

四川保险视野

SI CHUAN BAO XIAN SHI YE

2014年第五期 总第29期

主办：四川省保险学会

热点关注 /

国务院印发

《关于加快发展现代保险服务业的若干意见》

监管时讯 /

保监会：个税递延养老保险最迟明年落地

保监会：下一步推动巨灾保险立法 制定制度框架

四川保监局信息安全建设巡查中发现问题

开卷有益 / 北大保险评论：

寿险业需警惕三大风险

企业年金：理念之争、需求之困与环境之憾

品味生活 / 随心旅行——额济纳旗

四川保险视野

SI CHUAN BAO XIAN SHI YE 2014年第五期 总第29期
主办：四川省保险学会

《四川保险视野》编辑部成员

主办：四川省保险学会秘书处

主送：各单位会员、个人会员

抄报：四川保监局、四川省金融学会、四川省社科联、中国保险学会

抄送：外省保险学会

主编：文雄

副主编：周虎、张欣、蔡剑

本期编辑：李诚、黄艳

校对：黄艳

联系电话：028-86531012

邮箱：iisc@sia1995.net



注：除表明“本刊讯”字样之外，
本刊所发表文章均属作者个人或来稿单位意见，
不代表本刊观点。

CONTENTS

目录

01

卷首语

搭台不易 唱戏亦难 且演且珍惜

02

热点关注

国务院印发《关于加快发展现代保险服务业的若干意见》

13

监管时讯

保监会：个税递延养老保险最迟明年落地
保监会：下一步推动巨灾保险立法 制定制度框架
四川保监局信息安全建设巡查中发现问题

16

业界看点

四川、广东 7 万多名孤儿新学年获赠大病公益保险
四川保险业推出建工意外险自律规范 ...

23

本土资讯

百年人寿四川分公司开展保险体验活动
四川保险业反保险欺诈中心成都工作站成立
四川平安人寿刷新趸交保单保费纪录 ...

27

学会动态

学会认真落实中保学《关于征集各地方学会工作意见的通知》
四川省保险学会派员赴京参加中保学组织的农业保险研讨会

29

理论·实务

化政策优势为胜势 变保险大省为强省
“拓展训练”在营销团队中的应用探索
浅议保险业的诚信体系建设

43

案例分析

中国十大骗保案揭秘

51

开卷有益

北大保险评论：
寿险业需警惕三大风险
企业年金：理念之争、需求之困与环境之憾

55

品味生活

健康
随心旅行：额济纳旗
品味生活·心灵氧吧

搭台不易 唱戏亦难

且演且珍惜

文 | 李诚

舞台搭建，来之不易。“新国十条”开宗明义，抬头就讲“保险是现代经济的重要产业和风险管理的基本手段，是社会文明水平、经济发达程度、社会治理能力的重要标志”。这一重要论述将保险业的战略作用提高到前所未有的历史新高，从某种意义上说是将行业意愿上升到了国家意志，为整个行业的发展提供了千载难逢的战略机遇。为什么国家会给保险业释出这么大的红利，我个人理解，一是“贡献”奠定了基础。中国保险业经过几十年的努力，业务快速发展，服务领域不断拓宽，为促进经济社会发展和保障人民群众生产生活作出了重要贡献；二是“千里马”遇“伯乐”。前者喻保险本身功能作用，后者指政府远见卓识。因为商业保险既可以创新公共服务，满足社会工作的相关需求，又能够减轻政府的负担，提高效率，恰与新一届中央政府简政放权，服务民生，转型升级，提质增效的施政纲领十分契合；三是高层不懈努力争取的结果。为了给行业发展争取、营造、培育一个优化美化的外部环境，中国保监会站高望远，锲而不舍，做了大量卓有成效的工作，赢得了国家对这个行业的重视和支持。

唱戏亦难，且演且珍惜。“舞台已搭好了，关键看保险业能否把戏唱好”，项主席的比喻既形象生动，又振聋发聩。所谓的“舞台”，是就国家释出的政策红利和良好的外部环境而言。只要我们认真读一读“新国十条”，就会发现，无论是对保险业地位的高度肯定，还是到2020年发展目标路线图和时间表规划，以及发挥保险风险管理功能、完善多层次社会保障体系之表述，都给予了保险业最大化的政策支撑，实实在在，明明白白，清清楚楚。通俗地讲，能给的都给了，想放的都放了；所谓的“唱戏”，是针对保险业的使命担当和如何作为而言的。俗话说得好，“台上一分钟，台下十年功”，机遇从来只青睐有准备的人，这就要求我们必须抢抓并珍惜机遇，防止和杜绝舞台小了不“过瘾”，舞台大了又“怯场”的叶公好龙现象，苦练内功，恶补短板，用足、用活、用好“新国十条”赋予保险行业的政策支撑，按照项主席“当前和今后一个时期，要努力在改革创新、行业面貌、服务大局三个方面取得新的突破。要分工协作，努力形成全行业抓落实的合力，落实《若干意见》对全行业来说就是一场大考，只能成功，不能失败”的要求。真正担当起历史的责任赋予，对应各自所扮角色，唱好戏份，演出精彩！

国务院印发 《关于加快发展现代保险服务业的若干意见》

热点
关注

国务院近日印发《关于加快发展现代保险服务业的若干意见》（以下简称《意见》），明确了今后较长一段时期保险业发展的总体要求、重点任务和政策措施，提出到2020年，基本建成保障全面、功能完善、安全稳健、诚信规范，具有较强服务能力、创新能力和国际竞争力，与我国经济社会发展需求相适应的现代保险服务业，努力由保险大国向保险强国转变。



《意见》指出，加快发展现代保险服务业，对完善现代金融体系、带动扩大社会就业、促进经济提质增效升级、创新社会治理方式、保障社会稳定运行、提升社会安全感、提高人民群众生活质量具有重要意义。要坚持市场主导、政策引导，坚持改革创新、扩大开放，坚持完善监管、防范风险，使现代保险服务业成为健全金融体系的支柱力量、改善民生保障的有力支撑、创新社会管理的有效机制、促进经济提质增效升级和转变政府职能的重要抓手，使保险成为政府、企业、居民风险管理和财富管理的基本手段，成为提高保障水平和质量的重要渠道，成为政府改进公共服务、加强社会管理的有效工具。

《意见》提出了9方面29条政策措施。一是构筑保险民生保障网，完善多层次社会保障体系。把商业保险建成社会保障体系的重要支柱，创新养老保险产品服务，发展多样化健康保险服务。

二是发挥保险风险管理功能，完善社会治理体系。运用保险机制创新公共服务提供方式，发挥责任保险化解矛盾纠纷的功能作用。

三是完善保险经济补偿机制，提高灾害救助参与度。将保险纳入灾害事故防范救助体系，建立巨灾保险制度。

四是大力发展“三农”保险，创新支农惠农方式。积极发展农业保险，拓展“三农”保险的广度和深度。

五是拓展保险服务功能，促进经济提质增效升级。充分发挥保险资金长期投资的独特优势，促进保险市场与货币市场、资本市场协调发展，推动保险服务经济结构调整，加大保险业支持企业“走出去”的力度。

六是推进保险业改革开放，全面提升行业发展水平。深化保险行业改革，提升保险业对外开放水平，鼓励保险产品服务创新，加快发展再保险市场，充分发挥保险中介市场作用。

七是加强和改进保险监管，防范化解风险。推进监管体系和监管能力现代化，加强保险消费者合法权益保护，守住不发生系统性区域性金融风险的底线。

八是加强基础建设，优化保险业发展环境。全面推进保险业信用体系建设，加强保险业基础设施建设，提升全社会的保险意识，在全社会形成学保险、懂保险、用保险的氛围。

九是完善现代保险服务业发展的支持政策。建立保险监管协调机制，鼓励政府通过多种方式购买保险服务，研究完善促进现代保险服务业加快发展的税收政策，适时开展个人税收递延型商业养老保险试点，加强对养老产业和健康服务业的用地保障，完善对农业保险的财政补贴政策。

《意见》强调，各地区、各部门要充分认识加快现代保险服务业发展的重要意义，加强沟通协调、形成工作合力，确保各项措施落实到位，促进现代保险服务业有序健康发展。

(来源：新华网)

新国十条出台 保险行业热点事项改革路径趋明朗

以地震巨灾保险为突破口，推动巨灾保险制度建设立法先行
争取创造好的条件，提前启动试点个人税收递延型商业养老保险

正在研究制定保险资金投资创业投资基金的相关政策，并争取在年底前有所进展

“请谈谈巨灾保险的推进情况？”“养老保险税优政策何时落地？”“保险资金投资实体经济下一步有什么新举措？”这是8月20日在国新办举行的“加快发展现代保险服务业基本情况发布会”上，记者向中国保监会等相关部门负责人提出的一个个热点问题。

如果说2006年的保险“国十条”还仅仅是针对保险业发展本身说事儿的话，新“国十条”则将保险业放在国家经济发展的大格局中进行定位。令人欣喜的是，随着巨灾保险、养老税优、保险资金投资实体经济等有了最新的日程表，保险业服务社会经济的路径越发明朗。

巨灾保险将以地震保险为突破口

备受关注的巨灾保险制度建立，有了更明确的动作分解。中国保监会副主席王祖继在新闻发布会上介绍，推进巨灾保险制度将由保监会会同多个部门在4方面相继发力。

首先是推动巨灾保险的立法工作，将巨灾保险纳入法制化、规范化的灾后防范救助体系，巨灾保险制度建立的突破口则将选在地震保险条例的制定上；其次，在巨灾基金建立和财政支持方面，保监会将会同财政部等有关部门，制定符合我国国情的巨灾保险制度框架以及可操作的实施方案；第三，保险业将着手完成一些专项工作，比如地震、洪水、泥石流的巨灾条款、费率厘定等，同时还包括巨灾共保体筹建等方面的专题性研究；第四，保监会将继续推进各地的巨灾保险试点，为巨灾保险制度的最后建立做好充分准备。

不过，“巨灾保险制度非常复杂，加之我国幅员辽阔，地质灾害和自然灾害分布情况多样化，建立巨灾保险制度将是个非常艰巨的工程。”王祖继表示。

养老保险税优政策有望提前启动

对于个人商业养老保险来说，保险业新“国十条”带来的最大利好无疑是在个人税收递延型养老保险试点方面制定了明确的启动时间。“文件要求2015年内试点，我们争取创造好的条件，在允许的情况下，提前启动试点。”王祖继说。

所谓个人税收递延型商业养老保险是由保险公司承办的一种商业养老年金的保险，社会公众投保可以享受一定程度上的个人税收延迟缴纳的优惠。在我国，个人税收递延型养老保险的提出最早是在2009年。“应该说个税递延我们已经有了了一定的技术储备。”王祖继表示。

对商业养老保险实行个税递延政策，一方面可以通过延迟纳税的激励政策，鼓励社会公众积累几倍甚至十几倍的养老金；另一方面，也有利于丰富我国养老保障层次，满足人民群众多层次的保障需求。

“在我国，社会保险只能是保基本；而丰富保障层次，满足不同保障需求的职责可以更多地放手给市场。”首都经济贸易大学教授王国军认为。

投资创投基金年底将见分晓

长期投资能力是保险资金的独特优势，这将集中体现在下一步对实体经济的支持当中。在新闻发布会上，王祖继透露说，保监会正在研究制定保险资金投资创业投资基金的相关政策，并争取在今年年底前有所进展。放开保险资金对创业投资基金的投资限制，无疑会为保险资金支持实体经济打开更广阔的空间。

实体经济中特别是小微企业，可能是最需要保险业帮助的领域。“这两年来，保监会进一步落实了保险资金支持小微企业发展的相关政策，将保险资金可以投资的股权基金，进一步放宽至包括成长基金、新型战略产业基金在内的多种基金类型，支持保险资金以基金方式投资小微企业。”保监会副主席陈文辉日前表示。

随着保险业新“国十条”营造的低成本政策环境，保险资金将成为直接投资实体经济的生力军。

(来源：中国新闻网)

“新国十条”为保险业上“双保险”

宏观大势

一重保险：拓宽与民生相关的保险的深度和密度。二重保险：“新国十条”加上沪港通，扭转保险股 A 股同 H 股倒挂。

国务院 13 日发布《国务院关于加快发展现代保险服务业的若干意见》，由于此次着眼重点是保险业服务国计民生。也刺激保险板块四大保险股受此利好联袂走强。因此可以认为，“新国十条”为保险业上了“双重保险”。

一重保险：拓宽与民生相关的保险的深度和密度。与“旧国十条”不同的是，“新国十条”并不局限于保险业自身的发展，而是要求保险业在国民经济社会发展中承担更大责任，成为经济的助推器。从而有助于有效建立更加有效的养老保障体系，并完善整个社会保障体系。这具体落实到：寿险保费增速持续改善，产险承保利润率提升；养老、健康险等行业税收优惠支持政策的推出；拓展巨灾保险渠道。

长期以来，我国养老保障体系较弱。截至 2013 年底，全国保险密度为 1265.67 元/人，保险深度为 3.03%；巨灾保险意识也不强，在国际上，巨灾保险赔款一般占到灾害损失的 30%-40%，我国比例尚不到 3%。因此，缺口较大，拓展的空间也非常大。

“新国十条”对保险服务业发展目标明确。即到 2020 年，基本建成保障全面、功能完善、安全稳健、诚信规范，具有较强服务能力、创新能力和国际竞争力，与我国经济社会发展需求相适应的现代保险服务业，努力由保险大国向保险强国转变。保险成为政府、企业、居民风险管理和财富管理的基本手段，成为提高保障水平和保障质量的重要渠道，成为政府改进公共服务、加强社会管理的有效工具。保险深度（保费收入/国内生产总值）达到 5%，保险密度（保费收入/总人口）达到 3500 元/人。保险的社会“稳定器”和经济“助推器”作用得到有效发挥，使保险业的成长性有了稳定的保障。

二重保险：“新国十条”加上沪港通，扭转保险股 A 股同 H 股倒挂。长期以来保险股 A 股同 H 股倒挂现象严重。中国太保、中国平安、中国人寿等保险股 A 股同 H 股折价幅度近 20%，备受瞩目的沪港通正在持续火热地推进中，此时推出的保险业“新国十条”，无疑成了保险股的“助燃剂”。此次新国十条更多强调保险业服务实体经济、服务中国社会转型发展以及这一系列所产生相关的包括巨灾、责任保险、食品安全等问题的解决方案，强调保险业服务整个社会治理，把保险业融入到整体的宏观经济管理的整体秩序中去。涉及的险种会比较多，包括健康保险、高端的医疗保险、商业保险、商业养老，包括巨灾保险三农等等这些问题。此外，像巨灾、环境保护、食品安全、公共场所安全等问题可能会引入保险机制，使得保险机制充分发挥商业市场的作用。同时也促进了保险股业绩稳步成长，当然也会激发出 A 股投资者对保险股的投资热情。

沪港通的开通，最大的贡献便是为 A 股带来资金活水。而在资金活水带动股票市场回暖，进而令保险权益投资收益的同时，保险股 AH 股价折价，也令保险股成为 A 股当之无愧的价值洼地。当前保险股估值修复的路径已经在盘面上有所表现，下一个阶段将进入估值提升阶段，AH 倒挂现象剪刀差将逐步缩小，这又给保险股上了另一重保险。

来源：新京报 苏渝（财经评论人）

时隔八年保险“国十条”再出台 着力织密民生保障网

中国政府网 13 日正式公布《国务院关于加快发展现代保险服务业的若干意见》。这也是时隔八年再一次将保险业放在全局角度进行扶持，而此次着眼重点是保险业服务国计民生。

近些年，我国保险业规模迅速扩大，2013 年，保险业保费收入达 1.72 万亿元，居世界第四位。但是，保险深度近些年一直徘徊在 3% 左右，而美国同期的保险深度达到 7.5% 到 9%。

一些业内人士也指出，2006 年出台“国十条”时，保险行业还是朝阳、新兴行业，重点是扶持行业发展，这次“国十条”的出台主要为保险拓宽了民生领域的服务空间，可谓恰逢其时。

这份意见明确，将构筑保险民生保障网，完善多层次社会保障体系。“商业保险要逐步成为个人和家庭商业保障计划的主要承担者、企业发起的养老健康保障计划的重要提供者、社会保险市场化运作的积极参与者。”

同时，意见中对民生多个领域都有所涉及，比如推动个人储蓄性养老保险发展；开展住房反向抵押养老保险试点；探索开展环境污染、食品安全、医疗责任、医疗意外、实习安全、校园安全等强制责任保险试点等。

对于备受关注的巨灾保险，这份意见明确表述，研究建立巨灾保险基金、巨灾再保险等制度，逐步形成财政支持下的多层次巨灾风险分散机制，制定巨灾保险法规、建立核保险巨灾责任准备金制度。

农业保险一直是我国保险业发展的重点，这次意见中将拓宽广度和深度作为重点，比如积极发展农村小额信贷保险、农房保险、农机保险、农业基础设施保险、森林保险，以及农民养老健康保险、农村小额人身保险等普惠保险业务。

在涉及保险业未来发展目标，意见明确，到 2020 年，将努力由保险大国向保险强国转变。保险深度达到 5%，保险密度（保费收入 / 总人口）达到 3500 元 / 人，保险的社会“稳定器”和经济“助推器”作用得到有效发挥。

（来源：新华网 何雨欣 高博）

保险业“新国十条”提出建立巨灾保险制度

国务院8月13日发布《国务院关于加快发展现代保险服务业的若干意见》(国发〔2014〕29号)(以下简称《意见》),即业内所称的保险业“新国十条”。《意见》明确提出,将保险纳入灾害事故防范救助体系,建立巨灾保险制度。

对于巨灾保险,《意见》要求围绕更好保障和改善民生,以制度建设为基础,以商业保险为平台,以多层次风险分担为保障,建立巨灾保险制度。研究建立巨灾保险基金、巨灾再保险等制度,逐步形成财政支持下的多层次巨灾风险分散机制。鼓励各地根据风险特点,探索对台风、地震、滑坡、泥石流、洪水、森林火灾等灾害的有效保障模式。制定巨灾保险法规。建立核保险巨灾责任准备金制度。建立巨灾风险管理数据库。

