

缩减管理层级 严格执业登记 ——三定之后 800 万营销员何去何从 监管官员首次发声

2018年11月13日至14日，在中国保险行业协会在广州主办的“2018中国保险营销峰会”上，银保监会保险中介监管部副巡视员施强出席并发表致辞——这也是银保监会机关“三定”后，保险中介监管部首次对保险营销改革发出的声音。这次发声的意义在于，保险营销越来越成为推动寿险行业乃至整个保险行业增量的关键驱动力，但恰恰也是业界所预测的必然会被监管改革的领域，套用一词，可以称之为“系统重要性监管领域”。

“营销员”这个总量超过800万人的庞大的集合，构成了国内保险业最大的一个群体，也引发了行业诸多乱象，到了不得不改的时候。如何改革？相关监管者一直在致力于寻找该问题的答案，而这也让此时此地施强的演讲，格外有了看点。

在演讲中，施强充分肯定了保险营销员群体在推动保险行业发展方面所做出的巨大贡献，但同时也对于其中存在的主要矛盾直言不讳。同时，他点明：当前保险营销所面临的形势已经发生深刻变化，应该“清醒认识、敏锐洞察和准确判断，思考这一模式应如何通过变革再造，在否定中升华，继往开来”。

至于应该如何改革，施强并没有直接给出答案，但是从监管角度出发，他简洁有力地阐述了未来的监管思路：

一是全面强化保险公司管控责任。虽然从法律关系上来讲，营销员与保险公司属于代理关系，而非隶属关系，但实际上保险公司与营销员之间已然形成了一套完善的沟通管理机制，监管抓住保险公司，把压力加在保险公司管控上，才算是抓住了保险营销监管的牛鼻子。施强明确指出，“中国银保监会将一如既往地查处保险公司管控中的违法违规和失职失责行为，将采取禁止招新、停业等系列强有力的惩处措施。”

二是切实实行行业性执业管理。取消了职业资格考试，执业登记又不够刚性，其结果就是保险营销员队伍大注水，所谓“在册人力”“不在册人力”成了行业的潜规则，尤其是随着各种第三方互联网保险平台的出现，一个营销员在多个平台注册的现象更是司空见惯，大大加剧了执业管理的难度。

“执业登记有名无实，这种状态必须改变。”施强清晰表明了监管态度，还给出了工作方向：组织开展全行业保险营销员执业登记数据清理清查工作；支持成立全国性保险中介行业组织，支持由行业组织建立保险营销员水平评价类测试制度，支持行业组织开展继续教育与培训；探索建立执业评估体系，构建执业奖惩机制。

三是有序推动保险营销改革。实施保险营销体制改革在施强看来依然是实现“凤凰涅槃”最根本的一种方式，同时，很重要的，他也给出了保险营销体制改革的基本方向：鼓励缩减管理团队层级，完善以业务品质为导向的佣金制度和考核机制。改革的初步节奏是各地区、各公司可根据自身实际“先行先试”。

可以设想一下，假如各项措施落地：

那些大肆扩充低产能人力的保险公司会不会管理成本大于实际所得而弄巧成拙？

一个高产能营销员分身几个亲属朋友账号的避税模式还能不能走得通？

号称几十万上百万营销员注册的互联网创业平台会不会原形毕露？

金融科技助力下的新锐保险公司和中介机构会不会异军突起，引起传统大公司营销员大迁移？

一切都有可能，一切都在发生……

监管的态度看起来坚定不移，施强的演讲最后落在了一个“严”字上，“中国银保监会高度警觉保险营销中的销售误导、非法集资、违规销售非保险金融产等违法违规行为，始终保持严查重处的高压态势”；“保险公司是管控主体，出了问题必须担责，也必须追责，将采取逐级倒查责任、终身问责等方式严肃追责问责，严格责任担当。”

云南保险信息

INSURANCE INFORMATION MONTHLY OF YUNNAN



主办单位：云南省保险行业协会

编辑委员会

主任：聂文亮

副主任：牛晓露

编委：双磊 马宏 曹志文 董林增 李鸿 杨荣灿 周爱工 尹建宏
刘国雄 宋繁祥 李永平 谢鸿博 张敏慧 牛松儒 李煜 任宝贵
李华辉 付正宇 陈治伦 陈彪 肖杰 齐斌 王一 赵加敏
王崇林 叶园军 李忠兴 林斌 刘鹤 雷钧 刘宝云 丁国文
张小林 鲍胜尧 吕自勇 刘文 朱峰 陈旷冰 王斌 余海军
何明昭

主编：沈雨非

责任编辑：李莎莎 张炜维

地址：云南省昆明市拓东路 80 号绿洲大酒店 A 座 8 楼

邮编：650041

电话：0871-65367985

电子邮箱：iyaxinxixi@163.com

准印证号：(53) Y000423

承印单位：昆明卓晟计算机图文设计有限公司

Contents 目录

卷首篇

| | |
|---|---|
| 缩减管理层级 严格执业登记 ——三定之后 800 万营销员何去何从 监管官员首次发声 | 1 |
|---|---|

监管与指导

| | |
|---|----|
| 郭树清就金融支持民营企业答记者问 | 5 |
| 交强险经营进一步稳定 保障功能有效发挥 | 8 |
| 银保监会加大对外开放力度多项外资银行、保险机构市场准入 申请获得批准 | 8 |
| 2018 年亚洲偿付能力监管与合作研修班结业圆满落幕 | 9 |
| 银保监会发布 2018 年三季度银行业主要监管指标数据 | 10 |
| 中国银保监会发布《商业银行理财子公司管理办法》 | 11 |
| 中国银保监会有关部门负责人就《商业银行理财子公司管理办 法》答记者问 | 12 |
| 推动构筑扶贫对象健康安全多重防护网 | 14 |
| 服务“三区三州”脱贫工作 | 14 |

协会工作

| | |
|--|----|
| 二〇一八年全省保险行业协会秘书长联席会议顺利召开 | 14 |
| 两会联合党支部扎实开展《中国共产党纪律处分条例》学习与 测试活动 | 16 |
| 云南省保险行业协会与五华区法院立案庭民事涉诉纠纷人民调 解委员会就保险纠纷诉调对接工作进行交流座谈 | 16 |
| 2018 年度第二期车险查勘定损、人身险两核 等四项制式培训 结业考试工作圆满结束 | 17 |
| 提高政治站位 认真履职尽责切实把扫黑除恶专项斗争推向深 入 | 17 |
| 云南、广西保险行业协会专职工作人员能力提升培训圆满结束 .. | 18 |
| 曲靖市保险行业协会党支部开展规范化建设现场观摩会 | 18 |
| 楚雄市人民调解委员会与楚雄州保险行业协会召开工作协调座 谈会 | 19 |
| 首家外资保险控股公司成立保险业持续扩大对外开放 | 20 |
| 金融改革 40 年要反思六个问题 | 21 |
| 互联网保险业前三季度保费同比翻倍 | 24 |
| 报告：保险业人力“两升两降” 营销员或将现人数拐点 | 25 |
| 中保协召开 2018 中国保险营销峰会 | 26 |
| 一行两会完善系统重要性金融机构监管 | 26 |

公司简讯 - 财产险

| | |
|---|----|
| 太平财险云南分公司护航昆明大悦城落地运营 | 28 |
| 中华财险云南分公司应邀参加云南省首届“传播家乡美，快乐 文明行”旅游发展论坛 | 26 |
| 中银保险云南分公司召开党委中心组第七次（扩大）会议贯彻 落实习总书记在民营企业座谈会上的重要讲话精神 | 28 |
| 平安产险云南分公司参与云南机场集团财产保险共保会 | 29 |
| 国寿财险版纳中支积极参与版纳金融机构反洗钱宣传活动 | 29 |
| 人保财险德宏分公司为广大蔗农提供价格保护 | 30 |

| | |
|---|----|
| 安诚财险云南分公司举行个人渠道现场启动大会及乱象整治现 场督导检查 | 30 |
| 地震灾区迎来人保财险直升机救援演练 | 31 |
| 中国大地保险腾冲支公司开展“快乐体育基金”启动仪式 | 32 |
| 平安产险副总经理车建伟赴红河中支指导 2019 预算工作 | 32 |
| 太平洋产险云南分公司云南腾跃“太好赔”体验店正式启动 | 33 |
| 平安产险云南分公司召开全省非车产品经理经营总结及 2019 年发展讨论会 | 34 |
| 云南省人民政府副省长和良辉肯定人保财险大灾理赔工作 | 34 |
| 人保财险沧源支公司签出全省首单蔬菜（辣椒）价格指数保险 .. | 35 |
| 中银保险云南分公司开展案例警示教育 | 35 |
| 昭通市人民政府代表团赴锦泰保险考察地方特色农业保险 | 36 |
| 锦泰保险云南分公司受邀参加昆明市西山区 优化营商环境工作会并与西山区政府签订合作框架协议 | 37 |
| 都邦财险云南分公司曲靖中心支公司开展创建文明城市活动 | 37 |
| 国寿财险云南省分公司召开 2019 年开门红暨农险业务启动 大会 | 38 |
| 国寿财险云南省分公司与云南农业信贷担保公司签署合作协议 .. | 39 |

公司简讯 - 人身险

| | |
|---|----|
| 人保健康云南分公司召开向高质量发展转型业务发展研讨会 | 39 |
| 太平人寿云南分公司交通安全体验课专属高端场成功举办 | 40 |
| 人保健康云南分公司纪委落实巡视巡察工作 | 40 |
| 龙陵县召开 2018 年关爱女性健康保险工作会议 | 41 |
| 人保健康云南分公司召开反洗钱专题会议 | 42 |
| 太平人寿云南分公司邀你一起走进科技与自然世界 | 42 |
| 金猪献瑞喜迎门 满分福爱送万家 ——平安人寿云南分公司 2019 年开门红启动会圆满举办 | 43 |
| 太平人寿云南分公司运营部用实际行动助力赋能一季 | 44 |
| 太平人寿云南分公司首场“智未来，臻太平”主题科技体验活 动圆满举办 | 44 |
| 人保寿险官渡支公司组织开展“缅怀革命先烈·备战开门红” 主题活动 | 45 |
| 华夏保险云南分公司喜迎七周年司庆 | 45 |
| 太平人寿云南分公司“太平邀您圆孩子一个航天梦”亲子体验 营成功举办 | 46 |
| 华夏保险普洱中支开展 2018 年秋季公益行动 | 47 |
| 太平洋寿险云南分公司助力昆明市 DRGs 医保付费方式改革试 点成效显著将扩面推进 | 47 |

理赔典范

| | |
|--------------------------------|----|
| 太平财险丘北支公司理赔迅速专业服务获客户赠送锦旗 | 48 |
|--------------------------------|----|

Contents 目录

| | |
|--|----|
| 太平人寿云南分公司一次理赔“换来”五份保单 | 48 |
| 36分钟13万元,重疾先赔让客户安心治疗 | 49 |
| 中国人寿华坪县支公司赔付首例四癌保险 | 49 |
| 中国人寿禄劝支公司迅速理赔保险金获锦旗 | 50 |
| 同患急性心梗和淋巴瘤 快赔51万雪中送炭 | 50 |
| 人保财险24小时高效理赔火灾保险 | 51 |
| 太平人寿一天赔付20万元身故保险金 抚慰客户家属 | 51 |
| 保险扶贫 | |
| 楚雄中支“国寿天使”公益行走进元谋县姜驿小学 | 52 |
| 平安产险怒江中支赴福贡县达普洛村开展扶贫工作 | 53 |
| 太平财险云南分公司心系扶贫路 | 53 |
| 大地保险开展“挂包帮”“转走访”扶贫工作 | 54 |
| 国寿财险保山中支到挂钩扶贫点开展党建扶贫活动 | 54 |
| 平安产险红河中支深入金平老集寨挂联村更新建档立卡、落实 一对一帮扶政策 | 55 |
| 太平洋产险云南分公司扎实开展“挂包帮”“转走访”工作 | 55 |
| 太平财险云南分公司为贫困地区能源项目发展提供保险保 障 | 56 |
| 中国人寿保山分公司扶贫帮扶“实打实” | 57 |
| 奉献爱心 情暖山区鼎和保险云南分公司进行爱心捐赠活动 | 57 |
| 太平洋寿险云南分公司与龙潭村举行挂联帮扶协议签约仪式 | 58 |
| 行业标兵 | |
| 第十三届中国保险创新大奖圆满落幕太平人寿昆明中支榜上有 名 | 59 |
| 中国太保寿险楚雄中心支公司荣获姚安县2018年扶贫攻坚先 进集体和优秀个人表彰 | 59 |
| 太平人寿云南分公司在昆滇金融人朗诵大赛获一等奖 | 60 |
| 价值转型结硕果 富德生命人寿获颁多项奖项 | 61 |
| 保险论坛 | |
| 如何加强保险公司企业文化建设 | 62 |
| 乡村振兴战略对楚雄保险业的影响 | 64 |
| 用稿统计 | |
| 《云南保险信息》2018年第11期用稿统计表 | 66 |

郭树清就金融支持民营企业答记者问

日前，中国人民银行党委书记、中国银保监会主席郭树清接受了人民日报、新华社、经济日报、中央广播电视总台等中央媒体采访，就当前金融支持民营企业热点问题回答记者提问。

1. 习近平总书记11月1日在民营企业座谈会上的讲话为什么会在全社会引起这么大的反响，为什么企业界和金融界都很振奋？

答：总书记这个讲话非常及时、十分重要，可以说是在一个重大历史转折时期发表的重要讲话，是党中央在应对经济提质升级、转型发展艰巨任务时提出的纲领性文献，具有里程碑意义。

在中国经济走上高质量发展道路背景下，民营企业遇到当前的困难和问题是不可避免的。总书记在讲话中一再重申了“两个毫不动摇”这一基本方针，释放了正本清源、提振信心的强烈信号，强调一定要打破“卷帘门”“玻璃门”“旋转门”等隐形壁垒，解决好为民营企业做好服务，特别是中小企业融不到资的问题。总书记专门指出，对于民营企业历史上曾经有过的一些不规范行为，要以发展的眼光看问题，按照罪刑法定、疑罪从无的原则来处理，让企业家卸下思想包袱，轻装前进，一心一意办好企业。可以说，总书记的讲话回答了所谓“历史原罪”问题的解决办法。总书记的重要讲话既给民营企业吃了“定心丸”，也给金融机构和金融管理部门吃了“定心丸”，所以企业界和金融界都很振奋。

2. 习近平总书记强调要优先解决民营企业特别是中小企业融资难甚至融不到资问题，金融管理部门在缓解民营企业融资问题方面采取了什么措施，进展怎么样？

答：金融管理部门坚决贯彻落实习近平总书

记的重要讲话精神和党中央决策部署，针对民营企业金融服务中存在的难点和焦点问题，采取了一系列措施，用实际行动解决民营企业发展中的困难、前进中的问题，助推民营企业持续健康稳定发展。

今年以来，金融管理部门在五个方面持续发力：一是“稳”，稳定融资、稳定信心、稳定预期。人民银行、银保监会联合相关部门发文，提出多方面具体措施。截至9月末，银行业金融机构对民营企业贷款占整个贷款的比例近四分之一，增幅还在继续上升。二是“改”，改革完善金融机构监管考核和激励约束机制，把业绩考核与支持民营经济挂钩，优化尽职免责和容错纠错机制。前三季度单户授信1000万元以下（含）小微企业贷款增长19.8%，预计全年“两增两控”目标能够圆满完成。三是“拓”，拓宽民营企业融资渠道，综合运用直接融资和间接融资渠道，充分调动信贷、债券、股权、理财、信托、保险等各类金融资源。四是“腾”。加大不良资产处置，盘活信贷存量，推进市场化法制化债转股，建立联合授信机制，腾出更多资金支持民营企业。五是“降”。多措并举降低民营企业融资成本，督促金融机构减免服务收费、优化服务流程、差异化制定贷款利率下降目标。截至三季度末，18家主要商业银行对小微企业平均利率6.23%，较一季度下降约0.7个百分点，城市商业银行、农村中小金融机构分别降低了0.28和0.85个百分点，微众银行等互联网银行对小微企业的平均利率下降了1个百分点。

近期有几项措施，各方比较关注。一是按照“资管新规”和“理财新规”相关要求，《商业银行理财子公司管理办法》已公开向社会征求意见。

目前反应整体积极正面，本月下旬将正式发布，预计将可调动更多理财资金用于支持民营企业。二是对出现股票质押融资风险，特别是面临平仓的民营企业，在不强行平仓的基础上，“一户一策”评估风险、制定方案，采取补充抵质押品等增信方式，稳妥化解其流动性风险。总体情况看，银行业金融机构目前都能稳妥处理股权质押风险，没有出现平仓踩踏。三是充分发挥保险资金长期稳健投资优势，允许保险资金设立专项产品参与化解上市公司和民营企业股票质押流动性风险，不纳入权益投资比例监管。目前已有3只专项产品落地，规模合计380亿元。

3. 现在民营企业反映一些银行业金融机构采取简单“一刀切”的办法，收缩民营企业的融资，特别是对出现困难、发生问题的民营企业盲目断贷、抽贷和压贷。银保监会作为监管部门，对此有什么要求？

答：银保监会要求银行业金融机构决不能搞简单化“一刀切”，要客观对待民营企业发展中遇到的困难，实施差异化信贷政策，采取精细化、有针对性的措施，帮助民营企业摆脱困境。具体来说，主要有三类情况：第一类是企业环保、安全生产、产品质量等方面出现突然性风险事件。对这种情况需要“一企一策”进行逐一研判，帮助采取化解和改进的办法与措施。第二类是出现信用违约的情况。比如，企业贷款或者债券到期还不上，这个问题今年以来比较突出。要求银行和企业作为一个利益共同体，一起面对困难，分析具体原因，不简单断贷、抽贷和压贷，避免给企业造成致命打击，也减少银行自己的债权损失。第三类是对于出现民营企业涉嫌违法或配合纪检监察调查等事件的，要求银行业金融机构加强与地方政府的汇报、沟通，千方百计保障民营企业生产经营，稳定民企就业和信心。相关银行业金融机构要组成债权人委员会，采取一致行动。对上述情况，我们在不断总结经验，也积累了一些

行之有效的办法，将不断完善和推广。

4. 银保监会对小微企业金融服务曾提出“两增两控”目标，会不会针对民营企业提出类似的政策目标要求？

答：银保监会在年初针对小微企业贷款提出“两增两控”目标。其中“两增”是指单户授信总额1000万元以下（含）小微企业贷款同比增速不低于各项贷款同比增速，贷款户数不低于上年同期水平；“两控”是指合理控制小微企业贷款综合成本和贷款质量。截至10月份看，银行业均已完成“两增两控”目标，小微企业信贷投放总量不断提升，信贷结构趋于优化。

从民营企业的情况看，据不完全统计，现在银行业贷款余额中，民营企业贷款占25%，而民营经济在国民经济中的份额超过60%。民营企业从银行得到的贷款和它在经济中的比重还不相匹配、不相适应。从长远来看，银行业对民营企业的贷款支持，应该契合民营经济在国民经济中的相应比重。因此，对民营企业金融服务，我们也会设定相应的政策目标，让民营企业从金融机构获得充足的资金支持。初步考虑对民营企业的贷款要实现“一二五”的目标，即在新增的公司类贷款中，大型银行对民营企业的贷款不低于1/3，中小型银行不低于2/3，争取三年以后，银行业对民营企业的贷款占新增公司类贷款的比例不低于50%。

5. 当前部分民营企业反映融资成本高企比较突出，对企业经营带来很大压力，甚至使不少企业不堪重负，监管部门对此有何监管措施和打算？

答：近年来，民营企业融资难融资贵问题有所改善，但没有得到根本好转，与企业的需求、期望相比还有差距。特别是当前受国内外各种因素影响，民营企业融资难融资贵问题比较突出，甚至有所加剧。除了融资难外，很多民营企业觉得融资成本比较高。坦率地说，银行对民营企业还是有一些隐形壁垒，这是多种原因导致的，一

一定程度上造成很多民营企业从银行渠道融资成本偏高。也要看到，很多民营企业融资渠道较多，除了从银行贷款外，还从小贷公司、融资租赁、典当行、私募基金等类金融机构，以及民间融资等，有的年化利率高达30%以上，使不少民营企业不堪重负，加大了信用违约概率，同时也将风险传染到银行体系。

习近平总书记在民营企业座谈会上特别强调逐步降低融资成本。我认为，首先要从改变观念做起，要对国有企业和民营企业一视同仁、同等对待。评价一个企业，不要看它的所有制，不要看它的规模大小，主要还是看它的治理结构、风险控制能力、技术发展水平和市场需求情况。要明确规定，银行在信贷政策、信贷业务和内部考核方面，不得有任何所有制歧视。其次，银行要建立民营企业融资成本管理长效机制，年初我们指导银行业金融机构制定了民营企业特别是小微企业贷款利率压降目标，加大了监测力度，从三季度情况看，贷款利率下降效果比较明显。下一步，银行要通过内部资金转移定价优惠、贷款流程管理优化、提升差别化利率定价能力、下调转贷利率、减免服务收费等方式，缩短民营企业融资链条，清理不必要的“通道”和“过桥”环节，合理管控民营企业贷款利率水平，带动降低总体融资成本。再次，继续深入整治银行业不合规、不合理融资收费，严厉打击各种变相提高融资成本的行为，对群众反映的银行对民营企业乱收费、转嫁成本、存贷挂钩、借贷搭售、克扣贷款额度、不合理延长融资链条等问题，要加大整改问责力度。最后，要形成降低民营企业融资综合成本的合力，落实好国务院关于进一步清理规范涉企收费有关要求，减少民营企业特别是小微企业融资附加费用，规范融资相关的担保（反担保）费、评估费、公证费等附加手续收费行为。

6. 现在部分银行业金融机构对民营企业贷款还存在一定的惧贷心理，如何推动银行放下包袱，

让其轻装上阵强化对民营企业的金融服务？

答：关键是要推动形成对民营企业“敢贷、能贷、愿贷”的信贷文化，并贯彻落实到信贷工作全过程，使得银行业金融机构愿意做、能够做、也会做民营企业业务。所谓“敢贷”，就是要求银行业金融机构建立尽职尽责、纠错容错机制，加快制定配套措施，修订原有不合理制度，激发服务民营企业的内生动力。所谓“能贷”，就是要求银行业金融机构信贷资源向民营企业倾斜，制定专门的授信政策，下放审批权限，单列信贷额度，确保对民营企业始终保有充分的信贷空间。所谓“愿贷”，就是要充分考虑民营企业的经营特点，重新审视、梳理和修订原有考核激励机制，使从事民营企业业务的员工所付出的精力、所承担的责任与所享受的考核激励相匹配，充分调动其积极性、能动性。

7. 认识是行动的先导，在服务民营企业这一问题上，您认为应当推动金融机构形成什么样的认识？

答：金融机构和实体企业本质上是一个利益共同体。在认识上，关键是要推动银企双方特别是金融机构形成“银企命运共同体”意识和思想，要充分认识到金融与实体经济共生共荣的关系，实体经济是金融的根基，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，是金融立业之本，也是防范金融风险的根本举措。服务民营企业是银行的战略性业务，成长潜力极大，占的比重会越来越高，因此可以说民营企业好，则金融好，民营企业兴，则金融兴，帮助民营企业渡过难关，就是帮助金融业迈过打好防范化解金融风险攻坚战这个重大关口。金融机构要充分、清醒地认识到服务好民营企业的重要性和紧迫性，千方百计构建银企命运共同体，同舟共济、同兴共荣，共同发展。

中国银行保险监督管理委员会

交强险经营进一步稳定 保障功能有效发挥

2017年，保险监管部门会同相关单位继续推进交强险各项工作，积极推动交强险发挥保障和服务功能作用，切实维护社会公众利益。

一、保险覆盖面持续提升。2017年投保交强险的机动车（包括汽车、摩托车、拖拉机）共计2.34亿辆，同比增长13%；机动车交强险投保率为75%，较2016年提高了3个百分点；其中汽车投保率达到95%，较2016年提高了1个百分点。

