力的大型赛事活动并一直持续下去，推动其中优秀的创意方案

转化实实在在的产品，去服务社会经济发展、满足人民生活需要。江西财大副校长蒋金法教授在致词中向中国保险学会对此次活动的支持表示感谢，他指出：保险新产品创意大赛为大学生提供了实践创业的机会，促进了保险创新的宣传，此次大赛将进一步促进产学研三方良性互动，加快培养从事保险及相关行业应用型人才步伐，最后他祝愿全国大学生保险新产品创意大赛越办越好。

此次大学生保险新产品创意大赛历时一个多月，各大高校积极参与，反响热烈，江西赛区共有400余人参赛，其中涌现了一批优秀的队伍，经过初选最终确定了79份完整作品，经过评审委员会网络评审，12份作品在本次大赛中脱颖而出。在决赛答辩过程中，选手依次上台展示、评委提问、点评，现场打分，经过两个多小时激烈的角逐，共产生特等奖1名，一等奖2名，二等奖3名，三等奖4名，优秀奖6名。其中来自江西财经大学的作品“明星信誉信用保证保险”以其较高的创意度和完成度获得此次比赛特等奖。比赛进一步扩大了保险产品创新宣传，也为在校大学生提供了展现自我、提高专业素养的机会。

黄冈、九江两市产险开展同业交流

3月26日，湖北黄冈市保险行业协会秘书长胡中华带领人保、太保、平安、国寿财、阳光、中华联合等6家市级产险公司领导一行10人到九江保险行业协会进行行业自律工作交流、学习。

会上，九江行协秘书长胡和平介绍了九江保险业

在强化自律、增强互信、促进和谐、共谋发展等方面的主要做法及工作成效。黄冈6家主体领导及九江产险业总经理也作了交流发言，下午，与会人员还参观了九江市交通事故快处快赔中心。

江西保险业正式开通公众理赔查询系统

为保护保险消费者合法权益，促进保险公司理赔管理透明化，提高车险理赔服务质量。在中国保险信息技术管理有限责任公司的大力支持下，江西省保险行业协会开通了公众车险理赔查询系统并于4月10日正式向社会公众开放。

江西省公众车险理赔查询系统可通过两种方式查

询：一是登入网址 111.205.191.231:9080/iastat_jx/；二是关注微信公众订阅号“江西保险”。登入或关注后点击“公众理赔查询”，输入保单号，然后即可查询相关车辆的理赔案件状态、出险时间、报案时间、立案时间、结案时间、赔款金额等理赔信息。

《江西保险》杂志顺利通过2014年度核验年检

近日，《江西保险》杂志编辑部顺利通过省新闻出版局2014年度年检，成为为数不多的几家顺利一次性通过核验的期刊。

《江西保险》是我省保险宣传工作的主平台，自创刊以来，始终本着求真务实、锐意创新的办刊理念，坚持正确的办刊方向，积极倡导培育优秀行业文化，在实践中逐步形成了独特的办刊风格。2014年，编辑

部参考优秀杂志的版式和内容，对《江西保险》设计风格 and 栏目设置都做了大胆创新和调整。主动扩大稿源，认真审编稿件，全年共审编稿件1000余篇，刊发稿件近三百篇，其中刊发的对江西保险业发展起到促进作用的稿件，得到了监管机构和各保险公司的认可和肯定。《江西保险》已日益成为保险业内外读者众多、省内外有一定影响力的保险杂志。

江西省保险行业协会制定办法 强化秘书处工作人员考核力度

为提高协会秘书处工作效率，进一步激发秘书处全体工作人员积极性，近日，江西省保险行业协会制定了《江西省保险行业协会秘书处员工年度考核暂行办法》。


《办法》本着客观公正、民主公开、注重实绩的

原则，采取个人自评、相互评议、组织确定相结合的方式，对秘书处全体工作人员工作业绩、工作能力、工作态度、信息考核、出勤考核五项内容十七项指标进行量化考核评估，考核结果作为晋升、奖惩、辞退的主要依据。

以支持实体经济为己任 为做大九江更好服务 ——九江市保险行业协会参加全市金融主要负责人座谈会

4月14日，九江市保险行业协会参加全市金融机构主要负责人座谈会，并为支持地方经济建设发展向市委书记汇报了有关工作。同时，秘书长胡和平向殷书记汇报了2015年工作计划：一是根据“新国十条”、省政府有关贯彻落实“新八条”的实施办法，研究制定我市贯彻落实“新国十条”和省“新八条”的具体措施，适时出台有关文件；二是鼓励在九江保

险机构引入总部资金参与我市经济建设，并搞好调查研究 and 有关论证工作，积极引导保险资金入赣、入浔，支持地方经济建设和民生的改善；三是编制保险业“十三五”规划，从2016—2020年五年时间内，努力由保险大市向保险强市发展，保险深度和密度达到全国先进行列。



2015年一季度江西省保险 纠纷诉调对接工作小结

一、保险纠纷诉调对接工作情况

（一）保险纠纷调解工作数据统计

各地市保险行业协会调解中心现有调解员 114 名，共受理保险纠纷案件 112 件，成功调解保险纠纷案件 50 件，调解涉及金额 307 万余元，消费者执行率 100%，保险公司执行率 100%。涉及财产险 88 件，占 79%，其中交强险理赔纠纷 15 件，占 17%，商业险理赔纠纷 71 件，占 81%，其他险种 2 件，占 2%；涉及人身险 24 件，占 21%，其中理赔纠纷 18 件，占 75%，退保纠纷 1 件，占 4%，其他险种 5 件，占 21%。

（二）诉调对接机制下案件处理情况

法院立案前委派调解的数量 21 件，成功调解 9 件，成功调解金额涉及 80 万余元，法院立案后委派调解的数量 18 件，成功调解 3 件，成功调解金额涉及 20 万余元。

（三）保险纠纷诉调工作处理情况

一季度是我国传统的春节，并不意味各地保险行

业协会放松了该项工作。赣州市保险行业协会在春节前后多次走访赣州市中级法院民四庭，交流工作经验，向法院人员传导保险业发展的“新常态”，赣州市中级法院民四庭庭长还莅临秘书处走访调研；抚州市保险行业协会秘书长多次拜会了抚州市中级法院黄副院长和民二厅王庭长，就目前抚州市诉调对接工作开展情况听取了意见和建议，同时对下一步抚州市该如何更好的开展诉调对接工作进行了沟通和交流，特别是提升调解员调解业务水平、诉调对接案件调解流程和具体要求等方面的问题；景德镇市保险行业协会调解中心派驻兼职调解员每周三在景德镇市昌江法院立案大厅受案窗口负责与法院立案庭的对接工作，及时掌握案件信息并与案件当事人进行前期沟通，并与景德镇市中级人民法院提交关于当前审理机动车交通事故责任纠纷案件若干问题的处理建议，争取在近期出台《关于审理机动车交通事故责任纠纷案件的指导意见》。其他地市保险行业协会根据自身地区情况，创新工作方式开展诉调对接工作，例如主动收集部分会员公

司认为判决不公的司法案件,并对相关的案例进行分析,从中发现和找出须要公司加强和改善的地方,进一步完善风控;深入与道路交通事故人民调解中心的协作,要求涉案保险公司合理下放理赔权限,在道路交通事故发生时及早介入,参与到涉保交通事故纠纷调解当中,努力把保险矛盾纠纷解决在萌芽状态,为保险纠纷调解把守第一关;与当地司法部门联系就如何推动和落实诉调对接工作进行沟通交流。

二、保险纠纷诉调对接工作主要开展情况

(一)总结经验、推广保险纠纷调解覆盖面。总结推广保险纠纷调解中心与法院进行诉调对接工作的成功做法,宣导保险纠纷调解中心的性质及职能,介绍保险纠纷进行调解的便捷及经济,引导当事人主动申请保险纠纷调解并适时组织调解。

(二)强化管理,推动保险纠纷调解常态化。一是完善调解中心专、兼职调解员的工作职责及考核办法,提高专、兼职调解人员的调解积极性;二是完善保险纠纷调处案件信息登记及案卷的归档工作,并及时进行分析、统计,整理后上报;三是充分利用“3.15”消费者权益保护宣传活动契机,通过散发宣传单页,现场讲解方式进行保险纠纷调解的宣传工作,提高保险纠纷调解工作的社会影响力。

三、存在的问题

(一)诉前调解的影响力有待于进一步扩大。各地保险行业协会调解中心与各地区法院建立诉调机制,减少诉前案件数量,但基层法院未重视调解的效用。

(二)保险公司对调解效力持怀疑态度。保险公司对调解中心的调解工作不了解,大多认为调解不成功的,还得通过法律程序解决,宁愿让客户去诉讼,也不推荐到当地保险行业协会调解中心调解。

(三)地市一级保险公司调解权限不大,内部审

批环节、授权程序较为繁琐。保险公司必定是一方当事人,保险公司参与人员权限直接关系调解工作的进度与效果。

(四)当事人参与调解准备不充分。很多当事人都缺乏需要证据的意识,经常材料不足,或者无法出示有力的证据证明,以致调解工作陷入瓶颈。

四、工作建议

(一)统一调解赔付标准,提高纠纷调解成功率。许多保险纠纷来自于保险公司下级机构的权限不足,省级公司与下级机构理赔标准不统一,无法及时对保险争议情况“拍板”定论,需层层上报,导致当事人质疑公司“不作为”,引发纠纷的产生。

(二)组织相关学习培训,实现诉调对接工作中专业对等。以调解结果作为指导,提升自身的业务水平,适时组织公司、行业协会开展学习培训,提高诉调工作的权威及效力。

五、下一步打算

(一)完善沟通协调机制,进一步推动诉调对接工作。加强与法院联系,召开法院、调解专家、保险公司参与的诉调对接工作座谈会,在协会网站及微信公众平台上进行宣传,适时推动诉调对接工作扩面。

(二)加强与保险公司交流。充分做好调解前的各项准备工作,督促保险公司以大局为重,按照法律的规定要求,认真落实好各项事务,并按时参加调解,以确保调解工作顺利进行。

(三)强化协会第三方调解中心建设。加强员工理论和业务培训,强化廉洁、公平、公正服务意识,完善内部管理制度,促进规范管理,提高办事效率,提高服务能力和水平。全心全意为消费者办实事,让消费者更加放心、更加满意,架起保险公司与消费者之间沟通的桥梁。

2015年一季度各行业协会保险纠纷调解工作开展情况

序号	地区	调解员数量(人)	受理数量(件)	成功调解数量(件)	成功调解涉及金额(元)	保险消费者执行率(%)	保险公司执行率(%)
1	抚州市	2	1	1	16000	100%	100%
2	赣州	10	0	0	0	0%	0%
3	高安	8	0	0	0	-	-
4	吉安	5	4	3	14000	100%	100%
5	景德镇	13	22	5	838343	100%	100%
6	九江	16	12	3	25110	100%	100%
7	南昌	9	22	7	138423	100%	100%
8	萍乡	8	13	13	1749000	100%	100%
9	上饶	29	27	11	150000	100%	100%
10	新余	9	7	5	102000	100%	100%
11	宜春	5	4	2	42000	100%	100%
合计		114	112	50	3074876	100%	100%

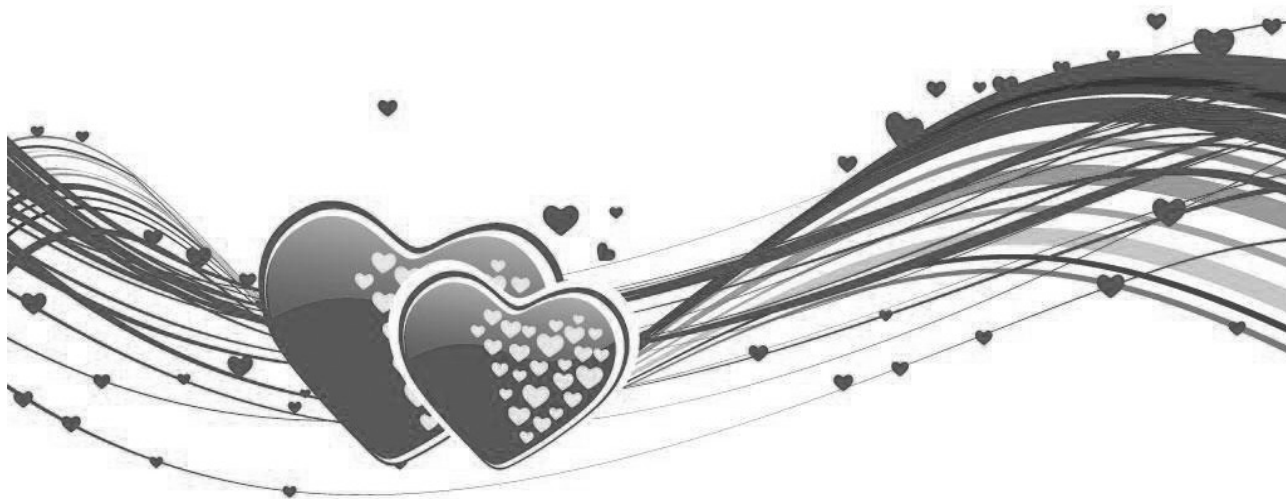
2015年一季度各行业协会保险纠纷调解案件涉及主要险种情况

涉及险种	具体事项	涉及数量(件)	涉及内容	涉及交强险	涉及商业车险	涉及其他险	合计
财产险	理赔纠纷	88	责任争议	2	3	2	7
			金额争议	13	67		80
			其他		1		1
	其他						
合计				15	71	2	88
涉及险种	具体事项	涉及数量(件)	涉及内容	医疗健康类保险	银邮类保险	涉及其他险	合计
人身险	理赔纠纷	18	责任争议	1		5	6
			金额争议	8	2	2	12
			其他				
	退保纠纷	1			1	1	
	其他	5			1	4	5
合计				9	4	11	24

