

江西保险

JIANGXI INSURANCE

总第157期

2015年第7期

主办 江西省保险行业协会 江西省保险学会



专题报道

- ◆对江西保险市场上半年运行情况的分析及对下半年发展的初步判断
- ◆省保险行业协会获全国保险系统先进单位，胡婷等三人获劳动模范称号
- ◆7·8保险公众宣传日，江西省市县三级联动掀起保险宣传热潮



江西省保险行业协会秘书长孙明才作为20个先进集体个人代表之一参加了保险系统基层代表座谈会



江西保监局副局长魏竹勇一行为颁奖归来的先进集体代表及劳模接机

7月10日，人社部、中国保监会联合下发《关于表彰全国保险系统先进集体先进工作者和劳动模范的决定》，江西省保险行业协会等60个单位被授予“全国保险系统先进集体”荣誉称号，太平人寿江西分公司胡婷、中邮人寿江西分公司陶遂、永诚产险江西分公司王珣被评为“劳动模范”



太平人寿江西分公司胡婷



永诚产险江西分公司王珣



中邮人寿江西分公司陶遂

刊首语

FOREWORD

坚守行业底线，方能赢得行业尊严

本刊评论员

江河之水汹涌澎湃，滚滚向前，因为江河要奔赴自己心中的目标——大海。但是，它再怎么汹涌，也难以超出两边的河岸。对它来说，河岸就是它流动的底线。自然万物如此，行业发展亦如此。

保险市场的行业底线是创造并维护和谐发展的行业秩序。保险市场是一个非常年轻的市场，虽然发展速度较快但是发展水平较低，经不起折腾和互扳。

可是当前保险市场上一些公司追逐利益的行为已经到了不择手段的地步，打折降价、送礼返现、抽奖积分等等行为花样翻新，层出不穷。通过行业鄙视的手段来获得竞争优势，促使保险行业迅速向混乱状态复归。这种“抛弃底线的竞争”可能取得个体公司短期的利益，但从长期来看则会严重破坏行业生态环境，这种恶

竞争行为正在一步步逼近行业底线，严重威胁行业长远发展。

保险市场规范有序经营是保监局、行业协会及各个保险公司多方共同努力的结果，也是行业长久以来追求的目标。但是由于个别保险公司追求一己私利，使得多方共同维系的成果毁于一旦，严重破坏了行业秩序，损害了行业利益，丢失了行业尊严。

各家公司要认真审视各种恶意价格竞争行为，正确处理好短期利益与长远利益，公司利益与行业利益之间的关系，切莫因为一时追求一己私利损害公司及行业长远利益。公司之间也要互相监督，勇于批评，让那些违规公司和高管成过街老鼠。

保险行业只有坚守行业底线，方能赢得行业尊严。



(总第 157 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	阴舒龙
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
黄居鑾	孙 静	刘子明
胡良和	桂衍胜	光耀勇
顾 强	王华斌	黄文龙
张 玥	吴志远	孙明才

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

坚守行业底线,方能赢得行业尊严/1

监 管 进 行 时

对江西保险市场上半年运行情况的分析及对下半年发展的初步判断/4

在与我省全国保险系统先进集体代表和劳动模范座谈会上的讲话/7

关于江西产险公司相互代理情况的调研报告/9

江西省保险行业协会和胡婷等三人荣获全国保险系统先进集体和劳动模范/12

江西保监局召开全国保险系统先进集体和劳动模范代表座谈会/12

江西保险业以众筹形式为赣南苏区留守儿童提供医疗保障/13

江西保监局召开学习贯彻“新形势下防范化解保险业风险专题培训班”精神会议/13

两 会 行 动

江西省保险行业协会成为唯一当选全国保险系统先进集体的行业协会/14

江西保险业积极参加中国金融音乐家协会第一届“金声奖”百人大合唱比赛/15

江西保险业第十八次产险峰会顺利召开/15

江西省车船税联网征收工作正式启动/16

省行协组织召开银保工作会议/16

省行协组织召开人身险理赔工作会议/17

吉安产险公司主要负责人赴九江学习/17

新余市召开保险合同纠纷诉调对接工作会/17

抚州市保险行业协会联合市交警支队召开快赔中

心业务协调会议/18

法制日报报道景德镇市保险纠纷诉调对接机制/18

专题报道

● 7·8 宣传日专题报道

江西保险业组织召开“一键保险 呵护无限”保险

公众宣传日活动/19

在保险公众宣传日活动的致辞/19

7·8 保险公众宣传日，江西省市县三级联动掀起

保险宣传热潮/21

● 爱心俱乐部公益行动专题报道

江西省献血办授予保险业“踊跃献血 乐于助人”

爱心行业荣誉称号/28

人保财险景德镇市分公司积极开展“值守公交站

台”公益行动/29

● 第三方点评专题报道

合众一生无忧终身 防癌疾病保险/30

合众珍爱幸福终身 重大疾病保险/30

人保健康一生无忧综合保障计划评点/31

平安附加意外伤害团体医疗保险评点/32

前沿快讯

人保财险江西省分公司推行市级车险理赔核损岗位竞聘上岗/33

中国人寿江西省分公司召开 2015 年上半年经
营形势分析会议/34

人保财险婺源支公司助力农房灾后重建/34

平安人寿吉安中支响应分公司积极应对处理
井冈山大巴坠崖事故/34

中国太平保险集团总经理李劲夫赴江西太平
调研工作/35

太平人寿江西分公司举办纪念建党 94 周年主
题活动/35

法制园地

2015 年上半年江西省保险纠纷诉调对接工作
小结/36

市场分析

2015 年二季度车险信息平台分析/39

学术探讨

以金融创新促互联网金融健康发展/43

险峰艺苑

互联网视角下的相互保险/45

公 告

两会大事记/48

对江西保险市场上半年运行情况的分析 及对下半年发展的初步判断

江西保监局 蔡基谱

一、市场运行的主要特点

上半年，江西保险业认真落实保监会党委和省委、省政府的决策部署，深入贯彻新国十条和省八条精神，行业实现又好又快发展。概括起来，江西保险业上半年的总体运行特征是“稳中有进、进中向好、好中有忧”。具体而言，可以用四句话来描述：

第一，业务发展势头良好但后续动力不足。上半年，江西累计实现保费收入 311.14 亿元，同比增长 29.5%。其中，财产险公司保费收入 84.52 亿元，同比增长 16.5%；人身险公司保费收入 226.62 亿元，同比增长 35.1%。应该说，继续保持了近两年来较快的增长速度和发展势头。但是，江西大部分公司对现有的产品、渠道和业务增长方式路径依赖明显，行业可持续发展的“亮点”和“潜力”没有出现。财产险方面，车

险占比达 77.4%，远高于全国平均水平。人身险方面，尽管这两年个险发展很快，但由于基础较弱，银邮渠道占比依然高达 56.6%，高出全国水平 13 个百分点。

第二，市场秩序继续好转但规范难度明显加大。近几年，监管部门一直坚持从严监管的高压态势，采取各种措施规范市场秩序，倒逼公司理性竞争、提高经营效益，促进产险公司持续实现盈利。上半年，江西产险公司实现承保利润 6.06 亿元，同比增长 37.2%，承保利润率 8.7%，全省 11 个地市全部实现盈利。但是，这种经营效益是来之不易的。今年以来，明显感觉到市场规范的难度比过去加大，核心是市场主体的违规冲动有抬头趋势。从年初开始，一些产险公司片面地认为：要在车险费改前抢占更多市场

监管进行时

份额,降低费改后的业务拓展成本。部分公司甚至是老公司、大公司采取手续费、价格战等方式,到处抢占市场份额,实现业务超常规发展。为了控制这种局面,维护江西一直以来良好的竞争环境,上半年监管部门共派出33个检查组、121人次,累计检查时间209个工作日,对29家次保险机构、4家次中介机构进行检查。累计罚款424万,其中对18家机构罚款355万元,对38人警告并罚款69万元;对5家保险机构责令停止接受新业务3个月,对1家保险机构责令停止接受新业务9个月;吊销1家保险专业中介机构许可证。

第三,消保工作稳步推进但面临更多挑战。近年来,全省保险行业坚持把发展好、实现好保险消费者权益作为工作的出发点和落脚点,健全完善制度体系、优化保险服务。在车险理赔抽查、人身险产品评估、保险合同纠纷调解、保险司法鉴定中心等四方面引入“第三方”,建立访后付费付佣、拒赔案件备案等一系列制度,初步构建了涵盖产品、销售和服务三个环节的消保体系,消保工作成效不断显现。但随着社会公众法律意识和维权意识不断增强,以及社会上各种专业“保闹”团体的推波助澜,尤其在非正常退保事件频发的非常时期,客户投诉处理稍有不慎可能引发舆情风险、声誉风险、甚至群体性事件,消保工作面临空前挑战。

二、对下半年江西保险市场的研判

通过分析经济金融形势并结合江西保险业的特点,我们初步研判,江西保险市场下半年的总体运行趋势是“两个平稳、一个挑战”:保费收入平稳增长,发展质量平稳向好,风险防范面临挑战。

(一)保费收入平稳增长。一是实体经济基本平稳。美国经济已经走强,欧洲日本缓慢回升,将对我国出口形成支撑;国内经济缓中趋稳,处于合理区间,在一系列产业政策、积极财政政策和改革措施拉动下,经济发展的内在活力和内生动力将得到激发,市场主体信心将逐步恢复。居民收入持续平稳增长,保险需求将得到有效激发。二是在金融同业竞争中的优势显现。货币政策继续保持适度宽松,在降准降息的影响下,保险产品的投资价值和保障功能进一步凸显;随着政府稳定资本市场一系列举措取得成效,资本市场下半年将处于震荡期,流入投机途径的民间资金将会减少,有利于保险需求的增长。三是新国十条的政策红利继续释放。近期,党中央、国务院继续出台了推动大病保险等一系列有力举措,政策落地将持续激发行业潜力,责任险、健康保险、税延型保险等将成为保险业新的增长点。

(二)发展质量平稳向好。一是业务结构逐步改善。财产险方面,随着“省八条”和各地市实施意见的贯彻落实,责任险、农险等非车险领域将有望实现新的突破。人身险方面,个险渠道占比将进一步提升,年底有望达到40%,十年期及以上新单期交保费将

继续保持较快增速，占同期新单保费的比例全年有望超过10%。二是经营效益逐步好转。通过开展“两个加强、两个遏制”专项治理工作，各公司不断健全业务及管理制度，内控管理水平明显提高，经营成本逐步下降。在持续的监管高压下，市场秩序得到进一步规范。江西产险公司综合费用率和综合成本率有望实现双降，承保利润有望再创新高。人身险公司业务及管理费增幅将呈现下降趋势，低于保费增幅。

(三)风险防范面临挑战。上半年，江西未出现集中退保、群访闹访、重大案件等现象，系统性区域性风险底线得以坚守。但由于内外部因素影响，江西退保和满期给付风险明显加大。截至6月底，全省满期给付43.88亿元，较去年同期增加15.62亿元。全省退保率已上升至6.54%，同比增加2.7个百分点。从区域看，江西已有8个地市突破5%的警戒线，形势不容乐观；从市场主体看，有3家公司退保率超过20%，其中1家公司退保率高达36.2%。特别是随着资本市场波动幅度加大，一旦个别中小公司现金流出现问题，下半年退保和满期给付的风险将逐步显现，防范系统性区域性风险的形势更加严峻。

三、下半年工作打算

下半年，江西保险业要继续坚持“稳中求进”总基调，主动适应经济发展新常态，努力打造特色鲜明、业务规范、服务升级的江西保险市场。

一是以推动新国十条政策落地为契机，积极拓

展新业务领域。积极发展责任保险，重点在环境污染责任险、食品安全责任险等方面下功夫。加快发展小微企业信用保险和保证保险。借助我省关于加快发展商业健康保险的实施意见出台契机，积极推动商业健康保险发展。

二是始终保持从严监管的高压态势，坚决维护江西良好市场秩序。在总结前期专项检查阶段性经验的基础上，继续保持严查重处的高压态势，紧密追踪公司对“两个加强、两个遏制”专项检查发现问题的问责整改情况，采取突击式抽查、“回头看”等方式开展后续检查，确保主体依法合规经营意识不松懈，市场违法违规行为不反弹。检查一旦发现问题，一律采取“停业务、停资格、撤高管”的“两停一撤”的从严从重处罚方式。

三是着力完善消费者权益保护机制制度，力促消保工作上台阶。完善售前、售中、售后保护机制。完善在售财产保险产品抽查制度。探索实施不良产品叫停机制，建立人身险公司短险产品报告抽查制度。研究探索银保兼业机构销售过程录像同步监控。加快研发江西保险业理赔案件跟踪管理系统。加大信息披露力度，推行保险公司投诉处理情况和保险消费者风险提示、保险消费者侵权案件发布制度。

在与我省全国保险系统先进集体代表 和劳动模范座谈会上的讲话

江西保监局 蔡基谱

(2015年7月31日)

首先，代表局党委向受表彰的先进集体、劳动模范表示热烈的祝贺。这次人社部和保监会共同组织的全国保险系统先进集体、先进工作者和劳动模范评选表彰，是经国务院同意组织开展的全国性评选表彰活动，面向全行业，共计7万多家单位、400多万从业人员，评选范围之广、规格之高、影响之大，可以说是行业评先之最。省行协和我们的三位同志能从中脱颖而出，足以证明你们不仅是江西保险业的佼佼者，更是整个行业的优秀楷模和先进代表。

今天召开座谈会，主要是想面对面感受一下你们的先进事迹和感人故事，共同商量如何在全行业掀起学习宣传之热潮；共同商量如何在做大做强江西保险业中争先创优，不断涌现新典型、新经验；共同商量如何在江西保险业改革发展中更好地发挥劳动模范作用，传递正能量，营造干事创业的良好环境。

刚才省行协孙秘书长、几位劳模分别介绍了自己先进事迹和体会，听后深受教育，深受启发，令人尊敬，令人振奋！你们所获得的崇高荣誉是当之无愧的，也是来之不易的，荣誉当中都凝结着自己的辛勤汗水，更凝结了你们的无私奉献。各位尽管职务和岗位不同，有的是长期奋战在销售、理赔等工作一线，直接与保险消费者面对面的基层保险工作者，有的是从事后端管理和技术保障的科技人员，有的是行业组织的负责同志，虽然职责、岗位、分工各有不同，但你们都以高度的责任感、忘我的劳动热情、强烈的进取意识、无私的奉献精神，为行业改革发展作出了突出贡献，为全行业树立了榜样。

目前，中国保险业已进入转型发展的关键时期，同时也将迎来新一轮发展的黄金机遇期。去年8月，国务院发布了保险业的“新国十条”，这是个历史性文件。10月，国务院办公厅发布了《关于加快发展商

业健康保险的若干意见》。今年2月，省委省政府又出台了保险“省八条”，提出要大力发展保险事业。这一系列重要文件的出台，给我省保险业带来了前所未有的机遇和挑战。面对新的形势和任务，我们迫切需要大力弘扬劳模精神，焕发干事热情，释放创造潜能，调动一切积极因素和优势资源，努力适应经济发展新常态，开创转型发展新局面。在此，我提几点意见，与大家共勉。