二、保障功能日渐凸显。2017年交强险理赔的立案件数为2964万件，同比增长4%；赔付金额为1317亿元，同比增长13%。2006年7月至2017年底，交强险累计处理赔案2.2亿件（其中垫付298万件），累计赔付成本达8757亿元。近年来，保险监管部门不断创新体制机制，推动保险行业提升交强险服务能力。2017年保险监管部门与最高人民法院、公安部、司法部联合开展道路交

通事故损害赔偿纠纷“网上数据一体化处理”试点，为群众提供更方便快捷的服务体验。

三、企业经营趋于稳定。2017年，交强险保费收入为1869亿元，赔付成本为1317亿元，增提未到期责任准备金90亿元，各项经营费用为462亿元（含救助基金22亿元）。2017年，交强险综合赔付率为74%，较2016年上升了2个百分点；综合费用率为26%，较2016年下降了3个百分点。2017年，交强险承保盈利为0.8亿元，投资收益为76亿元，经营盈利为77亿元。交强险历年累计经营亏损为71亿元。交强险运行效率不断提高，企业经营状况趋于稳定。

下一步，我会将会同有关部门继续推进完善交强险制度，推动公司提升服务管理水平，更好地发挥交强险化解社会矛盾、保障民生的功能作用。

中国银行保险监督管理委员会

银保监会加大对外开放力度 多项外资银行、保险机构市场准入申请获得批准

今年以来，中国银行保险监督管理委员会坚决贯彻落实党中央、国务院关于进一步扩大对外开放的指示精神，在依法合规、严守风险底线基础上，持续推进银行业保险业各项开放措施落地实施，同时受理和批准了多项市场准入申请。在完成富邦华一银行有限公司筹建重庆分行、工银安盛人寿保险有限公司筹建工银安盛资产管理有

限公司筹建深圳分行、德国安联保险集团筹建安联（中国）保险控股有限公司。其中，安联（中国）保险控股有限公司将成为我国首家外资保险控股公司。

下一步，按照习近平主席在首届中国国际进口博览会上关于“持续放宽市场准入”的讲话精神，银保监会将在持续提升风险防范水平和监管能力的基础上稳步扩大对外开放，开启金融业对外开放新篇章。

中国银行保险监督管理委员会

2018年亚洲偿付能力监管 与合作研修班结业圆满落幕

11月23日，由中国银保监会举办的第三届亚洲偿付能力监管与合作研修班（Workshop on Asian Solvency Regulation & Cooperation, WASRC）落下帷幕。此次研修班为期两周，来自包括中国在内的13个亚洲及一带一路沿线国家和地区保险监管机构的18名监管官员参加了此次研修。研修班先后在北京、深圳、贵州参加专题讲座研讨近40场（次），并实地调研走访保险公司、行业协会、高等院校、金融科技公司、亚投行、证券交易所等机构。中国银保监会副主席梁涛出席结业仪式并致辞。

本次研修班是中国银保监会继续推进偿付能力监管国际合作的重要举措。亚洲等新兴市场的经济环境、市场结构和发展模式等具有内在的共同特点，在保险行业发展和监管改革创新等方面面临类似的问题，有着共同的利益和诉求，保险监管领域拥有广泛的合作基础和共同愿景。银保监会愿与各国一道，共同推动人类命运共同体建设，携手共促新兴市场保险监管交流与合作的新局面，共同创造亚洲保险市场的美好未来。

中国的偿二代是一套基于新兴市场特征的、以风险为导向的保险监管体系，自2016年正式实施以来，在推进保险监管现代化建设、提升行业风险防控能力、促进行业转型升级等方面都取得了显著的成绩，得到了国内外各个方面的广泛关

注和积极评价。2017年9月，中国保监会发布《偿二代二期工程建设方案》，计划用三年左右时间对偿二代进行升级，使其更符合中国的市场实际和风险防范要求。银保监会希望借此机会进一步加强与新兴市场国家和地区偿付能力监管交流、合作力度，推动新兴保险市场开拓更广阔的市场空间，努力实现保险业发展共赢。

中国银保监会致力于将“亚洲偿付能力监管与合作研修班”（WASRC）打造成推动新兴市场国家和地区监管同业交流合作的重要平台。研修班将积极推进新兴市场保险监管理论与实践探索，建立多种形式的监管合作机制；推动偿付能力风险监测的合作和信息分享，共同维护新兴市场国家保险市场平稳健康运行；在国际保险监管规则制定中发出新兴市场声音；持续促进新兴市场保险监管机构之间交流，相互学习，共同进步。

中国银保监会相关部门和贵州银保监局筹备组有关负责同志参加了结业仪式。

中国银行保险监督管理委员会

银保监会发布 2018 年三季度 银行业主要监管指标数据

一、银行业资产和负债规模稳步增长

2018 年三季度末，我国银行业金融机构本外币资产 264 万亿元，同比增长 7.0%。其中，大型商业银行本外币资产 98 万亿元，占比 37.2%，资产总额同比增长 6.9%；股份制商业银行本外币资产 46 万亿元，占比 17.3%，资产总额同比增长 4.0%。

银行业金融机构本外币负债 243 万亿元，同比增长 6.6%。其中，大型商业银行本外币负债 91 万亿元，占比 37.3%，负债总额同比增长 6.7%；股份制商业银行本外币负债 43 万亿元，占比 17.5%，负债总额同比增长 3.4%。

二、银行业继续加强金融服务

2018 年三季度末，银行业金融机构涉农贷款（不含票据融资）余额 33 万亿元，同比增长 6.6%。用于小微企业的贷款（包括小微企业贷款、个体工商户贷款和小微企业主贷款）余额 33 万亿元，其中单户授信总额 1000 万元及以下的普惠型小微企业贷款同比增长 19.8%。用于信用卡消费、保障性安居工程等领域贷款同比增长分别为 27.2% 和 39.8%，比各项贷款平均增速高出 14.9 和 27.5 个百分点。

三、信贷资产质量保持平稳

2018 年三季度末，商业银行（法人口径，下同）不良贷款余额 2.03 万亿元，较上季末增加 751 亿元；商业银行不良贷款率 1.87%，较上季末上升 0.01 个百分点。

2018 年三季度末，商业银行正常贷款余额

106.5 万亿元，其中正常类贷款余额 103.0 万亿元，关注类贷款余额 3.5 万亿元。

四、利润增长基本稳定

2018 年前三季度，商业银行累计实现净利润 15118 亿元，同比增长 5.91%，增速较去年同期下降 1.49 个百分点。商业银行平均资产利润率为 1.00%，较上季末下降 0.03 个百分点；平均资本利润率 13.15%，较上季末下降 0.55 个百分点。

五、风险抵补能力较为充足

2018 年三季度末，商业银行贷款损失准备余额为 3.67 万亿元，较上季末增加 1755 亿元；拨备覆盖率为 180.73%，较上季末上升 2.03 个百分点；贷款拨备率为 3.38%，较上季末上升 0.05 个百分点。

2018 年三季度末，商业银行（不含外国银行分行）核心一级资本充足率为 10.80%，较上季末上升 0.14 个百分点；一级资本充足率为 11.33%，较上季末上升 0.13 个百分点；资本充足率为 13.81%，较上季末上升 0.25 个百分点。

六、流动性水平保持稳健

2018 年三季度末，商业银行流动性比例为 52.94%，较上季末上升 0.52 个百分点；人民币超额备付金率 1.89%，较上季末下降 0.29 个百分点；存贷款比例（人民币境内口径）为 73.55%，较上季末上升 1.25 个百分点。

中国银行保险监督管理委员会

中国银保监会发布 《商业银行理财子公司管理办法》

根据《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》(以下简称“资管新规”)、《商业银行理财业务监督管理办法》(以下简称“理财新规”)相关要求,银保监会制定了《商业银行理财子公司管理办法》(以下简称《理财子公司管理办法》),自公布之日起施行。

2018年10月19日—11月18日,银保监会就《理财子公司管理办法》向社会公开征求意见,金融机构、行业自律组织、专家学者和社会公众给予了广泛关注。我会对反馈意见逐条进行认真研究,充分吸收科学合理的建议,绝大多数意见已采纳或拟纳入相关配套监管制度。

《理财子公司管理办法》为“理财新规”的配套制度,与“资管新规”和“理财新规”共同构成理财子公司开展理财业务需要遵循的监管要求。《理财子公司管理办法》共六章62条,分别为总则、设立变更与终止、业务规则、风险管理、监督管理、附则。

理财子公司为商业银行下设的从事理财业务的非银行金融机构。考虑到“理财新规”适用于银行尚未通过子公司开展理财业务的情形,《理财子公司管理办法》对“理财新规”部分规定进行了适当调整,使理财子公司的监管标准与其他资管机构总体保持一致。一是在公募理财产品投资股票和销售起点方面,在前期已允许银行私募理财产品直接投资股票和公募理财产品通过公募基金间接投资股票的基础上,进一步允许理财子公司发行的公募理财产品直接投资股票;参照其他资管产品的监管规定,不在《理财子公司管理办法》中设置理财产品销售起点。二是在销售渠道和投资者适当性管理方面,规定理财子公司理财产品可以通过银行业金融机构代销,也可以通过银保监会认可的其他机构代销,并遵守关于营业场所专区销售和录音录像、投资者风险承受能力评估、风险匹配原则、信息披露等规定。参照

其他资管产品监管规定,不强制要求个人投资者首次购买理财产品进行面签。三是在非标债权投资限额管理方面,根据理财子公司特点,仅要求非标债权类资产投资余额不得超过理财产品净资产的35%。四是在产品分级方面,允许理财子公司发行分级理财产品,但应当遵守“资管新规”和《理财子公司管理办法》关于分级资管产品的相关规定。五是在理财合作机构范围方面,与“资管新规”一致,规定理财子公司发行的公募理财产品所投资资管产品的发行机构、受托投资机构只能为持牌金融机构,但私募理财产品的合作机构、公募理财产品的投资顾问可以为持牌金融机构,也可以为依法合规、符合条件的私募投资基金管理人。六是在风险管理方面,要求理财子公司计提风险准备金,遵守净资本、流动性管理等相关要求;强化风险隔离,加强关联交易管理;遵守公司治理、业务管理、交易行为、内控审计、人员管理、投资者保护等方面的具体要求。此外,根据“资管新规”和“理财新规”,理财子公司还需遵守杠杆水平、集中度管理等方面的定性和定量监管标准。

发布实施《理财子公司管理办法》是银保监会落实“资管新规”和“理财新规”的重要举措,有利于强化银行理财业务风险隔离,优化组织管理体系,推动银行理财回归资管业务本源;培育和壮大机构投资者队伍,引导理财资金以合法、规范形式进入实体经济和金融市场;促进统一资管产品监管标准,更好保护投资者合法权益,有效防控金融风险。

下一步,银保监会将持续做好配套制度建设,不断完善银行理财子公司监管框架,同时与相关部门积极沟通协调,为银行理财子公司规范健康发展创造良好的外部环境。

中国银行保险监督管理委员会

中国银保监会有关部门负责人就 《商业银行理财子公司管理办法》答记者问

根据《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》(以下简称“资管新规”)、《商业银行理财业务监督管理办法》(以下简称“理财新规”)相关要求,银保监会发布实施《商业银行理财子公司管理办法》(以下简称《理财子公司管理办法》)。银保监会有关部门负责人就相关问题回答了记者提问。

一、《理财子公司管理办法》公开征求意见的情况如何?

2018年10月19日—11月18日,银保监会就《理财子公司管理办法》向社会公开征求意见,金融机构、行业自律组织、专家学者和社会公众给予了广泛关注。我会对反馈意见逐条进行认真研究,充分吸收科学合理的建议,绝大多数意见已采纳或拟纳入相关配套监管制度。

在股权管理方面,采纳市场机构反馈意见,在鼓励各类股东长期持有理财子公司股权、保持股权结构稳定的同时,为理财子公司下一步引入境内外专业机构、更好落实银行业对外开放举措预留空间。在自有资金投资方面,参照同类资管机构监管制度,适度放宽自有资金使用范围,允许理财子公司在严格遵守风险管理要求前提下,将一定比例的自有资金投资于本公司发行的理财产品。在内控隔离和交易管控方面,参照同类资管机构监管制度,在投资管理与交易执行职能相分离、建立公平交易制度和异常交易监控机制、对理财产品的同向和反向交易进行管控,以及从业人员行为规范等方面进一步细化了监管要求。同时,银保监会已着手制定银行理财子公司净资本和流动性管理等配套监管制度。

二、制定出台《理财子公司管理办法》的目的和背景是什么?

商业银行设立理财子公司开展资管业务,有利于强化银行理财业务风险隔离,推动银行理财回归资管业务本源,逐步有序打破刚性兑付,更好保护投资者合法权益;有利于优化组织管理体系,建立符合资管业务特点的风控制度和激励机制,促进理财业务规范转型;同时,也有助于培

育和壮大机构投资者队伍,引导理财资金以合法、规范形式进入金融市场和支持实体经济发展。

目前,商业银行通过设立理财子公司开展理财业务的时机基本成熟。一是“资管新规”有明确要求。“资管新规”要求“主营业务不包括资管业务的金融机构应当设立子公司开展资管业务”,“理财新规”进一步规定“商业银行应当通过具有独立法人地位的子公司开展理财业务”。二是为国际通行实践。由独立法人机构开展资管业务,将其与银行信贷、自营交易、证券投行和保险等金融业务相对分离,为国际通行实践。三是国内有可借鉴的实践经验。证监会和原保监会均发布实施了相关制度办法,据此批准证券公司、基金管理公司、期货公司和保险公司设立资管子公司并实施持续监管。四是商业银行已具备一定的实施基础。按照原银监会要求,大部分商业银行已完成理财事业部改革,在产品销售、投资管理、风险管理、IT系统建设、会计核算等方面相对独立运作,为设立理财子公司奠定了基础。

三、《理财子公司管理办法》制定的总体原则是什么?

《理财子公司管理办法》制定主要遵循了以下原则:一是对标“资管新规”和“理财新规”。在业务规则和监管标准方面,严格遵守“资管新规”确定的我国资管行业统一监管标准;以“理财新规”为基础,除根据子公司特点对部分规定进行适当调整外,“理财新规”中绝大多数监管规定适用于理财子公司。二是做好与同类机构监管制度对照衔接。对照商业银行设立非银行金融机构监管制度,并参考其他同类资管机构的监管标准,在准入条件和程序、公司治理、风险隔离、关联交易和持续监管等方面做出了相关规定。三是强化投资者保护。强调依法保护投资者合法权益,在坚持专区销售和录音录像、风险承受能力评估、私募理财产品不得公开宣传等现行规定的前提下,进一步要求理财子公司建立投资者保护机制,配备专人专岗妥善处理投资者投诉。

从“资管新规”“理财新规”和《理财子公

司管理办法》三项制度的关系来看，“资管新规”为各类资产管理产品的统一监管标准，“理财新规”为“资管新规”的配套实施细则，银行自身开展理财业务需同时遵守“资管新规”和“理财新规”。

《理财子公司管理办法》为“理财新规”的配套制度，理财子公司开展理财业务需同时遵守“资管新规”“理财新规”和《理财子公司管理办法》。

下一步，商业银行可以结合战略规划和自身条件，按照商业自愿原则，通过设立理财子公司开展资管业务，也可以选择不新设理财子公司，而是将理财业务整合到已开展资管业务的其他附属机构。商业银行通过子公司展业后，银行自身不再开展理财业务（继续处置存量理财产品除外）。同时，理财子公司应自主经营、自负盈亏，有效防范经营风险向母行传染。

四、《理财子公司管理办法》的总体结构是什么？

《理财子公司管理办法》共六章 62 条。第一章“总则”，主要明确了理财子公司和理财业务定义、基本原则和监管安排等；第二章“设立、变更与终止”，主要规定理财子公司的组织形式、命名规则、准入条件、审批程序、变更和终止事项等；第三章“业务规则”，主要规定理财子公司的业务范围、销售管理、投资运作、合作机构管理、自有资金投资管理、产品登记等相关事项；第四章“风险管理”，主要规定公司治理、业务管理制度、风险隔离、关联交易、交易管控、风险准备金、净资本、内控审计、投资者保护机制等要求；第五章“监督管理”，主要规定对理财子公司实施非现场监管、现场检查、信息报送、采取监管措施和行政处罚等方面要求；第六章“附则”。

商业银行和银行理财子公司发行的理财产品依据信托法律关系设立。“理财新规”和《理财子公司管理办法》明确理财产品财产独立于管理人、托管人的自有资产，不属于其清算财产，不能进行债权债务抵销。同时，要求商业银行和银行理财子公司诚实守信、勤勉尽责地履行受人之托、代人理财职责，在“卖者有责”的基础上实现“买者自负”，保护投资者合法权益。

五、《理财子公司管理办法》在业务范围、股东资格、准入条件等方面做出了哪些规定？

《理财子公司管理办法》在业务范围、股东资格、准入条件等方面的相关规定包括：一是机构性质和业务范围。理财子公司为商业银行下设的从事理财业务的非银行金融机构，业务范围主要为发行公募理财产品、发行私募理财产品、理财顾问和咨询等，不允许吸收存款、发放贷款。二是股东资格和股权结构。理财子公司应当由在我国境内注册的商业银行作为控股股东发起设立；股权结构上可以由商业银行全资设立，也可以与境内外金融机构、境内非金融企业共同出资设立。鼓励商业银行吸引境外成熟优秀的金融机构投资入股，引入国际先进的专业经验和管理机制。三是注册资本和其他准入条件。理财子公司的最低注册资本为 10 亿元人民币。同时，还应遵循公司治理、风险管理、内部控制、从业人员和管理信息系统等其他准入条件。

六、《理财子公司管理办法》在业务规则方面做出了哪些规定，提出了哪些风险管理要求？

为促进同类机构公平竞争，《理财子公司管理办法》对“理财新规”的部分规定进行了适当调整，使理财子公司的监管标准与其他资管机构总体保持一致。

一是公募理财产品投资股票和销售起点方面，在前期已允许银行私募理财产品直接投资股票和公募理财产品通过公募基金间接投资股票的基础上，进一步允许理财子公司发行的公募理财产品直接投资股票；参照其他资管产品的监管规定，不在《理财子公司管理办法》中设置理财产品销售起点。

二是销售渠道和投资者适当性管理方面，规定理财子公司理财产品可以通过银行业金融机构代销，也可以通过银保监会认可的其他机构代销，并遵守关于营业场所专区销售和录音录像、投资者风险承受能力评估、风险匹配原则、信息披露等规定。参照其他资管产品监管规定，不强制要求个人投资者首次购买理财产品进行面签，允许投资者在首次购买理财产品前，通过理财子公司或其代销机构渠道（含营业场所和电子渠道）进行风险承受能力评估。

三是在非标债权投资限额管理方面，理财子公司独立经营理财业务后，根据理财子公司特点，仅要求非标债权类资产投资余额不得超过理财产

品净资产的 35%。

四是在产品分级方面，允许理财子公司发行分级理财产品，但应当遵守“资管新规”和《理财子公司管理办法》关于分级资管产品的相关规定。

五是在理财合作机构范围方面，与“资管新规”一致，规定理财子公司发行的公募理财产品所投资资管产品的发行机构、受托投资机构只能为持牌金融机构，但私募理财产品的合作机构、公募理财产品的投资顾问可以为持牌金融机构，也可以为依法合规、符合条件的私募投资基金管理人。同时，对可作为理财合作机构的私募投资基金管理人提出了相关要求。

六是在风险管理方面，第一，建立风险准备金制度，要求理财子公司按照理财产品管理费收入 10% 计提风险准备金；第二，要求理财子公司遵守净资本、流动性管理等相关要求，具体规则另行制定；第三，强化风险隔离，加强关联交易管理，要求理财子公司与其股东和其他关联方之间建立有效的风险隔离机制，严格按照商业化、市场化原则开展业务合作，防止风险传染、利益输送和监管套利；第四，遵守公司治理、业务管理、交易管控、内控审计、人员管理、投资者保护等具体要求。此外，根据“资管新规”和“理财新规”，理财子公司还需遵守杠杆水平、集中度管理等方面的定性和定量监管标准。

中国银行保险监督管理委员会

推动构筑扶贫对象健康安全多重防护网

结合“两不愁、三保障”任务要求，原云南保监局助推“基本+补充”、“意外+疾病”、“财产+人身”等各类组合保险扶贫项目逐步在大理州等 9 个州（市）开展。昭通、普洱等地针对民

政救助对象、重症精神病等特殊病患者提供适用性强的风险保障，构筑扶贫对象健康安全多重防护网。

原云南保监局

服务“三区三州”脱贫工作

原云南保监局服务“三区三州”脱贫工作。组织行业捐赠，为怒江州全州活动性肺结核病（含确诊为耐多药肺结核病）住院治疗患者提供每人每年 1000 元（耐多药患者 5000 元）的住院津贴保

险保障。在全国率先开展人口较少民族综合保险项目，为迪庆、怒江两州人口较少民族提供人身意外和房屋财产风险保障。

原云南保监局

• 协会工作 •

二〇一八年全省保险行业协会秘书长联席会议顺利召开

云南省保险行业协会组织的二〇一八年全省保险行业协会秘书长联席会于 11 月 8 日在德宏州芒市顺利召开。云南省保险行业协会会长聂文亮

及秘书长、副秘书长、省协会各部门主任全体到会；德宏州保险行业协会会长陈黎及全省 15 家州（市）协会秘书长等参会；云南省保险学会秘书长应邀

列席会议。会议代表共 26 人，会期一天。

本次会议主要内容是：听取《二〇一八年云南省保险行业协会工作报告》；部分州（市）协会交流工作；全省协会工作“五联动”会议研讨；通报表彰二〇一八年全省星级协会。会议分别由省协会牛晓露秘书长和何明昭副秘书长主持。

会议首先听取了聂文亮会长作的《二〇一八年云南省保险行业协会工作报告》，《报告》以 2018 年省协会工作回顾、全省州（市）行业协会工作联动情况、部分州（市）行业协会工作亮点、省协会二〇一九年主要工作思路等四个部分，全面回顾二〇一八年各项工作，梳理重点和亮点，总结成效和不足。聂文亮会长强调：中国银保监会已正式挂牌合署办公，云南银保监局也已经进入紧锣密鼓的合署筹备阶段，局领导对本次全省秘书长联席会议高度重视和支持。在金融保险市场格局发生全新变化的当前，全省行业协会应在如何适应新的市场变化和发展方面下功夫，形成合力，凝心聚力，不断创新服务模式、优化服务内容，密切配合监管部门的相关部署，更好地承接社团组织的工作职能，为会员单位提供更优质的服务。

会上，丽江市、临沧市保险行业协会分别就今年亮点工作分享了经验。各州（市）秘书长也分别就全省产、寿险自律工作、反保险欺诈、教育培训、宣传工作“五联动”开展一年来的工作情况分别做了发言，提出存在的问题及合理化建议。

对此，省协会聂文亮会长指出：2018 年全省协会主动作为，在资源有限、人才紧缺的前提下，取得了扎扎实实的工作成效，值得点赞。伴随着金融保险市场格局的发展变化，保险行业协会的工作也必将经历全新的起步和新一轮的改革发展，各州（市）协会秘书长务必站好每一班岗，为行业、为会员单位尽心尽力。下一步在协会工作联动、考核评选等方面将更加注重客观性与科学性，建立完善激励机制，通过共同努力，构建起密切配合、各有侧重、协调互动的工作格局。

会议最后，省协会牛晓露秘书长做了会议小

结：本次会议通过全年工作总结回顾，承前启后，推动了全省协会工作的开展，紧密了全省协会的工作联动，增进了各协会间的交流和合作，对进一步促进提升协会履职服务能力，健全完善全省协会一盘棋的工作格局起到了良好的推动作用。当前，协会工作面临的一项重要课题和紧迫任务是一一如何加快在人员队伍、运作机制、职能发挥等方面向符合市场发展态势的社会组织转型的步伐，与时俱进，立足定位，真正成为现代保险市场体系中不可或缺的重要组成部分，在我省保险业的改革发展中发挥出更加重要的作用。

会上，省协会还对荣获 2018 年度的先进地州市协会、部室进行了通报表彰。红河州保险行业协会、楚雄州保险行业协会、大理州保险行业协会、玉溪市保险行业协会、曲靖市保险行业协会荣获五 A 级协会；德宏州保险行业协会、文山州保险行业协会、保山市保险行业协会、昭通市保险行业协会、丽江市保险行业协会荣获四 A 级协会；西双版纳州保险行业协会、迪庆州保险行业协会、临沧市保险行业协会、普洱市保险行业协会荣获三 A 级协会；省协会办公室、财产险工作部荣获