2015年一季度各行业协会保险纠纷案件诉调对接机制开展情况

序号	地区	诉调对接机制下案件处理情况					
		立案前委派调解的数量(件)	成功调解数量(件)	成功调解涉及金额(元)	立案后委派调解的数量(件)	成功调解数量(件)	成功调解涉及金额(元)
1	抚州	1	1	16000	0	0	0
2	赣州	0			0	0	
3	高安	0	0	0	0	0	0
4	吉安	0	0	0	0	0	0
5	景德镇	13	3	689366	9	2	148976
6	九江	0	0	0	0	0	0
7	南昌	0	0	0	9	1	51123
8	萍乡	0	0	0	0	0	0
9	上饶	0	0	0	0	0	0
10	新余	7	5	102000	0	0	0
11	宜春	0	0	0	0	0	0
合计		21	9	807366	18	3	200099

【爱心俱乐部公益行动专题报道】



江西保险业

“情系城市美容师 保险大爱献环卫” 公益活动正式启动

近期，江西省保险行业协会与南昌市团委合作，在全行业发起“情系城市美容师 保险大爱献环卫”公益活动，为全市环卫工人赠送意外身故保险。此次活动得到了保险公司的热烈响应和大力支持。江西省30家保险公司决定联合为南昌市11285名环卫工人赠送意外身故保险，累计保额高达11.28亿元。为环卫工人增加了一份温暖保障，彰显行业爱心、企业社会责

任。

4月8日，江西省保险行业协会会同南昌市团委、南昌市环卫处、全省省级各保险公司负责人齐聚江西省保险行业协会，召开活动承保沟通会，明确保险责任、承保范围、承保流程，为活动的顺利开展奠定基础，也标志着本次公益活动正式启动。

释放青春激情 跑出“色彩人生”

——太平人寿江西分公司举办公益“彩虹跑”活动

4月26日，由太平人寿江西分公司主办的大型“与太平一起跑辣师大”彩虹跑活动在美丽的江西师范大学瑶湖校区办。4000余名太平客户和在校学生欢聚一堂，一起释放着青春与激情，跑出色彩人生。

彩虹跑代表着健康，自由，快乐，被称为“地球上最欢乐的5公里跑”，是一个独特的色彩主题跑步活动，本次活动规模之大、活动参与人数之多，尚属

江西首次。本次彩虹跑活动分为太平人寿员工及客户代表团和在校学生代表团，现场人数超过4000人。此次活动希望通过这种方式加强公司与学生的交流，也希望公司客户和员工能感受到运动的健康和青春的气息，积极把公益正能量传递下去，让更多人拥有健康与快乐的人生。

人保财险石城、赣县支公司 开展爱心公益活动

3月31日、4月1日，人保财险石城、赣县支公司分别组织爱心志愿者团队开展献爱心公益活动。石城支公司爱心志愿者团队一行9人为高田镇礼地村岩岭中小学瑶下教学点送去学习、体育用品，为关注农村、关怀村民、关心农村教育出一份力。

赣县支公司在赣县韩坊乡韩坊村书记的带领下，为连年经受意外事故的特困户刘五女家送去大米、食用油等生活物资慰问品，为践行“人民保险，服务人民”承诺、传递社会正能量做出表率。



江西第一批“平安使者”培训会结束 40位爱心大使持证上岗

4月14日，平安产险江西分公司开展了第一期平安使者视频培训会，来自分公司各部门、各机构的40位“平安使者”参与了培训。

培训中，学员们学习了《平安使者关怀话术及处理流程》、《简易交通事故责任划分介绍》、《交通事故与现场救护》、《车辆维修保养知识》四门课程，

全面深入了解了公益路救所需的知识和技能。培训结束后，现场进行了通关考试，颁发了公益服务证及相关路救用品。随着培训的结束，江西第一批“平安使者”也正式“持证”上岗，“平安使者”陆续开展路救活动，积极履行社会责任，向社会传递平安正能量。

国寿财险抚州中心支公司 为白血病女孩进行爱心捐款

近日，在国寿财险抚州中心支公司客服部的组织及倡议下，全体员工发起了为学平险客户、身患白血病的14岁女孩汪雪珂献爱心的捐款活动。

汪雪珂是一名14岁女孩，于2014年8月7日被诊断为白血病，在天津、北京等多家医院进行治疗，为此已花费几十万元巨额医疗费用，后续治疗费用仍

需几十万元。该女孩在所在学校投保了抚州中心支公司的学生幼儿平安保险，在妥善处理理赔事宜后，中心支公司客服部发出了捐款倡议，全市系统各部门、各营业机构的员工都行动起来，共募捐到1880元爱心善款。

【反保险欺诈专题报道】

景德镇市召开集中整治保险欺诈 违法犯罪活动总结部署会

4月10日，景德镇市保险行业协会与景德镇市公安局经侦支队联合召开集中整治保险欺诈违法犯罪活动总结部署会，对2014年全市反保险欺诈工作进行总结，并对2015年的工作进行部署。景德镇市公安局副局长、市反保险欺诈工作领导小组组长曾良出席并作了重要讲话，会议由市保险行业协会会长单位分管领导朱俊茂主持，市经侦支队及各县区经侦大队以及全市18家保险机构的分管领导参加会议，市交警支队副支队长及事故科长也应邀参加会议。

会上市保险行业协会秘书长钱茶花、市公安局经侦支队政委严国庆分别总结了2014年的工作，对取得突出成绩的市人保财险公司、市珠山区经侦大队进行通报表扬，并对如何做好2015年工作提出了具体要求；市人保财险公司对开展反保险欺诈工作进行经验介绍，同时提出了反保险欺诈工作现场取证难等问题，得到了参会的市交警支队刘宏强副支队长的积极回应，并表示将组织警力配合开展反保险欺诈工作。



上饶市反保险欺诈工作正在进行时

为整顿、规范市场秩序，优化金融安全环境，上饶市保险行业协会与市公安局于4月16日联合召开了上饶市打击保险欺诈违法犯罪活动部署会。市公安局党委委员、副局长殷俊新、市公安局经侦支队支队长王春龙、市公安局经侦支队政委平加义、上饶市检察院侦监处处长毛景川、上饶市公安局经侦支队金融大队长滕杰、市保险行业协会会长毛寿华、市保险行业协会秘书长何钊出席了本次会议，参加会议的还有各县（市、区）公安（分）局经侦大队大队长、各市分（中支）保险公司总经理、县（区）产险经理等共

计130余人。

会上王春龙支队长宣读了由市公安局与市保险行业协会联合下发的《2015年上饶市打击保险欺诈违法犯罪活动工作方案》文件。毛寿华会长代表保险业也从提高认识、对外宣传、通力协作、优化环境等方面来讲述了下一步反保险欺诈工作的开展思路。最后，殷俊新副局长从充分认识反保险欺诈工作的重要意义、正确把握反保险欺诈存在的不足和面临的形势、反保险欺诈信息共享及上下联动、内外合力、齐心协力、打好反保险欺诈这一仗等方面发表了重要讲话。



新余市召开 2015 年全市打击保险欺 诈违法犯罪活动部署会

4月2日，新余市公安局与新余市保险行业协会联合组织召开了2015年全市打击保险欺诈违法犯罪活动部署会，市公安局副局长曾宪华亲临会场并作了

重要讲话。新余市公安局经侦支队、刑侦支队、交警支队以及各县、区公安局负责人、新余市各家保险公司相关人员共百余人参加了会议。





人保财险江西省分公司举办共享课堂 解读《全面推进依法治国》

4月10日下午，人保财险江西省分公司邀请了原江西省委宣传部常务副部长陈东有同志为公司员工举办共享课堂讲座。陈东有结合学习十八届四中全会精神，从全会公报、全会决定、决定说明、八项规定、反对四风、党风廉政建设等方面入手，重点就如何全面推进依法治国进行了详细解读，使大家受益匪浅。

新华保险江西分公司举办 “扬帆起航 创新突破”机构发展论坛

4月8日-10日，新华保险江西分公司“扬帆起航 创新突破”机构发展论坛在昌举办，全省各中支总、协管总、营销、培训部经理、四级机构负责人、组训、新培共170余人参会。总公司刘亦工副总裁、分公司杨建总经理、张祖林副总经理出席论坛。张祖林总在

论坛上做了题为《创新突破 队伍奔腾》的主旨报告，刘亦工副总裁在论坛上也做了重要讲话。

人保财险江西分公司温庆锋一行 应邀做客省政府网《在线访谈》

4月24日，人保财险江西省分公司副总经理温庆锋、意外健康保险部负责人刘共智作为嘉宾，参加江西省政府网的《在线访谈》直播节目，就“积极承担社会责任，深入开展大病保险”这一主题，介绍我省大病保险服务工作的相关情况，并围绕这一话题回答网友的提问。

近期，公司在调研和摸底基础上，对改进和优化服务提出了“四大服务”，全面提升服务能力。一是提供“一站式”即时结算服务，二是提供医保范围外用药提醒服务，三是提供异地结算服务，四是提供全天候咨询服务。

保险诉讼应当宣示诚信原则

——对一例“解除合同通知未送达”判案的再分析

偶 见

案情梗概

阳女于2009年6月以其丈夫阳男为被保险人投保了BB两全保险。投保单告知被保险人投保前未患有任何疾病。2010年12月24日，被保险人身故。

保险公司调查核实，阳男曾于2008年9月2日在华山医院确诊为“脑胶质瘤”并行切除手术，后又于2010年6月16日至2010年7月8日因“脑胶质瘤术后复发”在安义县人民医院住院治疗。保险公司遂于2011年2月21日制作了《解除合同通知书》，但因无法获知投保人通讯地址而未能送达。保险公司分别于2011年2月17日、2011年3月10日致电投保人，以投保人故意未如实告知为由解除保险合同，并不承担保险责任。被保险人法定继承人向法院提起诉讼，请求判令保险公司赔付身故保险金38926.35元。

法院判决

一审法院审理认为，原告因重大过失未将足以影

响被告决定是否同意承保的事实予以如实告知，被告有权解除合同。被告于2011年2月21日制作了《解除合同通知书》，但该《解除合同通知书》未送达给原告，视为被告未行使解除权。现距被告知悉原告存在未如实告知的事实已超过30日，该解除权消灭。被告以保险合同已解除为由拒绝赔付缺乏事实和法律依据。判决保险公司赔付保险金38926.35元。

保险公司不服一审判决，提起上诉，并向二审法院提供了中国移动出具的通话时长15分钟的普通语音详单列表，以证明其曾于2011年2月17日和2011年3月10日致电投保人就解除合同事宜进行了通知之事实。

二审法院审理认为，上诉人提供的中国移动出具的普通语音详单列表仅能说明上诉人在该时间与投保人有过通话，并不能证明通话的内容。上诉人未提供充分的证据证明其已将解除合同的_{通知}有效送达给了被_{上诉人}。判决驳回上诉，维持原判。

王建新律师撰文建议：“理赔部门准备做出解除合同、拒赔的核定结论时，建议明确一律通过邮寄方式书面通知理赔申请人或投保人，同时保留好邮寄凭证，并跟踪邮寄送达结果。对于无法邮寄送达的，可考虑公告送达……保险公司在保险合同内明确约定投保人的联系地址，并要求对方履行信息变动的及时通知义务。在条件许可的情况下，保险人可以定期核实投保人、被保险人的基本信息，方便保险人在后续服务时能及时书面联系。”

分析：

一、在本案法院既定裁判思路框架内，王建新律师之建议不足以使得保险人摆脱举证不能之困境

（一）邮件因邮递服务“最后一公里”之缺环许多不能投递到户

《邮政法》第32条第1款规定：“邮政企业采取按址投递、用户领取或者与用户协商的其他方式投递邮件。”《邮政法实施细则》第37条规定：“邮件的投递方式，除邮电部另有规定外，按下列方式投递：（一）按址投递城镇居民的邮件，按收件人地址投递到平房院落门口或者楼房地面层的信报箱或者收发室。单位、单位内附设的机构和个人以及单位院内宿舍用户的邮件，投递到单位收发室。收发室应当设在楼房的层面层，两个以上单位同在一处的，应当商定统一接收邮件的地点。需要上楼投递邮件、报刊的，用户应当与相关邮政企业或者分支机构协商，并按照规定由用户支付特殊服务费。农村、牧区的邮件，根据交通条件和邮件量的具体情况，一般投递到乡或者行政村的固定地点；乡或者行政村以下的邮件，由乡人民政府或者村民委员会与邮政企业或者分支机构协商妥交收件人的方式……”——（1）城镇已设置信报箱的居民楼，其已设置的信报箱只是具备了接受投递的硬件条件，并不能自动使得邮政企业向其投递普通信件，业主或与邮政企业签订有偿开启信报箱的投递服务协议，或订阅最低数额的指定报刊，才能在户接受到投递普通信件的服务；（2）在农村，普通邮件一般只投递到行政村的固定地点，农户在家中是接

受不到邮政普通投递服务的——亦即“居民住址≠通信地址”，不是每一个有住址的保险客户均有通信地址以能够及时收取邮件的。未能投递到收信人手中的信件，要么在投递点长期睡觉最后不知所终，要么以地址不详被退回发信人。《威海晚报》2007年1月26日《数百信件积压居委会续——平信寄往农村不投递到户》报道所附照片中积压信件最醒目的就是“保险”一堆。虽然上世纪的六七十年代耳熟能详的诸多死信复活的故事如今听起来已成天方夜谭，但是原来的起邮资费8分钱业已变成现今的8角钱+无论送达与否收费从不含糊的“服务”。即便收费颇高的快递业务，“最后一公里”依然是快递链条的“梗阻点”，国家邮政局局长马军胜对此亦仅不过呼吁“鼓励利用社会设施提供快递末端服务，社区便利店也可以成为物流末梢神经”而已，对邮政众多无果投递毫无愧疚之情，更未从改进自身服务以避免信件送达功亏一篑角度提出实质性措施——因为长期以来所提倡的“为人民服务”一直是作为宏大理想的铺垫，其压根儿就未认为投递到户系邮政的职责所在——换言之，中国邮政仅负责将付费的邮件发出，而非以送达收信人手中为目标，邮件送达之末端服务应是尚无着落的主体之社会义务。

