

刊首语

FOREWORD

保险业急需去浮躁

《论语·子路》有言：“欲速则不达，见小利则大事不成。”观今之保险业，不乏浮躁之风。有些上级公司不切实际“下达任务指标”，动不动要求下级机构要超越当地平均增长速度多少多少个点；有的下级机构为了迎合上级公司，不惜“大跃进”，在上级下达任务基础上层层加码，动辄提出半年甚至一个季度完成全年任务；还有不讲效益，追求规模，以规模论英雄，大的拼命保规模，新的拼命上规模，循环往复，拼得你死我活；不忠诚本职，频繁跳曹，离开的兴奋、忙碌，留守的观望、期待；手续费你涨我更高，价格你降我再降，等等，躁动无处不在。以致忽视服务，急功近利，竭泽而渔，市场不规范，行业不和谐。种种现象，行业转型发展虽是重要诱因，但上级公司不合理考核机制，激励办法，急功近利是主要原因。

我们不禁自问，浮躁缘何而来？或因忙碌，面对目标手足无措？亦或因利益，身陷泥潭无法拒绝？其实，浮躁，皆因心不静、不净。经济发展有它自身规律，违反规律必定会问题丛生。浮华社会，需要每一个人特别是领航者坚守本心，谨守底线，不忘行业之大局，牢记公司之长远。心猿意马的追逐浮云，虽能达成一时的目标，终不能成就百年之基业。佛语有云：心若冰清，天塌不惊；万变犹定，神怡气静。无论人，或是企业，唯有静心、戒躁，风险才不会成为危险；唯有少一点浮躁，多一点稳健，方为事业久远之计。

目录 Contents

(总第 171 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

保险业急需去浮躁 1

监管进行时

中国保监会原副主席周延礼一行赴赣州调研指导保险扶贫工作 ...	4
江西省出台保险业助力脱贫攻坚战的实施意见	5
江西保监局积极引导保险业开展精准扶贫工作	6
江西全面推行精准扶贫医疗保险	6
江西开出首单“金信保”扶贫贷款保证保险	7
江西支付“见义勇为保险”首例赔款	7
江西保险业探索“电商+合作社”精准扶贫新模式	8
中国保监会健康险处赴新余调研大病医疗保险	9

专题报道

陈静局长在省保险行业协会第六届、学会第七届会员大会上的讲话	9
江西省保险行业协会第五届、江西省保险学会第六届理事会工作报告	14
江西省保险行业协会第六届理事会会长讲话	22
江西省保险行业协会第六届、江西省保险学会第七届理事会理事名单	24

两会行动

江西保协圆满完成协会第六届、学会第七届换届大会	27
江西省保险行业协会会长莅临协会秘书处调研指导	28
江西保协组织召开部分产险公司负责人座谈会	28
江西保协组织召开部分产险公司总经理沟通会	28
江西保协组织相关产险公司开展产品质量安全责任保险系列宣传活动	29
南昌市行协召开媒体应对和负面舆情处置工作座谈会	29
吉安行协参加全市社会组织表彰大会暨社会组织负责人能力提升培训班	30
吉安行协获得“全市先进社会组织”荣誉称号	30

前沿快讯

全国 27 家省级法制报记者聚焦人保财险社会治安险	31
人保财险江西省分公司“兵分六路”深入一线调研柜面一体化客服工作	32
中国人寿江西省分公司积极应对泰和桥梁坍塌事故	32
太平洋产险江西分公司召开 2016 年交叉销售联席会议	32
太平洋产险江西分公司关怀慰问 8·24 杭瑞九景段特大交通事故受伤客户	33
太平洋产险警保联动,合力打击理赔欺诈	33

平安人寿江西分公司续期宝满足客户需求提升客户服务感受 ...	34
平安产险江西分公司成立应急小组快速处理济广高速寻乌段车祸事故	34
江西新华召开司庆 20 周年企业客户答谢会	35
中国人寿财险江西分公司举办“一路行杯”理赔服务劳动技能竞赛	35
中银保险江西分公司邀南方水泥举办安全教育培训活动	35
人保汽车保险销售服务有限公司江西分公司开业	36
太平财险 忧民所忧 想民所想	
——“家无忧”险种受百姓热捧	36
太平财险携滴滴出行共建文明城市	36
中邮保险江西分公司团体重疾险理赔首案顺利结案	37
两年翻番,信泰保险注册资本增至 50 亿元	37
鼎和保险正式启用 95393 全国统一客服热线	38
人保财险抚州分公司护航第三届中国(抚州)汤显祖艺术节	38
人保财险宜春分公司冠名制作文化旅游节主题 MV 创新品牌宣传模式	38
太平洋产险赣州中心支公司手绘漫画生动开展反洗钱宣传活动	39
华安保险江西吉安中心支公司快捷理赔获客户好评	39
华安保险江西鄱阳营销服务部开展“五进”工作	39
人保财险南昌县支公司启动送保障、送服务“扫村”宣传活动 ...	39

爱心善举

“中国人寿杯”江西省首届九九重阳大型公益庆典在省电视台举行	41
点亮微心愿 太平爱传递	42
富德生命人寿江西分公司携手江西省农行向铅山残疾人爱心捐赠 10 万元	42
富德生命人寿江西分公司“生命微力量”公益基金助力贫困学子圆大学梦	43
关爱孤寡老人 富德生命在行动	43
华安保险江西赣州中心支公司积极响应赣州市慈善一日捐活动	44

学术探讨

构建持续造血型精准扶贫的保险机制	
—— 一个可行能力的视角	45

保险史话

国民政府时期的保险业	
转载《保险史话》	51

公 告

2016 年 9 月公司信息报送情况统计	59
两会大事记	60



主 编：孙明才

责任编辑：项琳静 曹 芳

《江西保险》编辑部

地址：南昌市红谷滩新区红谷中大道 1402 号浦发大厦 16 楼

准印证号：赣内资字第 055 号

邮编：330038

电话：0791-86291775

传真：0791-83963392

江西保险网：www.jxsbxw.com.cn

电子邮箱：iajiangxi@126.com

制作承印：江西金瑞彩印有限公司

(内部资料 免费交流)



监管进行时

中国保监会原副主席周延礼一行 赴赣州调研指导保险扶贫工作

9月26日上午,中国保监会原副主席周延礼、中国保险学会会长姚庆海、中国保险学会副秘书长江崇光、秘书处候文鑫一行,赴赣州市调研指导保险扶贫工作。江西保监局局长陈静、人保财险江西省分公司总经理张道明等陪同调研。

9月26日下午,周延礼一行召开了调研座谈会,周延礼回顾了2008年冰雪灾害时期来赣州的情景,再次来到赣州感到非常高兴,见到人保财险的同志感到非常亲切。

人保财险赣州分公司总经理邱三发汇报了保险扶贫工作开展情况:人保财险赣州分公司主要从五个方面开展保险扶贫工作,一是助力健康扶贫,积极承办贫

困人口疾病医疗商业补充保险,变报销为核销、变多头跑为“一站式”服务;二是助力产业扶贫,积极开办相配套的产业保险工作,推进“一县一品”工作;三是助力金融扶贫,积极推进落实“金信保”农村贫困户小额贷款保证保险落地;四是助力农业生产,积极开办农业保险,推进农业保险提标扩面工作,用足惠民政策,服务精准扶贫;五是助力造血扶贫,创新险资直投模式,通过人保资本直投,助力赣州赣南老区脱贫攻坚。

周延礼听取汇报后指出,一是人保财险推出的“一站式”服务方式,利民、便民、高效和优质服务,非常值得肯定和总结推广,并指示中国保险学会要深入调研总结赣州“一站式”服务的经验做法,形成专题材料。二

是赣州的贫困人口大病补充保险政府人均出资 90 元,贫困人口报销比例达到 90-95%,非常不容易,具有特殊意义,是一个非常大的亮点。三是险资入赣工作要总结经验,把好资金流动关口,防范非法集资和资金风险,真正把资金用到农民和促进农业生产上。四是搞好保险扶贫即要做到互利双赢,更要搞好服务,让老百姓满意、政府满意,这就是我们保险服务的新模式。

张道明在座谈会上表示:周延礼副主席的讲话饱含了对老区人民的深厚感情和关心、关爱,我们人保财险公司义不容辞要做好保险扶贫工作,省保监局陈静局长回到江西后,更加开明、更加担当,在保险扶贫方面我们感觉到两个明显的变化,一是当地政府越来越

重视,二是政策更加给力。我们下一步努力的方向是,在省保监局的领导下,大力推进农业保险和精准扶贫工作,进一步加大投入,多做创新,提标扩面,搞好服务。有政府重视和江西保监局的支持,我们将把保险扶贫各项工作做得更加扎实。

9月26日下午,周延礼还分别会见了省委常委、赣州市委书记李炳军和市委副书记、代理市长曾文明。

9月27日,周延礼一行,在赣州市委常委刘建平、市政府副市长高峰、市扶贫办主任黄建平、赣州保监分局、人保财险赣州分公司负责人陪同下,前往瑞金黄沙村华屋小组调研农业保险扶贫工作,并参观了叶坪、沙洲坝革命旧址。

江西省出台保险业助力脱贫攻坚战的实施意见

近日,江西省印发《江西保监局 江西省扶贫和移民办 关于保险业助力脱贫攻坚战的实施意见》,明确江西保险业 7 类精准扶贫措施,到 2018 年基本建立与全省脱贫攻坚战相适应的保险服务体制机制。一是积极开发扶贫农业保险产品,不断扩大贫困地区农业保险覆盖面,开展油茶、茶叶、脐橙等地方特色农业保险,开发产量、收入、目标价格、指数保险等新产品,提高农业保险保障水平。二是自 2016 年起,参保建档立卡贫困人口大病保险起付线降低 50%,全面推行贫困人口重大疾病商业补充保险,逐步提高筹资标准和统筹层次,争取 2017 年实现市级统筹。三是针对建档立卡贫困人口,积极发展贫困户主要劳动力意外伤害、疾病和医疗等扶贫小额人身保险产品,鼓励市县采取统

一投保方式,为贫困人口购买民生保险。四是大力发展扶贫贷款保证保险,全面对接扶贫和移民产业信贷通,开发专门产业扶贫小额贷款保证保险产品,构建“政府+银行+保险”信贷风险分担补偿机制。五是积极开展针对贫困家庭大中学生的助学贷款保证保险,对接集中连片特困地区贫困家庭子女开展保险职业教育、销售技能培训和定向招聘。六是大力推进险资入赣扶贫,引导保险资金参与贫困地区基础设施、重点产业和民生工程建设。七是提高保险服务水平,不断创新开发有针对性的扶贫保险产品,提高扶贫保险保障程度,扶贫保险费率在全国普惠水平基础上下调 10%-20%,为建档立卡贫困人口开辟快速理赔绿色通道。

江西保监局积极引导保险业开展精准扶贫工作

江西保监局积极引导保险业开展精准扶贫工作,助力贫困地区经济发展和群众脱贫致富。一是主动对接地方政府。主动对接全省 25 个国家级贫困县,推动吉安县等地先后出台了《关于加快产业脱贫促进农业升级的实施意见》等文件,将农业保险纳入政府精准扶贫工作体系。二是加大政策支持力度。井冈山市等地明确规定,由政府出资对贫困户投保农业保险给予补贴,

农险保费从扶贫产业发展资金专项列支。三是大力开展产业扶贫。支持特色产业发展,对建档立卡的贫困户及其户下家庭成员实行农业保险全覆盖,补贴险种包括水稻、井冈蜜柚、大棚果蔬、葡萄、林木、肉鸡、能繁母猪、育肥猪等多个险种。四是积极开展产品创新。加大产品创新力度,结合各地扶贫产业的实际情况,今年以来先后开办了中药材、蔬菜和芡实保险等多个产品。

江西全面推行精准扶贫医疗保险

在赣州先行试点取得良好成效基础上,近日,江西出台《江西省健康扶贫工程实施方案》,在全省全面推行精准扶贫医疗保险。一是精准覆盖。建立重大疾病商业补充保险制度,将全省所有建档立卡贫困人口纳入保障范围。二是财政出资。以设区市或以县(市、区)为单位,由财政扶贫资金予以安排,为建档立卡贫困人口向商业保险机构购买重大疾病商业补充保险。三是保

障充足。贫困人口重大疾病商业补充保险筹资标准每人每年不低于 90 元,补偿范围为经基本医疗保险、大病保险补偿后需由个人负担的住院医疗费用,包括目录外医疗费用。该精准扶贫医疗保险实施后,预计建档立卡贫困人口医疗费用实际报销比例将达到 90%以上,大大降低建档立卡贫困人口个人自负医疗费用负担。

江西开出首单“金信保”扶贫贷款保证保险

近日,首单“金信保”扶贫贷款保证保险在赣州定南县签订成功。“金信保”是江西省保险业为配合赣州市政府“产业扶贫信贷通”项目推出的一款专属保险产品,旨在帮助申请人获取产业扶贫贷款。该险种承保对象为“产业扶贫信贷通”中明确的贷款对象,由各县

(市、区)政府根据实际贷款金额出资保费,保险金额与贷款金额一致,保险费率为每年 1.5%,保险公司的最高赔付率达到 200%。目前,该项目采取“试点先行逐步推开”方式,第一批试点为定南县、信丰县等 7 个县(市),待成熟后在赣州全市推广。

江西支付“见义勇为保险”首例赔款

近日,江西于都人王来福同志被于都县政府追授“见义勇为先进个人”荣誉称号,并颁发了“见义勇为先进个人”荣誉证书,成为江西省实施见义勇为保险制度以来的首例赔案,受害家属获得保险赔款 70 万元。目前,该县在原有“一元民生保险”基础上,通过财政预算

为全县民众增投了“二元民生保险”即自然灾害公众责任保险附加见义勇为保险,保障群众因自然灾害或见义勇为导致的伤残及死亡,因自然灾害造成的伤亡每人每次最高赔偿 20 万元,因见义勇为造成的伤亡每人每次最高赔偿 70 万元。

江西保险业探索“电商 + 合作社” 精准扶贫新模式

江西保险业探索精准扶贫新模式，在国家级贫困县吉安县试点“电商 + 合作社 + 贫困户”扶贫模式，助力当地经济发展和群众脱贫致富。结合葡萄和火龙果等当地特色农业产业，保险业联合当地政府共同为贫困户出资成立电商合作社，并提供特色农业保险产品保障生产风险，解决贫困户生产缺技术、产品愁销路的问题，成为实施精准扶贫工作的有效模式。

一方面，鼓励合作社帮扶贫困户进行标准化生产，提供就近就业岗位，有效解决贫困户生产技术和产品销路等问题；另一方面，引导电商企业与合作社建立合作关系，通过互联网销售农产品，实现了电商、合作社和贫困户共同受益。

中国保监会健康险处赴新余调研大病医疗保险

9月8日下午，中国保监会健康险处孙东雅处长一行赴新余市调研大病医疗保险。在人保健康新余中心支公司会议室，孙东雅处长、江西保监局程健荣副局长及人险处刘勋处长等一行听取了人保健康省分公司和中心支公司负责人对大病医疗保险“新余模式”的情况介绍。他们和新余市卫计委、市人民医院主管部门就大病医疗保险开展情况进行了充分的沟通和交流。

9月9日上午，保监会孙东雅处长、江西保监局程健荣副局长及人险处刘勋处长一行到新余市人民医院

实地考察了人保健康公司设立的服务窗口。他们和前来窗口办理大病医疗保险给付的市民进行了广泛交流，询问他们参加大病医疗保险后医疗费支付是不是快捷，手续是不是简单，报销标准是不是有所提高等情况。在大病医疗服务窗口，保监会孙处长一行仔细观看了员工对大病医疗管理信息系统的操作演练，并提出了信息系统的改进建议。在人保健康公司VIP客户体验中心，大家对中心的各个项目进行了体验。



陈静局长在省保险行业协会第六届、学会第七届会员大会上的讲话

陈 静

同志们：

今天，江西省保险行业协会第六届、保险学会第七届会员大会在这里隆重召开。大会全面总结了上一届协会、学会理事会的工作及成效，选举产生了江西省保险行业协会、学会新一届理事会。在此，我代表江西保监局对上一届协会、学会理事会、秘书处付出的辛勤努力和取得的成绩表示衷心的感谢！向新当选的会长、副会长、秘书长，以及常务理事、监事会组成人员表示热烈的祝贺！

随着保险市场的发展和简政放权的深化，保险行业协会在市场体系中的作用将进一步加强。保监局新一届局党委对行协工作非常重视，多次召开会议对省行协换届改选和当前及今后一段时期工作专题研究部

署，明确了“打基础，管长远”的工作原则，坚持以制度规范行协运作，以机制激发行协活力，目的是更好地发挥好自律、维权、协调、交流、宣传等职能。保监局对行协工作寄予厚望，希望当选的会长、副会长勇于担当、主动作为，立足全行业，公平公正地履职尽责；也希望各会员单位多支持、多配合，共同建设好行协这个“大家庭”。借此机会，我对新一届省行协理事会和秘书处提三点要求：

一、定好位，做到“有所为，有所不为”。行协是行业性的社团组织，希望新一届理事会把为行业服务、为会员服务、为消费者服务摆在首要位置，对外代表行业与政府及有关部门沟通协调，维护行业利益，同时维护好保险消费者正当权益，对内为所有会员公司服务，兼

顾大、中、小公司利益需求,它不是行政管理机关,不能办成“第二保监局”。各会员公司一定要充分认识到,行业的事情就是各公司自己的事情,需要大家共同来做,要充分发挥主人翁精神,积极支持、参与行协组织的各项活动中来,根据会员身份参与到行协的日常管理、工作决策、监督考核中。各级行协之间相互独立、平等,省行协与地市行协不是上下级关系。保监局要求省行协对地市行协进行业务指导,对一些全局性的工作,由省行协指导协调,全省上下统一步调、形成合力、共同推进。

二、履好职,充分发挥职能作用。一是在服务上下功夫。要发挥桥梁纽带作用,围绕热点难点问题,积极向有关部门反映行业、会员诉求,学会也要就热点难点问题进行分析研究,为市场发展服务;要夯实基础,建立数据信息共享机制,收集、发布行业信息。特别是对如何通过对行业大数据的汇总、分析、预判,发挥风险管理功能,打击保险欺诈,行协要认真思考,发挥作用。要组织营销、技术、管理、合规等培训,提高保险销售从业人员素质,帮助会员公司改善经营管理。要整合行业资源,加大行业宣传力度,展示行业形象。要加强消费者教育,通过消费维权、公众教育、信息披露为保险消费者创造更好的服务体验。二是在自律上下功夫。要在法律法规框架内,围绕规范市场秩序,创新自律形式,不搞简单的价格自律,要有创新的、有针对性的把行业自律工作抓好抓实,要在服务标准、行业规范、市场规则制定等方面发挥积极作用。

三、强管理,夯实协会工作基础。一是理顺治理结构。要严格按照章程议事决策。章程是一个组织进行自身管理的基本规则,省行协秘书处和会员公司要严格按照章程的会议制度、工作职责、议事规则、表决制度,按章办事。要切实发挥监事会的作用,对行协重大事项的决议、落实以及财务使用情况进行监督,参与到行协全年考评工作中来,不断提高行协的运转透明度和决策效率。二是严格遵守各项制度指引。保监局正在指导省行协对协会的人事、薪酬、财务等制度进行梳

理完善,并充分征求各级行协意见建议。行协要遵守各项制度,以制度管人管事管权,用条条框框规范行为,在条条框框范围内发挥理事会、秘书处自主性、能动性、积极性。特别是财务方面,要严格遵守财经纪律,不能违反“八项规定”。三是不断提高队伍素质。要继续推进专业化、职业化改革,严把进人关,加强员工队伍的培养,提高人员素质和能力。进一步完善行协绩效考核办法,充分吸纳监事会、会员公司、政府等各方意见,加大考核力度,将考核结果与薪酬绩效充分挂钩;进一步明确奖优罚劣的用人导向,通过岗位招聘、提高薪酬待遇、畅通职级晋升通道等方式,吸引人才、留住人才,配强部门主任队伍,发挥业务骨干作用,为有想法、有能力、有作为的员工搭建良好工作平台,使干部动起来、活起来。总之,希望新一届省行协理事会会在会长的带领下,在常务理事的支持下,在会员公司的配合下,扎实工作,奋发有为,不断取得新的成效。

近段时间以来,保监会陆续召开了“十三五”保险业发展与监管专题培训班、做好保险业助推脱贫攻坚工作全国电视电话会议、保险机构“两个加强、两个遏制”回头看工作动员会等会议,为了更好地贯彻会议精神,保监局一直想组织会议专题部署。正好今天省行协换届改选,各公司班子成员都到场参会,我们就不另外开会了,借此机会,就四项重点工作进行强调。

第一,坚持改革发展,适应经济社会发展新形势。今年以来,我省保险业保持平稳较快发展势头,经营效益持续向好。截至8月份,实现保费收入462.22亿元,同比增长24.5%,规模排名全国第19位。赔付支出140.02亿元。1-7月,寿险新单期交同比增长102.9%,高于全国27.4个百分点。其中,个险转型升级加速,同比增长46.8%,高于全国8.5个百分点。财产险市场实现承保利润5.75亿元,承保利润率6.0%,高出全国水平4个百分点。这些成绩的取得,是全行业共同努力的结果,为我省保险业“十三五”发展开了个好头。当前保险业正处于发展的黄金机遇期,从全国形势看,“十二五”

