

# 党的建设大跨越

(紧接第一版)通过年初述打算，系统述问题，定期述成果，强化对“抓乡促村”责任落实的全过程把控。实化领导点评，优化群众议评，活化组织考评，多维度精确精准对村级组织进行年度考核等级。

“六方联动”推动不合格党员处置有力有序。我区创新设置联动推进，与纪检、公安、审计等6个职能单位联合，共同做好不合格党员处置工作。联动划线，按照党员类别，结合共性问题，联手划好不合格党员的具体情形，让不合格党员照之有镜。联动建网，六方单位连线联网信息畅通，党员无论在哪里，表现怎么样，都有直观依据，让不合格党员评之有效。联动定策，六方单位依据岗位职责，分别开展结对帮扶，转化一个，销号一个，让不合格党员改之有路。

“三六五”计划推动村居干部亲民爱民。我区深化每日早报到、每周家家到、有事马上到“三到”行动，村干部每天到村部集中议事；每周走访“责任区”留守家庭户、重大病灾户、离任村干部户等7种类型户；向每户预留联系方式，遇到突发事件第一时间赶到现场协调处理。出台“六要”规定，将村居书记敬老节(重阳节)请“五保”老人吃饭、春节逐户上门拜年、遇丧事亲自上门吊唁慰问等六项内容以制度形式固化。开展“五维评村”考核，从党建、经济、民生、服务、社会等五个维度出发，全方位进行考评，对表现优良村给予一定奖励，选拔12名“五维评村”优秀村书记走进乡镇领导班子。

**干部队伍建设从严要求**

推动管理从严。我区出台《区党政领导干部任职试用期实施办法(试行)》和《规范干部退休工作的通知》，充实修订了《淮安区推动干部能上能下十项规定》。围绕精准识别干部和科学使用干部，开展“5+2”正反考核，对换届后干部进行一次全面体检。围绕推动全面从严，积极实践纪检监察机关的体制机制改革，较好完成了区委巡察机构和纪委派驻纪检组干部配备。

推动监督从严。我区出台《区委组织部对区管干部进行提醒、函询和诫勉的实施办法(试行)》，对干部日常管理监督中存在不良反映的区管干部，分情形进行组织处理，今年以来提醒函询干部24人，约谈干部15人。

推动培养从严。我区建立“90后”年轻干部信息库，通过动态考察和科学研判，20名表现突出的被纳入乡科级后备进行重点培养。借助“翔宇先锋”培训平台，先后组织开展对“90后”乡镇公务员、大学生村官的“1+X”专题培训。

**人才集聚激励目标明确**

项目申报有方向。我区紧盯考核指标，从实申报项目。“533英才工程”申报超额完成市下达指标。省“双创计划”参与评选5人，参选人才层次和质量均优于往年。市“淮上英才计划”储备14家，正有序参与市级申报。在全市率先组建成功第十批科技镇长团。

队伍管理有指向。我区秉持“全局一盘棋”，不断强化人才工作者队伍建设，构建“纵向到底、横向到边”人才工作新格局。完善《淮安区乡镇人才工作考核办法》，加强业务辅导培训，全面提升乡镇人才工作者业务技能。发挥人才联席会议作用，召开区直部门人才工作联席会议，传递压力，强化联动。

引才聚才有导向。我区继续实施区级人才引进优惠办法，全年发放人才资助资金117万元，资助引进人才67人。扎实推进人才安居工程，人才公寓装修完成并交付使用。

# 针对岁末年初保险促销乱象，保监会警示购买“开门红” 小心这些“坑”

本报记者 曲哲涵

**核心阅读**

将保险产品混为银行存款或理财产品、“存单变保单”；歪曲监管政策、炒作产品停售等进行产品促销；在客户投诉、退保等事件发生时消极处理、拖延推诿……保险业“开门红”促销中，一些消费者遭遇购买困扰甚至骗局。近日，保监会发布通知，组织开展人身保险治理销售乱象打击非法经营专项行动。

客户答谢会、产品说明会、VIP客户专场……一场接一场，保险公司岁末年初的促销活动开始了。“即将停售”“产品打折”“限时开放”“限量认购”等产品广告语十分惹眼。

“工商银行在代销一款5年期的储蓄型保险，说是享受‘开门红’政策，年收益4.2%。我觉得比银行存款合适，买不买？”最近找北京市民邱先生推销保险的特别多，有一些承诺的收益特别高，“确实让人动心”。

