

四川保险视野

SI CHUAN BAO XIAN SHI YE

2014年第六期 总第30期

主办：四川省保险学会

热点关注 /

第19期“中国保险热点对话”10月24日在京召开

监管时讯 /

周延礼：完善保险市场准入退出机制

保监会：加快发展小微企业小额贷款保证保险

保监会：交强险运行总体平稳 各项功能有效发挥

保监会批准编纂《中国保险通志》：力争5年完成

业界看点 /

风劲正是扬帆时——四川保协多措并举推进消费者权益保护

北京率先提高营销员学历门槛 明年起新进者需大专以上学历

上海保险业打造安全培训平台

江苏省保险中介行业协会成立

理论 · 实务 /

银行保险发展的现状与探索——由银保退保引发的思考

浅析重大疾病保险——基于百年人寿安康一生重大疾病保险的产品服务研究

四川保险视野

SI CHUAN BAO XIAN SHI YE 2014年第六期 总第30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

另类的爱：来自星星的你

02 热点关注

第 19 期“中国保险热点对话”
10 月 24 日在京召开

13 监管时讯

周延礼：完善保险市场准入退出机制
保监会：加快发展小微企业小额贷款保证保险
保监会：交强险运行总体平稳 各项功能有效发挥
保监会批准编纂《中国保险通志》：力争 5 年完成

16 业界看点

风劲正是扬帆时——四川保协多措并举推进消费者权益保护
北京率先提高营销员学历门槛 明年起新晋者需大专以上学历
上海保险业打造安全监测平台
江苏省保险中介行业协会成立

25 本土资讯

30 学会动态

提升技能 为行业发展助力发声——省行协召开通讯员培训会议
四川省保险学会召开科研课题结项验收专家评审会
四川省保险学会积极参加“先进学会”评选
学会 2014 年度省级研究课题申报获省金融学会立项

33 理论·实务

银行保险发展的现状与探索
——由银保退保引发的思考
浅析重大疾病保险
——基于百年人寿安康一生重大疾病保险的产品服务研究

49 案例分析

中国十大骗保案揭秘

56 开卷有益

大病保险热中的冷思考
如何做好“放权”管理
《伤痕实验》在保险销售中的运用
善用强制责任保险制度

65 品味生活

健康
随心旅行：若尔盖之行
品味生活·心灵氧吧

另类的爱：来自星星的你

文 | 赵嘉

商保先生虽然先于社保小姐出世，名门望族，严谨有加，举止投足皆成体统，很多时候都难以被外人所理解，交游难说广阔；社保小姐却一路平平稳稳，虽说时不时有些入不敷出的小毛病，但是态度非常亲民，从一出道就获得了广泛的民意。本来两人是阳关道、独木桥互不相干，却因为一些机缘巧合，商保先生做了社保小姐的经纪人，受其委托代为打理大病保险。合作初期难免磕磕碰碰：社保小姐初时对商保先生的能力亦心存疑虑，虽说是托付但却不得不有所保留，还对商保先生提出了种种要求，甚至不乏严苛，使得商保先生为了迎合社保小姐，几乎是免费甚至有时是垫出私房来完成委托；同样商保先生也有自己的思量，觉得社保小姐虽然大多数时候都很可爱，却时常犯点糊涂，而且也不肯把一些关键的事项放权给自己，使得商保先生有时会心生退念，都不肯继续干这经纪人的活儿了。可中国有句古话叫做“不是‘冤家’不聚头”，有高人看出这两人虽有摩擦，但其实彼此还是互有好感，于是给社保小姐点金：“商保先生对你还是很有意思的。你没看出他就是‘来自星星的你’吗？”高人还进一步给社保小姐支招，不仅大病保险要交给商保先生去打理，将来还要委托商保先生打理各类养老、医疗保险。有这样一个高智商高能力的商保

先生任劳任怨、跑前跑后的帮忙打理业务，社保小姐今后与商保先生“联姻”岂不稳稳享福了？

看到这里，大家都已经心知肚明是怎么一回事了。去年，我省商业保险开始承办大病保险工作。今年8月13日“新国十条”颁布，进一步指出“积极探索推进具有资质的商业保险机构开展各类养老、医疗保险经办服务，提升社会管理效率。按照全面开展城乡居民大病保险的要求，做好受托承办工作，不断完善运作机制，提高保障水平。”政策拟定者显然看重商业保险在业务方面的专业性和公司化运作的高效性，希望借助商业保险的力量，逐步改善社保的资金管理效率、提高客户满意度，达到多方共赢。作为当事双方的商保公司和社保部门当然都有自己的算盘要打，合作初期肯定摩擦难免，正如谈恋爱的两人又焉能事事只合自己一方的意？合作需要磨合与让步，坚持与妥协，需要求同存异，需要进一步的政策支持。若无论政策制定者，还是社保、商保机构，每一方能舍弃个人、部门的“小”利益，精诚合作，就必能成就社会、公众的“大”利益。因此，来自星星的商业保险虽然看起来很美，只有当它真正落地了、与社保紧紧相依相偎了，未来才是真正美好而值得期待的。



【编者按】“新国十条”提出发挥责任保险化解矛盾纠纷的功能作用，强化政府引导、市场运作、立法保障的责任保险发展模式，把与公众利益关系密切的环境污染、食品安全、医疗责任、医疗意外、实习安全、校园安全等领域作为责任保险发展重点，探索开展强制责任保险试点。责任保险的顶层设计正在起步。本期关注责任保险，以期总结经验，探路未来。

第19期“中国保险热点对话”10月24日在京召开

由《中国保险报》主办的第19期“中国保险热点对话”于10月24日在北京召开，对话主题为“责任保险：功能与模式”。

8月13日发布的《国务院关于加快发展现代保险服务业的若干意见》指出，要“充分发挥责任保险在事前风险预防、事中风险控制、事后理赔服务等方面的功能作用，用经济杠杆和多样化的责任保险产品化解民事责任纠纷”。

近年来，我国责任保险取得了长足发展，但其社会“稳定器”功能还远未得到充分发挥。差距亦是潜力，随着我国全面深化改革的推进和政府职能的转变，未来，责任保险将迎来新的发展机遇，必将成为我国保险市场中重要的新兴力量。

第19期“中国保险热点对话”围绕责任保险发展的法律环境、政策环境、功能作用、模式运作和产品机制创新等问题进行讨论。本期热点对话邀请保监会、环保部、卫生计生委、国家食药监局等政府部门有关领导，法律界人士，财产保险公司、保险经纪公司、再保险公司负责人，责任保险领域的专家学者等参加，共同探讨新时期下我国责任保险的发展之道。

本期热点对话由阳光保险集团股份有限公司参与协办。

（来源：中国保险报·中保网）

责任保险是风险管理体系的重要支柱



中国保监会财产保险监管部副主任 何浩

由《中国保险报》主办的第19期“中国保险热点对话”于10月24日在北京召开，对话主题为“责任保险：功能与模式”。中国保监会财产保险监管部副主任何浩作主题演讲。

以下是演讲摘录：

当前，我国正处于经济增长速度换挡期、结构调整阵痛期和前期刺激政策消化期，经济社会深刻变化，各种利益诉求和矛盾问题集中显现。如何加强风险管理、有效落实民事赔偿责任、缓解社会矛盾成为亟待解决的重大问题。

保险是市场经济条件下风险管理的基本手段，责任保险以被保险人对第三者依法应负的赔偿责任为保险标的，以保障公众利益为出发点和落脚点，具有较强公益性和正外部性，在辅助社会管理方面具有独到优势，在保障和改善民生方面能够发挥重要作用。

责任保险是现代风险管理体系不可或缺的重要组成部分。通过保险的事前防灾减损机制和保险费率“奖优罚劣”的风险调节机制，能够引导企业和居民提高风险意识，提升风险管理能力，主动预防各类事故发生，降低社会风险总水平。

同时，保险机构作为“第三方”力量，在事故发生时及时介入纠纷处理，搭建双方的沟通桥梁，及时调解和化解潜在矛盾，足额支付经济赔偿，有利于缓解社会矛盾，促进社会和谐稳定。经过这些年的发展，我国责任保险已进入了全新发展阶段，行业实力大为增强，应该也能够事前风险预防、事中风险控制、事后理赔服务等方面发挥越来越重要的作用。

在成熟的市场经济体制下，政府的很多公共管理服务，可以交由商业保险来运作。党的十八届三中全会提出“加快转变政府职能”“创新行政管理方式”，同时要求“使市场在资源配置中起决定性作用”。特别是“新国十条”提出，要充分发挥责任保险功能作用，用经济杠杆和多样化的责任保险产品化解民事责任纠纷。

在这种大的背景下，政府通过市场机制，以购买商业保险服务的方式，委托社会力量开展事务性管理、应对各种经济赔偿和民事纠纷将成为常态。事关社会公众利益的环保、医疗、教育等责任保险业务发展面临着有利的政策环境，这些领域将在立法保障、政策推动下进入快速发展的通道。

鉴于此，建议各地方政府部门提高对责任保险的重视程度和组织推动力度，充分发挥政府的政策导向和引领作用，支持责任保险发展。

（来源：中国保险报·中保网 作者：本报记者 李画）



环保部环境与经济政策研究中心副主任 原庆丹

环责险走多远取决于法制环境

由《中国保险报》主办的第19期“中国保险热点对话”于10月24日在北京召开，对话主题为“责任保险：功能与模式”。环保部环境与经济政策研究中心副主任原庆丹作主题演讲。

以下是演讲摘录：

总的看来，环境污染责任保险（以下简称“环责险”）市场还处于起步时期。保险公司一边做业务一边在观望，保险公司基于市场风险考虑，不愿意投注太多精力，缺少专业的环境风险评估和管理支持；投保企业觉得在目前法制环境下，企业环保风险程度不高，追责赔偿力度也不大，没对企业有致命影响，投保积极性一般不高。目前，严格污染企业法律责任并追究到位是整个环责险发展的关键环节。

环责险能走多远、走多快，根本上取决于中国法治环境的进步程度，取决于环境保护的立法、行政执法、司法的能力。环保法治最严格、执法最强的地方，一定会激发环责险市场。同时，催生第三方提供面向企业的环境咨询服务及解决方案，让企业了解到保险能够防范风险，那么企业自然会购买环责险，根本不需要环保部门帮忙推销或者拉郎配，环责险并不一定需要强制险才能发展。目前法律规定的大多是自愿性、鼓励性的，是符合实际的。

目前，对推行环责险提供必要的行政指导和支持有意义，但还是要厘清政府和市场的界限。没必要把企业购买保险与环保行政审批、验收、检查等捆绑起来，购买责任险应该是自愿的，企业觉得有风险就买，不然就会变味。我们国家未来要简政放权，释放市场的活力，减少权力寻租。

我认为，保险公司应该提早谋划，依靠关系、依靠行政力量卖保险不是长远之计。保险公司要有专门的环境污染责任评估人员，也可以到市场购买第三方环境服务，要把市场培育起来，让企业客观了解环境风险；保险公司也可以跟环保局联合，提示企业存在的环境风险。最重要的是参与到对环境污染责任的诉讼中，推动一些损害赔偿案件落实。

环保部环境与经济政策研究中心在做环境风险评估及政策分析，希望保险公司或者第三方服务机构和我们一起调研、合作。推行环责险还要大量的政策和法治创新，比如政府部门做到环境信息公开，环保部门把企业投保责任险的情况通报给金融企业，都能起到很好促进的作用。总之，我们要多想一些市场的办法，多想一些法制的手段，少用行政的手段，把环责险市场做大做好。

（来源：中国保险报·中保网）

借鉴国际经验少走弯路



对外经济贸易大学国际经济贸易学院教授 陈欣

由《中国保险报》主办的第19期“中国保险热点对话”于10月24日在北京召开，对话主题为“责任保险：功能与模式”。对外经济贸易大学国际经济贸易学院教授陈欣作主题演讲。

以下是演讲摘录：

责任保险是现代社会中的一种经济活动，有其自身的发展规律，需要一定的发展条件。政府重视是一件好事，它有助于一项经济活动的顺利开展，但它无法改变这项经济活动自身的发展规律。

“新国十条”对我国责任保险的发展“挑战”大于“机遇”。美国责任保险经历过快速发展的阶段，但也导致了20世纪80年代中期美国责任保险危机的出现。美国财产和责任保险长期一直处于净承保亏损状态，行业利润依靠投资收入和税收减免。1984年，美国财产和责任保险业每取得1美元的收入，需要支出1.074美元，行业全年亏损38亿美元。从1959到2013的55年间，出现净承保盈余有13年，净承保亏损有42年。自1991年至今，美国的产品责任险基本上处于净承保亏损状态，其中最高的2002年达到1：3.54——这几乎是一个可以使保险公司破产的数字！

美国责任保险保费上涨超出企业承担能力的另一个例证：企业风险自留基金或免赔额的增加，1973年商业责任损失的6%是由企业风险自留基金

承担的，到2003年商业责任损失的自担达到了32%。如果责任保险更容易买到，责任保险的保费更便宜，这个数字应该是下降的。

发展责任保险需要大量的专门人才，我国现有的侵权法律环境仍有待完善。责任保险并不能减少侵权当事人之间的纠纷，不能完全代替侵权当事人解决纠纷，更不能代替对安全生产的严格执法。责任保险在我国的发展仍然是一个初级阶段，认真研究国外责任保险发展的经验和教训，尽量使我国责任保险的发展少走弯路是十分必要的。

目前我国责任保险发展有几个需要注意的问题：一是健全中国侵权法律体系；二是淡化责任保险的政治和行政目的，不能急功近利；三是科学地选择险种，合理严谨地拟定保单条款，培养专业人才；四是重视财产责任保险公司的投资收益，争取优惠的税收政策。