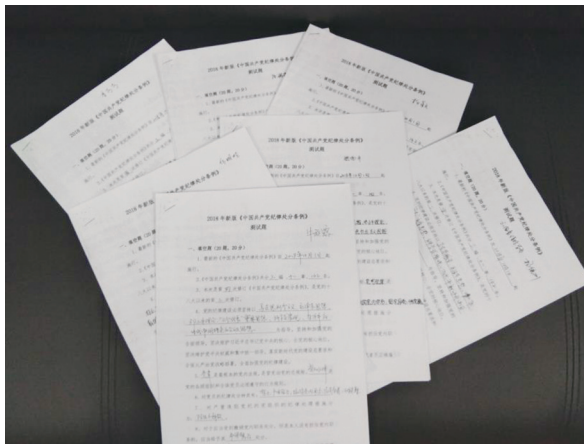
先进部室。

经过全体与会代表的共同努力，全体与会人员在以本次会议精神为动力，紧跟市场发展形势，牢记使命，主动作为，锐意进取、改革创新的思想认识及工作目标上形成共识，会议圆满结束。

云南省保险行业协会

两会联合党支部扎实开展 《中国共产党纪律处分条例》学习与测试活动

为认真落实原云南保监局党委关于做好《中国共产党纪律处分条例》测试题的通知精神，云南省保险行业协会和学会联合党支部及时部署，精心组织，第一时间安排全体党员利用网络媒体自学2018年新版《中国共产党纪律处分条例》，计划择时组织专题党课再进一步全面解读条例。同时通过测试题检验学习效果，截止27日联合支部8名党员全部完成测试，测试正确率达95%以上。扎实做好《中国共产党纪律处分条例》学习与测试活动，有利于督促党员干部懂法纪、明规矩、知敬畏、存戒惧，以严明的纪律确保两会各项工



作的顺利推进。

云南省保险行业协会 / 沈雨非

云南省保险行业协会与五华区法院立案庭民事涉诉纠纷 人民调解委员会就保险纠纷诉调 对接工作进行交流座谈

2018年11月16日上午，云南省保险行业协会秘书长牛晓露、副秘书长何明昭、法律工作部主任何美琼一行三人走访五华区人民法院，与五华区人民法院党组成员、副院长杨文昆、立案庭副庭长李维佳、民事涉诉纠纷人民调解委员会主任陈建云及调委会成员就深化多元化保险纠纷诉调对接工作进行座谈。

会上，牛晓露秘书长介绍了云保协自2014年开展诉调工作以来，致力打造出“以派驻公司调解室调解为主体、以行业协会纠纷调处为补充、以‘诉调对接’机制调解为后盾”的三层级保险纠纷调处平台，畅通了消费者诉求表达渠道，满足了群众多元司法需求，有力维护了保险消费者合法权益。她表示新一届协会领导高度重视保险纠纷诉调对接工作，希望在原双方已建立的良好工作基础上，进一步加强与法院的密切合作。充分发挥专业性、行业性调解优势，竭力将矛盾纠纷化解在源头，为法院减轻办案压力。杨文昆副院长介绍了法院关于保险纠纷等案件基本情况。



与会人员也围绕深化保险纠纷调处机制建设，积极建言献策，通过交流与探讨，双方就派驻调解人员、完善制度管理、调解规范化、形成社会合力等方面工作达成合作共识，将积极贯彻省高院与保监局关于全省诉调工作推进会工作的要求，共同探索在线矛盾纠纷多元化解平台的新思路，为践行“枫桥经验”，实现矛盾不上交奠定工作基础。

云南省保险行业协会 / 何美琼

2018年度第二期车险查勘定损、人身险两核等四项制式培训结业考试工作圆满结束

11月3-4日，由中国保险行业协会牵头组织的全国制式培训结业考试圆满结束。本次考试是2018年全国第二期车险查勘定损、人身险两核等四项职业技能认证的最终环节，需要学员首先在线上参加完成相应学时的培训学习，然后统一集中进行现场结业考核。通过考核的人员将取得由中国保险行业协会核发的行业认证资格。

我省共有235名学员完成学习参加结业考核，参考人员分布范围广，涉及全省15个地（市）。此次秋考参考人数有所减少，但为方便考生就近参考，省保险行业协会继春季首次在全省设立考点后，继续委托15家地市保险行业协会负责组织

当地考试。各地市协会积极配合，克服困难，认真组织，从考前测试到现场组织，均按照结业考试考务要求逐一落实，确保了全省结业考试的顺利完成。

认证培训考试的目的在于推动保险行业专业能力认证体系的搭建，提升行业从业人员的专业技术水平和能力。本次结业考试已是我省第四年持续开展专业能力认证考核，从历年数据来看，报名学习人数正在逐步增加。中国保险行业协会提供的相关数据显示，从2016年到今年上半年，已有649人通过结业考核取得相关专业能力认证，为行业储备了一批具备专业能力的人才队伍。

云南省保险行业协会 / 张炜维

提高政治站位 认真履职尽责 切实把扫黑除恶专项斗争推向深入

2018年11月16日，西山区司法局在云安会都召开西山区司法局扫黑除恶专项斗争推进会暨人民调解员业务培训会。西山区各街道司法所全体工作人员和社区调委会主任、企事业单位调委会主任、专业行业性调委会主任共计200余人参加会议。昆明市保险业人民调解委员会积极参会。

会议指出，扫黑除恶专项斗争开展以来，西山区司法行政系统上下高度重视，有关部门密切协同，广大干警履职尽责、担当作为，推动扫黑除恶专项斗争取得明显成效，在全社会形成了强大声势。会议要求，下一步要全力把扫黑除恶专项斗争推向深入、抓实抓好，作出司法行政系统人民调解工作者应有的成绩。一是政治站位要再提升。开展扫黑除恶专项斗争，是以习近平同志为核心的党中央作出的重大决策部署，关系到人心向背和基层政权巩固。全区司法行政系统上下要把扫黑除恶专项斗争作为当前和今后一个时期的重要政治任务，责任上肩，强化担当，以实实



在在的成效巩固党的执政基础、赢得人民群众拥护。二是工作标准要再提高。按照习近平总书记关于扫黑除恶专项斗争的重要指示精神，认真落实省委、市委和区委工作部署，特别是11月13日省扫黑除恶专项斗争第一督导组在盘龙区司法局开展督导工作座谈会议精神，立足人民调解员的调解职能，从高从严，深挖细查，确保每一起人民调解案件过滤过筛，努力寻找涉黑涉恶涉乱线索。三

是队伍管理要再从严。从维护党和国家利益、提升人民群众获得感幸福感安全感的高度，教育引导人民调解员甘于奉献、敢于作为，切实履职尽责、

对党忠诚、善于战斗，以扫黑除恶专项斗争来检验人民调解队伍的政治水平、业务素养和为民情怀，坚决打赢扫黑除恶专项斗争这场硬仗。

云南省保险行业协会 / 胡珺

云南、广西保险行业协会专职工作人员能力提升培训圆满结束

11月19日至24日，云南、广西保险行业协会联合在长沙保险职业学院举办专职工作人员能力提升培训班。

当前金融保险市场格局发生重大变化，保险行业协会的工作正处在全新起步和新一轮改革发展进程中。社团组织如何在人员队伍、工作机制、市场运作、职能发挥等方面加快向符合社会发展态势的社会组织转型的步伐，并真正成为现代保险市场体系不可或缺的重要组成部分，在保险业的改革发展中发挥出更加重要的作用是行业协会面临的一项紧迫任务和重要课题。为应对新一轮



的改革与发展，云南、广西保险行业协会联合举办了这期专职工作人员能力提升培训班。

本期培训专注于培训课程宏观与微观、理论与实践、实例与训练的紧密结合，依照保险社团组织管理人员专业技能、素质结构提升需求分析而规划设计。开设有习近平新时代中国特色社会主义思想 and 党的十九大精神、宏观经济形式与保险业的转型发展、经营管理中的有效沟通、职业形象与商务礼仪、互联网思维在保险业的创新实战、中层管理者素质和管理技能、产寿险基础知识（产险主要险种及寿险四大类产品解说）、积极心态与压力管理、公文写作十堂精彩课程，让全体培训人员得益良多，受益匪浅。

新形势赋予了社团新的使命，此次两省协会因时而动，主动作为，与时俱进，筑牢根基的学习实举是协会组织今后持之以恒推进的一项工作，学以致用，才能更好地服务保险业。

云南省保险行业协会 / 沈雨非



曲靖市保险行业协会党支部开展规范化建设现场观摩会

11月27日上午，曲靖市委组织部、各县（市、区）委组织部、市直各党工委分管领导和科室负责人共80余人到曲靖市保险行业协会联合党支部

现场观摩。

会长杨亚平向各位领导致辞欢迎；党支部书记钱庆宝同志向大家介绍了党支部的概况和建设



经验，并带领大家参观了党建活动阵地和相关党建台账资料。

活动结束后，各领导与党支部书记钱庆宝进行现场交流互动，大家对协会党支部工作给予了高度赞扬！

据悉，2018年党支部开展了许多精彩纷呈的活动，组织了向会泽老厂乡“爱心超市”物资捐赠4万元、到大海乡进行扶贫帮困行动、“画说保险”大型连环画展等6个“公益之星”活动；开展了



党建带群团、“保险服务明星”、南开大学实践队探寻曲靖抗战文化、金融知识普及月，筑牢安全防线等15个主题党日活动；还在党支部推行“双亮双强”活动，充分发挥党支部的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用，提升党员的服务质量和水平。

曲靖市保险行业协会 赵巧 / 张宸恺

楚雄市人民调解委员会与楚雄州保险行业协会 召开工作协调座谈会

为进一步推进保险业社会大调解工作，有效防范和化解保险业的各类矛盾纠纷，11月13日下午，楚雄市人民调解委员会与楚雄州保险行业协会召开了工作协调座谈会，楚雄市司法局副局长段立祥、楚雄市大调解委员会主任马加芬、大调解各专业调解委员会主任及全体工作人员与楚雄州保险行业协会秘书长王建新、产寿险、中介部主任郭维维对涉及保险业纠纷调解工作进行座谈。

会议首先由大调委主任马加芬介绍了参会人员；市司法局副局长段立祥就会议内容作了说明并对楚雄州保险行业协会多年来支持与配合大调委的工作给予了充分的肯定；楚雄州保险行业协会秘书长王建新就保险理赔相关的政策和程序作了介绍，对楚雄州保险行业协会在年初召开的“贯彻落实2018年云南省道路交通事故人身损害赔偿有关费用计算标准座谈会”达成共识的“会议纪要”执行情况进行了反馈，并宣导了“云南省保险纠纷诉讼与调解工作会议”的精神，王建新秘书长



表示，为了进一步完善社会矛盾纠纷多元化解机制，调解组织管理规范，调解程序合法公正，调解队伍专业稳定，依法、公正、高效化解矛盾纠纷，切实保护各方当事人的合法权益，希望能与大调委合作建立保险纠纷诉调对接合作机制；大调委各专业调解委员会主任对涉及保险纠纷调解过程中存在的问题进行了交流发言。

最后，大调委马加芬主任进行会议小结，并提出了三点建议：一是对于交通事故调处工作，

涉及保险争议较大的案件，建议到大调委进行调解；二是涉及保险理赔的重伤和死亡纠纷调解案件，希望保险公司能提前与大调委进行沟通并以

第三方的身份参与调解；三是为便于今后与工作的沟通联系，建立专门的保险业与大调委调解工作联系群。

楚雄州保险行业协会 / 郭维维

金融保险时讯

首家外资保险控股公司成立 保险业持续扩大对外开放

近日，银保监会发布消息称，为贯彻落实党中央、国务院关于进一步扩大对外开放的指示精神，先后批准了工银安盛人寿保险有限公司筹建工银安盛资产管理有限公司、大韩再保险公司筹建分公司等 10 项市场准入申请。

随着银保监会批准安联（中国）保险控股有限公司成为我国首家外资保险控股公司，安盛天平财险公司也有望被外资全资控股。

首家外资保险控股公司成立

11 月 25 日，中国银保监会发布消息称，批准德国安联保险集团（下称“安联集团”）在上海筹建安联（中国）保险控股有限公司。

11 月初，安联集团公布其 2018 年第三季度财报信息显示，净利润增长 15% 至 19.2 亿欧元，而去年同期为 16.7 亿欧元。不过，安联集团三季度总营收增长了 7.9% 至 305 亿欧元，而 2017 年同期为 283 亿欧元。也许总体业绩好是其布局亚洲的原因之一。

安联保险相关负责人在接受《国际金融报》记者采访时表示，中国是安联一个重要的战略市场，是安联亚洲发展战略的核心，此次安联保险的获批，会更好地帮助安联将全球专业知识与当地市场的客户及行业需求充分融合。

公开资料显示，截至目前，安联保险集团在华已拥有包括寿险、非寿险、信用保险、基金管理业务在内的全部核心业务。1999 年 1 月 25 日，安联集团与中信信托有限责任公司合作成立的中德安联人寿保险有限公司获准营业，是欧洲保险公司在华首家企业，涉及寿险业务。

2003 年 2 月，安联集团成立财险经营机构——

安联保险公司广州分公司。2010 年 1 月，安联保险广州分公司通过原保监会审批，改为安联财产保险（中国）有限公司（下称“安联财险”）。2014 年，安联与中国太保合资成立太保安联健康保险公司。

另据安联集团公开信息，2017 年，中国已取代日本成为亚洲最大的寿险市场。同时，全球保险业新增保费有八成来自中国，中国将以 13% 的年增长率成为全球最大的保险市场。鉴于这样的发展前景，安联集团加大了在中国保险市场的布局。

对于安联保险的未来发展，公司相关负责人在接受采访时表示，中国市场的保险及资产管理需求将继续强劲增长，根据发展战略，安联保险将有效整合安联集团在中国的现有保险业务和服务能力，形成更为紧密强大的业务协同效应，进一步提升安联在中国的核心竞争力。

拟全资控股安盛天平

金融开放还在进一步提速。11 月 27 日，安盛集团（AXA）发布消息称，法国安盛保险股份有限公司（下称“安盛保险”）已与包括天茂集团在内的安盛天平财产保险股份有限公司（下称“安盛天平”）5 家中方股东签订协议，拟收购剩余 50% 的股权。收购完成后，安盛集团将成为首家拥有中国排名前 20 财险公司 100% 股权的外资保险公司。

公告显示，11 月 26 日，上海益科创业投资有限公司、海南华阁实业投资有限公司、海南陆达科技有限公司、上海日兴康生物工程有限公司和天茂集团共 5 家中方股东，同时在上海与安盛天

平第一大股东安盛保险签订了相关协议，将持有的安盛天平 50% 股份出售给安盛保险。

据悉，交易总对价为人民币 46 亿元。安盛保险计划通过安盛天平的减资以及现金支付完成上述收购。至此，安盛保险前后将以总额 85 亿元收购安盛天平 100% 股权。交易完成后，安盛天平将完全合并到安盛集团的财务报表中。

一直以来，安盛集团对中国的保险市场就非常感兴趣。记者了解到，其还持有工银安盛人寿 27.5% 的股权。此次收购一旦完成，也是其在中国保险布局的进一步完善。

从出售方天茂集团来看，此次也是获利出让，有统计显示，其净赚 6 亿元。一位安盛天平前员工在接受《国际金融报》记者采访时表示，因为盈利状况不佳，天茂集团实控人刘益谦其实很早就想卖掉安盛天平，恰逢今年政策放开外资控股限制条件，此时出售价格最佳。且外资和中方股东原本在管理理念上有冲突，所以刘益谦是综合多方因素转让股权的。

保险业持续对外开放

根据银保监会信息，截至 2018 年 9 月 30 日，国内总计 179 家保险公司，其中外资财险公司 22 家，外资寿险公司 28 家，合计 50 家，占总数的 28%，而市场份额仅占 5.68%。2018 年 1-9 月财产保险公司原保费收入为 8808 亿元，其中外资财险公司收入仅为 163 亿元，占比 1.9%。同时期，寿险公司原保费收入为 21853 亿元，其中外资寿险公司收入为 1579 亿元，占比 7.2%。外资保险公司

在华已初具规模，但市场份额仍有较大的发展空间。

不过，自 2017 年 11 月以来，保险业的对外开放措施已逐步展开。去年 11 月 10 日，财政部副部长朱光耀在国新办举行的新闻发布会上，首次宣布了保险业对外资放开的“时间表”：3 年后，单个或多个外国投资者投资设立经营人身保险业务的保险公司的投资比例将放宽至 51%，5 年后，投资比例不受限制。而对于外资对金融机构持股比例，在 2018 年 4 月 11 日，央行行长易纲表示，3 年后不再设限。另外，放宽了外资设立机构的条件，在全国范围内取消外资保险机构设立前需开设 2 年代表处的要求，亦预示着保险业的进一步开放。

2018 年 7 月，全国金融工作会议上强调，扩大金融业对外开放是我国对外开放的重要方面；8 月，国务院发布《关于促进外资增长若干措施的通知》提出，减少外资准入限制，推进保险业等金融业的对外开放，明确对外开放的时间表与路线图。

国务院发展研究中心保险办公室副主任朱俊生在接受《国际金融报》记者采访时表示，扩大保险业的对外开放，可以促进我国保险业转变经营理念，推动国内保险市场深化改革，并有助于外资保险公司提高市场份额。另外，当开放的节奏和风险防范与监管的能力相适应时，开放并不必然带来风险的增加。

国际金融报

金融改革 40 年要反思六个问题

改革开放 40 年，取得的成就有目共睹，但 40 年有 40 年的困惑。中国金融改革与经济发展紧密关联，破解金融改革困惑对中国未来发展意义重大。

在日前举行的国际金融论坛第 15 届全球年会上，全国社保基金理事会副理事长陈文辉讲述了他对过去 40 年金融改革的反思以及对未来金融发

展的思考。

陈文辉首先肯定了过去 40 年金融改革取得的成就，不仅总量上实现飞跃式增长，还诞生了包括证券业、基金业、信托业等新行业。他认为，这一切成就的取得，很大程度上归功于开放，包括技术的引进、制度的学习。

开放的背后是竞争

陈文辉指出，中国金融40年发展史就是一部竞争史。在高度垄断的时代，金融业的利润高到从业者都不好意思，正是开放和竞争带来今天市场迸发的活力。这启示我们，未来监管很重要的职责是维护市场公平竞争的环境。

从外部环境到内部治理

陈文辉认为，金融机构不应该一味激进投资，而应该做到审慎稳健经营。他强调，形成审慎稳健的金融文化是一个长期的过程，要花大力气去做。同时，对金融机构而言，不能贪大求全，而应该专注主业、回归本源。

值得一提的是，金融不是无本的买卖，它背后倚靠的是国家提供的信用担保。正因此，资本监管显得尤为重要。陈文辉指出，资本监管是保护金融消费者、维护市场稳定的重要工具。因此，未来监管不仅要下大力气，还要进一步明确监管目标。

以下是陈文辉演讲实录：

下个月是十一届三中全会召开40周年。在当年十一届三中全会召开之前，中央还开了一个为期一个多月的中央经济工作会议。这个会议是一个广泛解放思想的会议，在会议结束的时候，邓小平同志做了总结报告，其实就是那篇《解放思想，实事求是，团结一致向前看》。所以，十一届三中全会是没有主题报告的，是把小平同志在中央工作会议上的讲话当作了主题报告。我说这个是什么意思呢？前面一个多月的中央经济工作会议，大家关于过去几十年特别是建国以来的反思、“文革”的反思，对后面三中全会的召开，对整个40年改革开放起着非常重要的作用。

在这里我想说一句，就像刚才主持人说的，我们今天借这样一个场合来对金融的改革、发展、开放做一个反思是非常必要的。借这个题目，我讲一下个人的思考。

第一，改革开放40年金融发展。

前面几位已经说得很清楚，我想补充一点，我们不光是总量的增加，由几千亿增加到几百万亿。40年发展还诞生了许多新的行业，证券业、

基金业、信托业等都是新东西，应该说40年发展是翻天覆地的。1998年保监会刚刚成立的时候，我们经常讲一个数字，中国保险业的总资产相当于美国一个中型保险公司的规模。今天，世界500强企业中有6家中资保险公司入围。应该说，金融业发展对40年经济发展有着非常重要的作用。

第二，40年改革开放与发展的逻辑关系。

中国40年发展是在改革推动下的一种发展，国际上讲这是奇迹，这个奇迹一定是改革开放的强力推动下的发展，不是一般的发展。从金融来说，大家都知道金融是一个舶来品，我认为金融是开放推动下的一种发展。在整个金融发展之中，改革、开放、发展三者关系中，开放可能处于更重要的位置。

金融开放首先带来金融改变。过去金融是财政的一个附庸。大概本世纪初的时候我看望一个老同志，他后来是上海政府的一个领导，他知道我是做金融，他说你知道吗，我过去还当过你们金融系统的领导，他说我当过你们中国人民银行的行长。我觉得很奇怪，他说我当时是财政部副部长兼中国人民银行的行长。在市场经济条件下，金融是资金融通的工具和风险管理的手段。

还有一个是技术的引进，这些年来的技术引进有很多。我80年读大学的时候，读数学是很不好的，因为数学不大好找工作。后来人家告诉我读数学的好，搞金融的人都是读数学出身的。当时举了一个精算的例子，过去我们根本不知道精算是什么，精算是段祺瑞的孙子段开龄当年带到了南开，我们才知道学数学的人还有一个好处，能够接下去学精算。精算到现在为止在美国还是一个很好的职业，既稳定，薪酬又高，还不用像投行太加班。除了技术引进，还包括一些制度安排，比如金融体系的形成，包括监管制度、公司治理等都是通过开放完善的。我想再强调，改革、开放、发展三者关系中，开放可能起更主导的作用。

今年的博鳌论坛上，习主席把开放，特别是金融开放提到了一个很高的高度，整个金融监管系统方面在积极贯彻落实。我想说，过去经验给

我们的启发是，在新形势下，在改革开放发展的新阶段，金融开放的力度应该更大，应该在新的形势下通过开放来促改革、促发展。这是我想说的第二个意思。

第三，金融40年从垄断到竞争。

市场经济的核心、精髓是竞争。中国金融40年发展史就是一部竞争史。过去垄断情况下，有些现在大家听来有点不可思议，比如垄断之下金融的利润很高，高到过去从事金融工作的人都觉得不好意思了。还有一个也是现在听起来匪夷所思的问题，就是原来人们因为买了人保的产品还要请人保的人吃饭。现在是竞争打破脑袋，不会再看到那种现象。过去在垄断情况下，每增加一家市场主体，老的保险公司就会告诉你不行，说再批公司我们就完蛋了。但今天大家看到，市场主体不断增加、供给不断增加，需求增加更快，市场更繁荣，服务更好，市场活力不断迸发出来。

在改革开放新阶段，怎么进一步促进竞争，特别是公平竞争，是一项非常重要的任务。金融监管部门，非常重要的职责就是维护市场公平。

第四，审慎稳健经营的金融文化。

我曾经在一家金融机构工作，搞了一个四方方的徽标，别人说有点太稳了，其实四平八稳恰恰就是金融机构应有的东西，金融机构就应该是审慎稳健的。我原来在的那家公司一个主要负责人，因为不审慎、不稳健造成巨亏，最后下了台。中国金融40年来，为审慎稳健的金融文化付出了大量学费。我记得1998年清理人保系统的不良资产，到了人保广西分公司，当时的规模很小，他们告诉我为什么造成那么多不良资产，就是因为小马拉大车，当时省公司的总经理是一个地区行署专员，一看来了几个亿人民币的钱，拼命去搞投资，弄出了大量不良资产。包括前几年一些激进投资带来的危害，现在还在处置。这都是血的教训。

随着金融发展，它的盘子越来越大，风险集聚也越来越大，处置起来实际会越来越难。当年的德隆系绝对是一个大得不得了的风险，也就是

几百亿。现在我们一搞可就是上万亿。应该说，在这个时候更要重视审慎稳健的金融文化。当然，现在的处理能力也更增强了，但形成审慎稳健的金融文化是一个长期过程。有人说现在金融行业胆子越做越小，我觉得这是一个好事情，接下来整个金融系统还要在这方面花很大力气。

