

锡林郭勒保险信息

2017年第1期（总第101期）



编 制：锡林郭勒盟保险行业协会

编发日期：2017年2月17日

投稿邮箱：xmbxhyxh@163.com

协会网址：<http://xilinguole.cisc.cn/nmgxlgli>

联系电话：0479-6841599

目 录

监管信息

- ☆ 陈文辉：坚持稳健审慎和服务主业从严从实加强保险资金运用监管 ····· 3

保险评论

- ☆ 评论：让社保卡成为真正一卡通 ····· 8

协会工作

- ☆ 锡盟保险业积极参加全区金融工作电视电话会议 ···11

公司动态

- ☆ 中国人寿锡林郭勒分公司召开党委民主生活会 ···12
- ☆ 中国人寿锡林郭勒分公司开展春节慰问工作 ·····15
- ☆ 真诚用心服务客户——记新华保险锡盟中支刘芳 ···16
- ☆ 新华保险锡盟中支隆重举办 2017 年一季度主管轮训培训
训班 ····· 21
- ☆ 中国大地财产保险公司锡林郭勒中心支公司“天地关爱”
行动 ····· 24

监管信息

陈文辉：坚持稳健审慎和服务主业从严从实 加强保险资金运用监管

2017年2月8日，保险资金运用贯彻落实全国保险监管工作会议精神专题培训会议在广州举办。中国保监会副主席陈文辉出席会议并作主题辅导报告。

陈文辉指出，2012年以来，在党中央和国务院全面深化改革的大背景下，保监会按照“放开前端、管住后端”的总体思路，在推进保险资金运用市场化改革同时，不断强化事中事后监管和切实防范风险，有效化解了过去保险资金运用配置渠道单一、收益率长期低下等突出问题 and 矛盾，取得了较好效果，得到社会各界积极评价。五年来，保险资金运用规模快速增长、资产配置结构不断优化、投资收益稳步提高、资产风险总体可控、投资能力大幅提升，基本实现了与实体经济的全面对接，保险资金已经成为我国经济发展的一支重要力量。

陈文辉指出，当前金融领域风险积聚，保险资金运用领域也出现了一些新情况，个别保险机构暴露出一些新问题，严重影响了保险行业的长期健康发展，需要全行业对这些问题认真深刻反思，举一反三，汲取教训，避免重蹈覆辙。主

要问题包括：非理性举牌、与一致行动人非友好投资、跨境跨领域大额投资和并购、激进经营和激进投资、产品多层嵌套和监管套利等问题。究其原因，一是思想认识不到位是根源。个别机构缺乏对金融规律、保险规律和保险资金运用规律的正确认识；二是公司治理缺陷是先天基因。个别机构公司治理形同虚设，缺乏对大股东的有效制衡，职业经理人履职不到位；三是行业竞争压力和低利率环境是外部因素，个别中小保险公司急功近利，贪快求全，片面追求规模和利润。此外，我国现行法律法规、监管制度、交易规则等还不健全，也为其提供了可乘之机。

陈文辉强调，保险行业要正确把握保险资金运用内在规律，始终坚持保险资金运用的基本原则，从根本上实现行业持续健康发展。一要坚持稳健审慎。这是保险资金运用的文化、传统和基因。投资标的应当以固定收益类产品为主、股权等非固定收益类产品为辅；股权投资应当以财务投资为主、战略投资为辅；即使进行战略投资，也应当以参股为主。二要坚持服务主业。“保险业姓保”，保险资金运用也姓保，要正确处理保险的保障功能和投资功能的关系，保障是根本功能，投资是辅助功能，是为了更好的保障，不能舍本逐末、本末倒置。三要坚持长期投资、价值投资、多元化投资。要做长期资金的提供者，不做短期资金的炒作者；要做市场价

值的发现者，不做市场价格的操控者；要做善意的投资者，不做敌意的收购者；要做多元化、多层次资产配置的风险管理者，不做集中投资、单一投资、激进投资的风险制造者。四要坚持资产负债匹配管理。资产负债匹配管理是保险公司稳健经营的重要基础，是风险管理的核心内容。全行业要从认识上、机制上、技术上把资产负债管理放在更加突出的位置。五要坚持依法合规。全行业要严格遵守保险资金运用监管规则，决不触碰监管红线。要持续加强机构自身制度、规则建设，确保制度有效运行、职责落实到人、责任追究到位。

