

筑牢合规防线 护航高质量发展

# 新乡保险业举办高管合规培训



本报讯 根据国家金融监督管理总局关于高管合规培训工作的总体部署和新乡金融监管分局的具体安排,11月12日至14日,由新乡金融监管分局主办、市保险行业协会承办的新乡保险业高管合规培训在市委党校举办,旨在进一步提升全市保险机构高管的政治素质与合规管理能力,推动

展的迫切需要,合规能力是高管履职的核心竞争力。高管要深刻理解合规培训的重要意义,以“空杯心态”投入学习,带着问题学、联系实际悟,实现学有所成、学有所用,把“纸面知识”转化为“治理效能”,真正将合规嵌入履职和决策全流程,不断提高高管的履职能力,促进行业真正步入高质量发展轨道。

本次培训紧扣“高质量发展和合规管理”的主题,契合保险业发展实际,以“政治引领+合规实务+风险警示”为主线,围绕习近平总书记关于各级领导干部要树立正确的权力观政绩观事业观的重要论述、习近平总书记关于金融工作的重要论述、行政处罚制度及典型案例、《防范化解金融风险问责规定(试行)》解读、涉刑案件风险防控与处置、金融系统重大腐败案件剖析警示、《金融机构合规管理办法》解读、人身险主要违法行为种类、财产险主要违法行为种类等重点议题设置课程。培训邀请了新乡金融监管分局监管部门业务骨干、市委党校和相关高校的专家讲师进行授课,通过专业化、系统化、精细化的教学安排,为行

业高管人员搭建起了一个深化合规理念认知、交流经营管理经验的学习平台,进一步提升了高管人员的合规意识、履职能力和风控水平。

结班仪式上,市保险行业协会会长朱军利在讲话中表示,合规经营是金融机构稳健发展的生命线,高管人员要以高度的政治自觉,肩负起合规管理的主体责任,将学习成果转化成为加强合规建设的实际行动,将合规理念贯穿机构发展管理全流程,坚决筑牢风险防控的安全防线,为推动新乡保险业高质量发展注入持久动力,提供坚实保障。

高管合规培训是金融系统深入学习领会习近平经济思想、贯彻中央经济工作会议和中央金融工作会议精神,推动保险业高质量发展的重要举措。下一步,新乡保险业将在新乡金融监管分局的正确领导下,持续推进高管队伍政治素质、法纪观念、合规意识和合规治理能力的提升,推进行业合规管理工作走深走实,有效防范、化解金融风险,护航行业实现高质量发展。

(胡环环 文/图)

## 获嘉县组织辖内金融机构开展金融产品适当性知识竞赛

本报讯 近日,获嘉金融监管支局组织辖内金融机构154名从业人员,开展了《金融机构产品适当性管理办法》(以下简称《办法》)答题竞赛活动。

此次竞赛采取书面测试形式,题型涵盖判断正误、单选和多选,满分为100分。本次竞赛旨在通过模拟客户购买保险和理财产品,判断客户实际经济风险承受能力等生活场景,促进辖内金融机构做好线上线下产品适当

性管理,引导金融消费者提升风险识别能力,树立理性消费、适当消费的理念。参赛选手主要为银行柜员、理财专员、保险营销员等基层一线员工,覆盖辖内83家金融机构的营业网点。

为确保学习和竞赛效果,该支局结合《办法》和相关政策解读,模拟生活应用场景,利用DeepSeek编制生成了贴近实际、操作性强的题库,引导各机构学习。各金融机构高度重视竞赛活动,

在组织员工学习的同时,通过座谈讨论、模拟测试等方式巩固学习效果。

据统计,本次竞赛最高分为100分,最低分为65.5分,平均分为95分。

其中,85分以上的占比为89.6%。平安人寿获嘉支公司等6家金融机构荣获团体优胜奖,太平人寿获嘉支公司的李倩等10人荣获个人优胜奖。

现场考试前,获嘉金融监管支局负责人组织参赛选手集体学习了国家金融

监督管理总局《关于加强非车险业务监管有关事项的通知》,围绕“报行合一”相关要求进行了政策解读。参赛机构和选手对该支局通过举办知识竞赛以赛促学、以赛促干的做法给予肯定,表示要不断改进工作,放弃低价竞争的“内卷模式”,专注产品创新与风险管理,提升专业服务能力,构建真正的核心竞争力,严格执行“三适当”要求,推动适当性管理理念深入人心。