第五，专注主业，回归本源。

我想说，想扩张、想扩大是人类的一个本性，但一个人不可能既懂银行，又懂证券，又懂期货，还懂基金。我记得从20多年前我做信托公司开始，信托公司就不断一次一次整顿，整顿完了又一次一次大干快上，又一次一次整顿。那个时候我们称信托为“金融百货公司”，实业、房地产等都可以做。但最后来看，很多教训是非常惨重的。

我觉得在新的时期，要按照中央的要求，金融回归本源，专注主业。综合经营这个事情有没有成功的？有成功的，但也是个别、特例。如果大家都想综合经营，迟早还是要出事。如果要出，下次这个盘子就不是出小事的问题了，就是出大事的问题了。

第六，从市场主体的自我约束到监管资本的概念和透明度。

金融行业是一个特殊行业。什么是特殊行业？信用行业。比如说银行跟保险公司就是凭着一张纸，就可以收钱。过去我们不理解，还觉得很有道理。事实上，做买卖是要本钱的，没有本钱不行，银行也不例外，他是用了国家提供的信用担保。但很多金融机构并没有这个概念。事实上，做金融这个生意也是要本钱的，这个资本金更多是用来覆盖和吸收风险，保险公司的偿付能力也是这么来的。

这些年来整个金融系统发生很大的变化，资本的意识在大家的脑海里是深入人心。资本这个概念已经由过去的金融机构资本管理到后面监管机构对资本的刚性要求，这是保护金融消费者、维护金融市场稳定非常重要的工具。

我们也发现这样的问题，一些机构进来要办金融机构，不管是银行还是保险公司，他是想从

这里套取资金。一方面从这里套取资金，另一方面还不想或者说没有那么多的资本金，虚假投资等就出来了。如果真正把这些东西严格下来，可能他的动力就没有那么大了。在新形势下怎样加强资本监管是非常重要的。当然，证券业机构更多要求在透明度上花大力气。

最后简单说两句，关于金融监管的目标。

现在大家都认识到要维护公平竞争的市场秩

序，要保护金融消费者的合法权利，要保持金融市场的稳定。现在我们跟国际上都接轨，大家都承认这几条，但事实上过去相当长时间里我们对于这个目标并不是十分清晰，而且自觉不自觉地就把促进发展当做了监管的目标。由于这个目标不是非常清晰，带来了很多问题，有些还是很致命的问题。所以我觉得在改革开放的新时期、新征程中，明确金融监管目标非常重要。

新浪财经

互联网保险业前三季度保费同比翻倍

近期，“双十一”消费保险出单量高达 11.3 亿单，与此同时，支付宝和信美互保推出“相互保”引爆重疾险需求。事实上，四大互联网保险公司实现增长超 100% 的成绩，业内人士表示，这离不开其对科技投入的加大。

数据显示，前三季度易安保险、众安保险、泰康在线、安心保险四大互联网保险公司，实现原保险保费收入 64.64 亿元，同比增长 133.77%。

华泰证券最新发布的研报显示，截至 2017 年末，全国共有 117 家保险公司经营互联网保险，占保险公司总量的 52.7%。

在业内人士看来，随着人工智能、云计算、大数据、区块链等新思维方式与技术不断向保险业渗透，互联网保险行业处在向更高质量发展转型升级期，成本和风险管理正在重构，同时还创造了保险行业的增量市场。

据保监会统计，2017 年互联网保险保费 1835.29 亿元，签单件数 124.91 亿件，增长 102.60%；其中互联网渠道普通寿险原保险保费收入 954.82 亿元，同比增长达 99.28%。

据悉，互联网保险公司保费出现大幅增长，一方面与互联网保险公司成立时间较短、保费基数较低有关；另一方面，也离不开这几家公司加大技术投入。

其中，众安在线（港股 06060）作为首家互联网保险一直备受关注。资料显示，今年首 10 个月

公司所获得的原保险保费收入总额 90.83 亿元人民币，同比增 94.75%。同时其研发投入逐年增加，从 2014 年的 2240 万元上涨到 2017 年的 5.18 亿元；2018 年上半年，众安的研发费用支出 3.74 亿元，几乎是去年同期的两倍。

据悉，在持续投入下，截至今年上半年，众安的工程师及技术人员占比 54.5%，区块链团队的硕博比例达到 50% 以上。众安科技的专利申请已达到 159 项，软件著作权申请达到 66 项，并将这些技术深度应用于保险、金融、医疗、数字经济等行业，向普惠金融和健康医疗领域输出科技产品和行业解决方案。

众安科技 CTO 李雪峰表示：“科技公司的技术实力一定不是‘独轮车’，而是‘多轮车’前进，凭借科技的‘多轮车’，我们将助力技术从幕后走到台前，让技术的价值变成业务的驱动力，从用户、产品、场景、监管四个维度推动业务的进化。帮助实体经济降本增效、优化体验、延伸业务边界和提升流动性。”

此外，众安科技数据科学实验室总经理孙谷飞透露，众安科技未来将通过对内场景化、对外商业化的发展路径，不断开拓全新应用场景，打造众安 AI 开放平台，协助企业用户构建 AI 应用技术环境提供高可用的解决方案，构建面向未来的人工智能新生态。

新浪财经

报告：

保险业人力“两升两降” 营销员或将现人数拐点

近日，中国保险行业协会发布《2018年中国保险行业人力资源报告》（以下简称《报告》）。报告研究显示，2017年中国保险行业人力资源发展指数为121，相较去年同期的116有所增长。

保险行业人力发展维度“两升两降”

报告指出，2017年保险行业人力发展各维度的四大指标（包括从业人员规模维度、人力资源效能指标、从业人员素质指标、人才发展潜力指标），与2016年相比，呈现“两升两降”的态势。

其中，从业人员规模维度增长最大，反映保险行业从业人员，包括职工人数和营销员（含代理人），在数量上有较大幅度增长。从业人员规模指数在2015-2017年保持快速增长。除保险行业职工人数随业务发展逐年均有所增加以外，从业人员数量增长的主要动力来自保险营销员（含代理人）。受到《保险法》修订取消资格核准行政审批和保险营销员资格考试，以及保险公司向个险转型等因素影响，保险营销员（含代理人）人数自2015年起出现爆发式增长。

其次为人力资源效能指标，同上一年度相比指数得分增长8.6分，该维度的三个指标，即保险行业保费收入规模、从业人员薪酬水平和行业效能均保持稳定的增长。但2017年随着保险行业业务转型，人均保费收入指标、人均薪酬水平指标增速有所放缓；但人力成本占总成本的比重进一步降低，体现人力资源使用效率的提升。

另外，从业人员素质指标与2016年相比略有下降，原因是从业者整体学历水平有微小降低。职工学历情况的调研结果显示，获得博士学位的人数比例与之前年份相比稍有降低，但职工整体学历水平三年基本相当。2015年由于员工总数快速增长、部分认证考试取消等原因，职工获得国家专业认证的人数比例出现较大降低；虽然2016年有所回升，仍未超过基准水平。

2017年的人才发展潜力指标得分降低4.6分，

主要由于公司的人才发展投入相对减少，调研的培训费用所占比例有较为明显的下降，此外员工整体敬业度水平也低于上年。该维度中，员工敬业度水平和职工整体年龄结构分布情况变化不大；调研的员工主动离职率增加，反映出行业内人才竞争越发激烈的状况；而三年调研结果显示，培训投入占总人力成本百分比有所波动。

保险营销员或将出现人数拐点

根据监管机构公布的数据，保险营销员（含代理人）人数截至2014年底为325.29万人，2015年、2016年、2017年底则分别为471.29万人、657.28万人、806.94万人，年度增长人数分别为146.00万人、185.99万人、149.66万人。

而针对目前营销员（含代理人）流动率现状，调查样本中，约43%的从业者认为非常高或较高。关于造成保险营销员（含代理人）的流动原因，主要集中于与保险公司关系不稳定以及收入水平偏低且不稳定。

调查显示，从总薪酬水平来看，约27%的参与调研的从业者总薪酬在2.4万元~4.2万元/年之间，占比最大。

25%的参与调研的从业者总薪酬在2.4万元及以下，参与调研的从业者总薪酬在4.2万~6.0万元、6.0万~12.0万元之间的占比均为19%。而在激励方面，约33%的参与调研的从业者认为激励机制有效性一般。

报告指出，三年快速增长期之后，保险营销员（含代理人）预期将放缓增长甚至出现人数拐点。

报告认为这主要有两个方面的原因。一方面，保险产品转型和人数快速增长，导致营销员人均产能下降、收入降低；另一方面，保险科技对于中介市场的冲击逐渐显现，保险营销的形式和需求开始转变；此外监管机构已明确提出加强个人保险代理人规范化管理的要求，包括招录与执业登记、业务与产品限制、专业能力与培训制度建立、

违法违规行为处罚等方面。

人力资源和社会保障部原副部长、中国人才研究会会长何宪表示，希望从加强总体规划、创新人才培养模式、推进金融人才国际化、激发国

有金融企业人才活力、创造金融人才有序竞争的环境、充分发挥行业协会的作用等方面提出多项建议举措，促进中国金融人才健康稳定发展。

中国网

中保协召开 2018 中国保险营销峰会

2018 年 11 月 13 日至 14 日，由中国保险行业协会（下称“中保协”）主办的“2018 中国保险营销峰会”在广州召开，峰会以“不忘初心、牢记使命、回归保障、服务民生”为主题，寻找中国保险营销事业的初心，探讨保险营销新趋势。

会上，嘉宾围绕“2019 年营销策略及未来三年个险发展趋势研判”、“科技赋能保险营销”、“新形势下保险营销向风险管理转型”等与营销事业责任、变革相关的主题，深入总结国内外保险营销发展规律，系统回顾中国保险营销 26 年发展历程，精准洞见保险营销事业发展方向。

同时，会议发布了保险营销领域三大课题《2015-2018 年中国保险营销员普查课题》、《高龄营销员的退出机制研究课题》、《营销员税负课

题》成果报告，全景展示了当前营销队伍质态分布和发展趋势，为行业营销队伍未来发展提供了重要参考。

在峰会上，中保协发布了保险营销管理千人计划专家录，举办了保险营销成果展示会、首期风险管理顾问培训结业仪式，对 2017 最美营销人、最美扶贫团队等单位和个人进行了表彰。

据悉，中国保险营销峰会创立于 2015 年，通过迄今三届的积淀，树立了最美保险营销人、精英联盟等一系列彰显保险营销人大爱无疆、责任在我的品牌形象。本届峰会的召开，对于全体保险营销人坚持不忘保障初心，坚持牢记服务使命，实现新时代保险营销新担当，具有重要意义。

新浪财经

一行两会完善系统重要性金融机构监管

11 月 27 日，由中国人民银行、中国银保监会、中国证监会联合印发的《关于完善系统重要性金融机构监管的指导意见》（以下简称《指导意见》）正式发布，该意见自发布之日起施行。

中国人民银行有关负责人表示，从我国情况看，经过近年来的快速发展，部分规模较大、复杂度较高的金融机构因与其他金融机构关联度高而居于金融体系核心，对我国金融体系整体稳健性以及服务实体经济的能力具有重要影响。为此，

迫切需要明确政策导向，对系统重要性金融机构的识别、监管和处置作出制度性安排，补齐监管短板，有效维护金融体系稳健运行。

《指导意见》明确，系统重要性金融机构是指因规模较大、结构和业务复杂度较高、与其他金融机构关联性较强，在金融体系中提供难以替代的关键服务，一旦发生重大风险事件而无法持续经营，将对金融体系和实体经济产生重大不利影响、可能引发系统性风险的金融机构。

系统重要性金融机构的范围包括系统重要性银行业机构、系统重要性证券业机构、系统重要性保险业机构，以及国务院金融稳定发展委员会（以下简称“金融委”）认定的其他具有系统重要性、从事金融业务的机构。其中，“银行业机构”指依法设立的商业银行、开发性银行和政策性银行；“证券业机构”指依法设立的从事证券、期货、基金业务的法人机构；“保险业机构”指依法设立的从事保险业务的法人机构。

此外，《指导意见》还注意与其他规定相互衔接，在“实施”部分指出，“金融控股公司适用国家有关金融控股公司监管的规定，但经金融委认定具有系统重要性的金融控股公司，同时适用本意见”。

《指导意见》主要通过两条途径完善系统重要性金融机构监管：一方面，对系统重要性金融机构制定特别监管要求，以增强其持续经营能力，降低发生重大风险的可能性。相关部门采取相应审慎监管措施，确保系统重要性金融机构合理承担风险，避免盲目扩张。另一方面，建立系统重要性金融机构特别处置机制，推动恢复和处置计划的制订，开展可处置性评估，确保系统重要性金融机构发生重大风险时，能够得到安全、快速、有效处置，保障其关键业务和服务不中断，同时防范“大而不能倒”风险。

《指导意见》明确，系统重要性金融机构由金融委在人民银行和银保监会、证监会工作的基础上确定。金融委办公室组织人民银行、银保监会、证监会，依据该意见提出系统重要性银行业、证券业、保险业机构识别标准和监管的实施细则，报金融委审议通过后施行。系统重要性金融机构初始名单、相应金融机构填报的数据和系统重要性得分、监管判断建议及依据于每年8月底之前提交金融委审议。系统重要性金融机构最终名单经金融委确定后，由人民银行和相关监管部门联

合发布。

中国人民银行有关负责人表示，《指导意见》对系统重要性金融机构提出了特别监管要求。人民银行会同银保监会、证监会针对系统重要性金融机构提出附加资本和杠杆率要求，报金融委审议通过后施行。其中，附加资本采用连续法计算，使得系统重要性金融机构的附加资本要求与其自身的系统重要性程度相适应。根据行业发展特点，人民银行还可会同相关部门视情对高分组别系统重要性金融机构提出流动性、大额风险暴露等其他附加监管要求。

该有关负责人表示，在《指导意见》制定过程中，人民银行会同相关部门对《指导意见》政策影响进行了审慎评估。总体而言，《指导意见》的出台是加强宏观审慎管理的内在要求，符合金融监管体制改革的总体方向，有助于填补监管空白，防范系统性金融风险。

《指导意见》还提到，人民银行、财政部、银保监会、证监会加强与金融稳定理事会、巴塞尔银行监管委员会、国际证监会组织和国际保险监督官协会等国际组织的交流合作，结合我国国情稳妥推进国内系统重要性金融机构监管框架与国际准则接轨。当全球系统重要性金融机构同时也被认定为国内系统重要性金融机构时，原则上适用两者之中较高的特别监管要求。

中国人民银行明确，《指导意见》属于一个宏观政策框架，更多的监管要求和操作细节将在未来的实施细则中加以明确。《指导意见》发布后，人民银行将会同相关部门，抓紧启动实施细则的制定工作，逐步出台银行业、证券业、保险业系统重要性金融机构的评估方法和附加监管要求。

中保网

· 公司简讯 财产险 ·

太平财险云南分公司 护航昆明大悦城落地运营

日前，太平财险云南分公司承保昆明大悦城商业板块一揽子保险项目，将为昆明大悦城商业区运营提供保额逾 20 亿元的保险保障。

据悉，昆明大悦城将于 12 月 1 日正式开业。大悦城是中粮集团城市综合体的核心品牌，作为大

悦城品牌全国第十一座落地项目，昆明大悦城是中粮置地在彩云之南的首次亮相，将打造以“新生活中心、新潮流中心、新文化中心、新旅游中心”4C 概念的昆明城市新中心。

太平财险云南分公司 / 邓胜男

中华财险云南分公司应邀参加云南省首届 “传播家乡美，快乐文明行”旅游发展论坛

2018 年 10 月 31 日，云南省首届“传播家乡美，快乐文明行”旅游发展论坛在海埂会堂发布。主办单位是云南省旅游业协会，中华财险云南分公司作为合作单位出席该论坛。

本次论坛的主题是倡导传播家乡美，旨在让游客出行途中及时发现家乡美、珍惜家乡美、宣传家乡美、珍惜家乡美，为更好地宣传云南旅游做好工作。论坛倡导快乐文明行，旨在让游客提

高文明素养、知晓文明常识、养成文明习惯，在旅途中树立文明观念、遵守文明守则、展现文明形象。

本次论坛参会人数 400 余人。中华财险云南分公司充分利用本次论坛的良好契机，向全体参会人员播放了中华保险宣传片，让参会人员充分了解和认识中华保险，并对相关的保险产品进行了推荐。

中华财险云南分公司 / 杨帆

中银保险云南分公司召开党委中心组第七次（扩大）会议 贯彻落实习总书记在民营企业座谈会上的 重要讲话精神

中银保险云南分公司召开党委中心组第七次（扩大）会议，此次会议以学习传达贯彻落实《习近平总书记民营企业座谈会上的重要讲话》内容为重点，同时以此为主线，传达了云南省分行周洪源行长在分行学习贯彻民营企业座谈会上的讲话要求和精髓；并以“守规矩、站正位、痛深思、严管理”等整治纪律要求，通报了总行警示教育视频大会内容和原云南保监局关于对中华财险曲靖中支违法违规问题的通报，最后结合分公司的年底收

官工作做了工作部署和要求。

会上，分公司党委委员、纪委书记莫正山全文学习了《习近平总书记民营企业座谈会上的重要讲话》。分公司党委负责人雷钧在学习全文后给大家做了内容提炼并总结强调。分公司全体员工也要充分认识此次民营企业座谈会的重要意义，要把习近平总书记重要讲话作为公司服务民营企业经济、支持民营企业发展、积极做拓展业务的指导思想，真正学懂弄通做实。同时，要抓住中小企业发展的

趋势，积极行动，加强与云南省分行公司金融部、中小企业部、个人金融部等重点部门的沟通交流，在深化综合金融服务、推行普惠金融服务模式的基础上，将中行服务和支持民营企业发展的业务合作项目转化为保险业务，为民营企业提供多元化的金融产品和服务，为公司服务民营经济、支持民营企业发展打好基础。

接着，雷钧总传达了10月29日总行警示教育视频大会精神和原云南保监局《关于对中华财险曲靖中支违法违规问题的通报》内容。要求大家提高政治站位，以通报内容为戒，在年底收官工作的重要时刻，要守住底线，警钟长鸣，以合规经营为底

线，确保分公司业务稳中有增，稳步发展。

最后，雷钧总分析传达了总公司考核指标要求和三季度分公司绩效考核得分情况，要求与会人员，特别是中层干部、党员、青年团员一定要秉承中国银行“担当、诚信、专业、创新、稳健、绩效”的新时代全球一流银行核心价值观，切实做到将工作融入基层、融入业务、融入社会、融入人心，进一步提高思想认识，思想上做明白人，行动上做带头人，不断加强学习，发挥模范带头作用，将学习力转化为生产力，将比较优势转化为内生动力，为分公司的业务发展贡献力量。

中银保险云南分公司

平安产险云南分公司参与 云南机场集团财产保险共保会



云南机场集团财产保险2018年度共保会议

11月2日，云南机场集团有限责任公司财产定制保险项目召开共保会议，作为本项目的主承保人，平安产险云南分公司副总经理彭炬带领团客部、财产险理赔部、重客部相关同事参与了本次共保会。会上，公司分别从承保理赔服务、风险管理建议、平安发展战略等方面向客户、经纪



公司及其它共保公司进行了详细的介绍。通过本次共保会议，进一步完善了客户、经纪公司和承保公司的沟通机制，使客户对分公司在本项目上的工作成绩和平安的发展方向有了一个系统而全面的了解，为今后合作奠定良好的基础。

平安产险云南分公司 赵俊语 / 王兴业

国寿财险版纳中支积极 参与版纳金融机构反洗钱宣传活动

为进一步加大对反洗钱“一法三规”的贯彻实施力度，不断夯实反洗钱基础，提升反洗钱工作的有效性，11月6日，国寿财险版纳中支成立活动小组，积极配合州人民银行进行“反洗钱”知识宣传活动。活动现场气氛活跃，共计35家金融机构

约370人参加。人民银行版纳支行新任分管领导孙翌行长为本次活动致辞，活动通过现场作答、灯谜竞猜等内容取得了预期的宣传效果。

国寿财险版纳中支公司

人保财险德宏分公司为广大蔗农提供价格保护

11月8日，人保财险德宏州分公司携手上海市分公司联合海通期货股份有限公司签署白糖“保险+期货”精准扶贫项目合作协议，为梁河县900多建档立卡户提供白糖价格保护，首期签约100万元，梁河县政府将拨付财政资金用于该项目的投资。

出席签约仪式的梁河县委副书记寸时雄表示，多年以来，白糖价格起伏不定，给农户的经营造成了困扰，许多蔗农因此陷入贫困地步，制约了梁河县蔗糖业的可持续发展。本次引进“保险+期货”精准扶贫项目，将发挥保险的保障作用，为广大蔗农提供价格保护，增加农户收入，促使蔗农与制糖企业形成更好的合作关系，促进整个行业的可持续性发展。

人保财险德宏州分公司表示，德宏州白糖“保险+期货”首期项目在梁河县试点，将覆盖近万亩甘蔗地，惠及957户建档立卡户，保护制糖企业6000余吨的白糖价格，试点项目给蔗农吃了一颗“定心丸”，是“保险+期货”合作方式的又一创举，将为广大蔗糖保险合同履约提供充分保障，也为贫困县蔗农的收益提供了有力保护。人



保财险将积极履行国有企业的社会责任，通过创新金融模式服务实体经济，服务三农，为白糖产业链条各方提供价格风险保障服务。

签约仪式上举办了现场培训会，海通期货的讲师们从期权的基本概念、影响期权价值的因素、白糖市场分析及展望进行了讲解，并分享了白糖“保险+期货”的成功案例，为到场的蔗农做了详细的培训。

梁河县委、县人大、县政协、县农业局、扶贫办、中粮公司、人保财险上海市分公司、德宏州分公司相关负责人和部分蔗农代表出席了本次会议。

人保财险德宏州分公司 / 王萌

安诚财险云南分公司举行个人渠道现场启动大会及乱象整治现场督导检查

2018年11月8日安诚财险总公司个人渠道部负责人陈刚等一行赴云南分公司举行个人渠道现场启动会工作进行调研指导，分公司相关部门负责人及业务团队负责人参加了会议。会上，陈刚总介绍了保险个人代理业务推动情况及发展特点。他指出：云南分公司在推动个人渠道业务时应把握“六点”，即“夯基础、抓增员、抓销售推动、抓优质业务、坚持合规、注重长远发展”。并提出3点要求：一是分公司要重视个人渠道业务发展；二是因地制宜相关协作；三是所有参与人员要多提意见、少发牢骚。随后，个人渠道部销售推动室主任赵灿、



非车险部意责任险管理室熊睿、互联网部营销管理室副主任黄春依次为分公司就个人渠道发展趋势及模式探索、非车险业务及互联网业务开展了专业培训，通过培训进一步为云南分公司个渠业务发展带来了启发，拓宽了视野和思路。

云南分公司负责人王利代表分公司感谢总公司领导及相关人员的精彩授课，表示分公司将尽快搭建云南分公司个人渠道部组织架构，抓住时机，积极响应，寻找一条符合云南实际的个人渠道销售模式，今年打基础，明年迈大步，助力分公司整体业务的发展！

2018年11月9日上午，总公司乱象整治工作领导小组成员赵灿、黄建国对云南分公司开展《乱象整治工作》有关情况进行现场督导检查，检查结束后，就有关情况向分公司领导班子进行了反馈。下午，



分公司领导班子召集各部门及相关人员通报了有关情况，就检查中存在的问题，提出了进一步整改的工作要求。

安诚保险云南分公司 / 卢浩然

地震灾区迎来人保财险直升机救援演练



云南通海“8.13”“8.14”5.0级地震发生以来，玉溪市委市政府高度重视灾区群众的生产生活情况和灾后重建各项工作，同时积极组织各部门、各单位帮助灾区尽快恢复群众的生产生活秩序。

为发挥社会“稳定器”的积极作用，11月8日上午，人保财险云南玉溪分公司联合通海县人民政府、县公安局交警大队、卫计局及县人民医院等单位在通海县政府新区广场开展“警保联动人保有爱”直升机救援演练活动，以实际行动，让灾区人民群众真切感受到保险保障的坚实力量。

