

保险扶贫永远在路上

钱 延

“到 2020 年,让 7000 多万农村贫困人口摆脱贫困”。这是党中央向全党全军全国人民发出的动员令。

打赢脱贫攻坚战是实现全面建成小康社会目标的重大政治任务。为了响应党中央的号召,保险业积极履责,勇于担当,充分发挥保险在扶贫攻坚中的功能和作用,为精准扶贫,精准脱贫做出了不懈努力。

近几年来,我省保险业认真贯彻落实习近平总书记的指示精神,着眼青海地域、民族、经济、文化特点,根据当地扶贫工作的实际需要,创新扶贫手段,改进扶贫方式,有的积极抓好大病保险扶贫,有的全力开展农业保险扶贫,有的精准实施产业保险扶贫,有的不断推进智力扶贫工作,他们真扶贫,扶真贫,全力助推青海脱贫攻坚事业,为减少青海贫困人口,改变青海落后面貌,为推进“四个扎扎实实”,实现“四个转变”做出了重大贡献。

保险扶贫永远在路上。党的十九大为扶贫攻坚伟大事业提出了新的目标,进一步指出了努力方向。让我们更加紧密地团结在以习近平同志为核心的党中央周围,不忘初心,继续前进,进一步增强保险扶贫的责任感、使命感、紧迫感,主动创新,不断探索,勇于担当,积极作为,为统筹推进“五位一体”总体布局,协调推进“四个全面”战略布局,为实现“两个一百年”奋斗目标和中华民族伟大复兴的中国梦而努力奋斗!

和谐保险

HEXIEBAOXIAN

2017年 第10期(总第105期)

主管:青海保监局

青海省保险学会 主办
青海省保险行业协会

编委会

名誉主任:谢磊

主任:刘凤基 齐利源

副主任:柳超 张有强 刘勇 陈征

唐玉莲 京俏枝 李稚林 童孝祥

贺玺平 高滨 张战军 米生伟

宫慧琴 雷建文 峰 雷有渊

梁健 张靖 孙发平 沈有梓

马维胜 王新志 赵锡钧

编辑部

主编:梁健

副主编:王亮 马黎强 木可

编辑:陈青 聂清宾 王涛然

出版:《和谐保险》编辑部

地址:青海省西宁市新宁路4号

邮政编码:810000

电话:0971-6268239

传真:0971-6268239

电子信箱:1628866026@qq.com

准印证:青(6300123)

内部资料 免费交流

印刷:青海德隆文化创意有限责任公司

2017年10月28日出版

Administer:Qinghai, China

Insurance Regulatory

Commission the Authority

Sponsor:Insurance Institute

Of Qinghai Province

Insurance Association

of Qinghai Province

Chief Editor:Liang Jian

Publisher:Harmonious Insurance

Editorial Board

Address:4 Xingning Road XiningQinghai

Zip code:810000

Tel:0971-6268239

Fax:0971-6268239

E-mail:1628866026@qq.com

Editor:Wang Liang, Ma Liqiang, Mu Ke

October 28th, 2017 published



协办单位

海东市保险行业协会

海西州保险行业协会

中国人民财产保险股份有限公司青海省分公司

中国人寿保险股份有限公司青海省分公司

中国平安财产保险股份有限公司青海分公司

中国平安人寿保险股份有限公司青海分公司

新华人寿保险股份有限公司青海分公司

安邦财产保险股份有限公司青海分公司

阳光财产保险股份有限公司青海省分公司

平安养老保险股份有限公司青海分公司

中国太平洋财产保险股份有限公司青海分公司

中国太平洋人寿保险股份有限公司青海分公司

泰康人寿保险股份有限公司青海分公司

永诚财产保险股份有限公司青海分公司

中国大地财产保险股份有限公司青海分公司

中国人民人寿保险股份有限公司青海省分公司

太平人寿保险有限公司青海分公司

中国人寿财产保险股份有限公司青海省分公司

青海荣安保险代理有限公司

安源保险经纪有限责任公司

江泰保险经纪有限公司西宁分公司

北京联合保险经纪有限公司青海省分公司

英大长安保险经纪有限公司青海分公司

中汇国际保险经纪有限公司青海分公司

和谐保险销售有限公司青海分公司

安徽中衡保险公估股份有限公司青海分公司

上海广汇德太保险代理有限公司青海分公司

广州天信保险公估有限公司青海分公司

圣源祥保险代理有限公司青海分公司

泛华保险公估股份有限公司青海分公司

同昌保险经纪股份有限公司青海分公司

人保汽车保险销售服务有限公司青海省分公司

HEXIEBAOXIAN

目录

CONTENTS

卷首语

01 保险扶贫永远在路上

热点聚焦

05 中国共产党第十九次全国代表大会胜利召开

保险论坛

06 紧紧围绕经济社会发展推进保险业供给侧改革的若干思考

11 精准扶贫,中国人寿一直在路上

18 浅谈诚信在保险中的地位与作用

22 扎扎实实推进生态环境保护与做好环境污染强制责任险的关系

行业资讯

26 保险:人类命运共同体的典型实践

信息集锦

30 山沟里的孩子玩上了电脑

31 中再集团副总裁任小兵一行赴循化撒拉族自治县开展扶贫工作

32 开展应急处理能力测试 健全防范退保风险机制

33 太平洋寿险青海分公司深入开展营销员扣款专项调研

34 阳光财险青海省分公司举办“出彩阳光人”第三届客服条线服务技能大赛

35 太平洋寿险青海分公司加强新员工培训

35 安源保险经纪公司慰问年乃索麻村贫困户

36 太平洋寿险青海分公司举办主管、准主管研修培训班

36 灾难无情 关爱无限

HEXIEBAOXIAN

目录

CONTENTS

员工风采

37 中国人寿青海省分公司“感动青海十大杰出人物”

党建研究

41 提高保险社团党支部组织生活质量之管见

保险知识

46 这几类人请马上买保险,别再犹豫了

艺苑风景

47 厦门 一座影响心灵的城市(外二章)

业务统计

49 9月份青海省保险业务发展统计表(产险)

53 9月份海东市保险业务发展统计表(产险)

56 9月份海西地区保险业务发展统计表(产险)

59 9月份青海省保险业务发展统计表(寿险)

63 9月份海东市保险业务发展统计表(寿险)

64 9月份海西地区保险业务发展统计表(寿险)

封面:真诚感谢保险人

季 喆 / 摄

封底:人保财险公益行

刘晓东 / 摄

封二:保险扶贫永远在路上

鲍健鞠 / 摄影报道

封三:把爱心送给山里的孩子

冀 哲 / 摄影报道

CONTENTS



中国共产党第十九次全国代表大会胜利召开

举世瞩目的中国共产党第十九次全国代表大会于10月18日上午在人民大会堂隆重开幕。

这次代表大会,是在全面建成小康社会决胜阶段、中国特色社会主义进入新时代的关键时期召开的一次十分重要的大会。

大会的主题是:不忘初心,牢记使命,高举中国特色社会主义伟大旗帜,决胜全面建成小康社会,夺取新时代中国特色社会主义伟大胜利,为实现中华民族伟大复兴的中国梦不懈奋斗!

习近平代表第十八届中央委员会向大会作报告。人民大会堂响起72次掌声。

报告共分13个部分:一、过去五年的工作和历史性变革;二、新时代中国共产党的历史使命;三、新时代中国特色社会主义思想和基本方略;四、决胜全面建成小康社会,开启全面建设社会主义现代化国家新征程;五、贯彻新发展理念,建设现代化经济体系;六、健全人民当家作主制度体系,发展社会主义民主政治;七、坚定文化自信,推动社会主义文化繁荣兴盛;八、提高保障和改善民生水平,加强和创新社会治理;九、加快生态文明体制改革,建设美丽中国;十、坚持走中国特色强军之路,全面推进国防和军队现代化;十一、坚持“一国两制”,推进祖国统一;十二、坚持和平发展道路,推动构建人类命运共同体;十三、坚定不移全面从严治党,不断提高党的执政能力和领导水平。

习近平的报告中,“新时代”一词出现频率极高,共35次。

大会提出,我国社会主要矛盾已经转化为人民日益增长的美好生活需要和不平衡不充分的发展之间的矛盾。



紧紧围绕经济社会发展 推进保险业供给侧改革的若干思考

青海保监局 李鹏飞

在第五届全国金融工作会议上，习近平总书记强调，金融是实体经济的血脉，为实体经济服务是金融的天职，是金融的宗旨，也是防范金融风险的根本举措。保险是经营风险的行业，是金融体系的一个重要组成部分，其既因具有资金融通的属性而被视为传统金融的一个分支，同时又因特有的风险保障功能一直以来有别于传统金融，成为保险业得以立足、发展的核心价值 and 独特意义所在。

改革开放特别是十八大以来，我国保险业着力服务经济社会发展全局，积极发挥风险保障功能，保险已渗透到经济社会生活的方方面面。当前，我国经济正向形态更高级、分工更复杂的阶段演化，随着国家新型工业化、信息化、城镇化和农业现代化等重大战略的实施，以及社会公众保险意识的日益增强，如何紧紧围绕

经济社会发展拓展保险保障功能成为保险业面临的主要任务之一。这就要求保险业必须深刻认识行业发展所面临的新形势，将提供风险保障是行业的自身意愿向服从服务于经济社会发展转变，始终将“保险业姓保”作为行业价值根基，在分散和转移风险的方式方法上加强理论与实践相结合的探索创新，通过提升风险管理水平，更好地满足人民群众和实体经济多样化的保险保障需求。

一、保险业提供风险管理的理论基础

根据传统风险管理理论，风险一般被分为可保风险和不可保风险两大类，出于技术上的原因，保险公司通常只承保可保风险。所谓可保风险是指那些可向保险公司转移的风险，一般须满足以下六个条件：一是必须有大量基本类似但不必完全相同的风险单位，以便保险公司

基于大数法则来估算损失。二是损失的发生必须是由意外或非故意造成的。三是发生的损失必须是确定和可度量的。四是大部分风险单位不能同时发生损失,以免造成保险公司破产。五是保险公司必须能够较为精确地估计损失发生的概率。六是保费应当是经济可行的,使投保人有能力 and 意愿来支付保费。

二、保险业服务经济社会发展的传统领域及途径

一是通过发展健康保险和养老保险,帮助中低收入家庭规划生命周期,稳定持久收入预期,提高消费能力,促进经济增长。二是通过发展与公众利益关系密切的食品安全、环境污染、校园安全等领域的责任保险,辅助社会治理。三是通过发展农业保险及其它涉农保险,提高农牧业抗风险能力,稳定农牧业生产,助力现代农业发展。四是通过发展企业财产保险、工程保险和首台(套)重大技术装备保险等险种,帮助企业提高风险管理水平,稳定企业生产和投资。五是通过发展小微企业贸易信用保险和贷款保证保险,为小微企业融资提供保险增信服务,缓解融资难、融资贵的问题。六是通过发展短期出口信用保险,为出口企业提供收汇风险保障,支持国家外贸稳定增长;通过发展中长期出口信用保险和海外投资保险业务,促进我国企业“走出去”和“一带一路”建设。七是通过债券、基础设施债权计划、股权投资以及资产支持计划等投资方式,精准支持对宏观经济和区域经济具有重要带动作用的重点企业和工程项目。

三、传统保险理论面临的挑战

(一)传统可保风险理论已无法适应经济发展新要求

以农业风险管理为例。在我国传统农业经济中,农户生产的产品主要是用来自给自足,只有很少一部分需要出售,因此农业生产主要是

面临因自然灾害导致的减产或绝收也就是自然风险。但随着近年来农业经济结构的变化和生产经营主体的变革,日益扩大的商品性农业生产,使得农业生产者所面临的风险损失已不仅仅是成本或是产量,农产品价格的波动对现代农业的影响与日俱增,从而产生了管理价格风险的新需求。

然而根据传统风险管理理论,自然风险与市场风险在性质上是迥异的。农业的自然风险除了洪水、地震、台风等灾害外,总体上属于纯粹风险,风险的可保性比较强。而价格风险由于具有快速传导性、系统性和投机性的特点,从本质上讲不具有可保性,保险公司难以通过风险个体的差异来实现风险的分散和转移。

(二)传统保险精算理论已无法适应社会发展新要求

概率论和数理统计作为一门研究和揭示随机现象统计规律性的数学学科,是在过去收集和分析全体数据难度较大的情况下一个最优的处理范式,同时也是保险精算得以建立的科学基石。因此为了满足统计规律,保险公司承保的标的数目必须足够大,否则,就无法维持保险公司经营的稳定性。

但随着整个社会步入大数据时代,获取数据的便利化改变着我们理解和设计保险产品的方法。首先,在大数据时代,人们可以分析更多的数据,有时甚至可以处理和某个特别现象相关的所有数据,而不再依赖于随机取样;其次,在大数据时代,人们不再需要在还没有收集到数据之前,就把分析建立在早已设定的少量假定的基础之上。这就要求保险业需重新认识传统的基于抽样统计的保险精算理论,合理扩展可保风险的边界。

四、近年来保险业围绕经济社会发展拓展保险市场风险保障功能的一些创新探索

(一)农产品期货价格保险

2015年人保财险大连市分公司分别与锦州市义县农业合作社、大连鸡蛋养殖户签订了我国第一单农产品期货价格保险合同,其具体操作模式为:保险公司基于农产品价格指数开发农产品价格保险,农民或农业企业通过购买保险公司的价格保险,来确保生产收益;保险公司通过购买期货公司风险管理子公司的场外看跌期权产品进行风险转移,以对冲农产品价格下降可能带来的风险;而期货公司则通过期货交易进行相应的期货交易复制看跌期权操作,进一步转移风险。通过该模式,我国农业保险实现了从产量保险向价格保险转变的险种创新,它一方面依托期货市场为农产品价格保险中保障价格的测算提供了依据,另一方面也为保险公司提供了新的风险管理工具,弥补了因再保险承保能力不足对农业保险险种创新的束缚。

(二)网络购物运费损失保险

理论上,从可保风险的要素来看,运费损失风险满足一定的标准:一是符合大数法则假设条件。淘宝有数亿注册用户,每个用户都面临退货风险,满足大数法则要求。二是损失是意外发生的。买卖双方均以交易为目的,属于纯粹性风险。三是损失是确定和可度量的。运费险的保险标的是退货过程中产生的运费,易于通过货币进行计量。四是买家退货风险具有偶然性和可控性,不会产生巨灾风险。但在大数据技术出现之前,由于受单均保费少、人工成本高、风险度量技术不成熟等因素的制约,使得该产品虽然具有很大的市场需求,但却没有一家保险公司推出此类保险产品。而2010年华泰保险推出的网络购物运费损失保险,通过大数据分析结果形成差异化定价模型,同时依靠多规则的自动理赔系统,使网络购物运费损失保险成为了

现实。

五、上述探索对推进保险业供给侧改革的启示

以上两个保险产品的创新改变了保险公司精算、核保等重要技术的边界,使得一些原来不具备可保性的风险,在新的风险管理工具的协助下实现了风险的跨市场转移分散;一些原来难以获得概率分布、低成本度量的风险,变得可预测、可度量,从而具备了承保的可能,为今后推进保险业供给侧改革提供了很好的启示:

(一)保险业供给侧改革应重视金融行业间的协同创新

在管理农产品价格风险的探索中,由于其风险特征不满足“独立同分布”这一精算假设,而无法被纳入传统农业保险责任范围;农产品期货市场虽然具有风险规避功能,可以为农户管理价格风险提供相应的金融工具,但受经济实力、生产规模和文化素质等方面的限制,让我国农民作为套期保值者参与农产品期货交易又是不现实的。而农产品期货价格保险则成功地解决了上述问题,保险公司经营农业保险多年,已获得广大农户的信任,农民对保险的接受程度要比期货更为容易。其试点不到一年的时间就被写入2016年中央一号文件,充分说明此类保险创新的生命力所在,同时也表明金融业供给端的协同创新将是推动我国保险产品创新的一个新思维、新领域、新模式和新动力。

(二)保险业供给侧改革需深入探索基于互联网的新商业模式

“互联网+”将彻底改变,甚至是颠覆传统的保险商业模式,因此不能用固有的保险经营视角和方法去看待互联网保险。首先体现在产品设计方面。当下很多保险公司所建的在线商城其实就是把原有产品直接搬到互联网上去销售,无非有一些费率的优惠。但是不是这样就够

了呢?答案是否定的。“互联网+”的精髓在于用户为王,在于如何去把握或激发客户需求,来提供或创造服务场景。其次是体现在渠道定位方面。现在很多保险公司仍将互联网定位为一个销售渠道,但从某种程度上讲,它已经超越了销售渠道本身,成为了一个全新的商业模式。在这个全新的商业模式中,它的目标客户群和传统渠道是不同的,需要保险公司从产品定价、承保、理赔、客服及交互等多维度来进行全面的价值发掘和创造。

(三)保险业供给侧改革要同经济社会发展变化相协调

一方面,从宏观经济来看,近年来,随着我国经济发展方式的不断转变,消费的贡献率逐步提高,消费已成为经济增长主要推动力;另一方面,随着“互联网+”带来的线上线的加快融合,特别是当前分享经济的广泛渗透和分享领域的不断拓展,一些个别的、细微的消费行为变化经过集聚整合带来了商业和社会的巨大的变革。这些发展变革必将会对保险业产生深远的影响。因此保险业要注重把握中国经济社会生活结构的转型,把发展现代保险服务业放在经济社会工作整体布局中统筹考虑,以强化风险管理核心功能为方向,加快推进供给侧改革创新,使现代保险服务业成为改善民生保障的有力支撑、促进经济提质增效升级的高效引擎、创新社会管理的有效机制和完善金融体系的支柱力量。

六、对深入推进保险业供给侧改革的思考

目前中国已是保险大国,但距离保险强国尚有一段距离。如何向保险强国转换,关键是要推进供给侧改革,扩大有效供给,满足真实需求,提高保险的保障能力和服务水平,处理好保险业创新与规范发展的关系。

(一)紧紧围绕经济社会发展需求开展保险

产品和服务创新

理论上,虽然需求是推动行业发展的元动力,但从长期来看,更为主要的支撑因素则是有效供给对于需求的响应与引导。因此保险业应充分认识金融服务实体经济的重要意义,坚持以服务国家战略和实体经济为导向,充分发挥保险业保险保障功能,将满足实体经济发展不同阶段的需求、满足国家和人民的风险管理需要作为行业供给侧改革的出发点和落脚点,从以下三个方面积极开展保险产品和服务模式的创新探索:一是围绕经济供给侧结构性改革和国家发展战略,发挥经济“减震器”的作用;二是围绕完善社会民生保障,创新发展多元化健康保险以及多层次养老保险服务;三是围绕国家治理能力和治理体系现代化,积极探索各类医疗、养老保险经办服务。

(二)加强对经济社会发展变化和金融业协同创新的研究

尽管近年来我国保险理论研究领域取得了显著成绩,但与经济社会发展的需要相比,仍存在较大的差距。对此保险理论研究应避免“就保险而论保险”,从以下三个方面推动保险理论研究:一是深入研究保险业与宏观经济的关系。既要研究经济周期波动以及产业政策调整对保险业的影响,也要研究保险业对扩大消费、优化金融资源配置的作用,为保险业更好地谋划行业发展战略提供决策依据。二是深入研究保险业与社会发展的关系。注重思考经济社会结构转型、科学技术创新及人们生活方式的转变对保险业发展所带来的机遇和挑战。三是深入研究金融行业间的协同创新机制。以消费者需求为导向,去发现、研究和实现跨行业和跨领域的协同创新,提高金融资源配置效率。

(三)基于互联网重塑与客户交流互动方式把握客户需求

目前保险公司在设计产品时,首先是看其能否满足公司利润要求,其次是看销售渠道是否愿意去卖,而很少去关心客户的真实需求。出现上述问题的原因之一就在于在现行代理制下,无论是代理人还是中介渠道,都不愿意把自己的客户同保险公司进行共享,他认为这是他最终的价值所在。而互联网则提供了一个能够让保险公司直接同客户进行交流互动的机会。保险公司可以通过打造一个拥有良好的客户体验和丰富的业务功能的互联网平台,在赢得客户认可的基础上形成一个互动平台,以此收集客户意见,形成产品形态,并在产品设计的各个节点将产品投放到客户群中去试用、去反馈,看客户是否满意,只有这样设计出的产品才能抓住客户的痛点,客户才会去选择。

(四)探索保险消费者评价在互联网下的开放共享生态圈建设

过去保险公司与客户之间交流互动的信息流向都是单向的,几乎全都是由保险公司告诉客户这个产品有什么卖点,公司的服务怎么好,公司的实力怎么强大。然而现在客户对硬广告都或多或少有些麻木,因为所有人都说自己的产品好,他不相信你,倒是口碑的影响力很大。由于互联网的出现,客户的反映从社区、论坛,甚至从每一款产品下面的评论中都能够反馈出来,他可能会更相信这些。因此未来互联网保险的商业模式之一应当是基于信息分享做交易,让商户评价来自用户,又为用户所参考,公司网站通过扮演信息交换的角色,帮助在信息的提供者和接收者之间建立一个承载信息的仓库和信息交换的桥梁,解决保险消费者和保险公司之间信息不对称的问题。

(五)加强对保险产品的创新监管

近年来随着保险监管放开前端改革的深入,保险公司拥有了较大的自主创新空间,其借助互联网渠道推出的一些创新型保险产品,丰富了保险市场产品供给,但也出现了将保险产品异化成少数人的融资工具,引发社会公众对保险业的争论。对此,保险监管部门应当坚持“监管姓监”,一丝不苟地贯彻落实“1+4”系列文件精神,加强产品创新监管,确保保险事业始终行进在正确的道路上。一是应进一步深化产品供给侧改革。通过负面清单明确产品开发设计边界,鼓励保险公司开发更多满足消费者真实需求的保险产品。二是应强化后端监管力度。加强信息披露和事后监督检查力度,整治产品不当创新,清退违规产品。三是强化责任追究。对违规开发设计保险产品的行为,坚决予以打击。

参考文献

- [1]服务实体经济防控金融风险深化金融改革 促进经济和金融良性循环健康发展[N].人民日报,2017-7-16(1).
- [2]李鹏飞.发展普惠金融需协同创新[N].金融时报,2017-4-10(11).
- [3]度国柱.中国农业保险研究 2016[M].北京:中国农业出版社,2016.
- [4]张雁云.大数据对保险业改革创新与保险监管影响研究[M].北京:中国金融出版社,2016.
- [5]中国保险行业协会编.中国保险大讲堂实录精选第1辑互联网金融篇[M].北京:中国金融出版社,2015.
- [6]乔治·E·瑞达(George E.Rejda),迈克尔·J·麦克纳马拉(Michael J.McNamara)著;刘春江译.风险管理及保险原理(第12版)[M].北京:中国人民大学出版社,2015.