作为一种经济活动，责任保险无法从根本上直接解决食品安全、安全生产、医患纠纷、环境污染等问题，但它会对这些问题的解决有所帮助。要想解决上述问题，必须有各个行业严格的立法、司法和执法，建立各个行业的严格监管，规范技术标准和提高技术水平。当然，也包括改进人们的道德观，建立社会诚信，培养正确的信仰。

（来源：中国保险报·中保网 作者：本报记者 高嵩 / 整理报道）



长安责任保险股份有限公司副总裁 杨巍峰

完善传统责任保险发展管理模式

由《中国保险报》主办的第19期“中国保险热点对话”于10月24日在北京召开，对话主题为“责任保险：功能与模式”。长安责任保险股份有限公司副总裁杨巍峰作主题演讲。

以下是演讲摘录：

8月13日发布的“新国十条”明确了保险在现代经济社会中的作用，将保险纳入国家经济社会发展和国家治理的全局中，明确提出了未来5年发展目标。保险业将迎来发展的重大战略历史机遇期。

目前行业发展现状与国家整体战略的要求存在较大差距，表现为：一是传统责任保险缺乏与国家经济社会发展相匹配的顶层设计；二是缺乏系统性的法律法规和制度保障；三是传统管理模式不能适应现代保险业的要求；四是产品创新与研发能力与社会需求不匹配；五是互联网、大数据、云计算等先进科技手段未能得到有效运用。因此，保险行业如何围绕着国家战略要求，实现传统责任保险转型升级将是保险行业未来亟待解决的问题。

首先，要完善责任保险发展的顶层设计，强化保险的社会管理职责。从转化政府职能的缓冲器、化解社会矛盾的减震器、构建和谐社会的稳定器、服务民生发展的助推器等4个方面重新梳理保险行业的定位和所承担的社会责任，完善责任保险发展的顶层设计，健全责任保险的社会功能。

其次，要完善责任保险发展管理模式，强化保险的风险管理职责。一是要强化事前、事中、事后全流程管理；二是要前线和后线做到统一，总部和分公司形成合力，真正协调统一，步调一致，改善行业形象；三是实现政府、保险公司、企业的良性互动；四是实现“要你买”向“你要买”，由“买保障”到“买安全”的转变。

第三，要加大产品创新研发力度，完善责任险产品研发体系。这里要考虑：一是保险产品是否符合政府职能转变的需求；二是产品研发要把十八届四中全会的决议和“新国十条”这两则对保险业的重大利好结合起来。

第四，产品研发要改变思路，过去保险公司自主定价，现在要转为以客户需求 and 政府管理需求为主的共同定价。

第五，期望政府将与责任保险领域相关的数据与保险公司共享。政府将数据与保险公司共享，为保险公司产品设计研发和费率厘定提供依据；保险公司也可通过风险管理、过程监控等手段，将企业风险管理漏洞和风险管理建议向政府通报，让政府有针对性的监管；通过价格杠杆行政手段倒逼企业不断完善风险管理流程，提升风险管理能力，从根本上降低责任事故率。

最后，保险行业还要加强行业协作，优势互补，形成合力，构建竞争有序的发展环境。

（来源：中国保险报·中保网 作者：本报记者 官伟瑶 / 整理报道）

相关阅读：今年以来责任险相关政策时点

1月9日 最高人民法院向社会通报《最高人民法院关于审理食品药品纠纷案件适用法律若干问题的规定》，明确了“知假买假”不影响主张消费者权利，惩罚性赔偿不以消费者人身权益遭受损害为前提，商家应当对赠品质量安全承担责任，网络交易平台提供者的法律责任，虚假食品、药品广告代言人和推销者的法律责任，食品认证机构故意出具虚假认证承担连带责任，民事责任优先原则，“霸王条款”一律无效，消费者协会依法提起公益诉讼予以支持等九个方面的重要内容，针对性、操作性强，涉及面广，基本涵盖了消费领域纠纷和矛盾，对统一裁判尺度、维护消费者合法权益、净化食品药品环境以及发展食品药品产品责任保险，无疑将起到积极作用。

2月28日 民政部、中国保监会、全国老龄办联合印发《关于推进养老机构责任保险工作的指导意见》。《意见》充分认识推进养老机构责任保险工作的重要意义、工作要求、主要任务、保障措施四部分。

4月24日 全国人大常委会通过了历经四审的《环境保护法》修订草案，在第52条新增关于环责险的规定，“国家鼓励投保环境污染责任保险”。

5月 国务院通过了《食品安全法》修订草案，其中首次提出了建立食品安全责任保险制度的要求。

6月18日 《最高人民法院关于审理工伤保险行政案件若干问题的规定》发布，明确了特殊情况下承担工伤保险责任的用人单位（双重劳动关系、派遣、指派、转包和挂靠关系）；细化了工伤认定中的“工作原因、工作时间和工作场所”、“因工外出期间”以及“上下班途中”等问题；明确了由于第三人原

因造成工伤的三种处理方式。对于从事雇主责任保险的承保与理赔也具有非常重要的参考价值。

6月23日 《最高人民法院关于全面加强环境资源审判工作、为推进生态文明建设提供有力司法保障的意见》发布。随着最高院越来越重视环境污染案件的审判工作，环境民事诉讼特别是公益诉讼在未来会越来越多，这对推动我国环境责任保险发展也有一定的促进作用，但同时对环境责任风险的管理水平也提出了更高的要求。

7月9日 国家卫生计生委、司法部、财政部、中国保监会、国家中医药管理局以国卫医发〔2014〕42号印发《关于加强医疗责任保险工作的意见》。对各级政府及相关部门加强组织领导和宣传引导、总结推广各地成功经验、共同协调配合做好医疗责任保险工作提出了明确要求。

8月31日 全国人大常委会第十次会议正式通过了关于修改《中华人民共和国安全生产法》的决定。其中第四十八条第二款规定“国家鼓励生产经营单位投保安全生产责任保险”，这为安责险的健康发展提供了有力的法律保障。

10月9日 最高人民法院举行《最高人民法院关于审理利用信息网络侵害人身权益民事纠纷案件适用法律若干问题的规定》新闻发布会，同时公布8起利用信息网络侵害人身权益的典型案列。这一规定填补了目前我国针对信息网络侵害人身权益民事纠纷案件的法律依据，对相关责任保险的发展也有一定的推动作用。

（来源：中国保险报·中保网）

相关阅读：责任险服务的国内外差距

近年来，我国责任保险不断发展，商业保险机制已经逐步拓宽到环保、医疗、食品安全、教育、交通、旅游、安全生产等十几个领域，覆盖面和渗透度大大提高。但与发达国家相比，我国责任保险仍有待挖掘，与社会大众日益高涨的防灾防损需求相比，责任保险事前风险预防的服务也显得不足。

创新防灾防损服务形式

不同于其他财产保险，责任保险通常以被保险人承担的赔偿责任为保险标的。北京工商大学经济学院保险学系主任王绪瑾表示，责任保险除了可有效转嫁被保险人的责任风险、保障受害者利益外，还可通过防灾防损，减少责任风险的发生。

人保财险相关负责人介绍，目前该公司在责任保险领域开展的尝试和创新，如在环境污染责任保险领域建立全国专家库，定期、不定期邀请专家赴各地开展实地风险查验服务。2014年8月-10月，人保财险会同有关专家已经完成了10个省份72家企业的现场评估与服务。通过现场评估与服务，发现风险点667个，提出风险改进措施713条，与当地环保部门和企业交流培训3次。4年间，公司更先后组织专家为1400多家企业提

供了风险评估服务，帮助企业排查出较大环境污染安全隐患并提出与安全相关可能引发环保事件的其他建议。

据了解，太平洋产险先后参加了宁波、山西、天津等地的医疗机构职业责任险的统保，并根据社区居民面临的风险状况，在上海创新推出了“街道社区综合保险”包括“社区居民住宅及公共设施火灾责任综合保险”和“社区公众责任保险”等险种，目前已为上海市各区县的100个街道提供综合保险服务，为深化责任保险与其他险种组合销售积累了有益的经验。

对此，太平洋产险相关负责人表示，通过协助地方政府在管理中引入保险机制，加大区域性责任保险产品创新力度，责任保险事前风险防范和事后经济补偿的作用得以发挥。

多年来，江泰保险经纪公司深耕行业责任保险领域，保险服务也在不断深化扩展。江泰保险经纪相关负责人表示，在实习生责任保险项目中，建立微信平台加大宣传，并定期编辑案例，对出险院校发出风险提示函，制作风险预防相关宣传片在学校发放，邀请消防医学专家开展风险管理培训，每年编写行业风险蓝皮书等。在旅游领域，为旅行社、导游等提供风险管控培训，并利用大数据从多维度每季度提供风险分析报告并提出风险管控措施。

与国际水平差距较大

王绪瑾坦言，我国责任保险业虽然得到一定发展，但长期以来，独立承保的责任保险在财产保险中份额仅占到 3%-4%，远远低于美国超过 40% 的占比。同时，国外保险公司不仅保险承保、理赔工作到位，而且特别注重防灾防损工作，从而实现双赢，值得我国借鉴。

责任保险在发达国家发展的时间较长，在提供责任保险保障的基础上，保险服务方面也是相当丰富。

美国作为责任保险占比最高的国家之一，其市场发展相当成熟、险种覆盖面非常广阔。与此同时，在防灾防损服务方面，美国较为成熟的养老院责任保险以及配套的服务体系，在很大程度上避免了医护人员用错药或护理指导不当，推进了养老院健康科学的发展。

在日本，保险公司一般都有风险管理的子公司提供责任保险的专业增值服务，如客户在购买产品责任保险时将会得到公司提供的有关产品责任说明书的法律规定、风险范围、拟订方案等服务。

但由于我国责任保险险种数量有限，并主要集中于雇主责任险、公众责任险两类，因而保险公司在保险服务创新方面也常常显得“心有余而力不足”。

在已开展的责任保险领域，王绪瑾建议，保险机构可以会同有关机构，合作进行防灾防损，如与消防机构合作，防范火灾责任风险，减少公众责任；与医疗机构合作，减少医疗风险责任等。

丰富事前风险预防的服务方式

8 月 13 日，国务院发布的《国务院关于加快发展现代保险服务业的若干意见》中提出，充分发挥责任保险在事前风险预防、事中风险控制、事后理赔服务等方面的功能作用，用经济杠杆和多样化的责任保险产品化解民事责任纠纷。

面对与发达国家较大的差距，责任保险方面的创新发展，除了在险种开发方面应加大力度之外，将责任保险事前风险预防的功能前移，并以创新服务的方式提供给客户，将成为保险公司不容推卸的责任。

上述太平洋产险负责人也表示，国外保险公司不仅仅提供保单约定的保险责任，还对客户提供很多额外服务，国内保险机构可以充分借鉴外国经验做法，丰富服务方式。例如，不仅仅提供合同内的承保和理赔服务，可以提供安全事故防灾防损服务与责任事故应急处理服务，还可以通过参与公安消防、医疗卫生、安全监督管理等部门的相关工作，协同质检部门、损失评估机构等机构，共同建立相关信息平台，提供全方位的责任风险保障服务。

上述人保财险负责人介绍，2012 年人保财险专门成立了责任保险事业部，单独设立市场开发处专门负责和开展责任保险有关领域的专业研究，以提升专业服务。经过多年发展，人保财险已在医疗责任险领域形成“宁波解法”，在环境污染责任保险领域形成“无锡模式”等业务发展模式，均取得了较好的社会效益。未来，公司也将继续探索责任保险服务发展新模式，充分发挥责任保险积极作用。

其实，在安全生产、医疗等许多方面，很多责任事故都与人的因素密切相关，责任事故或由于人的疏忽、疏漏等，或与缺乏必要有效的沟通有关。因此，责任保险事前风险预防的举措，如人员培训、建立沟通机制等等，将有利于减少责任事故的发生，真正实现防灾防损。

（来源：中国保险报·中保网 作者：杜菲）

相关阅读：责任险“长尾特性”亟需关注

近年来，随着我国经济社会的快速发展，大众的法律意识、保险意识不断增强，作为政府运用市场手段管理社会风险重要途径之一的责任保险，服务领域逐步拓宽，已由公众责任保险、雇主责任保险、产品责任保险等几个传统领域，逐步扩展到环境保护、食品安全、医疗责任、学校教育、交通运输、安全生产等十几个领域，保险覆盖面大幅提高，保障能力也在逐年提升。

虽然责任保险已经取得了较大发展，在“新国十条”的重大政策利好引领下，也必将迎来更多的发展机遇和更广阔的发展空间。但目前，我国责任保险仍处于初级发展阶段，在市场占比、产品种类等方面依然落后于发达国家，诸如政策法律体系的不完善、经济环境的不确定性、同业的恶性竞争、巨灾、道德等众多风险都或将成为制约其发展的重要因素。

完善的法律体系有待构建

完善的法律体系是责任保险发展的基础。责任保险是以被保险人对第三者依法应付的赔偿责任为保险标的，因此，法律法规的建立健全是责任保险发展的客观制度基础。

人保财险相关负责人表示：“保护民事责任受害方合法权益、民事赔

偿责任法律界定等方面法律制度的不完善，一定程度制约了我国责任保险业务的发展。另外，由于责任保险涉及人伤的赔偿，国家关于人身伤害赔偿标准的提高也会加大责任保险的赔付成本，使责任保险经营存在法律政策风险。”

近年来，保监会已会同司法部、卫计委、环保部、国家旅游局等部委，印发了多个政策文件，《旅游法》、《食品安全法》等法律法规中也已引入了相应的保险机制，但责任保险的主要法律依据还是以具体规定了侵权责任、损害赔偿的《侵权责任法》和《民法通则》为主，其却无法涵盖所有的侵权行为。法律明确规定之外的侵权行为所导致的损害赔偿标准计算方式也就于法无据，或高或低的赔偿标准对责任保险而言，风险不言而喻。中国保监会财产保险监管部副主任何浩在《中国保险报》第19期“中国保险热点对话”中就提到，要借鉴发达国家的成熟经验，在医疗卫生等密切关系社会公众利益的领域实施强制责任保险制度。