一是积极宣传好、学习好劳模精神，大力营造干事创业的软环境、源动力。劳模精神是一面永不褪色的旗帜，是激励我们奋勇前进的强大精神动力。这次受到表彰的先进集体和个人，是全行业的优秀代表。你们不仅做出了优异的工作成绩，而且创造了宝贵的精神财富。保监局、省行协、有关保险机构要充分用好这次全国性评选的有利契机，积极行动，趁热打铁，集中组织开展劳模精神的宣讲、交流活动。要精心设计宣传方案，创新方式方法，落实具体措施，使他们的感人事迹和崇高品质有效传播，深入人心，让大家感到这些先进集体和个人真正可敬、可信、可学，努力在全行业形成崇尚先进、学习先进、争当先进的良好风气。

二是充分发挥劳模精神在江西保险业改革发展、提质增效中的先锋模范作用，不断激发、传递行业正能量。新时期的先进典型，是为实现新时期的目标任务服务的。离开了中心和全局，典型就成了无源之水、无本之木，也就失去了应有的价值。“抓服务、严监管、防风险、促发展”仍然是我们当前及今后一个时期的工作主线，贯彻落实“新国十条”、“省八条”

任重道远，需要我们紧密联系实际，结合中心工作需要，着力宣传弘扬几位劳模在经营中重规范、在服务中求质量、在销售中讲诚信、在技术上精益求精的典型事迹，充分释放这些典型人物在培育行业核心价值观、构建行业文化方面的示范效应，使他们的“星星之火”燃起燎原之势，引领推动行业改革发展各项任务不断深入。

三是积极开展江西保险业争先创优工作，不断发现、总结、推广、弘扬新经验、新典型。选树、培育、宣传典型是加强思想政治工作和人才队伍建设的重要方法和有效手段，选树宣传我们身边的各类先进典型，不仅有利于进一步激发全行业干部职工的工作热情，调动大家的积极性，也有利于增加广大从业人员对行业的认同感、归属感，强化行业的凝聚力和向心力。不论是行协、保险机构还是我们监管部门，要在深入总结这次全行业评选工作的经验方法基础上，经常性、持续性地开展好、组织好典型选树工作，将“小盆景”变成“大花园”，要注重用独特的视角，及时捕捉令人振奋的亮点和独具特色的案例，及早发现和掌握不同层次、不同类型、不同方面的先进典型，使广大从业者学有榜样、赶有方向，不断向行业和社会激发传递正能量。

最后，希望省行协、几位劳模能正确对待成绩，正确对待荣誉，以这次受表彰为新的起点，以更高的标准要求自己，始终保持奋发进取的精神，继续发挥模范带头作用，再接再厉，争取更大的成绩！谢谢大家！

关于江西产险公司 相互代理情况的调研报告

2001年,保监会批准太保集团产、寿险公司作为兼业代理机构可以相互代理销售对方保险产品,拉开了相互代理的帷幕。随后,平安集团、太平集团、人保集团、国寿集团、阳光集团、华泰集团也相继获得相互代理资格。2010年,保险集团之外的相互代理开始放开,大地委托新华从事相互代理业务。经过多年的发展,相互代理业务成为江西财产保险公司的主要销售渠道之一。

一、基本情况

(一)以集团内委托为主,多代理车险业务

目前,江西省共有7家产险公司从事相互代理业务,除大地外,其他产险公司均是委托集团内的寿险、养老保险和健康险公司从事相互代理业务。寿险代理产险业务发展相对平稳,2014年实现保费收入

37711.16万元,同比增长20.15%,比产险市场增速高0.02个百分点,增速基本一致;代理险种主要是车险,2014年车险实现保费收入34946.71万元,车险占比92.67%,远高于产险市场的车险占比。

表一:2014年分公司相互代理业务保费收入情况表

单位:万元、百分比

产险公司	相互代理公 司	相互代理保费收入	占总保费比例	相互代理车险保费	相互代理业务车险占比
人保产险	人保寿险	31.29	0.00%	31.29	100.00%
	人保健康	122.9	0.02%	122.9	100.00%
太保产险	太保寿险	5397.62	2.88%	4753.39	88.06%
平安产险	平安寿险	17977.95	8.96%	16904.98	94.03%
大 地	新 华	1.49	0.00%	1.49	100.00%
阳光产险	阳光人寿	149.85	0.41%	131.89	88.01%
国寿产险	中国人寿	13033.99	10.40%	12266.79	94.11%
太平产险	太平寿险	996.07	28.12%	733.98	73.69%
	太平养老	—	—	—	—
全 省	—	37711.16	2.58%	34946.71	92.67%

表二：2015年上半年分公司相互代理业务保费收入情况表

单位：万元、百分比

产险公司	相互代理公司	相互代理保费收入	占总保费比例	相互代理车险保费	相互代理业务车险占比
人保产险	人保寿险	151.92	0.04%	151.92	100.00%
	人保健康	—	—	—	—
太保产险	太保寿险	5,687.38	5.94%	5,173.65	90.97%
平安产险	平安寿险	11,576.85	9.95%	11,033.91	95.31%
	平安养老	3,664.09	3.15%	0.00	0.00%
大地	新华	—	—	—	—
阳光产险	阳光人寿	811.93	4.00%	802.30	98.81%
国寿产险	中国人寿	7,446.56	10.20%	6,974.44	93.66%
太平产险	太平寿险	4,092.21	31.73%	3,667.77	89.63%
	太平养老	5.09	0.04%	3.98	78.27%
全省	—	33,436.03	3.96%	27,807.97	83.17%

(二)手续费水平较高,且有上升的势头

相互代理渠道成本很高,2014年手续费率高达11.40%,大大高于产险市场手续费率。主要原因有：一是双重征税。产险公司支付给寿险公司的手续费须缴纳营业税,寿险公司将手续费分给营销员,还要缴纳营业税和个人所得税。二是管理层级过多。相互代理手续费一般是省对省结算,省公司、中支,甚至支公司均要扣除一部分费用作为管理费。

表三：分公司相互代理业务手续费情况表

项目	2014年				2015年上半年			
	手续费率	其中：相互代理手续费率	车险手续费率	其中：相互代理车险手续费率	手续费率	其中：相互代理手续费率	车险手续费率	其中：相互代理车险手续费率
人保产险	7.95%	0.15%	7.43%	0.15%	8.57%	0.47%	9.16%	0.47%
太平洋产险	9.38%	12.62%	7.97%	11.47%	9.89%	13.17%	8.82%	12.83%
平安产险	7.24%	12.04%	5.56%	11.74%	8.50%	11.65%	7.22%	15.06%
大地	7.32%	—	5.76%	—	7.09%	—	5.60%	—
阳光产险	4.71%	9.54%	3.63%	8.40%	4.41%	1.60%	3.94%	1.41%
国寿产险	8.67%	9.75%	7.42%	8.89%	10.09%	10.93%	8.47%	10.06%
太平产险	11.36%	16.61%	7.26%	17.83%	13.80%	17.78%	12.05%	17.60%
全省	7.99%	11.40%	6.93%	10.76%	8.77%	12.20%	8.23%	13.25%

(三)市场集中度较高,地区发展不平衡

相互代理业务不但公司间发展不平衡,而且地区间也发展不平衡。一是公司间不平衡。平安产险、

国寿产险、太平洋产险、太平产险的合作公司营销员众多,发展相互代理业务相对比较容易,而人保产险、阳光产险的合作公司的营销员较少,业务就相对较少。二是地区间不平衡。在市场竞争较为激烈地区,相互代理手续费水平较高,寿险公司营销员愿意积极推销产险业务。在费用低的地区,营销员并不愿意推销产险业务,只是迫于考核的压力,才顺带做一些产险业务。

表四：分地市相互代理业务保费收入情况表

单位：万元、百分比

项目	2012年保费收入	地区占比	2013年保费收入	地区占比	2014年保费收入	地区占比	2015年上半年保费收入	地区占比
南昌	7048.47	28.02%	8977.18	30.80%	10701.85	30.62%	10,490.72	31.38%
赣州	5250.82	20.87%	6505.00	22.32%	8841.56	25.30%	9,482.61	28.36%
宜春	1986.16	7.89%	2540.07	8.72%	3176.48	9.09%	2,274.91	6.80%
上饶	2828.90	11.24%	3187.19	10.87%	2797.55	8.01%	1,943.50	5.81%
九江	1776.94	7.06%	1848.03	6.34%	2025.04	5.79%	2,116.96	6.33%
吉安	1727.01	6.86%	2091.52	7.18%	2658.08	7.61%	1,960.01	5.86%
抚州	1253.89	4.98%	1288.99	4.42%	1493.09	4.27%	1,374.22	4.11%
萍乡	895.98	3.56%	741.53	2.54%	623.72	1.78%	578.87	1.73%
新余	887.23	3.32%	558.17	1.92%	712.03	2.04%	1,759.42	5.26%
景德镇	742.24	2.95%	776.07	2.66%	1007.19	2.88%	850.51	2.54%
鹰潭	661.09	2.63%	648.69	2.23%	910.12	2.60%	604.30	1.81%
全省	25158.72	100.00%	29143.45	100.00%	34946.71	100.00%	33,436.03	100.00%

二、主要问题

相互代理能够整合保险集团以及其他协作保险公司现有资源,实现综合经营、发挥协同效应,满足客户多种保险需求。但也存在以下问题:

(一)营销员素质不高,消费误导易发生

寿险营销员在推销产险业务过程中,时常误导消费者,引发纠纷。主要原因有:一是专业培训不足。产险公司互动专员只是在寿险公司早会上顺便介绍一下产险产品,营销员并未获得专业的培训。二是人员素质不高。鉴于客户对车险的接受程度高,新人司营销员常常以销售车险产品为由头拜访客户,但这些营销员对产险业务知之甚少,难免发生夸大责任范围的情况。三是专业能力较弱。寿险营销员对理赔

了解有限,更谈不上掌握理赔流程和理赔实务。但保险产品以保障为主,客户主要咨询理赔。因此营销员误导客户的情况时有发生。

(二)代理链条过长,管控责任不清晰

相互代理实际上是双重代理,寿险公司代理保险公司业务,再将业务转委托给营销员代理。产险公司管控营销员的能力相对薄弱,主要通过派驻互动专员的形式,向营销员提供业务沟通指导,同时掌握业务进展情况。但基于任务考核的压力,互动专员不但对营销员销售误导行为睁一只眼闭一只眼,而且常常将自身业务虚挂在营销员名下套取手续费。发生违法违规行为后,产险公司和寿险公司常常相互推诿,逃避管控责任。

(三)理赔服务缺位,客户权益难保障

产险公司在未设立分支机构的地区,常常通过在寿险公司网点派驻互动专员的形式开展业务,但公司在承保时一般不会向客户明确说明公司未在当地设立分支机构,损害了消费者的知情权。与依法设立分支机构的主体相比,这种方式成本优势明显,但业务规模有限。产险公司往往难以提供充足的理赔资源为客户提供服务,或让互动专员兼职从事查勘任务,或让周边县(市)的查勘员赶过来查勘,理赔效

率、服务质量都令人担忧。一旦发生理赔纠纷,客户不得不奔赴外地与公司进行沟通,客户合法权益难以得到保障。

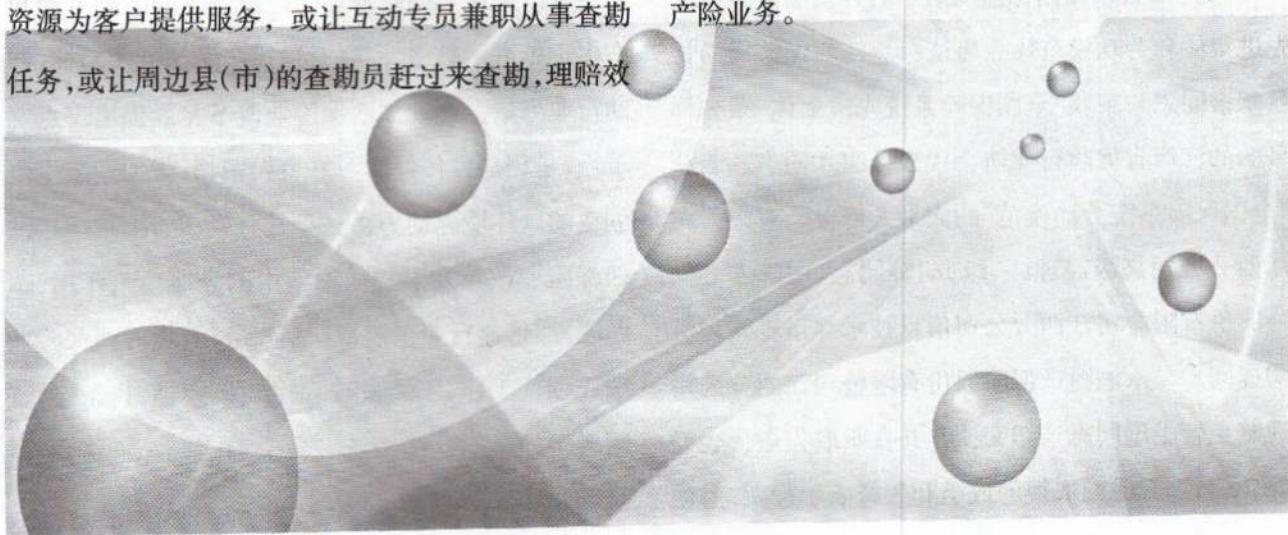
三、意见建议

(一)完善监管政策。制定监管政策,加强相互代理资格管理,确保代理行为合法合规,加强相互代理关系管理,确保合作双方管控责任明晰,加强相互代理业务管理,明确人员培训、出单管理、驻点人员管理等方面的要求。

(二)划清管理责任。双方签订相互代理协议时,应当明确各自责任、义务及管控责任,并完善责任追究机制。

(三)强化理赔监管。在未设立分支机构的地区开展相互代理业务的,原则上要在当地派驻专职查勘员或指定当地公估机构查勘。并且在承保时明确告知客户公司未在当地设立分支机构及理赔流程,以保护消费者的知情权。

(四)加大培训力度。产险公司应加强营销员培训,培训重点为产品条款、理赔知识。培训后,及时对营销员进行测试,只有通过测试的营销员才能开展产险业务。



江西省保险行业协会和胡婷等三人荣获 全国保险系统先进集体和劳动模范

近日,人力资源社会保障部、中国保险监督管理委员会联合下发《关于表彰全国保险系统先进集体先进工作者和劳动模范的决定》(人社部发[2015]55号),对60家单位和134名个人进行表彰。江西省保险行业协会荣获“全国保险系统先进集体”荣誉称号,太平人寿保险有限公司江西分公司高级经理(一级)胡婷、中邮人寿保险股份有限公司江西分公司信息技术部系统管理员陶遂、永诚财产保险股份有限公司江西分公司理赔主管王珣荣获“全国保险系统劳动模范”荣誉称号。

劳动模范是时代的精英、民族的脊梁,社会的楷

模。江西省保险行业协会以及胡婷、陶遂、王珣同志等先进单位和模范人物,在不同的职务、岗位上,以高度的责任感、忘我的劳动热情、强烈的进取意识、无私的奉献精神,为行业改革发展做出了突出贡献,为全行业树立了榜样。