上午10时20分，演练正式开始。本次演练模拟处置了一起小轿车追尾大货车的交通事故。演练过程中，通海县公安局交通警察大队、通海县人民医院、人保财险玉溪市分公司、金汇通航云南分公司全方位演练了从接到险情报案到开展救援的全过程。



此次活动备受瞩目，直升飞机吸引了大批市民前来观看。通海县政府高度重视，副县长杨兴龙出席活动并致辞，对人保积极履行企业社会责任，主动参与社会风险管理和社会保障体系建设给予充分肯定。“警保联动是交警和保险公司的联合行动，在事故发生后空中救援行动可以在第一时间对伤者展开救援，保障了广大人民群众的生命和财产安全。”玉溪市公安局交警支队事故处理科科长童汗宇说。“警保联动”项目是公安交管“放管服”改革的重要举措，也是公安交警部门与保险公司加强合作的全新尝试，是进一步创新社会管理、拓宽公共服务实践的便民举措，以实现职能互补、优势互补、资源共享、联合处理为目标，通过推进交通事故“快处快赔”等举措，进一步提升道路交通事故处理能力和服务水平，更好地保护人民群众的生命财产安全。

空中保险救援是目前最先进快捷的救援手段，可以为保险理赔、勘察现场、紧急救援等作出最为快速的反应，截至目前，全国已有 28 个省市、自治区实施了直升机救援行动。人保财险玉溪分公司副总经理李丽说：“只要是人保财险的客户，在遇到紧急情况，陆路无法通达救援的情况下，只需拨打人保财险免费服务电话“95518”，就可预约直升机免费救援。”

人保财险云南玉溪分公司表示，通过开展直升机演练活动，让群众深入了解直升机救援行动，进一步完善本地区空中救援体系建设，提升直升机应急救援和实战的能力，发挥保险企业的社会“稳定器”作用，增强社会力量参与地方防灾减灾的能力，为今后更快更好地开展救援提供保障。

人保财险云南省分公司 / 麻文东

中国大地保险腾冲支公司开展“快乐体育基金”启动仪式

11月9日，中国大地保险腾冲支公司一行来到云南省保山市腾冲市新华乡太和完小开展“快乐体育基金”公益活动，代表总分公司捐赠了篮球架、足球门、单双杠、乒乓球台、跳神等体育器材。

腾冲支公司经理何震云代表总分公司就学校的相关情况深入交流探讨，并看望了正在上课的孩子们。在校方的安排下举行了“快乐体育基金”捐赠仪式。捐赠仪式上，同学们首先为支公司一行人系上鲜艳的红领巾。支公司经理何震云代表总分公司发表致辞，并对同学们提出了殷切期许，在仪式结束之前，校领导代表太和完小对公司践行公益事业的善举表示感谢，承诺利用好公司赠送的体育器

材，认真开展传播体育文化事业，让孩子们茁壮成长。



大地财险腾冲支公司

平安产险副总经理车建伟赴红河中支指导 2019 预算工作

2018 年收官之际，平安产险红河中支为做好收官工作以及 2019 年预算工作，于 11 月 11 日召开了预算风暴会，云南省分公司副总经理车建伟前往现场指导工作。车建伟向参会领导干部干部宣导了集团 2019 年预算要求，围绕“客户经营、线上化要求、直通、车代、创展发展思路、销售队伍建设”等问题进行介绍。会后，车建伟同中支班子及所有中层干部现场交流，针对目前存在的问题及困惑进行了逐项解答。最后，平安产险红河中支总经理廖英汇总发言，明确了红河中支 2019 年预算中的 9 项要求，要求各业务条线围绕

分公司预算指引完善报告、落实工作，为来年开门红做足准备。



平安产险云南分公司 赵俊语、王兴业

太平洋产险云南分公司 云南腾跃“太好赔”体验店正式启动



太平洋产险云南分公司第二届客户节活动进入高潮阶段，11月11日，云南腾跃汽车维修服务有限公司“太好赔”体验店正式授牌启动。太平洋产险云南分公司副总经理王德、车意险理赔部副总经理李忠晨、昆明中心支公司总经理陈瑛、官渡支公司总经理方淳等领导莅临启动仪式现场。参加启动仪式的还有新闻媒体和社会各界嘉宾，共同见证“太好赔”体验店落地。

启动会上，太平洋产险昆明中心支公司党委书记、总经理陈瑛为昆明第二家“太好赔”体验店授牌启动发言致辞。车意险理赔部对“太好赔”服务内容及宣传视频进行了宣导展示，以“科技赋能”为主题，通过微信自助理赔小程序进行连线演示，运用新技术，实现快速理赔，展现了“太好赔”移动、自动、互动，极速、极易、极暖的服务过程，最后，王德副总经理对云南腾跃汽车维修服务有限公司“太好赔”体验店进行隆重授牌。

云南腾跃“太好赔”体验中心的顺利启动，标志着太平洋产险云南分公司与云南腾跃汽车维修

服务有限公司达成了深度的战略合作，双方将携手用更简便、更快捷的模式和方法来服务好广大车主，为客户提供上门接送车辆、专用的服务通道和工位、事故车修理期间免费使用代步车及非事故困境救援，免费换轮胎、搭电、送油、送水等各项增值服务，让客户不用再为理赔流程陌生而担忧、不用为了车辆维修难而奔走、不用为了维修过程中无车可用而烦恼，真正实现授权客户一站式包办，为客户省时、省力、省心。

太平洋产险云南分公司将持续打造“太好赔”服务品牌，积极践行“人伤无忧、车损无虑”的服务承诺，带给客户“极速、极易、极暖”的服务体验，助力业务发展。

太平洋产险云南分公司

平安产险云南分公司召开全省非车产品经理经营总结及 2019 年发展讨论会



11月14日-16日，平安产险云南分公司在昆明召开了《全省非车产品经理2018年经营总结及2019年发展讨论》，分公司财意险部、全省非车产品经理及各险种组长共38人参与会议。会议从财意险部经理张旭的“如何做一名合格的非车产品经理”报告开始，团意险经理周霞就“销售技巧”进行了培训。会议围绕“懂经营、会算账、能拓展、重协调”四个核心能力开展，各险种核保人与非车产品经理就目标客户、目标产品、搭平台、提



技能进行了充分的交流，红河、昭通、文山、丽江、楚雄、版纳六家机构优秀代表进行非车发展经验分享。

平安产险分公司副总经理彭炬出席会议并对2019年非车发展提出总要求，指出机构在快速发展的同时，从全局形势出发，把握机遇，合规经营。最后，彭炬勉励财意险部核保人与全省非车经理提高自身素养，激发机构非车产品推动力，为2019年非车业务高速增长做好准备。

平安产险云南分公司 赵俊语 / 王兴业

云南省人民政府副省长和良辉肯定人保财险大灾理赔工作

11月14日，因受11.3白格堰塞湖泄流洪峰过境影响，云南省迪庆州维西县塔城镇其宗村多户民房被大水冲毁，大面积农田被淹，造成严重的经济损失。

11月17日，云南省人民政府副省长和良辉、迪庆州州长齐建新、香格里拉市市长陈群深入迪庆灾区一线看望慰问受灾群众，实地查看受灾情况，指导抢险救灾和恢复重建工作。在上江乡仕旺村，和良辉副省长对人保财险此次灾后理赔相关工作的安排部署及公司承保农业保险、民房保险以来积极发挥的保险保障职能、在服务地方经济社会发展所作的贡献予以肯定，他指出，“人保财险在此次大灾中主动作为，工作到位，发挥了保险重要作用，希望人保财险在后续理赔中赔付要及时，赔

款要尽快到位。”

11.3金沙江堰塞湖洪峰过境让迪庆州境内十一个乡镇受灾，造成严重经济损失，根据灾害情况，人保财险迪庆州分公司高度重视，主动与州、县（市）政府各级部门对接，根据多次大灾的理赔经验，制定紧急预案并成立领导工作小组，11月15日，理赔条线人员分成六个理赔查勘小组赶往灾区迅速有效地开展理赔查勘工作，在受灾每一个乡镇分别设立报案点，认真收集、了解损失情况。

11月16日，人保财险云南省分公司安排理赔专家到迪庆指导、协助灾后理赔工作，由人保财险迪庆州分公司主要负责人带队，省、州、县三级机构领导参加了香格里拉市“11.3”金沙江白格堰塞湖泄洪灾后重建现场推进会，认真领会陈群市长的

讲话精神。17日，香格里拉市副市长和雨、上江乡书记舒永全两位领导全程陪同省、州、县三级机构领导小组深入灾区查看受灾情况。

据悉，因民政局为全县居民在人保财险投保政策性农村住房保险，11月15日，接到消息后，人保财险迪庆州分公司迅速组织查勘人员携带慰问物品前往现场，会同当地政府及民政部门查勘落实，并于同日下午16时完成全部查勘任务，共统计受灾户12户。11月16日，人保财险迪庆州分公司着手案件处理，截至16时03分，已完成系统操作全流程，共赔付10.15万元。

后续理赔工作仍然有条不紊进行着，人保财险云南省分公司将全面贯彻落实和良辉副省长的重



要指示精神，听从各级党委政府及相关部门的统一安排，用实际行动践行“人民保险，服务于民”的服务宗旨，积极做好大灾理赔工作，让群众满意，让政府放心。

人保财险云南省分公司 / 麻文东

人保财险沧源支公司签出全省首单蔬菜 (辣椒)价格指数保险

2018年11月14日，人保财险沧源支公司签出全省首单蔬菜(辣椒)价格指数保险，为沧源县班洪乡种植的940亩辣椒承担价格指数风险，签单保费47万元，当好市场风险的护卫员，为全县脱贫攻坚再添新力。

在保险责任期间内，当投保辣椒的平均价格低于目标价格时，视为保险事故发生，保险人按保险合同的约定负责赔偿。朝天椒按平均亩产1000公斤，目标价格10元/公斤计，保额为：10000元/亩。投保时约定辣椒执行目标价格为10元/公斤，四个月保险到期后，若保险期限内所有交易价平均值为9元/公斤，视为保险事故发生，被保险人可获得赔付金额为： $(10-9) \times 1000 \times 10 = 10000$ 元。

今年以来，人保财险沧源支公司提出了“主动投身服务地方经济发展、融入脱贫攻坚工作当

中”的发展思路，多次向县委、县政府请示汇报，积极与班洪乡政府沟通协调，找准产品定位，对接当地政府产业精准扶贫的相关政策，提出了开办辣椒价格指数保险，得到了政府的大力支持和相关企业的积极响应，最终顺利签单。

为将价格调控与市场保险有机结合，建立和完善农产品价格形成机制，人保财险沧源支公司与班洪乡人民政府签订《沧源县辣椒目标价格指数保险协议》，按照“政府引导、市场运作、自主自愿、协同推进”的原则，以辣椒目标价格指数保险为主要内容的农产品政策保险制度，在市场价格低于目标价格时“托底保本”补贴生产者，增强农民抵御市场价格风险的能力，促进农民增收和市场价格稳定。

人保财险沧源支公司 / 汪鹏军

中银保险云南分公司开展案例警示教育

11月13日，中银保险云南分公司组织全体员工观看了总公司下发的《案例警示教育片(六)》。

警示教育片讲述了《疯狂的贪欲》和《一起盗窃尾箱案引发的反思》两个案例。案例中的银行工

作人员在个人欲望的驱使下逐步淡漠了法制观念，更是置各项规章制度于不顾，铤而走险，利用工作和职务的便利谋取私利，走上了违法犯罪的道路，给单位、家庭和个人造成了难以挽回的损失，教训是深刻的、令人痛心的。

由于是发生在集团内的真实案例，因此给大家的触动和警示更加深刻。作为中银集团的员工，首先要“知法懂法”、“敬法畏法”，同时日常工作要始终坚持“合规前提”，严格遵守和执行各项规章制度，把依法合规经营的理念贯穿到每一个岗位、每一位员工、每一项工作中。

观看结束后，分公司纪委书记莫正山作了总结并对大家提出三点要求：一是全体员工要树立正确的人生观、价值观，奉公守法，恪守道德底线，不越纪律红线，防微杜渐，警钟长鸣，自觉抵制各种腐朽诱惑。二是作为金融行业员工，要切实提高合规意识，严格遵守规章制度，认真履行保险行业监管规定，严禁在工作中发生职务侵占、收受客户好

处费、编制虚假客户资料、虚假理赔等问题，保障业务发展依法合规。三是分公司风险管理与合规部要与业务管理部门联合，加强业务流程审批管理和监督职能，分公司纪委要加强监督执纪职能，切实保障每一位员工都能做到有规必依，按章办事，合规操作。随后，为严格落实保密纪律，分公司党务监察岗、纪委委员一同及时销毁光盘，并将销毁视频发送至“清风之窗”微信群。

通过本次案例警示教育学习，使全体员工进一步增强了法制观念和纪律意识，提高了拒腐防变的自觉性。分公司纪委也将继续紧紧围绕总公司纪检监察工作要求，以高度的责任感，持续有效开展警示教育，引导全体员工筑牢道德防线，远离职务犯罪；告诫全体员工牢固树立合规意识，严守政治纪律和政治规矩，在分公司内建立起廉洁从业、简单清新、合规向上的企业文化和工作氛围，为分公司健康、稳定、持续地发展提供强有力的保障。

中银保险云南分公司 / 李善燕

昭通市人民政府代表团 赴锦泰保险考察地方特色农业保险

2018年11月19日至11月22日，昭通市人民政府金融办副主任丁永帅带领昭通市政府代表团一行莅临锦泰保险考察，代表团成员包括市农业局、市林业局、市财政局、市保险行业协会及昭阳区、鲁甸县、镇雄县等相关单位分管领导和工作人员。锦泰财产保险公司党委书记、董事长邓明湘，副总经理万福江及云南分公司负责人等相关人员与到访客人进行座谈。双方重点就公司服务昭通市“三农”工作、助推脱贫攻坚、参与农业现代化建设和服务支持昭通市社会经济发展等进行了深入交流。

邓明湘董事长对丁副主任一行莅临公司表示热烈欢迎，并介绍了锦泰保险情况。总公司农险部向昭通市政府代表团介绍了公司农险发展历程、创新发展情况、代表性农险产品开展情况、公司精准扶贫工作开展情况以及支持昭通市产业脱贫和社会经济发展的计划。

丁副主任高度赞扬了锦泰保险在服务“三农”

和助推脱贫攻坚方面所取得的成绩，并介绍了昭通市市情以及昭通市对金融保险业的奖励支持政策。丁副主任表示，欢迎锦泰保险到昭通市投资兴业，参与当地经济社会建设，支持特色优势产业发展，助推脱贫攻坚工作再上新台阶，昭通市政府将一如既往地关心和支持公司在昭通的发展，并就下一步双方开展“政保合作”提出了三点希望：一是希望锦泰保险到昭通市设立分支机构，抓住昭通市保险市场发展机遇；二是希望锦泰保险能发挥专业优势，为昭通市苹果、花椒等六大重点农业产业发展设计配套保险方案，协助建立健全昭通市农业保险支持保障体系；三是希望公司将特色农险领域的经验和做法复制推广到昭通市，尽早实现项目落地。

座谈会后，昭通市政府代表团在公司相关工作人员的陪同下，先后到成都市新津县、陕西省韩城市和陕西省延安市实地调研、考察了生猪价格指数保险、花椒综合指数保险和苹果价格指数

保险的开展情况，并与陕西省韩城市、延安市等相关政府部门及参保企业、农户进行了座谈交流。

下一阶段，锦泰保险云南分公司将在总公司的指导和支持下，积极参与在昭通市开展的“保险支持深度贫困地区脱贫攻坚示范县”试点工作，结合该市高原特色农业发展的特点，主动创新，不断从险种供给侧进行丰富和细化延伸，扩大农业保险范围，以更好的支持和服务昭通市“三农”

发展、产业脱贫工作；同时，作为一家国有企业，云南分公司也将认真履行社会责任，充分依托和发挥锦泰保险的农险经营特色和优势，通过农险积极支持扶贫工作，加强“三农”的一线调研，充分了解农业、农村和农民的真实保险需求，积极探索保险扶贫新模式，专注地方特色农险创新，为云南省保险扶贫事业、服务云南乡村振兴战略贡献锦泰保险力量。

锦泰保险云南分公司

锦泰保险云南分公司受邀参加昆明市西山区优化营商环境工作会并与西山区政府签订合作框架协议

2018年11月20日，锦泰保险云南分公司受邀参加昆明市西山区2018年招商推介暨优化营商环境工作会议。

会上，云南分公司与西山区人民政府签订了合作框架协议，合作内容及项目包括聚焦实体经济发展、支持经济转型、改善公共服务、辅助社会管理、服务“三农”建设和助力乡村振兴等方面。下一步，云南分公司将积极主动加强与西山区政府及相关政府主管部门的对接，在逐步与西山区开展金融保险合作的同时，进一步加强政保合作，提升锦泰保险在当地的品牌形象、促进推动分公司的业务发展。



锦泰保险云南分公司

都邦财险云南分公司曲靖中心支公司开展创建文明城市活动

为认真贯彻落实近期银保监会、原云南银监局和曲靖市委、市政府的各项工作要求，推动曲靖金融系统及促进公司持续健康的发展，根据中国银监会曲靖监管分局办公室《关于召开2018年曲靖金融系统系列工作推进会议的通知》（曲银监办便函〔2018〕46号）以及曲靖市创建全国文明城市工作领导小组办公室《关于认真整改落实创建全国文明城市工作第三方测评反馈问题的通知》（曲创文办字〔2018〕23号）的要求，公司高度重视此次活动，根据相关文件及通知要求，



认真组织、积极开展“文明城市”创建活动。

曲靖中支根据《曲靖市创建全国文明城市窗口单位工作要点梳理》要求，结合公司实际情况，在公司内部粘贴相应宣传标语，重点从社会主义核心价值观，诚信、讲文明树新风、公民基本道德规范，行业规范，投诉处理机制等方面开展相关工作，积极响应创文明城市活动。

创建全国文明城市，意义重大、影响深远，是推动曲靖市建设发展、提升城市文明程度、改

善市民生活质量、打造曲靖市对外形象的需要，是一件关乎长远发展和民生福祉的大事，承载着人民群众的共同梦想。文明城市创建工作是一项综合性、系统性的工程，涉及面广，工作量大，都邦财险曲靖中支作为有责任、有担当的保险企业，一定会认真组织、积极行动，及时发现问题，解决问题，为创文明城市工作贡献自己的一份力。

都邦财险曲靖中支

国寿财险云南省分公司召开 2019 年开门红暨农险业务启动大会



11月28日，国寿财险云南省分公司召开2019年开门红暨农险业务启动大会，分公司中层以上干部、员工代表，基层单位主要负责人、农险分管领导在主会场参会，其他干部员工通过视频参会。会上，杨峥嵘副总经理宣导了2019年政策性农险推动考核奖惩办法；张冬松副总经理宣导2019年开门红企划方案，财务会计部和人力资源部分别宣导2019年相关工作安排，部分单位作了交流发言，本部相关部门进行表态发言。李永平总经理向18家经营单位授予开门战旗，要求全省系统上下：一是全面唱响二次创业主旋律；二是大力抢抓农险发展机遇；三是全力抢抓车险商改发展机遇；四是全面实施责任险“扩量精耕”



一把手工程；五是提前部署，坚决打赢开门红首战。以开局就是决战、起步就要冲刺的劲头，全面唱响二次创业的主旋律，确保明年开门必红、首战必胜，为推动公司转型升级、高质量发展、全面达成规模效益双优目标奠定坚实基础。

国寿财险云南省分公司

国寿财险云南省分公司与云南农业信贷担保公司 签署合作协议

11月16日，国寿财险云南省分公司与云南农业信贷担保有限公司签署合作协议，李永平总经理、农担公司郭影董事长及双方相关业务部门负责人共同出席签约仪式。双方各州市机构班子成员及相关部门负责人同步视频见证签约。根据协议，双方将开展“保担”合作创新、重点客户建档与互荐、项目共服共管、风险管理共担等方面的合作，共同提升战略水平和创新能力，实现互利共赢。



国寿财险云南省分公司

· 公司简讯 人身险 ·

人保健康云南分公司召开向高质量发展转型 业务发展研讨会

为深入贯彻落实集团“3411工程”，坚持“创新发展、加快转型”的指导思想，推动人保健康云南分公司向高质量发展转型，收口2018年各项工作，并安排部署2019年开门红工作，11月9日-10日，人保健康云南分公司召开向高质量发展转型业务发展研讨会，分公司班子成员、各中支及各部门主要负责人参加了会议。

会上，云南分公司总经理惠建发通报了云南分公司2018年3季度业务达成情况，为各中支公司业务发展情况进行了点评，并传达了总公司领导在沈阳医保个账现场工作会议上的讲话精神。

各中心支公司、分公司各部门针对向高质量发展转型讨论活动开展情况；2018年度经营管理收口准备情况；2019年开门红建议和2019年开门红工作部署等方面进行了汇报。

在集中研讨阶段，大家纷纷表示，这次讨论活动提振了干部员工要发展的士气、激发了干部员工求发展的信心，相信在全辖干部员工的共同努力下，人保健康云南分公司一定能实现向高质量发展转型。

惠建发总经理表示，这次研讨会达到了预期目



的，开得很成功。充分说明了云南分公司全辖干部员工对转型发展的迫切期望。他要求，一是在今后的工作中，大家要解放思想，相互提意见建议，促进共同进步。二是强化执行力，提升工作效能。要主动作为、勇于担当、协同发展。三是加强新科技应用，强化科技赋能，运用新技术、新手段构建差异化和专业化发展之路。四是社保渠道要以云南省委、省政府“三张牌”做为推手，认真研究长期护理保险、工伤补充保险、保险扶贫攻坚以及政府委托业务的综合开拓。五是个险渠道要借助雄鹰成长计划推动团队建设，银保、互动、税优作为公司发展的重要途径，要勇于突破、发展创新。健管要提升专业服务能力，做出特色、实现价值创造。

人保健康云南分公司 / 李晶晶

太平人寿云南分公司 交通安全体验课专属高端场成功举办

11月3日下午，太平人寿云南分公司在中信银行世纪城支行开展了“太平手拉手公益”之交通安全体验课高端场，通过寓教于乐的互动形式为到场小朋友普及交通安全知识，最大程度保障每一位小客户的安全。

本次交通安全魔法箱课程作为太平人寿2018年客服节的重要活动之一，是太平人寿落实公安部交通管理局、团中央少年部“交通安全体验课”公益示范活动项目的太平手拉手公益品牌的明星活动。

11月3日当天，现场共11组亲子家庭参与了本次活动。本次课程由云南分公司客服人员主讲。为更贴合活动主题，提升与小朋友的互动，客服人员穿戴上交警装备出场，一出场就吸引了小朋友们的注意。从开场热身活动开始，便有小礼品不断激励着现场孩子们参与。在约一小时的课程中，小朋友们积极参与课堂互动，学习到了很多交通安全知识，增强了交通安全理念。活动最后，作为对孩子们积极参与学习的鼓励，每一位小朋友都获得一本由太平人寿总公司与中国少年儿童新闻出版总社联合颁发的爱心证书。



中信银行工作人员这样评价活动：“这类活动效果蛮好的。现场气氛活跃，互动也多，小朋友们都很投入！很适合老客户加温经营！”看到大大小小客户积极地参与、银行的好评，银保伙伴表示十分期待下一场合作的开展。

太平人寿云南分公司运营部 / 阳芳婷

人保健康云南分公司纪委落实巡视巡察工作

2018年11月7日上午，人保健康云南分公司纪委召开纪委扩大会议，就落实《中共中国人民健康保险股份有限公司党委持续深化巡视反馈意见整改工作方案》、做好云南分公司巡视巡察相关准备工作进行安排部署。

会议对缪建民同志在集团党委听取2018年新一轮第一批次巡视工作汇报会上的讲话精神进行了学习。纪检监察部 / 审计部负责人从准确理解巡视工作的内涵，巡视工作的主要内容，对“四种关系”的理解，进场后的工作流程及巡视工作具体方法五个方面对巡视工作进行了解读。

