

四川保险视野

SI CHUAN BAO XIAN SHI YE

2015 年第三期 总第 33 期

主办：四川省保险学会

热点关注 / 商业车险条款费率改革

监管时讯 /

中国保监会发布《保险公司资本保证金管理办法》

保监会为获国家和金融业荣誉个人集体颁奖

地震共保体成立 保障城乡居民住宅

理论·实务 /

李虹；保险消费者权益保护问题研究

四川保险视野
SI CHUAN BAO XIAN SHI YE

四川保险视野

SI CHUAN BAO XIAN SHI YE 2015 年第三期 总第 33 期
主办：四川省保险学会

《四川保险视野》编辑部成员

主办：四川省保险学会秘书处

主送：各单位会员、个人会员

抄报：四川保监局、四川省金融学会、四川省社科联、中国保险学会

抄送：外省保险学会

主编：文雄

副主编：周虎、张欣、蔡剑

本期编辑：李诚、黄艳

校对：黄艳

联系电话：028-86531012

邮箱：iisc@sia1995.net



注：除表明“本刊讯”字样之外，
本刊所发表文章均属作者个人或来稿单位意见，
不代表本刊观点。

CONTENTS

目录

01 卷首语

吾国之幸 保险之幸

02 热点关注

商业车险条款费率改革

23 监管时讯

中国保监会发布《保险公司资本保证金管理办法》
保监会为获国家和金融业荣誉个人集体颁奖
地震共保体成立 保障城乡居民住宅

26 业界看点

巨灾保险迈出划时代一步
保险业全力救援尼泊尔大地震
四川：政府搭台，行协唱戏，唱响保险大省最强音修改稿
外卖食责险首单“花落”人保
陕西省四部门联合发布实施意见失业保险支持企业稳定岗位

32 本土资讯

信息：四川省保险学会开展 2015 年度科研课题
信息：《成都年鉴》保险篇编撰工作接近尾声
DUANG! 省保协宣传栏闪亮登场
积极做好稿费发放 努力加强新闻宣传

42 理论·实务

李虹；保险消费者权益保护问题研究

57 案例分析

保险合同“违法”免责条款的效力分析及完善建议
险企依法抗辩迫原告撤诉

61 开卷有益

保险业信用体系建设系列报道一、二、三
保险业信用体系建设规划答记者问

69 品味生活

随心旅行：穿越中华民国 103 年
健康：药酒的泡法
心灵氧吧：心灵的轻

吾国之幸 保险之幸

文 / 赵嘉

清朝赵翼《题遗山诗》有云：“国家不幸诗家幸，赋到沧桑句便工。”意思是说，国家动乱的时候，诗人常常因为忧国忧民的感情喷发而作出很多动人的诗篇；对国家来说不是好事，对诗人的创作来说，他有更多的激情，更多的题材，可以说是有利。

但是反观保险业，情况却截然不同。在社会动荡的年代，保险公司秉持只保风险不保“危险”的趋利避害原则，对战乱所导致的人身、财产损失从来皆列入免责范围；在社会生产力极为低下、人民食不果腹、衣不蔽身的年代，芸芸众生本来就已经穷困潦倒，是否还惧怕所失？在文明初萌、教育还未普及的过去，人们是否能理解如实告知、免责、近因原则……？保险的出现和发展一路伴随着政治、经济、文化的不断进步。当财富不断积累，绝大多数人一旦发生财产损失或人身伤害将对其正常生产、生活产生巨大影响，此时便会萌发出对保险的需求；当社会医疗水平不断提高，人们通过购买保险实现经济补偿并借此支付医疗费用可以延长生命和生存质量，并进一步促进养老保险的发展；当国民教育逐渐普及和深入，保险条款更易于为大众理解和接受；当司法环境和网络技术的发展使诚信体系不断得到发展和完善，社会文明程度不断提高，诈骗行为的生存空间日益狭窄，保险业的道德风险管理成本将大幅降低……

近年来，我国的经济取得了举世瞩目的成就，教育不断普及，乘此春风，保险业得到了长足的发展。由于笔者在寿险部门供职，因此对今年项俊波主席在全国保险监管工作会议上的部署的关于养老险、健康险、大病医保等工作尤为关注。这几个险种随着我国逐渐进入老龄化社会、人民群众收入不断提高、逐步脱离家庭式养老、社会配套措施不断完善而日显重要和迫切，保险业此时发力则事半功倍。政治、经济、文化的发展，是国之幸、民之幸、保险之幸。保险业的春天早已到来，我们早前的种子已发出嫩芽，如今正步入盛夏，只待——花满园。





热点
关注

商业车险条款费率改革

编者按：

中国保监会近日印发《深化商业车险条款费率管理制度改革试点工作方案》，商业车险条款费率管理制度改革试点的具体方案出炉，这是积极稳妥推进商业车险条款费率管理制度改革、落实“新国十条”要求的重大改革举措。为了促进会员朋友对商业车险改革的深入理解，本期对商业车险条款费率改革进行相关解读，敬请关注。

热点
关注

商业车险改革试点 4 月 1 日启动

3月24日，中国保监会发布《深化商业车险条款费率管理制度改革试点工作方案》（以下简称《方案》），商业车险条款费率管理制度改革试点的具体方案出炉。山东、广西、重庆、陕西、青岛、黑龙江等6个保监局所辖地区为改革试点地区，根据进度表，从4月1日开始，经营商业车险业务的财险公司可以申报商业车险条款费率。

《方案》明确，中国保险行业协会负责拟定商业车险示范条款和保费行业基准，建立商业车险新型条款评估和保护机制。财产保险公司负责自主确定商业车险条款，科学厘定商业车险费率，依法报批商业车险条款费率，建立商业车险条款费率监测调整机制。

3月23日，中国保险行业协会已经正式发布《中保协机动车辆商业保险示范条款（2014版）》。据一位参与商业车险改革的人士透露，中国保险行业协会正加紧制定基准纯风险保费。

我国商业车险改革曾经历一波三折，2001年年底以前，车险费率由监管部门制定统颁，消费者投保车险只能被动接受一样的价格。从2001年年底到2006年，保险公司可以自主制定车险条款费率，但逐渐演变为低价恶性竞争，严重影响了市场秩序。从2006年至今，由中国保险行业协会制定商业车险A、B、C条款费率，供各保险公司选择使用。目前除安盛天平财产保险股份有限公司之外，各家保险公司均在A、B、C三种商业车险产品中选择一款并向保监会报批使用。

安盛天平财产保险股份有限公司首席核保官吴焕晨对记者说，该公司计划在原有的3套产品体系基础上，增加一些关于大数据、互联网方面的创新产品。据她透露，不少有自主经营战略的保险公司正在积极准备创新性条款。

吴焕晨认为，对消费者来说，最大的好处是，能够买到与自己风险程度相匹配的产品，而且产品责任放开很多，新的示范条款中删除了很多除外责任。

“本次商业车险条款费率管理制度改革，将原来数十种条款合并为4个主险和11个附加险，对消费者而言，条款更加简单易懂。”上述参与改革人士说。

对于是否出现上一次车险改革价格战的情况，业内人士普遍反映“可能性不大”。吴焕晨说，一方面，在基准纯损失确定的情况下，各家保险公司可以调整的主要是附加费用率和费率调整系数。另一方面，经过近年的快速发展，保险公司在成本管理、定价技术等方面水平提升迅速，不太可能出现大量不理性经营行为。

《方案》也规定，监管部门将加强事中事后监管，通过加强对商业车险条款费率拟订使用和

热点
关注保监会为商车改革费率方案制定
立规矩偿付能力和准备金须充足

偿付能力监管，强化非现场监管和现场检查力度，确保改革后车险市场平稳，防范区域性系统性风险。

不过市场主体亦有不少担忧。一位保险公司管理车险业务的负责人对记者说，6个地区试点会不会形成“洼地效应”还不好说。有些公司包括渠道在内的成本甚至接近50%，在竞争形势复杂情况下可能铤而走险。

当然，面对各种可能情况，《方案》也提出，建立商业车险条款费率监测调整机制。试点地区相关财产保险机构后期实际发生的车险综合赔付率、综合费用率、综合成本率等主要经营指标较前期车险费率精算报告中假设的预期综合赔付率、预期综合费用率、预期综合成本率等指标发生重大偏离，尤其是车险综合成本率上升幅度超过该财产保险机构综合成本率前3个年度相应期间平均同比变动幅度（取绝对值计算）时，应及时对商业车险费率进行调整，并重新向中国保监会报批。

（来源：中国保险报·中保网作者：李画）

4月2日，中国保监会发布《关于商业车险改革费率方案制定与报送工作有关要求的通知》（以下简称《通知》），《通知》自发布之日起开始施行。

《通知》要求，保险公司应将偿付能力充足性和准备金充足性作为制定费率方案的重要考虑因素，费率方案的目标定位须以偿付能力充足和准备金充足为前提。

《通知》明确了对核保系数制定的要求，保险公司应在建立商业车险风险成本测算与更新机制基础上，结合公司的风险管控手段、业务流程、市场策略等，制定自主核保系数方案和自主渠道系数方案。《通知》要求，保险公司制定自主核保系数方案时应选择恰当的方法、假设和模型，并充分考虑核保规则与风险成本的关系；自主渠道系数应是渠道之间风险成本差异和费用成本差异（以获取成本差异为主）的合理反映。保险公司制定自主渠道系数方案时应明确渠道划分的定义和标准，并充分考虑自主渠道系数与风险成本和费用成本的关系。制定自主核保系数方案、自主渠道系数方案所需数据积累不充分的，保险公司可适当参考行业风险基准和行业费用水平。

《通知》规定，保险公司应就费率方案对公司最近会计年度的影响进行测试，测试内容包括对关键财务指标的影响和对偿付能力的影响。测试中若发现费率方案可能会危及财务稳健性或偿付能力要求（偿付能力充足率低于150%）的，保险公司应及时调整费率方案的目标定位，重新制定费率方案。

《通知》还要求，保险公司报批商业车险产品时应提交费率精算报告，并且应每季度对商业车险费率方案与实际经营结果的偏差进行回溯分析，并向保监会提交费率回溯分析报告。保险公司由于商业车险改革费率方案不合理或执行过程偏离方案设置，导致偿付能力或财务稳健性受到严重影响以及严重冲击市场秩序的，保险公司应及时对商业车险费率方案进行调整，并重新向中国保监会报批商业车险产品。中国保监会可视情况，要求保险公司减少自主核保系数与自主渠道系数的浮动空间。保险公司费率方案不合理或执行过程偏离方案设置情况特别严重的，中国保监会将停止保险公司相关产品的使用。

（来源：中国保险报·中保网 作者：记者 丁萌）

热点
关注

一季度车险费率同比下降 0.07 个百分点

商业车险改革推行在即，车险费率已经开始松动。中国保监会 4 月 28 日披露数据显示，一季度车险业务平均费率水平为 0.59%，同比下降 0.07 个百分点，较年初下降 0.05 个百分点。

保监会相关负责人说，目前试点车险改革的几个地区正在稳步有序推进，车险费率经过市场有序竞争之后，将会走向一个合理稳定的区间。

此外，车险费率市场改革在促进市场竞争的同时，以电话销售、网络销售为主的创新销售方式，也拉低了车险平均费率水平，使投保人从中受益。

数据显示，今年一季度保险业实现原保险保费收入 8425.4 亿元，同比增长 20.4%；赔款与给付支出 2311.2 亿元，同比增长 24.3%；总资产 108703.1 亿元，较年初增长 7%；净资产 14364.7 亿元，较年初增长 8.4%；预计利润总额 870.9 亿元，同比增长 142.6%。

其中，产险公司预计利润总额为 210.7 亿元，同比增长 97.1%；寿险公司预计利润总额为 564.2 亿元，同比增长 221.2%；再保险公司预计利润总额为 24 亿元，同比增长 5.7%；保险资产管理公司预计利润总额为 13.6 亿元，同比增长 56.8%。

保监会相关负责人解释，保险公司的利润总额出现较大幅度增长的主要原因是一季度投资收益和公允价值变动的大幅度增加。

截至一季度末，保险公司资金运用余额为 98940.2 亿元，较年初增长 6%；资金运用收益 2135.3 亿元，同比增加 1251.9 亿元，增长 141.7%；平均收益率 2.23%，同比上升 1.11 个百分点。

在保险配置方面，固定收益类投资中，银行存款和债券合计 61853.8 亿元，占资金运用余额的比例为 62.5%，较年初下降 2.8 个百分点；权益类投资中，股票和证券投资基金合计 13055.8 亿元，占比 13.2%，较年初上升 2.1 个百分点，同比上升 2.9 个百分点。

一季度，业务结构进一步优化。产险公司农业保险、责任保险和保证保险保持了良好的发展势头，原保险保费收入分别为 54.1 亿元、86.1 亿元和 58 亿元，同比分别增长 23%、19.2% 和 42.2%，占

财产险公司业务的比例分别为 2.6%、4.1% 和 2.8%，分别较上年同期增加了 0.2、0.4 和 0.5 个百分点。

寿险公司普通寿险业务原保险保费收入 3082.9 亿元，同比增长 48.1%，占寿险公司全部业务的 48.8%，同比上升 8.3 个百分点；分红寿险业务原保险保费收入 2523.6 亿元，同比增长 1%，占寿险公司全部业务的 39.9%，同比下降 8.65 个百分点。

（来源：中国保险报·中保网作者：李画）



热点
关注

专家声音：

保监会副主席周延礼解读车险费率市场化

据中国之声《新闻晚高峰》报道，2月初，保监会发布了《关于深化商业车险条款费率管理制度改革的意见》，“商业车险改革”今年就将正式落地，广大车主的爱车保险究竟会有怎样的不同呢？环境污染责任险、医疗事故责任险、农产品价格指数保险，这些与我们生活息息相关专业保险究竟如何保障我们的生活呢？保监会副主席周延礼日前接受了中国之声的专访，回应了上述的所有问题。

先来说车险。前不久商业车险改革意见正式发布的时候我们已经知道，包括黑龙江、山东、重庆、广西、陕西以及青岛在内的6省市预计会在今年5月前后正式落地方案，开始推行改革。而这个改革究竟会是怎样的？特别是哪些人将从中收益呢？

保监会副主席周延礼：它的核心目标是建立健全市场化的条款费率形成机制，逐步扩大保险公司商业车险定价自主权；同时赋予保险消费者对保险产品的选择权；保险监管部门也强化事后监管和偿付能力监管刚性约束。就是这样——一个改革的目标。

我们预计，通过这次改革，保监会更多地强

调要保护消费者权益，使风险和费率更匹配，降低保险公司经营成本，让利给消费者。通俗地说，众多低风险车主，就是平时注重安全驾驶，少出事故的车主，将得到更多的费率优惠，买车险花的钱更少；而对于部分驾驶习惯不好、出险频率高、汽车维修配件和工时价格高的车主，费率可能有所上浮。这样一个杠杆作用。通过这种差异化的价格机制，一方面实现费率分担上的公平，另一方面能促进大家注重安全驾驶，提高道路安全水平。

车险改革是系统工程，需要时间、过程，循序渐进。但有一点可以肯定的是，新的改革不“忽悠”。它会为我们一次性解决“高保低赔”、“无责不赔”、“代位求偿”等很多此前让人头疼的保险问题。

周延礼：为配合商业车险改革，中国保险行业协会修改制定了新的商业车险行业示范条款，该示范条款将车辆损失险的保险金额按投保时被保险机动车的实际价值确定。被保险机动车辆发生全部损失，保险公司按保险金额进行赔偿；发生部分损失，保险公司按实际修复费用在保险金额内计算赔偿。这就解决了所谓高保低赔的问题。另外假如发生事故，被保险人也可以解除这方面的后顾之忧。对于因第三方造成的保险事故，被保险人可以向第三方索赔，也可以向保险公司索赔。保险公司赔偿后，可以向第三方代为求偿。这就不用你亲自出面找第三方索赔，这就解决了所谓无责不赔的问题。

当然，市场化竞争带来的“同车不同价”可能也会让很多消费者困惑，是什么决定了我的车险费率低、他的车险收费就高呢？周延礼介绍说，竞争给消费者带来更多的选择，而车主的驾驶习惯好不好也是重要的定价因素。

周延礼：今后可能同一个车主、同一辆车，不同的保险公司会不会给出不同的报价，你谈到的是竞争的问题。竞争实际上有好处，有利于消费者，同样的服务下，谁的价格低服务又好，我当然选择谁了。要是这种情况下，我们要求保险公司两条，一条，加强经营管理，第二，合理定价。定价的时候可能有



热点
关注

王和：我国机动车辆保险要进入新常态

——写在商业车险改革启动之际

车的因素、人的因素、地域的因素、驾驶记录因素、遵守交通安全因素，就会出现不同价格的波动。

除了开车，能不能拥有良好的就医体验同样重要。“医患矛盾”是目前社会关注度极高的话题，在刚刚过去的今年两会期间，推行强制性医疗责任保险制度也是热议话题。作为主要的政策制定和监管部门之一，周延礼表示，请大家放心。

周延礼：医疗服务是一个高风险行业，尤其是一些先进医疗技术的运用，尽管医务人员尽心尽力，也不能保证不出任何差错，医疗纠纷矛盾引起社会广泛关注。这段时间，保监会和卫计委、司法部、中央综治办联合搞了一个工作机制，就解决平安医院建设问题也想尽一切办法，特别是市场化、符合现代风险管理要求的医疗责任保险制度，对患者、医务人员、医疗机构，以及整个社会来说显得意义重大。我们要继续做好这项工作。这个制度搞了差不多三四年了，每年我们都有新的举措落实。请大家放心，有关部门会形成一个工作合力，把医疗责任保险的制度落实好。

（来源：中国广播网）

在我国进入全面深化改革的大背景下，在“新国十条”发布的新形势下，我国保险业将迎来一项重要的改革任务——商业车险改革。对此，行业在期盼的同时，也有几分担心，期盼是希望改革能够为财产保险市场注入新的活力，促进行业持续健康发展；担心是害怕改革会降低保费总体水平，给本已经经营困难的车险“雪上加霜”。

就当前的情况而言，车险经营状况不佳是一个不争的事实，但如果我们“走进”问题，就不难发现两个“不高”，即消费者满意度不高和行业经营效率不高的现象同时存在，而两个“不高”现象背后又有一个共同的原因，即能力相对较低导致的粗放式经营。能力相对低是表现，体制机制是原因。因此，解决问题，别无他策，只有也必然是改革。只有改革，才能够彻底解决消费者权益保护问题，继而提高消费者满意度，激发保险市场需求。更重要的是通过改革，推动解决长期以来制约行业健康发展的许多瓶颈问题。从内部看，有提升客户服务水平、改善行业形象问题，有提高经营管理水平、提升行业效率问题，还有中介费用高企、市场不规范问题；从外部看，有零整比和修理企业道德风险导致修理费总体水平过高问题，还有保险欺诈等问题。这次改革就是希望从制度层面入手，通过内外兼修，标本兼治，为解决存在问题，为行业持续健康发展，营造一个良好的内外部基础环境。

深化商业车险市场化改革，要建立统一开放、竞争有序的市场体系，激发市场主体的活力和创新精神，提升保险公司的自主创新能力和核心竞争力。改革的目的和意义是显而易见的，但改革能否顺利推进、能否取得预期的效果，在很大程度上取决于行业的集体共识。近年来，我国的财产保险特别是车险发展非常快，但更多关注并分享了市场自然增长的红利，行业自身能力建设则相对滞后，更让人担忧的是形



成了一些认识误区和“不良”的行为习惯，如总是寄希望通过行政方式去实现一种被动和低层次的“规范”，而不是通过经营理念和管理水平的提升实现一种主动和理性的自律。再如不是潜心于真诚服务，去日积月累客户资源，而是随波逐流地用“点数”，粗暴地争夺客户资源。还有往往为了一些“蝇头小利”，却把行业生存的大义置之度外，如诚信的缺失。因此，从某种意义上讲，这次改革只是一个契机，行业需要利用这个契机解决两个问题：一是正本清源，二是克己复礼。这两个问题如果解决不好，再好的改革方案，也可能事与愿违；而如果解决好了，不仅改革的目的能够实现，更重要的是，将引领行业进入发展的新常态。

正本清源——正本是前提，清源是手段

古人云：君子务本，本立道生。那么，车险的“本”是什么？

首先，车险的“本”应当是为广大消费者提供一个优质的保险服务，让他们在使用车辆的过程中能够真正做到后顾之忧，拥有一个称心如意的客户体验。这次车险改革的最初起因是“高保低赔”问题，从技术的层面讲，这是公众的一种误读和误解，因为，传统车险的本质是“怎么保，怎么赔”。我们固然需要，也可以从技术的层面把这个“理”讲清楚，但殊不知“理”的背后有一个“道”需要我们正视，即广大消费者期望保险是“怎么保，怎么赔”？或者说保险业应当“怎么保，怎么赔”才能够符合广大消费者的合理预期？这才是根本和王道！这次车险改革，将以“示范条款”为载体，全面梳理长期以来消费者关心的“高保低赔”“无责不赔”以及“第三者界定”等问题，从制度层面加以彻底解决。同时，这次改革的一个最重要诉求是通过“还权”实现“维权”，即将选择权交还给消费者，形成一种外部的倒逼机制，从根本上维护消费者利益。

其次，车险的“本”应当是建立一个基于市场机制的管理模式。这次车险改革的性质，准确地说应当是“商业车险条款费率管理制度改革”，它是结合我国保险市场发展的阶段性实际，从推动保险业持续健康发展的目的出发，而进行的全面、综合和系统改革，市场化无疑是其中的重要元素，但不能因此把改革简单地定义为市场化，甚至是自由化。同时，从表面上看，这次改革是修订条款、制定费率，但从根本上讲是完善制度，即要建立并逐步完善我国车险产品管理和价格形成的市场化机制。这个机制的特点一方面是在充分调动保险公司的经营主动性的同时，强化经营主体责任；另一方面是切实维护消费

者利益。通过前端与后端改革互动，有管有放，确保保险公司服务到位，经营稳定。总体目标是逐步发挥市场配置资源的决定性作用，引导保险公司提高自主定价、自主经营、自负盈亏的理性经营意识，增强保险行业自我发展和服务社会的能力。

第三，车险的“本”应当是建立一个科学的费率形成机制。改革的核心是要建立科学合理和市场化的费率形成机制，促使车险费率水平与标的风险水平及保险公司经营管理水平更好地匹配。长期以来，我国的车险定价采用的是行政和“准行政”模式，久而久之，行业就形成了一种依赖思想，更有甚者为一己私利，采用各种手段，恶意地钻费率体系的空子，导致费率体系名存实亡，经营结果不佳就是必然。这次改革就是要从根本上厘清保险经营特别是定价的逻辑，从结构上区分风险保费与附加保费；同时，赋予风险保费以充分的解释维度，以调动保险公司描述和选择风险的积极性；此外，将附加保费独立出来加以观察，目的是促进行业关注效率问题，特别是以渠道费用为代表的保单获取成本管理。技术解决仍然是治标，而更重要的是治本，即通过以“自主定价”为核心的公司自主经营，从根本上强化保险公司的责任意识，调动其提升科学经营能力的积极性，继而推动行业自我调节、自我修正、自我完善机制建设与完善。

“正本”固然重要,但解决问题还要靠“清源”。当前我国保险业面临的突出问题是经营模式问题,即不能很好地回答“靠什么发展,凭什么盈利”这个行业存在的基本问题,因此,经营就成了无源之水,无本之木。就现代社会而言,一个行业存在的基本逻辑是为社会创造价值,因此,保险行业需要反思的是:我们是否、如何为社会创造价值。目前,无论是汽车行业的零整比和修理费的垄断问题,还是渠道费用的“漫天要价”问题,最终均通过车险保费这个“漏斗”转嫁给了消费者,车险显然成了这些问题存在和泛滥的“帮凶”。这次改革,就是要从根本上解决存在的问题,通过强化保险行业的“社会保险基金管理者”意识,通过数据分析和信息披露等手段,发挥保险的正外部性特征,让那些社会“负价值者”无处容身,从而彰显保险业存在价值,如保险行业协会推动的汽车零整比信息公开工作。通过这次改革,保险公司需要重新思考并厘清客户和价值之源问题,通过回答客户之源,就能够很好解决“靠什么发展”的问题;通过回答价值之源,就能够很好解决“凭什么盈利”的问题。回答好保险业经营的“源”问题,保险业才不至于随波逐流,才能够内心坚定,行业的持续健康发展才有基础和保证。

克己复礼——克己是本分,复礼是大道

市场经济是法治经济,法治讲的是所有参与者应当以公共利益为重,并对自我行为进行约束,因为,如果秩序被任意破坏,那么,“礼崩乐坏”的结果轻则是公司受损,重则行业蒙羞。道理似乎大家都懂,但却无奈于“囚徒效应”,结果是“劣币驱逐良币”,好人难当。我们都希望保险能够成为一个受人尊敬的行业,也投入巨资做广告,但殊不知最大的广告就在我们的日常经营中,就在消费者的口碑中。因此,就行业秩序而言,“礼之所兴,众之所治也;礼之所废,众之所乱也”。

我国社会 and 经济发展进入新常态,保险也一样。什么是“新常态”?“新常态”的一个重要特征是从依赖自然增长红利和简单资源投入的拉动模式,逐步过渡到依靠创新创造价值和行业转型升级的驱动模式。从保险行业的角度看,“新常态”是更加科学的发展观念、更加理性的经营理念、更加精细的管理技术、更加真诚的客户服务、更加突出的管理功能、更加良好的社会形象。

无论是我国市场经济改革发展的角度看,还是从我国保险业进入新常态的需要看,保险业均面临着一个“克己复礼”的问题。首先,我们要理解什么是“礼”、为什么要重视“礼”。“礼”说到底就是一种秩序,是一种符合社会整体利益的行为准则。随着我国逐步进入汽车社会,车险也显现日用品化的趋势,从一种相对小众的金融服务逐步变成相对大众的金融服务。这不仅仅是简单的经营环境变化,它意味着车险社会属性的变化。车险不再只是一个保险问题,更是一个民生问题。因此,需要保险业有一个与之相适应的经营管理模式和行业文化。经营管理模式的核心是解决产品和价格问题,而行业文化则是解决服务问题。这些就构成了我国车险行业“礼”的外部要求。同时,保险射幸合同的特点决定了诚信是这个行业安身立命的根本,而秩序是诚信的根基,如果连基本秩序都没有了,又何谈诚信。因此,保险业清楚地认识到:保险比任何行业都更需要重视和珍惜行业规范问题。

