

互联网保险监管“靴子落地” 不靠谱的“奇葩”险会销声匿迹吗？

新华社记者 王淑娟

市场期待已久的我国互联网保险业务监管制度——《互联网保险业务监管暂行办法》7月27日正式出台，这也是互联网金融指导意见发布后首份行业配套文件。专家认为，监管配套政策的正式落地，让互联网保险业“有规可循”，那些不靠谱的“奇葩”险或会大大减少甚至销声匿迹，百姓也将享受到真正的有价值的险种保障。

明确了业务的主体定位，保险会更贴合保障需求

在手机APP上购买航空意外险，在淘宝购物时买退货险……在互联网保险“走入寻常百姓家”的同时，行业发展也伴随着“痛点”和争议。保险产品同质化严重、产品开发深度不足；有的产品偏离保障实质、片面夸大宣传过往业绩；线上与线下资源整合能力不足等。

例如，股票“跌停险”、中秋“赏月险”、车辆“贴条险”……在互联网保险监管规范出台前，这些噱头重重的互联网保险产品利用监管空白大打“擦边球”，引发社会诟病。此外，承诺高收益率的理财型保险产品，也一度因为营销上“过度宣传”、业务上“野蛮生长”而被相关部门下架叫停。

此次，暂行办法明确了参与互联网保险业务的主体定位，规定互联网保险业务的销售、承保、理赔、退保、投诉处理及客户服务等保险经营行为，应由保险机构管理负责。第三方网络平台可以为互联网保险业务提供网络技术支持服务。

暂行办法还规定，销售人身保险新型产品的，应按照国家要求进行信息披露和利益演示，严禁片面使用“预期收益率”等描述产品利益的宣传语句。

有条件“松绑”，三类业务不受区域限制

暂行办法中，“松绑”也是一大亮点。

基于互联网方便、快捷、跨地域的特点，暂行办法有条件地放开了部分险种的经营区域限制，三类互联网保险业务可不受区域限制：意外险、定期寿险

和普通终身寿险；个人财产险、责任险、信用保险和保证保险；能够独立、完整地通过互联网实现销售、承保和理赔全流程服务的财产保险业务。

有别于传统保险市场的局限性，互联网保险市场空间更广阔，官方网站、第三方电子商务平台、网络兼业代理、专业中介代理、专业互联网保险公司等五大商业模式“并驾齐驱”。借助大数据分析，互联网保险在效率、成本方面都有着明显的优势。

“跨区域经营对中小险企是重大利好，意味着中小险企不再需要设置大量的分支机构就能实现异地扩张、布局，获得低成本扩张机遇。”全球同方人寿相关负责人表示。

监管落地将促竞争加剧，行业或将迎来爆发式增长

互联网保险行业前景广阔，但由于互联网保险行业尚处于起步阶段，此前因为缺乏统一标准和规范，行业在一定程度上面临一些发展瓶颈。市场人士预计，监管规范“靴子落地”，机构定会

“快马加鞭”地布局互联网保险领域。

国内首家互联网保险公司众安保险的首席运营官许涛认为，目前互联网保险的发展已经进入3.0时代，1.0版是金融电商，就是简单的网上卖保险；2.0版是场景共生，就是针对互联网生活场景设计一些保险产品；3.0阶段则是跨界共创，通过系统化手段实现综合的跨界的共同创新。

专家表示，行业监管办法的出台，互联网保险行业的竞争将会加剧。对于保险机构来说，产品和服务将是未来竞争中能否胜出的关键。因此，互联网保险企业要依循而行，要切实加强与互联网保险业务的客户服务管理，建立支持咨询、投保、退保、理赔、查询和投诉的在线服务体系，创新服务方式，保护消费者合法权益。

国信证券的分析认为，当传统保险行业受制于运营网点建设和中介环节维护而步履蹒跚之时，互联网的蓬勃发展带来了巨大线上投保需求，随着行业“有规可循”，我国互联网保险市场将进入爆发期。



福建平潭市民陈以麒展示刚办好的“一照一码”的统一社会信用代码的营业执照(7月13日报)。他花了大约3个工作小时就办妥了一份“一照一码”的统一社会信用代码的营业执照。

“互联网+”、新能源、生物医药、创客们的“新玩意儿”……对于市场经济这些新业态，新一轮简政放权让它们放开了手脚，焕发了生机。

同时，一些“吃螃蟹”的创业者也诉苦，在有的地方和部门，缺乏标准、审批繁琐、申报无门、门槛过高等制约因素仍然存在，成为创新创业的“拦路虎”。

让这些“野蛮生长”的新业态长得更加茁壮而健康，简政放权还需要做些什么？

新华社记者 林善传 摄

中央财政拨付20亿支持农民专业合作组织发展

财政部29日发布消息，中央财政已拨付20亿元专项资金用于支持农民专业合作组织发展，旨在促进加快构建新型农业经营体系，不断提高农民组织化程度。

据介绍，该项资金采取“中央指导、地方落实”的管理方式，将审批权限下放到各地，由各地因地制宜大力扶持粮食、农机、水产等农民专业合作组织发展。

记者了解到，20亿元资金中，中央财政专门安排6亿元继续支持江苏、重庆等12个省(直辖市)开展财政支持农民合作社创新试点。

财政部表示，按照优化结构和提质增效的要求，试点省(直辖市)可灵活选择加强与金融社会资本合作、搭建公共服务平台、政府购买服务等有效模式，在更大范围内推广应用，充分发挥试点的典型示范带动作用。同时，进一步丰富试点内容，积极支持发展多种形式农业适度规模经营，把从事粮食规模化生产的农民合作社作为支持重点，引导农民以承包地入股组建土地股份合作社，不断探索农村集体经营的有效实现形式。