陈文辉指出，2017年可能是保险资金运用非常困难的一年。全球政治经济不确定性显著上升，“黑天鹅”事件频频上演，经济贸易和金融风险处于易发期。我国经济经济增长下行压力依然较大，低利率环境和“资产荒”仍将持续一段时间。保险业资产端和负债端的矛盾仍然突出，保险资金运用面临利差损风险和再投资风险。部分中小保险公司的短期流动性风险需要引起高度关注。保险资金面临的债券市场信用风险和市场风险等形势严峻。未来一个时期，保险公司要把防范风险放在工作首位，一是切实增强风险意识，专注主业，回归本源，充分认识到防范风险的极端重要性；二是切实增强责任意识，对于风险问题要保持高度警惕和敏感，及

时发现和防控风险；三是切实增强底线意识，牢牢守住制度红线和风险底线。

陈文辉强调，反思问题、防范风险和强化监管是为了更好地改革、创新和发展。面对经济下行和“资产荒”，要继续坚持深化保险资金运用市场化改革和创新发展的方向不动摇，积极支持和引导保险资金更好服务实体经济。要充分利用保险资金长期性和“逆周期”投资优势，把握国家供给侧结构性改革和财富管理中的重要战略机遇，开展价值投资和长期投资。陈文辉强调，金融的本质是服务实体经济。保险资金在服务实体经济中要努力成为价值的发现者、引领者和创造者，要着眼于发挥价值发现和消除信息不对称的积极作用，要着眼于推进创新和提高生产率，要着眼于良性互动和共生主义，在创造真实价值增量的同时，实现财富增长。

陈文辉指出，2017年及今后一段时期，保险资金运用监管工作将牢牢把握“保险业姓保、保监会姓监”定位，扎实推进保险业防控风险、服务大局、改革发展三大战略，切实把“防范风险和强化监管”作为重中之重，坚决处置存在的风险隐患、撤销不符合条件的投资能力备案、处罚违规机构、问责投资责任人，坚决守住不发生系统性区域性风险的底线。一是实施分类监管和重点监管。支持稳健规范的机构拓展业务，限制或取消高风险保险机构的有关业务，把差异化

监管和分类监管落到实处。二是“严”字当头，全面从严从实从重从紧强化保险资金运用日常监管工作。从严规范保险资金关联交易行为，从严加强投资能力管理，从严把关产品注册、备案和核准，从严问责和处罚。三是加快推进资产负债管理监管，实现资产端和负债端的良性互动。建立资产负债管理的定量评估、定性评估和压力测试等规则。四是以防风险为中心，加快构建保险资金运用现代监管框架。加强法律制度建设，创新监管工作和强化监管信息系统等基础设施建设。五是加强政策引导，积极支持保险资金服务好“实体经济发展”这个大局。推进保险资金支农支小。六是积极支持创新发展，坚定不移深化保险资金运用市场化改革。

保监会相关部门、部分保监局、中国保险资产管理业协会、中保投资有限责任公司、各保险集团、保险公司和保险资产管理公司的负责人和相关人员参加了会议。

（摘自 中国保监会网站）

保险评论

评论：让社保卡成为真正一卡通

2017年02月04日 07:15 新京报

■ 社论

从社保卡到一卡通，也有待于各相关部门的通力协作。不仅要开放数据、打通端口、精准对接，更要本着服务公众的精神，切实激活社保卡。

据人社部消息，统计显示，截至2016年底，我国社会保障卡持卡人数达9.72亿人，在许多地方，百姓持一张社保卡，就能满足挂号就医、金融支付等多种需求。2017年，社保卡还将基本实现全国一卡通。

根据人社部此前的设定，未来社保卡的应用相当广泛，具体的应用目录分为九大类102项，涉及民众日常生活的方方面面。到今年年底，社保卡还可跨地区、跨业务直接办理个人的各项人力资源和社会保障事务。人社部新闻发言人此前表示，下一步要加强社保卡与相关部门的协作，让这个卡真正发挥作用，惠及每一个持卡人。

这样的愿景，在以前显然无法想象。这表明，经历了最近这些年的强力推进，中国在普及各项社会保障、实现公共服务全覆盖方面，确实卓有成效，对民众而言，也是一项德政之举。而近10亿人的持卡规模，不可能不产生蝶变效应，一卡跨界跨地区、一卡通行全国，已是大势所趋。