什么是“开门红”？每年12月到次年3月底，保险公司纷纷开展促销，不仅给客户一些优惠，对代理人的激励政策也较平时分量更足。有些公司，甚至从年头10月底就开始备战，“双12”发布次年上市新品，年底总结大会与开门红誓师大会合并召开。

开门红有多红？业内人士透露，这段时间的保费收入有可能占保险公司全年保费收入一半以上甚至更多。不过，今年保险行业开门红“压力”不小。随着保险业监管加码，跑马圈地挣钱快钱偏离主业的业务操作模式已不再灵光。

**保险公司冲业绩，盯住消费者年终奖**

保险业的开门红咋来的？“岁末年初，老百姓手里有闲钱，比如年终奖、双薪。很多农民工干了一年活，年底一次性发薪。保险业集中在每年一季度冲业绩，说白了就是跟银行抢储蓄。”南开大学风险管理与保险系教授朱铭来介绍，河南、山东、四川等人口大省，虽然地方经济没有京津、江浙发达，居民人均收入并不抢眼，但当地一些保险机构的趸缴业务，

几天内就能蹿上十几、几十亿元，“就是因为年底拿钱回家的人多了。”

消费者为啥青睐开门红？除了手头宽裕，多年来开门红销售的产品以中短期高现价理财型保险产品为主。如果趸缴，保单收益在各类寿险中几乎是最高的。“除了产品理财属性突出，很多公司为了促销还送意外险、送礼物。”朱铭来说。

另一方面，保险公司也铆足了劲肯投入，调整代理人激励措施。“保监会规定，个人寿险保单支付的直接佣金标准，趸缴保费的直接佣金占保费的比例不得超过4%。期缴保费的直接佣金总额占保费总额的比例不得超过5%。这个‘提成’看起来不高，但是公司会给表现突出的网点和个人奖励，有的还会组织出国。”业内人士介绍，对完不成指标的团队和负责人，保险公司会有相应的惩罚措施，比如降职、扣绩效。

不过，近年来的一系列监管行动，让开门红失色不少。2016年1月，倚仗“快速返现金分红+万能账户”，寿险业战果红得发紫，寿险业保费收入同比增长73.35%。保费增幅超过70%的公司有10家，安邦、幸福人寿等实现保费同比增幅超过400%，天安人寿超过1000%。

2016年年中开始，保监会从产品端约束保险资金的激进投资行为，发文严格控制中短期高现价产品规模。2017年1月开门红成色略降，当月寿险业务原保险保费收入同比增长38.49%。

2017年保险业监管进一步加码，《关于规范人身保险公司产品开发设计行为的通知》正式实施。两全保险产品、年金保险产品，首次生存保险金给付应在保单生效满5年之后，且每年给付或部分领取比例不得超过已交保险费的20%。“这等于把一些保险产品由短期投资品变成了长期储蓄，对消费者的吸引力在减弱。”朱铭来说。

“很多保险公司担心未来监管政策继续

收紧，在今年开门红上投入较大。但目前看效果并不理想。”朱铭来说，有统计显示，不少保险公司开门红保费收入出现下滑，同比负增长最大的为50%。

**有销售人员夸大宣传，把历史较高收益率说成保底收益**

2017年最后一个工作日，保监会发布《关于组织开展人身保险治理销售乱象打击非法经营专项行动的通知》，销售乱象、渠道乱象、产品乱象和非法经营成整治重点。

专项行动将重点整治这几类问题：保险公司、保险中介机构和保险销售从业人员将保险产品混同为银行存款或理财产品进行销售、“存单变保单”；保险销售从业人员通过短信、微信、朋友圈等制造传播虚假信息进行销售误导，通过歪曲监管政策、炒作产品停售等方式进行产品促销；保险中介机构特别是银邮代理机构及其工作人员误导保险消费者，以及在客户投诉、退保等事件发生时消极处理、拖延推诿等问题。