江泰保险经纪公司相关负责人也认为，法律环境对责任险发展有重大影响：“国家法制化建设进程的相对滞后，很多内容仍界限不清，或将成为责任险发展面临的主要风险。”

良好的法律环境不仅仅只是高质量的立法，还应该包括司法、执法以及守法等完整法律链条的整个内外部法律环境的建立健全，在刚刚闭幕的

十八届四中全会上审议通过的《中共中央关于全面推进依法治国若干重大问题的决定》中提出，要探索建立检察机关提起公益诉讼，困扰环境污染事件的诉讼主体问题将有望破解。作为环境污染责任事件中侵权责任主体的涉事企业，或将面临不得不赔的境地，环责险也或将成为具有环境风险企业的必选项。

“长尾特性”亟需关注

“责任保险最大的风险是其‘长尾巴’的特点。”在接受本报记者采访时，太平洋产险相关负责人表示。

责任保险从投保到发生保险事故再到核保理赔，间隔时间往往非常漫长，如何确定合适的保险费率，以保证保费收入能够弥补赔款支出，对责任保险的持续稳健经营至关重要。

由于责任保险的“长尾巴”特点，决定了其是一个风险累积的过程。我国责任保险起步较晚、经营时间较短，目前还未出现影响责任保险发展的巨大风险，但包括通货膨胀、投资收益、法庭判定赔偿金额、索赔者的赔偿预期等诸多不确定性因素，都可能导致责任保险的索赔金额和索赔频率提高。

太平洋产险相关负责人说：“很难确定未来是否会爆发影响责任保险赔付水平的大规模风险，保险公司必须具有较高的产品开发能力和精算水平，能够在承保初期就最大限度地降低风险。”

但如果仅仅是以提高保费的方式来降低风险，似乎并不可行。长安责任保险相关负责人表示，前期谨慎定价，提高保费，会使投保人的意愿降低，

演变成恶性循环。

从国际经验看，20世纪90年代，由于对石棉相关的疾病和环境损害估计不足，导致美国多家保险公司因此破产。此后，美国的责任保险保费便呈现出螺旋式上升的趋势，甚至已经超出了企业所能承受的范围。对外经济贸易大学国际经济贸易学院陈欣教授就表示，面对这种情况，美国保险公司只能以提高投保企业自行承担的责任限额来降低保费。

北京工商大学王绪瑾教授表示：“责任限额问题一旦控制不好，将会带来理赔纠纷，甚至严重影响保险公司的财务稳定性。”

目前，在风险规避方面，完善分保和再保、统保项目多家共保、科学合理的保费定价、适当分散承保范围以及加强责任保险人才队伍建设等风险管控措施，基本已经成为责任保险业内的共识。

（来源：中国保险报·中保网 作者：赵广道）



相关阅读：个人责任险发展潜力巨大

从产品角度来看，责任保险根据是否独立承保，分为独立承保的责任保险和附加或与其他财产相关的责任保险。前者分为公众责任险、雇主责任险、职业责任险和产品责任险；后者如机动车辆第三者责任保险，建筑工程附加第三者责任保险等。

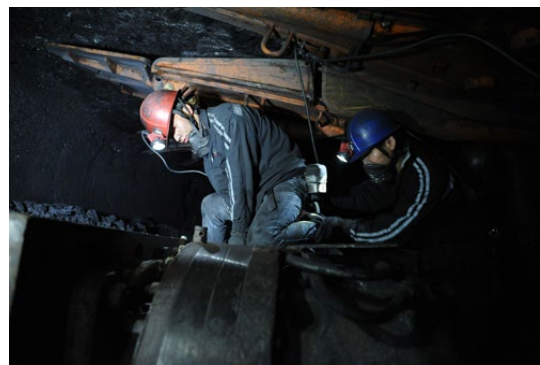
北京工商大学经济学院保险学系主任王绪瑾向《中国保险报》记者表示，我国独立承保的责任保险占产险的比重只有 3.49%，各细分险种就更小了。而随着我国依法治国方略的实施、民事法律制度的完善，责任保险将会具有很大的发展潜力。目前，尤其在以医疗责任险为代表的职业责任险、以环境责任险为代表的公众责任险、以食品责任险为代表的产品责任险、以矿主责任险为代表的雇主责任险，具有较大的发展潜力。

王绪瑾强调，保险公司应该以真诚的保险理赔服务、较高的技术含量进入这些险种，让其潜在需求转换成现实需求。

对这方面问题，长安责任保险有关负责人向记者介绍道，目前市场上保费规模最大的责任险险种是道路客运承运人责任险，企业类的责任保险（团险）在相关法律和政府的支持下，已经有较快的发展了，但是个人类的责任保险（个险）发展较慢，具有较大的发展潜力。虽然此前各家保险公司也都开发了很多针对个人的责任险产品，但是由于法律环境较差，个人对第三者造成损失后很少遇到索赔情形，因此个人责任险的保险需求不是很高。

“十八届四中全会使得‘依法治国’成为当前主题，相信在接下来的几年时间里，法治环境将会加速改善，个人责任险的保险需求也将加速被激活。”上述负责人强调。

同样，来自平安产险的责任险负责人向《中国保险报》记者提出，国内关系国计民生的统保类业务市场尚未完全开发出来，具有较大市场潜力。随着政府对商业保险的逐步重视，国民的维权意识加强，必将引导保险的风险管理功能充分发挥，最后实现以政府强制统保政策为依托，校方责任险、食品安全责任险、环境污染责任险、安全生产责任险、养老机构责任险、特种设备责任险等统保类险种全面发展，民众生活得到全面、安全的保障。



责任保险为安全生产保驾护航。记者 刘书勇 / 摄

产品供应能否满足市场

在当前的保险市场中，中国责任险产品供应是否充分，能否满足市场需求？

长安责任险公司负责人认为，目前来说，各家保险公司供应的责任险产品已经很多了，基本能够满足一般的需求。但是，随着经济的发展和责任险被更广泛深入的了解，会有更多新的需求出现。因此，产品创新一直是各家保险公司都非常重视的工作。

根据统计，目前保费收入较多的产品基本都是社会普遍需求的责任险产品，如公众责任险、雇主责任险、职业责任险、产品责任险。由于责任险适用面非常广，需求非常多，保险公司应根据市场和客户反馈进行产品开发。

平安产险负责人则向《中国保险报》记者表示，中国责任险保险产品类别丰富，包括但不限于公众责任险、产品责任险、雇主责任险、雇员忠诚保证保险等常规险种；律师、评估师、税务师、会计师、建筑工程设计/勘察等职业责任险；校方责任险、食品安全责任险、环境污染责任险、安全生产责任险、养老机构责任险、特种设备责任险等关系国计民生的政策类险种；还有适应市场需求的各种创新型保险产品，如银行外包服务责任保险、汽车延期保修保证保险等。市场上现有的保险产品基本可以满足国内保险市场需求，但随着经济的发展，社会分工的深化，法律关系的日益复杂，特别是互联网的发展，市场对新产品的需求越来越大，具有社会管理职能的险种以及个性化的责任保险产品越来越受到重视。

设计特点和不足之处

长安责任险公司负责人提出，责任险发展的不同阶段，产品设计体现不同的特点。现阶段，责任险的产品以具体的风险点为出发点，一个风险点开发一个条款和产品，导致责任险产品数量非常多，且各家保险公司之间的产品差别不大。

然而各行各业的风险点是无穷尽的，责任险按照这样的模式进行产品开发，也将出现无穷尽的产品。因此，下一阶段责任险产品设计应该向现在西方国家责任险发展的模式前进。以英美为主的西方国家责任险产品经过长时间的发展，民众对责任险的理解和接受程度较高，因此开发几个高度概括、普遍使用的条款就可以覆盖绝大多数的责任险风险。该模式的特点是产品普遍使用性较强，保障范围大并灵活可选择，产品数量不多。

平安产险则具体谈到，目前国内责任险在产品标准化方面和条款措辞方面都比较严谨规范，但保险责任范围相对较窄，随着国内客户的保险需求升级，责任险产品类别和责任范围还将进一步增加、完善。



公共场所风险隐患众多，责任保险将为公共安全买单。记者 刘书勇 / 摄

以他山之石促进产品创新

对外经贸大学教授王国军向记者分析道，虽然在责任险领域有一些令人耳目一新的创新，但可以说还远远不到位，比如公众责任险、医疗和经济领域的执业责任险、环境污染责任险、雇主责任险等，社会有需要，法律环境有保障，创新的渠道就多。

他进一步谈到，外资保险公司在产品和技术上有优势，但对中国法律法规的了解和适应较弱，因此中资公司应该学习外资保险公司责任险的条款和管理框架，特别是要向外资公司了解发达国家保险公司是如何通过责任保险，对被保险人的责任风险进行控制和管理的，这个特别值得我国借鉴。

对此王绪瑾认为，我国责任保险产品目前的根本问题是需要将责任保险的保险保障功能发挥到位，真正及时发挥责任保险的经济补偿作用，同时做好防灾防损工作，也应从产品、渠道、服务进一步创新。相对而言，外资保险公司在责任保险方面具有服务理念、经营技术、管理经验的优势，同时，强调防灾防损，以减少保险事故的发生，这些均值得借鉴。

平安产险负责人则强调，随着保险业的长足发展，中资保险公司已在很多领域和方面进行了产品创新，但相较发展历史悠久的外资保险公司而言，中资保险公司由于发展较晚，积累的承保经验和承保数据有限，所以在高风险的产品创新及互联网版块还有很大的提升空间；外资保险公司历史悠久，有很长的发展积淀，熟悉国际保险市场的情况，又有丰富的承保数据积累，甚至部分保险公司有专门的创新团队，所以在创新上，走得更快更远。因此，国内保险公司应该借鉴外资公司的创新机制，大胆尝试新领域。

（来源：中国保险报·中保网 作者：康民）





周延礼：完善保险市场准入退出机制

保监会副主席周延礼 30 日在 2014 金融街论坛上表示，未来一个时期，保监会将在完善公司治理、保险业的价格形成机制和退出机制、保险监管三个方面开展工作。在完善费率形成机制方面，保监会将继续推进寿险产品预定利率改革，从普通型产品延伸到分红型、万能型寿险产品；力争实现人身保险定价机制的全面市场化，进一步激发市场活力；积极稳妥深化商业车险条款费率改革，以行业的示范条款为主体、创新型条款为补充，建立标准化、个性化并存的商业车险条款体系。

在完善市场准入和退出机制方面，保监会将以推进和规范并购重组为重点，建立法律和市场手段为主、行政手段为辅的多层次市场退出体系。完善保险保障基金的风险救助体系，有效化解单个机构风险，确保不出系统性风险。

未来保监会将不断拓展保险服务的领域和功能，把现代保险服务业发展成为促进经济转型升级的高效引擎、健全社会保障体系的重要支柱、政府推动职能转型的有效途径、优化金融资产支持的力量。

（来源：中国证券报）

保监会：加快发展小微企业小额贷款保证保险

保监会主席助理梁涛日前表示，保监会将加快发展面向小微企业的小额贷款保证保险，利用保险资金化解企业创新的后顾之忧，促进科技创新的应用和推广。

相对传统融资模式而言，小额贷款保证保险是银行与保险公司协作的新模式。贷款人不需要提供抵押或担保，只需按照贷款金额的一定比例缴纳保费，就能获得较低利率的贷款。

梁涛在此间举行的第七届中国·武汉金融博览会上说，通过贷款保证保险可以有效打消银行放贷顾虑，帮助科技企业更容易地从银行获得贷款，这为科技企业的创业提供强有力的资金支持。

此前已有多地开始试点小额贷款保证保险。以湖北为例，该省财政出资 5000 万元设立贷款保证保险风险金，科技企业以贷款本息的 2% 向保险公司投保，单笔可最高获得 500 万元贷款。一旦发生风险，保险公司、政府和银行，按照 5:3:2 的比例分担损失。截至目前，已有 186 家科技企业通过此种方式获得贷款。

（来源：时代周报）

保监会：交强险运行总体平稳 各项功能有效发挥

2013年，保监会会同相关部委积极推进交强险工作，发挥交强险功能作用，改善交强险运行环境，提高道路交通安全水平，切实维护社会公众利益。

一是确保交强险平稳运行，功能作用有效发挥。2013年，交强险赔偿限额共计178,287亿元，处理交通事故赔案2253万件，垫付抢救费用案件22万件，为道路交通事故受害人获得及时救治和赔偿提供有力保障，同时，在促进道路交通安全、维护社会和谐稳定等方面也发挥着重要作用。此外，按照《道路交通事故社会救助基金管理试行办法》要求，我会积极督促各保险公司足额提存缴纳道路交通事故社会救助基金，2013年共提取救助基金20亿元（累计提取78亿元）。

二是配合司法机关落实司法解释，改善交强险运行环境。2012年12月，最高人民法院出台《关于审理道路交通事故损害赔偿案件适用法律若干问题的解释》。2013年，我会积极配合司法机关做好该司法解释的实施工作，进一步改善交强险司法环境，推动各地司法机关依法统一审理标准。同时，大力推动各地开展保险案件“诉调对接”、“一体化调处”等争议处理机制创新，有效降低交强险案件诉讼率，提高交强险赔付效率。

三是做好车船税代收代缴工作，提高政府公共管理效率。按照国家税务总局、保监会《关于机动车车船税代收代缴有关事项的公告》要求，我会指导各保险公司认真履行车船税代收代缴义务。2013年全国车船税收入达474亿元，同比增长21%。我会还积极配合国家税务总局在湖北、海南等地开展车船税联网征收推广工作，有效堵塞税收征管漏洞，提高税收征管效率。