时期保险业取得的成就为行业抓住战略机遇奠定了坚实基础,“十三五”时期经济社会发展将为保险业发展提供广阔的空间,改革和政策红利的全面释放将为保险业注入强大的动力。与此同时,保险业也面临着外部环境复杂多变、金融行业深刻变革、行业转型升级等一系列挑战。全省保险业必须深刻认识“十三五”时期面临的形势,牢固树立改革发展的基本理念,坚持“保险姓保”、正本清源,找准行业职能定位,锚定保障本位,服务大局,对接供给侧结构性改革,为实体经济提供有力支撑。从省内形势看,前段时间,项俊波主席来赣作专题辅导报告,保监会和省政府签署了战略合作备忘录,加上“国十条”“省八条”以及各地市实施细则等政策效应逐步显现,全省各级领导干部学保险、懂保险、用保险的意识不断增强,保险业发展的外部环境逐步优化,运用保险这一市场化机制推动经济转型升级、创新治理社会的理念逐步深入人心。特别是今年6月份,国务院批复同意设立江西赣江新区,这是全国第18个、中部第2个国家级新区。新一届省委、省政府高度重视,计划在赣江新区建设绿色金融改革创新试验区,通过加快金融改革创新,探索建立区域性绿色金融服务体系,为赣江新区打造“美丽中国‘江西样板’先行区”,发挥金融的引领推动和支撑保障作用。目前绿色金融改革创新试验区正在向国务院报批中。刘奇代省长很重视、很熟悉保险业的发展,在宁波工作的时候,打造了全国首个保险创新综合示范区,实现了多项保险“全国首创”和“宁波模式”。前两天我陪同刘省长赴保监会拜访项主席,恳请保监会加大对江西保险业的支持力度,其中有一条建议是支持在我省赣江新区建设保险产业园,目前正在做方案。既有地方党政领导重视,又有政策红利支持,可以说,我省保险业迎来了创新发展的春天,加快发展现代保险服务业,尤其是发展绿色保险,江西保险业大有可为。全省保险业要把握机遇,积极策应省委省政府的战略部署,主动对接赣江新区绿色金融改革创新试验区建设,创新资金运用、产品

管理、服务方式等,助推赣江新区绿色经济发展。一是助推绿色产业转型。大力引入保险资金以股权、基金、债权等形式投资绿色环保项目,重点支持大型健康养老、医护、生态旅游等项目建设。加大对赣江新区特色优势产业、战略性新兴产业、现代服务业等重点领域的保险支持力度。向科技型、文化创意型、服务型和小微型等企业,提供个性化的保险产品服务,推广首台套重大技术装备综合保险、科技保险,探索研发绿色企业贷款保证保险,尽快启动“小贷银保通”融资平台试点工作。二是促进绿色安全消费。在赣江新区内推广环境污染强制责任保险。加大政策性森林保险投入,积极发展生态旅游、休闲旅行等相关保险业务,服务我省旅游强省战略。积极推动食品安全责任保险和质量保证保险试点,支持构筑“从农田到餐桌”的食品安全防控体系。三是支持绿色健康保障。积极对接新医改,开展城乡居民大病保险业务,进一步夯实大病保险基础。主动提供多样化的补充医疗保险、疾病保险等商业健康保险产品,进一步推广个人税优健康险,积极对接长期护理保险试点工作,推进健康保险与健康管理相结合。

第二,坚持底线思维,严密防范化解风险。防范风险是保险业永恒的生命线,保监局新一届党委将防范化解风险工作放在首位,是各项工作的重中之重。近年来,我省保险业总体保持平稳,未发生系统性区域性风险。但风险没有暴露不代表没有风险,全行业要始终绷紧风险防范这根弦,坚持抓早抓小抓苗头,牢牢守住风险底线。就我省保险业来讲,重点要关注满期给付和非正常退保风险、非法集资风险、群体性事件风险、案件风险、舆论风险以及互联网风险等新型风险。做好风险防范,一要明确责任主体。保险公司要切实承担起主体责任,公司主要负责人亲自抓、重大情况亲自处理,要在第一环节妥善化解矛盾,确保不发生群体性事件,确保不发生影响全行业声誉的重大事件。对瞒报风险事件、处理风险问题不及时、不到位的,要严格责任追究,实行“一票否决制”。二要加强风险监测、预警和排查。

各公司要制定与业务种类、规模及性质相适应的风险管理制度,建立包括资金、舆情、投诉、人员往来在内的系统性风险监测预警机制。要创新风险监测预警方法,主动应用互联网大数据等信息科技手段加强风险事前预警。公司和行协要采取多种方式定期针对重点问题、重点机构、重点人员持续深入开展风险排查和培训宣导,重点加强基层保险机构应急处置能力,堵塞漏洞隐患。三要加强风险应急处置能力。一旦发生风险案件,公司和行协必须及时启动突发事件应急预案,主动加强与政府部门、公安司法、新闻媒体等单位的联系,迅速收集、分析受害群众诉求,积极做好维稳安抚工作,防止事态进一步扩散和恶化。四要加强舆情引导。全行业要高度重视声誉风险,切实发挥宣传委员会作用,不断加强舆情监测,畅通舆论引导,化解舆论风险,提高与媒体、特别是新媒体打交道的能力,学会发声、主动发声、统一发声,有力维护保险行业的良好形象。

第三,坚持问题导向,做实“两两”回头看。近年来,在“严监管”的高压态势下,市场秩序得到了好转。但是一些违法违规问题前清后乱,屡禁不止,损害了行业形象,影响了行业持续健康发展,充分暴露了保险机构经营者和负责人合规经营意识淡薄。保监局将以“两个加强、两个遏制”专项检查回头看工作为契机,加大查处力度,重拳出击治理沉疴顽疾,规范市场秩序。对这次“两两”回头看工作,我局7月份组织省级分公司主要负责人开会,做了动员部署。目前已进入公司自查整改阶段,10月下旬将开展抽查。对此,我强调几点。一要充分自查,暴露问题。“两个加强、两个遏制”工作一定要充分暴露问题、发现问题、解决问题。保监局将把发现问题多少,揭示风险轻重作为衡量自查和抽查工作质量的唯一标准。大家要打消侥幸心理,这次回头看工作,不是去年检查工作的简单重复,不能把去年不疼不痒的问题搬出来应付,要祛除敷衍心态,深入查找行业存在的问题和风险,把违法违规问题真实、全面地暴露出来,把“回头看”工作做深、做实,要把自查作为自我

体检的机会。保监局在审核公司自查整改报告时,将严格把关,对揭示问题和风险不充分的,坚决要求重新自查,限期补报或退回重报。二要落实责任,加强督导。各省级分公司主要负责人是自查整改工作的第一责任人,对自查整改报送的材料要亲自签字确认,对自查整改负最终责任。各级机构负责人负管理责任,前任负责人任职期间的问题整改由现任负责人负责。要加强督导检查,以督导检查确保自查整改落实到位。各省级分公司高管要亲自带队,督导抽查地市中支比例不低于1/2,地市中支对县支公司的督导检查要全覆盖。保监局班子成员分别带队赴全省各地市督导检查。三是分类处理,宽严相济。这是今年我们抽查和处罚的原则,目的是鼓励公司自查自纠、自我规范。对公司在自查阶段主动暴露的问题,只要不涉及违法犯罪,依法从宽从轻处理,一般性违规问题只要整改了,可以依法免于处罚。但是,对于自查自纠不力的公司,我们将追究公司主要负责人的责任,加大问责的执行力度。按保监会的要求,出现公司实际问题多、报告问题少,特别是自查零报告的,保监局自收到公司自查报告的次日,立即进驻公司开展现场检查。对于屡查屡犯、拒不整改,以及避实就虚、避重就轻、瞒报漏报的,特别是无视法律权威、无视监管规定,顶风违法违规、边查边犯的,我们将依法从严从重处理。希望各位老总将监管政策精神传达到各级分支机构,认真对待自查整改工作,主动查找、反映、纠正问题。此外,谈一下关于商车费改工作。我省是第三批改革地区,在行业的共同努力下,费改工作进展顺利,成效初步显现。截至7月,车险实现保费收入86亿元,同比增长15.3%,高于全国平均增速6个百分点,增速全国排名第2位。承保利润率为6.3%,高于全国平均水平4.3个百分点,居全国第16位;综合赔付率为58.6%,综合费用率为35.2%,居全国第11位,虽然同比上升了6.8个百分点,但仍低全国平均水平4.8个百分点,且连续三个月环比下降,7月较5月下降了2.3个百分点。总体来看,我省车险市场的发展在全国

还是处于比较好的水平,这是大家共同努力的结果。但是改革进程中也出现了一些不和谐的现象,非理性竞争有所抬头,部分公司借改革“弯道超车”,通过低于实际风险水平的价格和高手续费等方式抢占市场,扰乱市场秩序。按照保监会的监管评分,前七个月,我省已有5家公司进入前三名,属于重点关注机构;还有1家公司因综合成本率大幅增长,受到保监会的质询。对此,各公司一要有大局意识,立足和谐发展,商业车险费率市场化是当前保险行业深化改革的重中之重,关系到行业长远发展和每一家公司的切身利益,更是关系千家万户的民生问题、公共热点问题,各公司对此要有清醒的认识,不得心存侥幸,恶性竞争,歪曲宣传,扰乱市场秩序,要自觉维护行业的和谐发展。二要立足长远,稳健经营,各公司要理性竞争,做到先算账后做业务,保证综合成本率与改革前三年均值不能有大的波动。保监会对保费增速、市场份额、综合成本率等关键指标进行监控,前期已经暂停了部分公司的商业车险业务。下一步,我们也将加强市场监控,并对部分公司开展检查,我们不希望省内公司被保监会暂停业务。三要强化管理,创新服务,各公司要在提升理赔和管理能力、提高定价准确性和提升创新能力上下功夫,找好市场定位,调整经营策略,努力满足消费者需求,提升差异化、专业化、精细化的服务能力。

第四,坚持精准发力,助力脱贫攻坚战略。脱贫攻坚工作是保障和改善民生的重要内容,也是“十三五”时期实现全面小康社会目标的一个突出短板。保监局积极落实会党委和省委省政府的决策部署,成立江西保险业助力脱贫攻坚战工作领导小组,制定下发《关于保险业助力脱贫攻坚战的实施意见》,积极推动保险业精准扶贫工作,在全行业的支持下,创新了扶贫模式,得到了各界的好评和认可。赣州市先行先试的建档立卡贫困人口重大疾病商业补充保险,个人实际补偿比例将达到90%以上,得到中央政治局委员、国务院总理汪洋亲笔批示。赣州市开展险资支农支小试点、启动

“金信保”扶贫贷款保证保险,拓宽了扶贫融资渠道。华安保险向信丰县新龙小学捐赠200万元,开展了捐资扶贫。这些工作的进展和成效的取得,充分体现了保险业扶危济困的行业属性和责任担当。全行业要进一步统一思想,切实增强做好保险精准扶贫的大局观念和责任意识,增强打赢脱贫攻坚持久战的信心和决心,以做好农业保险和大病保险为重点,充分发挥行业自身优势,让江西保险业在扶贫工作中再接再厉,乘胜追击。保监局将与省扶贫办等单位联合印发《全省精准扶贫医疗保险实施方案》和《关于在部分贫困县开展特色农业保险试点的意见》《关于建立农村贫困人口重大疾病商业补充保险制度的工作方案》等文件,全面推行贫困人口医疗保险不低于每人每年90元筹资标准,在贫困县开展“一县一品”特色农险试点,并以每年2000万元、连续三年实施“以奖代补”等政策,保险将全面惠及全省25个贫困县、200万贫困人口。谈到农业保险,需要多强调一下。去年我省农险提供风险保障仅占农业GDP的22.84%,远低于全国32.27%的平均水平,农业保险覆盖面不够广、品种不够多、保障水平不够高,这与农业大省地位不相匹配,跟政府和农户的期望仍然有差距。同志们,有为才有位,农业保险既关系国计民生,也关乎行业形象。农业保险仍然是片蓝海市场,特别是依托于扶贫工作将大有可为。我们不希望看到农险领域出现相互诋毁的恶性竞争,更愿意看到各个公司比拼产品和服务的良性竞争,各公司要携手推动农业保险提标扩面,不断提高农险服务能力和水平;我们不希望看到墨守成规的原地不前,更愿意看到拓宽思路去创新发展,目前我省开办的农险产品仅21个,落后于兄弟省份,远远不能满足农户需求,要大力开发特色农业保险产品,探索指数保险、产量保险、收入保险等创新产品,用更专业的服务更好地满足农户需求;我们不希望看到违规经营后付出的惨痛代价,更愿意看到诚信经营的长远发展,在这里,我再一次重申,涉及农险等政策性领域的违规行为,监管部门将查实一起,

处罚一起,绝不手软。各保险机构要认真承担扶贫工作的主体责任,成立领导小组,切实对接《实施意见》等各项政策措施,将各项政策红利切实转化成工作成果。要总结推广试点经验,如在全省范围内稳步推广赣州建档立卡贫困人口补充医疗保险模式;将险资支农支小、“金信保”等融资扶贫模式做好做实。要创新产品和服务,开发保障贫困人群生产生活等全方位风险的“贫困户综合保险”等一揽子保险产品,积极开展农村治安保险和政府救助保险试点,探索“农房保险+地震巨灾保险”。积极探索为贫困人口提供疑难案件专家评审、远程会诊等服务,以及疾病预防、健康维护、慢性病管理等健康管理服务。各级行协要加强工作协调,及时动态

跟踪各保险机构工作进展情况,组织开展各类扶贫公益活动。全行业要加强扶贫工作的宣传总结。一方面要针对性地开展保险扶贫服务政策宣传,另一方面要及时梳理、总结、宣传保险业助力脱贫攻坚战中的典型经验、成功案例和工作成效,扩大保险的社会影响力,努力营造有利脱贫攻坚保险服务工作的良好氛围。

同志们,今后一段时间,江西保险改革发展的任务十分繁重。我们要始终坚持问题导向、目标导向,开拓创新,勇于突破,以改革促进科学发展、以调整促转型升级、以创新促服务提升,在服务地方经济社会发展中努力实现江西保险业持续健康发展。

谢谢大家!

江西省保险行业协会第五届、江西省保险学会 第六届理事会工作报告

平安产险江西分公司总经理 杨晓迪

各位理事代表、各位领导、各位来宾、新闻界朋友们:

大家好!

现在由我代表江西省保险行业协会第五届、江西省保险学会第六届理事会向大会做工作报告,请予审议。

保险行业协会第五届、学会第六届理事会任内,江西保险业在江西保监局坚强领导下,保持了健康快速发展的态势。全省保险业保费收入从2011年底的252.23亿元增长到2015年底的508.43亿元,保费翻了一番。江西省保险行业协会、学会在江西保监局、省社会联合会、省民间组织管理局悉心指导下,在理事会正确领导下,经过全体会员单位积极参与和共同努力,在加强行业自律、推动诚信建设、提升行业形象、营造发展环境等方面积极服务会员公司,服务行业发展。

一、坚持行业自律,把维护行业长远利益与当

前利益作为出发点

四年来,行业自律适应新常态,坚持自律依法合规有效;坚持自律建立在行业的自觉要求和公司自我约束上;坚持自律标准切合实际和手段行之有效。

——转变自律理念,拓展自律领域。四年来,省行协依据法律规章和章程,结合市场实际和会员需求,制定完善自律公约、规范决议等10余个,全面涵盖财产保险、人身保险等主要领域。(1)车险自律方面:2013年省行协从承保、理赔两个环节入手,努力改善车险经营环境。承保方面:2013年11月,组织各产险公司对奔驰宝马等高档车附加指定专修条款、高风险车辆承保政策调整等8项承保规则达成共识,相关规则由公司以内部文形式从系统内下发执行并向协会报备,优惠系数由各公司上报总公司系统控制。2013年12月,组织召开第十六次产险峰会,签订了《江西省车险

电、网销业务销售、宣传、赠送行为诚信公约》。2014年,在全省范围内开展为期2个月的车险自律检查。为保证公平公正,通过同业评议的方式确定南昌地区的平安、阳光、安邦和赣州地区的人保、平安、安邦等公司作为自律检查单位,其他地市协会同步开展自律检查,检查情况和存在的6个主要问题在行业内进行通报并对照公约进行处理。2015年,经过多次多层次协商,反复征求意见,经车险部经理、分管总经理会议讨论,最后以峰会形式由省级财产险公司签署了《江西省车险销售诚信公约》,为保证《江西省车险销售诚信公约》贯彻落实,组织省公司分管总经理会议讨论通过了《江西省车险市场同业监督专项评议制度》、《江西省车险自律检查方案》,充分发挥同业监督和谐自律作用。理赔方面:针对奔驰、宝马等高档品牌配件价、工时费严重不合理,多次召开省公司理赔部负责人会议,制定印发了《奔驰、宝马、沃尔沃、东风悦达起亚、进口大众五类品牌配件价、工时费有关标准》,并就该标准组织公司与南昌奔驰、宝马4S店进行多次反复磋商交涉,其中奔驰维修费标准已降低到周边省份价格水平,宝马维修费标准以《江西省遵守与宝马4S店合作协议诚信公约》的形式约定执行。(2)非车险自律方面:严格执行非车险“见费出单”制度,多次在大项目招标前行业内进行协调,统一立场,应公司要求参与多项大项目招标洽谈。(3)银邮自律方面:2012年,根据市场形势变化,重新印发了《2012年江西省银邮代理保险业务自律规范的决议》,对各寿险公司与银行邮政等代理机构签定的银邮代理业务协议进行报备审核,制定了江西省银保业务合同示范文本。2013年,组织召开银邮业务工作座谈会,分析研讨银邮市场形势以及防范满期给付和退保风险。连续三年开展每双月份南昌地区寿险市场情况调研巡查,每半月上报银邮保险市场业务数据。

——依靠信息技术,丰富自律手段。自律由繁琐检查向技术手段控制转变。一方面,开发核心信息系统。2012年上线车险费用管控信息系统,由原来单一的手

续费约束转为手续费和费用管控的联动约束。2013年上线手续费管控系统,实现各公司手续费支付信息实时与信息平台交互,平台对每单手续费支付设置上限标准,并根据市场情况适当调整支付标准。另一方面,提供各类数据供公司参考和互相监督。坚持每月按时编报全省产险公司车险经营数据,包括保费规模、费用率、手续费率、综合成本率、利润率,报送监管部门及省公司总经理和分管副总经理邮箱。每月整理大病保险报表、拒赔案件统计表、反欺诈案件统计表、车险经营报表、车险六类数据报表及半月银邮数据报表、每季度编制平台分析报告发各会员公司。加强车险信息平台服务管理,制定《车险信息平台联系单处理办法》,配合中国保信、省地税局做好手续费模块调整工作和车船税联网征收系统调试以及培训工作,协助产险处完成《机动车保险理赔基础指标第1号》各项指标调取工作。

——健全自律体系,深化自律职能。一是充实自律组织。新成立健康险专业委员会、个险专业委员会等专业委员会,组建车险自律检查队伍,构建自律检查人才库,负责各会员公司之间的协调沟通、进行自律检查与处理等工作。二是加强自律指导。制定全省统一的《同业监督评议制度》和《自律检查方案》,指导各地市协会科学制定自律规则,与地市协会开展省市联动检查,四年各地市协会共开展自律检查巡查300余次。贯彻落实全省规范财产保险市场秩序现场会精神,在全省推广“九江模式”,促进行业和谐氛围。

二、推动诚信建设,把规范从业行为和优质服务作为着重点

诚信,事关保险行业兴衰和广大保险消费者切身利益。四年来,坚持推动行业诚信建设,促进行业服务提升,树立诚信典范,提高消费者对保险业认同度。

——完善诚信规章制度。重点在社会反映强烈的理赔难和销售误导问题上建章立制。车险理赔难方面:一是全面推行理赔服务标准化。制定《江西省车险理赔流程及索赔单证行业标准》,统一单证索赔要求和行业

理赔标准、简化管理流程。二是建立一系列理赔管理制度和考核机制。制定了《江西省机动车保险理赔人员信息系统管理制度》、《江西省机动车辆保险理赔查勘服务标准(试行)》、《江西省机动车辆保险理赔人员管理规定》、《江西省机动车辆保险理赔人员从业资格电子化考试管理暂行办法》、《江西保险业拒赔案件备案管理办法》等制度。组织理赔人员资格考试,全行业理赔人员全员持证上岗。三是开展车险理赔案件制度落实抽查、车险理赔现场测评,对各公司历史赔案进行抽查。开展“治理车险理赔难”调研,开展治理车险理赔难社会公众献计献策活动。收集总结各产险公司理赔服务创新经验。

治理寿险销售误导:一是规范诚信服务标准。根据《江西地区人身保险客户满意度调查报告》结果,综合各人身险公司理赔实际情况,制定下发《江西省人身险理赔流程及索赔单证行业标准》、《江西人身险业诚信理赔服务标准二十条》,并在江西日报、信息日报、江南都市报等权威媒体发布,接受社会监督。二是开展人身保险产品第三方评点。组织高等院校的专家教授和省社联的社科人士持续点评人身保险产品,将专家点评结果在人民网、新浪网、大江网、信息日报上予以公布,在人民网、新浪网演播室现场评点人身保险产品。评点活动共吸引 65 万多人次参与,1240 多人次对评点的人身保险产品进行咨询了解,其中网友微博提问 108 条,微博转发 1032 条。三是建设保险营销员诚信体系。签订了《江西省人身保险治理销售误导自律公约》、《保险营销员业内流动自律公约》、修定了《江西省保险从业人员不良信用行为管理暂行办法》、《江西省保险营销员诚信记录管理实施办法》等一系列规范。四是与监管部门形成互动,综合治理销售误导。印发《综合治理人身保险销售误导实施方案》,通过行业自律对产品宣传、投保提示、投保人和被保险人签名、电话回访、销售人员行为管理、售后服务、访后付费等关键环节防范销售误导行为。

——推动诚信服务升级。一是开展服务升级活动,讨论通过《江西人身保险服务升级工作方案》,召开人身保险服务升级专题新闻发布会,召集人身保险公司主要负责人现场签署《江西省人身保险服务承诺》,明确服务流程和时限。统一制作了 1000 块《服务承诺》牌,印发了《人身意外伤害保险投保提示》,在公司各级营业网点显著位置悬挂张贴。二是在全省范围内开展“万户千村大走访寻找保险老客户活动”,召开新闻发布会,拍摄制作宣传片,在人民网、江西保险网和微信公众平台展播。据不完全统计,全省各保险机构在寻找老客户活动中,共服务老客户 91.1 万余名,补正客户保单信息 12 万余件,办理保单复效 2898 件,办理满期给付和退保金共 2713.9 万元。开展各类知识讲座 50 余场、客户答谢会 70 余场、并为 473 名老客户进行了免费体检。三是开展江西保险业机动车理赔服务技能大赛和江西省首届寿险柜面服务技能大赛,通过竞赛促进全行业一线服务人员技能提高和公司理赔服务水平提升。四是推动“鹰眼”计划实施,连续四天模拟真实报案以及鹰眼摄录设备采集的影像信息,真实反映车险一线查勘员服务状况,促进各公司理赔工作质量和理赔人员水平提高。五是上线机动车辆保险代位求偿项目。2012 年升级至全国统一版本,通过下发《机动车辆损失险代位求偿操作实务》、《保险公司间追偿与结算机制》、《保险公司间代位求偿争议处理机制》等制度性文件以及召开多次机动车辆损失险代位求偿会议,与公司积极联调测试,我省车险平台理赔全流程下代位求偿项目成功切换上线。

