

被单位辞退后走上举报之路,他坦言:

举报不为正义 只为自己讨“公理”

1 被车祸改变的职场人生

自2006年进入阳光财险,袁军因其突出的工作表现而被评为2008年度先进个人。而今,他离开了保险行业,却做起司机。“我的职场人生是被一场车祸改变的。”袁军一边郁闷地吸着烟,一边说。

据袁军回忆,2008年11月6日晚上,他的上司吴思聪陪省公司领导何伟吃夜宵,在归途中何伟开着吴思聪的私车湘EA6559,因酒后驾驶发生车祸,将一路人撞成重伤。第二天上午,吴思聪迅速在阳光财险邵阳中心支公司以自己的名义投保一份12万元的交强险,保单号码:118530507200800703;随后,他告知阳光财险怀化中心支公司主管理赔的相关负责人,在怀化中心支公司为湘EA6559车承保了一份保单号:1185405112008000394的商业险,保额66万。

11月8日凌晨0时,以上承保的两份保单全部起保生效。“因为事故发生在6日晚上,而吴思聪在第二天才投保,为了防止诈保穿帮,他指示我把交警的交通事故鉴定书、伤者在医院的住院发票、法医鉴定书等日期都改成保单生效后的第二天。也就是说,让我伪造这些材料。”袁军说,“昨天投保,今天出事,怎么可能这么巧,这样的情况只要一查就会露馅。如果我真要这么做了,我将因诈保而被判刑坐牢。因此,我拒绝了他的要求。”

“后来,另一位同事帮他出具了假查勘报告,2009年4月14日,此案在阳光财险内部理赔系统结案,总计赔款23万余元。”袁军回忆,“事件平息之后,吴思聪就开始了对我的刁难。”

2 举报领导遭辞退

2009年,吴思聪升为邵阳中心支公司总经理。“吴思聪上台后,当年5月份开始,他以考核为名,认为我不合格,要我转岗做销售。我只懂理赔,根本不懂做销售。”袁军气愤地告诉记者,“我2008年度被评为‘先进工作者’,现在又说我不合格,这不是很荒唐的事吗?其实他们是想要我自动离职,我为他们做了那么多事,就因为不帮忙篡改公文,他们就过河拆桥,那我当然不服气。”

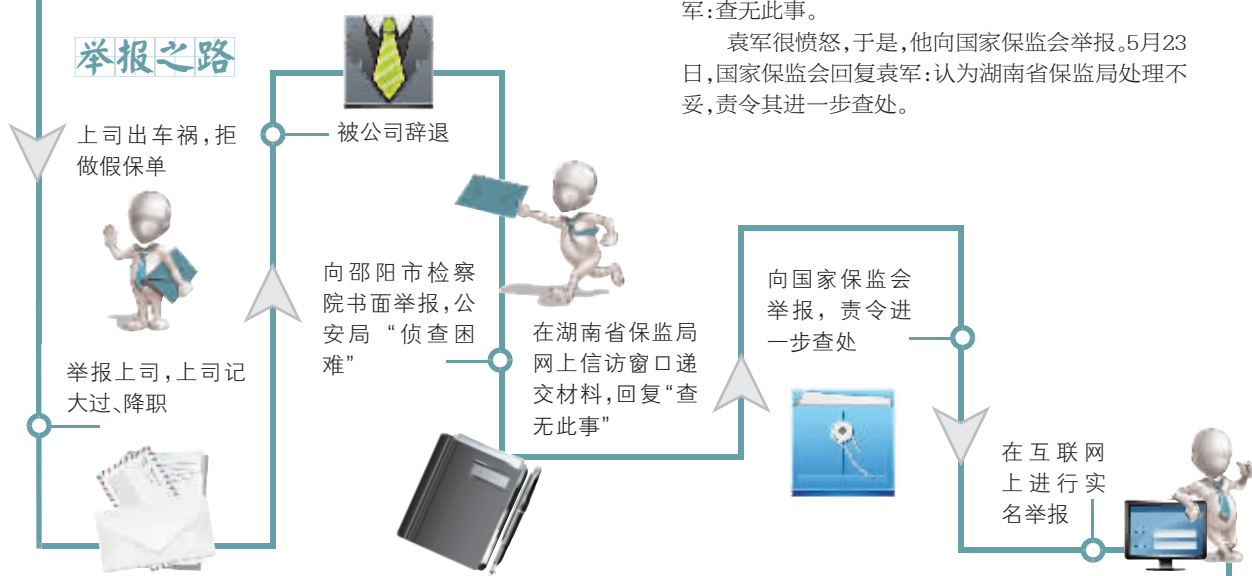
因为这一遭遇,袁军在阳光财险内部开始举报吴思聪的诈保行为。后来北京总公司派理赔监察局的人调查,认为吴思聪是私车公用,由省公司承担车祸赔偿,何伟被免职,吴思聪被记大过,降级成为总经理助理,骗保的费用也无需退还。

“我当初举报就是为了向上级公司反映,希望上级领导能恢复我在理赔部的工作。可是,2010年4月,我被强行解除劳动合同,被公司辞退了!”袁军回忆。这一系列遭遇令袁军走上举报之路。