“全国保险系统先进集体”“全国保险系统先进工作者”和“全国保险系统劳动模范”是由人力资源社会保障部和中国保险监督管理委员会联合授予在保险业改革发展中做出突出贡献的单位和个人最高级别荣誉称号。

江西保监局召开全国保险系统先进集体 和劳动模范代表座谈会

7月31日,江西保监局组织召开全国保险系统先进集体和劳动模范代表座谈会。江西保监局局长蔡基谱同志与荣获“全国保险系统先进集体”荣誉称号的江西省保险行业协会代表孙明才同志、荣获“全国保险系统劳动模范”的太平人寿保险有限公司江西分公司高级经理(一级)胡婷同志、中邮人寿保险股份有限公司江西分公司信息技术部系统管理员陶遂同志、永诚财产保险股份有限公司江西分公司理赔主管王珣同志亲切交谈,并在听取先进代表经验介绍后,对他们取得的成绩和荣誉表示祝贺,对他

们一直以来在不同职务和岗位上做出的辛勤劳动和杰出贡献表示感谢,同时对进一步弘扬劳模精神,调动行业力量,推动江西保险业改革发展提出三点要求:一是积极宣传好学习好劳模精神,大力营造干事创业的软环境源动力;二是充分发挥劳模精神在江西保险业改革发展提质增效中的先锋模范作用,不断激发、传递行业正能量;三是积极开展江西保险业争先创优工作,不断发现、总结、推广、弘扬新经验、新典型。

江西保险业以众筹形式为赣南苏区 留守儿童提供医疗保障

江西保监局积极支持赣南苏区发展，推动太平洋人寿江西分公司联合定南县政府推出新农合留守儿童“综合医疗保障计划”。该计划具有三个特点：一是众筹慈善资金。资金募集依托易信平台，以众筹形式，向社会公众募集公益资金，截至目前，已募集公益资金 30 余万元。二是关注特殊人群。为新农合 14 岁以下儿童提供大病保险服务，对经新农合基本医

保、大病保险报销后，个人自负部分超 1000 元以上的，按 60%—90% 的比例赔付，个人累计补偿金额最高不超过 50 万元且不超过募集资金剩余金额。三是零管理费运作。商业保险机构创新公共服务提供方式，与当地政府签订合作协议，零管理费经办慈善医疗保险业务，资金运行公开透明，接受社会监督。

江西保监局召开学习贯彻“新形势下防范化解 保险业风险专题培训班”精神会议

7月23日，江西保监局组织召开全局干部大会，学习传达保监会“新形势下防范化解保险业风险专题培训班”精神，对做好下半年工作提出六点要求：一是继续抓好贯彻落实“新国十条”政策落地相关工作，在农业保险、大病保险、商业健康险、责任险等领域有所作为；二是继续抓好市场秩序规范工作，通过现场检查和非现场监管，持续保持监管高压态势，同时督促公司严把“承保端”“理赔端”，提高内部管控水平；三是继续抓好风险防范，关注寿险退保和满期

给付风险、案件风险以及声誉风险；四是继续抓好行业形象建设，加强行业形象宣传，推动和谐行业建设，遏制损害行业形象行为；五是继续高水平推进依法行政工作，以简政放权思路为指导，坚持标准、坚持程序、坚持效率的总原则，明确依法行政四大责任，做到依法行政程序合法，内容合规；六是继续抓好“三严三实”专题教育活动，不断加强党风廉政建设。



**江西省保险行业协会成为唯一当选
全国保险系统先进集体的行业协会**

7月10日,人社部、中国保监会联合下发《关于表彰全国保险系统先进集体先进工作者和劳动模范的决定》,江西省保险行业协会等60个单位被授予“全国保险系统先进集体”荣誉称号,江西省保险行业协会成为唯一当选全国保险系统先进集体的行业协会。在表彰会后召开的保险系统先进集体和劳动模范代表座谈会上,江西省保险行业协会秘书长孙明才作为20个代表之一参加了保险系统基层代表座谈会,聆听了中共中央政治局委员、国务院副总理马凯对保险行业从业人员殷切期望。为保证评选的质量,此次评选坚持公开、公平、公正原则,严格按照自下而上、逐级推荐、差额评选、民主择优的方式进行,严格实行初审

和复审两次审核,分别在本单位、省级范围和全国范围公示的“两审三公示”制度,确保评选出的对象具有先进性、代表性和典型性。

2005年省行协职业化改革以来,按照民间化模式运作,走出了一条特色鲜明的行业协会改革发展之路,先后获得“全国先进社团组织”、“5A级社会组织”、民政厅“全省先进民间组织”、“江西保监局先进单位”等多个荣誉称号。江西省保险行业协会必将再接再厉,继续发挥自律、维权、协调、交流、宣传五大职能作用,提高服务层次,不断创新,开拓进取,为服务会员公司,促进行业发展作出新的更大的努力。

江西保险业积极参加中国金融音乐家协会 第一届“金声奖”百人大合唱比赛

为宣扬保险业文化,展示行业风采,在江西保监局统一安排部署下,江西省保险行业协会积极参加并组织江西省内保险公司报名参加中国金融音乐家协会第一届“金声奖”歌曲演唱大赛。

本次大赛由中国金融文学艺术界联合会、中国金融音乐家协会联合举办,江西保险业通过组织100人的合唱队伍,以演唱原创歌曲《这就是你》参赛。参赛队伍中,不仅有保监局处室负责人、科员,省行协、保险公司一般员工,更有江西保监局魏竹勇副局长、叶惠霖副局长及保险公司总经理,充分凸显了江西

保险业对此次大赛的重视。据悉,为了在比赛中取得较好的成绩,更好地在全国金融行业展示江西保险业文化魅力。近一个月来,江西保险业参赛学员在完成本职工作的基础上,每天都在专业声乐老师的指导下,积极排练两小时。在排练的过程中,遇到部分学员对曲谱不熟练的问题,高水平学员立马上前细心指导,大家互帮互助,共同提高,不仅拉近了彼此间距离,提高了演唱水平,更融洽了团队氛围,增强了团队荣誉感,进一步展示了江西保险业风采。

江西保险业第十八次产险峰会顺利召开

为促进江西省产险市场和谐发展,7月3日,江西保险业第十八次产险峰会在南昌顺利召开。会议由华安产险江西分公司总经理袁晨一主持,保监局产险处、全省各产险公司总经理和省行协相关人员参加会议。

会上,各产险公司总经理就近期产险市场增长乏力的原因、合规经营方面存在的问题及相应举措、

保护保险消费者权益和加强行业内部合作的计划与打算、保险创新促发展举措四个方面进行了汇报。保监局产险处副处长黄静对各公司提出的问题进行总结,对现有市场秩序进行分析,对产险发展转型提出了具体的要求。最后,省行协秘书长孙明才就《江西省车险销售诚信公约》进行了解读,各产险公司总经理积极响应,并当场签订了公约。

江西省车船税联网征收工作正式启动

8月25日上午，江西省地税局组织召开车船税联网征收工作启动会，国家税务总局财产和行为税司相关领导莅临会议，江西保监局、江西省保险行业协会、中国保险信息技术管理有限责任公司、北京德润兴业科技开发有限公司相关负责人参加会议。

会上，首先由国家税务总局财产和行为税司副巡视员程大群通报全国车船税联网征收工作进展情况，对江西省地税局、江西保监局和江西省保险行业协会在项目启动前所做的各项准备工作给予充分肯定。随后江西省地税局、江西保监局、江西省保险行业协会相关负责人分别就江西省车船税征收情况、

保险业代收代缴情况和车船税联网征收各项准备工
作作了报告，并共同商定江西省车船税联网征收系
统上线总体工作规划，明确各单位联系人。最后与会
各单位表示，将严格按照系统上线总体规划，周密计
划、合理安排、加强协调，确保江西省车船税联网征
收系统上线工作圆满成功。

系统上线后，将实现江西省地税局车船税税源
数据库和江西省车险信息平台交强险数据库信息共
享，对夯实车船税税源管理基础，提高车船税征收
率，简化交强险投保人车船税纳税流程，有着重要的
推动作用。

省行协组织召开银保工作会议

7月16日，省行协组织召开银保工作会议，17家寿险会员公司银保分管负责人参加会议。

会上，首先由中国人寿、太平人寿、新华人寿和泰康人寿4家公司就近期的几起银保投诉案件的情况和处理结果进行了汇报。其次与会人员对当前银保市场所存在的突出问题进行了讨论，对进一步完

善市场发展提出建议。最后省行协秘书长孙明才对公司银保业务提出4点建议：一是高度重视投诉，切勿掉以轻心；二是正确对待投诉，属于自身问题应立即处理，若不属于则应坚持合同原则；三是认真做好排查工作，对投诉早做安排；四是提高风险防范意识，做到谨慎承保。

省行协组织召开人身险理赔工作会议

为提高理赔时效,提升理赔服务水平,7月9日,省行协组织召开人身险理赔工作会议。江西保监局寿险处、公司理赔相关负责人参加此次会议。

会议主要针对《江西省人身险理赔流程及索赔单证行业标准》和《人身险诚信理赔服务标准》研讨,

并根据各公司理赔工作实际情况进行修改。此次会议有助于推动江西省人身险理赔行业标准尽快出台,进一步提高理赔服务质量,切实维护广大消费者权益。

吉安产险公司主要负责人赴九江学习

7月17日,吉安市保险行业协会组织11家产险公司主要负责人赴九江与九江产险公司负责人召开了“吉安、九江两市产险交流会”。此次交流会主要是为了学习九江产险市场和谐行业建设的经验。九江行协秘书长、会长分别介绍了九江产险谋求自律互信、实现和谐共赢的情况。九江行协在增进同业互信、加强沟通、和谐规范、建立机制方面做了有益探

索,例如建立车险自律承诺制、各主体均衡发展、规范车险理赔、坚持高峰例会制度等。会上,两协会还提出建立定期交流友好协会的意向,以加强两市行业间的信息沟通。此次交流会让吉安产险市场认识到和谐行业的重要性,今后吉安行协将结合本市情况制定相关机制,促进吉安产险市场健康发展。

新余市召开保险合同纠纷诉调对接工作会

为进一步推动、规范新余市保险合同纠纷人民调解委员会建设,切实发挥好保险合同纠纷调委会作为第三方中立调解组织的作用,7月13日下午,新余市保险行业协会召开2015年保险合同纠纷诉调对接工作会,全市22家保险机构理赔部、消保部经理和8名保险合同纠纷人民调解员共计40余人参加会议,市司法局杨岚副局长出席会议,并为8名调解员颁发了人民调解员聘书,并希望进一步加强调

委会规范化建设,要加大宣传,切实发挥好调委会作用,调解员要按照法、情、理作好调解工作和矛盾纠纷化解。

据了解,此次聘请的8名人民调解员中,既有从事审判工作多年的退休法院庭长,又有在职执业律师,还有在道路交通事故处理上具有非常丰富经验的法律服务工作者。

抚州市保险行业协会联合市交警支队 召开快赔中心业务协调会议

7月3日,抚州市保险行业协会联合市交警支队召开快赔中心业务协调会议,会议在市交警指挥中心三楼会议室召开。抚州市交警支队党委副书记桂波、交通科科长黄远春、抚州市保险行业协会秘书长余强、交通事故快速处理理赔中心主任邱鸿飞出席并讲话,参加会议的还有交警支队直属各大队的副队长、各产险公司分管副总、业务经理及查勘员。

会上快赔中心邱鸿飞主任对快赔中心2014年至今以来的运行情况进行了总结发言,表明取得成绩的同时,也显现出存在的不足;余强秘书长针对各

险公司在快赔业务工作中存在的不足,明确强调重点在于快速判断事故案件范围、熟悉掌握快赔业务的有关流程、加大对保险消费者对快速理赔的宣传普及力度、加快查勘人员对快赔案件进行处理速度、加强与交警部门的沟通、协调、合作五个方面。最后抚州市交警支队桂书记表示快赔中心对提升政府形象、提升保险业形象,承担社会责任等方面都有着深远而重要的意义,交警支队与保险公司应加强合作共同完善快赔中心运行机制,实现抚州交通事故快速处理理赔中心可持续发展。

法制日报报道景德镇市保险纠纷诉调对接机制

近日,法制日报记者来到景德镇市,对该市保险纠纷调解诉调对接工作进行了实地采访,在法制日报第二版发表景德镇市试点保险纠纷诉调对接工作的宣传报道,人民网、中国网、凤凰网等多家网站进行了转载。

启动保险纠纷诉讼与调解对接机制以来,景德镇市保险行业协会充分发挥职能作用,积极应对保险矛盾纠纷。近期景德镇市保险纠纷调解委员会受理一起涉保道路交通事故案件,涉及新疆维吾尔商人在我市进行流动销售的货物损失,被保险人、保险公司与新疆商人就货物损失赔偿无法达成一致,新疆商人组织在市经商的其他新疆人一起集体上访,协会在接到政府相关部门的通知信息后,及时开通调

解绿色通道,仅用了一天半的时间,及时化解一起群体上访事件,得到了市政府相关部门的充分肯定,景德镇市政法委王友寿副书记评价说,诉调对接机制的建立,充分发挥了保险行业调解组织在处理保险纠纷案件中的优势,做到了矛盾纠纷早发现、早调解,对社会治安的综合稳定起到很大的促进作用。

市委政法委在进行社会治安综合治理经验总结宣传时,对保险纠纷调解高效、便捷特点以及对社会治安综合治理的积极作用向法制日报记者进行了宣传,引起了记者的高度兴趣,在我市进行了保险纠纷调解的专题采访,对保险纠纷调解机制进行了专题报道。

7·8 宣传日专题报道

江西保险业组织召开

“一键保险 呵护无限”保险公众宣传日活动

编者按：2015年7月8日，江西从省会南昌到全省10个设区市、100个县区，在城市中央广场、大型居民社区、会议中心等地，围绕“一键保险，呵护无限”的主题，开展多种形式的保险宣传活动。此外，各保险公司、各市、县分会场也以“应对风险，你做对了吗？”为主题，通过保险知识进社区、保险知识有奖问答、散发保险知识宣传手册、张贴主题海报、推广“一键保险”保险公众综合服务平台等形式，向公众普及保险知识，展示行业风采。



尊敬的各位领导、各位来宾，全省保险业的同志们：

大家上午好！

今天，我们在这里隆重举行第三届7.8保险公众宣传日活动。我谨代表江西保监局对出席今天活动

的各位领导、各位嘉宾表示热烈的欢迎和诚挚的感谢！

近年来，在中国保监会和省委省政府的正确领导下，江西保险业取得了长足发展，为促进我省经济

发展、服务民生改善、维护社会稳定等方面发挥了积极作用。但我们也清醒地意识到,与党委政府的要求相比、与人们群众的期盼相比、与社会各界的关注相比,保险业发展还存在很多不足,还有很多地方亟需提高和改进。其中,保险宣传不够、全社会的保险意识没有充分调动,是一个重要方面。因此,加强保险宣传,普及保险知识,是当前推动保险业又好又快发展的一项重要工作。

近年来,中国保监会高度重视保险业形象宣传工作,采取了一系列重大举措加强保险宣传,特别是从2013年开始启动的7月8日全国保险公众宣传日活动,已经成为保险业改善行业形象、倾听群众呼声、普及保险知识、加强保险文化建设的重要载体,在行业内和全社会反响较大,取得了很好的效果。

今年是我省保险业贯彻落实“新国十条”和“省

八条”的开局之年。加强保险宣传,营造全社会学保险、懂保险、用保险的良好氛围,意义重大。全省保险业要认真贯彻落实中国保监会的决策部署,精心策划、周密部署,进学校、进社区、进工厂、进农村、进机关,开展形式多样、内容丰富、通俗易懂的保险宣传活动,把保险知识送到千家万户,让更多人了解保险、熟悉保险,并运用保险来防范和化解各种风险,促进全省经济社会发展稳定。

同志们,经济越发展,社会越进步,保险越重要。加强保险宣传,让保险走进千家万户,是一项长期而艰巨的任务,也是一项无尚光荣的事业。我们要持之以恒,扎实工作,努力推动我省保险工作再上新的台阶,真正做到“保险·让生活更美好”!