《意见》要求完善保险经济补偿机制,提高灾害救助参与度,将保险纳入灾害事故防范救助体系。提升企业和居民利用商业保险等市场手段应对灾害事故风险意识和水平。积极发展企业财产保险、工程保险、机动车辆保险、家庭财产保险、意外伤害保险等,增强全社会抵御风险的能力。充分发挥保险费率杠杆的激励约束作用,强化事前风险防范,减少灾害事故发生,促进安全生产和突发事件应急管理。

《意见》要求积极发展农业保险。按照中央支持保大宗、

保成本,地方支持保特色、保产量,有条件的保价格、保收入的原则,鼓励农民和各类新型农业经营主体自愿参保,扩大农业保险覆盖面,提高农业保险保障程度。开展农产品(行情,问诊)目标价格保险试点,探索天气指数保险等新兴产品和服务,丰富农业保险风险管理工具。落实农业保险大灾风险准备金制度。健全农业保险服务体系,鼓励开展多种形式的互助合作保险。健全保险经营机构与灾害预报部门、农业主管部门的合作机制。

《意见》提出,到2020年,基本建成保障全面、功能完善、安全稳健诚信规范,具有较强服务能力、创新能力和国际竞争力,与我国经济社会发展需求相适应的现代保险服务业,努力由保险大国向保险强国转变。保险成为政府、企业、居民风险管理和财富管理的基本手段,成为提高保障水平和保障质量的重要渠道,成为政府改进公共服务、加强社会管理的有效工具。保险深度(保费收入/国内生产总值)达到5%,保险密度(保费收入/总人口)达到3500元/人。保险的社会“稳定器”和经济“助推器”作用得到有效发挥。

《意见》共提出十条内容,包括构筑保险民生保障网,完善多层次社会保障体系;发挥保险风险管理功能,完善社会治理体系;完善保险经济补偿机制,提高灾害救助参与度;大力发展“三农”保险,创新支农惠农方式;拓展保险服务功能,促进经济提质增效升级;推进保险业改革开放,全面提升行业发展水平;加强和改进保险监管,防范化解风险;加强基础建设,优化保险业发展环境;完善现代保险服务业发展的支持政策。

来源:中国政府网

项俊波：让现代保险服务业在更广阔天地大有作为

8月13日 国务院发布了《关于加快发展现代保险服务业的若干意见》（以下简称《若干意见》），标志着党中央国务院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，开创了保险业在更广领域和更深层面服务经济社会全局的战略机遇，翻开了加快发展现代保险服务业的新篇章。

加快发展现代保险服务业是时代和人民的要求

保险是现代经济的重要产业和风险管理的基本手段，是社会文明水平、经济发达程度、社会治理能力的重要标志。在我国经济社会转型升级的关键时期，加快发展现代保险服务业，有利于完善现代金融体系、促进经济提质增效升级、创新社会治理方式、保障社会稳定运行、提高人民生活质量，是一件顺应时代和人民要求的好事。

党的十八大以来，保险业深入学习贯彻十八大、十八届一中、二中、三中全会精神，用习近平总书记系列重要讲话精神统领保险工作，行业服务经济社会的能力显著增强：一是发挥保险资金长期投资的独特优势，为稳增长服务。截至6月底，保险业总资产9.4万亿元，其中通过各类债券向实体经济提供资金3.6万亿元，投资证券投资基金和股票8049亿元，投资各类基础设施6351亿元。二是运用市场化机制降低公共服务成本，为促改革服务。在全国28个省市开展了大病保险经办服务，覆盖3.6亿人，大大提高了对群众生大病的保障能力。在142个市县参

与新农合经办，2013年覆盖人数3875万，赔付与补偿3802万人次，提升了新农合的运行效率。三是找准保险业促进经济提质增效升级的着力点，为调结构服务。大力发展出口信用保险，2013年出口信用保险承保金额3970亿美元，服务小微出口企业2.8万家，支持小微企业出口金额409亿美元，促进了出口产业优化升级。积极发展科技保险，促进了企业创新和科技成果产业化。试点发展小额贷款保证保险，在服务小微企业融资方面发挥了积极作用。四是构筑保险民生保障网，为惠民生服务。2013年，保险业共为全社会提供就业岗位373万个。农业保险覆盖农户3177万户次，覆盖土地11亿亩，占农业播种面积的45%，提供保险保障突破1万亿元，赔款208.6亿元。

尽管保险业改革发展取得了一些成绩，但总体上看，我国保险业仍处于发展的初级阶段。2013年我国保险深度、保险密度和保险赔付占重大灾害损失的比重远低于世界平均水平。保险业是现代服务业发展的重点，既是“短板”，又具有很大潜力。

经济越发展、社会越进步、保险越重要。在全面建成小康社会的伟大历程中，社会很需要保险，群众很需要保险，政府也很需要保险。《若干意见》明确提出到2020年，保险要成为政府、企业、居民风险管理和财富管理的基本手段，成为提高保障水平和质量的重要渠道，成为政府改进公共服务、加强社会管理的有效工具，为保险业更好地为全面建成小康社会服务明确了方向。

充分发挥保险业服务党和国家工作全局的积极作用

党中央国务院对保险业高度重视。我们必须以强烈的历史责任感，找准服务全局工作的切入点，尽快提升保险业的服务能力和服务水平，不辜负党中央国务院对保险业的殷切期望。

保险服务业要成为健全金融体系的支柱力量。全面建成小康社会，要求建设一个更加高效、均衡和安全的现代金融体系。保险业是沟通长期储蓄和长期投资的天然桥梁，与银行等金融中介相比，在引导养老医疗等长期资金用于经济建设的长期投资上，有着独特的优势。同时，加快保险资金积累，有利于改善我国金融体系的短钱长用问题，促进金融稳定。必须按照《若干意见》的要求，促进保险市场与货币市场、资本市场协调发展，健全有利于经济可持续发展的现代金融体系。

保险服务业要成为改善民生保障的有力支撑。我国推进改革，发挥市场配置资源的决定性作用，老百姓就需要有更强的安全感。要增强老百姓的安全感，就必须建立一个比较完善的社会保障体系。改善民生保障，如果单靠政府，不仅在财力上难以为继，而且有可能降低劳动力市场的活力，阻碍经济增长。必须充分发挥保险这种市场化机制的优势，建立政府与市场优势互补、相互衔接的民生保障机制。如果保险业改善民生的作用得到充分发挥，群众过上幸福和有尊严的生活就多了一份保障。

保险服务业要成为创新社会管理的有效机制。当前我国正处在社会转型期和矛盾凸显期，加强和改进社会管理的压力很大，迫切要求发挥好市场机制在社会管理中的作用。通过责任保险，可以把人与人、人与企业、人与政府之间的纠纷转化为比较单纯的经济关系，有利于形成市场与政府相互配合的高效率的社会管理机制。《若干意见》提出，要发

挥保险风险管理功能，完善社会治理体系；要发挥责任保险化解矛盾纠纷的功能作用。保险业在参与社会治理体制建设方面可以大有作为。

保险服务业要成为经济提质增效升级的重要动力。保险是市场经济的基础性制度安排，是现代经济发展的“助推器”。加快发展现代保险服务业，不仅可以提高保险这个资本和智力密集型的高端服务业在经济中的比重，而且能够带动会计、审计、法律、评估等相关产业链的发展，还能够通过提供创业资金、完善市场机制、支持企业走出去等多种渠道，推动经济转型升级。落实好《若干意见》中促进经济提质增效升级的有关部署，保险业必将在我国的经济建设中发挥更加积极和重要的作用。

保险服务业要成为政府转变职能的重要抓手。保险是一个高度市场化、具有很强社会性和公益性的行业，在为政府提供市场化服务，促进政府职能转变方面具有天然优势。《若干意见》提出，政府通过向商业保险公司购买服务等方式，在公共服务领域充分运用市场化机制，提升社会管理效率。在这些方面，保险业做了一些积极探索，但总体上服务领域和能力还比较有限，需要进一步加大实践和探索的力度。

构建有利于加快发展现代保险服务业的工作格局

加快发展现代保险服务业的蓝图已经绘就，下一步关键就是落实。必须坚持改革创新、扩大开放、健全市场、优化环境、完善政策，形成有利于调动各方面积极因素的工作格局。

坚持商业保险与社会保险的紧密衔接。商业保险和社会保险不是替

代与被替代的关系，而是相互衔接和相互补充的关系。凡是社会保险有优势的领域，商业保险都应该尊重社会保险的主体地位，不能错位；凡是社会保险要求商业保险共同发挥作用的领域，商业保险都要和社会保险搞好衔接，注重补位；凡是由商业保险保障更具优势的领域，保险业都应该加快发展，绝不缺位。

坚持市场主导与政策引导的有效配合。对商业化运作的保险业务，要营造公平竞争的市场环境，使市场在资源配置中起决定性作用；对具有社会公益性、关系国计民生的保险业务，要创造低成本的政策环境，给予必要的扶持；对服务经济提质增效升级具有积极作用但目前基础薄弱的保险业务，要更好发挥政府的引导作用。《若干意见》提出了加快保险业发展的政策支持体系，对保险业的支持力度很大。保险业必须抓住机会，乘势而上。与此同时，也要苦练内功，增强保险业可持续发展的内生动力。

坚持经济效益与社会效益的相互促进。如果没有社会效益，保险业就失去了立身之基，如果没有经济效益，保险业服务经济社会的可持续性就无法得到保证。一方面，要高效率、高质量、低成本地为经济社会提供保险服务，让经营管理水平高、有社会责任感的保险机构在服务经济社会的大潮中发展壮大；另一方面，要着眼于更好地满足人民群众日益丰富的保险需求，让现代保险服务业在更加广阔的天地中大有作为，努力做到保险让生活更美好。

(来源：人民网)

发改委、保监会详解“新国十条”



8月20日上午，国家发改委秘书长李朴民、中国保监会副主席王祖继共同在国务院新闻办公室举行的新闻发布会上详细解读保险“新国十条”。本报记者 刘书勇 / 摄

8月20日上午，国家发展和改革委员会秘书长李朴民、中国保险监督管理委员会副主席王祖继共同在国务院新闻办公室举行的新闻发布会上详细解读保险“新国十条”。新闻发布会透露出诸多重要政策信息，包括2015年内启动个人税收递延型商业养老保险的试点、即将推动巨灾保险立法、保险基金投资创业投资基金有望年底出台等。

税延型养老保险有望提前

“这次‘新国十条’明确提出‘适时开展个人税收递延型商业养老保险试点’，2015年内启动试点，在条件允许的情况下将提前启动。”王祖继在回答《中国保险报》记者提问时说。

通过税收延迟缴纳的激励来筹集养老金，建设层次丰富的保障体系，是国际社会通行的做法。早在2009年，国务院在相关文件中，明确提出要探索发展个税递延的养老保险。财政部、国税总局、保监会、上海市政府为此做了大量研究，保监会作为主要的政策执行主体，在个税递延的制度安排、产品设计、流程等相关方面已积累了一定的技术储备。

在王祖继看来，开展个人税收递延型商业养老保险试点将起到以下作用：一方面，通过延迟纳税的激励政策，可以鼓励社会公众积累几倍甚至十几倍的养老金，这样不仅有利于促进保障体系的建设，而且可以大大减轻财政负担；另一方面，满足人民群众多层次的保障需求。在我们国家快速老龄化的背景下，财政又不是很富裕，社会保险只能是保基本，丰富保障层次、满足不同保障需求的职责可以更多地放给市场。

推动巨灾保险立法

备受社会关注的巨灾保险制度也将迎来突破。王祖继透露，要推动巨灾保险立法，首先以地震巨灾保险条例作为突破口，将巨灾保险纳入法制化、规范化的灾后防范救助体系。保监会将会同财政部和有关部门制定符合国情的巨灾保险制度框架和可操作的实施方案。保监会将完成一些专项工作，如地震、洪水、泥石流的巨灾条款、费率的厘定，巨灾

共保体的筹建等专题性研究。此外，还将继续推动各地的试点工作，为巨灾保险制度的建立做好准备。

据介绍，我国将建立以制度建设为基础、以商业保险为平台、以多层次风险分担为保障的巨灾保险制度，其中包括建立巨灾保险基金、巨灾再保险制度。多层次巨灾风险分散机制涉及中央和地方财政、直保公司、再保险公司及相关个人，包括基金如何筹集、如何运用等。

目前，巨灾保险已在深圳、云南楚雄、浙江宁波等地试点。深圳市政府每年出资3600万元为市民购买风险保障，涵盖了台风、泥石流、洪水以及核电保障等15项风险。云南楚雄州的巨灾保险方案已经通过并即将实施，主要针对地震的农房保险，个人自愿投保100元，即可获得2万元的保障。整个楚雄州一年投保5000多万元。宁波和深圳类似，针对宁波地区的地质和自然灾害，主要对人身和家庭财产损失进行保障，一年补偿金额约为3800万元。试点情况势头很好。

险资创新支持实体经济

据不完全统计，截至6月底，保险业发挥长期投资优势，为重大民生工程、国家重点工程等提供的资金支持已达到3.6万亿元。

“下一步，我们要研究制定保险资金直接投资实体经济的便利化政策，把更多的资金投入到了战略新兴产业和重大的基础设施、民生工程中。还要进一步推动市场化改革，支持市场主体创新资金运用方式，在重点投资领域发挥保险资金的作用。”王祖继说。

具体来说，创新险资运用方式，保监会将加快研究制定保险基金投资创业投资基金的相关政策，力争在今年底出台一些具体办法。

保险资金支持实体经济体现在诸多方面。如通过投资股权债权、企业的并购为经济发展提供长期资金。又如，通过信用保险支持企业“走出去”，进行对外投资、对外出口，特别是支持高科技的、高附加值的成套设备出口。2013年，保险业为出口企业提供风险保障达到3970亿美元，4.5万户企业受益。

保险业受益于新政策

近年来，保险业经办了26个省、260个统筹地区的大病保险服务，受益人群达到4.7亿，保障水平平均提高10-15个百分点，大病报销比例达到70%以上。在国新办新闻发布会上，保险业晒出了大病保险“成绩单”。

目前保险业对养老社区投资接近300亿元，很多省份都有养老社区的试点，如果这两年顺利建成，预计将达到4万多个床位。

王祖继说，“新国十条”对保险进入养老产业给予了政策支持，要求有关部门要对投资养老健康产业给予用地保障。虽然这一条政策不是专指保险公司，但由于保险行业跟养老健康方面的天然联系，应该说是重要的受益者。在“新国十条”明确的要求和政策的支持下，监管部门将支持保险主体进行大胆的探索，在商业养老和健康产业方面作出贡献。

(来源：中国保险报·中保网 作者：本报记者 李画)



保监会：个税递延养老保险最迟明年落地

国务院新闻办公室今天举行新闻发布会，国家发改委秘书长李朴民、中国保监会副主席王祖继等就 12 日国务院印发的《关于加快发展现代保险服务业的若干意见》，回答媒体的提问。

王祖继说，目前中国已经成为全球最重要的新兴保险大国，2013 年我国保费收入超过 1.7 万亿元，同比增长超过 11%，保费规模位列全球第四，农险、车险规模均位列全球第二。与此同时，保险业在服务国计民生方面发挥巨大作用，如商业保险参与社会养老、医疗体系建设成果显著，保险业近年来经办了 26 个省、260 个统筹地区的大病保险服务，受益人口超过 4.7 亿，人均保障水平提高 10—15 个百分点，大病报销比例超过 70%。在发挥补偿功能方面，保障主要农作物耕种面积 11 亿亩以上，对三大口粮覆盖率超过 65%。

巨灾保险制度建设问题广受各界关注。王祖继表示，将建立以制度建设为基础、以商业保险为平台、以多层次风险分担为保障的巨灾保险制度，包括建立巨灾保险基金、巨灾再保险制度。下一步保监会首先要推动巨灾保险立法，先以地震巨灾保险条例作为突破口，将巨灾保险纳入法制化、规范化的灾后防范救助体系。不过对媒体关心的“时间表”问题，王祖继未作出回应。

《意见》提出将适时开展个人税收递延型商业养老保险试点。王祖继表示 2015 年之前将该项政策落地，条件允许的情况下提前启动试点。关于保险业开展养老产业的问题，王祖继表示支持有条件的企业建立商业养老健康保障计划，支持保险机构拓展企业年金市场，发挥商业保险对基本养老和基本医疗补充的重要作用。他透露，目前保险公司正积极运用股权、债权、基金等投资工具参与公立医院改革、医疗保健设施的建设，约 300 亿元保险资金已投向养老社区，两年内可提供 4 万多个床位。

李朴民强调，本次《意见》之所以提出“现代保险服务业”这一概念，是突出未来保险业发展两方面的特质：一是“新”，现代保险服务业既包括随着科学技术发展而产生的新型保险业态，也包括运用现代技术对传统保险业务的改造和提升；二是“广”，现代保险业不仅包括商业保险服务，也包括社会保障、社会治理、灾害救助中能够市场化运作的保险服务。未来，现代保险服务业将是一个大保险业的概念。



(来源：人民日报)

保监会：下一步推动巨灾保险立法 制定制度框架

20日，国新办就加快发展现代保险服务业基本情况举行新闻发布会。会上在被记者问及巨灾保险制度目前情况时，中国保险监督管理委员会副主席王祖继表示，这次新“国十条”对建立巨灾保险制度作出了明确部署。巨灾保险制度的落地对保险业是具有里程碑意义，下一步保监会要会同各个部门继续地推动，首先要推动巨灾保险立法。

王祖继表示，巨灾保险是非常重要的保险制度安排，在我国也是受到各方面关注的一个问题。特别是汶川地震以后，更引起各方面的重视。党中央、国务院一直高度重视建立巨灾保险制度。2006年在有关文件中就提出要建立国家财政支持的巨灾风险保险体系，十八届三中全会《决定》中明确要求，要完善保险经济补偿机制，建立巨灾保险制度。在落实三中全会《决定》各项措施的分工中，保监会有三项任务，其中一个重要任务是建立巨灾保险制度。保监会对巨灾保险制度十分重视，不仅开展了对各方面相关问题的研究，同时也支持有条件的地方，结合各地经济社会发展的需要，对巨灾保险进行试点。

深圳政府在这方面作出了积极探索。去年底深圳市政府通过《深圳市巨灾保险试点方案》，根据深圳经常发生或者它特有的地质和自然灾害，比如台风、泥石流、洪水以及核电保障等，归纳了15项风险。深圳经济条件比较好，规定凡是在灾害发生时，深圳市的市民都属于保障对象。每年政府出资3600万元购买这样的风险保障，施行了一年多的时间。

