

刊首语

FOREWORD

胡适谈保险

1933年4月9日,上海《申报》的“人寿保险专刊”第四期,刊出了胡适的一幅题词,堪称中国知名学者向国人推荐人寿保险的一次“先例”。题词写道“人寿保险含有两种人生常识:第一,“人无远虑,必有近忧”,所以壮年要做老年的准备,强健时要做疾病时的计划。第二,“日计不足,岁计有余”,所以微细的金钱,只须有长久的积聚,可以供重大的用度。”

1930年,胡适就为自己购买了人寿保险与财产保险,在当时中国学者接受保险理财方面可谓是走到了前列。1935年12月30日,他曾在日记中提到:“到浙江兴业银行,到中孚银行,把寿险费及书籍保险费还了。”这一还付保险费的记载,足以证明,胡适已将保险看得何等重要,将自己的健康及个人藏书一并纳入了保险计划当中。

但胡适晚年流寓美国时,并未能像在中国时那样,有计划地实施个人保险计划。这导致他一度贫病交加,当心脏病复发入院治疗时,医疗费也成了难题之一。实际上,他曾想过要在美国参投“医保”,但因其年老多病,被拒之门外。

无怪乎,胡适老年曾将保险与人生伦理联系起来,做过这样一番感叹。他说:“保险的意义,只是今天作明天的准备;生时作死时的准备;父母作儿女的准备;儿女幼时作儿女长大时的准备;如此而已。今天预备明天,这是真稳健;生时预备死时,这是真旷达;父母预备儿女,这是真慈爱。能做到这三步的人,才能算作是现代。”

目录 Contents

(总第 182 期)

编辑委员会

主任：陈 静

副主任：余祖典 程健荣 叶慧霖

委员单位：

人保财险江西省分公司	中国人寿江西省分公司
太平洋产险江西分公司	太平洋人寿江西分公司
平安产险江西分公司	平安人寿江西分公司
天安保险江西省分公司	新华人寿江西分公司
大地产险江西分公司	泰康人寿江西分公司
华安产险江西分公司	太平人寿江西分公司
安邦产险江西分公司	平安养老江西分公司
都邦产险江西分公司	合众人寿江西分公司
阳光产险江西省分公司	民生人寿江西分公司
国寿财险江西省分公司	人保寿险江西省分公司
渤海产险江西分公司	人保健康江西分公司
中银保险江西分公司	阳光人寿江西分公司
永诚产险江西分公司	中邮人寿江西分公司
出口信用南昌营业部	富德生命人寿江西分公司
华泰产险江西省分公司	华泰人寿江西分公司
太平财险江西分公司	信泰人寿江西分公司
恒邦财险江西分公司	安邦人寿江西分公司
永安产险江西分公司	太平养老江西分公司
鼎和产险江西分公司	泰康养老江西分公司
中华保险江西分公司	百年人寿江西分公司
	华夏人寿江西分公司
	农银人寿江西分公司



江西保险微信公众号

刊首语

胡适谈保险 1

监管动态

江西保险业采取四项举措推进保险纠纷调处工作 4

江西推动险企险资进入养老服务市场 5

江西保监局“链条式”管理深化党风廉政建设 5

两会行动

展讲师风采 树行业标兵

——江西保险业首届寿险十大金牌讲师大赛圆满落幕 6

省行协推动保险司法深入合作 7

省行协积极推进涉理赔司法鉴定工作 7

省行协组织召开保险合同纠纷诉调对接工作座谈会 8

八一慰问子弟兵 保险南昌送深情

——江西保险业八一前夕走访慰问部队官兵 8

省行协参加省直连续性内部资料法规培训班 9

江西省保险行业协会郑重提醒车险投保客户 10

萍乡市保险行业协会召开五届二次理事会 10

新余市保险行业协会与市公安局召开座谈会 10

新余市保险行业协会召开“保险 + 信贷”现场办公会 11

鹰潭市保险行业协会开展保险知识进军营 11

资讯速递

人保财险江西省分公司深化“司法 + 保险”合作 多地与法院签署合作协议 12

人保财险江西省分公司承办全省深化执行调查合作机制座谈会 12

人保财险江西省分公司与新余市人民政府签署全面战略合作协议 13

再创新辉煌 迎接十九大

——中国人寿江西省分公司召开上半年经营形势分析会 13

平安产险三天预付百万 为客户解燃眉之急 14

太平人寿江西分公司参观八一起义纪念馆 纪念“三个 90 周年” 14

太平人寿 2017 年客服节活动多 “少年中国说·太平演说家”闪亮江西 15

太平人寿“名家之约 智慧连城”全国巡讲抚州站圆满结束 15

太平人寿江西分公司提前 131 天达成个险年度期交保费目标 15

中国人寿财险江西省分公司召开座谈奉行“青春与八一军旗同行” 16

中国人寿财险江西省分公司召开非车险发展促进会 16

降赔增效 助力发展

——中国人寿财险江西省分公司召开理赔专题会 16

中银保险江西分公司开展反洗钱专项培训会 16

富德生命人寿江西分公司成功召开“七周年杯”运动会暨 2017 年半年工作会 17

意外无情人有情 理赔服务暖人心

——富德生命人寿快速赔付 32 万元	17
火眼金睛识假案 降赔减损增效益	17
鼎和保险江西分公司党总支开展党日活动 将革命精神贯彻实际生活	18
人保财险赣州市分公司荣获年度社会治安综合治理先进单位称号	18
人保财险上饶市分公司获评全市综治先进单位	19
华安保险江西九江中心支公司总经理受邀参与九江交通广播《保险之声》节目录制	19
人保财险瑞金支公司再次统保 共保全市贫困户农村住房 19883 户	19
人保财险崇义支公司放款 10 万元 签订首笔普惠金融业务订单	19

温暖你我

新华人寿保险公益基金会向江西省见义勇为基金会捐款 300 万元	20
人保财险江西省分公司向省扶贫办递交《扶贫救助保险建议书》	21
赣青扶贫 爱心助学	
——太保产险抚州中支发放公益助学金	21
平安人寿江西分公司热心公益 助力读书梦	22
新华保险江西分公司捐资 8 万元 欲建“新华保险桥”	22
中银保险赣州中心支公司践行社会责任开展“慈善一日捐”活动	22

他山之石

电梯安全事故频发,保险该怎么赔	23
-----------------------	----

学术探讨

关于健全保险销售行为可回溯管理机制的思考	26
用商业保险促会展安全的实践与思考	30
保险支持加快推进革命老区发展的实践与思考	33

法网社区

司机可否转化为本车交强险和商业三者险的第三者? 定残后的护理费与残疾辅助器具费可否同时主张	36
---	----

人物风采

真诚书写保险人传奇	
——记太平洋寿险江西分公司联合区经理 严冬香	39
从下岗工人到人大代表,看她如何完成人生逆袭	
——记太平人寿江西分公司续收系列钻石会会长李国花	41

公 告

2017 年 8 月公司信息报送情况统计	43
行业大事记	44

JIANGXI INSURANCE

江西保险

第 8 期
2017 年第 182 期

江西省保险行业协会 江西省保险学会



>>> 重点關注

- ◆ 江西保险业采取四项举措推进保险纠纷调解工作
- ◆ 江西推动险企资金进入养老服务市场
- ◆ 省行协积极推进涉保理赔司法鉴定工作
- ◆ 展讲师风采 树行业标兵——江西保险业首届寿险十大金牌讲师大赛圆满落幕

主 编: 孙明才

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: 0791-86292371

传真: 0791-83963392

江西保险网: www.jxsbxw.com.cn

电子邮箱: iajiangxi@qq.com

制作承印: 江西金瑞彩印有限公司

(内部资料 免费交流)



江西保险业采取四项举措推进保险纠纷调处工作

江西保险业采取四项举措推进保险纠纷调处工作,化解风险隐患。一是加强行协推动。对省市行协秘书长开展保险纠纷调处培训,进行日常指导,完善调处统计机制。二是加强对外沟通。与地方法院和交警部门建立联系机制,整合社会资源,多元主体参与,形成化解矛盾纠纷的整体合力。三是加强硬件建设。在多个基

层法院设立保险纠纷调解室。创新调解方式,对特殊群体安排上门调解。四是加强协议执行。各公司调解协议执行率达 100%。2017 年至今,江西保险业共受理保险纠纷案件 18195 件,成功调解 17707 件,涉及金额 15100 万元,有效化解了矛盾纠纷。

江西推动险企险资进入养老服务市场

近日,江西省政府办公厅出台《关于全面放开养老服务市场的实施意见》,鼓励险企险资等进入养老服务市场。一是放宽市场准入条件。禁止对包含险企险资在内的社会资本单独设置附加条件、歧视性条件和准入门槛。二是探索建立长期护理保险制度。支持保险公司开发商业性长期护理保险;开展政策性长期护理保险

试点,对按照相关规定购买政策性长期护理保险的投保人给予适当补贴。三是鼓励商业保险机构以投资新建、参股、并购、租赁、托管等方式,兴办普通型或护理型养老机构,并分别按核定床位每张 3000 元、5000 元的标准给予一次性建设补助。

江西保监局“链条式”管理深化党风廉政建设

今年以来,江西保监局以“链条式”管理思路,通过思想引领、制度先行、监督支撑、问责跟进,进一步深化全局党风廉政建设,从严从实监督管理干部。一是思想引领,深化廉政纪律教育。专门制定廉政教育计划,明确支部廉政学习的“规定动作”,持续强化党员干部理论武装。制定党风廉政建设专题学习展板,开展廉政知识闭卷测试、自行编印《廉政手册》,不断筑牢干部思想防线。加强日常性作风教育,通过开辟廉政书架、将监管干部与监管对象交往“十不得”在所有办公室上墙公示、发放家属助廉信,编发动态廉政提醒等方式,使廉政纪律潜移默化入脑入心。二是制度先行,夯实基础保障。制定完善落实党风廉政建设党委主体责任和纪委监督责任的实施意见、党风廉政建设责任制考核办法、行政执法回避暂行办法、现场检查工作监督回访暂行办法、干部现场检查行为“七不准”等多项制度机制,全

面覆盖明责、履责、问责等各个方面。三是监督支撑,持续深化监督力度、拓宽监督视角。专门出台《关于加强党风廉政建设监督检查工作的指导意见》,通过行政监察、实地调研督导、暗访抽查等方式,对基层党组织党建和党风廉政建设工作、中央八项规定执行情况以及公务用车、办公用房使用情况进行监督检查。强化特邀廉政监督员和廉政监督卡等外部监督机制,将监督触角从工作圈向生活圈、社交圈延伸,扩大有效监督的范围。四是问责跟进,重构双重问责体系。重新制定着眼于党内监督的《江西保监局关于实行基层党组织、党员干部问责的暂行办法》和着眼于监管工作的《江西保监局监管问责实施细则》,精准用好问责这个利器,盯住各类问责主体、“关键少数”和重点环节,努力做到不留盲区、不留死角。



展讲师风采 树行业标兵

——江西保险业首届寿险十大金牌讲师大赛圆满落幕

8月29日,由江西省保险行业协会、江西财经大学金融学院联合举办的江西保险业首届寿险十大金牌讲师大赛决赛在南昌举行,随着决赛的顺利举行及颁奖仪式的圆满结束,为期两个月的江西保险业首届寿险十大金牌讲师大赛正式落下帷幕。

本次大赛得到各寿险公司的高度重视,来自全省18家寿险公司推荐的133名优秀讲师共同竞技,充分展现他们精湛的专业技能和良好的精神风貌。

经过激烈的角逐,最终获得江西保险业首届寿险十大金牌讲师的分别是富德生命人寿王静、太平人寿胡婷、新华人寿吕玉、平安人寿樊丽娇、农银人寿李阳、中国人寿陈德妍、中邮保险许志勇、农银人寿符剑姣、

民生人寿李志强、中国人寿陈亚男。获得此次大赛组织奖的公司是太平洋人寿江西分公司。

本次大赛分四个阶段,对讲师专业技能进行全方位考核。第一阶段:网络投票阶段,投票页面涵盖讲师简介、获奖情况等,向社会全面展现保险讲师风采;第二阶段:机考阶段,考试内容包括保险基础知识、相关法律法规和商务礼仪;第三阶段:现场模拟授课阶段,由高校专家教授就讲师现场授课内容、PPT制作、讲解形式等进行赋分;第四阶段:决赛阶段,决赛分为必答题和抢答题,内容包含保险法律法规、保险基础理论、人身险专业知识等。

为确保大赛的专业性、权威性和公正性,从6月初

开始,江西省保险行业协会就联合江西财经大学金融学院共同策划,精心组织,周密部署。成立大赛评审委员会,制定大赛实施方案、大赛规则,并详细确定评分标准,多管齐下、多措并举,为参赛选手搭建一个公平公正的竞争平台,为民众呈现一场高水准的技能比武盛宴。

通过这次大赛,更好提升培训讲师授课技能,展现培训讲师专业风采,全面树立寿险讲师新形象。这既是对讲师技能的一次大检阅,也是对讲师精神风貌的一次大展示,此次活动成功翻开江西保险业寿险讲师竞赛史上华美的第一篇章!

