

<<突破>>

图书基本信息

书名：<<突破>>

13位ISBN编号：9787504963475

10位ISBN编号：750496347X

出版时间：2012-5

出版时间：中国金融出版社

作者：深圳保监局组 编

页数：282

字数：275000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<突破>>

内容概要

面向未来，深圳经济特区将全面贯彻落实胡锦涛总书记的重要讲话精神，围绕科学发展的主题和加快转变经济发展方式的主线，紧紧抓住国家支持东部地区率先发展、珠江三角洲地区改革发展、经济特区创新发展的宝贵机遇，把创新发展、深圳质量贯穿到经济社会发展的各领域和全过程，努力实现有质量的稳定增长、可持续的全面发展，加快建设现代化国际化先进城市。

经济越发展，社会越进步，保险越重要。

深圳经济特区将以前海深港现代服务业合作区为突破口，加快保险业改革创新，努力营造一流的政策、一流的服务、一流的环境，着力把深圳打造成为最适宜保险业发展的城市，不断提高保险对经济社会的服务能力和贡献率。

深圳保监局组织编写的《突破》一书，对深圳保险创新发展试验区建设取得的阶段性成果进行了系统的总结，为了解和研究保险业改革创新提供了一个很好的参考。

衷心希望深圳保险业以此书的出版为起点，进一步解放思想，开拓进取，将深圳保险创新发展试验区建设推向更高水平。

<<突破>>

书籍目录

[产品创新篇]

跨出境外一小步 实现突破一大步

——中再寿险率先开展深港跨境人民币再保险业务

信用我担保 消费你决定

——平安产险率先推出个人消费信贷保证保险

圆万千学子的大学梦

——华安保险首创助学贷款信用保险

一生相伴成就美满

——中国人寿深圳市分公司首创即缴即领型分红产品

开辟外汇保险理财新渠道

——中国平安首创多币种外汇保险产品

全力为农民工撑起保护伞

——深圳积极探索农民工保险新模式

变额年金产品做出了iPad2.0

——金盛保险推出国内首款“保得盈”变额年金保险

健康保障+健康管理=全方位呵护

——人保健康深圳分公司创新健康险发展模式

电视荧屏——营销新渠道

——招商信诺率先推出电视直销营销模式

健全企业环保机制的重要环节

——平安产险开启环境污染责任险试点

延保修责任 倡“绿色生活”

——人保财险深圳市分公司推出电器延长保修责任险

短投资长受益 投资保障两相宜

——平安人寿推出“金裕人生”分红型寿险产品

为祖国花朵撑起保护伞

——人保财险深圳市分公司创新学生风险管理方案

用保险有效化解医患矛盾纠纷

——太平洋产险深圳分公司创新综合医疗责任保险

为企业开拓境外“蓝海”护航

——中国信保深圳分公司创新海外应收账款统保模式

[诚信服务篇]

和解为先 多方共管

——深圳保险业积极探索消费维权新机制

化“干戈”为“玉帛”

——记深圳市保险消费者权益服务总站

快速理赔造福社会

——深圳市创建机动车辆保险快速理赔机制

保险服务的“好管家”

——中国人寿深圳市分公司开创“国寿通”网络综合服务平台

太平服务通全国

——太平人寿成功开发“服务全国通”

车险服务的靓丽品牌

——平安车险推出全国通赔、直赔中心服务新模式

危急之时见真

<<突破>>

- 记平安国内首建万里通紧急医疗服务网络
- 效率优先随机应变
- 平安产险深圳分公司随机实行单车查勘
- 一瓶清泉一份情
- 平安产险深圳分公司车险查勘送水服务
- 多少关爱电话中
- 记平安VIP俱乐部援助服务
- 保全E服务客户得方便
- 平安人寿打造保全E化多渠道平台
- 保单管家关爱到家
- 信诚人寿推出保单管家高端客服
- 3F服务赢客户
- 美亚保险南中国区理赔中心推出3F理赔服务
- E化报案更方便
- 平安实行理赔E化报案
- “e”步引领低碳金融新生活
- 泰康人寿深圳分公司创新电子化服务
- [营销拓展篇]
- 移动展业(MIT)“飞”同凡响
- 记高科技展业模式在中国平安推广应用
- 挖潜核心价值 打造三赢局面
- 记平安人寿银保IC创新模式
- 创新车险手机营销模式 实现销售“空中”对接
- 记人保财险深圳市分公司“106.2车主宝典”项目实践
- 为保险业服务医药卫生体制改革探新路
- 记平安集团多路并举进军医疗行业
- 借助大运平台 品牌营销双丰收
- 记“太平洋寿险大运超级宝贝”活动
- 公益服务 牵手营销
- 记幸福人寿深圳分公司2009年“幸福家庭”评选活动
- 客户理赔的忠诚向导
- 慧择网络保险经纪创建“理赔无忧”服务
- 整合行业优势 凸显代理价值
- 记深业保险代理的一条龙服务模式
- 变“外出推销”为“迎客上门”
- 记华安保险连锁式营销服务部模式创新项目
- 银保互动 三方共赢
- 记中银保险深圳分公司银保一体化经营模式探索
- 为保险营销员送上温暖
- 生命人寿首创保险代理人救助基金
- 文艺搭台 保险唱戏
- 记太平洋人寿深圳分公司宣传与销售相结合的创新实践
- 走持续发展之路
- 华润保险经纪创新业务新模式
- 个人营销保险事业可承继
- 记华康保险代理创新伙伴代理制
- [基础管理篇]

