

北京保险之窗

京城农户获超百亿风险保障

在“政府推动、政策支持、市场运作、农民自愿”的运作原则下,被国务院誉为“北京模式”的北京政策性农业保险制度正在切实地发挥着京城农民靠山的保障作用。记者从北京保监局获悉,截至2012年三季度末,北京市政策性农业保险已覆盖全市13个郊区县及首农集团等国有涉农企业,开办农业保险种类19种,共为20.5万户次农户提供了113.4亿元的风险保障。

北京政策性农业保险自2007年开办以来,截至2012年三季度末,累计为全市种、养两业提供风险保障485亿元,赔付农户累计58.4万户次、13.6亿元,为首都农业的灾后重建和再生产提供了有力保障。如2008年6月大兴、房山区特大雹灾发生后,政策性农业保险一次性赔付受灾农户3700万元;2012年7月21日北京市特大暴

雨灾害中,农业保险迅速启动理赔程序,灾后第三天,第一笔285万元农险赔款就支付到农户手中,支持受灾农户尽快恢复再生产,灾后一个月,基本全部完成农险赔偿,合计6538万元。

随着政策性农业保险工作的稳步推进,京郊农民传统的风险意识有了显著提高,逐步认可了政策性农业保险的风险保障作用,投保的主动性明显增强。几年间,北京市政策性农险参保农户数量就由2007年的4.4万户次增加到2011年的20.9万户次。“农业保险真是我们的靠山啊。”农民如是感慨道。

为了配合明年3月1日《农业保险条例》的全国实施,北京将进一步加大对农业保险的倾斜力度。

北京保监局相关人士透露,下一步将

根据《农业保险条例》有关内容,进一步修订完善《北京市政策性农业保险理赔服务规程》及《北京市政策性农业保险承保业务规范》,进一步细化政策性农业保险承保、理赔操作流程规范,探索将农险承保、理赔管理的具体规定要求嵌入保险公司核心业务系统中,实现系统管控,减少人为操作的风险因素,防范虚假承保、虚假理赔、损害参保农户合法权益等农业保险经营风险。

此外,明年将持续稳步扩大农业保险的风险覆盖面。在承保险种方面,探索增加区县主导的区域性特色险种;在保险责任方面,探索增加大田作物、果树的大面积病虫害、严重旱灾等保险责任。为了不断创新农业保险服务方式,鼓励保险机构运用GPS定位、无人机航拍等新型技术手段测量承保面积、开展查勘定损等工作。

同时,推动保险机构将防灾减灾服务制度化、长效化,如定期设置专项资金实施人工防雹等措施。

为了更好地推动服务水平,北京保监局将会同有关单位,持续推动农业保险信息平台建设,探索实现农险承保、理赔数据实时监测、统计、查询等功能。并将研究制定保险公司经营政策性农业保险的信息化管理标准,夯实数据基础。此外,市保监局将继续推动农村基本金融服务村村通工程,通过在远郊区县布放自助服务终端等措施,为参保农户提供更加便利的保险服务。

本报记者 宋娅

本栏目由北京商报
与北京保监局联合主办

· 资讯 ·

人保财险北分 护航首都保障性住房建设

近日,人保财险北京分公司与北京市保障性住房建设投资中心签订了战略合作协议,双方将资源共享、优势互补,展开多层次、多领域的业务合作。同时,人保财险北京市分公司将充分发挥自身的专业技术、保险产品、服务经验、服务网络等优势,为市保障房中心提供各类科学有效的风险安排,提供优质全面的风险保障。

北京市保障性住房建设投资中心是北京市政府成立的全国最大的保障性住房建设投资企业。作为全市保障性住房的融资、建设、运营管理平台,北京市保障性住房建设投资中心充分发挥财政资金的放大效应,多渠道筹集资金,破解保障性住房融资难题。

此次签署协议后,双方将在“十二五”期间就保障性住房的投融资、风险保障等方面开展深入合作,双方将共同努力,按监管要求积极开展建筑工程质量保险、企业财产保险、工程保险等业务合作,并将深入研究推进与国家保障房政策配套的相关保险业务,为首都保障性住房事业的发展保驾护航,为实现北京市保障性住房建设投资中心“十二五”时期发展目标,与加快推进全市以租为主的住房保障体系做贡献。

光大永明 赞助世界智力精英运动会

近日,2012世界智力精英运动会在北京正式拉开帷幕。光大永明人寿作为本次大赛保险赞助商,为所有参赛选手、裁判和工作人员赞助了团体意外伤害保险和团体意外医疗保险,总保额达2.0705亿元。

本次智力精英运动会由世界体育总会授权,国家体育总局、北京市人民政府主办,来自39个国家的150多名世界顶尖选手将同台竞技,在象棋、国际象棋、围棋、国际跳棋、桥牌等项目展开角逐。比赛时间自12月12日-19日,比赛地点安排在北京国际会议中心。

北京公园年票 首次引入游园保险

2013年北京市公园游览年票于本月15日正式发售。与以往不同,公园年票首次引入游园保险,游客可自主选择是否参保。

据介绍,北京市公园管理中心将在公园年票发售点首次推出“年票保险业务”,游客可在购买年票的同时自主选择是否参保。保险费10元,持年票市民如果在公园内游览时受伤,保险公司将负责急救、治疗等相关费用,最高支付5000元。