省行协推动保险司法深度合作

近日,江西省保险行业协会秘书长孙明才一行拜访了省高级人民法院民二庭,受到黎章辉庭长的热情接待。孙明才秘书长就前期向辖内各保险公司收集的带有行业共性的问题,如投保单非本人签名、伤残鉴定标准、非医保范围用药、等与黎庭长和民二庭法官等都做了深入探讨,双方还就规范保险行业行为、深化多元化纠纷解决机制等问题进行了交流。

黎庭长强调,保险纠纷是民商事领域重要案件类

型,随着保险纠纷数量日益激增、新类型案件不断出现,通过此次座谈交流、学术研讨等方式,充分借助保险从业单位的专业优势,有利于提高我院保险纠纷专业化的调解和审判工作,不断提升审判质效。

据悉,双方已初步定于下半年召开“保险法律论坛”,涵盖各级人民法院、保险公司、各大高校及律师协会等机构,目前已开始着手筹备论坛活动相关事项。

省行协积极推进涉保理赔司法鉴定工作

为提高司法鉴定质量和保险行业理赔服务水平,维护人民群众的合法权益,做好全省涉及保险理赔司法鉴定工作,日前,江西省保险行业协会与江西省司法厅司法鉴定局召开联席会议,商讨如何规范涉保司法鉴定工作达成共识,形成协作机制。司法鉴定局局长万小红、司法鉴定协会秘书长、会长、各鉴定机构主要负责人及人

保、太保、平安等保险公司理赔负责人参加了会议。

近年来,我省涉保司法鉴定工作快速发展,案件呈逐年增多趋势,涉案赔款金额总量巨大。涉保司法鉴定已成为司法鉴定工作的重要组成部分,同时保险理赔也越来越倚重司法鉴定意见。在新形势下进一步做好涉保司法鉴定工作,对于促进社会公平公正,切实维护

人民群众合法权益,促进保险公司依法理赔,共同树立司法鉴定行业和保险行业的社会公信力意义重大。

会上,保险公司代表就评残时机把握、伤残等级鉴定标准的使用、鉴定委托程序等保险理赔工作中常见的鉴定问题,结合具体案例,与司法鉴定机构负责人深入

交换了意见。司法鉴定局局长万小红强调司法鉴定行业和保险双方要互相了解,互相理解,互相支持,以此为契机,不断深化合作,加强相关问题的交流,探讨统一出台监督管理办法。并提出今后可介入案件评审,由保险公司提供案卷,最大限度地提供“阳光下的鉴定”。

省行协组织召开保险合同纠纷诉调对接工作座谈会

2017年8月16日下午,江西省保险行业协会组织召开保险合同纠纷诉调对接工作座谈会,保监局消保处领导、理赔负责人、法务负责人及南昌市保险合同纠纷调解中心专职调解员共80余人参加会议。

会议就保险合同纠纷诉调对接工作进行了通报:一是截止7月底,保险合同纠纷调解中心共受理保险纠纷案件217件,成功调解保险纠纷案件157件,调解涉及金额860.04万余元;二是12378江西分中心共登记投诉件1223件,其中涉及财产险公司的投诉件793件,涉及人身险公司的投诉件430件;三是南昌市快处快赔一站式上半年在联合调处机制中调解交通事故纠纷11687件,调解涉及金额2533.04万余元。

专职调解员张志文、胡重槐就典型案例进行分析,并提醒各保险公司在诉调对接中应注意:一是坚定原则,必须在法律范围内做到合理合法合情;二是调解要讲究灵活性、快捷性,体现人性关怀。各会员公司对保险纠纷诉调对接工作提出意见、建议并共同商讨下半年工作计划。

会上,江西保监局消保处邵瑛副处长作重要讲话:第一各保险公司要充分认识诉调对接重要意义;第二保险公司要落实好化解保险纠纷主体责任;第三行协和保险公司要加强诉调对接数据统计,加快落实纠纷案件处理;第四要着力宣传,扩大诉调社会影响。

八一慰问子弟兵 保险南昌送深情

——江西保险业八一前夕走访慰问部队官兵

在八一建军节九十周年来临之际,江西保险行业的人保财险、中国人寿、太平洋人寿、平安财险、新华人

寿、合众人寿、富德生命人寿江西分公司在江西省保险行业协会的组织下前往负责南昌城区武装巡逻和反恐

处突任务的武警南昌支队十八中队慰问子弟兵。为 80 名官兵送去西瓜、绿豆、冰糖、王老吉、空调、慰问金等价值 3.5 万元的慰问品和价值 2400 万元保额的人身意外保险。为守护南昌人民安全最可爱的人送上最真挚的节日祝福。

江西保险业一行受到战士们的列队欢迎，在何继征指导员的带领下，保险业同仁参观营房、了解战士们生活，并与官兵们举行了座谈。

座谈会上，保险业同仁通过视频了解了战士们肩负的责任，和战士们日常的训练和执行武装巡逻任务艰苦。何指导员对保险业走访慰问表示感谢，何指导员还向一行人讲述了这个组建不久的武装巡逻部队执行任务敬业、专业，豪迈勇敢，让现场的每一位都在震撼

中感受到军人的伟大和神圣。并表示全队官兵将继续发扬我军光荣传统，为维护英雄城南昌做出新的贡献。

江西省保险行业协会秘书长孙明才对武警官兵长期以来为维护南昌社会稳定、为保护百姓安宁所付出的辛劳致以深深敬意。他表示，改革不忘国防，发展不忘拥军，作为爱心行业江西保险业一直致力于从事爱心公益活动，关心支持部队建设是保险业义不容辞的责任，今后我们将积极主动为部队解决一些实际困难，倡导南昌市保险机构开放有空调职场给巡逻官兵休息。随后，协会和各公司代表分别前往八一广场、南昌火车站、红谷滩秋水广场、洪城客运站各武装巡逻点，为炎日下的武警官兵送去慰问品。

省行协参加省直连续性内部资料法规培训班

为认真学习国家新闻出版广电总局《内部资料性出版物管理办法》，落实《关于加强内部资料性出版管理的通知》精神，进一步提高编印人员的法规意识，2017 年 8 月 21 日，江西省新闻出版局举办了省直连续性内部资料法规培训班，包括省行协在内的连续性内部资料编印单位共计 177 人参加了培训。省新闻出版广电局党组成员、副局长白文松同志出席培训班并作动员讲话。

白文松副局长在讲话中充分肯定了省直连续性内部资料编印工作取得的成绩，并对进一步做好内部资料编印和管理工作提出了四点要求。一是要以习近平总书记系列重要讲话精神为统领，扎实做好舆论引导工作，为“创新引领、绿色崛起、担当实干、兴赣富民”凝

聚力量，营造良好舆论环境。二是要严格把关，牢牢把握正确的舆论导向，确保内部资料编印工作安全。三是要遵守管理办法，严格规范编印秩序。四是要加强学习，不断提高编印队伍素质。

培训班上，局新闻报刊处有关同志对《内部资料性出版物管理办法》作了专题解读，对其重要意义、条款等，结合管理工作实际和案例进行了深入讲解。

培训班传达了总局有关会议精神，通报了 2016 年省直连续性内部资料年度审核工作情况和 2017 年省直连续性内部资料性出版物专题整治情况，部署了下半年我省连续性内部资料性出版物管理工作。南昌大学张国功教授就“内部资料编校管理与规范”作了专题讲座。

江西省保险行业协会郑重提醒车险投保客户

根据《中华人民共和国保险法》和《中国保监会关于整治机动车辆保险市场乱象的通知》(保监财险〔2017〕174号)等相关规定,为切实维护您的合法权益,促进我省车险市场健康发展,现就有关事项作如下温馨提示:

一、依据相关规定,财产保险公司、保险中介机构及个人不得通过返还或赠送现金、预付卡、有价证券、保险产品、购物券、实物或采取积分折抵保费、积分兑换商品等方式,给予或者承诺给予投保人、被保险人保险合同约定以外的利益;不得以参与其他机构或个人组织的促销活动等方式变相违法支付保险合同约定以外的利益。消费者在选择保险公司时,更应理性投保,充分了解各公司提供的服务内容、售后服务、理赔服务

及信誉程度等,不要被“赠送礼品”、“赠送旅游”等虚假宣传蒙蔽。

二、为了避免上当受骗,请你购买车险时选择保险监管部门颁发销售许可证的保险公司、代理机构或代理人,认真查看有关证件。为保障你自身的权益,请不要通过无证机构和人员购买保险。

三、为确保保险公司提供优质售后服务,请在购买车辆保险时,提供投保人、被保险人的真实地址、手机号码及其他联系方式等信息,如请他人代填的投保资料,请务必确认相关联系方式的真实性。

总之,当你自愿选择购买保险合法权益受到侵害时,可以拨打所投保的保险公司客服热线或拨打 12378 热线投诉维权。

萍乡市保险行业协会召开五届二次理事会

8月25日,萍乡市保险行业协会召开了五届二次理事会,江西保监局办公室主任陶建中、科长冯莹莅会指导。会议由会长周爱梅主持。

会议首先由冯莹科长和周爱梅会长介绍了秘书长竞聘相关事宜,之后会议表决通过了辜陆益为萍乡行

协秘书长。

最后陶建中主任作重要讲话,陶主任对做好行协工作提出建议,一是要定好位,二是要履好职,三是协会要加强政治、法律、法规学习,提高整体人员素质。

新余市保险行业协会与市公安局召开座谈会

8月15日上午,新余市保险行业协会联合新余市公安局交警、经侦、刑侦、科信、治安、指挥中心等多个

部门召开关于支持新余保险业发展工作座谈会。

会议前期,新余市保险行业协会征求各会员公司

相关建议,向市公安局上报《关于恳请新余市公安局支持新余保险业发展的请示》,并恳请市公安局充分协调、支持保险业发展。此举,得到了新余市副市长、市公安局局长肖铁军高度重视,随即,肖铁军作出重要批示,并指定党组成员副局长负责抓总落实。

会上,与会人员就新余保险业急需解决的关于调取交警卡口、天网监控视频相关事项、保险欺诈、保闹等问题进行沟通协商。

8月16日,公安科信支队、天网运营公司等与各财险公司理赔经理就调取交警卡口、天网监控视频相关事项进行专题调研。

据了解,下一步,新余市保险行业协会将再次与新余市公安局召开工作协调会,就相关协调事项进行座谈,并由市公安局形成会议纪要,下发至公安局各部门,以加大对新余保险业发展支持力度,为提供新余保险业发展良好环境保驾护航。

新余市保险行业协会召开“保险+信贷” 现场办公会

8月31日下午,新余保险行业协会在新余市银监分局三楼会议室召开了“信贷+保险”合作业务现场办公会。新余市政府副秘书长王喆、市金融办副主任蔡赟、银监分局副局长刘红梅、保险行业协会秘书长张莉苓及全市15家银行机构副行长参加会议。

据了解,此次会议就新余“信贷+保险”业务开展过

程中碰到的焦点问题进行了现场协商和沟通。会议最后,与会人员达成合作共识。与会人员一致认为,开展好“保险+信贷”合作业务,能有效促进更多保险资金直接投向实体经济;开展好小额人身保险等普惠保险业务是支持“三农”和激发全民创业的好事,也是银行、保险公司、贷款人三方共赢的好事。

鹰潭市保险行业协会开展保险知识进军营

在中国人民解放军建军90周年之际,为扎实做好“八一”期间拥军优属、拥政爱民工作,进一步密切军政军民关系。8月9日上午,鹰潭市保险行业协会组织开展了“保险知识进军营”的拥军活动。

协会工作人员来到驻鹰某部队营房,将新购置的生活用品送到该部队官兵手中,并向官兵们介绍了鹰潭保险业发展情况,解答了他们对保险知识和险种的提问。



资讯速递

人保财险江西省分公司深化“司法+保险”合作 多地与法院签署合作协议

8月份以来,人保财险江西省分公司多个地市分公司与当地法院签署执行悬赏和诉讼保全保险服务合作协议,就执行悬赏、诉讼保全等领域开展多层次、多领域的战略合作,为“司法+保险”跨界协作谱写新篇章。

8月9日,人保财险九江市分公司与九江市中级人民法院,直属业务部与浔阳区、濂溪区、庐山法院分别签署了执行悬赏和诉讼保全保险服务合作协议。

8月16日至18日,人保财险新余市分公司与新余市中级人民法院、分宜县支公司与县人民法院、城区支公司与渝水区人民法院分别签署执行无忧悬赏保险、诉讼保全责任保险服务合作协议。

8月22日,人保财险景德镇市分公司与景德镇市中级人民法院就执行无忧悬赏保险、诉讼保全保险服

务合作进行洽谈,并当场签署了执行悬赏和诉讼保全保险服务合作协议。

这一系列协议的签署是人保财险江西省分公司与法院在合作机制上的重要探索和创新。人保财险江西省分公司表示,下一步将充分利用人保的品牌优势、市场优势和网络优势,配合当地法院推动悬赏制度的开展,发挥执行悬赏保险“成本低、杠杆大,渠道畅、曝光强,效率高、赔付快”的优势特点,通过司法实务与保险服务的跨界融合,全面提升全民破解“执行难”的参与感,积极助推社会诚信体系建设。

人保财险江西省分公司承办全省深化执行调查合作机制座谈会

8月14日,由江西省高级人民法院、省司法厅、江西保监局、省律师协会主办,人保财险江西省分公司承办的“深化执行调查合作机制座谈会”在人保财险江西

省分公司召开,人保财险总公司责任保险事业部负责人受邀出席并讲话。

人保财险总公司责任保险事业部在座谈会上简要介绍了近年来该公司在服务司法改革方面的创新之举,深入阐述了保险与司法跨界合作的广阔空间,并强调指出,该公司今年推出的执行悬赏保险是保险与法院的创新合作,有助于司法部门拓宽悬赏执行渠道、增加执行手段、保障当事人权益,对解决执行难问题将发挥积极重要的作用。江西省分公司表示,将与省高院积极合作,总结经验,以点带面,不断推动执行悬赏保险参与解决执行难问题走向深入。

江西省司法厅副厅长江涛发言指出,解决执行难问题应该依靠整个社会的力量,律师和保险公司在其中都发挥了积极正面的作用,从诉讼保全责任保险到执行悬赏保险,保险与司法联系越来越紧密,未来跨界合作的机会非常之多。

江西省高院执行局局长赵九重在讲话中强调,要积极推进并运用好各类机制,实现基本解决执行难这一任务目标,同时,要防止执行难问题的反复。推广悬赏保险是执行工作精细化、社会化的生动实践,是跨行业、跨领域的创新举措,有利于实现当事人的合法权益,维护社会公平正义,促进社会诚信。

座谈会上,与会律师代表就执行调查合作方面的内容展开了激烈讨论,并对执行悬赏保险提出了宝贵建议。

人保财险江西省分公司与新余市人民政府签署全面战略合作协议

8月24日上午,新余市人民政府召开2017全省“降成本、优环境”专项行动暨“百家银行进千企”政银企对接会(新余专场)。

会上,人保财险江西省分公司省分公司与新余市人民政府签署全面战略合作协议。双方将以深入开展农业保险为基础,以综合化保险解决方案防范金融融资风险为延伸,践行“金融扶贫,保险先行”理念,通过支农融资等手段,在普惠金融领域开展全方位、多纬度、深层次的务实合作,为新余打赢脱贫攻坚、全面建成小康社会保驾护航。

人保财险江西省分公司表示,将以此次战略合作协议的签署为契机,进一步发挥自身优势,依托与新余市委、市政府及相关部门的战略协同关系,紧紧围绕新余经济社会发展的关键领域和薄弱环节,深入推进保险保障与支农融资有机融合的体系化建设,加强保险服务供给,创新保险保障方式,扩大保险服务领域,提升保险服务水平,切实发挥好保险经济补偿、资金融通、社会管理功能,共同为新余再铸“工小美”辉煌做出新的更大贡献。

再创新辉煌 迎接十九大

——中国人寿江西省分公司召开上半年经营形势分析会

7月31日至8月1日,中国人寿江西省分公司在南昌召开2017年上半年经营形势分析会。会议认真贯彻落实了中央金融工作会议精神和集团公司、股份公司上半年经营形势分析会精神,全面总结了上半年主要工作,表彰党建先进,分析当前形势,并部署下半年特别是“八九联动”的主要工作。该省分公司班子成员、本部部门主要负责人,销售部门副职,各市分公司总经理和分管销售的副职、个险、银保、团险、健康险部门负责人,各县支公司主要负责人和分管业务的副职,专业公司主要负责人及党建工作获奖代表共计420人参加了会议。

7月31日晚,会议传达了该集团公司、总公司工

作会议精神。该省分公司分管销售的领导分别就个险渠道、银保渠道、团险和健康险渠道下半年的工作进行了具体的安排和部署,为做好下半年的销售工作指明了方向,提出了明确要求,还分别与 11 家市分公司的销售分管领导签订了目标责任状。