精准扶贫,中国人寿一直在路上

张馨璐

摘要:精准扶贫是我国全面建设小康社会的重要举措之一,其最基本的含义是扶贫政策和措施要针对真正的贫困家庭和人口,通过对贫困人口进行有针对性的帮扶,从根本上消除导致贫困的各种因素和障碍,达到可持续脱贫的目的。践行精准扶贫,保险行业不可或缺。中国人寿秉持“成己为人,成人达己”的企业文化理念,依托专业和规模优势,积极承担企业社会责任,落实中央扶贫工作精神,坚持不懈地致力于救灾、助学、扶贫等公益事业,积极参与医疗经办服务,不断扩大保险供给,丰富创新扶贫方式方法,在实施扶贫工程上进行了有益探索和实践。

关键字:扶贫 人寿 大病 创新

“远离贫困,从一份保障开始”,一则以责任为视角的公益广告让人感动,也在某种程度上呈现出保险在现实生活中帮助困难户摘掉“穷帽子”的缩影。作为金融扶贫的重要成员,中国人寿保险公司一直在助推脱贫攻坚的路上。

中国人寿保险(集团)公司及其子公司构成了中国最大的商业

保险集团。2009年,中国人寿保险(集团)公司及其子公司总费用收入达到3029.92亿元;总资产达到1.55万亿元,占全行业境内总资产的37.7%,是国内唯一一家资产过万亿的保险集团。集团所属寿险公司总市场值为9114.7亿元,仍然居全球上市寿险公司首位;资产公司是国内资本市场上最大的机构

投资者之一；财险公司在实施企业会计准则解释第2号后，开业三年即实现盈利，打破了行业发展的常规模式等。据美国《财富》杂志公布的2010年“全球500强”排行榜显示，中国人寿已连续第8次榜上有名，排名由2002年的290位跃升为2009年的118位，在入选的所有54家中国企业中排名第8位，在入选的4家中国保险企业中排名第一。

精准扶贫，其最基本的含义是扶贫政策和措施要针对真正的贫困家庭和人口，通过对贫困人口进行有针对性的帮扶，从根本上消除导致贫困的各种因素和障碍，达到可持续脱贫的目的。为了实现“精准扶贫”，习近平总书记曾提出“六个精准”的要求，即扶持对象精准、项目安排精准、资金使用精准、措施到户精准、因村派人精准、脱贫成效精准。要打牢精准扶贫基础，通过建档立卡，摸清贫困人口底数，做实做细，实现动态调整。要提高扶贫措施有效性，核心是因地制宜、因人因户因村施策。要组织好易地扶贫搬迁，坚持群众自愿原则，合理控制建设规模 and 成本，发展后续产业。要加大扶贫劳务协作，提高培训针对性和劳务输出组织化程度，要落实教育扶贫和健康扶贫政策，突出解决贫困家庭大病、慢性病和学生上学等问题。

脱贫是需要多组织多部门发力，保险企业是一类较为特殊的金融机构，切实维护金融扶持的安全保障性。强化保险服务功能是金融扶贫工作的重要保障和支撑。这里就要突出保险服务功能在参与精准扶贫、精准脱贫工作中，具有以下五个特点。一是参与扶贫项目的目标明确，不以追求高额商业利润为目的，而以贫困人口收入稳定、摆脱贫困，履行企业社会责任为最终目标。二是承保对象针对性强，根据地方政府

提供的贫困群体信息，保险公司仅承保因病、因灾和意外伤害导致持续贫困和虽已脱贫但面临再次返贫威胁的群众，为其提供全方位保险服务。三是投保便捷，政府为贫困群体统一投保，大大简化了相对复杂的投保手续；保险公司对政府提供的投保材料做最为基础的审核工作，从而将节省出的成本全力用于提供优质的售后服务。四是商业行为高效运作，若被保险人发生保险责任范围内的事故，保险公司将迅速启动查勘理赔工作，损失核实无误后在极短时间内即可赔付到位，及时弥补损失。五是扶贫效果可期，保险公司可解决产业扶贫中所面临的各类风险，解除贫困群体投资生产的后顾之忧，激发他们的创业热情，让他们在脱贫致富的路上安于创业、敢于创业、勇于创业。

“扶贫路上，保险同行”。中国人寿“成己为人，成人达己”的企业文化理念，依托专业和规模优势，积极承担企业社会责任，落实中央扶贫工作精神，坚持不懈地致力于救灾、助学、扶贫等公益事业，积极参与医疗经办服务，把大病保险作为脱贫攻坚的主攻方向，不断扩大保险供给，丰富创新扶贫方式方法，在实施扶贫工程上进行了有益探索和实践。

一、积极响应国家政策号召

2005年，中国人寿保险股份有限公司广西恭城瑶族自治县支公司、阳朔县支公司联合党支部在书记沈潜同志的带领下，按照《党章》和保持共产党员先进性的要求，切实加强自身建设，积极发挥战斗堡垒作用，团结和带领公司全体员工牢固树立科学发展观，一心一意谋发展、谋发展、促发展，立足实际，迎难而上，以保险作为载体，忠实践行“三个代表”重要思想和党的根本宗旨，紧密结合当地和公司实际，将公司有

限的资源向农村市场倾斜,采取多种形式提高农民的保险意识,加大农村市场拓展的力度。如为帮助农民贷款发展种养业,先后与农村信用社合作开办了农村小额金融贷款户意外险业务,为农民解决了因意外造成的还款困难;为稳定基层干部队伍,统一为乡村干部开办了意外、疾病保险业务,较好地解除了他们的后顾之忧等,为维护当地社会稳定和促进农村经济发展作出了积极贡献,得到了当地群众的普遍赞誉,该公司保费收入 2753 万元,同比增长 20.3%,全县的人寿保险密度达到了 98.30 元,高于自治区系统平均水平 24.64 元,深度为 1.352%,高于自治区系统平均水平 0.457 个百分点。其中,农村业务占公司总保费收入的 80%以上。公司和公司党支部多次受到地方党委、政府和中国保监会、集团公司、总公司、自治区公司、市公司等各级组织的表彰奖励,尤其是 2006 年,联合党支部作为保监会系统唯一的先进基层党组织,受到了中组部的表彰。

2014 年以来,中国人寿抢抓政府职能转变、服务购买机遇,与地方政府充分沟通联系,推动各类政策性经办业务,保证保险、巨灾保险、责任保险等方面取得积极进展,全力为广大人民群众生命和财产安全保驾护航。将履行企业社会责任视为己任,牢牢把握住《国务院关于加快发展现代保险服务业的若干意见》推出的有利时机,在完善社会保障体系、辅助社会管理、灾害救助等领域不断拓展,积极参与,靠前服务,以实际行动践行着最大国有金融保险集团的责任与担当。

二、积极参与医疗救助经办

2003 年,中国人寿率先参与新农合经办管理,多年来探索出“新乡模式”、“洛阳模式”和

“郑州模式”等具有行业影响力的典型模式。截至目前,已开展 300 多个医疗经办项目,年度服务人数 5000 多万人,管理资金 60 多亿元。其中包括 40 多个医疗救助经办项目,提供医疗审核、调查、支付服务,有效支持地方健康扶贫工作。中国人寿积极推进基本医保和大病保险、医疗救助一体化管理,促进多个制度有效衔接,形成健康扶贫合力。中国人寿洛阳分公司同时开展当地新农合、城镇居民、城镇职工医保、医疗救助经办服务以及大病保险业务,实现运营服务、风险管控一体化管理。中国人寿六盘水分公司所辖盘县支公司与当地政府合作,率先推行新农合、大病保险、医疗救助三重医疗保障体系的“一站式”服务管理模式,参保群众办理一次手续就可享受三重医疗保障,使参合贫困人口政策范围内医药费用保障水平达到 95%以上。

三、大力推动完善大病保险

2012 年 11 月,青海省在全国率先启动城乡居民大病保险工作。中国人寿承保“三州一市”220 多万群众,克服海拔高、条件艰苦、藏区农牧民居住分散、服务半径大等困难,积极依靠地方政府,先行先试,努力探索欠发达民族地区大病保险工作。2015 年 8 月的一天,一位藏族老人在家收拾完家务睡着了,火炉里蹦出的火星点燃了牛粪堆,引爆了墙角汽油桶。老人膝下无儿无女,平时夫妻二人相依为命,靠低保金生活。老人烧伤后住院共花费 41 万元,基本医保报销 10 万元,民政补助 5 万多元,大病保险报销 24 万多元,老人和老伴都非常感激。截至 2016 年 9 月底,中国人寿 31 个省级分公司在 200 多个城市与政府合作,开展 250 多个大病保险项目,覆盖 4 亿城乡居民,行业领先。通过四年的实践,取得了初步成效,累计为 800 多万

人次(400多万人)支付赔款220多亿元。大病患者报销比例在基本医保基础上提高十几个百分点,“雪中送炭”效果突出。为了使百姓的看病钱真正用到刀刃上,中国人寿还通过合署办公、驻院代表、信息系统监控、异地核查等方式介入医疗过程,全方位开展医疗费用管控。例如广东江门大病保险,中国人寿组建驻院代表、医保专员、稽核人员三支队伍,全面介入医疗管控。同时开展预防保障和自助体检等家庭医生服务,探索开展事前治未病

四、不断创新扶贫扩大供给

中国人寿是全国首批开展农村小额保险业务的保险公司,通过多年的探索和努力,逐渐把农村小额保险触角扩展到城镇低收入群体。2008年6月,保监会确定中国人寿为全国首个农村小额人身保险试点公司。近年来,中国人寿积极推进小额保险业务,在保险精准到建档立卡贫困户的基础上,针对特定地区、特定环境,积极推行一揽子扶贫保险方案,涌现出“宁夏‘扶贫保’”、“甘肃‘两保一孤’”等一批扶贫典型模式。

2011年中国扶贫发展中心(原国务院扶贫办外资中心)与中国人寿在四川启动扶贫小额保险试点以来,项目陆续推广至河南、宁夏、重庆、贵州等省市,以“低保费、小保额”的模式走出了一条金融扶贫、保险护航的新路。扶贫小额保险通过分散和化解贫困农户因意外伤害或因病引起的致贫返贫风险,实现巩固温饱成果、加快脱贫致富的目标,为贫困农户建立了“心理安全网”。

2014年10月底,扶贫小额保险为73.5万贫困农户提供了240.44亿元的保险保障。扶贫小额保险同时可以提升小额贷款的还款率、对

贫困村互助资金的健康发展也产生了积极影响,成为促进贫困地区社会事业发展和完善农村社会保障体系的有益探索。2014年12月25日,国务院扶贫开发领导小组办公室与中国人寿保险股份有限公司在北京签署了《扶贫小额保险合作协议》。协议签署后,国务院扶贫办和中国人寿积极创新金融扶贫工作机制,重点关注14个连片特困地区及片区以外的国家扶贫开发工作重点县,重点支持扶贫产业创新工作,重点提升建档立卡贫困户的风险保障水平。国务院扶贫办积极发挥政策引导和组织协调优势推进扶贫小额保险合作,中国人寿充分发挥资金、技术和网点优势,考虑贫困农户的经济承受能力和扶贫的因素,在费率方面给予更多优惠,为贫困地区提供全方位、多层次、保本微利的保险服务。

2017年7月,中国人寿青海省分公司和青海省乐都区政协联手,在青海省海东市乐都区李家乡马圈村开展保险宣传活动,为该村190户、726人办理了小额人身保险。他们认真贯彻落实中保协制定的实施方案,结合自己的特点,突出了活动亮点。协会利用自身关系资源,积极与有关方面联系,最终和青海省海东市乐都区政协谈成一笔扶贫款,乐都区政协又动员区经贸局筹措一笔款项,为该区李家乡马圈村办理小额人身保险。李家乡马圈村位于海拔2600米的脑山地区,全村有190户,726人,由于受地理环境影响,经济发展滞后,脱贫任务艰巨。该村作为乐都区政协和区经贸局的联点村,当青海省保险行业协会提出捐资为该村农民办理小额人身保险时,他们欣然答应,并在经费并不宽裕的情况下,分别拿出了两万多元。中国人寿青海省分公司适时跟进,会同海东市乐都区支公

司多次深入马圈村进行走访,摸清贫困户的基本情况,为全村所有村民统保了保费为每人 65 元的人身保险。乐都区政协主席罗尖措认为,这是精准扶贫的一大创新,是为贫困地区农民办的一件大好事,今后将不断创新扶贫方式,为实现 2018 年全部脱贫的目标做出新的贡献。

五、构筑多层次社会保障体系

由于我国人口数量的巨大,其持续下降的生育率和平均期望寿命延长共同作用下,老龄化进程远远快于其他国家,由此带来的一系列社会问题比其他国家更为严峻。从国家统计局近期发布的《2015 全国 1%人口抽样调查主要数据公报》显示,我国人口老龄化呈现上升趋势:60 岁及以上人口达 22182 万人,占全国总人口的 16.15%,其中失能和半失能人数超过 4000 万,需要被长期照料看护。城镇化率也持续上升,居住在城镇的人口有 76750 万人,占比 55.88%,同 2010 年开展的第六次全国人口普查数据相比上升 6.20 个百分点。目前中国人口已经进入老年型,预计到 2040 年,65 岁及以上老年人口占总人口的比例将超过 20%;我国人口老龄化同时伴随高龄化、失能化、空巢化、少子化等问题,尤其大中城市老年空巢家庭已达到 70%。

为满足“人口老龄化”背景下客户日益增长的养老保障和健康保障需求,中国人寿积极加强产品创新,陆续开发 28 款年金保险产品和 142 款健康保险产品,产品线进一步充实。积极开展老年人意外伤害保险,2016 年上半年,为 2000 万老龄人口提供保险保障,占全国 60 岁以上老年人口(2.12 亿人)的 9%。与此同时,为满足居民日益增长的健康风险保障需求,推出康宁、防癌等 20 多款健康保险产品,并在 31 个

城市全面开展税优健康保险业务,满足多样化的保障需求。中国人寿不断推进和完善“三点一线、四季常青”的大养老战略布局,苏州、天津、北京等养老项目先后落地。“国寿嘉园”健康养老品牌正式发布,“大养老”产品线不断丰富完善。推进“智慧养老联合创新实验室”建设,开展智慧养老创新,探索构建具有国寿特色的健康养老服务创新模式。中国人寿积极落实“健康中国”战略,以构建“大健康”生态体系为目标,着力打造服务客户全生命周期的健康产业综合生态圈。设立国内规模最大的医疗健康产业投资基金,成功投资健康管理类企业,并通过开展多方面的医疗合作,延伸医疗产业服务链。

六、以科技创新引领服务升级

中国人寿作为一家综合金融集团通过科技创新和服务创新,正逐步高水平、深层次融入人工智能和移动互联大势,为广大客户提供智慧生活服务,打造高情感互动便捷服务体验。中国人寿在全行业首家独立开发大病保险管理系统,开展一站式结算,免去参保人预先垫付医疗费用。在开展大病保险的省级分公司全部上线,并与 100 多个外部系统对接,通过数据流转,实现政府医保合作业务一体化管理。截至 2016 年上半年,已在全国 22000 多家医疗机构实现对客户的“一站式”结算服务。通过开展大病保险,使医疗费用负担较高的参保群众得到“二次报销”,报销额度普遍比原来提高 10-15 个百分点,有效缓解“因病致贫、因病返贫”的现象。如,湖北咸宁一位农村女孩得了白血病,需要骨髓移植,手术费一共花费 100 多万元,基本医保报销 10 万元,再通过大病保险报销近 60 万元,有效避免这个家庭因病返贫。中国人寿依托遍布全国城乡的服务网点,快速搭建便民服务网,在

部分地区探索开展异地结算、异地转诊等服务。同时,通过包括驻院代表在内的一支专职服务团队,宣传医保政策,协助办理住院手续,开展住院探访,使参保人顺利享受到国家各项惠民政策,改善群众就医体验。

中国人寿积极运用网络、云计算、大数据和移动互联网等新技术,促进销售渠道和服务模式创新。按照新“国十条”提出的要求,以互联网为特征的“新一代综合业务处理系统”,建成国际最高标准的双活数据中心,成立大数据创新研究室。搭建众人皆能投保的“众保平台”,推进精准营销和个性化服务。着力推展让公众易购易懂的网络产品,初步实现互联网普惠保险“业务上规模、平台上流量、服务上水平”,营造互联网普惠保险新生态。

七、探索多维扶贫模式

1. 定点扶贫

2003年上市以来累计捐赠资金超过4亿元,已在全国捐建学校70所,卫生院(站)97所,为上百位贫困大病患者提供了医疗救助。2015年4月16日中国人寿定点扶贫爱心捐赠活动已高效、顺利完成相关物资的募集工作。这次扶贫捐赠活动是中国人寿积极响应国家号召、履行社会责任、创新扶贫工作的一项重要举措,中国人寿特别成立了捐赠工作小组,在中国人寿集团公司的统一部署下,各成员单位密切配合,各级工会积极动员,广大员工热情响应,短时间内就募集到电脑、衣物、书籍、文体用品等一大批当地急需的扶贫物资。集到包括衣物2440件、书籍2343册、儿童玩具、笔记本电脑等在内的各类捐赠物资。此外,还为定点扶贫县购置足球200个、篮球200个、乒乓球台20个、乒乓球拍200副、乒乓球400个、羽毛球拍200

副、羽毛球400个。所有捐赠物资、清点、消毒、整理和打包完毕运往湖北郧西县、广西龙州县和天等县、贵州天柱县四个定点扶贫县。

2. 中国人寿慈善基金会

中国人寿于2007年6月发起设立的国内金融业首家在民政部登记注册的非公募基金会成立以来,累计对外捐赠近两亿元,先后开展了健康新村工程、孤儿助养等公益项目,承诺助养了汶川地震、玉树地震和舟曲泥石流、鲁甸地震等地因灾致孤儿童,主办了中国人寿爱心夏令营等公益活动,并及时参与对南方低温雨雪和冰冻、汶川地震、玉树地震、舟曲泥石流、雅安地震、鲁甸地震等重大灾害的捐助、救援或灾后重建,取得了良好的社会效益和广泛的社会认同,荣获“中华慈善奖”等一系列荣誉。中国人寿表示,希望通过这些行动吸引更多社会资源持续关注贫困地区发展,实现爱心接力和公益传承。

3. 电商扶贫

电商扶贫是中国人寿在扶贫工作中探索的具体方式之一。该平台是国寿电商着力打造的网上综合服务商城,也是中国人寿的电商扶贫平台。2016年10月,中国人寿在这个平台上开展了以“一次点击,一份爱心”为主题的定点扶贫地区特色产品线上销售活动,中国人寿集团公司杨明生董事长在线购买了第一单。活动期间,中国人寿系统员工积极购买,仅用了40余天就购买了200多万元的扶贫地区特色农产品,帮助当地贫困群众增产增收,获得了当地群众的好评。据悉,“国寿i购”计划于今年继续加大扶贫力度,上线更多种类商品,覆盖更多扶贫地区,探索创新更多扶贫举措,使贫困地区快速有效地融入到互联网经济和电子商务大潮中,为贫困地区精准扶贫、精准脱贫、打赢脱贫攻坚