其次,“礼”的道理也许谁都明白,但“复礼”就是另一回事,特别是要以“克己”为代价。有的时候总是说的容易,做的难。道理也不难理解,“民以食为天”,在生存压力下,就“不得不”铤而走险!这也是为什么我国车险市场秩序总是陷于“规范、破坏、再规范、再破坏”怪圈的内在原因。所以,如果不能从思想上解决“克己复礼”的认识问题,那么,改革最终仍可能是事与愿违。如在营销渠道改革过程中,电网销的“15% 专门折扣”问题。从逻辑上看,由于电网销渠道的效率优势,“15% 专门折扣”具有其合理性,但由于缺乏对于销售成本的“全口径”管理,加上市场不规范,就出现了渠道之间的“串货”现象,通过“转电网销”的方式,滥用“15% 专门折扣”的现象较为普遍,并导致电网销业务陷入“虚胖”和经营困境。这次的改革,就是希望通过“自主渠道”调整系数的方式,将销售成本的结构管

理权交还给保险公司，强化自主经营责任意识，激发公司管理不同渠道销售费用的自觉性，避免陷入基于管理制度的博弈。再者，这次费率改革的重要特征是从细到粗，同时粗中有细。一是从细到粗，从产品看，将原来的 38 个附加险条款，通过“关停并转”，减少了 28 个，目的是强化基本保障，降低投保人的选择成本。从费率看，将原来的 14 类费率调整系数，简化为四大类。二是粗中有细，其出发点是强化保险公司的经营自主和责任意识。除了具有共性的“无赔款”和“交通违法”因素外，其他的调整系数均以渠道定价和自主定价的方式“还权”给保险公司，保险公司可以根据自己的经营情况做进一步的细化，这种细化可以比原来的 14 类更多。这次费率改革为建立全新的科学经营秩序奠定了良好的基础，但真正实现目的，则需要全行业的集体共识，其核心是对“克己复礼”的觉悟，要真正认识到覆巢之下无完卵的道理，因此，“复礼”是行业的根本和大道，没有基本的秩序，一切均无从谈起。

第三，这次改革的核心任务是要建立新秩序。从监管的角度看，本着有管有放的原则，解决好“放开前端，管住后端”的问题，“放开前端”就是改变通过审批核准等手段来防范风险的传统做法，把定价权和选择权交给市场主体，管控风险的责任也同样交给市场主体；而“管住后端”，从狭义角度看，主要是指事后的偿付能力监管，不断完善偿二代建设，提高制度执行力，强化偿付能力刚性监管，守住风险底线；从广义看，后端不仅包括事后的约束、问责和风险处置，还包括持续性监管，即在保险公司整个经营过程中，对保险公司定价的合理性、经营成本的合理性、准备金提取的合理性等，都要有日常监测、回溯分析和动态调整。通过建立健全风险预警机制，及时发现存在定价风险和经营风险的公司并主动进行监管干预，抓早抓小，做到风险“早发现、早报告、早处置”，将风险防范的关口前移，把风险隐患化解在萌芽之中。但就公司而言，则应当关注经营管理的全过程，特别是应当关注基础和前端，没有基础，一切均无从谈起；前端不管住，后端出问题就是必然。监管部门将建立健全科学规范、有机协调的现场与非现场监管流程和工作机制，严肃查处保险公司车险经营中各类违法违规和侵害保险消费者合法权益的行为。公司应当充分认识并理解新秩序的深刻内涵，并明确自身的定位，采取相应的调整和行动，因为，“复礼”的前提是“克己”，没有规矩不成方圆。因此，“克己”是行业，也是每一个个体的本分。古人云：道之以德，齐之以礼。只有这样，行业才能够成为“礼仪之邦”，才能够从被动走向主动，从缺位走向到位，走向积极主动和价值创造，最终实现自我完善和持续健康发展。

这次车险改革被寄予厚望，除了行业需要“正本清源”和“克己复礼”外，还要认识到改革是一项需要稳妥推进的系统性工程，不可能一蹴而就，更重要的是，我国保险业仍然处于发展的初级阶段，改

革需要握好力度、节奏和重点，处理好改革、发展与稳定的关系，尤其是要与行业的阶段性特征和发展目标相辅相成，这也是新常态阶段的基础方法论。“新国十条”明确要“稳步开展商业车险费率市场化改革”。具体讲，就是要求真务实，积极稳妥，循序渐进，因势利导地推进改革。“稳”，指稳健是需要贯穿始终的重要因素，要给保险公司留下准备和缓冲的空间，减少激进式改革所带来的市场冲击，防止产生系统性、区域性风险。“步”，指分步骤渐进式推进改革，在具体步骤上，应当是先规范，后差异，即先通过规范条款费率，解决消费者关心的“高保低赔”等重点问题，然后根据市场的发展情况，逐步推动差异化的条款费率改革，而改革的最终目的是引领我国机动车辆保险进入新常态。

（来源：中国保险报·中保网作者：王和）

（作者为人保财险执行副总裁）



热点 关注

阎波：商车改革 中小保险公司“船小好掉头”

2015年3月24日，随着保监会《深化商业车险条款费率管理制度改革试点工作方案》正式发布，踌躇多年的商业车险市场化改革正式拉开大幕。毫无疑问，这是近年来保监会践行市场化改革的又一重大举措，在促进车险行业生态重构、提升行业经营水平、更好地保护消费者权益等方面，都将产生积极而深远影响。对于众多中小保险公司而言，短期压力不小，长期空间巨大，迫切需要在“游戏规则”的“破、立”之间积极寻求长远发展之道。

要以历史眼光，正确看待商车费改

市场机制的核心就是价格竞争机制。商业车险条款费率市场化改革的本质，就是把定价权交给市场，由保险机构自主进行风险识别和风险定价。换言之，此次条款费率市场化，既是改革，更是向保险经营规律的回归，同时也是历史发展水到渠成的必然结果。

车险条款费率市场化，是我国新一轮市场化改革大潮下的必然结果。党的十六大以来，深入推进市场化改革已经成为我国应对经济新常态、攻坚克难的关键举措。保险业作为金融业的重要组成部分，理应在市场化改革中起到排头兵的作用。这就要求保险业加快条款费率等关键领域的改革，切实发挥市场在保险资源配置中的决定性作用，为保险全行业不断迸发创新活力营造良好环境。

车险条款费率市场化，是我国保险业不断壮大成熟的必然结果。30多年来，我国保险市场规模迅速扩大，保险市场主体、保险监管体系日渐成熟，正在经历一个由量变到质变的过程。这也意味着，我国保险业已经基本具备承受市场化加速改革的条件。而车险条款费率市场化，就是推动我国车险行业破茧成蝶的关键步骤，既必不可少，也正当其时。

车险条款费率市场化，是积极响应保险消费者呼声的重要举措。历史多次证明，价格管制既不利于



有效供给，也不利于充分实现消费者福利。对保险业而言，以往的车险条款费率管制，捆住了保险经营的手脚，同时也导致了低风险客户对高风险客户的保费补贴，显然有失公允。现代保险监管理念，要求监管者更多地从维护公共利益的角度建章立制。车险条款费率市场化，有利于推动保险行业的优胜劣汰，改善有效供给；有利于实现保险消费者风险转移的精确定价，实现风险与收益优化匹配；有利于推动保险消费者更加主动地进行风险管理，构筑和谐稳定的社会运行机制。



车险条款费率市场化改革，是我国保险业持续健康发展的必由之路，是保险业更好地服务社会民生的必由之路，更是我国迈向世界保险强国的必由之路。我们完全有理由为之鼓掌喝彩！

要以积极心态，加快改革创新

考虑到车险业务的市场体量和在各公司中的业务占比，车险条款费率市场化无疑会对现有市场格局产生巨大冲击。尤其对中小保险公司，基于数据基础和规模效益等因素，所受到的冲击更加巨大，短期难免面临较大的生存压力。但应该看到，市场机制的魅力在于，市场上永远没有永恒的强者。中小保险公司如果应对得当，扬长避短，完全可能在这一次“破、立”之间求得更大发展，甚至实现弯道超车。

第一，要注重挖掘战略渠道，发挥后发优势。以电销为例，自2007年4月行业开始试水电销渠道以来，前几家大型公司依托先行者优势，极大冲击了传统销售渠道，降低了业务获取成本。基于电销前期的巨大投入，中小公司很难在投入产出方面与大公司比肩。此次车险改革后，电销将不再是唯一可以享受15%折扣的渠道，保险公司可以根据自身经营情况，设置相应的渠道系数。相对于大公司而言，中小保险公司电销沉没成本小，相应的渠道调整和转置成本小，更加便于有针对性地锁定目标客户群，在推进产品定价标准化和业务管理自动化等方面，有着“船小好掉头”的独特优势，进而转化为竞争策略的后发优势。

第二，要注重差异化经营，获取细分市场优势。相对于大型公司而言，中小保险公司往往存在机构较少，偿付能力充足度不高的限制。在传统销售模式下，很难快速打开市场局面。当前，互联网金融和移动终端金融对大众生活的渗透不断加深。信息技术的变革，正在将“大一统”的保险市场分割为“小众”市场，市场细分维度将不再局限于客户细分、区域细分等传统方式。通常一个特征，甚至是虚拟特征，就足以定位一个细分市场。同时，市场细分和识别更加便捷、透明，这就为传统保险业与互联网金融的融合发展提供了历史机遇，也为中小公司快速成长提供了一个契机。在车险改革的背景下，以市场细分为代表的差异化战略，正是中小保险公司突破资源约束，顺应并把握变革趋势的重要途径。中小公司完全可以依托自身经营灵活的特点，快速响应市场。通过全面应用差异化战略，推出“量体裁衣”的保险产品和服务，为中小公司绕开区域局限、品牌价值不高、话语权不足等市场壁垒，为寻求新的增长点提供了有利的现实条件。

第三，要注重利用行业知识溢出，创新盈利模式。目前，车险行业主流盈利模式都是基于对终极赔付率的预测。在“大一统”的监管模式下，终极赔付率用于研判车险业务的可负担费用及业务盈利情况，确保保单质量和保费充足。在此基础上，越来越多的保险公司把创新车险盈利模式作为核心竞争力建设的重要方面。如“红黄蓝盈利模式”“R赔付率法”“车险生命表法”“车险4+1因子法”“车险保费充足度法”等。中小公司研发能力薄弱，对盈利模式的研究起步较晚，尚未形成稳定的盈利模式。如果

有效利用行业先进盈利模式的知识溢出和知识转移，辩证运用各种模式的实践成果，并根据自身的业务规律，不断校验调整，去伪存真，完全可以以更短的时间投入和更少的资金投入，形成自身独具特色的经营模式，这将对中小公司突破业务增长瓶颈、破除增长路径依赖产生积极推动作用。

第四，要重点提高精算水平和自主定价能力。车险条款费率改革后，精算工作将真正形成从产品开发、费率厘定、责任准备金提取、回溯分析、费率校验、偿付能力管理的精算循环系统。能否立足精算技术提高自主定价能力，将是中小公司经营成败的决定性因素。在互联网时代，中小公司尤其需要推动精算技术与大数据分析的融合，积极寻求柔性定价，提高客户体验。比如，立足精算技术将基本保险责任“模块化”，方便客户自主选择保障范围，促进用户参与保险产品的设计，推动保险产品的柔性开发，就可以更灵活地响应市场需求。同时，这种“模块化”设计，也便于保险公司自动核保、业务管理、后期核算与分析，根据客户偏好和价格弹性，精确识别客户行为，采用“效用定价”的模式，促进公司在互联网时代成功转型。

要以开放思维，走多元化经营之路

毫无疑问，此次商业车险条款费率市场化改革必将重塑车险经营模式，推动行业加速洗牌。从更广的视角，这次改革还将促进整个非寿险行业突破对车险规模的刚性依赖，为非寿险行业多元化经营注入更多活力。对中小保险公司而言，不仅要在车险领域加快创新步伐，寻求一席之地，也应该以更加开放的思维，主动培育特色业务，寻求增长点，走多元化经营、特色化经营之路。

一方面，多元化经营是中小保险公司应对车险业务波动的重要手段。目前，车险市场集中度很高，市场主体的技术实力差异很大，费率市场化后，各保险公司的理性程度很难准确判断，且很难保持一致。各公司之间、公司与车险相关产业、中介人之间，均存在利益博弈空间。加上金融行业的强传导性，很容易放大市场波动风险。中小保险公司规模较小、风险消化能力有限，更需要发挥多元化经营的作用，提高经营的稳定性。

另一方面，多元化经营也是中小保险公司主动挖掘自身潜力的重要途径。从过去的经验看，车险业务往往因其市场容量大，诱导公司铺摊子、冲规模。而创新业务的人才技术积累、市场培育耗时耗力，

往往发展动力不足。车险改革以后，行业必然在价格、服务、品牌、管理、渠道等方面开展全方位的竞争，客观上倒逼保险公司提高市场嗅觉，积极挖掘自身潜力，创新产品开发，加大对创新业务的拓展力度。如在“新国十条”积极倡导的责任险、巨灾保险、农业保险等领域，中小保险公司如果能够提供更专业化的风险管理服务，更广泛地参与社会公共管理，必将迎来业务发展的广阔蓝海。

“不破不立、先破后立”。车险条款费率市场化，是告别沉闷冬季的一声惊雷，必将化为催生百花齐放的一场春雨。

来源：中国保险报·中保网作者：阎波
作者系长安责任保险股份有限公司董事长 阎波



热点
关注

庾国柱：车险《新条款》带来什么利好

消费者翘盼的商业车险改革终于有了动静。最近，中国保险行业协会颁布了 2014 版商业车险示范条款——《中国保险行业协会机动车综合商业保险示范条款（征求意见稿）》（以下简称《新条款》）。这个示范条款集保险业界和学界之力，总结了以往条款设计和实施中间提出的问题、司法实践中发生的争议、在单证设计等方面的经验，较好体现了商业车险改革的精神。

商业车险一直是财产保险行业的当家险种，也是消费者面最广、影响最大的险种之一，因此车险改革备受关注。阅读了此次颁布的《新条款》，我感到它倾注了修订者们的满腔热情，从法律完善和合情合理的视角，真正给车险消费者带来了不少红利。就我自己的理解，亮点主要有：

第一，妥善解决了困惑消费者的所谓“高保低赔”和“无责不赔”的问题。

曾经引起公众广泛议论的所谓“高保低赔”问题，是指投保人以新车购置价缴纳保费，但是对于旧车来讲，在发生全损时只能按照车辆的实际价值获得赔偿的问题。这个问题虽然事出有因，主要是因为 99% 以上的车辆都是部分损失，而部分损失时所更换的都是新配件。即使如此，对旧车按照新车交保费这一点上也有不合理的地方。

对此问题，《新条款》第十二条规定，“保险金额按投保时被保险机动车的实际价值确定。”这样，旧车投保就无需按照新车购置价缴保费，保险期间被保险机动车发生全部损失，保险公司按保险金额进行赔偿；而发生部分损失时，保险公司将按实际修复费用在保险金额内计算赔偿，需要更换零部件时，投保人和被保险人也无需补交新旧零部件差价。这对被保险人是非常有利的规定。当然，这种考虑并不一定是最科学合理的解决方式，需要进一步研究解决，比如逐步过渡到实行按车型定价。

所谓“无责不赔”，实际上说的是按照现行条款，保险人没有认真贯彻保险通行规则中的“代位追偿”原则的问题。发生车损事故本车无责任时，对于第三者造成的本车损失，要求被保险车辆直接向责任人



追偿，保险公司不予赔偿。《新条款》对此种情况不再推诿责任，第十八条规定，“因第三方对被保险机动车的损害而造成保险事故，被保险人向第三方索赔的，保险人应积极协助；被保险人也可以直接向本保险人索赔，保险人在保险金额内先行赔付被保险人，并在赔偿金额内代位行使被保险人对第三方请求赔偿的权利。”这就较好地解决了长期困扰被保险人的在车险事故中本车无责任时保险公司不予赔偿的问题。

对被保险机动车的损失应当由第三方负责赔偿，无法找到第三方的，实行 30% 的绝对免赔

率。但同时，投保人可以通过购买机动车损失无法找到第三方特约险的附加险，将因无法找到第三方可能自己要承担的 30% 损失风险转移给保险公司。

第二，扩大了车损险和三责险、车上人员责任险等保险的保险责任。

车险保险合同，无论是机动车车损险还是机动车第三者责任险、机动车车上人员责任险，还是机动车全车盗抢险等，其保险责任范围都是消费者非常关注的问题，一直希望条款尽可能地承保自己承担的所有风险责任，《新条款》虽然还不能承保消费者的一切风险，但是也的确在很多方面扩展了保险人承担的风险责任。

例如，以前的商业第三者责任保险（以下简称“三责险”）条款将被保险人和驾驶人家庭成员的人身伤亡列为免责范围，这些家庭成员在事故中发生人身伤亡，保险公司将不予赔偿。这种规定引起长时间的关于什么是保险中的“第三者”的争议，也因此引起不止一起法律诉讼。

《新条款》删除了“三责险”中“被保险人、驾驶人的家庭成员人身伤亡，保险人不负责赔偿”

的约定，第三条界定，“本保险合同中的第三者是指因被保险机动车发生意外事故遭受人身伤亡或者财产损失的人，但不包括被保险机动车本车车上人员、被保险人。”这样界定，就将被保险人的家庭成员（例如配偶、子女、父母等）因为本车意外造成的人身伤亡纳入保险公司的承保范围。如果在发生因为驾驶人员因倒车操作意外致妻子、子女伤亡，就不会因为拒赔发生不必要的纠纷。这一变化，充分体现了尊重人的生命价值的人文理念，使保险条款更加人性化，更加符合社会公众需求和我国保险行业实际。

此外，《新条款》对现行商业车险条款责任免除中争议较大的“车上人员在被保险机动车车下时遭受的人身伤亡”“驾驶证失效或审验不合格”等 15 项内容进行了删减，从而进一步扩大了保险保障范围。

曾经发生过这样的事，驾驶人员在途中停车检修，被本车辆碾压致死和车上人员下车时因意外被车辆碾压致死，车辆转弯时将车上人员抛出车外致死等。按照老条款规定，保险人不赔偿这些情况下的人员伤亡，消费者觉得不合情理。而《新条款》较好解决了这些情况下的人伤赔偿问题。第四条界定，“本保险合同中的车上人员是指发生意外事故的瞬间，在被保险机动车车体内或车体上的人员，



包括正在上下车的人员。”这就是说，如果这类事故发生，不会再有争议，保险人一律会根据车上人员责任保险的保险责任，以合同约定予以赔偿。

第三，进一步明确了保险责任和除外责任的关系，减少认知纠纷。

现有商业车险条款对保险责任采用列明责任方式。对于保险责任与除外责任中列明事项之间的关系，现有车险条款约定不够明确，容易被消费者误解。《新条款》对保险责任和除外责任的关系作了进一步明确。在总则、保险责任部分中，分别强调了保险人承保风险的范围不包括免除保险人责任的损失或费用，以此来明确保险责任范畴和除外责任范畴，便于保险消费者理解二者的关系。例如“第六条 保险期间内，被保险人或其允许的驾驶人在使用被保险机动车过程中，因下列原因造成被保险机动车的直接损失，且不属于免除保险人责任的范围，保险人依照本保险合同的约定负责赔偿。”其他险种也都是这样表述。

这也提醒消费者，购买车险和其他保险时，一定要注意这些重要条款，了解在执行保险合同中，作为被保险人的确切权利和必须遵守的义务。

第四，扩大了主险的保险责任，减少了附加险。

老条款里只有两种主险，即车损险和第三者责任险。《新条款》的设计，将主险设计成4种，即车损险、三责险、车上人员责任险和全车盗抢险。因为这是每位车主都希望投保的。在这个基础上，为了更好地满足保险消费者的需求，大刀阔斧地修订和重新设计了附加险，减少了28个附加险，仅保留现行商业车险条款中常用的10个附加险，并新增1个附加险，共11个附加险，而将以往30多种附加险加以整合。例如，现行5个附加险承保的风险责任被并进主险的保险责任，包括教练车特约、倒车镜车灯单独损坏、车载货物掉落、法律费用及租车人车失踪附加险。在示范条款实施后，发生前述风险导致保险事故的，被保险人可直接在主险下获得赔付。

《新条款》删除了23个对消费者实际风险保障意义不大或者部分保险人已经将其作为增值服务的附加险，这些附加险没有必要再让消费者选择投保。例如现行附加更换轮胎服务、附加送油、搭电启动

服务、附加拖车服务等，把这些服务内容放入主险的责任，大大方便了投保人，也减少了消费者的负担。

当然，这个示范条款并不是尽善尽美的，在不少方面还有待改进。另外，消费者还关心在条款做了这些改进之后，费率有多大变动，这就要等专业人士作出进一步努力了。我和大家的愿望是一样的，条款设计得很好，费率规章如果也制定得更加有利于消费者，那就更好了。

（来源：中国保险报·中保网作者：虞国柱）



热点
关注

新版车险费改方案今启动 或催热车联网概念

根据保监会的《深化商业车险条款费率管理制度改革试点工作方案》，从4月1日起，包括黑龙江、山东、广西、重庆、陕西和青岛等6个保监局所辖地区为改革试点地区，财产保险公司可以根据《方案》要求申报商业车险条款费率。

分析认为，由于费改力度超预期，费改后车险价格会出现一定幅度下降。但从中长期看，由于大型险企有强大的数据库支撑，可以精准定位客户，提高承保利润。自主定价后，大型保险公司综合优势会逐步显现，市场集中度将提升。当然，对消费者而言，优质客户将获利。

利好大公司

不同于寿险，财产险尤其是车险讲究的是一年一兑现。如果一味低成本扩张，那么，车险费改后，保险公司的回旋余地会更小，赔本赚吆喝会愈加不划算。中长期看，市场两极分化将提速。

与此前市场各方的担心不同，人保财险并不认同车险费改会真正引发价格战。

财险副总裁王和亦公开表示，费改方案已充分考虑内地市场现阶段特点，因此基本方案设定的目标为“有序推进”，确保平稳过渡。改革不是费率价格改革的单打独斗，而是体系化的全面综合改革，从而建立条款、费率、理赔、服务的联盟机制，其核心就是强化保险公司的主体责任意识。

在他看来，此次出台的改革方案将能有效控制“价格战”。因为按照规定，其中一个重要条款是与过去三年的平均水平相比，一旦费率波幅太大，保监会有权叫停。而且保监会还保留了一些具体的干预措施，从而保证改革不偏离设定目标。

因此，示范条款中列明车险65%的风险保费水平为行业一致认同的水平，只是在自主制定“核保系数”和“渠道系数”方面才容许15%的上下波幅。人保财险高层一致认为，费改不会引发市场的大起大落。

因为自主定价的占比较低，且整体行业有一定的共识，只要各家公司严格执行15%上下波动的规定，就能确保车险保费改革的平稳过渡。

由于拥有大量的客户资源，大数据将利于人保财险区分优劣客户。人保财险总裁助理谷伟坦言，人保未来的车险产品将满足不同风险特征的客户群和习惯消费渠道来布局，优质的客户将获益良多，高风险的客户费率可能会相应调高。

因此，车险费改不是一味的费率下降，而是有升有降。出现事故率低、赔付率低的将出现费率下降，而相应事故率高的则将涨价。

不管怎样，对于中小保险公司而言，价格是一个重要考量因子。借助市场化改革契机，有机会改变自己在市场中的话语权和地位。一旦把握不当，反而会削减自身实力和市场占有率。

从全国市场范围看，短期内各险企为争夺市场，难免出现价格战，导致承保利润下滑。由于试点6省市产险总保费占全国比重仅14.8%，总体上对于车险市场的影响有限。



回顾与展望：

变革之年：唯一不变的就是改变

——2014 年车险市场回顾与展望

或催热车联网概念

有券商研报预测，目前我国车险市场规模约 5000 亿元，并保持着年复合 15% 的增长速度，如果车险费率市场化放开，UBI(基于驾驶人驾驶行为数据的差异化车险) 的渗透率在 2020 年达到 25%，UBI 将面临 3000 亿元的市场规模，空间广阔。从海外经验来看，UBI 车险是过去几年保险公司发展最快的业务之一。假设中国的保险公司同样大力发展 UBI 保险，那么车险互联网产业链相关公司将迎来加速发展期。

事实上，在车联网的概念下，受益最大群体还是车险行业。目前，人保、平安、太平洋早已在布局车载信息服务。人保财险是腾讯路宝盒子的合作伙伴，而平安也已经在北京、上海、深圳、南京四个城市推出了各自的车载信息服务产品。

可以预测，在费改的前提下，以互联网为主题的保险创新将层出不穷。而围绕此开拓市场的各参与者，或将催热车联网概念。

(来源：上海证券报)

2014 年对车险市场而言可谓是变革之年，行业内外到处都充满了变革的元素，从车险费率市场化改革，到汽车行业反垄断，再到车联网等新技术的蓬勃发展，虽然很多变革才刚刚开始，但却带给我们对未来无限的想象空间。

2014 年回顾

(一) 车险市场增速略有回落

1. 增速略有回落。截至 2014 年 11 月，全行业实现车险保费收入 4943 亿元，同比增长 16.94%，较 2013 年下降 0.93 个百分点，增速略有下降。
2. 保费规模迈上新的数量级。继 2012 年行业车险保费收入突破 4000 亿元后，2014 年将突破 5000 亿元。
3. 车险占比继续提高。车险占非寿险保费收入的比重达到 72.96%，较 2013 年提高了 0.11 个百分点。
4. 盈利基本持平。2013 年车险行业略微亏损，预计 2014 年仍处于盈亏平衡的边缘，且将维持少数公司盈利、大部分公司亏损的格局 (见图 1、图 2)。