2013版年票不仅新增了“水立方”和地坛公园,还与京津冀名胜文化休闲旅游年卡合并发行联合年卡,在价格不变的基础上,持卡人可多逛100家京津冀景区。

本报记者 崔启斌

· 一线人物 ·

用真心履行服务承诺

——记太平洋寿险北京分公司客户服务室主任刘廷

从收展员到客户服务专员,从客户服务专员到客户服务室主任,“一级蓝鲸奖章”、“先进工作者”、“服务标兵”、“诚信服务专员”、“优秀主管”……这一项项荣誉既是对刘廷工作最大的肯定,15年的风雨历程记录了太平洋寿险北京分公司的发展轨迹,也记录了刘廷的成长足迹。

1998年,太平洋寿险迎来了第一次大发展,客户数量的快速增加使售后服务这支队伍应运而生。恰逢此时,35岁的刘廷开始了在太平洋保险的职业生涯,当时是作为一名售后服务人员。当时北京分公司客户服务专员只有6名,每天内勤手工给大家分保单,专员领取后,与客户联系,那时没有银行转账功能,全部都是专员上门收费。专员们在北京城

从业格言:在服务中享受生活,在微笑中体验快乐
入司时间:1997年1月
职级:客户服务室主任



区与郊区间往返收取保费,每人月均保单30-50件,无论严寒酷暑,只要客户要求上门收费,刘廷都会按时到客户家中收取,开发票,并当天把钱交到公司,他日复一日地坚持着这项工作。

2003年,由于工作表现出色,刘廷走上了客户服务室主任的工作岗位。刘廷所带领的团队,凭借着对公司的忠诚、对事业的追求,用心履行着公司对客户的承诺,团队全员服务客户实现零投诉。

2011年又是刘廷人生的一个转折,当时太平洋寿险北分售后服务队伍开始探讨提升主管的管理水

平,打造专业的售后团队,提供超值的售后服务。刘廷开始更加注重知识的积累,平时阅读了大量图书,从经济形势到团队管理,加强自己电脑操作的熟练度,学习office办公软件的使用,运用现代的工具有效地管理团队。而伴随着时代的进步,客户的保险需求也越来越多元化,因此他又学习了美国注册财务策划师(RFP)课程,并顺利通过考试取得证书,他还将所学运用到对客户的服务当中。

“心系客户”是刘廷工作中不变的理念,他也是这样要求他的团队,他组里一位属员就这样说过:“现在任何行业都在谈服务升级,我们也不例外。我们所做的不仅仅是服务客户还要会养客户,而这种服务精神基于四个爱:爱客户、爱保险、爱太保、爱部门。”这对刘廷而言无疑是莫大的欣慰与鼓舞。

2013年续期工作的大幕已徐徐拉开,机遇与挑战再次成为刘廷所带领的客户服务室的新起点,刘廷深知续期工作对客户的重要性,他将带着对客户的爱在这平凡的岗位上默默耕耘;他和他的团队也将坚持用真心兑现对客户的承诺,用真爱履行对客户的责任。

本报记者 刘伟

全球货运险提供“无缝隙链条式”保障

今年9月末,某货运公司装载的高端品牌手机配件在运往深圳梅林海关途中被盗,估损价值高达20万美元,这起案件的发生引起了各界对货运险的重视。特别是随着企业“走出去”步伐的加快,企业对货运险的保障需求也不断提升,这使一些财险公司看到了发展契机。

美亚财险亚太地区水险部高级副总裁Janos Rautonen近日在接受本报记者采访时称,“我们看到中国企业在‘走出

去’的过程中,越来越多的生产制造类企业在海外设立了分支机构和销售渠道,已不再是简单地从甲地运往乙地传统的流转模式,其中涵盖了仓储、装卸、运输、分拨、加工等繁杂的环节,这些企业迫切希望买到‘无缝隙’的风险保障产品,这也是今后中国货运险的增长机会”。

据了解,货运险具有国际化的特点,以工程类货物运输过程为例,其风险点横跨参与整个项目

各个国家和地区,在仓储、装卸、转运、吊装、运输工具上的积载等各个环节所面临的主要风险点也不同,并随时可能遇到台风等自然灾害的威胁,当这些风险一旦发生,项目投资方(业主)或者融资方可能会因货物损失或延迟而造成工期延误,进而造成他们财务方面的巨额损失,如贷款利息、税费、弥补损失的开支、等待期的固定支出等,这些损失动辄就达数亿元。Janos Rautonen表

示,美亚财险将根据中国企业“走出去”的风险需求,考虑在传统海运险的基础上扩展承保工程项目在整个运送、加工、制造和仓储期间(包括作为存货在仓库或其他地点仓储期间)过程中因承保风险受损而导致迟开工产生的利润损失,用一张保单来承保企业业务链条中各个环节所面临的风险,从而为企业提供更全方位、有针对性的货运风险保障。

本报记者 刘伟