战做出更大的贡献。

4. 注重文化教育扶贫

扶贫必先扶教。经济脱贫,教育为本。甘都镇中国人寿希望小学是中国人寿保险(集团)公司自 2003 年与青海省化隆县建立对口帮扶协作关系以来,继援建化隆县第二中学教学大楼、巴燕镇金家庄小学后援建的第三所学校。这所捐资 30 万元修建的砖混结构二层的教学楼,内设能容纳 45 人左右的大教室四个,容纳 30 人左右的小教室两个,办公室两个。这所学校的建成,彻底改善了该校校舍简陋,年久失修,师生安全隐患大的旧貌。

几年来,中国人寿保险(集团)公司除出资 120 万元帮扶资金援建三所学校的硬件设施外,还捐赠了大批教学器材、图书、电脑、体育器材和学生学习用品,解决了贫困地区教学设备短缺的困难。在积极支持化隆县发展基础教育的同时,中国人寿还出资 16 万元,重点资助了近几年上线的 80 名化隆籍贫困家庭的大学生,使他们顺利完成学业,圆了山区贫困学生的大学梦;出资 12 万元与化隆县二塘、牙什尕等乡镇 41 所学校的 1200 名农村贫困中小学生结成“一帮一”对子,开展无偿救助活动,解决了农村贫困家庭子女上学难的问题,用爱心点燃了山区孩子们求学的希望之火。

据了解,在文化扶贫方面,中国人寿保险(集团)公司还出资 8 万余元,为化隆县 19 个乡镇和 369 个行政村各赠订了一份《农民日报》,为偏远山村开辟了一条致富的信息渠道,受到

了当地群众的普遍欢迎。这一举措也得到了中国文化扶贫委员会、中国扶贫基金会、中华全国农民报协会及农民日报社的高度评价,中国人寿保险(集团)公司也因此获得“中国文化扶贫奖—贡献奖”的称号。

中国人寿一直响应着国家的号召,秉持“成己为人,成人达己”的企业文化理念,积极主动的利用自身的特色和优势坚持走在扶贫的路上,不管未来要面临多少挑战,都会坚定不移的走在为客户为人民利益为先的大道上,为 2020 年全面建成小康社会,实现中华民族伟大复兴“中国梦”奠定坚实的基础。

(作者单位:中国人寿青海省分公司)

参考文献

- [1]李万峰.发挥保险业精准扶贫精准脱贫作用.2016-05-25.
- [2]伍朝晖 王春年 李毅文.推行长期护理保险助力精准扶贫的思考.2017-05-16
- [3]习近平.更好推进精准扶贫精准脱贫确保如期实现脱贫攻坚目标.2017-07-22.
- [4]徐 鹏.精准扶贫如何精准.人民日报.2016-01-06
- [5]张 龙.积极履行社会责任中国人寿把精准扶贫做到实处.2017-05-05
- [6]谯诚人寿.中国人寿精准扶贫,大病保险雪中送炭.2017-04-25
- [7]李忠献.保险扶贫中国人寿大病保险已支付赔款 220 余亿元.2016-11-29

浅谈诚信在保险中的地位与作用

杨财阔

摘要:诚信是保险业的立业之本和生存发展的基础,诚信是现代市场经济的基石,市场经济是一种契约经济,是一种建立在诚信基础之上的信用经济。但从我国保险业经营的现状来看,众多现实让人觉得保险诚信不容乐观,如被保险人不如实告知或骗赔,保险人在经营与理赔方面的不诚信等行为,在一定程度上影响了我国保险业健康发展。本文拟从最大诚信原则的概念和保险法将保险企业经营的产品以信用为基础、以法律为保障的承诺对诚信在保险中的地位与作用进行一些探讨。

关键词:诚信 保险 作用 地位

一、诚信对保险业的意义

诚信,是所有企业的立足之本,也是保险公司生存与发展的内在要求和核心竞争力。保单本身即是保险公司为投保人在未来的不确定时间内发生协议内损失时予以的补偿或给付,是一种建立在保险人信用上的承诺。保险公司只有诚信,才能为持续发展创造良好的外部环境,才能增强竞争实力,为更广泛地进入市场、扩大交易创造条件。

众所周知,2006年年底,中国保险业的入世保护期已终结,中国的保险市场已基本处于完全开发的状态。在此背景下,越来越多的外资保险进入国内市场,原有的外资保险也广泛的开设机构,与内资保险公司抢夺市场。诚信,可以说是这场市场争夺战的关键。而国内保险市场上失信行为的扩大化以及诚信制度的缺位,增加了保险交易的风险,使保险行为主体对保险市场缺乏信心,

阻碍了保险交易向纵深发展,甚至使保险市场在较长时期处于低迷状态。因此,国内保险公司存在的诚信问题,大大削弱了自己在市场上的竞争力。

保险市场是典型的信息不对称市场。保险人不清楚投保人的背景,投保人不清楚自身的权利义务,对保险条款的信息了解也是不充分的。双方对信息的掌握全凭对方的诚信程度,因而这种不确定性导致交易成本增大,并损害合同主体的利益。只有双方都遵守最大诚信原则才能降低交易成本,促进保险业的健康发展。

二、保险行业诚信缺失现状及分析

1. 中介方对投保人的不诚实

许多保险代理人和中介为了追求高业绩不惜欺瞒消费者,最终导致消费者损失并且不再相信保险公司,造成公司客户流失及信誉的损失。

2. 投保人对保险人的不诚信

一些投保人在投保时,不履行如实告知义务,使保险公司难以根据投保标的的风险状况确定是否承保、应该以什么样的条件承保。有些被保险人和受益人,故意虚构保险标的或保险事故骗取保险金,伪造、编造与保险事故有关的证明、资料和其他证据,捏造虚假的事故原因或者夸大损失程度,骗取保险金,增大了保险标的及社会财富的损失,增大了保险人理赔的成本。

3. 导致信用缺失的原因

一是利益驱使,投保人为自身利益欺骗保险公司,就如当年的“一人住院,全家拿药”。二是错误认知。对不少人而言,保险仍是一个新生物,具体的保险原理和保险合同条款的专业性和复杂性,让普通民众感觉晦涩难懂,难以理解和掌控。三是缺乏社会责任感。由于相关机构、组织缺乏社会责任感,只关注自己的局部利益和眼前利益,将诚信弃之如敝屣,极大地增加了保险公司的经营成本。尽管保险公司对这些相

关机构缺乏公信力的行为深恶痛绝,但对此却无行之有效的制约手段。

三、诚信在保险业中的地位

什么是诚信,根据我国传统文化的权威解释,诚者真诚、诚实也;信者讲信用、守承诺也。因此,诚信的基本含义是守诺,践约、无欺。“诚信不欺,一诺千金”,是我们中国民族传统的优良品质。“人无信不立,政无信不威,商无信不富”,是我们中国人从事任何职业的一条首要道德规范。随着社会的进步和道德的更新,在市场经济社会里,诚信原则已经是由伦理道德范畴逐步提升到文化的层面和制度建设的层面,成为维护市场经济正常运转并取得社会效益的一项最基本的原则。

诚信是保险业赖以生存的基础,是保险企业的生命线。保险是什么?它是以交易的承诺性为特点的特殊商品,它和银行、证券等服务行业相比更加注重诚信。如果投保人不相信保险公司会履行诚信承诺,保险交易就不可能发生,换句话说,保险交易的发生必须基于投保人对保险公司诚信的信任基础之上。保险公司出卖产品,和客户进行交易,实质上是信用的交易。信用是维护保险企业与广大客户的无形纽带,失去这根纽带交易就不能正常进行,保险展业也无从谈起。为了在激烈的市场竞争中求得主动和快速发展,各保险企业都在创新服务上做文章,都在为向以客户为中心的转变而努力,真正把客户当上帝,把服务贯穿于业务经营的整个过程,使客户从投保开始到保险责任终止,都能享受到全方位、全过程、全天候、全员化的优质高效服务。优质服务靠什么?优质服务的灵魂是诚实守信,是靠诚信来支撑和维持。特别是今天的保险业由简单服务向高效化发展,由常规服务向个性化发展,由传统的补偿功能向现代商业保险经济补偿、资金融通、社会管理三个功能

综合运用转变的过程中，忠实履行和遵循诚信原则就显得尤为重要。当前中央强调要建设“统一、开放、竞争、有序”的现代市场体系，其核心还是讲诚信。诚信是市场秩序的支柱，是市场繁荣的基石。

西方有句谚语：“多年来保险业发展的经验和教训证明，诚信原则是保险业的根，是保险业的魂，是保险业赖以生存的基础。它能为保险业的发展提供精神动力，开发创造力；它能为保险业的经营提供智力支持，增强综合竞争力；它能为保险业的服务提供思想保证，形成凝聚力和向心力。

四、诚信在保险企业经营中的作用

诚信经营是保险企业永续发展的内在动力。我们把诚信经营看成保险企业生存发展的基石，主要是强调它对保险企业的发展具有不可替代的作用。

1. 诚信经营有利于增强保险企业的竞争力

在市场经济条件下，随着人们整体素质的不断提高和面对日益理性的消费群体，以及更加成熟的客户，保险企业想占有更大的竞争优势，最有效的方法是靠诚信经营取得顾客的信任，只有依法合规、诚实守信，严格履行合同约定的义务并不断地为客户提供优质服务，这样，保险公司才能在市场竞争中抢得先机，赢得主动，占据优势地位。只有树立良好的诚信形象，才能有效地增强竞争实力，不断提高市场竞争能力，为更广泛地进入和发展保险市场、扩大市场份额创造条件。因此，诚信经营已成为保险公司的核心竞争力之一。

2. 诚信经营有利于打造保险企业的品牌商誉

保险企业的品牌商誉是社会公众对保险企业经营理念、价值观念、产品及服务质量、市场信用、社会责任等诸多因素的综合客观评价，是由广大消费者根据保险企业在市场中的诚信表

现来判断、选择和认可的。在社会主义市场经济条件下，信誉和品牌是建立在诚信经营的基础上的，失去了诚信，就难以赢得客户，也就没有信誉和品牌可言。诚实守信就是保险企业的生存之本，是保险企业优秀品牌和良好声誉成长之源。从实际看，中国平安秉承“诚信守法，简单务实”的经营理念，通过树立保险诚信形象，而提升了公司的企业品牌和商誉价值。

3. 诚信经营有利于提高保险企业的经营绩效

随着市场竞争理性化的发展，企业成长方式已逐渐从依靠业务规模的增长，向追求利润和价值的增长转变，而客户的忠诚度和认知度对保险企业利润的影响很大。但是长期性期交业务，能有效提高新业务价值，积累续期业务规模、提升公司持续发展能力。诚信经营是培育客户忠诚度和认知度的唯一途径，现存老顾客不仅留存成本低，而且对潜在客户投保行为的影响很大，对新客户的形成有直接的感染效应，新客户的增加和客户群体的不断扩张，必然提高保险企业的整体盈利水平。

五、加强保险企业诚信建设的建议

1. 保险企业要认真制定诚信经营准则。通过制定诚实守信的经营准则和诚实守信的企业文化，使企业明确自己的社会责任和使命。使企业全体员工明确自己该做什么，不该做什么，怎样做符合诚信经营准则，怎样做违背诚信经营准则等等。尤其是企业高管人员应率先垂范，成为企业诚信经营准则的制定者和执行者，诚信才能真正成为企业的经营理念，贯彻落实到企业经营的各个环节。通过施行诚信经营准则，使企业员工诚信行动和企业诚信目标同步协调，促进企业持续发展。把企业的诚信经营准则转化为企业全体员工的自觉行动。

2. 保险企业要加强诚信经营教育。加强对员工的诚信经营知识培训，真正使员工认识到现

代市场经济对保险企业诚信的要求,企业的社会责任,诚信在企业发展中的重要作用,企业的长远利益与眼前利益的关系,企业诚信与否的厉害等等。诚信教育要理论与实践相结合,通过实现生活中的生动事例,更好地丰富职工的诚信经营知识,从内心树立起诚信经营至上的理念。诚信经营教育是一项长期性的工作,不可能立竿见影,需要坚持不懈。注意加强对营销员教育管理,规范展业行为,尤其注重对营销员进行诚信经营、相关法律和系统业务知识的培训,努力提高营销员规范展业的水平。

3.保险企业要树立正确的诉讼观。在保险合同的履行过程中,当事人一方违约失信将会产生纠纷诉讼,诉讼是保险经营活动中不可避免的内容,讼成成本是公司经营成本的必要组成部分。保险公司要善于利用法律武器,通过司法程序,既要保证客户的利益,又要维护好自身的合法权益。既不惜讼,又不滥讼。使公司借助法律手段开展诚信经营,诚实守信者获得公允的回报,违约失信者得不偿失。对于恶意投保行为,运用法律武器给予公证的判决,维护好保险诚信原则和社会公序良俗。慎重对待每一起诉讼纠纷,尽可能与客户进行沟通解释,在不失原则的前提下尽量作好协商和解,太多的诉讼对保险公司的经营效益和社会形象会产生消极影响。

4.保险企业要建立诚信经营奖罚机制。要想在企业内外形成一种良好的诚信经营环境,保险企业还必须同时建立一种持久的、赏罚分明的诚信经营奖罚机制,以保证诚实守信的经营准则和诚实守信的企业文化的落实,使诚信经营教育取得更好的效果。保险企业可根据员工

的实际工作考评、岗位业绩和诚信经营等,对于违反企业诚信经营准则而损坏企业形象、声誉和利益的员工,予以必要的惩罚,对于业绩突出的诚信经营行为,要给予物质奖励和精神鼓励,从而使诚实守信的企业文化蔚然成风。

总 结

在全国范围内构建积极向上的“诚信文化”;充分发挥行业协会的作用,建立行业自律制度;加快信用评级制度的建设;发展信用中介机构,发挥社会机构作用也可以促进诚信保险的发展。尽管当前我国保险业的发展存在一定困难和问题,我们仍坚信通过各方面努力,诚信保险未来会更美好!

参考文献

- [1]光祥:诚信是保险经营之本[N];中国保险报;2002年
- [2]赵勇:论保险经营中的诚信建设[A];2004年上海市保险学会年会论文集——暨上海市保险学会成立20周年和《上海保险》创刊20周年纪念[C];
- [3]熊志秋:试论建立保险经营风险防范机制[J];中国保险管理干部学院学报1995年05期;
- [4]刘元智、先振国:重建诚信——中国保险业当务之急[A];
- [5]李鸿敏:保险经营面临的风险及其防范[D];
- [6]胡霞:外资保险进入对我国寿险业效率的影响研究[D];
- [7]侯岭艳:黑龙江垦区相互制农业保险经营模式研究[D].

(作者单位:平安产险青海分公司)

扎扎实实推进生态环境保护 与做好环境污染强制责任险的关系

杨 芳

摘 要:地球是人类赖以生存的家园,作为每一位公民我们都有责任和义务来保护她。提高环保意识,树立节约理念,从小事做起,从身边做起,小到节约一滴水、一度电;大到亲手种下一棵小树、提倡绿色出行、减少塑料带的使用、一次性餐具的使用等等,我们所做的每一件事不仅体现个人素养问题,也是一种厉行节约、反对铺张浪费更是对环境保护应尽的责任和义务。让我们一起行动起来,像爱护我们的眼睛一样,爱护我们的家园,不要让地球最后一滴水成为人类最后一滴泪。“人人环保一小步,社会文明一大步”。

关键词:环保 强制责任险的实施 可持续发展

生态环境保护是一项功在当代、利在千秋、惠及子孙的伟大事业和宏伟工程。作为一个全球性的问题越来越受到世界各国政府的重视,我国也把“人与自然和谐相处”作为社会主义和谐社会的基本特征之一,为生态保护工作提供了有力的政治保障,为生态保护参与综合决策创造了条件。将环境保护与做好环境污染强制责任险联系在一起,是当前保护

生态和可持续发展迈出的关键步伐。

生态环境又称自然环境。是指环绕着人群的空间中可以影响到人类生活、生产的一切自然形成的物质、能量的总体。构成生态环境的物质种类很多,主要是空气、水、土壤、植物、动物、岩石矿物、太阳辐射等,这是人类赖以生存的物质基础。这些物质在地球上的分布是有规律的,在不同的

地域、空间,各种物质在数量上有一定的比例,它们之间相互影响和互相制约,构成不同的生态系统。

环境污染责任保险是指以企业发生污染事故对第三者造成的损害依法应承担的赔偿责任为标的保险。

扎扎实实推进生态环境保护与做好环境污染强制责任险两者相互促进、相辅相成,生态环境的保护不仅是个人行为、更是一个社会、一个国家的举动,我们不光要用法律的行为来约束,更要用强制行动来管理,保护生态环境不是一个口号,而是一种行为。

一、扎实推进生态环境保护的措施

(一)建立健全生态环境保护的法律体系

保护生态环境最有力的武器是法律。随着社会的发展和生态环境的变化,原有法律法规已远远满足不了当前环境的变化,应当着眼于眼前,规划于将来,立足于长远,建立健全完善的法律体系:1.完善立法,扩大法律保护生态环境的范围。将有毒有害物质的控制和管理、对湿地的保护、电子垃圾的处理等其它还未纳入到法律规范中的纳入到立法之中;2.健全和完善生态环境责任制度,明确规定责任的构成要件及法律后果,增强生态环境保护法的可操作性;3.健全和完善生态环境保护的监督管理制度。如完善环境保护中的公益诉讼,通过完善立法来保护生态环境。

(二)营造生态环境保护的舆论氛围

大力开展生态保护宣传教育,牢固树立全社会生态环境保护意识,组织开展多途径的生态环境保护教育,是生态环境持续友好的根基,要充分运用媒体和广告网络等多种手段,广泛开展形式多样的宣传活动,不断提高人民群众的生态环境保护意识。正如我省现在正在创建全国文明城市,每一位公民参与到活动中来,要有树立文明意识,参与环保行动,从个人不乱

扔垃圾、不随地吐痰、绿色出行做起等等。

(三)严格执法,强化环保执法责任制

切实把生态环境保护纳入法治化轨道,不断提高生态环境监管水平。充分利用行政、法律、经济等手段,进一步拓宽生态环境监管范围,强化结构减排,细化工程减排,实化监管减排,严肃查处各类生态环境违法行为,还应将个人不文明行为造成严重损失的行为纳入严格执法中,例如一游客在贵州潜龙洞景区,三脚踢断万亿年钟乳石的行为,不仅要受到经济处罚还应当受到法律的惩处,坚决杜绝不文明行为,不能让“个人行动,生态埋单”的行为屡见不鲜。

二、做好环境污染强制责任保险的发展

我国对节约能源资源,加强节能减排,很早就给予了高度重视,采取了一系列战略措施,不断加大生态环境保护与建设力度,一些重点地区的生态环境得到了有效保护和改善。但由于中国人均资源相对不足,地区差异较大,生态环境脆弱,生态环境恶化的趋势仍未得到有效改观。仅靠法律法规的约束是远远遏制不了行为人的破坏,还要靠强制措施来执行。

(一)定位环境污染强制责任保险

积极引导理念上的环保,定位环境污染强制责任保险。当前,企业对于环境污染强制责任保险的理解还停留在损失补偿上,即企业发生环境污染事件由保险公司来买单,这样就大大扭曲了其设立的目的。环境污染强制责任保险在履行对企业的补偿责任外,更强调的是激励企业履行安全生产、保护环境方面的职责。保险公司要发挥自身在风险管理方面的专长,帮助企业做好日常的环境安全管理工作,不定期对企业进行环境安全培训,组织专业人员进行环境污染风险排查工作,督促企业及时整改,最大限度降低企业的环境污染风险。环保部门也应在政策规定、宣传导向上积极配合保险公司。将

环保部门和保险公司捆绑起来,引导企业不仅在实践中环保,更在理念上环保。

(二)污染责任险为何要强制

当前,我国正处于环境污染事故的高发期。一些地方的工业企业污染事故频发,严重污染环境,危害群众身体健康和社会稳定,特别是一些污染事故受害者得不到及时赔偿,引发了很多社会矛盾。尤其是涉重金属企业、石化、化工、制药等行业,环境风险高,一旦发生事故,环境损害就非常严重,亟待引入保险机制,防范和分散环境事故风险。我国的企业风险意识差,主动投保的企业微乎其微。企业大多存在侥幸心理,认为事故一定不会发生在自己身上,为保险掏钱没有必要。在这种情况下,以强制的手段推广污染责任险,在现阶段具有现实的紧迫性。