8 月 1 日上午,该省分公司举行了 2016-2017 年江西省分公司先进基层党组织、优秀共产党员、优秀党务工作者表彰仪式。该省分公司党委书记、总经理许建民作了题为《扬加快发展之魂 解转型升级之题 再创新辉煌向党的十九大献礼》的工作报告。许建民指出,上半年该省分公司转型发展迈出了坚实步伐,主要体现在:一是期交和续期拉动型发展模式逐步形成;二是主要业务指标绝对数排位在全国有所前移;三是核心业务指标发展再创新高;四是销售队伍建设质量得到提高;五是转变发展方式的成效初步显现;六是科学的资源投放和积极的资产配置政策有效激发基层活力。

此外,许建民要求,要全力以赴打好“八九联动”攻坚战,为全年任务奠定胜局,下半年要按照“提速、必达、争先、进位”的八字目标,个险、银保确保 10 月底提前完成全年预算目标任务;短险确保 11 月底提前完成全年预算目标任务;健康险要稳住市场,达成年度预算。要以高度的责任担当,使命担当,敢于担当,高扬加快发展之魂,提起转型升级之效,坚守风险防控之底,实现跨越发展之形,为全面达成全年各项任务目标而努力奋斗,以再创新辉煌的优异成绩迎接党的十九大胜利召开。完成上述目标,一是要不折不扣地全面完成预算目标;二是要持续放量扩军提升队伍质态;三是要毫不动摇地加快转型升级;四是要将改革全面稳步深化推进到底;五是要压实责任牢牢守住公司风险底线;六是要坚决打赢市场地位保卫战;七是要坚持党要管

党从严治党。

会上,11 家市分公司、鄱阳县支公司“一把手”,电销中心主要负责人,优秀基层党组织代表、优秀共产党员代表就下半年工作举措和目标作了表态发言,作出承诺。

平安产险三天预付百万 为客户解燃眉之急

8 月 17 日,平安产险江西分公司为赣州中矿(赣州)国际钴业有限公司支付 100 万元保险理赔预付款。从客户报案到理赔,仅用了 3 天时间。

据了解,8 月 14 日深夜 23 点 11 分,平安产险接到报案,赣州中矿(赣州)国际钴业有限公司一萃取车间起火,损失严重。在接报案后,平安产险赣州中支理赔经理及查勘员,第一时间前往事故现场勘查损失情况和事故原因。同时,平安产险江西分公司总经理室高度重视,理赔部门立即启动重案处理流程,成立重大理赔事故应急小组。

15 日,分公司理赔应急小组从南昌赶到事故现场核定损失。经现场查勘,该萃取车间全部烧毁,初步核定损失超百万。16 日,分公司与客户达成预赔共识。17 日,分公司共支付 100 万元预赔款。客户收到理赔款后,赞叹平安的理赔速度,表示理赔预付款极大缓解了企业资金周转压力,为平安的快速理赔服务点赞。

太平人寿江西分公司参观八一起义纪念馆 纪念“三个 90 周年”

为纪念八一南昌起义、秋收起义和井冈山革命根据地创建 90 周年,缅怀革命先烈,弘扬八一精神,太平人寿江西分公司于 8 月 11 日下午组织员工到八一起义纪念馆参观学习,追溯人民军队信仰与精神的起源地,重温热血激燃的红色岁月,传承红色基因。

在讲解员带领下,该公司员工们参观纪念馆并回

顾了八一起义的历史背景、领导体系的形成、战斗经过和发展历程。

据了解,此次太平人寿江西分公司组织员工来八一起义纪念馆参观,就是要用切身的感受强化员工对八一精神的理解和认同,从而激励员工坚定强国信念,发扬光荣传统,以“赣担责、赣争先、赣闯新、赣精品”的江西精神奋勇拼搏、干好赣好。

太平人寿 2017 年客服节活动多

“少年中国说·太平演说家”闪亮江西

随着太平客服节在南昌顺利开幕,太平人寿 2017 年客服节重磅活动——“少年中国说·太平演说家”全国少儿口语表达能力大赛也在江西各地陆续举办。经过近一个月的比拼,共有 19 名参赛选手表现出色,最终入围江西赛区复赛。

为增加活动的专业性和公正性,太平人寿江西分公司特别邀请了江西师范大学、江西教育电视台、江西广播电视台专家作为评委为每一位参赛选手做出指导点评。

7 月 31 日“少年中国说·太平演说家”江西赛区复赛在南昌圆满结束,来自九江、新余、上饶的 3 位选手从 19 人中脱颖而出,拿下江西赛区前三名。8 月,他们将作为江西代表参加由中国少年儿童新闻出版总社和中国新闻文化促进会语言文化传播专业委员会主办的“少年中国说·太平演说家”全国少儿才艺大赛。

据悉,此次比赛是太平人寿 2017 年客服节的系列活动之一,本届客服节是以本着“贴近客户、贴近业务、贴近市场”原则,围绕四大品牌开展的大型全国性活动。

太平人寿“名家之约 智慧连城”

全国巡讲抚州站圆满结束

8 月 8 日,太平人寿“名家之约 智慧连城”全国巡

讲江西首场活动在抚州圆满结束。活动共有 1000 余位客户参与。

本次活动以“女性健康知识讲座”为主题,讲座邀请著名女性健康教育专家瑞博士开讲。瑞博士多年来一直从事女性健康普及工作,有近 20 年临床诊疗与研究工作经验。瑞博士演讲诙谐幽默,现场不时掌声雷动。讲座中互动频频,拉近了台上与台下之间的关系,让听众在轻松的氛围中收获健康知识,客户纷纷表示受益匪浅。

据悉,“名家之约 智慧连城”是太平人寿客户服务系列活动之一,是该公司回馈客户的“精品”服务项目。此举旨在给客户提供多样化、卓越化的地方特色服务体验。此外,2017 年期间,太平人寿江西分公司还将继续开展各类系列客户服务活动。

太平人寿江西分公司提前 131 天达成个险年度期交保费目标

据太平人寿总公司报表系统数据显示,截至 8 月 22 日太平人寿江西分公司个险条线 2017 年年度累计承保期交保费 81037 万元。年度期交保费目标达成率 100.1%,提前 131 天达成年度期交保费目标,成为全系统个险条线第四家达成年度期交保费的分公司。

2017 年,面对激烈的市场竞争环境,江西个险条线紧跟该总公司经营节奏,艰苦奋斗、锐意进取,实现了业务和人力的全面突破。业务发展方面,在开门红秒杀中认真筹划,缜密部署,当月承保期交保费 45157 万元,登上了开门红业务新高点。三月健康险创新项目运作,实现健康险单月破亿。组织发展方面,通过“高频率、高活动率、高效率、前置高投入”的 4G 增员模式,使得队伍快速发展,突破 2.3 万人。今年以来,太平人寿江西分公司个险通过组织发展带动业务发展,取得了

个险期交、NBV、人力规模的全面前十的好成绩。

中国人寿财险江西省分公司召开座谈 奉行“青春与八一军旗同行”

为弘扬民主精神、传播爱国思想、树立文明新风。8月1日上午,以共青团中央关于“一学一做”学习教育为契机,中国人寿财险江西分公司召开以“青春与八一军旗同行”为主题的座谈会。该省分公司总经理室、本部退伍军人代表及青年员工代表参加了会议。

会上,该省分公司主要负责人郭新武对参加座谈的员工提出了殷切希望和要求,鼓励他们在岗位上建功立业,学习军队作风,并融进工作实践中,为江西省分公司的发展做出自己的贡献。

随后,本部军人代表结合个人军旅生涯实践经历争相发言,追忆往昔峥嵘历程,畅谈过往青春岁月。青年员工围绕会议主题依次发言,谈想法、说认识、讲感触,表理想、诉志愿、言行动。

通过此次会议,该省分公司老一辈革命军人的精神得到了传承,也进一步激发了员工的活力与凝聚力,促进了员工间的沟通交流,为深入做好该省公司团青工作、找准工作重点奠定了良好基础。

此外,会议还组织观看了由中共南昌市委宣传部、南昌互联网信息办公室指导完成的《那年那兔那些事儿》之“八一起义”视频短片。

中国人寿财险江西省分公司召开 非车险发展促进会

8月24日,中国人寿财险江西分公司召开2017年全省非车险发展促进会,该省分公司总经理助理褚云洁、责意健险部和财产险/重客部全体员工、各中支公司非车险分管领导和业管负责人参加会议。

会上,该省分公司各中支分管领导分别围绕如何

贯彻落实非车险跨越式发展要求,确保非车险业务在第三季度达到序时进度、全年完成计划任务进行专题发言。该省分公司责意健险部和财产险/重客部负责人分别就各条线的1-7月的业务发展、存在的不足和下一步工作计划进行了宣导和分析。

最后,该省分公司总经理助理褚云洁作总结讲话,她强调,全省系统一要强化责任,树立担当意识;二要细分市场,挖掘市场潜力;三要精细化管理,确保承保盈利;四要转型升级,实现跨越发展。

降赔增效 助力发展

——中国人寿财险江西省分公司召开理赔专题会

8月25日,中国人寿财险江西分公司召开2017年理赔专题会议,该省分公司总经理助理王卓平、省分公司理赔部负责人及业务骨干、11家中支理赔分管领导、理赔中心负责人参加会议。会议传达了该总公司理赔专题会议精神,分公司理赔管理部负责人易信才作了工作报告,并就近期主要工作作了方案宣导。

该省分公司总经理助理王卓平对降赔增效进行了全面的诠释,并就下一步主要工作提出了五点要求:一要加强发展优质业务、降赔增效放首位;二要严抓各项理赔指标、高度重视估损;三要加强理赔队伍建设、强化人岗匹配;四要加大异地案件、非车案件贴近式管理;五要各机构理赔负责人做好本职工作。

最后,该省分公司总经理助理王卓平代表主要负责人郭新武强调了四点要求:一是静心思考,转变观念;二是沉着应对,保持执行;三是脚踏实地,精心管理;四是锁定目标,贯彻落实。

中银保险江西分公司开展反洗钱 专项培训会

为进一步提升该分公司反洗钱合规管理与风险控

制水平,更好掌握当前反洗钱国内国际形势与对策,中银保险江西分公司于近日邀请中国人民银行南昌中心支行资深反洗钱专家胡骏科长前来公司授课,对该分公司全体干部员工开展反洗钱业务培训。

会上,人行胡骏科长主要对保险业机构反洗钱合规管理与风险控制、当前反洗钱反恐怖融资形势与任务、当前洗钱形势等进行了详细的讲解。授课贴近实际,深入浅出,针对性及可操作性强。

通过此次培训,中银保险江西分公司全体员工更加深刻地认识了反洗钱工作的重要性,认清了当前反洗钱工作面临的形势,同时增强了做好反洗钱工作的紧迫感,为今后反洗钱工作的健康发展打下了坚实的基础。

富德生命人寿江西分公司成功召开“七周年杯”运动会暨 2017 年半年工作会

8月19日至21日,富德生命人寿江西分公司司庆系列活动之“七周年杯”运动会在宜春市宜春学院如期举行,该分公司和各机构共组成12支代表队,总200多名运动员参加了运动会。

开幕式上,伴随着激扬的《运动员进行曲》,各机构代表队身着统一的运动服,迈着矫健的步伐,喊着响亮的口号,一一通过主席台前,生动展示了广大干部员工良好的精神面貌和满满的正能量。

随后,该分公司总经理助理、工会主席林勇宣布七周年杯内勤员工运动会正式开幕。该分公司总经理桂衍胜作总动员并为各参赛代表队授旗。

本次运动会除羽毛球、乒乓球、排球、篮球表演赛等传统比赛项目外,还精心设计了“玩转三大球”、“7x700米越野射击接力跑”等集体项目,既保证趣味性,又强调配合度,引导全员发扬团结协作意识。

在该分公司“七周年杯”运动会闭幕式暨2017年

半年工作会中,该分公司总经理桂衍胜作题为《恪尽职守、审慎经营、聚焦核心、砥砺前行》的工作报告,全面总结回顾了富德生命人寿江西分公司上半年各项业务发展情况,并就下半年工作进行了安排部署。为进一步充实该分公司“生命微力量”公益基金,营造全省关注公益活动、参与公益活动的良好氛围,在该分公司总经理室的号召下,与会全体干部员工积极参与了生命微力量年度捐款活动,献出自己的一份爱心,现场共募集善款18506元,为该分公司下一阶段的爱心捐助活动奠定了良好的基础。

意外无情人有情 理赔服务暖人心

——富德生命人寿快速赔付 32 万元

近日,富德生命人寿鹰潭中支仅仅用两天时间快速赔付首例“安行无忧”意外身故理赔案理赔款,共计32万余元。

2016年3月23日,鹰潭客户邓先生为自己投保了《富德生命安行无忧两全保险》及《富德生命福星高照A款终身寿险(分红型)》,保额分别为10万和12万。2017年6月30日,邓先生在帮助同镇村名搭建外墙铁架时,不慎触碰到高压电线,从四层楼高出坠下,当场身亡。

富德生命人寿鹰潭中支在接到报案后,高度重视并指派理赔员第一时间前往客户家中了解案件情况,核实事故并协助收集理赔资料。2017年8月1日,受益人谢女士将理赔资料提交中支,中支理赔人员仅用一天时间就完成了案件调查与系统操作。次日,谢女士账户已收到321664元理赔款,其中包含身故理赔金321556元,身故利息108元。

火眼金睛识假案 降赔减损增效益

为切实保护消费者合法权益,太平财险江西分公

司开业以来,持续广泛深入的开展多次“理赔打假”专项行动,有效遏制了车险虚假骗赔案件发生,挽回大量经济损失。2017年截至8月29日,太平财险江西分公司打假金额超过691万元。同时,该分公司制定了专项打假实施方案,成立了专业打假小组,并对理赔过程涉及黑暗利益链条查勘人员予以开除处分。

鼎和保险江西分公司党总支开展党日活动 将革命精神贯彻实际生活

为纪念中国共产党成立96周年,进一步弘扬爱国主义精神,追寻革命先辈的光辉足迹,激发党员干部勇于担当的责任感,8月12日至13日,鼎和保险江西分公司党总支组织党员干部赴瑞金开展“参观革命遗址,重温入党誓词”主题党日,接受党性和革命传统教育。

活动当天,该分公司党员干部沿着先烈的足迹,先后参观了中央军事博览园、中央革命根据地历史博物馆、一苏大旧址、“二苏大”礼堂、国家银行、中共苏区中央局、毛主席旧居、“红井”等革命圣地,切身体验红井水的清澈,现场聆听了《红井往事》、《一生守望》等现场专题教学,瞻仰了红军烈士纪念碑并向革命先烈敬献花篮。随后,该分公司全体党员在红军广场面向党旗集体重温了入党誓词。

通过此次党日活动,该分公司全体党员干部系统地学习了党在瑞金时期的革命历史,进一步增强了立足岗位作贡献的责任感与使命感。此外,该分公司还要求党员干部要把革命精神融入实际工作、生活之中,在各自的岗位上求真务实、廉洁自律,始终做实事求是、艰苦奋斗、清正廉洁的共产党人。