在云南，楚雄州的巨灾保险方案已经通过并即将实施。主要是针对地震的农房保险，个人是自愿的，投保100元钱，保障2万元的风险额。整个楚雄州一年投保5000多万。宁波和深圳类似，针对宁波地区的地质和自然灾害包括洪水、泥石流、台风、滑坡等方面，主要对人身和家庭财产损失进

行保障，一年大约补偿3800万。试点情况势头还是很好的，对建立巨灾保险制度是巨大的支持。

王祖继解释，这次新“国十条”对建立巨灾保险制度作出了明确部署。巨灾保险制度的落地对保险业是具有里程碑意义的，标志着国家将保险纳入了灾害事故的防范、救助体系的制度安排，意义非常重大。巨灾保险制度的大体框架是这样，建立以制度建设为基础、以商业保险为平台、以多层次风险分担为保障的巨灾保险制度，包括建立巨灾保险基金、巨灾再保险制度。目的就是要逐步建立财政支持下的多层次巨灾风险分散机制。这个框架涉及到各个方面，有立法、制度安排、商业机构的平台建设，多层次的风险分担，包括中央财政、地方财政、直保公司、再保险公司和相关个人，包括基金如何筹集、如何运用。这就说明，巨灾保险制度是个非常复杂的制度，再加上我国幅员辽阔，地质灾害和自然灾害分布非常复杂，建立巨灾保险制度是个非常非常艰巨的工程。

新“国十条”作出明确部署之后，下一步保监会要会同各个部门继续地推动，首先要推动巨灾保险立法，首先以地震巨灾保险条例作为突破口，将巨灾保险纳入法制化、规范化的灾后防范救助体系。第二，会同财政部和有关部门要制定符合国情的巨灾保险制度框架和可操作的实施方案。第三，要完成一些专项工作，比如地震、洪水、泥石流的巨灾条款、费率的厘订，包括巨灾共保体的筹建等方面专题性研究。第四，继续推动各地的试点工作，为巨灾保险制度的建立做好准备。



(来源：中国新闻网)

四川保监局信息安全建设巡查中发现问题

四川保监局对辖区保险公司三级机构开展信息安全巡查发现四方面问题：



一是制度建设有待完善。存在制度针对性不强、执行力不足和相关人员对制度不熟悉等问题。

二是资源投入有待加强。部分公司信息技术人员数量少、专业技能不足、稳定性不高；未能实现全部软件正版化，重要网络设备没有冗余，网络接入方式、备份线路建设等不符合监管要求。

三是机房管理比较混乱。存在未按规定做好防盗、防火、防潮措施，未配备 UPS 电源，堆放杂物、线路凌乱等问题。

四是日常管理不到位。有的公司未安装杀毒软件，病毒库升级不及时；对客户资料提取流程审核把关不严、数据存放随意；有的公司私接互联网，甚至一台计算机同时连接互联网和内网，存在较大安全隐患。

来源：证券日报

四川、广东7万多名孤儿新学年获赠大病公益保险

新华社北京8月30日电(记者董峻)伴随新学年的到来,四川、广东两地的7万多名孤儿获得了中国儿童少年基金会赠送的重大疾病公益保险。至此,该基金会6年来已为21个省份的孤儿和贫困儿童提供了大病公益保险。

该基金会所属的中国儿童保险专项基金办公室副主任吴慧娟30日介绍说,本次发放的公益保险卡由如新集团、国航爱心旅客、数十万淘宝爱心商家以及支付宝和新浪微公益等平台上的爱心网友共同捐赠,于9月1日零时正式生效。这是近3万名广东孤儿首次获赠,也是4万多名四川孤儿连续第六年获赠该公益保险。

吴慧娟表示,借助公益性的保险手段,变事后被动的临时救助为事前主动的系统性保障,帮助孩子在重大疾病风险来临的时候,获得及时的经济支持。50元善款可以为一名孤儿提供一年保额为10万元,覆盖包括恶性肿瘤(含白血病)、肾衰竭、重型再生障碍性贫血、重大器官移植等12种儿童常发重大疾病的专属公益保险。

中国儿童保险专项基金利用公益保险机制救助儿童大病,将大额资助变成了包括普通公众可广泛参与的小额资助,让爱心人士能够便捷地参与捐赠。截至目前,中国儿童保险专项基金已获得了100多万名爱心网友的捐赠。作为淘宝网公益活动长期支持的项目,其推出的“孤儿保障大行动”有超过20万爱心商家参与捐赠,平均每天有上百万笔淘宝交易参与捐赠。

来源:(新华网)



四川保险业推出建工意外险自律规范

近日，媒体对社会各界十分关注的杀人伪造矿难骗赔案宣判结果进行了报道，故意杀人、伪造矿难并骗取死亡赔偿金的犯罪分子被绳之以法，让人拍手称快。然而这起备受关注的案件背后，暴露出来的相关问题也不容忽视。如何通过规范保险理赔程序，防范不法分子利用程序漏洞诈保骗赔，达到维护被保险人合法权益不受侵害的目的呢？

为此，四川省保险行业协会在反复调研的基础上制定了《建筑工程意外伤害保险业务自律约定》，针对建意险经营过程中可能存在的诈保骗赔风险进行了自律规范。为降低事故发生，保障被保险人生命安全，增强建筑施工单位对施工安全的重视程度以及设置安全保护措施的保障力度，自律约定要求：针对赔付金额达到一定数额、被保险人发生死亡或残疾的保险事故，建筑施工单位需提供建筑安全监管部门出具的事故证明；同时，为减少不法分子冒领赔款的风险，自律约定还要求保险公司尽快完成系统改造，以确保建工意外险身故保险金全额转账这一赔款支付机制顺利实施，保证死亡保赔偿金能够全额支付到被保险人同名银行账户。

目前，本项自律约定已审议通过，并将于今年9月1日起在四川省范围内正式实施。业内保险专家指出，这将对维护被保险人合法权益、规范我省建工意外险市场秩序起到积极作用。

(蒋亮) 来源：四川新闻网



杭州：将实行车险“互碰自赔”

近日，浙江省保险行业协会出台《杭州市交通事故保险车辆“互碰自赔”处理办法（试行）》，决定自9月1日起，试行“互碰自赔”，以简化车险小额互碰案件理赔流程，提升理赔效率。

据了解，“互碰自赔”必须满足以下条件：事故各方均在杭州市（含市属县市）同时投保交强险、足额商业车损险（含不计免赔附加险）和商业三者险（含不计免赔附加险）；事故仅涉及车辆损失（不包括车上财产和车上货物），不涉及车外财产损失，不涉及人伤；各方车损金额均在1万元（含）以下；事故各个方信息完整、准确；事故各方均同意。

事故发生地设有交通事故保险理赔快速处理中心的地区，事故各方一同前往该中心进行处理，事故各方保险公司为各自事故车辆进行查勘定损，属于互碰自赔的，立即告知事故车辆双方被保险人“互碰自赔”具体理赔流程。事故发生地尚未设立交通事故保险理赔快速处理中心的地区，事故各方就近选择任一方保险公司的查勘定损点一同前往进行处理；属于互碰自赔的，被选一方保险公司立即通知本公司互碰自赔指定联系人；该指定联系人在接到通知后，立即联系事故其他各方保险公司指定联系人；事故其他各方保险公司指定联系人在接到通知后，在30分钟内反馈是否到现场参与查勘定损，如不参与查勘定损的，立即填写《“互碰自赔”委托代查勘联系函》传真给此次查勘定损保险公司指定联系人；需要参与查勘定损的，立即与此次查勘定损保险公司共同商定

查勘定损时间；决定参与查勘定损的保险公司查勘定损人员应在反馈回复意见后的1小时内（偏远地区2小时）到达此次查勘定损保险公司的查勘定损点进行查勘定损。

损失中的2000元在各自保险公司交强险财产损失中进行赔偿，超出2000元低于1万元的那部分损失在各自保险公司商业车损险项下进行赔偿，各保险公司对“互碰自赔”机制下支付的赔款，不再行使对对方保险公司的追偿权。

“‘互碰自赔’试行至年底，我们将在总结经验的基础上，在全省推广‘互碰自赔’模式。”浙江省保险行业协会相关负责人在接受记者采访时说。

转载自：中国保险学会网站



平安产险业内首创奶粉险 为宝宝健康保驾护航

近日，平安产险跨界联手苏宁召开发布会，业内首推“乳制品召回损失险”（以下简称“奶粉险”），这是国内首例为奶粉提供安全保障的保险产品。该产品一经上线，凭借其创新的保险责任、简单的理赔界定，为广大客户在购买母婴食品时提供安全保障。

“乳制品召回损失险”根据每罐奶粉的重量分为两类，其中900g及以下的罐装奶粉每份保费2元，900g以上的罐装奶粉每份保费3元。一旦购买产品被国家质量监督、工商行政管理部门查出乳制品质量问题责令召回和下架，平安产险将主动联系客户按照保单约定的金额（每罐2000元或3000元）向消费者赔付“乳制品召回损失津贴”，全年最高累计可赔付10万元。

“奶粉险”的另一大特点是理赔便捷。当消费者购买的乳制品被责令召回和下架时，消费者无需提供任何理赔资料，平安产险将根据购买记录主动为消费者提供理赔服务。据了解，在8月19日至8月30日苏宁易购节期间，该产品由苏宁统一购买赠送给前4万罐奶粉购买客户。后续平安产险将与苏宁深化合作，消费者在购买乳制品的同时可一键购买这款保险，方便快捷。

近年来，国内奶粉安全话题备受关注。业内专家认为，目前中国每年新生儿的数量已经达到2000万，“奶粉险”的推出填补了母婴食品安全保险

这一市场空白，同时依托互联网零售平台能够实现一键轻松购买，理赔流程简单快捷，或将是互联网金融的又一次有益尝试。苏宁金融公司负责人表示，平安产险业内领先的创新能力和理赔服务水平是苏宁选择平安产险作为合作对象的主要原因，未来双方将不断拓展和延伸合作领域，致力于为客户提供更丰富、更便捷的消费体验。

据悉，平安产险一直以来着眼开拓互联网保险领域，从消费者实际生活出发，开发出多款个性化保险产品。平安产险表示，未来将继续将客户体验作为经营的出发点，用科技手段为客户提供最优体验，努力打造客户首选品牌。

（纪旭）来源：（中国新闻网）



平安人寿获批基金代销资格 为第三家获资格保险公司



保险代销基金的版图进一步扩大。日前，平安人寿正式接到《关于核准平安人寿保险股份有限公司证券投资基金销售业务资格的批复》，成为业内第三家获得该业务资格的保险公司。

去年6月，保监会和证监会联合发出《保险机构销售证券投资基金管理暂行规定》，将保险公司、保险经纪公司和保险代理公司明确为新的基金销售主体。

在基金销售资格申请中，平安人寿充分借助平安集团综合金融的优势，确定平安银行作为基金业务监管银行，平安银行第三方基金销售系统（金橙管家）作为基金销售系统。平安人寿于今年6月初向监管机关提交资格申请，并于7月通过现场检查，顺利获得基金销售业务资格批复。

代销基金业务的开展受到业务队伍的欢迎，这意味着代理人能通过代销基金业务获得更丰富的佣金。传统的寿险代理人不仅将为客户提供更多元化的产品，丰富客户金融消费体验，同时也为自身带来收入，这也符合单一代理人向综合金融理财型人才转型的大趋势，而且大幅提升保险公司增员吸引力。平安人寿相关负责人介绍，获得证券投资基金销售业务资格后，下一步将持续加强公司在代销基金业务管理经验、推动及风控方面的能力，同时积极推动相关人员在代销基金业务上的资质认证和专业技能提升。

（来源：上海证券报 作者：徐维强）

新华保险共同发起的“中国女性健康公益联盟”在京成立

8月26日，由中国妇女发展基金会、中国公益研究院共同主办的2014中国女性公益慈善·健康论坛在北京举行。论坛上，中国妇女发展基金会联合新华保险、北京医科大学人民医院、北大方正集团等21家国内著名企业和医疗机构共同发起的“中国女性健康公益联盟”正式揭牌成立，联盟发起单位代表宣读了关爱女性健康倡议书意义上的协作关系，它要解决和要达到的目标都是事关妇女发展、事关女性健康的全局性和长远问题。所以，这是一个具有战略意义的联盟。中国女性健康公益联盟成立后，将充分发挥各成员单位的智慧和力量，用公益之心和专业能力构建起关爱、救助、倡导、教育的女性健康网络，有效延伸政府工作手臂，为促进卫生资源优化配置和妇女健康事业均衡发展发挥重要作用。论坛现场，新华保险宣布通过中国妇女发展基金会向云南地震灾区捐款人民币400万元。新华保险成立18年来，长期致力于女性相关健康慈善事业，从早期的母亲水窖，到关爱女性健康知识大讲堂，再到后来的母亲邮包、新华保险妇女儿童关爱基金等项目，都有新华人忙碌的身影。2012年底，新华保险荣获了全国妇联中国妇女发展基金会颁发的“中国妇女慈善奖”。（新文）。中国女性健康公益联盟的成立，适应了妇女健康事业发展的需求，契合了企业、医院、专家及社会各界参与支持女性健康公益项目的愿望，更顺应了组织联合、资源整合的协作趋势。因此，它不是一般意义上的协作关系，它要解决和要达到的目标都是事关妇女发展、事关女性健康的全局性和长远问题。所



以，这是一个具有战略意义的联盟。中国女性健康公益联盟成立后，将充分发挥各成员单位的智慧和力量，用公益之心和专业能力构建起关爱、救助、倡导、教育的女性健康网络，有效延伸政府工作手臂，为促进卫生资源优化配置和妇女健康事业均衡发展发挥重要作用。论坛现场，新华保险宣布通过中国妇女发展基金会向云南地震灾区捐款人民币400万元。新华保险成立18年来，长期致力于女性相关健康慈善事业，从早期的母亲水窖，到关爱女性健康知识大讲堂，再到后来的母亲邮包、新华保险妇女儿童关爱基金等项目，都有新华人忙碌的身影。2012年底，新华保险荣获了全国妇联中国妇女发展基金会颁发的“中国妇女慈善奖”。

（新文）来源：（经济导报）

英保险商提出新理念为女性打造专属“粉色车道”

如果女性开始统治世界的话，街道大概就会变成下面的模样。据英国《都市日报》8月13日报道，近日，英国伦敦一家保险公司“希拉的轮子”（Sheila's Wheels）提出打造女性专属的“粉色车道”的理念，即女性专属天桥、专属人行道等，让女性在繁忙的道路上或“早高峰”交通时也可以享受畅游的自由，甚至可以给宝宝喂奶。

据悉，该公司还提出女性专属车道可以让女性司机自由驾驶在高速公路上而不必担心会有男性司机突然闯入，并且认为这是一个极具未来意义的理念，可以使女性避开环境中潜在的危险因素。

此外，据该公司估算，打造英国女性专属的粉色车道大致只需8.8亿英镑（约合人民币90亿元）。



（实习编译：张笑 审稿：朱盈库）
（来源：环球网 责任编辑：杨寿德）

四川保险业反保险欺诈中心成都工作站成立

2014年8月27日，四川省保险行业协会组织召开四川保险业反保险欺诈中心成都工作站成立暨培训座谈会，成都市公安局（微博）经侦支队和各保险公司会员单位与会代表全票表决通过了《四川保险业反保险欺诈中心成都工作站章程》，标志着四川保险业反保险欺诈中心成都工作站（以下简称成都工作站）正式成立。《章程》对成都工作站的案件受理范围、机构设置、各部门工作职责、案件移送机制等相关内容进行了明确，确保了成都工作站的各项工作有序开展。

成都工作站的成立，是成都保险业贯彻落实四川保监局和四川省公安厅联合下发的《关于建立防范和打击保险违法犯罪协作机制的通知》、深入推进反保险欺诈工作的又一得力举措，将为成都地区保险行业防范和打击保险犯罪提供一个合作交流的新平台，形成了保险业与公安经侦部门之间互通有无、互相支持、鼎力配合、打防并举的反保险欺诈工作新局面。

会上，成都市公安局经侦支队吴军副支队长、四川保监局稽查处赵国涛科长、省协会周虎常务副秘书长以及反欺诈专委会主任、副主任及部分保险公司代表分别对成都工作站的成立表示祝贺，并从保险行业与经侦部门加强沟通交流、加强信息收集移送、建立协查机制和定期信息报送机制、强势宣传、建立举报奖励制度、保险公司加强内控管理等各个方面对成都工作站今后的工作开展建言献策，希望成都工作站充分调动保险公司、行业协会和公安经侦部门的工作积极性，发挥各自的专业优势，坚决打击保险领域的违法犯罪行为，深入推进保险领域的反欺诈工作，有效扼制保险欺诈行为发生，切实维护社会公平正义和保险消费者合法权益。



（腾讯大成网·理财频道）

百年人寿四川分公司开展保险体验活动

为迎接即将到来的全国保险公众宣传日，百年人寿四川分公司特定于7月4日在分公司职场开展运营和服务体验活动。

活动当天上午九点，分公司运营部就迎来了第一位走进百年的客户，客户因乔迁新居导致居住地址变更，特来办理相关手续；客户由我司柜面负责人曾东东引领接待，在了解客户来意后，工作人员告知客户办理地址变更需提供保单号、核实身份证原件并留复印件存档，按流程客户需在变更申请书中亲笔签字，方可扫描进系统进行处理，对于简易保全项目，百年系统可以做到即时生效。

百年人寿温馨提示客户，如果只是变更地址等简单项目还可以选择拨打百年人寿全国统一客服热线：95542，就可在线办理。

随后，公司接待了另一位前来办理理赔业务的客户，客户由运营柜面工作人员刘炜接待，该客户因意外受伤在医院门诊治疗，治疗期间已致电公司客服热线95542报案，在电话中，公司客服人员详细告知了客户办理理赔业务所需要的资料和办理流程。因此，客户本次前来所携带的理赔资料齐全，经过身份证件的核实，工作人员按流程请客户填写《理赔申请书》后正式受理。