谢谢大家!



7·8 保险公众宣传日，江西市县三级联动掀起保险宣传热潮

2015年7月8日，全国第三个“7·8保险公众宣传日”，江西从省会南昌到全省10个设区市、100个县区，在城市中央广场、大型居民社区、会议中心等地，围绕“一键保险，呵护无限”的主题，多种形式的保险知识宣传、行业形象展示活动开展得如火如荼，在全社会营造出“学保险、懂保险、用保险”的浓厚氛围。

在省会城市南昌，由江西保监局主办、江西省保险行业协会承办的全国保险公众宣传日活动启动仪式在红谷滩会议中心举行。在这华灯璀璨、流光溢彩、可容纳400余人的会议大厅内座无虚席，各媒体记者也是早早来到有利位置，做着采访报道的准备。本次活动共有“情系城市美容师 保险大爱献环卫”捐赠、“最美江西保险人”颁奖、寿险理赔流程发布、“勿忘灾害 人间有爱”大型献血活动等九项议程。

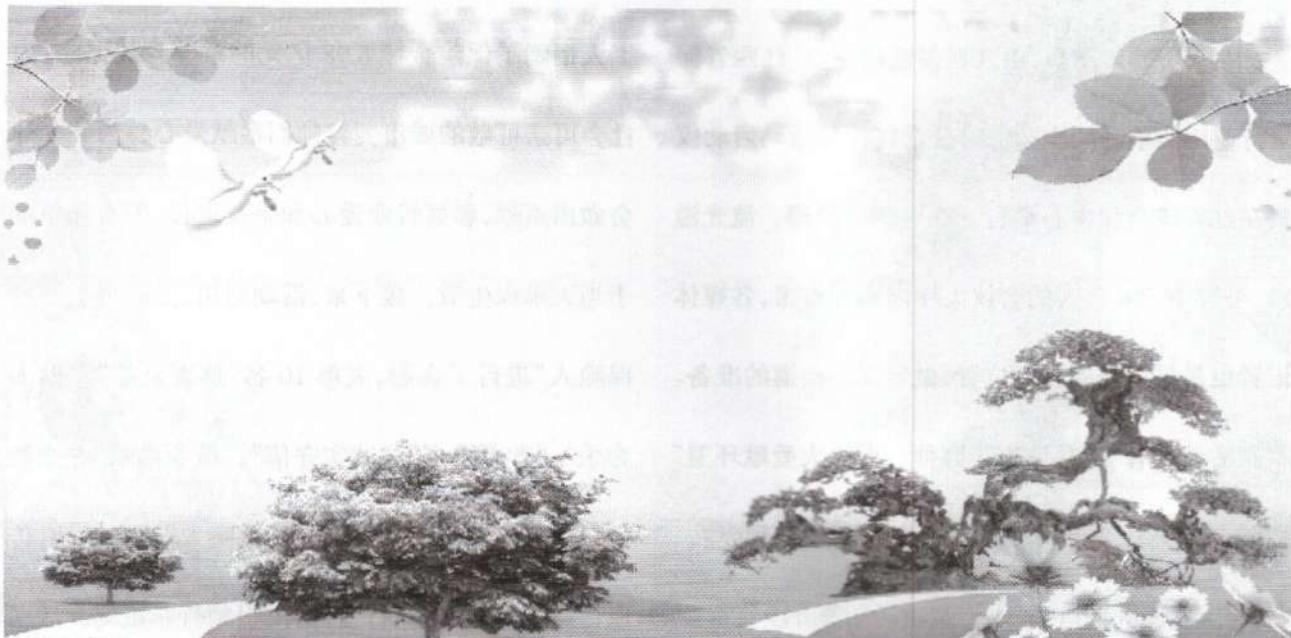
首先，江西保监局魏竹勇副局长代表江西保险业致辞，他表示希望通过持续扎实的公众宣传工作，实现全民保险知识的普及和公众保险意识的提高。随着江西保险局叶慧霖副局长宣布活动正式启动，江西保险业“情系城市美容师 保险大爱献环卫”捐赠仪式开始，江西省保险行业向南昌市6986名环卫工人捐赠了保险金额6.98亿元的意外身故保险，为社会可亲可敬的城市美容师们奉献爱心，为整个社会做出贡献，彰显行业爱心和企业责任，所有保单都于当天承保生效。接下来，活动对第二届“最美江西保险人”进行了表彰，表彰10名“热衷公益”、“助人为乐”、“孝老爱亲”、“诚实守信”、“敬业奉献”五个类型“最美保险人”，以“最美江西保险人”评选活动，传递行业正能量，树立行业标杆，引领行业正气。活动

现场,还通过媒体向社会发布了《江西省寿险业理赔流程及索赔单证行业标准》,该标准简化了理赔工作流程和手续,提升了理赔服务水平,缩短了理赔处理时限,切实维护被保险人合法权益。

随着音乐的响起,第三届“勿忘灾害 人间有爱”大型献血活动启动。从 2012 年开始,省保险行业协会开始在全行业发起“勿忘灾害 人间有爱”无偿献血活动。四年来,江西保险业为社会累计献血超过 100 万毫升,用行动树立保险“爱和责任”的行业形象。活动中,省卫计委曾传美副主任向江西保险业授予“踊跃献血 乐于助人”的锦旗。在此无尚荣誉感染下,仅南昌地区省市两级保险机构及省保险行业协会的 582 名献血志愿者集结成了活动主会场浩浩

荡荡的献血队伍,用一袋袋热血折射出江西保险人的无私精神以及江西保险业的社会担当。主会场全国保险公众宣传日活动启动仪式在这声势浩荡的献血活动中圆满结束。

此外,江西保险业还通过江西保险微信公众号、江西保险新浪微博公众号,网络媒体、广播电台、报纸、公交车电子显示屏等平台开展保险主题宣传,各保险公司、各市、县分会场也以“应对风险,你做对了吗?”为主题,通过保险知识进社区、保险知识有奖问答、散发保险知识宣传手册、张贴主题海报、推广“一键保险”保险公众综合服务平台等形式,向公众普及保险知识,展示行业风采。



人保财险：

全省人保财险系统各级公司积极参加由当地保险行业协会组织的7.8保险公众宣传日和无偿献血活动，以自己的实际行动展示中国人保的风采和担当。各地市分公司积极参加由当地行协组织的“毋忘灾害，保险有爱”献血活动，并向过往市民派发宣传材料，为现场咨询的群众及客户做了耐心、热情地解答。抚州市市委常委、副市长周小平等领导在市分公

司总经理吴根福陪同下看望了参加宣传咨询的全体员工。同时，全市系统各基层营业单位统一悬挂“应对风险，你做对了吗？”横幅或LED字幕，并设置咨询台，发放宣传资料并为过路群众答疑解惑。通过张贴海报、布置展板、发放宣传手册等形式，把丰富多彩的保险知识与服务送进社区。

中国人寿：

7月8日，江西国寿全省系统广泛开展了“全国保险公众宣传日”活动。省分公司党委书记、总经理许建民参加了省保险行业协会组织的主会场活动，并作为寿险行业代表向南昌市环卫工人捐赠意外保险。分公司谭云兰同志入选“江西最美保险人”并接受了表彰。

活动当天，江西国寿各级公司结合实际开展了一系列宣传活动：通过在营业大厅、办公场所悬挂横

幅、张贴宣传画，摆放咨询台，健康体检，文艺表演等方式，广泛吸引群众参与，大力宣传活动日主题——“保险让生活更美好”，传播和展示保险业正面形象，帮助广大群众了解保险知识，明白保险消费，参与保险活动。同时，在主会场和全省各分会场，江西国寿员工积极奉献爱心，踊跃参加献血活动。据统计，我公司全省系统共有80余名员工，献血近30000毫升。

太平洋寿险：

7月8日上午，太平洋寿险江西分公司党委书记、总经理戴文浩受邀参加保险公众宣传日主题启动仪式，并作为颁奖嘉宾为“2014年最美江西保险人”颁奖。赣州中支外勤总监刘金萤荣获“诚实守信最美保险人”称号并接受现场表彰。

在公司分会场，副总经理邓伟作为“首席客户服务经理”，携分公司营运部及南昌中支在营业大厅外设置展台，邀请客户及社会公众体验“神行太保”、“中国太保”等移动新技术保险展业和服务平台，充

分展示了公司移动新技术在承保、理赔、客服等服务环节中的应用，同时为客户及往来行人讲解保险知识，听取、解答和接受公众对保险的意见、咨询和投诉。因公司献血志愿者较多，7月9日，省行协特邀请血液中心来公司集中采血，上下内外勤员工积极参与，并吸引客户一同参加，得到公众的充分赞赏和认可。与此同时，全辖各机构积极开展形式多样的宣传活动。

平安产险：

为普及保险知识，倾听公众心声，7月8日，平安产险江西分公司组织开展以“一键保险，呵护无限”为主题的7·8保险公众宣传日活动。江西保险业因长年来热衷从事公益事业受到社会肯定，江西保险行业协会会长、平安产险江西分公司总经理程航现场代表全省保险公司接受锦旗。平安产险江西分公司余迎春因荣获热衷公益最美保险人称号上台接受表彰。同时，平安产险江西分公司组织员工在南昌市紫金城分会场参加“毋忘灾害，保险有爱”第四次省市县现场献血活动，现场20余名志愿者们认真填写

资料、排队体检，耐心等待献血。

当日，平安产险江西分公司在分会场现场设立保险咨询台，张贴“一键保险，呵护无限”等主题海报，安排理赔、客服等人员现场分发保险知识手册，扩大保险宣传范围。

此外，为扩大活动宣传效果，平安产险江西分公司还开展了形式多样的线上宣传活动，通过“平安产险江西”官方微信及天下通平台发布“7·8保险公众宣传日”“一键保险，呵护无限”“爱心献血 铸就大爱”等信息，进行多角度全方位活动宣传。

江西保险业第三届“勿忘灾害 人间有爱”大型献血活动

全国第三个“7·8保险公众宣传日” 启动仪式在红谷滩会议中心举行



江西保险业举行“情系城市美容师 保险大爱献环卫”捐赠仪式

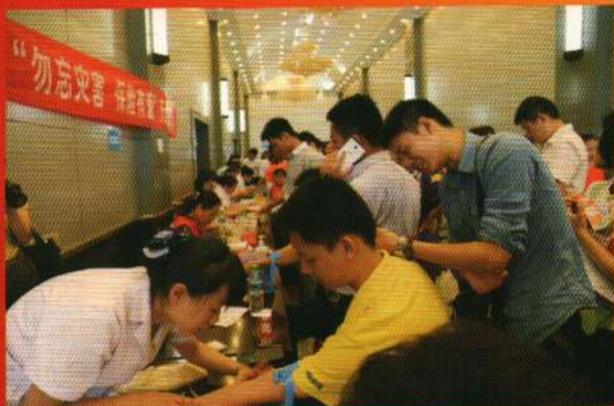


第二届“最美江西保险人”表彰



江西保险业爱心献血花絮

来自江西保险业37家省级保险公司及省、市保险行业协会工作人员踊跃报名献血，彰显了保险互助、补偿的慈善特性，体现了江西保险业勇于担当的崇高社会责任。





江西省献血办授予保险业
“踊跃献血乐于助人”爱心行
业荣誉称号

7·8保险公众宣传日





太平人寿：

7月8日,太平人寿江西分公司响应号召,组织公司内、外员工积极参与“7·8保险公众宣传日”。公司个险李志青总监荣获“最美保险人”称号。此外,爱心献血元素的融入再次得到各省级分公司的积极响应,太平人寿江西分公司组织员工积极参与,并始终保持一颗奉献热血的心,共计献血4000余毫升。此次保险宣传日活动在全省同步进行,江西太平各地市机构也通过户外展台布置、保险宣传手册发放、有奖问答等多种形式让更多人了解“太平”品牌,并树立企业良好形象。

国寿财险：

7月8日,国寿财险江西省分公司积极响应、广泛动员,组织省分公司本部员工参加“7·8全国保险公众宣传日”活动。活动现场,省分公司副总经理罗林在统一安排下带领员工无偿献血。本次活动大力增进了公众对保险行业的广泛关注度和参与度,有效提升了公司的品牌形象与行业整体形象。

信泰人寿：

7月8日,信泰人寿江西分公司积极参加了2015年第三届全国保险公众宣传日及大型献血活动,分公司累计23人参加献血,共计献血超过5200毫升。

活动当天,信泰人寿江西分公司在南昌、九江、赣州、吉安和宜春等地推出“7·8全国保险公众宣传日”快闪活动,希望通过快闪这样积极、充满正能量的活动展示保险业朝气蓬勃,奋发向上的职业形象。

除了快闪活动,信泰人寿江西分公司线下还在各地市机构所在地开展了“安全进社区”主题宣传活动,走进基层社区,为广大客户提供安全教育、风险防范及保险知识普及等相关服务。线上则通过微博、微信等自媒体平台,开展“我为保险代言”,“一键保险平台推介”,“扫二维码,送大奖”等活动,充分利用互联网弘扬保险精神,传播行业正能量。

宜春市保险业：

8日上午,来自全市27家保险机构的从业人员参加由宜春市保险行业协会组织的“毋忘灾害、保险有爱”无偿献血活动。据统计,共有75名员工参加了此次无偿献血活动,献血量达21000毫升。同时,协会设计并印刷1万多张主题宣传单在各市级中心支公司的营销网点散发,制作展板,推出“一键保险”保险公众综合服务平台。通过“一键保险”PC端和手机APP的推出和普及,提升了保险服务公众能力,给广大群众以保险无处不在的真实体验。同时借助手机APP开展“我为保险代言”活动,提升保险从业者的形象。

晚上,宜春保险行业协会在体育中心开展以“一键保险、呵护无限”为主题的文艺会演。活动期间,宜春保险行业协会邀请了媒体进行全方位、多角度地报道,并在主流媒体上开辟“7·8全国保险公众宣传日”专栏,制作专版、专题等,使宣传日主题文化元素持续推广、普及,扩大活动覆盖面和影响力。各会员公司也积极梳理整合自有媒体资源,充分借助网站、微信公众号、移动终端、自有纸媒等,有计划、有步骤、有重点地进行推广和宣传,使之形成行业上下共同推广公众宣传日的热潮。