人保财险赣州市分公司荣获年度社会治安综合治理先进单位称号

近日,赣州市委、市政府印发《关于表彰2016年度

社会治安综合治理目标管理及平安赣州建设先进县(市、区)、先进单位的通报》,人保财险赣州市分公司在金融行业中脱颖而出,被评为2016年度平安赣州建设暨社会治安综合治理目标管理先进单位。据了解,该分公司已连续多年获此殊荣。

一直以来,人保财险赣州市分公司积极响应市综治办号召,扎实推进平安赣州综治工作。

一是强化综治工作组织领导,进一步完善落实主要领导负总责、分管领导具体负责、其他领导“一岗双责”的平安建设领导体制,继续建立健全全市系统各级综治工作领导小组。

二是落实年度社会治安综合治理工作责任书制度。各基层单位经理和分公司总经理签订了2016年度社会治安综合治理工作目标责任书,市分公司全体员工与分管领导签订了2016年度机关社会治安综合治理工作目标责任书。

三是扎实开展综治宣传月活动。去年3月,开展了综治宣传月活动,制作综治宣传标语,在该市分公司正门口电子宣传屏内进行滚动宣传,紧密围绕中心工作,与党风廉政建设和“两学一做”学习教育活动紧密结合起来,确保宣传工作发挥实效,营造和谐稳定的社会环境和公司经营环境,推动综治工作得到进一步加强。

四是深入开展矛盾纠纷排查和平安创建工作,2016年在国家依法治国形势下,赣州市分公司着力加大对全市系统特别是重点单位、部门的检查力度,进一步健全人防、物防、技防措施,开展安全检查和矛盾纠纷排查工作。

五是加强安全检查工作,保证单位内部安全,尤其是做好了节日期间安全保卫工作。

六是坚持开展法治和治安形势教育,全面落实普

法工作,加强对干部职工的教育,及时传达贯彻上级有关社会治安综合治理工作指示精神。

七是积极推进社会治安综合保险工作,率先召开了全市社会治安保险工作会议,明确了2016年社会治安保险工作目标。

人保财险上饶市分公司获评全市综治先进单位

近日,人保财险上饶市分公司被评为综治工作(平安建设)先进单位,获得上饶市综治委的通报表彰,这也是该市分公司第六次获评综治工作(平安建设)先进单位受到表彰。

2016年以来,人保财险上饶市分公司强化责任落实,一是以责任书为目标,完善综治工作内容,做到综治工作与公司中心工作同布置、同落实、同考评,形成一级抓一级,一级对一级负责,齐抓同管的综治工作格局。二是以建章立制为基础,完善考核机制,明确八项常规工作内容,健全综治工作制度,实行年度二次综治督查,完善综治考核办法。三是以资金保障为前提,发挥综治保障作用,坚持从“预防为主”抓好人防、物防、技防更换消防自动控制设备,增设监控探头,实行保安公司专人值班和节假日值班,确保公司安全与稳定。四是以培训宣传为先导,突出综治宣传效果,采取以会代训、综治宣传咨询、普法教育等多种形式,提高系统员工法律意识,为综治工作创造良好宣传氛围。

华安保险江西九江中心支公司总经理受邀参与九江交通广播《保险之声》节目录制

近日,华安保险江西九江中心支公司负责人王恒作为九江市交通广播《保险之声》的节目嘉宾,接受电台记者的现场采访。

节目中,王恒结合该公司企业愿景、经营理念、服

务理念等方面,向广大听众分享了九江华安的成长之路与未来的发展规划。在与听众互动问答环节中,王恒对听众所提出的保险条款、承保、理赔等问题一一进行解答,并着重介绍和宣传了华安保险“比出险客户的亲人早到三分钟”的服务理念。

人保财险瑞金支公司再次统保 共保全市贫困户农村住房 19883 户

8月7日,人保财险瑞金支公司成功统保瑞金市贫困户农村住房保险,为全市19883户农村建卡贫困户提供47719.2万元风险保障,实现保费收入168817.92元。

2016年,人保财险瑞金支公司积极融入政府民生工程,开办贫困户农村住房保险,获得了政府支持及农户的好评。2017年,人保财险瑞金支公司继续加大力度向政府请示,将2016年该险种的运行效果作了汇报,通过保险补偿减轻政府救助负担,维护地方社会稳定和构建和谐社会方面起到了积极作用,得到了政府的肯定。今年,瑞金市政府决定继续与该支公司合作,支持建设农村保障体系,惠及民生千家万户。

人保财险崇义支公司放款 10 万元 签订首笔普惠金融业务订单

8月28日,人保财险崇义支公司与横水镇茶滩风顺养殖场签订了第一笔普惠金融支农融资业务,为该场养殖户谢祥椿扩大生猪养殖生产提供了10万元的资金支持。

据了解,支农融资业务是为已经在人保财险购买或准备购买农业保险,并从事农业生产经营的客户提供资金支持。今年以来,人保财险崇义支公司积极落实省、市分公司关于三农普惠金融业务发展的要求,为三农普惠金融业务贡献力量。

温暖你我

新华人寿保险公益基金会向江西省见义勇为基金会捐款 300 万元

8月3日下午,“致敬英雄 弘扬正气——江西省见义勇为基金捐赠仪式”在江西省南昌市举行。江西省委常委、政法委书记尹建业,中华见义勇为基金会秘书长乔建仲出席仪式。尹建业同志向捐赠单位颁发荣誉证书。

新华人寿保险股份有限公司监事长、新华人寿保险公益基金会理事长王成然作为捐赠单位代表发言,他指出,新华人寿保险公益基金会作为获得民政部批准的中国保险业第三家国家级公益基金会,之所以将成立以来的第一笔善款捐赠给江西省见义勇为基金会,一是希望向革命老区表达崇高敬意,为革命老区的发展贡献自己的力量;二是希望推动见义勇为事业,传承和扩大见义勇为精神;三是希望捐赠资金能得到更好的使用,让真正需要帮助的见义勇为英雄获得尊敬和善待。

据了解,此次新华人寿保险公益基金会向江西省见义勇为基金会捐赠的 300 万元善款,将专门用于对江西省见义勇为人员的表彰、奖励、慰问、抚恤、资助及对见义勇为人员家庭的关爱帮扶活动等。

捐赠仪式结束后,新华保险捐赠代表应邀出席“中华见义勇为楷模群体荣誉称号命名大会”。

据悉,新华人寿保险公益基金会是 2016 年由新华保险发起成立的国家级非公募公益基金会,致力于公益慈善事业,广泛参与捐资助学、扶危济困、健康医疗、环境保护、体育事业等公益慈善项目。

据新华人寿保险公益基金会相关负责人介绍,近期将在全国范围内统一运作和启动实施大型公益行动,主打专属保险产品与公益融合项目。今年预计覆盖全国十余个省会城市和若干个地域城市。

人保财险江西省分公司向省扶贫办递交 《扶贫救助保险建议书》

8月14日,人保财险江西省分公司负责人拜访了省扶贫办副主任胡跃明,并递交了《扶贫救助保险建议书》。

该省分公司负责人简要介绍了公司的品牌优势、服务能力、近年来的经营业绩、以及对当地的税收贡献,特别是在治安保险、农业保险、大病保险、产业保险等业务领域开展扶贫的实践经验、突出成效和独特优势。省分公司指出,人保财险通过全力精准对接建档立卡贫困户的风险保障需求,提供多元化、差异化的特惠

保险产品和服务,充分参与江西省精准扶贫工作。

胡跃明对人保财险积极助力精准扶贫表示赞赏,对该公司发挥保险风险防范职能为贫困群众提供生活和生产保障表示期许。他表示,希望人保财险江西省分公司持续开展社会帮扶和精准扶贫的有效对接工作,制定个性化保险需求,帮助贫困群众防范和化解风险,确保保险业助推脱贫攻坚能力的全面提升和扶贫工作目标的如期实现。

赣青扶贫 爱心助学

——太保产险抚州中支发放公益助学金

8月24日,由抚州市委组织部、市委“四进四联四帮”活动办、团市委、市青年联合会共同举办的“赣青扶贫·爱心助学”公益助学金发放仪式在市行政会议中心举行,太保产险抚州中支总经理杨学荣代表抚州中支出席了活动。

活动中,太保产险抚州中支公司为来自全市12个县区共92名建档立卡贫困大学新生赠送每人保额为

26.8万元的学生人身意外伤害综合保险。

此次活动,是贯彻落实中央精准扶贫、精准脱贫的重要举措之一,得到了抚州市委、市政府的高度重视。积极参与爱心助学,不仅是该中支公司落实“远离贫困,从一份保障开始”的具体行动,也是践行“做一家负责人的保险公司”的重要实践。

平安人寿江西分公司热心公益 助力读书梦

2017年为平安客户服务年,近日,平安人寿江西分公司通过平安金管家APP开展“爱在平安,书送希望”线上献爱心主题活动。本次活动得到了全省客户的广泛认可,并积极参与本次公益活动中。

据悉,此次“爱在平安,书送希望”活动,以“为爱插上翅膀,用书传递希望”为活动主题,意为为山区贫困儿童带去希望。本次活动公益基金全部由平安人寿江西分公司以客户的名义捐赠,截止目前,活动已为平安

希望小学筹集善款82377元,预计能购买各类书籍10297本。

8月,平安人寿江西分公司将持续推广此次公益活动,让更多的爱心人士参与到本次活动中,为乡村孩子的募集更多的图书基金,助力孩子们的读书梦。9月,平安人寿江西分公司也将结合志愿者行动,进入到乡村学校,在助教的过程中,将崭新的图书送到孩子们的手中。

新华保险江西分公司捐资8万元 欲建“新华保险桥”

为全面贯彻中央扶贫工作会议精神,推动落实金融扶贫相关政策,进一步加强和改进精准扶贫金融服务,促进贫困地区经济社会发展,新华保险江西分公司响应江西保监局精准扶贫倡议,决定在赣州市定南县岿美山镇丰背村刘屋村捐建一座“新华保险桥”。

8月11日,江西保险业扶贫捐赠仪式在赣州市定南县岿美山镇丰背村刘屋村中心广场隆重举行。新华保险江西分公司通过公司出资和员工捐款两种方式筹集到捐款80000元,将一并用于“新华保险桥”的建设。

中银保险赣州中心支公司践行社会责任 开展“慈善一日捐”活动

为弘扬中华民族扶贫济困、助人为乐的传统美德,增强慈善意识,树立良好道德风尚,勇于承担社会责任,2017年8月21日,中银保险赣州中心支公司利用晨会时间开展了“慈善一日捐”活动。该支公司经理室成员率先模范,带头捐款,广大员工踊跃参与,奉献爱

心,积极义捐。活动结束后,该支公司将善款统一汇至赣州市慈善会。

据了解,赣州中心支公司将以此次活动为契机,继续弘扬慈善事业正能量,增强员工的社会责任感,展示其支公司的爱心与风采。



电梯安全事故频发，保险该怎么赔？

浣灞 航天

典型案例：

据报道，今年8月3日下午，浙江某地发生一起六岁小男孩向观光电梯控制板撒尿导致自伤的事故（下文称“案例一”）。对此起事故，央视、新华社等主流媒体进行了跟踪报道。监控录像显示，小男孩是在下午4点14分进入电梯，电梯在上行过程中，往电梯控制主板位置撒尿。据相关资料介绍，电梯是不防水的。电梯虽然是不锈钢部件，但在电梯轿厢顶部和底部都会安装旭东电子元件，当这些电子元件遇到水后就会失效。另外，电梯井道内部也有很多轨道，遇到水后会发生漏电。

针对类似于尿停等非常见原因引发的电梯事故，笔者又搜集了几则一并研究。例如，今年7月25日某

地小区电梯发生爆炸事故，电梯大理石门套掉落砸中一名大妈。监控显示，该大妈用一个水杯子放在电梯门旁诱发事故。再如，2016年2月3日某地发生一起电梯事故，遇难人酒后踹开电梯门进入电梯，随后直接掉进天井。

赔偿分歧：

假设案例一涉案电梯的管理主体投保了电梯责任保险，就该保险是否赔偿问题，笔者与多家经营电梯责任保险产品的保险公司及相关保险经纪公司的人员进行了交流，不同的人员给予的答案不但不一致，存在悬殊的分歧意见。

第一种意见认为，保险公司承保的电梯责任保险应当予以赔偿。理由是，尽管说在此起电梯事故中，受

害人、致害人都是六岁小男孩,但是保险公司应当承担保险责任。保险公司赔偿后,电梯的业主单位或者投保人应当根据相关规定,要求电梯制造、销售、维修等公司视情况进行赔偿。笔者也阅读了该公司的《特种设备责任保险条款》,在免除保险公司责任部分中,未提及受害人故意行为的情形。

第二种意见认为,保险公司承保的电梯责任保险不应当予以赔偿。理由是,此案件是受害者的故意行为所致的损害。笔者也阅读了该公司的《特种设备责任保险条款》,在免除保险公司责任部分中,明确规定“受害者的故意行为所致的损害”属于免责情形。

第三种意见认为,需要上报总公司来决定,可以考虑通融赔付。

针对同一起电梯事故,就电梯责任保险是否赔偿问题,不同的保险公司给出了不同的回答。笔者又继续收集了多家保险公司经营的电梯责任保险条款进行对比分析。究其根源在于,同一种保险产品,不同的保险公司产品责任范围和免责范围不一致。

意见和建议:

多部门联动,构筑电梯安全网络

案例一的电梯事故,经过多家媒体报道,引发公众广泛热议。归纳起来,公众的意见集中于三种观点:1.家长应当承担责任。因为肇事的孩子毕竟才六岁,完全不具备民事行为能力,故作为监护人的家长负有绝对的、不可推卸的责任。2.电梯生产厂家应当承担责任。因为电梯控制面板所处的位置有缺陷,比如位置高低、防范控制面板应当设置保护装置,所以电梯生产厂家应当承担责任。3.保险公司应当承担赔偿责任。公众广泛参与议论,反映了公众对电梯安全的关心程度,伴随着高层建筑比例的持续扩大,电梯安全的确关系到

很多人的生命和财产安全。

针对电梯安全问题,本文从促进电梯责任保险经营的视角切入,通过提高电梯责任经营能力,促进电梯安全运营,最大限度保障人民群众生命和财产安全,同时也为保险行业持续健康发展奠定基础。

一是完善产品设计,尝试行业标准。电梯责任保险产品是电梯责任保险经营的第一步,反映了一家保险公司的经营能力。针对案例一的案情,电梯责任保险是否予以赔偿,之所以出现不同的保险公司给予不同的答复,根源在于保险条款设计不一样。