百年人寿温馨提示客户：如果理赔金额≤2000元，并且不需要调查、协谈的案件公司会在2个工作日内结案，结案后1至3个工作日理赔金转

账支付。转账支付后3个工作日，由95542电话服务人员回访客户，确认客户已收到理赔金。

为期一天的体验活动中，公司共接待了三十余名前来体验和办理业务的客户，分公司均热忱接待，并积极为客户做好服务解答工作，获得客户的一致好评。在客户办理完业务后，柜面人员还带着客户参观百年职场，介绍百年的发展与未来的规划、以及近期开展的微服务、重疾绿通等便民服务项目，向客户传递行业“守信用、担风险、重服务、合规范”的核心价值理念，让客户体会百年的服务和感受到保险的关爱无处不在。百年人寿将一如既往的肩负起险企的责任与使命，关爱为先，责任在行，持续树立保险业良好社会形象。

来源：（江西网络广播电视台）



四川平安人寿刷新趸交保单保费纪录

近日，成都王先生在四川平安人寿投保了保额3000万的平安福趸交产品，一次性缴纳保费691.8万，刷新了该公司趸交保单保费的纪录。

今年5月，王先生向平安人寿保险代理人咨询高现金价值的保险产品。根据王先生的保险保障和财产传承方面的需要，四川平安人寿为王先生设计了平安福趸交计划书。

据四川平安人寿客服服务人员介绍，从收到保险计划书到保费转账，前后仅3天时间，反映了王先生对此款产品的认可程度。

（来源：平安人寿川分 伏靖 李会荣）



四川保监局人身保险监管处处长魏培元到绵阳调研

8月15日，四川保监局人身保险监管处魏培元处长召集绵阳市26家寿险公司总经理，召开座谈会，调研了解绵阳寿险业上半年的业务情况，工作亮点以及对保监局的意见建议。

会上魏培元处长谈了三个方面意见。一方面是对寿险公司，要做好三个工作，一是防风险，要坚持底线思维，不能出群体性事件，做好保险案件防欺诈工作；二是要合规经营，重点讲了意外险经营、银邮新规执行和中介清理；三是要保护好消费者利益，解决好投诉问题，马虎不得。第二方面是对协会，他充分肯定绵阳市保险行业协会所做的工作。希望协会进一步做好自律、维权、宣传和辅助监管的工作。第三方面，对行业未来的发展，新的国十条已经在国务院47次常委会通过。新国十条在税优、基本医保改革、保险知识进课本等方面有相关政策，将迎来保险业的春天，保险监管也将更加严格。希望大家要狠抓基础、苦练内功，不辜负行业重托和人民希望，做好迎接春天的准备。

（绵阳市保险行业协会）

中华联合财险四川分公司开展‘夏季送清凉’客户关爱活动

7月以来，四川盆地进入高温多雨季节，中华联合财险四川分公司开展了向出险客户赠送“一瓶慰问水、一把爱心伞、一本防灾防损手册”专项活动。95585向全川客户发送暴雨灾害提醒短信、防灾防损短信。截至7月21日，全川已发放防灾防损宣传册2.6万份，爱心伞13386把，关爱短信1.3万条。

“夏季送清凉”客户关爱活动，旨在深化落实“客户为王”战略，以客户为中心做优服务，提升服务质量，提高客户满意度与忠诚度，让服务为销售推动、品牌推广再添动力。

（来源：中华联合川分）

经侦、交警、保险三方联手 自贡成立反保险欺诈工作站



随着我市保险业的快速发展，保险诈骗也日益猖獗。为防范和打击保险违法犯罪，维护我市保险市场正常秩序，自贡市公安局经侦支队（局）、交警支队、自贡市保险行业协会于近日联合建立反保险欺诈工作站。

据悉，反保险欺诈工作站主要受理在自贡市辖区内发生的重大保险金诈骗、非法经营保险业务和保险合同诈骗等类型的保险欺诈违法犯罪案件。

“故意虚构保险标的，骗取保险金；编造未曾发生的保险事故，或者编造虚假的事故原因或者夸大损失程度，骗取保险金；故意造成保险事故，骗取保险金的行为都属于保险金诈骗类欺诈行为。”据相关工作人员介绍，非法设立保险公司、非法设立保险中介机构，设立虚假的保险机构网站，假冒保险公司名义设立微博、发送短信开展业务，非法开展商业保险业务、非法经营保险中介业务，以及销售境外保险公司保单等则属于非经营保险业务类欺诈行为。“销售非法设立的保险公司的保单、

假冒保险公司名义制售假保单、伪造或变造保险公司单证或印章等材料欺骗消费者，以及利用保险单证、以高息为诱饵的非法集资等保险合同诈骗类欺诈行为同样在我们的打击范围内。”

据介绍，在保险公司和保险监管机关以及交警大队在执法中，如果发现犯罪线索，向各区县公安局经侦大队报案或移送，移送案件的按照规定提供案件移送材料，由公安局刑侦大队进行审查，将其中符合立案条件的进行立案侦查；如发现涉及保险机构及其从业人员违规、违章、违纪行为的，及时将有关线索移送保险监管机构依法处理。反保险欺诈工作站在各部门之间起到一个联络和监管的作用。

8月末，自贡市保协、市公安局经侦支队、市交警支队三方联合发文《关于建立防范和打击保险违法犯罪协作机制的通知》，对如何联手抓好打击和防范保险违法犯罪工作进行了详细的分工和部署。

（来源：自贡市保险行业协会 周洁 刘硕涓）

学会认真落实中保学《关于征集各地方学会工作意见的通知》

中保学为了进一步加强与各地方保险学会的交流和合作，特向各地方学会征求工作意见及建议。四川省保险学会从贯彻落实《国务院关于加快发展现代保险服务业的若干意见》的工作建议、近年来开展的特色工作及取得的成绩、当地保险史志工作开展情况、对中国保险学会的工作建议等几个方面结合本会实际工作提出了工作意见和建议，为共同研究、探讨学会工作进行了积极的努力。



(学会秘书处)

四川省保险学会派员赴京参加中保学组织的农业保险研讨会

为贯彻落实国务院《关于加快发展现代保险服务业的若干意见》，推动农业保险理论和政策研究创新，按照中国保监会统一部署，2014 中国农业保险研讨会于 9 月 10 日在京召开，四川省保险学会李诚主任赴京参加此次会议，会议在中国农业科学院举行。参加会议的有中国保监会陈文辉副主席及相关部处领导和各省市保监局相关领导，四川保监局产险处欧莎莎处长参加了此次会议；中国农业科学院陈萌山党委书记；中国农业部财政司李健华司长；国家相关部委领导及专家；中保学及各省市保险学会秘书长或具体工作人员；相关媒体人员。

会议主要内容有三项：一是农业保险研讨会。中国保监会陈文辉副主席做了主旨报告，其他与会专家围绕农业保险大灾风险分散机制、农业保险制度设计、天气指数保险、价格指数保险等重点热点问题研究进展进行演讲。二是成立中国保险学会农业保险分会，保监会陈文辉副主席和中国农业科学院党委书记陈萌山为“中



国保险学会农业保险分会”揭牌。三是讨论中保学自身建设的几个问题。分别是对学会工作建议、保险史志的建设、地市级学会的建设、学会年会方案征求意见、学会信息交流及联运机制的建设。

(学会秘书处)

化政策优势为胜势 变保险大省为强省

| 李诚



公元 2014 年 8 月 13 日，对普通老百姓而言，是一个再普通不过的炎炎夏日。但对于中国保险业而言，却具有划时代、里程碑式的涵义。国务院在这天发布了《关于加快发展现代保险服务业的若干意见》（国发〔2014〕29 号）。较之八年前的《若干意见》，业界普遍称为“新国十条”。为此，整个保险界欢呼雀跃，喜不自禁。而业界高层和专家们更是高瞻远瞩，密集对其进行全方位多视角的深度解读，有的高屋建瓴，有的入木三分。诸如“顶层设计”、“政策红利”、“战略机遇”、“春天到来”等不绝于耳。本人作为一名基层从业者，只想结合工作实际，联系本地现实，择其二三，谈谈一些个人愚见。

一、整体红利是明摆着的，但普惠也是不现实的

《若干意见》开宗明义，“保险是现代经济的重要产业和风险管理的根本手段，是社会文明水平、经济发达程度、社会治理能力的重要标志”。从这个表述不难看出，“新国十条”给予保险业更高更清晰的定位，传递的信号非常鲜明。那就是保险业已不再是过去狭义上的保险，而将会以一种全新的定位与方式融入国家经济社会发展的大格局中。这是中国保险业获得的最大政策红利，将为整个行业发展提供千载难逢的战略机遇期，所以不少人也把它比喻为保险业迎来了又一个春天。

但我理解，机遇是针对整个行业而非所有险企。换句话说，整个保险业好了，并不代表每一家保险公司都好了。目前几乎所有保险公司都期待

从“新国十条”中获得红利，分得一杯政策之羹。这让我想起当年中国加入WTO的情景。很多企业开始认为一入世大家都等着捡天上掉下的“馅饼”，说好听叫希冀或愿景，说难听叫奢望或传说。结果证明“有准备的”确实是利好，“没准备的”或“准备不充分的”却是利空。

联系到咱们四川保险业的现实，就更能说明问题。就“体重”而言，今年进入“千亿俱乐部”几成定局，就“健康”而言，利润倍增也看得见摸得着了。但短板是发展不平衡。从规模上看，大的公司几年前已过百亿，小的公司多年在一两千万徘徊；从效益上看，经营好的公司利润的零头比差的公司一年的保费还多；从口碑上看，上乘的公司市场认同度高、点赞有加，而一些公司却被长期广泛诟病。众所周知，外因只是变化的条件，内因才是变化的根据。假如不在公司治理结构、精细化管理、体制机制创新、优秀人才引入等方面狠下功夫，做足功课，做好准备，我想即使再好的政策利好和战略机遇，恐怕都很难光顾。更要紧的是《若干意见》第七条中有“深入推进保险市场准入、退出机制改革”之表述，但愿大家能读懂其中的深刻含义，最好别与后半句“对号入座”。因此说，新国十条对绝大多数险企而言肯定是机遇、是红利、是春天，但对极少数公司则将两说。



二、担当历史责任赋予，在服务经济社会发展大局中凸显行业价值

从对加快发展现代保险服务业意义的高度肯定，到2020年发展目标路线图和时间表规划，从发挥保险风险管理功能、完善多层次社会保障体系之表述，到大力发展“三农”保险，创新支农惠农方式等10个大方面32条具体的措施，《若干意见》都给予了保险业最大化的政策支撑，实实在在，明明白白，清清楚楚，能给的都给了，想放的都放了。从国家层面讲，是对这个行业的巨大信任和历史赋予，是“表彰信”，是“任务书”。

从保险业自身的视角看，这更是一种使命和责任，使命光荣，责任重大，意味着承诺和担当，是“军令状”。到底如何承诺？又怎么担当？中国保监会项俊波主席讲得非常明白：即“在服务国民经济转型、完善社会保障体系、推动国家治理现代化及完善防灾减灾体系四个方面担起越来越重要的责任”。结合我们四川实际，我理解为抓大放小、爱富不嫌贫，补短不怕难、望远不计近。

“抓大放小、爱富不嫌贫”指的是对公司而言，在川保险公司发展参差不齐，肯长的长得更快，不肯长的长得越慢。长此以往，两极分化。如同贫富差距，如果不是逐年缩小，而是越拉越大，富的富得流油，穷的穷得叮当响，社会就不和谐。公司同理，如果不能“共同致富”，市场就会畸形发展，良性的公平竞争、有序的市场环境就是空谈，整个行业协调、可持续、健康发展就会受到掣肘，担当社会责任的能力就会受到抑制和削弱。因此，

从协会的角度出发，多听听新、小、弱的公司的诉求，帮助分析找出发展短板的症结，在不违背公正公平的基本原则下，能帮则帮，扶弱济困。

“补短不怕难、望远不计近”是对保险功能发挥而言的，比照新国十条，我们还有不少短板要进行快补恶补，比如巨灾保险。我省是一个地质灾害频发的省份，但我们在这方面差距不小，保费规模在总盘子中几乎可以忽略不计，对巨灾后的经济补偿更是杯水车薪。大灾一但发生，更多是以“捐款”和“献爱心”来体现行业的价值和存在，本末倒置。6年前的汶川“5.12”和去年的芦山“4.20”地震就是最好的佐证。其经济损失以数千亿计，但保险补偿连零头都不到。这样的尴尬局面既有客观因素，但也有探索不够、开拓不力的主观原因。因为我们总是习惯于在自己熟悉的一亩三分地里打耕作。车险几乎成了产险公司的代名词，成也车险，败也车险，离了它就开不成席；寿险多年还是以银邮产品在唱主角，象住房反向抵押养老保险、失独家庭保障机制探索等国家十分关注的民生项目，有的才刚刚谨慎试点，有的还没破冰。总之，重眼前现实利益，忽视长远资源培育，喜做立杆见影、吹糠见米的事，不愿、不敢、不想在陌生的领域开拓试刀。因此用新国十条来衡量，特别是将它放在服务国计民生的大局中去考量，可以说保险的功能作用还远未发挥出来。当然辩证的看，未充分发挥另一面也说明空间很大，为行业的施展提供了舞台。因此我们要很好的抓住新国十条的契机，用足、用活、用好政策，将保险这块蛋糕做精做大，担当起行业的应尽之责，在服务国家经济社会发展大局中凸显行业自身价值。

三、协会担当起政府职能“转接器”，助推四川保险大省向强省迈进步伐

自“新国十条”发布近半月来，其影响力仍在不断发酵过程中。但随着时间的推移，话题的焦点热点开始从初期行业上下的“一片激动”转到如何加快保险“新国十条”落地生根的理性思索上，即舞台已搭好，关键要唱好戏。诚如项俊波主席诠释的那样：《若干意见》提出了很多新政策和措施，保险公司必须以壮士断腕的决心和魄力，不断更新经营理念、强化内控管理、创新盈利模式，以健康的体魄承载前所未有的利好政策的滋养，不要搞成虚不受补”。真是鞭辟入里，振聋发聩。

同样，作为保险行业协会，如何担当起政府职能的“转接器”，明确“三个一线”定位，将新国十条条条落地、生根发芽、开花结果，助推四川保险大省向保险强省的迈进步伐，既面临着巨大机遇，同时亦有不小挑战。机遇是指政策利好，挑战是指履职能力。在新形势下，行协怎样才能担当起历史的赋予，对应所扮角色，唱好戏份，演出精彩呢？中国保监会领导为我们指明了方向，给出了新的明确定位，即“要明确‘一线’定位，树立‘一线’意识，让行业协会成为促进监管与行业互动的一线、推动自律维权的一线、引导对外交流的‘一线’”。

据悉，按照国务院简政放权的要求和部署，保监会原拟于2017年底前逐步取消并移交给行业协会的12项行政审批事项，将提前至今年年底前完成。由此可见，时间之紧、任务之重、要求之高，是前所未有的。这就要求我

们必须增强责任意识，提高担当能力，不辱历史使命，切实承担起政府转移职能的“转接器”作用，实现无缝、稳妥、有序地承接。联系四川实际，就是要不等不靠不观望，立足当下，前瞻未来，在做好手头现有工作的同时，提前做好“接棒”准备，强身健体，以担重任。一是做好思想上的准备。就是要认真学习“新国十条”的内容、中国保监会和四川保监局的一系列指导指示精神，并理论联系实际，按照三个一线的要求，对应行协职能，开展“头脑风暴”，转变“二线误读”，摒弃过时认知，做到与时俱进，积极主动靠前站，避免被动推向前，自然而然，不觉突然，工作就会赢得主动；二是做好能力准备。思想须先进，能力是关键，要想把事做好，既要有良好的愿望，更要有过硬的本事，才能事半功倍。结合协会的现实，在“提升”和“引进”两篇文章上做足功课，一方面对现有人员进行能力的提升，练好内功，必要时进行适时适事地轮岗换岗锻炼培养，尽最大努力将员工培养成多面手、全能型复合人才，并依据每个人的特长，做到人尽其才。另一方面要引进一些高素质人才加盟，以充实、改善协会现有的年龄、知识和能力结构，以适应新形势下工作的高要求；三是做好自身建设准备。历史地看，四川行协为全省保险业的发展做出了应有的贡献，但用现在的新形势、新任务、新标准、新要求来衡量，行协的自身建设也有短板，还有不适应的一些方面，无论是人员素质、制度建设、履职能力都还存在不小的差距，特别是在如何管理、统筹、协调各市州协会，做到全省一盘棋，调动各方力量，上下联动，形成合力上更是一张白纸，这就要求我们努力探索，自加压力，负重前行，尽心竭力，积极作为，助推四

川保险大省向保险强省迈进的步伐，不辱新时期历史赋予我们光荣而艰巨的史命。

作者简介：

李诚，男，重庆万州人，研究生，经济师，从事保险工作29年，历任部队电台台长、政治指导员、县市保险公司科长、区公司总经理、省公司部门长，现任四川省保险行业协会学会工作部主任。



“拓展训练”在营销团队中的应用探索

中国人寿成都保险研修院 袁海燕

摘要：

本文根据目前营销员的实际状况和普遍心理状态，为该营量身定做了四个项目进行了拓展训练，目的是让营销员在激烈的市场竞争中拥有良好心态和团队协同作战能力。拓展体验结束后，配套进行了《拓展训练“533”调查》，问卷的作用像一面镜子，使营销员看到自己的问题所在，提炼出可行的行动理念即在实际销售工作中运用到的三点。拓展实训结果表明，该训练对培养营销员良好心态、高效的团队协作能力、优化沟通协调能力等方面起到了较大的作用；同时独辟蹊径从另一个角度为营销团队的管理提供了行之有效的培训方法。

关键词：拓展训练 营销团队 良好心态 探索



研究对象与方法

1. 研究对象

成员来自于新人育成体系“扬帆起航”市公司主管训练营，从数据看出，训练营人数95人，其中女性占85.89%，该营女性占绝大多数，但受女性特点影响，在心态上比较脆弱。20—30岁之间的年轻人占85.89%，年轻有活力；大专以上学历为96.9%，学历层次较高，对新知识的领悟能力较强。

2. 研究方法

(1) 问卷调查法

本研究的问卷调查以《拓展训练“533”调查表》来进行，其内容主要是学员对拓展中的个人感受的11个点进行收集与分析整理。该表由成都保险研修院袁海燕、代长友编制，拓展公司唐曙光教练发放并回收。发出问卷100份，回收95份，有效率95%。