(三)加快环境污染保险的推进

缺乏法律约束,企业投保不积极,保险公司有顾虑,市场成熟尚需时日,反映了环境污染责任险的现状。要做好推广具有一定的难度。首先应该涵盖法律层面的强制与对企业监管的进一步加强。一定要从法律制度层面让企业认识到,环境违法面临极重处罚,如果没有保险作依托,环境事故必将导致企业倾家荡产,这样才有可能让企业意识到面临的巨大风险,不仅主动提高自身的环境事故预防能力,而且为解决后顾之忧选择购买环境污染责任险,这对企业与社会都将是双赢的结果。其次将环境污染强制责任险提升到和交强险一样的地位,使之成为具有法律约束力的保险。最后,要推动环境污染责任保险不断深入,环保部门、保险公司都需要开展更多的基础性工作和相关的技术支持。

(四)强制的损害责任范围是否具有确定性尚不明确

环境污染造成第三者受到损害的内容诸多,如人身伤害或死亡、动植物受损、河道或土

壤污染、大气污染等。那么,强制责任保险具体保什么?其强制责任范围和实际功能确定为什么?这些都是环境污染强制责任保险的重要问题。交通强制险对此已经明确,是由保险公司对被保险机动车发生道路交通事故造成受害人的 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。环境污染强制责任保险也应当根据其污染特性明确其限额和分项限额。同时,强制保险与非强制保险能否进行捆绑?是否需要将部分污染损害内容拉出强制范围,供企业选择性投保?这些都有待研究。

三、环境保护与可持续发展

可持续发展是将自然界普遍存在的物质不灭和能量守恒定律,应用到作为有机整体的人与自然环境系统。满足人类需求是社会发展的中心。要求人类在尽量减少资源消耗的基础上,提高资源的利用率,做到少投入多产出,促进可再生资源的生长,使系统内部在相互协调的情况下,物质能量的转化率达到最佳效果,以满足人们的需求。同时要求人们在消费时,尽可能地多利用少排放,以减少自然的负荷,使系统的结构和功能保持良好状态,成为人类与自然环境相互协调的可持续发展的新模式。

可持续发展既满足当代的需要,又不对后代人满足其需要的能力构成危害的发展。可持续发展包含二个重要的内涵:一要满足人类基本需要和提高生活质量的需要,将基本需要放在特别优先的地位来考虑;二要限制人类的发展和需要应以地球上资源的承受能力为限度,通过人类技术的进步和管理活动,对发展进行协调与限制,要对环境满足眼前和将来需要的能力施加限制,以求与自然环境容量相适应。没有限制的发展,便不能持续。生态持续发展是可持续发展的保障,经济持续发展是可持续发展的手段,社会持续发展是可持续的最终目标。随



着环境问题的出现,倡导可持续发展模式更是迫在眉睫。当今世界面临着人口、资源、环境和发展一系列重大问题。可持续发展概念是在人类深刻认识环境与资源的可持续能力基础上提出的。它是源于环境保护的。人类是自然的一部分,人类与自然界是不可分割的整体,人必须与自然协调才能持续生存。不适当的生产和生活方式是地球环境所面临的最严重问题之一。

把环境保护与可持续发展放在文明转型和价值重铸的大背景中来加以思考。承认大自然的内在价值,把人与自然视为一个密不可分的整体,追求人与自然的和谐,尊重并维护生态系统的完整、美丽和稳定。无论以全球范围,还是以我国的实际情况来看,人类文明都发展到了保护生态环境阶段。确保人与自然的和谐,是经济能够得到进一步发展的前提,也是人类文明得以延续的保证。要实现环境保护与可持续发展的目标。

保护和改善生态环境,实现人类社会的可持续发展,是全人类紧迫而艰巨的任务。因此,环境保护与实现可持续发展,是一个二合一的任

务。保护环境是实现可持续发展的前提,也只有实现了可持续发展,生态环境才能真正得到有效的保护,保护生态环境,确保人与自然的和谐,是经济能够得到进一步发展的前提,也是人类文明得以延续的保证。

我们需要做的事情非常多,我们要调整好人与自然的关 系,当代人与后代人的关系,以及当代人之间关系。要真正解决环境问题,首先必须改变当前人类的发展模式和道路。发展不能仅局限于经济发展,不能把社会经济发展与环境保护割裂开来,更不应对立起来。发展应是社会、经济、人口、资源和环境的协调发展和人的全面发展。

参考文献

- [1]<http://www.hbzhan.com/news/detail/106518.html> 中国环保在线
- [2]www.china-insurance.com 中国保险网
- [3]叶文虎.可持续发展引论[M].北京:高等教育出版社,2003:21.

(作者单位:中国人寿西宁市直属支公司)

保险：人类命运共同体的典型实践

——《关于保险业服务“一带一路”建设的指导意见》解读

“一带一路”无疑是本世纪最激动人心也最具挑战的“世纪工程”，而“人类命运共同体”是“一带一路”的重要思想基础。人类命运共同体的思想内涵深刻，且源远流长，它是人类在与各种风险的长期抗争中，在追求自身发展与繁荣过程中的经验总结和智慧结晶，因此，理解“人类命运共同体”思想，是推动“一带一路”的重要前提和基本保证。

人类命运共同体的核心是利益共同体，要实现和维护共同利益，前提是解决和管理共同风险。因此，人类命运共同体的最重要诉求是解决风险问题。在人类社会的长期发展过程中，认识到作为单一的个体是难以对抗、抵御和承受风险，人类需要团结起来，通过一种互助机制，构建一个风险管理共同体，共同抵御风险，分担损失。保险，正是这种思想的具体体现与典型实践。当前，在全面实施

“一带一路”战略时，同样面临各种风险和挑战，因此，作为人类命运共同体的重要载体，保险，应全面并深刻地参与和融入，成为推进“一带一路”战略的重要助力，这既是责无旁贷，更是使命必然。

为充分发挥保险功能作用，全方位服务和保障“一带一路”建设，日前，中国保监会发布《关于保险业服务“一带一路”建设的指导意见》，要求保险机构发挥自身特色和优势，主动对接“一带一路”建设过程中的各类保障需求和融资需求，不断创新保险产品服务，努力使保险成为“一带一路”建设的重要支撑。

认识“一带一路”风险特征是前提和关键

从目前情况看，在“一带一路”战略实施过程中，特别是在《推动共建丝绸之路经济带和 21 世纪海上丝绸之路的愿

景与行动》等纲领性文件的推动下,沿线国家特别是我国高度重视,各个行业和企业纷纷行动,积极参与到“一带一路”战略行动中,呈现出热情高、行动快、项目多、投入大的特点。但与此同时,面临的一个突出问题是对风险管理和保险重视不够,特别是缺乏对风险和保险意识的宣导和普及,缺乏对风险转移与保险安排的顶层设计和刚性要求,其背后的深层原因是对风险尤其是风险特殊性认识不足,重视不够。

首先,“一带一路”沿线涉及 60 多个国家和地区,涉及范围广,情况差异大且复杂。这些国家和地区,国际地缘位置重要、资源优势明显,历来是大国博弈的焦点区域。“一带一路”战略的实施,势必对这一地区的既有格局产生影响,甚至挑战既得利益。同时,“一带一路”沿线国家历史悠久,民族众多,宗教林立,各区域之间历史遗留问题多,地缘政治风险较大,可谓是全球最不稳定地区之一。

其次,“一带一路”沿线国家大多属于新兴市场,经济和金融体系相对脆弱,容易受制于人,系统性风险较大,承受和化解风险的空间相对小。具体表现为经济规模相对小,产业结构单一,主要依靠出口相对单一的大宗商品,因此,经济的对外依存度相对较高,国际市场需求变化、汇率波动,甚至是航运价格变化,均可能对国民经济产生重大影响。同时,通货膨胀、货币贬值和不良贷款等也是这些国家面临的突出问题和风险。

第三,由于历史原因,“一带一路”沿线国家的法制建设总体相对滞后,特别是市场经济,包括国际贸易、金融和投资等领域的法律法规相对不健全,监管能力相对薄弱,导致市场秩序相对不规范,外国投资者的利益有时难以得到有

效保护。少数国家政权更迭频繁,更加剧了这种情况。

第四,“一带一路”沿线国家大多属历史悠久的文明古国,因此,无论是传统文化,还是宗教传统,均在人们的日常生活中占据重要地位,发挥重要影响。就宗教而言,全球三大宗教在这一地区均有广泛存在,特别是伊斯兰教和佛教。宗教在稳定社会的同时,派别之间的矛盾和冲突,也给社会带来动荡和风险。此外,文化的差异也会给贸易和投资带来影响,需要高度重视。

第五,由于历史原因,在多元化复杂的国际社会环境,“一带一路”沿线一些地区的社会治安情况相对较差,尤其是存在一些代表各方利益的反政府武装、极端势力和恐怖势力、团伙武装、部落部族武装、私人武装,包括社会刑事犯罪、有组织犯罪等问题。这些均给“一带一路”战略特别是贸易和投资带来较大威胁。

服务“一带一路”需要全新理念、模式和能力

“一带一路”战略的核心诉求是“交而通”,即通过加强沿线国家的交往、交流和交换,实现共商、共建和共享。“交”,首先是加大各种交流力度,特别是通过传统的国际贸易实现互通有无。其次是改善交流和贸易的条件,特别是铁路和港口设施,这是“通”的基础。由此可见,贸易和投资是“一带一路”战略的关键所在,而投资特别是基础设施项目的投资是重中之重。研究预测 2015 年至 2030 年间,“一带一路”地区的基础设施缺口将达到 20 万亿美元。“20 万亿美元”无疑是巨大的挑战,但比资金缺口更大的挑战是如何营造一个投资安全和风险保障制度体系,因为,在全球流动性过剩的大背景下,缺的

往往不是资金,而是投资安全和保障。

保险,作为现代社会的风险管理制度安排,能够而且更应当在“一带一路”战略实施过程中发挥更大作用,为“一带一路”提供全面的风险保障与服务,营造良好的投资环境。在服务过程中,既要关注传统业务、产品和服务,更要创新理念,探索新模式,提供更加全面和专业的服务。具体而言,海上保险、工程保险、信用保险、责任保险等固然重要,但“一揽子保险”模式更重要,即真正发挥保险业风险管理的优势,为“一带一路”项目和企业提供类似“投资风险保险”的整体风险解决方案,从根本上解决投资者和企业的后顾之忧。但要做到这一点并非易事,它挑战的是保险业的能力。

首先,保险业要认识到服务“一带一路”不应是一种静态思维,而应当与行业的全面深化改革、与坚持“保险业姓保”更好服务社会、与增强行业的国际竞争力紧密联系。其次,保险业要认识到“一带一路”需要更加专业化和高水平的服务,没有金刚钻,就揽不了瓷器活。因此,全面导入“减量管理”理念,提升行业能力特别是国际化环境下的风险管理与服务能力刻不容缓。第三,“一带一路”的基本理念是共创新型合作模式。就保险而言,需要在国家、企业和保险行业三个层面构建新型合作模式;就保险行业的合作而言,不仅有国内保险业的合作,也包括了与“一带一路”沿线国家保险业合作。为此,建议由我国倡导设立“‘一带一路’保险高峰论坛”,定期交流,加强合作。

在“一带一路”项目的风险管理和服务过程中,“国别风险”是重要基础。近年来,我国保险业特别是出口信用保险公司和大公国际资信评估公司,在“国家”和“行业”两个维度的风险识

别方面做了大量基础性工作,并得到了国际社会的认同。保险业在服务“一带一路”过程中,应关注相关成果利用,有效控制国家风险暴露。此外,要借助各种国际和亚洲保险组织及交流平台,加强与“一带一路”沿线国家保险业的沟通和联系,建立双边和多边合作机制,包括“‘一带一路’保险联盟”“亚洲投资保险基金”“亚洲巨灾保险基金”和“‘一带一路’共保体”等,同时,与亚投行和丝路基金等金融机构密切合作,相辅相成,构建“一带一路”风险管理和保险新型合作模式。

全面理解并实践“走出去”是当务之急

“一带一路”战略提出后,在中国保监会的领导、指导和推动下,保险业以高度的责任意识、面向未来的战略眼光,全面参与并融入到国家战略中,一方面是统筹做好保险业服务“一带一路”建设顶层设计,从行业层面整体推进;另一方面是在产品、资金、机构、人才等领域协同发力,提升保险业服务“一带一路”建设的渗透度和覆盖面。但与此同时,也应当清醒地认识到,行业对于“走出去”的困难和挑战仍存在认识不足的问题,因此,理性和科学地参与“一带一路”至关重要,否则,就可能一拥而上,却无功而返,不仅不能很好地服务“一带一路”战略,还可能给自身的经营带来隐患。为此,保险业在参与“一带一路”特别是在实施“走出去”战略的过程中,要更加科学理性,求真务实,关键要回答好三个问题:

一是什么是“走出去”。“走出去”并不是一个简单和有形的概念,设机构和派人特别是搭建境外服务网络,固然是“走出去”的一种重要

形式,但肯定不是“走出去”的全部。就我国保险企业而言,构建国际视野,培养专门人才,打造全球能力,才是“走出去”的根本诉求。同时,无论是“一带一路”,还是“走出去”,均不是简单的“外出”。我国许多地区均属于“一带一路”的范畴,这些地区及其延伸同样是“一带一路”的服务范围。此外,在国内同样可以为“走出去”企业提供保险服务,如为外派劳务人员提供保障,为出口贸易提供信用保险。因此,保险业一定要克服一个认识误区,即只有到国外设机构,提供保险才是服务“一带一路”和“走出去”。其实,立足国内,立足既有业务和客户,同样可以实现“走出去”。

二是为什么要“走出去”。这是行业能否很好地服务“一带一路”战略的前提和关键。客观讲,一些保险企业“走出去”指导思想是模糊、混乱甚至是错误的。有的是简单地以响应国家和行业号召为由,更有少数是以“其他保险企业都走出去了”为由。这种思想指导下的“走出去”,无疑是盲目的,也有违初衷。首先,可以肯定,不是所有保险企业都能够或需要“走出去”的。“一带一路”的保险需求虽大,但也相对有限,特别是初期,过多的保险企业“走出去”势必导致地区性的供大于求,甚至可能引发不必要的竞争。其次,在国内同样可以服务“一带一路”,实现“走出去”,除了为国内“一带一路”核心区和节点城市以及“走出去”企业提供服务,还可以为到中国来投资“一带一路”的外国企业提供保险

服务,此外,也可以通过再保险和共保等方式间接参与。

三是怎么“走出去”。在国外设机构,固然是“走出去”最直接的方式,但设机构特别是确保这些海外机构能够持续健康发展并非易事。中国人保作为“走出去”的先行者,上个世纪的“走出去”实践已充分证明了这一点。因此,通过各种渠道和方式,加强与“一带一路”沿线国家保险企业也包括检验机构、公估公司和律师行的合作至关重要,基于合作的参股模式也不失为一种与时俱进的选择,更符合“一带一路”共建共享的理念。同时,立足国内,同样可以做好“走出去”这篇文章,尤其是对中小保险企业而言。此外,加强“一带一路”国家保险监管部门的合作十分重要,通过监管合作,能够为行业合作和跨境经营奠定基础,营造环境。再者,我国保险企业还可以直接或间接投资“一带一路”重大投资项目,这既满足“一带一路”建设多样化的融资需求,又能够提高保险业境外投资管理能力。

最后,保险业要充分认识到自身在“一带一路”战略实施过程中的责任重大,同时,更要深刻认识到责任担当,不仅要有全新的理念,更要有全新的能力。保险业要借服务“一带一路”的东风,切实增强责任感和使命感,把支持“一带一路”建设作为深化改革的一项重点工作持续加以推进,全面提升行业国际竞争力和全球服务能力,促进我国由保险大国向保险强国转变。

山沟里的孩子玩上了电脑

谢 辉

互联网+时代,电脑、手机须臾不能离开。然而,一些偏远山区的孩子别说玩电脑,有的连电脑摸也没摸过。青海省海东市平安区古城乡六台村的孩子们就是这样。

六台村位于平安区南部青沙山脚下,这里山大沟深,道路崎岖,自然条件十分艰苦,全村居住着50多户回族群众,近300多人口。由于是靠天吃饭,因此村里没有楼房、买汽车的也寥寥无几,有的人一生很少去过省城。

村里有一所小学,共有60多名学生,五名老师负责六个年级外加一个学前班的教学任务。校舍比较简陋,文化生活单调,学校与外界交流十分困难。

六台村小学的这些情况通过海东市保险行业协会反馈到了青海省保险行业协会。9月初,青海省保险行业协会办公会上,秘书长梁健提出由秘书处全体人员捐资,并通过其它渠道筹资,为新开学的六台村小学做点什么。

大家认为,这是造福少数民族群众的一件大好事,也是保险扶贫的具体行动。因此,完全拥护,并积极响应,很快筹集到了一笔

款项。他们用这笔筹集款准备了10多台电脑,在一家服装厂为孩子们量身制作了70多套校服。

9月22日,由青海省保险行业协会秘书长梁健、副秘书长马黎强、海东市保险行业协会秘书长王新志带队,将电脑和校服送到了距省城70多公里的六台村小学。

捐赠仪式上,青海省保险行业协会秘书长梁健说:“扶贫攻坚,保险业永远不会缺席,为山区的孩子们尽一点绵薄之力,是我们保险业的责任和担当,今后我们将一如既往地做好保险扶贫工作,努力为改变山区面貌做贡献。”

六台村小学校长严兆福激动地对记者说:“我们有网线,但缺电脑,青海保险人给我们送来的电脑既可以提高老师们的办公效率,又可以让学生们学习电脑知识。我们将好好教学,努力把孩子们培养成有用之才,以报答社会的关怀。”

六年级学生马生菊穿上崭新的校服后脸上绽放出灿烂的笑容,她说要好好学习,天天向上,用知识改变家乡的面貌。她还说,她要学习电脑,今后多和外界联系和交流。

中再集团副总裁任小兵一行 赴循化撒拉族自治县开展扶贫工作

赵红博

初秋的青海循化，天气时阴时晴，气温忽冷忽热，但变幻莫测的天气丝毫影响不到中国再保险集团和中国大地保险循化精准扶贫的脚步和循化贫困群众及贫困学子内心的温暖。因为中再集团和中国大地保险为循化县 2017 年刚考入大学的贫困学生送来了入学学费，帮助这些家贫志坚的学子能够顺利迈入他们梦寐已久的大学校门。

8 月 22 日至 24 日，中再集团党委委员、副总裁任小兵、大地保险党委副书记、副总经理贾得荣一行冒雨来到青海省循化县开展扶贫工作和教育捐助活动。

任小兵、贾得荣一行来到循化县慰问了中再集团精准扶贫的循化县清水乡大庄村的贫困群众，为贫困群众送上了慰问金和慰问品，并深入了解了贫困群众的生产、生活情况，表示中再集团将通过一系列的扶贫举措帮助贫困户早日脱贫，同时勉励村民们在党和政府、中再集团、大地保险的关怀支持下，积极开展生产经营，早日摆脱贫困，走上致富之路。

2017 年贫困大学生资助捐赠仪式在中再集团为循化县援建的精准扶贫大数据中心举办。任小兵代表中再集团向循化县政府捐赠了 60 万元的资金。据了解，该项资金将用于资助循化县 100 名 2017 年考上大学的贫困学生。捐赠仪式上，循化县人民政府副县长冶兰代表循化县，对中再集团和大地保险长期以来为循化县脱贫摘帽

所做的努力和付出表示真诚的感谢，同时她也表示，2017 年在中再集团和大地保险的对口帮扶下，循化县有信心有决心率先实现脱贫摘帽。

接受捐赠的贫困学生代表说，非常感谢中再集团和大地保险对他们的资助，今后他们要努力学习，争取学有所成，不辜负中再集团和大地保险对他们的资助和关爱，他们将通过知识改变命运，改变家乡的贫困面貌，以回馈社会和关心、关爱他们的所有人。

任小兵介绍说，中再集团自 2002 年以来对口帮扶循化县，截止目前已为循化县提供了两千万左右的资金支持。在教育扶贫方面先后帮助循化县建设了教学楼、捐赠了教学设备、资助了贫困大学生。今年中再集团创新扶贫模式，制定了以保险扶贫为核心的“1+N”的扶贫路径，多措并举助力循化早日脱贫摘帽。下一步，中再集团将继续加大力度，积极开展对循化的帮扶工作。

任小兵和贾得荣一行还与循化县政府就循化精准扶贫工作进行了座谈交流，了解了中再集团和大地保险帮助循化县大庄村设立的远程医疗点的试点运行情况，参观了中再集团为大庄村援建的精准扶贫党员联建工作站、中再集团循化精准扶贫联络处，考察了循化县白草毛小学和循化精准扶贫经济林项目，并莅临中国大地保险青海分公司进行了调研，看望了大地保险青海分公司的员工。