公开资料显示,电梯责任保险是指被保险人所拥有或者管理的电梯在运行期间造成乘客的人身伤亡或者财产损失的经济赔偿责任。各种商店、办公楼、企业、旅店、医院、学校等处电梯的所有人、管理人或者经营人都可以根据需求进行投保,一般作为场所责任保险的附加内容予以扩展承保,也可以应客户需求设计专门的保险方案予以承保。电梯责任保险主要承担在保险期限内,被保险人在保险单明细表列明的地点安装的电梯(包括客用电梯、货用电梯、人货两用电梯和自动扶梯)在运行过程中发生意外事故造成搭乘人员的人身伤亡或者运载财产的损失,依法应当由被保险人负责时,保险人按照保险单的规定负责赔偿。电梯责任保险的保险责任还包括被保险人因上述原因支付的诉讼费用以及事先经保险人同意支付的其他费用。上述在保险责任表述上基本一致,但是具体列举的保险责任和免除责任范围悬殊。例如,对于本案中受害者的故意行为所致的损害以及在日常生活中经常会遇到的超载等情形,有的保险公司列为保险责任,有的保险公司列为除外责任,有的保险公司不涉及。对于同一款保险产品,各家保险公司责任范围和免责范围不一致,有利的一面是反映了各家不同保险公司对风险判断不一

样,但是在保费接近的前提下,产品表述差异性悬殊,不利于保险公司内部开展展业培训,不利于保险行业对外开展营销。所以,建议由中国保险行业协会等机构牵头,建立保险行业统一的风险数据库,拟定类似于其他行业的企业标准、行业标准、国家标准。

二是依靠技术手段,遏制事故发生。对于已经开展了电梯责任保险的保险公司来说,建议开展两项工作:第一,在承保以前,要对电梯的技术性能以及保养情况全面了解,建立电梯保养档案;第二,通过在电梯内安装摄像头等电子产品,将电梯内画面实时传递给电梯的业主、维修人员和保险公司以及保险经纪公司具体业务人员的手机,以便所有相关人员能够对电梯的安全状况实时掌握。保险公司的业务人员发现承保电梯维修保养存在异常情况,应当立即向电梯业主单位或者维修单位下发整改通知书,督促对承保电梯进行维护保养。对于无视整改通知书的单位,保险公司一方面积极将情况向上级管理部门反映,另一方面,将此情况作为保费浮动的依据,以经济手段督促电梯安全管理义务人切实负起责任。

据公开资料显示,从电梯监管规定制度设计看,已经对电梯监控提出了非常明确具体的要求,现在问题的关键就是落实。例如,西部某省会城市人民政府2017年2月4日公布的《电梯安全管理办法》第20条规定“在用的乘客电梯应当配备电梯食品监控设施”,第53条规定“交通运输行政管理部门应当协调通信运营企业加强电梯井道通讯网络覆盖”。再如,《上海市电梯安全管理办法》(沪府令25号),第13条规定“学校等公众聚集场所和住宅的电梯,应当根据有关规定标准,配备视频监控设施,并保证正常运行”,第14条规定“在本市安装使用的乘客电梯,制造单位应当配备具有

运行数据参数采集和网络远程传输功能的装置。鼓励使用管理单位、电梯维护保养单位建立电梯远程监控系统,对电梯运行情况实施远程监测。特种设备安全监督管理部门应当制定电梯远程检测系统的标准规范,并对制造单位、使用管理单位、维护保养单位的远程监测系统运行实际情况实施监督检查”。从上述监管规定看,是建立在电梯监管部门和电梯使用等被监管机构之间的纵向关系,而保险公司与电梯使用等机构之间是平行的横向关系,但是可以借用监管部门营造的良好氛围,提高保险公司自身风险管理能力和手段。

三是加强行业共享,发挥保障功能。保险行业是由众多的保险公司构建的,发挥保险行业的保障功能,往往是每家保险公司都要发挥作用,需要保险公司之间相互支持,但是在实际经营中,保险公司之间存在竞争关系。所以说,提高保险行业的经营能力,一方面切实为防范和化解风险做了实实在在的工作,减少甚至杜绝了不必要的生命和财产损失,产生了喜人的社会效益;另一方面伴随着风险事故的减少,势必会降低保险赔付,自然会提高保险公司的经营效益。为了实现社会效益和行业利益的最大化,建议由各级保险行业协会牵头,集行业之智慧,加强对各类风险的研究,完成数据收集和分析工作,完成保险合同完善和修订工作,完成风险防范措施的拟定和实施工作。

伴随着城市化建设进程的加快、城市建设高层建筑的涌现,电梯与人民的生活关系越密切,电梯安全问题也成为关系到人们生产安全、生活安全的一件大事情,确保电梯安全、减少安全事故固然需要消费者提高警惕,更重要的是需要建立健全一种机制,确保电梯生产、保养、监管和保险公司联动,共同在电梯安全领域构筑一道安全网络和屏障。

学术探讨

关于健全保险销售行为可回溯管理机制的思考

中邮保险江西分公司 蔡明莉

为规范保险销售行为,维护保险消费者合法权益,促进行业持续健康发展,近日,保监会下发《保险销售行为可回溯管理暂行办法》(下称《办法》),自2017年11月1日起施行。该文要求保险公司分支机构、保险中介机构改造业务系统,强化人员培训,提供设备保障,确保保险销售行为可回溯管理工作顺利实施,对不符合要求的机构,应立即停止开展相关保险业务。这对相当数量的机构,尤其是基层保险机构和保险中介机构而言,都是更高要求。有关机构应利用过渡期,提前准备,健全保险销售行为可回溯管理机制,确保业务顺利开展。

一、保险销售行为可回溯管理机制的重要意义

实行保险销售行为可回溯管理制度对于有效治理

销售误导这一行业顽疾,切实维护消费者合法权益具有现实意义。

(一)有利于遏制销售误导行为。据统计,2017年上半年,在涉及人身险公司投诉中,销售类纠纷1184件,占人身险公司投诉总量的50.56%,主要反映夸大保险责任或收益、隐瞒缴费期限和退保损失等合同重要内容、未尽告知说明义务、营销扰民等问题。保险销售行为可回溯管理机制的建立,将有效遏制近年来市场反映侵害保险消费者利益最为严重的销售误导问题,形成展业过程中的双向推动。一是推动销售人员如实告知。销售过程录音录像对保险销售人员构成监督和警示。督促其依法依规履行销售过程中的交付条款、说明、提醒等义务,倒逼销售人员合规销售,从而规范

销售行为,避免保险销售过程中欺骗投保人、隐瞒与保险合同有关重要情况等行为发生。二是提醒消费者享有足够的知情权。销售过程录音录像,使销售人员必须履行如实告知流程,从而提示消费者关注自身知情权、自主选择权等合法权益,提高消费者主动维权意识。

(二)有利于保险公司、保险中介机构强化内部管理。保险销售行为可回溯制度要求保险公司、保险中介机构加强销售过程管理。一是明确关键环节通过录音录像等技术手段采集和固定的信息。包括:告知投保人所购买的保险产品名称、承保机构名称、缴费方式、缴费金额、缴费期间、保险期间、保险责任、责任免除、犹豫期后退保损失风险;对于人身保险新型产品,告知投保人保单利益不确定性;对于健康保险产品,应说明保险合同观察期的起算时间及对投保人权益的影响、合同指定医疗机构、续保条件和医疗费用补偿原则等情况。二是加强销售人员的培训。保险公司和保险中介机构为完成录音录像“双录”流程要求,必须对有关人员进行相关培训,从而提高保险销售队伍的整体素质,规范销售行为与话术,培养保险从业人员诚信意识。三是提供了考核激励手段。保险销售行为可回溯制度使保险公司掌握了销售人员的销售过程资料,为公司奖惩提供了直接依据,便于完善考核奖励、责任追究机制。

(三)有利于化解保险公司纠纷。在保险公司及代理机构未开展“双录”前,由于涉嫌销售欺骗误导的保险消费投诉大多缺乏客观证据,导致此类投诉往往陷入消费者“说不清”、保险机构“辨不清”、监管部门“查不清”的尴尬境地。此类投诉处理引发的行政复议、行政诉讼案件近年也成倍增长,占用了大量监管资源。保险销售行为可回溯管理制度有助于减少合同纠纷,提高纠纷解决效率。一是使销售误导行为无处遁形。通过对保险产品销售行为关键环节的录音、录像,真实记录和保存销售过程的所有内容,留存了保险产品销售关

键环节的真实信息,使得销售过程可回放、问题可查清、责任可确认,保险销售过程如有误导行为,将一目了然,理应承担相应的责任。二是使消费者的误解和过度维权行为及时化解。对于当初销售过程中的告知行为,录音录像有充分记录,并要求必须有投保人的明确答复或回应。对于合规销售的保险合同,投保人再以“销售人员夸大收益”“未告知退保损失”“我没签名”等理由进行投诉,就很难站住脚。有助于及时消除误解、化解纠纷。

(四)有利于完善保险监管手段。保险销售行为可回溯管理制度形成的视听资料为保险监管部门提供了判断市场行为违规与否的证据,增加了监管手段。一是便于市场规范。保险监管部门通过日常投诉处理及专项现场检查,调用保险公司可回溯管理资料,加强对保险公司落实可回溯管理责任的监督,加强销售误导行为的查处,倒逼保险公司强化制度的实施效果。二是便于保护保险消费者权益。保险销售行为可回溯管理制度为消费者维权和监管部门监督调查销售欺骗误导行为等提供了有力的证据支持,有助于事后在纠纷调解、投诉处理、法律诉讼过程中迅速查明事实,大幅提高保险监管部门投诉处理效能,提高消费者保护工作效率,将使依法保障保险消费者权益真正落到实处。

二、保险销售行为可回溯制度的建立促使保险公司及银行等兼业代理机构加强管理

保险销售行为可回溯制度对保险公司及保险中介机构销售管理提出更高要求,将促进各级机构补短板。

(一)促进录音录像等硬件设备的完善。保险销售行为可回溯管理制度要求视听资料应真实、完整、连续,能清晰辨识人员面部特征。视听资料保管期限自保险合同终止之日起计算,保险期间在一年以下的不得少于五年,保险期间超过一年的不得少于十年。如遇消

费者投诉、法律诉讼等纠纷,还应至少保存至纠纷结束后二年。目前,银行等兼业代理大多数机构都配备了“双录”设备,但各机构配备方式不统一,配备要求也不规范。部分机构存在以下不足:一是资料收集质量欠佳。有的机构硬件设备配备不足或设备清晰度不够,不能清晰辨识人员面部特征,有双摄像头的,也有固定摄像头,有高清的也有非高清的。有的机构录制环境复杂,导致设备录制质量不佳,视听信息回放识别困难。二是资料存储条件较差。有的机构采取全程录音录像方式,数据储量极大;有的随业务人工启动双录功能,数据量相对较小;数据存储有的集中存放,有的存储于录制电脑本地硬盘。由于设备存储容量有限,存储时间难以达到5年或更长时间的保管要求。有的机构存储数据无有效备份及安全措施,一旦硬盘损坏极易造成数据丢失,数据存储存在安全隐患。

(二)促进视听资料质检体系的建立和质检制度的完善。保险销售行为可回溯管理制度要求保险公司建立视听资料质检体系,制定质检制度,建立质检信息系统,配备与销售岗位分离的质检人员。从当前情况看,保险机构普遍存在以下不足:一是人员配备不到位。各保险公司及保险中介机构虽建立了合规检查人员对视听资料的定期抽查或检查机制,但质检人员大部分为一岗多责,用在抽检视听资料上的时间并不多,相当多数未接受专业培训,达不到质检所需的专业技能。二是质检比例和时限具有更严格的要求。保险销售行为可回溯管理制度要求对成交件视听资料按不低于30%的比例在犹豫期内全程质检。其中,对符合《办法》第六条第二项规定“通过保险兼业代理机构以外的其他销售渠道,销售投资连结保险产品,或向60周岁(含)以上年龄的投保人销售保险期间超过一年的人身保险产品”,保险业务视听资料应实现100%质检。这要求保险机构必须制定完善的工作流程,确保质检比

例和时限达到监管要求。三是对保险公司质检信息系统的建设也提出了新的要求。保险销售行为可回溯管理制度实施后,需质检的视听资料将急剧增加,如何提高质检效率、便于质检人员快速抽检、及时发现问题,是信息系统建设需要解决的新问题。四是责任追究制度未建立或不完备。对于无法达到保险销售行为可回溯管理制度要求的销售问题还没有提出追责与整改的具体办法。

(三)促进销售管理的完善。从整体上看,无论保险机构的销售人员还是保险中介机构的销售人员,与《办法》规定的标准相比均有一定差距。实行保险销售行为可回溯管理制度,对保险销售人员提出了更高要求。一是对销售人员的合规意识提出更高要求。在以往的销售过程中,销售人员为了提高销售业绩,有时会以其他金融产品的名义宣传销售保险产品、夸大保险产品收益或隐瞒重要的告知事项等。特别是寿险产品,销售人员更多强调其储蓄和投资功能,对产品的保障功能,特别是责任免除等内容往往未进行明确说明或说明不到位,为以后的理赔或诉讼等留下隐患。《办法》的执行,将对销售的关键环节进行录音录像,使得销售行为可回放、问题可查清、责任可确认,误导销售将被追责。二是对销售人员的销售能力提出更高要求。近期监管政策调整促使保险公司对产品结构和市场策略进行了调整,对销售人员素质提出更高要求。中短存续期产品的退出,风险保障型产品和长期期缴产品比例的提高,销售过程越来越复杂,对销售人员的销售能力提出更高要求。《办法》要求保险公司或中介机构在销售过程中对于关键环节进行录音录像并明确采集内容,要求销售人员对产品信息了解更全面。

(四)促进信息安全管控的完善。销售视听资料不但涉及保险机构商业机密,而且触及投保人、被保险人的隐私。倘若资料管理环节出现疏漏,就容易造成信

息外泄,给保险公司和客户造成意外损失。一是存储环节。若视听资料暂存于移动设备,一旦管理不善,资料易复制拷贝,造成信息外泄。二是调阅环节。若视听资料调阅系统不完备,管理制度不规范,数据下载控制不严,或通过公网传输都易存在数据泄露风险。如果在公网调阅视听资料,客户关键信息还可能被木马等恶意软件截获。三是销售人员出于个人原因私自留存视听资料造成信息外泄。销售人员为检验销售效果或比对标准、担心日后引发纠纷而保存证据、出于纪念目的等等,都可能通过种种途径调阅和留存视听资料,如果管理松懈,就会造成信息外泄。

三、加强保险销售行为可回溯管理的建议

保险机构和保险中介机构应正视挑战,积极准备,弥补短板,加强保险销售行为可回溯管理机制的建立。

(一)改善业务系统,确保现场同步录音录像应符合相关业务规范要求。一是建立或更新相应的“双录”硬件设备,有条件的保险公司、保险中介机构应配备专门的“双录”台席或销售专柜,或设置客户服务室,确保保险销售台席可以现场同步录音录像并满足采集的视听资料可回放的要求。二是建立数据备份及存储措施。业务系统需设计备份,并考虑足够的存储容量,确保数据存储安全及保存时限符合监管要求。对于保险合同期限较长的险种,还应主动存储更长的时间,以防合同纠纷的发生。

(二)修订管理制度,建立视听资料质检体系,制定质检制度。一是制订标准(通用)话术。保险公司或保险中介机构根据产品特性,细化完善双录话术,进一步规范销售人员双录话术标准和内容。实现标准化操作,为销售和质检提供便利。二是明确视听资料专盘保存及保存格式要求。采集的视听资料设定标准格式,包括客户姓名+产品名称+销售金额+年月日时分。三是建立“双录”台帐。网点销售的保险产品按销售具体时间逐