会上，分公司纪委书记孙纪刚同志对下一步工

作提出要求：一是目前内外部监管形势愈发严峻，传达缪总讲话精神、参加集团警示教育大会等一系列活动旨在向各部门再次强调纪律意识、灌输合规意识，大家应高度重视，认真履行合规和风控职能。二是各部门负责人要准确把握自身作为国有企业、金融企业省级公司中层干部的身份定位，严格要求自己，在规矩和制度的框架内办事，绝不能剑走偏锋，搞新的企业特殊论。三是按照《中共中国人民健康保险股份有限公司党委持续深化巡视反馈意见整改工作方案》要求，做好整改工作，举一反三，推动全面从严治党的进一步落实。四是近期关于巡视巡察相关工作文件比较集中，且具有关联

性、延续性，各部门要在学习缪总讲话的基础上，进一步学习《宋福兴同志在公司党委巡视巡察工作五年规划实施启动大会上的讲话》和《董清秀同志关于公司党委巡视巡察工作五年规划解读》，以及总公司印发的巡视巡察工作规划、巡视工作办法、巡察工作实施意见等相关文件，从完善制度层面、

操作执行层面积极开展对照检查，提前做好迎接集团、总公司巡视的相关准备工作。

会议由纪委书记孙纪刚同志主持，分公司纪委委员、在昆的中支纪委书记及分公司各部门负责人参加会议。

人保健康云南分公司 / 姜健颖

龙陵县召开 2018 年关爱女性健康保险工作会议

11月9日，2018年关爱女性健康保险工作推进会议在龙陵县宏程商务酒店二楼会议室召开。龙陵县妇女联合会主席赵燕梓、中国人寿龙陵县支公司经理徐荣进、龙陵县妇女联合会副主席陈兰香、龙陵县妇女联合会关爱女性健康保险工作负责人杨菊梅、各乡镇、县直党政机关、企事业单位妇联、妇委会分管领导、妇联负责人、关爱女性健康保险工作经办人及中国人寿龙陵县支公司团体业务部全体人员共76人参加会议。

会议首先由龙陵县妇联副主席陈兰香传达保山市2018年关爱女性健康保险工作启动会议精神；其次由中国人寿龙陵县支公司经理徐荣进对2018年《龙陵县关爱女性健康保险方案》进行讲解；最后由龙陵县妇联主席赵燕梓从我国社会老龄化、百姓保险意识、龙陵县脱贫攻坚、中国人寿的社会责任等方面，深入浅出的阐述了关爱女性健康保险工作的迫切性、必要性和重要性，并对2018年的关爱女性健康保险工作做了安排：

一是统一思想、提高认识。各乡镇、县直各部门，要将脱贫攻坚和妇女健康保险工作有机结合起来。妇女健康保险是脱贫攻坚中不可缺少的一环，是非常重要的一项工作，各级工作人员要增强责任心，不能让整个家庭因妇女患女性特定癌症致贫、返贫。二是加强领导、抓好落实。各级妇联领导要切实关注好本单位、村、社区妇女健康保险工作的进展情况，对工作进展慢的要特别帮助，使之与脱贫攻坚齐头并进，取得实效；三是加大宣传、全面铺开。要以形式多样的手段扩大宣传效果，要横向到底、纵向到边、不留盲区、不留死角，要充分利用报刊、互联网、电视、广播、微信等媒体资源，广泛宣传，做到家喻户晓，



使更多的妇女了解妇女健康保险，从而自觉投保；四是工作规范、提高质量。各级妇联要在收费过程中认真登记造册，不得漏登、错登各投保人的信息，有出险情况时协助投保人出具相关的证明材料，为快速理赔创造条件；五是简化管理手续、提高服务质量。中国人寿县支公司要切实履行好理赔服务职责，尽量简化手续，缩短理赔时间，要让广大妇女感受到投保容易，理赔也容易；让



妇女健康保险工作在社会上形成良好口碑；让以后的妇女健康保险工作越来越简单，覆盖面越来越广，最终使全县妇女的投保率达 100%。

参加会议的各乡、镇妇联、县直党政机关、企事业单位各妇联、妇委会人员表示，一定按会议的要求和安排部署，把妇女健康保险这个惠民工程落到实处，把好事办好、实事做细，宣传到人、服务到人，使更多的妇女懂得妇女健康保险并自觉投保。

据了解，龙陵县妇女健康保险工作得到了县

妇联的高度重视，为落实好上级的工作部署。2018 年，龙陵县成立了妇女健康保险工作推动领导小组，专项工作由县妇联和中国人寿龙陵县支公司共同负责推动，各乡、镇妇联、县直党政机关、企事业单位各妇联、妇委会积极支持，各级妇联组织职责分明，相互协调配合，共同努力，力争使此项工作的考核在全市名列前茅。

中国人寿龙陵县支公司 / 杨连忠

人保健康云南分公司召开反洗钱专题会议

2018 年 11 月 7 日，人保健康云南分公司召开反洗钱专题会议，对反洗钱的相关工作进行培训及风险提示。会议由法律合规部 / 风险管理部负责人主持，分公司党委委员、纪委书记、副总经理孙纪刚，各部门负责人及各部门反洗钱兼岗人员参加会议。

会议首先对朱斌同志在 2018 年云南省反洗钱形式通报会议上的讲话内容进行了学习，进一步了解当前反洗钱工作面临的形势、反洗钱工作存在的主要问题及下一步反洗钱工作任务及监管要求。分公司法律合规部 / 风险管理部对强化客户身份识别，业务办理中客户有效身份证件提供，过期身份证件或身份证明文件处置流程、交易记录资料保存等反洗钱相关工作进行培训，同时对客户风险等级评估工作中存在的时效性问题进行风险提示。

反洗钱工作分管领导孙纪刚总对下一步工作提出具体要求。一是提高思想站位，公司各部门负责人、各反洗钱岗位人员要深刻认识反洗钱严峻形



势，要有全局意识和系统思维，扎实推进公司系统反洗钱工作；二是落实主体责任，严格按照各部门、各业务条线在反洗钱工作中的定位和职责，切实加强反洗钱合规和风险控制；三是强化沟通协作，充分发挥反洗钱牵头部门的作用，强化部门间协作，提高反洗钱工作的有效性。四是积极认真整改。对反洗钱工作中存在的不足与问题，要及时进行整改，不断提升全系统反洗钱风险预警能力。

人保健康云南分公司

太平人寿云南分公司邀你一起走进科技与自然世界

11 月 11 日，太平人寿云南分公司邀请亲子客户 100 余名走进动物博物馆，观看各类生物标本并

学习动物科普知识，进行科学实验，走近科技与自然。



活动当天，受邀客户早早抵达现场，签到进入后，看到恐龙、有大象等多种类的动物标本，博物馆里传来阵阵孩童惊喜的尖叫声。博物馆里展示了各类两栖爬行动物、鸟类标本、湿地景观、水生生物及亚热带模拟自然生态景观等，让孩子们宛如进入了真实的自然世界。

在活动现场四楼影厅内，小朋友们通过科学实验，一起认识特斯拉线圈、认识水果钢琴、认识各类惰性气体遇电的反应，一起动手做小椅子。整个过程学习知识与体验互动结合，让孩子与家长度过了一段美好的亲子时光。

通过良好的互动与动手DIY，大小小朋友们享受了一场科技与自然结合的盛宴，让孩子从小爱上科学，爱上科技，爱上生物。体验结束，仍有不少小朋友驻留科学实验地，争先恐后弹奏一曲水果钢琴曲。活动结束后抽奖送出目前最小的无人机，更是引来阵阵欢呼。

太平人寿云南分公司 / 阳芳婷

金猪献瑞喜迎门 满分福爱送万家

——平安人寿云南分公司 2019 年开门红启动会圆满举办

平安人寿云南分公司 2019 年开门红启动会于 2018 年 11 月 11 日在翠湖宾馆隆重举办，寿险云南分公司总经理室总经理周爱工、总经理室副总经理李涛、总经理室副总经理毛蔓蹇、总经理室白柯欣、总经理室贾乐，云南分公司王娅菲、董力菲、王鑫莅临会议，各部课经理、区经理、三级机构总经理、职能部门长，网点负责人等共计 310 人齐聚会场。

喜气洋洋的开场舞拉开会议序幕，舞蹈演员们充满热情的舞姿立刻带动了全场气氛，舞台下掌声雷动，欢呼声不断。会议伊始，对 2018 年人力、佣金、双分、双福达成率优秀的部课经理进行了表彰，接下来由白柯欣总带来了大家最为关心的开门红宣导，宣导从产品策略、专项支持、方案宣导及资源支持几个方面进行了阐述，特别是方案中的重磅出游奖励最为吸睛，马来西亚最美岛屿兰卡威；

菲律宾七千多个岛屿排名前十的薄荷岛 + 宿雾岛；浪漫国度俄罗斯；印度洋上的明珠斯里兰卡；尼罗河边的神秘国度埃及，把大家带入了一个个美丽的异域他乡，领略了不同的异域风情。随后，后援毛蔓蹇总为队伍带来了“后援助力开门红”的报告，承诺投入最强后援专家为开门红保驾护航。最后周爱工总为大会作了总结，明确了开门红的目标和方向，并对部课经理做了工作要求，台下的部课经理们再次被周总精辟的宣导感染，台下掌声雷动。最为激动人心的莫过于誓师环节，接过军令状后各片区总经理带领自己的区经理、机构总经理，网点负责人郑重宣誓出 2019 年的保费、人力、活动率及人均件数，台下的将士们纷纷摩拳擦掌，对 2019 年开门红达成充满信心。最终伴随着喜庆的开门红音乐，总经理室成员们从向征着丰收、喜悦的金猪

中取出“2019 开门大红”的卷轴，也正式启动了 2019 年开门红，台下一片沸腾。此次大会统一了思想，鼓足了干劲，也预示着平安人寿云南分公司

2019 年开门红!

平安人寿云南分公司 / 邓岚

太平人寿云南分公司运营部用实际行动助力赋能一季

在赋能一季紧张准备中，太平人寿云南分公司运营部通过巡讲形式，助力一线。

运营客服了解仍有很多一线伙伴对医路通、乐享家及 VIP 增值服务具体情况不完全了解，云南分公司客服紧急协调，11 月 13 日晚加班制作专项巡讲课件筹备沟通巡讲。一经公布可以授课，即获得一线队伍争先恐后邀约。

11 月 14 日，太平人寿云南分公司副总经理李旭在昆明中支二支、四支连讲两场，开启第一波巡讲。李旭从共享单车解决出行最后一公里引入话题，向一线伙伴介绍了打通就医最后一公里的“医路通”。随后，李旭与大家介绍 VIP 等级划分与对应的增值服务，强调了 VIP 增值服务与医路通服务的互补性与共同服务宗旨，更加明确客服增值服务的价值和作用——超越产品，让服务成为产品功能的延伸。紧接着，李旭用“老去了去



哪住”的未来定位与案例，作为乐享家服务开篇，向会场人员介绍了乐享家的全国布局、会员资格权益和各社区体验情况及预约流程。抑扬顿挫又风趣幽默的讲解，再加上朴实无华的身边案例切入与互动，让现场伙伴听的认真又入迷，大家直呼这场授课就如“及时雨”，来的“刚刚好”。

太平人寿云南分公司 / 阳芳婷

太平人寿云南分公司首场“智未来，臻太平”主题科技体验活动圆满举办

11 月 16 日，太平人寿云南分公司“智未来，臻太平”主题科技盛宴在万达双塔 65 楼高层顺利举办，80 余位内外部客户莅临现场，体验不一般的科技之旅。

据悉，本次活动为太平人寿云南分公司联合昆明万达投资有限公司、大疆创新举办，力邀众多中高端嘉宾在万达 300 米高空俯瞰昆明，在高空体验大疆无人机科技。

活动当天，客户在莅临高层会议现场后，即开心的参观着，拿着手机记录下窗外的昆明。活动开始，首先由万达投资有限公司代表向在场嘉宾介绍了作为活动场地的万达双塔，让到场嘉宾纷纷感叹

场地的“高大上”。接着，太平人寿昆明中支个险分管总邢锐先生为现场嘉宾介绍了太平人寿及赋能第一期产品“卓越智臻”。临尾，邢锐总还向现场嘉宾细致的介绍了解决就医“最后一公里”的医路通增值服务，让现场嘉宾纷纷感叹太平人寿不一般的综合实力。随着一段精彩的无人机展示视频后，大疆创新科技人员现场为嘉宾带来了无人机科技表演。随后，客户或前往无人机穿越障碍赛区试飞体验，或在大舞台体验惊险刺激的虚拟飞行，或在无人机科技展示区走近大疆各项创新科技，如无人机、VR 科技等，或品味精美的茶歇，或三三两两聚在一起叙叙情谊，享受着这惬意的午后时光。

更惊喜的是，在活动现场，万达更为现场嘉宾开放316米高空停机坪俯瞰昆明，让登上停机坪的嘉宾们纷纷留下了花式自拍留念，更有嘉宾登顶后久久不愿离去只为多一些时间享受这难得的“换个高度看昆明”。活动结束后，众多参与人员纷纷晒微信朋友圈，记录下自己与太平人寿度过的不一般午后时光！

智未来，臻太平！在“科技太平”与“健康太平”理念指引下，太平人寿云南分公司将持续推出更多精彩服务项目，为更多内外部客户提供卓越的服务体验，共度“不一般”的时光！



太平人寿云南分公司 / 阳芳婷

人保寿险官渡支公司组织开展 “缅怀革命先烈·备战开门红”主题活动

为进一步强化党支部在引领公司转型发展的战斗堡垒作用，2018年11月17日，在“开门红”来临之际，人保寿险官渡支公司在昆明市黑龙潭公园组织开展“缅怀革命先烈·备战开门红”主题活动。

在支公司经理张小刚的带领下，45位内外勤员工在革命先烈的墓碑前敬献菊花，缅怀了革命先烈。4位党员同志在烈士墓前，面对党旗，重温了入党誓词；8位共青团团员也高举共青团旗，向革命先烈鞠躬表达了崇敬之意；随后，全体回顾了革命先烈的英勇事迹。大家纷纷表态，将不断坚定理想信念，紧跟公司节奏，拿出新举措、展示新形象，以昂扬的斗志、饱满的热情，将最好的产品和最高的保障送给更多的家庭，在实现公司共同理想的同时，实现自己的个人理想。



通过本次活动，官渡支公司进一步统一了思想，凝聚了力量，坚定了信念，将在开门红中发扬奋勇拼搏精神，全力以赴打响打赢开门红！

人保寿险云南省分公司 / 张瑾

华夏保险云南分公司喜迎七周年司庆

11月17日是一个特殊的日子，华夏保险云南分公司迎来了七周年生日，分公司全体员工带着家属共同分享了这一喜庆时刻。为迎接员工和家属的到来，分公司办公楼布置一新，让到场的嘉宾感受到了浓浓的司庆氛围，更有4位“小华”萌态十足，让每一位到场的嘉宾都争相合影。上午10点，

庆典正式开始，分公司党委书记、总经理王一在会上作了重要讲话。上午10点，庆典正式开始，分公司党委书记、总经理王一在会上作了重要讲话。王一同志在讲话中指出，今天，对每一名华夏云分人来讲，是值得庆贺、值得回忆、值得纪念的日子，在公司七周年的节日，我们总是不会忘记过去，

不会忘记过去七年中，在激烈的市场竞争大潮中，全体华夏云分人团结拼搏、艰苦创业所迈过的每一步。七年来，在全体同仁的奋战下，公司积累了151亿元的新单保费，26亿元的续期保费，发展速度之快，震撼市场。2018年，公司新单保费稳居市场第一，原保费稳居市场第二。成就的取得得益于员工的辛勤付出，员工的家属，毅然承担起照顾子女、孝养父母的家庭重担，没有员工及其家属给予公司的支持和理解，没有付出与奉献，就不会有公司今天的成功！仪式现场，邀请到家属代表进行分享，分别从员工孩子和员工家长的角度，讲述了华夏员工工作及生活中的模样，也感谢了公司的温暖与体贴，希望公司发展更上一层楼。

至此迎来了最为欢乐的公司生日环节，在温馨的生生日歌中，华夏保险云南分公司总经理室成员与员工家属一起为大家切蛋糕，将司庆的温馨氛围推向最高。会后，为给员工及家属留下美好的记忆，特组织“游园会”司庆活动，快乐飞镖、小华对对碰、心跳加速、完美小华、背球接力……公司职场内欢歌笑语、激情昂扬。七彩的气球映照出欢笑的笑脸，



通关的喜悦伴随着热烈的掌声，大家陪伴着自己的家属，尽情地游戏、忘我地欢笑。

七周年是一座丰碑，七周年司庆更是全体华夏云分人艰苦奋斗、创造一家受人尊敬公司的新起点。迈向第八年的华夏云分人心系发展、心怀感恩，在温暖的幸福大家庭中一定能够取得更快的成长，一定能够把华夏家园建设得越来越好，每一位华夏云分人一定能够越来越多地享受到公司发展的成果！一起携手共创更加美好的明天！

华夏保险云南分公司

太平人寿云南分公司 “太平邀您圆孩子一个航天梦”亲子体验营成功举办

11月18日，太平人寿云南分公司“太平邀您圆孩子一个航天梦”亲子体验营顺利举办，70个亲子家庭100%如约到场参与体验，与太平人寿共度一段美好的家文化亲子时光。

据悉，“太平邀您圆孩子一个航天梦”是太平人寿云南分公司2018年推出的最新服务项目之一。12日，第一期研习营一经公布报名，仅一天时间，全场70个家庭名额即被抢空，仍有不少客户因慢一步错过报名而遗憾不已。

活动当天，70个亲子家庭按时抵达活动现场，一起走进“航空世界”。在这里，70个亲子家庭分别体验了以下四个项目：一是近距离走近播音737真机，认真聆听“航空员叔叔”介绍飞机构造，再登上飞机扮演空乘或乘客，体验了一次登机之旅；二是走进科普长廊，了解航空发展史、昆明



长水机场的布局及模拟飞行体验；三是走进无人机世界，了解无人机知识、体验无人机虚拟飞行及观看无人机穿越障碍物表演；四是与爸爸妈妈一起动手亲自组装自己的手工航模，为自己的玩具们新增一个“好朋友”。在占尽天时地利的现场，近距离的观看长水机场飞机起降，让孩子们惊叫迭迭。在活动现场，更有教育专家为众多爸

爸爸妈妈带来亲子教育课堂，让家长们大呼有所值得。一天体验营结束，孩子们更获得由“加油少儿”准备的研习营荣誉证书。

一天充实的体验营之旅，让 70 个家庭在太平

人寿云南分公司度过了一段愉快的亲子时光。不少参与者纷纷反馈太平人寿客服活动就是不一样，也希望太平人寿持续多举办类似活动，让孩子们有一个“寓教于乐”的成长之旅。

太平人寿云南分公司 / 阳芳婷

华夏保险普洱中支开展 2018 年秋季公益行动

11 月 20 日上午，为弘扬尊老、爱老的传统美德，华夏保险普洱中支开展 2018 年秋季公益行动，志愿者一行 4 人前往当地五一步行街为 2 位贫困老人送去温暖。两位老人是五一步行街的环卫工人，打扫卫生已经有 12 个年头了，没有退休金，每人每月仅 1200 元的工资，两人都疾病缠身，伴有肾衰、高血压、癫痫、心脏病、脑梗等疾病，为了生活每天四点就起床打扫街道卫生，居住环境条件极差，总面积仅 10 平米左右，每月 120 元的房租，房屋里堆满了杂物，房顶瓦片有漏洞，仅用纸板及床单挡住。老人有两个儿子，大儿子



因小时候患脑膜炎脑导致生活不能自理，小儿子在玉溪打工，偶尔补助一些医药费。

华夏人寿普洱中支

太平洋寿险云南分公司助力昆明市 DRGs 医保付费方式改革试点成效显著将扩面推进



12 月 3 日上午，昆明市医疗保险 DRGs 扩面部署动员暨 DRGs 业务培训会召开，标志着 DRGs 付费方式改革将进一步扩面到全市二级公立和三级公立及非公立医院。专家组朱兆芳研究员认为，昆明市是全国绝无仅有的，一步到位在省、市、县三级医疗机构实施 DRGs 付费制度改革全覆盖的唯

一城市，将会为全国 DRGs 付费制度改革推广提供试点经验作出贡献。作为 DRGs 付费方式改革唯一参与的商业保险公司，DRGs 已经由太保寿险总公司立项，并作为医保业务领域核心专业能力建设项目推进。

会议对太平洋寿险云南分公司参与和全力支持推进 DRGs 项目给予充分肯定和感谢，并对 DRGs 扩面工作进行了动员和重点工作部署。太平洋寿险云南分公司副总经理管昕在会上发言，阐述了公司以保障民生、发挥社会管理功能为己任的发展理念和推进 DRGs 项目的决心，表达了云南分公司将在太平洋寿险总公司强有力的指导支持下，坚定不移的配合市人社局、医保局，把 DRGs 支付制度改革工作向纵深推进。

太平洋寿险云南分公司 / 彭怡

• 理赔典范 •

太平财险丘北支公司理赔迅速专业服务 获客户赠送锦旗

日前，客户曾先生和妻子来到太平财险丘北支公司，送来一面“理赔迅速，专业服务”字样的锦旗，感谢太平财险切实维护客户权益、高效理赔的优质服务。

支公司于2018年10月5日接到报案：车辆侧翻，驾驶员1人受伤。太平财险查勘员火速赶往现场，勘查案件现场、到医院查勘人伤、告知理赔服务流程；及时进行车损理赔金额与人伤理赔金额的确认，对保险人进行了理赔。理赔服务过程得到车主曾先生的认可，向公司送来了锦旗表示感谢。

这是客户对专业的认可，对理赔的满意，对太平的赞赏。太平财险丘北支公司始终秉承“一个客户，一个太平”的服务理念，客户的肯定鼓励我们继续以专业、迅速、负责的态度为客户提供服务，让每一位客户都能得到及时理赔，感受到太平财险的优质服务。



太平财险云南分公司 / 朱靳莎

太平人寿云南分公司一次理赔“换来”五份保单

2018年1月31日，客户朱双娥女士为自己投保了太平乐享无忧重大疾病保险、医无忧和超e保两款医疗保险。

2月28日，代理人到客户家拜访，得知客户家里的四个孩子还没有保障，代理人多方面讲解，劝说客户为自己的四个孩子投保了重疾险并又附加重疾豁免。

7月24日，朱女士不幸查出肺上叶恶性肿瘤，10月22日，代理人和客户聊天中得知客户患病后，立即帮客户申请秒赔。公司接到申请后立即调查核实，很快将190497.45元的理赔金额打到客户账上，同时豁免了客户四个孩子的重疾险保费

158599元。

一份保障，除了获得重疾理赔，同时还豁免了高额后续保费。10月24日，朱女士将自己的理赔金额为自己四个孩子分别投保了福寿连连2019，让自己的孩子拥有更全面的保障。

客户从投保到罹患重疾仅仅6个月的时间，客户罹患重疾之后，四个孩子的保费全部豁免，客户的遭遇是不幸的，但保险为这个家庭增添了一份温暖，她将自己的孩子托付给太平人寿让她多了一份安心。

太平人寿云南分公司曲靖中支 / 邓林巧

36分钟13万元，重疾先赔让客户安心治疗

10月25日下午，平安人寿云南分公司本部职场来了一位客户，形色焦虑，面带愁容。理赔人员连忙起身接待，经过简单问询得知：该客户2010年为自己的爱人投保了平安人寿智盈人生、平安康盛保险。十多日前，自己的爱人S先生腹痛不止到医院检查，谁知诊断结果竟是胆管恶性肿瘤并伴部分转移，10月24日刚做完手术。目前S先生正在重症监护室中昏迷不醒。身为家中顶梁柱的S先生突遭不幸，家中还有年迈的老人和幼小的女儿，W女士说着说着忍不住失声痛哭起来。

由于自己购买过重疾保险，W女士便亲自到职场问询理赔相关事宜。理赔人员查询S先生保单

后，投保时间已满两年，本次重疾符合重疾先赔服务流程。理赔人员遂与W女士添加微信，告诉她待S先生病理报告一出即刻联系。

10月30日，W女士发来S先生病理报告，工作人员当即到医院为S先生办理重疾先赔。仅仅36分钟，W女士便收到赔付132000元重疾保险金，并豁免14392元保费的理赔结案短信。