四是推进交强险对外开放，完善交强险市场体系。根据2012年3月30日《国务院关于修改〈机动车交通事故责任强制保险条例〉的决定》，外资保险公司可申请开办交强险业务。2013年，我会批复同意美亚等5家外资保险公司开展交强险业务。截至目前，已经有利宝、富邦、中航安盟、国泰、美亚、三星、安联、中意、现代等9家外资保险公司获得交强险经营资格，交强险市场体系得到进一步完善。

在保监会、相关部委及财产保险行业的共同努力下，2013年交强险综合成本率上升的势头进一步得到遏制，因交强险长期经营亏损而带来的金融风险有所缓解。下一步，保监会将积极采取措施应对交强险运行中出现的问题，推进交强险制度进一步完善，更好地发挥交强险服务社会、保障民生的功能作用。

（来源：中国经济网）

保监会批准编纂《中国保险通志》：力争5年完成

10月28日上午，中国保险学会邀请保险和史志专家在京座谈《中国保险通志》编纂方案。中国保监会副主席周延礼在座谈会上表示，中国保险史志建设是构建保险文化大格局的重要工程。希望中国保险学会充分发动行业内外力量，力争5年完成中国保险史志兼修这一浩大工程。

据会议主持人中国保险学会会长姚庆海介绍，2012年11月，中国保险学会已正式开展了中国保险史的研究和编纂工作，中国保监会主席项俊波非常重视，出席启动会议并动员部署，要求确保高质量完成中国保险史研究及编撰工作。

周延礼告知与会专家，中国保监会党委高度重视史志工作，日前批准了中国保险学会提出的“史志兼修，以志带史”项目，并委托中国保险学会实施《中国保险通志》这一浩大工程。他认为，加快建设现代保险服务业，已从行业意愿上升到国家意志，成为我国经济社会发展总体布局中的重要一环。以史为鉴，启迪未来，编修《中国保险通志》和《中国保险史》正逢其时。这对于总结中国保险业发展规律，激发行业自豪感和自信心，构建保险文化大格局，坚定中国保险业由保险大国向保险强国迈进的信心和决心，意义重大。

周延礼认为，编修保险史志工程浩大，要把握四种思维：一是系统思维，完整梳理历史脉络，把握史志编修规律，全面再现保险发展历程；二是全面思维，视野宽广，统筹展现保险各个主要门类发展情况；三是辩证思维，充分考虑主客观、正反方面等多种因素对历史的影响，探寻行业发展规律；四是底线思维和忧患意识，通过对历史事件的分析，总结经验教训，少走历史弯路，多向史志专家和保险老前辈学习请教，高质量完成保险史志工程。

原中国保监会副主席吴小平和当代中国研究所副所长武力就如何客观记录历史谈了自己的看法，认为实事求是准确把握正反两方面经验的关键。原中国保监会副主席魏迎宁从保险业务的角度对总体设计给予了指导。中国地方志领导小组办公室党组书记田嘉和北京市地方志办公室主任王铁鹏对《中国保险通志》编纂方案和总体设计提出了规范性建议。

出席座谈会的专家还有原中国人民保险集团副总裁周树瑞、原中国再保险公司副总裁刘恩正、新华保险董事孟兴国、中国保险报业股份有限公司董事长赵健、原中国人民保险公司营业部副总经理王安然、天津保险学会会长胡文芳、中国地方志领导小组办公室副处长陈旭、方志出版社综合编辑部主任李江等。

（来源：中国保险报）

风劲正是扬帆时

——四川保协多措并举推进消费者权益保护

文 | 史沃

近期，四川省保险行业协会在四川保监局的正确领导和会员单位的大力支持下，通过成立保险消费者权益服务中心、开通消费者维权服务热线、开展道交联动和诉调对接等形式，在保护消费者权益方面进行了一些有益的探索和尝试。

畅通渠道，建立保险消费者权益服务中心

为贯彻落实《保险消费投诉处理管理办法》（保监会8号令）相关要求，配合12378保险消费者维权热线工作，拓宽保险消费者维权渠道，在四川保监局领导的参与下，省保协于今年“3·15”成立了“四川省保险行业协会保险消费者权益服务中心”，并开通了服务热线。省消协秘书长为开通热线剪彩，新闻媒体也加大宣传。服务中心的宗旨是维护保险消费者合法权益，通过职责清晰、管理规范、群众认可的这个平台，畅通诉求表达渠道、规范诉求处理流程，及时有效地处理保险消费者与保险公司的合同纠纷，化解经营者与消费者的矛盾纠纷。

投诉热线采取协会牵头、公司值守、专人专线、季度轮换的工作模式，切实履行保护保险消费者的职责。所有硬件投入和轮值费用，都是由协会承担。热线开通90余天共接听来电964通，处理咨询案件108件，处理投诉195件（电话转办58件，公文系统正式转办投诉137件）。涉案金额合计394.06万元，协商成功案件84件，涉案金额155万元，协调成功率73.68%（扣除处理中的案件）。

通过“协会版12378”的有益尝试，及时有效地处理了保险消费者的合理诉求，化解了保险经营者与消费者双方的矛盾心结，在保险消费者与保险公司之间搭建起了一个良性互动的沟通桥梁，设置了一个“缓冲带”，做到了4个满意：监管机关满意、会员单位满意、消费者满意、协会自身满意。

化解纠纷，稳步推进诉调对接实现“多赢”

为充分发挥行业调解组织预防和化解社会矛盾纠纷的积极作用，在四川保监局的直接指导下，省保协依据四川保监局与成都中院《关于建立保险纠纷诉讼与调解对接机制的指导意见》文件精神，与成都中院共同制定了《关于建立保险纠纷诉讼与调解对接机制的实施细则》，于2013年10月印发成都市各基层人民法院和保险公司会员单位，并先后与成都市金牛区、锦江区、青羊区和成华区人民法院开展诉调对接试点工作。2013年9月至2014年6月，调委会共受理来自法院的案件210件，起诉金额1398.05万元，其中，达成调解协议104件，调解金额786.65万元，调解成功率75.36%（扣除处理中的案件），履约率100%。此项工作开展以来，取得了较好的成效：一是通过低成本、高效率的纠纷化解方式，可以最大限度地维护保险消费者的合法权益。二是倒逼保险公司依法合规经营，提高理赔时效，防止销售误导。三是节省了司法资源，充分发挥法官在审判大额疑难涉保案件上的专业优势，提高审判质量，实现多方“共赢”的局面。



提前介入，积极开展道交联动试点工作

为化解道路交通事故所产生的赔偿纠纷，省保协于2013年8月起与成都市交管局、成都中院共同开展了成都市道交事故联调联动处理机制试点工作。该联调联动处理机制以案件源头为切入点，以省保协保险合同争议人民调解委员会为依托，安排人民调解员和产险公司会员单位到交警分局参与道交事故调解工作，把矛盾化解在诉讼前。去年8月开始，到今年上半年，不到一年时间，处理交警委托的调解案件就达250余件，达成调解协议243件，涉案金额420.48万元，调解成功率97.2%，调解履约率100%。调解室每天门庭若市，使不少涉及保险合同纠纷的案件矛盾在调解中得到化解。不少当事人来时恶语相向，走时握手言欢，达到了“化干戈为玉帛”的效果，道交联动试点工作取得初步成效。

2014年初，成都中院院长牛敏将“联动处理交通事故纠纷首现负增长”作为法院工作亮点之一向成都市人大代表们介绍。成都中院副院长胡建萍专门到省保协就道交联动工作听取行业意见建议，并对协会组织会员单位参与道交联动工作给予充分肯定。近日，在成都中院、成都公安局、成都司法局、四川保监局四部门联合发文中和成都市政法委召开的“三调联动”现场会上，都对前期试点工作给予充分肯定，并准备在试点的基础上，全面推开道路交通事故联动处理机制，为化解矛盾纠纷、创建和谐社会出力尽职。

“风劲正是扬帆时”。接下来，省保协将在四川保监局的领导下，总结工作经验与不足，发挥好政府职能的“转接器”、社会经济发展的“稳定器”、保护消费者权益的“润滑剂”的作用，把保护消费者权益工作提升到一个新的高度，为助推四川省保险业健康持续发展和构建和谐社会贡献力量。

北京率先提高营销员学历门槛 明年起新进者需大专以上

明年起，北京地区新进保险营销员将需要大专及以上学历，这也意味着北京将有望成为全国首个要求新进保险营销员大专学历的地区。

近日，北京保监局向在京险企北京分公司和在京直接经营保险业务的总公司及保险中介机构下发了《关于统一北京地区保险销售从业人员资格考试学历要求的通知》（以下简称《通知》）。

《通知》显示，自2015年1月1日起，报名参加北京地区保险销售从业人员资格考试的人员应当具有大专及以上学历，同时北京地区停止核发《保险销售从业人员资格证书》（B证），不再换发其他省市或地区核发的《保险销售从业人员资格证书》（B证）。

AB证管理模式较常见

2013年，保监会发布了《保险销售从业人员监管办法》（以下简称《办法》），《办法》规定，保险销售从业人员应当具备大专以上学历，取得全国通用的资格证书，方可在全国范围内销售保险产品。与此同时，允许保监局根据地区实际适当调整。《意见》自2013年7月1日起开始实施。

不过，此后各地对保险营销员学历并未按“大专”学历“一刀切”，

而是适当进行了调整，比较常见的是采取AB证的办法。

去年6月，北京保监局发布了相关通知，规定2013年7月1日起启用新版《保险销售从业人员资格证书》、《保险经纪从业人员资格证书》和《保险公估从业人员资格证书》。其中，具备大专及以上学历通过保险销售从业人员资格考试的，可取得《保险销售从业人员资格证书》（A证），从业区域为全国。具备高中学历通过保险销售从业人员资格考试的，可取得《保险销售从业人员资格证书》（B证），从业区域为北京地区。

记者了解到，由于保险营销员增员较难，除了A证和B证两类，有的地方保监局对保险营销员还实行三级学历管理。如甘肃保监局。

其中，一级为大专以上学历及以上者，可以通过考试取得全国通用的《保险销售从业人员资格证书》（A证），销售区域为全国行政辖区；二级的报考学历为高中、中专及同等学历者，可通过考试获《保险销售从业人员资格证书》（B证），销售区域为甘肃省。三级为初中学历，且户籍在农村乡镇以下地区人员，可报考农村保险营销员资格考试，通过考试获取《农村保险营销员资格证书》，销售区域为户籍所在地的村镇。

上海保险业打造安全监测平台

旨在改善人员结构

根据最新《通知》，也意味着北京地区新进的保险营销员学历提升到了大专。此次出台这样的规定，旨在提高人员素质，改善人员结构。

那么，保险公司北京地区新进的保险营销员能达这样的学历要求吗？某险企北京分公司高先生对《每日经济新闻》记者表示，现在新增的营销员基本都是大专及以上学历，保险公司现在增员也都是以80后、90后为主，虽然80后、90后保险营销员流失率很高，但其所在公司增员时，还是更愿意增加年轻人，而这些80后、90后的学历基本上都能达到要求。

（来源：每日经济新闻）

提起省际长途汽车客运，许多人有谈之色变的感觉，这不仅是因为旅途辛苦，更因为历年来发生了大量的交通事故和重大伤亡。如今，上海乘客在乘坐省际长途客运汽车时，旅途全程得到实时监控，安全情况得到大大改善。这一切都要归功于上海市省际客运行业第三方安全监测平台的上线运行。

据记者了解，上海目前有省级客运站34个，长途客运班车、包车经营业户共计141家，全行业营运客车9880辆（其中班线客车2192辆），经营线路3404条，日均发送旅客10.27万人次（含包车）。因经营主体数量多、规模小、以承包经营为主，安全事故隐患频现，事故发生后的承担成本居高不下，经营主体难以负担，因而政府多年来迫切希望引进良好的商业机制来提升客运安全水平。

政府有需求，保险业有意愿也有能力，合作自然水到渠成。然而，要发挥保险业的专业优势，将客运企业、政府和保险业资源整合起来，需要建立一个涵盖三方的监测平台，上海市省际客运行业第三方安全监测平台的上线为这一目标的实现提供了现实可能。

上海市省际客运行业第三方安全监测平台由上海保险监管部门牵头，协调上海市城市交通运输管理部门，依托GPS、移动互联数据网络、大数据、云计算等高新技术，全天候监测省际客车行驶风险，以承运人责任险费率浮动为经济杠杆，以交通运管部门刚性约束为行政杠杆，齐抓共管省际客车安全行驶。平台由上海市省际客运人责任保险共保体（人保上海分公司、太保上海分公司、平安上海分公司）和上海环亚保险经纪有限公司出资建设，2014年1月1日正式上

线运行。平台建有近 300 平方米的监控室，拥有一个独立机房、43 台电脑以及相应配套设施。平台“三大中心”（监控中心、安全管理中心和决策管理中心）80 名工作人员对沪上 141 家省级客运企业班车和包车的行驶状况、行驶线路等情况进行 24 小时不间断实时监控。

平台年初上线后，上半年监测到超速报警近 27.5 万车次，禁行时段行驶报警 3.9 万车次，及时跟踪涉事企业后续整改及安全风险化解，并配合相关行政管理部门制定监管措施，开展安全警示教育，切实减少了客运行业违规行为的发生。2014 年 1 至 6 月车辆超速车次，比 2013 年同期下降了 50.12%，禁行时段行驶车次下降了 39.91%，客运承运人责任险事故报案率下降了 27%，监测平台从源头上降低客运风险的效果初步显现。同时，平台运行也有利于政府提高管理效率，有利于提升保险业的风险管理能力，有利于密切政府部门间的工作协调。

今年上半年，上海市运输管理部门共收到平台提供的各类涉嫌违规企业情况报告 612 份，约谈 179 家企业责任人 267 人次，签发责令整改通知书 7 份，对 13 辆车采取停运处理，向市交通执法总队移交跟进处理案件 8 件，限制了 38 家企业共计 52 辆客车的业务办理。