因此，王建新律师之“通过邮寄方式”送达“解除合同、拒赔的核定结论”之建议似不具充分的可行性，“保险公司在保险合同内明确约定投保人的联系地址，并要求对方履行信息变动的及时通知义务。在条件许可的情况下，保险人可以定期核实投保人、被保险人的基本信息，方便保险人在后续服务时能及时书面联系”之改进措施在邮递服务“最后一公里”面前亦是徒劳的。且邮寄送达从效率、经济、便捷等角度而言，均与手机的普及、互联网的应用等社会发展趋势背道而驰，系思路和方法的倒退。

（二）邮寄送达亦不足以达到本案法院之内容举证要求

本案保险公司上诉时提供了中国移动出具的普通语音详单列表，以证明其曾两次致电被上诉人就解除

合同事宜进行了通知之事实，但被二审法院以“上诉人提供的中国移动出具的普通语音详单列表仅能说明上诉人在该时间与投保人有过通话，并不能证明通话的内容”为由拒绝采信。依此判案思路，即便保险公司向客户有效邮寄送达了《解除合同通知书》，也仅仅是表明其对投保人发生过通信行为，其仍须举证该通信行为即为通知行为，即客户所收到的邮件就是涉案之《解除合同通知书》；即便保险人留档了《解除合同通知书》复件，仍需举证客户所收到的邮件与保险人留档的《解除合同通知书》之一致性——《解除合同通知书》倘邮寄送达似唯有经公证方能为本案法院所采信——在投保人未如实告知情况下，保险人公证解除合同似乎鲜能得到投保人的配合——亦即邮寄送达解除通知期望本案法院采信几无可能。

（三）公告送达徒具送达之形式

《合同法》第60条规定：“当事人应当按照约定全面履行自己的义务。当事人应当遵循诚实信用原则，根据合同的性质、目的和交易习惯履行通知、协助、保密等义务。”第96条前句规定：“当事人一方依照本法第九十三条第二款、第九十四条的规定主张解除合同的，应当通知对方。”当前正处于信息爆炸时代，尽管客户获取信息的渠道空前增多，但公告送达渠道与特定客户接受信息的渠道鲜能恰好匹配，亦即公告鲜能精准地将通知送达预定客户。倘采王建新律师“公告送达”之建议，只能是保险人规避通知不着责任之借口，而无《合同法》第96条所规定的解除通知之实质效果，有悖《合同法》第60条所规定的诚实信用原则——此纯形式主义作为似为以“守信用、担风险、重服务、合规范”为核心价值理念的诸多保险公司所不齿。

王建新律师之建议，或为而无效，或为保险公司所不愿为，故其开出的处方不足采。

二、保险诉讼应当宣示诚信原则

（一）保险诉讼应运用诚信原则揭示事实

鉴于诚信缺失使我国经济秩序遭到一定程度的破坏，甚至影响到我国企业的国际竞争力，损害了国家

声誉之现实，“诚信”已被党和国家提升到前所未有的高度：（1）党的十七届六中全会《决定》强调：

“把诚信建设摆在突出位置，大力推进政务诚信、商务诚信、社会诚信和司法公信建设，抓紧建立健全覆盖全社会的征信系统，加大对失信行为惩戒力度，在全社会广泛形成守信光荣、失信可耻的氛围。”（2）

2013年12月23日中央办公厅《关于培育和践行社会主义核心价值观的意见》，将“爱国、敬业、诚信、友善”作为公民个人层面的价值准则。2015年4月，中央宣传部、中央文明办印发《培育和践行社会主义核心价值观行动方案》，强调推进核心价值观建设要着眼践行、立足行动，紧密联系群众生产生活实践，在贯穿结合融入上下功夫，努力在全社会形成共同的价值追求。（3）《合同法》第6条规定：“当事人行使权利、履行义务应当遵循诚实信用原则。”《保险法》第5条规定：“保险活动当事人行使权利、履行义务应当遵循诚实信用原则。”（4）2012年8月31日，十一届全国人大常委会第28次会议通过的《关于修改〈民事诉讼法〉的决定》第1条规定：“第13条增加一款，作为第一款：‘民事诉讼应当遵循诚实信用原则。’”将诚实信用这样一个原本属于道德领域中的基本概念引入到法律领域，并且从适用于私法领域逐渐扩展到适用于民事诉讼这样一个公法领域，使之被认可为一项法律基本原则和法律规范，这不仅是一个“道德规范法律化”的过程，并且也是随着社会的发展，外在的规范社会及人的权利义务关系的法律制度寻找内在于社会及人的深层次的合理的道德支持的必然结果。（5）2015年3月9日最高人民法院新闻发布会上，最高人民法院新闻发言人孙军工表示：

“2014年，人民法院在准确把握法律精神、全面体察社情民意的基础上，依法公正裁判，充分发挥司法裁判对彰显法治精神、强化规则意识、引领社会风尚、维护公共秩序的重要作用，坚持维护法律的严肃性，弘扬社会主义核心价值观。”

诚信的基本内涵是不罔言、不欺诈、守承诺。诚实信用原则的基本语义是要求人们在民事活动中行使

民事权利和履行民事义务时应当讲究信用，严守诺言，诚实不欺，在不损害他人利益的前提下追求自己的利益。诉讼诚信原则在民事诉讼事实发现方面具有独特作用。通过其适用，能够保障法庭不受欺诈，当事人不受对方诓骗，从而使判决能够以事实为基础做出。也正是出于这一原因，德国和奥地利等国家的民事诉讼法将诉讼诚信的功能与发展案件真实的目标相等同，他们并没有在民事诉讼法中明文规定诉讼诚信原则，但却引入了诉讼诚信原则的内核——真实义务。通过在立法上为当事人创设无法免除的真实义务，让当事人及其诉讼代理人在陈述事实关系时正直地、真实地、全面地说出事实真相，而非昧着良心故意地虚假陈述；另一方面，基于对发现真实的追求，法官可依职权援引诉讼诚信原则对诉讼中的谎言实施打击，不采纳该证据或采取罚款等制裁措施。商业活动既应遵循公平原则，亦需追求效率。诚如王建新律师所言，“保险人和投保人之间是平等民事主体的法律关系”，保险人作为商事主体，从事商业活动既不能动用国家公权力，亦不应不计成本，故在诉讼中不应以刑事诉讼标准对其课以举证责任要求。保险活动与保险合同诉讼均应当遵循诚信原则，当事人对案件所涉事实负有真实陈述义务。然而令人遗憾的是诉讼诚信原则在本案中未能得到应用或者体现。二审法院机械地适用“谁主张，谁举证”规则，对于保险公司所提供的长达15分钟普通语音详单列表证据怠于依职权了解其通话内容，将保险人置于举证不能的境地，不恰当地增加保险人的举证责任，属于“懒审”表现。

《民事诉讼法》第7条规定：“人民法院审理民事案件，必须以事实为根据，以法律为准绳。”第63条规定：“证据包括：（一）当事人的陈述……”第64条第3款规定：“人民法院应当按照法定程序，全面地、客观地审查核实证据。”第138条规定：“法庭调查按照下列顺序进行：（一）当事人陈述；（二）告知证人的权利义务，证人作证，宣读未到庭的证人证言……”法庭审理的主要任务就是让事实能够得到充分展示，最大限度地还原事实真相。《人民法院报》

2015年3月19日曾以《要件事实的证明》为题节选邹碧华法官《裁判的理念和方法——要件审判九步法的实践和思考》讲座内容，其中提出：“现实中，大量的问题出现在证据资源没有用尽，证明方法没有用尽这两个地方。”文中介绍了其对一个案件的审理经过及其所参考的国外判例：“银行为了证明自己的诉讼时效中断，拿了两套证据提交给法庭，证明自己先后分两次派人到北京追讨欠款，有飞机票、住宿发票为证。被告的质证意见是，这些证据只能证明原告有员工到过北京，无法证明他们是来催款的。银行没录音了。一审法院准备作出裁判驳回银行诉请……我当时提了一个观点，这个案件的证明方法没有用尽，银行分两次派人催款，这些人可以传到法庭来作证，但原告没有想到这些。证人出庭以后，经过质证完全可以加强它的证明力。我曾经听过美国的一起案件。一名会计师的票据签名有问题，这名会计师自己无法说清签名到底是怎么回事，但他表示签名的这个时间点自己和妻子在佛罗里达度假，法庭就传唤妻子出庭作证……于是，法庭采用隔离制，首先让妻子庭外等候，律师先盘问丈夫，问了很多细节内容。问完之后，法庭再让妻子进入，律师重新再问了一遍。通常情况下，在律师强大的盘问之下，很多细节很难作假……”

最高人民法院机关报所刊发的文章尤其是转介介绍的审判经验对基层法院的审判工作应当具有指导意义。参酌邹碧华法官审案意见，本案保险公司既已提供了中国移动出具的普通语音详单列表，以证明公司于2011年2月17日和2011年3月10日致电被上诉人就解除合同事宜进行了通知，完全可以采取隔离询问办法，由保险公司的经办人与投保人分别就15分钟的通话内容作陈述并进行对质，从而形成法官对于保险公司是否在法定期限内将解除意思通知了投保人之自由心证——此案二审法院“上诉人提供的中国移动出具的普通语音详单列表仅能说明上诉人在该时间与投保人有过通话，并不能证明通话的内容”判决理由且对通话内容又怠于揭示，是对投保人不如实告知之不诚信行为的纵容。

推行自主创新思维 提升行业竞争能力

——记太平洋寿险兴国营销服务部

均纯收入分别为 17215 元、5285 元。目前全县共有 9 家寿险公司。

近年来，太平洋寿险兴国营销服务部依托国家政策的出台，凭借自主创新和思维改变，从团队经营、业务模式、产品结构三方面下工夫，在人力和业绩提升的同时，自身在行业内的竞争力也不断提升。2014 年，太平洋寿险兴国营销服务部全年保费达到 2308.2 万，占当地市场份额达 54%，成为太平洋寿险江西分公司第一家标保过亿的四级机构。

一、始终将团队经营放在发展的首位

1、组织发展。太平洋寿险兴国营销服务部通过总结一直以来的发展经验，探索出了一条组织发展的新思路：即以公司《基本法》为蓝本，用“乘法思维”代替“加法思维”，通过日常会议强化组织发展的观念，提倡“人人要晋升 个个要发展”的理念，提升营销员的发展欲和发展能力，从增员面谈推动到新人招募、甄选、培训、育成一系列动作打造成系统操作，这一系列的举措让太平洋寿险兴国营销服务部仅用一年时间便实现了人力翻了两倍。

2、自主经营。太平洋寿险兴国营销服务部推行以业务部为单位的自主经营模式。倡导“打造百年老店，做自己的老板”的经营理念，在日常管理方面：业务经理购买办公桌椅、电脑、打印机、投影等设备办公，聘请助理来帮助其进行日常事务的打理和团队的管理。在日常经营方面：成立业务部的日常功能小组（如训练组、追控组、会议组等）；各业务部每天自主召开二次早会（包括对属员活动量的检索、个案问题的处理等）；各业务部每周召开一次夜校学习（包括专业知识学习、人格修养培养等）；为了让乡镇业务员提高展业的技能技巧，避免销售误导，业务经理经常以片区为单位送培训下乡，用“山不过来，我过去”的送训模式，致力于打造一支专业的营销队伍，并已取得了一定的成效。

二、业务模式接地气

1、送保险下乡。太平洋寿险兴国营销服务部以国家提出的保险“进农村、进校园、进工厂”政策方针为方向，以宣传普及保险知识，提高全民的风险保障意识为己任，在普及保险知识时不讲产品，而是加强听众的保险观念，让老百姓从内心了解保险，认识保险，以这种方式来改变老百姓对保险的不良说法和看法，送保险下乡活动得到了兴国当地老百姓的欢迎和尊重，同时，还增强业务员的从业信心和客户的开拓。2014 年一年内，太平洋寿险兴国营销服务部送保险下乡近 200 场，参会人员约 4000 多人次，后续业务员跟进的业务占比全年业务量的 30%。

2、老客户经营。太平洋寿险兴国营销服务部定期举办如服务沙龙、客户联谊会、感恩答谢会、少儿书画赛等客户回馈活动，藉此增进客户与公司之间的感情，拉近队伍与客户的距离，通过积极征求客户对公司、对团队、对产品的意见，不断完善各项服务，用有形的服务代替无形的产品，扩大对市场的宣传力度，提升公司在兴国当地市场的品牌。

三、产品结构重保障

保险在完善社会保障体系、维护社会稳定运行方面可以发挥积极作用。太平洋寿险兴国营销服务部树立“产品结构重保障”的产品销售理念，回归寿险的真谛，引导营销员大量推广健康险、意外险，让保险为每一个客户保驾护航，真正成为社会的稳定器。2014 年，健康险、意外险大约占比全年业务量的 75%。业务员卖的放心，客户买的安心。

正是得益于太平洋寿险兴国营销服务部不断强化团队经营、创新业务模式、优化产品结构，机构发展势头良好。今年前两个月实现新保保费 226.7 万元，同比增长 55.5%，其中期缴保费 187.7 万元，同比增长 42.9%。今年 2 月底在职人力 902 人、主管 59 人、其中总监 1 人、业务经理 8 人、业务主任 42 人，今年年中人力有望突破 1000 人。