不过，政府的承诺、民众的期待是一回事，而现实运行则是另一回事。民众手中薄薄的一张社保卡，能不能如期如愿做到一卡通，恐怕还需要艰苦的努力。特别是，越是到“临门一脚”的时刻，越是需要拿出勇气与智慧，彻底打通以往困扰“通行”的诸多羁绊，真正实现便民、惠民的终极目标。

这其中，“异地就医住院费用直接结算”，恐怕算是一块“硬骨头”。一方面，由于各地的医疗保险在统筹层次、报销标准、物价项目和收费票据等方面均存在差异，从而导致异地就医持卡直接结算存在诸多困难，基金跨省监管存在很大难度；另一方面，随着全国范围内迁徙流动的日渐常态化，民众要求异地结算的诉求也日益高涨。若管理部门依然坚持以往的属地结算，不仅会给民众带来诸多不必要的麻烦，也不利于公共服务全国层面的统筹以及地区的融合发展。

这就需要各地以创新的精神，不断探索、打破坚冰，为社会松绑，让民众感受到制度的阳光普照。事实上，目前已有不少地方实现了省内异地结算。今年1月5日起，京冀两地首开异地就医直接结算。尽管两地只是先行选定位于河北燕郊的一家医院作为异地就医直接结算医院，但可以预见，不久就可能有更多的结算点，直至实现全域畅通结算。

此外，从社保卡到一卡通，也有待于各相关部门的通力协作。不仅要开放数据、打通端口、精准对接，更要本着服务公众的精神，切实激活社保卡。举凡公安、民政、教育、卫计、财政等关系民生福祉的部门，都应该降低门槛、打破壁垒，积极主动提高信息化水平，共同构建一个数据大平台，满足民众各方面的生活需求。

全面深化改革，首先应该改变的就是僵化、封闭的行政思维。而社保卡的全国通行，不仅会促进公民个人基本信息的记录与查询，为其他社会政策提供真实有效的依据，也会提升中国社会管理的水平与效果，并倒逼基本公共服务的普及与覆盖。比如，此前舆论高度关注的官员个人信息公开，同样可以凭借一张社保卡而实现可查询、可监督。

说到底，一个文明的社会，首先是一个信息开放、透明的社会。社保卡承载的，除了惠民、便民等直接职能之外，更有社会公平、政务水平、社会公平等诸多选项。一卡通了，则全局血脉畅通。

（摘自 新浪财经）

协会工作

锡盟保险业积极参加全区金融工作 电视电话会议

2月13日，锡盟保险行业协会携全盟22家保险公司积极参加自治区政府召开的全区金融工作会议。自治区政府副主席张建民出席会议并讲话。



张建民副主席首先指出我区 2016 年金融工作取得的显著成效，以及为全区经济发展做出的贡献。然后对 2017 年的金融工作进行了部署并提出了具体要求。

会议最后对 2016 年度全区金融工作先进集体和优秀个人进行了表彰。

（文/ 锡盟行协 王晓丽 图/ 阳光人寿 马金梅）

公司动态

中国人寿锡林郭勒分公司召开 党委民主生活会

根据中国人寿内蒙古自治区分公司党委组织部《关于认真开好公司系统 2016 年度党员领导干部民主生活会的通知》要求，锡林郭勒分公司党委经过认真准备，制定了 2016 年度民主生活会方案，通过召开专门会议征求员工、党员、干部的意见建议，班子成员之间开展了谈心谈话，进行了广泛沟通、交换意见，并向自治区分公司党委上报了《关于中国人寿锡林郭勒分公司党委召开 2016 年度民主生活会的请示》（国寿人险锡党发〔2017〕2 号），收到自治区分公司《关于锡林郭勒分公司党委召开 2016 年度民主生活会的批复》（国寿人险内党发〔2017〕9 号）文件后，于 1 月 18 日召开了 2016 年度党委民主生活会，锡林郭勒分公司党委班子

成员参加了会议，锡林郭勒分公司党委宣传部长、党委组织部部长列席会议。



会议由锡林郭勒分公司党委书记李生明主持。首先，李生明同志向班子成员简要通报了民主生活会准备情况和征求意见、意见情况及2015年度“三严三实”民主生活会、2016年自治区分公司巡视组反馈意见落实整改情况，并代表党委做对照检查，党委班子的对照检查主要是对照《准则》《条例》规定和要求，紧密结合实际，着重从思想、组织、作风、纪律等方面查找存在的突出问题。对照检查材料从对学习贯彻党的十八届六中全会精神的认识和体会，从理想信念方面、政治纪律和政治规矩方面、作风方面、担当作为方面、组织生活方面、在全面落实从严治党责任方面查找问题