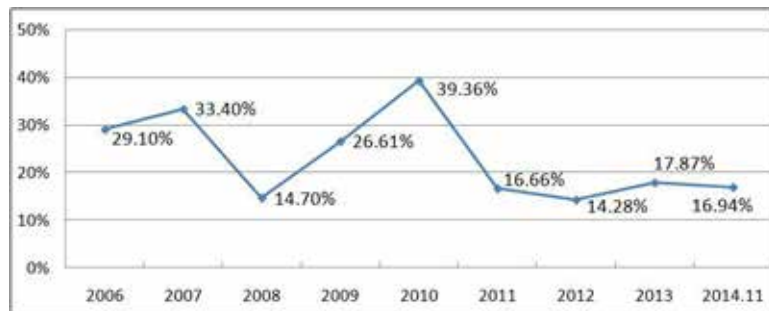


图 1：车险市场保费收入增速

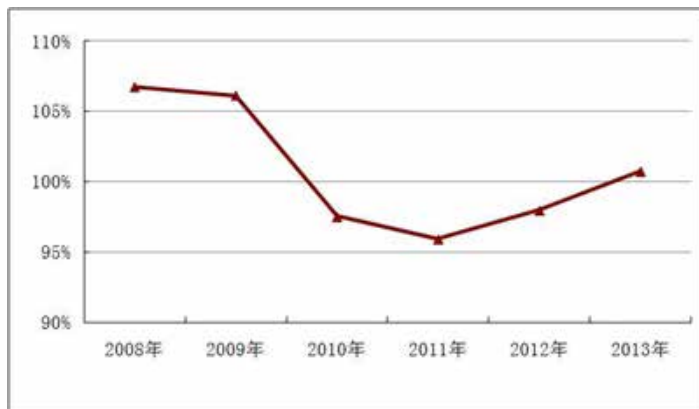


图 2：车险市场综合成本率

出现上述经营情况的主要原因，一是汽车销量增速明显下滑。2014 年 1-11 月，全国汽车产销分别为 2143.05 万辆和 2107.91 万辆，同比增长 7.2% 和 6.1%，增幅比上年同期分别下降 7.1 和 7.4 个百分点（见图 3）。二是车均保费提高。行业普遍加强效益险种销售力度，提高商业三者险责任限额，增加投保险种数量，在增强客户保障程度的同时，也提高了保费充足度，对发展和盈利均起到正向拉动作用。

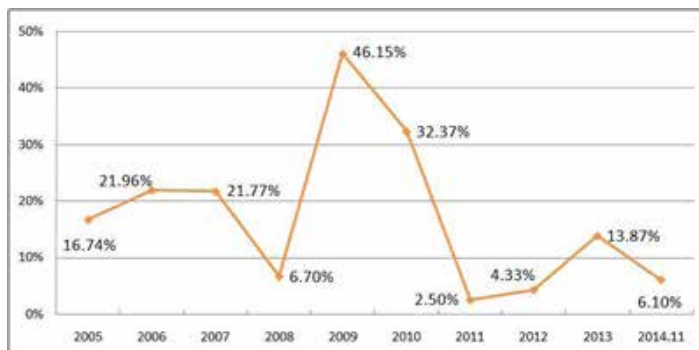


图 3：汽车市场销量增速

数据显示，车险保费增速近几年大大高于汽车销量增速。如果说以往年度保费增长是数量拉动型，主要靠新车销量和投保率提高来拉动，2014 年则是内生驱动型，主要靠车均保费的提高拉动。这是 2014 年车险行业发展方式的一个重要转变，在汽车销售增速趋缓、趋稳，且投保率已较高的大背景下，这将是未来行业发展的主要驱动力（见图 4）。



图 4：交强险投保率（承保数量 / 保有量）

（二）费率市场化改革稳步推进

从 2002 年以前由监管部门统一制定条款、费率，到 2003 年实行车险产品管理制度改革，由各公司自主制定条款、费率，再到 2006 年实行行业条款，每一轮改革都有其特定的历史背景

和市场环境。此轮车险费率市场化改革的起因是 2011 年的“高保低赔”、“无责不赔”等社会关心的热点问题，但时至今日，行业车险保费收入已超过 5000 亿元，承保车超过 1.5 亿辆，车险占非寿险保费收入的比重已接近 73%，改革就不仅要解决上述问题，更要解决车险经营中存在的有效供给不足、服务能力不强、创新动力不够等深层次矛盾。改革将成为行业实现转型升级，持续发展的有效推动力。

虽然车险费率市场化改革在 2014 年未能正式实施，但改革的方向和思路已非常明确，即：将选择权交给消费者，将定价权交给保险公司，建立市场化的条款费率形成机制。在条款方面，以行业示范条款为主体，以公司创新型条款为补充。在费率方面，以市场化为导向，赋予并逐步扩大保险公司费率拟定自主权。在监管方面，放开前端，管住后端，以偿付能力监管为核心，加强事中监测和事后问责。在具体实施上分步骤、渐进式进行，稳步推进。

由此我们可以得出以下基本判断：

1. 市场化不是自由化。市场化改革不是简单放开管制，也不是一步到位，而是循序渐进，并

以严格的偿付能力监管作为基本保障。

2. 市场化不等于降价。社会和消费者对改革普遍存在降价预期，改革也必定会加大价格敏感度，但不能将改革简单地理解成降价。绝不是产品责任不变，单纯把费率降下来，也不是责任越宽越好、保费越低越好，这样是无法持久的，改革也会失去应有的意义。尤其是经历了 2003 年费率改革之后，相信保险行业会更加成熟。

笔者认为，此轮改革最值得期待的，在于差异化和创新。保险行业应致力于对不同细分市场开发差异化的条款和费率，推出新的定价方式、服务模式和销售模式，在真正满足和挖掘需求的同时，提升行业整体运营能力。

3. 改革中机会均等。很多观点认为市场化改革对大公司有利，对小公司不利，实际上在推出行业条款时，也存在同样观点。改革必然会涉及利益格局的调整，但改革对任何公司而言机会和挑战都是相同的。例如，大公司虽然具有客户庞大的优势，但在某一细分市场可能存在专业能力的劣势，如果小公司能够将某一细分市场做精、做出特色，其竞争力一定不会输给大公司。因此，竞争策略和市场定位是各保险公司在市场化改革中要思考的首要问题。

（三）零整比系数首次发布，汽车产业变革纷至沓来

1. 零整比系数首次发布。长期以来，保险行业和汽车行业始终处于利益博弈的关系，车商不断加强产业整合，整车价格大幅下降，而维修价格则持续大幅提高，保险行业成为车商成本转移的途径。这显然是一种不正常的关系，其原因主要在于保险行业失声，没有形成合力，但这一局面在 2014 年发生了改变。





2014年4月和10月，中国保险行业协会、中国汽车维修协会联合发布的两批共36种常见车型的“整车配件零整比”系数，引起普遍关注。零整比的意义不仅在于其反映了车辆的售后维修成本，更重要的是保险行业开始履行保险客户代言人的职责，从维修价格、质量、服务等方面为客户争取利益。

但仅有零整比显然不够，一方面，下一步零整比必须直接或间接地与车险费率挂钩，这

才是车商关注零整比的真正原因。另一方面，应尽快建立行业维修标准，固化维修行为和价格。此外，车险费率市场化改革为保险行业和汽车行业提供了合作的契机，未来二者应是命运共同体，而非对抗关系，应通过紧密合作更好地服务并留住共同客户。

2. 汽车产业变革纷至沓来。2014年对于汽车行业而言可谓是多事之秋。上半年，发改委开始进行汽车反垄断调查，被调查企业纷纷降低整车或零配件价格。7月31日，国家工商总局发布《关于停止实施汽车总经销商和汽车品牌授权经销商备案工作的公告》，自2014年10月1日起，停止实施汽车总经销商和汽车品牌授权经销商备案工作，打破了2005年实施的《汽车品牌销售管理实施办法》对汽车经销商授权的规定。9月初，交通部与发改委、公安部、保监会等10部委联合发布《关于促进汽车维修业转型升级提升服务质量的指导意见》，于2015年1月1日起执行，明确宣布要“破除维修配件渠道垄断”，要求从2015年起车企公开汽车维修技术资料，这意味着整车企业长期以来在汽车售后维修市场的垄断被打破。

伴随上述政策的深入实施，现行以厂家为主导、以4S店为载体的运营模式将面临较大冲击，汽车产业链各环节将面临利益和价值的重新分配，这些均与保险行业密切相关。

(四) 车联网概念风起云涌，渗透率提升缓慢

2014年是车联网蓬勃发展的一年，无论是保险行业、汽车行业，还是互联网企业等第三方机构，均对车联网在车险中的应用兴趣浓厚，纷纷介入车联网领域，并开展了前所未有的跨界合作。正在推进的车险市场化改革也增强了对车联网发展前景的预期，对UBI保险(Usage Based Insurance——基于驾驶行为确定保费的保险)、里程保险等的讨论此起彼伏、空前热烈。

但在繁荣的背后，似乎仍未摆脱概念大于实质、形式大于内容的尴尬。由于始终没有找到消费者的兴奋点，服务不够聚焦，加之车联网涉及的环节和资源众多，但相关各方的出发点和利益诉求都不一样，相互之间没有形成有效的融和，缺乏系统性的整合，消费者似乎并不买账。2010年国内车联网渗透率为4%，2013年仅为6%，预计2014年不会超过8%。

面对汹涌澎湃的车联网浪潮，甚至是互联网企业可能造成颠覆式影响，保险行业应当抓住关键，大处着眼，小处入手，深度介入，推动车联网真正落地。

车联网在车险上的应用要想取得实质性突破，首先要明确车联网到底要做什么。笔者认为，车联网已不仅是一个技术或产品，而是要通过车联网的应用，创造出一种新的用车方式、新的用车生活、新的用车体验，而只有车联网企业、车商、互联网企业、保险公司等多方密切协作，才能实现这一目标，否则就可能沦为噱头。其次应踏踏实实提高渗透率，让更多的客户真正体验到车联网服务，积累了足够多的数据，相关应用，包括与车险费率挂钩才有实现的基础。

2015 年展望

(一) 行业发展存在诸多不确定性

一是市场化改革的具体实施方式、推进步骤、改革力度等均存在不确定性，对车险市场影响巨大。二是汽车行业一系列政策的调整、实施，对汽车市场、车险市场到底会带来什么影响，有待实践检验。

(二) 市场细分和差异化定价将成为核心能力

在市场化改革的大背景下，市场细分能力和差异化定价能力将成为保险公司最重要的竞争力，

新产品的开发以及承保政策、销售政策等的制定都要基于这两个能力。

(三) 保险行业作为客户代言人的角色将进一步加强

保险公司既是保险服务提供者，又是修理服务的需求者，同时又是汽车维修质量的监督者。面对汽车产业变革、车险费率市场化改革，保险行业将进一步强化客户代言人的角色，着眼于客户用车服务链，不断加强服务资源整合，降低车辆维修和使用成本，优化客户体验。

(四) 互联网思维带来深远影响

在互联网时代，互联网思维的影响无处不在，这将带来车险行业新一轮客户资源的争夺和重新分配，保险公司客户获取方式、客户界面、服务模式、资源整合方式等都将逐步发生改变。

如果说以往年度保费增长是数量拉动型，主要靠新车销量和投保率提高来拉动，2014 年则是内生驱动型，主要靠车均保费的提高拉动。这是 2014 年车险行业发展方式的一个重要转变，在汽车销售增速趋缓、趋稳，且投保率已较高的大背景下，这将是未来行业发展的主要驱动力。



(来源：中国保险报·中保网 作者：李文昱)

中国保监会发布《保险公司资本保证金管理办法》

为进一步加强保险公司资本保证金的监管，保护投保人利益，维护保险市场的平稳、健康发展，根据《国务院关于取消和调整一批行政审批项目等事项的决定》的精神，保监会对《保险公司资本保证金管理办法》进行了修订，并于近日印发了新的《保险公司资本保证金管理办法》（以下简称《办法》）。

《办法》贯彻落实了国务院关于简政放权、规范行政审批行为的指导精神，对于充分调动保险公司积极性、进一步提高办理资本保证金存款事项的效率具有重要意义。

《保险法》规定：保险公司应当按照其注册资本的 20% 提取保证金，存入国务院保险监督管理机构指定的银行，除公司清算时用于清偿债务外，不得动用。《办法》取消了资本保证金所有行政审批事项，将事前审批全部改为事后备案，体现了“放开前端、管住后端”放管结合的监管思路。《办法》主要修改了以下几方面内容：一是取消所有事前审批事项，保险公司可根据实际情况办理资本保证金处置事项后，向保监会报备，提高保险公司的主观能动性；二是调整部分资本保证金提存金额的要求，如增加注册资本或因汇率波动造成资本保证金总额低于法定要求的，可按实际增资金额或汇率变动差额的 20% 提存，有效降低保险公司资金流压力；三是为适应经济新

常态，在利率市场化背景下，适度放宽了存款银行的标准，在保障资金安全的前提下，扩大了存款银行的选择范围，增加了保险公司存款配置的灵活性；四是根据资本保证金除清算时用于清偿债务外不得动用的特点，规定在存放期限内不得变更资本保证金存款的性质，防止部分保险公司为盲目追求利益或将资本保证金存款作为发展业务关系的手段，频繁变更存放银行，对资金的安全存放带来一定隐患，也不利于对保险公司资本保证金的监管。

《办法》在贯彻简政放权精神、取消资本保证金处置事前审批的同时，明确了资本保证金事后备案的流程，下一步，保监会将继续加强资本保证金监管，切实维护投保人利益。

（来源：中国保监会网站）

保监会为获国家和金融业荣誉个人集体颁奖

近日，中国保监会组织举办颁奖仪式，向荣获“全国三八红旗手”称号的财务会计部监管一处副处长栗利玲、荣获“全国金融五一劳动奖章”的保险资金运用监管部投资监管处副处长赵俊、荣获“全国金融先锋号”的河北保监局人身保险监管处颁发奖章和证书，保监会党委书记、副主席周延礼向获奖者颁奖并作重要讲话。

周延礼指出，这些奖项的取得，体现了社会各界对监管干部在保险业服务经济社会发展中所做重要贡献的高度肯定。希望全体干部职工向他们学习，扎实工作，奋发努力，在本职岗位多做贡献。

周延礼强调，广大保险监管干部要确立与时代发展相契合、与保险事业发展相结合、与本职岗位相融合的远大志向和人生格局，坚定理想信念，始终把个人奋斗融入保险业发展的大局当中，真正把个人成长与对国家、对事业的责任结合起来，在不断开创保险监管新局面的生动实践中实现自己的人生价值。要紧密围绕监管中心任务，积极进取、勇于担当、乐于付出，妥善处理工作和生活、

事业和家庭的关系，以更加务实的精神、更加昂扬的姿态，立足本职，勤奋钻研，扎实肯干，努力创造一流业绩，在敬业奉献中焕发活力、展示风采。要自觉承担起社会责任，更好担当起家庭责任，充分展示尽职尽责的家国情怀、尊老爱幼的传统美德、宜室宜家的生活智慧、推己及人的公益关爱和公正自持的人格操守，以自身的模范行为树立榜样，让家庭充满温馨、让机关更加和谐，用自身的人格和道德力量传递人间至爱，展现真善美，积聚正能量。要自觉把提高素质能力和履行工作职责、推进事业发展紧密结合起来，持之以恒地充实自己、提高自己、完善自己，结合自身条件修炼本领、培养专长、提高能力，尽快成为本职岗位的行家里手和本领域的专家型人才。

周延礼指出，2015年的各项工作已经全面展开，全系统广大干部职工要以这次表彰为契机，扎实工作，开拓创新，为开创保险监管工作的新局面不断做出新的更大的贡献。

（来源：中国保险报·中保网）

地震共保体成立 保障城乡居民住宅

4月16日,中国城乡居民住宅地震巨灾保险共同体(以下简称“地震共保体”)在北京正式成立。这是保险业对建立巨灾保险制度开展的有益探索,推动我国地震巨灾保险制度在全国范围内先行先试,标志着我国巨灾保险制度建设迈出坚实的一步。中国保监会副主席周延礼出席地震共保体成立大会并在讲话中指出,地震共保体是保险业积极参与社会风险管理的探索,作为新生事物,从出现到成熟需要一个先起步、再完善,先发展、再改进的过程。地震共保体要做好住宅地震巨灾保险制度各项工作,更好地服务我国经济社会发展。

地震共保体由财产保险公司根据自愿参与、风险共担的原则申请加入,中国境内的财产保险公司,只要成立3年以上、最近一个季度偿付能力充足率150%以上,且具有较完善的分支机构和较强的服务能力、具有经营相关险种的承保理赔经验,即可申请加入地震共保体。目前的地震共保体由45家符合条件且有明确加入意愿的财产保险公司组成。

周延礼指出,为贯彻落实《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》和《国务院关于加快发展现代保险服务业的若干意见》的有关要求,保监会积极推动建立巨灾保险制度,地震共保体就是一项阶段性成果。地震共保体是巨灾保险制度的重要组成部分,承担了提供地震保险服务,参与灾害损失分担的重要职能,具有改善居民保险保障需求,提升保险业协同运营管理能力,增进国家灾害综合管理水平的重要作用,对于制度最终的运行效果具有重要意义。

周延礼强调,建立我国巨灾保险制度必须“发挥市场在资源配置中的决定性作用”。地震共保体必须通过产品创新、合理竞争和专业管理,提高巨灾保障质量,降低保障成本,切实让广大人民群众享受到利益和实惠。通过地震共保体这个平台,逐步形成一套体系完善、流程顺畅、科学可行的制度安排,充分整合行业资源,发挥协同优势,健全和完善巨灾保险服务能力,更好地服务社会经济,改善民生保障。

周延礼要求,下一阶段要做好地震共保体运行筹备工作,扎实推进住宅地震巨灾保险制度落地。一是建立巨灾信息平台,提升风险管理水平。通过地震共保体统一的业务管理平台,完成业务清分和资金结算,逐步积累灾害数据信息,加大信息资源共享。二是加大产品创新,提高服务质量。通过“广覆盖、保基本”的方式,为全国城乡居民提供基本地震风险保障,让广大人民群众切实享受到“保障充分、成本低廉、体验良好”的住宅地震保险服务。三是完善内部管理,不断提升服务能力。着手研究制定共同体相关的管理办法,加强内部管控,专业化、具体化管理,做到“高标准、严要求”。四是研究建立住宅地震专项准备金制度。做好专项准备金的积累工作,提高保险业应对重大灾害的风险抵御能力,维护住宅地震巨灾保险制度的长期稳定运行。五是加强成员公司间的沟通协作。各成员公司要加强内部协同,确保相互信任、求同存异,目标“一致”,行动“一致”,进度“一致”,扎实稳妥地推进各项工作。

(来源:中国保险报·中保网)

巨灾保险迈出划时代一步



4月16日，中国城乡居民住宅地震巨灾保险共同体（以下简称“地震共保体”）在北京正式成立。

国家减灾委专家委副主任史培军对《中国保险报》记者表示，“地震共保体”的成立是我国巨灾保险走出的划时代一步，是综合改革的一项重要工作。复旦大学中国保险与社会安全研究中心主任许闲认为，实际上每次大灾过后，都会呼吁巨灾保险体系建设，本次“地震共保体”是我国巨灾保险制度的创新，也是我国巨灾保险制度迈出的实质性一步，更是对保险“新国十条”规定的建立巨灾保险制度的实质性落实，但他同时表示，接下来的路还有很长，要更加重视实务。

人保财险执行副总裁王和认为，从巨灾保险制度的基本原理看，偿付能力是制度建设的关键，也是“瓶颈”问题，故各国的巨灾保险制度建设均是围绕着偿付能力解决展开的。而“地震共保体”正是解决偿付能力的重要制度安排。他认为，“地震共保体”作为一个行业的专门化平台，不仅能够为解决偿付能力提供了一种有效解决方案，更重要的是，通过这个平台能够全面推进我国的住宅地震保险制度建设的相关工作，成为行业内外部的一个交流和沟通平台。

史培军说，下一步要做好具体运行制度设计，加强巨灾风险评估的研发，要做好住宅地震灾害风险信息的服务系统建设，高度重视重大自然灾害核保、核灾与核损技术开发，加快巨灾保险专业技术人才的培养。

许闲同时表示，“地震共保体”的成立不仅是给其他灾害提供一个示范效应，而且是巨灾保险整体向前推进进一步的标志。从“地震共保体”来看，目前只覆盖城乡居民住宅地震风险这一类，而不覆盖地震后学校、道路等损失。但一次地震所造成的人员伤亡、物质损失以及次生灾害相比洪水、台风等灾害更为巨大，所以针对地震风险只有新成立的“地震共保体”还不够，这只是整个地震保险体系下的一个小部分，或者说一个服务。许闲表示，地震保险体系应针对所有风险的广泛的保险产品集合，建议有能力的保险公司应开发一些当地居民需要的保险产品。

许闲也提示到，新成立的“地震共保体”还需要解决好这样的问题——是否与国家灾害救助中灾民住房安置重叠的问题。他认为，如果重叠，需要回答好如何体现保险保障的问题；如果不重叠，二者是否互补衔接，这些都需要明确。

许闲说，实际上整个中国的巨灾建设，除了共保体以外，还有很多其他的解决方案。应该思考下一步中国的巨灾保险体系需要什么样的机制和产品。

（来源：中国保险报·中保网 作者：宫伟瑶）

保险业全力救援尼泊尔大地震



4月25日14时11分,尼泊尔(北纬28.2度,东经84.7度)发生8.1级地震,震源深度20千米,截至记者发稿时,尼泊尔又出现新的余震。受此波及,西藏日喀则市吉隆县、聂拉木县等地地震感强烈,拉萨等地有明显震感。目前,已在尼泊尔与我国西藏造成共22名中国公民遇难。

每一次大灾面前,总会出现保险业参与救援的身影。西藏保监局得知此次地质灾害事件发生后,第一时间向各家保险公司通报了情况,对西藏保险业做好保险查勘、理赔服务、参与抢险救灾等工作作了部署。截至发稿时,通往吉隆镇、樟木镇等受灾乡镇由于泥石流、塌方造成道路中断,通讯中断,伤亡情

况正在统计中,自治区党委、政府已经启动应急预案Ⅱ级响应,各项救灾工作正在有力有序有效推进。

目前,中国人寿、中国平安、新华保险、太平洋保险、人保寿险、泰康人寿、合众人寿、中华保险、阳光保险、美亚保险、国华人寿、海康人寿、安联财险等数十家保险机构都已启动应急预案和绿色理赔通道,纷纷实行无保单理赔、取消定点医院限制等,并开通全天24小时报案、咨询热线。

值得一提的是,一些公司创新救援方式,比如太平人寿明确尼泊尔治疗的医院,参照中国大陆地区二级或二级以上医院标准执行;泰康人寿则取消医保药品目录限制,承担医保目录外的药品及诊疗项目;太平洋保险启动SOS救援;而美亚保险启动AIG专属紧急救援机构Travel Guard服务。

记者获悉,中国人寿第一时间成立灾情应急工作小组奔赴灾区,积极了解受灾情况;由中国人保财险承保的尼泊尔3A级上崔树理水电站上游滑坡形成堰塞湖,对工程造成严重影响,因当地通讯不畅,具体损失情况有待进一步核实;安联财险一名客户为登珠峰的女队员,因雪崩受伤,通过公司安排的医疗运送服务,4月27日已运至加德满都,该客户投保了安联登山运动保障年计划,公司将根据客户伤势,若客户需要,将尽快将其运送回国接受治疗;平安产险接到两笔农业银行财产险报案,房屋墙体开裂,无人员伤亡,因地震区域通讯中断,其他报案情况目前还在联系中,损失情况还在进一步核实中;合众人寿

已经排查出公司客户 30 余人滞留在尼泊尔地区。

本次尼泊尔地震的发生再次引起业内对巨灾保险的关注。北京大学风险管理及保险学系副主任刘新立建议针对此次大灾，适时全面铺开巨灾保险建设。汶川地震已经过去 7 年，按照国外巨灾后两三年之后出台巨灾保险立法的先例，我国也应适时推出巨灾保险立法。

目前，我国的巨灾保险制度建设已纳入党的十八届三中全会《决定》。保险“新国十条”也指出，以商业保险为平台，以多层次风险分担为保障，建立巨灾保险制度。人保财险执行副总裁王和透露，目前相关工作正在有序推进。一方面，加强顶层设计工作，主要是制定整体方案，同时，加快地震保险立法；另一方面，通过试点先行，不断积累经验，为顶层设计奠定基础。

据了解，我国的巨灾保险制度将按照“三步走”的方案，第一步是开展建立巨灾保险制度课题研究，做好制度顶层设计；第二步是出台《地震巨灾保险条例》，做好巨灾保险立法工作；第三步是选择城乡居民住宅地震保险为突破口开展试点，逐步建立起包含主要自然灾害在内的综合性巨灾保险制度。

王和认为，从巨灾保险制度的基本原理看，偿付能力是制度建设的关键，也是“瓶颈”，故各国的巨灾保险制度建设均是围绕着偿付能力解决展开的。当然，王和也表示，尽管一个国家的巨灾保险制度建设并非易事，尤其是针对我国的具体情况而言，可能面临的困难和问题肯定很多。但从我国社会和经济发展的需要看，针对我国面临的巨灾风险，特别是地震风险的形势看，巨灾保险制度建设刻不容缓，希望这次尼泊尔地震能够再次提醒国人高度重视巨灾风

险管理，并进一步加快我国的巨灾保险制度建设工作。

遇到灾害，如何做好救援与防范工作，国家减灾委专家委副主任史培军在接受《中国保险报》记者采访时表示，目前各方最应做的，首先是我国所有的地震高发区都要提高地震灾害风险防范能力，比如大陆地区，主要指京、津、唐地区，西南地区以及西北特别是新疆地区，还包括我国台湾地区；第二针对尼泊尔地震，我国要特别加强针对本国地震高发地区的监测，要密切关注地震后可能引发的地质和雪崩等次生灾害的影响，核实灾害损失到底有多大，制定救援、安置及涉外援助的方案。