一登记,明确登记台帐内容,包括登记销售时间(具体到分钟),客户姓名、产品名称、销售金额、营销人员等。四是设定视听资料管理规范,明确保险公司与中介机构资料交接要求。五是建立视听质检制度。保险公司省级分公司及保险中介机构合规检查人员将视听资料质检纳入合规内控检查日常检查项目,明确质检内容与质检要求。

(三)强化人员培训,提升合规意识。一是对销售人员开展《办法》培训。使销售人员了解可回溯的管理内容、可回溯的实施范围和方式、录制具体内容、录音录像质量检测、信息安全责任及内外部监督管理措施等。二是开展保险职业道德教育及诚信教育,确保诚信经营,回归保险本源。三是提高销售人员素质,加强对产品特性的了解,提高保险服务的质量。

(四)加强信息安全监管。一是明确信息安全责任。保险公司、保险中介机构应严格依照有关法律法规,加强对投保人、被保险人的个人信息保护工作,对录音录像等视听资料、电子数据严格保密,不得外泄和擅自复制,严禁将资料用作其他商业用途。二是健全信息传递流程。规范视听资料的存储、调阅、销毁等环节的操作,堵塞信息外泄的漏洞。

(五)建立责任追究制度。一是建立销售人员的考核制度。对未进行销售录入、未采用标准话术、未按要求存盘保存、台帐建立及资料交接等不合规和要求的,对销售人员或代理机构理财经理进行相应考核。二是明确质检人员的工作要求和标准。对未在时限内完成质检,或质检未达比例,质检不认真未及时发现资料中存在问题的进行责任追究。三是确保整改落实到位。保险公司省分公司及保险中介机构需对抽检不合规的保单提出整改要求,并及时跟踪其整改情况。对于在规定时间内不能整改到位,追究相关机构直接负责的主管人员责任。

用商业保险促会展安全的实践与思考

景德镇市金融学会彭远汉 景德镇中国陶瓷博物馆叶谦

近年来,随着我国综合国力不断提升和基础设施不断完善,会展业发展迅猛,成为城市经济发展的一个新增长点 and 现代服务业中一道亮丽的风景,对于促进对外开放、提高经济和社会效益的拉动作用日趋强劲。

一、会展存在的风险

众所周知,各种会展具有“首脑精英会聚、外事活动密集、商贸洽谈集约、人才信息交汇、瞬间全球瞩目”的特点,但其中也存在很多潜在风险。

(一)会展设施建设中的风险

在其建设中,由于灾害事故的客观存在,必将带来各种物质破损、工程延期、费用损失、公众责任、施工人员意外伤害等风险。

(二)会展设施运营与维护中的风险

主要是财产损失、人员意外伤害、公众责任、雇主责任、营业中断利润损失、人为破坏等风险。

(三)会展期间的风险

物资运输与仓储中的风险、展品安全、展品责任风险、食品饮料安全、交易信用等风险。环境安全风险。包括展览环境欠佳造成的人员伤害、经济损失风险;社会环境安全风险,如治安、环境污染等所致的损失风险等。

二、会展的保险需求

会展既然有潜在风险,必然需要以经营风险、补偿

损失为己任的保险业为其保驾护航,为其提供全方位的保险服务。通过为会展购买保险,可实现“三个转变”:即由会展承办方独自承担会展潜在风险,向市场为主体专业风险经营管理转变;由不可预测的事故风险支出,向事前财政可控预算会展保险费用转变;由“事后救助”向“事前投保”转变。

(一)会展中的会场、展览馆及配套设施运营,对财产综合保险、设备损坏保险、公众及雇主责任保险、营业中断利润损失保险、人员意外险等产生较大需求。

(二)会展中的物资大流动,对运输工具保险、运输货物保险、仓储物资保险、展品安全保险、产品责任保险等有特别的保障需求。

(三)会展中的规模空前的人流,给人员意外险、医疗保险、旅游保险、责任保险等带来巨大市场。

(四)会展中的经济贸易与投资洽谈,对出口信用保险、履约保险、投资保险等带来商机。环境安全,对公众责任保险、食品卫生安全保险、环境责任保险等产生较大需求。

三、略举会展事例

天有不测风云,人有旦夕祸福。天灾人祸和自然灾害,是不以人的意志而消失的。所以,会展保险方案既要事先谋划,又要经济可行,让其体现商业保险在社会风险保障和社会管理方面不可替代的作用。通过方案

的实施,既可增强会展方的经济利益保障,又有利于增强会展方的财务稳定性。

(一)会展责任险:所有参展商、承办商、展会施工单位都可参加保险,保险标的为被保险人及其雇员的疏忽造成展览会场地损失、工作人员和第三者人身伤亡,导致被保险人须承担的经济赔偿责任。在保险期间内,被保险人及其雇员的疏忽造成展览会场地损失(建筑物、各类固定设备及地面、地基),工作人员和第三者人身伤亡引起的抚恤金、医疗费用和其他有关费用,依法需要由其承担的经济赔偿责任,承保的保险公司按保险合同约定给付保险金。

(二)1997年1月,中国人民保险集团公司(以下简称“中国人保”)为观复古典艺术博物馆的50件17世纪的青花瓷器展提供总额为300万元人民币的艺术品保险保障,由此拉开了建国后艺术品保险市场发展的序幕。2007年,中国人保成立了专门的艺术品保险平台,为客户提供包括艺术品货运险、财产险和第三者责任保险在内的一站式综合保险服务,有效地将各类艺术品保险进行平台整合,提高了客户服务水平,推动了艺术品保险市场的专业化发展。

(三)轰动全国的2004年5月13日发生在世贸商城第四届上海国际珠宝展览会上的价值69万美元的钻石盗窃案,就是由来自哥伦比亚、墨西哥、委内瑞拉、哥斯达黎加、智利和秘鲁等国的跨国盗窃集团成员所为,经过6天的缜密侦查终于告破。5月17日晚至18日上午,警方迅速出击,一举抓获20余名来自中南美洲的犯罪嫌疑人,缴获了被盗钻石。这次跨国盗窃也为文物展览敲了警钟,随后在国家博物馆开幕的《古罗马文明展》为173件远道而来的意大利珍贵文物,不但上了数额巨大的恐怖活动保险和战事保险;而且博物馆

四周有精锐武警战士昼夜把守,展厅内重点文物有专人护卫。

(四)2011年4月28日至6月27日,北京故宫博物院与香港两依博物馆共同举办《交融——两依藏珍选粹展》,展出了130件中式家具、西式化妆盒、手袋等藏品。5月8日,包括金嵌钻石手袋、金鑲花嵌钻石化妆盒、金嵌宝石化妆盒等9件展品被盗,举国震惊。香港两依博物馆在“对故宫和国家绝对信任”的基础上,还是在展前对展品投保了,并事后很快得到了相应的保险赔偿。

四、对会展具体建议

据了解,在国内,大部分文物展览的承展单位是国有的博物馆,对于大部分受展艺术品也只能象征性地上保险。原因之一是文博单位预算中所列的保险费用有限,很多博物馆无力承担高昂的保费,而有限的经费只能勉强应对展览的筹备、设计、制作,根本不可能为文物展品支付高额的保费。目前,大型国际会展项目参保率比较高,但中小型会展项目参保率相对较低,发展不够平衡,尚未完全实现会展保险全覆盖。会展有如此巨大影响和商机,给承办方和保险业带来了全新挑战和发展商机。双方惟有高度重视、齐心协力,科学谋划、优质服务方为上策。

(一)思想认识要强力

首先是要从思想认识上绷紧安全第一这根弦,在科学预测和决策的基础上,制定和完善每次的会展风险防范预案,落实相应的人力、财力和物力,加强双方沟通,努力达成一致。会展前进行统一部署,主动靠上去,事先引入商业保险,制定相应的具体执行计划,确保会展安全。

(二)保障险种要加力

什么样的会展,需要什么样的保险,双方都要做到心中有数,为会展量身定制投保和承保方案,以便更好地满足会展的保障需求。一般来说,既要有财产综合保险、设备损坏保险、运输工具保险、运输货物保险、仓储物资保险、建筑工程保险、安装工程保险、公众及雇主责任保险、产品责任保险、人员意外险、医疗保险、旅游保险等标准化险种;也要有许多特殊保险,如展品安全保险、食品卫生安全保险、环境责任保险、展览中断(取消)保险、履约保险、投资保险等。

(三)双方人员要合力

会展人员要事先了解所需保险的保障范围,尤其是要清楚保险的除外责任,履行好投保人的权利和义务;保险展业人员要提前集中学习有关日常会展的礼仪、常用口语(包括方言)、保险专业知识、服务规范等,以提高会展展业效率,树立良好的保险形象。双方人员应齐心协力紧密配合,以一流的专业化优质服务赢得顾客和市场。

(四)风险管控要给力

随着国内会展与国际水平逐渐接轨,其风险意识也会逐步提高。对于承办方来讲,要深刻认识到保了险并非万事大吉,一旦出事,保险只给予保险责任范围内的经济补偿,并不承担由于事故引发的刑事责任。而对于承保方来说,要想更多地开拓会展保险市场,除了根据会展特点设计有针对性的保险产品以外,还应注意发挥自身的风险管理技术优势,把保险标的视为自己的财物,帮助其建立科学、完善的风险管理机制,变事后的经济补偿为事前的风险防范。

(五)诚信服务要全力

诚信是根本。会展方要是万一出险,要在尽力做好施救措施的同时,设法保护好事故现场,及时向承保的保险机构报案,并如实提供损失清单。承保公司要坚持诚信经营,周到服务,不仅要做好保前和保中服务,而更重要的是做好保后服务。特别是一旦发生会展保险责任范围内的事故,要开设绿色通道,一定要做到科学定损,快速理赔,兑现及时,取信于民。



保险支持加快推进革命老区发展的实践与思考

太平财险江西分公司 涂丽珍

扶贫工作保险业的一项重大任务。此前,保监会同国务院扶贫办联合下发了《关于做好保险业助推脱贫攻坚工作的意见》,为保险扶贫绘出了整张蓝图。近年来,全国保险业在各地政府或监管部门的支持和鼓励下,纷纷吹响新时期扶贫开发的号角,深入扶贫最基层地区、彰显社会责任,利用保险手段规避农民生产生活风险,保证农民收益,推动贫困地区经济发展和群众脱贫致富。利用保险参与扶贫脱贫,有助于实现扶贫从“输血”到“造血”的转变,是扶贫方式方法的创新和拓展。

革命老区和老区人民为我们党领导的中国革命做出了重大牺牲和贡献。加快老区发展步伐,做好扶贫开发工作,让老区贫困人口脱贫致富,是全面建成小康社会的关键,也是金融创新发展、反哺老区的重要任务。兴国是中国著名的苏区模范县、红军县、中国烈士第一县和誉满中华的将军县。毛泽东、朱德、周恩来、陈毅等老一辈无产阶级革命家都曾在这里工作和战斗过。苏区时期,全县 23 万人口,参军参战的就达 8 万多人,为国捐躯的达 5 万多人,全县姓名可考的烈士达 23179 名,孕育了肖华、陈奇涵等 56 位共和国开国将军。兴国县高兴镇老营盘村是千年古村,也是中央苏区第三、第五次反围剿的重要战场,在一个偏远山区。全村总面积 54687.5 亩,其中耕地 1305 亩,山地 53382.5 亩,辖 15 个村民小组,全村农户 580 户,总人口 2680 人,在这个

生态盎然的小村里,却又有贫困人口 296 人,因为没有产业,大部分青年人在外打工,村里主要是留守老人和儿童。基础设施落后,交通极不便利,由于地处兴国和泰和两县交界处的山区,除 319 国道经过的地方外,社会经济发展滞后。巍峨的大山,劳作的农民,原始风貌的山地,一望无垠的稻田。老营盘村的产业主要以传统的水稻种植为主,贫困人口收入单一且少,贫困程度深,脱贫攻坚任重道远。

一道难以逾越的障碍,一个历史问题的根源;一场轰轰烈烈的战斗,一个祖辈期盼的梦想。

“精准扶贫,保险先行”,为深入贯彻落实习近平总书记在十二届全国人大三次会议江西代表团的重要讲话和《中国保监会 国务院扶贫办关于做好保险业助推脱贫攻坚工作的意见》和江西省相关文件精神,践行省委省政府的决策部署,积极履行央企政治责任、社会责任,助力老区贫困人们早日脱贫致富,太平财险扶贫工作组来到了兴国县这块红色故土,以拳拳之心积极参与到中央号召的老区精准扶贫工作中来,发挥金融扶贫传帮扶作用,将兴国县高兴镇老营盘村定为精准扶贫示范点,结合老营盘村 87 户贫困户面临的实际困难,致力于输血脱贫、造血致富奔小康的可持续发展模式作出新尝试,以期在三年的扶贫摸索实践中,与老营盘村的村民们血融于水,亲如一家,如期脱贫,共奔小康。

太平财险创新探索保险大金融模式下的精准扶贫新思路,致力于造血式脱贫思路,通过教育扶持、就业保证、结对帮扶、技能覆盖、金融保证保险、风险托底、产业扶贫等十项精准策略,确保老区人民生活有事干、工作有钱挣、日子有盼头,年底全面实现千年古村老营盘村脱贫摘帽不返贫,实现全村贫困户 87 户 296 人的彻底脱贫。

产业扶贫扶出一片新天地

习近平总书记指出,要更加注重提高脱贫效果的可持续性,增强“造血”功能,建立健全稳定脱贫长效机制。贫困地区发展、贫困群众脱贫,归根结底要靠产业支撑。要把培育产业作为推动脱贫攻坚的根本出路,将有劳动能力的贫困户纳入产业化组织体系,从中获取分红、劳务或经营收入,对没有劳动能力的贫困户,通过资产收益扶贫等方式,让他们分享产业扶贫红利。

产业是经济发展的基础,是群众富裕的源泉。太平财险首先探索以“用活金融扶贫”,助推“产业兴起来”新尝试,出台了产业扶贫方案,通过“公司(合作社)+基地+贫困户”、产业托管、入股分红等模式,创新保险服务,拓宽扶贫领域,增加教育扶贫、就业扶贫、技能扶贫、金融保险扶贫共五方面助推脱贫攻坚,选择见效快、效益高、可持续发展的扶贫项目,带动产业链发展,夯实打牢贫困群众持续稳定增收的基础,确保苏区人民生活有事干、工作有钱挣、日子有盼头。

产业和保险扶贫具体方面,通过“保险+银行+产业”建设模式形成产业扶贫一体化。目前太平财险在老营盘村已完成 1000m² 肉牛养牛基地,完成投资约 260 万元。含牛舍及隔离房、沼气池及沉淀池、饲料加工房及生活用房、牛棚排水井和水电设施等。基地采取龙头带动、合作社持股、贫困户参与等模式,形成生产、收