让保险资金服务于实体经济成为新常态

中国人民财产保险景德镇市分公司 彭远汉

昵图网 www.nipic.com

By:Touchthatlag No.20121120205505466180

[摘要] 保险，具有资金融通功能。这是因为保险公司通过收取保险费聚集了具有相当规模的保险基金，这些保险基金不可能一次性赔偿给付出去，总有一部分处于闲置状态。在新常态经济背景下和“新国十条”政策支持下，保险资金运用面临着前所未有的发展机遇，而把握机遇的关键在于创新。本文就保险资金服务于实体经济谈点个人认识，意在引起思想上高度重视，行动上多措并举，让保险资金服务于实体经济成为新常态。

[关键词] 保险资金运用；服务实体经济；实现多方共赢

保险，具有资金融通功能。这是因为保险公司通过收取保险费聚集了具有相当规模的保险基金，这些保险基金不可能一次性赔偿给付出去，总有一部分处于闲置状态。在新常态经济背景下和“新国十条”政策支持下，保险资金运用面临着前所未有的发展机遇，而把握机遇的关键在于创新。当务之急，是要让保险资金服务于实体经济成为新常态。

“新国十条”中明确，要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，提高保险资金配置效率。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。鼓励保险公司通过投资企业股权、债权、基金、资产支持计划等多种形式，在合理管控风险的前提下，为科技型企业、小微企业、战略性新兴产业等发展提供资金支持。研究制定保险资金投资创业投资基金相关政策。

众所周知，保险资金主要来源于保险产品的保费收入，特别来自于长期寿险，期限通常在一年以上，甚至更长，20年、30年的都有。相比银行、证券、信托的资金，保险资金是长期资金，通常规模较大，来源稳定，非常适合为社会经济发展提供长期资金，服务于实体经济发展。保险资金可以进一步优化金融市场融资结构，避免资金空转，改善实体经济债务结构，降低债务负担。相对而言，保险资金融通具有诸多优势。

一是**保险资金运用风险小**。保险资金具有长期性和稳定性的特点，因此保险资金作为实体经济的融资来源时，资金期限错配和流动性风险都会远远小于其他金融机构。

二是**保险机构风险管理严**。现在的保险机构具有很强的风险管理动机和能力，它成立的目的之一就是对社会风险进行管理。保险机构是因为风险管理而经营资金业务，表现在公司经营中就是保险机构通常杠

杆率低,拨备率高,抗风险冲击能力强。

三是保险合约性质特别好。保险合约实际上是一种预防性储蓄,兼具储蓄和补偿的性质。保险合约的持有者一方面可以预防未来收入下降的风险,实现个人和家庭资金的跨期配置。另一方面保险合约又为家庭和个人提供特定风险的风险补偿。

近年来,中国保监会高度重视保险资金运用工作,积极推进保险资金运用市场化改革,把更多投资选择权和风险责任交还给市场主体,切实转变监管方式,强化事中事后监管,牢牢守住风险底线,使保险资金服务于实体经济落到实处。

一是资产配置格局多元化。保险资金服务于实体经济多元化的资产配置格局基本形成,保险资金配置空间已由传统领域扩展至现代金融领域,由虚拟经济扩展到实体经济、由国内市场扩展到国际市场。

二是资金运用领域多样化。保险资金运用领域重大改革取得突破,推进基础设施投资计划注册制改革,大幅度提升发行效率,实行以大类资产分类为基础的多层次比例监管新模式。

三是服务方式路径多样化。保险资金服务实体经济的方式和路径更加多样,如近期正在试点通过设立私募股权投资基金的创新方式,更好地服务实体经济,还有中小微企业投资基金等。

四是增强创新动力多层次化。保险资金服务实体经济的创新动力显著增强,提升了行业创新意识、增强了创新动力,保险资金投资方式、产品形式、交易结构等更加灵活多样。

五是资金投资收益多赢化。在保险资金服务实体经济取得较好的社会效益的同时,投资收益也创五年来最好水平。2014年,保险资金运用财务收益率6.30%,综合收益率9.17%,双双创近五年来最好水平。

发挥好保险金融通功能,让保险资金服务于实体经济成为新常态。

一是要统一思想认识。把保险资金运用作为投融资体制改革的重要内容。充分发挥保险资金的长期属性,服务解决金融资源供需期限错配问题,为实体经济转型升级提供稳定、可持续、低成本的长期资金支持。将保险资金可以投资的股权基金,进一步放宽至

包括成长基金、新型战略产业基金在内的多种基金类型,支持保险资金以基金方式投资小微企业。

二是要创新运用形式。如创新投资基金管理的运作方式,通过透明化的基金架构设计、阶段性持股、适时退出并再次投入的滚动支持方式,既有效放大财政资金杠杆作用,满足项目融资需求,又改变财政从以往的无偿拨付、只拨不管、“输血”式扶贫向有偿使用、绩效结果导向、开发性“造血”转变,充分调动参与方的积极性,实现1多方共赢。

三是要完善保障机制。建立保险资金投资动态项目库,构建保险资金与地方重点项目的常态对接机制,减少资金供求双方的信息不对称。充分放大各级财政的高等级信用,探索建立保险资金风险补偿基金,建立多元化的保险资金投资增信机制。

四是要发展交叉产品。在“积极发挥保险、担保的功能和作用”方面,大力发展相关保险产品,支持小微企业、个体工商户、城乡居民等主体获得短期小额贷款。积极探索农业保险保单质押贷款,开展“保险+信贷”合作,促进更多保险资金直接投向实体经济。


五是要鼓励坐地受益。结合本地实际,实现“保险资金取之于当地,用之于当地”的方式。地方政府可借助保险机制实现财政资金的二次利用,最大化财政资金使用绩效。一方面加大财政对保险的投入,包括养老保险、大病补充医保、政府可控资源中的财产保险等,提高社会民生保障水平。另一方面积极争取监管支持,通过精巧的保险产品的设计,构建保险资金属地运用机制,尽可能将保费资金留存在当地服务于实体经济。

六是要强化保险监管。保监部门要认真履行资金运用监管职权,既要用好保险资金,服务地方经济建设,又要科学监管险资应用,防范风险。加大对资金运用风险监管,特别是基础设施、股权、不动产等保险资金投资项目的状况及其风险,守住不发生系统性风险的底线,完善监管措施,形成监管制度。加强与地方政府的联系与协调,搭建企业与政府的沟通平台,引导保险公司积极参与当地实体经济建设,支持地方实体经济发展。



新常态下保险营销团队文化建设的探讨

中国人寿保险股份有限公司山东省菏泽市牡丹区支公司 王克启



【摘要】自1992年美国友邦在上海引入新的保险营销机制，我国保险营销得到了突破性的发展，但在新的转型期也遇到了新的机遇和挑战，如何抓住机遇战胜前进中的挑战，保持保险营销良好的发展态势，作者分析了新常态下营销团队发展中遇到的问题，从多角度阐述了加强保险营销团队文化建设的主要途径和有效方法，对充分利用四种保险文化，促进保险营销事业发展的重要作用进行了深入探讨。

【关键词】出勤率 团队文化 执行力

自从美国友邦在上海引入新的保险营销机制后，他借助国外保险业先进的经营理念和优秀的团队文化，结合我国的实际国情，一种崭新的保险营销管理体制得到推广实施，保险营销队伍实现了由小到大，由弱到强，由粗放性经营向规范化管理过渡，队伍规模也得到了迅猛发展，经营业绩实现了跨越式提升，为推动我国的保险事业蓬勃发展，做出的突出贡献有目共睹。但是在看到取得成绩的同时，也应清醒地认识到，随着世界多极化、经济全球化的发展，我国经济发展已进入新常态。随着“新国十条”的高调出炉

落地，人人生活在这个不能没有保险的社会，保险意识不断增强，保险观念不断转变，对保险投资有新的追求，给保险经营带来了新的课题，对保险团队的管理，保险队伍的发展带来新的要求。如何加强保险营销团队文化建设，以文化增强团队的凝聚力、向心力、号召力、影响力、战斗力，夯实组织发展根基，再次掀起保险营销发展的二次狂潮，就基层公司营销团队文化建设，阐述自己的观点。

一、当前营销团队经营中的三大弊端

1、团队人员出勤率普遍较低。据笔者对多家寿

险公司营销团队早会出勤情况进行调查摸底,发现城区团队架构人力与实际出勤人数悬殊较大,有的团队出勤率达到49.6%,农村营销团队多数不能坚持天天召开早会,有的一周开三天早会,出勤率在38.9%。最为严重的是早期引入新营销机制后招聘的营销人员,他们有的是下岗职工重新再就业的人员,有的是内退重新上岗人员,他们多数是年龄老化、思想僵化、知识退化、进取意识弱化,好多伙伴到职场就是为了说说话,啦啦呱,收收续期挣点收入交差了事,在考核压力的逼迫下不得已才收取新单,致使团队出勤率低下、经营业绩发展缓慢。公司的号令无法畅通传达,新的精神难以贯彻落实,新的营销政策无法被团队人员有效吸收,团队凝聚力、战斗力下降,举绩率、目标达成率、职级考核晋升率低下等不良现象,严重制约着业务发展。

2、团队活动内容匮乏。出勤率降低好多职场是签签名,跳跳操,通报完昨天业务进度,布置好今天的业绩目标。催催高手,带动一般成员,发挥能人效应,推动全面发展,一人台上讲,众人下面听,台上台下乱喳喳,使经营多年的保险营销晨会,慢慢滑坡,犹如农村的大集,二大爷赶集来去自由,晨会流于形式,如同鸡肋,食指无味,弃之可惜,达不到理想的效果。

3、团队活动策划者能力弱化。保险营销的展业需要一个有力的推动者,而搞好团队经营,需要一个有能力、有工作方法的策划者。据笔者调查了解,2010年前公司招聘的在团队经营活动管理方面有较丰富经验者,经过锻炼80%走向新的工作岗位,成为保险营销更高层的管理者,招聘的新人,缺乏工作经验,无人传帮带,保险营销员成为一名单纯为养家糊口挣钱纯保费资源的开发者,团队活动全是在交单和保费收取的氛围中进行,职场缺乏应有的吸引力。

二、新常态下保险营销团队文化建设核心内容

1、着力培植团队提升文化。要把富强、民主、文明、和谐、自由、平等、公正、司法、爱国、敬业、诚信、友善的社会主义核心价值观融入保险团队文化中去,把经济、社会、生态效益作为团队文化的考核内容,要培

养学习型团队,加强政治、业务学习,培养高层次能打仗、打胜仗的智能化营销团队,努力在营销员和营销团队中找到共同利益的契合点和互利双赢亲和点,使营销伙伴您不找她,她找您,使保险业迅速适应新形势步入新常态。根据目前团队的经营状况,各个团队的经营管理者要重点运用好四个提升。一是素质文化的提升。截止2014年5月31日,县乡营销队伍人员中,高(中专)及以下文化程度占比达66.34%,大专及同等学历占比26.23%,本科占比不到7%,现行营销队伍的伙伴们,好多对国家政策理解不透,对条款讲解不清,接受新事物慢,思想僵化,知识匮乏,与新形势发展的要求及不相适应,与客户服务的需求不相匹配,提升保险营销团队人员的文化结构成为团队经营中重要的课题。为此,各营销团队要以战略的眼光,发展的态势重视营销人员的文化学习,公司要拓展文化提升渠道,帮助搭建文化学习平台,利用好晨会、夕会、函授自学、网上辅导等方式提供学习机会,助推团队文化素质提升。对于勤奋学习,进步明显,成绩突出的营销人员给予表彰奖励,助推学习氛围,激励营销人员利用多种方式提升自己的文化素质,力争在较短时间内,使营销人员全部达到保监会新规定营销人员的文化要求。二是典型作用激励文化的提升。先进典型的力量是无穷的。国内的各个行业为加快发展,树立积极向上,奋发有为良好氛围,都推出了树先进典型、学先进典型、赶超先进典型、争做先进典型的热潮,用先进典型的思想教育人,用先进典型的事迹激励人,用先进典型的行为推动人新的激励文化。保险营销团队要紧密切结合当前开展的创先争优活动,在团队中树立一批诚信经营标杆、销售精英、尊老爱幼模范、服务标兵等。还可根据每个时期的工作中心,推出一批具有影响力、号召力、推动力的先进典型,让他们影响带动团队其他成员,使大家学有目标、赶有方向,进有动力。三提升团队的企业文化。让保险走进千家万户。作为经营风险服务社会的特殊行业,保险信誉和服务水平的高低,无时无刻不在经受消费者的监督和批评,要通过晨会大力学习普及营销人员

的保险相关知识,合理、科学引导保险消费者更加理性地看待保险营销,做好自己的保险规划,为投保对象提供转移风险,消除后顾之忧,合理规划、理财,保证生活质量,要立足社会环境五大保障,引导参保对象,按人生各阶段风险需求,量体裁衣,那些人更需要保险,如何确定保险需求,购买保险的优先秩序,科学理性地树立保险消费观念等。让买时不用,用时买不到的保险产品发挥应有的作用。