（作者单位：大地保险青海分公司）

开展应急处理能力测试 健全防范退保风险机制

莫永乐

8月28日至31日,青海省保险行业协会在青海保监局人身保险监管处的指导下,对部分人身险公司柜面应急处理能力进行了不打招呼式的测试。

此次测试旨在深入贯彻落实监管部门关于建立防范退保风险应急工作机制的精神,检验公司是否及时启动应急预案,查找公司应急处理工作中的不足和漏洞,通过应急测试演练,增强公司各条线、各部门及各岗位面对突发经营风险和群体性事件的协作处理能力,理顺公司应急事件处置流程,做好应对突发事件工作。

测试内容涉及在突发事件时有关人员、客户服务、投诉、部门协作、紧急处置、媒体应对等方面是否及时有效、应急机制是否完善、流程是否合理、内外联络是否紧密等。为做好测试,成立了工作小组,组成了客户组和疏导组,模拟了媒体记者,选派了拍摄人员,并从系统里抽取了能反映现阶段投诉重点和特点的真实保单。

9月15日,由青海省保险行业协会副秘书长王亮主持召开了应急测试工作通报会。通报会邀请青海保监局寿险处处长邱志江和邓恒松科长参加。王亮在会上就此次测试工作的前期准备、公司选择、精选客户、案例设计等方面做了详细介绍。通过对测试公司视频回访,各人身险公司在会上进行点评分析总结,对应对投诉的方法和相关岗位应诉流程更加清晰,职责更加明确,增强了对做好应急处突工作的责任感、使命感、迫切感。

青海保监局人身险监管处处长邱志江对今后的风险防范工作提出了具体要求:一是通过此次测试,各公司对暴露出来的问题要认真总结,查找不足,进一步增强风险应急处置能力;二是建立健全本公司风险防范应急预案流程体系,并定期在公司各分支机构开展应急预案的培训和演练,形成应对风险的快速决策和反应机制。

(作者单位:青海省保险行业协会)

太平洋寿险青海分公司 深入开展营销员扣款专项调研

贺顺妍

根据太平洋寿险总公司“闪电行动”部署安排以及钱仲华总经理在“闪电行动”视频会议上的讲话精神,太平洋寿险青海分公司于近日组织个险营销部、顾问营销部正式主管及以上职级人员,对营销员扣款及扣款合规使用情况进行了专项调研。

此次调研通过调查问卷、举手表决、现场发言等方式进行。通过调研,各营销主管均认同公司考勤、业务员业务品质管理等相关扣款制度,认为相关制度对业务发展、团队管理起到了正向发展作用。此次调查问卷共计65份,认为起到正向引导作用的营销人员占比达到82%。也有部分营销主管认为扣款额度还有待进一步商榷,

建议适当降低标准,建立奖罚分明的管理体制。

分公司领导认为,此次调研只是一个契机和开始,今后还将开展不同类型的调研,力求从实际出发深入对照检视公司相关政策和制度的执行情况,并加以完善优化,不断转变观念,提高管理能力,更好地推进公司各项业务工作的开展和各类经营指标的顺利达成,真正做到“专业制胜、合规致远”。

针对调研反映的问题和建议,分公司总经理贺玺平主持召开了专项会议,对调研情况及问题进行了通报,并要求尽快抓好落实。

(作者单位:太平洋寿险青海分公司)



阳光财险青海省分公司举办 “出彩阳光人”第三届客服条线服务技能大赛

为充分调动公司员工的积极性、主动性,打造阳光服务榜样,提升柜面客户服务能力,近日,阳光财险青海省分公司举办了“出彩阳光人”第三届客服条线服务技能大赛。

大赛现场气氛活跃,从全省各机构层层选拔出的8名优秀客服人员参加分公司决赛,统一的着装、专业的术语、温馨的服务,彰显青海客服风采。

青海省分公司总经理唐玉莲致辞,她指

出,今后要向服务型行业转变,不仅要做好业务,更重要的是做好服务,只有给客户带来良好的服务,行业才能有长足发展。她对客服条线同事们的辛勤付出表示感谢,也对今后的工作提出新的要求与期望。

参赛选手们用专业的知识,优质的服务,良好的客户体验给我们带来了一场饕餮盛宴,最终分公司冶婷婷获得全省第一名,西宁中支李双获得第二名,海东中支李英莲、分公司郭亚楠获得第三名。

太平洋寿险青海分公司加强新员工培训

龚 慧

近日,太平洋寿险青海分公司举办了一次新员工培训。

本次培训旨在给新员工搭建一个交流的平台,让他们尽快了解各部门工作岗位的流程,从而提升团队协作能力。

培训重点围绕公司制度建设与企业文化建设、合规经营理念等进行,一是通过自我介绍、班级文化建设、学习心得分享等环节,加强学员间的沟通交流,为线下课程做好准备;二是由各部门室经理以上层级的老师传授专业知识以及自身经验,让新人

了解公司架构下各部门的工作内容,有助于以后工作的开展;三是进行团队协作和执行力的拓展,测试检验学员的学习成果和培训效果。

培训结束时,分公司有关领导结合自身经历强调三点内容:一是要有很强的责任心,对待工作要秉持着认真负责的态度,切忌应付;二是要将个人能力发挥到极致,突破原定的目标超额达成;三是要有持之以恒的信心,只要锲而不舍,终有一天可以成功。

(作者单位:太平洋寿险青海分公司)

安源保险经纪公司慰问年乃索麻村贫困户

赵风琴



近日,安源保险经纪公司与青海保监局一同慰问省级贫困村——刚察县泉吉乡年乃索麻村,为年乃索麻村部分贫困户解决住房资金2万元。

活动中,泉吉乡工会主席介绍了该乡的基本情况及存在的困难,真诚感谢安源公司给予的帮助。公司方面表示将继续关注该村的发展变化,在力所能及的情况下,继续提供一些支持和帮助,助力该村早日脱贫致富。

(作者单位:安源保险经纪公司)

太平洋寿险青海分公司 举办主管、准主管研修培训班

佟 威

9月20日,太平洋寿险青海分公司举办了为期两天的主管、准主管培训班,90多位顾问营销主管及准主管参加了此次培训。

此次培训是为了加强分公司顾问营销团队基础建设,推进人力资源发展,规划职业发展路径并督促准主管实施经营动作。

培训内容有机西支公司澜海部带来的晨会流程展示、耿洁梅带来的《大晨会经营流程

解析与注意事项》以及来自甘肃的张晓静、王秀芹、张卫军、金莉各位老师带来的相关课程。

培训现场氛围浓厚,学员参与程度较高,内容安排紧张有序,讲解细致,收获颇丰,充分调动了大家的积极性,为更好的备战开门红奠定了基础。

(作者单位:太平洋寿险青海分公司)

灾难无情 关爱无限

王樱子

现实生活中,自然灾害难以预料,每次的意外都给受害人带来巨大损失,有的甚至成为灭顶之灾。为了让受害人尽量减轻灾害损失,平安养老保险股份有限公司青海分公司会为你伸出援助之手。

2017年8月30日4时30分,青海果洛州玛沁县发生山体滑坡灾害。平安养老险第一时间搜集了灾情各项报道讯息,组成了由京俏枝总经理为组长的《重大事故应急小组》,及时更新灾情进展情况,同时应用养老险查询系统开展排查工作,查询“出险地”投保保单情况,再逐

一排查后与投保单位联系,准确核实事故中是否有遇险客户。

意外真是无法防范,截止2017年8月31日9时30分,经排查发现有一名玛沁县国有洋玉林场的职工在此次事故中不幸去世,当日9时40分,平安养老险即启动理赔绿色通道及理赔款预赔机制,成功赔付此投保单保额10万元。

平安养老青海分公司的这一举动彰显了保险兼济天下的人文情怀,体现了人民保险为人民的责任担当。

(作者单位:平安养老青海分公司)

中国人寿青海省分公司 “感动青海十大杰出人物”

为推进青海国寿企业文化建设,借助一系列敬业模范和道德标杆的树立和宣扬,引领全省系统上下积极践行社会主义核心价值观,弘扬昂扬向上、奋发有为的员工精神风貌,彰显“企业尊重员工、员工忠诚企业”的青海国寿企业核心理念,激发共筑员富司强“精致青海”的强大精神动力,中国人寿青海省分公司举办了 2017 年首届“感动青海国寿十大人物”评选活动。

2017 年是青海国寿公司“解放思想、改革创新、全面夯实、加快发展,努力实现青海公司

发展新突破”的关键之年,也是布局“十三五”至关重要的一年,在这场波澜壮阔的宏伟征途中,有一群人,他们串联平凡,铸造优秀;他们恪守本职,升华价值;他们在平凡中坚持,在坚持中奉献,在奉献中升华,在升华中诠释大爱;他们是青海国寿践行核心价值观的鲜活符号,他们是青海国寿品牌文化的魅力传承;他们书写了青海国寿的辉煌历史,他们造就了青海国寿的荣光梦想。实现“员富司强”国寿梦,需要“感动国寿”式的脊梁。



李晓霞

入司 3 年,立足本职,学习能力强,善于思考和总结,在实践中综合运用,岗位技能稳步提升,能保质保量完成交办工作,工作效率高。在 2016 年帮扶格尔木公司时,扎实开展工作,获得领导和员工的一致好评。2015 年、2016 年连续两年被评为省公司先进个人。

“敬畏人生,敬畏职业”,从一般基层员工到支公司领导人,他用兢兢业业,爱岗敬业谱写着自己的“国寿梦”,从全省倒数第一的团队,到 2017 年开门红规模保费达成率全省第一,他用行动诠释着“让优秀成为习惯,让第一成为代言!”从狠抓纪律,打造文化,建立目标到团队“上下齐心,凝心聚力”,他用“双成”理念让桃李满天下。



李 飞



初炳文

作为城中支公司经理,2016 年队伍从 180 人发展到 584 人,有主管 55 人,实现保费 1.32 亿元,同比增长 27.53%,创历史最好水平。个险三项主要经营指标连续三年名列全省县级公司之首,实现了四年翻两番的跨越式发展目标。



王宇军

能够在部门人员少,工作强度大的情况下,主动作为,尽职担责,高效完成本职工作。服从安排,吃苦耐劳,工作严谨,耐心指导基层做好每一项工作,顺利完成银保条线的风险排查及内控合规工作。

负责果洛六县的大病业务,尚在家休产假的她,得知公司困难后,毅然接受了提前上班的安排,她是带着不满四个月的宝宝提前返岗。一路走来,虽然充满了艰辛和苦累,但是上级领导及老百姓对她认真负责工作态度的肯定,是对她莫大的褒奖。



卓玛措



许银娟

不畏艰苦,克服困难,主动要求留在格尔木公司工作,一直担任综合部综合岗,工作上思路清晰,有着高度的责任感和强烈的事业心,她身上那种艰苦奋斗、不服输的高原铁军精神,在当代年轻人身上极为少见。

作为城西柜面经理,以身作则,主动服务、热情服务、人性化服务,用换位思考的方式去体验对方的需求,以真诚换真情,努力把工作做到最优、最好。



孙 茜



姚学兰

入司5年,始终坚守在工作岗位的前线。支援果洛,借调互助,总是出现在公司最需要的工作地方。即便带病工作,即便是在平凡的岗位上,也始终铭记肩负民生之重责,为中国人寿助力完成民生大业尽自己的微薄之力。

1988年入司,2002加入中国共产党。年年被评为先进个人,1999年荣获青海省劳动模范。生活中甘于奉献,帮扶4名特困家庭学生小学全部学费,在每次捐款活动中捐款最多。在工作中爱岗敬业,2016年个人收取保费550多万元。扎根高原二十载将青春和热血奉献给了保险事业。



王成州



王宏涛

工作态度端正,服从组织安排,任劳任怨,多年来放弃节假日,完成了多项系统从无到有、从简单到完善的建设工作,保障了公司系统、网络稳定运行,多次受到总公司认可、表扬及嘉奖,为青海国寿IT事业发展做出了贡献。

2016年7月,经过一番激烈的思想斗争,毅然选择从同仁公司综合行政岗转到具有挑战性的个险销售一线,在短暂的3个月中,从一名销售新人晋升为组经理;在这一年的时间里,个人业绩65万元,团队业绩196万元;现有一支19人的核心团队。个人、团队业绩和团队人力在支公司都是名列前茅。



陈开容



李国鹏

主动请缨至条件艰苦的香日德工作，当年期交保费和个险人力跃升至150万元和20人，为香日德发展打下扎实的基础。2014年被调民和支公司分管个险，渠道超额完成任务。2015年被调任平安支公司任副经理，在职期间超额完成个险渠道各项指标。

三十年的工作历程，与青海国寿共成长。一路走来，兢兢业业，恪尽职守，一丝不苟是其工作写照。严把财务的关口，履行财务规章制度，严谨对待每一笔支出。热心帮助指导新人，将快乐带进了工作，也从工作中享受到了快乐！



王翠霞



陈海伟

面对海晏公司团险业务基本为零的现状，坚持跑单位，做宣传，通过多年的努力，终于打开了团险政保业务市场，创造性开拓新型业务渠道，实现了团险业务突破性的发展，取得了可观的经营效益，提高了公司在政府和老百姓心目中的影响力和整体形象。

勇于承担，甘于奉献。个险工作，每天下班时间都在深夜，没有时间去看望七十岁的父母亲，父母就来看女儿，很长一段时间，每天晚上九点多钟，公司大门口就多了两位老人的身影，在冬天的夜晚，不论风雪，一等就是一两个小时……只为能一家三口慢慢享受步行回家的二十分钟。



姜蔚

提高保险社团党支部组织生活质量之管见

青海省保险社团党支部

摘要：提高社团党的组织生活质量，对于切实加强社会组织建设，充分发挥社会组织的作用，有着十分重要的意义。此文以保险社团党支部建设为探索对象，对如何提高社团党支部组织生活质量进行了研究，旨在抛砖引玉，起到相互交流、互相学习之作用。

关键词：保险社团
组织生活质量 管见

习近平总书记在青海视察期间提出了“四个扎扎实实”，其中一条是“扎扎实实加强规范党内政治生活”。这给我们加强基层党的建设指明了方向。保险社团组织肩负着服务社会、服务人民、服务会员单位的重任，社团党支部是社团建设的核心，只有增强社团党支部的凝聚力、向心力、战斗力，保持社团党支部的先进性、纯洁性，才能带领社团组织更好地服务社会和各会员单位。从这个意义上说，保险社团必须从不断提高党支部组织生活质量入手，使社团党员自觉加强党性修养，增强政治意识、大局意识、核心意识、看齐意识，充分发挥先锋模范作用，引领和推进社团组织建设迈向更高水平，在保险实践中做出更大贡献。

一、提高保险社团党支部组织生活质量的重要意义

党的十八届六中全会从全面从严治党战略高度，对新形势下加强和规范党内政治生活做出了重大部署，特别是审议通过的《关于新形势下党内政治生活的若干准则》，首次以党内法规形式，专门对严格党的组织生活制度做出了系统规定，提出党的组织生活是党内政治生活的重要内容和载体，并做出具体要求，强调“必须坚持党的组织生活各项制度，创新方式方法，增强党的组织生活活力”。

(一)提高组织生活质量是教育管理党员的重要前提

前些年,由于组织生活制度不健全,组织活动不经常,使得党内出现了一些“特殊党员”。如中央严肃查处的周永康、薄熙来、郭伯雄、徐才厚、令计划、苏荣等严重违纪违法案件,这些反面教材有力证明了忽视组织生活质量、忽视党员教育与管理的弊端。只有不断提高组织生活质量,不断加强党员教育管理,做到警钟常鸣,才能使党员模范遵守党章规定,坚持党章底线不能越、组织规矩不能破;只有严格落实组织生活制度,才能真正强化党员思想政治意识,增强党员党性观念,模范履行党员义务。

每一名党员,无论职务高低,都要牢记自己是一名普通党员,都要有强烈的党员意识,党性观念。这既需要党员的自我约束,又需要严格党的各项组织生活制度。保险社团党支部是我国保险业最基层的党组织,其本身具有组织分散,人员结构复杂,党员人数少等特点,对于加强党员教育管理更具特殊性。为此,保险社团党支部更要主动出击,把“三会一课”等基本制度融入日常工作和生活,深入开展群众路线教育,“三严三实”,努力践行“两学一做”,通过高质量的组织生活会,使其成为党员自我净化、自我完善、自我革新、自我提高的重要内容,从而更好地管理党员,有效提高组织生活质量。

(二)提高组织生活质量是纯洁党员队伍的重要举措

党的组织生活是党组织教育、管理党员的平台,是党员进行党性锻炼的熔炉。党的十八大以来,党中央坚持全面从严治党,坚持问题导向,党的组织生活质量明显提高,党员“四个能力”得到进一步增强,切实为人民群众服务的意识得到进

一步提升。提高党员素质和质量,纯洁党员队伍,关键是要把加强党员学习贯彻落实,而这一切离不开规范党的组织生活制度,落实党的组织生活责任。目前,我国多数保险社团党支部组织生活形式相对单一,模式化的问题比较突出,组织生活中可运用现代化手段欠缺,党员教育创新意识不强。这些问题亟待加强改进,要通过严格的组织生活实践对党员的常态化教育和经常化管理,以保证每个党员都能自觉遵守党的政治纪律和政治规矩,提高组织生活质量,保证党员队伍的纯洁性。这也是加强社团组织建设,纯洁社团组织党员队伍思想的重要举措。

(三)提高组织生活质量是加强社团组织建设的重要途径

中国保监会办公厅《关于加强保险业全国性社团组织规范化建设的通知》指出,社团组织要认真贯彻党中央决策部署,切实加强党的建设,落实主体责任,强化领导核心,强化党员纪律意识,充分说明了保险社团党组织建设的重要性。保险社团在积极推进保险业改革,团结带领保险行业化解各种矛盾,抓好工作落实,组织行业克服各种前进中的困难等各方面发挥着其他组织、其他渠道所无法替代的作用。同时,保险社团又是各保险企业落实党的路线方针政策和各项工作任务的主要载体和推动者。因此,不断加强保险社团党支部建设,强化社团党员教育,增强社团组织党员思想政治觉悟,提升工作能力,是加强社团组织建设的重要途径。而保险社团切实抓好《准则》在行业的贯彻落实,使每个党员真正起到引领作用,示范作用,对于加强行业宣传,促进群众了解认识保险的功能和作用,为实现从保险大国向保险强国转变将可起到更加重要的作用。

二、当前保险社团组织生活现状和存在的问题

(一)当前保险社团党支部组织生活现状

为了真实有效地了解保险社团党支部组织生活情况,笔者通过拨打电话和交流等方式,对我国保险社团党支部组织生活形式、支部建设等情况有了一个较为清晰的了解。

1.组织概况

大多数保险社团党支部于近几年成立,组织形式多样化突出,有的党支部归属于业务主管单位即当地保监局党委管理;有的归属当地民政部门管理;有的则挂靠在保险公司或地方相关党组织。

2.组织生活开展情况

近年来,多数保险社团党支部在上级党组织的领导下,认真贯彻党中央决策部署,坚持全面从严治党,积极开展“三会一课”、民主评议党员、党员党性分析和党员领导干部民主生活会、“群众路线”、“三严三实”和“两学一做”教育等。同时大多数支部书记不定期为党员上党课,带领全体党员及入党积极分子重温入党誓词,缅怀革命先烈,参与保险扶贫工作,取得了较好的成绩。

3.党员队伍总体状况

总的来看,保险社团党支部坚持以“四讲四有”为标尺,以“四个意识”为重点,组织党员经常检查自己理想信念是否坚定,在大是大非问题上态度是否鲜明,政治意识、大局意识、核心意识、看齐意识是否很强,政治定力、道德定力、纪律定力、抵腐定力是否提高。

在政治生态渐入山清水秀的形势下,多数党员能够认真学习习近平总书记的系列讲话,学习党章党规,坚持在“学”字上做文章,在“做”字上下功夫,自觉按照党员标准要求自己,党性

觉悟较高,党的观念较强,道德品质端正,具有担当精神。但是,也有个别党支部党员产生了“船到码头车到站”的思想,虽然不存在“庸、懒、散”以及工作不实的情况,但工作质量不高、满足安于现状的现象时有发生。

(二)存在的主要问题

1.党支部组织生活形式单一,缺乏多样性。

从目前的情况来看,多数保险社团党支部组织生活形式比较单一,仍然停留在“学习文件念报告、书记讲话党员听”上。同时,以行政会议代替组织生活;以正面教育代替批评与自我批评较多;党支部所有的学习和教育活动大多是单向的,主要由支部书记或者支部委员以灌输的方式进行,缺乏互动性。