财政部农业司负责人强调，下一步，中央财政将继续加大改革创新，强化跟踪指导，狠抓资金监管，着力构建财政支持农民专业合作组织发展长效机制。

新华社发

农行眉山分行积极开展军民共建活动

本报讯(周纯 杨昊云)为进一步秉承拥军光荣传统，深化军银合作关系，为部队官兵们提供更加方便快捷的金融服务，农行眉山分行于“八一”建军前夕对辖内军分区、驻地武警、消防部队进行了走访慰问活动。

活动中，该行辖内各县精心准备食用油、消暑饮品、大米、面条、猪肉、水果、书籍等丰富的慰问品，积极开展走访慰问活动，用实际行动为部队官兵送上节日的祝福与问候。座谈会上，军银双方畅谈军民鱼水情，慰问小组一行向部队官兵们致以节日的慰问和崇高的敬意，介绍了全市农行近年来的业务发展情况和取得的成绩，并对部队长期以来为农行以及地方经济社会发展所给予的关心支持和保障表示由衷的感谢。同时，慰问小组主动征求广大部队官兵的金融服务需求和工作建议，解答在金融服务方面存在的困难和问题，表示农行将始终以服务部队建设作为应尽的社会责任，继续围绕广大官兵们的金融需求，加强产品创新组合，以更紧密、更优质的服务给予部队金融建设更加有力的支撑。

慰问活动结束后，部队官兵们高度肯定了全市农行在军人保障卡、部队公务卡、退役金专用卡、自助渠道建设等多方面提供的优质产品和服务，对农行眉山分行冒着酷暑前来慰问表示感谢，并希望军银双方能够进一步紧密合作、携手共进，为眉山经济社会发展、人民安居乐业做出更大的贡献。

工行眉山红星路支行：建设温情文化 积极打造团队服务型银行

陈潇梅

中国工商银行眉山分行红星路支行位于眉山市东坡区市区，共有员工10人，其中，本科以上学历5人，硕士研究生以上学历2人，支行青年员工居多。这是一个团结友爱、青春阳光、积极向上、互助高效的团队。该行以“同舟共济、奋勇向前”作为口号，强调工作中高度的团队协作精神，同时深入贯彻落实工商银行“以客户为中心”的服务理念。多年来，以良好的服务形象和高效的服务质量赢得了大量优质客户。在管理和经营中，该行坚持以建设温情文化为核心，构建并实践了“三位一体”的服务模式，通过营造温情氛围，传递温情理念等方式塑造特色支行文化，以文化促管理，以文化促经营，创新新型服务模式。截至2014年年末，该行创新中间业务量增幅位居眉山分行本部第一，目标责任状综合考评列本部第二，并获得2014年度“先进集体”的称号。

一、营造温情文化氛围，激发员工工作热情

在平时的管理工作中，支行强调打造温情型银行文化氛围，树立“工作好伙伴，生活好朋友”的共事理念，增强员工对本支行的归属感和认同感，激发员工的工作热情。

(一)关注新员工，创造机会助其快速成长。对于新进行的员工，均由支行行长统一安排座谈会，一是欢迎新员工的到来，二是对新员工进行本支行业务、环境、产品等方面的知识讲解，让新员工对本支行自身的优劣势，面临的机遇和挑战在思想上更有一定的了解和熟悉。为了帮助新员工更快地成长，支行还会安排老员工对新员工进行一对一的业务指导。此外，支行还积极鼓励新员工参加行内和行外的相应专业证书考

试。对于适合新员工的行内或者行外的发展机会，支行领导会积极帮助新员工争取，全心全意为员工着想，帮助新员工快速融入集体，增强他们对本网点的归属感。

(二)凝聚全行人心，以活动促进团队建设。通过开展读书会等活动，拉近支行各个岗位、各个员工的心理距离，帮助各岗位员工适应良性的岗位竞争并积极投入到支行的发展中，强化和理顺了各岗位之间的联动营销流程，塑造和谐温情的支行文化，体现支行温情管理理念，凝聚全行人心，形成同舟共济的团队精神。

(三)关心员工生活，强化员工认同度。为了践行“快乐工作、幸福生活”的和谐银行建设要求。支行领导坚持以人为本，注重在生活方面给予员工更多温暖和关怀。如帮助员工生病家属挂专家号、员工婚礼协调婚车等。这些“软福利”让员工产生了更强的工作积极性，激发其工作热情。