（来源：中国保险报）



政府搭台 行协唱戏 唱响四川保险大省最强音

“新国十条”和四川省政府《实施意见》出台后，四川省各级政府高度重视，形成共识，打出了一系列组合拳。在四川保监局的领导部署下，乐山、巴中、眉山、广安、宜宾、广元等地行业协会纷纷抢抓“新国十条”和《实施意见》的政策红利与发展机遇，主动作为，积极寻求当地政府对保险业的支持，形成政府搭台、行协唱戏、群众受益的上下联动机制，打造出了让当地党委政府满意，行业积极参与，群众拍手叫好的推进“新国十条”和《实施意见》贯彻落地的工作格局。

自乐山市金融办组织召开了乐山小微企业贷款保证保险协调会一周后，乐山市保险行业协会就紧锣密鼓地出台了《关于推进小微企业贷款保证保险工作的实施方案》，明确该项工作由乐山市政府金融办和市保险协会牵头，人民银行、银监局、财政、宣传等10余个部门配合，按照“政府引导，市场运作；规范管理，风险共担”的基本原则共同推进此项工作有效开展。《方案》规定：小微企业单户贷款金额不超过300万元，农业、种养殖大户不超100万元，个体工商户不超150万元。第三年，相应额度在原有基础上可再调高20%，最高不超500万元。该《方案》尤如一场保险及时雨，给小微企业、种养殖大户和个体工商户带去了保险福音。

在“新国十条”和《实施意见》落地实施的过程中，有思想认识层面、政策支持层面，具体操作层面的细化。为了解保险行业的发展情况，加强与保险行业的联系，广安市人大于3月26日就如何贯彻落实国务院“新国十条”、《实施意见》和广安市政府《关于加快发展现代保险服务业的实施意见》的相关工作召开了广安市保险行业专题工作座谈会。市人大主任陈绪凯和市财经委副主

任夏克梦在座谈会上先后谈了自己的感受和建议：广安保险业成绩显著，保险业务增长较快，贡献巨大；超过了广安GDP的增长；保险行业的税收远远超过了广安信息行业，是信息行业的1.8倍。希望保险行业要再接再厉，加强保险正面宣传，努力拓展保险发展空间。

因地制宜与借势发力是巴中保险业推进“新国十条”和《实施意见》靴子落地的创新之举。3月26日，巴中市出台《巴中市人民政府关于加快发展现代保险服务业的实施意见》，不仅明确了巴中保险业发展目标：到2020年，保险密度达到1800元。并立足于巴中地处革命老区和秦巴山区的实际情况，成立了由市政府分管领导任组长，金融办、保险行业协会等25个相关部门负责人为成员的巴中市现代保险服务业改革发展工作领导小组，提出把大力发展政策性农业保险放在优先地位，深入发展惠农保险业务和完善农村网点布局的整体思路。

宜宾、广元、眉山市保险业在贯彻落实“新国十条”和《实施意见》的过程中，坚持以“新国十条”为契机，以《实施意见》为抓手，走一条具有当地特色的保险发展道路，有效发挥保险在促进经济转型升级，服务“三农”、保障民生、创新社会治理等领域的积极作用。

众手划桨行大船。作为保费规模位列全国第五、中西部第一，2014年迈入千亿元保险俱乐部的四川保险业，在由保险大省向保险强省的大步跨越进程中，将继续在中国保监会的坚强领导下和四川保监局的带领下，借助“新国十条”和《实施意见》的政策东风，描绘四川保险业的发展新蓝图。

（来源：中国保险报 吕林 本报记者 李雪艳）

外卖食责险首单“花落”人保

近日，在线外卖订餐平台“饿了么”对外宣布，与人保财险、上海誉好数数据技术有限公司合作，推出外卖行业首款食品安全保险——“外卖保”产品，让用户可以放心地叫外卖。

国家食品药品监督管理总局副局长滕佳材在4月7日召开的世界卫生组织西太区现场会议上表示，新修订的食品安全法已经全国人大常委会第二次审议，有望在今年颁布实施。据悉，食品安全法修订草案注重强化和落实企业食品安全主体责任，明确鼓励建立食品安全责任保险制度，支持食品生产经营企业参加食品安全责任保险。

实际上，早在今年年初，国务院食品安全委员会办公室、国家食品药品监督管理总局、中国保监会联合出台《关于开展食品安全责任保险试点工作指导意见》，标志着我国食品安全责任保险制度初步建立。

据人保财险相关人士介绍，食品安全领域实行责任保险制度，主要可起到以下几方面作用：一是确保食品安全事故中受害方能够得到经济赔偿，维护消费者的合法权益；二是可以发挥保险费率经济杠杆作用和事前第三方安全监督作用，减少食品安全事故发生；三是可以在消费者中提高食品企业的信用和信誉，促进食品企业的生产发展；四是有助于减轻政府事故善后的财政压力。

公开资料显示，目前，中国食品责任险保费还不足财险保费收入的4%。而20世纪80年代，美国食品责任险保费收入就占整个非寿险业务的45%-50%左右。在欧洲发达国家，食品责任险业务通常占非寿险业务的30%左右。日本食品责任险业务占非寿险业务的25%-30%。中国企业的责任险投保率远远低于国际平均15%的水平。

（来源：中国保险报·中保网 记者：高嵩）



陕西省四部门联合发布实施意见 失业保险支持企业稳定岗位

为更好地发挥失业保险预防失业、促进就业作用 4月20日 陕西省人社厅、省财政厅、省发改委、省工信厅联合出台了《关于失业保险支持企业稳定岗位的实施意见》，对采取有效措施不裁员、少裁员，稳定就业岗位的企业，每年可按照不超过该企业及其职工上年度实际缴纳失业保险费总额的 50% 给予稳岗补贴，所需资金从失业保险基金中列支。

按照国家政策，失业保险稳岗补贴政策主要适用实施兼并重组企业、化解产能严重过剩企业和淘汰落后产能及国务院批准的其他行业、企业等四个类型。陕西省结合省情，扩大了实施范围，将稳岗补贴政策延伸到中小企业。失业保险稳岗补贴主要用于职工生活补助、缴纳社会保险费、转岗培训、技能提升培训等相关项目支出，补贴政策从 2014 年起执行到 2020 年底。同一年内企业只能申请享受一次。

实施失业保险稳岗补贴的统筹地区应同时具备以下条件：上年失业保险基金滚存结余具备一年以上支付能力；失业保险基金使用管理规范。企业申请稳岗补贴应同时具备以下条件：生产经营活动符合国家及所在区域产业结构调整政策和环保政策；依法参加失业保险并足额缴纳失业保险费；上年度未裁员或裁员率低于统筹地区城镇登记失业率；企业财务制度健全、管理运行规范。

《实施意见》要求，符合条件的企业填报《陕西省失业保险稳定岗位补贴申报审核表》和相关凭证资料，向发展改革委、工业和信息化等主管部门提出申请，进行资格认定，人社部门会同财政部门进行审核通过后，由人社部门网

站和企业进行公示，接受社会监督。财政部门根据审定的企业名单和补贴数额将补贴资金及时拨付失业保险经办机构，由失业保险经办机构将稳岗补贴资金直接划入企业账户。

（来源：陕西省保险学会）



2015 年四川省产寿险高峰会召开

日前，2015 年四川省产寿险高峰会在成都召开。四川保监局局长赵衍亮在高峰会上强调指出，四川保险业应当借助“新国十条”和《实施意见》的政策东风，适应新常态，把握新机遇，实现新发展。

“监管不严，市场不清；基础不牢，地动山摇。”本次高峰会对全省 79 家产寿险机构、市州行业协会提出了 3 点监管工作要求：一是要高度重视，加强与地方政府的沟通汇报，解决发展过程中遇到的困难；二是适应风险新常态，严防跨界风险传递；三是创新手段，切实保护保险消费者权益。

偿二代的实施是保险监管体系的重大改革和升级，在今年的过渡期内，四川保监局将密切关注各产寿险机构的风险状况，配合保监会对偿付能力监管开展窗口指导；加强对承保亏损严重、费用水平较高的重点公司、重点险种、重点地区的经营分析，建立非现场监测与现场检查联动机制，做到内外兼修，双管齐下，将关键监测指标异常的保险机构列入重点监管和检查对象，守住不发生区域性系统性风险的底线红线，构建四川保险业良性发展的新常态。

2015 年是“十二五”规划的收官之年，也是贯彻落实“新国十条”和《实施意见》的开局之年。高峰会提出，全省 79 家产寿险机构深刻领会把握中国保监会主席项俊波在全国保险监管工作会议上指出的保险监管工作总的思路和安排，突出以下 3 个方面重点。

一是以多元化推动创新发展。重点抓好城乡居民住房地震保险试点和小额贷款保证保险试点的落地工作，积极推动健康保险、保证保险、信用保险、大病保险等险种发展。二是服务“三农”实力显著提升。2014 年，全省农业保险实现保费收入 27.66 亿元，规模排名全国第 3 位。育肥猪价格指数、蔬



菜价格指数、水稻制种等特色农险试点成效明显。三是全省保险业学习借鉴“宁波模式”，积极开展小额贷款和扶贫贷款保证保险试点；扩大责任保险覆盖面，为医疗责任、环境污染、安全生产、火灾公众、养老机构等责任险提供政策支持；推动各地出台科技保险保费补贴政策；积极应对“9.13”特大暴雨洪灾和“11.22”康定地震。

2014 年，在四川省委、省政府的正确领导下，四川保险业保费收入大踏步跨入了千亿元门槛，保险机构总资产突破两千亿元，全国排名第五，中西部排名第一。“新国十条”和《实施意见》的出台，将在 2015 年助推四川由保险大省向保险强省迈进。

（来源：中国保险报 吕林 记者 李雪艳）

四川保监局赵衍亮局长在 2015 年全省产寿险高峰会上表示： 众手划桨助力四川保险大省新跨越

日前，2015 年四川省产寿险高峰会在成都召开。四川保监局局长赵衍亮、副局长张曼红以及相关处室和省行业协会负责人出席了高峰会。来自全省 34 家产险机构和 45 家寿险机构的负责人、18 个市州保险行业协会秘书长齐聚一堂，共谋四川保险业发展大计。

赵衍亮局长在高峰会上强调指出，四川保险业应当借助“新国十条”和《实施意见》的政策东风，适应新常态，把握新机遇，实现新发展。

监管是重点：贯彻落实“两加强、两遏制”

“监管不严，市场不清；基础不牢，地动山摇。”四川保险业贯彻落实“两加强、两遏制”箭在弦上、目标明确：牢牢守住风险防范的底线红线。本次高峰会对全省 79 家产寿险机构、市州行业协会提出了三点监管工作要求：一是要高度重视，加强与地方政府的沟通汇报，解决发展过程中遇到的困难；二是适应风险新常态，严防跨界风险传递；三是创新手段，切实保护保险消费者权益。

偿二代的实施是保险监管体系的重大改革和升级，在今年的过渡期内，四川保监局将密切关注各产寿险机构的风险状况，配合保监会对偿付能力监管开展窗口指导；加强对承保亏损严重、费用水平较高的重点公司、重点险种、重点地区的经营分析，建立非现场监测与现场检查联动机制，做到内外兼修，



双管齐下，将关键监测指标异常的保险机构列入重点监管和检查对象，守住不发生区域性系统性风险的底线红线，构建四川保险业良性发展的新常态。

服务是根本：抒写保险发展新篇章

服务是保险行业发展的基石，是保险机构综合竞争能力的重要体现，服务质量关系到地方党委政府对保险业发展的支持力度。四川保险业创新服务

能力相对薄弱，服务水平还有待提升，具体表现在产品设计同质化、专业服务能力不强，理赔难顽疾还未从根本上得到解决等几个问题。因此，各产寿险机构要切实加强和改进服务质量和水平，狠抓服务的标准化、精细化管理。今年四川保监局将畅通 12378 热线、信访接待日、诉调对接等投诉渠道，对存在严重违法违规经营的机构实施相关领域的市场退出机制。项主席在去年初对各级保险行业协会工作提出的四个“理直气壮”，对协会工作在服务行业发展、维护消费者权益等方面提出新的更高的要求。

发展是关键：风劲正是扬帆时

2015 年是“十二五”规划的收官之年，也是贯彻落实“国十条”和《实施意见》的开局之年。高峰会提出，全省 79 家产寿险机构深刻领会把握项主席在全国保险监管工作会议上指出的保险监管工作总的思路 and 安排，突出以下三个方面重点。

一是以多元化推动创新发展。重点抓好城乡居民住房地震保险试点和小额贷款保证保险试点的落地工作，积极推动健康保险、保证保险、信用保险、大病保险等险种发展。二是服务三农实力显著提升。2014 年全省农业保险实现保费收入 27.66 亿元，规模排名全国第 3 位。育肥猪价格指数、蔬菜价格指数、水稻制种等特色农险试点成效明显。三是我省保险业学习借鉴“宁波模式”，积极开展小额贷款和扶贫贷款保证保险试点；扩大责任保险覆盖面，为医疗责任、环境污染、安全生产、火灾公众、养老机构等责任险提供政策支持；推动各地出台科技保险保费补贴政策；积极应对“9.13”特大暴雨洪灾和“11.22”康定地震。

2014 年，在四川省委、省政府的正确领导下，四川保险业大踏步跨入了千亿元门槛，保险机构总资产突破两千亿，全国排名第五，中西部排名第一。“新国十条”和《实施意见》的出台将在崭新的 2015 年助推四川由保险大省向保险强省迈进而劈波斩浪、奋勇前行。

（吕林 本报记者 李雪艳）



芦山“4·20”地震两周年

四川保协“爱心基金”情洒夹金山下

4月21日，天高云淡，春满大地，五星红旗迎风飘扬……在这个特别的日子里，雅安宝兴县陇东镇中心校正举行着一场特别的捐资助学仪式：在全校师生的共同见证下，四川省保险行业协会秘书长文雄代表行业协会“爱心基金”把17万元爱心捐资助学支票交到陇东镇中心校舒开伟校长手中。据了解，这是继爱心基金在2014年5月30日助学陇东中心校后，在雅安芦山“4·20”地震两周年之际，再次把爱的种子播撒在夹金山下。

捐资助学仪式上，庄严隆重的升旗仪式结束后，宝兴县教育局党委委员、机关党支部书记杨玉坤代表宝兴县教育局表达了对行业协会爱心基金持续关心关注宝兴县教育事业的感谢。文雄在致辞中也说道，四川省保险行业爱心基金是由四川省保险行业协会倡议，全省79家保险公司会员单位积极参与下设立的。爱心基金的目的是四川保险业在省委省政府的正确领导下，



四川保监局的带领下，充分发挥保险作为“社会稳定器”和“经济助推器”功能的同时，切实履职保险业风雨共担的社会责任，彰显四川保险业的无边大爱，向社会公众传递保险正能量的爱心之举。文雄同时也希望通过以爱心基金为纽带，以定向捐资助学陇东中心校的善举为契机，搭建起保险行业与教育系统沟通、合作的桥梁，为四川保险业开展的“保险五进入”中的“保险进学校”铺路搭桥，将保险知识送到课堂上，把传播保险知识融入到学校教学中，真正做到提升全社会保险意识首先从娃娃抓起的观念。

参加陇东中心校爱心捐资助学仪式的有雅安市保险行业协会秘书长王黎明、人保寿险雅安中支的负责人、平安保险、幸福人寿和农银人寿等保险公司相关人员。

（来源：中国保险报·中保网 作者：吕林 李雪艳）

为构建“幸福资阳”锦上添花 国寿副总裁徐海峰拜访资阳市委书记周喜安



近日，中国人寿副总裁徐海峰在四川省分公司总经理郎中伟、副总经理朱丽蓉的陪同下，拜访了资阳市委书记周喜安、市委常委郎宽，双方就进一步加强合作、共同促进地方经济社会发展进行了深入交流。

周喜安表示，资阳市委、市政府高度重视保险行业发展，将根据市委、市政府既有部署，加

的作用，为构建“幸福资阳”作出更大贡献。周喜安指出，中国人寿作为保险行业的国有大型重点企业，近年来在支持资阳市地方经济建设和社会发展方面作出了应有贡献。资阳市委、市政府将继续关心和支持中国人寿的发展，并开展持续性合作，共同推进资阳市保险业走上一个健康快速的发展轨道。

徐海峰向资阳市委、市政府多年以来对中国人寿的支持表示感谢，并介绍了中国人寿近年来的发展状况及未来的发展思路。徐海峰表示，中国人寿作为国有大型保险企业，一直把服务地方、支持地方经济建设作为企业的分内职责，将其纳入到公司的发展规划中。在未来的工作中，中国人寿将继续一如既往地做好这方面的工作，充分利用自身优势，把握好政策，抓住好机遇，实现公司和地方共同发展。

加大对保险行业的支持力度，充分发挥保险行业“社会稳定器”和“经济助推器”

（来源：中国保险报·中保网作者：杨超）

中华保险四川自贡荣县支公司推出“乡厨家宴”保险

截至3月25日，四川自贡荣县支公司推出的“乡厨家宴”保险已签单70笔，实现保费收入5万余元。这是四川分公司“新国十条”项目推动，县域食责险市场的又一突破，写下保险业参与社会治理，服务新农村建设的生动注脚。

吃“九斗碗”，办“坝坝宴”，是四川农村一项传统习俗。与其相伴生的是形成壮大一批乡间厨师队伍。由于“乡厨”队伍专业素质参差不齐，往往成为农村食品安全问题的风险点，由此引发的集体性食源性疾患颇为地方政府头疼。“新国十条”出台，活跃了荣县食品药品监督管理局拿起食责险这一保险治理工具的思维，与荣县支公司责任险新“蓝海”拓展意图不谋而合。经向食药部门汇报对接，赴已经开办食责险的南充、资阳等中支学习取经，双方很快敲定了食责险在荣县的落地方案——“乡厨家宴”保险。其主要承保农村集体聚餐及食品安全，保障农村群众身体健康和生命安全。年基准保费为600元、1200元与2000元，累计赔偿限额20万元，每人赔偿限额分别是1万元、2万元与5万元。

荣县目前有持证“乡厨”队伍130支，为提高保险知晓率与覆盖面，荣县支公司多次与食品药品监督管理局到各乡镇宣传发动，现场组织投保，得到了地方政府与农民群众认可好评，先后有CCTV-7、《华西都市报》、《自贡日报》、《荣县宣传报》等多家媒体关注报道。

民以食为天，食以安为先。“乡厨家宴”保险捍卫舌尖上安全，守住了维护消费者权益、降低政府事故善后成本和维护社

会稳定三条底线，让“记得住乡愁”多了一道保险屏障，体现了中华保险公共服务的责任担当。下一步，荣县支公司将在全县逐步推开食责险，保险领域拓展到全县中小学、幼儿园食堂与小卖部，把增加群众安全感的风险保障网织密织牢。

（来源：中华保险川分 侯旭）



大凉山的石榴熟了 四川凉山州会理县石榴保险“破冰”

4月28日，中华保险四川凉山会理支公司与彰冠乡石榴种植户达成石榴保险投保协议，凉山会理支公司石榴保险生效，保费收入过万元，还有100亩石榴正待签单中。这是继黑山羊保险后，中华保险四川分公司特色农险产品库再扩容。

石榴种植是彰冠乡农业支柱产业，近年来，在石榴市场销路顺畅、农民生产投入积极性高的同时，亟盼筑起抵御自然灾害和病虫害的保险“防火墙”。中华保险会理支公司以政策性农险和特色农险为突破口，借助政府营销和农民发动“双引擎”，把石榴保险“路演”放在乡间，邀请乡镇领导为农险惠民站台，向石榴种植大户宣导石榴保险投保益处。中华保险会理支公司推出的石榴保险，每亩缴纳保费66元，可抵御地震、泥石流、风灾、雹灾、洪灾、高空坠物等17种自然灾害、意外事故和病虫害威胁，最高保险赔偿1000元。

中华保险会理支公司石榴保险“破冰”，是四川分公司特色农险推进的缩影。作为四川分公司16+X“新国十条”贯彻落地重点项目，加上石榴保险，特色农险已有森林火灾保险、温室大棚保险、猕猴桃保险、食用菌保险、肉牛保险、肉羊保险、种羊保险、商业生猪价格指数保险、养鸡保险等十个品种。

（来源：中国保险报·中保网 作者：侯旭）

巴中签发首单小额贷款保证保险

开展小额贷款保证保险工作是贯彻中央、省、市支持小微企业和“三农”发展要求的重要措施，为认真落实市政府办公室出台的《巴中市小额贷款保证保险推广工作实施方案》，在市政府金融办的持续推动下，通过扎实有效的宣传工作和细致全面的准备工作，4月24日，巴中市小额贷款保证保险运营中心和邮储银行巴中市分行联合签出全市小额贷款保证保险“第一单”，成功为重庆西野电器巴中总代理龚贵仪发放贷款12万元，收取保费3600元，有效解决了借款人因抵押物不足难融资的问题。

为了扩大企业规模，重庆西野电器巴中总代理龚贵仪增加一个欧帝尔电器品牌的总代理，主要从事墙壁开关、单节节能灯、电线、电缆、小型断路器等，由于投入大，企业资金周转困难。龚贵仪备齐营业执照、税务登记证、组织机构代码证、开户许可证、贷款卡、财务报表等贷款所需资料，申请办理了小额贷款保证保险，顺利从邮储银行巴中市分行贷款12万元，程序非常简单，而且很快，3天的时间贷款就到账。

下一步，巴中市小额贷款保证保险运营中心与各银行业机构将在全市范围内大力推广“第一单”的成功模式和先进经验，加大正面宣传、完善工作机制、做好服务理赔、创新工作方法，稳步开展好这项工作。积极探索出适应我市实



际，符合广大群众需求，助推我市经济发展的小额融资新模式，力争全年完成小额贷款保证保险投放小额贷款15亿元。

（来源：巴中行协）

我省3名保险人入围“2014年度十大中国最美保险营销员”

2014年12月，中国保险行业协会印发《关于开展2014寻找中国最美保险营销员大型主题活动的通知》（中保协发〔2014〕573号），本次活动共收到61家产寿险保险公司推荐的187名候选人的评审材料。经过中保协初评，推选出50名入围人选，我省3名保险人荣登榜首。他（她）们是人保寿险成都金牛支公司个险营销总监饶志明、中英人寿四川分公司蒋艳、人保财险绵竹支公司白远清（3名入围“中国最美保险营销员”的入围理由附后）。

根据评选细则，2015年5月1日起，中保协将通过网络和微信公众号对候选人进行为期一个月的公示与投票（公示、投票时间、公示媒体、投票规则等内容详见附件《关于“2014年度十大中国最美保险营销员”入围人选公示、投票的公告》）



饶志明：

自强不息的逐梦导师

（人民人寿成都金牛区支公司）

个险营销总监，2006年加盟人保寿险，从无到有、打造了系统内最优秀的营销团队，并先后获得人保集团创业功勋、人保十大杰出青年、CMF2013中国保险十大明星等多项荣誉。2014年，这位出身农家却自强不息的总监，引领团队创造了年度1.3亿元新单保费的佳绩，团队人均年薪过10万，无愧于逐梦导师的称号。



蒋艳：

“感动中国”的最美保险人

（中英人寿四川分公司）

创建中国西部第一支合资寿险标杆团队，中英人寿最大总监团队掌舵人的蒋艳，用其独特的文化培育她的团队，铸就了“中国寿险百强团队”，书写了从1人到300人，年度标准保费2880万，继续率90%以上，MDRT人数占比最多的发展传奇。十年磨砺、荣誉加身，蒋艳引以为傲的是获得“感动中国·2013年度最美保险人”。



白远清：

践行保险承诺的典范

（人保财险绵竹支公司）

依托个人小商铺，与团队精诚协作，她以饱满的热情和强烈的责任心，向客户提供保险咨询、购买和售后的全流程服务。节日里，她向客户及家人传递温暖的祝福；在汶川地震等大小险情面前，她处处为客户着想，时时为客户服务，是众多营销员中“真心真意留客户，实实在在办保险”的典范。

（吕林 供稿）

四川省保险学会开展 2015 年度科研课题选题征集工作

为做好 2015 年度四川省保险学会科研课题研究相关工作，拟定出符合行业发展需要、满足会员单位需求的科研课题研究指南，扎实推进 2015 年度科研课题工作，推动我省保险理论研究的繁荣与创新，学会于 2015 年 3 月初起面向广大会员征集 2015 年度科研课题选题。

截止 4 月中旬，学会征集到会员单位报送的科研课题选题共 28 个。学会将按照《四川省保险学会科研管理办法》的相关要求，围绕四川保险业发展实际情况，以保险业改革发展中的重大理论问题和实践问题为主攻方向，注重理论与实务相结合，在征集到的选题基础上，根据保险监管要求与行业实际，综合各方面意见，形成 2015 年度科研课题选题指南，为做好 2015 年度的科研课题立项工作打好基础。

（四川省保险学会秘书处）

《成都年鉴》保险篇编撰工作接近尾声

受成都年鉴社的委托和协会秘书处领导安排，学会于 4 月初开始对《成都年鉴》保险篇进行具体编撰。在协会产寿险业务部门的支持配合下，学会按照编撰要求对数据材料进行收集和整理，继续对 2015 版《成都年鉴》保险篇的数据和文字进行编撰。截至 4 月底，编撰工作已进入尾声。

（四川省保险学会秘书处）

DUANG! 省保协宣传栏闪亮登场

在部门领导的大力支持和同事们的帮助下，经过三天的精心准备，宣传栏已基本定稿，作为 2015 年第一期的宣传栏，它在 2014 年基础上进行了精雕细刻，既保留了“卷首语”和“微言微语”栏目，并利用当下最为热门的“互联网+”为关键词的模式，对省保协日常工作增大了宣传和展示，将省保协的公益、亮点工作以及重大工作进行了一一展示。对内，让协会会员增加自我自豪感；对外，让前来拜访的客人更多了解省保险的文化和动态。