萍乡市保险业：

7月8日上午,萍乡市保险业在鹅湖公园开展了“7.8保险公众宣传日活动”。

活动现场,各公司通过活动展板、分发宣传资料、赠送活动纪念品、微信扫码加公众号等向公众展示保险公司的各种便捷服务方式。同时,向公众普及保险知识、宣扬各公司服务品牌和服务形象。

为贯彻落实“毋忘灾害、保险有爱”活动,我会在活动前期已要求各公司做好宣导工作。据统计,此次活动共有33人献血,献血总量为11050毫升。此次活动展现了保险业广大干部职工对社会的责任感,得到了社会各界的好评。萍乡电视台一套、二套及萍乡日报社均派记者进行了现场采访。

吉安市保险业：

7月8日，全市26家保险公司在吉安市保险行业协会的统一组织下在市中心城区莱斯百货门口开展了“7·8全国保险公众宣传日”系列活动。

除了传统的设置展位开展咨询服务外，各保险公司纷纷通过各公司微信平台、官网、微博等线上渠

道，向市民展示相关资讯，并积极推广“一键保险，呵护无限”保险APP。现场工作人员还详细介绍投保理赔流程，热心解答市民疑问。当天上午，位于市人民广场旁的献血车上，排队献血的保险人都热情高涨。

道。

新余市保险业：

7月8日，新余市保险行业协会组织辖内22家保险机构汇聚在抱石公园，唱响“保险，让生活更美好”主题曲，围绕“一键保险，呵护无限”为主题，积极开展“7·8全国保险公众宣传日”活动。本次活动得到了新余市委市政府、市金融办、市委宣传部、各媒体网络的大力支持。

活动现场，协会组织各保险机构主要负责人及公司职员共计300余人在指定地点设立了保险咨询服务台，散发宣传资料两千余份，赠送小礼品500余份，爱心献血人数达到200余人。新余市保险行业协会宣传台前，挤满了前来咨询的群众，协会当场赠送印有“保险，让生活更美好”LOGO的T恤100余件。

鹰潭市保险业：

7月8日，鹰潭保险业以宣传日活动为契机，组织各家保险公司搭设咨询服务展位，向社会大众普及风险和保险知识。并通过“保险印象”问卷调查，关注群众的保险服务体验，有针对性的提高服务质量和平。同时发布鹰潭保险地图，将各家保险公司的营业网点详细地址和客服电话向社会公开，便于群众上门咨询、办理业务，更好的享受保险服务。

在做好公众宣传，改进保险服务的同时，鹰潭保

险业开展了“勿忘灾害 保险有爱”无偿献血公益活动。34名保险业职工无偿献血10800毫升。同时开启了公众宣传活动序幕，“应对风险，你做对了吗？”进社区活动、保险知识进校园活动也将陆续开展。根据全市方案部署，各保险公司发挥自身特色，在更大范围，以更丰富的形式宣传普及风险和保险知识，提高社会大众的风险识别能力和保险保障意识，并在活动中不断改进客户体验，提高服务质量。

• 爱心俱乐部公益行动专题报道

江西省献血办授予保险业“踊跃献血 乐于助人”爱心行业荣誉称号

每年的7、8、9月份是江西省的献血淡季,为有效缓解血荒局面,展现行业爱心形象,在2015年7月8日第三个全国保险公众宣传日,江西省保险行业协会发起了江西保险业大型公益献血活动,来自江西保险业37家省级保险公司及南昌市保险行业协会组织的426名献血志愿者通过集体献血的方式让公众切身感受到“保险,让生活更美好”的行业精神,当天共献血近12万毫升,向社会公众充分展示了保险行业履行社会责任

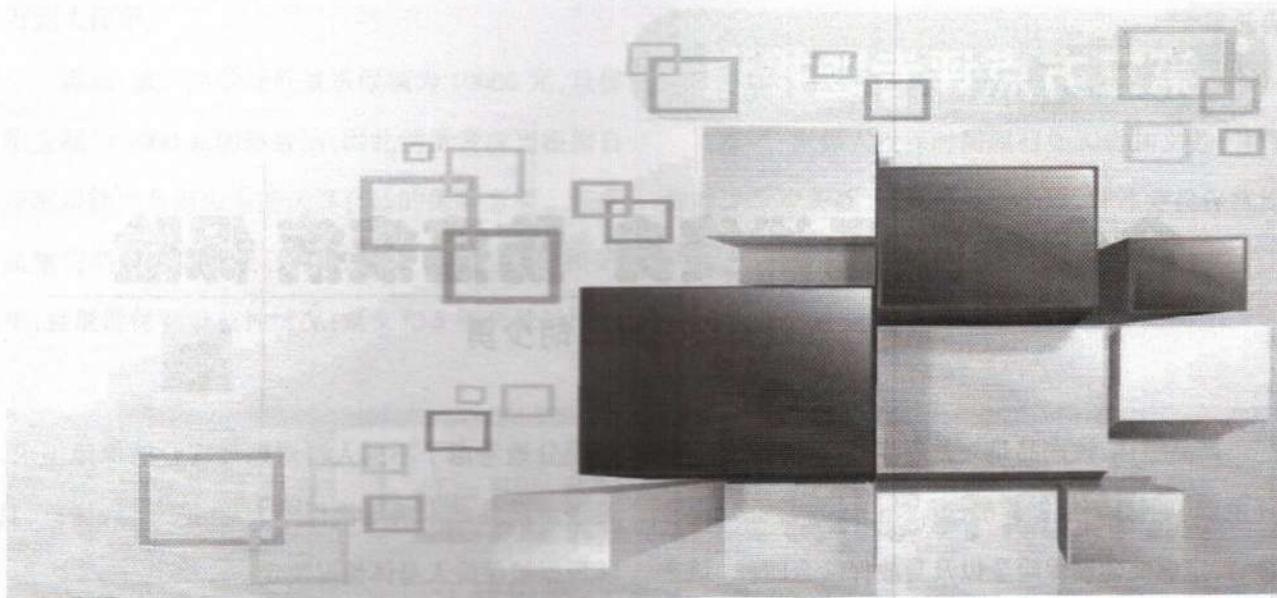
这次爱心献血公益活动吸引了江西日报、江西电视台、江南都市报等十几家主流媒体到场报道。从7月8日当天开始,江西的各大新闻媒体对保险业的献血活动做了全面报道,在社会上引起强烈反响。



无偿献血与保险业有着一个共同点,就是“平时注入,难时受益”,无偿献血活动也诠释了保险业“雪中送炭”、“危难之处显身手”的行业特性,早在2012年,首次举办以“勿忘灾

害人间有爱”纪念汶川大地震爱心献血以来,每年持续献血,连续四年至今共计1616人献血,献血量达440600ml,再次用实际行动展现了大爱无疆、互帮互助的行业精神和勇于担当的社会责任感。

任、服务民生的良好形象。在宣传日启动仪式上,江西省献血办授予保险业“踊跃献血乐于助人”爱心行业荣誉称号,江西省保险行业协会已成为“无偿献血应急单位”。



人保财险景德镇市分公司 积极开展“值守公交站台”公益行动

从7月份开始,人保财险景德镇市分公司组织由全系统28岁以下团员青年和积极要求进步的员工(含入党积极分子、预备党员等)组成的志愿者,利用双休日休息时间,不顾盛夏炎热,组成文明交通服务队,到公司附近公交站台开展“值守公交站台”公益行动。进一步巩固公司文明单位创建成果,积极倡导文明出行,维护交通安全。

人保财险景德镇市分公司的志愿者们手

持小红旗,配戴统一标识,着装整洁,仪表端庄,精神饱满,主动配合执勤民警维护公交站台周边的交通秩序,有效劝阻、制止不文明交通行为。引导市民不插队不抢位,自觉排队有序上车。帮助搀扶老弱病残、孕妇和小孩等乘车有困难的人员安全上下车。受到交警、公交车司机和市民的称赞。

据了解,人保财险景德镇市分公司组织开展的“值守公交站台”公益行动将持续一年。

第三方点评专题报道

合众一生无忧终身 防癌疾病 保险

江西财经大学 胡少勇

产品综述：该产品是一款癌症疾病保险。保险责任主要包括分癌症轻症确诊保险金、癌症确诊保险金、特定癌症确诊保险金以及身故保险金四种。该产品设有意外的临时保障条款，有一定新意。在投保人支付首期保险费至保险公司同意承保或发出拒保通知书并退还保险费之日起，30天以内，被保险人因意外身故可以申请意外身故保险金，不高于20万元人民币。总体而言，该产品覆盖了癌症疾病过程中的主要风险，风险转移针对性较强。该产品规定，28天至50周岁身体健康的人均可购买，这一保障计划比

较充分地考虑了不同人群对癌症疾险的保障需求。另外该产品并未规定被保险人必须要进行体检，具体根据被保险人身体情况决定。

风险提示：该产品除身故保险金外其他保险金的受益人均为被保险人本人。就保险责任而言，该产品重在提供防癌保障，身故保障相对较弱无重疾保障。

建议：投保人投保时应履行如实告知义务，仔细阅读保险条款，尤其是免责条款，并注意投保犹豫期，超过犹豫期退保会产生一定损失。

合众珍爱幸福终身 重大疾病保险

江西财经大学 胡少勇

产品综述：该产品是一款终身重疾保险产品，主要提供重大疾病和身故保障，具体涵盖了50种重大疾病、意外伤害、以及身故等保障，保障期限长且相对全面。凡年龄在18岁至65周岁，身体健康者均可作为被保险人。被保险人因意外伤害导致身故或本

合同限定的重大疾病无需180天的等待期。该产品设有意外的临时保障条款，有一定新意。在投保人支付首期保险费至保险公司同意承保或发出拒保通知书并退还保险费之日起，30天以内，被保险人因意外伤害事故身故可以申请意外身故保险金，不高于20

万元人民币。

提示:该产品的最低基本保额为10000元,且保险金额为1000元的整数倍,因此消费者应当根据自身缴费能力及保障需要选择合适的保险金额。该产品缴费期限分为趸交、5年、10年、14年、19年和29年,且最低保费分三种情况:趸交和5年交最低保费

不得低于5000元;10年交及10年交以上交最低保费2500元。

建议:投保人投保时需履行如实告知义务,并仔细阅读保险条款,尤其是免责条款,并注意投保犹豫期,超过犹豫期退保会产生一定损失。

人保健康一生无忧综合保障计划点评

江西中医药大学 吴海波

综述:该产品是一款集护理、重疾和老年保障于一身的返还型健康险产品。该产品保险责任相对比较全面,不仅为被保险人在遭受意外伤害或意外伤害之外的其它原因而导致失能时提供护理保障,而且在被保险人年满60周岁后,若其继续生存,还能为其提供保险金额的2%的老年护理保险金,直至被保险人年满70周岁(即69周岁后的首个保单周年日止);重疾和身故保障功能更加体现了该产品的人文关怀。总体而言,该产品是目前同类产品中责任较全面、保障较丰富的产品之一。该产品规定,出生28天至55周岁,身体健康的人均可购买,这一保障计划不仅涵盖了较广的年龄层次,而且较充分考虑了不同人群对健康险的保障需求。趸缴、年缴(10年、15年、20年)的缴费方式,也为投保人的缴费提供了多层选择。

提示:该产品包含“一生无忧个人护理保险”和“附加一生无忧个人重大疾病保险”两个险种,须同

时投保,主险与附加险不可分割。就保险责任而言,该产品重在提供护理保障,重疾保障与身故保障相对较弱,最高60万的保险金额不足以弥补客户因为重疾或身故带来的损失。还需注意的是,未成年人身故责任累计限赔为5万元(北京、上海、广州、深圳四地为10万元)。相对于同类产品而言,该产品重大疾病的覆盖范围偏少(仅为31种疾病),而重疾险费率则偏高;70岁的保险期限也偏短。缴费方面,本产品规定,年龄加缴费年期须 ≤ 60 ,言外之意也就是说,只有50岁以下的人(含50岁)才能选择年缴保费方式。此外,该产品不受理高危险职业的被保险人投保申请。

建议:总体而言,该保险是一款能提供护理、重疾和身故保障的多功能型产品,较适合50周岁以下,尤其是30-50岁之间,对健康保障要求全面的人群投保;对50岁-55岁之间的人群,若家庭经济实力较强,该产品也是不错的选择。

平安附加意外伤害团体医疗保险评点

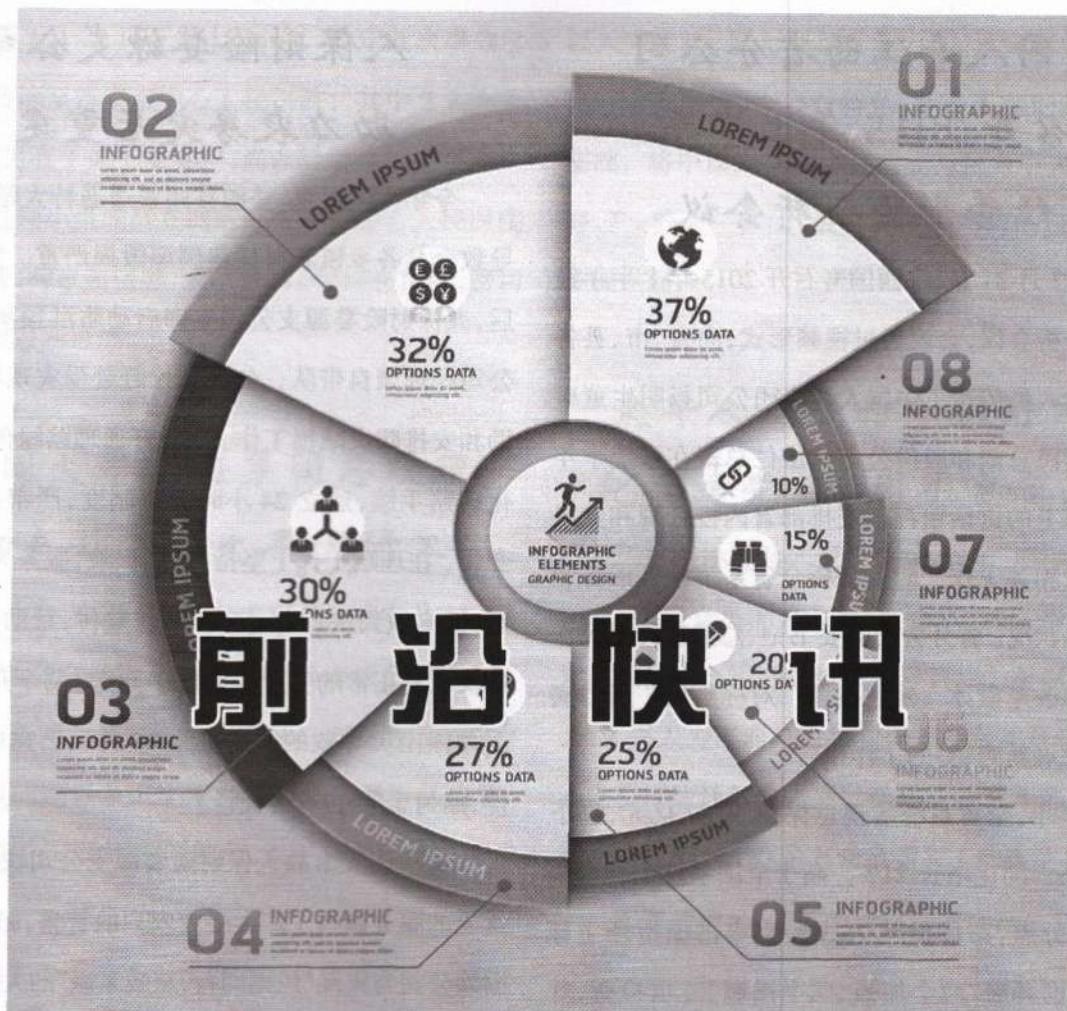
华东交通大学 郑也夫

综述：该产品是一款以团体方式投保的意外伤害医疗费用附加保险产品（主险可为平安团体意外伤害险或一年期定期寿险等）。采用一次性缴费方式，保险费率高低取决于被保险人职业类别，费率合理。10万元的最高保额能有效抵御意外医疗支出，保障性强。产品特色在于被保险人不限于投保团体的成员，参保成员的配偶和子女也可以参保本产品，实现了一份保障保全家的最大化保障效果。产品门槛较低，5人以上即可参保；适用群体广泛，被保险人投保年龄一般为18-60周岁，在退休人员占比不超过10%的情况下，最高投保年龄可放宽至70周岁。