(2) 文献法

笔者查阅的文献、书籍多来自高校以及企业管理的《拓展训练》著作，高校的书籍可提供更多的理论依据；企业管理的书籍、资料，则更强调实训经验。

论文大纲

- 一、当前团队成员心理素质状况
 - (一) 当前团队成员心理素质状况
 - (二) 该团队的基本情况分析与项目选取
- 二、拓展训练体验后的情况分析
 - (一) 拓展项目体验后心态改变的原理
 - (二) 实际拓展训练中的情况分析
 - 1. 《拓展训练“533”调查》第一个问题收集整理与分析
 - 2. 《拓展训练“533”调查》第二个问题收集整理与分析
- 三、在实际销售工作中的运用
 - (一) 《拓展训练“533”调查》第三个问题收集、整理与分析
- 四、结论与建议
 - (一) 结论
 - (二) 建议



正文：

一 当前团队成员心理素质状况

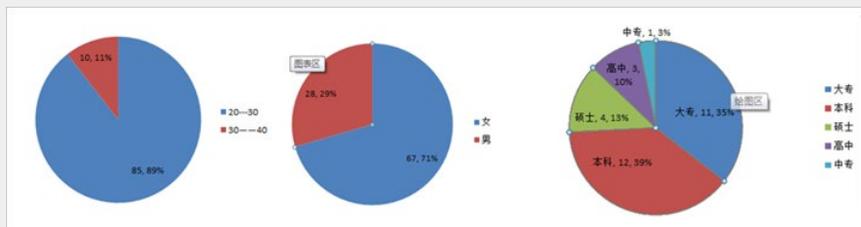
(一) 当前团队成员心理素质状况

自 1980 年以来，我国保费收入年均增长 28.3%，2013 年底保费收入达到 1.72 万亿元，居世界第四位，4 家保险公司进入世界 500 强，保险业已成为国民经济中发展最快的行业之一。预计 2020 年将达到 4.73 万亿元，这意味着未来 6 年保险业将会是高速发展。这是一个保险业振奋人心的大好时代，意味着每个从业人员都能在空前绝后的经济浪潮中大展身手。

然而，与高速发展的行业趋势相对的是，目前的营销员队伍情况却不容乐观。铁打的营盘流水的兵，第一年脱落率高达约 70%，队伍的稳定性较差。原因是因为一方面目前的营销方式绝大部分是陌生拜访，面对陌生人和无形商品，客户有充足的理由拒绝交流，营销员在这样的状况下对自己的能力产生怀疑，致使产生心理障碍，反复多次形成恶性循环，最终形成脱落。另一方面来自于市场竞争的优胜劣汰，如果营销员没有强大的抗压能力和良好心态，很难抗得住双重压力在白热化的市场竞争中立足。

所以，如何突破心理障碍建立良好心态，是营销员在销售中急需解决的问题，也是国寿教育培训工作者多年悉心探索的问题之一。经过笔者多年的实践和研究，解决问题的关键是要甄选出有效的心态培训的方法，目前，关于心态激励的培训被应用在众多培训方式中，但方式雷同且如强弩之末日益失去激励效应，营销员心态日益倦怠。在反复研究实践过程中，我们发现，拓展训练以其独特体验式发掘内心的力量的优势脱颖而出，通过特定的教学方法与手段，有效地帮助营销员强大内心的小宇宙，无惧长空万里高，逐渐形成经得起市场风雨洗礼的良好强健心态。

（二）该团队的基本情况分析与项目选取



参训成员来自于新人育成体系“扬帆起航”训练营，从数据看出，训练营人数95人，20—30岁之间的年轻人占85.89%，女性占85.89%，大专以上学历为96.9%，学历层次较高。人员情况说明该营女性占绝大多数，但受女性特点影响，在心态上比较脆弱；年龄结构年轻有活力，说明了工作经验少，在团队协作和人际关系上需要培养；学历层次较高，对新知识的领悟能力较强。针对学员基本情况，本次拓展训练需要培养的重点内容有良好的心态、团队精神、人际关系等等。我们在此基础上确立了活动目标和主题，即为树立相信团队合作力量、确立勇于突破自我、挑战新高的信念、培植用阳光心态积极面对困难的勇气。活动主题为“挑战自我、凝聚团队、增强团队协作意识”。接下来，我们为该营量身定做了四个项目，分别是“空中单杆”、“小雷阵”、“争分夺秒”、“穿越封锁线”等四个项目。其中，“空中单杆”熔炼学员面对困难突破自己的胆识，建立良好心态、“小雷阵”培养学员团队协作精神，“争分夺秒”培养学员的沟通协调能力，“穿越封锁线”培养学员相互之间的信任度，以形成团队间良好的人际关系。究竟实际训后情况是否是这样的呢？为了检验训练效果，我们制定了《拓展训练“533”

调查表》，一方面为检验训练效果；另一方面是为下一次的拓展训练提供原始数据积累分析，以便更有针对性地对营销团队实施训练。

二 拓展训练体验后的情况分析

（一）拓展项目体验后心态改变的原理

根据我们多年在拓展运动方面的研究，参加拓展运动者较不参加者有更稳定的心态。其原因是：通过讲师有意识地设计新鲜、巧妙、刺激的项目，激励学员去面对新的挑战 and 完成新任务，学员身体的内部潜力被不断发掘，外化成为心态的改善；另外，根据运动生理学原理，学员在激烈的拓展运动中，身体活动达到一定的运动强度后促使内啡肽和多巴胺的分泌，从而释放工作和生活的压力，同时引发出一系列良性情感活动和交往活动，达到调节心理平衡、从容面对挑战的作用。

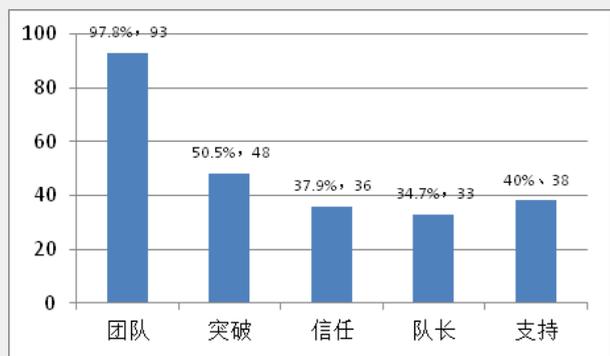
在竞争激烈的现代社会中，良好的团队精神和积极的人生态度，是当代营销员应有的基本素质。所以，拓展训练大部分项目以团队协作为宗旨，团队成员们抱着取胜信念齐心协力去拼搏，个人从团队成功中获得自我成就感。在合作的过程中，良好的人际关系不可或缺，团队中良好的沟通交流环境可以优化人际关系，保证团队工作高效运转，所以以沟通为主要目标的项目也占有较大比重。拓展项目中一个重要部分是建立良好心态项目，其设置原理是有意识地设置困难，使学员接受跨越极限的挑战后，获得人生难得的高峰体验，惊心动魄的瞬间变成了刻骨铭心的记忆，培养意志、勇气、积极的价值观，锻造良好心态。体验式的拓展训练使学员在团队协作、良好心态、人际关系等方面有着明显的改善作用，在企业管理培训中占有越来越多的比重。

（二）实际拓展训练中的情况分析

1. 《拓展训练“533”调查》第一个问题收集与分析

通过实地拓展后，根据实地收集整理《拓展训练“533”调查》的数据，显示了调查的第一个问题的答案，令营销员们最感动的五点分别是团队、心态（突破）、信任、队友的支持、队长的付出。

在训练中令人最感动的五点是什么？



一些伙伴表示“当其他人都失败后，自己在与队友的合作中成功穿越了陷阱，感受到了成功的喜悦”，97.8%的伙伴表示，大家一起承担一起努力，面对困难勇往直前，走过雷区到达毕业墙，这是震撼人心的团队力量。

在挑战性的项目“空中单杆”中，一些伙伴接连几次无法通过致使情绪低落，准备放弃过关尝试。在教练、伙伴的鼓励下，徘徊多次终于过关，体验到成功的快乐，“抓住了空中木棍时很感动，因为我做到了不敢做的事情，原来我也行！”50.5%的伙伴表示，通过高空训练勇敢抓住了空中

的木棍，相信会实现了人生一大步的飞跃。

37.9%的伙伴认为信任很重要，在“穿越封锁线”中，放弃设防将自己全身心交给同伴，相携前行，最终达到终点完成任务。一些伙伴在分享中谈到，在营销团队里的关系由两部分组成，一是“血缘”关系，另一种大多是在职场内的工作带来的互动关系引发的信任关系，所以职场信任度不高，基本上是“0沟通”、“低信任”。如果成员之间不沟通、对彼此人品产生怀疑，很难想象能毫无猜忌竭诚合作。伙伴们表示，如同项目体验，团队成员之间要相信各自的人品，把焦点集中在工作上，创造出从“低信任”到“相互信任”的积极的职场氛围。

40%的伙伴表示在活动中队友的支持起到了相当大的作用，分享时基本能回忆起队友们在上桥之前的鼓励以及在高空时听到的鼓舞声，“在高空听到伙伴们的加油声觉得很感动”一些伙伴表示，这种支持对于能跃过起了很大的作用，此时根本就没想之前与同事可能不和睦的关系，也没想过他（她）会在此时给予鼓励。

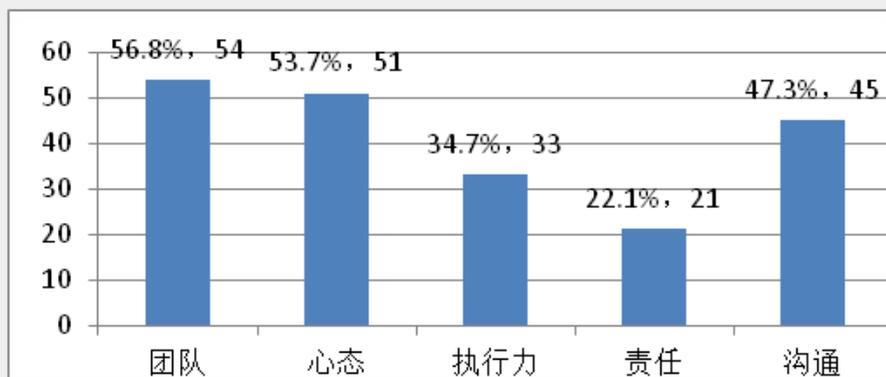
在雷阵中，队长为换取机会被罚做俯卧撑，34.7%的伙伴对队长的无私付出感动落泪。在一个优秀的团队中，作为团队主管的倾力付出势必会将团队成员连接起来，这种充满个人人格魅力的感召力赋予团队更多的勇气。

通过《拓展训练“533”调查》第一个问题的汇总，将学员的感动点与我们预设达成的效果比对，基本达到预期目的，同时还有新的延伸。团队合作是关键力量、勇敢突破自己、建立良好心态是完成任务的必要条件，在此过程中，信任与支持是合作的前提和基础，领导力则是感召团队前行的指引力量。

2.《拓展训练“533”调查》第二个问题收集整理与分析

通过数据显示，营销员们在仔细回忆每个项目的引导反思中，提炼出以下营销员需要提升的素质和能力，分别有：团队协作、良好心态、沟通能力、执行力、责任心。

通过训练后，针对您个人以及团队，您觉得能立即改进的有哪三点？



(1)团队合作，56.8%的学员认为在团队合作方面的能力必须要提升。在“小雷阵”项目开始

是各人争论不休、各行其是。在“争分夺秒”项目体验中，学员们在盲目的状态下举手表决，每个人不能充分发表意见或者是正确的意见没被采纳等等，这些表现均说明了缺乏互助精神，习惯以自我为中心，这是团队精神的敌人。伙伴们的分享中均表示体验后知道了团队合作的重要，因为在专业分工越来越细、市场竞争越来越激烈的今天，单打独斗可能会走向死胡同，学会欣赏别人，才能和谐共处优势互补形成团队合力。

(2)心态，53.7%的伙伴认为需要改变心态，提升突破自己、挑战自己的勇气。伙伴们表示，在销售中面对困难时往往会退缩，习惯性在自己面前划上一条线，称这条线为极限，其实这条极限根本不存在，关键是看有没有勇气勇敢地去跨越这条线。在体验中突破自己在空中抓住目标，挖掘到了这条线后面更多的潜能，体验到了克服困难后新的满足感的过程。充分说明了良好而坚韧的心态能较快地摆脱困境，一次失败没关系，多次试错总结经验将会获得成功。

(3)沟通，47.3%的学员将提升沟通能力作为改进，在活动体验过程中，很多人陷入到沟通陷阱，正如讲师的分享“想说的100%，说出来80%，接受60%，理解40%，记住20%”沟通漏斗导致一开始便使团队局面陷入困顿。伙伴们意识到必须提升自己的沟通能力，学会团队中如何与伙伴们主动沟通、克服沟通漏斗、默契配合，形成一个互相支持、理解的团队氛围。与此同时，还要学会如何与客户以及家人朋友的沟通的技巧。

从问卷中反映出，伙伴们意识到必须提升个人的良好心态、有效的沟通以及学会团队协作的技能，才能真正实现个人与团队的目标。另外，由于营销员来源于社会上多种渠道，34.7%的学员做出了“听话、照做”跟着公司走，提高执行力的改进措施。问卷的第二个问题像一面镜子，使营销员看到自己的问题所在，能够帮助营销员找出自己的问题是问卷调查最卓越的功效。

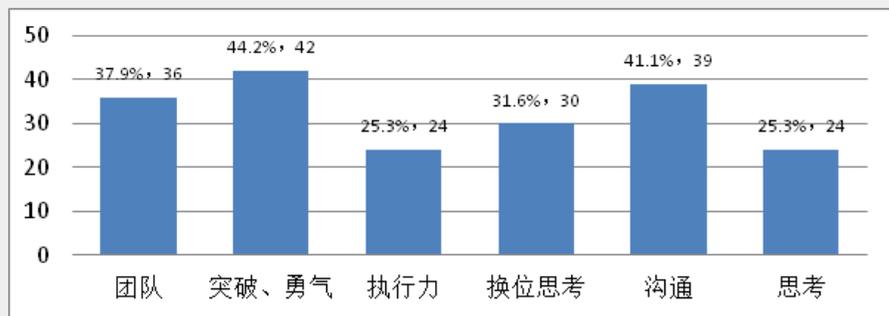
三 在实际销售工作中的运用

(一)《拓展训练“533”调查》第三个问题收集、整理与分析

拓展训练的独特优势之一就是学员体验后，在讲师的引导下的反思，

通过拓展前后差异化过程的观察反省悟出新的工作态度与方法，并将之整合运用到未来销售工作上。通过《拓展训练“533”调查》的第三个问题，学员们均收获到可以立刻用在工作的态度与方法的改变。

您觉得可以在您的实际销售工作中运用的是哪三点？



1. 历练百折不挠的良好心态（突破、勇气）。44.2%的伙伴表示，在营销中的拒绝是“常态化”，拒绝成交的客户不是一、两个，有可能是几十个上百个，如果屈服于开始的拒绝，很容易彻底奔溃。学员们表示今后将在最困难时用“空中单杆”上的感悟与理念来激励自己，将拒绝看成是家常便饭，调整心态，突破自己、提升技能再次出发，在伟大的营销事业中历练一种百折不挠的良好心态。

2. 培养团队协作能力。团队协作实际上是一种双赢，从所属行业来看，国寿企业文化核心思想是“双成文化”，其深刻体现了团队协作精神，帮助别人就是成就自己，这是一种双赢文化；在保险行业存在着广泛的合作，

分保和共同保险就是不同公司之间风险共担利润共享的双赢模式。从个人来看，个人在团队中可以得到成长和学习，相互间应用自己的才华与能力取长补短，默契配合完成团队目标，实现自身价值。37.9%的伙伴表示将共同致力于发展和维系职场团结协作的积极氛围。

3. 优化沟通协调能力。约有41.1%的伙伴们表示，固步自封的闭塞者必将被淘汰，在信息时代必须拥有来自各方面的信息，所以一定要运用在体验中学到的沟通技巧与各方面做积极的沟通，其中，包括改变之前的“0沟通”、“低信任”状态，在办公室积极与领导、同事沟通，在销售中与客户主动沟通、和谐相处。同时，作为团队主管，优化沟通协调能力，要逐渐养成坦诚自己的想法，征询对方看法的工作习惯，形成在沟通后再决策的民主团队氛围。

除此之外，31.6%的伙伴们认为在销售实务中必须具备换位思考能力，遇到拒绝和批评时能换位思考客户是在心理上产生异议，从而积极思考解决异议的方法，所以，25.3%的伙伴认为在市场营销中，养成思考的习惯，思考问题发生深层次的原因与多种解决方法，远比被情绪左右更实用更为有效。

以上为营销员提炼出本人能应用在销售中的能力与素质，具有个性与共性的特点，势必将对营销员的销售产生深远的影响，我们将在营销员的实际销售中结合业绩达成进行持续追踪。

四 结论与建议

（一）结论

市公司新人育成训练营拓展训练后，每位学员打破对自我的怀疑，竭尽全力发挥个人能力，为团队争取荣誉，同时从团队中汲取力量源泉。学员们亲身体会过的训练将成为终身难忘的经历，在项目回顾中积极进行反思，将体验中的种种表现与工作联系，悟出寓意的深刻道理和观念，提炼出可行的行动理念即在实际销售工作中运用到的三点，这意味着本次拓展训练达到预期目标取得成功，建立良好心态、沟通能力、团队协作是营销员亟待提升的能力，将在实际的工作中改善与运用。同时，我们也意识到，建立新的心态、观念将是长期的任务，并不是一两次就能一蹴而就。所以，拓展训练结束后在第二阶段中我们将在实际的销售中观察、应用和验证。

（二）建议

1. 实践证明拓展训练对建立良好心态、增强团队凝聚力、改善人际关系等方面的独特效果，建议在各地新人育成体系以及团队其他系列中广泛利用这一特殊体验式培训形式。

2. 不同的团队需根据不同的实际团队特点选择不同的培训项目（场地项目、野外徒步探险等），所以在拓展训练之前，与送训单位要全方位沟通以选择不同的训练方案。



参考书目：

- [1]. 李金芬,周宏伟.《拓展训练》[M].中国水利水电出版社.2010年2月第一版.
- [2]. 钱永健.《拓展训练修订版》[M]企业管理出版社2012年2月第一版.
- [3]. 陈龙海,韩庭卫.《企业管理培训游戏》[M].海天出版社.2004年5月第一版.
- [4]. 宋毅.《保险“国十条” 揭秘 15% 增长动力靠创新》[J].中国经营报.2014.08-18