——弘扬诚信模范典型。一是开展诚信服务标兵、标杆网点评选。2012 年,与省消费者协会联合开展第三届江西省保险业诚信服务标兵评选活动,在新浪网首页开设“诚信服务标兵”评选专栏,开设“诚信服务标兵”评选活动官方微博,对活动进行全程微直播和微互动,对诚信服务标兵进行微访谈。开展人身保险诚信服务标杆网点评选及江西保险业双十佳“优秀服务标兵”

和“优质服务窗口”评选工作。

二是开展“最美江西保险人”评选表彰活动。2013年、2014年、2015年连续三年,与新浪网、人民网合作,在全省11个地市寻找“助人为乐、热衷公益、诚实守信、孝老爱亲、敬业奉献”五个类型的“最美江西保险人”,举行隆重的颁奖典礼,中国保险报、江南都市报、新法制报、人民网、和讯网等均有报道。中国保险行业协会致电江西协会取经。

三是积极宣传保险行业全国、省市劳动模范。草拟《关于学习宣传全国保险系统先进集体和劳动模范先进事迹活动方案》,收集全省保险业省部级劳模信息,在江西保险业微信公众平台、官方微博、江西保险杂志开辟学习宣传先进楷模专栏、专版。组织会员、保险客户观看《生命密码》二场,观看人次达2000余人。

三、加强保险宣传,把提升行业地位和促进社会认同作为着力点

四年来,保险宣传工作注重在布局、层次、效果、方式方法上不断丰富完善,把提升行业地位和行业影响力作为宣传工作着力点。

——健全机构,制定宣传方案。2014年7月,省行协召开第二届宣传工作委员会筹备会议。会议通过了《江西省保险行业协会宣传工作委员会成员调整方案》,确定了第二届宣传工作委员会组成人员,从组织形式上为宣传工作提供保障。每年根据行业宣传重点研究确定《江西省保险行业协会宣传工作计划》,确保行业宣传系统高效开展。

——三级联动,扩大宣传效果。一是从2013年开始每年在省会南昌及全省10个设区市、100个县区,城市中央广场、大型居民社区、会议中心等地组织7月8日大型保险公众宣传日活动。其中南昌主会场连续三次举行活动启动仪式,每年现场设置30余个保险宣传展台,分发宣传资料五千余份,现场接受消费者咨询一百余人次。活动同步在江西日报推出“市长谈保险”专栏,邀请十一个设区市市长谈保险;在新浪网推出

“江西保险微访谈”;在公交车电子显示屏、交通广播电台等发布灾害天气预报,提示广大车主雷雨频发天气行驶注意事项及理赔知识。

二是积极参加“3·15”“5·23”主题日宣传活动。每年以“3·15”消费者权益保护日为契机,联合省消费者协会在人民网、江西日报、江南都市报、信息日报等权威网站媒体发布保险消费者权益保护典型案例、《保险消费警示》和《消费者购买机动车辆保险注意事项》。每年组织各会员公司参加由省委宣传部、省工商行政管理局、省消费者协会等单位在八一广场举办的大型“3·15国际消费者权益日宣传咨询活动”,发放宣传单、宣传手册、制作宣传展板,派出知名律师、保险专家向市民普及相关保险法律知识,现场受理保险投诉。活动共发放宣传单2000余张,宣传手册8000余份,接受群众咨询投诉200余人次;组织协调“5·23”打击非法集资宣传日活动。

三是推动新《国十条》专题宣传工作。在全省范围内开展演讲比赛、有奖征文和专家巡讲三项大型活动。来自全省22家保险公司及省行协共24名选手参加了演讲比赛;征文活动收到来稿45篇,特邀南昌大学、江西财经大学、江西中医药大学的保险系、金融系、法学系的8位教授担任评委;在宜春市、上饶市分别举办了新《国十条》专家巡讲活动,邀请南昌大学公共管理学院院长彭迪云、江西财经大学金融学院院长汪洋进行讲座,当地政府、司法、公安、保险公司共计500余人参加讲座。

——丰富形式,助推形象提升。四年来,以打造行业慈善公益文化为切入点,组织开展爱心助学助孤助寡助残、爱心献血、爱心演出以及大型灾害捐助等丰富多彩、形式多样的爱心公益活动。在由江西日报社、省民政厅、共青团省委、省文明办、省商务厅主办的“公益江西,益起来”第二届江西公益活动中荣获“年度特别贡献奖”和“公益组织榜十佳奖”。在2014中国保险文化建设案例征集活动中,江西保险业爱心事迹成功获

奖,成为保险历史文化展览和保险史画册展示选择对象之一。

一是成立江西保险业爱心俱乐部。2013年,召开新闻发布会,会上通过了《江西保险业爱心俱乐部章程》和《2013年江西保险业爱心公益活动方案》,正式成立江西保险业爱心俱乐部,当年全省34家省级分公司及10个设区市成立爱心俱乐部分会。江西电视台等9家主要媒体对爱心俱乐部的成立进行了报道。

二是组织全省省市县三级同步献血。2012年、2013年、2014年、2015年连续四年在全省省市县三级保险机构同步开展以“勿忘灾害 保险有爱”为主题的大型公益爱心献血,全省保险业4000余名献血志愿者累计无偿献血136万毫升。包括中国保险报、中国日报、人民网、环球网、中新网等国内各大新闻媒体对保险业献血活动作了全面报道,并被省政府献血办授予“无偿献血应急单位”、“踊跃献血 乐于助人”爱心行业荣誉称号。

三是开展爱心公益巡演。2014年,省行协分别在抚州、九江、吉安举办三期爱心公益巡演,政府、新闻媒体、市民累计2800多人观看了演出,共为寒门学子、社会孤儿、共青城阳光成长中心、吉安县敬老院、吉安市特殊教育学校等筹集善款25余万元。

四是定南重点支援帮扶。全省17家保险公司现场捐助定南县38名贫困大学生,捐助金额19万元。

五是定点捐助社会孤儿。将共青城阳光成长中心确定为保险业定点捐助对象之一,向全行业募集资金10万余元,捐建阳光孤儿学校篮球场,并已正式投入使用。组织公司给阳光孤儿学校定期送温暖,送月饼及学习文具,捐植爱心树等。

六是爱心助学。组织保险行业开展“希望工程南青圆梦”捐资助学活动,以“一对一”的方式资助44名考入国内重点高校的贫困学子,共计捐助20万元;联合南昌市青基会举办2014爱心捐赠公益活动,分别对“南昌县蒋巷小学”、“新建县金桥中心小学”、“太阳村

东方书院救助中心”三所学校进行捐赠,共捐赠衣物2298件、书籍1684本、笔1798支,以及电脑、日用食品等其他物品,总价值超过30万元;联合南昌市团委举办“情系城市美容师 保险大爱献环卫”公益活动,共向南昌市6986名环卫工人捐赠保险金额6.98亿元的意外身故保险;制作江西保险业爱心公益宣传纪录片,弘扬保险业爱心事迹和公益责任。

——打造平台,扩展自身阵地。一是开通微博、微信新媒体。陆续开通江西保险微信公众平台、入驻人民微博,充分利用其即时传播功能,及时发布行业信息。截至目前,江西保险微信、新浪微博、人民微博累计发布资讯3944条,江西保险微信粉丝达1.6万人,新浪、人民微博粉丝达16.1万人,宣传影响力不断提升。二是不断提高《江西保险》杂志办刊质量,突出监管重点,把握行业前沿;加强江西保险网建设工作,整理备份江西保险网历史数据,力争建设精品官网,启动建设江西保险网上超市。

——加强互动,凝聚宣传合力。与人民网、腾讯网、新浪网、中国保险报、江西日报、信息日报、新法制报等媒体深化合作、广泛互动,建立长效机制。一是开辟连续两年在江西日报开展每周一期“保险知多少”、“保险让生活更美好”专栏;信息日报每周一期“公益引擎”专栏、“人身险第三方评点”专栏;新法制报、人民网“最美江西保险人”评选专栏,连续刊发300余篇;在南昌晚报、江西晨报推出《停车责任险十年频频“遇冷”》、《食品安全责任险在我省遇冷》热点讨论。二是针对互联网+保险、食品安全责任险等社会关注点,组织业内资深专家接受江西二套都市现场栏目、人民网等媒体专访。三是加强行业信息报送,反映江西保险业动态。共向中国保险报、中国保险行业协会、中国保险学会、江西保监局、省社联等单位报送稿件上千条,刊发稿件400余篇。其中《保险行业文化建设需要系统构建》荣获中国保险报主办的“保险文化主题征文活动”三等奖。

四、化解保险纠纷,把维护行业 and 消费者利益有机结合

保险消费者是保险行业赖以生存根基,维护保险消费者利益就是维护行业长远利益。四年来,不断健全完善保险纠纷解决机制,为保险双方当事人止纷息争。

——**拓展保险纠纷解决机制。**一是江西省保险合同纠纷第三方调解中心成立后,保险公司、保险消费者要求调解案件大幅增加,已成为解决保险纠纷重要途径之一。截止目前,全省共受理保险纠纷案件 922 件,成功调解保险纠纷案件 609 件,涉案金额 2148 万余元。

二是推动行业诉调、调解对接。2013 年,江西被定为全国两个率先在全省范围内进行诉调对接试点地区,省协会结合实际,选择南昌市高新区作为试点正式启动;多次赴省司法厅、省高级人民法院、南昌市高新区人民法院商洽诉调对接事宜。2013 年 8 月,省协会与南昌市高新区人民法院首例道交事故保险纠纷诉调对接案件调解成功。组织召开全省保险诉调对接工作会,拟定《江西省保险纠纷诉调对接工作指引》,推广诉调对接成功经验,帮助设区市行协建立诉调对接机制。与南昌仲裁委进行沟通协商,在省协会成立了南昌仲裁委保险业分会,实现仲裁和调解对接。

三是完善投诉处理机制,积极健全网络、电邮、信访为一体的保险消费投诉渠道。建设“12378”投诉热线中心江西分中心;开展投诉处置工作人员培训考核;开展 3·15 专场现场维权活动,首创保险公益律师进社区,面对面为市民提供免费法律咨询服务。

——**搭建信息披露平台。**一是启动车险理赔信息公众查询系统,在江西日报、信息日报、江西保险微信公众平台等公布理赔查询网址及步骤,已有 9192376 人次进行车险理赔查询。二是建立意外险公众查询平台。先后完成平台软件开发、网站报备、同步上线网络查询、微信查询功能,平台访问量共计 2695 次。三是建立保险电话营销禁播平台,共有 456 个手机用户登录平台进行了禁拨登记,人民日报、中国保险报、江西日

报、信息日报、人民网、腾讯网予以报道。四是建立江西保险业从业人员信息平台,已导入保险从业人员信息 9173 条、车险理赔人员信息 1165 条,人员奖励信息 254 条,违规惩罚信息 236 条。五是定期公布车险理赔结案指标,每季度前 30 个工作日统计核对数据,在江西保险网公布。2015 年底,全省所有案件结案率同比提高 6.04%,所有案件结案周期同比缩短 5.04 天,5000 元以下案件结案率提高 4.45%,结案周期缩短 6.11 天。六是建立保险消费风险警示发布制度。联合省消费者协会在人民网、江西日报、江南都市报、信息日报等权威网站媒体发布保险消费者权益保护典型案例、《保险消费警示》。

五、提升服务水平,在解决行业重点难点问题不断探索

四年来,紧紧围绕行业中心工作和行业难点热点,不断提升服务水平、层次和内容。

——**多层次交流,促进合作共赢。**四年来,协会通过搭建多层次、多形式的沟通交流平台,畅通会员间交流渠道,构建业内和谐氛围。一是坚持各项例会制度。先后召开 18 次产寿险峰会,16 次承保例会,14 次理赔例会,8 次自律领导小组会议,搭建行业共商发展良策平台。二是建立新媒体沟通渠道。组织建立承保交流群、理赔交流群、江西理赔调查共享群、南昌道路交通事故“快处快赔”群等微信群 4 个,编制各岗位人员通讯录 6 个,方便数据共享和公司间有效沟通。三是邀请省内知名词作家、曲作家、演唱家,与我省保险业文艺爱好者,共同创作江西保险业行业之歌——《这就是你》。组织全省保险从业人员参加中国金融音乐家协会第一届“金声奖”百人大合唱比赛,获得二等奖。四是开展了三届“星光杯”书法摄影比赛,征集各类作品 200 余幅,聘请中国摄影家协会专家参与评选。举办江西保险业第二、第三届运动会,来自江西保监局、省行协、全省保险机构的 35 支代表队参加比赛,运动员超过 1000 人。

——**加强沟通洽谈,营造发展环境。**加强与政府部门和其他行业沟通,反映行业呼声,维护会员合法权益。一是与南昌市中级法院赴各区县进行联合调研,就保险案件审判公正性问题进行探讨,形成调研报告,推动省市法院下发道路交通事故审判指导意见;二是与省律师协会联合召开保险司法鉴定交流座谈会,就保险案件伤残鉴定进行了跨行业磋商。三是推进南昌市快处快赔服务中心建设。与南昌市交管局多次召开一站式快处协调会议,赴西安、长沙、九江等地快处快赔中心实地参观学习,制定一套快处快赔管理制度和服务点考核标准,确定快处快赔服务点人员派驻及考勤办法。四是加强与汽车维修协会沟通,就保险事故车辆诚信维修厂评比进行洽谈。五是调研分析消费者不合理投诉成因及应对办法,撰写《江西保险业不合理投诉案件报告》;

——**推动行业合作,规范新型业务健康发展。**一是推进大病保险业务规范开展。成立健康险专业委员会,调整委员会组成成员,下发《江西省保险行业协会健康险专业委员会工作规则》、《江西省保险行业协会健康险专业委员会工作计划》;组织召开健康险专业委员会办公室成员会议,制定下发《江西省城乡居民大病保险业务经营管理标准》、《江西省城乡居民大病保险理赔服务标准》,签署《江西省城乡居民大病保险理赔服务承诺》,规范大病保险业务经营行为、服务标准;每月编制《江西省大病保险业务经营成本测算表》、《江西大病基础数据分析表》供公司交流分享;二是加强了大病保险事迹宣传。组织江西日报、人民网、江西卫视等省内各大媒体和6家大病保险承保公司前往新余市人民医院、新余市医保局、人保健康新余实地采访、考察大病保险运作流程,推广新余大病保险运行模式和管理经验,江西卫视在卫视新闻上进行了深度报道,中国保险报头版头条刊登相关稿件,全国各主流媒体、凤凰网、台湾网也进行了报道转载。三是总结江西特色个险转型发展经验,组织召开个险转型发展工作会,正式

成立个险专业委员会,交流了顾问式营销经验,制定《个险专业委员会工作规程》和2016年个险专业委员会工作计划。四是应对车险费率市场化改革新形势,组织各财产险公司相关人员进行了研讨,撰写印发了《二〇一六年上半年江西省商车费改预测分析报告》,前瞻性地分析了费率市场化改革对江西车险市场影响及应对措施。先后组织召开市场保费前三家产险公司车险部、理赔部负责人会议多次,草拟《江西特色商业车费率市场化改革特色费率条款》《江西省车险费率市场化改革服务升级承诺》。五是联合中国移动举办江西保险业第四次信息化峰会;联合赣江金融网举办“互联网+保险创新发展研讨会”,举办“保险行业互联网金融知识讲座”;与“赣江金融网”签订战略合作协议,建设江西保险网上超市,完成系统的域名注册、需求定制、界面设计、功能开发、产品导入等系统开发工作,组织各高校专家教授进行江西保险网上超市设计评审。六是打击保险欺诈行为。成立反保险欺诈工作委员会;联合省公安经侦总队成立打击保险欺诈专项工作办公室;制定《江西省反保险欺诈工作举报奖励制度》、《江西省反保险欺诈工作委员会工作机制》、《江西省反保险欺诈工作委员会联席会议制度》等各项制度;组织全省保险公司反保险欺诈知识培训;在新浪网、中国保险报、新法制报、江南都市报等主流媒体开展反保险欺诈宣传,江西电视台《目击者》栏目对南昌、萍乡两起保险诈骗案进行了专题报道;通过信息平台和公司报送等多渠道发现可疑线索移交各级公安经侦部门立案查处。截至目前,全省反保险欺诈共受理案件1000件,立案137件,破案94件,抓获涉嫌人99人,涉案金额1.2亿元,挽回经济损失1000余万元,止损5000余万。合理拒赔减损金额9100万元。

六、加强行业文化建设,启动保险志编撰和行 业培训

——**启动史志编撰。**一是高质量启动史志编撰工作。坚持以“资政、存史、教化”为根本任务,全面开启江

西有史以来第一部保险志编纂工作。成立了以江西省保险学会、江西财大保险系领导和工作人员组成的保险志编纂工作组；组织召开了由各公司分管领导参加的《江西保险志》编纂工作会议，制定保险志编纂业务规范、编纂体例模式、编纂方法和成书结构，拟定编纂大纲；多次赴人民银行、省档案馆、各保险公司特别是人保公司复印、扫描、收集、整理保险历史文献资料，下大力气深挖保险史料。计划于2016年年初完成《江西保险志》、《江西省志·保险志》、《中国保险通志》（江西版）三部志书长篇初稿。二是精心编纂保险年鉴。受中国保监会和江西保监局的委托，连续四年承担了《中国保险年鉴江西版》的编撰工作，做到内容完整、数据准确、版面清晰、报送及时。此外还连续四年参与了江西统计局组织的江西经济年度统计工作，受到省统计局的表扬。

——**加强理论研究**。一是参与承办各种保险论坛。承办省社联组织的江西省社会科学学术活动周专场学术报告会，武汉大学温世扬教授作《保险法若干理论与实务》主题学术报告；举办互联网+保险创新发展研讨会和江西保险业第四次信息化峰会；二是作为全省40家优秀学会组织之一，参加历年省委宣传部、省社联主办的社科普及宣传周启动仪式；组织专家教授参加历年华东地区保险理论研讨会和中国保险学会主办的中国保险学术年会。三是开展重点课题研究和学术征文。制定《江西保险业重点课题研究管理办法》，加强江西保险业重点热点难点问题研究；2012、2013连续两年开展江西保险业重点课题研究工作，发布40个备选重点课题；开展“保险让生活更美好”、“中国特色保险监管体系建设”、“学习贯彻新《国十条》”主题征文活动，四是共征集省内各高校、地市协会、各公司等学术论文八百余篇，其中省外兄弟协会、社会各界百余篇。

——**开展多形式行业培训**。一是制定了《江西省保险从业人员教育培训实施方案》和《江西省保险从业人员教育培训年度计划》，系统开展保险代理人培训教育

工作。二是开发网络教育平台。与中国电信开发建设江西省保险从业人员网络培训系统，与中国移动开发保险从业人员移动培训系统，满足会员公司多元化培训需求。组建业内外专家学者组成培训教材撰写班子，编辑制作用于高管、从业人员等不同培训对象培训课件。四年共有36995人参加了网上培训系统学习。三是举办各类专题培训班。分类办班，面授培训，集中学习。先后举办了6期培训班，其中省市保险公司高管培训班三期、信访培训班一期，法务合规培训班两期。每期培训班历时3-4天，共计800余名高管人员、法务合规人员及信访岗人员参加培训。邀请业内外专家、学者、教授、官员授课。四是周密安排保代考试。加强设区市考试中心建设管理，严肃考风考纪，实行考试期间全过程监控。四年来共组织考试7539场，组织考生227172人次，通过146032人，通过率达到了64%。指导设区市考试中心做好保险中介从业人员管理改革，全面停止受理资格考试报名申请和资格证书换发。五是促进高校人才培养。举办“将心比心，我为人人”首届大学生保险新产品创意大赛，邀请中国保险学会副秘书长许彬，中国人民大学中国保险研究所所长、财政金融学院保险系主任、中国保险教育专业委员会秘书长魏丽等专家评审，创作作品获得全国大赛优秀奖；联合江西财大建设保险本科、硕士研究生培训基地，获得由省教育厅、省工信委、省科技厅、省人社厅颁发的江西省行业企业与高校研究生联合培养基地；建设江西财大教学实践基地，聘请我省保险公司高管及专业人士担任其客座教授。

七、建设一流协会，把服务会员和服从监管作为立足点

四年来，省行协以“完善组织架构、明确工作职责、规范工作规程、严格考核奖惩”为目标，扎实推进协会专业化、职业化、规范化建设。

——**完善治理结构，健全运行机制**。一是按照《章程》规定，通过每年度召开常务理事会、专业委员会会

议等形式,通报研究工作,促进会员沟通,确定协会发展重大问题。二是完善专业委员会建设。根据工作实际和市场情况,不断完善和新成立专业委员会,在原有专业委员会基础上新成立个险专业委员会、健康险专业委员会、反保险欺诈工作委员会、保险消费者事务工作委员会,完善工作规则,为相关业务领域工作开展提供了组织保障。三是壮大发展会员单位。经过四年发展,协会已拥有会员单位 42 家,其中产险会员公司 19 家,寿险会员公司 22 家,政策性保险公司 1 家。四是强化省市协会交流与互动。加强与外省兄弟协会的交流学习,强化对各地市协会工作指导,定期召开经验交流会议、组织培训班、建立省市协会工作联动机制,努力构建协会上下联动、分工协作一盘棋工作格局。

——完善内部管理,深入推进职业化改革。一是夯实内部管理制度建设。修订完善《江西省保险行业协会秘书处工作职责》、《江西省保险行业协会秘书处员工管理办法》、《江西省保险行业协会秘书处年度考核暂行办法》、《江西省保险行业协会秘书处财务管理办法》、《江西省保险行业协会秘书处财产管理办法》等 11 项秘书处内部管理制度。二是建设专职化人才队伍。向社会公开招聘工作人员,新录取人员均为本科以上学历;强化协会全体员工工作业绩量化考核。三是加强党建工作。2006 年成立党支部,2013 年成立党总支,均隶属于江西保监局党委,推动各地市成立党组织并

挂靠在省协会党总支。扎实开展“三严三实”活动,加大对地市协会党支部建设、党员教育、党员发展,组织生活等党建工作的管理和指导。

各位代表,四年来,协会栉风沐雨、砥砺前行,取得了一些成绩。成绩的取得得益于江西保监局、省民政厅及各有关部门指导和关心,得益于各会员公司大力支持和积极参与,离不开在座各位领导和同仁的关心与支持。但我们也清醒地认识到,协会工作还存在诸多不足,离领导要求和会员公司期望还有很大差距。主要是在行业竞争加剧,反垄断形势越来越严峻情况下,自律方式方法内容都有待创新提高;反映行业呼声,维护行业权益方面还仍需努力;解决行业发展热点难点问题,服务行业发展大局方面还有待加强;行业宣传、诚信建设、行业文化建设仍然任重道远,这些都需要我们在今后的工作中不断探索、不断努力。

当前保险业已进入了新的历史时期,服务行业、服务会员是协会永恒的主题和崇高的使命。我们坚信,在江西保监局和民间组织管理局精心指导下,在各会员公司积极参与和大力支持下,江西省保险行业协会第六届、江西省保险学会第七届理事会一定会脚踏实地,顺应形势,不断创新观念思路机制方法,与时俱进地履行好协会职责,继续谱写保险行业协会学会工作的崭新篇章!