2.组织形式模式化突出,缺乏创新性。现阶段,保险社团党支部组织生活总体上实现了制度化,在保持党的先进性长效机制、提高党员队伍素质、强化党员责任意识方面发挥了重要作用。但是,有些社团组织参观考察、学习培训的形式比较少,组织生活存在公式化、形式化现象严重,千篇一律,枯燥乏味,缺乏创造性。由于党员参加组织活动较少,致使党员积极性不高,不能很好地适应形势发展的需要。

3.党员素质相对低下,模范作用不够明显。

在经济飞速发展的形势下,保险社团党组织中的每一员都应是复合型人才,既要有很强的党性观念,又要有丰富的保险业务知识,还要有很强的服务和管理能力。实践证明,只有具备较高的素质,才能实施对各会员单位的有力指导。这就需要每个党员都要不断加强学习,努力提高自身素质。社团组织有一个主要的职能是自律,它不同于行政执法,不能以行政命令的方式发号施令。这就给每个党员提出了更高的标准和

要求:要成为保险业务的行家里手;要成为合规经营的旗子标杆;要成为保险业界的一名精英。惟有这样,才能在保险实践中凸显党员的风采和作用。

(三)存在问题的生成原因

1. 对支部党员缺乏必要的组织培训和学习。列宁曾经指出:“没有革命的理论便没有革命的行动。”思想是行动的先导,只有思想的清醒才能带来行动的自觉。大多数保险社团党支部党员没有经过较为系统的培训,缺乏党务工作的基本能力和素养,加之日常工作繁杂,工作量大,社团党员缺乏必要的自学和锻炼,致使保险社团党支部成员党务能力欠缺,积极性不高。也有一些党员骨干参与支部工作较少,信息闭塞,对新时期党组织工作的新情况知之不多,这难免造成思想上的茫然,行动上的盲目。

2. 缺乏必要的上下监督和及时指导。监督来自上级组织和基层群众两个方面。上级党组织的监督主要体现在定期检查和及时指导上;基层群众的监督主要表现为向上一级组织投诉本级组织存在的问题上。当前,由于保险社团组织党组织结构较为复杂,由保险监管机关党委管理的社团支部相对较好,而一些挂靠的单位则恰恰缺乏这两个方面的监督,从而使得一些社团组织在党的建设中没有方向感,存在的问题也不能得到及时解决,先锋模范作用不能真正发挥。

三、提高保险社团党支部组织生活质量的对策及建议

党的组织生活是无产阶级政党区别于其他政党的重要标志之一,是我党之所以组织严密而且有战斗力的重要原因之一。在国际国内经济形势十分复杂的情况下,我国保险社团党支

部建设任重而道远。提高党支部生活质量、发挥支部战斗堡垒作用和党员先锋模范作用是当前保险社团建设首当其冲的任务。

(一)从提高组织生活质量入手,增强党支部的凝聚力和向心力

如前所述,党的先进性、纯洁性以及党支部战斗堡垒作用和党员先锋模范作用,在很大程度上来自于党内正常健全的组织生活和经常性的党员管理教育。为此要严格贯彻落实《关于新形势下党内政治生活的若干准则》,通过这一载体,着力解决党员理想信念模糊、意识淡化、宗旨观念淡漠、道德行为不端的问题,引导全体党员坚守政治纪律和政治规矩,在党言党、爱党、护党、为党,做一名合格的党员。

(二)从创新组织生活方式方法入手,努力提高党员综合素质

创新社团党员学习机制,不断提高党员学习质量。社团党支部对党员的教育可以采取集中培训与分散学习相结合;党员主讲与讨论相结合;业务学习与理论学习相结合;走出去与请进来相结合的方式,使学习教育手段多样化。同时,可以利用网站、微信、微博等开设党建网页,在网上建立党组织生活平台、开设党课,借助网络平台开展党组织生活会、党员教育等。由于相互之间不直接面对面,大家可以放下思想包袱畅所欲言,开展学习—批评—学习的模式,有效提高党员学习质量。

创新组织生活方式,增强吸引力,进一步开放组织生活的参与对象和形式。在对象上,由单纯地面向本支部党员开放到面向社会,以党员为主体欢迎群众参加党组织的生活。在形式上,除读书看报、学文件、看录像外,还可以采取专题研讨、外出参观、社会实践等形式拓展教育空

间。在组织上,可以实现角色互换,采取党员轮流上党课的方式,使党员从角色转换中唤起主动融入和积极参与意识。目的就是要变组织生活传统灌输式、说教式为融思想交流、情感沟通为一体的互动式,通过全员全程的参与切实增强组织生活的吸引力。

(三)从建立健全各项制度入手,把党支部建设提高到一个崭新水平

要严格落实“三会一课”制度,以“群众路线”,“三严三实”和“两学一做”为主要内容开展社团党支部工作,突出政治学习和教育,突出党性锻炼,夯实社团工作机制。要结合保险工作实际情况,制定相应的制度用以保证支部建设的正常推进,制度行之有效,制度落到实处,才能保证各项工作正常开展。

在思想上要注重抓认识提高。社团党支部要做好人的思想工作,针对一个时期干部职工的思想状况,反映热点、重点以及工作作风等问题,制定思想工作的目标、任务和措施,建立必要的保障制度,如:定期谈话制度、谈心提醒制度。通过卓有成效的思想政治工作,达到思想统一、认识到位、力量凝聚。

提高社团党支部组织生活,支部班子成员责任重大,要有部署,有安排,有检查,有落实。要有计划地开展各种活动,如读书活动、知识竞赛、评选表彰,要设立党员先锋岗、星级党员评比,举行党员承诺、结对帮扶等,确保党的组织生活不走过场,不图形式。

支部书记及委员要切实尊重支委的民主权力,善纳群言,鼓励、启发支委成员积极参与,抓好组织生活制度的落实。支部成员及入党积极分子要自觉以支部建设和团结为重,加强党性修养和锻炼、履行党员义务,增强责任意识、看齐意识、参与意识和服务意识。

在工作中要注重抓监督引导。党支部要坚持走群众路线,听取群众对党员队伍、支部建设的意见和建议,公开有关政策和制度,采取民主测评、民主评议等,把检验党支部落实组织生活制度成效的评判权交给群众。要把党课、民主生活、思想汇报、党员评议等作为组织生活的主要内容,坚持经常,抓好落实;要严格请销假制度、点名登记制度、重点发言人制度、互称同志等相关制度。把上级的指示要求、部署的具体任务、当前党员的思想状况和党支部建设的情况,值得注意的苗头和潜在的问题等,都列入支部议事日程、列入到组织生活的内容之中来讨论和研究,增强组织生活的针对性、及时性、有效性,推动社团党组织建设上到新的台阶。

参考文献

[1]元文礼.新形势下基层党组织提高组织生活质量的思考.中国科技教育.理论版,2011.

[2]吴奇炜.关于提高基层党组织生活质量的对策与思考.2012.

[3]中共中央宣传部理论局.全面从严治党面对面.2017.

这几类人请马上买保险，别再犹豫了

马倩倩

人生难免遭遇意外，天灾人祸虽不可避免，但在意外发生之前，你却可以给自己上一份保险，至少为了身边的人。

1.经常外出的人

这群人工作外出频率高，有些甚至是“空中飞人”，因为面临的意外几率也比普通人高出很多。而意外伤害则住院花钱治疗，重则过早离开亲人对家庭都是沉重的打击。

2.即将步入中年的人

主要是指30-40岁的工薪人员，他们要考虑退休后的生活保障，就必须考虑给自己设定足够的保险系数，使自己的晚年生活获得充裕的物质保障。尤其是延迟退休以后，更需要一份商业保险和社保形成合力，规划好晚年生活。

3.身体欠佳早投保

身体健康状况欠佳但还不存在大的疾病和问题的人来讲，相对风险会大，因此更应该提前投保。一方面可以避免将来被公司拒保；另一方面，现有社保报销不仅有药品类目限制，而且还有比例限制。

4.公司高管高薪阶层

由于这部分人本身收入可观，又有一定量的个人资产，对于生活品质要求比较高。但是高管层面临的工作强度大、应酬多等风险也比一般人要多。对于他们而言一旦风险降临，对家庭生活造成的打击也很巨大。所以也需要寻找保险这种稳妥的保障方式，使自己的财产更安全。

(作者单位：太平洋寿险青海分公司)



厦门 一座影响心灵的城市(外二章)

祁延民

美,真的很美。

厦门的美是雌性的、柔软的、舒展的。

厦门的美,在于细声细语。没有大城市的妖里妖气、大红大绿、高高在上、不可一世,她用一双温润的玉手给予走进厦门的每个人柔软的抚摸,使人卸去满身的疲惫和放弃先前准备了的心灵防守,从喜欢到依恋,赢得的是人们对她越来越深入的爱情。

厦门的美,在于恬静淡妆。她每天的那份恬静淑女的淡妆,充满着性感,靓丽着活力,俏皮

的样子,使人愉悦美好。马路上的车来车往很轻柔,随风的摇曳树木腰肢柔和,蜿蜒的大桥丝绸的凝固,动态的静态的,所有的物象不沉沦、不浮躁、不喧嚣,安安静静地各安其位。

厦门的美,在于和谐秩序。草坪上的小草精神抖擞,人们在平声中说着话,听不到刺耳的刹车声,所有汽车的喇叭永远处于休眠状态,斑马线绿色盎然,海边的水鸟任意着舞蹈的飞翔,海上的小船海浪中把自己摇晃,所有进行着发生着的事情没有大起大落。

厦门,一座影响心灵的城市。

高速公路

家的东面是一条四车道的高速公路,得闲的时候,我喜欢临窗看车来车往。

各式各样的车,一辆接一辆,在车轮飞转的速度中奔驰着。

五颜六色的车,一辆接一辆,载着男男女女或北往或南来。

很多时候,我把手臂伸出窗外,多情地给高速公路上汽车里的人打着招呼。我想把我的多情表达给这个世界,我想让车里的人们看见我在朝他们挥手问候,我想为这个世界表白一份爱情,为世间多一份和谐。

我期待着高速公路车里的人能够回应我多情的招手,但每辆车都是速度中的一闪而过。车里的人们要么没有看见我的招手,要么一瞬间来不及反应,要么猜测着我招手的动机是否纯粹。

无论如何,能够赢得高速公路上汽车里的

人的回应,将是我一直的期待。

一个狂骂人的女人

一个一身碎花连衣裙的女人,因为已经启动的公交车没有为她及时开门,她上车后狂骂其驾驶员。她认为,驾驶员对她的视而不见就是对她的轻视和侮辱。驾驶员小声地辩解说,公交车已经出站后不能随意开门。

碎花连衣裙女人在狂骂,她连衣裙上的蓝色的碎花随着她胸脯的起伏而抖动乱舞,乱了原本排列的秩序,从她浓艳口红嘴唇中出来的语言像极了出膛的嗖嗖的子弹,弹壳狂乱地落到车厢。

人们为碎花连衣裙、浓艳口红女人的狂骂充满了一脸的吃惊。可包括我,没有人去制止碎花连衣裙的狂骂。

这是否也是人间的一种悲哀,需要我们思考。

(作者单位:西宁市政府办公厅)



单位:万元/件

9月份青海省保险业务发展统计表(产险)

单位	序列	险别	件数	保险金额				保费收入				已决赔款金额				未决赔款金额			
				本期	本月累计	同期累计	同比	本期	本月累计	同期累计	同比	累计	同期累计	同比	累计	同期累计	同比		
人保财险	1	企业财产保险	440	610491	6298807	6208780	1.45%	506.24	6140.42	6707.16	-8.45%	1936.59	2130.72	-9.49%	6882.12	2413.29	185.18%		
	2	家庭财产保险	25734	31757	320771	164641	94.83%	49.88	475.22	220.76	115.27%	361.63	98.95	265.46%	4060.32	75.75	5260.28%		
	3	机动车辆保险	369546	1523899	12054549	9249961	30.32%	9120.53	81592.01	71282.12	14.46%	35919.71	30789.36	16.66%	0.00	16477.88	-100.00%		
		其中:交强险	238775	339062	2913018	2751520	13.28%	2649.43	23715.61	21969.05	7.95%	7847.58	7324.19	7.15%	13205.41	4291.24	207.73%		
		其中:电网销售渠道	23872	32802	666279	825318	-19.27%	135.56	3422.99	5078.62	-32.60%	2516.55	9224.88	-72.72%	1083.90	/	/		
	4	工程保险	60	16127	872613	1008101	-13.44%	45.98	1159.39	1362.61	-14.91%	1276.14	1543.74	-17.33%	61.49	2753.86	-97.77%		
	5	责任保险	18372	2008634	15683167	9311385	68.43%	1650.97	8671.88	7072.80	22.61%	2611.48	2919.32	-10.55%	11820.75	3756.90	214.64%		
	6	信用保险	12	2	11	496	-97.74%	0.06	0.32	8.23	8.23	-96.05%	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00		
	7	保证保险	24	248	10129	2970	241.03%	14.77	36.68	10.60	245.95%	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00		
	8	船舶保险	5136	0	497707	187757	165.08%	0.00	31.76	14.47	119.50%	0.85	1.72	-50.51%	11.70	2.00	485.00%		
	9	货物运输保险	5119	29744	493411	187495	163.16%	14.90	234.31	168.82	38.79%	29.44	20.73	42.04%	1.20	22.59	-94.69%		
	10	特殊风险保险	12	(0)	120016	22761	427.28%	0.00	45.96	15.00	206.37%	1.49	0.35	329.72%	10.50	0.49	2039.96%		
	11	农业保险	8028	97715	522248	428704	0	3531	17587	11788	0	13867	11943	0	2760	2792	(0)		
12	健康保险	403	676940	691302	55710	1140.89%	1004.32	15865.50	13032.96	21.73%	9828.03	9055.85	8.53%	0.00	5.58	-100.00%			
13	意外伤害保险	82396	2424088	8190514	3776867	116.86%	516.60	2491.72	2225.92	11.94%	1309.40	1600.05	-18.17%	1683.83	2345.40	-28.21%			
	其中:建工险	176	4933	6544	12063	-43.75%	270.82	462.96	921.69	-49.77%	1183.95	1677.70	-29.43%	1361.22	0.00	0.00			
	其中:航意险	12	640	1840	1840	-65.22%	0.00	0.02	0.07	0.00	0.00	0.00	0.00%	0.00	0.00	0.00			
	其他险	(5469)	(6762007)	(508506)	844107	-2316.10%	0.00	0.00	0.00	-708.48%	0.00	0.00	0.00	0.00	12.66	0.00			
	合计	509813	6743437	45246736	31449737	43.87%	16454.89	134331.76	113909.46	17.93%	67141.41	60112.41	11.69%	30658.86	30658.86	0.00			
平安财险	1	企业财产保险	375	66388	5336625	6112534	-12.69%	31.16	2037.51	2712.53	-24.89%	918.35	491.41	86.88%	336.13	1338.89	-74.89%		
	2	家庭财产保险	40547	-	-	-	-	15.47	81.94	88.96	-7.89%	7.26	15.36	-52.70%	-	-	-		
	3	机动车辆保险	318520	135925	1099767	943587	16.55%	6836.43	61407.30	55655.44	10.33%	25308.30	23175.90	9.20%	10432.58	8668.32	20.35%		
		其中:交强险	204098	287822	2489983	2160815	15.23%	2136.40	18969.01	17417.41	8.91%	6270.97	5770.11	8.68%	4963.08	4522.71	9.74%		
		其中:电网销售渠道	158418	250036	3035543	2741804	10.71%	949.74	19048.75	19473.27	-2.18%	8425.80	8843.89	-4.73%	4789.51	4029.89	18.85%		
	4	工程保险	18	43951	85195	340389	-74.97%	119.54	165.38	463.10	-64.29%	103.27	560.21	-81.57%	874.67	1167.27	-25.07%		
	5	责任保险	6710	783285	3127914	2031211	53.99%	456.51	2994.18	1865.37	60.51%	783.48	233.19	235.98%	954.12	615.38	55.04%		
	6	信用保险	0	-	-	-	-	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	-	-	-		
	7	保证保险	2515	-	-	-	-	412.45	3113.22	794.10	-392.04%	38.51	0.00	-	-	-	-		
	8	船舶保险	17	0	116	8731	-98.67%	0.00	1.87	38.73	-95.18%	0.00	0.00	0.00	0.00	1.07	-100.00%		
	9	货物运输保险	72	16596	196003	198497	-1.26%	0.83	47.25	95.58	-80.56%	0.00	0.00	0.00	58.20	45.38	28.25%		
	10	特殊风险保险	0	0	0	0	-	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00		
	11	农业保险	0	0	0	0	-	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
12	健康险	71566	449418	5035816	4142934	21.55%	17.03	562.22	624.29	-9.94%	349.95	280.40	24.80%	161.67	155.27	4.12%			
13	意外伤害保险	152150	2033390	20923288	19069706	9.72%	207.02	1885.45	1845.68	2.15%	691.70	906.74	-23.72%	430.41	665.45	-35.32%			
	其中:建工险	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-			
	其中:航意险	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-			
14	其他险	0	8799	138123	84245	63.95%	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	4.971.18	4522.71	9.92%			
	合计	592490	3337752	35942845	32931834	9.14%	8096.44	72296.31	64183.78	12.64%	28200.82	25663.22	9.89%	18218.96	17179.74	6.05%			

单位	序列	险别	件数	保险金额				保费收入				已决赔款金额				未决赔款金额				
				本期	本月累计	同期累计	同比	本期	本月累计	同期累计	同比	累计	同期累计	同比	累计	同期累计	同比	累计	同期累计	同比
安邦财险	1	企业财产保险	7	382	46062	94430	-51.22%	0.66	18.30	44.17	-58.57%	0.00	26.53	-100.00%	0.00	0.00				
	2	家庭财产保险	16	0	255	1425	-82.07%	0.00	0.13	0.06	116.67%	0.00	0.00		0.00	0.00				
	3	机动车辆保险	6677	20753	197806	171506	15.34%	127.80	1,216,70	1,139,18	6.80%	514.79	432.82	18.94%	68.38	132.30	-48.32%			
		其中:交强险	4623	7149	56413	61549	-8.34%	51.21	403.86	464.38	-13.03%	104.83	127.02	-17.47%	27.19	28.19	-3.56%			
		其中:电网销渠道	34	138	1474	3637	-59.48%	0.00	1.24	6.46	-80.80%	33.87	52.73	-35.77%	0.00	47.09	-100.00%			
	4	工程保险	13	7742	62890	132583	-52.57%	10.79	118.05	196.74	-40.00%	139.57	28.18	395.29%	38.26	91.91	-58.37%			
	5	责任保险	42	760	18984	1970	863.65%	7.00	55.00	10.00	433.72%	1.98	2.95	-32.83%	23.80	2.94	709.52%			
	6	信用保险	0	0	0	0		0.00	0.00	0.00		0.00	0.00		0.00	0.00				
	7	保证保险	15	15	531	8	6916.90%	0.04	3.68	0.04	9100.00%	0.00	0.00		0.00	0.00				
	8	船舶保险	0	0	0	0		0.00	0.00	0.00		0.00	0.00		0.00	0.00				
	9	货物运输保险	10	175	1859	6219	-70.11%	0.30	2.69	9.08	-70.37%	0.00	0.00		0.00	0.00				
	10	特殊风险保险	0	0	0	0		0.00	0.00	0.00		0.00	0.00		0.00	0.00				
	11	农业保险	0	0	0	0		0	0	0		0	0		0	0				
	12	健康险	1794	720	33670	0		0.21	14.21	0.00		10.00	0.00		0.00	0.00				
13	意外伤害保险	4779	125570	779523	879429	-11.36%	98.46	557.60	437.92	27.33%	270.77	51.92	421.52%	300.27	191.91	56.46%				
	其中:建工险	109	64450	594870	835732	-28.82%	26.60	466.85	383.04	21.88%		0.00			0.00					
	其中:航意险	0	0	0	0		0	0	0		0.00	0.00		0.00	0.00					
	其他险	0	0	0	0		0.00	0.00	0.00		0.00	0.00		0.00	0.00					
	合计		13353	156118	1141581	-11.34%	245.02	1,986.27	1,837.48	8.10%	937.12	542.40	72.77%	430.70	419.06	2.78%				
阳光财险	1	企业财产保险	431	7166.46	3732438.76	3026683.71	23.32%	-4.74	1278.72	1197.22	6.81%	348.01	6.32	5410.60%	502.68	676.61	-25.71%			
	2	家庭财产保险	228	1830.43	9108.39	26200.40	-65.24%	0.51	3.27	7.20	-54.51%	0.00	1.30	-100.00%	0.00	0.00				
	3	机动车辆保险	88541	38986.36	323751.62	314633.99	2.90%	1619.97	15723.70	15215.00	3.36%	6958.41	5949.43	16.96%	2958.52	2878.67	2.77%			
		其中:交强险	59064	0.00	0.00	65382.40	-100.00%	549.65	5653.62	5537.74	2.09%	2161.33	1999.57	8.09%	1108.89	1054.38	5.17%			
		其中:电网销渠道	29965	0.00	86401.11	33092.17	161.09%	0.00	3965.48	654.70	505.69%	1832.70	2698.80	-32.09%	760.78	1297.78	-41.38%			
	4	工程保险	30	38.08	250584.61	149499.22	67.62%	0.24	290.87	276.86	5.06%	346.50	119.85	189.12%	71.24	104.79	-32.02%			
	5	责任保险	2559	6857.43	44696.01	72493.19	-38.34%	546.44	1553.89	1172.98	32.47%	482.19	593.97	-18.82%	453.16	475.35	-4.67%			
	6	信用保险	25	0.00	84936.29	0.00		0.00	431.61	0.00	0.00%	0.00	0.00		0.00	0.00				
	7	保证保险	580	815.52	5722.69	988.41	478.98%	349.21	1779.83	10.48	16891.18%	92.06	0.00		0.00	0.00				
	8	船舶保险	0	0.00	0.00	0.00		0.00	0.00	0.00		0.00	0.00		0.00	0.00				
	9	货物运输保险	366	3790.56	12065.15	8695.38	38.75%	0.51	39.53	12.20	224.00%	3.73	6.58	-43.25%	0.00	0.00				
	10	特殊风险保险	7	797.29	1795.69	818.00	119.52%	1.11	5.88	5.56	5.79%	1.81	0.54	234.90%	0.00	0.00	-100.00%			
	11	农业保险	0	0.00	0.00	0.00		0.00	0.00	0.00	0.00%	0.00	0.00		0.00	0.00				
	12	健康险	526	42122.20	162978.80	0.00		4.47	18.07	0.00	0.00%	0.00	0.00		0.00	0.00				
13	意外伤害保险	38606	516767.39	4748524.45	4511282.50	5.26%	209.37	1434.61	1360.21	5.47%	278.75	217.67	28.07%	20.51	90.12	-77.24%				
	其中:建工险	170	12379.50	284066.90	35062.00		0.00	303.82	118.95		190.60	40.05		1.20	60.00	-98.00%				
	其中:航意险	9674	17732.00	425656.00	0.00		0.00	18.25	0.00		0.00	0.00		0.00	0.00					
	其他险	0	0.00	0.00	0.00		0.00	0.00	0.00		0.00	0.00		0.00	0.00					
	合计		131899	616765.01	9374622.47	8111294.80	15.57%	2728.13	22530.33	19257.71	16.99%	8511.46	6895.64	23.43%	4006.11	4226.34	-5.21%			