购、销售于一体的新型经营体系。肉牛饲养按“五统一”模式组织,主要有:一是托管寄养:太平财险已为 10 户有贷款意向的农户提供信用保证保险,贷款可用于购买多头肉牛由基地合作社代为饲养管理,贫困户每户按寄养 5 头计算可获益 7500-10000 元。二是免费领养:对有劳动力、有栏舍的贫困户实行免费领养,签订回收协议并提供养殖、防疫服务指导,贫困户饲养一批至少可获益 7750 元。同时免费提供肉牛养殖保险,每头最高可获得 8000 元赔付,让贫困户敢养、放心养。三是入股分红:贫困户通过产业扶贫信贷通贷款,以 2 万元入股基地,每年享受 3000 元现金分红。四是就业务工:基地解决贫困户 10 人以上的就业问题,预计每人年收入 6000 元以上。如张聪华帮扶户兰秀金,在基地长期务工,月工资 1800 元,去年一年就增加直接收入 2 万多元。五是村委会持股分红:以政府投入的扶贫产业发展资金为股金,由村委会持股,参与基地经营管理,每年参与利益分红。村委会以分红建立扶贫专项基金,用于救助特殊困难群众。

发挥金融保险“造血”功能

创新扶贫方式,用活金融扶贫”,创新保险金融产品和服务,开拓保险金融扶贫领域,发挥金融保险造血职能,太平财险做出了新实践。首先,提供肉牛养殖信用贷款保证保险。太平财险为老营盘村肉牛养殖合作社或贫困户提供了一百万元额度的信用保证保险。联系当地银行解决合作社流动资金问题,从源头上支持政府肉牛养殖基地项目建设,实现可持续脱贫致富。其次,提供技术创业信用贷款保证保险。太平财险为取得相关技术资格的贫困人员提供信用保证保险,帮助他们解决创业资金瓶颈,如已取得驾照的贫困人员可通过“保险+银行”的方式,贷款购买营业性、运输性汽车,

为脱贫致富提供基础。再次,提供家庭财产保险。太平财险持续三年为老营盘村所有贫困户赠送农房保险,解决住宅风险基本问题,为暴风暴雨、雪灾冰雹、泥石流滑坡等自然灾害以及火灾爆炸事故造成房屋受损买单,每户最高可获10万赔偿,可有效的帮助受灾农户灾后重建住房,确保不因灾致贫返贫,不至于让其生产生活能力下降,为精准扶贫设置安全线。太平财险为所有贫困户捐赠了三年2550万元的农房保险。最后,为肉牛养殖户赠送肉牛养殖保险。太平财险持续三年为贫困户领养的肉牛提供养殖保险,确保肉牛因病或因自然灾害死亡最高每头可获得8000元赔付,解决养殖户后顾之忧,让养殖户吃上“定心丸”,有效保护养殖户的养殖积极性和切身利益,推动产业快速健康发展。活动当天,分公司为肉牛养殖户捐赠了价值20万元的肉牛养殖保险。

从百姓最需要的地方入手

为提高贫困户的风险抵御能力,确保贫困户不因灾返贫,江西分公司还连续三年为老营盘村的87户贫困户提供农房保险,每户最高可获10万赔偿。造血式扶贫,要让贫困户变成“我要脱贫”,而不是“要我脱贫”,太平财险将持续三年为特困户免费提供技能培训如兽医、种养殖等,目前已为10户贫困户提供了驾照培训费用并已全部取得驾照,以提高创业劳动技能,着力打造贫困村脱贫奔小康的新样板。如贫困户尹良忠计划今年购置农用车,搞运输营运,每年可增收2万元以上。

为贫困学子开启天窗

扶贫先扶智。在扶贫工作上,要注重“扶志”和“扶

智”,提升贫困人口基本文化素质,是贫困地区脱贫致富的治本之策。引导贫困群众转变思想观念,激发贫困户脱贫致富的内在动力,使贫困户通过自身努力实现脱贫。贫困地区要拔掉穷根,不能产生新一代贫困人,要让孩子们上的起学,毕业后还能顺利就业。太平财险将持续对贫困在校大学生资助学费和生活费,其中贫困户子女邱小磊(化名)感言:“幸亏有太平财险的资助,让我能安心顺利地完成学业,妈妈再也不会因为我的生活费东借西凑了。”同时在就业方面提供保障,目前老营盘村有两位贫困户大学生,已根据双方意愿签订了就业意向书,邱小磊(化名)也属于其中一位。

保险是市场化的风险转移机制、社会互助机制和社会管理机制,具有扶危济困的天然属性。同时,保险是以具体风险事件的发生为触发条件的,直接指向遭受风险的家庭和个人,因此保险又是天然的精准识别机制。保险的功能、特点和属性决定了,保险在服务扶贫开发方面能够发挥独特作用。今年5月,保监会和国务院扶贫办联合下发了《关于做好保险业助推脱贫攻坚工作的意见》,主要就保险业精准扶贫方面,要求开发针对性的扶贫保险产品,提供多层次的保险服务,切实做到补齐短板、对症下药,努力实现贫困地区保险服务到村到户到人,对贫困人口“愿保尽保”,贫困地区保险深度、保险密度接近全国平均水平,贫困人口生产生活得到现代保险全方位保障,为打赢脱贫攻坚战提供有力的保险支撑。

然而如何根据老区贫困地区实际,切实开发出更加多样化、因地制宜的保险扶贫创新产品,是下一步保险加快推进革命老区发展的新实践和思考。

法网社区

司机可否转化为本车交强险和商业三者险的第三者？ 定残后的护理费与残疾辅助器具费可否同时主张？

——刘某诉姚某、A 保险公司、B 保险公司、甲公司机动车交通事故责任纠纷案

江西求正沃德律师事务所 周育文

■基本案情

被告姚某驾驶某重型半挂牵引车(经法院查明,此车车主登记车主与实际车主均为被告姚某,并在 A 保险公司投保交强险及不计免赔的 50 万元商业三者险,事故发生在保险期间;此车挂车登记车主为甲公司,实际车主为被告姚某,未投任何保险)与相对方向行驶的由原告刘某驾驶的某重型厢式货车(经法院查明,此车登记车主为乙公司,实际车主为原告刘某及曾某,原告刘某及曾某系合伙共有,与乙公司系挂靠关系,此车在 B 保险公司投保交强险、不计免赔的 30 万商业三者险

及无不计免赔的 4 万元车上人员责任险,事故发生在保险期间)发生碰撞,导致原告刘某被甩出车外后被自己所驾驶车辆左后轮压伤双腿,并导致原告刘某左腿截肢,后经县公安局交通管理大队认定:被告姚某负交通事故主要责任,原告刘某负交通事故次要责任。后经鉴定,原告刘某构成四级伤残;配备轮椅后,其护理依赖程度为部分护理依赖;并另行鉴定原告刘某的残疾辅助器具费需花费 50 余万元。

■一审主要争议焦点

一审主要争议焦点:司机也即本车驾驶员刘某是

否转化为本车交强险和商业三者险的第三者?原告定残后的护理费与残疾辅助器具费是否可同时主张?

■B 保险公司抗辩

B 保险公司辩称:第一,原告刘某系驾驶员,属于被保险人,不属于交强险及商业三者险的理赔对象;原告刘某负有事故责任,属于受害人也属于侵权人,根据侵权法原理及保险替代赔付精神,其不能主张“自己赔自己”。因此,B 保险公司无需在交强险及商业三者险范围内承担赔偿责任,对于原告刘某要求 B 保险公司在交强险和商业三者险限额内承担赔偿责任,缺乏法律依据,应予驳回。第二,原告刘某所主张的护理费及残疾辅助器具费属于重复计算,只能支持其中一项,对于原告刘某所主张的护理费及残疾辅助器具费应当根据必要性原则依法合理裁判。

■一审法院裁判

一审法院认为:第一,被告姚某驾驶的肇事车辆与原告刘某驾驶的肇事车辆发生碰撞后,导致原告刘某甩出驾驶室并被自己的车左后轮碾压伤双腿最后引起左腿截肢,因此,原告刘某的损害后果是由两部车共同侵权最后由原告刘某所驾驶的肇事车辆直接造成的,原告刘某的身份也已由“驾驶员”转换为“第三人”。第二,根据鉴定意见,原告刘某在配备轮椅后,其护理依赖程度属部分护理依赖,由此可推断装配假肢后还需要护理依赖,则证明装配假肢没有现实意义,因此,本案原告刘某诉讼请求中的残疾辅助器具费与部分护理依赖费是本案两个相互矛盾的赔偿项目,只能选其一,结合本案原告刘某的实际情况,本院依法判决残疾辅助器具费。因 A 保险公司的交强险及不计免赔的 50 万元商业三者险不足以赔偿原告刘某的损失,故,一审判决 A 保险公司赔偿原告刘某 62 万元,B 保险公司赔偿原告刘某 42 万元,其余不足部分由原告刘某及被告姚某按事故责任各自承担。

■一审裁判解析及上诉

笔者作为 B 保险公司的代理人,认为本案不存在

驾驶员刘某转化为第三者的问题,后一审虽支持了原告刘某的主张,判决 B 保险公司在交强险及商业三者险限额内承担赔偿责任,但经代理人向 B 保险公司分析:建议 B 保险公司只需在 4 万元车上人员责任险的限额内承担赔偿责任。B 保险公司依法对本案提起上诉。审理时,各方当事人就一审判决赔偿辅助器具费和部分护理依赖费不能双赔均没有异议,在此不再赘述。

■二审裁判

二审法院认为:被上诉人刘某系本车的驾驶员,属于被保险人,本案道路交通事故交警部门认定其承担事故次要责任,被上诉人刘某的权益侵害者为姚某及其本人,作为被保险人的刘某不存在转化第三者的问题。B 保险公司提出被上诉人刘某不属于本车的第三者,其可以在 4 万元车上人员责任险中予以赔偿,理由成立。二审改判 A 保险公司赔付 62 万元,B 保险公司赔付 4 万元 (B 保险公司预交的二审案件受理费 7000 元可在赔付时作相应抵扣),其余不足部分由刘某及姚某按事故责任各自承担。

■二审裁判解析

本案中笔者作为 B 保险公司的代理人,在一、二审庭审及代理意见中,主要从以下三个方面阐述了观点:一、根据《机动车交通事故责任强制保险条例》及保险合同约定,驾驶员属于被保险人,为所驾车辆交通事故责任的潜在承担主体,不存在转化为第三者的问题。

“交强险”及“第三者责任险”仅对本车人员、被保险人以外的受害人承担赔偿责任,本车上人员特别是驾驶员,不存在转化为第三者的问题。依据如下:国务院《机动车交通事故责任强制保险条例》第一章总则部分第三条规定:“本条例所称机动车交通事故责任强制保险,是指由保险公司对被保险机动车发生道路交通事故造成本车人员、被保险人以外的受害人的人身伤亡、财产损失,在责任限额内予以赔偿的强制性责任保险。”第三章赔偿部分第二十一条第一款规定:“被保险机动车发生道路交通事故造成本车人员、被保险人以

外的受害人人身伤亡、财产损失,由保险公司依法在机动车交通事故责任强制保险责任限额范围内予以赔偿。”保险合同约定:“第三者不包括被保险人以及保险机动车本车上人员。”而《机动车交通事故责任强制保险条例》第四十二条第(二)项规定:“被保险人,是指投保人及其允许的合法驾驶人。”根据上述有关规定,综合本案的实际情况,刘某系车辆实际所有人,也即实际投保人,同时,《机动车交通事故责任强制保险条例》特别将“投保人允许的合法驾驶人”纳入被保险人范畴,代理人认为,“投保人允许的合法驾驶人”当然属于“本车上人员”,而《机动车交通事故责任强制保险条例》特意规定驾驶人属于被保险人,说明驾驶员及一般车上人员应当区别看待。对于一般车上人员应当作相对性理解,但当一般车上人员被赋予了合法驾驶义务时,即具有安全驾驶的职责,并成为所驾车辆交通事故责任的潜在承担主体,故驾驶员不存在转化为第三者的可能。

二、刘某既是侵权人又是受害人,根据侵权法原理及责任保险原理,秉持保险替代赔付精神,侵权人不可向保险公司主张“自己赔自己”,故,刘某作为驾驶人时,不能转化为本车“第三者”,否则有违侵权的基本原理。

交强险及商业三者险,是以投保人、被保险人对第三者依法应承担的赔偿责任为保险标的,因此,依照侵权法原理,侵权人不能对自己承担赔偿责任,故,不存在在本车驾驶员与“第三者”之间的身份转化问题。2012年5月31日,徐州市中级人民法院《关于驾驶员被自己驾驶车辆撞伤不能获得该车投保的交强险赔偿的通知》(徐中法民一【2012】16号)明确规定:“伤者是投保人雇佣的合法驾驶人,属于被保险人,不属于自己驾驶车辆投保的交强险的赔偿范围,不能获得自己驾驶车辆投保的交强险赔偿。”同时,关于第三者的范围界定问题,最高人民法院明确指出:“第三人的范围并不是法律上需要解释的概念,而是完全依一国的价值理念、政策制度等而有所区别。根据侵权法基本原理,任何危险作业的直接操作者不能构成此类侵权案件的受害

人。当他们因此而受到损害时,应基于其他理由(如劳动安全)请求赔偿。”机动车驾驶人因其本人的行为,造成自己损害,他不可能成为其本人利益的侵权人,并对其自己的损害要求自己保险的赔偿。在本案中,刘某是因交通事故本身原因被抛出车外,其与车辆脱离接触时处在事故发生进行中,仍是其所驾驶车辆的“车上人员”,其身份不因车上下车的时空条件变化而转变为“第三者”,双方签订的保险合同条款中,均明确约定对保险事故发生时的车上人员及被保险人所有损失不属于机动车第三者责任强制保险和商业第三者责任保险的赔偿范围,所以,不能成为被保险车辆以外的“第三者”。

二、如驾驶员的身份变为一般车上人员,存在转化的问题,但“一般车上人员”与“第三者”的区别是特定时空下的概念,因同一起交通事故的碰撞等原因导致车上人员脱离本车的,不存在转化为第三者的问题。

一般而言,如车上人员属于驾驶员,驾驶人本身对风险有直接控制能力,基于其驾驶员的特殊身份、职责及《机动车交通事故责任强制保险条例》及双方合同约定,其不存在转化为第三者的问题。只有在驾驶员脱离驾驶员身份时,对风险的发生几乎没有控制能力情况下,才存在转化为第三者的可能,但判断受害人是“一般车上人员”还是“第三者”的标准应该是保险事故发生时受害人所处的空间位置,而不是事故发生后的空间位置。在这一特定时间,结果密切相关的情况下,受害人如果在车外,则属于“第三者”,在车内,则属于“一般车上人员”。事故发生后,受害人所处位置不是判断受害人是“一般车上人员”还是“第三者”的标准。

随着全民防范意识的增强,机动车所有人都以购买保险来抵御意外灾祸,转嫁自身风险。但应熟知保险合同内容,发生事故后,既不能损害投保人利益,也不能因同情弱势群体,而损害保险公司利益。应当按合同约定享受权利及履行义务。