提示：产品只针对意外事故造成的医疗费用理

赔，并不包含疾病医治费用赔付。保险支付范围不含自费项目及药品，并设有一定的免赔额。作为社会保险的补充，赔偿仅对扣除被保险人从其他途径获得的补偿后的剩余部分医疗费用进行给付。另外，值得投保团体注意的是，企业主为其员工投保此险种，保单受益人只能指定为被保险人本人或其近亲属，企业主无领取保险金权利。

建议：总体来看，该产品投保简便，责任明确，保障范围广，保险期限富有弹性，可根据投保人自身情况自由设定，费率较低，且有保费税前列支的财务优势，适合机关、企事业单位和社会团体、特别是小微企业或者职业风险较高的企业为员工投保。



人保财险江西省分公司 推行市级车险理赔核损 岗位竞聘上岗

为进一步深化理赔事业部改革，优化关键岗位的人员结构，规范核损人员的管理，构筑核损人才的储备库，6月24日，人保财险江西省分公司在全省系统启动市级车险核损员竞聘上岗工作。

本次竞聘工作分公布岗位、公开报名、资格审核、组织笔试、述职答辩和综合评价等六个环节，最终16

人走上了专职车险核损岗，他们将由省分公司理赔事业部颁发聘任证书，并签订岗位任期目标责任书。

据了解，本次竞聘结束后，人保财险江西省分公司理赔事业部一是将从职责、标准、流程、考核等方面进行规范，确保车险核损的标准化；二是组织上岗人员进行集中、系统的培训，确保人员素质尽快满足岗位的需求；三是制定市级核损人员管理、考核办法，将市级核损人员的考核主体由市分公司转化为省、市两级共同考核，确保核损质量的一个质的飞跃。

**中国人寿江西省分公司
召开 2015 年上半年
经营形势分析会议**

7月31日,江西国寿召开2015年上半年经营形势分析会议,会议通过视频形式,向省、市、县各会场参会人员传达了中国人寿集团公司杨明生董事长、缪建民总裁和股份公司林岱仁总裁在系统半年工作会议上的讲话精神,安排部署内控合规和党风廉政建设相关工作,研究分析全省系统经营形势和市场竞争状况。省分公司党委书记、总经理许建民作了题为《改革破冰 发展破题 对标破局 努力实现公司发展新跨越》的工作报告。

上半年,全省系统实现总保费59.67亿元,创下历史新高,同比增长21%,高于全国系统平均增幅2.1个百分点,市场份额26.3%,牢牢占据市场主导地位;全面开展“两个加强、两个遏制”专项检查,并积极推进自查整改工作;对接“险资入赣”,助推集团公司与省政府战略合作;开展“爱心保单”活动,共捐赠30余万元,为老区人民捐资助学。根据当前宏观经济稳定增长的良好机遇和保险行业快速发展的有利形势,许总要求全省系统上下深入贯彻集团公司、股份公司上半年经营形势分析会议精神,围绕全年既定的奋斗目标,坚持发展是第一要务,合规是第一责任,改革破冰,发展破题,对标破局,努力实现公司发展的新跨越,引领和促进我省保险行业持续健康稳定发展,继续致力于为更广泛的客户群体提供优质的产品和服务,为全省经济发展作出应有的贡献。

**人保财险婺源支公司
助力农房灾后重建**

今年入汛以来,婺源县频繁遭遇特大暴雨袭击,导致全县各乡镇农村住房倒塌毁损严重。灾情发生后,人保财险婺源支公司立即启动防洪预案措施,由公司经理亲自带队,分组划片赶赴受灾现场进行查勘和安排防灾减损工作。同时开通理赔绿色通道,简化理赔手续,建立24小时值班制度,严密关注灾情变化。在理赔工作上坚持“人民保险,服务人民”的原则,切实做到快查勘、快定损、快赔付,帮助受灾农户尽快恢复正常的生活秩序。仅这几个月,全县共受理因雨灾导致的农房报案80件,已完成赔付65件,赔付金额17.6万元。

此次雨灾事故人保财险婺源支公司快速理赔和优质的服务赢得了广大受灾农户的赞誉,彰显了人保财险公司与灾民“风雨同行,至爱至诚”的人保精神。

**平安人寿吉安中支
响应分公司积极应对处理
井冈山大巴坠崖事故**

7月21日中午13时许,在井冈山230省道八面山路段,因司机操作不当致大巴车滑落坠崖,此次事故有8人为平安人寿客户。平安人寿江西分公司及时启动应急预案,成立事故处理小组,指导对本次事故的应急处理。公司客户服务人员第一时间联系事故现场并赶往重伤人员转诊医院,核实事故情况、人员伤亡信息,开展后续客户服务工作。

前沿快讯

截至 7 月 22 日下午 15 时许,确定此次事故已有 5 人转诊至吉安市中心人民医院,其中 2 人为平安客户,另有 1 人平安客户,尚在转诊途中。平安人寿事故处理小组成员立即赶赴吉安市中心人民医院探望伤者,与家属接触,表示慰问。公司将持续、密切关注事故最新进展。

中国太平保险集团总经理 李劲夫赴江西太平调研工作

7 月 2 日,中国太平保险集团总经理李劲夫一行 3 人赴江西分公司指导工作,并召开座谈会。重点了解上半年公司业务发展总体情况、当前市场经营存在的主流问题以及下半年经营规划等多方面内容。太平人寿江分、太平财险江分、太平养老江分班子成员参会。

李劲夫对下一步工作提出了具体要求,一是以“最具特色和潜力的精品保险公司”的战略目标为指引,推动业务稳健发展;二是抓住核心业务价值,敢于突破与创新,提升市场份额;三是严抓团队建设,

以人力优势,扩大核心竞争力;四是突出“一个客户一个太平”综合经营特色,并一手抓创新,一手抓基础,将中国太平逐步打造成为致力于为客户提供寿、产、养为一体的“最具特色和潜力的精品保险服务提供商”。

太平人寿江西分公司举办 纪念建党 94 周年主题活动

为纪念中国共产党建党 94 周年,回顾党的光辉历程,增强党员的光荣感、使命感,进一步激发基层党组织活力,提升党组织的号召力、凝聚力和战斗力,太平人寿江西分公司党委于 7 月 4 日组织“重温入党誓词缅怀革命先烈”南昌新四军军部旧址红色行活动,分公司 20 余名党员参与了此次活动。

在活动现场,党员们面对党旗庄严地举起右手,重温了入党誓词。大家表示,一定以更高标准严格要求自己,做好党员的先锋模范作用,以实际行动全力推进公司业务发展,为实现精品战略而努力。





2015年上半年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) 保险纠纷调解工作总量情况

截止6月底,各地市保险行业协会调解中心现有调解员110名,共受理保险纠纷案件182件,成功调解保险纠纷案件78件,调解涉及金额478万余元,消费者执行率100%,保险公司执行率100%。涉及财产险145件,占80%,其中交强险理赔纠纷53件,占37%,商业险理赔纠纷90件,占62%,其他险种2件,占1%;涉及人身险37件,占20%,其中理赔纠纷22件,占59%,退保纠纷10件,占27%,其他险种5件,占14%。

(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42件,成功调解13件,成功调解金额涉及96万余元,其中景德镇市保险行业协会调解中心接收法院立案前委派调解29件,为全省保险行业协会调解中心与法院立案前调解做出表率。法院立案后委派调解的数量27件,成功调解20件,成功调解金额涉及299万余元。其中萍乡市保险行业协会调解中心接收法院立案后委派案件13件,调解成功13件,成功调解金额涉及

174.9万余元,充分发挥了调解中心参与诉调对接的功能性作用。

二、保险纠纷诉调对接工作主要开展情况

(一) 强化职能,完善工作机制。严格遵守调解程序,注意选择调解方式,调解员在查明事实、分清责任的基础上进行调解程序,开展调解工作,帮助当事人达成协议,及时化解矛盾纠纷。已处理的案件,建立完善的回访制度,督促落实调解双方对调解结果的执行,促使调解工作制度化、规范化。

(二) 强化沟通,完善风险管理。主动收集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,从中发现和找出需要公司加强和改善的地方,反思公司的内控管理,进一步完善风控。

(三) 加大宣传,着力提高保险纠纷调解社会影响力。围绕构建“四个机制”、搭建“四个平台”的总体思路,着力在中国保险报、中保网宣传诉调对接、多联动的工作做法,提高保险纠纷调解在群众中知晓度。

(四) 加强协调,着力提高保险纠纷调解工作效果。加强与当地司法局联系,积极与司法局基层工作

科进行沟通，就保险纠纷案件代理中的一些不合常理的现象进行交流，推动司法部门开展基层法律工作者的业务培训。

(五)创新渠道，着力提高保险纠纷调解工作方式。各地保险行业协会调解中心，根据自身区域地方特色，多渠道多部门的沟通，开创新形势下新的调解模式。一是尝试保险纠纷在仲裁方式上获得解决，建立保险纠纷与仲裁委对接的深化合作。二是与消协共商合作，拟建立联合协调维权工作平台、投诉处理联办机制、纠纷投诉衔接机制和维权巡访制度，扩大调解工作覆盖面。

三、存在的问题

(一)由于部分法律规定不够明确，导致消费者与保险公司、保险业与法院在理赔标准和证明标准等方面存在诸多争议，不利于调解；且部分消费者对保险行业协会的调解还存在疑虑，更愿意在交警、法院等部门的组织下进行协商调解，甚至更倾向通过法院判决解决纠纷，也影响了调解工作的开展。

(二)保险消费者及事故受害方对参与纠纷调解表现出很高的积极性，对诉求主张在调解员的分析、调解下，也能作出适度的让步，然而保险公司对调解成功的愿望不够强烈，始终坚持公司的理赔标准，而这个标准与当事方的诉求以及法律支持的赔付标准相差甚远，纠纷案件调解常常因为公司方的原因而无法达成协议。

(三)目前越来越多的案件中诉讼各方均会聘请代理人。有些当事人由于法律知识的缺乏，对代理人的依赖性相当强，致使代理人对案件的影响力普遍增大，相当一部分和略懂法律的代理人怂恿当事人提出高额赔偿，以此提高代理费从中牟利。而作为保险公司的代理方而言，有部分律师也认为自己参与调解就意味着要对保险公司承担更大的责任，因此，代理人往往采取谨慎的态度，对于对方提出的赔偿

要求超过授权范围就明确予以拒绝，调解意味着妥协，故各方当事人愿意选择法院出具的判决。

四、工作建议

(一)进一步加强沟通协调，结合实际，及时总结诉调对接工作中遇到的问题，对存在的分歧和疑难问题充分、积极、广泛开展交流讨论，本着实事求是、互谅互信的原则，共同研究解决办法，保证诉调对接工作依法有序开展。

(二)加强调解员队伍建设。要做好调解员的选拔、聘任、管理和培训工作，在条件许可的情况下适当增加专职调解人员的数量，加强对兼职调解员的管理，进一步提高调解员的调解技能，让调解员具备“专业、严谨、高效”的职业操守，实事求是、公平公正地组织纠纷当事人进行调解。

(三)将调解成果运用与指导保险经营管理实践之中。这才是建立并做好诉调对接的最终目的，也是建立防范和化解纠纷的最有效的长效机制。要对调解案件进行总结、归纳、发掘、分析诉讼案件的产生原因，纠纷焦点，纠纷热点，调解难点，把公司的个案题症结所在，促进公司有针对性地完善改进。

五、下一步打算

(一)抓好关键环节，进一步加强与法院、公司的沟通和协调，保证诉调对接工作无缝对接。

(二)强化培训考核，加强法官对调解员的面对面指导，建立调解员的激励和退出机制。

(三)拓展对接范围，扩大保险纠纷诉调对接收案范围、试点范围，继续完善与交通事故处理大队沟通协调机制。

(四)加强对接管理，细化期限规定，缩短调解周期，真正实现“快立、快调、快结”。

(五)进一步争取财政支持，建立经费保障机制。必须的经费保障能使调解员充分行使调解职能。

2015年二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	2	2	2	34846.94	100%	100%
2	赣州	10	0	0	0	0%	0%
3	高安	8	2	2	527787	100%	100%
4	吉安	5	8	6	231650	100%	100%
5	景德镇	13	42	15	1425458.93	100%	100%
6	九江	16	13	3	25110.21	100%	100%
7	萍乡	8	14	14	1774000	100%	100%
8	上饶	29	50	18	250000	100%	100%
9	新余	8	12	10	212323.59	100%	100%
10	宜春	5	4	2	35641	100%	100%
11	鹰潭	2	1	1	60000	100%	100%
12	南昌	4	34	5	202858	100%	100%
合计		110	182	78	4779675.67	100%	100%

2015年二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	145	责任争议	5	3	2	10	
			金额争议	48	86	0	134	
			其他	0	1	0	1	
其他		0	0	0	0	0	0	
合计		145		53	90	2	145	
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	22	责任争议	3	0	5	8	
			金额争议	11	0	2	13	
			其他	0	0	1	1	
	退保纠纷	10	0	0	6	4	10	
其他		5	0	0	0	5	5	
合计		37		14	6	17	37	

2015年二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	2	2	34846.94	0	0	0
2	赣州	0	0	0	0	0	0
3	高安	0	0	0	0	0	0
4	吉安	1	0	0	0	0	0
5	景德镇	29	9	834675	13	6	590783
6	九江	0	0	0	0	0	0
7	萍乡	0	0	0	13	13	1749000
8	上饶	0	0	0	0	0	0
9	新余	0	0	0	0	0	0
10	宜春	0	0	0	0	0	0
11	鹰潭	1	1	60000	1	1	60000
12	南昌	9	1	30000	0	0	0
合计		42	13	959522	27	20	2990555