(张清玉)

## 《保险消费“避坑”指南》警惕五类常见风险

### 陷阱二:当心销售人员的“大忽悠”

当心夸大收益或保障、隐瞒免责条款、混淆保险与存款、虚假承诺,高度警惕“收益超高”“啥都保”“跟存钱一样”等字眼。

“避坑”指南:拿到保险合同后,死磕“三看”:“看保啥”(保险责任)、“看不保啥”(免责条款)、“看钱袋子”(缴多久?一共缴多少钱?)。牢记一切以书面合同为准,口头销售承诺无效。

“避坑”指南:投保时(尤其健康险),消费者务必亲自、逐项、如实回答健康/财务问卷,保留填写记录。勿信“小病不用告知”“两年后必赔”等。

### 陷阱四:理赔“踢皮球”=干着急

消费者对理赔条件、流程、材料理解不清,遇纠纷处理难。

“避坑”指南:购买前向清理理赔规则、所需材料及免责情形。出险后立即按合同报案,保存好所有原始凭证(病历、发票等)。

### 陷阱五:退保“割肉”=心滴血

消费者易忽视长期缴费压力,前期

### 退保损失巨大(现金价值远低于保费)

“避坑”指南:购买长期险前评估持续缴费能力,务必了解保单现金价值(退保能拿回的钱),前期退保通常损失惨重。

### 防“坑”必杀技:四步走

理性决策:按需购买,量力而行。细读合同:投保前务必索取并仔细阅读所有条款、说明书、提示书,确认无误再签字缴费。

正规渠道:确认销售人员资质,通过持牌机构购买。

留存证据:保存沟通记录、合同、缴费凭证等。遇权益受损,可向保险公司、12378监管热线或消费者协会投诉。

(吕砚冰)

紫金财险新乡中心支公司

## 赴封丘县盛水源村慰问老党员

本报讯 近日,紫金财险新乡中心支公司组织全体党员及入党积极分子,赴封丘县王村乡盛水源村开展慰问老党员活动,为他们送去米、面、油等生活物资,进一步深化党建引领,践行群众路线。

此次活动得到了盛水源村“两委”的高度重视与大力支持。慰问中,大家与老党员促膝长谈,细致询问他们的身体状况、生活起居及实际需求,认真倾听老党员讲述奋斗岁月、入党初心与乡村发展变迁(如图)。此次慰问的老党员党



(刘红星 文/图)

## 小心! 扫码“领鸡蛋”背后连环骗:老年群体防诈骗警示录

**【案例简介】**  
65岁的王阿姨在菜市场买菜时,被一处挂着“扫码免费领鸡蛋”横幅的摊位吸引。摊位前摆放着几箱新鲜鸡蛋,两名自称“推广员”的年轻人热情招呼:“阿姨,扫码填个信息就能领10斤鸡蛋,每天限量50份,先到先得。”见周围有几位老人正排队操作,王阿姨心动了。

“推广员”告诉王阿姨,领鸡蛋需“验证资格”,要求她提供身份证号、手机号、银行卡号,并称“这是为了核对信息,防止冒领”。王阿姨虽有顾虑,但想到只是“验证”,且对方拿着自己的手机操作时“很专业”,便配合完成了信息填写。随后,“推广员”又以“需要人脸识别绑定账户”为由,让王阿姨对着手机镜头眨眼、张嘴,全程未提及具体用途。整个过程约20分钟,王阿姨顺利领到了10斤鸡蛋,高高兴兴回了家。

几天后,王阿姨突然接到银行电话,称其银行卡因涉嫌电信诈骗被冻结,账户内2万余元资金存在风险。王阿姨慌了神,赶紧报警。警方调查发现,骗子利用王阿姨的身份证号、银行卡号及人脸识别信息,在某电商平台注册了虚假网店,以“低价销售名牌保健品”为幌子吸引买家,收款后迅速转移资金并关闭店铺。由于网店绑定的是王阿姨的银行卡,警方追踪资金流向时,王阿姨成了“涉案账户所有人”,不仅银行卡被冻结,还差点儿被误认为“共犯”。经警方多方核实,最终洗清了王阿姨的嫌疑,但她个人信息已被泄露,后续仍可能面临其他风险。