谢谢大家!

江西省保险行业协会第六届理事会会长讲话

人保财险江西省分公司总经理 张道明

尊敬的各位领导、各位会员代表:

大家好!

今天,江西省保险行业协会第六届、江西省保险学会第七届会员大会在这里隆重召开,会议回顾和总结

了过去四年来江西省保险行业协会、学会所开展的工作和取得的成绩,审议通过了《江西省保险行业协会第五届、江西省保险学会第六届理事会工作报告》以及财务报告,选举产生了新一届常务理事、正副会长和秘书

长,圆满完成了各项议程。非常感谢大家对我的信任,选举我为新一届理事会会长,感到非常荣幸。我将把信任化为动力,为行业当好表率,切实履行好会长职责。过去的四年,省行协五届理事会适应保险业改革发展要求,在推动行业自律、提升服务水平、塑造行业形象、营造发展环境等方面,做了大量工作,发挥了积极作用,受到了江西保监局和民间组织管理局的肯定,获得了绝大多数会员公司认可,得到了有关部门的赞许与表彰。借此机会,我代表省行协六届理事会全体理事向长期以来关心支持协会工作的江西保监局和省民间组织管理局领导表示衷心的感谢,向上一届理事会全体成员和协会秘书处的全体工作人员表示诚挚的慰问。当前,我省保险业充满机遇和活力,改革发展之路任重而道远。我省保险行业协会承载着江西保险行业的信任和期望,这是一项使命,更是一份责任。我们新一届理事会将认真贯彻落实全国、全省保险监管工作会议精神,始终坚持在江西保监局、省民政厅民间组织管理局的指导,紧紧依靠各会员单位的支持,牢记服务会员单位、促进行业发展的宗旨,传承创新,群策群力,依法合规,扎实有效履行各项职责,我们将紧扣行业发展的时代主题,牢记行业发展的根本使命,从以下四个方面着手,为促进行业持续健康发展,服务地方经济社会发展做出积极贡献。

一是更加有效开展行业协同。我们将抓住发展现代保险服务业的战略机遇、努力适应“放开前端、管住后端”监管趋势、积极支持会员单位走特色差异化竞争之路,凝聚行业共识,加强行业协同;落实服务标准,提升服务水平;搭建基础平台,促进精细管理;牵引行业创新,推动内生增长;在不断优化氛围中持续营造行业和谐局面。

二是更加有效服务经济社会。当前,保险已经由“需要国家”变成“国家需要”,保险在经济社会各方面大有作为。我们将全面地加强内外协调,协调好行业与外部、行业与消费者、行业内部成员的关系,加强与各级政府沟通互动,争取行业更好政策;健全投诉协调处理机制,净化保险经营环境;在不断改进保险供给中持续彰显行业专业价值。

三是更加有效传播行业文化。我们将持续完善行业愿景、理念、精神、使命和价值观,加强行业文化建设,提升行业良好社会形象,增强社会对保险的认知度和认同感。加强与各宣传媒体的合作,树立保险服务典型,推进保险进学校、进社区、进农村,近百姓,在传递保险正能量中持续展示行业崭新形象。

四是更加有效推动诚信建设。我们将从保险主体、从业人员和消费者三个层面发力推动建立诚信体系,积极构建诚信服务的市场环境;以信息技术为依托,建设涵盖全省各保险公司、各专业中介机构和从业人员在内的信用评价体系;建设行业负面清单,并建立传递共享机制,严格落实行业禁入和“黑名单”制度,在践行诚信初心中持续筑牢行业长青之路。

各位代表,江西保险业的发展在全国处于领先水平,而且保持着良好的发展势头。我坚信,有江西保监局和省民间组织管理局的正确领导,有各会员公司的大力支持,新一届理事会一定会团结一心、奋力拼搏、勇于开拓、真抓实干,江西保险业一定能够宏图大展、扬帆远航!

最后祝愿在座各位身体健康、阖家幸福、事业顺利!

谢谢大家!

江西省保险行业协会第六届、江西省保险学会 第七届理事会理事名单

产险公司

单 位	姓 名	性 别	职 务	单 位	姓 名	性 别	职 务
人保财险 江西分公司	张道明	男	总经理	阳光产险 江西省分公司	熊建华	男	副总经理(主持工作)
	夏 霖	女	副总经理		周 丹	女	总经理助理
	熊清华	男	副总经理	国寿产险 江西省分公司	夏才生	男	总经理
	刘向东	男	副总经理		罗 林	男	副总经理
	余饶林	男	副总经理		郭新武	男	副总经理
	张侃俊	男	副总经理		褚云洁	女	总经理助理
	温庆锋	男	副总经理	渤海产险 江西分公司	王 辉	男	总经理
太平洋产险 江西分公司	戴荣达	男	总经理		赖振萍	女	总经理助理
	薛晓康	男	副总经理	中银保险 江西分公司	孙 静	女	副总经理(主持工作)
	汪长毓	男	副总经理		杨振农	男	总经理助理
	刘 峰	男	副总经理	永诚产险 江西分公司	胡良和	男	总经理
	魏志钢	男	副总经理		熊志峰	男	总经理助理
	田 春	男	工会主席	华泰产险 江西省分公司	吴华强	男	副总经理(主持工作)
平安产险 江西分公司	杨晓迪	男	总经理		皮利伟	男	党委书记、总经理
	喻 宁	男	副总经理	太平财产 江西分公司	崔建华	男	党委委员、助理总经理
	陶 焱	男	副总经理		刘益群	女	助理总经理
	杨小刚	男	副总经理	中国信保 南昌营业管理部	邱红玉	女	副总经理
天安保险 江西省分公司	曹九生	男	总经理		章家骏	男	总经理
	孙中林	男	副总经理	恒邦产险 江西分公司	罗文标	男	副总经理
	邹 燕	女	总经理助理(拟任)		尹 飞	男	总经理助理
大地产险 江西分公司	廖 卫	男	总经理	鼎和保险 江西分公司	方福平	男	总经理
	周金豹	男	副总经理		张纪锋	男	总经理
	胥国英	女	副总经理	永安产险 江西分公司	郑秀明	男	副总经理
	黄 涛	男	副总经理		钟 浩	男	副总经理(主持工作)
	许 亚	男	总经理助理	中华联合 江西分公司	田玖红	男	总经理助理(拟任)
华安产险 江西分公司	梁新华	男	副总经理(主持工作)		邹 健	男	总经理助理(拟任)
安邦产险 江西分公司	周小平	男	总经理(主持工作)				
	王 志	男	副总经理(拟任)				
都邦产险 江西分公司	欧阳强	男	副总经理(主持工作)				

寿险公司

单 位	姓 名	性 别	职 务	单 位	姓 名	性 别	职 务
中国人寿 江西省分公司	许建民	男	党委书记、总经理	人保寿险 江西省分公司	周吉祥	男	总经理助理
	金香国	男	党委委员、副总经理		李 曦	男	总经理助理
	李建平	男	党委委员、副总经理	人保健康 江西分公司	张万强	男	党委书记、总经理
	李健平	男	党委委员、副总经理		王晓红	女	党委委员、副总经理
	鄢海云	男	党委委员、副总经理		凌西乐	男	党委委员、副总经理
	陈 珊	女	党委委员		曾维安	男	党委委员
太平洋人寿 江西分公司	宁广锋	男	总经理		董曙辉	男	党委委员、总经理助理
	徐丰收	男	资深副总经理	阳光人寿 江西分公司	黄居鋈	男	总经理
	邓 伟	男	高级副总经理		李笑春	女	总经理助理
	洪 勇	男	高级副总经理		张 弘	男	银团总监
	孔维来	男	高级财务总监		贾仲红	男	销售总监
平安人寿 江西分公司	吴 纲	男	副总经理(主持工作)	中邮人寿 江西分公司	刘于明	男	党委书记、总经理
	徐 晖	男	副总经理		刘山林	男	党委委员、副总经理、
	徐 兰	女	副总经理	富德生命人寿 江西分公司	桂衍胜	男	总经理
	张世龙	男	销售经理		赖星霖	女	副总经理
新华人寿 江西分公司	林建梅	男	副总经理(主持工作)		林 勇	男	总经理助理
	张祖林	男	副总经理	华泰人寿 江西分公司	顾 强	男	总经理
	朱东旭	男	副总经理		管应良	男	业务总监
新华人寿 江西分公司	王 震	男	副总经理	安邦人寿 江西分公司	尹国志	男	总经理
	邱 冰	男	副总经理		成伟明	男	总经理助理
泰康人寿 江西分公司	杨 宏	男	总经理		张 华	男	总经理助理
	章利满	男	副总经理	太平养老 江西分公司	万卫国	男	总经理
	钟 辉	女	副总经理		伍元生	男	副总经理
	刘 凯	男	总经理助理	信泰人寿 江西分公司	张 奕	女	总经理
太平人寿 江西分公司	梁学文	男	总经理		胡保华	男	副总经理
	刘 达	男	副总经理		吴锦宇	男	助理总经理
	高 辉	男	副总经理		龚 璇	女	助理总经理
	曾春根	男	副总经理	泰康养老 江西分公司	吴志远	男	总经理
	杨东飞	男	总经理助理		彭 安	男	副总经理
平安养老 江西分公司	阴舒龙	男	副总经理(主持工作)		潘立军	男	总经理助理
	魏小玲	女	副总经理	百年人寿 江西分公司	孔俊峰	男	总经理
合众人寿 江西分公司	杨德胜	男	副总经理(主持工作)		徐向明	男	副总经理(银保)
	颜 舫	女	银保条线负责人		王 辉	男	总经理助理(个险)
	周国杰	男	个险条线负责人	华夏人寿 江西分公司	张迈先	男	总经理
民生人寿 江西分公司	潘文炎	男	总经理		郭 莹	男	总经理
	傅 清	男	总经理	农银人寿 江西分公司	施龙兵	男	总经理助理

江西省保险行业协会第六届理事会常务理事

张道明、许建民、戴荣达、宁广锋、杨晓迪、吴 纲、曹九生、林建梅、廖 卫、杨 宏、梁新华、梁学文、周小平、阴舒龙、欧阳强、杨德胜、熊建华、潘文炎、夏才生、傅 清、王 辉、张万强、孙 静、黄居鋈、胡良和、刘于明、吴华强、桂衍胜、皮利伟、顾 强、尹国志、章家骏、万卫国、方福平、张 奕、张纪锋、吴志远、孔俊峰、张迈先、郭 莹、钟 浩、孙明才

江西省保险行业协会第六届理事会会长

张道明

江西省保险行业协会第六届理事会副会长

许建民、戴荣达、宁广锋、吴纲、曹九生、林建梅、熊建华、胡良和、桂衍胜

江西省保险行业协会第六届理事会秘书长

孙明才

江西省保险行业协会监事会监事长

杨晓迪

江西省保险行业协会监事会监事

夏才生、傅 清、刘于明、皮利伟

江西省保险学会第七届理事会常务理事

张道明、许建民、戴荣达、宁广锋、杨晓迪、吴 纲、曹九生、林建梅、廖 卫、杨 宏、梁新华、梁学文、周小平、阴舒龙、欧阳强、杨德胜、熊建华、潘文炎、夏才生、傅 清、王 辉、张万强、孙 静、黄居鋈、胡良和、刘于明、吴华强、桂衍胜、皮利伟、顾 强、尹国志、章家骏、万卫国、方福平、张 奕、张纪锋、吴志远、孔俊峰、张迈先、郭 莹、钟 浩、汪 洋、孙明才

江西省保险学会第七届理事会会长

许建民

江西省保险学会第七届理事会副会长

张道明、章家骏、吴志远、汪 洋

江西省保险学会第七届理事会秘书长

孙明才



江西保协圆满完成协会第六届、学会第七届换届大会

9月9日，江西省保险业在泰耐克国际大酒店召开江西省保险行业协会第六届、江西省保险学会第七届会员大会。

会议总结了2012年以来协会第五届、学会第六届理事会工作；审议通过了《江西省保险行业协会章程》修改说明；江西省保险行业协会第五届、学会第六届理事会会费收支情况暨协会第六届、学会第七届理事会会费收缴管理办法报告。

随后，会议选举产生了江西省保险行业协会第六届常务理事，会长、副会长、秘书长，监事会监事长、监事；江西省保险学会第七届常务理事，会长、副会长、秘书长。人保财险江西省分公司总经理张道明当选江西省保险行业协会第六届理事会会长、中国人寿江西分

公司总经理许建明当选江西省保险学会会长，孙明才当选秘书长。

最后，江西保监局局长陈静同志讲话，充分肯定了上一届协会、学会理事会工作，对新一届省行协理事会和秘书处提出了三点要求：一是定好位，做到“有所为，有所不为”。二是履好职，充分发挥职能作用，在服务 and 自律上下功夫。三是强管理，夯实协会工作基础。理顺治理结构、严格遵守章程和各项规章制度、不断提高队伍素质。并强调了当前行业四项重点：一是坚持改革发展，适应经济社会发展新形势。二是坚持底线思维，严密防范化解风险。三是坚持问题导向，做好做实“两两”回头看。四是坚持精准发力，助力脱贫攻坚战略。

江西省保险行业协会会长莅临协会秘书处调研指导

9月12日,江西省保险行业协会新任会长张道明视察了协会秘书处。张道明会长听取了协会秘书长孙明才的工作汇报,并针对协会下一步工作作出了要求:第一,认真贯彻落实好江西保监局陈静局长在江西省保险行业协会第六届、江西省保险学会第七届会员大会上的讲话精神,按陈局长讲话中的三点要求做好“三

个对接”;第二,要充分发挥秘书处的作用,完善秘书处的组织架构,充实秘书处的工作人员,明确秘书处各岗位工作职责;第三,充分发挥各专业委员会的作用,按照各专业委员会的工作要求、议事规则开展工作;第四,要通过同业交流、同业协作规范市场秩序。

江西保协组织召开部分产险公司负责人座谈会

9月22日,江西省保险行业协会组织召开部分产险公司负责人座谈会,安邦产险、渤海产险、太平产险江西分公司总经理,人保财险、太平洋产险、平安产险、大地产险、国寿产险江西分公司部分分管车险副总经

理、省行协秘书长及相关部门负责人等参加了此次会议。会议主要就重大项目招标、车险销售费用、行业评议等事项交流了看法,达成了加强行业深入沟通、维护江西车险市场秩序的共识。

江西保协组织召开部分产险公司总经理沟通会

近日,江西省保险行业协会组织召开部分产险公司总经理沟通会,会议在人保财险江西省分公司会议室召开,人保财险、华安产险、都邦产险、太平产险江西分公司总经理及省行协秘书长等参加了此次会议。会

议首先通报了商车改革后各产险公司相关业务报表数据,并就重大项目招标、车险销售费用、行业评议等事项交换了意见,达成了共识。

江西保协组织相关产险公司开展产品质量安全责任保险系列宣传活动

为加强产品质量安全责任保险的宣传推广,近日,江西省保险行业协会结合中国保监会、质检总局、江西保监局有关文件要求,组织省内各相关保险公司开展产品质量安全责任保险专题宣传系列活动。一是组织有关保险公司走访江西省食品药品监督管理局、南昌市质量技术监督局、江西省特种设备安全技术协会、江西壹品保险经纪有限公司、南昌市各4S店等,积极宣导产品质量安全责任保险有关政策文件精神及产品责任保险、电梯责任保险、食品安全责任保险、汽车延保产品等有关保险产品。二是在省保险行业协会官方网站、杂志设立宣传专栏,刊登产品质量安全责任保险相

关稿件。三是组织公司广泛开展宣传。其中太平洋产险设立了12个现场咨询台,发放宣传手册800多份,现场解答咨询200多人次;平安产险通过悬挂横幅、发放宣传手册、现场游戏等形式,向前来办理业务的客户介绍活动内容,普及保险知识;中华保险在新地中心大厅摆放相关宣传折页,在微信平台制作产品质量安全责任保险的易企秀并向客户推送;恒邦保险在方大钢铁大厦广场开展“恒邦保险2016年产品质量安全责任保险宣传月”活动;鼎和保险在丰和小区开展保险进社区活动,着重向小区居民讲解产品质量安全责任保险知识。

南昌市行协召开媒体应对和负面舆情处置工作座谈会

9月23日,南昌市保险行业协会召集辖内产险会员单位,开展媒体应对和负面舆情处置工作座谈会。这次会议主要针对近日来媒体集中暗访4S店进驻保险公司事宜,南昌市保险行业协会迅速召集辖内各会员公司召开座谈会,大家群策群力,为如何应对媒体负面报道提供好的建议,以避免负面影响进一步扩散。

座谈会由秘书长丁方芳主持,各保险公司办公室负责人共计17人参加了会议。市行协对此次事件高度重视,要求各会员公司认真应对,变被动为主动,变消极为积极,平息事态,促进工作。此外,应加强沟通、

强化合作,定期或不定期交流工作经验,出现问题及时采取有效措施及时向监管部门报告,并将建立和完善媒体应对和负面舆情处置工作机制,维护和塑造行业的良好形象。

各公司将近日来所遇到的暗访4S店强制搭售保险事件最新进展进行交流,纷纷表示在此次的事件中,未曾发现违规现象,且今后会更加严格要求,诚信经营,坚决不踩红线。参会人员还就所在单位媒体应对和负面舆情处置工作情况和经验进行了交流座谈。

吉安行协参加全市社会组织表彰大会暨社会组织负责人能力提升培训班

9月9日，吉安市保险行业协会参加由吉安市民政局、吉安市社会组织咨询评估服务中心联合组织的为期一天的吉安市先进社会组织表彰大会暨社会组织负责人能力提升培训班。吉安市民政局局长、江西省社会组织党工委副主任、吉安市民政局副局长、吉安市民政局民间组织管理局局长、井冈山大学副教授、全市（县）社会组织等120多人参加此次表彰大会，会议由吉安市民政局民间组织管理局局长李芳辉主持。

首先进行的是全市先进社会组织表彰大会。吉安市民政局副局长谢启念对全市先进社会组织表彰通报，并宣布吉安市市属社会组织等级评估结果，吉安市

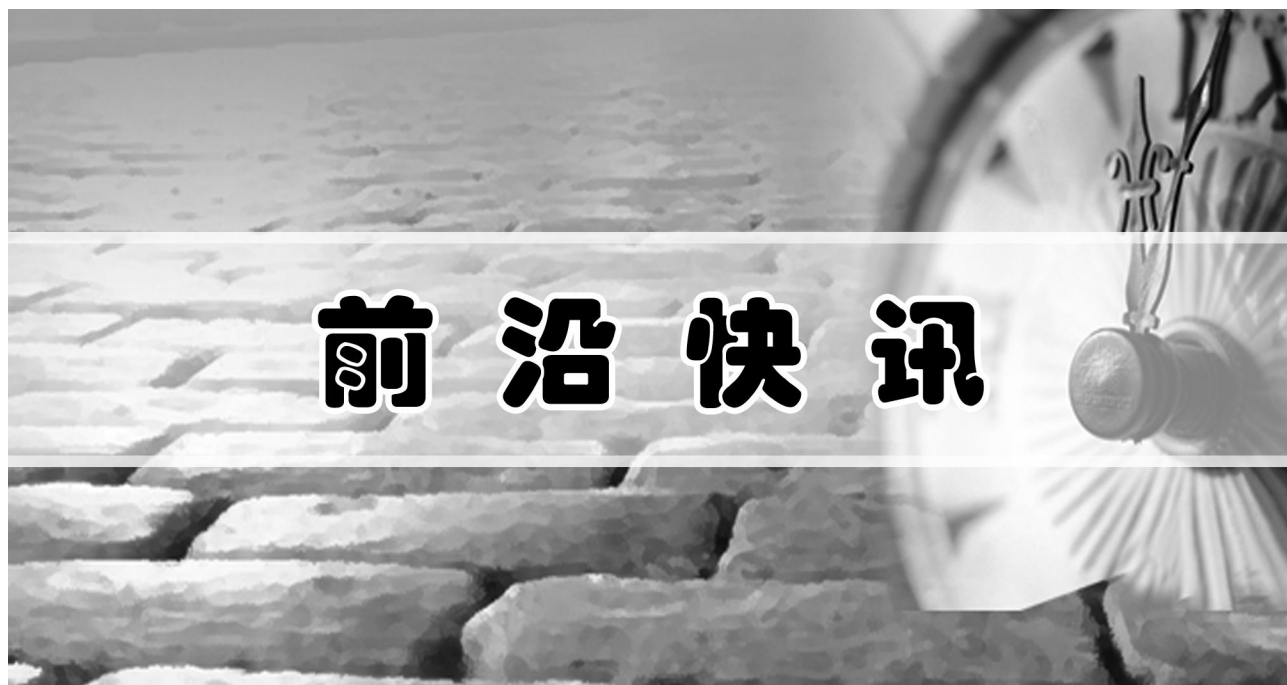
保险行业协会分别获得社会组织AAAA等级和“全市先进社会组织”荣誉称号。接着吉安市民政局局长龚上迈向受到表彰的单位表示热烈的祝贺并做了重要讲话，他表示社会组织稳步增长的发展态势，为我市经济社会蓬勃发展起到了较好的作用，并得到了社会各界的广泛认可。最后，江西省社会组织党工委副主任讲话。