2、着力培植团队的执行文化。在团队管理中,强化规章制度的执行落实,是重中之重,是每一个经营管理者的先决条件。为此,在营销团队管理中要着重加强团队执行力建设,确保把公司政策方针规章制度落实到位,执行到位。一要强化全员执行意识,对公司出台的政策、规章制度团队的每个成员都要充分认识到它的重要性,增强落实意识,强化落实方法,在思想上、行动上都要重视落实、自觉落实,积极落实。针对当前营销团队出勤率普遍低下的问题,公司和团队要出台出勤管理办法,推广实施新的电子考勤工具,约束不规范考勤行为,制定严格的奖惩措施,掌控正常出勤和出勤率低下人员,做好出勤低下人员的惩处转化工作。二要强化监管。对规章制度的执行要做好监管,公司要成立监管稽查机构对团队的出勤管理执行力要定期检查,对出勤规章是否按照要求执行到位,执行中有什么好的经验、存在什么问题,及时总结发挥辐射带动作用,做好推广学习,发现、纠改在出勤制度执行方面的问题和不足,制定整改措施,确保限期整改,并加大处罚力度,对于拒不执行公司出勤管理规章的团队,决不手软,严格进行处罚,以进一步增强团队的执行力。三要创新晨会经营活动内容。针对当前营销团队活动的主阵地晨会经营乏力无味的问题,团队活动的策划者要大胆解放思想,全力开阔视野,走出去学习先进的组织形式,请策划高手到单位传经送宝,不断提升团队策划人员的策划能力、组织能力、创新能力、活动吸引能力。创新策划形式,集中全员智慧,落实人人出主意,个个想办法,集体讨论活动策划,通关确定活动内容,营销职场推行每个

团队轮流策划、轮流主持,晨会内容打破格局,以健康向上,活泼新颖、乐意接受,不断丰富充实,内容上力争从国外到国内、从政治到经济,从宏观到微观,从中国人寿的发展到同业公司的经营,从走向辉煌的顶级营销团队,到淘汰出局昔日昙花一现的营销精英,即能聆听成功人士丰富的经验,还能看到团队经营失败者沉痛的教训,让晨会更贴近保险、贴近经营,贴近团队管理,达到独具匠心,别具一格,耐人寻味。做到使这一做法坚持不懈,持之以恒的落实执行到位,晨会定能产生一定的吸引力,团队成员定能在晨会中,陶冶情操,丰富知识,改变思想,更新观念,增强工作兴趣,扩大客户经营,增强经济收入,晨会定能成为改变团队成员的神圣殿堂,传播先进文化的平台阵地,保险营销团队成功的沃土摇篮。

3、着力培植团队和谐文化。矛盾存在一切事物发展变化的过程中。保险营销团队的成员,来自不同的行业和岗位、有不同的年龄结构,不同的文化程度,他们的素质参差不齐,思想千变万化,是一支难以驾驭和经营的团队,这就要求团队的管理者,探究成员的心理,品透成员的脉搏,用心对待成员,靠真诚的付出,相信历经一番寒彻骨,必能迎来梅花扑鼻香,在具体工作中做到四个到位:一、环境文化构建到位。营销人员一天的时间基本上是职场、市场和家庭,职场是一天生活的第一站,职场内和谐温馨的环境对陶冶情操,激励干劲,增强斗志将发挥至关重要的作用,团队主管要在职场环境构建上善于动脑,勤于动手,乐于思考,敢于创新,要成立职场文化构建领导小组,明确相关人员,落实相关责任,一般性职场设置要有岗位明星榜,行业排头兵,阶段精英谱,具有鲜明时代气息,激励鼓舞士气的奋进性口号,设置保险文化专栏,把一些知识性、趣味性、文化氛围浓厚的保险小知识、幽默笑话、谜语放置于内,增添职场文化品位,根据职场范围添置些鲜花,灯笼等能烘托职场气息的物品,对职场内的布置的饰品要定期更换,以确保新颖别致,温馨奋进,达到有留恋往返之效果。二、服务文化落实到位。团队的经营者要经常性的观察自己

的属员，了解其业务进度，洞察其思想变化，掌握其工作、家庭中目前存在的问题，需要解决的困难，对在工作中取得的成绩要给与充分的肯定，及时给与通报表扬，激励乘胜前进，在展业过程中遇到的需陪访，与客户之间的矛盾其直辖主管要主动配合，积极帮助给与调解，与属员间发生的不愉快要及时化解，让属员感受到团队的主管服务是到位的。三、经营文化运作到位。舍得文化告诉我们，只有舍得付出，才能得到应得到的东西。每个营销主管在团队经营中，都能领取一定的管理津贴，经营好的团队还能得到公司的团队奖励，这些钱并不是主管的私有财产，主管要善于用这部分资金经营好自己的团队，对贡献大的属员给予特殊奖励，节点总结时请团队成员聚餐吃饭，节假日带领团队成员到外地放松旅游、开茶话会等，让大家分享团队的经营成果，凝聚团队成员的思想，增强集体荣誉感，体现家庭般的温暖，体现集体的关爱，进一步调动大家的积极性。四、发展规划到位。营销主管根据属员的经营能力，要每年给自己的属员制定团队发展规划、创富目标规划，个人能力提升规划，家庭发展规划等，对这些规划要分布进行，有计划的组织落实实施，决不能简单的说说而已，一定落实到具体行动上。在操作落实过程中属员遇到困难和问题，全员一定全力以赴给予帮助，确保每个人在新的一年有新的起色，有新的进步，有新的收获。团队无限的关爱，必能营造舒适、和谐、积极向上，有影响力、战斗力、号召力营销团队，必能业务越做越大，事业越干越好。

4、着力培植团队亲和文化。我们常听到“公司是我家，发展靠大家”的宣传口号，但是在现实的业务发展中，我们的营销伙伴又有多少做到了以司为家，公司又能给营销伙伴真正解决多大的问题。受目前管理体制的制约，营销伙伴实行的代理制，与公司签订的是代理合同，好多养老、医疗、住房、归宿等现实性的问题难以得到有效地解决，挫伤了营销伙伴的积极性，影响了营销职场的发展，营销职场的经营者、团队的管理者，要增强团队的凝聚力，战斗力，时刻

保持旺盛的发展活力，必须巧用四两拨千斤的亲和文化效应，一定要把属员身上无小事作为管理属员的根本原则，对伙伴们尽力做到无缝隙的关爱，家庭、工作上的事要抓在手上，挂在心上，落实到具体行动上，做到关心到位，落实到位，处理结果到位，属员的满意度力促到位。尤其是伙伴们最关心、最牵挂、最直接的能反映团队力量，增强自身荣誉感的项目，例如亲情重大疾病去看望、家庭厂矿开业开张、家庭老人生日、亲人葬礼、孩子就业、升学参军等问题，公司要倾其全力，献上关爱，充分体现保险一家亲的浓厚情感。做好一件事温暖一大片，在所辖属员中留下难以忘怀的印象。

营销团队文化建设企划拉动发挥了巨大的作用，团队要科学合理制定并运用好业务企划，对调动营销伙伴的积极性产生较大的影响，各职场在业务企划制定上要做到贴近季节变化、贴近假日发展、贴近营销伙伴的需求特征，掌握时间跨度要和任务目标比例相匹配，重点目标放在前头，以防平均用力，重头戏在最后难唱。让企划在职场具有推动力、影响力，确保营销伙伴心中想着企划，发展争夺企划，努力实现企划，全面掀起业务企划革命。保险团队的发展，关键是服务文化的提升，在职场建设中，要把服务文化提高到新的境界，团队主管要做好对属员的服务，伙伴之间要做好相互间的服务，全员要做好对客户的服务。特别对团队中年龄较大，文化程度较低的营销伙伴要不放弃、不歧视，重点帮扶做好新产品销售解析、特殊客户间的陪访、特别性的服务，让服务在整个职场中达到无缝隙，零距离。真诚、真挚的服务，增强团队职场的文化氛围，增进伙伴间的友谊和亲情，增加了职场的向心力。

新常态下保险营销团队文化建设，是一项庞大的系统工程，是篇一言难尽的大文章，各地要根据自己的实际，大胆探索，积极创新，因地制宜，分类施策，有的放矢的探讨研究，相信只要真诚搞好经营，舍得付出，一定能使团队文化建设越做越好，保险营销事业越来越兴旺。

2015年一季度车险信息平台分析

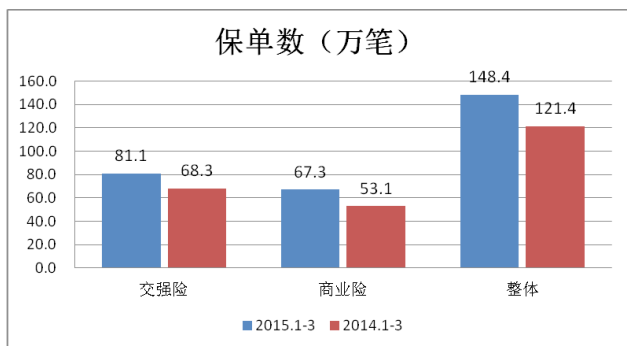
胡远声

一、承保情况

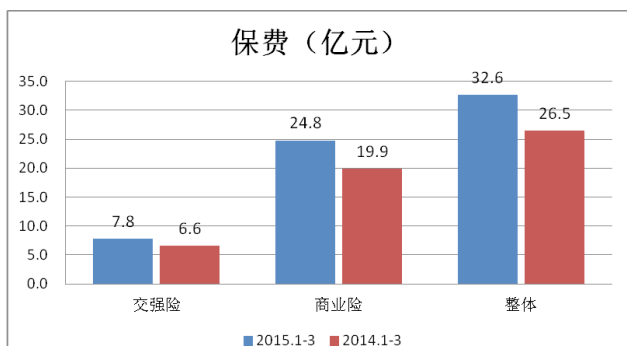
(一) 保单数与保费情况

保单数与保费金额稳步增长，商业险的保费增速高于交强险增速

2015年一季度累计签单数为148.4万笔，同比增速22.25%，其中交强险保单81.1万笔，同比增速18.77%，商业险保单67.3万笔，同比增速26.73%。



总实收保费32.6亿元，同比增速23.06%，其中交强险实收保费7.8亿元，同比增速17.83%，商业险实收保费24.8亿元，同比增速24.79%。

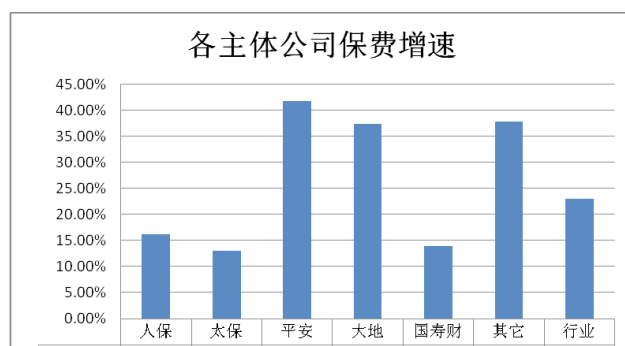


(二) 市场增速

各主体公司实收保费增速不均衡

2015年一季度车险保费增速23.06%，平安、大地增速均高于行业平均水平，其中平安41.77%增速

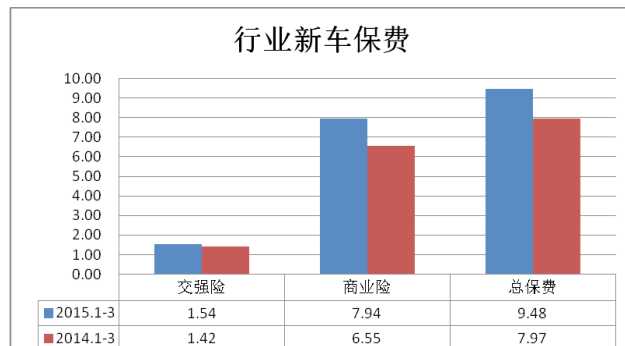
最高，人保、太保和国寿财增速均低于行业平均水平，其中太保增速最低增速13.01%，其它主体公司平均增速37.85%。



(三) 新车占比

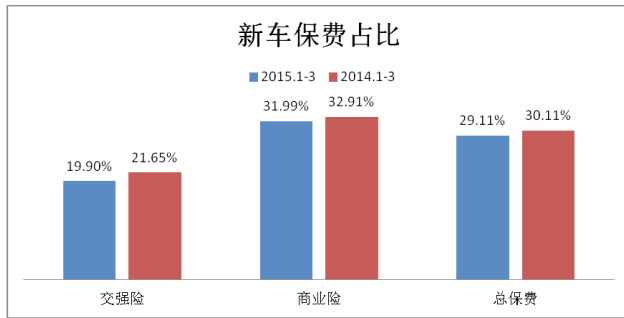
新车保费增速低于行业保费增速

2015年一季度，全省新车保费收入9.48亿元，同比增速18.97%，低于行业保费增速4.09%，其中交强险新车保费1.54亿元，同比增速8.29%，商业险新车保费7.94亿元，同比增速21.3%。



新车保费占比下降

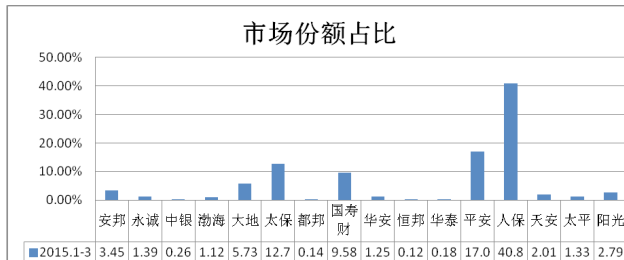
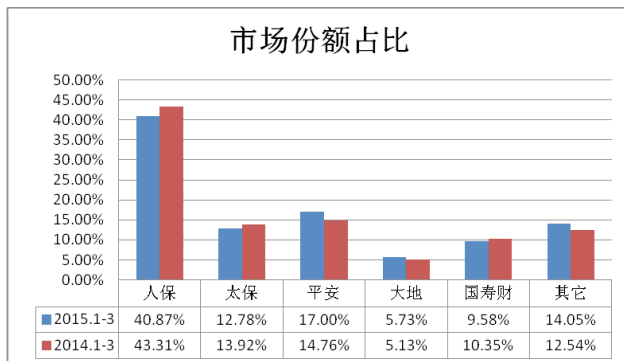
2015年一季度，全省新车保费占车险总保费的29.11%，同比下降1%，其中交强险新车保费占比19.9%，同比下降1.75%；商业险新车保费占比31.99%，同比下降0.92%。