宣传栏新建初始，就不定期更新协会及各部门动态，并逐渐糅合微博，图片新闻等方式，旨在推出多元化的栏目和精彩纷呈的内容以飨读者。

（四川省保险学会秘书处）

积极做好稿费发放 努力加强新闻宣传

新闻宣传是冲锋的号角、策马的长鞭，而《保险市场动态》作为反映四川广大保险人默默无闻、奉献一线迎难而上的精神风貌的有效载体。2014 年《保险市场动态》共刊登各类新闻、信息 900 多篇，发放稿费二万余元。

2015 年，是实施“十二五”规划收官之年，更是在新国十条契机下，中国保险跨越式发展的关键之年。四川省保险行业的新闻宣传不仅要多角度，多层次对四川保险业进行宣传和展示，也希望各会员把信息宣传工作作为一项重要任务，把信息组稿任务落实到实处。

为了充分调动广大通讯员宣传工作的积极性，达到精准发放稿费的目的。自 2015 年起，将执行新的稿费发放方式，即利用银行转账的方式将稿费发放到各通讯员处，更加注重加强稿费发放制度建设，不断强化稿费规范管理，健全完善稿费工作管理办法，明确通讯员宣传工作的目标、任务、考核办法和奖惩措施，最终把宣传工作提升到一个新的高度。

（四川省保险学会秘书处）

保险消费者权益保护问题研究

课题介绍：

本课题是四川省保险学会 2014 年度结项（2013 年度立项）课题成果。

课题负责人：西南财经大学保险学院 李虹

课题组成员：官泉臣、苏康乐、朱艺、陶映宇、林喆、韩烨、田秋楠、
王秋艳、姚珊、李铭馨

[摘要]：

随着近年来保险纠纷的增多，保险消费者权益保护问题愈来愈受到监管当局、行业协会、媒体和公众的重视。相比保险业发达的国家和地区，我国保险业发展历程短、经验欠缺，在保险消费者权益保护方面更需要学习其他国家的先进经验。本文从保险合同的角度分析保险消费者保护机制的建立。通过对寿险产品设计和销售的分析，建议对客户风险分类、加强产品审批、规范销售行为；通过对企业财产保险合同和车辆损失保险合同的分析，探讨其中存在的理赔误区，借鉴国外经验，提出完善合同和推动代位求偿的建议。

[关键词]：

消费者权益；保障功能；销售误导；销售规制；被保险人合理期待；重置价值；实际价值



第一部分 保险消费者权益概述

随着近年来保险纠纷的增多，保险消费者权益保护问题愈来愈受到监管当局、行业协会、媒体和公众的重视。相比保险业发达的国家和地区，我国保险业发展历程短、经验欠缺，在保险消费者权益保护方面更需要学习其他国家的先进经验。

一、“保险消费者”的界定

“保险消费者”的概念是一般消费者概念在保险消费领域的延伸和发展。我国《消费者权益保护法》第二条规定：“消费者为生活消费需要购买、使用商品或者接受服务，其权益受本法保护。”这一定义把消费者限定在以生活需要为目的，而不包括以生产需要为目的；且把消费者限定于自然人，把法人和

其他组织排除在消费者之外。由于金融混业经营和监管体制不同等原因，世界各国未对保险消费者作出明确定义，但一些国家和地区的立法对金融消费者的概念作出了规定。以日本、我国台湾地区为代表，金融消费者包括自然人、法人和其他组织；而以英国、美国为代表，将金融消费者限定为自然人。科学界定我国保险消费者的概念，既要借鉴国际立法经验和研究成果，也要遵从我国保险法的有关规定，更要结合我国保险市场的具体实际。

在保险消费关系中，与保险经营者义务对应的权利主体包括投保人、被保险人、受益人。投保人、被保险人、受益人与保险经营者通过保险合同，结成保险服务消费关系。现实中法人、其他组织和自然人在保险合同中同时存在的情况较为普遍，如团体保险中，投保人是法人或其他组织，被保险人和受益人是自然人的情况十分常见。要在同一个保险合同中区别保险消费者是自然人还是法人或其他组织十分困难。而且，由于我国商业保险业务起步较晚，社会公众对保险知识的掌握程度不高，对保险产品和服务的认识能力有限，加之保险产品由保险公司设计提供，作为投保人的法人和其他组织，相对于保险公司而言，多数情况下他们在保险交易中也处于弱势地位，实践中保险公司侵害作为投保人的法人和其他组织合法权益的现象时有发生。基于上述原因，为扩展我国保险消费者权益的保护范围，维护社会公众对我国保险业的信心，营造我国保险市场公平竞争、诚实守信的良好环境，根据国际惯例和我国消费者保护的法律精神，结合我国保险业面临的实际情况，我国“保险消费者”可界定为已经或正在准备与合法的保险经营者建立保险合同关系，购买保险产品、接受保险服务的自然人、法人和其他组织，包括投保人、被保险人和受益人。

二、保险消费者应具有哪些权益

1993 年我国颁布的《消费者权益保护法》规定，消费者享有 9 项权利：

一是在购买、使用商品和接受服务时的安全保障权；二是知悉真情权；三是自主选择权；四是公平交易权；五是在受到损害时的获得赔偿权；六是成立维护自身合法权益的社会团体的结社权；七是获得有关消费者保护方面知识的权利即相关知识产权；八是享有人格尊严、民族风俗习惯受尊重权；九是监督、批评、建议、检举、控告权。根据我国消费者权益保护法对消费者权利的规定，结合保险服务领域的特殊情况，保险消费者的基本权益应包括：

1. 知情权

《保险法》中明确规定，保险合同应当采用书面形式载明合同内容。保险人向投保人提供的投保单应当附格式条款并说明合同的内容，对免责条款应当作出足以引起投保人注意的提示。但在现实生活中，保险产品信息表述不清、过于复杂、不易理解，保险人或代理人疏于说明义务的情况时有发生。导致很多保险纠纷，在社会上造成不良影响，严重影响保险公司的声誉和形象，阻碍保险业的健康发展。如不注重对合同中专业术语的解释，不注重对免责条款的提示，把分红产品的红利说成投保人可以获得固定收益等等，这些情况严重损害投保方应有的知情权。

2. 公平交易权

《保险法》第 30 条规定，对合同条款有两种以上解释的，人民法院或仲裁机构应当作出有利于被保险人和受益人的解释。由于我国保险业发展时间不长，保险合同的严谨性不够，合同用语前后矛盾、模糊不清的情况并不鲜见。现实中，因对合同条款理解不一致导致的纠纷时有发生。

3. 隐私保护权

我国《保险法》规定，保险公司及其工作人员不得泄露在业务活动中知悉的投保人、被保险人的商业秘密。保险代理人、保险经纪人及其从业人员不得泄露在业务活动中知悉的投保人、被保险人的商业秘密。但在实际中，保险人

泄露投保方的隐私情况偶有发生。保险人利用不当手段获取客户联系方式、信息并为了促成交易而不断骚扰客户的情况并不鲜见，致使相当一部分客户不胜其烦。

4. 选择权

《消费者权益保护法》第9条规定：消费者享有自主选择商品或服务的权利。保险消费者的选择权体现在消费者可根据自身需要、偏好等选择保险产品，保险公司、代理人应尊重消费者的自主选择权，除了国家法律规定的法定保险（如交强险）外，不能强行销售保险产品。我国一些旅游景点在索道运送游客时强制游客购买索道人身意外险（因索道的票价中就包含了索道意外险的保险费），这实际上剥夺了游客的自由选择权。另外，《保险法》赋予财产保险的被保险人在投保财产由于第三者的责任受损时，可自行向第三者求偿；也可向自己承保公司求偿，然后由承保公司在赔偿金额范围内代位行使被保险人对第三者请求赔偿的权利。

第二部分 寿险产品设计与销售存在的问题与对策分析

近年来，我国人寿保险业务取得快速发展，但寿险产品设计脱离保险保障特性，销售误导问题积重难返，产品退保率高，影响到寿险行业的健康发展。

一、寿险产品条款设计和销售方面存在的问题

（一）快速返还型产品的隐忧分析

为了迎合消费者快速获取收益的心理，越来越多的保险公司选择在保险产品中设计各种返还条款，只要缴费3年或5年，就可以以返还的形式很快获得收益。很多寿险产品用“快速返还”来吸引眼球。其实，所谓快速返还，不过

是羊毛出在羊身上，缩短投保人的资金投资周期，提前支取收益，对于需要保障的客户来说并不划算。

笔者通过对快速返还型产品的实例进行分析，探究产品设计阶段存在的问题。近年来，保险公司开发出大量所谓快速返还型保险产品。这些产品往往以银行代销的方式出现，客户也容易被产品保费的快速返还和代理人所说的丰厚回报所吸引。此类保险产品真有那么

好吗？对客户真实回报情况如何？我们以产品为例来进行分析。以某保险公司快速返还型产品的条款为例，自合同生效就开始进行返还生存保险金，每两年给付基本保险金额的8%，直到被保险人满60周岁前一个保险年度；从60岁至80岁，每年领取基本保险金额的8%；在被保险人年满65岁、70岁、75岁再给予基本保额200%的祝寿金，80岁满期返还保费。

假设给刚出生的小孩投保，选择基本保险金额1万元，保至80周岁，20年交费，每年交保费2463元。从这款产品的设计来看，每年要缴纳近2500元的保费，但实际上可以获得的基本保额只有1万元。而其他没有快速返还的产品，基本保额可以达到10万元以上。而且，如果被保险人在80岁前身故，只能获得累计缴纳保费与保单现金价值中的较大者。

以上例，如果投保后的第3年孩子发生了意外事故，投保人累计缴纳的保



费为 7389 元，可以获得一次生存保险金返还 800 元，保单前几年的现金价值很低，几乎可以忽略不计。如果此时出险，获赔总额还不到 9000 元，其中大部分是投保人缴纳的保费。保险公司人员、银行柜台销售人员在做相关保险产品推介时，极力用返还时间、返还金额吸引消费者，回避投保产品能获得的保险额度。基本保险金额只有 1 万元，此产品的保险额度很低，说明其保障功能很弱。

这是很多快速返还型产品的共同特点，降低保障额度，把大部分保费都用来做短期投资，快速给予客户回报。但是，值得认真分析的是：快速返还型产品的消费者得到实惠了吗？

虽然牺牲了风险保障，但是如果是为了获得更高的收益率，投保这类产品是否划算？因为强调是让客户可以很短时间内就看到回报，保险公司又不可能做亏本买卖，在市场目前的投资情况之下，想要获得更高收益的结果就是提前支取收益。快速返还型保险产品只是提前支付了生存金，并非客户获得的额外收益。实际上，寿险产品的核心功能体现在保障上，这是其他金融产品所没有的，也是寿险产品区别于其他金融产品的独特之处。另外，长期寿险产品，应该通过保险公司的长期投资，利用复利的效力来获得更高的收益（保障）。而快速返还意味着客户的未来收益或生存金被提前支取，缩短了资金的投资期限，客户获得的收益极为有限。

（二）对投资连结保险产品的分析

投资连结保险是从美国引入的产品，在北美亦称变额寿险。自 2001 年平安开始销售投连险以来，投连险逐渐成为我国银保业务的重要产品，曾经在寿险产品销售中占据相当大的份额。但由于其收益的波动性，其产品的销售极不稳定。销售误导严重，退保率较高，极大考验保险监管机构的监管能力。在我国，保险公司、保险监管机构都把投连险看作保险产品。但在美国，1964 年美国保险公司开发出这个产品之后，就曾经遭到了美国证监会的起诉，认为投

连险属于基金产品，最后美国高院的法定裁决是基金产品，因而在美国投连险须接受保险监管机构和证券监管机构的双重监管。在北美，从事普通寿险营销的从业人员只需要取得保险资格认证和执照，而从事投连险则还需取得证券从业人员的资格认证和执照。

投连险的最大特点是把客户的保费分成两部分，一部分进入风险保障帐户，另一部分进入投资帐户。通常设有多个不同特点的投资帐户供投保人选择，如稳健型、成长型等。投资帐户是独立的，本身与保险公司其他帐户分离，而且不同投资帐户之间也相互分离。投保人可以认购和赎回不同帐户的份额，这其实是典型的基金产品。投资帐户的资产以投资单位计量。投资单位指保险公司投资帐户资产的计量单位。投资帐户中的投资单位价格分为买入价和卖出价。买入价指保险公司分配保险费进入投资帐户时每一投资单位的价格；卖出价指保险公司将投资单位转为现金时每一投资单位的价格。每期保险费中转入投资帐户的部分，均按投资单位买入价计算相应的投资单位数。当发生保险事件，如被保险人在保险期内身故，保险公司根据保险合同项下的投资单位价值总额或保险金额中较大者，给付身故保险金。而投资单位价值总额是根据此时投资单位卖出价和合同项下的投资单位数计算的。投连险中进入投资帐户的资金是不可以保值的，投资风险全部由客户自己承担。如果发生保险事件时投资帐户表现不佳，客户合同项下的投资单位价值总额低于保险金额，则保险公司只能按照保险金额给付。保险公司在每个资产评估日收取投资帐户资产管理费，这是保险公司为管理投资帐户资产而收取的费用。资产管理费按投资帐户资产净值的一定比例收取，且无论投资帐户的资产是盈利还是亏损，保险公司都要按既定标准收取资产管理费。可见，投连险的投资帐户确实是基金产品，具有基金产品的特性。在我国，保险公司从业人员或代理人从事投连险销售的资格要求很低，只需要取得保险代理人的资格证书，造成实务中投连险的销售讲解、产品分析存在很多问题，向不适合人群推销、销售误导等情况屡屡发生，对保



险公司的形象带来负面影响。

（三）寿险产品设计和销售存在的误区

保险产品与一般商品不同，消费者在保险市场上购买的商品是一种无形产品。保险作为消费者对生活中潜在风险的转移方式，提供的是在合同约定的保险事故出

现时的经济保障和给付。消费者在购买保险产品时无法享受到产品所带来的直观消费。这对于消费者直观、具体、准确地了解保险产品带来了难度。也就对于产品条款的清晰和销售说明的详细准确带来了更高要求。

需求是任何消费行为的最初原动力，在保险消费上投保动机则是购买保险的直接驱动力。在我国传统文化背景的影响下，消费者对保险理念的接受程度较低，保险公司为了迎合消费者期望获得投资收益的动机，在产品设计和销售阶段强调产品的投资获利功能。这与保险本质上对未来风险保障的目的发生矛盾。

寿险销售误导是指保险公司、保险中介机构及人员在保险业务活动中，通过欺骗、隐瞒或诱导的方式，对保险产品作出引人误解的虚假宣传、说明。近年来，销售误导及相关投诉问题非常严重，对保险行业形象造成恶劣影响。

1. 误导主体多元化。一是由个人行为向机构行为渗透。寿险销售误导不仅

有营销员的个人行为，也有公司的机构行为，某些保险公司默许营销员和代理机构的误导活动。二是由单一渠道向多个渠道蔓延。特别是银邮机构凭借积淀下来的较高信任度，误导方式更具迷惑性，逐渐成为销售误导的重灾区。三是由个别行为向普遍行为演变，成为寿险行业的普遍现象。

2. 误导方式多样化。表现在夸大保单利益、故意隐瞒或含糊解释保险合同中重要信息、故意混淆保险与储蓄的区别、把保险合同主体说成银行、不如实告知缴费期限、在直销广告中使用诱惑性的词语、在收益演示过程中未按规定进行分红演示和风险提示。

3. 误导产品新型化。寿险销售误导起始于重大疾病保险等保障性产品，随着新型产品的不断面世和各公司把主推方向转到投资型产品上，投资型保险产品成为销售误导的重灾区。

寿险销售误导，严重损害消费者利益和行业声誉。2012年，保监会着眼于强化保险消费者权益保护制度建设。制定下发《关于做好保险消费者权益保护工作的通知》，初步构建起保险消费者权益保护工作框架和多方参与、齐抓共管的工作格局；制定下发《关于人身保险业综合治理销售误导有关工作的通知》，在制度上着力规范保险经营业务活动，维护保险消费者权益；推动全行业完善保险消费者权益保护的规章制度。这一系列举措，对于寿险销售误导有一定作用，但如何从深层次规范寿险销售、维护消费者合法利益、维护保险业行业形象、促进寿险健康发展，还需要从制度层面进一步规范，美国金融交易中适合性原则值得我们借鉴。

二、美国寿险产品设计与销售规制的借鉴

美国在寿险产品设计和销售管理方面注意保护消费者利益，这是值得我们借鉴的。

（一）适合性原则产生于美国证券交易

在传统商品交易中，基于买卖双方平等交易的基础，在契约自由理念下“买者自负”是交易遵循的基本原则。在该原则下购买方有责任了解、判断所购产品的质量、缺陷和用途，并同时对所购产品享有价值和承担风险。但随着工业经济和现代金融的发展，商品的复杂化、专业化程度不断提升，交易中销售方逐渐取得优势地位，在金融业这种专业化程度高的市场，交易双方明显的信息不对称和力量不均衡加剧了消费者作出决策判断的风险。传统的买者自负原则不断受到质疑和冲击。卖方的默示担保义务、限制其合同自由的权利等“卖者注意”规则在立法中得以确立，以此来恢复交易双方平等的交易地位。1939年，全美证券交易商协会将适合性原则纳入其自律性规则中，要求证券交易的推荐人必须确认其提供的产品或服务与客户的财务状况、投资目标、投资经验、风险承受能力等相符合。该原则被认为是公平交易的基础，目的是促进符合道德的销售习惯和行为标准的形成，规制的重点是销售方在产品推荐的过程中是否合理地做到了公平对待客户。

（二）适合性原则在保险交易领域的应用与要求

美国证券法将变额保险产品定义为证券，同时受州保险法和联邦证券法的规制。1974年，全美保险监督官协会在《变额保险产品标准规则》中首次采用了证券交易中的适合性原则，规定保险公司必须掌握申请人的投资目的、财务状况、投资需求等资料，如果没有合理根据认为该保险产品的购买适合申请人，则不能推荐变额人寿保险产品。随着变额年金在美国寿险市场的快速发展，向高龄人群推销与其需求不符的年金产品等损害消费者利益的行为时有发生。全美保险监督官协会于2000年和2003年接连发布了《人寿保险、年金销售的适合性》白皮书和《年金交易高龄者保护标准规则》，进一步完善变额年金保险适合性要求；与此同时，建议将该规则纳入定额人寿和其它人身保险产品

领域，并对65岁以上高龄消费者推荐年金产品进行特别监控。美国保险交易适合性原则的要求包括：

1. 产品销售方的适合性判断义务。包括两方面：第一，销售环节的信息披露标准和告知义务。美国部分州规定了保险公司信息披露的要求，如必须明确披露产品特征及其适合推荐客户的特点、所有费用负担等。第二，中介人对客户信息的收集和识别分析义务。保险中介人对客户信息收集负有调查义务，应充分了解客户的年龄、职业、经济状况、投资经验和目的、税务负担和风险偏好等信息，并与客户分析、商讨其资产流动性、费用成本、市场风险、获利预期等，从而综合判断产品及购买数量的适合性。只有在认定客户有投资目的，并确认客户完全理解产品风险和费用负担的情况下才能推荐变额保险产品。

2. 保险公司的审查义务。美国多数州要求保险公司制定对产品销售适合性的审查程序，确保系统能够自动分辨出不适合长期投资的客户；或者投资比例和金额超出一定数量的合同；保险公司应建立监控系统对中介人的推荐进行监督。

（三）我国保险销售引入适合性原则的原因

保险市场是典型的信息不对称市场，产品匹配错误即是这种信息不对称下次品驱逐良品、或促销产品驱逐适合产品的典型问题。其主要表现为产品保障范围与消费者保障需求不符、保费与消费者缴费能力不符、产品风险等级与消费者风险承受能力不符等。也就是说，该产品与购买人群的需求不适合。造成这种误导性的“产品错配”在寿险销售中屡屡出现。一方面，保险产品专业性强，条款复杂，普通消费者保险知识匮乏、很难对其适合性和价值作出准确判断；另一方面，保险公司信息披露不够完善，且银保销售这种中介化保险销售拉长了信息传递的链条，信息传递过程容易受到人为的筛选和再加工，导致信息失真或扭曲，又形成了销售方和购买方的信息不对称。这种产品提供方的信

息不完全和交易双方的信息不对称同时影响到消费者的购买决策,导致“产品错配”的误导产生。美国保险销售的适合性原则强化了销售产品的信息披露,强调了产品销售更多考虑消费者实际需求,有利于消减保险交易中的信息不完全和信息不对称。

三、促进我国寿险产品健康发展的对策

(一) 重视保险的特有功能, 凸显保险产品区别于其他金融产品的独特优势

保障性是保险的特有功能,也是保险产品与其他金融产品相比的不同之处。如果丢掉保险的保障特性,保险的优势也就丧失了。所谓快速返还型产品,尽管可以用令人眼花缭乱的返还暂时吸引眼球,但一旦消费者分析清楚其回报,此类产品的吸引力就大大消减了。

(二) 改变产品导向的固有模式, 建立需求导向的营销模式

适合性原则强调产品与消费者需求的适应性。我国寿险业的营销模式为产品导向和公司利益推动,即保险公司推出什么产品销售人员就卖什么产品,什么产品的佣金高就力推什么产品,这种产品导向型的

销售模式必然滋生销售误导。为此,应尽快在我国寿险市场建立需求导向型的营销模式。可按照适合性原则要求,将信息披露和消费者需求分析作为销售阶段的首要规范,强化保险公司、保险中介人、保险销售人员等市场参与者在销售适合性管理中的自律。

(三) 重视客户风险分类, 切实加强对寿险消费者的保护

适合性原则强调对客户识别与风险分类,强化销售流程规范,减少投保人风险承受力与保险产品风险程度不适合、投保人购买力与保险产品持有数量不适合等“错配”行为。

(四) 加强产品审批工作, 强化投资型保险产品的适销性监管

目前国内银保渠道大量销售的投资型两全寿险,其产品保障性低。应加强对投资型产品说明书的审查,规定其中必须含有产品的风险特性、收益不确定性、适销对象等内容。建立高风险产品的上市审批和适销审查机制,防范不合格产品的危害。

(五) 加强、优化产品创新, 以需求导向促进寿险产品设计

保险公司应在需求导向的销售机制下优化产品创新,提供满足消费者有效需求、符合保险的保障职能属性、条款通俗、责任明确的保险产品。监管部门应完善产品准入机制,健全产品瑕疵处置机制,引导行业自律组织发挥监督和披露职责,保护消费者合法权益。

第三部分 我国财险合同存在的问题分析

一、从被保险人角度分析我国企业财产保险条款缺陷

我国企业财产保险业务,被保险企业按照财产的重置价值投保才能算作足额投保,如果按照财产的实际价值投保则很可能发生事故后不能获得足额赔付。这与投保人的期待不相吻合。



美国的保险判例法沿用“满足被保险人合理期待”的学说保护保险消费者的合法权益。合理期待原则将其规制的着眼点前置于保单条款拟制和缔约环节，我国企财险合同赔偿方式存在缺陷，导致保险合同纠纷、损害消费者利益，完善财险合同能有效保护消费者权益。

（一）被保险人合理期待原理

保险业发达国家对保险消费者权益的保护体现在很多方面，如从立法角度规范保险公司的偿付能力；要求保险公司规范合同条款、合理设计合同内容、满足被保险人合理期待；在展业过程中充分披露相关信息；规范保险人的信息披露义务。作为现代保险的发源地，英国是最早提出保险消费者权益保护的国家。早在1870年，英国议会就通过了寿险公司议案；1998年，英国设立的金融服务局（FSA）下的保险监管部门，专门负责日常监管工作，主要侧重于改善行业经营和消费者权益保护。作为世界保险业最为发达的国家之一，美国的保险监管卓有成效。1970年，美国国会颁布的《联邦隐私法》规定，保险公司通过伪造借口或从消费者调查机构处获得消费者信息是违法的，将被处以罚款。与此同时，美国的保险判例法开始沿用“满足被保险人合理期待”的学说，要求法官从一位外行的被保险人的角度去考察他的合理期待应当是什么，对保险单应当根据被保险人的合理期待进行解释。即“根据一个未经保险或法律等专门训练的人的理性预期来解释保险单；如果一个理性的人预期保单会对某一种损失提供保障，法院就会要求保险人赔付——尽管可能是合同文字已经清楚地排除了的赔付。”“法院尊重并重视被保险人以及受益人对保险合同条款的客观合理的期待，即使保险单中严格的条款术语并不支持这些期待”。可以看出，合理期待学说所考虑的因素并非仅仅在于保险条款不当性问题本身，保险条款的不公平或不恰当只是问题的“表象”，问题的“实质”在于被保险人并不享有真正的合同自由。因为被保险人不具有保险的专门知识，在保险信息分布上

属于弱者，不能做出合乎自己意愿的自由选择。因此，合理期待原则将其规制的着眼点前置于保单条款拟制和缔约环节，督促保险人须持诚信与公平交易观念来设计保险条款，使得投保人在充分获取相关保险资讯与完全理解保单条款的前提下，做出真实的缔约意思表示。

自合理期待学说被采用后，美国保险业掀起了一场“悄悄的自我革命”，保险公司纷纷通过改良保险产品、重新设计保单内容、尽量用清晰的语言拟订条款、在缔约过程中主动向投保人披露充分而具体的相关保险资讯，以帮助投保人有计划地选择和购买适合其需要的保险，尽可能避免和减少因信息的匮乏或不真实导致盲目购买并不适合的险种。这些举措增强了保险消费者购买保险产品的信心，促进了保险业的健康发展。因此，美国法院通过“合理期待原则”所引领的优先保护保险消费者权益的思想，对于完善我国保险立法与保险市场的规范化运营具有重大借鉴意义。