安全监测平台提升了保险业的风险管控水平，保险业通过建设信息化平台，集中客运风险数据，通过专业风险管控技术，对数据进行分析挖掘和应用，将保险服务由事后“保险理赔”为重点转变为

事前“风险防范”为重点，既降低了影响社会安全运行的风险发生概率，又提高了保险业的精细化经营水平。此外，通过平台，保险业做到以价格倒逼机制督促安全管理意识较差的企业和驾驶员进行整改，并以价格优惠鼓励企业安全行驶，确保保险风险防范的有效性。

安全监测平台还构建了政府部门间协调新机制。在上海保监局和市交管局的指导下，已经建立了《上海市省际客运行业第三方监测平台日常工作制度》、《上海市省际客运行业第三方监测平台操作管理办法》、《上海市省际客运行业第三方监测平台交接班制度》等三项制度和日常运作的信息互动、工作例会和企业联系人制度。

（来源：金融时报）



江苏省保险中介行业协会成立

历时一年多的筹备，10月24日，江苏省保险中介行业协会第一次会员大会召开。江苏保监局党委书记、局长宋志华、副局长王宝敏，江苏省民政厅社团管理局副局长黄建国以及监管干部和全省保险中介机构总经理200余人参会。经选举产生了第一届理事会，濮阳当选为首届会长、封扬当选为首届秘书长。江苏省保险中介行业协会的成立，标志着江苏率先实现从保险大省向区域性成熟保险市场又迈进了实质性的一步。

记者获悉，近年来，江苏保险中介在参与社会管理创新，服务实体经济，参与民生保障，如电梯责任保险、环责险、农险等的开办方面作出了突出贡献，苏宁保险销售公司、新一站等以互联网保险为主的中介公司，探索了保险“O2O”模式，走出了一条创新之路。

截至今年上半年，江苏省共有保险专业中介机构148家，兼业代理机构14771家，保险销售从业人员17.16万人，销售从业人员持证率达100%。保险中介渠道实现保费收入905.24亿元，同比增长31.54%，占全省总保费的90.29%。

王宝敏指出，要把保险中介社团建设成为5种角色：保险中介市场发展的促进者、专业中介提升竞争力的推动者、会员之间交流渠道

的提供者、政府与保险中介公司互动的协调者、政府职能转移的承接者。

宋志华在会上提出，保险中介社团作为保险市场的新生事物，要按照高起点、高标准的要求，围绕“三化”（规范化、专业化、职业化）规划好自身的发展战略，这样才能保证其在市场中有效发挥各项职能，赢得市场的认可和尊重。首先，努力实现规范化，确保保险中介社团在内部治理方面有职责、可监督，为会员公司做好服务。其次，努力实现专业化，确保保险中介社团在专业能力方面能担责、敢担当。建立专家顾问团，聘请相关高校专家学者以及保险业内资深人士为协会提供法律、金融保险、市场营销、企业管理、财务审计等方面的智力支持。再次，要尽快实现职业化，确保保险中介社团人才队伍吸引得了人才、留得住人才。利用行业内外各种资源，逐步建立行业互动交流、技能培训、业务推广、对外宣传等基础性平台。要坚持把服务贯穿于中介协会各项工作的始终，发挥桥梁纽带作用，努力营造行业良好的发展环境，要着重做好对保险消费者的服务，建立保险机构与消费者之间有效沟通的渠道，把保护消费者权益落到实处。

（来源：中国保险报）

省保协热线协调成功率超7成

省保协于今年3·15成立了“四川省保险行业协会保险消费者权益服务中心”，并开通了服务热线028—84112378。记者近日获悉，热线开通90余天共接听来电964通，处理咨询案件108件，处理投诉195件，涉案金额合计394.06万元，其中协商成功案件84件，涉案金额155万元，协调成功率73.68%（扣除处理中的案件）。热线及时有效地处理了保险消费者的合理诉求，化解了保险经营者与消费者双方的矛盾心结，在保险消费者与保险公司之间搭建起了一个良性互动的沟通桥梁。

（来源：成都日报记者 蔡云舟）

建立交流机制 增进沟通互信 加强行业协作 四川省保险行业协会组织召开我省涉保司法鉴定工作座谈会

为贯彻落实《国务院关于加快发展现代保险服务业的若干意见》（国发〔2014〕29号）精神，提高司法鉴定质量和保险行业理赔服务水平，维护当事人合法权益，2014年9月16日下午，四川省保险行业协会组织召开了“四川省涉保司法鉴定工作座谈会”。四川省高级人民法院、中国保监会四川监管局、四川省司法厅、四川省司法鉴定协会分别派出相关部门负责人参加了会议。协会法律顾问四川路石律师事务所负责人也应邀参会。

会议就涉保司法鉴定中存在的pecific问题和保险公司遇到的困难进行了讨论，认为目前涉保司法鉴定市场总体较为规范，仅有个别市州的部分司法鉴定机构或法院在操作和执行时存在偏差：一方面，目前部分鉴定机构在处理涉保司法鉴定问题时存在鉴定结论不科学（如低残高评、无残评定等）、鉴定程序不规范以及超出执业范围等问题；另一方面，保险公司在处理涉及司法鉴定的案件时困难重重，如保险公司对于首次鉴定没有参与权和知情权、对于问题鉴定维权困难、法院不支持保险公司合理的重新鉴定申请或者不采纳合理的重新鉴定结论、伤者方不配合重新鉴定、二次鉴定“册中册”问题、司法鉴

定机构人员出庭率较低等。

此外，会议还就下一步如何共同规范司法鉴定市场秩序提出了初步解决意见，并就解决该问题的近期工作要点进行了全面规划，即：一是通过开展联合实地调研，摸清情况、找准症结；二是建立联席会议制度，定期沟通市场情况，及时商讨解决办法；三是适时联合行文，印发工作意见，建立协作机制，共同规范涉保司法鉴定市场秩序。

本次会议的召开，搭建起了保险行业与司法行政机关、司法审判机关之间的协作交流平台，标志着保险行业与司法机关之间就涉保司法鉴定工作形成了协作机制，增强了工作互信，为进一步提升司法鉴定公信力、提高案件处理和理赔效率，切实维护当事人合法权益创造了更为和谐的政策和法律环境。

(四川省保险行业协会 法律部)

市委、市府开展自贡保险业发展情况调研 杜彦坤要求全市积极贯彻“新国十条”

近日，自贡市委常委杜彦坤组织召开调研座谈会，对自贡保险业的情况进行了专题调研。会上，杜彦坤要求全市积极贯彻国务院最近发布的《国务院关于加快发展现代保险服务业的若干意见》（以下简称“新国十条”）。

10月22日，调研会在中国人寿自贡市分公司会议室举行，市委常委杜彦坤、市委副秘书长杨斌、市委农工委主任倪跃松、市政府金融办主任张周林等一行对自贡市保险业发展情况进行了专题调研。市保险协会会长、副会长、秘书长及人保财险、中国人寿等9家公司总经理及代表参会。

会上，杜彦坤等领导听取了协会会长肖静波关于自贡市保险业发展情况的专题汇报。人保财险、中国人寿等公司代表保险机构分别在调研会上发言，向与会的市委、市府领导反映了我市保险业目前发展的现状、面临的问题和困难。

杜常委在会上做重要指示，他指出，“新国十条”出台是当前保险业发展的大事，明确了“保险是现代经济的重要产业和风险管理的基本手段，是社会文明水平、经济发达程度、社会治理能力的重要标志”，对政府如何发展保险产业，发挥保险社会稳定器和经济助推器的作用做出了总体规划，确定了基本原则，明确发展目标。为促进我市保险业更快更好的发展，他指示：一是政府金融办牵头拟定我市贯彻落实保险“新国十条”意见；市委市府积极出台相关政策，

贯彻落实新国十条精神，做好政府引导和政策引导。二是行业协会和保险机构对贯彻落实新国十条，促进保险业发展做出规划。三是各保险机构要围绕自贡经济发展的薄弱环节、重点领域，积极开发创新保险产品。对在当前新形势下，如何适应市场需求，怎样发挥好保险的作用化解社会矛盾进行努力探索和创新。四是充分发挥好行业协会的作用，规范发展，防控风险，开展行业自律，依法合规、诚信经营，展示好保险业的正形象和正能量。五是加强宣传，促进各级领导和广大居民转变观念，提高对保险的认识和参与，各保险机构在追求利益的同时，还要承担更多的社会责任。他强调，市委市政府将搭建好政府平台，建立相关政策机制，营造好良好的社会环境，并努力解决保险业发展中遇到的困难和问题，积极促进保险业更快更好地发展。

张周林、杨斌、倪跃松等领导均在会上发表了讲话。

(来源：自贡市保险行业协会)

中央电视台关注四川巴中通江农险支农惠农

10月19日至20日，中央电视台经济频道前往四川巴中通江县，采访报道中华保险农险服务，宣传贯彻落实新“国十条”支农惠农举措。这是继今年7月成都农房保险后，央视对中华保险在川服务民生的再度关注。

今年四川巴中相继遭受了干旱和暴雨的双重“夹击”，给农业生产带来不利影响。面对突如其来的灾害，特别是在“华西秋雨”应对中，中华保险四川省市县三级联动，分公司领导靠前指挥，查勘精兵强将干在一线，灾后理赔服务有序有力进行，保险灾害经济补偿、放大财政资金杠杆和助力农业恢复生产等效应得以发挥，受到了农民群众和地方政府的肯定。

采访期间，央视记者走田野、进农舍，把新闻镜头对准农户。在通江县民胜镇黎明村，央视记者见证了巴中中支农险理赔服务回访，查验了农险“三到户”公示，在受灾水稻田间同受益农户攀谈农险参保体会。在通江县杨柏乡仙人嵌村，央视记者参加了该村政策性农险赔付会，记录了通江县支公司将6380元农险赔款交付到10余位农户手中的过程。无论是服务回访，还是现场理赔，广大农户异口同声农业保险好，续保扩面积极性高；希望国家好的政策延续下去，把保障水平提得更高。

(来源：中华联合财险四川分公司)

巴中市政府办公室发文全市小额人身保险与 城乡居民基本医疗保险同步开展

2014年10月28日,巴中市政府办公室下发通知,要求全市进一步做好小额人身保险工作。通知要求,从2015年起,以县(区)为单位,由各县(区)政府协调相关部门、乡镇与承办机构,在本辖区内将城乡居民基本医疗保险、养老保险与小额人身保险三个险种按自然年度一并集中投保交费(与当年城乡居民基本医疗保险收费时间同步)。2015年全市城乡居民小额人身保险覆盖面达到50%以上,以后各年度逐步提高。

小额人身保险是保险业面向城乡低收入群体推出的一款集意外险与短期健康险的组合业务。被保险人交保费为30元,保险责任为意外身故赔付2万元,意外残疾最高赔付2万元,非意外原因与疾病身故赔付1千元,同时对因意外住院的被保险人每天补助20元,最高补助30天、6百元。被保险人虽交保费很低,但保障适度,投保理赔简单,是实实在在的普惠民生型保险业务,也是低收入群

体新型合作医疗的延伸和补充,对完善城乡社会保障体系,增强城乡金融服务能力具有重要意义。根据市政府的安排,2015年全市小额人身保险由中国人寿巴中市分公司、人民人寿巴中中心支公司两家机构分区域承办。保险行业协会负责业务方案与服务的协调工作。经过调研,全市各县(区)政府与人民群众对2015年小额人身保险开展方案持认可态度。

市政府办公室两年内第二次下发专门文件安排部署小额人身保险工作,这既是贯彻落实《国务院关于加快发展现代保险服务业的若干意见》为人民群众办实事,提高全市低收入群体的保险保障水平,更是对保险工作的大力支持。全市行业要进一步抓好国务院文件的学习贯彻,努力做好各项工作,为促进巴中经济建设和社会和谐做出行业的贡献。

(来源:巴中市行业协会)

宜宾行协反保险欺诈工作站成立

根据四川省保监局和四川省公安厅联合下发的川保2014(64)号文件《关于建立防范和打击保险违法犯罪协作机制的通知》，为防范和打击保险违法犯罪，维护保险市场正常秩序，保障保险消费者合法权益，2014年10月29日，宜宾市保险行业协会成立反保险欺诈工作站，同时各保险公司成立经侦联络室，形成了各公司经侦联络室到反保险欺诈工作站再到公安经侦部门的反保险欺诈协作机制。

此次成立反保险欺诈工作站，由保监局和公安厅负责反保险欺诈的组织、指导和协调工作，宜宾市保险行业协会负责有关工作的具体实施，保险公司负责建立防范欺诈风险管理体系和责任机制，承担反保险欺诈主体责任。

宜宾市反保险欺诈工作站成立后，将加大对典型案件、大案的调查，震慑骗保犯罪团伙，还宜宾保险一个洁净的发展空间。

(来源：宜宾市保险行业协会)



提升技能 为行业发展助力发声

——省行协召开通讯员培训会议

为强化全行业宣传工作的意识和能力，提升协会（学会）“两刊一站”（《保险市场动态》、《四川保险视野》和中国保险报四川记者站）的办刊水准和档次，增加上稿率，全方位展示四川保险业的行业风采，使之宣传工作与四川保险大省地位相匹配。10月28日下午，省行协组织召开了全省保险行业通讯员培训会议。培训会由省行协学会部主任李诚主持。



首先，按照会议议程，由省行协文雄秘书长开训致辞。他指出：舆论宣传非常之重要，无论一个国家，还是一个行业，或者一个公司，都特别注重占领这一高地。四川保险业也不例外，多年来，宣传工作在保监局的直接指导和各会员单位的鼎力配合支持下，协会亦特别重视，并依靠各位通讯员共同努力，四川省保险行业“两刊一站”，发挥了应有的“行业喉舌”作用。特别是近两年来，行业宣传迈上新的台阶。“两刊”从内容到形式，与往都不可同日而语，发生了质的飞跃，受到各方点赞和褒奖。与此同时，《中国保险报》四川记者站自去年今年以来，上稿数量和质量都有很大提高。因此，希望大家一定要把握好这样的机会，抓住“新国十条”的契机，充