(四) 市场份额

主体公司市场占有率略有调整

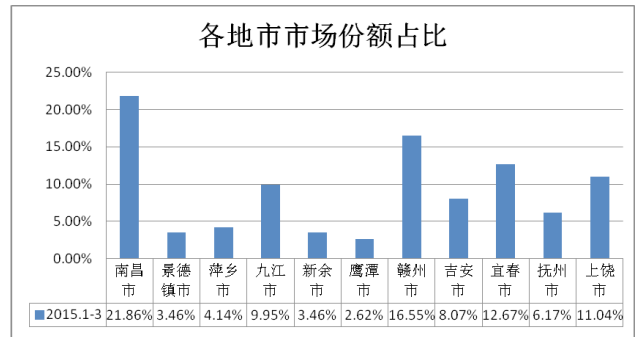
2015年一季五家主体公司车辆业务占比85.95%，同比减少1.51%，五家主体公司中其中以平安占比增速为最快，份额同比提高2.24%，大地同比提高0.6%，其它三家主体公司占比分别为人保占比40.87%，同比下降2.44%，太保12.78%，同比减少1.14%，国寿财占比9.58%，同比减少0.77%，其它主体公司占比14.05%，同比提高1.51%。



(五) 地市份额表

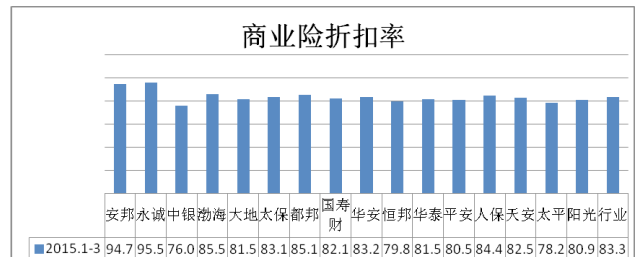
保费集中程度较高

2015年一季，其中南昌、九江、赣州、宜春和上饶五个地市保费占比72.07%，其中占比分别为21.86%、9.95%、16.55%、12.67%和11.04%，另外六个地市占比27.93%，其中鹰潭地市占比最低为2.62%。



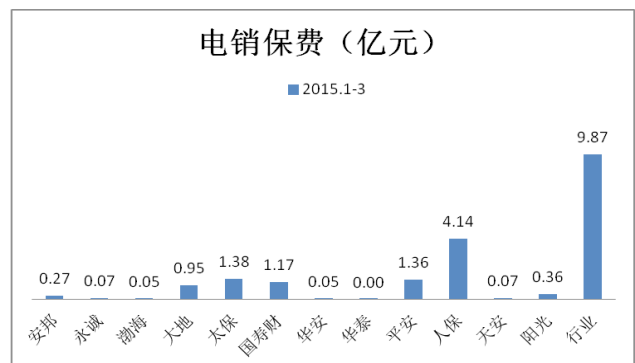
(六) 折扣情况

2015年一季度，全省汽车商业险折扣率为83.3%，同比提高1.14%。从各公司来看，其中平安、太保、国寿财、大地、天安、华安、中银、阳光、华泰、太平和恒邦十一家公司低于全省平均折扣率，其中以中银最低为76%，其它公司均超过全省平均水平，其中以永诚最高，折扣率为95.5%（已经排除短期单和短程提车险等业务）。



(七) 新渠道业务

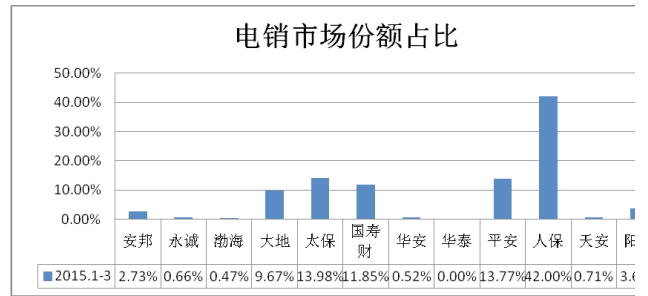
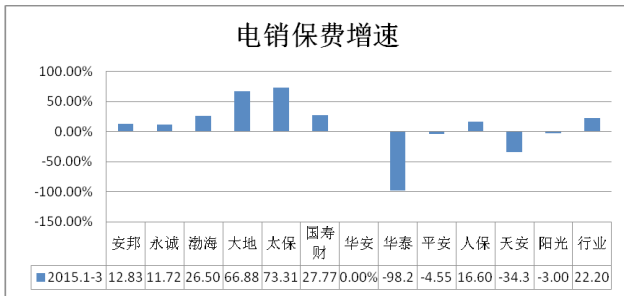
2015年一季度，电销渠道业务保费收入9.87亿元同比增速22.2%，人保、太保和平安保费排名前三，分别为4.14亿元、1.38亿元、1.36亿元。



电销渠道业务增速低于行业增速

2015年一季度，电销渠道业务保费收入同比增速22.2%，其中太保增速最高，增速为73.3%，华泰增速最低，增速-98.23%。

数据分析



电销业务依然以人保占比最高，占比42%，其次太保，占比13.98%，第三平安，占比13.77%，第四国寿财，占比11.85%。

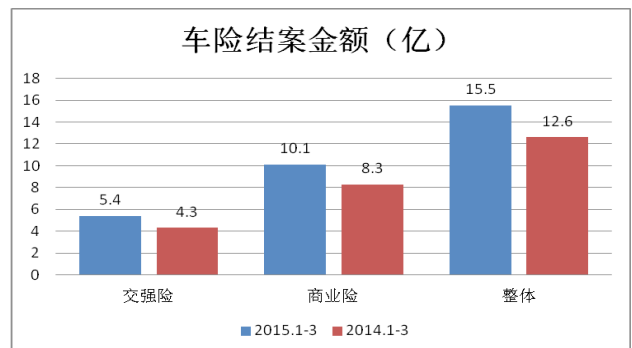
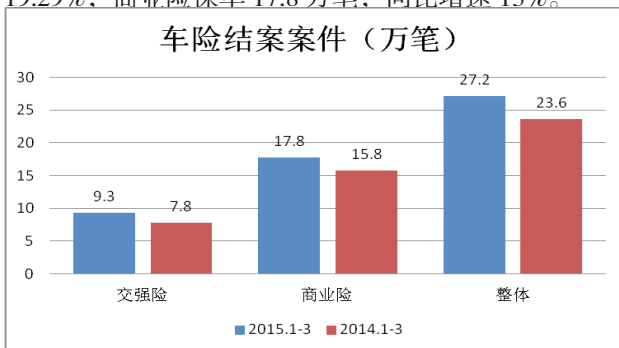
2015年一季度，网销（电子商务）渠道业务保费收入19729万元，其中以平安公司增速最快占比最高，平安增速192.38%，占比81.14%。（部分公司数据可能存在误差）

公司	统计时间	交强险		商业险		整体	
		总保单数	总实收保费	总保单数	总实收保费	总保单数	总实收保费
永诚	2015.1-3	920	778,695	922	2,321,188	1,842	3,099,883
	2014.1-3	70	57,675	67	184,148	137	241,823
中银	2015.1-3	1,028	833,365	946	2,751,726	1,974	3,585,091
	2014.1-3	1	760	0	0	0	0
太保	2015.1-3	328	261,485	584	1,302,341	912	1,563,826
	2014.1-3	52	44,280	35	82,092	87	126,372
国寿财	2015.1-3	94	72,390	94	245,904	188	318,294
	2014.1-3	240	186,465	239	609,966	479	796,431
平安	2015.1-3	51,913	42,757,774	47,336	117,329,714	99,249	160,087,489
	2014.1-3	15,585	13,334,702	14,262	41,423,922	29,847	54,758,624
天安	2015.1-3	2,227	1,809,657	2,414	6,507,207	4,641	8,316,864
	2014.1-3	0	0	0	0	0	0
阳光	2015.1-3	5,820	4,829,575	5,990	15,490,264	11,810	20,319,839
	2014.1-3	962	803,602	980	2,692,121	1,942	3,495,723
行业	2015.1-3	62,330	51,342,942	58,286	145,948,344	120,616	197,291,285
	2014.1-3	16,910	14,427,484	15,583	44,992,249	32,492	59,418,974

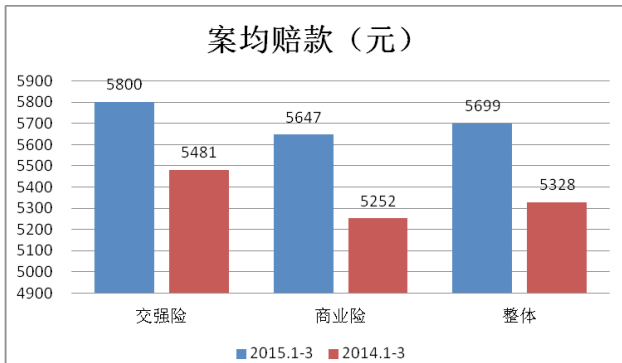
二、理赔情况

2015年一季度结案案件27.2万笔，同比增速15.08%，其中交强险结案案件9.3万笔，同比增速19.29%，商业险保单17.8万笔，同比增速13%。

理赔总金额15.5亿元，同比增速23.11%，其中交强险理赔总金额5.4亿元，同比增速26.25%，商业险理赔总金额10.1亿元，同比增速21.49%。



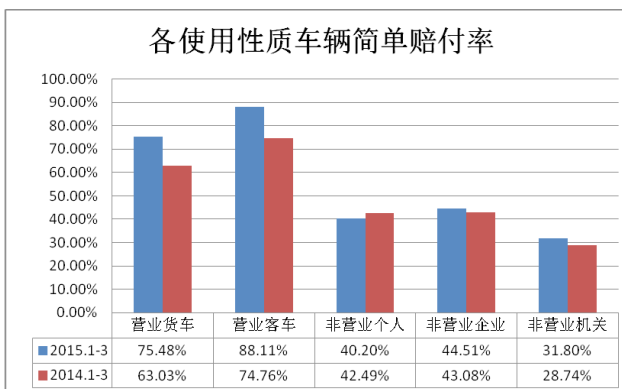
案均赔款同比提高，交强险案均赔款 5800 元，同比提高 319 元，商业险案均赔款 5647 元同比提高 395 元，车险案均赔款 5699 元同比提高 371 元。



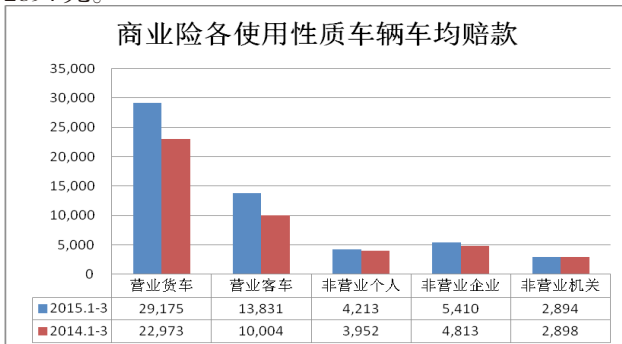
三、使用性质

（一）各使用性质简单赔付率比较

2015 年一季度简单赔付率以营业货车最高，简单赔付率 88.11%，同比提高 13.35%，其次为营业客车，简单赔付率 75.48%，同比提高 12.45%，最低非营业机关简单赔付率 31.8%，同比提高 3.06%。

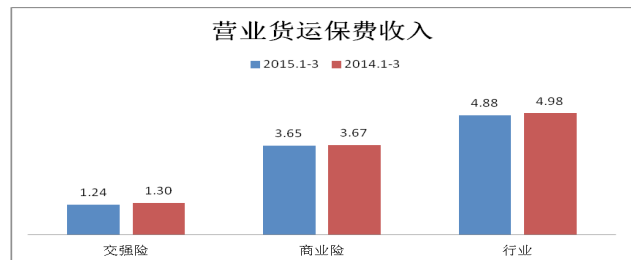


2015 年一季度案均赔款商业险以营业货车案均赔款最高，营业货车案均赔款 29175 元，其次为营业客车案均赔款 13831 元，非营业企业案均赔款 5410 元，非营业个人案均赔款 4213 元，非营业机关案均赔款 2894 元。

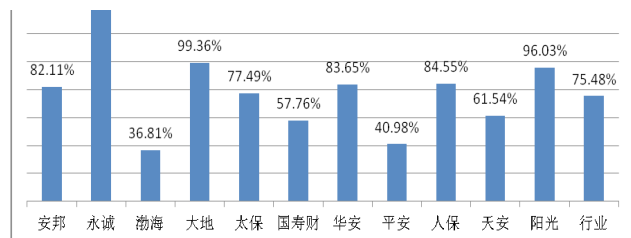


（二）营业货运

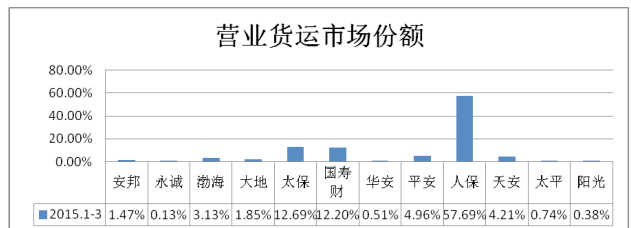
2015 年一季度营业货运签单保费 4.88 亿元，同比减少 1.87%，其中交强险保费 1.24 亿元，同比减少 5.28%，商业险保单 3.65 亿元，同比减少 0.66%。