作者简介：

袁海燕，女，出生于1970年6月，汉族，四川泸州人，成都保险研修院硕士，广西大学商学院工商管理专业，研究方向：企业管理、心态建设等。

浅议保险业的诚信体系建设

誠信天下

绵阳市保险行业协会 杨金凤

近年来，信贷诈骗、保险诈骗、证券诈骗、非法集资、洗黑钱等大案要案时有发生。而金融业内部诚信缺失问题在某些方面表现突出，个别人存在的行风不正，服务不到位等问题，严重影响了行业信誉，损害了行业形象。保险业也不例外，作为四川省第二大保险市场的绵阳市，2005年前曾是全省竞争秩序最乱的地方，财产险业务曾出现全面亏损。四川保监局局长、副局长曾在一年之内三次来绵阳进行调研和检查。保险的最大原则就是诚信原则，保险业立业的根本是诚信，保险员工从业的根本也是诚信。

近年来绵阳市人民政府提出了“加强绵阳市金融生态环境建设，使金融业更好地为建设绵阳科技城服务。”绵阳市保险行业协会认真履职尽责，组织大家从行业自律入手，抓好诚信建设。通过十年的努力，全行业能团结一致，一心一意谋发展，用诚信的服务取信于民，获得了市民的认同。保险与人们的关系越来越密切，“保险让生活更美好”已成人们的共识。但

是当前在诚信建设方面还不是系统性和长效性的，还没有形成体系。如果诚信建设形成了体系，就不会存在抓诚信建设千头万绪，头痛医头脚痛医脚的问题

一、诚信体系建设之必要性——保险业不诚行为的表现

随着我国入世和改革的深化，国内保险业竞争主体越来越多，一些人在激烈的市场竞争面前把握不住大局，只重抢占规模，不顾业务质量；只图眼前，不顾长远；只要局部，不顾全局，导致了保险市场竞争行为不规范。其结果严重损害了保险资源，伤害到某些保险人、被保险人的利益，不仅给公司经营造成困境，还严重影响行业形象。具体表现在有以下几种：

个别代理人急于求成，展业时对客户片面夸大险种的回报，不认真履行明确告知之义务，不讲清保险的除外责任和免责条款，有的擅自代签名，

致使保险纠纷发生，不仅影响公司工作，也影响行业形象。

有的人服务质量低下，收保费是一张面孔，理赔是另一张面孔。理赔时推、拖、踢皮球，所需索赔资料一次不讲完，一件事情迟迟得不到解决，客户非常不满。

有的公司人员在展业时将自己的产品与别的公司产品作对比，有意无意贬低别的公司，有损行业和谐。

有的在增员中对别的公司主管许以高薪高职、对别的公司业务员许诺买断续收进行挖角。有的甚至造成群体离司，导致行业队伍流动不合理，不稳定。

有的不遵守行业自律公约，不讲诚信，对行业协会主持下行业共同制定的行业自律公约取实用主义态度，对自己有利的就实行，对自己不利的就不履行。

有的不按报备的费率标准和手续费支付原则办事，变相降低保险费率，变相提高手续费支付标准。导致保险市场竞争混乱，影响公司偿付能力。

有的制造假赔案、假票据、假保单、假标书、假信息。甚至于做假帐、搞鸳鸯保单、违规批单退费。

在业外，社会上，也有一些不良行为例如：

有的以获得保险赔款为目的，制造假现场进行诈骗；

有的以虚假标的投保进行诈骗；

有的将标的每年在各保险公司轮流投保，连年获取赔款；

还有的以假修理费、假医疗费等等进行骗赔；

有的不听解释，无理纠缠，影响正常工作秩序。

凡此种种，都必须通过诚信体系的建设来解决。所以这项工作十分重要，迫在眉睫，势在必行。

二、征信制度建设——让信用记录跟着你

何谓“征信制度”？“征信”就叫“信而有证”，通俗讲叫“信用记录”、“信用档案”。它是跟随着每一个人一生的重要东西，任何时候，任何地方只有你不诚信事件发生，它就会给你记录下来。现在在我国国家已明确提出了要建立“征信制度”。前些年听一位保险业界的美籍华人教授讲课时举了这样一个例子：一位苦读于美国三年的学子，获得博士学位后竟然找不到工作，就连十分需要他所学专业的公司也不录用他。他白思不得其解，后经好友指点，他才明白原来在他三年前初到美国时，在一辆无人售票的公共汽车上没交车费，这就被记入了信用档案。在美国，一个人如果没有良好的信用史，就是有还款能力也贷不到款的。

建立“征信制度”，用“征信制度”对保险业的所有从业人员进行跟踪管理，会起到一个提醒，警示的作用。使人们注意自己的作人品德和职业操守，不要有不良记录，一但有了不良记录，将难以在业内立足。

在“征信制度”里，不仅要记录人的不良行为，也要反映人们的优良行为。对不良者依据管理制度进行教育、处罚，直到除名。对优良者进行表彰宣扬，甚至在加薪升职上同等条件给予优先。以宏扬正气，调动人们诚信作

人的积极性。

对有不良记录的人，我们也不能一棍子打死，要给予关注、关怀，防止破罐子破摔。因有严重不诚信行为不适合再作保险工作的人，可能的情况下我们也可以给他们找其它事做。当他们经过实践证明在一定时间内（两年）没有再犯错误，一样可以录用。

征信制度建立了，各基层单位都执行到人头，基础资料要按人头建立并存档，定期将材料上传，同时利用微机进行管理。到时候只要输入身份证号码或验下指纹，这个人的信用记录就出来了。把严重违反诚信原则，不合作保险的人列入黑名单，及时报送协会，协会通报全行业，再次进行管理。

三、职业道德教育——诚信体系建设之灵魂

职业道德是从事一定职业的人们在职业活动所应遵循的道德规范，也是社会评价一个人职业活动的荣辱、善恶的准则。职业道德是从整个道德体系中派生出来的道德，它在整个道德体系中占有主要的位置。

职业道德与诚信制度的关系：因为诚信制度要靠职业道德来支撑，职业道德又要诚实守信作证明，二者是互为作用，相辅相成的。职业道德是人们的主观意识对在职业中的言论行动起支配作用的东西，是我要这样作，它是自觉的，主动的；诚信制度是客观要求对人们的言论行动起支配作用的东西，是被动的，带强制性的。

德国法学家郭格林说：“法律是最低限度的道德。那么我们可以反过来说：“道德是最高法律”，是没有法律的法律，是“不是法律胜似法律”的东西。诚信建设也是这样，单纯的强制、约束、惩处不解决根本问题，单纯的以法治司也不是公司管理的终极模式，只有制度约束和道德观念相互作用，诚信体系建设的推动才能更有成效。

一个社会规范人们行为的手段主要有：法律、制度、道德。

法律——是最具强制性的手段，当道德冲破了底限，就违反了法律，从制约的强度来讲，法律最大。

制度——是强制性仅次于法律的手段，但它对人们行为的干预更宽泛。

道德——既非依靠法律强制，也非依靠制度约束，而是通过教化和榜样（正反两方面）的作用，使人们形成一种内在的良心强制和外在的舆论强制。它比法律和纪律对人们的干预更要宽泛，是凝聚社会的胶合剂。

因此，各保险机构在培训计划中要把诚信教育列为首要内容，一定要下大力气提高人员的思想素质。通过教育使人们明廉耻、知荣辱、辩是非、识方向，作一个头脑清醒的人，作一个有理想，有道德，有能力的人。

制度建设的最高境界是什么？并不是制度越多越好，越繁杂越好，而是最要终达到消灭制度的目的。只要我们保险从业人员具备了崇高的职业道德，每个人的脑子里都有了“制度”，一切人为的制度都会黯然失色。因为天下无贼了还要围墙作什么？人们道不拾遗了，家家也就可以夜不闭户了。到时候，管理者再也不是像消防队员一样到处救火了，就会有时间和精力分析企业的发展大计，就会有更好的发展目标和策略。

四、行业自律——最高层次的诚信行动

所谓自律是自己严格要求自己的自觉行动。行业协会的行业自律是在市场化条件下用市场的手段规范市场的新生事物。行业协会自律工作是维护保险业市场竞争秩序，规范竞争主体行为的必须。保险行业自律公约是在保险法律、法规、政策指导下由各机构共同约定并严格遵守的行规。保险行业协会是在各级政府领导下和保险监管部门指导下开展工作的。根据绵阳市保险行业协会近年来行业自律的工作实际，我们在行业自律方面制定了一些措施，对这些措施加以完善整合全面实施，就是行之有效的保险行业诚信体系建设内容。

这些措施有：财产险、人寿险行业自律公约；信访投诉处理制度；代理人从业信息库；保险业“黑名单”制度；代理人管理自律公约、代理人资格考试自律公约；交通事故“快处中心”；“3.15”活动；“7.8”保险公众宣传日；两年一度的“保险之星”评选表彰等等。这些都是诚信建设中最具可操作性和最为大家共同遵守的措施。

综上所述，我认为保险业诚信体系建设是一个体系，要各方面全方位行动。光靠政策制度约束不行，光靠教育或行业自律也不行。最根本的是各保险企业要强化企业内部管控，提高内控效率。加强诚信教育，培育诚信文化。把制度约束、道德规范、行业自律三者有机结合起来抓，才算是一个完整的诚信体系。只有这样才能使诚信建设更富于成效，使行业形象、行业综合竞争力和社会效益得到提高。



作者简介：

杨金凤，女，出生于1947年10月，汉族，四川江油人，住四川江油。四川省干部函授学院汉语言文学专业毕业，退休前在中国人寿江油支公司工作。现工作单位绵阳市保险行业协会，职称高级经济师。

中国十大骗保案

揭秘

最近，中国保险行业协会根据案件情节、作案手段、涉案金额、判决结果以及保险类型等因素综合考量，公布了十起反保险欺诈典型案例，为遏制保险欺诈敲响警钟。

杀妻骗保，虚构保险事故骗保，采用“偷梁换柱”之计骗保，故意自残骗保，伪造交通事故骗保.....

5月下旬，中国保险行业协会根据案件情节、作案手段、涉案金额、判决结果以及保险类型等因素综合考量，公布了十起反保险欺诈典型案例，为遏制保险欺诈敲响警钟。

中保协秘书长助理余勋盛表示，随着我国保险业的发展，保险欺诈案件逐年上升，反欺诈形势日益严峻。保险欺诈行为不仅直接侵害了消费者利益和保险机构效益，而且间接提高了保险产品和保险服务价格，破坏了市场秩序，动摇了行业健康、持续发展的基础。

(接上期)

十大骗保案之三：

“偷梁换柱” 伪造交通事故



明没有发生保单范围内约定可赔偿的事故，却故意人为制造事故，以便以欺骗性手段申请保险理赔金。奉劝这类人千万不要自作聪明。

案例回放

2013年3月14日，乔某向某保险公司江苏宿迁市分公司报案称：张某驾驶苏N10X68号丰田牌轿车，在泗洪县太阳城十字路口将骑车人徐某撞伤。宿迁市分公司现场查勘时发现徐某已经死亡，根据当地交通事故死亡赔偿标准计算，该保险公司宿迁市分公司应赔付40余万元。

同日，泗洪县交警大队处理事故时，发现徐某死前做过手术，经讯问，乔某、张某承认徐某系在拆迁过程中从厂房四楼坠楼重伤，于3月14日凌晨1时经医院救治无效死亡。在徐某抢救期间，其家属与乔某达成赔偿45万元的协议。为减少损失，乔某伙同张某、钱某编造了上述交通事故，企图骗取保险赔款。

最终，乔某因犯重大劳动安全事故罪、保险诈骗罪，被判有期徒刑一年，并处罚金1万元；张某犯重大劳动安全事故罪、保险诈骗罪，被判有期徒刑7个月，并处罚金3000元；钱某犯保险诈骗罪，判处拘役3个月，缓刑6个月，并处罚金2000元。

拍案说法

徐某明明是厂房拆迁过程中坠楼重伤而亡，乔某、张某、钱某等人却想出了一个“偷梁换柱”的办法，想在神不知鬼不觉的过程中，“制造”一起交通事故，伪装成徐某系被车撞而亡的假象，从而利用汽车第三者责任保险骗取相关保险赔款，减少乔某个人的经济损失。

这真是一个“好主意”，却也是一个“损招”。伪造交通事故骗取保险金的伎俩被揭穿后，乔某、张某和钱某反而因保险诈骗罪被判刑和罚款。如此结局，实在是得不偿失！

虽然这个案例看起来比较偶然，也比较极端，但事实上，在保险实务中，明明没有发生保单范围内约定可赔偿的事故，却故意人为制造事故，以欺骗性手段申请保险理赔金的案例却并不罕见。

之所以发生这样的事件，往往是因为被保险人遭遇的事故（意外或主观制造），并不能被纳入其已经投保的保单保障范围内，或者属于保单除外责任（比如吸毒、自杀、自残等）。为了顺利申请理赔金，被保险人、

投保人或受益人于是开始动起歪脑筋，人为制造相关事件甚至“案发现潮”。

比如，在中国台湾地区曾发生过一起被保险人人为制造自己被歹徒抢劫、伤害的著名骗保事件。一名陈姓男子于2000年初在我国台湾某保险公司为自己投保了一份巨额保险。2000年8月21日，陈某向保险公司报案称当天早晨在高雄市某鱼场办公室值班时被歹徒抢走3万多元，且被砍断5公分长的左手食指，遂申请保险索赔900万元台币。

接到申请后，保险调查人员走访警署，警方对此案进行了调查，并发现诸多疑点：比如，现场门窗并未如被害人所说的被破坏，办公室内并没有翻箱倒柜的迹象，最重要的是金库也没有被破坏的痕迹，陈某寝室门也没有被打门的痕迹，仅床边有较多的血迹。此外，歹徒为何要大费周折将断指拿到10余公尺外的鱼港丢弃？警方基于上述疑点对陈某进行了审讯，当天下午就攻破陈某心理防线。陈某承认：因欠下地下钱庄巨额债务，才会自断食指，以希望诈领保险公司900万元台币的保险金。

陈某自编自导自演的这场戏，最终被警方侦破。900万台币的保险金没有拿到，反而令自己受到了法律的制裁。

记者手记

其实，无论是江苏宿迁案中的乔某等人，还是中国台湾地区的这位陈先生，若想以编撰、人为制造、偷梁换柱、狸猫换太子等方式去骗取保险金，都是极不可取的。正所谓，莫要人不知，除非己莫为，若抱万分侥幸的心理去做如此违法之举，最终肯定会得不偿失。

来源：《理财周刊》

十大骗保案之四：

虚构住院事实 聪明反被聪明误

如果说有些人在住院过程中，因为自己有商业医疗保险而选择“小病大治”还情有可原的话，像陈某这样恶意虚构本人和他人住院事实从而申请商业住院医疗保险金的理赔，就属于违法行为了。

案例回放

2006年12月至2011年8月，上海市崇明区某医院陈某以自己的名义，在5家公司投保多种住院医药费补助险和每日住院津贴险，随后在其本人并未实际接受治疗的情形下，通过取得虚假的门诊病历、出院小结及住院医药费收据等方式，虚构其本人先后7次入住上述医院接受治疗的事实，随后以其个人名义向5家保险公司申请理赔。

2008年12月至2012年9月，陈某冒用他人名义，在3家公司投保前述相同险种，采用前述相同方式，虚构他人先后14次住院接受治疗的事实，随后以被冒用人的名义向3家保险公司申请理赔。

最终，陈某因犯诈骗罪，被判处有期徒刑3年2个月，并处罚金人民币1万元；犯保险诈骗罪，判处有期徒刑1年，并处罚金人民币1万元；决定执行有期徒刑3年2个月，并处罚金人民币2万元。

拍案说法

如果说有些人在住院过程中，因为自己有商业医疗保险而选择“小病大治”，比如“趁机多住几天医院，把身体养得更好一点，反正有医疗保险可以报销”，那么最多属于一种道德逆选择，情节大多较轻，保险公司也不会来追究。

但在本案中，陈某利用职务之便，恶意虚构本人和他人住院事实从而申请商业住院医疗保险金的理赔。而且他从 2006 年至 2012 年这么长的时期内多次利用类似手段谋取了不正当利益，看似非常“聪明”，实则已经构成保险诈骗和诈骗罪，最终东窗事发，令自己身陷牢狱之灾中，真应了那一句“聪明反被聪明误”！

原本，人们购买商业医疗保险，是为了在一定程度上弥补医疗费用支出的损失，是作为社会基本医疗保险的一个补充保障手段，或者是为了弥补因为生病住院无法工作而产生的潜在经济收入损失。

医疗保险的核心是治疗，完成了治疗的过程，就实现了医疗保险的保障目的。但这样的制度设计，并非是鼓励投保人、被保险人利用商业医疗保险去获取超额利益。

如果想利用商业医疗保险凭住院病例记录、医疗费用支出发票等报销的制度设计，虚开、高开住院费用，从而实现“盈利”，是不可取的。若像陈医生那样故意虚开床位，制造并不存在的住院经历从而“赢缺保险金，更是违法行为！



记者手记

大家可以根据实际需要，选择适合自己的保险。已参加社会基本医疗保险的人或是已参加了补偿性质的商业医疗费用保险产品的人群，不妨选择定额给付型（津贴型）的商业医疗保险，可用于弥补住院期间除医疗费以外的其他损失。住院津贴性质的商业医疗险种，仅根据被保险人的住院天数给付保险金的，与医疗费的具体发生并不相干，理赔时也不需要原始发票，不受补偿原则限制。

总之，投保人在选择适合自己的医疗保险时，最好根据自己的需要，进行组合投保，以便能使自己在遭受风险时获得最大限度的保障，又不必承担太多的保费成本。

来源：《理财周刊》

十大骗保案之五：

冒用客户名义 骗取保单贷款



除了在必要的流程上出示自己的身份证件外，对于保险公司工作人员要投保人、被保险人提供身份证的要求，消费者一定要多留个心眼。身份证复印件上也要注明用途，避免被居心叵测的人员非法利用。