单位	序列	险别	件数	保险金额				保费收入				已决赔款金额				未决赔款金额				
				本期	本月累计	同期累计	同比	本期	本月累计	同期累计	同比	累计	同期累计	同比	累计	同期累计	同比	累计	同期累计	同比
太平 洋 财 险	1	企业财产保险	181	131342	1044064	1510636	-30.89%	49.92	397.30	684.54	-41.96%	178.31	104.65	70.38%	106.75	599.11	-82.18%			
	2	家庭财产保险	230	1058	4078	15160	-73.10%	0.32	9.27	15.90	-41.69%	0.19	3.02	-93.87%	0.50	1.50	-66.67%			
	3	机动车辆保险	60119	374614	1721874	1430717	20.33%	2263.08	11,816.28	10,962.26	7.79%	5,063.30	4,124.40	22.76%	1,659.93	1669.06	-0.55%			
		其中:交强险	39183	96087	475446	444361	7.00%	696.43	3,694.52	3,634.64	1.65%	1,367.73	1,205.57	13.45%	628.87	710.70	-11.51%			
		其中:电网销售渠道	0	0	0	11723	-100.00%	0.00	0.00	86.25	-100.00%	52.39	852.22	-93.85%	0.09	103.63	-99.91%			
	4	工程保险	9	2576	102501	219680	-53.34%	11.87	81.72	458.69	-82.18%	295.77	241.79	22.32%	1,35.68	264.62	-48.73%			
	5	责任保险	2091	153784	1120410	1220388	-7.70%	194.03	1,026.06	875.30	17.22%	506.59	307.28	64.86%	340.03	487.49	-30.25%			
	6	信用保险	0	0	0	0		0.00	0.00	0.00		0.00	0.00		0.00	0.00				
	7	保证保险	6	95	682	598	14.12%	2.51	18.02	16.15	11.60%	0.00	0.00		0.00	0.00				
	8	船舶保险	3	(5)	10	0		-0.07	0.16	0.00		0.00	0.00		0.00	0.00				
	9	货物运输保险	110	3021	17094	16153	5.82%	5.90	30.41	37.93	-19.81%	0.00	0.00		1.00	0.00				
	10	特殊风险保险	1	0	101292	101292	0.00%	0.00	24.45	0.00		0.00	0.00		0.00	0.00				
	11	农业保险	0	0	0	0		0	0	0		0	0		0	0				
	12	健康险	42598	26789	92089	77507	18.81%	26.92	141.64	122.63	15.51%	79.60	124.64	-36.14%	9.91	21.58	-54.08%			
13	意外伤害保险	23975	180136	816226	531124	53.68%	44.22	223.39	253.69	-11.94%	65.71	187.28	-64.91%	345.90	567.61	-39.06%				
	其中:建工险	45	540	540	0		0.45	0.45	0.00		0.00	0.00		0.00	0.00					
	其中:航意险	0	0	0	0		0.00	0.00	0.00		0.00	0.00		0.00	0.00					
14	其他险	0	0	0	(84803)	-100.00%	0.00	0.00	8.78	-100.00%	0.00	0.00		0.00	0.00					
	合计		129323	873411	5026318	5038452	-0.24%	2598.71	13,768.72	13,435.86	2.48%	6,189.46	5,093.06	21.53%	2,599.71	3610.97	-28.01%			
永 诚 财 险	1	企业财产保险	73	2555	1484037	1567539	-5.33%	3.10	473.50	524.20	-9.67%	66.64	73.16	-8.91%	58.86	-8.67	-778.89%			
	2	家庭财产保险	17	0	1155	119	870.42%	0.00	0.25	0.00		1.16	0.00		1.06	0.00				
	3	机动车辆保险	5514	23733	139495	108269	28.84%	138.35	870.68	818.35	6.39%	383.04	331.52	15.54%	54.19	2.17	-2597.24%			
		其中:交强险	4179	27923	88341	39943	121.17%	76.72	376.09	304.47	23.52%	109.50	102.50	6.83%	52.18	16.29	220.32%			
		其中:电网销售渠道	0	0	0	0		0.00	0.00	0.76	-100.00%	0.00	41.35			-26.57	-100.00%			
	4	工程保险	1	0	34994	137520	-74.55%	0.00	29.71	200.69	-85.20%	117.34	48.75	140.70%	1.52	11.36	-86.62%			
	5	责任保险	18	0	9238	9934	-7.00%	0.00	8.54	8.48	0.71%	3.07	0.00		11.52	-0.79				
	6	信用保险	0	0	0	0		0.00	0.00	0.00		0.00	0.00		0.00	0.00				
	7	保证保险	0	0	0	0		0.00	0.00	0.00		0.00	0.00		0.00	0.00				
	8	船舶保险	0	0	0	0		0.00	0.00	0.00		0.00	0.00		0.00	0.00				
	9	货物运输保险	12	0	90	0		0.00	0.14	0.00		0.00	0.00		0.00	0.15				
	10	特殊风险保险	0	0	0	0		0.00	0.00	0.00		0.00	0.00		0.00	0.00				
	11	农业保险	0	0	0	0		0	0	0		0	0		0	0				
	12	健康险	1143	9428	16038	1728	828.14%	0.00	0.00	0.00		0.00	0.00		0.00	0.00				
13	意外伤害保险	5107	30037	238945	23048	936.71%	10.79	29.34	9.03	224.92%	9.75	93.58	-89.58%	0.29	-63.12	-99.54%				
	其中:建工险	0	0	0	0		0.00	0.00	3.37	-100.00%	9.75	92.58	-89.47%	1.54	-63.24	-97.56%				
	其中:航意险	0	0	0	0		0.00	0.00	0.00		0.00	0.00		0.00	0.00					
14	其他险	5	0	0	5	-91.70%	152.24	1,412.02	1,560.75	-9.53%	581.00	547.01	6.21%	18.48	-58.90	-131.38%				
	合计		11890	65754	1923993	1848162	4.10%	152.24	1,412.02	1,560.75	-9.53%	581.00	547.01	6.21%	18.48	-58.90	-131.38%			

单位	序列	险别	件数	保险金额				保费收入				已决赔款金额				未决赔款金额			
				本期	本月累计	同期累计	同比	本期	本月累计	同期累计	同比	累计	同期累计	同比	累计	同期累计	同比		
大地财险	1	企业财产保险	9	148710	1097722	1061540	3.41%	51.89	425.41	494.03	-13.89%	68.84	45.55	51.15%	20.60	25.70	-19.84%		
	2	家庭财产保险	37	7366	23883	29246	-18.34%	25.64	36.33	14.07	158.20%	3.57	3.09	15.47%	0.75	0.60	25.00%		
	3	机动车辆保险	5759	192210	1761368	1279262	37.69%	888.58	9,287.73	8,263.16	12.40%	3,939.72	3,116.13	26.43%	1,168.20	566.95	106.05%		
		其中:交强险	3674	44713	434442	342710	26.77%	308.90	3,163.04	2,598.64	21.72%	1,110.66	769.72	44.29%	450.40	140.64	220.26%		
		其中:电网销售渠道		173912	1200443	659055	82.15%	302.78	4,152.30	3,396.23	22.26%	1,719.18	1,444.42	19.02%	445.06	188.21	136.47%		
	4	工程保险	0	0	138412	186840	-25.92%	0.00	230.56	338.64	-31.91%	135.42	63.20	114.28%	120.00	105.67	13.57%		
	5	责任保险	115	89244	159143	127387	24.93%	83.04	382.21	217.72	75.55%	59.20	6.45	818.49%	23.31	32.44	-28.14%		
	6	信用保险	0	0	0	0		0.00	0.00	0.00		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00			
	7	保证保险	1	38	273	207	31.70%	1.00	7.21	5.47	31.70%	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00			
	8	船舶保险	1	10	380	0		4.19	5.52	0.00		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00			
	9	货物运输保险	33	144	2022	12519	-83.85%	0.54	4.70	10.13	-53.59%	0.00	0.20	-100.00%	0.00	0.00	-100.00%		
	10	特殊风险保险	0	0	0	0		0.00	0.00	0.00		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00			
	11	农业保险	8	480	480	0		29	29	0		0	0	0	0	0			
	12	健康险	89	28245	1199911	761771	57.52%	5.15	411.95	188.28	118.80%	182.32	14.49	1158.55%	27.28	0.20	13541.25%		
13	意外伤害保险	1432	259620	2986468	2779172	7.46	74.74	673.97	577.24	16.76%	226.79	302.13	-24.94%	230.31	88.93	158.98%			
	其中:建工险	29	105480	105480	145680	-27.59%	18.37	153.06	206.48	-25.87%	132.86	57.66	130.43%	176.27	25.46	592.32%			
	其中:航意险	0	0	0	0		0.00	0.00	0.00		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00				
14	其他险	0	0	0	0		0.00	0.00	0.00		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00				
	合计		7484	726067	7370060	6237943	18.15%	1163.37	11,494.21	10,108.75	13.71%	4,615.86	3,551.22	29.98%	1,590.45	820.57	93.82%		
国寿财险	1	企业财产保险	142.00	86981.73	278424.57	137348.11	1.03	66.28	233.35	81.12	1.88	4.52		7.00					
	2	家庭财产保险	1485.00	6564.12	15715.31	8706.00	0.81	2.36	8.02	8.21	-0.02	3.39	0.95	2.56	0.15				
	3	机动车辆保险	31772.00	132560.96	793200.16	661265.71	0.20	672.38	5287.07	4794.97	0.10	1843.96	519.84	2.55	645.37	395.42	0.63		
		其中:交强险	21816.00	35953.40	238619.80	213524.40	0.12	273.63	2072.58	1861.14	0.11	558.80	135.62	3.12	186.19	162.27	0.15		
		其中:电网销售渠道	41.00	481.38	813.95	0.00		2.27	3.85	0.00		0.59	0.35		0.35				
	4	工程保险	21.00	0.00	196103.24	73693.89	1.66	0.00	334.68	95.51	2.50	0.28			186.00				
	5	责任保险	365.00	29190.27	216343.97	82981.04	1.61	21.79	192.09	99.24	0.94	31.26	9.55	2.27	41.26	5.74	6.19		
	6	信用保险	0.00	0.00	0.00	0.00		0.00	0.00	0.00		0.00			0.00				
	7	保证保险	1.00	0.00	2500.00	2500.00	0.00	0.00	5.66	5.66	0.00	0.00			0.00				
	8	船舶保险	0.00	0.00	0.00	0.00		0.00	0.00	0.00		0.00			0.00				
	9	货物运输保险	195.00	170.70	285.00	350.00	-0.19	1.10	2.47	1.00	1.47	0.00			0.00				
	10	特殊风险保险	0.00	0.00	0.00	0.00		0.00	0.00	0.00		0.00			0.00				
	11	农业保险	0.00	0.00	0.00	0.00		0.00	0.00	0.00		0.00			0.00				
	12	健康险	31.00	0.00	0.00	0.00		5.64				0.00			0.00				
13	意外伤害保险	8154.00	36826.30	394502.54	128785.02	2.06	72.01	363.99	384.14	-0.05	186.73	128.70	0.45	56.20	38.50	0.46			
	其中:建工险	0.00	0.00	0.00	6252.00	-1.00	0.00	0.00	161.93	-1.00	6.54	2.91	1.25	0.00	9.00	-1.00			
	其中:航意险	0.00	0.00	0.00	0.00		0.00	0.00	0.00		185.89			0.00					
14	其他险	340.00	74785.10	118432.90	298.19	396.17	11.78	19.98	0.31	63.44	0.00			0.00					
	合计		366779.18	2015507.69	1095927.96	0.84	849.97	6452.95	5470.16	0.18	2070.14	659.04	2.14	935.99	439.66	1.13			

9 月份海东市保险业务发展统计表(产险)

单位:万元

单位	险别	保费收入				已决赔款金额				未决赔款金额			
		本月	本年累计	上年同期累计	同比	本年累计	上年同期累计	同比	本年累计	上年同期累计	同比		
人保财险	机动车险	645.54	5,782.85	4,652.74	24.29%	2,695.69	1,156.23	133.14%					
	交强险	377.76	3,523.39	3,226.70	9.19%	1,100.20	1,126.36	-2.32%					
	企财险	27.67	114.06	128.63	-11.33%	17.45	27.11	-35.63%					
	货运险	0.25	73.15	22.87	219.85%	0.00	0.74	100.00%					
	责任险	89.71	535.41	453.93	17.95%	111.54	70.95	57.21%					
	建工险	0.00	45.83	113.02	-57.76%	0.00	44.18	-100.00%					
	意外险	163.98	479.16	404.23	18.54%	170.13	212.78	-20.04%					
	其他险	18.17	1,968.79	1,869.15	5.33%	223.16	1,030.99	-78.35%					
	电销保费	9.07	553.21	707.98	-21.86%	358.62	1,040.07	-65.52%					
	人病医疗险	0.00	8,527.72	7,098.97	21.13%	5,778.75	5,404.16	6.93%					
	合计	1,332.15	21,603.57	18,678.22	15.66%	10,455.54	10,113.57	3.38%					
	平安财险	机动车险	369.50	2,402.70	2,134.76	-4.76%	1,637.43	1,752.99	-6.59%				
		交强险	200.90	1,412.13	1,410.42	-14.12%	744.60	817.38	-8.90%				
企财险		1.42	30.69	28.14	4.02%	0	16.28	-100.00%					
货运险		0.00	0.00	0.00		0	0						
责任险		2.50	28.99	70.75	-62.56%	6.85	0.07	9685.71%					
建工险		0.00	0.00	0.00		0.00	0.00						
意外险		11.80	128.74	115.64	1.12%	52.32	6.88	660.47%					
其他险		0.00	0.00	0.00	0.00%	0	0						
电销保费		94.70	2,416.97	2,757.78	-15.79%	1,316.30	0.00	100%					
合计		680.82	6,420.22	6,517.49	-11.94%	3,757.50	2,593.60	44.88%					
机动车险		6.22	79.11	74.63	6.00%	31.24	39.01	-19.92%					
交强险		3.75	34.23	34.04	0.56%	1.05	18.83	-94.42%					
安邦财险		企财险											
	货运险												
	责任险	0.10	0.10		100.00%								
	建工险												
	意外险	5.30	15.96	2.61	511.49%	0.1	0.65	-84.62%					
	其他险	0.00	0.16		100.00%								
	电销				0.00%			0.00%					
合计	15.37	129.56	111.28	16.43%	32.39	58.49	-44.62%						

单位	险别	保费收入			已决赔款金额			未决赔款金额			
		本月	本年累计	上年同期累计	同比	本年累计	上年同期累计	同比	本年累计	上年同期累计	同比
阳光财险	机动车险	123.82	833.80	786.21	6.05%	297.94	216.13	37.85%			
	交强险	84.75	739.57	768.44	-3.76%	239.15	198.70	20.36%			
	企财险	95.00	96.41	74.83	-98.10%		0.00	0.00%			
	货运险			0.85	-100.00%		0.00	0.00%			
	责任险	0.00	106.79	123.87	-13.79%	21.53	71.08	-69.71%			
	建工险	0.00	30.03	46.15	-34.93%		0.27	-100.00%			
	意外险	33.87	166.11	147.33	12.75%	12.80	57.91	-77.90%			
	其他险										
	电销保费	63.23	1083.10	875.00	23.78%	523.91	554.67	-5.55%			
	合计	400.67	3055.81	2822.68	11.59%	1095.33	1098.76	-0.31%			
太平洋财险	机动车险	78.73	850.91	877.67	-3.05%						
	交强险	43.16	548.52	570.18	-3.80%						
	企财险	0	10.7	7.01	52.64%						
	货运险										
	责任险	6.3	145.77	171.26	-14.88%						
	建工险										
	意外险	0.66	25.51	34.79	-26.67%						
	其他险	0.02	0.22	0.14	57.14%						
	电销保费			6.19	-100.00%						
	合计	128.87	1581.63	1667.24	-5.13%	0	0	0.00%			
大地财险	机动车险	36.59	441.18	371.11	18.88%						
	交强险	23.59	236.52	233.1	1.47%						
	企财险	0	7.78	0	100.00%						
	货运险	0.03	0.03	0.15	-80.00%						
	责任险	2.64	7.55		100.00%						
	建工险	8.53	10.39	0	100.00%						
	意外险	5.55	196.23		397.60%						
	其他险	29.29	218.37	1.77	12237.29%						
	电销保费	55.03	712	400.74	77.67%						
	合计	161.25	1830.05	1048.14	74.60%						

单位	险别	保费收入				已决赔款金额				未决赔款金额			
		本月	本年累计	上年同期累计	同比	本月	本年累计	上年同期累计	同比	本月	本年累计	上年同期累计	同比
永 诚 财 险	机动车险	15.7	154.46		100.00%								
	交强险	14.36	90.11		100.00%								
	企财险	0	1.32		100.00%								
	货运险	0	0										
	责任险	0	1.08		100.00%								
	建工险	0	0										
	意外险	3.83	13.05		100.00%								
	其他险	0											
	电销保费	0											
	合计	33.89	260.02		100.00%								
	机动车险												
	交强险												
	企财险												
	货运险												
责任险													
建工险													
意外险													
其他险													
电销保费													
合计													
市 场 占 比	人保财险	48.39%	61.94%	60.56%	阳光财险	14.55%	8.76%	9.15%	永诚财险	1.23%	0.75%		
	平安财险	24.73%	18.41%	21.12%	太平洋财险	4.68%	4.53%	5.41%	国寿财险				
	安邦财险	0.56%	0.37%	0.36%	大地财险	5.86%	5.25%	3.40%					

9月份海西地区保险业务发展统计表(产险)