2015 年一季度简单赔付率以永诚公司简单赔付率最高，赔付率 147.91%，渤海公司最低 36.81%。

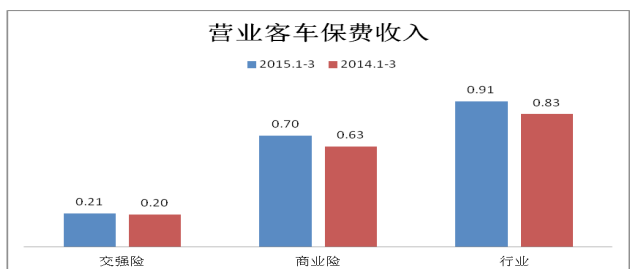


2015 年一季度营业货运保费占比以人保最高 57.69%，其次太保 12.69%，国寿财 12.2%。



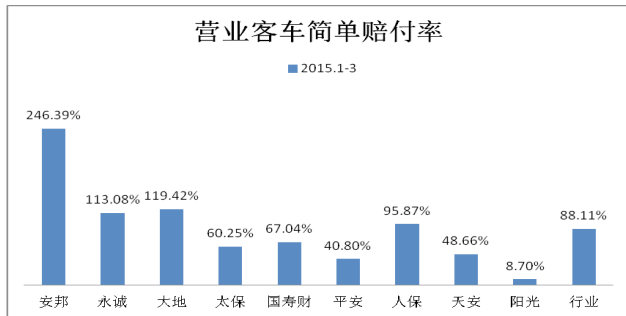
（三）营业客车

2015 年一季度营业客车签单保费 0.91 亿元，同比增速 8.96%，其中交强险保单 0.21 亿元，同比增速 2.54%，商业险保单 0.7 亿元，同比增速 11.04%。

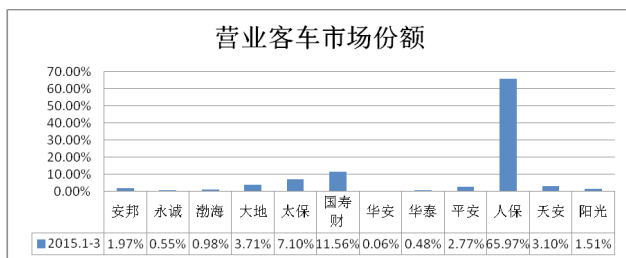


数据分析

2015年一季度简单赔付率以安邦公司最高，赔付率 246.39%，阳光公司最低 8.7%。

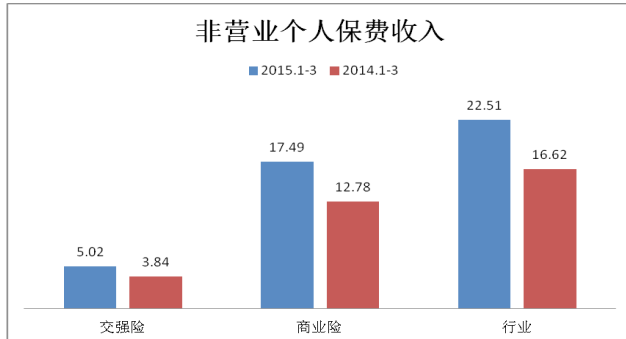


2015年一季度营业客车保费占比以人保最高 65.97%，其次国寿财 11.56%，太保 7.1%。

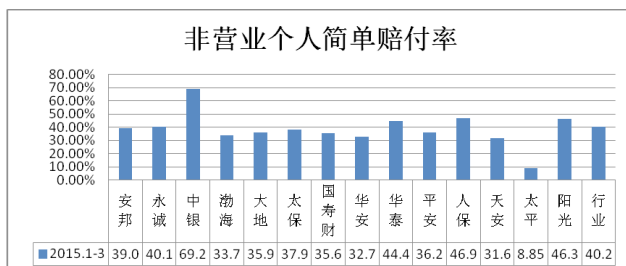


(四) 非营业个人

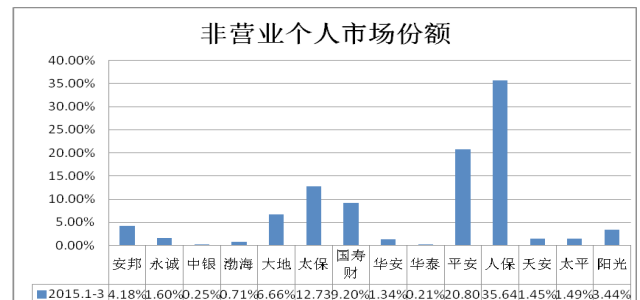
2015年一季度非营业个人签单保费 22.51 亿元，同比增速 35.42%，其中交强险保单 5.02 亿元，同比增速 30.57%，商业险保单 17.49 亿元，同比增速 36.89%。



2015年一季度简单赔付率以中银公司简单赔付率最高，赔付率 69.2%，太平公司最低 8.8%。

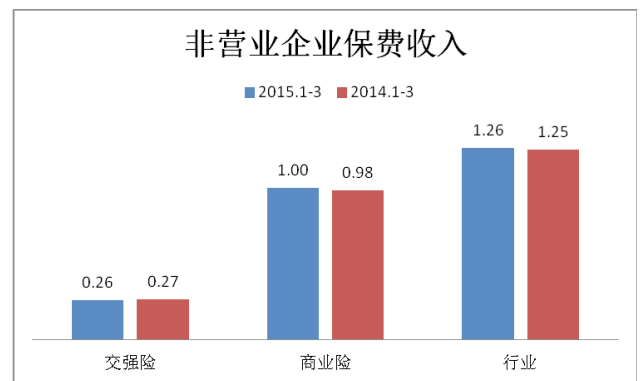


2015年一季度家庭自用车占比以人保最高，占江西市场 35.6%，其次为平安 20.8%，太保排第三位 12.7%，国寿财占比 9.2%，大地占比 6.66%，五家主体公司占比 84.96%

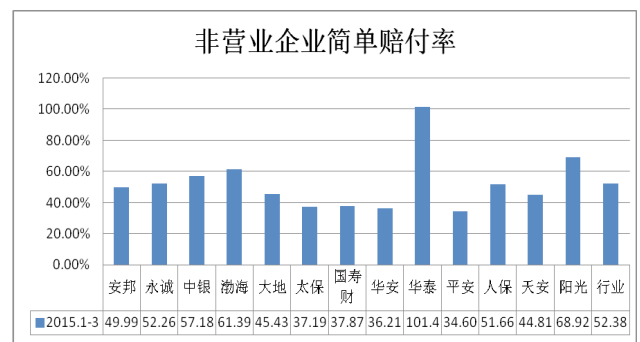


(五) 非营业企业

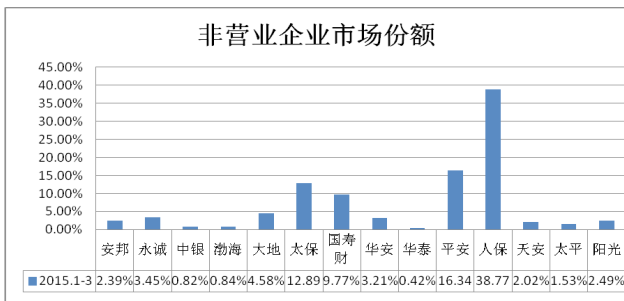
2015年一季度非营业企业签单保费 1.26 亿元，同比增速 0.88%，其中交强险保单 0.26 亿元，同比减少 2.23%，商业险保单 1 亿元，同比增速 1.72%。



2015年一季度简单赔付率以华泰公司简单赔付率最高，赔付率 101.46%，平安公司最低 34.6%。

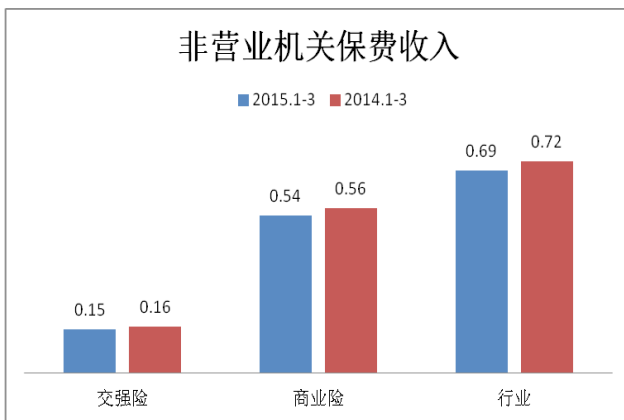


2015年一季度非营业企业占比以人保最高，占江西市场 38.7%，其次为平安 16.3%，太保排第三位 12.8%，国寿财占比 9.77%，大地占比 4.58%，五家主体公司占比 84.35%

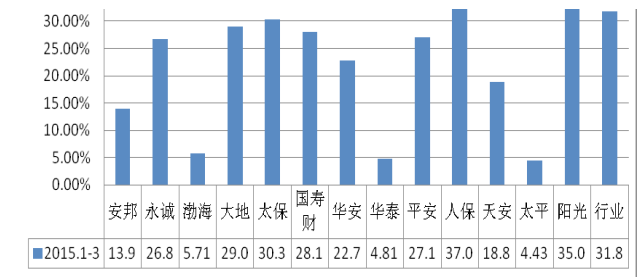


(六) 非营业机关

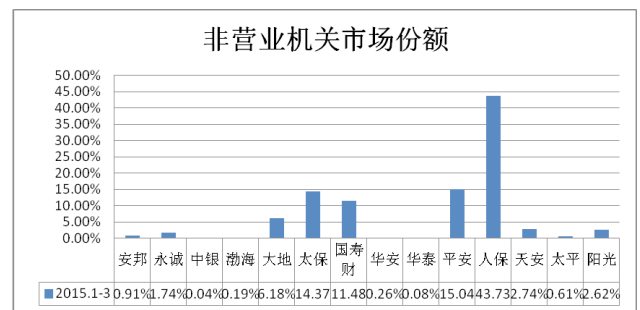
2015年一季度非营业机关签单保费0.69亿元，同比减少5.22%，其中交强险保单0.15亿元，同比减少7.11%，商业险保单0.54亿元，同比减少4.48%。



2015年一季度简单赔付率以人保公司简单赔付率最高，赔付率37%，太平公司最低4.43%。



2015年一季度非营业机关占比以人保最高，占江西市场43.7%，其次为平安15%，太保排第三位14.3%，国寿财占比11.4%，大地占比6.18%，五家主体公司占比91.43%。



关注中国养老问题， 商业保险重任在肩

葛玉芳 傅小宝

目前，中国老龄化形势越来越严峻，中国未来养老问题，确实令人胆战心惊。中国旧社会有种说法叫“养儿防老”，但是作为80后或者90后，真的有实力去承担这个重大任务吗？随着银发浪潮的来袭，我国老龄化形势愈发严峻，到2020年，老龄人口将达到2.48亿，老龄化水平将达到17.17%，中国俨然已经成为世界上老年人口最多的国家。新《国十条》中关于养老层面的条文，是国家积极应对社会养老保障巨大压力所作的重大部署。可以说保险业《新国十条》的出台，重新定义了三个支柱在中国未来养老问题中的地位：商业养老才能够更为有效的解决中国的养老问题。

一、中国养老保险体系三大支柱现实情况对比

第一支柱法定养老（基础养老）。我国法定养老保险采用现收现付模式。当下缴纳的保费被立刻用来支付当时退休的一代人的养老金，在职雇员缴纳的保费并不是用来支付本人的养老金，而是用来支付当下退休人员的养老金，这样就产生了一种对人口结构变化的依赖。缴费人数的减少、人口寿命的延长、出生率的下降都会危及养老保险的现收现付。我国目前已实现全民医保，基本养老保险制度已经覆盖城镇职工（包括一部分机关事业单位工作人员）、灵活就业人员和适龄城乡居民，工伤保险、失业保险、生育保险制度基本覆盖城乡大多数有劳动关系的职业人群，并逐步由制度全覆盖向相应的人群全覆盖推进，越来越多的人享有基本社会保障。长期的人口政策致出生率下降，

未来可期的缴费人数在下降。这也就意味着，国家一己之力肩负的养老重担未来恐将难堪大任。

第二支柱企业年金。企业年金正式登上历史舞台是在上世纪的90年代。之后在《劳动法》中国家也是“鼓励用人单位根据本单位的实际情况，为劳动者建立补充养老保险”。在随后的历次法条修改中，也仅仅是“精神鼓励”层面。没有强制的法律措施，加上减税优惠政策不配套，企业发展动力因此不足，尽管起步早，二十余年过去，如今的企业年金基本上还在向准受益对象们“原地招手”。据统计，到2013年末，我国参加企业年金的职工占参保城镇职工基本养老保险职工的比例仅6.7%。只有寥寥可数的大型国企（可能招致垄断国企“福利腐败”恶名的因素之一）和外资才有经济优势或是动力实施这一政策。因此，结合中国的实际情况来看，第二支柱也只是小部分的解决养老问题。

第三支柱商业保险。十八届三中全会《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》提出，要建立更加公平可持续的社会保障制度，为新阶段的社会保障制度改革指明了方向。《决定》同时指出，要加快发展企业年金、职业年金、商业保险，构建多层次社会保障体系。保险业新《国十条》发展部署，现代保险服务业，要能适应全面深化改革和经济社会发展的需要。新《国十条》第一次提出“把商业保险建成社会保障体系的重要支柱。鼓励商业保险要逐步成为个人和家庭商业保障计划的主要承担者、企业发起的养老健康保障计划的重要提供者、社会保险市场化运作的积极参与者。支持有条件的企业建立商业养老健康保障计划。支持保险机构大力拓展企业年金等业务。充分发挥商业保险对基本养老医疗保险的补充作用。”

可见，商业保险已经从自主意愿转化为国家意志。然而回顾我国商业保险市场的历程，它是一个从以养老保障为主 - 医疗保障 - 理财产品的变化过程。在90年代商业保险还不为广大民众所认知时，曾有某保险公司推出以“鸿寿”为主的商业养老险种，60岁一次性领取生存金或按年折算领取直到终身。按照当时的银行利率，折算收益达10个百分点左右，看上去几乎能和现在的社保相