案例回放

2010年4月至2012年5月期间，陈某为某人寿保险公司凉山中心支公司的销售员。2010年8月14日，陈某为客户杨某办理了两全险，保费20.2万元；2011年2月15日，陈某为客户赵某办理了两全险，保费50万元；2011年5月12日，陈某为客户王某办理了两全险，保费100万元。这些两全险的投保人均可用保费保单作抵押贷款。

2011年4月26日和2011年12月20日，陈某假冒赵某、王某的授权和签名，擅自为客户办理了保单权限升级，并以保单变更手机号或家庭住址为由，骗取此3人的身份证，以此3人的名义在邮政储蓄银行开户，用伪造的资料及客户的名义在保险公司申请保单抵押贷款。从2011年4月至2012年5月期间，陈某以客户的名义骗取抵押贷款30笔，总计金额136.71万元。除为公司业务支出11万元以外，其余全部占为己有。

最终，被告人陈某犯贷款诈骗罪，判处有期徒刑12年，并处罚金人民币5万元；责令被告人陈某退赔未归还的贷款。

拍案说法

所谓“保单贷款”，是指投保人根据自己持有保险的条款约定，按照保单现金价值的一定比例获得资金的一种借贷方式。投保人在申请保单贷款后，如果在贷款期间被保险人发生保险事故，仍旧可以申请理赔，保险公司会在扣除借款本金后给付相应的保险金。

所有保单都能贷款吗？答案是否定的，并不是所有的保单都可以贷款。一般来说，只有具有储蓄性质的人寿保险、年金保险以及分红型保险等人身保险合同才可以申请保单贷款。而对于大多数健康险、短期意外险和医疗险，由于没有现金价值或现金价值波动，是没有贷款功能的。除不具备现金价值外，有的保险公司还规定已经发生保费豁免、减额缴清与保单垫付情况的，不能申请保单贷款。

按照一般的保单贷款流程规定，保单贷款只能由投保人本人办理，不能委托他人。办理保单贷款时必须出示身份证明和保险合同，有的保险公司还会要求被保险人签名确认。因此，一般情况下保单被冒名贷款的可能性较校

但现实中，确有保险公司的销售人员和客服人员，悄悄将“魔爪”伸向这一领域，就像这个案例中的陈某这样，利用职务之便，假冒客户的授权和签名，

骗取客户身份证件，用伪造的资料及客户的名义，在自家保险公司申请保单抵押贷款，侵占投保客户的保单贷款资金。

除了主观上恶意侵占被冒用的保险客户和保险公司的资金，如果冒用人员不及时还款，由于“保单贷款”服务并非一定能既提供保险保障，又不影响用钱。当投保人没有按照保险公司通知的日期归还款项，贷款本息相加超过保单原有的“现金价值”时，保单就有可能失效，被保险人原来享有的保障就会丧失，即使发生保险事故也无法获得赔偿。

记者手记

为了避免这类恶性事件的发生，在此呼吁保险公司务必对自家的保单贷款以及各类客服保全系统做好全面设置与制度规范，严格做好保单贷款的客户电话回访工作，避免公司销售和客服人员利用制度上的漏洞违规、违法，侵害消费者利益。

同时，也提醒广大投保人，要注意保管好自己的相关材料，可以不定期地通过保险公司网站、客服电话等了解自己目前的保单状态，以确保自己的保单安全。

最后特别提醒，居民身份证是每个人最有效的身份证明，不能盲目借给他人使用，遗失后要及时挂失，不给犯罪分子以可乘之机。大家一定要妥善保管居民身份证和户口簿护照等相关证件，不要轻易转借他人，或存放他处；要增强自己的风险意识，注意身份证复印件在使用时，应注明具体使用原因，以免给不法分子犯罪提供条件。

来源：《理财周刊》

十大骗保案之六：

“倒签” 获赔要不得

先出险，后投保。这样的做法，往轻里说，是违反了保险的最大诚信原则；往重里说，可能会触犯法律，甚至被认定为保险诈骗罪。

案例回放

2010年6月，李某、陈某在明知江苏龙海船舶公司在建的植物油船主机曲轴进水而锈蚀受损的情况下，为挽回损失，指使相关人员，采取事后向某财产保险公司江都支公司投保，并采用向主机里注水等手段伪造保险事故现场，随后向其所投保的保险公司报警并提出125.26万元的索赔申请。2011年12月7日，龙海船舶在理赔未果的情况下，主动向保险公司撤回理赔申请。

2013年4月17日，人民检察院对本案作出了《不起诉决定书》，认为龙海船舶公司、李某、陈某均已构成保险诈骗罪，因其犯罪未遂，故作出不起诉的决定。

拍案说法

事故已经发生，却因为并没有投保过相关险种，无法申请保险理赔，转而想到“办法”，隐瞒已经发生的事故，赶紧投保一份相关的保险。

等待数日后，谎报发生事故的日期，从而申请相应的保险理赔。

类似江苏龙海船舶公司这样“先上车后补票”，打“时间差”的做法，在保险业内有个专有名词叫作“倒签保单”。也就是先出险，后投保。但这样的做法，往轻里说，是违反了保险的最大诚信原则；往重里说，可能会触犯法律，甚至被认定为保险诈骗罪。

其实，不仅仅是在财产险领域，在人身险领域，也常有这类事件发生。比如，明明已经罹患癌症的人士，却隐瞒自己恶化的身体状况，投保一份健康险，以期在不久的将来申请保险理赔。明明是已经因意外摔伤了，却像普通人一样，投保一份意外险，事后再申请相关理赔。

这不，2011年6月，深圳就曾发生一起“倒签”的意外险保单事件。被保险人贾某于2011年6月22日投保某保险公司意外险卡式保单4份，其中意外伤害保险责任20万元，意外医疗保险责任4万元。

6月24日，贾某向保险公司报案，称自己因想从卧室的壁橱最高层取东西，不小心摔伤致椎体压缩性骨折，病历记录因高处坠落伤及腰部住院治疗，故向该保险公司申请意外伤害医疗费用赔偿。

保险公司接到报案后，到贾某家中进行现场查勘，询问被保险人及家属并验伤。但在事故发生地，调查人员实地查勘试验发现，壁橱取东西的高度不需要用两个板凳，摔伤原因存在疑点。调查人员随即走访被保险人住所附近居民，得知被保人是在老家摔伤，且并无急救车将其拉走一事，此与被保人病历自诉不一致，存在投保前就已出险可能。

调查人员再次询问被保人家属，家属承认事发后曾到深圳市XX医院治疗，后转至深圳市XX骨伤医院住院治疗，同时查及被保人投保前在深圳市XX医院就诊病历，确定被保人贾某是在2011年6月20日已出险。后于2011年6月22日投保意外险卡式保单4份，属倒签单，故以事故

不在保险责任期间内拒付处理。

贾某本想利用卡式保单投保，无需核保即可生效等便利之处，利用“时间差”来获取不当保险金，孰料被保险核赔调查人员揭穿真相，难堪之余肯定也相当懊悔。

记者手记

这类“先上车后补票”的倒签单，属于保险中的“逆选择”做法。为了规避这类道德风险，除了被保险人和投保人主观上不要因为贪小利而选择触碰这类违规、违法行为外，其实保险公司和保险产品本身也已设置了一定的“防御墙”。

比如，在常见的健康医疗险产品中，为了防范投保者故意带病投保，也为了降低保险公司风险，其中有一条规定是：保险责任从等待期（或称观察期或免责期）结束之日起开始。如果保险事故是在等待期（观察期）内发生的，保险公司不负赔偿责任。

这样的设置，就是为了防止道德风险，以免投保人明知道将发生某一保险事故，或者已经发生了保险事故，而故意抓紧时间投保以获得赔偿的行为。大多数情况下，普通住院类医疗保险中，等待期一般为60天或90天；在重大疾病保险中，等待期一般为90天、180天，有的甚至长达1年。为此，建议大家在投保健康医疗类保险之前，也要特别留意这一期限的设置，以免自己想要的保障进入特定“空档期”。

来源：《理财周刊》

（未完待续）

开卷有益



北大保险评论：

寿险业需警惕三大风险

北京大学中国保险与社会保障研究中心 锁凌燕

保监会近期公布的统计数据显示，2014年第一季度，寿险业一扫之前的颓势，特别是寿险业务实现原保险保费收入4607.4亿元，同比增长42.90%；健康险业务原保险保费收入491.78亿元，同比增长66.79%，可谓业绩不凡。当然，这份亮眼的“成绩单”，首先得益于各公司为了实现1月份的“开门红”所做的各种努力——2014年的第一个月，寿险业务和健康险业务原保险保费收入同比增长分别高达90.17%和81.32%，超高速增长已经为一季度的业绩表现奠定了基调。此外，2、3月的寿险保费同比增速虽然不及1月份抢眼，也接近两位数，行业回暖的态势已经较为稳固。

行业基本面的改善可能有几方面的原因：一是伴随保险资金运用市场化改革和利率市场化改革稳步推进，行业投资收益显著改善，2013年，保险业投

资收益率为5.04%，是近4年来的最好水平。投资收益的稳步提高十分有利于增强寿险产品的吸引力。二是费率市场化改革的红利开始释放，在“大资管”时代日趋激烈的市场竞争中，各公司的创新热情被激发，产品结构更趋优化，价格水平更趋合理，营销手段的创新也是层出不穷，这对于拉动市场需求十分有利。三是伴随人口老龄化的深入、“单独二胎”政策的出台、以及可能的进一步人口政策松动，人们对未来人身风险的预期也发生改变，相应的医疗、养老需求变化也为保险业发展提供了需求基础。四是近几年消费者权益保护工作的成效开始显现，监管部门从解决突出问题和建立健全机制入手，一方面下大力气整治理赔难和销售误导等消费者反映比较集中的问题，另一方面加强消费者教育，完善保险纠纷调处机制、消费者投诉处理机制等，可以说取得了显著的效果，行业生态环境有所改善。

以上积极因素如果继续发展，未来寿险业的持续快速发展可期。当然，受内外部多种因素的综合影响，行业发展仍面临较多不确定性，特别值得警惕的是以下三大风险。

第一，流动性风险。目前寿险业的流动性风险主要植根于两大源泉。一是集中式的满期给付：因之前分红型两全险、特别是5年期趸缴两全险产品热销，目前行业正处于满期给付的高峰，这直接为公司现金流带来严峻挑战。统计数据显示，今年一季度，寿险业务给付同比增长34.03%，健康险业务赔款和给付同比增长49.23%。二是集中式的业务退保：从近一段时期的市场来看，部分寿险公司出于获得大量现金流以实现扩张、或化解存量问题的目的，在销售宣传和产品结构设计中，把分红险、万能险异化成1年或2年就可退保且无需承担损失的理财产品、并强力推出，这类产品的销售可持续性较差，一旦投资收益有负面波动，极易引发集中退保；使问题更为严重的是，此类产品大多是趸缴产品，难以带来稳定持续的现金流，一旦集中性退保，极易使公司面临现金流不足的危险。美国的Baldwin United公司从1977年开始主营趸缴保费的延期年金产品，并在当时的高利率环境下将部分保单的初始利率定为

14%，同时规定，如果结算利率低于初始利率 75 个基点，客户可以随时退保且无需支付任何手续费。这种产品的热销帮助 Baldwin 在 1982 年完成了一桩大规模的并购扩张，但也在 1983 年便导致该公司因退保带来的流动性危机而破产。殷鉴不远。之前“存量”的趸缴产品造成的给付压力犹在，却仍然热衷于高退保风险的趸缴业务“增量”，这种看似矛盾的现象突出反映出很多保险公司仍以“现金为王”，短期增长在其经营理念中还是占据主导地位。

第二，政策风险。2014 年初，保监会联合银监会下发了《关于进一步规范商业银行代理保险业务销售行为的通知》，定于今年 4 月 1 日开始实施。这份被称为“史上最严”的银保新规，一方面剑指销售误导的乱象，要求对投保人进行需求分析与风险承受能力测评，根据评估结果推荐保险产品，同时强调对客户进行有效的风险提示和充分的产品说明，并将一年期以上银保产品的犹豫期延长为 15 天；另一方面则试图借此倒逼保险公司的业务结构调整，明确规定“各商业银行代理销售意外伤害保险、健康保险、定期寿险、终身寿险、保险期间不短于 10 年的年金保险、保险期间不短于 10 年的两全保险、财产保险（不包括财产保险公司投资型保险）、保证保险、信用保险的保费收入之和不得低于代理保险业务总保费收入的 20%”。这些严厉的监管措施虽然意在引导市场回归理性，但在一定程度上将显著增加银保销售难度，特别是在短期内，鉴于寿险公司经由银邮渠道实现的保费占行业的三分之一以上，很可能会给行业带来下行压力。当然，这一新规的出台，实际上也暴露出很多公司为了保费不惜牺牲信誉、为了短期规模不惜牺牲长期发展潜力等问题，这种行为模式自然很容易招致政策的负面冲击。

第三，源自监管的风险。市场化是释放保险公司创新潜能、提高市场配置资源效率的关键，但也不是全无风险。一方面，在市场化环境中，保险企业负债的市场化定价范围明显扩大，更多地暴露在利率风险之下；另一方面，市场化进程的推进会加速培育出更多的新型产品和业务，使得包括同业业务在内的类似业务规模膨胀。可以说，市场化为行业提供新的竞争手段的同时，也增大了风险的管理和监管难度。而从中国保险业的发展实践来看，由于国有企业所有者缺位这一难题始终没有得到有效的解决，加上长期激励和约束机制建设滞后，企业实际控制人短期化行为的倾向没有受到有效约束，所以，很多时候往往是“一放就乱，一管就死”。在这种背景下，监管机构一方面尽可能地解开保险机构面临的束缚，释放内生发展动力，另一方面又要最大限度地降低市场化可能带来的行业“混战”的风险，行使好外部监督之责，在“管”与“放”之间求取平衡，这本身就是一种巨大的挑战。但是，相对于庞杂的市场，监管资源总是有限的，同时，宏观形势发展变化迅速，保险市场的发展要求也与时俱进，监管政策措施很容易滞后；而市场化、“放开前端”的前提又是“管好后端”，如果相应的制度建设没跟上，造成监管缺位、越位或失当，其后果也会是十分严重的。

总体来看，由于行业基本面改善，当前寿险业发展总体稳中向好；而对以上三个方面风险的分析也进一步显示，寿险业的长期稳健发展，还有赖于企业实际控制人行为短期化问题的历史性解决，如果不能很好地处理规模与质量、短期经营与长期发展的关系，任何旨在推动短期增长的“创新”，都有“竭泽而渔”之嫌。

（来源：中国保险学会网站）

开卷有益



北大保险评论：

企业年金： 理念之争、需求之困与环境之憾

北京大学中国保险与社会保障研究中心 郑伟

中国的企业年金市场，经过约十年的发展，取得了不小的成绩：截至2013年末，建立企业年金的企业有6.6万个，参加职工2056万人，积累基金6034亿元。但同时，这一成绩与十年前大家的期望相比，还是有明显差距。2013年，参加企业年金人数占城镇职工基本养老保险参保人数的比例为6.7%，即有超过93%的参加城镇职工基本养老保险的人口未被企业年金所覆盖。为何会造成这样一种局面？我想主要有三个方面的原因：一是关于企业年金要不要鼓励发展，还存有理念之争；二是关于企业年金市场的内在需求，仍面临诸多困境；三是关于企业年金发展的外部环境，尚留有不足缺憾。

理念之争

关于要不要鼓励发展企业年金（如给予税收优惠），在政府部门、专家学者层面都存在不同意见。反对鼓励的理由主要有两点：一是担心会减少财政收入；二是担心会扩大社会收入差距，使企业年金沦为“富人俱乐部”。

这样的担忧并非没有道理。首先，如何在“税优激励”与“中长期财政平衡”之间适度把握，不仅像中国这样新近建立企业年金制度的国家需要研究，即使是像美国这样企业年金市场发展较为成熟的国家也仍然在讨论。其次，在中国，在已经建立了企业年金的企业中，国有和国有控股企业占据了主体地位，比如2012年的数据表明，虽然中央企业仅占建立企业年金的企业总数的7%，但其覆盖人群和企业年金基金结余占比却分别高达45%和53%。我们知道，这些中央企业往往已经拥有较为丰厚的工资和福利待遇，如果国家再对这些待遇较好的企业提供税优鼓励其参与企业年金，在一定程度上有可能会扩大社会收入差距。

然而，“因噎废食”也是不可取的（缩小收入差距有很多政策工具可供选择），在人口老龄化迅猛发展的中国，“养老靠谁”将成为一个更加严峻的话题，“两害相权取其轻”，在中国，大力发展企业年金市场还是十分必要的。在中国，养老保障“第一支柱”即城镇职工基本养老保险，面临基金枯竭和养老金替代率明显下降的挑战。即使基金枯竭问题能够通过外部筹资解决，第一支柱的养老金替代率也将从目前的大约40%下降至本世纪后半期的25%左右。我们知道，一个合意的养老金替代率至少应当达到70%，如果第一支柱仅能提供25%的替代率，那么第二和第三支柱必须能够提供至少45%的替代率。因此，在人口老龄化高峰到来之前，政府通过税收优惠等政策，撬动更多的社会资源（包括企业、个人、家庭等的资源），与政府一起构建多层次的养老保障体系，解决民众养老问题，是一个合理的政策选择。

需求之困

目前中国企业年金市场的需求，不仅不足，而且不是完全“市场经济”意义上的需求。在我们的企业年金市场上，供给方基本市场化了，但是需求方尚未真正市场化。为什么呢？因为企业年金市场的需求主体是国有或国有控股企业，而这些企业不是真正意义上的市场主体，它们在决策时有可能不像理性的市场主体那样进行“成本 - 收益分析”，有时甚至可以“不计成本”。

如果抛开国有或国有控股企业，那么中国企业年金市场的需求就更加不足了。企业年金需求是否充足，主要是由劳动力市场供求状况决定的。如果劳动力供小于求，企业对劳动力需求量大，企业就有动力通过包括企业年金在内的福利吸引劳动力；反之，如果劳动力供大于求，劳动岗位稀缺，就业难，那么企业就没有内在动力去建立企业年金了。