（二）我国企业财产保险赔偿方式的问题

我国自上世纪八十年代初恢复国内保险业务以来，保险业获得较快发展。但保险产品的设计不够严谨、条款的合理性值得推敲。如团体火灾保险（也称



企业财产保险)条款的赔偿方式不尽合理。以企业投保固定资产为例,我国企财险保单规定,固定资产保险金额的确定有几种方式:第一、按照账面原值确定,即指在建造或购置固定资产时所支出的货币总额;第二、按照重置价值确定,即重新购置或重建某项财产所需支付的全部费用。第三、按照账面原值加成数确定,即在保险双方协商一致的情况下,在固定资产账面原值基础上再附加一定成数,使之趋近于重置价值;第四、按其他方式确定,如依据公估价或市价由被保险人确定。虽然固定资产(如建筑物、机器设备)的保险金额可以采用上述方式中任何一种,但固定资产的保险价值是按出险时的重置价值确定。也就是说,如果已经使用过一定年限的固定资产投保,只有采用第二种方式即按重置价值确定保额,发生保险事故才能获得足额赔偿。

如果保险标的(企业的固定资产)在保险期限内遭受保险责任范围内的损失,就涉及到赔偿的问题了。在具体赔偿时分为全部损失和部分损失两种情况。如果标的遭受全部损失,则按保险金额和出险时标的重置价值较低者赔偿;如果标的遭受部分损失,则根据标的实际损失或恢复原状所需修复费用,按保险金额占出险时重置价值的比例计算赔偿金额。即

赔款 = 保险金额 / 出险时标的重置价值 × 损失额

按照这种赔偿方式,如果企业投保时机器设备已经用了5年,目前的实际价值是20万元,但重新购置同类型机器设备需要30万元。假如企业按机器的实际价值20万投保,在保险期限内发生部分损失,损失金额3万元。那么,按照目前我国保险公司的赔偿计算方式,被保险人能获得的赔偿额只有 $3 \times 20 / 30 = 2$ 万元



企业购入机器设备后,机器投入使用,都会发生折旧的问题。企业投保财产保险,按照机器的实际价值投保,从一般人(正常理性人)的角度看这应该属于足额保险,而保险公司规定必须按财产的重置价值投保才算足额保险,这难以理解,也造成企业的困扰。投保方对保险赔偿方式的不认同,影响了企业的投保积极性。

(三) 美国商业财产保险赔偿方式借鉴

企财险条款采用不定值保险的承保方式,这是国际惯例。但问题是标的(投保财产)的保险价值如何界定?我们可参考发达国家企财险的赔偿方法。美国的商业财产保险的保险标的包括建筑物和机器设备,估价条款规定了确定被保险人财产价值的规则。被保险财产按照实际现金价值原则来确定价值。实际现金价值是指财产的重置成本减去折旧后的余值。折旧包括所有使用或闲置而使财产价值的减少。这样,根据财产的使用年限、保养状况及其他因素所计算出来的实际现金价值会远远小于其重置成本。可以看出,美国财产保险单中的实际现金价值概念与我国财产保险中的实际价值非常接近。

当保险财产在保险期限内发生保险事故,美国保险公司采用的方法是:

赔款 = 保险金额 / 实际现金价值 × 损失额

如果按照这样的方式进行赔付,投保方在投保时只要根据财产的实际现金价值投保(确定保险金额),就算足额投保,发生保险事故即可获得保险公司的足额赔付。显然,这种方式不像中国企财险保单要求按重置价值投保才算足额保险,更能获得投保方(普通消费者)的理解和认同,与我们通常理解的足额保险概念相仿。

美国财产保险赔付方式对我国的适用性:很多企业由于固定资产使用年限

较长，财产的重置价值与实际价值（重置价值扣除折旧）相差较大。我国企业财产保险要求按照重置价值投保才算足额投保，发生事故方能获得足额赔偿，被保险企业普遍感到难以理解，降低了被保险企业的投保积极性和对保险的认同感。

（四）我国企财险赔偿方式改革的必要

“满足被保险人合理期待”的学说，要求法官从一位外行的被保险人的角度去考察他的合理期待应当是什么，对保险单应当根据被保险人的合理期待进行解释。即“根据一个未经保险或法律等专门训练的人的理性预期来解释保险单；法院尊重并重视被保险人以及受益人对保险合同条款的客观合理的期待，即使保险单中严格的条款术语并不支持这些期待”。一般人理解的足额保险即按照财产的实际价值投保；发生损失即应获得保险公司的足额赔偿。如果旧机器按重置价值投保，一般人认为属于超额保险。所以，保险公司应尊重客户的认知，满足客户对保险赔偿的合理预期。

自车险条款问题在媒体曝光之后，保险行业协会退出了车损险新版示范条款。我国车损险条款的改进显示了保险业优化保险条款的决心，其他的财产保险条款也应尽快优化。笔者认为，保单条款应通俗合理，企业财产保险的赔偿方法可以借鉴美国做法，如果企业的固定资产按照实际价值投保，即应作为足额投保，发生部分损失应该获得足额赔偿。如果企业有特殊要求，希望发生损失后能够获得重置赔偿，则在投保时可购买保险公司专门针对这部分客户设计的重置价值保单。这样既能保证保险条款的合理性和公平性，也能满足不同被保险人的不同需求，激发被保险人的投保热情和对保险的认同感，提高企业的投保积极性。

二、我国车辆损失保险条款分析

我国自 1980 年恢复国内财产保险业务以来，由于经济的高速增长、汽车

销量的增加，机动车辆保险业务得到快速发展，车险的保费收入占到财产保险公司保费收入的一半以上，车险产品成为很多家庭拥有的保险产品，但现行的商业车险条款费率已经不能满足人民群众日益增长的保险需求，保险公司也存在承保理赔服务不到位等各种问题。我国车损险长期以来是按照被保险人的车辆在事故中的责任比例承担对被保险人的车损赔付责任。2011 年以来，公众对车险合同中“高保低赔”、“无责不赔”等不合理条款的质疑一直不断，车险改革势在必行。保监会高度重视车险行业的各种问题，在保监产险【2012】184 号《2012 年财产保险监管工作要点》中明确指出，应稳步推进车险条款费率管理制度改革。改革工作将分步骤、分阶段、渐进推进、稳步实施。一是下发《关于加强机动车辆商业保险条款费率管理的通知》。二是推进行业协会完成车险协会条款、纯损失率以及折旧率的拟订工作。三是推动行业协会完成代位求偿机制、投保理赔告知制度、纠纷处理机制等相关基础配套工作。四是下发文件，全面部署实施车险改革工作，确定进度安排，明确各方任务及相关工作要求，确保改革工作顺利实施。五是督促公司做好新旧制度衔接、新老产品更换以及系统的调整，确保改革平稳运行。六是密切关注改革过程中可能出现的新情况和新问题。

保监会 2012 年 3 月 8 日发布《关于加强机动车辆商业保险条款费率管理的通知》（以下简称《通知》）。对于广受争议的无责不赔问题，《通知》规定，因第三者对被保险机动车的损害而造成保险事故的，保险公司自向被保险人赔偿保险金之日起，在赔偿金额范围内代位行使被保险人对第三者请求赔偿的权利，保险公司不得通过放弃代位求偿权的方式拒绝履行保险责任。

（一）代位求偿原则的解读

在保险业务的长期发展过程中，为了规范保险行为，保证保险制度的健康运行，逐渐形成了一些公认的原则，这些原则在保险法或保险合同中作了相应

的规定或约定，成为规范保险合同双方行为的准则。其中，最大诚信原则、保险利益原则、近因原则是财产保险合同和人身保险合同共同的基本原则；损失补偿原则、代位原则和分摊原则是财产保险合同特有的原则。

代位原则包括权利代位和物上代位。权利代位，也叫代位求偿权，是指保险事故由第三者责任方造成，被保险人因保险标的受损而从保险人处获得赔偿以后，应将其向第三者责任方享有的赔偿请求权转让给保险人，由保险人在赔偿金额范围内代位行使被保险人对第三者请求赔偿的权利。保险代位求偿制度产生的法律依据包括两个方面，一是财产保险的补偿原则，代位求偿是遵循损失补偿原则的必然结果。被保险人因保险事故发生而遭受的损失固然应该得到补偿，保险人对被保险人应承担的赔偿责任不应该因第三者（肇事方）的介入而改变。但若被保险人在得到保险金后又从第三者责任方获得赔偿，则其可能因损失而获利，这显然与损失补偿原则相违背。为了避免被保险人获得双重利益，同时，也为了维护保险人的利益，被保险人在获得保险金后应将其对第三者责任方的赔偿请求权转让给保险人，这正是权利代位的立法本意。二是民法的公平原则。在民事法律关系中，为维护公平原则保障民事权利的实现，要求公民履行法律或合同规定的义务，并不得实施损害他人利益的行为，否则就必须承担由此带来的民事责任。我国《民法通则》规定：“公民、法人由于过错侵害国家的、集体的财产，侵害他人财产、人身的，应当承担民事责任。没有过错，但法律规定应当承担民事责任的，应当承担民事责任。”即因第三者的责任致保险财产损失后，第三者应当承担赔偿责任。如果在第三者的责任致保险财产损失的情形下，因为保险人对被保险人的保险金赔偿，而使第三者免除民事赔偿责任，则会使保险法律制度成为违法行为人逃避民事法律追究的借口。这不仅对保险人是不公平的，更是法律的不公平。因此，当保险人向被保险人赔偿保险金后，保险人享有向第三者主张赔偿的权利。

（二）美国的汽车保单对车辆损失赔偿的相关规定

美国的个人汽车保单包括汽车车身损失险（也称车辆损失险），为被保险人拥有或驾驶的车辆的损坏或失窃提供保障。既提供对碰撞风险的保障，也提供对非碰撞风险的保障。在美国的个人汽车保单中，对碰撞损失的赔付不考虑被保险车辆驾驶员的过失。例如，不论约翰是否对车祸事故负有法律责任，只要约翰自己的车在车祸中受损，约翰的个人汽车保单（碰撞险）将会对他的汽车受到的任何物质损坏进行赔付。当然，要扣除保单中规定的免赔额。

如果约翰的车辆在行驶中和玛丽的汽车相撞，玛丽在事故中负全责，约翰有两种选择：从玛丽（或承保玛丽汽车责任保险的保险公司）处获赔、或者从承保约翰车损险的保险公司处获得赔偿。如果约翰选择从他自己的保险人处获得赔偿，约翰的保险人在对约翰的车辆损失赔偿后，就获得向玛丽（或玛丽的汽车责任保险人）追偿的权利。可见，美国的汽车保单明确了发生车辆碰撞事故后保险公司对被保险车主的赔偿责任，不存在我国车损险保单中无责不赔的问题。保险公司对被保险人赔偿之后，若存在第三方的责任，由保险公司向第三者责任方进行追偿。使得被保险人在车辆碰撞事故中的损失能够获得快速解决和较为充分的赔偿，充分保护被保险人的利益。

（三）我国现行车损险合同存在的问题

在现行我国各家财产保险公司的机动车损失保险条款中，均明确载明：保险人依据被保险机动车驾驶人在事故中



所负的事故责任比例，承担相应的赔偿责任。投保车辆驾驶人无事故责任的，保险人不承担赔付责任。这就把保险公司对承保车辆的赔付责任限定在事故中驾驶人的责任范围以内。

我国车损险理赔中存在的无责不赔问题源于我国保险公司车损险合同的规定。保险合同是附和合同，为了保险交易的方便快捷，保险条款一般是由监管部门或保险公司事先拟就好的，投保人根据自己的需求选择保险公司和保险产品。目前我国保险公司车损险的保险责任主要是三大块：碰撞责任、非碰撞责任、发生保险事故后合理的施救费用。其中碰撞责任是车损险承保的主要风险责任。对于非碰撞责任（如火灾、爆炸、暴雨、洪水、泥石流、车辆坠落等）导致的被保险机动车的损失，保险公司根据车辆损失情况、是否足额投保承担相应的赔偿责任。但碰撞事故涉及到发生碰撞的双方，存在事故责任划分的问题，实务中由交通管理部门划分事故责任。由此我国保险公司车损险理赔采用过错责任赔偿的原则，保险公司根据被保险人在交通事故中所承担的事故责任来确定保险公司对被保险人车辆损失的赔偿责任。实际业务中通常规定：被保险车辆负全责的，保险公司赔 100%；主要责任赔 70%；同等责任赔 50%；次要责任赔 30%；无责免赔。这属于约定不合理及实践中引发纠纷较多的条款。意味着，发生两车相撞的碰撞事故，保险公司对被保险机动车的赔偿责任限定在驾驶员在事故中的过失比例内，由于对方过错造成的被保险车辆损失，被保险车主只能自己向对方（或对方机动车责任保险的承保公司）追偿。

财产保险实践中，保险标的损失是由第三者的责任造成的情形较为普遍。虽然被保险人在第三者致保险财产损失的情形下，具有选择赔偿主体的权利，但在实践中，被保险人往往考虑到保险理赔程序比向第三者索赔简易等因素，大都选择向保险人提出保险赔偿。在货物运输保险中，货物到达目的地后发现整件货物遗失，收货人往往在取得船方的货损货差证明后向保险人索赔，然后把向船方追偿的权利转让给保险公司，由保险公司向船方（第三者责任方）追偿。

至于能否追偿到、追偿过程中发生的费用等，不影响被保险人获取的赔款。没有哪个国家的海运保险人在被保险人索赔时以货物损失属于船方责任而拒赔。同理，机动车损失保险人也不应以车辆损失属于对方责任而拒赔。美国、德国、日本等国家的机动车损失保险均未在理赔中采用过错责任赔偿的原则。只要车辆在保险期限内发生保险事故，保险公司均根据车辆受损情况，在保险金额限度内进行赔偿。如果涉及对方责任，则由承保车损险的保险公司向对方追偿，免除了车主由于对方无赔付能力而自己承担车辆损失的情形，使得车主的利益得到切实保护。我国保险公司应借鉴发达国家保险业务的经验，不断完善保险合同条款，从被保险人的需求出发，完善保险保障内容，增强保险公司的信誉度，促进保险业务的健康发展。

车损险无责不赔引起的纠纷不断见诸媒体，2011 年，北京、重庆、江苏等地方法院都有“认定保险公司无责不赔、以及按责任赔付条款无效，支持消费者合法诉求”的类似判决。但是，遇到类似案件起诉保险公司的车主毕竟是少数，大部分车主在遭遇这类事件时都是自认倒霉。并且保险公司也没有因为法院的判决就修改保险条款，车损险合同仍然依照按责赔付、无责不赔的原则承担赔偿责任。

（四）车损险业务与我国《保险法》代位求偿规定的冲突

为了保护被保险人的合法利益，各国保险立法均规定，被保险人既可以直接向第三者索赔，也可以直接向保险人索赔。在保险人向被保险人赔偿保险金后，被保险人对第三者的赔偿请求权转移给保险人，由保险人向第三者主张损害赔偿权。我国 2009 年 2 月 28 日新修订的《保险法》第六十条第一款规定“因第三者对保险标的的损害而造成保险事故的，保险人自向被保险人赔偿保险金之日起，在赔偿金额范围内代位行使被保险人对第三者请求赔偿的权利”。第三者责任方的存在是权利代位产生的前提条件。这里的第三者是指对保险事故



的发生和保险标的损失负有民事赔偿责任的法人或自然人。权利代位的产生是有一定条件的，一是由于第三者的行为使保险标的遭受损害，被保险人才依法对第三者责任方有赔偿请求权，也才会因获得保险金而将该赔偿请求权转

让给保险人。因此，如果没有第三者的存在，就没有代位求偿的对象，权利代位就失去了基础。二是由于保险人向被保险人赔偿了保险金。只有保险人按保险合同规定履行了赔偿责任以后，才取得代位求偿权。换言之，对第三者求偿权的转移是随保险人赔偿保险金而发生，而不是随保险事故的发生而发生。

根据《保险法》的上述规定，车辆发生碰撞事故，在被保险车辆驾驶人无责的情况下，只要被保险车主向承保自己车辆损失的保险公司索赔，保险公司就应对被保险人的车辆损失赔偿。车主在获得赔偿后，须把向有责方请求赔偿的权利转移给保险公司，然后由保险公司在赔偿金额范围内向有责方追偿。

《保险法》是国家为了规范保险活动，保护保险活动当事人的合法权益，加强对保险业的监督管理，维护社会经济秩序和社会公共利益，促进保险事业的健康发展所制定的法律。保险条款的拟订应该符合保险法的相关规定，而不能只考虑保险公司的利益，在合同中规定不利于被保险人基本权益的条款。这样的条款规定必然引起被保险人的不满。

被保险人投保机动车损失保险，是希望在保险期限内发生保险责任范围内

的灾害事故（非碰撞责任、碰撞责任）时，能够获得及时的赔付。这是车主通过缴纳保费转嫁车辆损失风险的本意，也是被保险人的基本权益，符合国际上机动车损失保险合同的理赔惯例。可见，我国车损险合同中保险公司根据被保险车辆驾驶人在事故中的事故责任比例来承担对车辆损失的赔偿责任的做法违背了客户投保车辆损失保险的初衷，不符合《保险法》的相关规定，也不符合国际上机动车损失保险的理赔惯例。使得广大车主对保险公司的信誉产生质疑。

（五）《关于加强机动车辆商业保险条款费率管理的通知》对车主权益的保护

为了解决这个问题，2011年起保险监管部门在车险领域推行“代位求偿”机制。车辆发生交通事故，一方无责，一方全责，无责方可要求承保自己车损险的保险公司先对自己的车辆损失进行赔偿，保险公司赔偿以后，再取代无责方向全责方（或承保全责方汽车责任保险的保险公司）进行追偿。如果小陶和小杜的车在行驶中发生碰撞事故，交警判小陶无责、小杜负全责，小陶可就自己的车辆损失向自己车损险的承保公司索赔，小陶的保险公司对小陶的车辆损失赔偿后，再向负全责的小杜或承保小杜汽车责任保险的保险公司进行追偿。

如果小陶在交通事故中负30%的责任，小杜负70%的责任。小陶为自己的车辆投保了充足的车损险，那么小陶可要求自己投保的保险公司对自己的车辆损失进行充足赔偿；小陶的保险公司对小陶的车辆损失进行足额赔偿后，再就小陶车辆损失的70%向对方（小杜或小杜的保险公司）进行追偿。

保监会《关于加强机动车辆商业保险条款费率管理的通知》体现了保护投保人、被保险人合法权益的精神。近年来，保险监管部门不断加大商业车险监管力度，规范保险市场秩序，取得了积极成效。但我国的商业车险市场处于不断发展、完善的过程中，现行的商业车险条款费率已经不能满足人民群众日益增长的保险需求，保险公司还存在承保理赔服务不到位等问题。保监会高度重

视商业车险条款费率管理，根据《通知》，以后投保了车损险的车主在保险期限内发生碰撞事故，保险公司不能因为被保险车主在事故中无责或只承担部分责任就推卸自身赔付义务。被保险车主也不会像以前那样因为对方未投保责任保险或汽车责任保险的限额不足，就使得自身的车辆损失得不到充足赔偿。随着机动车保险业务的不断发展，第三者责任案件日益增多，保险公司应加强对代位求偿权的行使，可由专门的部门来承担代位追偿的职能，专门的部门应由精通法律和丰富保险业务经验的人员组成。

为了保障机动车损失保险车主的合法利益，维护保险公司的声誉，应尽快完善车损险代位求偿机制，制定代位求偿索赔指引、操作实务和结算机制，统一规范行业操作流程，同时完善行业车险信息平台，支撑代位求偿机制有效运行，妥善解决保险公司之间因车损险代位求偿案件产生的理赔争议，促进机动车保险业务的健康发展。

（六）目前车损赔付的情况及建议

虽然监管机构 2012 年 3 月 8 日《通知》明确了因第三者对被保险机动车的损害而造成保险事故的，保险公司自向被保险人赔偿保险金之日起，在赔偿金额范围内代位行使被保险人对第三者请求赔偿的权利，保险公司不得通过放弃代位求偿权的方式拒绝履行保险责任。但是，保险公司的反响并不乐观。笔者近期参加市级单位机动车辆保险招标，保险公司仍然沿用老条款。按照被保险人的车辆在事故中的责任比例来承担对被保险人车损险的赔付责任。

甚至 2014 年 5 月 23 日笔者查阅保监会网站主页消费者保护栏下保险知识大讲堂关于机动车辆险中“机动车辆损失险的赔偿处理过程是怎样的”。赔偿计算公式如下。可见其仍然沿用老条款，而非行业协会推荐的新条款。

如果车辆遭受全部损失

全部损失指保险车辆整体损毁或保险车辆受损严重失去修复价值，或保险

车辆的修复费用达到或超过出险当时的实际价值，保险人按推定全损赔偿

①赔款计算方式。保险车辆发生全部损失后，以保险金额与出险当时的实际价值进行比较，确定赔款数额。如果保险金额高于出险当时的实际价值，按出险当时的实际价值计算赔偿。即：

赔款 = (实际价值 - 残值) × 事故责任比例 × (1 - 事故责任免赔率) × (1 - 绝对免赔率) - 绝对免赔额

如果保险金额等于或低于出险当时的实际价值，按保险金额计算赔偿。即：

赔款 = (保险金额 - 残值) × 事故责任比例 × (1 - 事故责任免赔率) × (1 - 绝对免赔率) - 绝对免赔额

出险当时实际价值的确定方式。保险车辆出险当时实际价值的确定方式主要有以下两种：一是按出险时同类型车辆的市场购置价减去该车已使用年限折旧金额后的价值确定；二是按出险当时同类车型、相似使用时间、相似使用状况的车辆在市场上的交易价格确定。折旧按每满 1 年扣除 1 年计算，折旧率按国家有关规定执行，最高不超过新车购置价的 80%。

如果车辆遭受部分损失：

部分损失是指保险车辆受损后，未达到“整体损毁”或“推定全损”程度的局部损失。

保险车辆发生部分损失后，根据保险金额与投保时新车购置价比较，确定赔款数额。保险车辆的保险金额按投保时新车购置价确定的，无论保险金额是否低于出险当时的新车购置价，均按照实际修复费用赔偿，即：

赔款 = (实际修复费用 - 残值) × 事故责任比例 × (1 - 事故责任免赔率) × (1 - 绝对免赔率) - 绝对免赔额

保险车辆的保险金额低于投保时的新车购置价，按照保险金额与投保时的新车购置价比例计算赔偿，即：

赔款 = (实际修复费用 - 残值) × (保险金额 / 新车购置价) × 事故责任比例 × (1 - 事故责任免赔率) × (1 - 绝对免赔率) - 绝对免赔额

从保监会网站上述赔偿计算公式,可见其仍然沿用老条款,而非行业协会推荐的新条款。被保险人车辆遭受保险责任范围内的损失,保险公司仍然按照被保险人在事故中的事故责任比例来承担相应的保险赔偿责任。由于第三方责任造成的被保险人车辆损失需要由被保险人自己与第三方或第三方的保险公司交涉。

笔者认为,应加快完善保险行业的信息平台建设,更改保监会网站关于车损险赔偿处理公式,敦促保险公司尽快按照行业协会车损险建议条款处理业务,促进我国车损险理赔处理与国际惯例接轨,与保险法规与保险原理保持一致;保险公司做好代位求偿工作,维护保险消费者的合法权益。

总结:保险消费者权益保护是一项综合性工作。笔者从寿险产品设计和销售角度分析了我国寿险产品条款设计和销售方面存在的问题,借鉴美国金融产品设计与销售中广泛采用的适合性原则,提出了我国寿险产品健康发展的对策,如设计符合消费者需求的寿险产品、对客户进行风险分类、加强销售人员的培训和监管、规范销售行为、减少销售误导等。笔者分析我国财险合同在赔偿方式上存在的问题,借鉴美国财产保险赔偿方式,提出了我国财产保险的改进思路 and 具体方法。在赔偿方式上从被保险人角度考虑承保理赔的合理性,以财产的实际价值投保可以作为足额投保,进一步完善财产保险合同、推动车损险代位求偿工作的建立和健全,增强被保险企业对保险的认同度。期望此项研究能够对我国保险业健康发展有所助益。

参考文献:

1. 郭丹. 金融服务法研究——金融消费者保护的视角 [M]. 法律出版社, 2010.
2. 叶秋华. 西方经济法律制度 [M]. 中国人民大学出版社, 2001.
3. 邢会强. 金融消费纠纷的多元化解决机制研究 [M]. 中国金融出版社, 2012.