随后W女士致电理赔人员，告知爱人的手术比较成功。平安人寿及时给付的理赔金，缓解了家庭高额医疗费用的压力，感谢平安温暖贴心的理赔关爱服务。

平安人寿云南分公司 / 张竹

中国人寿华坪县支公司赔付首例四癌保险

11月21日，丽江市妇联主席程安蓉女士带领华坪县妇联、中国人寿华坪县支公司、荣将镇党委政府领导一行为华坪县首例四癌保险被保险人进行了现场理赔，为患者赔付保险理赔金5万元。据悉，被保险人钱某某于2018年3月28日在中国人寿参保四癌保险组合计划，保险期间一年。2018年7月3日被保险人因左乳癌在攀枝花市中心医院住院进行手术治疗，2018年11月15日中国人寿根据条款规定，给付被保险人钱某某特定疾病保险金5万元，保险合同终止。

为切实保障妇女健康，进一步推进“关爱妇女健康行动计划”的实施，2018年3月，华坪县妇联和中国人寿华坪县支公司在全县联合启动了关爱女性健康保障计划--四癌（乳腺癌、宫颈癌、卵巢癌、子宫内膜癌）保险。

此计划是与华坪县开展的农村妇女“两癌”免费筛查工作密切相关的，为提高广大家庭的抗

风险能力、防止患癌家庭因病致贫、因病返贫而开展的一项惠民利民的健康保障计划。该计划自实施以来，华坪县各级妇联与中国人寿华坪县支公司紧密配合，积极开展女性健康知识的宣传，提高妇女的自我保健意识和四癌保险的知晓率，截止目前，全县共有740余名妇女参加四癌保险。

获赔家庭表示，四癌保险组合计划是关爱女性健康的一项特定疾病保险，不仅帮助患病家庭减轻了治疗疾病的经济负担，解决了看不起病的问题，同时也为广大妇女和家庭抵御疾病风险、提升幸福指数提供了保障。希望广大妇女增强自我健康保障意识，积极参与关爱女性健康保障计划，让更多不幸患病的妇女和家庭受益。

中国人寿丽江分公司

中国人寿禄劝支公司迅速理赔保险金获锦旗

被保险人黎某某，在中国人寿昆明禄劝支公司于2017年10月25日投保了一份吉祥（B）卡保险业务。2018年10月15日23时左右，被保险人黎某某在家卧室门口撕玉米，在撕玉米过程中，被保险人不小心从卧室外的石凳上摔下，导致头部大量出血，当时就不能说话，被保险人父亲将其抬到家中一直守着。2018年10月16日06时左右，被保险人父亲发现被保险人死亡。经公安机关初步认定为摔伤头部大量出血意外死亡。

2018年10月21日，被保险人家属提供理赔资料到公司业管审核上报于5个工作日内将被保险人身故保险金50000元转入其家属账户。

2018年11月15日下午，被保险人家属特意制作锦旗送到公司表示感谢。



中国人寿昆明禄劝支公司

同患急性心梗和淋巴瘤 快赔 51 万雪中送炭

重大疾病发病率越来越高，但随着科技和医疗水平的不断进步，很多重大疾病都可以做到早发现、早诊断、早治疗。只要获得及时有效的治疗，重大疾病不再是不治之症，甚至有的重大疾病可以完全治愈，但是治疗费用也越来越高。

10月18日，不幸接连患上急性心梗和恶性淋巴瘤的Z先生专门给平安人寿云南分公司送来两面锦旗致谢，51万元的理赔款让他可以更好地接受治疗，拥有更多的选择权。

2015年，在代理人的推荐下，41岁的Z先生为自己投保平安福保单，平安福保额51万元、平安福重疾保额50万元及20份附加住院日额保险。

2018年6月，44岁的Z先生早晨起来活动，出现激烈的胸痛和胸闷、气短、四肢大汗淋漓，急诊入院诊断为“急性心梗”住院治疗。经医院

积极治疗，急性心梗愈后良好，但住院期间检查发现腹腔肿物让Z先生自己及家人心里蒙上了一层阴影。

Z先生急性心梗住院治疗康复出院后，为尽快明确腹腔肿瘤病情立即再次因腹膜后肿物入院治疗，不幸竟被诊断为“恶性淋巴瘤”。为获得更好的治疗效果，Z先生到治疗水平更好的上海去接受手术和治疗。

虽然Z先生有医保，但先后省内、省外4次住院治疗花费了高额的医疗费用，特别是化疗使用的多为进口的医疗药物，而这些均为自费项目。单单在上海的两期化疗，自己便已承担近12万余元的高额费用，而这仅仅是开始，每个阶段治疗所需大量的自费项目、自费药品，都需要巨额的费用来维系。

代理人马女士得知客户病情后，立即进行报案，通过手机安 e 赔上传理赔资料申请理赔。仅 8 个工作日，平安人寿即赔付平安福重大疾病保险金 50 万元、住院日额津贴 7800 元及重疾住院日额保险津贴 9000 元，Z 先生共获赔 51 万余元并豁免 297248 元剩余余期保费。

获赔后，Z 先生为感谢平安人寿情系客户，雪中送炭的理赔金一解燃眉之急，亲自到云南寿险赠送了“优质服务、高效理赔”及“助合家消困苦、为新生保平安”两面锦旗。

Z 先生说虽然自己不幸患了 2 种重疾，但万幸的是前期获得了及时有效的治疗。平安人寿本次 50 多万元及时赔付让自己可以不用为今后的治疗费用发愁，今后会积极治疗，对未来仍然充满信心。

足额的保险保障可以帮助我们在不幸患重疾时能尽早获得及时、有效的治疗，不用为治疗费用担忧，更有尊严、更好的关爱自己和家人。

平安人寿云南分公司 / 左小艳

人保财险 24 小时高效理赔火灾保险

11 月 16 日早上 9 点，人保财险峨山支公司为受灾农户送去 2.39 万元农房火灾保险赔款，距火灾发生不到 24 个小时，公司优质高效的理赔服务赢得政府和广大农户的一致好评。

11 月 15 日 10 时许，峨山县大龙潭乡以他斗村橄榄甸组李世学家的房屋因老人烧火取暖引起火灾致房屋及家具、家用物品被烧毁。接到报案后，人保财险峨山支公司及大龙潭服务咨询点协赔员第一时间赶赴现场查勘，安抚慰问受灾农户，确认属于保险责任后，开通理赔绿色通道，简化管理手续，在短短的 24 个小时之内就把赔款送到农户手中。

百姓利益大于天，在灾难面前，人保财险峨山支公司心系群众，急农户之所急，解农户之所需，



积极践行“人民保险 服务于民”的服务宗旨，尽最大的努力，想尽一切办法，争取在最短的时间支付赔款，为农户灾后迅速恢复生产生活，及时重建家园提供力所能及的帮助。

人保财险峨山支公司 / 普桂芬

太平人寿一天赔付 20 万元身故保险金 抚慰客户家属

“我很年轻！我很健康！我不需要保险！”这样想你就错了，疾病和意外并不会因你年轻而对你特殊照顾！

云南省德宏傣族景颇族自治州的一名 90 后的姑娘陶陶，长的漂亮还能歌善舞，是父母的骄掌上

明珠，是朋友眼中上天眷顾的幸运儿。

然而，三周前陶陶无明显诱因开始出现腹痛，到社区卫生院就诊，输液后不见任何好转；后又口服中药治疗，治疗一天后反而觉得腹痛加重。同时脸上又开始出现片状丘疹、红斑，后到云南

省第二人民医院就诊，完善相关检查后确诊为“系统性红斑狼疮，累及器官或系统，急性肾衰竭”。

2018年9月8日陶陶永远地离开了她的父母和朋友，从发现症状到去世仅三周的时间。生与死总是来的这样毫无预兆，她还没有好好的孝敬父母，还有太多的地方没走过，太多的美好没经历过！

人死不能复生，但对于无人尽孝的父母来讲，唯一值得庆幸的事情是：陶陶2017年3月在太平人寿为自己投保了保额20万元的《太平人寿福禄倍至B款两全保险+太平人寿附加福禄备至

重大疾病保险》，年交保费6040元。在接到客户95589理赔报案后，公司理赔服务人员主动沟通客户，安抚家属，送去公司慰问并协助准备理赔资料，客户家属申请理赔后，仅用1天时间，便获得理赔给付20万元疾病身故保险金。

陶陶虽然来不及陪伴父母到老，但还是用自己的风险意识给父母留下了一笔养老金，让父母年老后的生活有所保障！

多少人发生了意外后后悔没买保险，生病后后悔没买保险，保险买的是一份保障，一份生活的态度，越早拥有越能坦然面对一切风险！

太平人寿云南分公司 / 李东亚

· 保险扶贫 ·

楚雄中支“国寿天使”公益行走进元谋县姜驿小学



10月23日，国寿财险楚雄中支党委书记、总经理周珈瑞率经理室班子成员，元谋县支公司，农险部、互动部、客服部、营业部一行10人，走进元谋县姜驿小学，开展“国寿天使”公益行和“星光守护”进校园活动，得到姜驿小学全体师生的热



烈欢迎。楚雄中支现场发放了109名员工爱心捐赠的文具用品，通过进行交通安全知识安全培训、发放反光贴等方式提高学生的交通安全意识，活动取得了很好的互动效果，提升了公司的品牌知名度和影响力。

国寿财险楚雄中支

平安产险怒江中支赴福贡县达普洛村开展扶贫工作



为贯彻落实怒江州精准扶贫工作，10月25日怒江中支负责人耿强带领扶贫工作小组成员到中支扶贫挂靠村怒江州福贡县达普洛村，进行扶贫情况落实工作。此次扶贫一是补充发放更新建档



立卡贫困户台账；二是测算贫困户收入真实性。经过走访调查已将存在的问题逐一落实，并认真对标对表排查。提出了有效的整改措施，对后期扶贫工作的开展打下坚实基础。

平安产险云南分公司 赵俊语 / 王兴业

太平财险云南分公司心系扶贫路



初冬的11月，凉风瑟瑟，走在松林村的道路上却似乎感觉不到冬天的寒冷。太平财险云南分公司扶贫工作组来到云南省威信县旧城镇松林村，考察分公司筹资建设的村道路建设情况。这条路不仅承载了松林村贫困村民脱贫的希望，同时也充盈着太平人的关怀与温暖。

松林村地处山区，多年来，因为行路不便问题，村民需要的物资肥料等运输不畅，医疗救助困难，减缓了松林村村民们的脱贫步伐。要致富，先修路，



有一条宽阔的道路是松林村村民的共同心愿。2018年4月，太平财险云南分公司的全体员工筹集了爱

心资金 10 万元，用于定点帮扶贫困村——威信县松林村的村道路修筑，帮助村民尽早脱贫。现在，村道路路面硬化建设正在一步步有条不紊地推进，村里正在硬化中的砂石路将来是松林村通往集镇的主道路。

考察期间，分公司扶贫工作组对村道路修建中的问题表示关心，并向旧城镇党委书记刘剑详细了解了松林村精准扶贫工作的内容与进展。刘书记表示，在多方共同努力下，松林村目前存在的诸多脱贫问题难题都已经在逐步得到解决。他充满热情

与希望的谈道，只要大家继续齐心共同为扶贫工作奋斗，扶贫攻坚的胜利就在前方。对此，分公司扶贫工作组组员表示非常赞同，更加坚定了扶贫的信念。同时，大家就扶贫工作问题进行了多维度的热烈讨论，探讨了如何把扶贫工作做到实处，让老百姓收益。

太平财险云南分公司全体员工心系扶贫路，期望松林村的爱心扶贫路早日建成，点燃村民们对脱贫奔小康更大的希望。

太平财险云南分公司 / 何智

大地保险开展“挂包帮”“转走访”扶贫工作

根据玉溪市委、市政府对扶贫工作的部署，认真落实关于建立扶贫攻坚工作长效机制，到村到户精准扶贫的帮扶精神，2018 年 11 月 13 日，大地保险玉溪中支副总经理（主持工作）吕雄，携总经理室成员及党支部组织委员一行 4 人到云南省元江县因远镇，开展“挂包帮”“转走访”扶贫工作。

针对上次深入扶贫村实地了解的情况，及与所帮扶的单位领导、村组干部倾心交谈，交换的意见，为保证村民人身安全，要修建一段路边护栏，玉溪中支党支部结合自身实际，送去了 20000 元基础设施基金的支持，为大归池上寨的村民们解决困难，把扶贫工作落到实处，为整治村容村貌的基础建设尽绵薄之力。



大地保险玉溪中支作为玉溪市场上的一个经营主体，将尽自己的能力，持续配合当地政府做好扶贫攻坚工作，帮助山区的村民早日脱贫，真正体现公司服务社会的经营理念。

大地财险玉溪中支

国寿财险保山中支到挂钩扶贫点开展党建扶贫活动

11 月 10 日，国寿财险保山中支党委委员普映强带着中支公司党委的厚托，带领机关党员干部到扶贫挂钩点施甸县何元乡大坡脚村开展党建扶贫活动。活动先是到村委会深

入了解了 2018 年扶贫工作开展情况，看望了驻村扶贫队员杨春光同志。之后，在村书记的陪同下，走访了一户建档立卡贫困户，关切询问了他们的健康状况和日常生活情况，



慰问组将中支党组织、党员筹集的 5000 元慰问款递到了贫困户手里,表达了公司的祝愿,希望他们树立健康乐观的生活信念,尽早实现脱贫。

国寿财险保山中支

平安产险红河中支深入金平老集寨挂联村更新建档立卡、落实一对一帮扶政策

为响应国家脱贫攻坚的政策号召,助力金平县老集寨乡的精准脱贫工作,2018年11月,平安产险红河中支在云南分公司领导指导下,由中支总经理廖英带队,召集中支挂联帮扶责任人共15人,于11月1日-15日前后三批次深入金平老集寨乡,进行精准到户、一对一了解、帮扶挂联贫困户的系列扶贫工作,切实了解到各家贫困户的困难情况并对应提供相关建议和帮助。金平老集寨乡是平安产险扶贫挂联点,也是云南深度扶贫地区之一,此次前往金竹寨,一方面希望承担起企业的社会责任,尽己所能,制定和完善脱贫帮扶计划,落实帮扶举措;另一方面,平安产险希望通过掌握贫困户建档立卡信息,了解更多金平



老集寨乡脱贫攻坚工作中的困难,帮助贫困户学习掌握实用技术,提供更多致富方法,积极贡献企业应有的力量。

平安产险云南分公司 赵俊语 / 王兴业

太平洋产险云南分公司扎实开展“挂包帮”“转走访”工作

为扎实开展好“挂包帮”“转走访”工作,2018年11月15日-16日,太平洋产险云南分公司党委书记、总经理李鸿带队深入我司挂钩扶贫点——楚雄州大姚县桂花镇大村,以“进村入户全覆盖,真情挂包谋发展”为主题,开展“挂包帮”“转走访”工作、举办捐赠和颁奖仪式。

11月15日18:00,经过7个小时的车程,李鸿一行9人来到桂花镇大村。在走访过程中,挂包干部详细了解贫困户的家庭生产、生活情况和存在的具体困难,和贫困户进行亲切交谈,引导贫困村民树立自强不息、尊老敬老、脱贫光荣的信心和决心。

11月16日上午,云南分公司和大村村委



会开展了捐赠活动和颁奖仪式。在仪式上，云南分公司向大村村委会捐赠了 20 万扶贫基金和 30 台电脑，用于新建核桃深加工基地和提升村委会、贫困户信息化水平。同时，分公司和定点扶贫点大村共同开展贫困群众“积分制”管理和“清洁家园”行动，仪式上对先进典型家庭进行了表彰，李鸿向受表彰家庭发放了奖品。



11 月 16 日下午，李鸿一行到大姚县委、县政府拜访了县委书记陆积峰，双方签署了战略合作协议。会议上，大姚县委、县政府对我司在扶贫攻坚过程中取得的成绩给予充分肯定，李鸿对上次拜访时陆积峰提出的 5 个议题进行了回复，下一步双方就农险扶贫、机构设立等方面进行深度融合，共同助力大姚扶贫攻坚工作。

太平洋产险云南分公司

太平财险云南分公司为贫困地区能源项目 发展提供保险保障



近日，太平财险云南分公司承保云南能投威信能源有限公司 2X600MW 机组设备，为云南能投威信能源有限公司运营期财产一切险及机器损坏险提供总保额 35.48 亿元的风险保障。

威信县隶属于云南省昭通市，是典型的山区县，是国家扶贫工作重点县。威信煤电一体化项目是 2005 年云南省人民政府和广东省人民政府在泛珠三角“9 + 2”经济合作会议上签订的最大战



略合作项目，既是云南省“十一五”开工建设的重点能源项目，同时也是云南省“西电东送”能源发展战略重点项目和云南省唯一的煤电一体化项目。该项目的建成和投产，将在改善威信县的交通、电力、水利、城镇等方面发挥较大的作用。

太平财险护航云南能投煤电一体化项目运营发展，为脱贫攻坚贡献保险力量。

太平财险云南分公司 / 文捷

中国人寿保山分公司扶贫帮扶“实打实”

近期以来，中国人寿保山分公司在开展扶贫帮扶工作上，以摸排“短板”、销号“短板”为重点，积极做好脱贫攻坚工作，全力推进龙陵县碧寨村的脱贫摘帽和贫困户的脱贫工作，取得了明显效果。

一是根据保山市“挂包帮”联席办10月23日召开的龙陵县脱贫攻坚挂包单位座谈会精神，抽出三名职工组成“阶段工作队”，驻村协助村委会工作。二是摸排“短板”做实事，公司职工结对帮扶的43户贫困户中，有一户没有电视机，公司当即捐赠了一台32吋的电视机，圆了该户的电视收视梦；有两户贫困户缺被少盖，公司购买了四床丝绵被，每户送予两床，在寒冬来临时使这两户困难群众感受到了温暖。三是积极响应县、乡政府的号召，按照每户200元的标准，捐赠了8600元在村里建立了“爱心超市”，方便了

群众生活。四是认真配合村委会对“短板”问题进行整改，贫困群众庭院硬化涉及30户，目前已经完成20户；入户、串户路硬化涉及58户，目前已经完成46户；贫困群众住房标准提升涉及38户，已经完成34户。其余“短板”问题，将在12月10日的节点前整改完毕。

另外，还与村委会一道，组织开展了一次脱贫攻坚政策宣讲暨“自强、诚信、感恩”专题教育，进一步增进了当地群众脱贫攻坚的内心动力；开展了两次小手拉大手的人居环境整治活动，对村委会周边和村完小附近的环境卫生组织了大清扫，改变了环境卫生状况，村寨卫生面貌焕然一新。同时，还对建档立卡贫困户实行常态化入户走访，听取群众意见，帮助解决实际问题，体验“三同”，使当地群众对公司和驻村帮扶职工的认可度、满意度进一步提高。

中国人寿保山分公司 / 杨亚明

奉献爱心 情暖山区 鼎和保险云南分公司进行爱心捐赠活动

2018年11月10日，鼎和保险云南分公司联合云南勇顺人力资源有限公司等爱心人士一起载着满车的衣物和捐赠物资前往弥勒市西一镇小云村进行爱心捐赠活动，让他们温暖地度过这个冬天。

经过1个多小时的驱车，终于到达了目的地——弥勒市西一镇小云村，其地处偏远山区，村里留守儿童和老人众多，平时生活较为困难，许多村民要到过年才能购买自己的新衣。

活动开始，村民们挑选着衣物、孩子们挑选着玩具，当他们拿到自己的衣物和玩具后，脸上露出了喜悦的笑容。其实，幸福就

是这么简单。为了减轻独守老人生活负担，临近中午，大家二话不说扛着米、抬着油赶往十家贫困户一一进行拜访，送去温暖和祝福，看着老人们脸上浮现出幸福的笑容，小伙伴们已经忘记了这一天奔波带来的疲惫。

鼎和公益一直在路上，从未止步，爱心捐赠的活动也并未结束。爱心成就梦想，温暖点亮希望。鼎和保险云南分公司将会为更多需要关爱的人送去温暖与祝福，传递真情。在接下来的日子里，我们将一直延续鼎和公益，将爱心传递进行到底。

鼎和保险云南分公司 / 李颖

太平洋寿险云南分公司与龙潭村举行挂联帮扶协议签约仪式



近日，太平洋寿险云南分公司与帮扶对象普洱州墨江县龙潭乡龙潭村委会签订《龙潭村大牲畜交易市场及附属设施项目帮扶协议》和《龙潭村村集体茶园产业项目帮扶协

议》，根据龙潭村的实际需求和产业特点，实施专项帮扶，推动村集体经济稳定的发展，形成可持续收入，解决村集体收入问题，早日脱贫出列。

太平洋寿险云南分公司 / 唐雅雪

· 行业标兵 ·

第十三届中国保险创新大奖圆满落幕 太平人寿昆明中支榜上有名

11月3日，第十三届中国保险创新大奖圆满落幕，太平人寿昆明中支榜上有名，中支总经理庞大勇荣获“2018年度中国保险优秀领导力奖”。

第十三届中国保险创新大奖颁奖盛典在西双版纳希尔顿逸林酒店，与第十届中国保险文化与品牌创新论坛同时举行。中国银保监、中国保险学会、中国保险行业协会及各省学会、协会领导，各大保险公司主要领导、业界知名专家学者、文化品牌专家及主流财经媒体记者莅临盛会。

本次活动以“依道因变”为主题，探讨在保险科技介入与金融产业变局大葡双重叠加下，中国保险业将走向何方？如何依道而行，因势而变，共商中国保险业可发展之道，领奖盛典还将表彰中国保险业2018年在企业文化和品建设、产品创新等方面的先进典型及全国的优秀职业经理人。

在第十三届中国保险创新大奖评选中，由各保险企业提名，经过市场调查和评会投票，太平人寿

昆明中支高票入选。



太平人寿云南分公司 / 曹书林

中国太保寿险楚雄中心支公司荣获姚安县 2018年扶贫攻坚先进集体和优秀个人表彰

自楚雄州启动扶贫攻坚工作以来，中国太保寿险楚雄中心支公司领导班子高度重视，专门成立单位扶贫攻坚领导小组，公司在姚安县委的坚强领导下，坚决贯彻当地党委政府和上级公司关于扶贫工作的一系列方针、政策和部署，严格落实挂包单位扶贫责任，扎实有序推进扶贫攻坚工作。

在扶贫过程中，中国太保寿险楚雄中心支公司以贫困村脱贫出列10有标准和贫困人口脱贫退出6有标准为目标任务，加入到姚安县前场镇庄科村的扶贫工作中，多措并举，强化基础设施建设，夯实群众增收致富基础，努力补齐扶贫攻坚各项短板。

通过努力，2018年7月姚安县前场镇庄科村顺利通过了国家考核验收，荣获姚安县2018年“扶贫攻坚先进集体奖”。同时中国太保寿险楚雄中心支公司派驻的扶贫工作人员罗建明同志也获得“优秀驻村扶贫工作人员”称号。

中国太保寿险楚雄中心支公司会珍惜荣誉、再接再厉，发挥模范带头作用，以更加强烈的使命感责任感紧迫感、更加坚定的信心、更加饱满的热情、更加昂扬的斗志为美丽乡村建设添砖加瓦。

太平洋寿险楚雄中心支公司 / 段咏晴

太平人寿云南分公司在昆滇金融人朗诵大赛获一等奖

11月16日，由云南日报主办，春城晚报承办，主题为“致敬改革开放四十年 最是书香能致远”的第二届昆滇金融人朗诵大赛，在昆明51号书吧举办。经过激烈角逐，太平人寿保险有限公司云南分公司、富滇银行、平安养老保险公司云南分公司荣获比赛一等奖。