媲美，可是在推出大约两年不到，产品便停售。

再来看看现如今占据市场主流的保险产品——各类理财产品，或称之为异化的保险。分红型产品，万能保险等等，保障的“身影”飘忽，若隐若现，已不能称之为是正常的保障。养老型产品不但凤毛麟角，把屈指可数的所谓年金保险拿来细细分析，也少了“退休金”的意味。如按退休和在职的养老金替代率来计算，要保证不低于在职收入的年金，每年的保费至少是在数万元以上。其中还不含不确定的红利是否有有效抵御通货膨胀的能力。以现在的我国年人均可支配收入来计算，即使对中等收入家庭来讲，也是一笔不小的开支。所以说，性价比低，市场上自然销量不多，不受青睐。这并不是说市场对养老保险没有需求，正相反，我国大量的自由劳动者、农民、社保低收入的人群等。医疗和养老，是人生最基础的两项保障。人们的保险意识和需求上去了，保险公司的产品供求上却滞后了。有市无位的尴尬，只有期待合适的时机、合格的体能去力改这一格局。

二、先破后立，积极推动商业保险发展

商业保险公司要成为政策的坚定拥护者，不但是契合国家的大政方针，践行了企业在深化改革中担当的社会责任，为深化改革、保障社会安定发挥了定位作用，同时也是为自身抓住了机遇，发掘出了新的业务增长点。因此，商业保险必须趁势而上，“先破而后立”。

首先，要大力开展养老产品创新，开发多式多样的个性化、定制化产品，以满足消费者不同的需求。缴费上涨可期；领取方式与第一支柱的基本养老有可比之处，按月支取为主，一次性或其他方式可选，迎合国人的养老金领取习惯。产品最主要是能弥补法定养老替代率不高的缺点、实现有效补充作用甚至是逐渐形成独挡一面的格局。在此模块中还要去掉繁杂的红利、眼花缭乱的万能模式，条款简单通俗易懂，作用只有一个，可期养老保证。实现动态的，与居民收入水平发展挂钩的养老金结构，具备真正意义上的工资替代的功能。

二是积极利用移动互联网，开辟出新的销售渠道和服务。80后、90后甚

至是00后是新生力量，从小接受保险教育，意识强，职业结构和职业观异于上世纪，加上互联网运用风生水起，积极用好这一途径、这一群体，将有效地开拓新生市场。以某保险公司为例，独辟蹊径，抓住网上购物习惯人数日益激增的特点，开发出“退货运费保险”新品种，成为市场上的一抹耀眼亮点，艳惊四座。现如今运费险已成为网上购物的附属品和消费选项之一，开发企业由此占据了此市场的大片江山，赢得了良好的社会口碑和丰厚经济效应，并带动了此类险种的跟进开发，满足了消费者和商家的附属需求，与互联网商业平台互为促进，相得益彰。这就是抓住机遇，市场开发的一个非常成功的案例。市场在那，就看你如何突破想象，敏锐识珠，实现个性化与效益性同步了。

三是政策扶持。德国早在2002年的政府主导的“吕库普”养老保险中引入了养老金延迟纳税制度。简单地说，就是个人在在职缴费期间不纳税，在领取养老金时再纳税。通过对在职人员老年保险支出的减免税收政策，年轻人获得了更大的财政空间来自主规划个人的老年保障。如今，我国将启动试点个人税收递延型商业养老保险，这也意味着税收优惠将全面覆盖我国养老保险三大支柱，“减税养老”体系渐成。我国未来是城镇化的几年，还将涌现大量的养老保险需求群体，事业单位养老体制改革甚嚣尘上，延迟退休消息频频，人口红利即将消失，代际养老脱节，企业年金呼声渐高等等。如此种种，未来替代养老都离不开商业保险的参与。

随着法定养老保障水平不断下调的势头不可逆转，未来仅依靠法定（基础）养老，老年生活将无法得到充足的保障。我国养老保障体系从过分赖法定养老保险到“多条腿走路”，是对过去偏离的矫正。商业养老保险也要转变发展方式，积极自主创新，破解过度开发理财产品到回归保障本真，提供更多质优价廉的产品和服务。商业保险从它诞生的那一天开始，就矢志不移同屋之椽、如桥之柱。虽然一药不能解百毒，未来还会有种种问题出现，但从新《国十条》出台到减税养老试点，它的意义非凡，因为它意味着国家引领保险业在养老体系的改革上朝正确方向迈出了坚实一步。

(本文为江西省保险行业协会“学习贯彻新《国十条》演讲比赛”活动三等奖作品。)

用责任托起美好的明天

中国出口信用保险公司南昌营业部 冷迎娅

“新国十条”正式发布，如一座灯塔，照亮了保险业未来发展的方向；似一只画笔，勾勒出保险业转型升级的蓝图；若一阵暖风，吹入我们每一位保险人心中。是的，“新国十条”的出台让我们信心倍增、干劲十足，保险业如何抓住“新国十条”的契机，迎来又一次大发展的春天；保险机构如何利用“新国十条”的政策发挥优势、找准定位；保险人如何在欣欣向好的保险事业中苦练内功、磨砺自己，我认为关键在于认清责任。

今年我刚走出校园，步入职场，有幸成为一名信保人，一名保险人。初出茅庐，自信满满，尽管对出口信用保险工作知之甚少，但7年国际贸易专业知识的学习让我觉得足以应对。然而入职之后发现：从接触客户到资信调查，从承保方案的研究到保单审批，从国别、行业、买方风险的评估到限额审批，从风险动态的跟踪到理赔追偿，这一步步都考验着信保人对国家政策的把握，对公司规章制度的理解，对金融、贸易、法律各领域知识运用，对国别、行业、买方风险的敏锐度，信保工作对专业知识、综合素质尤其是对责任心的要求远远超出了我的预想！操作环节的一次疏忽大意、审批环节的一次判断失误、单证管理的一次把控不严都可能给保户和公司带来巨大的经济损失。记得入职时，我的指导老师曾对我说，校园与职场的最大区别在于，学校考60分及格，而职场只能拿满分。走出象牙塔，我第一次感受到如履薄冰，肩负重任，每一份保单、每一个限额，我都必须仔细审核，每一个操作规程，每一项规章制度，我都必须铭记在心，财务、法律、贸易、金融等各类知识，我都必须广泛涉猎。责任对我而言意味着审慎、意味着合规，意味着勤耕不辍、意

味着精益求精!

作为国有政策性信用保险机构，中国信保从诞生之日起就承担着沉甸甸的政策性使命。王毅董事长在不同场合多次提及，要求信保员工要谨记政策性使命，牢固树立“国家利益高于一切，国家任务重于泰山”的大局意识和责任意识。作为公司新员工，起初政策性使命在我脑海中只是一个空泛的词汇，已经烂熟却从未入心。入司几个月后，政策性使命在我脑海中逐渐清晰。我看到我省某小微农产品出口企业因为阿联酋某买方资信恶化、拖欠货款导致企业资金链断裂，银行债务无法偿还，信保将赔款及时送入企业手中，将企业从破产边缘拉回。江西省外贸基础底子薄，大型企业不多而小微企业数量众多，国外买方的恶意拖欠对很多企业来讲是致命打击。中国信保像一艘海上舰艇，为我省出口企业保驾护航！我还看到我省某大型汽车出口企业，因巴西政府出台严厉的汽车进口关税贸易保护政策、提高进口卡车排放标准导致巴西合作多年的贸易伙伴拖欠货款，中国信保积极介入、不断向买方施压、及时帮助企业处理货物，为企业挽回巨额损失。中国信保像一只有力的大手，推动中国制造在世界的舞台上绽放！

“国十条”的出台，对中国信保提出了更高的要求，作为国有政策性保险机构，中国信保必须勇于担当，积极作为。“国十条”的出台更对整个保险业界提出了更高的要求，正如项俊波主席讲话中所说，要把保险业做成一个有品位、有底蕴、有档次的行业，做成一个高技术含量、高专业性、高增加值的行业，做成一个值得社会信赖和尊重的行业。全面深化改革、推动经济提质增效、保障社会安全运行、健全社会保障体系等方方面面需要保险业的共同努力，我们每一位保险人都重担在肩。“国十条”的出台让我们看到戏台已搭好，只欠东风临。能否唱好这出戏，还在于我们自身苦练内功、深耕细作。当每一位保险人都对自己的职业充满尊重与热爱，当责任和担当深入人心，我相信保险业大发展的春天必将来临！

江西省保险销售从业人员资格考试3月报表(2015年)

序号	公司名称	考试情况											
		参考人数(人)	代考人数(人)	其他舞弊人数(人)	及格人数(人)	通过率(%)	本年累计报名人数(人)	本年累计参考人数(人)	本年累计代考人数(人)	本年累计其他舞弊人数(人)	本年累计及格人数(人)	本年累计通过率(%)	
1	中国人寿	2063	1788	5	0	1115	62%	3608	3088	13	1	1860	60%
2	太平洋人寿	910	746	6	0	453	61%	2486	2026	32	1	1211	60%
3	平安人寿	1003	901	1	0	638	71%	2597	2269	7	0	1557	69%
4	新华人寿	1340	1235	3	2	811	66%	1824	1662	4	2	1080	65%
5	太平人寿	2098	1975	14	3	1303	66%	2555	2368	17	4	1545	65%
6	泰康人寿	355	312	3	0	187	60%	1746	1516	23	5	917	60%
7	合众人寿	85	77	0	0	49	64%	166	147	2	0	81	55%
8	民生人寿	93	82	1	0	51	62%	288	266	1	0	170	64%
9	人保寿险	41	35	1	0	19	54%	537	467	9	0	289	62%
10	阳光人寿	192	164	0	0	87	53%	734	631	1	0	332	53%
11	中邮人寿	0	0	0	0	0		0	0	0	0	0	
12	生命人寿	213	192	0	0	115	60%	983	905	9	2	555	61%
13	华泰人寿	114	110	0	0	64	58%	302	276	0	0	158	57%
14	信泰人寿	21	21	0	0	10	48%	29	24	0	0	12	50%
15	安邦人寿	1	1	0	0	0	0%	139	135	0	1	129	96%
16	人保健康	65	54	0	0	42	78%	162	135	2	0	92	68%
17	百年人寿	25	19	0	0	11	58%	77	66	0	0	33	50%
18	华夏人寿	6	6	0	0	6	100%	42	41	0	0	29	71%
19	太平养老	0	0	0	0	0		0	0	0	0	0	
寿险公司合计		8625	7718	34	5	4961	64%	18275	16022	120	16	10050	63%
1	人保财险	103	93	0	3	48	52%	297	262	0	4	141	54%
2	太平洋产险	1	1	0	0	1	100%	37	37	0	0	26	70%
3	平安产险	60	54	0	0	29	54%	199	173	3	0	86	50%
4	天安产险	16	16	0	0	10	63%	30	29	0	0	16	55%
5	华安产险	0	0	0	0	0		29	28	0	0	17	61%
6	大地产险	23	23	0	0	16	70%	77	72	0	0	43	60%
7	安邦产险	51	51	0	0	33	65%	209	202	1	0	111	55%
8	国寿产险	9	9	0	0	4	44%	56	52	0	0	23	44%
9	都邦产险	0	0	0	0	0		21	21	0	0	14	67%
10	渤海产险	1	1	0	0	1	100%	4	4	0	0	3	75%
11	永诚产险	6	6	0	0	5	83%	20	19	0	0	13	68%
12	阳光产险	24	23	0	0	18	78%	45	42	0	0	33	79%
13	中银保险	0	0	0	0	0		0	0	0	0	0	
14	华泰产险	0	0	0	0	0		1	1	0	0	1	100%
15	太平财险	8	8	0	0	6	75%	31	31	0	0	16	52%
16	恒邦财险	18	13	0	0	11	85%	35	28	0	0	20	71%
产险公司合计		320	298	0	3	182	61%	1091	1001	4	4	563	56%
1	中介代理公司	0	0	0	0	0		0	0	0	0	0	
2	银行	51	44	0	0	22	50%	421	404	0	0	259	64%
3	邮政	10	9	0	0	4	44%	130	120	0	0	60	50%
4	保险学校	0	0	0	0	0		0	0	0	0	0	
5	社会人员	210	199	0	1	129	65%	409	387	1	0	228	59%
合计		9216	8268	34	9	5298	64%	20326	17934	125	20	11160	62%

两会大事记

(四月)

★ 4月2日、8日

组织人保、太平洋、平安三家产险主体代表就宝马工时费、配件维修等进行磋商交涉。

★ 4月8日

江西保险业“情系城市美容师 保险大爱献环卫”公益活动正式启动。

★ 4月19日

联合中国保险学会、江西财大举办首届全国大学生（江西赛区）保险新产品创意大赛。

★ 4月20日 -23日

组织省经侦总队和部分公司代表赴江苏考察反保险欺诈系统及相关工作模式。

★ 4月23日

收集整理产险不合理投诉案件材料进行分析，维护会员公司合法权利。

★ 4月24日

公布省内14家产险公司的一季度车险理赔时效。



人保财险江西省分公司举办共享课堂
解读《全面推进依法治国》

原江西省委宣传部常务副部长陈东有
同志为公司员工举办共享课堂讲座



平安产险江西分公司专业服务获客户赠锦旗



黄冈、九江两市开展产险同业交流



新华保险江西分公司举办“扬帆起航
创新突破”机构发展论坛



爱心大使培训现场

江西平安40位 爱心大使持证上岗



江西平安 40位爱心大使持证上岗

释放青春激情 跑出“色彩人生”

——太平人寿江西分公司举办公益“彩虹跑”活动



人保财险江西分公司温庆锋一行应邀做客省政府网《在线访谈》