接着开展社会组织负责人能力提升培训。吉安市民政局民间组织管理局局长解读市政府《行业协会商会与行政机关脱钩工作方案》和《进一步动员和鼓励社会组织参与扶贫攻坚的意见》文件精神，并且通过能力提升工作坊的形式对参会人员培训。

吉安行协获得“全市先进社会组织”荣誉称号

近日，吉安市民政局召开了先进社会组织表彰大会，市民政局副局长谢启念对全市先进社会组织进行了表彰通报，并宣布吉安市市属社会组织等级评估结

果，吉安市保险行业协会分别获得“全市先进社会组织”荣誉称号。



全国 27 家省级法制记者聚焦人保财险 社会治安险

9月8日上午9时,全国省级法制报“和谐平安看江西”大型采访活动在南昌正式启动。来自全国27家省级法制报社包括社长、总编辑在内的56名优秀记者聚首江西,展示平安中国、法治中国在江西的丰富实践、丰硕成果,为传播江西政法综治创新工作好声音加码助力。江西省委常委、省委政法委书记周萌出席启动仪式并为采访团代表授旗,江西省委政法委副书记、省综治办主任徐南凯讲话。

当日,记者们前往樟树市张家山镇槎市村中山村小组,就人保财险江西分公司开办的社会治安“小险种”创新举措,向保险受益农户罗顺林了解情况。今年2月,该农户房屋发生火灾,因投保了治安保险,及时得到了樟树支公司的保险赔款。目前,该村治安保险覆盖率为98%。记者们在与人保财险樟树支公司的座谈会上了解到:樟树市推行社会治安保险,打造治安防范“政府+市场”模式,连续11年被评为“平安市”。

社会治安保险,是保险业深入参与社会治安综合治理工作的创新举措。治安保险凭借让人民群众缴纳最少保费、享受最大保障的特点,为城镇社区和农村居民的家庭财产“加锁保障”,有力地促进了全省特别是农村地区的社会安定,实现了“群众得实惠、企业得声誉、政府得民心”的一举多赢的新型社会综合治理路子。

人保财险江西省分公司认真履行中管央企的政治使命和社会责任,扎实落实江西省委“平安江西”建设要求,积极配合各级综治部门,探索新时期基层社会管理综合治理新模式,在全省范围内大力推动社会治安保险,工作取得了一定成效。

2011年,人保财险江西省分公司在宜春市靖安县试点开办治安综合保险,经过四年多的运作,已顺利在全省11个地市展开。2015年全省治安综合险参保居民户数呈爆发式增长,参保居民户数较2013年、2014年分别增长987.03%,100.56%;连续三年为全省居民提供风险保障48.6亿元,280.96亿元,717.84亿元。

2015年,人保财险江西省分公司在全省各级综治办的大力支持下,加大了社会治安保险推进力度,全省97个县(市、区)启动了社会治安保险推动工作,参保居民176.1万户,提供风险保障717.84亿元;县(市、区)覆盖率97%,居民户覆盖率14.06%,鹰潭、新余、宜春、景德镇、上饶、抚州、九江等7设区市及余江、樟树等42县(区)居民户覆盖率超过全省平均水平。全年发生赔案19000余件,支付赔款2600余万元,在保障人民群众生命财产安全、促进社会和谐、维护社会安全稳定方面发挥着重要作用。

人保财险江西省分公司“兵分六路”

深入一线调研柜面一体化客服工作

8月30日至9月3日,为贯彻落实关于推动柜面一体化的工作要求及全省人保财险2016年第二次客服委员会议精神,人保财险江西分公司“兵分六路”分赴全省11地市基层一线,调研柜面一体化工作进展情况。

根据调研前人保财险江西省分公司总经理室的明确要求,各调研组在现场体验柜面人员“一站式”提供承保、协赔、咨询、投诉、增值服务推送等保险服务的同时,了解基层单位推进柜面一体化工作的难点和短板。调研组在基层经营单位,并经组织有关部门召开座谈会,在深入了解基层一线柜面一体化工作推进现状的基础上,详细讨论柜面一体化工作推进过程中的难点和短板,梳理下一步推进柜面一体化、提高客户服务效率、提升客户体验的工作举措。

下一步,人保财险江西省分公司将根据调研情况,系统完善工作制度,细化工作流程,并根据总公司有关工作方案,扎实推进柜面一体化工作,树立公司大品牌服务形象,助推业务发展。

中国人寿江西省分公司积极应对泰和桥梁坍塌事故

9月11日上午,吉安市泰和县319国道泰和大桥

老桥拆除时发生坍塌。5名伤员被救起送到医院救治,3人失联。截止9月13日中午,失联人员中的2人尸体已被找到。

事故发生后,中国人寿江西省分公司高度关注受伤、失踪人员的治疗和搜救情况,迅速制定、启动紧急事件应急处理预案。党委书记、总经理许建民主持召开“应对泰和桥梁坍塌事故”工作会议,成立由副总经理金香国为组长的“紧急事件理赔工作小组”,要求工作小组迅速赶赴事故地点,会同吉安分公司、泰和县支公司主动核查、快速收集施工单位及受伤、失踪人员在中国人寿投保信息,开通绿色通道,做好理赔服务,及时给付各项保险金,力争将事故影响降至最低,体现中国人寿在服务社会、减灾防灾方面的责任和担当。

目前,江西国寿各级公司正积极配合当地政府,在事故发生后的第一时间赶赴现场参与救援和接诊医院慰问伤员,迅速开展理赔服务工作。

本着特事特办、主动履责的原则,对于此次事故江西国寿将开通理赔绿色通道,简化管理理赔手续,一是多渠道受理报案;二是免提供保单原件;三是预付保险金;四是取消定点医院限制;五是放宽身份证明。

太平洋产寿险江西分公司召开

2016年交叉销售联席会议

9月1日,2016年太平洋产寿险江西分公司交叉销售联席会议在上饶召开,产寿险分公司总经理及分管副总经理、条线负责人、全省产寿险11家中心支公司总经理及先进代表共40余人参加会议。产险分公司总经理戴荣达、寿险分公司总经理宁广锋出席会议并作重要讲话。

产险分公司渠道合作部总经理肖玲主持会议,与参会代表共同回顾2016上半年产寿交叉销售工作成果,结合各项数据总结亮点和特色,分析指出进一步强

化合作的空间,为下半年合作共赢打下基础。

会议为 2016 年上半年交叉销售业绩突出的机构点赞,表彰阶段保费贡献前十位的四级机构以及达成阶段性核心指标的中心支公司。产寿险上饶中心支公司、信州支公司以及昌江支公司等优秀机构代表分别作经验分享。会议中播放的视频短片《交叉销售专员的一天》,让参会代表了解到交叉销售专员在平凡岗位中的默默付出和无私奉献,体会到他们工作生活的酸甜苦辣,对交叉业务成绩的来之不易更加珍惜。

会上,寿险分公司个险营销部经理支志岗在回顾上半年工作,部署下半年任务时,提出统一思想、积累客户、运用新技术和新模式开展交叉工作,并宣导《产寿联合 9 月交叉销售车险竞赛方案》。根据方案,此次竞赛以预设保费为目标,以翻倍预存基金的奖励方式,鼓励各中支打响交叉销售攻坚战。产寿中支总经理纷纷响应,押宝预存基金,展现出使命必达的信心与决心。现场气氛高涨,鼓舞人心。

押宝环节结束后,产险分公司汪长毓副总经理安排部署 2016 年下半年交叉销售主要工作,指出了下阶段双方深入合作的共同目标、重点方向。

会议最后,寿险宁广锋总、产险戴荣达总分别做重要讲话。宁广锋总进一步强调产寿密切合作推进交叉销售的重要性,指出产寿双方要进一步统一思想、加强沟通、增进感情,为下半年交叉工作的顺利开展奠定基调。

戴荣达总提出产寿战略合作的实现路径,包括共同管理,共同经营团队、产品和客户;由寿险行政经理对产险的交叉团队进行月度评价;将产险产品制式化列入寿险新员和晋升培训内容;产寿险产品整合推广,促进产寿双方客户资源的深度融合。戴总强调,注重交叉渠道内涵式可持续发展需要产寿险兄弟一家、共同

努力,双方坚持资源“共享、共好、共赢”的合作思想,以提升收入和留存为根本,努力推进交叉销售工作快速健康发展。

9 月 2 日,在交叉销售联席会圆满结束的愉悦氛围和良好基础上,产寿分公司组织前往上饶灵山开展团建活动。与会代表不畏艰险、奋勇向上,体现了太保人不屈不挠、无可阻挡的气魄与精神。双方在活动中加深了交流,增进了友谊与信赖,为产寿一家,齐心协力、合作共赢打下了坚实的基础。

太平洋产险江西分公司关怀慰问 8·24

杭瑞九景段特大交通事故受伤客户

8 月 24 日 16 时 14 分,江西省杭瑞高速公路九景段发生一起特大道路交通事故。一辆由陈某驾驶的大型普通客车(核载 59 人,实载 57 人)沿杭瑞高速公路由景德镇往九江方向行驶时,撞上前方由陈某某驾驶的轻型自卸货车,导致两车冲出右侧护栏并侧翻。该事故共造成 6 人死亡,另有 1 人重伤,3 人轻伤、21 人表皮轻微擦伤留院观察。

在得知交通事故发生后,太平洋产险江西分公司高度重视,立即要求九江、上饶、景德镇等片区核实事故车辆是否在太平洋投保,并组织力量做好前往事故现场开展救援的准备工作。经核查此次事故中仅客车商业险在湖北太保承保了车损、三者和不计免赔;承运人责任险及车上人员的意外险未在太平洋投保。根据承保险种和事故的判断,太保需对两车的车辆损失进行赔偿。

8 月 25 日一早,上饶片区车意险理赔科工作人员迅速启动绿色理赔通道,并带上慰问礼品,前往鄱阳县鄱阳湖医院探视伤员,送上太平洋的温暖和关心。

太平洋产险警保联动,合力打击理赔欺诈

近日,分公司车意险理赔部赣州片区理赔科与该

市南康区龙岭交警中队联动协作，成功破获了一起虚摆事故现场，企图骗取保险赔款的案件，挽回经济损失一万余元。

7月28日17:50左右，赣州片区车意险理赔科车物查勘员曾祥盛接95500案件调度，到达事故现场后，向标的车驾驶员了解到事故具体情况：标的车因左转弯驶入主干道时，未注意到右向正常行驶在主干道的三者车，导致双方车辆发生碰撞，造成标的车右前部和三者车前部受损（双方总损失约1.2万元左右）。

通过对事故现场仔细勘查核实以及对驾驶员的详细询问，查勘员发现本案有多个疑点：首先，标的车驾驶员非被保险人本人，且被询问事故经过时，支支吾吾，语焉不详；其次，现场地面洒落的碎片比较大且数量少，未发现细小碎片和尘土，不合常理；再次，现场地面上没有双方车辆的刹车印迹；最后，客户报案时称三者车正常行驶，可现场显示三者车却是靠左行驶，且双方车辆碰撞的地点“恰好”不会影响道路交通。这些疑点触动了我司查勘员敏感的职业神经。

因客户现场已向交警报案，查勘员结束现场查勘后立即驱车前往辖区交警中队了解案情，并向经办民警陈述了案件疑点，请求交警协查。通过查勘员对案情专业的分析，引起了交警中队相关领导的重视，并表示会尽全力协助我司调查案件。

最终，经赣州南康区龙岭交警中队大力协查，当事人在交警的震慑下承认了伪造事故的事实。现当事人已向我司撤销索赔申请（已致电95500放弃索赔），并请求不追究其法律责任。

此次骗赔案件的破获，有几个方面的因素发挥了合力，值得借鉴：一是查勘员严谨的工作态度和专业技术，发现疑点；二、查勘员高度的责任感和良好的职业精神，追查疑点得以证实。三是主动请求交警协查，专

业分析有理有据，获得交警支持，警保联动形成合力。

平安人寿江西分公司续期宝满足客户需求提升客户服务感受

平安人寿江西分公司通过向客户推荐续期宝服务，让客户感受缴费优惠的同时，更有效提升客户服务感受。

近日，徐女士来到平安人寿江西分公司柜面要求变更交费帐号，并报怨每年按时缴费但都没有优惠，工作人员了解情况后向徐女士介绍了续期宝的功能，在征得客户同意后协助其下载APP注册并通过APP完成了续期宝的抢购。同时，工作人员告知客户，若每年都通过金管家的续期宝功提前交保费，那么一张保单的总共保费就可优惠好多了！徐女士一听，高兴地说，续期宝产品为她节省了很多保费，而且操作非常便捷，觉得柜员办事专业、及时、积极、耐心！

随着工作的推动，续期宝产品得到越来越多客户的认可，平安人寿的贴心服务也获得了客户的称赞。续期宝作为续期服务提升的尖刀产品，向客户展示了平安人寿专业、贴心的服务形象，助力NPS攀向更高峰！

平安产险江西分公司成立应急小组快速处理济广高速寻乌段车祸事故

9月3日00:40分，济广高速寻乌段发生4人死亡11人受伤的悲惨交通事故。平安产险江西分公司第一时间成立应急小组，快速响应，积极做好伤者排查及理赔服务工作。

据了解，当日事故货车驾驶员将车辆停放在寻乌县高速应急车道，因应急车道较窄，故车辆有部分车体在行车道上，三者车与货车左后部相碰撞，致发生4人死亡，11人受伤事故。

当日，平安产险江西分公司寻乌支公司在未接到报案情况下，积极了解涉事车辆情况，经核实，事故中

主挂车为平安产险济南分公司承保。平安产险江西分公司立即启动重大案件处理程序,成立专案小组,分公司相关领导积极指导应对,安排查勘员第一时间赶往事故地点查勘,建立微信沟通群,快速联系承保机构济南分公司,积极应对该事故。

此外,事故小组派员赶赴医院排查伤者信息,及时提供医疗垫付等暖心理赔服务。目前,事故相关后续处理工作正在进行当中。

江西新华召开司庆 20 周年企业客户答谢会

9 月 22 日,南昌市凯莱宾馆高朋满座、胜友如云,江西分公司“感恩答谢 合作共赢”司庆 20 周年企业客户答谢会在这里隆重举行。中国联通江西分公司、中国银行江西省分行、工商银行江西省分行、农业银行江西省分行、农业发展银行江西省分行等近五十家企业客户莅临答谢会,江西省保险行业协会秘书长孙明才出席并致辞。

时值新华保险 20 周年司庆暨分公司 14 周年华诞,公司上下正如火如荼开展第十六届客户服务节活动,江西分公司希望通过此次企业客户答谢会,让大家更加了解并信任新华保险,体验到新华保险的服务如同阵阵清风般惬意,更希望未来的合作能够更加顺畅、融洽,让新华保险的客户用最低的成本,在享受快捷方便服务的同时,能够妥善转嫁好自身企业的各类风险,从而实现稳健发展和壮大。

江西省保险行业协会秘书长孙明才出席答谢会并致辞,孙秘书长站在整个保险行业的角度感谢了客户对行业的信任与支持,高度肯定了新华保险江西分公司进入江西市场 14 年来所取得的成绩,成为江西保险市场的重要力量。希望江西新华继续坚持合规经营,实现持续健康稳定发展。

答谢会上,中国联通江西分公司副总经理温涛和

江西中海港务有限责任公司总经理沈阳分享了公司与江西新华共同成长、实现双赢的故事,通过答谢会的举办坚定了与新华继续开展深入合作的信心,感谢新华保险为企业转嫁了各种风险,期许新华保险在企业发展的过程中发挥更大作用。

江西新华“感恩答谢 合作共赢”企业客户答谢会还将陆续在全省赣州、宜春等 8 个城市开展。江西新华将不断创新、锐意进取,提升服务水平,协助广大企业客户规避风险,实现共同发展与壮大。

中国人寿财险江西分公司举办“一路行杯” 理赔服务劳动技能竞赛

9 月 10 日,中国人寿财险江西分公司举办 2016 “一路行”杯理赔劳动技能竞赛。全省所辖 11 个理赔中心共 90 余人参加比赛。本次大赛设置了笔试、应用工具操作、必答、抢答等环节,涵盖选择题、判断题、看图定损、风险题等多种题型,竞赛内容包括一路行、CCC 定损工具应用、查勘话术沟通及理赔实务操作规程等。本次竞赛还特别设置了查勘话术评比环节,现场播放查勘人员与客户联系的实况录音,各理赔中心负责人对录音质量现场点评分析。经过激烈角逐,最终吉安、新余和抚州中支代表队分获团体冠、亚、季军。抚州中支何朝东、九江中支沈微、南昌中支刘基 3 名员工获得个人奖项一、二、三名。分公司郭新武副总经理出席技能竞赛并为获奖代表队和员工颁奖。

中银保险江西分公司邀南方水泥 举办安全教育培训活动

为向客户展示我司优质、高效、贴心的服务,彰显中银集团百年品牌形象,中银保险江西分公司于 2016 年 8 月 26 日上午,诚邀公司重点客户南方水泥有限公司江西区域内所有分支公司的负责人及车队长一行共 80 人在我司会议室成功举办一次为期半天的车险知

识普及暨防灾防损安全教育培训会议活动。

培训会议活动得到了我司与客户双方领导的高度重视,我司总经理室杨总亲自部署,指派营业二部负责人作为总协调人牵头组织,多次召集承保、理赔、综管等相关部门协同会商活动方案细节。客户方即江西南方水泥公司总部应邀指派全省所有地市分支公司的相关责任人参会。会上由我司相关部门专家对理赔流程、防灾防损案例进行讲解和分享,尤其是到了互动现场提问解答环节,与会的车队长们根据各自情况畅所欲言,将会场氛围推向了高潮,由我司业务相关部门对各车队长们的疑惑进行一一解答,最后江西南方水泥全体参会人员对我司举办本次活动,给予了肯定,同时学习了保险相关知识,提升了风险防范意识。

此次活动的顺利召开,拉近了我司与江西南方水泥客户的距离,得到了客户方的高度认同,同时也践行了我司勇于承担社会责任,做最好保险公司的价值体现!

人保汽车保险销售服务有限公司

江西分公司开业

9月28日,人保汽车保险销售服务有限公司江西分公司举行开业仪式。人保财险总公司车商业务部总经理兼人保销售公司总经理双磊、人保财险江西分公司总经理张道明及班子成员出席开业仪式。人保财险江西分公司副总经理余饶林主持开业仪式。

太平财险 忧民所忧 想民所想

——“家无忧”险种受百姓热捧

面对市场竞争深度白热化态势,为避免卷入价格恶性战,探索社会需求新领域,降成本提效益,太平财险江西分公司快速应对市场,找准方向,以创新产品、服务百姓为目标,助力保障民生,发挥央企社会职能出发点,携手江西省建行创新推出专属银行渠道的财产险卡单险。

产品上线后,市场反响超出预期,建行全省各大网点热销,90天突破1100万元的销量。在建行,家无忧这款产品被消费者称为“百姓爱买的良心产品”,风险涵盖面很广,种类多,既能满足人们对居家无忧的需求,且200元保费买心安无经济门槛。

此产品将家财险和人身意外险巧妙结合,保险期限一年,200元保费换来80万保障,现已在江西省建行各大分行及网点全面上线。

“每天0.5元,换80万保障,一人购买,全家无忧”,最近在江西省建行各网点常能听到这段对话,建行工作人员介绍的正是太平财险江西分公司创新推出的一款卡单产品——太平家无忧增值卡。产品首先吸引了建行广大客户经理,销售难度低且互利双赢,银保合作开新篇。

创新产品灵活服务,该产品的问世将变更保险业务经理直接服务客户的传统模式,太平财险江西分公司组建了专业银行渠道服务和培训小组,专业指导建行销售经理关于产品的承保及后期跟踪服务等,目前培训已覆盖了建行所有网点,真正实现银保合作互利共赢,同时促服务转型升级,也是太平财险江西分公司业务转型发展突破的重要契机。

建行作为国有四大行,在江西省内的销售能力和综收2015年排首位,太平产品首次纳入建行渠道专属产品进行推广,也是首款能进入建行金库保管的保险产品。该合作项目得到省建行主要领导及省内各分行的高度重视,仅用不到20天的高效准备,产品已顺利上线。太平“家无忧”产品受大众欢迎,启动当日销量爆好,好产品当然创收,此产品不仅稳定综收,也开创了建行兼业经营的新路子,可见产品的深远影响。

太平财险携滴滴出行共建文明城市

9月24日,滴滴出行首批捷达交车仪式在南昌天

沐温泉假日酒店隆重举行,太平财险江西分公司作为滴滴出行江西区域的车险独家承保单位,将携手滴滴出行共同打造绿色、低碳、文明的出行理念,共建文明城市。

滴滴出行“互联网+传统出租”的新模式将变革传统生活方式,对于面临升级转型难题的出租行业来说,传统企业与新兴互联网模式结合,不仅顺应市场发展的变化需求,也迎合了绿色出行、建设文明城市的新要求,对于降低人们生活成本、降低车辆空驶率和碳排放、提高城市服务文明水平有一定的贡献作用。

随着社会经济互联网侧结构供给性深度改革的紧迫性,低成本、优服务已成为互联网出行平台市场的竞争发力池。平台将对司机、车辆、服务等提出了更高标准和要求,也是优质平台首要解决的重中之重。记者采访和万集团(滴滴出行江西地区合作商)胡星了解到,滴滴出行平台上的每位司机均要经过严格筛选,要求须符合“无犯罪记录、驾龄3年以上且无重大交通违法行为记录”的前提条件,上岗前还要接受严格完善的岗前培训,保证服务的标准化、统一化和优质化;同时平台的车辆已全部购买太平财险的车险,央企保障平台更有公信力。