自 2008 年金融危机以来，中国经济一直处于一种不确定的状态之中，特别是进入 2014 年以来，经济下行压力增大，就业难，失业压力大。在这种形势下，从需求的角度看，中国的企业年金市场近期难有较大起色。即使在社会基本养老保险缴费比例下调的情况下，中小企业是否会将省下来的资金用于建立企业年金，仍相当令人怀疑。

但是从长远看，在人口老龄化的背景之下，劳动人口数量下降，劳动力市场供求状况会发生质的变化，企业年金将会逐渐成为微观层面企业人力资源管理 and 员工福利的重要工具。因此，企业年金的“需求之困”虽然在短期内难以解决，但从长期看还是令人乐观的。

环境之憾

企业年金市场发展，需要有两个基本环境：一是税优政策环境，二是资本市场环境。目前，在中国，这两个环境都留有缺憾。

在税优政策环境方面，虽有 2013 年末的 103 号文（即财政部、人社部、税务总局发布的《关于企业年金职业年金个人所得税有关问题的通知》），但是与大家的期望相比，仍有较大差距，税收激励效应不甚明显。

在资本市场环境方面，企业年金养老保障水平的高低，很大程度上将取决于企业年金基金在资本市场的投资收益。而我国的资本市场，因为一开始就不是独立发展，而是为国企改革配套服务的，因此存在诸多先天缺陷，无法成为经济增长的“晴雨表”。2013 年，企业年金当年加权平均收益率为 3.67%，介于一年期和两年期银行定期存款之间，投资收益差强人意。如果真像有种说法所描述的，“中国股市是融资者的天堂、投资者的地狱”，那么企业年金作为越来越重要的投资者，就将更加不堪其苦了。

既然从理念上讲，发展企业年金，构建多层次的养老保障体系，是应对人口老龄化的必然之举，那么我们就应当重视并促进这个市场的发展。当前，国家正在紧锣密鼓地筹划机关事业单位的养老保险制度改革，“职业年金”是改革的重要内容；因为机关事业单位的“职业年金”与企业的“企业年金”同为多层次养老保障体系的第二支柱，角色和功能相近，因此今后国家对这两种年金的相关政策也将基本相似，这或许将成为中国企业年金发展的一个契机。

（来源：中国保险学会网站）

健康·



民间流传的12种快速 治疗感冒的小偏方

大家从小到大肯定大部分人都得过感冒，感冒是常见的小疾病，尤其是在冬季是感冒的高发季节，感冒的原因有很多，那么得了感冒如何治疗呢？以下就是民间流传的快速治疗感冒的小偏方。大家感冒的话不妨尝试一下哦。

1. 热水泡脚：每晚用较热的水（温度以热到不能忍受为止）泡脚 15 分钟，要注意泡脚时水量要没过脚面，泡后双脚要发红，才可预防感冒。
 2. 生吃大葱：生吃大葱时，可将油烧热浇在切细的葱丝上，再与其它菜凉拌吃，不仅可口，而且可以预防感冒。
 3. 盐水漱口：每日早晚、餐后用淡盐水漱口，以清除口腔病菌。在流感流行的时候更应注意盐水漱口，此时，仰头含漱使盐水充分冲洗咽部效果更佳。
 4. 冷水浴面：每天洗脸时要用冷水，用手掬一捧水洗鼻孔，即用鼻孔轻轻吸入少许水（注意勿吸入过深以免呛着）再擤出，反复多次。
 5. 按摩鼻沟：两手对搓，掌心热后按摩迎香穴（位于鼻沟内、横平鼻外缘中点）十余次，可以预防感冒及在感冒后减轻鼻塞症状。
 6. 鼻子插葱：感冒后鼻子不通气怎么办呢？可以睡觉时在两个鼻孔内各塞进一鲜葱条，3 小时后取出，通常一次可愈。倘若不行，可于次日再塞一次。值得提醒的是：首先，葱条要选择粗一点，细了，一是药力小；二是容易吸入鼻腔深处，不易取出；其次，若患者的鼻腔接触鲜葱过敏，可在葱条的外面包上一层薄薄的药棉。
 7. 白酒擦身：用铜钱、硬币等光滑硬物蘸白酒，轻刮前后胸、曲池及下肢曲窝处，直至皮肤发红发热，然后喝一碗热姜糖水，约 15 分钟后便大汗淋漓。汗后周身轻松舒适，此时注意免受风寒，感冒很快痊愈。
 8. 可乐煮姜：鲜姜 20 至 30 克，去皮切碎，放入一大瓶可口可乐中，用铝锅煮开，稍凉后趁热喝下，防治流感效果良好。
 9. 呼吸蒸汽：初发感冒时，在杯中倒入开水，对着热气做深呼吸，直到杯中水凉为止，每日数次，可减轻鼻塞症状。
 10. 热风吹面：感冒初起时，可用电吹风对着太阳穴吹 3 至 5 分钟热风，每日数次，可减少症状，加速痊愈。
 11. 蒜泥蜂蜜：将等份的蒜泥与蜂蜜混匀后，用白开水送服，每次一汤匙，每天 4 至 6 次，对治疗流感有佳效。
 12. 香油拌蛋：将一两香油加热后打入一鲜鸡蛋，再冲进沸水搅匀，然后趁热喝下，早晚各服一次，2 至 3 天便可治好感冒愈后的咳嗽。
- 以上 12 种快速治疗感冒的小偏方，大家一定要牢记，做到有备无患。

（来源：平安健康网）

健康·

良药

为何苦口 中药能加糖否



良药为何苦口，中药能加糖否？很多小孩子都觉的中药很苦，因此有的父母会给中药加上糖，再给孩子们喝。或者在孩子喝完药后给他们吃些糖。其实中药本身就是一味中药材！不可与中药胡乱混用！良药苦口，方利于病，为了保持药效，中药不宜加糖服用。

在服用中药时，不仅要掌握一定的量，还要注意一些其他的注意事项，不能加糖就是其中比较重要的一点。其主要原因和糖的功效有关，下面，我们就看下介绍吧。

在每个方剂中，组成的药物药味皆有“酸、苦、甘、辛、咸”的不同，药性也有“寒、热、温、凉”的差异。而糖类也具有一定的药性及疗效，糖能润肺和中、补脾缓肝，可用来治疗肺燥咳嗽、口干舌燥、中焦虚、胃痛等病证，因此中医也把糖类作为一味中药，不宜随便使用。此外，它在临床使用中也有所禁忌。

首先，多食糖会助热，如果病人有腹胀中满、舌苔厚腻等湿热内停的症候时，一般严禁加糖，以避免不良反应，有痰者也不宜服用。

其次，白糖性凉、红糖性温，如果把白糖加入温热药剂中，或把红糖加入寒凉药剂中，都会减弱药性，阻碍药效的充分吸收，影响疗效。

再次，中药的化学成分比较复杂，糖类特别是红糖，含有较多的铁、钙等元素，中药中的蛋白质和鞣质等成分可与之结合，发生化学反应，使药液中的一些有效成分凝固变性，继而产生浑浊、沉淀，不仅影响药效，而且危害健康。

很多人在吃中药的时候，觉得太苦了，就会在中药里加上适当的糖，但是大家可能不知道，如果中药加糖就失去了它的药性，这就说明这要吃了就没什么作用了，所以，一定要注意，不要再中药里加糖，这对自己的身体没有什么好吃。

（来源：平安健康网）

品味生活

· 随心旅行

额济纳旗

戈壁绿洲、瀚海沙漠、沉醉千年的胡杨林



● 环境

地处中亚荒漠东南部，西、西南、北三面环山，属内陆干燥气候。具有干旱少雨，蒸发量大，日照充足，温差较大，风沙多等气候特点。额济纳旗的沙漠绿洲，年均气温 8.3℃，1 月平均气温 -11.6℃，极端低温 -36.4℃，7 月平均气温 26.6℃，极端高温 42.5℃，年日均气温 8.6℃。无霜期天数最短 179 天，最长 227 天。

日均气温 0℃以上持续时期为 3 月中旬 ~ 10 月下旬。年均降水量 37 毫米，年极端最大降水量 103.0 毫米，最小降水量 7.0 毫米。

● 民族

辽阔的草原和游牧生活，造就了蒙古民族豁达的胸襟和豪放的性格。他们依恋草原，热爱生活，向往美好的未来，以特有的方式抒发内心的情感，表达丰富多彩的思想情趣。在长期的历史进程中，额济纳土尔扈特人形成了浓郁风格的民族文化风情。最常见的是民歌、舞蹈、赞颂词、马头琴、陶布秀日以及摔跤、赛马、赛驼、射箭等文娱活动。



● 历史

额济纳，与马可波罗元朝时记录的“亦集乃”同义，现标准的土尔扈特蒙古语中还是称其为“亦集乃”当地额济纳土尔扈特蒙古语称为“先祖之地”，也被国外一些历史研究专家称为最早匈奴的首都。

额济纳旗，是一个具有悠久历史和文化底蕴厚重的各民族聚居区，还是一个旅游资源非常丰富的地方。居延，这个璀璨夺目的名字，自古就以交通要道著称。戈壁绿洲、瀚海沙漠、古郡重镇、关市口岸、居延汉简、黑城文书……这一切构成了额济纳地区丰富多彩、威武雄壮的历史画卷，以其独特的历史文化和地理风貌引人注目，成为旅游探秘者的朝圣之地。

其中，最为神秘的居延文化，在宁静中等待着国人的发掘与研究。新石器时代，居延大地已有人类生息繁衍。上古时期，黄帝孕育、大禹治水、穆王西征、老子成仙等仙人仙踪屡屡踏上弱水流沙。进入两汉，骠骑扬威、伏波筑城、李陵北征、耿夔凯旋；隋唐时期，国家鼎盛，居延再度成为关市口岸；时至夏元，营建了黑水军城和亦集乃城，进一步拓展延伸了北方草原的丝绸之路；明初，冯胜北伐、宋晟大捷，演行了黑将军孤城坚守、尽忠自刎的悲壮故事。



在这片浩瀚的大地上，既烙下了刀光剑影的战争创痕；也描绘过扬鞭牧歌的和平景色；更有那归心似箭、游子回家的旧土尔扈特人万里东归的壮烈史事；特别是神舟5号从额济纳大地的成功发射，圆了中华民族千百年来的飞天梦。千百年来，额济纳人在征服自然、创建文明的历史进程中，积累了深厚的文化底蕴。当年的英雄史实，散见于典籍史册；现存的文物古迹，遍布于旗境大地。

居延，这一光彩夺目的名字，早已走出国门，成为联系各国人民友谊的纽带与桥梁；由此而产生的居延文化，是各民族共同创造的精神财富。居延文化融汇了古代文明与现代文明的精华，包涵了中华民族5000年文明与古今西方各国文明的精粹，是西北游牧民族与中原农耕民交流融合的光荣历史和精神财富的集大成者。



● 景点

【美丽的胡杨林】

到内蒙古最西部的阿拉善盟旅游，不能不看胡杨树，而看胡杨的最佳位置则是额济纳旗。额济纳现有胡杨林 38 万亩，是全球仅存的三大胡杨林区之一，另两处是北非的撒哈拉沙漠和新疆塔里木盆地的塔克拉玛干沙漠。在穆仁高勒至嘎顺淖尔、苏泊淖尔一带，有一个巨大的天然林带，长约 200 公里，最宽处 15 公里，最窄处 1 公里，其中主要树种是胡杨、柽柳和梭梭。当地人依次称其中一些地方一道桥、二道桥、八道桥。一道桥、二道桥和七道桥是理想的胡杨林观光区，八道桥的尽头即是巴丹吉林沙漠。

因此，八道桥（位于达来呼布镇东 20 公里）实际上已成为胡杨和沙漠观光区。许多搞摄影的人都背着“长枪短炮”，在这里转悠好点的能出几本画册，一般的怎么也能评的高级摄影职称，这就看你肯不肯下功夫了。胡杨俗名胡桐，蒙古语叫“陶来”，已有一亿多年的历史，是一种生命力旺盛得惊人的沙漠植物。据说它活着不死一千年、死后不倒一千年、倒地不朽一千年。另外的神奇之处是叶子的形状：幼树叶如针似柳眉、壮龄树叶酷似白桦、老年树叶椭圆。甚至同一棵树也会长出各不相同的多种叶子。成熟期，白色种絮可飘飞 100 多天，一棵树可以根蘖一亩林。胡杨还可在零下 42.3 摄氏度至 49.6 摄氏度的气温环境中照常存活，积水浸泡 150 天也毫无惧色。



● 景点

【居延海落日】

居延海位于内蒙古自治区阿拉善盟额济纳旗北部，形状狭长弯曲，有如新月，额济纳河汇入湖中，是居延海最主要的补给水源。居延是匈奴语，《水经注》中将其译为弱水流沙，在汉代时曾称其为居延泽，魏晋时称之为西海，唐代起称之为居延海，现称天鹅湖。



● 景点

【怪树林】

怪树林实际上是大片胡杨树枯死而形成的，或挺胸，或匍匐，或仰天长啸，或悲天悯人，屹立在沙原，不肯倒下，犹如一群战死到最后的武士，悲壮而苍凉，当地人称其为“怪树林”。胡杨神树位于达来呼布镇东北的苏泊淖尔苏木亚布图嘎查。据说 300 年前从伏尔

加河边东归的土尔扈特蒙古人初来此地时，枝繁叶茂的胡杨林使驼马无法入内觅食。于是他们便放火焚林，其中一棵大树毫发无损，人们便奉其为神树。胡杨是一种奇特的树种，生命力极强。近代以来，由于人类的不合理开发，极大的破坏了胡杨赖以生存的生态环境、特别是额济纳河断流，沿河两岸的大片胡杨林因缺水而枯死。胡杨特有的耐腐特性，使大片枯死的胡杨树干依然直立在戈壁荒漠之上，形成形态怪异的悲凉景观。

【奶酪】

奶酪，俗称“酪蛋子”，是蒙古族居民十分喜爱的一种奶食品。奶酪，分生奶酪和熟奶酪致两种。食奶酪的方法很多，或泡在奶茶中食用，或如吃干粮一样细嚼慢咽，越嚼越能品尝出其中的滋味。



【驼掌】

骆驼全身都是宝，尤以驼掌最名贵。驼掌即四只大似蒲团的软蹄。因为它是骆驼躯体中最活跃的组织，故其肉质异常细腻富有弹性，似筋而更柔软。驼掌营养丰富，历来就与熊掌燕窝猴头所齐名，是中国四大名菜之一。古代宫廷御膳用的“北八珍”，驼掌即为其中一珍。由于驼掌珍贵，均被内地星级宾...



【奶酒】

当您在额济纳草原，作为尊贵的客人，应邀参加重大的节日活动，礼仪小姐唱着动人的祝酒歌，给你敬献上银碗装满的美酒时，您不要犹豫更无需自愧酒量的不足，您一定要将这千杯万盏也不醉人的美酒饮不。因为，这就是草原是最享有盛名的奶酒，这就是就是装潢蒙古民族情深似海的奶酒。酿制奶酒的历史由来已久...



【手扒肉】

手扒肉是蒙古族居民喜爱的传统风味食品，更是待客的上好食品。食用手扒肉时不用筷子用蒙古刀割、刮、剔、手抓着吃。牧民十分珍惜劳动成果因此一定要把骨头上的肉刮下吃净。羊的后座部位有胛板骨，牧民把胛板骨上的肉称为“掀板肉”。上手扒肉的时候主人特意将“掀板”放在最上面。通此习俗的...



【烤全羊】

烤全羊是蒙古民族的餐中之尊，是宴席上的一道最讲究的传统名菜，其形、色、味俱佳，具有浓郁的民族风味。只有在隆重的宴会或祭奠时，才能品尝到烤全羊这道蒙古民族饮膳食俗的代表大菜。烤全羊需十八道工序。刚出炉的烤全羊，要经过一番整形和装饰。把羊抬到一个大木盘上，使其前腿趴、后腿弯曲...



(文章、图片来源：百度旅游)

小贴士

建议游玩时间：2-3 天

地址：位于内蒙古自治区最西端

最佳旅游时节：9-10 月。这期间天高气爽，少风沙，宜进入沙漠腹地，10 月上旬至中旬，胡杨叶子黄得最亮丽。

摄影：早晚在沙漠腹地庙子海及诺尔图周围拍摄，此时段沙纹光影、线条层次和色彩丰富，湖中倒影清晰。二道桥及四道桥的胡杨林景色最美，二道桥早晚可拍胡杨倒影，黑水城拍日落光影效果好，古居延海可拍日出。

心灵氧吧·

把生命当做一个土豆

文 / 游宇明

一位美国人最初靠养猪为生，第二次世界大战爆发后，他偶然得到一个消息：前线作战部队需要大量的脱水蔬菜。他立即向银行贷款，买下了当时美国最大的两家蔬菜脱水工厂，专门生产供部队用的脱水土豆。

过了两年，纽约一位化学师研制出冻炸土豆条，买下脱水蔬菜工厂的美国人认定这是一种很有潜力的军需产品，果断地买断了化学师的生产技术，大量生产炸土豆条，果然一炮打响。

然而，炸土豆条的工艺也有缺点，每个土豆只能利用一半，其他的都被当做废料扔掉了，浪费惊人。那位美国人在剩余的土豆里拌入谷物用来作牲口的饲料，饲养了前线十五万匹军马。前线部队有数以百万计的车辆，每天消耗的汽油非常可观，他又抓住这一良机，用土豆来制造以酒精为基础的燃料添加剂，效果非常好。

与此同时，那位美国人用土豆加工过程中所产生的含糖量丰富的废水灌溉当时的农田，把土豆喂养战马所产生的马粪收集起来，作为沼气发电厂的材料。整个二战中，他的土豆系列产值超过了10亿美元，利润超过了6亿美元。他就是被称为“土豆富翁”的J·R·辛普洛特。

对于一个小小的土豆，辛普洛特开发到了极致。正是这种决不浪费的理念，极大地托举了辛普洛特的事业。

人有时其实就像一颗土豆，有的能力像土豆心可以做大一点的用途，有的能力像土豆皮只能干相对较小的事情。我们应该充分开发、利用它们，把每一种主要的能力都化成人生实实在在的成就，让生命在多个方向实现突破。

把生命当成一个土豆，充分利用它的每一项潜能，人生才会有所超越，我们拥有的天空才会越来越广阔。

（摘自：《今晚报》）