和问题产生的根源做了分析，提出了下一步努力的方向和整改措施。李生明通知代表班子做完对照检查后，征求其他班子成员意见，均无意见。

接下来，党委书记李生明、党委委员刘勇、王彦成、李光依次做个人对照检查发言，在发言人结束发言后，其他人员提出了中肯的意见及建议，开展了批评与自我批评。最后，党委书记李生明代表班子做了表态发言。在表态发言中，李总对自己以及班子成员提出了“要加强政治理论学习，坚定理想信念，不断加强党性修养，永葆共产党人的本色。同时，要责任担当，把党建与从严治党责任扛在肩上，继续前行；做一名讲规矩、守纪律的合格党员领导干部。”的要求。

在下一步努力的方向，李总提出以问题为导向，立足锡盟公司的实际，毫不懈怠地在以下几个方面继续努力：

一是增强四种意识，以责任担当的精神坚守岗位，履职尽责；二是以问题为导向，不回避不退缩，正视问题，迎难而上，知难而进，不断寻找解决问题的方法和途径；三是以改革创新为统领，以市场为导向，不断建立和完善市场化的体制，推动工作进展；四是坚持发展的理念不动摇，更加注重质量和效益，在发展中解决问题；五是继续加强机关作风建设，加大作风转变的力度，密切联系群众，服务基层；六是坚持“以人为本”，以基层为重心，让员工得实惠，让基层过上好日子；七是更加重视客户服务、品牌建设、队伍建

设和企业文化建设工作，以制度建设和规范经营为根本，把各项工作做得更深入、细致，有条理、有秩序，培育核心竞争力，打造他人无法赶超的企业文化，不等不靠，积极探索具有锡盟特色的中国人寿之路。

（图文/中国人寿锡盟分公司 王 丽）

中国人寿锡林郭勒分公司开展 春节慰问工作

2月6日，中国人寿锡林郭勒分公司副总经理、机关支部书记刘勇、人力资源部经理包锡林及相关岗位人员慰问了公司退休老党员、老干部，询问他们的家庭情况和身体情况。进一步增强了党组织的凝聚力和吸引力，充分发挥了基层党



组织服务群众、凝聚人心、促进和谐的作用。



(图文/中国人寿锡盟分公司 王 丽)

真诚用心服务客户

——记新华保险锡盟中支刘芳



她叫刘芳，2015年12月加入新华保险锡盟中支，现在是一位资深客户经理。曾在中国人寿做过6年的保险营销员，有着丰富的保险从业经验。和她有过接触的人，对她的评价是为人心地善良、热情大方。

刘芳在没有踏入保险之前，对于保险相当不认可。有一

次，刘芳的外甥媳妇找她上保险。每次她都毫不留情的把人家骂走了。刘芳的老公请求她看在自己的面子上就勉强上一份，就算给他这个老公一个面子。在老公的请求下，刘芳花了1000元买了一份最便宜的保险。当时她想，这1000元就当打麻将输了，卖个人情，明年续期也不打算交。

2001年的一天，刘芳感觉身体不舒服，在锡盟盟医院检查，医生告诉她得了胃结石需要手术。刘芳开始辗转北京看病，这一病刘芳花去了5万多元。刘芳的外甥媳妇知道后，让她把所有的入院凭证整理好，然后帮她到中国人寿办理理赔。当时刘芳根本不相信，仅仅交了1000元的保险费，保险公司能给她理赔多少。抱着怀疑的态度，刘芳把所有入院凭证交给她外甥媳妇。过了几天，外甥媳妇告诉她，中国人寿给她赔了3万多元。就是这件事，让她对保险有了新的认识和看法，她觉得保险还真管用。

2006年，刘芳经人介绍加入中国人寿，从事保险以来，刘芳对于保险有了更深的认识。她也真正理解了叔叔不能获得理赔的原因。在中国人寿刘芳做了6年，业务一直非常不错。2013年，因为一些事情，刘芳离开了中国人寿，开始经营药店。2015年12月，刘芳离开药店，加入新华保险锡盟中支。