太平财产保险有限公司江西分公司(内文简称“太平财险江西分公司”)开业来,坚持用心经营和诚信服务的经营理念,践行集团精品战略,致力于创造富裕的安宁生活长远使命。开业后一年实现三跨越,2016年已跻身江西财险市场前八名,并相继与建行、工行、农行等江西主要银行和大型企业建立了战略合作关系,为金融、民生、市政等重要领域提供了全方位的风险保障,为推动地方经济发展作出了应有贡献。同时热衷于社会事业,本次与滴滴出行携手合作,助力民营企业发展,发挥金融央企特长,助力共建文明城市。

中邮保险江西分公司团体重疾险理赔 首案顺利结案

9月6日上午,中邮保险江西分公司快速处理了一起重大疾病险理赔案件,将10万元保险金送到了受益人手中。至此,江西分公司第一笔团体重疾险理赔顺利结案。

被保险人张明(化名)是一名邮政员工,2015年11月,其所在单位为300多名员工购买了中邮保险“两项保险”(重大疾病保险和意外伤害保险),其中重大疾病保费92元/人/年,保额10万元。2016年8月张明因身体不适到医院检查,被诊断患有癌症,确诊后向中邮保险江西分公司报案,理赔员第一时间前往调查,确认符合条款赔付标准后2天内完成给付10万元保险金。目前,江西分公司已受理该单位团体重疾险和意外险理赔案件7件,为客户提供了“重大疾病+意外伤害+意外医疗”三重保护网,保障了投保单位持续健康发展、员工家庭稳定。

随着社会经济不断发展、民众的保险意识不断提高,以单位为投保人的团体保险悄然走俏,其价格相对个人购买低廉、保障额度高,在一定程度上对社保起到了补充作用,现已受到越来越多的企业主和员工的青睐。

两年翻番,信泰保险注册资本增至50亿元

9月13日,经中国保监会批复同意,信泰保险注册资本变更为50亿元。此次注册资本变更是2015年以来信泰保险第三次增资,公司注册资本较2015年翻了一番。持续的增资扩股,显示了股东单位对信泰保险的持续发展充满信心,也预示着公司将进入新一轮的快速发展期。

事实上,自2015年二次创业启动以来,信泰保险发展已经进入一个快车道,公司业务规模迅速提升,并且在2015年实现首度盈利。最新数据显示,截至2016

年8月,信泰保险已实现年度规模保费113亿元,超过去年全年的保费规模,同比增长200%以上。

据信泰保险以二季度末的数据初步估算,此次增资完成后,公司偿付能力充足率提升至330%以上。这对于正处于快速发展期的信泰保险而言,无疑是一个重大利好。充足的资本,将为公司接下来的业务发展、渠道合作以及机构铺设提供有力的保障,同时也将为公司未来的战略规划的全面推进提供强有力的支撑。

鼎和保险正式启用 95393

全国统一客服热线

自2016年9月29日起,鼎和保险客服热线由原来的“4008888136”全面升级为五位短号“95393”,公司将一如既往地为客户提供高效、专业、周到的保险服务。

为了让客户更好地适应新号码,原号码“4008888136”将与新客服热线“95393”并行使用一年。

人保财险抚州分公司护航第三届中国 (抚州)汤显祖艺术节

今年9月下旬,抚州市委、市政府将举办盛况空前的纪念汤显祖逝世400周年活动暨第三届中国(抚州)汤显祖艺术节。期间,将组织开展拜谒汤显祖墓、汤显祖纪念馆开馆仪式、汤显祖国际高峰论坛、大型戏剧嘉年华、汤显祖剧目展演和中外专家考察汤显祖文化遗迹等系列活动。届时将有上万名中外嘉宾、学者和观众前来参加活动。

汤显祖是我国明代伟大的戏曲家、文学家,被誉为“东方的莎士比亚”。他的诗文和戏曲作品堪称举世共享的文化瑰宝,尤其是被视为传世经典的《临川四梦》中“原来姹紫嫣红开遍,似这般都付与断井颓垣。良辰美景奈何天,赏心乐事谁家院?”等优美而熟悉的唱词,是千百年来不变的璀璨回忆,流传至今。

为保障纪念活动的顺利进行,营造安全、稳定、和

谐的氛围。人保财险抚州分公司通过加强与市委宣传部、文化部门的协调沟通,本着“人民保险,造福于民”的经营理念,量身定制了本次系列活动保险建议书。并成立了专门的保险服务团队,为演出人员、后台工作人员和中外嘉宾提供了组织者责任险,为广大观众、游客提供了保额达三仟万元的公众责任险,开创了抚州市开展大型活动责任保险的先河。

人保财险宜春分公司冠名制作文化旅游节 主题 MV 创新品牌宣传模式

9月份,由宜春市政府打造的以“花好月圆,十全十美”为主题的第十届月亮文化旅游节将盛大开幕。人保财险宜春分公司以此为契机,冠名制作了“好想你”为主题的月亮文化旅游节MV,成功植入公司品牌文化元素,进一步扩大品牌影响力。

自2007年以来,宜春市政府已成功举办了9届明月山月亮文化旅游节,依托良好的生态资源,丰厚的人文历史,凭借特色鲜明的月亮文化和独具魅力的节庆品牌,锻造出“山月相融,泉月相映,禅月相通,农月相趣,书月相照”的独特文化格局,已成为宜春城市的名片,企业的盛会,招商的平台,市民的节日,在全省乃至全国拥有一定的知名度。

人保财险宜春市分公司结合这一热点事件,以宜春市美女主播、网络达人刘子钰为主角,冠名制作了主题MV,并在MV中植入公司品牌LOGO和“人保伴我行”手机APP二维码等元素,推广人保之友客户俱乐部,宣传公司产品和服务,受到新生代人群的热捧。MV一经在youku、腾讯视频、微信等网络媒体推出,就受到大众的高度关注,首日点击量达到了五万余次,成功打造了一个公司品牌和产品传播话题及口碑的在线宣传阵地。

人保财险宜春分公司表示,今后将继续加强与新

媒体的合作力度,增加投放力度,不断创新和扩大公司品牌宣传模式。

太平洋产险赣州中心支公司手绘漫画 生动开展反洗钱宣传活动

近日,太平洋产险赣州中心支公司根据人民银行反洗钱宣传方案要求,以《反洗钱法》颁布十周年为契机,积极开展宣传活动,切实提高公司全体员工及社会公众预防和打击洗钱犯罪活动的意识,营造知法守法氛围。

太平洋产险赣州中支在营业厅醒目位置摆放反洗钱知识宣传材料,通过电子屏幕滚动播放反洗钱宣传标语,并在各县域机构营业厅悬挂宣传横幅。中支电网销-续保团队赖亚男手绘一副反洗钱宣传漫画,放置中支宣传栏,活泼生动宣传反洗钱知识,引起前来办理业务的客户驻足观看和不断好评。

华安保险江西吉安中心支公司 快捷理赔获客户好评

近日,江西吉安李女士亲属送来锦旗,感谢华安保险快捷的理赔服务。

2016年3月,被保险人匡先生开车不慎与两轮电动车碰撞,造成李女士受伤、两车受损的交通事故。接到报案后,华安保险江西吉安中心支公司理赔查勘人员迅速开展行动,经调查核实,认定该起案件符合保险条款给付保险金条件。中支工作人员赴医院看望安抚伤者,经多方协商,最终达成赔偿共识。资料齐全后,华安保险吉安中心支公司快速完成后续理赔工作,及时支付赔款,缓解了因意外事故给李女士家人带来的经济负担。

客服人员热情的服务,李女士及其家人深受感动。为表达对华安保险吉安中心支公司迅速、专业理赔服务的感激之情,李女士亲属专程到华安保险吉安中心

支公司赠送锦旗。

华安保险江西鄱阳营销服务部 开展“五进”工作

近期,华安保险江西上饶鄱阳营销服务部,积极响应分公司总经理室“进机关、进学校、进社区、进乡镇、进农村”的五进号召,全面开展一系列宣传活动。

08月29日起,华安保险鄱阳营销部负责人带领员工首进“机关事业单位”工作,走访了当地县政府、地税局、国税局、建设局、环保局、社区等机关单位,发放承保、理赔宣传资料,向消费者介绍华安保险公司的服务理念及保险产品。接下来,工作人员将对社区附近的中小企业进行宣传、推广。消费者对工作人员的热心介绍表示感谢,华安保险让他们对于保险又有一个新的认知。

此次活动,增强工作人员与客户沟通能力的同时,向公众展示了华安保险良好的企业形象和优质的客户服务理念。

人保财险南昌县支公司启动送保障、 送服务“扫村”宣传活动

“保险入村,让我们农户足不出户就能办理保险,许多一直想了解的保险问题也现场得到了解决”,江西南昌县塘南镇西河村的村民如是说道。9月28日,人保财险南昌县支公司正式启动“送保障、送服务”家财险“扫村”宣传活动,西河村是此次活动的第一站,标志着该公司县域保险下乡宣传活动拉开帷幕。

为进一步深入农村保险市场,宣传农村保险产品,提高人保品牌影响力,人保财险南昌县支公司从三个方面对本次活动进行了全面部署和安排。

一是明确目的,出台方案。为确保活动成效,该公司三农保险团队利用两周时间,出台了宣传活动方案,确定9月为下乡宣传月,首推农村家庭财产保险,依托

农村营销服务部和镇、乡政府部门,合理安排活动时间和下乡路线,明确了“农网保险团队牵头、农村营销服务部配合、农村协保员指路”的工作主线。

二是精心准备,周密部署。公司根据农户实际需求制作了简单易懂的家庭财产保险投保确认书,并印制了精美的宣传折页,录制了宣传音频,一村一户的上门宣传、座谈,拉家常,对现场投保、咨询保险产品的送上相关宣传单,极大的提高了“扫村”活动的影响力和关注力。

三是保障到位,确保实效。该公司明确了由三农保险服务部负责业务的登记、出单和送单,并做好台账登记管理,加强农户保险信息的收集和跟踪,确保下乡活动取得实效。

“扫村”第一天,南昌县塘南镇西河村就有 50 家农户投保,承保金额达:2475000 元。据悉,本次下乡活动将持续到 10 月底,宣传覆盖全县 9 个镇、乡、街道,覆盖人群预计将超过 15 万人。





“中国人寿杯”江西省首届九九重阳 大型公益庆典在省电视台举行

9月21日,由江西省老龄办、江西电视台与中国人寿江西省分公司共同举办的“中国人寿杯”江西省首届九九重阳大型公益庆典活动,在省广播电视台演艺大厅隆重录制。江西国寿总经理许建民、副总经理李健平和江西省委、江西电视台、江西保监局的领导向10位“孝老敬亲”、10位“老有所为”和10位“健康长寿”明星代表们颁奖,通过他们的朴实语言,讲述了感人事迹、助人精神和养生经验,获得了现场观众热烈的掌声与回应。

江西国寿党委书记、总经理许建民在现场接受了主持人的采访。许总首先向全省老年朋友带来美好的节日祝福,并介绍了中国人寿长期以来积极履行社会责任,热心参与公益事业的重大举措。许总坦言,老年人是社会的

宝贵财富,他们曾经为社会发展和进步作出了巨大贡献,值得我们牢记、尊敬和爱戴。中国人寿的发展壮大离不开社会各界的关心与支持,更离不开老前辈们的期勉和帮助,江西国寿非常愿意为老年人公益事业作出一份贡献,与全社会一起弘扬中华民族“尊老敬老,孝老助老”的传统美德,共同为老人们营造一个晚年生活的舒适环境。

活动现场,省民政厅党组成员、老龄办专职副主任罗良意向江西国寿党委书记、总经理授予“爱心企业”奖牌和证书。

据悉,本次“中国人寿杯”九九重阳大型公益庆典活动节目盛况于10月9日(重阳节)19:30在江西电视台经济生活频道播出。

点亮微心愿 太平爱传递

9月14日上午,太平人寿吉安中支举办了一场“点亮微心愿 太平爱传递”的爱心活动。

值此中秋佳节来临之际,太平人寿的客服伙伴们带着太平人沉甸甸的爱,来到青原区田北村田北小学,为孩子们送去一份爱心!活动现场已提前摆满了各种各样的爱心物品,有书包、画笔、文具盒、足球、图书等。活动还邀请到了吉安市团委王健主任和团市委希望办阮晓燕主任,将这些爱心物品纷纷送到孩子们手中,当孩子

们用稚嫩的童声说出“谢谢叔叔阿姨”时,瞬间融化了在场所有人的心。到场的二十多位小朋友领完爱心物品后,纷纷认真地在明信片上写下对爱心人士的感恩与祝福!他们相信明信片将会传递到爱心人士手中,并给予对他们的感谢!

据悉,太平人寿吉安中支将爱心活动持续下去,让更多的贫穷山区小孩感受太平人寿承担的社会责任和人文关怀!

富德生命人寿江西分公司携手江西省农行向铅山残疾人捐赠 10 万元

金风送爽,丹桂飘香。9月13日,富德生命人寿江西分公司携手农业银行江西省分行来到铅山,向铅山县慈善总会捐赠 10 万元爱心善款。铅山县委常委副县长吴小程、富德生命人寿江西分公司总经理桂衍胜、副总经理赖星霖、中国农业银行江西省分行领导刘衍平、上饶市保险行业协会秘书长何钊、富德生命人寿上饶中心支公司总经理庄继南等同志出席捐赠仪式,铅山县向两家企业负责人赠送“爱心企业”牌匾。

吴小程县长表示,今年九月是《中华人民共和国慈善法》颁布实施的首月,此次爱心捐赠活动的开展既体现了企业对慈善事业的关心支持,也体现了企业社会责

任的担当。希望管理好、使用好这笔善款,按照项目要求有序推进工作,并向捐赠单位反馈项目进展情况。

桂衍胜总经理表示,爱心捐赠为富德生命人寿江西分公司与农业银行江西省分行合作项目,款项全部由两家“爱心企业”合作盈利部分反馈社会,铅山县此次 10 万元捐款仅为第一次,此后两家公司在江西省范围内开展更多爱心事业。

据悉,本次爱心款将定向用于铅山县残疾人社区康复项目开展,通过工疗、农疗等模式切实帮助残疾人实施康复治疗、提振精神状态,并积极地融入生活、享受生活。

富德生命人寿江西分公司“生命微力量” 公益基金助力贫困学子圆大学梦

9月20日,富德生命人寿江西分公司“生命微力量”爱心助学仪式在分公司职场举行,现场为南昌优秀学子李淑萍发放首年4000元助学金。

如果说大学是改变命运的大门,李淑萍却苦于没有跨过这扇门的力气。在两岁时李淑萍母亲就因为癌症离开了他们姐弟三人,2015年,李淑萍的父亲也因为癌症去世,李淑萍及弟弟妹妹只能借住在姑姑家中的小房子里。今年7月,李淑萍以优异的成绩考取了南昌大学,但在这个残缺的家庭面前,她的大学之路充满了未知数,每年高昂的学费更是让她一筹莫展。

在得知这一情况后,富德生命人寿江西分公司分公司总经理室第一时间做出“生命微力量”捐助决定,于9月20日由分公司办公室负责人肖辉及营运部负责人皮

春艳将第一学年4000元助学金发放至李淑萍手中,并表示将持续为她提供大学四年的助学金合计1.6万元,帮助他顺利完成学业。考虑到李淑萍的实际情况,公司还将为她提供寒、暑假期的实习岗位,让她能在体验职场生活的同时获得一定工作报酬,缓解在校期间的生活费压力。

据了解,富德生命人寿江西分公司“生命微力量”公益基金2013年正式发起,基金来源为公司员工每月的固定捐款。目前,该项目已成为公司品牌公益活动之一,爱心捐款将全部用于资助贫困优秀学子,帮助他们顺利入学、完成学业。截至目前,“生命微力量”基金已帮扶11名优秀学子,累计发放助学金近7万元。

关爱孤寡老人 富德生命在行动

“敬老,尊老,爱老”一直是中华民族的传统美德,2016年9月11日,在细雨蒙蒙中,富德生命人寿保险股份有限公司吉安中心支公司10余名内外勤员工来到万福镇光荣敬老院看望这里的老人,同时还带来了月饼、水果、毛巾、香皂等慰问品,在中秋佳节来临之际为老人献上一份爱心,送去节日的祝福。

走进敬老院,映入眼帘的是干净整洁的院子,老人们安静地坐在屋檐下休息,偶有一两个稍显年轻的老人正在打扫卫生。见此情景,富德生命人寿吉安中支的员工赶紧上前,拿起老人手中的扫把,帮忙扫地。有的员工主动与老人攀谈,了解老人的身体情况;有的则走进厨房,为老人们包饺子……富德生命人寿吉安中支

员工的到来让平日里安静的敬老院变得热闹起来。

院内一位 91 岁高龄的老人在此住了 13 年，富德生命人寿吉安中支总经理周莲先生与其亲切交谈，希望老人继续保持好心态，过好未来的每一天！

在走访了几位行动不便的老人之后，周莲总带领内外勤员工把中秋礼包送给院内的每位老人，并与老人们一起合影留念。周总为老人们简单介绍了富德生命人寿吉安中支的发展情况，并承诺以后年年都来看望大家，希望老人们能够保重身体，健康长寿！

保险关爱生命更要回馈社会，社会责任感是富德生命的人寿企业行为准则，更是全体富德生命人共同追求的目标。此次公益活动不仅践行了富德生命人寿的社会责任，体现企业价值，也温暖了孤寡老人的心，更让富德生命人寿的员工增强了参与公益事业意识。

富德生命人寿吉安中心支公司同时呼吁全社会每个人都去尊敬、关爱老人，人人都伸出温暖的手把爱心传递下去，为社会尽自己的一份责任。

华安保险江西赣州中心支公司积极响应 赣州市慈善一日捐活动

为积极响应由赣州市委办公厅、赣州市人民政府办公厅组织的 2016 年“慈善一日捐”活动，华安保险江西赣州中心支公司于近日组织“慈善一日捐”活动。

“慈善一日捐”活动倡导“人人向善，人人行善”的全民慈善理念，华安保险江西赣州中心支公司总经理郭涛收到赣州市行协的活动倡议书后，立即号召全体员工参与这场捐款活动。支公司全体员工在总经理郭

涛的带领下，掀起了一股充满温情的“爱心”浪潮。支公司全体员工积极踊跃奉献自己的力量，活动共募集善款 2530 元整，善款将于近日送交至赣州市慈善会。

这笔善款寄托着华安保险江西赣州中心支公司对于弱势群体的问候和关怀，让他们感受来自华安保险的温暖。

学术探讨

构建持续造血型精准扶贫的保险机制

——一个可行能力的视角

江西保监局 郭旭红

改革开放以来,我国扶贫事业取得了举世瞩目的成就,已使6亿多人脱贫,成为全球首个实现联合国千年发展目标贫困人口减半的国家。目前,我国尚有7000万左右的贫困人口,形成14个片区,592个贫困县,12.8万个贫困村。党的十八届五中全会提出,要实施脱贫攻坚工程,精准扶贫、精准脱贫,到2020年实现农村贫困人口脱贫、贫困县全部摘帽,解决区域性整体贫困。6年时间完成7017万人脱贫任务,这是举国上下一项光荣的历史使命,作为现代服务业的重要组成部分,保险业在精准扶贫工作中应当如何定位、如何发

挥应有的作用,这是一个具有实践意义的课题。

一、保险业应立足于精准提升贫困家庭的可行能力

(一)可行能力的概念

经济学家阿马蒂亚·森在研究贫困时,提出了“可行能力”的概念,在他看来,不能单一地从物质的角度定义贫困,也应同时考虑能力的缺失。他强调:“一个人的‘可行能力’(capability)指的是此人有可能实现的、各种可能的功能性活动组合。……一个人的实际成就可以由一个功能性活动向量来表示。……可行能力集

2016年江西省金融学会“金融精准扶贫,服务江西三农”征文一等奖

则反映此人实现其成就的自由:可供这个人选择的各种相互替代的功能性活动组合。”通俗地说,可行能力即一个人基于自身掌握的财产与资源的基础上,能够在吃、穿、住、行、劳动、娱乐、受教育、参与社会活动等方面的活动能力的各种组合。可行能力的缺陷,诸如年老、残疾或生病,会降低获取收入的能力。他认为:一个人所能享受到的“实质自由包括免受困苦——诸如饥饿、营养不良、可避免的疾病、过早死亡之类——基本的可行能力,以及能够识字算数、享受政治参与等等的自由。”(阿马蒂亚·森,2002)可行能力的提升,不但是解决温饱的手段,更是融入现代社会的必需。可行能力与家庭收入之间存在着相互制约、相互影响的关系。可行能力强,则生产劳动经营能力强,家庭收入高;家庭收入高,则有足够的经济条件提升可行能力。反之,家庭收入低,则可行能力下降;可行能力不强,则导致家庭贫困。因此,提升可行能力与脱贫之间具有正相关关系。

(二)可行能力不足制约着贫困家庭脱贫的步伐

当前,贫困地区大多交通不便,基础设施和公共服务条件较差,都是难啃的扶贫“硬骨头”,减贫难度越来越大。他们或因自然环境恶劣,或受基础设施所限,或由于家庭与自身的因素,脱贫乏术,亟待帮助。从可行能力的视角看,贫困人口可行能力不强,致富手段有限,形成贫困局面。

1. 医养能力较弱,身体状况成为负担。身体是革命的本钱,是走向富裕的前提。但是,贫困人口由于经济条件和医疗手段的限制,难以享受到正常水平的医护,影响身体健康,动摇致富基础。据统计,592个国定扶贫开发工作重点县农民人均纯收入不足全国平均水平的60%,而当地农民医疗支出仅为全国农村平均水平的60%(鄢红兵,2016)。有病不医、有病无力医治,导

致生产劳动能力下降,难以脱困。

2. 学习能力较弱,文化教育程度较低。贫困地区教育发展滞后,文化落后拖累经济增长。数据表明,国定扶贫开发工作重点县文盲、半文盲比例高出全国平均水平3.6个百分点。贫困居民未能获得现代社会所需的文化知识,只能长期处在封闭、半封闭的环境中,缺乏科技知识和市场经济常识,难以取得更高层次就业所需的新知识、新技术,收入增长迟缓,家庭经济脆弱。

3. 融资能力较弱,缺乏抵押增信条件。扩大再生产需要一定的融资能力。但贫困人口恰恰是融资市场中的弱势群体。一是信用等级较低,由于收入低且不稳定,贫困家庭和个人本身难以获得银行的授信。二是无合格的抵押物。房屋多半破败,家产并不值钱,土地承包经营权、林权等“五权二指标”由于要素市场发展滞后,难以有效交易和流转,无法发挥抵质押功能。三是缺乏担保手段。贫困群体相互之间信用状况相似,彼此之间无法进行担保。