2015年二季度车险信息平台分析

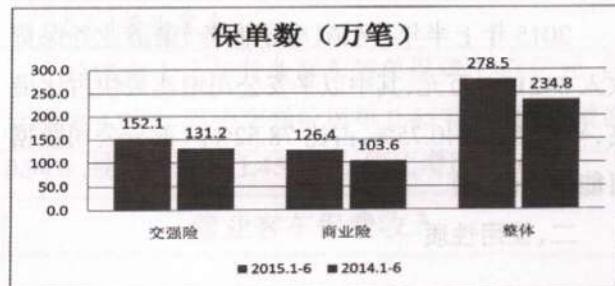
胡远声

一、承保情况

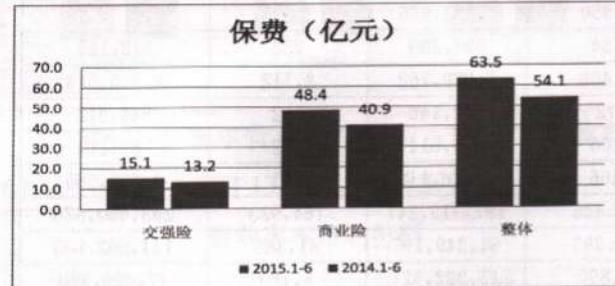
(一)保单数与保费情况

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年上半年累计签单数为278.5万笔，同比增速18.57%，其中交强险保单152.1万笔，同比增速15.88%，商业险保单126.4万笔，同比增速21.97%。



总实收保费63.5亿元，同比增速17.25%，其中交强险实收保费15.1亿元，同比增速14.11%，商业险实收保费48.4亿元，同比增速18.26%。



(二)新车占比

新车保费增速低于行业保费增速

2015年上半年，全省新车保费收入17.26亿元，同比增速8.48%，低于行业保费增速8.77个百分点，

其中交强险新车保费2.8亿元，同比增速-0.51%，商业险新车保费14.46亿元，同比增速10.42%。



新车保费占比下降

2015年上半年，全省新车保费收入占车险总保费的比重由2014年上半年的29.4%下降到27.2%，其中交强险新车保费收入占交强险总保费的比重由21.36%下降到18.62%，其中商业险新车保费收入占商业险总保费的比重由31.99%下降到29.87%，



(三)地市份额表

保费集中程度较高

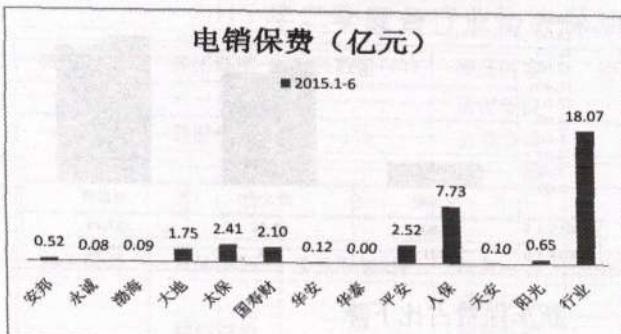
2015年上半年，其中南昌、九江、赣州、宜春和上饶五个地市保费占比72.12%，其中占比分别为22.88%、9.67%、16.2%、12.98%和10.38%，另外六个

地市占比 27.88%，其中鹰潭地市占比最低为 2.48%。



(四) 新渠道业务

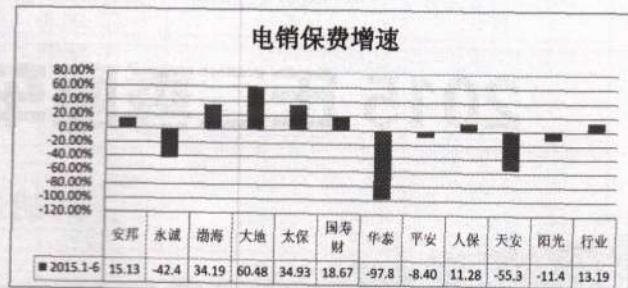
2015 年上半年，电销渠道业务保费收入 18.07 亿元同比增速 13.19%，人保、平安和太保保费排名前三，分别为 7.73 亿元、2.52 亿元、2.41 亿元。



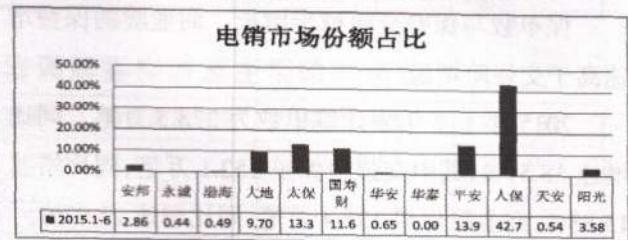
电销渠道业务增速低于行业增速

2015 年上半年，电销渠道业务保费收入同比增

速 13.19%，其中大地增速最高，增速为 60.48%，华泰增速最低，增速 -97.8%。



电销业务依然以人保占比最高，占比 42.7%，其次太保，占比 13.3%，第三平安，占比 13.9%，第四国寿财，占比 11.6%，第五大地，占比 9.7%。



2015 年上半年，网销(电子商务)渠道业务保费收入 34215.9 万元，其中以平安公司增速最快占比最高，平安增速 140.75%，占比 78.52%。(部分公司数据可能存在误差)

二、使用性质

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	2015.1-6	3,119	2,612,568	3,044	8,238,805	6,163	10,851,373
	2014.1-6	104	85,695	101	277,052	205	362,747
中银	2015.1-6	2,003	1,626,590	1,850	5,385,956	3,853	7,012,546
	2014.1-6	148	118,085	134	394,100	282	512,185
太保	2015.1-6	1,303	1,023,751	1,409	3,329,762	2,712	4,353,513
	2014.1-6	90	76,170	72	172,142	162	248,312
国寿财	2015.1-6	106	81,510	106	279,611	212	361,121
	2014.1-6	465	362,855	466	1,276,110	931	1,638,965
平安	2015.1-6	86,508	71,345,631	78,425	197,315,247	164,933	268,660,878
	2014.1-6	32,089	27,243,606	29,299	84,349,197	61,388	111,592,803
天安	2015.1-6	4,590	3,733,519	4,890	13,322,821	9,480	17,056,340
	2014.1-6						
阳光	2015.1-6	9,705	8,030,544	9,914	25,833,067	19,619	33,863,611
	2014.1-6	2,343	1,957,477	2,440	6,601,112	4,783	8,558,589
行业	2015.1-6	107,334	88,454,114	99,638	253,705,268	206,972	342,159,382
	2014.1-6	35,239	29,843,888	32,512	93,069,713	67,751	122,913,601

市场分析

(一) 营业货运

2015年上半年营业货车运签单保费 11.76 亿元,同比增速 -2.7%, 其中交强险保费 2.98 亿元, 同比增速 -5.02%, 商业险保单 8.78 亿元, 同比增速 -1.89%。

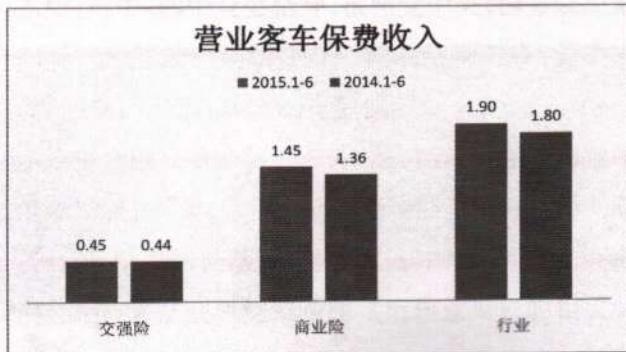


2015年上半年营业货车运保费占比以人保最高 57.34%, 其次太保 13.29%, 国寿财 11.64%。

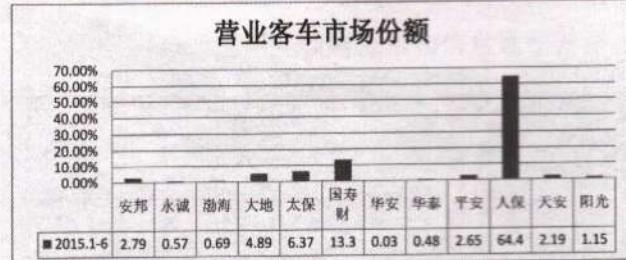


(二) 营业客车

2015年上半年营业客车签单保费 1.90 亿元, 同比增速 4.95%, 其中交强险保单 0.45 亿元, 同比增速 0.94%, 商业险保单 1.45 亿元, 同比增速 6.26%。



2015年上半年营业客车保费占比以人保最高 64.44%, 其次国寿财 13.3%, 太保 6.37%。

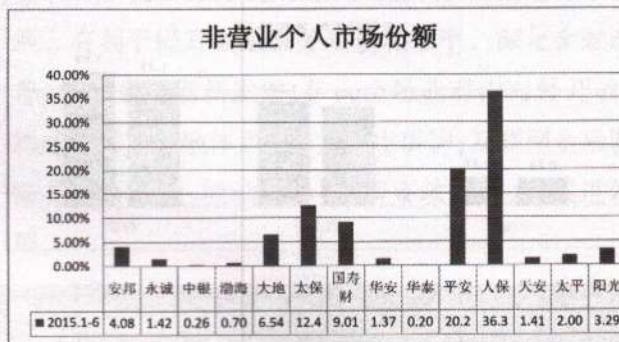


(三) 非营业个人

2015年上半年非营业个人签单保费 41.24 亿元, 同比增速 28.48%, 其中交强险保单 9.08 亿元, 同比增速 26.29%, 商业险保单 32.16 亿元, 同比增速 29.11%。

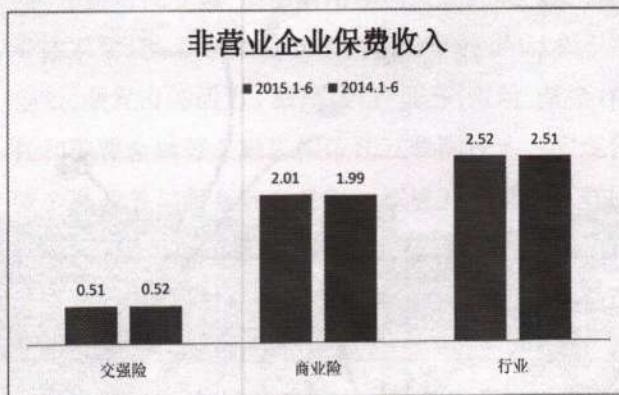


2015年上半年家庭自用车占比以人保最高, 占江西市场 36.3%, 其次为平安 20.2%, 太保排第三位 12.4%, 国寿财占比 9.01%, 大地占比 6.54%。

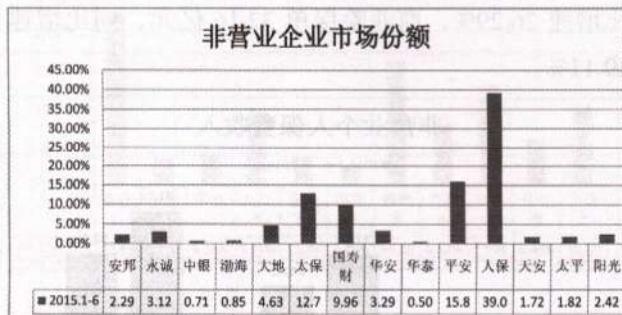


(四) 非营业企业

2015年上半年非营业企业签单保费 2.52 亿元, 同比增速 0.19%, 其中交强险保单 0.51 亿元, 同比增速 -1.19%, 商业险保单 2.01 亿元, 同比增速 0.55%。



2015年上半年非营业企业占比以人保最高,占江西市场39%,其次为平安15.8%,太保排第三位12.7%,国寿财占比9.96%,大地占比4.63%。

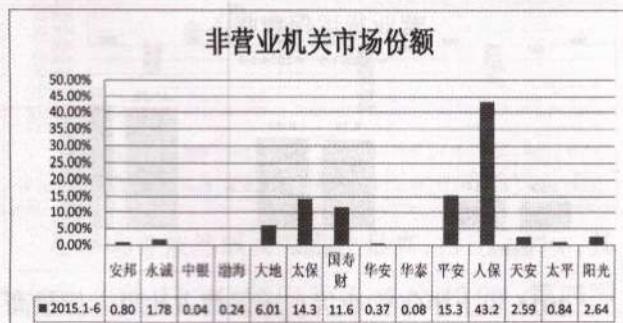


(五)非营业机关

2015年上半年非营业机关签单保费1.31亿元,同比增速-6.12%,其中交强险保单0.28亿元,同比增速-7.47%,商业险保单1.03亿元,同比增速-5.35%。



2015年上半年非营业机关占比以人保最高,占江西市场43.2%,其次为平安15.3%,太保排第三位14.3%,国寿财占比11.6%,大地占比6.01%。



以金融创新促互联网金融健康发展

景 潸

中国人民财产保险景德镇市分公司

为鼓励金融创新，明确监管责任，规范市场秩序，经党中央、国务院同意，中国人民银行、工业和信息化部、公安部、财政部、国家工商总局、国务院法制办、中国银行业监督管理委员会、中国证券监督管理委员会、中国保险监督管理委员会、国家互联网信息办公室日前联合印发了《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》（银发〔2015〕221号，以下简称《指导意见》）。旨在全面贯彻落实党的十八大和十八届二中、三中、四中全会精神，按照党中央、国务院决策部署，遵循“鼓励创新、防范风险、趋利避害、健康发展”的总体要求，从金融业健康发展全局出发，进一步推进金融改革创新和对外开放，促进互联网金融健康发展。对此，各相关部门要按照《指导意见》的职责分工，认真贯彻落实《指导意见》的各项要求；互联网金融行业从业机构要按照《指导意见》的相关规定，依法合规开展各项经营活动。

鼓励创新，支持互联网金融稳步发展

《指导意见》将互联网金融表述为“传统金融机构与互联网企业利用互联网技术和信息通信技术实现资金融通、支付、投资和信息中介服务的新型金融业务模式”，并且充分肯定了互联网金融的作用，称互联网与金融深度融合是大势所趋。

互联网与金融深度融合是大势所趋，将对金融

产品、业务、组织和服务等方面产生更加深刻的影响。互联网金融对促进小微企业发展和扩大就业发挥了现有金融机构难以替代的积极作用，为大众创业、万众创新打开了大门。促进互联网金融健康发展，有利于提升金融服务质量和效率，深化金融改革，促进金融创新发展，扩大金融业对内对外开放，构建多层次金融体系。作为新生事物，互联网金融既需要市场驱动，鼓励创新，也需要政策助力，促进发展。

《指导意见》按照“鼓励创新、防范风险、趋利避害、健康发展”的总体要求，提出了一系列鼓励创新、支持互联网金融稳步发展的政策措施，积极鼓励互联网金融平台、产品和服务创新，鼓励从业机构相互合作，拓宽从业机构融资渠道，坚持简政放权和落实、完善财税政策，推动信用基础设施建设和配套服务体系。积极鼓励互联网金融平台、产品和服务创新，激发市场活力。鼓励银行、证券、保险、基金、信托和消费金融等金融机构依托互联网技术，实现传统金融业务与服务转型升级，积极开发基于互联网技术的新产品和新服务。支持证券、基金、信托、消费金融、期货机构与互联网企业开展合作，拓宽金融产品销售渠道，创新财富管理模式。