4. 赵新宇. 我国保险消费者权益保护研究 [J]. 上海保险 2012 (5).
5. 利云. 我国保险消费者合法权益保护现状及对策 [J]. 区域金融研究, 2010 (4).
6. 肖和保. 保险消费者权益保护的国际化走向——兼论我国保险消费者保护的不足与改善 [J]. 消费经济, 2009 (8).
7. 邢楠. 对保险消费者概念的商榷——兼论保险相对人权益保护范式的选择 [J]. 上海商学院学报, 2012 (2).
8. 方平. 我国金融消费者权益保护立法相关问题研究 [J]. 上海金融, 2010 (7).
9. 秦蓉蓉, 江裕棠. 投资连结保险产品设计与推广分析 [J]. 保险研究 2009 (5).
10. 赵存见. 寿险销售误导成因及对策分析 [J]. 保险职业学院学报, 2009 (6).
11. 徐浩. 美国保险产品销售的适合性原则 [J]. 科学经济社会, 2011 (4).
12. 方仲友. 商业车险制度改革应回归服务本源 [J]. 中国金融, 2012 (1).
13. 吴军. 商业车险市场化改革浅探 [J]. 上海保险, 2011, (11).
14. 张春宏. 代位求偿——车损险的索赔方式 [J]. 道路交通管理, 2011 (9).
15. 宋占军. 构建我国车损险代位求偿制度的思考 [J]. 上海保险, 2011 (6).
16. 苗长青. 车险“代位求偿”之痛 [J]. 中国保险 2011 (4).
17. 夏雨. 先履行赔偿义务才能取得代位求偿权 [J]. 道路交通管理, 2007 (8).
18. 尚清. 论保险代位求偿权的法律适用 [J]. 商业时代, 2008 (12).
19. 许良根. 保险代位求偿权的法理探源和实务 [J]. 保险研究, 1999 (2).
20. 王乐宇. 论保险代位求偿权行使的权利限制 [J]. 法学论坛, 2007 (5).
21. 张祖平、孙圣林. 保险代位求偿权对被保险人的限制 [J]. 保险研究, 2003 (1).
22. 何小勇. 论保险代位求偿制度的适用与法律完善 [J]. 律师世界, 2003 (3).
23. <http://www.circ.gov.cn>
24. <http://www.newyorklife.com/about/customer-privacy-policy>
25. <http://www.auto-owners.com> ;
26. <http://www.iii.org> ;
27. <http://www.mercuryinsurance.com> ;
28. <http://www.aiadc.org/aiapub/>

保险合同“违法”免责条款的效力分析及完善建议

案情介绍

投保人河南省某煤业有限责任公司于2014年1月与保险公司签订保险合同,适用标准条款《河南省煤矿井下职工团体意外伤害保险条款》。承保范围:被保险人在井口(露天坑口)以下进行生产作业活动过程中,遭受顶板、瓦斯、机电、运输、爆破、火灾、水灾及其他事故导致的意外事故而致身故或残疾的,保险人承担保险责任。2014年8月4日,投保人下属的二矿发生顶板事故,造成被保险人高某在内的三人死亡。当地煤矿安监局出具《“8.4”较大顶板事故调查报告》,认定本案被保险人高某在施工中违章指挥,违章冒险作业,对事故的发生负有直接责任。高某之受益人向保险人申请意外身故理赔。

本案在理赔作业中,产生了两种意见。一种意见是根据合同免责条款,“被保险人违反有关安全生产的法律、法规或煤炭行业安全规章、规程”(以下简称“违法”免责),本案被保险人高某违章作业,显系免责事项,应当拒付;另一种意见是,被保险人虽然违章作业,但免责条款并未明示相关安全生



产法律法规及规章具体内容,亦无相关合同附件载明上述内容,不能认定属于免责事项。后经保险公司内部充分讨论,并经各风控部门会商,本案最终正常给付身故保险金。本文拟对本案折射的法律适用问题,做出进一步探讨。

法律适用性分析

关于免责条款,是保险人基于费率、对价等方面的考虑对保险责任外延的描述,是维持正常运营、

控制承保风险所必须具备的专业性、技术性条款。保险人将“违法”作为免责事项,目的就是尽可能减少被保险人不当行为造成保险标的的损失。但这一目的应受到相关法律法规的调整。本案“违法”免责条款从合同用语分析,无具体违法行为描述,而是笼统表述“违法”,属于典型的概括性条款。保险法第17条第2款规定,对保险合同中免除保险人责任的条款,保险人在订立合同时应当在投保单、保险单或者其他保险凭证上作出足以引起投保人注意的提示,并对该条款的内容以书面或者口头形式向投保人作出明确说明;未作提示或者明确说明的,该条款不产生效力。保险人的说明义务是为了矫正保险人与投保人在合同中的实质不平等,是诚信原则在合同订立阶段的体现,以免保险人利用信息不对称的优势地位侵害合同当事人权益。就“违法”免责而言,保险人不见得比投保人更熟悉煤炭行业的安全生产法律法规及规章制度。从这个意义上讲,可以适当减轻保险人的说明义务。减轻义务不是免除义务,“违法”不是法定免责事由,其与约定免责事项的关联性,仍



需要保险人予以说明。而使用概括性免责条款，无“违法”释义及列举，保险人显然无法穷尽“违法行为”，则难以举证证实尽到了说明义务。

立法并未否认将法律法规纳入保险合同免责条款的效力。《保险法司法解释（二）》第10条规定，保险人将法律、行政法规中的禁止性规定情形作为保险合同免责条款的免责事由，保险人对该条款作出提示后，投保人、被保险人或者受益人以保险人未履行明确说明义务为由主张该条款不生效的，人民法院不予支持。最高人民法院副院长奚晓明在《最高人民法院关于保险法司法解释（二）理解与适用》一书中亦谈到“对于法律、行政法规的禁止性规定，投保人对其概念、内容应当理解，只是不知道被保

险人违反禁止性规定将导致保险人免责的后果。如果保险人将上述后果通过充分的提示使得投保人知道违反禁止性规定与保险人免责之间的直接关联性，则保险人的上述行为就已经符合本司法解释第11条的要求……达到了明确说明的标准”。司法解释已明确认定了保险人可以将法律、行政法规中的禁止性规定情形作为保险合同

免责条款的免责事由，并减轻保险人的说明义务。从这一条的反面理解，免责条款应当清晰列明禁止性规定情形方可减轻保险人的说明义务。例如“被保险人酒后驾驶、无合法有效驾驶证驾驶，或驾驶无有效行驶证的机动车”，此免责条款用语准确，指向清晰，酒后驾驶机动车等行为是交通安全法律法规明确禁止的违法行为，也是众所周知的事实。保险人对此做出一定提示后，无需再进一步明确说明。而“违法”免责不具体，概念大而不一，并无具体的禁止性规定情形，显然未满足法律的要求，极有可能被司法裁判为不产生效力。

完善免责条款的建议

早在1999年，保监会在《关于保险条款中有关违法犯罪行为作为除外责任含义的批复》中指出，在保险条款中，如将一般违法行为作为除外责任，应当采用列举方式，如酒后驾车、无证驾驶等；如果采用“违法犯罪行为”的表述方式，应理解为仅指故意犯罪行为。根据上述批复，“违法”免责可以采取把较严重的违反安全生产法律法规的行为以明示的方式列举，例如“未取得采矿许可证、安全生产许可证擅自开采造成事故的”、“停产整顿期间，未经验收合格，擅自生产造成事故的”，既在字面上符合立法及监管的要求，又便于投保人的理解，有效减少合同纠纷。与“违法”免责类似的条款是2010版的《驾乘人员意外伤害保险条款》。该条款亦将“被保险人违反道路交通安全法律法规的”作为免责事项。适用一段时期后，饱受客户诟病。后来保险人推出新版驾乘险，将该免责替换为超速、超载，免责事由才变得清晰起来。

无论是监管部门的态度，还是保险合同本身的特性，都要求保险人在拟定合同条款时不“任性”，以最大诚信之原则谨慎妥善安排合同免责事项。概括性免责条款的法律效力不仅不能获得司法支持，最终也将被市场淘汰。

（来源：中国保险报·中保网作者：方智 作者单位：平安养老保险股份有限公司）

险企依法抗辩迫原告撤诉



案情简介

2013年11月22日10时许，被保险人薛某报案称，21日晚17时10分左右，自己驾驶被保险车辆沿G208国道行驶至二连市至察右后旗路段途中，由于羊群过国道与自己驾驶的车辆发生碰撞，撞伤数只羊，因害怕牧民上路纠缠，故驾车离开现场。当时因天色已晚没有报案，故第二天向保险公司报案。接到报案后，保险公司对受损车辆进行了勘验，认为从薛某的陈述来看，其受损部位不会是与羊群发生碰撞所致。但与薛某20天前，即10月26日在白音察干镇一小学门口发生的单方事故致损部位相同，该案保险公司已经赔偿其修理费7000元。时隔不到一个月，薛某又

发生无第一现场事故，该起事故的骗赔嫌疑很大。由于无相关直接证据，保险公司酌情同意赔偿其修理费10000元，薛某出具的4S店修理明细及发票金额为25295元。薛某不同意保险公司的赔偿金额，向察右后旗人民法院提起诉讼，要求保险公司全额赔偿修理费25295元。

应诉策略

接到法院传票后，诉讼代理人认真分析案情，认为在没有直接证据支持的情况下，要否认原告薛某交通事故的真实性，恐怕难以获得法院支持。于是决定另辟蹊径“将计就计”，按照薛某报称的“撞羊群后逃逸”进行应诉。

答辩要点

庭审中，保险公司诉讼代理人提出如下答辩意见：一是薛某逃逸行为是严重的违法行为。《中华人民共和国道路交通安全法》第70条明确规定“在道路上发生交通事故，车辆驾驶人应当立即停车，保护现场；……”第99条规定：“有下列行为之一的，由公安机关交通管理部门处二百元以上二千元以下罚款：……（三）造成交通事故后逃逸，尚不构成犯罪的；……”《中华人民共和国道路交通安全法》第101条明确规定“……造成交通事故后逃逸的，由公安机关交通管理部门吊销机动车驾驶证，且终身不得重新取得机动车驾驶证”。《中华人民共和国道路交通安全法实施条例》第92条规定：“发生交通事故后当事人逃逸的，逃逸的当事人承担全部责任……”《中华人民共和国民法通则》第106条规定：“公民、法人由于过错侵害国家的、集体的财产，侵害他人财产、人身的，应当承担民事责任。”二是薛某的逃逸行为违反了保险合同的约定，属于保险条款的责任免除情形。《中国人寿财产保险股份有限公司家庭自用车损失保险条款》第六条规定：“下列情况下，不论什么原因造成被保险人机动车损失，保险人均不负责赔偿：……（六）事故发生后，被保险人或其允许的驾驶人在未采取措施的情况下驾驶被保险机动车或者遗弃被保险机动车逃离事故现场，或者破坏、伪造现场、毁灭证据……”三是薛某在投保时，在投保单上就保险人对免责条款的提示或说明进行了签字确认，根据《最高人民法院关于适用〈中华人民共和国保险法〉若干问题的解释（二）》第十条规定，保险人将法律、行政法规中禁止性规定情形作为保险合同免责条款的免责事由，保险人对该条款作出提示后，无须履行明确说明义务。

《内蒙古自治区高级人民法院关于审理财产保险案件若干问题的讨论纪要》第10条也进一步规定，保险人以法律、行政法规的禁止性规定作为保险合同免责条款的，可以免除保险人的提示和明确说明义务或适当减轻保险人有关于此的证明责任。综上所述，保险公司对其拒赔符合法律规定及保险合同的约定。

审理结果

庭审结束后，薛某在胜诉无望的情况下，向人民法院提出了撤诉申请。2014年5月20日，察右后旗人民法院作出了《民事裁定书》，准予其撤回起诉。保险公司将该案予以注销。

启示

《保险法司法解释（二）》已经明确了减轻“保险人对法律、行政法规中禁止性规定作为免责条款”的说明义务的举证责任，因此，保险公司应当强化意识，注重将法律、行政法规中的禁止性规定作为拒赔案件的抗辩理由，特别是在诉讼案件中，对举证免责条款涉及的“无证驾驶、醉酒驾驶、肇事逃逸、超载”等违法行为的说明义务时，要充分利用《保险法司法解释（二）》的相关规定予以答辩，会收到事半功倍的效果，也是赢得胜诉的重要方法。

（来源：中国保险报·中保网作者：李春）

开卷有益



保险业信用体系系列报道

“保险业信用体系建设系列报道”之一 保险业最大诚信原则走向前台

编者按：

近日，中国保监会、国家发展改革委联合印发了《中国保险业信用体系建设规划（2015 - 2020 年）》。对于保险业，诚信是其发展的基石。加强保险业信用体系建设，对营造优良信用环境，提升保险业发展质量和竞争力，促进经济社会发展和国家治理现代化具有重要意义。值此保险业首个信用体系建设规划出台之际，《中国保险报》推出“保险业信用体系建设系列报道”，全方位解读《规划》对加快发展现代保险服务业的现实意义和战略意义。

春节前夕，上海一中院最有分量的法槌声无疑是针对泛鑫案主角陈怡的。陈怡置诚信于不顾，以保险之名行诈骗之实，一审被判处死刑，缓期两年执行。

实际上，在泛鑫案发后，在中国保监会和当地政府的领导下，上海、浙江、江苏三地保监局统一协调，加强联动，让涉案客户的合法权益得到了最大程度

保护，保险监管部门的责任和担当此刻更加凸显。而这一判决对于保险业信用环境建设具有促进作用。

进入新的一年，今天的保险监管者主动适应新常态，正本清源，以更加积极主动的姿态切实肩负起保护保险消费者合法权益的历史使命。近日，中国

保监会、国家发展改革委联合印发《中国保险业信用体系建设规划(2015 - 2020 年)》，通过构建行业信用体系，促进行业的可持续健康发展。

“诚信是保险业的内在属性和运行基础。”中央财经大学教授陶存文表示，保险是基于最大诚信原则的制度安排，保险业作为经营风险和信用的特殊行业，因其专业性、负债性和长期性特点，会比其他行业更看重诚信，更强调契约精神。而加强保险业信用体系建设，可有效减少或避免保险经营中的各种风险，促进保险业可持续发展。

《规划》对“两大领域”即保险商务领域和保险政务领域重点着墨。“《规划》是保险业实践的必然结果，在保险业大发展的背景下，保险市场的所有参与者包括保险监管机构都需要诚信的约束。”陶存文说。

保险商务领域方面，《规划》分别从产品开发、保险销售、保险服务、资金运用四个方面，对可有效维护商务关系、降低经营成本、营造良好营商环境的商务诚信进行了全方位的安排部署。

比如，《规划》明确指出要推进保险销售诚信建设，规范保险销售合作模式。通过完善保险公司与保险中介机构的合作模式，确保双方能真正有效地依据商业合同履行职责和义务，健全代理佣金等中介服务费给付制度，在长期人身险、车险等业务领域推行回访后付佣制度。同时还重点提出要推动保险公司合作方的信用建设，规范业务流程，抑制虚假骗赔，对扩大损失、虚构业务套取费用等失信行为惩戒。相信随着《规划》的进一步落实执行，类似泛鑫案中所反映出的保险中介行业问题将迎刃而解。

保险政务领域方面，《规划》从坚持依法行政、发挥诚信建设示范作用、加快守信践诺体系建设三个方面对加快推进保险政务诚信建设作出了安排。作为保险政务主体，保险监管机构的诚信水平对其他保险信用主体的诚信建设发挥着重要表率 and 导向作用。而此次《规划》中加强权力制约和监督、公平行使行政权力、全面推进政务公开等方面的详细规划都让人为之眼前一亮。

“政务公开难等问题是政府通病，全面推进也确实有难度，但《规划》表明了我们的决心和信心。”保监会相关人士说。对此，陶存文也表示，保险政务诚信体系建设对加快发展现代保险服务业具有极其重要的现实意义和战略意义。

当然，不容否认的是，当前保险业仍不同程度存在销售误导、理赔难等不诚信问题，损害了消费者的合法权益，给保险业的形象和信誉造成不良影响。但从之前大刀阔斧地减少、下放行政审批权，到每年的政务信息公开，再到《规划》出台，保险监管者不断自我加压，充分表明了保险监管机构变革创新的决心和勇气。内诚于心，外信于人，在保险监管者决定将诚信贯穿到保险经营管理全过程，保险业最大诚信原则正式走向前台时，全方位、高品质的保险服务将指日可待。

“已经融入到社会发展各个领域的保险业，其信用体系建设对建立良好的社会信用体系影响深远。”鹏元征信有限公司总裁谷国良说。

(来源：中国保险报·中保网作者：记者 赵广道)



“保险业信用体系建设系列报道”之二

夯实保险信用体系的制度基础

去年8月,《国务院关于加强发展现代保险服务业的若干意见》(以下简称《若干意见》)发布,明确提出要全面推进保险业信用体系建设。如今,全面落实国务院《社会信用体系建设规划纲要(2014-2020年)》和《若干意见》各项要求的《中国保险业信用体系建设规划(2015-2020年)》(以下简称《规划》)出台。作为《规划》核心的“三大建设”之一,保险业信用体系的制度机制建设基础作用明显。

对于保险业信用体系制度机制建设,《规划》从三个方面进行了部署,建立保险从业人员和保险机构的“红名单”和“黑名单”、构建守信激励和失信惩戒机制被提到了首位。

“我们保险代理人急需这样的信用体系!”中国人寿深圳市分公司营销员王峰雪听闻《规划》出台,对记者表达了对信用体系的期待。

王峰雪从事寿险营销业务多年,在他看来,《若干意见》提振了全行业加速发展的信心,而保险业加速发展的前提就是建立保险从业人员的信用体系。

保险是基于最大诚信的制度安排,诚信是保险业发展的基石。行业诚信缺失的一个很重要原因就在于失信行为成本过低。

对于构建保险业守信激励和失信惩戒机制,王峰雪认为,此举将有助于保险消费者进行选择,并带动社会进一步学习和关注保险,促进消费者形成保险认同感,同时也将有效约束保险代理人销售行为,带动代理人主动提升专业素质和技能。

根据《规划》,守信激励和失信惩戒机制不仅涉及保险业自身,还需要推动建立跨部门信用联合奖惩机制。

在公民信用体系比较健全的发达国家,通常是将职业信用记录纳入到公民的信用体系中,职业信用将直接影响到公民的个人信用。而在我国,社会信用体系建设刚刚起步,保险业的守信激励和失信惩戒机制要真正实现,跨部门合作尤为重要。

对此,中国保监会、国家发展改革委相关部门负责人就《规划》答记者问

时指出,将依托社会信用体系建设部际联席会议搭建的平台,着力加强与其他政府相关部门、司法机关、社会组织、新闻媒体等的沟通协作,建立健全失信行为联合惩戒机制,让失信者到哪里都不方便,做什么事都受限制,使得每个人都自觉地诚实守信。

《规划》中还提出,要建立健全保险业信用制度和标准体系,推进保险业信用制度建设、加强保险业信用标准化建设,并健全信用信息主体权益保护机制。

中诚信国际信用评级有限公司研究咨询部总经理张英杰对记者表示,要建立保险信用制度和标准。首先,要建立健全对保险业信用信息的管理,这是最为基础和关键的步骤;其次,要进一步明确保险业信用体系中的管理主体、管理方法,构建完善的事前预防、事后管控和事后追责的信用风险管控机制;再次,需要进一步完善信用评价方法,推动保险信用评级规范发展,相关立法的配套跟进等。

“最为关键的是保证信用信息的客观、准确和及时显现。只有基础的信用数据可信和准确,才能保证信用评价结果的客观公正以及整个信用体系的规范。”张英杰说。

除此之外,《规划》在制度机制建设方面还提出培育和规范信用服务市场,建立健全公共信用服务机构和社会信用服务机构互为补充、信用信息基础服务和增值服务相辅相成的多层次、全方位的保险信用服务组织体系。

对此,张英杰认为,保险信用服务是促进保险业信用体系建设的一个重要内容,对于保险业规范健康发展具有重要的推动作用。下一步,需要进一步建立健全保险企业信用评级制度,鼓励信用服务机构开展全方位的信用服务,拓展信用服务的应用范畴。同时优化保险信用调查、信用管理的环境,有序扩大监管信用信息的开放等。

(来源:中国保险报·中保网 作者:记者 杜菲)

“保险业信用体系建设系列报道”之三

建设信用信息系统 打造保险行业基石

保险业信用体系建设是一项复杂的系统工程，目前最迫切需要做的一项工作是，建立保险业统一信用信息平台。这也是日前中国保监会、国家发展改革委联合印发的《中国保险业信用体系建设规划(2015-2020年)》(以下简称《规划》)中提及的内容。

《规划》从保险业信用信息系统建设、保险征信系统建设、信用信息的交换与共享三个方面设计了保险业信用信息系统建设路径。《规划》确定的目标任务之一是，到2020年，保险业统一开放的信用信息系统和覆盖全行业的征信系统基本建成。

打造行业生命线

“保险行业的信用对保险行业是生命线，也是最核心的风险管理内容。”中国出口信用保险公司国别风险研究中心主任王稳说，“可是现在保险行业还未形成信用评级的理论体系，还没有一家评级机构对保险行业、保单持有人信用进行发布。整个行业没有建立理论体系、没有相应评级机构，没有相应的信息风险管理人才。”

“与经济社会发展特别是广大消费者的期待相比，保险业信用体系建设仍存在较大差距。”保监会和国家发展改革委相关部门负责人提到，目前现状是，行业信用信息系统建设滞后，统一的信用记录制度和平台尚未建立，信用信息共享机制有待加强；保险征信系统和信用服务体系尚未形成，守信激励和失信惩戒机制尚不健全，信用体系的市场治理功效有待发挥。

对于保险行业将建立的信息系统，鹏元征信有限公司总裁谷国良认为，保监会作为监管机构，要在全中国范围内建立自己的信息系统，这样才能为社会、为行业提供服务，这是基础硬件条件，建立信息系统后才可充分使用数据，政府的行政管理才可以有所依据。

市场需求较大

值得注意的是，《规划》里提到了1个“支持”和1个“鼓励”：支持征

信机构针对保险行业建立征信系统；鼓励征信机构向社会提供有关保险的征信服务。

谷国良认为：“从大的层面讲，保险行业需要征信机构提供一定服务，社会征信机构也希望进入保险市场，两者之间相互有较大需求，但是市场空间具有多大，还较难估算，需要看保险机构能向社会征信机构开放多少数据，以及社会征信机构有多大实力和能力为保险机构提供有效服务。”

谷国良还表示，建立征信系统，需要在政策、法规、资金三个层面得到比较大的支持。

信用信息交换共享

“在信息化、大数据的时代，各个系统建立后在整个社会实现资源共享才有意义和价值。希望把社会各个行业、全社会的信息数据集合起来，也希望将保险行业的数据信息接入到征信系统中，这有助于征信行业的发展和服务全社会；同时，征信系统里所具有的数据也可以同步贡献给保险行业，这对保险行业的发展亦有利。”谷国良表示。

《规划》中也提到，推进信用信息交换与共享，依托国家统一信用信息共享交换平台，加快实现与金融信用信息基础数据库和证券、信托等金融行业信用信息交换与共享，推动金融业统一征信平台建设。

王稳称：“保险行业信息系统是整个社会信用体系建设最重要的一个子系统，里面记录的一个人的信息可能只是其在保险行业内的消费记录。这个人可能既持有保单，又在银行贷了款，同时还可能是企业主。这些信息需要在单个行业信用信息子系统基础上，建立更大更重要的系统去进行整合，发挥信息系统优势和运行效率。所以，保险行业与其他行业的信息系统要协调发展。当然保险行业的信息系统也是对国家整个信息系统的支撑，没有保险行业的信息系统，国家整个信息系统的建设是不完整的。”

(来源：中国保险报·中保网)



保险业信用体系建设规划（2015-2020 年）答记者问

近日，中国保监会、国家发展改革委联合印发了《中国保险业信用体系建设规划（2015-2020 年）》（以下简称《规划》），保监会和国家发展改革委相关部门负责人就有关问题回答了记者提问。

问：《规划》出台的背景是什么？

答：近年来，保险业信用体系建设取得积极进展和成效。一是实施了《保险从业人员行为准则》、《保险监管人员行为准则》、《保险营销员诚信记录管理办法》等监管规定和办法，保险业信用建设制度体系基本形成。二是建立了保险机构和高管人员管理系统、保险中介监管信息系统、全国车险信息共享平台、财产险承保理赔信息客户自助查询平台等监管信息系统，保险业信用记录共享平台初步搭建。三是综合治理销售误导和理赔难，系统整治和规范市场

秩序，对违规失信行为保持高压态势，保险经营行为不断规范，行业形象和社会信誉明显好转。四是积极开展保险诚信教育，推动保险诚信文化建设，加强行业自律，广大从业人员和消费者的诚信意识不断增强。但是，与经济社会发展特别是广大消费者的期待相比，保险业信用体系建设仍存在较大差距。主要是：行业信用信息系统建设滞后，统一的信用记录制度和平台尚未建立，信用信息共享机制有待加强；保险征信系统和信用服务体系尚未形成，守信激励和失信惩戒机制尚不健全，信用体系的市场治理功效有待发挥；保险诚信意识和信用水平偏低，销售误导、惜赔拖赔、弄虚作假、不正当竞争、骗保骗赔等不诚信现象依然存在。

为深入贯彻党的十八大和十八届三中、四中全会精神，全面落实国务院《社会信用体系建设规划纲要（2014—2020 年）》和《国务院关于加快发展现代保

险服务业的若干意见》各项要求，适应保险业发展形势需要，加强顶层设计，提高制度化、规范化水平，指导各保监局、保险机构、保险行业协会进一步做好保险业信用体系建设工作，中国保监会、国家发展改革委经过认真调查研究，制定出台了《规划》。

问：《规划》的核心内容是什么？

答：《规划》的核心内容可以概括为“两大领域”、“三大建设”。

“两大领域”是指保险商务领域和保险政务领域。提高商务诚信水平是保险业信用体系建设的重点，商务诚信是维护商务关系、降低经营成本、营造良好营商环境的基本前提，是保险经济活动高效开展的基础保障。对此，《规划》分别从产品开发、保险销售、保险服务、资金运用4个方面进行阐述。保险政务诚信则是保险业信用体系建设的关键。作为保险政务主体，保险监管机构的诚信水平对其他保险信用主体的诚信建设发挥着重要表率 and 导向作用。《规划》从坚持依法行政、发挥诚信建设示范作用、加快守信践诺体系建设3个方面对加快推进保险政务诚信建设做出了安排。

“三大建设”是指制度机制建设、信息系统建设、诚信教育与文化建设。《规划》分别从构建守信激励和失信惩戒机制、建立健全信用制度和标准体系、培育和规范信用服务市场3个方面对加强保险业信用体系制度机制建设进行了部署，从保险业信用信息系统建设、保险征信系统建设、信用信息的交换与共享3个方面设计了保险业信用信息系统建设路径，从从业人员诚信教育、消费

者诚信教育、普及诚信教育、诚信文化建设4个角度对强化保险业诚信教育与诚信文化建设提出具体要求。三大建设概括了推进保险业信用体系建设的主要手段和措施。

问：对于保险业信用体系建设，目前最迫切需要做的工作是什么？

答：保险业信用体系建设是一项复杂的系统工程，内容丰富，任务繁重，千头万绪。当前最急需、最迫切要做的工作主要是两项：

一是建立保险业统一信用信息平台。根据社会信用体系建设部际联席会议要求，各行各业都要对企业、个人的信用行为进行记录，纳入信用信息系统，并进行交换、共享和整合，形成一个完整的信用档案。保险业将着手建立涵盖保险机构、保险从业人员乃至保险消费者的信用记录，并依托这些记录，对保险机构和从业人员进行信用评价。不论是从保险业信用体系建设自身来说，还是从社会信用体系建设大局来看，建立保险业信用信息系统都是最重要的基础工作。