4. 生产能力较弱,致富手段极其有限。城市贫困人口无稳定就业或就业状况差,经营收入少。农村贫困地区自然经济占主导地位,产业发展选择较难,生产发展水平低,增收渠道单一。一方面,生产耕作技术落后,科技含量不高、产业链短,生产成本低而收成少。另一方面,市场接触少、产业规模小、市场化程度低,缺乏竞争力和自我发展能力。一旦遇上自然灾害和市场价格下跌,就处于亏本经营的状态,生活上重返贫困,只能维持低收入水平,难以实现资本积累,可持续发展后劲不足。

5. 社交能力较弱,社会资源相对匮乏。贫困家庭处于社会的底层,他们往往没有职务,没有职称,没有企业所青睐的各类资格证书,没有五花八门的头衔和奖状,在社会上没有形成自己的知名度。他们的亲朋好友

所能给予的帮助极其有限,在当地更不算名门望族,社会圈较窄。因此,社会关系资源相对匮乏,社交手段极其有限,信息获取渠道和产品供销渠道狭窄,致使在就业与生产经营中得到的社会机会相对较少。

此外,还有少部分贫困群体是孤寡老人、伤残人士等,生活自理能力受到极大限制,需要政府和社会的帮助。

(三)保险业应通过提升贫困群体的可行能力实现精准扶贫

1.可行能力的提升将实现持续造血功能。精准扶贫是金融保险业近期一项重要的工作任务,是义不容辞的社会责任。精准扶贫应立足于提升贫困群体的可持续致富能力,防止“一扶脱贫,一撤返贫”的现象发生。据了解,在四川、湖北等自然灾害多的地方,因灾返贫、因病返贫、因学返贫、因婚返贫等现象十分突出(苏畅、苏细福,2016)。再次说明,提升贫困家庭的可行能力,才能增强持续造血功能,防止脱贫后的再次返贫。提升贫困群体的可行能力,应着眼于三个方面:一是增强内生动力。变扶贫的外源驱动为内生驱动,精准扶贫不仅仅依靠外来力量推动脱贫、送钱脱贫,更要激发和培养贫困居民的内在需求、内在动力、内在能力。二是注重市场手段。充分发挥市场配置资源的决定作用,在政府推动、政策引导支持作用的前提下,充分发挥市场机制功能,充分运用商业化、市场化的手段。只有动员了市场力量,才会长久发挥政策的引导效应。三是构建持续机制。一方面,扶贫工作要从解决突出问题入手,消除贫困家庭走出贫困的“短板”;另一方面,要建立有保障底线、有可行能力,能够让贫困群体自己劳动致富的长效机制。

2.保险业精准扶贫的优势定位。现代保险服务业

具有经济补偿、资金融通和社会管理三大功能。在精准扶贫方面具有以下优势:一是可以多方位地提升客户的可行能力。保险业通过分散风险、管理风险,使客户在遭受自然灾害、疾病侵扰之后,及时获得经济补偿,恢复身体健康、居住条件 and 生产能力,形成可持续的造血能力,不因一时一事的打击而丧失可行能力。保险业为客户的身体、意外、诚信和财产进行承保,可以分散融资风险,大大提升融资能力,提升客户的持续生产能力和社交能力。保险业还可以保障贫困子弟完成学业,提升受教育水平。二是提供市场化、普惠化的服务。保险业的支持建立在合同契约的基础之上,具有明确性、稳定性、透明性的特点,寿险合同还具有长期性优势,使客户能够得到持续性的市场化服务,从而将短期性的输血延拓为长期稳定的造血,有助于客户形成稳定的市场预期,合理地安排长期生产和生活。三是提升客户的风险保障和生命尊严。保险业注重消除自然风险,提升客户的社会信用,有助于完善贫困群众的社会保障体系,提升基本生活水平,增强抵御风险的能力,不惧疾病和灾害的侵袭,从而保障了生活水平的底线,维护了保险客户的生命尊严,进而为恢复生产服务。

二、保险业提升贫困家庭可行能力的路径与实践

在精准扶贫事业中,保险业应充分发挥自身优势,积极参与构建政府、市场、社会协同推进的“三位一体”精准扶贫格局,在政府政策的引导下,充分发挥市场在资源配置中的决定性作用,形成精准扶贫合力。目前,部分地区已经开展了相关的精准扶贫实践,较好地发挥了保险业在扶贫攻坚中的“助推器”和“稳定器”作用。

(一)发展农业保险,提升生产能力

农村贫困地区自然灾害频发,对农业生产的危害

巨大。农业保险可以分散自然灾害风险,促进农业稳定生产和灾后恢复性生产。农产品价格指数保险分散了农产品价格波动风险,给农户吃了“定心丸”,推动了农业产业化进程。因此,保险业应积极支持贫困地区中草药材、茶叶蔬菜、经济林果、畜牧养殖等地区特色优势产业的振兴,创新适合贫困地区和贫困农户的保险产品。不断提高保障水平和承保覆盖面。大力支持农业产业化经营,推进优势农产品向优势产业集中。目前,各省市自治区都加快了农业保险发展步伐。截至 2016 年上半年,江西省对水稻、森林、油菜、脐橙、猪牛等种植业和养殖业进行承保,保障金额 175.5 亿元,支付赔款 1.4 亿元,受益农户 9 万余户,推动了全省农业产业化。

(二)发展大病保险和养老保险,提升医养能力

为防止因病致贫、因病返贫的现象发生,应构建完善医疗保障体系,使贫困地区的群众看得起病、上得了医院,特别是不受大病的重压。对此,我国已在各级财政医保部门的支持引导下,开展大病保险,覆盖面日益推广。保险业积极做好大病保险承办和服务工作,推进大病保险“一站式”结算和异地就医报销服务,部分地区主动为参保贫困群众提供异地结算服务。有条件的地区进一步提高医疗费用实际报销比例,加强与医疗救助制度的衔接。2015 年底我国大病保险已经覆盖城乡居民 9.2 亿人,加上基本医疗保险经办机构承保的 1.3 亿人,目前大病保险已实现全覆盖,345 万大病患者直接受益。同时,要使贫困家庭老有所养,不因养老拖累脱贫,应扩大养老保险的覆盖范围。甘肃等省已经针对失独老人、留守儿童、残疾人士等人群专门推出新的保险服务,着手探索将“两保一孤”纳入商业保险服务体系中(焦清平,2016)。

(三)发展民生险种,提升生活能力

保险公司在扶贫政策的引导下,主动运用商业保险机制弥补民生保障短板,加大向贫困人群和贫困地区的保险供给,积极发挥保险扶危济困、雪中送炭的作用,提升贫困家庭的生活底线,从而达到精准扶贫的目的。宁波保税区启动外来务工人员综合保障保险计划,为保税区 2.6 万名外来务工人员提供 35.1 亿元的综合保障。在实践中,商业保险已积极嵌入到贫困地区防损减灾、构建民生保障网和社会治理中,有效发挥了保险机制和功能作用,并成为服务政府脱贫攻坚工作的有力抓手和重要政策工具。例如,云南省大理州开展政策性农房地震保险试点,为全州 82.43 万户农村房屋及 356.92 万大理州居民提供风险保障。四川省定制“惠农保”,将自然灾害、农房损失、意外伤害三种责任纳入保障范围,截止 2016 年 4 月,共为 463 个乡镇 18.9 万套农村住房和 652 万人次提供风险保障 4235 亿元,支付赔款 1615 万元。此外,有的地区探索老年人意外伤害保险试点,有的地区开展自然灾害公众责任保险,为贫困地区脱贫起步加固了“防震垫”。

(四)发展保证保险,提升融资能力

为提高借款申请人的融资能力,必须为其信用风险、人身风险和财产风险提供相应的保障。一旦保险公司承担上述风险,将大大增强贷款人的还款能力,从而提升其资信和融资能力。目前,部分地区推出贷款保证保险,帮助借款人获得银行贷款。有的地区推出相关抵押品保险,对林木、农房等进行保障,为贫困家庭借款提供了便利。有的地区推出组合性的借款人意外伤害险,受益人为贷款银行,进一步分散了借款人的人身风险。四川省旺苍县针对互助社借款人开展农村小额扶贫意外伤害保险,覆盖全县 352 个村,4.1 万贫困人口全部参保,支付赔付金额 2178 万元。陕西省 2015 年承

保农村借款人意外伤害险 31.2 万件,支持银行贷款 624 亿元。商业保险的介入,维护了借款人信用,确保了扶贫信贷资金的安全,推动农村金融体系的稳健运行。目前,“保险+银行”的风险分担机制日趋完善,为贫困户提供增信支持和融资便利,增强了贫困人口获取信贷资金发展生产的能力。

(五)发展校园保险,提升学习能力

教育落后导致贫困的代际传递,使家庭贫困状态处于连续“锁定”状态。要彻底改变贫困群体的弱势,必须创造条件,让贫困群体中的学龄人口享受到均等的基础教育服务,杜绝辍学、弃学现象;支持高考上榜的学子完成高等教育,增强教育的普惠性、可得性和适时性。保险业应致力于学子的保障,避免因意外而退学,并尽可能地改进教育条件。一是通过校园方责任险、学生平安保险、少儿教育险等业务保障适龄学子享受教育服务,不因意外伤害、疾病等造成的经济负担而退学。二是为贫困地区提供力所能及的捐赠,帮助学校建设、教育设施完善,提供学习用品,推动贫困人员整体素质和可行能力的提升。今年,华安保险向江西省信丰县小学捐赠 200 万元,帮助学校改善教育条件,分担了贫困地区的教育成本,提高了贫困地区下一代可行能力。(确保对人力资本有稳定投资)

(六)推进险资运用,改善基础设施条件

农村贫困地区政府财力有限,公路交通、水利设施、能源电力等基础设施建设欠账是非常普遍的现象,成为制约经济发展和脱贫步伐的瓶颈。保险资金投资运用偏好长期化的项目,与基础设施建设的长周期性具有天然的吻合性。险资应积极支持特困地区的水利、公路、棚户区改造,着力改善贫困地区生产生活条件。为贫困地区重大项目建设和经济发展提供长期资金支

持,帮助边远贫困地区和革命老区精准扶贫、精准脱贫。同时,还应积极试点保险资金支持农业生产、农业产业化,探索如何将巨额、长期的保险资金运用到小额、分散、短期的农业生产与小微项目经营中。目前,江西省积极引进保险资金,提高扶贫效率。太平资产 20 亿元债权投资计划支持全省多个水利项目建设。人保资本支农支小项目资产支持计划总规模 5 亿元,第一期规模 5000 万元资金已全部发放完毕,支持农业、牧业、林业、水电及医疗五个行业的 2 家中小企业和 11 户农户的生产经营,进一步发挥了保险资金的扶贫功能。

三、相关建议

保险精准扶贫重在提升可行能力,重在构建可持续的长效机制。应鼓励保险公司运用市场化、商业化的手段投入到精准扶贫事业中。

(一)加强精准扶贫政策引导

精准扶贫对象应当瞄准所有的贫困人群,不应有所遗漏,扶贫模式也从开发式扶贫向综合保障型扶贫转变,社会保障和公共服务均等化建设成为保障贫困人口平等享有生存权和发展权的重要工程(杨秀丽, 2016)。一是要构建保险扶贫的长效机制。要使贫困人群买得起扶贫保险,政府支持必不可少。建立复合型的金融保险扶贫管理体系,通过将政府扶贫资金转化为保费补贴,可以在被保险人遭遇疾病或自然灾害的时候,以保险赔款的形式及时发放到位,使受灾群众精准获得经济补偿。政府直接补贴变为间接补贴,短期救助转化为长期契约,事后呼吁转换为事前安排,真正实现了“精准滴灌、靶向治疗”。二是完善政策保险监管机制。对于政策性扶贫保险要健全监管体系,确保业务合规、服务到位。持续跟踪扶贫保险招投标及项目运行情况,做到业务合规,杜绝损害群众利益的违规行为。建

立健全期满保险业务评估机制,为筹资标准测算奠定基础。有条件的地区可试点扶贫保险服务评价体系,推动保险公司提高服务水平,改善服务质量。

(二) 夯实保险精准扶贫基础

贫困乡村保险是保险业发展较为薄弱的环节,保险业应加大对贫困地区的保险供给,充分发挥保险“雪中送炭”的作用。一是建立分层次、广覆盖、高效率的保险组织体系。加强贫困地区保险服务渠道和能力建设,鼓励增设贫困地区的保险机构网点,运用物理网点+代理渠道两条腿走路,进一步延伸服务网络,扩大保险服务覆盖面,为贫困地区提供“足不出乡”“足不出村”的保险服务。二是开展送保险知识下乡活动。加大对贫困地区的保险宣传培训力度,帮助贫困居民增强保险意识、增长保险知识,学保险、用保险,依靠保险抵御风险。在保险宣传的同时,还可以捐赠科普、农业、创业等方面的科学文化书籍和音像制品,帮助贫困居民提高文化水平。三是逐步培养贫困地区保险人才队伍。吸引贫困地区人才充实保险队伍,不仅能帮助解决当地就业问题,而且可以通过本地人才队伍提供更优质、更便利的保险服务。考虑到贫困地区教育相对滞后的客观现实,保险公司对分支机构招录贫困地区人员方面应适当放宽学历标准,对分支机构开展的扶贫保险在考核政策上应给予适度倾斜。

(三) 鼓励保险公司扶贫创新

扶贫保险应坚持政府引导、商业运作的原则,鼓励商业保险创新扶贫产品、创新服务模式,提升精准扶贫能力。一是鼓励扶贫产品创新。鼓励保险公司结合贫困地区的实际,开发精准实用的保险产品,如地方特色农产品保险、天气指数保险、价格指数保险、农机具保险等,支持农业生产,推进农业产业化。试点民生险种如

失独老人保险、农村互助保险等,提高贫困人群保障程度。二是鼓励服务模式创新。改进保险承保和理赔环节的服务,提高服务效率。优化承保审批流程,减少赔款审批层级,试行小额赔付快赔机制,推行限时服务、标准作业,提供高效保险信贷服务。针对贫困地区客户分散的实际情况,稳步推进代理服务试点。三是鼓励提质扩面。鼓励保险机构在试点成功的基础上,扩大扶贫保险的覆盖面,拓展保险广度,挖掘保险深度,完善保障服务体系。四是提高信息化手段。有条件的地区和机构应充分发挥互联网保险优势,在线提供宣传、承保、理赔、查询、评价等服务,提高服务效率。搭建和完善保险信息平台,保险要与医疗、农业等部门实行信息共享,提高服务透明度,简化保险理赔流程,提升扶贫功效,填补服务空白。

(四) 整合精准扶贫资源

精准扶贫是各行业的共同事业。保险应与相关行业整合资源,共同推进精准扶贫。一是加强保险公司与银行的业务合作。分散扶贫信贷风险,支持农村信贷业务的发展,发挥金融资源的整体优势,有效支持农村实体经济的发展。二是加强保险公司与农业服务部门的业务合作,充分发挥政府、市场、中介组织的作用,发挥协同效应,提高农业服务与农村保险服务的水平。三是加强诚信体系建设。金融保险体系的发展离不开农村信用体系完善。应加快农村信用环境评估体系建设,健全农户信用信息征集与评价,逐步建立贫困地区农户与商户的电子信用档案,形成有效信用评价体系,改善金融生态环境。四是整合信息资源。参与精准扶贫的部门机构可充分发挥自身信息优势,共享信息,提高服务效率,并在此基础上为贫困地区提供有价值的经营信息,增强发展后劲。

保险史话 (六)

转载《保险史话》

国民政府时期的保险业 (1928~1949)

1 银行投资保险的浪潮

国民政府初期出现了一个银行业投资保险业的浪潮。以中国银行为例,1935年前中国银行对保险业的投资比重高达46%。

银行投资保险有着强烈的抵御外商保险,挽回利权的民族情结。1926年东莱银行投资创办安平水火保险公司的想法具有典型的代表性:“吾国自通商互市以来,保险事业亦与年俱进。顾华商业此者寥寥无几,每年保费为数甚巨,悉周转于外人之手,利权外溢良可慨叹。而太阿倒持、仰人鼻息尤为国人所应急起直追,以图挽救者也。”

这一时期,外商在中国保险市场上处于绝对强势

地位,虽然从数字上来看,华商保险公司在上升,但平均资本额仅为50万元的华商保险公司,处于屡败屡战的挣扎困境,寻求资本的注入被视为发展民族保险业的希望。

最有希望向保险业投入的是银行业。1897年中国有了第一家官办银行——中国通商银行,简称通商银行,成立于上海。这是中国人自办的第一家银行,系督办全国铁路事务大臣盛宣怀奏准清廷后得以设立,也是上海最早开设的华资银行。它的成立相较于中国第一家官办保险公司——保险招商局晚了22年,但华商银行发展迅速,在清末的10多年时间里,已成立20家。到了民国时期,华商银行发展更为迅猛,1912~1913

年, 华商银行增加了 25 家。华商银行的发展不仅表现在数量上, 更表现在资本实力上。1912 年华商资本总额为 2713 万元, 到了 1925 年则达到 15914 万元, 为 1912 年的 5.9 倍。20 世纪 20 年代初, 华商银行投资保险不仅具备实力, 而且对自身发展裨益良多: 一是可满足自身对保险的需求, 比如自身财产的保险、不动产抵押贷款保险等; 二是保险业盈利前景为华商银行过剩资金提供了良好的投资机遇; 三是以银行作为后援, 保险公司不仅可借助银行网点, 大大节省成本, 还可借助银行的销售渠道和客户, 迅速渗透市场。据 1941 年 1 月的《保险界》杂志记载, 当时“各银行之门窗, 及无不有代理某某保险公司之招牌”。

从历史上看, 早在 1905 年, 中国第一家华商银行——中国通商银行就率先在上海创设了华兴保险公司, 实收资本 50 万元。虽然中国通商银行与华兴保险公司有投资关系, 但更主要的是经营权的掌控——华兴保险公司的高管大都由中国通商银行实权人物兼任。进入国民时期, 华商银行对保险业投资则肇始于中国实业银行, 1919 年 6 月中国实业银行投资创设了永宁保险行, 1932 年, 依据《银行法》, 中国实业银行将永宁保险行改组为独立的永宁水火保险公司。

银行投资保险形成浪潮是在 20 世纪 20 年代后期至全面抗战前夕, 这一时期创设的有影响力的保险公司大都有着银行的背景: 1926 年东莱银行创设安平水火保险公司, 1927 年上海银行发起创办大华保险公司, 1929 年金城银行创办太平水火保险公司, 1930 年上海银行发起创办中国第一信用保险公司, 1931 年上海银行与太古洋行等合资创办宝丰保险公司, 1931 年中国银行创办中国保险公司, 1932 年中国通商银行、浙江实业银行、浙江兴业银行、中孚银行与美亚保险公司合资成立泰山保险公司, 1934 年中国垦山银行创办

中国天一保险公司, 1935 年中央银行创办中央信托局保险部, 1937 年中国保险公司与中国银行联合创办中国银行联合创办中国人寿保险公司。

银行投资保险对民族保险业的发展起到了重要的推动作用, 1937 年 5 月的《银行周报》报道: “一向被人漠视忽略的华商保险业, 这几年来已呈现一种生气勃勃的景象了。金融界方面给予的助力, 实在不小。全国各大银行凭着他们深厚的金融势力, 直接或间接地扶持了一些规模较大的保险公司出来, 集成一条坚固的阵线, 以与洋商公司相抵抗, 社会观听为之一新”。

银行投资保险不仅壮大了华商保险实力, 更带动了其业务发展。著名保险学人沈雷春曾评价: “近十年来, 由于国内银行之突然发达, 而所营货物或不动产押款, 因需要保险以资保障, 故金融界乃认保险为有利之企业, 纷纷起而经营, 规模宏大、资本充足之公司, 遂相继成立, 保险业务之突飞猛进, 大有一日千里之势。”

2 金城银行与太平保险

在银行投资保险的浪潮中, 金城银行投资太平保险有着示范意义。

金城银行由北洋军阀以私人名义于 1917 年投资组建, 主要股东为袁世凯心腹安徽督军倪嗣冲。金城银行创办时实收资本 50 万元, 北洋军阀占股 90% 多。

为了靠近北洋政府, 金城银行开创时把总行设在天津, 在北京设立了总经理处。在金城银行入股或存入巨款的多为北洋政府要员, 如曾任民国大总统的徐世昌、黎元洪, 曾任国务总理的梁士诒、熊希龄等人, 再加上各地大军阀孙传芳、吴佩孚、卢永祥等人, 金城银行的存款额稳居私营银行之首。

因其特殊背景, 金城银行成立不久就在华北获得了与中国、交通、盐业银行并列的地位。自 1921 年, 金城银行与盐业、中南、大陆等银行组成联营机构, 垄断

了中国北方金融市场。

1927年,北洋军阀纷纷垮台,国民党于南京重建国民政府。随着中央政府的迁移,金城银行业务中心迁至上海。金城南迁后开始扩大股本,实收资本金达到700万元。由于吸收了新的民族工商资本,官僚资本所占比重由90%下降到50%左右。此后至抗战爆发前的10年间,金城银行的业务进入黄金期:分支机构增至50多处,员工总数达700多人。1937年金城银行存款15900多万元,放款11000多万元,为私人银行的佼佼者。

金城银行的崛起,使其将寻求更大发展的目光投向了保险业。当时金城银行总经理周作民的想法是:“因其时华商保险同业不足二十家,且大半属港商分设,组织散漫,社会方面亦少注意予以指导,坐视利权外溢,莫能与外商相抗衡。且保险业有关国家经济社会安全,各国对此胥皆重视,金城银行有鉴于此,乃有本公司发起组织。”

金城银行《董事会议录》记载了周作民对当时市场前景的分析:“就上海一地而言,每年保险费达七千万(大体相当于现在的50亿~60亿元),从前几全在外人保险公司之手。作民曾对陈光甫(上海银行经理)等办保险同业云:只可向外人争,不可自争,果能争得百分之十,每年亦有七百万元。”