分利用好省行协提供的平台，将行业和各自公司的特点、亮点、闪光点都广为传播宣扬，与大家分享。但同时秘书长也指出，面对这样好的平台和资源，个别公司投稿量为零，在座的通讯员有很大的责任，年底将做通报批评。希望通过本次通讯员培训，能够强化认识，提升技能，迎头赶上。

接着，学会工作部编辑沈文蒙从新闻视角和专业角度，对各位通讯员做了新闻写作方面的专

业培训，并紧密结合《保险市场动态》办刊宗旨、栏目设置、编辑采稿等，通过案例分析、点评和讲解，既有一定的理论高度，又深入浅出，朴实无华接地气，易懂易学可操作，使与会者受益匪浅，不少通讯员讲这样的培训过去协会搞得太少了，希望今后能多组织这样的培训。

随后，学会工作部编辑黄艳就《四川保险视野》的历史沿革、采稿方向、受众对象、发行范围等做了介绍和讲解，并号召大家积极踊跃投稿，力争《四川保险视野》从形式到内容更上一层楼，为四川保险业的做强做大提供一定的智力支持。

最后，会议主持人做了培训会小结发言，他指出：如何写好新闻，如

何提高采稿率，这就需要大家做到“四多”，即第一要多读书。要有广泛的知识面和积累，不断地丰富和充实自己的写作水平，增加词汇量以及对选材角度、标题拟定和文章结构的掌握；第二要多琢磨。做有心人，练就一双敏锐的新闻眼；第三要多改。记住“好稿是改出来的”，尤其要将自己被采用的稿件，看看编辑做了怎样的斧正升华，从中可以大幅提高写作能力，下次再遇到类似的稿件，就会少走或不少弯路，既节约笔墨和时间成本，也会提高采稿率；第四要多写。书山有路勤为径，学海无涯苦作舟。这是四多中最重要的一环，说一千，道一万，那都是纸上谈兵，唯有多写，才能做到熟能生巧。脚踏实地地写，静下心来地琢磨，不厌其烦地修改，最终就能写出佳品佳作，以通讯员高度的新闻敏感度，真正能借势“新国十条”的政策红利，紧紧抓住协会的宣传平台，为我们这个行业和本公司的宣传工作再上新台阶而不断进取。

(四川省保险行业协会、学会秘书处)

四川省保险学会召开科研课题结项验收专家评审会

2014年11月6日，四川省保险学会2013年度保险科研课题成果结项验收专家评审会在成都金河宾馆召开，9位学术专家委员参加了评审会。评审会由学术专业委员会主任卓志教授主持，学会文雄秘书长致辞。

评审会议主要内容是对2013年度成功立项的17个课题项目进行成果结项验收，评审鉴定其是否认真完成、是否达到预期效果等，确定通过结项评审的课题名单。经专家认真审阅、评议和表决，课题《深入贯彻〈农业保险条例〉创建有中国特色的农业保险发展新模式》、《地震巨灾保险基金的运行管理机制研究》、《工伤保险与职业康复研究》等12个课题予以结项。其余5个课题需要补充完善，再经过专家评审表决。

评审的学术成果中，既有涉猎破解我省保险实践中一些现实问题的课题，亦有对我省保险业未来前瞻性的探索，为我省保险业提供了理论指导和智力资源，对指导保险实践具有指引、借鉴和参考价值。

(四川省保险学会秘书处)



四川省保险学会积极参加“先进学会”评选

为了贯彻《四川省社科联关于开展 2013-2014 年度先进学会、先进社科工作者及“四川省十佳社科学会”评选活动的通知》川社联发[2014]19 号文件精神，四川省保险学会积极做好相关准备，参加省社科联“先进学会”评选。目前，申报材料已经上报四川省社科联。

(四川省保险学会秘书处)

学会 2014 年度省级研究课题申报获省金融学会立项

2014 年 3 月 27 日，根据省金融学会《关于开展 2014 年度四川省金融学会省级重点课题研究的通知》，四川省保险学会作为其省级会员组织课题积极申报。经金融学会组织专家评审，于 6 月中旬确定了四川省金融学会 2014 年度重点研究课题共 21 项。四川省保险学会申报的《关于扩展道路交通事故社会救助基金使用范围的探讨》课题被立项，该课题由四川省行业协会、学会蔡剑副秘书长担任项目负责人。该课题结项拟于 11 月完成，目前正在积极准备中。

(四川省保险学会秘书处)

银行保险发展的现状与探索

——由银保退保引发的思考



文 | 太保寿险川分 盛明辉

[摘要]

随着国内经济的高速发展和人民生活水平的逐步提高，银行保险作为一种新兴产物逐步渗透进我们的生活。

然而，银行与保险公司的强强联手虽然创造了保险蓬勃发展的态势，但双方合作中存在的问题也凸显出来，制约了银保业务的可持续发展。

本文谨以银保发展的现状，多角度浅析目前银保发展的问题，探讨今后我国银保发展的方向和轨迹，并提出一些粗浅的建议。

[关键词]

银行保险 退保 思考与探索

一、银行保险发展历程和趋势

通过银行的网点销售保险产品的模式始于法国，在1973年法国已有两家保险公司在保险营销的方式上进行了重大改革，开始运用自己银行（母公司）的网点销售保险产品。一家是法国农业信贷银行和农业保险互助会合资成立的保险公司“Soravie”，另一家是法国百利投资银行（Paribas）下属的一家银行保险公司（Cardif）。很快他们就获得了成功，并快速在欧洲发展起来，成为欧洲保险销售的一个十分重要的渠道。

在我国，银行保险仍属于一个新兴产物。1995年之前，银行保险是归属在团体业务中，实现的保费收入很少。1995年，开始在银行柜台销售养老年金和定期寿险产品，国内的银行保险业务正式出现。

从1996年开始，一些新成立的寿险公司为了快速占领市场，与银行签订保险

代理协议，当中国人寿、太平洋人寿和平安人寿三家公司开始效仿新公司与银行签订合作协议，银保合作开始初具雏型。

2002年，银行代理保险业务开始超过团体保险业务，成为中国人身保险产品的三大销售渠道之一。各家保险公司和银行为了更好地推动银保业务发展，在组织架构方面都进行了相应的配置和完善。大部分的寿险公司均成立了单独的银代部，一些公司还实行银行保险事业部制，对银行代理业务进行独立运营和单独核算；部分商业银行也在组织架构中设立一级或二级的保险代理业务部门。2002年开始，银保业务呈现快速增长的态势。2006-2010年，银保合作开始探索向更深的模式深入，逐渐扩展到电子商务、银行卡、协议存款、贷款和资金结算业务，由于银保业务可以快速上量，迅速抢占市场，各家刚开业的新公司均先通过银保渠道推动业务发展，银保业务发展势头更为迅猛。

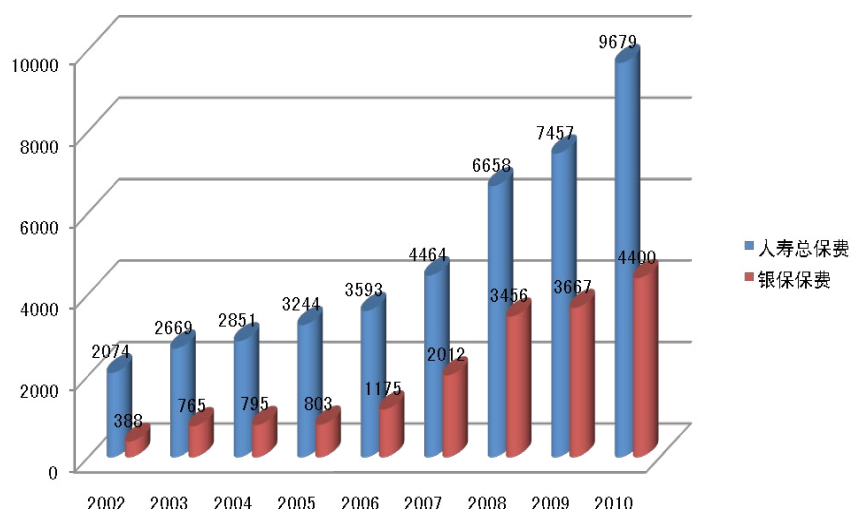


图1：2002年-2010年各年的银保保费收入

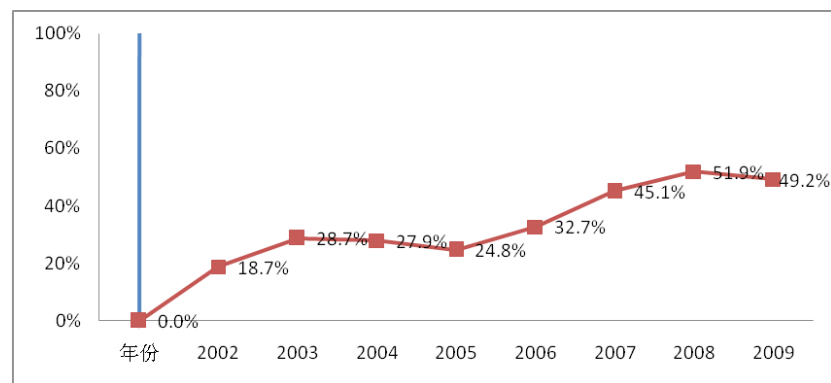


图2：2002年-2010年银保保费占比增幅

二、目前我国银保业务发展现状

银保业务在我国近年来一直呈现高速增长的态势，从2011年开始，银保业务开始进入一个调整期。

（一）我国银保业务发展现状

纵观我国银保发展的历程，我国银保业务发展特点从以下几个方面体现：

1、内生因素

从前面我们提到的国外银保的发展过程可以看到，在欧洲，特别是银保业务发展最好的法国，在十九世纪八十年代，取消金融业专业分工的限制后，银行可以从事更多的与银行业务有关的业务，包括证券和保险业务。银行为了抢占市场，开始为客户提供包括保险产品在内的全面金融服务，银行保险业务由此开始迅猛发展，而银行始终是银保业务产生和发展的主导者。而我国银行保险业务是由保险公司从国外银保保险发展的成功经验中看到银保渠道发展的潜力，从自身发展考虑而产生的合作需求。因为银行分支机构及网点众多，渗透面广，通过与银行合作，保险公司可以不用通过设立分支机构而达到扩

大展业面、保费快速增长的目的。

2、合作模式

从国外发展过程来看，银保发展销售模式主要有四种：合作协议模式、战略联盟模式、合资企业模式及金融集团模式。目前我国银行保险合作主要表现为两种方式，代理合作模式和金融控股模式。代理合作模式是目前我国保险公司与银行开展银保业务的主要形式，保险公司负责产品提供、技能培训、后续保全、理赔服务等，银行则扮演销售的角色。金融控股模式是近几年保监会放开银行参股保险公司限制后，各家银行最热衷的模式，银行通过金融控股集团的形式，将银行的经营范围扩展到保险领域，经营范围渗透到保险产品和服务，充分利用银行的信息、网络、技术和客户等方面的资源优势，既加速银保业务发展，同时也加剧了银保市场的竞争力度。截至 2010 年，中国银行成立了全资子公司中银保险，工商银行、建设银行、交通银行和北京银行四家银行已各自将金盛人寿、太平洋安泰、中保康联人寿、首创安泰四家保险公司收购至旗下。招商银行收购招商信诺，光大银行全面控股光大永明人寿。2011 年 2 月 11 日，四大国有银行中最后一家农业银行收购嘉禾人寿，这代表着银行也已全面进入银保市场，由银行主导的市场环境也日渐凸显。

3、渠道动因

随着银行主营业务利润空间的逐步缩减，银行方面对中间业务越来越重视。从国际上看，发达国家的银行中间业务对银行总收入的贡献多在 30% 以上，有的超过了 50%，甚至 70% 以上。国内商业银行初始发展中间业务主要是为了维护客户关系，提升增值服务；而随着中间业务收入的提升，银行对于保险代理等中间业务也越来越重视，同时银行通过中间业务收费系统

平台代收保费、代扣续期保费、代付保险金、银保通出单费用等还可获得其他手续费收入，银行在合作过程中只需要提供原有银行网点及人力资源，基本不需要投入新的成本，因此，银行从自身的利益出发，对代理保险积极性大增，银行通过各种方式纷纷向保险行业进行渗透，代理保险收入逐年攀升。

4、销售方式

前期，银行保险销售以趸缴产品为主，产品形态简单，银行柜面人员很容易掌握，银保销售主要以银行人员销售为主，保险公司的客户经理提供产品培训辅导、后续服务、单证供应传递，每人可以负责维护多个网点。2008 年开始，各家保险公司为提升银保渠道的内涵价值，纷纷推出相对复杂的期缴产品。为配合期缴产品销售，保险公司推出了驻点销售的新模式，即保险公司客户经理在银行网点进行保险产品销售和后续服务，而银行主要是提供交易场所和协助销售。2011 年，银监会联合下发 2011 年 10 号文，明确规定银行不得允许保险公司人员在网点驻点，以区隔双方在销售过程中的责任，银保销售方式又发生了转变，但是与前期的区别在，保险公司的客户经理既要有自身的销售技能，又要扮演辅导人的角色，对双方人员的要求都更高。

5、客户意识

从历史发展来看，我国与西方有着截然不同的价值观和世界观。西方属于商业文明，注重契约精神，重合同守信誉，重视个人价值；我国属于农耕文明，讲求和谐中庸，重视集体利益。保险理念在西方非常普及，人们对保险都有自发需求。而在我国，保险仍然是一个新生事物，民众普遍对保险接受度不高，而前期保险业粗放式经营的痼疾也影响了民众对保险认知和判断。因此银行保险销售主要以银行的信誉和形象为基础来实施推动。