**【案例分析】**  
以小恩小惠为诱饵,通过“信息套取+恶意利用”实施诈骗。  
**诱饵设计:瞄准老年人“节俭心理”**  
不法分子利用老年人“爱占小便宜”的心理,用“免费领鸡蛋、洗衣液”等低成本物品吸引他们参与,降低老年人的警惕性。  
**信息套取:以“验证资格”为借口**  
为了让老年人放松警惕,骗子通常会以“需要验证身份才能领取”“填写信息才能打包”为由,要求老年人提供身份证号、手机号、银行卡号等敏感信息,甚至进行人脸识别。  
**恶意利用:将信息用于非法活动**  
骗子获取个人信息后,会用于多种违法活动:一是注册网店销售假冒商品,让老年人成为“背锅侠”;二是贩卖个人信息给诈骗团伙,获取非法利益;三是利用老年人银行卡进行“洗钱”,将赃款转入其账户后要求提现,让老年人陷入“帮凶”的困境。  
**消费风险提示**  
警惕“免费”陷阱,勿贪小便宜。“免费领鸡蛋”这类活动往往隐藏着更大的骗局,老年人要牢记天上不

会掉馅儿饼,任何需要提供个人信息或付费的“免费福利”都可能是陷阱。

### 保护个人信息,拒绝过度授权

不要随意向陌生人透露身份证号、手机号、银行卡号、验证码等信息;不下载不明来源的APP,不轻易进行人脸识别或授权手机权限;定期检查手机上的陌生应用、支付账单,发现异常及时处理。

### 不轻信陌生承诺,核实活动真实性

遇到“免费领东西”“高额返利”“专项款”等承诺时,不要轻易相信。可通过社区居委会、子女或官方渠道(如110、消费者协会)核实活动真实性,避免被虚假信息误导。

### 多与家人沟通,遇事及时求助

老年人遇到类似活动时,应先与子女、家人商量,不要独自作决定。若发现被骗,要立即报警并保留相关证据(如聊天记录、转账凭证、宣传单页),以便警方快速处理。

农银人寿新乡中心支公司

## 10万元理赔款4小时到账

本报讯 “没想到理赔这么快。上有老,下有小,幸好这笔钱给了我喘息的空儿,让我能安心治病。”11月13日,客户陈女士将写有“理赔高效显诚信、服务周到暖人心”字样的锦旗,送至农银人寿新乡中心支公司以示感激之情。

今年10月,陈女士在体检中发现左肺阴影。经医院进一步检查,确诊为左肺恶性肿瘤,于10月下旬接受肺叶部分切除术。作为家庭支柱,突如其来的重疾让她和家人陷入焦虑,不仅要面对高额治疗费用,更担心后续家庭生活与孩子的保障问题。

幸运的是,陈女士早在2016年为自己和丈夫投保了农银人寿的万能险并附加“幸福相伴”终身重大疾病保险。接到报

案后,该支公司理赔人员立即核实相关信息,并到医院对陈女士进行慰问、关爱服务,全程一对一指导家属收集理赔所需资料。当天便协助客户线上提交理赔申请,仅4个小时,10万元理赔款即到账。“当初投保就是想给家人一个保障,没想到真的派上了大用处。”周到服务及快速赔付,不仅减轻了陈女士的经济压力,更让她树立了抗癌信心。

该支公司相关负责人表示,陈女士的案例是支公司“客户至上”服务理念的生动体现。近年来,该支公司不断优化线上理赔渠道,强化全程协助等服务举措,持续压缩理赔时效,让保险在风险来临时真正做到有速度、有温度,为千千万万的家庭筑牢了健康保障防线。(张振刚)

中汇人寿新乡中心支公司

## 践行公益担当 情暖空巢老人



太温暖了(如图)。

金谷社区工作人员对该支公司积极履行企业社会责任、关爱特殊群体的行为给予高度肯定,称赞支公司不仅为低保空巢老人提供了物质帮助,而且填补了老人精神上的缺失,为社区公益事业发展树立了良好榜样。