指导创新，明确互联网金融监管责任

加强互联网金融监管，是促进互联网金融健康发展的内在要求。同时，互联网金融是新生事物和新兴业态，要制定适度宽松的监管政策，为互联网金融创新留有余地和空间。通过鼓励创新和加强监管相互支撑，促进互联网金融健康发展，更好地服务实体经济。

《指导意见》按照“依法监管、适度监管、分类监管、协同监管、创新监管”的原则，确立了互联网支付、网络借贷、股权众筹融资、互联网基金销售、互联网保险、互联网信托和互联网消费金融等互联网金融主要业态的监管职责分工，落实了监管责任，科学合理界定了各业态的业务边界及准入条件，落实监管责任，明确风险底线，保护合法经营，坚决打击违法和违规行为。

在监管职责划分上，《指导意见》明确“一行三会”各管一摊：人民银行负责互联网支付业务的监督管理；银监会负责包括个体网络借贷和网络小额贷款在内的网络借贷以及互联网信托和互联网消费金融的监督管理；证监会负责股权众筹融资和互联网基金销售的监督管理；保监会负责互联网保险的监督管理。保险公司开展互联网保险业务，应遵循安全性、保密性和稳定性原则，加强风险管理，完善内控系统，确保交易安全、信息安全和资金安全。专业互联网保险公司应当坚持服务互联网经济活动的基本定位，提供有针对性的保险服务。保险公司应建立对所属电子商务公司等非保险类子公司的管理制度，建立必要的防火墙。保险公司通过互联网销售保险产品，不得进行不实陈述、片面或夸大宣传过往业绩、违规承诺收益或者承担损失等误导性描述。

制度创新，规范互联网金融市场秩序

《指导意见》坚持以市场为导向发展互联网金融，遵循服务好实体经济、服从宏观调控和维护金融稳定的总体目标，切实保障消费者合法权益，维护公平竞争的市场秩序，在互联网行业管理，客户资金第

三方存管制度，信息披露、风险提示和合格投资者制度，消费者权益保护，网络与信息安全，反洗钱和防范金融犯罪，加强互联网金融行业自律以及监管协调与数据统计监测等方面提出了具体要求，为互联网金融健康发展营造良好环境。

《指导意见》的要点是：1、P2P界定为信息中介平台。2、股权众筹服务对象界定为小微企业。3、互联网金融要建立合格投资人制度。4、资金托管在银行。5、支持建立专业化的互联网金融研究机构。6、互联网机构可接入征信系统。7、人民银行负责建立和完善互联网金融统计监测体系。虽然此次监管仅为框架性的指导意见，但是会有效推动所有从业者的自律和行业规范性。《指导意见》还规定了互联网支付、网络借贷、股权众筹融资、互联网基金销售和互联网信托、互联网消费金融应当遵守的基本业务规则。信托公司、消费金融公司通过互联网开展业务的，要严格遵循监管规定，加强风险管理，确保交易合法合规，并保守客户信息。信托公司通过互联网进行产品销售及开展其他信托业务的，要遵守合格投资者等监管规定，审慎甄别客户身份和评估客户风险承受能力，不能将产品销售给与风险承受能力不相匹配的客户。信托公司与消费金融公司要制定完善产品文件签署制度，保证交易过程合法合规，安全规范。这既为互联网金融的发展划定了底线，又留出了未来发展空间。

随着《指导意见》的出台，互联网金融野蛮生长的时代走向尾声，将被纳入法治化和依法监管的轨道。《指导意见》首次以正式文件形式分别明确了各监管部门主要职责，一定程度上摆脱了互联网金融长期处在无监管的空白期，为互联网金融正面有序发展指明了基本框架。但是，由于这尚是央行等十部委出台的指导意见，其具体监管与实施有待各部委出台（或联合制定）相关监管细则，其中涉及很多方面，我们昂首企盼，呼之欲出。

互联网视角下的相互保险

财产保险监管处 熊 平

2014年8月，保险“新国十条”提出“鼓励开展多种形式的互助合作保险”，第一次将发展相互保险上升到了国家意志，2015年1月保监会制定《相互保险组织监管试行办法》出台，为互助保险的组织形式及设立、运行提供了法律依据，2015年6月4日李克强总理主持召开国务院常务会议再一次明确提出“鼓励发展互助保险”，作为大众创业、万众创新，以市场活力和社会创造力的释放促进生产力水平上新台阶的一项重要内容。新常态下政策和市场环境下，发展相互保险是深化保险业改革和发展的切实需要。也是落实国家普惠金融发展战略的重要举措。

被点燃的相互保险市场激情

所谓相互保险，是指具有同质风险保险需求的单位或个人，通过订立合同成为会员，并缴纳保费形成互助基金，由该基金对合同约定的事故发生所造成损失承担赔偿责任，或者当被保险人死亡、伤

残、疾病或者达到合同约定的年龄、期限等条件时，承担给付保险金责任的保险活动。

相比传统保险，相互保险可以更好地彰显保险“互助共济”的本质，弘扬“我为人人，人人为我”和“扶危济困”的保险互助文化。实际上，虽然相互保险在我国尚属新型商业保险形式，但自1756年世界第一家相互保险公司诞生后，经过多年发展它已经在国际保险行业占据了重要地位，如美国最大的人寿保险公司就是美国西北相互人寿保险公司。根据国际相互合作保险组织联盟统计，2013年全球相互保险保费收入达1.23万亿美元，占全球保险市场的26.7%；覆盖人群8.25亿人，相互保险组织总资产7.8万亿美元。

伴随着年初相互保险监管新规的出台，市场热情被急速点燃，一大批“触网”公司纷纷出资筹集相互保险组织，其中不乏不少上市公司的身影。

保险需求的长尾

政府的相关政策助推了相互保险的发展，对于市场而言更根本的冲动，是产业资本盯上了“互联网+”业态下传统保险的盲区——保险需求的长尾。

长尾理论(The Long Tail)是美国连线杂志主编Chris Anderson在2004年基于对亚马逊和iTunes等网站的商业运营模式的考察首先提出的。他认为传统市场只关注能够产生巨大收益的少数畅销产品，然而在销量不佳的产品市场上，如果生产成本足够低廉、销售渠道足够畅通，那么这些需求或销量不佳的产品共同占据的市场份额就足以和畅销产品的市场份额匹敌。

对于保险消费而言，随着社会经济的发展，社会大众对风险管控的需求提高，保险消费意识也进一步提升，个体保险消费者的差异化需求逐渐显现，并呈现出小额、海量、高频、碎片化的特征，然而让碎片化的需求聚集在一起便形成了长尾效应，能成为一个总体体量极其巨大的需求市场。(众安保险率先针对线上庞大客户群开发个性化的保险产品，如退货运险，填补了实体保险公司无法触及的保险需求，已经取得较好的效果。)

但现阶段的保险市场面对这个长尾市场却“心有余、而力不足”，一是传统保险业具有明显的组织集中、资源集中的特点，在经营中追求规模效应来降低成本，导致产品的同质化程度高，产品开发和渠道建设大多集中在车险、普通寿险等领域；二是传统保险企业的管理链条和销售链条过长，一方面是内

部的经营管理成本过高，需要批量化的销售摊薄成本，另一方面是对于保险消费者需求的反映效率不高。三是缺乏定价能力，现在的保险产品定价都是根据大数法则，依托大量的历史数据精算的，但是现阶段的保险行业对于消费者新兴的差异化保险需求缺乏历史数据来源渠道和积累。

相互保险的优势

相互保险插上互联网的翅膀能有效解决传统保险的面临的问题。一方面互联网能够将碎片化场景聚合起来，成为可挖掘的市场，以较低的成本服务于传统金融服务不到、或无法服务的领域，聚合起细若芥粒的碎片化需求，激活潜力无限的长尾市场，为相互保险的发展提供了基础。另一方面相互保险有别于传统商业保险的运营模式，更能满足小、散、多的保险需求长尾。

第一，经营理念更契合“开放、平等、协作、分享”互联网精神。相互保险的参与者通过购买保险成为会员，既是相互保险的投资者，又具有投保人和被保险人的双重身份。这种建立在投资者和消费者同一基础上的产权结构，充分被保险人的参与度，运营的透明度，使得相互保险组织不以利润最大化为目标，而以服务最大化为经营理念，能够专注于风险管理，以较低的成本为会员提供保障，积极为会员提供理赔服务，保证投保人长期利益的实现。

第二，相互保险能够有效的降低成本。首先经营成本，相互保险组织的成员对该机构所面临的潜在

风险与灾害损失有更清楚的认识和评价，因此，核保、定损、理赔等环节可以简化，节约了成本费用。其次销售成本，相互保险公司的业务类型相对集中，保险标的的同质性高，客户群体相对集中，相互保险类“众筹”模式的营业方式，省去了中间代理的环节，降低了成本费用。

第三，产品设计更贴近市场需求。相互保险的成员以交纳的保险费为限承担有限责任。相互保险经营中有盈余时，则或者拨作公积金及法定准备金，或者以保单红利的名义分配给公司成员(保单持有人)。若亏损时，或者由公司成员(保单持有人)以分摊保费的方式弥补，或者采取减额赔偿，即削减部分保险金的方法加以解决。这种经营模式下，保险产品的定价可以更贴合保险消费者对自身风险的心理预期，而且能通过后期的分红、减保等措施平滑初始产品定价的偏差，保证持续经营，真正体现“共享收益，共摊风险”经营理念，能够有效填补传统保险公司对陌生标的和高风险标的承保厌恶，有利于吸引广大成员的积极参与，极大地刺激了保险的有效需求。

新兴相互保险的经营模式

传统的相互保险主要有相互保险社、保险合作社、交互保险社和相互保险公司四种形式，是独立于商业保险公司的运作的，但随着网络科技的发展，在国外也逐渐催生出新的商业模式，即相互保险与传统商业保险的组合模式。

英国一家保险中介公司 Bought By Many 通过社

交平台吸引具有相同保险需求的人，为这些客户统一协商保险条款、统一报价，客户可根据自身具体需求购买保险，这种做法在为客户节省开销的同时，也为保险公司降低客户流失率。Bought By Many 的业务模式是社交互助保险的一种应用，更多针对长尾需求客户。

还有另一种更充分应用了社交互助理念的新业务模式——RishHuddle，它让客户组成小组并共担风险，同一小组的客户共享保费资金池，赔付也优先从共享资金池提取，除非资金池赔穿保险公司才会负责后续的赔付，而如果共享资金池年底有结余则会作为激励返还给客户。这种模式充分利用口碑和推荐以降低获客成本，同时因为强大的激励机制，客户会自行选择风险更小的客户纳入小组而剔除高风险的客户，降低了保险公司的整体风险。

欧美国家相互保险的几百年的发展历史，消费者的认知已经比较成熟，监管也相对完善，我国的相互保险还处于起步阶段，但在互联网经济快速发展的推动下，相互保险面临着跳跃式的发展，将极大的突破传统保险的经营区域、经营险种、经营模式等固有限制，同时不可避免的将伴随着非法经营、非法集资、保险欺诈等潜在风险，对保险监管的思路和能力而言也可能是全新的考验。

两会大事记

(七月)

7月,下发《江西省车险信息平台电子联系单处理暂行办法》。

7月3日,组织召开江西保险业第十八次产险峰会,并签订《江西省车险销售诚信公约》。

7月8日,组织召开“7·8全国保险公众宣传日”大型宣传活动,开展“情系城市美容师 保险大爱献环卫”捐赠、“最美江西保险人”颁奖、“勿忘灾害 人间有爱”大型献血活动等一系列活动。

7月9日,组织7家寿险公司代表召开江西人身险行业理赔会议,讨论研讨《江西省寿险业理赔流程及索赔单证行业标准》和《人身险诚信理赔服务标准》并根据公司意见进行修改。

7月13-14日,草拟《江西省车险自律检查方案》和《江西省车险市场同业评议监督制度》,并发各产险会员公司征求意见及修改。

7月16日,组织召开银邮工作会议,研究当前银邮业务市场出现的新情况,做好风险防范。

7月23日,积极开展第三方产品评点工作,对健康险产品第三方评点内容逐一登报、挂网。

7月27日,组织录制中国金融音乐家协会第一届“金声奖”百人大合唱比赛视频。

7月30日,组织召开秘书处全体员工大会,通报人社部、中国保监会《关于表彰全国保险系统先进集体先进工作者和劳动模范的决定》,研究部署协会近期重点工作。

7月31日,参加保监局全国保险系统先进集体和劳动模范座谈会并在会上发言。

江西保险业第十八次产险峰会

江西保险业召开 第十八次产险峰会



保监局产险处副处长黄静讲话



会议由华安产险江西分公司总经理袁晨一主持



省行协秘书长孙明才就《江西省车险销售诚信公约》进行了解读

各产险公司总经理会议交流





人保财险江西省分公司95518举办第七届“语音天使杯”风采大赛



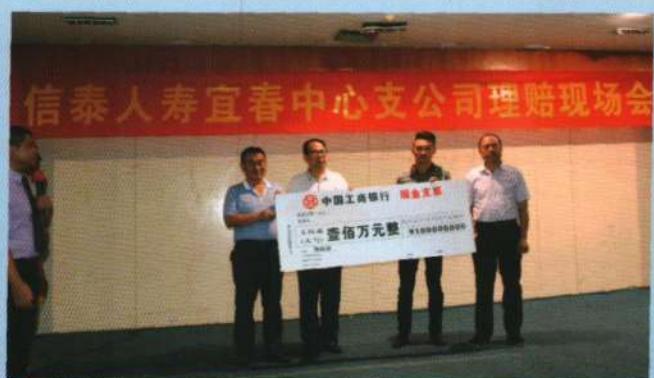
抚州市保险行业协会联合市交警支队召开快赔中心业务协调会议



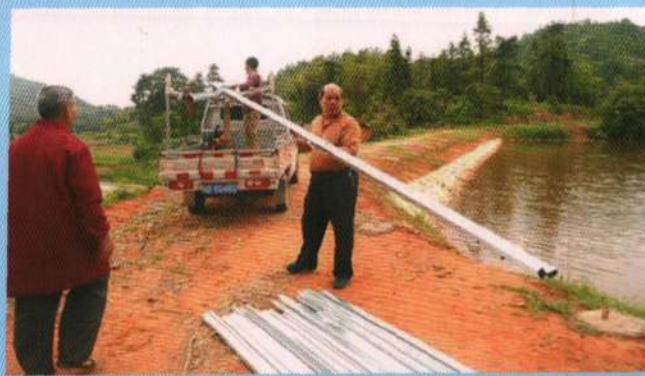
新余市召开2015年保险合同纠纷诉调对接工作会



省行协组织如开银保工作会议



信泰人寿江西分公司完成“百万身驾”首例理赔案



人保财险安远支公司为乡村鱼塘建护栏保障安全千万家