本次朗诵大赛是2018第八届春城金融博览会系列活动之一。来自21家银行、保险等金融机构的30余组节目、40多位选手参加本次朗诵大赛。在大赛上，春城晚报总编辑黄红文介绍，春城金融博览会创办于2011年，在云南省各有关部门关怀和指导下，在云南日报报业集团主导下，昆滇各金融机构和广大市民的广泛参与下，历经8年的蓬勃发展，现已成为昆滇地区规模最大、影响力最大、参与度最广的年度金融盛会和财经“名片”。通过多年的展会品牌积淀，春城金博会为广大金融机构展示企业形象、扩大品牌影响力、推荐自身产品和业务、拓展市场份额、激发创新、促进产融结合等方面，搭建了一个权威、专业、广阔的平台。当前，时值改革开放40周年，各行各业发生着巨大变化。从改革发端的披荆斩棘，到深化改革的稳步发展，再到全面深化改革的辉煌跨越……在这些成就里，也有金融人百折不挠的故事及金融人千辛万苦的求索。因此，本届朗诵大赛特以“致敬改革40年，最是书香能致远”为朗诵



主题，旨在纪念改革开放40周年，讴歌改革开放伟大成就的同时，叙说国家、地方、工作中的新思想、新变化、新成就、新气象，展示我省金融行业热爱生活、爱岗敬业、勇于担当的精神风貌。更重要的是，通过大赛让更多人开始真正了解金融人的状态，以及行业里发生的动人事迹。

本次大赛活动邀请到了云南广播电视台音乐频率总监张秋玲，云南广播电视台天运声音工厂总监钱程，云南广播电视台都市频道主播、著名主持人陈舒等业内大咖为选手打分讲评。

经过向分公司领导请示，各部门举荐，分公司派选五人代表参赛。赛前，参赛代表认真熟读、修改稿件，反复练习，以饱满的热情参加比赛。

比赛中，太平人寿云南分公司代表队激情澎湃，落落大方、声情并茂的风采让比赛现场掌声不断，三篇自创作品均获奖。其中董行代表作《致敬伟大的时代》荣获一等奖，赵艺龙代表作《风雨太平 荣耀前行》荣获二等奖，李东亚、陈富琼、杨金晶三人组合代表作《我们的梦想》荣获三等奖，现场颁发了荣誉证书和奖品。

三篇作品展示着太平人的热爱生活、忠于职守、勇于担当的积极精神面貌，反应时代气息，提现当代金融人的真挚情怀。为他们点赞！

太平人寿云南分公司办公室 / 曹书林

价值转型结硕果 富德生命人寿获颁多项奖项

11月2日，第十一届中国保险文化与品牌创新论坛暨第十三届中国保险创新大奖颁奖盛典在云南举行。富德生命人寿入选“2018中资人身险公司综合竞争力排行榜10强”，并获评“2018年度最具影响力保险品牌”。此外，公司品牌健康险“富德生命康健无忧重大疾病保险(2018版)”还获颁“2018年度最佳健康保险产品奖”。

坚定价值转型，深耕品牌建设

据了解，富德生命人寿自成立以来，在品牌价值树立上效果显著，公司品牌知名度和美誉度逐级提升。在业务方面，该公司自2015年以来已经连续四年站上千亿规模保费平台。近年来，富德生命人寿又主动实施价值转型，业务结构及业务品质持续优化，发展基础更稳、价值更优；在服务方面，借助人性化的技术创新，不断精简服务流程，优化服务内容，提升服务质量；在公益方面，持续打造“小海豚计划”公益品牌，深耕“保险扶贫”，寻求公益创新，在“扶贫扶志扶智”中彰显公司品牌价值。

“富德生命人寿近年发展稳健，价值转型迅速而坚定，成绩表现不俗，此次从产品到品牌获得系列奖项，是组委会对富德生命综合实力、品牌形象和产品竞争力的充分肯定。”一位业内资深人士如是点评。

深化“大产品战略”，为爱保驾护航

“康健无忧”作为富德生命人寿提出“大产品战略”以来的首个健康险旗舰产品，于2016年7月起在全国范围内上市销售。与业界传统健康险相比，产品进行了诸多创新尝试，有着保障范围广、轻症免保费、亲子可共保，费率实惠等诸多优势，既减轻了投保客户的财务压力，又充分体现了覆盖全生命

周期的强大保障功能。

2018年，富德生命人寿积极响应十九大关于完善健康保障体系的政策号召，落实大力发展商业健康险的监管导向，进一步满足市场需求，对经典版“康健无忧”进行升级迭代，重磅推出“富德生命康健无忧重大疾病保险(2018版)”。

全新升级的“康健无忧(2018版)”，更专注于一个家庭所能获得的全面保障，不仅提供人性化的轻症给付延至终身、国内领先的复原关爱金、重疾轻症双豁免等多重保障，更可通过搭配多款明星附加险，实现对客户人身健康、高端医疗、无忧养老等全方位、全周期的生命呵护。人性化的产品设计，让“康健无忧(2018版)”成为了具有良好市场效应的品牌保障产品。

业内人士表示，“康健无忧(2018版)”此次获颁“2018年度最佳健康保险产品奖”，是业内对该产品功能设计的认同，也体现了对富德生命人寿以客户为核心、以产品为载体、以服务为桥梁，坚定价值转型之路的充分肯定。

据悉，中国保险创新大奖一年评选一次，至此已连续举办十三届。它涵盖文化品牌、领导力、产品研发、营销企划四类奖项，由保险专家、文化品牌专家和财经媒体联合评选，是国内最权威、最具影响力的行业荣誉之一。

富德生命人寿云南分公司 / 王绍琴

如何加强保险公司企业文化建设

我们始终认为，保险行业的企业文化建设，是公司“内强素质，外树形象”的一面闪亮旗帜，也是公司精气神的汇聚。

在市场经济条件下，现代保险业的竞争，不仅是市场的竞争、资金的竞争，更是企业文化发展的竞争，人才文化素养教育深化软实力竞争，这就要求保险企业通过“文化软实力”的加速发展，形成现实的企业文化催生剂，助推器。因此，加强保险企业文化建设，已经成为保险公司的当务之急。保险公司始终坚持深化内部管理运行机制改革、加强管理，大力加强企业文化建设，培育富有现代企业意识、市场经济观念和团结、进取、积极向上的企业文化，使企业的凝聚力、向心力大大增强，有力促进了公司持续发展。

保险公司必须始终坚持文化建设引领公司发展，积极引导员工自觉培育践行社会主义核心价值观，找准保险行业文化建设的切入点，以创建保险文化讲堂示范点建设为平台，深化员工精神世界升华的链接纽带，开展了内容丰富、形式多样的活动。

一、创新载体丰富内涵，使企业文化建设常态化

明确目标任务，公司全体员工明确形成崇尚保险行业企业文化建设的精神共识，营造赞颂保险企业文化的浓厚氛围，培育践行保险企业文化的良好氛围，使“培育践行企业文化的良好风气”的行业文化建设贯穿于公司人文素质建设的始终。打造各种生动活泼、形式多样的活动平台，紧扣公司实际和保险行业特点，分层次设立“企业文化建设讲堂”，通过公司办公内网、干部员工自发组建的企业文化传播QQ群、微信群、直播、媒体等，全方位、多渠道、宽领域开展楚雄大地保险“企业文化建设讲堂”活动，形成了以点带面、点面结合、内部下设部门机构三级联动、覆盖全公司的常态化“企业文化建设讲堂”建设格局。通过创建各种有效的企业文化传播途径，及时加强激发广大干部员工凝聚力，向心力，鲜活旺盛生命力，强化员工队伍建设，发挥各级党组织的战斗堡垒作用。按照“企业文化建设好、员工文化素养好、道德素质水平高”

的创建标准，以公司党政工团负责人、特别是公司办公室为主体，挑选政治思想、综合素质好、具有一定演讲能力的员工，组建保险企业文化建设宣讲团，形成一支上下结合、相对稳定的公司文化建设义务宣讲队伍，丰富员工业余文化生活。活动形式有血有肉，结合公司实际、保险行业特点，开展以员工文化思想道德建设为主要内容的拓展公司保险辩论赛、诗歌朗诵大赛、业务知识竞赛、员工小型音乐会、书法绘画展、拓展保险情景模拟剧大赛、壁画大赛、公司公益广告设计、内部发展论坛、每周晨会例行的部门专题讲座等主题实践活动，增强活动的针对性和感染力，使干部员工在参与中受到了熏陶。

二、明确主题强化引导，促使企业文化创建精品化

弘扬主旋律，“十佳共产党员保险业务拓展精英小传”朗诵，用诗歌、散文等形式，赞颂不同时期涌现出的公司优秀共产党员的感人事迹，热情讴歌了本公司共产党人的奋斗足迹和崇高精神。传播正能量，《对话身边的好人》借助视频、音频、制作PPT宣传图片、P图等现代信息科技手段，还原公司文化的各种创建场景，不断提炼公司企业文化建设层级和档次。通过宣讲团成员与员工面对面交心谈心，观众与员工现场交流，心灵沟通，邀请专家及时精彩点评，全景展现公司文化建设时“见义勇为”、“无私奉献”、“拾金不昧”等身边好人和感人事迹，呈现保险公司员工精神风貌，以平凡的人、不平凡的事，塑造出不平凡的业绩，引发员工对企业道德文化深层次的思考，使大家心灵受到震撼，精神得到洗礼，灵魂得到深化。倡导学真知，倡导真善美，针对“扶不扶”这个公众道德议题，创办公司道德讲堂活动《“扶不扶”不该成为选择》的活动，用活泼、新颖的形式回应公众“扶”不存在选择困境，就不应该选择。引导参与者省心修身，崇德向善，让现场观众在参与中感悟道德理念，升华员工的企业文化道德境界，自觉践行社会主义核心价值观。

三、知行合一注重实效，促使企业文化建设长

效化

公司文化道德建设始终坚持“用身边的人讲身边的事，用身边的事教育身边的人”，突出“我学、我思、我讲、我议、我推、我行”六大环节，强化正面引导作用，及时传播企业正能量，运用鲜活的事例，普通感人的事迹，启发干部员工强烈的文化思想共鸣。形式多样、内容丰富的保险企业文化实践活动吸引着大家，在参与文化提升与文明创建与我同行、文明修身等实践活动中，员工自觉从身边事做起，在身体力行中养成了学习文化，提升文明素养的良好习惯。结合公司近年常态化开展的“两学一做”学习教育，不断增强了公司干部员工学习文化，提升荣辱观在理想信念教育、爱党爱国教育、法制宣传教育等主题教育活动的质量，努力自觉践行社会主义核心价值观，为即将召开的“党的十九大”营造热烈的政治文化氛围。紧紧围绕学雷锋志愿服务、“三下乡”和“城乡文明共建”扶贫点等社会公益奉献活动，保险公司干部员工自觉奉献爱心、做贡献、争光彩，形成了一道道公司企业文化创建和精神文明创建交相辉映的靓丽风景线，使公司广大干部员工们身体力行，用实际行动演绎着一个个人文感人故事。让公司干部员工思想很受启发，激发了公司干部员工自觉创建企业文化建设的热情。

四、与时俱进培养文化建设的后备力量，注重宣传队伍建设可持续

公司企业文化建设目标任务贯穿于干部员工提升文化道德素质，积极创办道德讲堂活动的始终。打造活动平台，结合公司实际和保险行业特点，分层次设立“企业文化道德讲堂”；在公司内部网站开设“网络企业文化讲堂”，通过公司内网、QQ群、微信群、广播电台、报社等，全方位、多渠道、宽领域开展保险企业文化建设宣传活动，形成了以点带面、点面结合、各部门三级联动、覆盖全公司的常态化“企业文化建设道德讲堂”建设格局。加强队伍建设，按照“自身素养强、道德素质高、文化修养好”的标准，以公司党政工团负责人、办公室为行业文化建设主体，挑选思想、素质好、具有一定演讲能力的员工，组建大地保险行业文化建设宣讲团，建成了一支上下结合、对稳定的保险行业文化建设宣讲队伍。

五、开展企业文化建设的几点体会

在建塑企业文化的具体实践中，我们感到应该做好以下几点：

(一) 必须有明确的思路 and 目的。企业文化建设是一项涉及内容多、覆盖面广并带有战略意义的庞大系统工程。建塑企业文化必须着眼全面性、注意继承性、发挥能动性、体现长效性，也就是说，要有一个明确的思路 and 目的。否则，就很难达到预期的效果：文化建设与企业管理活动融为一体，达到“互促双丰”的效果。

(二) 必须坚持结合本企业实际来进行。在开展企业文化建设的实践中我们体会到，要形成优秀的、有个性的企业文化，既不能关起门来盲目地创建，也不能机械地照抄照搬其它单位的做法，必须结合企业自身特点和发展目标，进行合理的扬弃和大胆的创新，从各个层面作全面科学的分析和规划，突出企业文化的个性和可操作性，建设有企业特色的文化体系。保险公司在开展企业文化建设过程中，每做一件事情，每搞一项活动，都要思考这样做是否有利于企业的可持续发展，是否有利于职工的精神和物质需要，是否在实事求是地塑造具有保险特色的企业文化，从而防止和避免了企业文化建设过程中的各种偏差，有效地促进和保证了生产经营等各项工作的健康稳定发展。

(三) 必须克服脱离实际的几种不良倾向。建塑企业文化既要正确理解和把握企业文化的深刻内涵，更要尊重客观规律，结合实际来开展，特别要注意克服三种不良倾向，即急功近利的倾向；象抓一般活动一样抓创建的倾向；企业文化建设包罗一切的倾向。之所以有些人对企业文化的认识上产生这样那样的偏差，就是因为只看到了企业文化丰富多彩的表面现象，而对深藏于内里的本质及深刻内涵不了解。在抓企业文化建设的过程中，我们只有坚持以人为本的方针，正确认识企业文化的深刻内涵，防止走入企业文化建设中的几个误区，才能有利于建设优秀的企业文化，企业也势必会有更加长足的发展。

总之，开展企业文化建设是一个需要认真实践和探索的重大课题，也是一个长期的过程，更是一项紧迫而艰巨的现实任务，需要坚持不懈的去培育和建设。随着党的十九大即将召开和商车费改的进一步深化，保险公司将面临难得的机遇，只要抓住机遇，积极探索，努力实践，进一步加大创建力度，丰富文化内涵，就一定能够创造出更多更鲜活的经验，建塑企业文化的宏伟目标就一定能够实现。

大地保险楚雄中心支公司 / 罗玉萍

乡村振兴战略对楚雄保险业的影响

党的十九大报告首次提出了乡村振兴战略，今年中央农村工作会议进一步明确了实施乡村振兴战略的要求和部署，这是进入新时代做好“三农”工作的总纲领和路线图，是实现中华民族伟大复兴的重要任务。

实施乡村振兴战略，是解决新时代我国社会主要矛盾、实现“两个一百年”奋斗目标和中华民族伟大复兴中国梦的必然要求。乡村振兴战略的实施将伴随着农村农民生活水平的极大提升，农民在“医养住行”等方面的美好生活需求正在得到释放，保险业也有望在不断增长的农村市场中分得一杯羹。加快农业农村市场的战略布局，在服务乡村振兴战略实施中保险业将得到极大地发展。

一、乡村振兴战略实施为楚雄保险业带来的重要机遇

(一) 农村产业振兴和农业现代化为农业保险发展打开了新空间。乡村振兴，产业兴旺是重点，推进农业振兴和农业现代化是实施乡村振兴战略的应有之义。农业作为一个风险比较高而且集中的产业，事关国计民生和粮食战略安全，迫切需要农业保险保驾护航。2018年中央一号文件提出要探索开展三大粮食作物完全成本保险和收入保险试点。目前我国农业保险保障程度仍然偏低，以楚雄州为例，水稻、玉米的保险承保亩积不及财政预算的50%。如果按照全成本和收入保险保障匡算，楚雄农险市场潜在规模将近亿元左右。

(二) 美丽乡村与现代乡村治理体系建设为保险发展带来了新机遇。乡村振兴，生态宜居是关键，推进美丽乡村建设和完善乡村现代化治理体系是实施乡村振兴战略的重要内容。保险作为市场化的社会管理手段，在促进乡村绿色发展、服务乡村治理体系建设、提升乡村社会保障水平等方面具有突出作用。医疗责任险、雇主责任险、食品安全责任险等责任险作为处理乡村社会经济矛盾的市场化手段都具有广阔发展空间。以南华县为例，食品安全责任险在2017年有近30万元的保费收入，且随着推广力度的加大，保费在逐年的增加。涉农

的雇主责任也得到了积极的推广。社会治安综合保险对保障村民生命和财产安全、维护农村秩序，净化乡村风气具有积极作用，由于财政等多方面的原因，推广得不是很理想，但随着乡村振兴战略的实施，农村经济的发展，前景广阔；森林保险能有效促进农村林业生态投入和保护，强化林业公益性和无偿性的生态效能，是构建环境友好型乡村的重要手段，具有广阔发展空间。

(三) 精准脱贫和促进农民增收为保险发展带来了新契机。乡村振兴，摆脱贫困是前提，实现精准扶贫、精准脱贫和农民致富是实施乡村振兴战略的首要任务。保险扶贫作为重要的政治任务和社会责任，已经成为一些保险主体快速抢占农村县域市场的重要抓手。通过意外险、家财险等“一揽子”扶贫保险产品为农户提供一站式保险服务，保险深度介入脱贫攻坚工作，能够为因自然灾害和意外事故发生返贫的农户提供风险保障，为保险服务乡村建设带来新的契机。

(四) 创新投融资机制和支农融资需要发挥保险机制作用。乡村振兴，资金投入是保障，创新投融资机制和完善农村普惠金融体系是实施乡村振兴战略的基础保障。目前涉农企业普遍存在融资难、融资贵的问题，农村贷款难贷款贵成为乡村振兴战略实施的拦路虎。像中国人民保险等保险企业也在积极推进支农融资的工作力度，积极探索“农业保险+保证保险+保险资金支农融资”的金融服务模式，破解我国农业农村融资难融资贵问题的有效途径，由于多方面的因素，效果不是很好。但随着乡村振兴战略实施的深入，农业农村金融环境将进一步完善。

(五) 乡村振兴和农民生活富裕，进一步释放了农村和农民的生活需求，为商业保险的发展打开了空间提供了前景。实施乡村振兴战略，不断拓宽农民增收渠道，全面改善农村生产生活条件，让亿万农民走上共同富裕的道路。农民富裕了，随着农民可支配收入和财富积累的不断增长，释放了对“衣、食、住、行、养”等方面的保险需求。农民

对于各类家庭财产保险保障需求也逐步涌现，尤其以农民自有房屋及各类房屋配套设施的保障需求最为突出。目前，楚雄州各县都开展了农房火灾保险的承保工作。随着家用车的拥有率逐年提高，农村家用车市场也逐渐打开。农村家用车使用频率低、年均行驶里程低于城市车辆，而且农村人员密度低，发生人伤事故的概率也相应较低。与竞争激烈的城市车险市场相比，农村市场有望成为车险业务的新增长点。对养老、健康方面的需求催生了养老保险、健康保险的快速发展。乡村战略的实施，将为商业保险的发展提供广阔的空间和前景。

二、涉农保险助力乡村振兴战略主要存在的问题

(一) 涉农保险的供需失衡。我国涉农保险市场需求不足是表象，供需失衡才是实质。当前一大批新型农业经营主体涌现，加之农业具有投入大、周期长、市场化程度高等特征，使得自然灾害及其他市场变化所带来的风险影响以及连带效应更加明显。农业生产经营者为了规避农业风险，不再满足于选择单一的保险品种，而是需要更加多元化的保险品种。但目前我国涉农保险的品种相对单一，风险保障水平偏低，与农村市场主题对农业保险的需求不符。除此之外，涉农保险在承保、定损、赔付各环节程序较多，导致保险公司参与涉农保险的程度较低，涉农保险面临主体供给不足的问题，从而制约了乡村振兴战略的实施。

(二) 涉农保险的补贴方式单一。财政补贴是我国农业保险区别于其他商业保险的显著特征，我国针对农业保险的财政补贴方式为中央、省级、市县三层级“层层联动”方式，大部分保费都是由这三层级财政负担，而由农民实际缴纳保费的比重较低。正是由于长期对财政补贴的依赖，导致我国农业保险面临较大的财政支付压力，部分地区因地方经济发展水平不高，导致地方财政收入有限，使得农业保险补贴难以及时到位，这在很大程度上限制了农业保险助力乡村振兴战略作用的发挥。

(三) 农业保险的补贴范围较小。根据《农业保险条例》的规定，我国农业保险涵盖门类主要包括农、林、牧、渔等行业的保险，但在具体执行过程中，目前只有种植业、养殖业这两个行业可以享受财政补贴，对于其他涉农保险的补贴几乎没有。

由于目前农业保险补贴范围还比较小，对农业保险需求激励作用有限，这在一定程度上限制了农业保险助力乡村振兴战略功能的发挥。

(四) 风险保障偏低，农户投保意愿不高。尽管在种养业财政给予了补贴，但由于风险保障低，政策宣传不到位等多方面的原因，导致投保率偏低、投保意愿不高。

三、对乡村振兴战略实施后楚雄保险发展的意见

(一) 完善财政补贴政策，切实发挥财政政策的引领保障作用。一是适当提高财政补贴型险种的保额和种类。积极推广价格指数保险等创新性产品。二是建议财政安排专项补贴资金支持地方特色农业发展，像在楚雄推动核桃保险、中药材保险、山羊养殖保险等。

(二) 完善农村保险销售和服务体系建设和创新农业保险产品。随着保险主体的增多，农村保险市场的服务主体有所增加，但服务能力、专业能力亟待提高。依托乡村振兴战略，推动农业保险创新，实现“扩面、增品、提标”。加大对农村基础设施改善建设的保险供给，创新农村生态旅游、涉农企业的雇主责任保险等保险产品，构建农村销售、服务一体化的保险服务体系。利用服务网络，积极开展和拓展商业类的保险，如车辆保险、家财险、意外健康险、寿险、养老保险等。

(三) 坚持保障和改善民生，发挥好保险的保障机制。近几年，以“风险保障”为立业根本的保险业，在脱贫攻坚方面发挥了积极作用，在社会上形成了“金融扶贫，保险先行”的共识。为此，要积极探索参与农业产业扶贫的有效机制，解决因市场风险、自然灾害损失造成的农户致贫、返贫问题。加强与脱贫攻坚政策的深度结合，通过“政府+银行+保险+扶贫农户”四位一体等多种模式，建立扶贫小额贷款风险补偿机制，解决贫困户融资难问题，实现精准扶贫从输血向造血的转型，帮助农户脱贫致富。

乡村振兴战略的实施，保险作为农村农业发展的“压舱石”、“助推器”作用将得到极大彰显，保险在楚雄农村市场将大有可为。

人保财险楚雄州分公司 / 王金华

《云南保险信息》2018年第11期用稿统计表

| 单位名称 | 文字稿 采用数 | 图(表)稿 采用数 | 采用总数 |
|-------------|------------|--------------|------|
| 云南省保险行业协会 | 6 | 6 | 12 |
| 曲靖市保险行业协会 | 1 | 2 | 3 |
| 楚雄州保险行业协会 | 1 | 0 | 1 |
| 太平财险云南分公司 | 4 | 5 | 9 |
| 中华财险云南分公司 | 1 | 0 | 1 |
| 中银财险云南分公司 | 2 | 0 | 2 |
| 平安财险云南分公司 | 5 | 8 | 13 |
| 国寿财险云南分公司 | 5 | 6 | 11 |
| 人保财险云南分公司 | 6 | 6 | 12 |
| 安诚财险云南分公司 | 1 | 2 | 3 |
| 大地财险云南分公司 | 3 | 4 | 7 |
| 太平洋财险云南分公司 | 2 | 2 | 4 |
| 锦泰财险云南分公司 | 2 | 1 | 3 |
| 都邦财险云南分公司 | 1 | 1 | 2 |
| 人保健康云南分公司 | 3 | 2 | 5 |
| 平安人寿云南分公司 | 2 | 0 | 2 |
| 太平人寿云南分公司 | 9 | 8 | 17 |
| 中国人寿云南分公司 | 5 | 3 | 8 |
| 人保寿险云南分公司 | 1 | 1 | 2 |
| 华夏人寿云南分公司 | 2 | 3 | 5 |
| 太平洋人寿云南分公司 | 3 | 1 | 4 |
| 鼎和财险云南分公司 | 1 | 0 | 1 |
| 富德生命人寿云南分公司 | 1 | 0 | 1 |
| 合计 | 67 | 61 | 128 |