6、产品结构

银保发展之初,为了适应银行人员销售,银保产品都设计得相对简单,以分红趸交产品为主;2007年后宏观经济环境向好,整体市场投资收益上扬,部分公司又推出了侧重于投资、相对复杂的万能险和投连险;2008年开始,各家保险公司为了提升银保渠道的内涵价值,开始推出短期缴费的简单期缴产品,优化银保业务结构。几经转折都脱离不了与银行产品比较收益的尴尬境地。2011年,市场上对于银保产品回归保障的呼声日渐高涨,各家保险公司为适应市场及自身的需要,设计出保障程度更高的银保产品进入市场。目前国内银保市场上的趸缴产品多以短期为主,而期缴产品的保险期限相对较长。以趸缴产品抢占市场份额,期缴产品实现价值增长的经营思路已经成为大部分公司的共识。

7、展业人员

银保渠道建立之初,由于采取网点巡点的方式,对客户经理更注重与网点的关系维护能力,而对于学历、专业性要求不高,销售技能和保险专业知识比较欠缺。2008年推动期缴产品以来,各家保险公司均采取驻点销售的方式,对于业务人员自身的销售能力提出了更高要求,为适应销售方式变化,保险公司对于客户经理的学历要求都提高到大专以上。如今,面临新的监管和市场形势,在银行高柜销售以外,还增加低柜、理财中心、信贷业务等新兴销售渠道,同时保障程度更高的新型银保产品的出现都使保险公司业务人员专业知识和整体综合能力受到严峻考验。

8、监管发展

伴随银行保险这几年来的高速发展,银行保险合作过程中的弊端也日益突出。为了保证银保市场健康持续发展,监管机构也多次下文对银保市场进行规范。2010年1月,保监会和银监会联合下发2010年4号文,对银行代理寿险业务的结构调整、资质管理、行为监管等都提出了明确的要求。2011

年3月,保监会和银监会再次下发2011年10号文,对代理关系、代理资格及协议、经营规则、应急机制又进行了更加详细的规定。2012年,保监会提出了综合治理销售误导、理赔难、商业贿赂三项重点监管项目,作为销售误导治理的重点,银保业务再次被推上了风口浪尖,成为市场和行业关注的目标。

(二) 银行保险退保特点

2012年,全国寿险公司退保金为1198.14亿元,同比增长25.1%,退保率为2.76%,这些都极大地阻碍了银保业务的可持续发展,也为整体寿险行业的发展埋下了隐患。我们尝试分析目前银保退保表现出来的显著特点。

1、银保退保持续上涨且呈现常态化趋势

银保退保最显著的特点是其持续上涨的趋势。从2011年以来,银保业务发展持续放缓,退保势头也有增无减。2011年的年报和2012年半年报来看,四大险企2012年退保金额高达655亿元;2012年上半年,就达到了362亿元。

表1:四大险企退保情况一览表

公司名称	2011年			
	退保金额	变化	退保率	变化
中国人寿	365.27亿元	同比增42.1Pt	2.79%	同比增0.48Pt
中国平安	44.07亿元	同比增15.5Pt	0.90%	持平
中国太保	95.88亿元	同比增113.6Pt	2.70%	同比增1.2Pt
新华保险	150.47亿元	同比增95.16Pt	5.71%	同比增1.81Pt
2012年上半年				
公司名称	退保金额	变化	退保率	变化
中国人寿	189.08亿元	同比增7.2Pt	1.38%	同比降0.09Pt
中国平安	25.76亿元	同比增25.2Pt	0.50%	同比增0.1Pt
中国太保	61.75亿元	同比增58.4Pt	1.60%	同比增0.4Pt
新华保险	85.59亿元	同比增39.4Pt	2.70%	同比增0.3Pt

来源:上市公司年报、半年报

四川作为一个劳务输出大省，前几年承保量和退保量主要在春节前后出现高峰，但从 2012 年以来，银保退保持续上涨且呈常态化趋势。下图为某省级保险公司 2012 年月银保退保情况，从退保金额和件数的趋势来看，春节为一个退保高峰，但从 5 月份开始，退保金额和件数的上涨并未停止，显示在 2012 年乃至 2013 年退保仍然未见顶。

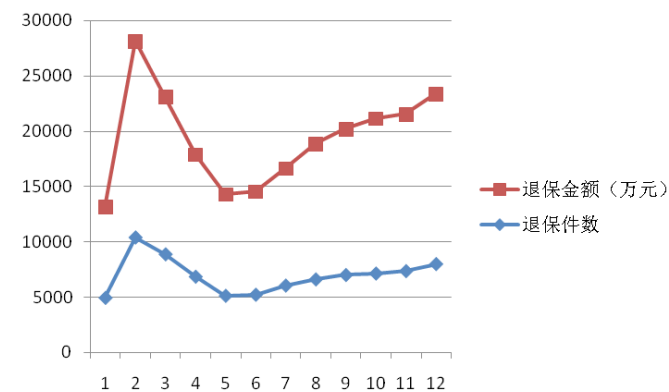


图 3：某省级保险公司 2012 年银保退保情况

2、退保中非正常退保占比显著提升

银保退保第二个显著特点是退保业务中非正常退保的占比的提升。2011 年以来，非正常退保时有发生，处置不当，容易引发群体性事件。我们把非正常退保定义为客户对退保金或处理方式不满，提出超过合同规定利益的退保诉求。同时非正常退保引发的群体事件还具有如下特点：在同一网点、同一时点、同一事件，同时有多个客户提出退保。

以四川市场为例，2012 年发生了两起较大规模的群体性非正常退保事件，2 月份的泸州通滩事件和 3 月份宜宾双龙事件。特别是泸州通滩事件，最终造成保险客户和附近居民到网点聚集迅速达到数百人，并出现打砸农行等严重影响网点经营的情况。宜宾双龙邮储银行发生的群体性非正常退保事件，涉及多家寿险公司。

非正常退保引发的群体事件是银保退保中较为严重的问题，其危害巨大，干扰社会稳定和保险公司、代理方的正常经营，严重影响了保险公司的持续发展，最终损害客户的长远利益。

3、社会对退保问题的关注度逐年提高

银保退保的第三个显著特点是社会关注度逐年提高。近年来，消费者在银行存款时被误导购买保险的报道屡屡见诸于报端和网络，“银行存款变保险”、“存单变保单”的问题成为新的消费投诉热点。随着银行网点销售让银保业务进入了千家万户，对银保退保的问题也就越引起社会的关注。同时，银保退保的常态化也影响了保险公司的资本运作及投资收益，甚至导致小的保险公司濒临资金链断掉的风险。更为重要的是，银保非正常退保引发的社会问题已经成为政府和社会重点关注的维稳问题。

4、保险公司的相互牵连越来越大

银保退保的第四个显著特点是保险公司的相互牵连越来越大，往往是一荣俱荣，一损俱损。一方面，新闻媒体对于银保的负面报道影响的不仅仅某一家保险公司，而是整个行业。另一方面，一个银行网点涉及多家保险公司的代理，一个网点若出现群体性退保事件，往往该网点有代理业务的保险公司均不能幸免。例如前述的泸州通滩事件。尽管是由某家保险公司客户纠纷

引发，但是却导致在该网点有存量业务的多家公司大规模退保。因此，一旦发生群体纠纷，没有一家保险公司能独善其身的。

（三）银行保险退保的原因分析

1、投资收益低于客户预期

当前全球经济下行已成为定局，欧债危机至今未找到一个成功的解决方案，美国经济复苏路途遥远，我国经济增速持续放缓。2013年1月18日国家统计局公布数据，2012年中国国内生产总值(GDP)为519322亿元，比上年增长7.8%。“7.8%”是进入1999年以来中国经济增速的最低值，也是最近20年来“倒数第二”的经济增长速度。经济形势的疲软直接引起了资本市场的景气。以股市为例，2012年8月20日盘中失守2100点时隔仅一个月后，9月26日大盘再度跌破2000点心理关口，创下2009年2月3日以来新低。

受资本市场不景气影响及保险业务快速增长的需要，2011年保险业资本压力明显加大。由于资本市场表现不佳，导致保险公司投资收益不理想，如2011年中国平安前三季度投资亏损19.52亿元，投资收益同比减少35.8%；中国人寿前三季度实现净利润167.17亿元，同比减少33%，其中第三季度实现净利润37.53亿元，与去年同期相比下降45.7%。长期以来，本应在承保和投资的双轮驱动中发展的保险业，靠的还是投资收益贡献利润。对于未来债市和股市投资，保险机构的态度普遍不乐观。不动产和PE投资领域在政策上的放开让险资看到了获取收益的新途径，但投资新政出台将近一年，险资在这两个新领域依然难展拳脚。

投资收益下降直接影响了银保产品的分红水平，但银行定期存款、债券等各类投资的收益率普遍提高，尤其是短期银行理财产品的凶猛发行，导致

银保产品无法与高息的银行理财产品相比，无法满足客户的收益预期，使得部分保险客户选择“搬家”进而推高银保产品的退保率。

表2：某保险公司银保产品近年与银行定期存款利息的收益比较

2、银保自身发展阶段特点所致

产品	保费	收益情况			比较	
		当年红利 (结息)	总退保 金(现+ 红)	定期本 息和		总退保金- 定期本息和
产品 A	10000	405.57	10213.35	1566	11566	-1352.65
产品 B	10000	前3年累积 红利965.52	10835.52	1107	11107	-271.48
产品 C	10000	589.87	10452.43	999	10999	-546.57

与发达市场相比，我国的银保发展还处于初级阶段，快速发展中逐步暴露出粗放经营、规范滞后的问题。退保就是初级阶段面临的其中一个较为突出的问题。

首先银保合作层次较浅。国内银行与保险公司的合作普遍停留在协议代理的初级阶段，合作方式多采用银行柜台销售，较少涉及产品开发、销售培训甚至战略发展等高层次的合作。合作层次较低使得银保合作的协议中更多强调代理销售的手续费，对宣传和销售行为缺少规范，存在对产品介绍不足或夸大其词的现象。这样银保双方为了各自的利益对待合作，缺乏共同利益的最大化，合作基础多为短期目标，在考核指标、合作模式、利润分配等许多方面，都对银保双方的长期合作带来不利影响。

从销售产品来说，前几年的银保产品通常以分红险为主，并且产品与银

行存款、理财产品相似度较高。由于保险产品在银行柜面短时间难以介绍清楚，容易导致信息不对称；再加上就那几年的投资收益是比较乐观的，销售人员给客户讲解的收益预期也造成销售误导的嫌疑；同时有部分销售人员借助分红险与银行理财产品混淆的现象，故意误导客户；以及客户从众心里下的盲目购买和银保合作双方由于业绩压力下的动作变形等等，都给银行保险的未来带来很多问题。

从售后服务来说，银保产品在续期保费缴纳通知、保险理赔、满期给付、保全服务等方面基本由保险公司负责，部分银行网点人员有意、无意的主动放弃基本服务提供，再加上双方无法全面联网，技术障碍进一步阻滞了银保产品的良好售后服务。

分业经营的监管背景下，银行和保险公司分属不同的行业主管单位，出现问题的协调难度较大，保险公司和银行对行业发展的诉求也存在差异，相关管理规范滞后，管理成本较高。

综上所述，银保自身发展不完善，又面临资本市场不景气，高退保在所难免。

3、客户维权意识的提升促进退保率的提高

客户维权意识的加强和契约精神淡薄之间的矛盾，是投诉和退保率提高的客观原因。保险监管机构持续健全完善“信、访、电、网”四位一体的保险消费投诉渠道，尤其是热线开通后，客户的投诉和退保激增。

三、对未来银行保险发展的设想

银保合作，从公正的角度来看的确满足了客户“一站式”增值服务需求的，我们不能因退保风潮而因噎废食。未来银保的发展我们还有很多事可作。下面我们就银保发展提出如下粗浅的建议：

（一）加强顶层设计，科学准确把握发展路径

重新定位银行保险在保险业的位置，做好银保改革和服务社会的制度安排。客户的需求是使得银行保险发展如火如荼的主要原因，因此合作双方要从“产品本位”向“客户本位”转变，从“被动销售”向“主动销售”转变，树立“以客户需求为中心”的理念，细分客户价值，针对不同客户群体进行市场定位，建立长期稳定、科学管理的客户关系，实现客户、银行、保险在价值利益上的“三赢”。

（二）引导模式创新，提升可持续发展源动力。

以市场化取向改革为导向，推动行业重大改革，引导银行保险创新，提升可持续发展动力。首先，合作模式方面要勇于创新 and 改革。1、资本合作。从银保发展的合作趋势看，资本合作是一条必行之路。他不仅融合了银行的品牌、客户资源优势，更可以借助银行的多投资渠道提升保险客户的收益率，大型保险公司收购小型银行，大型银行创立保险公司，一大批银行系保险公司正快速成长。2、信息合作。在国内，银行业先于保险业的发展决定了银行在客户资源和客户忠诚度、信任度上的先天优势。银行与保险公司可以通过开发联网平台，实现信息和数据的共享，另一方面也可以通过系统开发实现保费的实时到账，解决银行现金回流问题。3、人员合作。银保业务销售误导其中一部分原因是由于销售人员的业务水平有限，不能为客户提供全方位的金融服务。保监会 90 号文的出台，要求取消驻点销售，由此保险产品的销售全由银行柜员负责。银行与保险公司可共同培养一批高素质、高学历、高忠诚度的综合金融服务人员，在现有兼业代理的基础上成立一只专业销售队伍，形成“一对一”的排他性战略联盟，杜绝各家公司为争抢渠道出现造成的恶性竞争。

其次，产品设计方面要推动体系化建设。从国外银行保险发展来看，银行保险作为一种特殊的销售渠道，银保产品种类非常丰富，并且很多产品与银行自身产品具有互补性，同时在销售时，针对不同的客户群体采用不同的销售手段，这一点来看，我们有很大的差距。