真心热爱保险

从自己患病获得理赔之后，刘芳不仅改变了对保险的理

解，而且在自己加入保险公司以后，更是爱上了这个行业。在她的心里，保险真的可以帮助很多人，特别是在他们困难的时候，保险更是雪中送炭。刘芳认为保险是一份伟大的工作，她真心希望通过自己的努力，让更多的人都能拥有保险、获得一份保障。因为对保险的热爱，刘芳在中国人寿一干就是6年。因为对保险的热爱，让改行之后她再次踏上了保险之路。

真诚服务客户

当很多营销员每天都在抱怨无处寻找客源时，刘芳每天却有拜不完的客户。刘芳每天的客户访问量至少5个以上。很多人奇怪，刘芳哪来的那么多客户？从



2006年到现在，刘芳已经积累了近千人的客户名单。“高调做事、低调做人、开心快乐为客户送保障”一直是她坚持的保险信念。每天刘芳都会把她的客户资料拿出来整理一遍，所有客户的信息、客户投保时所用的资料，她都自己留存一份，为的是日后客户再次投保或办理理赔时的更加方便。这些客户资料，刘芳已经积累了好几本，每本都凝结着她的心血。刘芳是个很有心的人，每个月她都会把下月过生日的客户名单提前梳理一遍，在客户过生日当天为客户送上祝福。

刘芳经常与她的客户保持联系，也正是因为这些看似细微的动作，让她在客户心里扎下了根。每当客户有保险需求时，都会第一时间想到她。有客户更换手机号码时，也会及时的通知她。老客户对于她的服务都很满意，也非常愿意帮她做转介绍。因此，在刘芳的客户中转介绍就占了一大半。

刘芳善于老客户经营，在新客户开发方面她非常有经验。她每天都会到街上各家店铺里逛上一圈。随便买些什么，只为混个脸熟。她会非常热心的与店家交谈，先和对方要上电话号或微信号，然后再送上自己的名片。名片是刘芳每次出门前必带的物品。当别人觉得名片可有可无时，刘芳已经在大量的使用名片推销自己。在拿到客户联系方式后，刘芳会把这些陌生人单独建立一本名单，每当公司开始推行客户积累活动时，刘芳都会拿上一些小礼品再次拜访陌生客户。就这样一来二去，陌生客户对她也不再陌生。在客户眼中，刘芳已不再是一个推销保险的业务员，而更多像是身边的一个朋友。如此一来，很多陌生客户开始主动向她咨询保险的事情。刘芳在未获得客户信任之前，她绝不开口谈保险，以免引起客户反感。等到时机成熟，她会用身边的事例，切入保险话题，进而向客户介绍保险。就这样陌生客户也渐渐成为刘芳开发的新客户。