二、传递温情文化理念，增强客户服务体验

支行对员工的温情管理和员工对客户的服务是一条可传导的线，这一条充满爱意的温情线共同组成了本支行富有特色的温情文化。

(一)以身作则，传递关爱客户的服务理念。在平时的管理工作中，支行注重从支行内部和支行外部两个层面为员工树立关爱客户、想客户所想、忧客户所忧的服务榜样，以实际行动灌输温情待人的支行文化理念。例如，客户经理通过上门服务、节假日和客户急需帮助时上门服务等方式在客户维护和精细化营销方面用温情化的经营方式维系客户关系，赢得了大量优质客户的信赖。通过

这种客户维护效应，带动支行各个岗位的服务情绪，尤其为新入行员工在服务客户方面作出示范，强化整个支行的温情服务氛围。

(二)温情与流程化管理结合，提升服务专业性和规范性。支行在培养温情文化氛围的同时，还有意识地将流程化管理与支行文化理念相融合，坚持各岗位各流程严格按照工商银行服务规范动作，在服务中融入温情文化，以温情文化进一步完善流程化管理。体现在大堂经理、柜员、客户经理、和网点负责人及其副职除了自觉遵从流程化管理，进行规范专业的业务操作之外，还应该按照支行的温情文化理念想客户所想，急客户所急，寻求充分满足客户需求与保证支行效益的平衡点，以专业、规范和周到的服务，在客户心中树立具有温情文化的特色支行形象。

(三)强化团队精神，展现温情式联运营销。在支行的管理理念中，坚持团队营销概念，更坚持以温情合作的方式拉动各岗位间的联动营销。通过晨会、夕会，总结每天的团队工作经验和教训，及时解决各岗位之间由于信息不对称而导致的岗位不协调，注重采用各种方法密切各岗位之间的联系，加强各岗位之间的感情，凝聚人心，打造富有特色的团队营销模式。

冰冻三尺非一日之寒，文化建设也非一日之功。温情管理和温情经营理念为支行带来了具有强烈归属感的员工，收获了客户的好评。支行未来的管理方向是在不断的灌输、实践和完善的基础上，帮助员工以更强烈的认同感和执行力共同构建富有特色的温情文化，塑造更具有温情服务的支行形象，打造更加优质的团队服务型银行。

中国建设银行 China Construction Bank

利率市场化 理财新思路

理财产品必配置 多种类型任您选

建行理财产品与存款收益比较表					
起点金额(万元)	建行理财产品		银行定期存款		理财产品预期收益与存款利率比较
	投资期限(天)	客户预期平均年化收益率	期限(天数)	基准利率	基准利率上浮30%利率
5	30	3.75%	90	1.60%	2.08%
5	60	4.65%	90	1.60%	2.08%
5	90	4.90%	90	1.60%	2.08%
5	180	5.20%	180	1.80%	2.34%
5	360	5.50%	360	2.00%	2.60%

注：理财产品预期收益以预期产品到期兑付收益为准。

买基金到建行 理财配置不能少

——专业指导 优选基金 最佳组合

建行代理股票基金近3个月收益排名前5位基金净值情况表				
基金名称及代码	过去一月	过去三月	过去一年	成立以来
嘉实研究精选股票070013	2.56%	11.70%	104.74%	397.62%
建信恒久价值股票530001	-2.58%	11.05%	71.27%	437.05%
建信信义产业001070	-1.30%	9.43%	-	13.70%
富国城镇发展股票000471	-6.66%	8.41%	119.90%	156.40%
华宝兴业服务优选混合000124	-6.74%	3.08%	163.40%	145.22%
南方精工股票202027	5.97%	1.81%	7.99%	6.39%

注：以上为2015年7月24日数据，过往业绩不代表未来表现。

建行个人大额存单，基准利率上浮40%，火热发售中！
证券帐户签约建行“金管家”，股市闲置资金好收益！

LSCB 乐山市商业银行 眉山分行

白领信用贷款 幸福生活贷出来

——为白领们量身定制的消费贷款

- 轻松借** 只要收入证明即可申请
- 最快贷** 手续简单，最快1天放款
- 贷款利率** 纯信用 免抵押 免担保 方便快捷 优惠幅度大
- 额度高** 最高可贷100万元
- 期限灵活** 随借随还，授信期限最长可达3年

德阳银行 | 眉山分行
BANK OF DEYANG

幸福贷

个人消费贷款

自购贷 无抵押·无担保 纯信用就能贷

- 更快速：审批流程简单快捷
- 更方便：还款方式多样，方便灵活
- 更高额：最高60万额度随你花
- 更长远：贷款期限最长可达4年

● 网点地址：东坡大道南四段191号(眉山分行营业部)
青神县南街23号(青神支行)

● 贷款服务热线：028-38077057 028-38077100(眉山分行营业部)
028-38830377(青神支行)

● 24小时客服热线：96836