<<突破>>

夯实保险业信息化管理的基础

——记《保险业务代码集》在保险行业的应用

专业化经营 垂直化管理

——太平产险创新以渠道为核心的管理模式

产学研资源共享谱新章

——民安深圳分公司首创保险业产学研综合开发基地

[科学监管篇]

闯关探路成效初显

——记深圳商业车险定价机制改革试点

构建风险识别的有效防线

——深圳保监局建立产险公司非现场指标监测体系及反应机制

多角度监管除隐患

——深圳保监局创新非车险监管机制

双向人手 标本兼治

——深圳保监局综合治理保险业务虚挂中介的违规行为

九层之台 起于垒土

——深圳保监局组建车险信息平台的创新实践

聚沙成塔铸平安

——深圳保监局力推建立交通事故社会救助基金

警保合作促和谐

——深圳保监局与交警局创建“两个中心、三项机制”

预警监测 防患未然

——深圳保监局创建寿险公司现金流风险压力测报制度

[附录]

附录一 深圳保险创新发展试验区建设大事记

附录二 2006—2011年深圳保险业荣获深圳市金融创新奖名单

后记

章节摘录

智信达车险理赔风险智能控制系统是服务于保险公司的专业性、多功能理赔风险智能控制软件，可安全、便捷地安装于保险公司系统，与保险公司车险理赔系统同步运行，实现对车险理赔的实时风险控制。

系统内含风险控制数据库、合规控制、虚假案件识别、真实性存疑案件识别、疑似违约案件识别等八大功能模块。

具备数据库功能、智能分析功能、业务支持功能、管理辅助功能等四大功能及多种应用效能。

从保险公司经营的角度，该系统通过对车险理赔业务流程中的双节点进行风险控制，进而达到控制车险业务运营安全的作用。

系统具有强大的车险理赔风险控制功能，可达到对车险赔案进行标准化、专业化实时智能风险控制，系统内含数千万字的保险调查理论及实务精华，建立了数万条车险赔案风险识别的规则，每宗赔案的风险分析均经过数百万次运算，将大幅加强险企对于车险赔案虚假违约风险的管控，可有效地提升险企反保险欺诈的能力，是反保险欺诈手段的创新，可为险企车险业务经营建立起一道“智能防火墙”。

因该系统智能化、标准化、专业化、高效能的特点，可大幅降低险企车险理赔工作的人力资源需求及人力资源成本，提高车险理赔人员的技能，提升车险理赔效率，优化车险理赔时效控制，促进理赔工作规范化、标准化。

该系统推出后，引起了保险监管部门与各保险公司的高度重视。

目前，多家保险公司与智信达就车险理赔风险智能控制系统达成合作。

系统在使用过程中，获得了客户的一致好评。

以某大型保险公司为例，通过在几个试点区域使用系统，对已决车险赔案作了全面的分析，建立了虚假违约案件信息库，实现了对未决赔案的实时风险控制。

经过系统实时风险分析、识别、统计，几个试点区域最初存在虚假风险的赔案比例为8%-15%，存在违约风险的赔案比例为7%-16%，赔案信息录入不规范的赔案比例为25%-36%。

试点区域新增赔案经过系统进行风险分析、识别后，对多数新增未决风险赔案开展了实际调查工作，经验证，系统识别准确率高，通过实际调查后作拒赔、减赔、销案处理的风险赔案所涉总金额已达新增未决赔案核损总金额的14%-20%。

经过两个月的试用，系统发挥了应有的威慑力，试点区域内车险出险率明显下降，第二个月简单赔付率环比即下降6%-10%。

同时，通过使用该系统，提高了试点区域车险理赔工作的效能，理赔时效缩短，理赔人员工作时间内处理赔案数量增加。

从行业发展的角度来看，该系统作为创新性的反保险欺诈手段，对保险公司进行车险理赔风险控制，将有效降低行业风险。

该系统的广泛应用将推动行业服务规范化、标准化、专业化、低碳化的发展，大幅提高行业服务效能，提升行业的社会满意度。

……

<<突破>>

编辑推荐

中国保监会和深圳市政府将更加紧密合作，高起点、高标准建设深圳保险创新发展试验区，使其成为中国保监会与地方政府合作的示范区、商业保险全方位服务经济社会发展的试验区和全国保险业改革创新先行区。

<<突破>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>