作为有温度的保险企业,该支公司始终将公益初心融入企业发展脉络。今后,该支公司将持续深化与社区的联动合作,开展更多针对性的关爱活动,用爱心与责任为困难群体撑起一方天空,为构建和谐友爱的社区氛围注入保险力量。(刘泓孜 文/图)

华安财险新乡中心支公司

## 让“银龄守护”惠及更多老年人

本报讯 近日,华安财险新乡中心支公司宣传分队走进市怡园广场,开展“银龄守护”宣传活动。

此次活动紧扣“弘扬孝亲敬老美德、共建老年友好社会”的主题,聚焦老年人财产安全与权益保障需求,以专业服务为老年人的幸福晚年保驾护航。活动现场,工作人员向老年人发放宣传资料,详细介绍该支公司“银龄守护——中老年人防摔诈骗”的保障范围、投保流程、理赔标准等信

息,结合通俗易懂的案例,让老年人快速了解该险种的优势。针对老年人的疑问,逐一耐心解答,提醒老年人警惕“免费体检诱导投保”“以旧换新捆绑保险”等常见陷阱,教大家通过看合同条款、查公司资质、问子女意见“三步法”防范诈骗。

今后,该支公司将持续针对老年人开展金融知识宣传,让“银龄守护”服务惠及更多老年人,以实际行动践行保险业“服务民生、关爱老年群体”的责任担当。(周靖东)

大家财险新乡中心支公司

## 为老年人筑起金融安全“防护网”

本报讯 近日,大家财险新乡中心支公司组织辖内机构聚焦老年群体金融服务需求,分层分类开展多场景宣传活动,将保险知识、反诈骗技巧与暖心服务送到老年人身边,切实筑牢老年人金融安全“防护网”。

活动期间,该支公司先后走进市品质公园、获嘉县宋庄村,通过进广场、进农村的方式,以拉家常般的通俗语言讲解金融基础知识、实用保险知识以及养老金融相关政策。活动现场,工作人员通过悬挂主题横幅、派发定制宣传折页,吸引老年人参与。工作人员结合近期高发的“虚假宣传”

财险股”“冒充电商客服退款”等涉老诈骗案例,用通俗易懂的语言拆解骗局套路,重点宣传“不轻易泄露身份证号、银行卡密码”“不相信高收益零风险的承诺”等核心防范要点,帮助老年人快速识别诈骗陷阱。

下一步,该支公司将继续关注老年群体的金融服务需求,不断创新宣传形式、拓展服务场景,常态化开展多样化的金融安全普及活动,切实帮助更多老年人掌握守护养老钱的技巧,为共建老年友好社会贡献保险力量。(刘冬雪)

大地财险新乡中心支公司

## 送上贴心服务 保障老年人权益

本报讯 近日,大地财险新乡中心支公司通过“戏台旁传金融知识”“联律所送法律援助”两大特色活动,为老年人送上贴心服务,切实保障老年人的合法权益。

该支公司依托红旗区马营新村重阳节大戏台的人流优势,把“金融知识小课堂”搬到戏台旁,吸引400余名周边老年人参与。志愿者现场摆放宣传海报,发放印有“老年人谨防电信诈骗”“关于防范保险销售误导的风险提示”字样的折页,结合真实案例讲解金融知识,并通过互动问答的方式,向老年人宣传防范电信诈骗等知识,现场老年人参与活动的积极性高涨。该村村委会负责人表示,老年人迫切

需要了解金融知识,这样的课堂很实用,希望以后多开展。同时,该支公司联合河南见地(新乡)、河南众硕、河南思远3家律师事务所开展法律援助活动,为有法律需求的老年人提供专业咨询,助力提升老年人的法治意识,精准破解生活中急难愁盼的法律问题。

该支公司负责人表示,两项特色活动通过贴近老年人的形式,将实用知识与专业服务送到老年人身边。今后,该支公司将持续联动多方资源,开展更多敬老助老活动,以实际行动践行社会责任,为老年人构建更安全、更安心的生活环境。(熊梦瑶)