二是健全守信激励失信惩戒机制。这里包括两个方面，一方面是保险业自身加强守信激励和失信惩戒机制建设。诚信缺失一个很重要的原因就在于现在很多失信行为成本太低。为此，我们要加强对守信主体的奖励和激励，建立保险业“红名单”制度，加大对守信行为的表彰、宣传和支持力度。同时也要加强对失信主体的约束和惩戒，健全失信惩戒制度，建立保险业“黑名单”制度和市场退出机制。此外，还将建立失信行为有奖举报制度，将保险行业诚信放

在社会群体监督之中，加大对失信行为的约束、惩处力度。另一方面是推动建立跨部门信用联合奖惩机制。依托社会信用体系建设部际联席会议搭建的平台，我们将着力加强与其他政府相关部门、司法机关、社会组织、新闻媒体等的沟通协作，建立健全失信行为联合惩戒机制，让失信者到哪里都不方便，做什么事都受限制，使得每个人都自觉地诚实守信。

问：《规划》确定的目标任务是什么？

答：到 2020 年，保险业信用体系建设要达到三个方面的总体目标。其一，保险业信用制度体系、信用评价基本规则 and 标准体系基本建立，保险业统一开放的信用信息系统和覆盖全行业的征信系统基本建成，保险信用服务体系比较完善，守信激励和失信惩戒机制全面发挥作用。其二，保险服务明显改善，市场秩序显著好转，保险商务诚信、保险政务诚信建设取得明显进展，消费者和社会满意度大幅提高。其三，行业诚信意识普遍增强，诚信文化建设扎实推进，保险信用环境明显改善。

问：您提到了“红名单”、“黑名单”，能详细介绍一下吗？

答：所谓“红名单”，就是加大对守信行为的表彰、宣传和支持力度。首先是进行表彰，营造氛围。按规定对诚信企业和模范个人给予表彰，通过新闻媒体广泛宣传，营造守信光荣的舆论氛围。其次是深化信用信息和信用产品的应用，对诚实守信的保险经营机构在监管审批上实行优先办理、简化程序等“绿色通道”支持激励政策，对诚实守信的保险从业人员在资质认定、职业发展上实行适当倾斜政策，对诚实守信的保险消费者通过价格机制等措施实施适度优

惠政策。

所谓“黑名单”，就是把失信行为“晒一晒”，对失信行为进行惩戒。一是制定保险业信用基准性评价指标体系和评价方法，完善失信信息记录和披露制度，使失信者在保险市场交易中受到制约。二是制定和完善行业自律规则并监督会员遵守，对违规的失信者，按照情节轻重实行警告、通报批评、公开谴责等惩戒措施。三是完善社会舆论监督机制，发挥媒体曝光、群众评议等作用，通过社会道德谴责形成社会震慑力，约束保险信用主体的失信行为。有了“黑名单”，市场自然会用脚投票，这本身就是最有效的惩戒。与之相配套，我们也会在市场准入、资质认定、行政审批、政策扶持等方面实施信用分类分级监管，根据失信类别和程度使失信者受到惩戒。

至于具体有哪些“红名单”、哪些“黑名单”，要在具体实践中不断建立和完善，各地保监局可以根据当地实际需求来确定本辖区的红黑名单。

问：《规划》提出的政策措施，对于褒扬诚信、惩戒失信都有好处，关键是怎么落实，有何保障措施？

答：《规划》对到 2020 年的整个保险业信用体系建设作出了全面部署。怎么把各项工作任务落到实处，《规划》提出了三个方面的保障措施。

一是强化责任落实。保险监管机构、各类保险企业和行业组织要将信用体系建设工作列入重要议事日程，加强信用体系建设工作的领导，设立专门机构或岗位。积极推进信用体系建设制度化工作，加强本单位信用管理办法和基础

制度建设，完善保险信用体系建设长效机制。将信用体系建设工作作为目标责任考核、政绩或绩效考核的重要内容，定期对本单位的信用体系建设情况进行总结和评估，及时发现问题并提出改进措施。保险监管机构将定期对信用体系建设情况进行督导，对推进信用体系建设成绩突出的单位予以表彰，对推进不力、失信现象多发单位按规定实施行政问责。

二是推动示范引导。广泛开展优秀服务标兵、优质服务窗口等诚信示范单位创建主题活动，树立讲诚信、重服务的行业风尚。强化诚信自律，继续引导保险企业面向社会开展诚信承诺，公开相关信息，自觉接受社会监督。聚焦重点领域，建立健全保险销售、保险经纪、保险公估等直接面向消费者的保险从业人员信用信息征集和管理办法，不断提高保险从业主体的诚信意识。支持高等院校、行业组织、研究机构、征信机构等针对保险业信用体系建设的重大理论和实践问题开展深入研究。

三是加强协同配合。建立保险业信用体系建设联席会议制度，定期召开工作协调会议，加强对各单位信用建设工作的指导、督促和检查，并通报工作进展情况，及时研究解决行业信用体系建设中的重大问题。各单位要按照保险业信用体系建设工作的统一要求，建立完善工作机制，加强保险行业内各单位间的协同配合，形成工作合力。加强与国家和地方社会信用体系建设主管部门的沟通协作，主动融入社会信用体系建设的整体布局，通过信用信息的互认共享、联合应用，推动形成守信激励失信惩戒的联动机制。加强政府资金支持，保障保险信用基础设施建设顺利开展。

（来源：中国保监会网站）

分析 Analysis
总结与改进...

• 随心旅行



台湾

穿越中华民国 103 年

到台湾去一趟一直是老公的心愿，因为当年他的父亲作为国民党精锐部队连级干部，如果不是妻子的挽留，就会随部队到台湾。解放后只要有运动，写检查交代材料就成了家常便饭。老公很想看看父亲曾经为之效忠和吃尽苦头的国民党日后治理的台湾，究竟是什么样子。

时空穿越

虽然多年的政治壁垒隔开了两岸，其实台湾没有想象的那么远，飞机3个多小时就降落在高雄小港国际机场。一下飞机，扑面而来的是繁体字，大家习惯性地开始念字，念得磕磕巴巴，还有一些认不到的字，顿时感觉有点汗颜，感觉像是久未回家的孩子忘记了母语。街道上的店铺招牌很多是垂直于墙面的立式霓虹招牌。除了台北、高雄、台中，台湾小城镇的建设并不现代。繁体字加上矮矮的建筑、立式的店招，仿佛随时空穿越到三十年代民国的街头，期许遇到一位穿着圆口布鞋、青布衫，撑油纸伞的婉约女子。



饭店很舒服

我们是跟团环岛游，线路景点、食宿都是按照对大陆的统一标准制定的，这一点也很有意思，毕竟还是有政治因素在里面。入住的饭店基本上属于商务宾馆的级别，设施都比较陈旧。但的确舒适。舒适的原因：1、床好大哦，呵呵，除了在高雄都会商旅那晚住的床很窄，其他的都是标准间两张 1.5 米宽的大床，床上用品也干净舒适；2、房间好干净。虽然设施并不现代，但是宾馆房间收拾得很干净，我还特意仔细检查了床缝、桌脚这些容易藏灰的地方，发现都很干净，还有很重要的一点是房间没有异味。对烟味儿特别敏感的我，对没有异味儿这点大加赞赏；3、热情和信任。每次拖着疲惫的身体到饭店，都有服务人员在门口笑盈盈地迎出来，第二天从房间出来，直接把钥匙交给前台，把行李留在写有导游名条的大厅的某个地方，然后去餐厅用餐。第一天我很是不习惯，担心行李的安全，后来就逐渐习惯了。用餐也不需要餐票，说明没有人冒充住店的客人去蹭吃。这一份信任，我们久违了。



美食

作为吃货两个，此行宝岛已经做好扫荡美食的准备。第一天晚上 12 点到云林，我们就迫不及待地在饭店旁边的烧烤店要了一条烤鲭鱼，喝啤酒，太香了。行程在这一方面安排得也比较给力，三天都有夜市安排：台北士林夜市、宜兰罗东夜市、高雄六合夜市。因为前阶段发生的地沟油事件，士林夜市每个摊位上都贴有用油检查合格的标志。我们在士林夜市吃了香煎包、蛤仔煎、一口蟹、羊肉汤、炒蛤蜊、豪大大鸡排。罗东夜市本来不错，但是那天下大雨，只吃了当归羊肉汤和三星的葱包。高雄六合夜市吃得最多，螃蟹、烤活虾、海鲜粥、大肠包小肠、官财板、木瓜牛奶，爆炒鸭肠，从夜市出来，觉得已经吃到嗓子眼的高度了。

再说一下台湾的水果，都说到台湾一定要吃水果。因为可以吃到一些大陆吃不到的吧。我们就选没吃过或者难得吃的水果，有莲雾、火龙果、木瓜、酪梨、芭乐、释迦。最好吃的是释迦。

回到四川的第二天，称体重我长了三斤，老公长了 1 斤。那些说吃海鲜不长胖的说法我以后不信了。



太平洋里打个滚儿

从北部苏花公路往南走，看到的是台湾最美丽的自然风光，美丽的太平洋尽收眼底。在七星潭，光脚踩在大颗大颗色彩斑斓的鹅卵石上，海水一浪一浪地打过来，有的近有的远，我不知深浅地跑去招呼海浪：过来过来，大海果然俏皮地一个高浪把我打了个透湿。开始老公还不想拖鞋，在我的感召下，也光着脚“下海”了。鹅卵石很美，但是它属于太平洋。

在垦丁公园的南湾玩儿沙滩海水，我们准备了泳衣。在太平洋里游泳、打滚儿，累了就坐在沙滩上，任海浪把我们冲得横七竖八，老公还在海里摸了条鱼。哈哈，太好玩儿了。可惜整个团里只有我们两个下海，其他的人都在车上等我们，不然再多玩儿些时间才尽兴



文明

虽然对台湾的建设、政见、食物等仁者见仁智者见智，但是对台湾人的文明习惯，可能没有人会不竖大拇指。记得哪位名人说过，看一个地方的文明程度，就看那里的厕所。我也从厕所说起吧。本来此行我是带了八个小纸巾的，结果只用了两个。因为台湾的厕所里面都有纸巾，无论设施如何，都打扫得比较干净。经导游介绍，知道纸巾用过了不丢在池子里，而是丢在旁边的废纸篓里面，避免堵塞便池。而最特别的一点，每个厕位都安装了一个红色报警按钮，如果身体突然不适或者遇到色狼，就可以派上用场。我留意如厕过的地方果然都有这个红色的按钮，很想试试这个贴心的小小按钮的作用，但是没有遇到过特殊情况，呵呵。

再说说对垃圾的处理，台湾很干净，无论街道还是室内。看不到随地吐痰（这是我最深恶痛绝的恶习），随意丢弃杂物等。对在非吸烟场所违规吸烟的罚款高达1万台币。在六合夜市那么吵闹繁杂的地方，我们吃小吃时，摊主递过来用报纸折好的小小接渣盘，这种对垃圾的收纳，真的做到了极致。

特别提一下台湾人的亲善。我们在罗东夜市偶遇大雨，在屈臣氏躲雨的时候和一个台湾小姑娘攀谈，非常友善。我们谈到大陆，谈到家乡四川，谈她的工作和生活，就好像和邻家的女孩拉家常。在回宾馆的路上，我们找不到方向，随便问一位摊主天津路在哪里，那位年纪挺大的阿姨不知道我们说的地方，竟然让我们等一下，她打着伞走到旁边的摊位为我们打听，这种可能在大陆会被认为“傻傻”的举动，深深地打动了我们的心。





热衷政治的台湾人

与大陆和香港不同，台湾人比较热衷政治，政治民主氛围也很好。因为马上面临台北等几个大城市的市长选举，各大媒体围绕这个话题内容铺天盖地。无论城市、乡镇，在街道醒目位置挂出的不是商业广告，而是竞选市长和议员的头像和竞选广告，这在大陆是看不到的。听导游介绍，台湾很多人都是党员，主要是国民党和民进党，每逢大选，家里有不同党派的还会为此闹出矛盾。

还是提一下在大陆游客所到之处无处不在的法轮功大军。每到一处，都有这些人举着牌子，拿着资料游说。据说都是受雇佣来的，拿牌子的挣得少，游说的挣得多。我个人比较反感这些，因为在大陆难有立锥之地，所以这也成了台湾游的一道风景。

不一样的佛教

这次环岛游去了两处圣地，一个是位于台湾省南投县埔里镇的中台禅寺。是由祖籍四川的惟觉和尚主持修建的。它打破以往的中式风格，融佛教、科学、艺术于一体，规模庞大外观融中西工法，高达 16 层，最高处的七佛塔和光纤背光设计更是令人叹为观止。这里没有内地佛教场所烧香的情景，即便跪拜也不赞成，师傅说，鞠个躬就好。中台禅寺对四川和南京的游客格外关照，可以参观其他地方游客不能去的几个殿，给我们介绍的老师说因为惟觉和尚来自四川，所以看到四川人格格外亲切。那些金碧辉煌，用纯金和整块玉石打造的佛像令人震撼，我最喜欢的是可以容纳几百人静思的禅堂，幽静又庄严。

另一个特别喜欢的是花莲县的慈济精舍，它是由正严法师创建，致力于济贫、济急、济病的社会服务工作，不分阶层、种族、信仰。接待我们的师傅年龄应该在 70 岁，乐观豁达，给我们讲一些人生哲理，领我们参观慈济的工厂，这里有很多义工，做出来的蜡烛、工艺品卖后用于慈善。在她的感召下，我也领取了一个每天捐款 5 角钱的竹筒，每天捐一次，每天积一个善愿。



云山师傅

云山师傅是我们这次环岛游的司机，是一个高大魁梧、皮肤黝黑的憨厚师傅。每天早上上车和晚上下车，他都会亲自趴到行李舱内为我们装卸行李。他每天把车厢打扫得很整洁，就连窗帘也被叠得整齐漂亮。我们夸他，他说大家几天在车上的时间很长，要让大家感觉像家里一样。

云山师傅不多言不多语，临别的时候大家给他小费，我们给了一百台币，云山师傅说谢谢，很认真地鞠躬，大家竟有点不舍。

导游“葡萄”是导购

这次台湾之行，最不想提及的就是我们的地接导游“葡萄”。如果说对台湾有什么不好的印象，就是她了。所以还是要说一下。

导游“葡萄”本名黄淑娜，因为念快了会和“黄鼠狼”同音，所以她叫我们喊她“葡萄”。她黑黑小小的，年龄有三十多岁，长相有点张惠妹的感觉。“葡萄”的职责本来是导游，给我们讲解景点和人文风情，但是她 90% 的工作却是做了一个导购，打出亲情牌、苦情牌，引经据典牌，风水迷信牌等等，目的只有一个，就是让大家多到指定地方买东西，给她创业绩提成。有些景点她干脆就不给我们讲解，任我们“自由行”，这是她不爽的表现，虽然我们按照喜好也买了不少的东西，但是感觉也不爽。我们的随团导游说我们运气不好遇到了不好的导游，但愿这个“黄鼠狼”只是个别，不会破坏大陆游客对台湾的整体好印象。

回大陆通关的时候，看到有到大陆来游玩的台湾人，突然隐隐地担心大陆的旅游，不会给他们带来不适吧...

走过路过看过

9月21日，台湾遇台风“凤凰”，飞机取消。9月22日才成行，但旅行社不顺延，行程少了一整天。为此在双流机场由成都几个厉害的“角色”和旅行社交涉，最后竟威胁不上飞机，旅行社才同意退我们每人300元。（我们团一行16人）

9月22日下午5点飞机从成都起飞，到高雄后马上做云山师傅的大巴直抵云林县太信大饭店。

9月23日，高山茶叶—阿里山脚下地久桥（天长桥没时间去了）—中台禅寺—日月潭游湖—住新竹千里福旅馆

9月24日，故宫博物馆—珊瑚—国父纪念馆—101大楼登顶—士林夜市—住新北市君迪商旅

9月25日，士林官邸—手表店—野柳风景区—罗东夜市—住宜兰立崎大饭店

9月26日，苏花公路—七星潭（海浪、卵石）—慈济精舍—大理石—三仙台—北回归线—台东朝阳大饭店（温泉酒店，房间里面还有桑拿）

9月27日，垦丁猫鼻头—鹅銮鼻灯塔—南湾沙滩（我们在太平洋扑腾了几下）—看爱河日落—打狗领事馆—六合夜市—住高雄商旅（最窄的床）

9月28日，漫步爱河—回到温馨的家。

供稿：绵阳市保险行业协会 张雨乔

养生保健:

东南西北各地区药酒的泡法

一、东湿 健脾养胃为上

我国东部包括江、浙、沪、闽等地区，临海傍水，温热多雨，相对其他地区湿热之气较重，对人体的消化系统有一定影响。该地人群体质较为娇弱，容易出现脾胃病、皮肤病等。

东部地区泡药酒时，酒精度应偏低，药性平和一些。一般白酒度数在 40 度左右为好；黄酒酒精度低，但药效较白酒略差些。针对东部地区的特点，推荐以下两款泡酒方。

1、五精酒

取枸杞子 500 克，松叶 600 克，黄精 400 克，白术 400 克，天冬 500 克放入砂锅中，加水煮到 10 升（若无大砂锅可分次煮）；细曲研末，备用；糯米沥半干蒸熟后，倒入缸中待冷，加入药汁和细末，拌匀，密封，置保温处，21 天后去渣备用。五精酒一方以酿造法制成，不寒不热，温润和平，能够健运脾胃、补益精血、祛风除湿，是延年益寿的佳方。适合于各年龄段人群，对身体倦乏力、食欲不振、头晕目眩、须发早白、肌肤干燥、瘙痒等症，都有疗效。

许多老一辈的人，闲来无事的时候，就会喝上一杯药酒，舒服惬意。其实，药酒在我国有很长的历史，现在还是会有很多人泡药酒，但是不同地区有不同的泡制方法，泡出来的药酒功效也不同下面我们就来看看我国各地区泡药酒的不同方法及功效。下面就来具体的了解一下吧。

养生
藥酒

健康·

2、杨梅酒

江浙一带还有泡杨梅酒的习惯。制作方法：将杨梅洗净后用盐水浸泡1小时，沥干水分后晾干，在泡酒容器中一层杨梅一层冰糖地铺好，然后加入白酒，没过杨梅几公分即可，放置阴凉处酿制20天左右。常喝有止泻作用。

需要注意的是，药酒一定要在医师指导下辨证选方，肝肾功能不佳者、儿童及月经期女性不宜服用。

二、南热 主打活血祛湿

我国南方主要包括广东、广西、湖南、湖北、江西等地区。该处水湿之地偏多，炎热时节相对较长，冬季雨雪天气较少，人的肌肤腠理较为疏松，易受外邪侵袭，一般多见时疫温热型疾病和风湿痹症，如病毒型传染病、风湿性关节炎、类风湿性关节炎等。

南方泡药酒，除了普遍使用具有温阳补肾、壮骨、舒筋、气血双补等功效的药物外，还多用祛风除湿、通络止痛之品，如久负盛名的史国公药酒、异蛇酒、三蛇酒、天麻酒、木瓜酒等。以下介绍两款南方泡酒常用方。

1、补肾强腰酒

取淫羊藿30克，桑寄生30克，巴戟天30克，木瓜10克，杜仲10克，牛膝30克，秦艽30克，防风30克，当归30克，川芎18克，桑枝30克，熟地黄20克，茯苓45克，炙甘草30克，用冷开水快速洗净沥干，再将药物置于磨口玻璃瓶或瓷瓶内，用2500毫升白酒浸泡，加冰糖50克，密封瓶口，置阴凉避光处，30日可取酒服用。每次30毫升，每日2次。常喝可补肝肾、壮腰膝，适用于风湿关节炎、肝肾亏虚兼有风湿的腰腿疼痛、骨质增生等疾病。

2、养血驻颜酒

取枸杞子45克，西洋参15克，龙眼肉60克，当归45克，山药60克，

红枣45克，洗净后放在适宜浸泡的容器内，加入54度粮白酒1500~2000毫升，密封浸泡30日即可。每次30毫升，每日2次。功效为补血、养血、驻颜，尤适合女性饮用，可防治血虚气弱、面色萎黄等症。

南方夏季一般不宜饮药酒，平时可在中餐或晚餐前后1小时饮用，不宜睡前饮。

三、西燥 重在益气滋阴

西部地区包括西南五省区市（四川、云南、贵州、西藏、重庆）、西北五省区（陕西、甘肃、青海、新疆、宁夏），以及内蒙古、广西。西南地区水资源丰富；西北地区缺水，且气温偏低。

中医认为，地域差异会导致体质不同，西部地区因其特殊性又分成几种情况：1. 气虚、阳虚体质者多分布在西部、东北部，人容易出现感冒、胃下垂、虚汗、呼吸短促、腹泻、水肿及腰腿痛等症；2. 南部和东部高温多雨，湿热、痰湿体质者多，易患粉刺、疮疖、黄疸等疾病；3. 而在多风、干燥、强紫外线辐射的地区容易产生阴虚体质，易患咳嗽、干燥综合征、甲亢等阴亏燥热之病。





西部地区泡药酒，一般酒精度较高，一年四季均可饮用。以下推荐几个泡酒方，建议在中医师指导下应用。

1、人参麦冬酒

取人参5克，麦冬10克，熟地10克，黄精10克，五味子10克，白酒1000~1300毫升，密封浸泡1周后即可服用。每次15~20毫升，每日两次。该方能够益气养阴，适用于病后体虚及神经衰弱者，无病者常饮可强身健体、延年益寿。但是有舌苔黄腻、口苦口干、皮肤油、大便黏腻等症状的湿热、痰湿体质者禁服。

2、益气活血酒

取黄芪60克，当归10克，川芎10克，赤芍10克，牛膝10克，白酒2500~3000毫升，密封浸泡1周后服用。每次15~20毫升，每日2次。该方可益气活血通络，适用于中风半身不遂、口眼歪斜、语言不利、肢体麻木、口角流涎或遗尿失禁，属气虚血瘀体质者。有活动性出血、血压控制不理想者禁服。

另外，一切含有有毒成分（汞、砷、铬、铅等）的矿物药，如雄黄、朱砂等，均不宜浸泡成药酒。我国的多位皇帝，如唐太宗等，都是因为服用含铅、汞的丹药、药酒而丧命，需特别注意。

四、北寒药酒主补阳气

我国北方主要包括京津冀、黑吉辽、河南、山西等地区，为温带大陆性气候，降水量较少。北方人一般口味较浓烈，喜食肉食，高血压及动脉粥样硬化等发病率较高。由于天气寒冷，还易导致阳气不足。冬季是饮用药酒的最佳时节，而从冬至前后到次年立春，正是人体补阳气的好时机。

北方泡药酒应以补益、安神、祛风湿为主，常用中药材包括人参、鹿茸、冬虫夏草、肉苁蓉、枸杞、五味子、川牛膝、蛤蚧（去头足）及蛇类（去头及内脏）等。以下推荐常用的两款泡酒方。

1、枸杞酒

取枸杞子200克，洗净放入玻璃瓶中，倒入38度白干酒1000毫升，加盖盖严，放置避光处，浸泡5天后即可饮用，饮用前摇动数次。善饮酒者每次30~50毫升，不善饮者每次15毫升；每日两次。常喝可滋补肝肾、益精养血，适用于肝肾不足引起的早衰、阳痿、腰酸体倦、耳鸣头晕、健忘等症。

2、三七红花酒（外用）

取三七50克，川牛膝30克，切成小段；红花30克，拣净杂质；三药放入玻璃瓶中，倒入50度白干酒500毫升，加盖盖严，避光浸泡30日后即可使用。该方为外用方，有活血散瘀、祛风湿、止痛之效，适用于跌打损伤引起的瘀肿疼痛，风湿性关节痛。用时反复取适量药酒外擦患处或疼痛部位至发热，用衣被保暖，每日2~3次。孕妇及失血者禁用。

需注意的是，一旦药酒出现下述几种情况，就不要服用了：质地浑浊（有效成分被氧化）、絮状物明显（有效成分变质、析出）、颜色变暗、表面有一层油膜、酒味转淡、有很明显的酸败味道等。

上面为大家介绍了我国东南西北各地区泡药酒的方法，大家可以根据自己的地理方位来选择药酒的酒方，需要提醒的是，药酒虽好也不能贪杯哦，适量就好。（来源：平安健康网）



文 / 刘湛秋

心灵的轻

珍惜生命，
就是珍惜时间

生命是一个人自己的不可转让的专利。

生命的过程，就是时间消费的过程。在时间面前，最伟大的人也无逆转之力；我们无法买进，也无法售出；我们只有选择、利用。

因此，珍惜生命，就是珍惜时间，就是最佳地运用时间。由于我这种意识的强烈萌生，我越来越吝啬地消费我自己。

我试图选择一种轻松的生活方式，我所说的轻并非纯粹的游戏人生和享乐，而是追求心灵的轻松和自由，过自我宽松的日子。而这种感觉会导致行为的选择更富有人性和潇洒。一个人自己活得很累，会使你周围的人和社会也感到很累。如果说，我能有益于他人和群体，就是因为我能释放出这种轻松的气息，使别人和我有缘相聚（无论多么短暂）都能感到快乐。

只有轻松才能使人不虚此生，才能使整个世界变得和谐。

对于我们这群黄土地的子孙来说，古老的文明、漫长的历史已使我们背负够重的了，复杂的现实和人际关系使我们体验够累的了。

我愿意以轻对重，以轻对累。对我自己，无论处于佳境还是不幸，我都能寻找到自我轻松，既不受名利之累，也不为劣境所苦。对周围群体，当我出现在他们面前，能带给他们所需要的轻松，从而增添或缓解他们生活中的喜悦和痛楚。

当然，这也是我在非常窄小天地里的一个愿望，为社会、世俗所囿的我，深知——追求一种轻松的生活方式，在某些时候和某些方面，也许会付出沉重的代价。

〔摘自《寻找自己》〕