1月3日，针对开门红期间险企竞争激烈、保险代理人误导行为增多，保监会消费者权益保护局也发布消费警示：谨防开门红保险销售风险。该局有关负责人指出，为冲业绩，有的保险销售人员利用活动炒作概念，以各种名目吊足胃口，利用消费者在信息不对称、不透明情况下的盲从心理，诱导其冲动购买开门红产品。

“为获公司高额奖励，有的销售人员利用活动期间的产品销售政策夸大宣传，把该公司历史较高的收益率，说成保单的保底收益。”该负责人提醒，分红险未来红利水平是不确定的；投资连结保险红利不仅不确定，还有可能亏本；万能保险最低保证利率之上的投资收益也是不确定的。

此外，万能险、分红险在理赔时不像其他险种直接理赔保险金，而是按账户现金价值或直接返还所缴保费来赔付。“总之，一定要仔细阅读保险条款，不落在合同上的承诺，都

不算数。”这位负责人说。

**强化消费者信息安全，不能保单到期就撒手不管**

各公司对开门红的重视程度，业内人士用“打鸡血”形容。某寿险公司产品和销售举措宣导幻灯片有70多页，对代理人进行集中高强度培训。

朱铭来认为，开门红产品大多承诺较高收益，保险公司投资面临较大压力，“新年伊始快速抢占市场，这并不利于保险公司稳健发展。如今，保险业倡导保险姓保、回归保障，还是要把目光锁定在发展长期期缴业务上，稳健经营，更不能故意指示或纵容基层网点和代理人误导消费者。”

比如，近日福建保监局行政处罚决定书就显示：民生人寿福建分公司存在欺骗投保人，介绍年金保险产品时混淆保险与银行存款概念，虚假宣称限人、限时、限额，承诺给予投保人保险合同约定以外的其他利益等等。

“我有一款新华人寿长期寿险刚到期，就有代理人来电，说是要补偿给我一大笔红利，但需要转成其他类险种。说得太玄乎，没敢投。”有消费者反映，开门红期间，有代理人游说客户“转投”。

“这是明显的骗局。”保监会消保局有关负责人提醒：非正常退保会让消费者直接蒙受资金损失，而所谓的理财产品涉嫌非法集资，投资风险巨大。如遇可疑邀约，消费者可通过保险公司官网、客服电话等正式渠道查人员身份、查产品真伪；一旦遭遇退保理财骗局，注意留存相关证据，及时向公安机关报案。

“不过，这些骗局频频发生，说明投保者的个人信息被保险机构泄露出去了。”朱铭来建议，保险机构要强化消费者信息安全，不能保单到期了就撒手不管；监管部门要细化规定、严罚重罚，强化保险机构对消费者信息安全的保护责任。

(来源：人民网-人民日报)

## 小心！疯狂科技“秒变”疯狂骗局

最近基因疗法这件事又小火了一把。起因是，前美国国家航空航天局(NASA)研究员Zayner自行设计了一套基因疗法，试图通过注射去除抑制自己左臂肌肉发育的蛋白质，获得超强臂力。Zayner说他相信随着基因工程技术的推广普及，人类将演变为新的物种。

换句话说，这技术牛气到想要人类变成什么样就是什么样，什么超级英雄、绿巨人都不是事，什么整形微调都弱爆了。难怪有媒体说，这可能将是全球首例正式公开的基因改造人案例。

消息一传出，大家都兴奋极了。这是科技改变人类的时代要来临了吗？

然而，你注意到“可能”和“试图”了吗？果然，生物学家很快就出来辟谣了，技术名词有点复杂，简单说是“基本不靠谱”“技术不具备”“很多难点没攻克”。只是，各个论坛里仍是热度不减，这点辟谣根本不能阻止吃瓜群众对“改造人类”的热情，要知道从几年前开始，每过一段时间“基因疗法改造人类”这事就会被拉出来遛遛。