经过一番精心筹备,1929年11月20日,金城银行独资创办了太平水火保险公司,注册资本100万元,实收资本50万元。周作民任董事长兼总经理,丁雪农任第一协理。为背靠金城银行开展业务并节省费用,太平水火保险公司总部及分支机构大都借助金城银行办公场所。当时经营的险种主要有水险、火险、船壳险、汽车险,并酌量开办了玻璃险、邮包险、茧沙险等,并确立了朗朗上口的广告宣传语——太平保险,保险太平。

凭借金城银行的实力,太平水火保险公司起步顺利,开业3个月盈利20万元,资本回报率达到40%。但和周作民投资保险的期望还有差距,周作民认为“本行所设之太平保险公司,数年来办理尚能稍获余利,唯一家作此,声势究竟不壮,遇有大宗生意每不能做。”

为壮大公司实力,1932年,周作民邀与金城银行关系密切的中南、大陆、交通、国华、东莱、四行储蓄会等银行入股,股东由1家增至7家,公司注册资本金扩大4倍,为500万元,实收300万元,并将太平水火保险公司更名为太平保险公司(以下简称“太平保险”),增设了寿险部,后独立为太平人寿保险公司。

扩股后,太平保险成立了新的董事会,黄奕住出任董事长,周作民为常务董事兼总经理。

太平保险除募资入股外,还通过收购兼并进一步壮大实力。1933年前后,多数民族资本的保险公司资本数额小,承保能力有限。据当时保险年鉴记载,1934年,40家华商保险公司实收资本总额为3807万元,实收资本达到500万元的仅中央信托一家,达到300万元的仅太平保险和中一信托2家,其后为中国天一和中国保险,均为250万元。不足100万元的公司达25家。为了分散风险,提高承保能力,华商保险公司也迫切地寻求联合经营之路。

在太平保险扩股增资中,东莱银行成为其主要股东之一。由于股东关系,东莱银行于1926年12月投资100万元(实收50万元)创设的安平保险公司与太平保险合并,但对外仍挂安平保险牌号,黄奕住任董事长,周作民任总经理。注册资本仅20万元的丰盛保险公司因经营不善,将牌号以10万元的价格出让给太平保险,周作民出任董事长和总经理。

太平、安平、丰盛三家保险公司对外仍以原来的牌号经营,内部则为集团公司架构,由太平保险统一管

理。为了加强集团化管控,1935年5月太安丰总经理处成立。1936年,太平保险又接办了中国天一保险公司,该公司由垦业银行创办,资产优良,年收保费70万元左右。太安丰总经理处扩充为太平、安平、丰盛、天一总经理处,继续承担集团化管控智能。

这一时期,太平保险还收购了联合保险公司,该公司由华商肇泰、华安、永宁、先施、宁绍、海上、联保、通易、华兴等10家保险公司联合组成,因通易濒临倒闭引致该联合体趋于解散,太平保险见机而入,通过收购通易的股权取得了该联合体董事会的领导权。

据统计,太平保险通过兼并及其自身业务的壮大,在1934~1936年的3年间获利82万多元。

20世纪30年代初,华商保险公司虽有40家,但再保险市场由外商掌控。为了解分保出路问题,在周作民的授意下,太平保险副理陶听轩通过北美洲保险公司上海总代理克罗伦介绍,与瑞士再保险公司取得联系并订立了再保险协议,此次太平保险业务不再受上海外商保险公司制约,分保出路问题得到了解决。

解决了分保出路问题,周作民并不满足:一个公司要立足,必须互惠互利——向外商分出业务的同时,也要争取外商业务的分入,这样不仅可在世界范围内分散风险,打破再保险的垄断,还可向全世界展示华商保险公司的专业技术水平。1935年,周作民派陶听轩远赴欧洲,以考察为名,寻求与世界著名保险公司分出分入业务的互惠互利。

陶听轩曾感慨:“其时,我才35岁,新生男孩尚未满月,爱人产后尚未复元,我又无出国经验,异域无依无靠,骤然远渡重洋,一去预计余年,时值欧陆风云变幻,随时可能发生战祸,在这个局势和个人条件下,我竟不顾一切,毅然前往。回想当初,如果没有坚固的事业心和值得自豪的青年勇气是不可能实现的。”

陶听轩先抵达瑞士,瑞士再保险公司热情地接待了他,并陪他考察了各个主要业务部门,但对他提出的取得该公司在华全部业务5%的分入要求迟迟不予答复。陶听轩又来到英国,拜访了许多世界著名的保险公司,“岂知起初遭遇和在瑞士时基本相同”,后经数月在英国保险机构的实习,通过与英国同事的潜心交流“方知症结所在”:“原来他们平时分保百分数已给订约各家人满,每年只有一到二次全盘调整之期,届满方可接受新户插进,一般插进1%~2%已很不容易。我在瑞士和伦敦一开口就要5%~10%,叫他们很难考虑”。知己知彼,陶听轩“以静待动,坐等数月,终于赶上他们调整合约分保之期”。经过努力,陶听轩从世纪保险公司争取了3%的合约分保。他曾回忆:“签约的消息瞬时传遍市场,凡是我曾经拜访并商讨互惠分保的公司均来面约我前往商讨。”陶听轩又和劳合社签订了分保代理合约。因劳合社理算师遍布世界各地,通过合约为太平保险开办远洋运输保险业务创造了条件。“在国外耽延半年,幸不负使命,不但太平今后业务长足发展从此有恃无恐,太平在国外的保险声誉也由此建树。”

抗日战争爆发后,周作民根据形势的变化,将公司内部的人权、财权和业务掌控权划分为三个区域:除总公司仍在上海,掌管华东、华中和华南沦陷区业务;在天津新设华北区稽核处,代总公司管辖华北及东北地区各分支机构;在重庆分设西南区稽核处,代管大后方及海外各分支机构,当时太平保险在中国香港、菲律宾、印度尼西亚、新加坡设有分公司。直到抗战结束,太平保险才取消了这两个稽核处,重新由总公司统一领导。

抗战期间,太平保险除海外和大后方西南地区分支机构业务尚可维持外,其他分支机构的业务均遭受重创,员工大量流失。抗战结束后,国内经济形势依旧恶化,物价飞涨,货币大幅贬值,民族保险业入不敷出,

经营岌岌可危。

1949年5月27日上海解放后,47家华商私营保险公司联合组成民联分保交换处,太平保险公司协理丁雪农被公推为主任委员,其办事机构也设在太平保险公司内。民联分保交换处是新中国成立后上海工商业中最早成立的一个联营机构,为私营保险公司的进一步联营奠定了基础。

3 中国银行与中国保险

与金城银行比肩,中国银行对保险业的投入也颇有建树。

中国银行的前身是始建于1908年的大清银行,为中国第一家中央银行。1912年1月3日中华民国临时政府成立后,由吴鼎昌、叶揆初、宋汉章等发起成立大清银行商股联合会,请求将大清银行改组为中国银行。20世纪20年代后期,时任中国银行总经理的张嘉璈刚美国考察回来,美国的金融危机使他深感保险的意义重大。中国银行董事会决定由宋汉章负责筹备中国保险公司。宋汉章(1872~1968),原名鲁,浙江余姚人。因反对慈禧废光绪帝遭追缉流亡澳门,更名汉章后返回上海,曾履职中国通商银行、大清银行、中国银行。经过两三年的筹备,中国保险公司于1931年11月1日在上海开业。总部设在上海仁记路(今滇池路)中国银行大楼内。外地的经营机构附设在中国银行各分行。59岁的宋汉章以中国银行常务董事的身份兼任中国保险公司董事长。中国保险公司由中国银行全资控股,公司董事全部由中国银行声名显赫的董事兼任。排在董事第一位的是宋子文,他不仅是中国银行的董事长,还是南京国民政府财政部部长。中国保险公司一起步就背景强大,政商两通。

中国保险公司开办时注册资本为200万银元,是当时银行投资开设的最大的保险公司。

最初,中国保险公司以火险为主。为了控制风险,公司严格核保,实地查勘每笔业务,并确定自留额,对超过承保能力的部分予以分保。当时,中国保险公司和以英商太阳保险公司为首的各家保险公司签订了分保协议,大大化解了公司风险。

据当时的资料记载,中国银行有63家分支机构作为中国保险公司的代理开展业务,并覆盖全国和海外主要保险市场。

1933年,中国保险公司增资50万银元开设了寿险业务。中国保险公司的1934年财务年报显示,当时公司的营业种类已扩展到火险、水险、寿险、汽车险、货物运输险、邮包险、银钞兵盗险、牲畜险八大类。1937年,中国保险公司将人寿保险与财产保险分开,另设中国人寿保险公司。

宋汉章非常注重公司声誉。中国保险公司成立当年,颇具风险意识的荣氏家族为其汉口申新四厂投保了火险,该厂突遇大火,火势迅猛,损失达200余万银元,为当时最大的火险事故。200余万银元可让中国保险公司倾家荡产。如何赔付、中国保险公司能否生存下去成了当时社会关注的热点。

宋汉章很坚定,履约赔付——宁波人几百年来信守的信托责任和保险的诚信原则让他没有一丝的动摇。由于宋汉章严格控制了风险,超过承保能力的部分向以英商太阳保险公司为首的保险公司分了保,中国保险公司迅速做出了理赔,使申新四厂得以迅速重建。为此,荣氏家族在上海《申报》和《新闻报》上刊登整幅鸣谢。当时,保险公司按行规是不能进行自我广告宣传的,荣氏家族的鸣谢广告为中国保险公司的信誉做了最好的宣传。中国保险公司的口碑也使民族保险业整体受惠,许多保险经纪人对华商保险刮目相看,增添了为华商保险公司招徕业务的信心。

1937年抗日战争爆发,中国保险公司高层领导人员纷纷离开被日本占领的上海转赴香港,之后不久又撤往内地,先后在重庆、桂林、昆明、贵阳、成都等地开展保险业务。同时,在中国香港、新加坡成立分公司,并在马尼拉、河内、西贡、曼谷、泗水等地开展业务。

太平洋战争爆发后,时运不济的中国保险公司在香港及东南亚各地的营业机构先后停业,公司在重庆成立了总管理处。当时,大后方川江盐运保险统归川盐银行保险部经营,中国保险公司与中央信托局、太平保险公司、裕国保险公司组成四联分保办事处,4家公司之间互相分保,这样不仅扩大了这4家保险公司的再保能力,还减少了向国外保险公司的分保。

抗战胜利后,中国保险公司为了扩展业务,开展了向国内工商业发放贷款业务,其规模和影响几乎等同于一家中型银行,通过这项业务和客户加强了联络,带动了一些新的保险业务。

4 最早的保险学术团体——中国保险学会

20世纪二三十年代,中国民族保险业虽发展加快,但和西方保险业相比,还有着巨大差距。这种差距不仅反映在保险实务上,更反映在保险理论上。当时保险学人沈雷春曾慨叹:“现在我国保险事业幼稚脆弱,已堪浩叹,而国内保险学术研究之荒芜尤足寒心。盖全国出版之保险书籍至多不过十余种,各书不满百万言,平均每年出版不足一种。”

这一时期,保险理论建树和保险知识普及已广被保险有识之士关注,一批民族保险精英共谋创办保险学术团体,研究保险学术理论,宣传普及保险知识,振兴民族保险事业。

1935年8月3日,中国第一个保险学术团体——中国保险学会在上海静安寺路(现南京西路)华安大厦(现华侨饭店)二楼成立。出席大会的代表有30余人,

他们公推宋汉章为大会主席。会上选出宋汉章、张素民、罗北辰、丁雪农、胡咏骐、张明昕、刘聪强、王效文、朱如堂、项馨吾、吕岳泉、徐可升、经乾坤、顾庆毅、董汉槎15人为第一届理事,互选宋汉章、胡咏骐、张明昕、丁雪农、刘聪强5人为常务理事,公推宋汉章为理事长,王效文为名誉秘书,项馨吾为名誉会计。

8月21日,中国保险学会举行会员临时大会,通过了理事会修订的《中国保险学会章程》(以下简称《章程》),《章程》共7章23条。在总纲第二条开宗明义地指出,中国保险学会以研究保险学原理,促进保险事业为宗旨。《章程》第五章规定了保险学会的任务:研究保险学原理;调查保险实务;编制保险统计;拟定保险条款;训练保险人才;举办保险演讲;发行保险书刊;创设保险书刊;组织各种保险研究会。

《章程》还规定,个人会员须为中国人,应为研究保险或从事保险业者,经本会会员两人介绍,并经理事会认可,方可入会。团体会员须为在中国注册的具有法人资格的保险公司。个人会员及团体会员具有选举权和被选举权,个人会员入会须缴纳会费5元,团体会员入会须缴纳会费100元。学会有理事15人,常务理事5人,理事长由常务理事选任,理事长对外代表本会,对内主持一切会务。名誉理事由在保险学术、保险事业或对本会会务有特殊贡献者担任。学会每年举行一次年会,常务理事会每月召开一次。

中国保险学会的成立,对于引领民族保险业的发展发挥了重要作用。学会个人会员由初期的40余人,增加到1937年的100余人,还发展了中国保险公司、华安合群保寿公司、太平保险公司和宝丰保险公司等10余家团体会员,并在汉口成立了分会。

学会成立初期,即组织出版委员会筹备出版保险刊物,由保险专家张明昕主持。1936年9月,《保险季

刊》创刊号出版,蔡元培为季刊题写刊名,宋汉章撰写创刊词。

中国保险学会的最大功绩在保险教育的推广和保险知识的普及上。

鉴于民众保险意识的低下,严重制约了保险业的发展,中国保险学会呈请教育部参照日本办法,通令各书局,在以后于小学教科书内添编保险课目,使保险知识深入民间。呈文中写道:“窃查保险为安定社会之良好工具,又为救济损害之预防办法,在此国民经济建设运动进展之际,首先养成国民远虑与互助之两种观念,而保险事业实兼而有之。故倡导保险事业,不仅使保险公司沾惠无穷,而辅助国民经济建设运动,福利国家,其功亦殊有足多者。按我国保险事业不能发达之原因,保险思想之不发达实为大者。兹效法日本办法,恳请通令各书局于教科书内增加保险题材,借资倡导,使保险思想得以普及,实为公便。”

根据教育部的批文,中国保险学会又于上海市保险业同业公会联名致函各大书局:保险事业关系国家社会安宁,东西各国因此发达,无论何时何地,虽有天灾人祸之厄,而凡百事业所以不至一败而不可复者,大率皆恃此页为之保障。为求普及保险思想起见,已呈请教育部批准,于小学教科书内加入保险一课,用特函请于明年编刊高等小学课本时编入保险一课,以示提倡,俾便普及。此函旋即得到各大书局的承允办理。

中国保险学会还呈请教育部并函中英庚款董事会,请求派遣留学生到海外学习保险。函中写道:为求保险事业的发展,首赖保险人才的培养。我国保险事业的落后,人才缺乏是其主要原因之一。欧美保险事业,久自成规,自应甄擢有志青年遣赴研习,俾得博采众长,归为国用。为此,乃呈请教育部并函中英庚款董事会、清华大学,嗣后每届考送国外留学生时,酌予支配

保险学名额,与其他学科并重,以便储育国家保险人才。中英庚款董事会函复“当拟订招考学门分配时提供参考”。

民国时期,我国大学及专门学校设有保险课程者极少,中国保险学会与上海市保险业同业公会,为普及保险教育,促进保险事业发展,又联名致函各大专院校,增设保险课程,不久即收到武昌中华大学、上海沪江大学、广东法科学院等函复,或称已照办,或谓拟将设立保险专科。

为广泛传播保险知识,促进保险事业发展,中国保险学会选定四川路青年会为演讲地点,举办保险学术演讲,聘请国内知名保险专家学者演讲,马寅初、李权时等人分期做了公开演讲。

5 大后方保险市场中心——重庆

抗日战争爆发后,华东和中南地区纷纷沦陷。1938年10月,日军占领广州和武汉,国民政府不得不从南京撤向重庆,并将之定为“陪都”,实为“战时首都”。重庆成为当时中国的政治、军事、经济、外交中心。在这一局势下,保险中心由上海转移到重庆,在中国保险史上留下重要一笔。

保险学人沈春雷曾记述了抗战对中国保险市场的影响:“我国保险公司之总行,大都设于上海及香港,虽不至因为战区之沦陷而告收歇。然因战时影响,全国工厂仓库,均遭损坏焚毁,不但削弱保险业务之对象,抑且因所保标的物之毁灭,终止保险责任,必须将未耗保险费,全部退还,因此保险业在战时,非但不能进行业务,且须返还大量退保费,至战地所保财产之损失,与平常之损失不同,固不负赔偿之责。此外,由于铁路之停运,长江与内河之封锁,水险及运输险,全形停顿。而寿险保户之死亡率,因战事关系而较高。保单失效率,亦因保户环境之变迁而增加,均直接予保险公司莫

大之打击。”(沈春雷:《抗战前后之我国保险业》,《金融导报》1939年第1卷第5、6期。)

抗战前,中国西部地区金融保险业处在边缘状态,据统计,七七事变前,全国共有银行各级机构1891处,西南、西北10个省加在一起占比只有10%左右,保险机构仅有太平、安平、中国、宝丰等几大保险公司的分公司,经办保险业务的机构不过30余家,且为规模不大的分支公司和代理处,一半以上集中在四川境内。外商保险在中国西部的业务也很少,仅有太古、怡和、友邦等设有代理机构。据《1937年保险年鉴》记载,1935年,重庆保费收入为150万元,赔款20余万元,华商和外商的市场份额各占50%。

抗战初期,以货运险为主的重庆保险市场,受战争影响,交通状况恶劣,保险公司货运险业务全部中断,仅两个月时间,30余家保险机构仅剩10余家,保险机构关门牵涉千余人失业。

重庆成为“战时首都”后,政治、经济和军事中心也随之西移,加之国民政府指定保险业为重要商业之一,以重庆为重心的大后方保险市场出现重大变化,保险机构迅速增加,保险业务大有起色。

当时重庆的保险公司集中在陕西路、打铜街、新华路、小什字等金融机构云集的地带。1943年,重庆已有中央信托局产物保险处和人寿保险处、邮政储金汇业局保险处、大东方保险、大南保险、中国人寿、中国天一、中国保险、中兴保险、太平人寿、太平保险、永大保险、安平保险、永兴保险、亚兴产物、裕国产物、华安保险、兴华保险、华盛保险、宝丰保险等21家保险公司,其中总公司12家,分公司8家,代理处1家(参见吴静《抗战时期重庆人寿保险业研究》,博士学位论文)。

在重庆保险市场的带动下,大后方保险市场整体出现上升趋势。据统计,到1945年年底,西南、西北各

省及湖南沅陵、衡阳和湖北襄樊、老河口等地,已有59家保险公司约200家营业机构开展保险业务,其中四川(含重庆)约135处,云南24处,贵州10处,陕西9处,甘肃6处,广西、西康、新疆、湖南、湖北等省也各有几处。在这些机构中,官办保险公司有8家,地方政府办保险公司有7家,中共地下党同企业合办保险公司有1家,其余均为民办保险公司。

由官僚资本和政府有关部门创办的中央信托局产物保险处和人寿保险处、中国产物保险、中国人寿保险、太平洋产物保险、中国农业保险、邮政储金汇业局寿险处、资源委员会保险事务所等8家官办保险机构垄断着大后方保险市场。

最早进入大后方保险市场的是中国保险公司。中国保险公司由中国银行创办,后分设为中国产物保险公司和中国人寿保险公司。其主要借助中国银行分支机构开展保险业务。中国保险公司管理处迁往重庆。其主要业务来源为中国银行押汇、放款业务及该行投资的企业与仓库的保险,同时还经营一些官办大型企业保险和当地分保业务,中国产物保险公司和中国人寿保险公司在后大后方保险市场上有着较大的业务规模。

大后方保险市场量最大的是中央信托局保险部。该部原采取中央银行代理保险的做法,后因业务发展较快,特别是战时兵险开办后,保费收入大幅增加,便直接在西南、西北一些大中城市单独成立机构。1941年3月1日,中央信托局保险部分设为产物保险处和人寿保险处,员工曾达到150余人,是当时大后方保险市场上最大的保险机构。其业务来源主要是政府特许办理的国家机关、官办、公营事业的财产保险和公务员、军人的人寿保险,以及信托局自身财产和经营的有关业务,并经营再保险,其保费收入在大后方保险市场名列第一。

2016年9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	32	39	3	8	4	0
	太平洋产险	5	7	0	4	2	0
	平安产险	2	2	0	1	0	0
	天安保险	0	0	0	0	0	0
	大地产险	0	0	0	0	0	0
	华安产险	4	0	0	3	0	0
	安邦产险	0	0	0	0	0	0
	都邦产险	0	0	0	0	0	0
	阳光产险	0	0	0	0	0	0
	国寿财险	1	0	0	1	1	0
	渤海产险	0	0	0	0	0	0
	中银保险	4	5	0	1	1	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	2	3	0	2	1	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	0	0	0	1	0	0
	中华保险	0	0	0	0	0	0
寿险公司	中国人寿	3	0	0	2	0	0
	太平洋人寿	1	0	0	0	0	0
	平安人寿	7	0	0	1	0	0
	新华人寿	2	4	0	1	0	0
	泰康人寿	0	0	0	0	0	0
	太平人寿	2	5	0	1	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	3	0	0	0	0	0
	人保寿险	0	0	0	0	0	0
	人保健康	5	0	0	2	0	0
	阳光人寿	0	0	0	0	0	0
	中邮人寿	12	4	0	1	0	0
	富德生命人寿	3	8	0	3	3	0
	华泰人寿	0	0	0	0	0	0
	信泰人寿	4	1	0	1	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	1	0	0	0	0	0
总计		93	78	3	33	13	0

两会大事记

(9月)

9月9日 召开江西省保险行业协会第六届、江西省保险学会第七届会员大会。

9月22日 组织召开部分产险公司负责人座谈会,就重大项目招标、车险销售费用、行业评议等方面进行交流与探讨。

9月23日 组织召开部分产险公司总经理沟通会,会议通报了商车改革后各产险公司相关业务报表数据,并就重大项目招标、车险销售费用、行业评议等事项交换意见。

9月 组织相关产险公司开展2016年产品质量安全责任保险宣传活动。

9月 筹备江西保险业“九九爱心 重阳敬老”公益行动。