单位:万元

单位	险别	保费收入				已决赔款金额			
		本期	月累计	同期累计	同比	累计	同期累计	同比	
人保财险	机动车	1170.59	10055.5	8127.78	23.72%	3900.34	3092.73	26.11%	
	交强险	386.55	3476.41	3132.9	10.96%	1026	827.5	23.99%	
	企财险	43.45	1226.75	1433.46	-14.42%	699.08	445.39	56.96%	
	货运险	5.86	75.34	50.63	48.81%	17.00	13.47	26.21%	
	责任险	222.03	1693.25	1383.45	22.39%	251.5	724.92	-65.31%	
	建工险	0.00	35.52	166.91	-78.72%	481.73	26.49	1718.54%	
	意外险	138.44	994.19	730.66	36.07%	311.83	224.62	38.83%	
	其它险	35.05	1901.72	1848.18	2.90%	2552.85	1103.9	131.26%	
	合计	2001.97	19458.68	16873.97	15.32%	9240.33	6459.02	43.06%	
	平安财险	机动车	314.35	2709.74	2277.20	18.99%	928.36	1140.08	-18.57%
交强险	130.67	1481.73	1064.60	39.18%	94.64	309.13	-69.39%		
企财险	0.00	66.12	44.17	49.69%	11.49	26.18	-56.11%		
货运险	1.83	36.51	26.42	38.19%	0.00	0.00			
责任险	9.73	51.57	34.40	49.91%	7.03	3.93	78.88%		
建工险	0.00	2.06	1.51	36.42%	0.00	0.22	-100.00%		
意外险	11.85	28.26	25.81	9.49%	7.48	4.31	73.55%		
其它险	2.83	17.86	13.89	28.58%	14.70	11.83	24.26%		
合计	471.26	4393.85	3488.00	25.97%	1063.7	1495.68	-28.88%		

单 位	险 别	保费收入				已决赔款金额			
		本 期	月 累 计	同 期 累 计	同 比	累 计	同 期 累 计	同 比	
阳 光 财 险	机动车	111.79	864.75	678.91	27.37%	396.29	239.88	65.20%	
	交强险	37.76	380.65	382.16	-0.40%	239.83	145.85	64.44%	
	企财险	0.00	28.58	26.2	9.08%	4.01	0.00	100.00%	
	货运险	0.00	0.00	0.3	-100.00%	0.00	0.00		
	责任险	12.11	60.87	105.9	-42.52%	18.11	32.45	-44.19%	
	建工险	0.00	0.00	0.00		0.00	0.00		
	意外险	8.06	75.68	57.03	32.70%	45.57	22.85	99.43%	
	其它险	0.00	0.00	0.00		0.00	0.00		
	合 计	169.72	1410.53	1250.5	12.80%	703.81	441.03	59.58%	
	机动车	14.3	135.31	64.71	109.10%	52.43	34.34	52.68%	
安 邦 财 险	交强险	4.1	37.14	27.94	32.93%	1.90	3.17	-40.06%	
	企财险	0.00	0.00	0.00		0.00	0.00		
	货运险	0.00	0.00	0.00		0.00	0.00		
	责任险	1.25	15.63	0.09	17266.67%	0.00	0.00		
	建工险	0.00	0.00	0.00		0.00	0.00		
	意外险	0.08	1.96	6.15	-68.13%	12.93	0.00		
	其它险	0.00	1.23	0.00		0.00	0.00		
	合 计	19.73	191.27	98.89	93.42%	67.26	37.51	79.31%	
	机动车	22.32	378.25	399.19	-5.25%				
	交强险	29.94	366.78	380.63	-3.64%				
太 平 洋 财 险	电 销	0.00	29.83	34.96	-14.67%				
	企财险	4.95	4.95	73.57	-93.27%				
	货运险	0.00	0.28	0.00					
	责任险	34.77	235.77	173.89	35.59%				
	建工险	0.00	0.00	0.00					
	意外险	5.48	15.11	6.89	119.30%				
	其它险	0.00	0.31	0.27	14.81%				
	合 计	97.46	1032.35	1069.4	-3.46%	480.68	365.83	31.39%	

单位	险别	保费收入				已决赔款金额		
		本期	月累计	同期累计	同比	累计	同期累计	同比
大地财险	机动车	57.75	419.81	321.77	30.47%	33.65	18.22	84.69%
	交强险	16.69	149.89	102.85	45.74%	8.03	10.85	-25.07%
	企财险	0.00	6.22	65.25	-90.47%	0.00	0.00	
	货运险	0.00	0.00	4.52	-100.00%	0.00	0.00	
	责任险	0.53	6.07	6.18	-1.78%	0.00	0.00	
	建工险	0.00	12.46	45.80	-72.79%	0.00	0.00	
	意外险	1.75	30.9	15.41	100.52%	0.00	0.00	
	其它险	0.00	0.00	0.00		0.00	0.00	
	合计	76.72	625.35	561.99	11.27%	41.68	29.07	43.38%
	永诚财险	机动车	10.98	74.75	79.31	-5.75%		
交强险		4.78	36.06	32.52	10.89%			
企财险		0.00	0.00	0.00				
货运险		0.00	0.00	0.00				
责任险		0.00	0.00	0.00				
建工险		0.00	0.00	0.00				
意外险		0.08	3.1	0.77	302.6%			
其它险		0.00	0.00	0.00				
合计		15.84	113.91	111.83	1.86%			

9月份青海省保险业务发展统计表(寿险)

单位:万元

单位	业务分类		保费收入			给(赔)付金额			短险赔付率			
			本月	累计	同期	本月	累计	同期	本月	累计	同期	
中国人寿	个人寿险	长期险	5563.87	33018.16	27097.51	1272.36	28837.15	36460.08				
		新保趸缴	373.74	1478.35	7899.67							
		新保趸缴	4258.50	62847.82	47096.88							
		续期	570.19	2971.39	2671.92	68.57	716.78	526.51	12.03%	24.12%	19.71%	
	短期险	意外险	2416.34	10270.70	8364.71	121.62	1078.35	1055.68	5.03%	10.50%	12.62%	
		健康险	13182.64	110586.42	93130.69	1462.55	30632.28	38042.27				
	团体业务	合计	0.00	0.00	0.00	1047.20	2376.56	259.70				
		长期险	13.65	305.81	150.37							
		新保趸缴	0.00	0.00	0.00							
		续期	0.00	0.00	0.00							
	机构代理业务	合计	65.81	881.41	1034.80	108.52	797.95	439.48	164.90%	90.53%	42.47%	
		长期险	20.33	14796.85	11968.51	397.03	12834.34	10262.56	1952.93%	86.74%	85.75%	
新保趸缴		99.79	15984.07	13153.68	1552.75	16008.85	10961.74					
续期		175.95	974.00	194.17								
平安人寿	个人寿险	长期险	0.00	15791.03	8630.99							
		新保趸缴	15.17	1405.32	1195.29							
		新保趸缴	1.68	11.13	15.36							
		续期	1.68	4.13	4.35							
	短期险	意外险	194.48	18185.61	10040.16							
		健康险	13476.91	144756.10	116324.53	3015.30	46641.13	49004.01				
	团体业务	合计	1809.27	26699.67	20715.46							
		长期险	135.62	254.36	241.38							
		新保趸缴	2975.24	44109.50	34687.45	1066.16	11208.05	9483.14	1.94%	10.51%	11.29%	
		续期	226.11	1907.58	1467.67	4.39	200.50	165.64	51.10%	59.16%	57.28%	
	机构代理业务	合计	12.72	114.56	113.27	6.50	67.78	64.88	4.56%	13.27%	14.58%	
		长期险	5158.96	73085.66	57225.24	1077.05	11476.33	9713.66				
新保趸缴		303.94	2536.92	1857.22								
续期		0.00	0.00	0.00								
总计	合计	755.97	5797.84	4389.57	14.92	135.19	138.68	0.00%	0.00%	0.00%		
	长期险	60.64	480.56	390.91								
	新保趸缴	0.45	1.57	0.00								
	续期	1121.00	8816.89	6637.70	14.92	135.19	138.68	0.00	0.00	0.00		
总计	合计	5.29	152.96	105.67								
	长期险	0.16	1004.55	1377.25								
	新保趸缴	33.96	455.97	530.43	32.23	1279.90	1115.08					
	续期	0.91	7.07	3.57								
总计	合计	0.00	0.04	0.00								
	长期险	40.33	1620.58	2016.92	32.23	1279.90	1115.08					
总计	合计	6320.28	83523.13	65879.86	1124.65	12891.42	10967.42	3.62%	10.68%	11.67%		

单位	业务分类		保费收入				给(赔)付金额				短险赔付率				
			本月	累计	同期	本月	累计	同期	本月	累计	同期	本月	累计	同期	
新华人寿	个人寿险	长期险	新保期缴	5136.29	21065.91	11319.11	0.00	0.00	0.00	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	
			新保趸缴	57.41	818.60	809.40	0.00	0.00	0.00	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	
		短期险	续期	4488.98	32277.26	23783.91	-832.46	4785.37	3565.73	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	
			意外险	15.49	119.69	105.02	0.00	8.40	65.00	0.00%	0.00%	0.00%	7.92%	43.36%	
	团体业务	合计	健康险	95.87	467.39	347.95	0.00	1263.33	1165.87	0.00%	0.00%	0.00%	53.77%	54.17%	
			合计	9794.05	54748.85	36365.39	-832.46	6057.10	3630.73	0.00%	0.00%	0.00%	49.72%	52.98%	
		长期险	新单期缴	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	
			新单趸缴	0.00	0.56	0.41	0.00	0.00	0.00	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	
		短期险	续期	0.00	0.00	0.00	0.00	5.00	0.00	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	
			合计	103.57	619.29	540.37	0.00	222.37	196.00	0.00%	0.00%	0.00%	41.41%	42.87%	
机构代理业务	合计	意外险	132.92	861.36	711.85	0.00	282.96	179.27	0.00%	0.00%	0.00%	42.49%	31.96%		
		健康险	236.49	1481.21	1252.63	0.00	510.33	375.27	0.00%	0.00%	0.00%	41.36%	36.31%		
平安养老	个人寿险	长期险	新单期缴	872.66	4977.08	3712.70	0.00	0.00	0.00	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	
			新单趸缴	-2.00	9.00	14965.99	0.00	0.00	0.00	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	
		短期险	续期	766.98	6153.30	3640.13	-17.27	10735.12	3037.54	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	
			合计	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	
	团体业务	合计	意外险	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	
			健康险	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1.81	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	
		长期险	合计	1637.64	11139.38	22318.82	-17.27	10735.12	3039.35	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	
			总计	11668.18	67369.44	59936.84	-849.73	17302.55	7045.35	0.00%	0.00%	0.00%	45.57%	45.81%	
		机构代理业务	长期险	新保期缴											
				新保趸缴											
短期险	续期														
	合计														
合计	长期险	新单期缴													
		新单趸缴													
	短期险	续期	35.00	419.00	812.65										
		合计	173.57	1436.01	1515.38	78.94	471.22	868.72	66.58%	24.00%	65.83%	66.25%	97.02%		
	机构代理业务	合计	意外险	109.18	664.58	678.25	58.40	509.59	621.42	66.41%	50.05%	74.47%	66.41%	50.05%	
			健康险	317.75	2519.59	3006.28	137.34	980.81	1490.14	66.41%	50.05%	74.47%	66.41%	50.05%	
总计	合计	合计	317.75	2519.59	3006.28	137.34	980.81	1490.14	66.41%	50.05%	74.47%	66.41%	50.05%		
		总计													

单位	业务分类		保费收入			给(赔)付金额			短险赔付率		
			本月	累计	同期	本月	累计	同期	本月	累计	同期
泰康人寿	个人寿险	长期险	新保期缴	1615.97	10392.58	404.66	50.56	287.81	25.67	0.03	0.06
			新保趸缴	69.22	3081.57	18.71	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
			续期	965.87	10502.98	591.72	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
		短期险	意外险	7.69	58.94	9.03	0.00	5.32	0.00	0.00	0.09
			健康险	73.30	842.56	27.97	10.02	112.57	8.97	0.14	0.13
	合计		2732.05	24878.63	1052.09	60.58	405.70	34.64	0.17	0.25	
	团体业务	长期险	新单期缴	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
			新单趸缴	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
			续期	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
		短期险	意外险	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
			健康险	0.00	0.00	0.03	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	合计		0.00	0.00	0.03	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
	机构代理业务	长期险	新单期缴	179.63	918.96	38.77	0.00	61.68	0.42	0.00	0.07
			新单趸缴	1.00	7762.12	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
			续期	197.21	1204.84	124.78	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
意外险			0.00	0.00	0.02	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
健康险			0.00	0.00	17.35	1.77	21.93	0.00	0.00	0.00	
合计			377.84	9885.92	180.92	1.77	83.61	0.42	0.00	0.00	
短期险		新保期缴	3109.89	34764.55	1233.04	62.35	489.31	35.06	0.17	0.25	
		新保趸缴	378.94	4960.31	208.00	37.89	425.10	12.14			
		续期	548.77	7183.74	413.77	0.00	0.00	0.00			
		意外险	8.76	73.67	7.62	0.78	25.82	0.31	25.30%	16.88%	
	健康险	33.88	228.61	14.05	6.86	51.16	2.46	33.89%	41.96%		
合计		970.35	12448.83	643.44	45.53	502.08	14.90	31.28%	33.50%		
太平洋人寿	个人寿险	长期险	新单期缴	0.32	2.14	0.00	0.27	10.27	0.00	1.340999	0.696659
			新单趸缴	0.45	6.76	0.00	0.00	0.00	0.00		
			续期	1.35	19.68	1.54	0.00	0.00	0.00		
		短期险	意外险	19.32	264.89	44.54	22.00	72.11	0.00	25.63%	20.43%
			健康险	9.10	69.22	15.01	3.45	39.14	5.83	48.94%	54.42%
	合计		30.54	362.69	61.09	25.71	121.51	5.83	32.22%	28.34%	
	团体业务	长期险	新单期缴	0.00	0.00	0.00	9.14	381.21	18.22		
			新单趸缴	0.00	0.05	0.00	0.00	0.00	0.00		
			续期	18.19	138.74	24.88	0.00	0.00	0.00		
		短期险	意外险	21.06	281.96	8.44	15.92	284.11	28.32	121.99%	160.15%
健康险			0.00	0.62	0.00	0.06	0.13	0.06	-29.43%	9.84%	
合计		39.25	421.37	33.32	25.12	665.45	46.60	117.02%	151.74%		
总计		1040.14	13232.89	737.85	96.36	1289.04	67.34	57.07%	68.61%		

单位	业务分类		保费收入				给(赔)付金额			短险赔付率			
			本月	累计	同期	本月	累计	同期	本月	累计	同期		
太平人寿	个人寿险	新保期缴	40.42	1974.73	1619.37								
		新保趸缴	-0.86	0.00	10.76								
		续期	171.20	2216.20	940.83								
		意外险	17.36	100.09	71.41								
		健康险	161.39	803.50	106.81								
		合计	389.51	5094.53	2749.18								
	团体业务	新单期缴											
		新单趸缴											
		续期											
		意外险											
		健康险											
		合计											
机构代理业务	新单期缴	247.50	1082.95	112.99									
	新单趸缴	0.00	520.80	3232.44									
	续期	8.00	97.29	0.00									
	意外险	0.00	0.00	0.00									
	健康险	0.00	5.07	10.86									
	合计	255.50	1706.12	3356.29									
人民人寿	个人寿险	新保期缴	14.3	453.9	0.9	0	0	0	0	0	0	0	0
		新保趸缴	15.36	3696.8	3.91	43.57	565.09	16.99					
		续期	1.35	116.76	0.34	0	0	0					
		意外险	7.03	86.23	1.86	0	100	0	0.00%	115.97%	0.00%		
		健康险	46.18	272.51	11.26	12.32	55.76	1.28	26.68%	20.46%	11.37%		
		合计	84.22	4626.2	18.27	55.89	720.85	18.27					
	团体业务	新单期缴	21.99	525.71	38.31	0.1	0.1	0					
		新单趸缴	2.55	1144.54	11.36	0	0	0					
		续期	56.66	651.29	21.96	0	0	0					
		意外险	8.03	126.18	9.59	25	118.38	0	311.33%	93.82%	0.00%		
		健康险	27.01	3992.39	36.22	860.7	1764.16	286.75	3186.60%	44.19%	791.69%		
		合计	116.24	6440.11	117.44	885.8	1882.64	286.75					
机构代理业务	新单期缴	102.13	2797.15	323.79	0	0	0						
	新单趸缴	0	13245.12	0	0	0	0						
	续期	345.12	1850.02	20.57	0	0	0						
	意外险	4.86	385.36	5.16	0	0	0	0.00%	0.00%	0.00%			
	健康险	1.06	114.47	1.29	0	0	0	0.00%	0.00%	0.00%			
	合计	453.17	18392.12	352.81	0	0	0						
总计		653.63	29458.43	488.52	941.69	2603.49	305.02						

9 月份海东市保险业务发展统计表(寿险)

单位:万元

单位	业务分类		保费收入		给(赔)付金额		短险赔付率				
			本月	本年累计	上年同期	本月	本年累计	上年同期	本月	本年累计	上年同期
中国人寿	个人寿险	长期险	新保期缴	915.98	5956.55	5142.86	0.00	0.00	0.00	0.25	0.00
			新保趸缴	0.65	4190.98	5164.27	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
			续期	878.49	13145.46	9019.45	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	短期险	意外险	594.65	2494.72	2199.87	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
		健康险	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
		合计	2389.77	25787.71	21526.45	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
平安人寿	个人寿险	长期险	新保期缴	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.25	0.00
			新保趸缴	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
			续期	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	短期险	意外险	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
		健康险	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
		合计	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
新华人寿	个人寿险	长期险	新保期缴	154.07	2119.66	1688.13	0.00	0.00	0.00	0.25	0.00
			新保趸缴	0.00	0.00	0.24	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
			续期	252.62	3104.51	2412.24	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	短期险	意外险	24.40	178.47	155.35	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
		健康险	0.18	0.51	0.41	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
		合计	431.27	5403.15	4256.37	2.01	50.58	44.64	0.00	0.00	0.00
泰康人寿	个人寿险	长期险	新保期缴	606.43	2514.50	1473.39	0.00	0.00	0.00	0.25	0.00
			新保趸缴	7.50	132.34	4173.55	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
			续期	567.31	4176.26	3087.50	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	短期险	意外险	22.45	78.68	66.83	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
		健康险	37.37	136.25	126.67	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
		合计	1241.06	7038.03	8927.94	5.81	783.63	477.65	0.00	0.00	0.00
泰康人寿	个人寿险	长期险	新保期缴	50.85	505.44	310.40	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
			新保趸缴				0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
			续期		0.05	0.05					
	短期险	意外险	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
		理财				0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
		健康险	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
合计	50.85	505.49	310.45	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	62.82%	

9月份海西地区保险业务发展统计表(寿险)

单位:万元

单位	业务分类		保费收入		给付/付金额		短险赔付率			
			本月	累计	本月	累计	本期	累计	同期	同期
中国人寿	个人寿险	长期险	534.25	3616.02	215.21	3601.84	14.41%	25.36%	14.41%	21.72%
		新保趸缴	0.00	1032.28						
		新保趸缴	959.19	9552.82						
		续期	3.94	112.05	68.18	190.51	302.22%	97.62%	302.22%	14.89%
	短期险	意外险	18.62	83.10						
		健康险	1516	14396.27	283.39	3792.35	316.63%	122.99%	316.63%	36.62%
	团体业务	合计	0	0	0	0	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
		长期险	0	0						
	短期险	意外险	83.08	222.55	3.97	120.07	2.90%	40.82%	2.90%	29.64%
		健康险	53.71	71.61	3.97	120.07	0.00%	40.82%	0.00%	29.64%
合计		136.79	294.16	3.97	120.07	316.63%	163.80%	316.63%	66.25%	
平安人寿	长期险	合计	1652.79	14690.43	287.36	3912.42				
		新保期缴	29.05	412.95	/	/	/	/	/	/
	短期险	新保趸缴	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
		续期	45.87	729.18						
	长期险	意外险	5.43	34.78	0.00	0.00	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
		健康险	0.00	0.07	0.00	0.00	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
	短期险	合计	80.35	1176.97	0.00	0.00	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
		新保期缴	0.72	3.67						
	长期险	新保趸缴	0.00	0.00						
		续期	0.00	0.00						
短期险	意外险	0.07	0.48							
	健康险	0.00	0.00							
合计		0.79	4.14							
合计		81.14	1,181.11							
新华人寿	个人寿险	长期险	459.45	2276.07	0.00	0.00	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
		新保趸缴	18.26	160.32						
		新保趸缴	621.29	4713.55						
		续期	0.39	4.31						
	短期险	意外险	6.47	15.44						
		健康险	1105.86	7169.69	0.00	2138.46	0.00%	37.61%	0.00%	38.9%
	合计		0.00	0.00	0.00	6846.32	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
	长期险	新保趸缴	0.00	0.00						
		续期	0.00	0.00						
	短期险	意外险	5.69	37.37						
健康险		12.09	55.07							
合计		17.78	92.44							
长期险	新保期缴	0.00	0.00							
	新保趸缴	0.00	0.00							
短期险	意外险	1.430	33.03							
	健康险	0.00	0.00							
合计		1.43	33.03							
合计		1125.07	7295.16	0.00	7053.47	0.00%	37.18%	0.00%	37.18%	