在整个调查过程中,一个巨大的疑惑一直困扰着记者,身为员工的袁军为何举报阳光财险?他的动机何在?这背后是否有难以言说的故事?17日下午,记者再次约见了袁军。他直言告诉记者:“说实话,我不是出于正义而举报,我是为自己在阳光公司受到的不公正遭遇讨要公理。”

■文/图 记者 黄海文 实习生 尹丹霞 钱洋洋



3 多部门举报,与阳光公司较上劲

3 多部门举报,与阳光公司较上劲

2011年9月,袁军向邵阳市检察院书面举报:吴思聪诈保案、阳光公司诈骗国家雪灾赔款案。

2011年11月,邵阳市检察院将举报材料移交到邵阳市公安局经侦支队侦查。同年12月初,经侦支队办案人员告诉袁军,吴思聪诈保案属实,已被阳光公司内部处理,雪灾骗保案因案情复杂,侦查很困难。

今年1月24日,袁军在湖南省保监局网上信访窗口递交材料,只针对诈骗国家雪灾赔款案。袁军认为:“之所以回避吴思聪诈保案,考虑到这样举报,上面来查的时候就不会被避重就轻了,并且我还可以做连续性的举报,这样会比较有影响力。”2月,省保监局电话回复袁军称:正式受理。但3月30日回复袁军:查无此事。

袁军很愤怒,于是,他向国家保监会举报。5月23日,国家保监会回复袁军:认为湖南省保监局处理不妥,责令其进一步查处。



举报人接受本报记者采访。

“我就想要个公理”

2012年5月,通过正常途径无法解决举报问题,袁军在互联网上进行实名举报。6月20日,湖南省保监局财险监察处副处长郭春高在邵阳市保险行业协会会议室会见袁军,袁军多了一个心眼,用微型相机偷偷地将这一会见全过程拍录下来。袁军提供的视频资料显示,在袁军询问监察处调查情况时,郭春高亲口承认:“你举报的情况基本属实。”

袁军告诉记者,自他举报后,阳光财险邵阳中心支公司私下找过他,让他有要求提出来,别再举报。袁军提出3点要求,一是,要求阳光财险邵阳中心支公司收回“解除劳动合同书”,二是,要求阳光公司按劳动法发还自己应得的利益补偿。“我也不想要他们的钱。”袁军认真地说,“要他们钱还担心他们告我敲诈勒索,我只想拿回属于自己的东西,就想要个公理。”

经济信息

海尔空调2012逆势增长 2013冷年率先布局 再占先机



销售量名列行业榜首,以专注用户、客户需求,持续技术创新改写行业竞争格局。近日,海尔空调又率先在业内发布2013冷年新品战略,以全新的颠覆式技术创新再次占得冷年市场先机。

业内人士表示,目前不少空调企业还在为2012冷年收官进行最后一搏,而海尔已经率先发布了2013冷年的新品战略,除了敏锐的消费需求洞察力和前瞻力外,2012冷年突出的市场表现、引领全球趋势的技术创新,都是其快人一步的重要原因。

2012冷年盘点:海尔继续蝉联节能变频第一
日前,国家信息中心公布了《2012冷年度国内重点城市空调市场分析报告》。报告显示,海尔空调在整体规模、变频、一二级

城市和壁挂式空调四项指标中,海尔占有率同比增长均超过30%,其中变频空调占有率同比增长超过45%,是包括一线品牌在内的各个品牌中销售量占有率同比增速最快和最为明显的。特别是在最具潜力的节能变频领域,继2011年度获得“中国空调市场一、二级能效变频空调销量第一名”之后,又一次以44%的销售量名列行业榜首。

而从奥维监测数据来看,海尔在2012年上半年表现相对突出,在行业整体收缩的时候,海尔空调逆势发力整体有所上升,特别是其与去年同期相比,尽管没有了政策扶持,仍表现出了平稳有升的态势。

对此,有分析人士认为,海尔空调的逆势上扬,再次证明要克服危机带来的负面影响,应积极进行技术变革与创新升级,占据新一轮发展的科技制高点。

2013冷年提前布局新技术、新产品 再领行业趋势

持续地创新不断刷新着家电行业的纪录,也成为危机来临时企业逆势增长不可或缺的武器。在即将到来的2013冷年,海尔空调仍旧将企业的发展、增长瞄准了技术创新。如此次海尔推出颠覆传统空调外观设计、送风方式及行业噪音极限的创新产品,均是其引领行业技术创新潮流的代表。以圆形帝尊系列空调为例,采用高贵典雅高脚杯造型设计,其行业独创的竖向出风方式及智能人感技术,满足了消费者对空调大面积送风、送风柔和舒适等需求。

有分析人士预计,此次海尔空调强势新品的亮相,将为消费者带来更加高品质的绿色低碳生活体验,有助于海尔空调继续巩固行业、市场引领者、主导者地位,同时也将有效带动空调市场产品结构调整,加快企业在空调节能技术等研发领域的投入力度,提升整个行业的技术研发实力。