值得一提的是，无论是新客户还是老客户，刘芳在推销保险时，都始终坚持“以客户为中心”、真心为客户着想。

在为客户设计保险产品时，她都会根据客户的需求以及客户缴费能力为客户设计更适合的保险产品，而不是只为当下推销保险，自己赚得高收入。

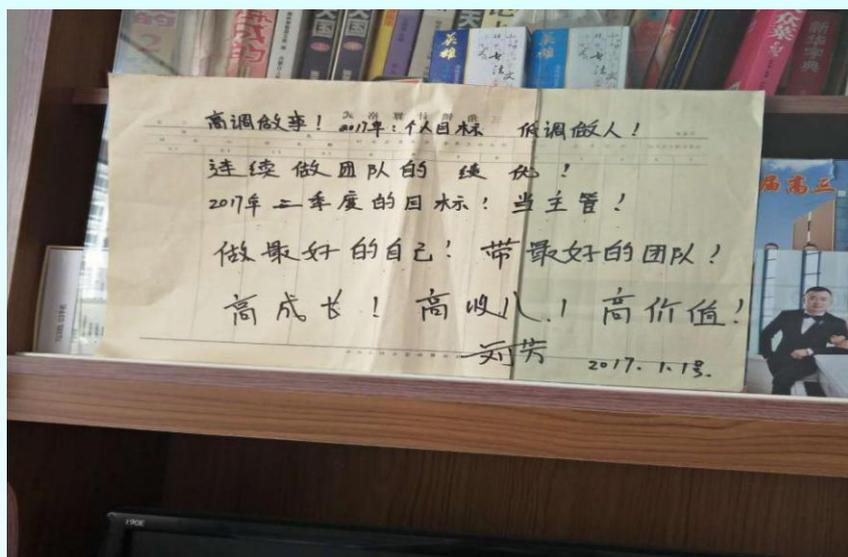
真挚热爱学习

刘芳是一个非常勤奋，也很吃苦耐劳的人。从2006年做保险开始，她就坚持每天按时出勤，即便当时单位离家很远，但无论雨雪风霜，都无法阻挡她前进的脚步。因为在她的心理，早会是她学习的地方。在新华的这一年中，刘芳依然坚持按时出勤，早会认真学习交流。2016年8月，刘芳的老公因车祸住进了医院。无奈之下，刘芳也仅仅请了几天的假照顾老公，很快她又回到公司正常出勤。她生怕自己落后。在刘芳的书房里，她在醒目的位置，贴着鼓励自己的标语，为着自己的目标不懈努力。每天晚上，刘芳很晚才睡，她在微信的《微课堂》以及保险学习交流群中认真学习、记录着别人成功的经验、话语，一点点的积攒能量。

天道酬勤，刘芳一点一滴的努力获得了回报。从2015年12月加入新华以来，刘芳每月3000C，每月1日开单，连续12个月绩优。获得公司2016年度全明星奖，多次入围新人高峰会。获得三季度分公司百强达成片区50名。刘芳说，每次她站在荣誉殿堂中，她都无比的骄傲和自豪，那份荣誉的光环，照耀着她，即便付出再多也觉得值得。

2017年，刘芳在新华保险事业上有更大的梦想。她希

望自己可以带一支团队，让更多的人加入保险行列，在保险事业上收获成功。她希望2017年二季度自己可以晋升主管，她要继续做大绩优。“高成长、高收入、高价值”是刘芳2017年的奋斗目标。我们相信，凭借刘芳对保险的热爱、对工作的用心，2017年刘芳一定能够达成所愿！



（图文/新华保险锡盟中支 张启明）

新华保险锡盟中支隆重举办2017年 一季度主管轮训培训班

为统一思想、明确目标、提升主管技能，2017年2月7日-9日，锡盟中支培训部组织召开2017年一季度主管轮训培训班。培训班于锡市丰源酒店隆重举行，本部营业区及各机构主管、训练师共计62人参与培训。

本次培训受到了中支总经理任俊飞、总经理助理赵丽华的高度关注，两位领导全程参与并致辞发言。鼓励所有主管

在2017年撸起袖子加油干、持续打造绩优体系、不断夯实团队架构、打造大部大组大直辖、全力实现2017年人力翻番。

为全面提升主管技能，培训课程设置了《主管基本技能》、《专业化销售流程》、《健康险销售逻辑》、《新血液、新希望》、《三个月决定未来》等多项精彩内容。多位外勤部经理及主管也积极参与到此次培训班的授课中。

在此次培训中，为塑造专业的寿险团队，营造人人会讲风险故事的团队氛围，培训班特别安排了“感动新华、感动你我”首届风险故事赛讲活动。11位参赛选手积极参与演讲，为大家带来了声情并茂的理赔故事。



此外，培训还特别邀请了呼市中支苏水鱼经理带来《职业生涯规划明确目标、团队活动助力留存》课程。通过苏经理对个人团队经营经验的分享，重点为主管讲解了一个团队如何做到从无到有、从小到大、从大到强的奇迹。深刻的启迪并感染着每一位主管，让所有主管在团队经营方面更加有信心

和动力。



呼市苏水鱼经理现场倾情授课



短暂而精彩的主管轮训培训会议结束了。通过 2 天的培训，实现了主管思想的统一与观念意识的升华。同时也再次明确了各位主管 2017 年增员发展的责任与使命，鼓舞了主管团队发展的信心与勇气，为全力实现中支 2017 年人力翻

番整体目标奠定了坚实基础。

(图文/新华保险锡盟中支 张启明)

中国大地财产保险公司锡林郭勒中心支公司 “天地关爱”行动

2017年1月13日，大地财险分公司副总经理王瑞俊携意健险分管总张建民赴锡林郭勒中心支公司就新产品“天地关爱——百万医疗”综合健康保险向锡盟中支全员在会上作了详细介绍和宣导，该产品保障范围不分是否在社保目录内，365天全方位保障，普通住院医疗与恶性肿瘤医疗双管齐下，是人人买的起的高端健康险。



锡盟中支张正武总经理率先牵头签下锡林郭勒盟全区第一张天地关爱投保单，并要求全员上下联动，积极向大众推广“保障额度高，保障范围广，投保年龄范围广，性价比高”的综合健康保险，让更多人了解“天地关爱”，享受“天地关爱”。



(图文/大地财险锡林郭勒中支 蔡迪)