真诚书写保险人传奇

——记太平洋寿险江西分公司联合区经理 严冬香

文 / 韦几



初见严冬香,漂亮知性温暖。她 18 岁加盟保险公司至今,在 16 年的职业生涯中,她时刻保持着青春的

洋溢,充满活力、信心、希望。通过帮助一个个客户进行合理的财务管理及规划,使客户生活无忧,在获得行业最高荣誉的同时,她也成为了金融保险服务行业最专业、最受信赖的理财专家。

本着“客户至上,真诚服务至上”的宗旨,她始终遵守保险从业人的职业操守,并以客户的需求和利益为第一,依托公司丰富的服务资源和强大的现代信息技术平台,为客户提供专业、及时、贴心和高效的综合理财服务。她所属团队在她的带领下,获得了极佳的经济效益,赢得了新老客户的一致好评,为太平洋寿险江西分公司在当地市场上树立了良好的形象。

太平洋保险,成长蜕变的大舞台

对于寿险从业人员而言,保险营销,是一份工作,也是一份责任,它崇高,且不平凡。

严冬香 2002 年刚来南昌第一份工作就选择加盟中国平安,其后,经过十余载的奋斗,她深爱上保险行业,很多人都说她本是因保险而生,在一次机缘巧合下,她接触到太平洋保险,当即被太平洋保险的文化所吸引,进一步了解之后,她发现这是一个更能施展自己抱负的优秀平台,于是就在 2015 年,她毅然走进了太平洋寿险江西分公司的大门。

初入司,她敏锐地捕捉到当地人参加商业保险的意识十分薄弱,可以说这是一个保险资源相对贫乏的地区,但她深信,心有多大舞台就有多大。只要把希望的种子植入脚下这块土壤,锲而不舍,辛勤耕耘,就一定能收获成功的喜悦!她以爱岗敬业的精神和百折不挠的毅力,凭着诚实守信的职业道德和踏踏实实的服务,寒来暑往,沐雨栉风,踏遍了南昌的大街小巷,走访了成千上万的客户,签下了一笔又一笔的保单。风雨洗礼出彩虹的绚丽,很快,她凭借以往丰富的营销经验和广阔人脉圈,迅速地打造出属于自己的品牌,收获了诸多殊荣:2015 年 6 月筹建太平洋寿险江西顾问营销,同年获得太平洋寿险个人增员第一名,2016 年 1 月 1 日止,团队成交 613 件保单,全国第一。

那到底是什么样的成长,才造就如此华丽的蜕变呢?容我们细细道来。

从事保险营销第一年,一件事影响了严冬香一生。当时她打算到客户家里进行回访工作,顺便洽谈续保的事宜,然而她却吃了个闭门羹,在不气馁的坚持之下,最后客户妻子才一脸愁容开门出来,而且态度很不耐烦,严冬香并没生气,耐心探明缘由。原来,客户不久前因为胃癌已身故,年轻的妻子带着不到 1 岁孩子,既无生活来源也无抚养费,每月还得还房子按揭款,而且家人不知道他购买了保险,正是出于这般绝境,他妻子才准备带着孩子自杀。严冬香的出现,无疑是点亮了这

个家庭的希望,之后,经过快速公平理赔,当严冬香带着 12 万现金再次出现在那个破败的家时,惊人的一幕发生了:客户之妻抱着孩子含泪跪在严冬香面前:“是您拯救了我的家庭,是您给了我们希望,您是我们的大恩人啊!”此时此刻,严冬香忽然发现,原来我也可以救助一个家庭,我们这个行业也可以如此崇高。“这次理赔,深深触动了我,让我在从业之初坚定地走下来,我知道我肩负着一个伟大的使命,我必须帮助更多的人拥有希望!”她坚定地微笑道。

专业服务,携团队锻造高品质人生

严冬香认为,要想把事做好,首先要先学会做人,把人做好了,做事才不会误入歧途,才能为做事赢得良好的人际支持。处理好做事与做人之间的关系,诚实做人、诚信做事是人们获得成功人生的根本,也是企业获得进步和成功的根本。

她每次早会都会团队里大力倡导诚信文化建设,把诚信的保险经营理念灌输给每一个属员,靠诚信服务留住客户、发展客户。她要求属员关注客户体验,想客户之所想,帮客户之所需,真心实意帮客户解决实际问题,如推出为上门客户送保单、理赔服务实行 100% 回访、为客户办理年审年检提供帮助等服务举措。正是因为她恪守公平公正的职业道德,使太平洋寿险江西分公司在保险市场上树立了良好的形象,赢得了广大客户的赞许和认可,到公司投保的客户络绎不绝。

她熟悉公司属员的家庭,就像熟悉自己亲戚家一样,因为她经常与属员促膝谈心,走访过所有属员的家庭,想方设法帮助属员解决家庭困难。她身体力行、以身作则,吃苦在前,享受在后,要求属员做到的,自己首先做到,要求属员必须遵守的自己带头遵守。属员们说:“在严姐的带领下,我们感到工作有劲头,事业有奔头!”

凭着出色的工作、良好的口碑,让严冬香在同行乃至全市都具有较高的知名度和美誉度。半年时间团队由 1 人裂变为 359 人,成长速度全国第一,一路走来,

凭借坚持勤奋,她创造出了不平凡的历程。

成绩与荣誉将成为过去,美好的未来总是属于有准备的人。面对新的发展与挑战,严冬香和她的团队将在太平洋文化指引下与时俱进,奋力拼搏,以先进的理念、科学的管理、一流的技术和优质的服务塑造良好的太平洋保险品牌形象。

如今,团队在感恩,互助,快乐,绩效的经营理念之下,一派欣欣向荣,和谐团结。

感恩文化,与太平洋保险展翅高飞

由于家庭原因,严冬香从小便跟着奶奶在乡下长大,感情至深。因为农村的年轻人基本都到大城市打拼,很少有机会能回家,所以严冬香知道奶奶一直有个梦想,就是到外面的世界去看看,小时候严冬香没钱,乡下交通也不便利,故此一直未能帮奶奶如愿,后来长大赚了钱,奶奶已然 90 多岁高龄,却再也走不动……她哽咽道:“我们作为年轻的一代,要拼命努力,让成功的速度快过父母老去的速度,我很遗憾未能再早点接触保险,

没有在委屈苦累时再加把劲,但我会珍惜现在,更会珍惜未来,带领更多人,实现保险成人达己的无上精神。”

司马迁说过:“明者远见于未萌,而智者避危于无形”,说的就是明理的人在事物还没发生之前就预见到了事情的发生,聪明的人可以在危险出现之前就已经安排好了避免危险的方法。无论是意外风险、贬值风险、还是养老风险、健康风险,都隐含在生活中,需要未雨绸缪、提前遇见和科学避险,这才是明智者的作为。严冬香衷心希望每个人都能有这样一个未雨绸缪的理念,以保险为伞,共建家庭幸福。爱出者爱返,福往者福来。严冬香希望能为更多的家庭送上一份专业的服务! 16 年岁月宛如弹指一挥间,当初严冬香只是带着 100 元来到南昌,现在成为了一个千万富翁,很多人以她为目标视她为偶像,努力要成为第二个严冬香,而严冬香留给后来者无数感悟和启示,最能渡人成功、让人心内久久回响的还是那四句话:扬在脸上的自信,长在心里的善良,融进血液里的骨气,刻进生命里的坚强!

从下岗工人到人大代表,看她如何完成人生逆袭

——记太平人寿江西分公司续收系列钻石会会长李国花



江西省抚州市黎川县人大代表李国花的经历有些

传奇,14 年来,她从一名下岗工人,成长为太平人寿江西分公司续收系列钻石会会长,2016 年更是被推选为县人大代表,在黎川县 200 名县人大代表中,李国花是极少数来自基层的普通劳动者。

从下岗工人,到续收会长,再到县人大代表,李国花是如何完成人生逆袭的?

人大代表为人民代言

“作为人大代表,不仅要不忘初心跟党走,更要肩负起‘人民选我当代表,我当代表为人民’的光荣使命。”

为迎接党十九大的胜利召开,李国花积极为建言献策做准备。“黎川是个偏僻的小地方,保险意识比较落后。”即将召开县十九大建言讨论会,李国花准备提出关于加强保险宣传力度的建议,让保险意识能深入社区老百姓的心中,让更多的家庭拥有祥和安宁。

许多人保险意识不强,甚至带有偏见,皆因宣传不到位。“就像我当初加入保险行业,也是拒绝的。”李国花说,直到有一天,她真正了解这个行业,才知道大家对保险的误解有多深。她希望通过自己的努力改变大家对保险的认识,提高人们对风险的应对能力。

当地保险行业的活名片

在从事保险行业的这些年里,李国花用脚丈量了黎川的山山水水,用千言万语来传播保险理念。大家有什么问题,无论与寿险有无关系都喜欢来咨询她(太平人寿是一家专注人寿险的保险公司),而她也都会耐心聆听、细心解答,如果不明白的,还会向行业同仁请教。渐渐地,李国花待人热情、乐于助人的性格在小小的县城里传播开来,2016年她从20余万黎川人中脱颖而出,被当地群众推选成为县人大代表。而在这200名县人大代表中,她是极少数来自最基层的普通劳动者。

卓越是源于内心的热爱

整齐的桌椅,干净的办公环境,走进太平人寿江西分公司黎川机构,让人倍感舒适。李国花每天都会早早来到公司,帮忙布置早会的会场。下班后,大家总能看到她还在和客户沟通保单。“她喜欢这份工作,热爱这个岗位。”黎川机构负责人刘峰说,李国花入司四年,保持着全勤的记录,不仅自己的业绩做得好,协助其他部门的工作也能出色完成。

李国花用心经营自己的事业,把诚信服务做到了极致。两年前,客户龚女士给4岁的孩子购买了一份教育类保险产品,龚女士由于工作太忙,并没有特别了解这款产品。李国花在回访中得知情况后,主动邀约龚女

士详谈,但都因为对方没有时间无功而返。一个雨夜,刚回到家的李国花就接到龚女士的电话,被告知当晚9点有空,李国花立即答应并承诺会按时到达。客户家在郊区,李国花晚饭也没有来得及吃,立即拿好材料赶到客户家里。当看到全身淋湿的李国花,龚女士被感动了。最终在李国花专业的讲解下,龚女士充分了解当时购买的教育险产品。从此以后,龚女士谈及保险,逢人就讲黎川太平有个讲诚信的李国花。

一切都要竭尽全力

和大多数性格外向的保险人有些不一样,李国花话不多,看上去平凡而普通。但熟悉她的人都知道,为做成一件事她总是锲而不舍地付出努力。

今年开门红前,李国花就碰到一个棘手的问题,客户李先生出于人情购买了一张保单,到了第三年时,怎么也不愿续缴费用。李国花要上门拜访,被客户拒之门外。但她始终没有放弃,利用各种机会接触客户,节日问候、片区面访、客户活动,一次次的坚持,客户的态度开始发生变化,最终客户认识到了保险的作用,主动要求缴费。26个服务电话,8次上门面访,她把服务到客户满意为止的服务理念做到了极致。

就这样,李国花一步一步成为太平人寿江西分公司众多优秀续收专员中的先进代表。2013年,李国花入司前的黎川机构,个险13月继续率仅有82.6%,是常年“老大难”机构,李国花入职后局面迅速改变,个险13月继续率达到90%以上,个25月继续率达到95%以上,如今更是五星机构,2017年上半年,个险两项继续率分别是99.1%和99.8%,在江西分公司中蝉联第一。

一个在企业改革中,主动面向市场,走向市场的下岗工人,失业不矢志,坚信“一份耕耘,一份收获”的李国花,不仅实现了再就业,在新的岗位上华丽蜕变,还被老百姓推选为人大代表,在李国花身上,我们看到了一种敢争先的执着,和面对挑战不服输的勇气。

2017年8月公司信息报送情况统计

		报送情况			采纳		
		信息	图片	论文	信息	图片	论文
产险公司	人保财险	14	13	0	12	2	0
	太平洋产险	1	0	0	1	0	0
	平安产险	1	5	0	1	1	0
	天安保险	1	0	0	0	0	0
	大地产险	0	0	0	0	0	0
	华安产险	1	2	0	1	1	0
	安邦产险	0	0	0	0	0	0
	都邦产险	0	0	0	0	0	0
	阳光产险	0	0	0	0	0	0
	国寿财险	6	11	0	5	2	0
	渤海产险	0	0	0	0	0	0
	中银保险	3	2	0	3	2	0
	永诚产险	0	0	0	0	0	0
	出口信用	0	0	0	0	0	0
	华泰产险	0	0	0	0	0	0
	太平财险	1	0	1	1	0	0
	恒邦财险	0	0	0	0	0	0
	永安产险	0	0	0	0	0	0
	鼎和产险	1	5	0	1	1	0
	中华保险	0	0	0	0	0	0
寿险公司	中国人寿	1	6	0	1	1	0
	太平洋人寿	0	0	0	0	0	0
	平安人寿	1	0	0	1	0	0
	新华人寿	3	3	0	2	2	0
	泰康人寿	0	0	0	0	0	0
	太平人寿	7	12	0	4	1	0
	平安养老	0	0	0	0	0	0
	合众人寿	0	0	0	0	0	0
	民生人寿	0	0	0	0	0	0
	人保寿险	0	0	0	0	0	0
	人保健康	0	0	0	0	0	0
	阳光人寿	0	0	0	0	0	0
	中邮人寿	4	2	0	3	0	0
	富德生命人寿	4	23	0	2	1	0
	华泰人寿	0	0	0	0	0	0
	信泰人寿	0	0	0	0	0	0
	安邦人寿	0	0	0	0	0	0
	太平养老	0	0	0	0	0	0
	泰康养老	0	0	0	0	0	0
	百年人寿	0	0	0	0	0	0
	华夏人寿	0	0	0	0	0	0
	农银人寿	0	0	0	0	0	0
总计		49	84	1	38	14	0

行业大事记

(8月)

8月16日 江西省保险行业协会组织召开保险合同纠纷诉调对接工作座谈会,保监局消保处领导、理赔负责人、法务负责人及南昌市保险合同纠纷调解中心专职调解员共80余人参加会议。

8月29日 由江西省保险行业协会、江西财经大学金融学院联合举办的江西保险业首届寿险十大金牌讲师大赛决赛在南昌举行。

重大承包及赔付

8月2日 富德生命人寿鹰潭中支仅仅用两天时间快速赔付首例“安行无忧”意外身故理赔案理赔款,共计32万余元。

8月17日 平安产险江西分公司为赣州中矿(赣州)国际钴业有限公司支付100万元保险理赔预付款,从客户报案到理赔,仅用了3天时间。

公益活动

8月3日 新华人寿保险公益基金会向江西省见义勇为基金会捐款300万元。

8月9日 人保财险赣县支公司为赣县区韩坊镇韩坊村119户建档立卡贫困户提供854.42万元的财产、人身意外等风险保障。

8月11日 新华保险江西分公司在赣南捐建“新华保险桥”。

8月21日 中银保险赣州中心支公司利用晨会时间开展了“慈善一日捐”活动。

8月 平安人寿江西分公司开展“爱在平安,书送希望”线上献爱心主题活动,截至目前已为平安希望小学筹集善款82377元,预计能购买各类书籍10297本。