笔者的一位朋友看到这新闻的第一反应是，“嗯，这事再热一点微商和投资圈又要忙活了”。

为什么要说“又”呢？

因为往往“疯狂的高科技”伴随的总是“疯狂骗局”。

回想一下这些年，曾经让吃瓜群众“怦然心动”的高科技吧。

空气动力汽车，不烧油不用电，喝进去的是空气排出来的也是

空气，开创人类能源历史，厉害不厉害？进了北京科博会、上了央视，最终被曝出是个大忽悠。滴血验癌，手指尖几滴血就可以检查超过200多个项目，检测出多种疾病，《纽约时报》《纽约客》争相报道，硅谷大佬抢着投资，传奇不传奇？这是美国硅谷独角兽公司Theranos的故事，已经被美国监管机构查出大问题，实验室执照都被吊销了。还有被中外媒体广为报道的治堵神器巴铁，以及在各大论坛过一阵就要推上首页的专治各类疑难杂症的“基因疗法”……无一不是始于“世界首例突破”，终于“圈钱”和“骗局”。

这类“高科技”的高明之处在于一方面它确非子虚乌有，科技界确实在进行相关的前沿研究。而另一方面，这些实验室里的研究又远没有达到应用或是量产的程度。像用验血的方法检测和监测癌症一直是生物学家们多年研究的方向和目标，只是进展并不大；又好像空气动力汽车确实有欧洲一些汽车生产厂商在研究用压缩空气作为驱动力，只是还在机场搞搞实验而已。

过去的许多年里人们目睹了科技给人类带来的神奇影响，所以对于那些尖端的高科技总是充满着最美好的期盼和想象，人们乐于学习和拥抱科技自然是好的，但这些美好的愿景也正是各类高科技骗局的切入口。要知道，懂一点又不太懂正是被骗的最佳状态。

(来源：科技日报)

## 拍租公告

受淮安市淮安区体育服务部委托，决定对下列资产向社会公开拍租，现将有关事项公告如下：

标的情况：

1. 淮安区淮安区漕运19号楼124房屋5年租赁期（建筑面积20.71平方米）。
2. 淮安区淮安区漕运19号楼125房屋5年租赁期（建筑面积20.71平方米）。
3. 淮安区淮安区漕运19号楼126—129房屋5年租赁期（建筑面积82.84平方米）。

展示地点：标的所在地。  
展示时间：即日起至2018年1月19日(节假日除外)  
报名及发放《拍租规则》时间：2018年1月18日和19日。  
竞租人范围及需提供的证件：竞租人须携带本人有效身份证或单

位营业执照副本、法人委托书并缴纳每个标的1万竞拍保证金(户名：淮安市公共资源交易中心淮安分中心，账号：1110070319200014281，开户行名称：中国工商银行淮安楚州支行，开户行地址：淮安市淮安区华西路28号政务服务中心大厅)后到淮安区西长街运河小区大门口南第一间办理竞拍登记手续，领取相关拍租材料。多标的竞买需缴纳多分保证金。

拍租时间：2018年1月22日14:30  
拍租地点：淮安区华西路63号淮安市公共资源交易中心淮安分中心一楼开标一室。

联系人：丁秀红、高永江  
联系电话：15366608671、85881700  
淮安市五鑫拍卖有限公司

## 通知

马能俊你好，你租用锦绣山阳8-116、117门面房租金到期，你应给下一年房租，我已通知你和你的家人，如你一直拖欠，我将停止履行合同，收回房屋，一切后果由你负责。

顾金标  
2017年12月30日





### 江苏淮安农村商业银行

**住房按揭贷款，就选淮安农商行...**

**淮安农村商业银行住房按揭贷款 额度高、利率低、放款快、期限长、服务优，选择淮安农商行，没错！**



服务地址：翔宇大道1005号  
联系人：程经理 18262818799 刘经理 18752385557





# 魏师傅

魏官明先生最新推出力鼎之作



## 淮安人爱喝的纯粮酒

“魏师傅酒”由原古顺河酒厂创始人魏官明先生采用五粮工艺倾力打造；因市场拓展需要，拟在全区各乡镇设立一个“魏师傅酒专卖（经销）店”，在城区设立5个专卖(经销)店，热忱欢迎有意者加盟。

**加盟热线：18936532657 13852310191**

经销地址：淮安区经八路51-52号（韩桥小区西门南侧）/如意里南大门西侧  
经销热线：13338916799 18936532657 13852310191 18952300099



- 魏师傅中国红酒 42° 500ml 装
- 魏师傅梅兰竹菊酒 52° 500ml 装
- 魏师傅小鼓酒（窖口味）46° 350ml 装