未来银保产品的设计，笔者认为主要从以下几个方面：

第一，设计与银行产品互补的银保产品，紧密结合银行主营业务，大力发展信用卡保险、信用保证保险、保单质押贷款等业务，并在产品设计上体现风险保障的特色，区别同质理财、担保等产品；

第二，适应银行目前的销售需要和客户群体分类，利用银行的多个分销渠道，设计研发与销售渠道耦合度高的保险产品，如银行客户提供损失补偿、年金给付等综合保障及各类特色附加服务，同时通过双方系统整合优化，开发银行保险自助投保、查询、理赔等功能，实现银保产品电子化。

第三，继续开发标准化或高保障类产品，作为银行为客户提供金融理财一站式服务时可供选择的保险产品，可设计成标准模块形式与银行、证券产

品相配套，并能任意组合，通过寿险与意外险、意外险与医疗险、寿险与医疗险的相互搭配，提高对客户的综合保障功能。

销售模式方面要加大转型力度。2010年，监管部门出台90号文，叫停驻点销售模式，不允许客户经理在网点开展产品销售。市场上也开始呼吁银保业务理性发展，回归保险本质，为适应转型发展，保险公司纷纷推出长期保障性产品，丰富产品线。从未来发展来看，银保销售模式也将从“单一销售模式”向“综合销售模式”转变。配合银行多层次客户群体，银行保险也应建立多种销售模式与之对应。1、银行高柜针对流量客户仍以简单产品销售为主，满足客户需求，获取客户资源。2、在银行理财中心以保险公司员工、银行理财经理或大堂经理为主进行顾问式销售，为高端客户量身定做含保险的理财方案，销售复杂性保险产品，提供差异化服务保障。3、在银行卡业务、网上银行等新型业务，以与银行产品嵌合式方式销售保险产品，争取这部分越来越巨大的客户群体。4、由于银保业务积累了大量的存量客户，这部分客户也是银保业务拓展的宝贵资源，通过在银保条线建立客户经营队伍，专门从事存量业务开发，销售高保障类保险产品，也可以达到业务发展和客户纠纷提前介入化解的双重功效。

队伍建设方面要打造有区隔的专业团队。银行保险作为一个比较特殊的销售渠道，是整合了银行和保险两种金融形式的复合体，对于从事银行保险的人员专业性要求更高。而目前国内银行保险业务的专业人才在总量上明显不足，特别是高素质的金融复合型人才十分匮乏；未来银行保险发展急需贯通银行业务和保险业务，熟悉各种银行和保险产品的专业型人才。根据银行分销渠道和客户分类的不同，银行保险从业人员也可区隔为几支展业队伍：

1、管理银行网点高柜的传统银保队伍：对金融专业专业知识要求不会太



高，更强调高情商与银行网点的关系维护；

2、新兴销售渠道的后续服务人员：对接通过网银或电话销售的新型客户的落地服务；

3、客户经营队伍：对银行保险的已有客户进行保险真实需求分析，对银保沉淀的客户进行二次开发，负责向客户一对一或一对多的销售保障性更高的保险产品。

4、高端理财顾问：负责为银行高端客户进行理财规划，能根据客户需求提供适合的金融解决方案。这支队伍必须是受过专业的金融培训，熟悉各类银行和保险产品，具备理财规划能力的高素质人才。

充分利用新技术运用，优化销售模式和流程，最大限度的制约销售误导，保障客户权益。比如太平洋人寿正在推广的神行太保项目，通过基于3G网络和平板电脑为基础的综合性销售服务平台，通过“神行太保”平台，对销售人员的资质验证、对产品介绍的演示页面限制、对现场录入客户信息的真实性、对客户保障选择的充分考虑等都做了技术的保障，实现智能化的双向互动，满足客户的真实需求。新技术的力量，应该能在银保合作上发挥较好的作用。

（三）完善监管手段，助力行业健康可持续发展。1、优化监管机构职能部门设置，设置专门的职能部门协调银行与保险公司的关系，加强银行和保险公司在银保风险防范上的协作。2、适当加快寿险产品费率市场化步伐，以便灵活应对市场利率的不断变化。3、根据保险公司的管理水平，建立差异化监管方式，提高保险公司自查自纠的主动性。4、加大客户经理诚信体系的建立，制定赏罚分明的考核制度和进入、退出机制，规范约束他们的行



为。5、建立业务员长效考核基金，用利益牵引提高队伍销售展业的规范性。6、建立纠纷快速处置考核机制。对于玩忽职守导致纠纷升级的保险公司，从监管政策予以制约，从而保障保险业健康可持续发展。

（四）营造发展氛围，提升行业形象和社会责任。

1、政策支持。政府推动、政策支持是保险业发展的强大动力。目前，政府有关部门对保险的扶持还需加强，一方面，政府可以适当出台一些鼓励性、强制性措施，或给予一些费用补贴，鼓励国民参保投保。另一方面，对于国民普遍缺乏的养老、医疗保障，政府应当给予税优政策，培养民众的商业保险意识。

各家保险公司也应向地方政府多汇报、多沟通，尽可能多地赢得有关部门和机构的认同和支持。

2、营造环境

政府应积极向公众宣传教育，普及保险知识，提升保险意识；监管机关

也要更多地挖掘行业推进社会发展、服务社会民生的亮点，树立保险行业良好的社会形象。同时，媒体的舆论导向也对保险行业的发展起着举足轻重的作用。政府应更多地引导媒体正确、中立地看待保险业发展中的问题，在报道时，更多地秉承专业、务实、求真的态度，避免现在的一边倒、过偏颇的形式。

市场的发展瞬息万变，作为保险业的新生力量，银行保险的未来还将有更广阔的发展空间，不久的将来，我们的客户将通过这一销售渠道获得更多、更好、更贴合个性需求的金融服务。当然，这也给我们银行保险的经营管理和客户服务提出了更高的要求。因此本文仅是抛砖引玉，期待更多地讨论与探索，引领我国银行保险迈入下健康持续的发展轨道。

参考文献：

1. 陈文辉、李扬、魏华林主编：《银行保险：国际经验及中国发展研究》，北京，经济管理出版社，2007年3月第一版；
2. 胡浩主编：《银行保险》，北京，中国金融出版社，2006.3
3. 梁涛主编：《中国人身保险监管与发展报告 2011》，北京，人民日报出版社，2012年10月第一版
4. 罗淑芬：《对我国银行保险发展现状的思考》，北京，首都经济贸易大学
5. 董影：《我国银行保险合作可持续发展研究》，《边疆经济与文化》，2008年第6期；
6. 高洪民、朱军勇：《国际银行保险发展经验对我国的启示》，《金融与经济》，2005年第2期；
7. 何平平：《对我国银行保险发展的思考》，《山西高等学校社会科学报》2007年第3期；
8. 宋明岷：《我国银行保险发展特点及其SWOT分析》，《金融研究》，2005年第4期；
9. 中国保险学会和四川保险学会出版各类期刊

浅析重大疾病保险

——基于百年人寿安康一生重大疾病保险的产品服务研究

文 | 百年人寿四川分公司 个险培训部 萧涵月

摘要：

本文首先介绍了重大疾病保险的定义，起源，类型。其次介绍了重大疾病保险在国外几个主要国家的发展，这几个国家是南非、英国、东南亚。再次介绍了重大疾病保险在国内的发展现状。最后介绍了百年人寿保险公司于2014年4月1日最新上市的安康一生重大疾病保险产品的特点，以及根据国外的经验可以借鉴的内容，主要是从性别细分、年龄细分、开发特种疾病产品的角度进行借鉴。

关键字：

重大疾病保险 产品服务 安康一生

一、文献综述

1995年，我国内地引入重大疾病保险，随着其保障范围逐渐扩大，保障功能日趋完美，已发展成为人身保险市场上重要的保障型产品。我国众多学者开始着手研究重大疾病保险，主要从以下四个方面进行了相关研究：

方面一，重大疾病保险的定义，其中主要有仇春娟、朱凤于2007年发表的《关于重大疾病保险定义的几点看法》、赵卫平于2007年发表的《对我国重疾险的分析》。

方面二，重大疾病保险的定价/费率研究，其中主要有徐英2005年发表的《简析重大疾病保险的产品设计和定价风险控制》，赵小玲于2007年发表的《重大疾病保险定价研究》，马绍东于2012年7月和2012年12月发表的《中国重大疾病保险产品的费率研究》和《中国重大疾病保险产品保费可调性问题研究》。

方面三，国外的重大疾病保险介绍，其中主要有徐英于2002年发表的《南非重大疾病保险的发展》，杨文沁于2007年6月和12月发表的《国外重大疾病保险介绍》和《南非和英国重大疾病保险简介》，瞿绍果和马妮娜于2012年发表的《国外重大疾病保险概览》。

方面四，国内重大疾病保险的发展，其中主要有2004年王丽发表的《重大疾病保险需要创新》，2009年雷丽和雷超发表的《我国重大疾病保险存在的问题及完善建议》。

二、重大疾病保险产品概要

（一）重大疾病保险概述

所谓重大疾病保险，是指由保险公司经办的以特定重大疾病，如恶性肿瘤、心肌梗死、脑溢血等为保险对象，当被保险人患有上述疾病时，由保险公司对所花医疗费用给予适当补偿的商业保险行为。疾病风险同其他风险一样，除具有可能发生的客观性、不确定性等共性外，还具有其自身的特点：

1. 严重性

疾病风险危害的是人的健康，造成人们暂时性或永久性劳动力丧失，甚至死亡。这种危害是很严重的，它不仅仅是经济上的损失，更是健康和生命的损失，是心理的损伤。

2. 普遍性

人人都会生病，无论是短暂的还是长久的，疾病风险对于每个人、每个家庭来说，发生的频率比其他风险都要高，而且较难以回避。

3. 复杂性

人类已知疾病的种类相当繁多，每一种疾病的表现都会因不同的个体而有所差异；还有相当多种类的疾病人们并未认识；社会环境变化的影响，出现一些过去从未出现过的疾病，如疯牛病、艾滋病等；由于药物的滥用，使得某些疾病的病原菌产生抗药性，导致了一些传染病回归。

4. 社会性。由于某些疾病具有传染性，疾病风险不仅危害个人，而且易扩散，如不及时预防，会危害整个社会人群。

（二）重大疾病保险的起源

重大疾病保险于 1983 年在南非问世，其根本宗旨是为了给病情严重，花费巨大的疾病治疗提供经济支持，最先由外科医生马里优斯·巴纳德提出，起因是当他看到许多病人在实施了心脏移植手术或其他重大手术被救活后，

却因承担大量债务使生活陷入困境，因而无力维持后续康复治疗而再度面临生命危险，随后他与南非一家保险公司合伙开发了重大疾病保险，

在南非成功推出重大疾病保险后，各国保险市场纷纷仿效。

1985 年和 1987 年，英国和澳洲分别推出各自的重大疾病保险，其后逐步进入美国、新加坡、香港、马来西亚等国家，并得到迅速发展。

1995 年，我国内地引入重大疾病保险，随着其保障范围逐渐扩大，保障功能日趋完美，已发展成为人身保险市场上重要的保障型产品。

（三）重大疾病保险产品的分类

国际上重大疾病保险的类型就形态而言可以划分为独立型、提前给付型与增额给付型。

1. 独立型

其保单只针对重大疾病，不包含寿险，当患者罹患约定重大疾病时，保险公司给付保险金，保险合同终止。若被保险人在合同期间死亡，则退还其缴纳的所有保费。

2. 提前给付型

此保单是结合寿险的组合式保单，以被保险人是否罹患重大疾病作为部分保额提前给付的标准。即被保险人经诊断罹患重大疾病后，先行给付重大疾病保险金的剩余部分。



3. 增额给付型。也称附约型

附加于寿险的主保险单上，保额是独立的，但不可高于主保单的保障额度。即被保险人可视其需要决定是否附加重大疾病保险于寿险主合同，在保险公司额度限定内或主合同保额之内，由被保险人自行决定重大疾病保险金额。若被保险人罹患重大疾病死亡时，依照当初约定的保险金额支付，附加的重大疾病保险合同也将终止。不过，这种给付方式通常又以生存期间作为约定，即被保险人经诊断罹患重大疾病后，须经过一段存活期（如1个月或3个月）仍存活时，才可以获得重大疾病保险金。

三、国外重大疾病保险产品服务介绍

（一）南非

纵观南非重大疾病保险，有以下特点：

1. 作为附加险销售

刚开始的重大疾病保险是作为寿险的附加险，后来有公司将其作为主险销售，但不是很成功。究其原因：一是主险重大疾病保险保费较高，投保人难以接受；二是逆选择风险增大，虽然保险公司采取严格疾病定义的手段降低逆选择风险，但与寿险附加险相比，独立投保的主险重疾险风险依然较大；三是作为附加险的重大疾病保险依然可以依据寿险的相关监管、税收法规，设计和定价相对简便。因而投保人和保险人都乐意选择价格较低而保障范围相似的重大疾病保险附加险。

2. 提前给付

南非市场上大部分重大疾病保险产品属于提前给付型，是指被保险人在一定时期内患病保险人给付保险金额的规定比例，保险金额相应减少。后来

出现了独立给付型，独立给付型是指被保险人一经确诊患保险条款规定的重大疾病，保险人一次性给付全部保险金，死亡保险金为零；如果被保险人在保险期内没有患重大疾病，则保险金额作为死亡保险金。与提前给付型产品相比，独立给付型产品的逆选择风险高，同时费率较高，不太受市场认可。同时，提前给付的方式也更加适合重大疾病保险作为附加险销售的特点。

3. 分层给付

南非重大疾病保险的另一个特点是按疾病的严重程度给付，疾病的严重程度按一定标准确定，并在保险合同中规定。如癌症按不同标准分为5级，1级时给付保险金额的25%，如果病情进一步发展，达到2级时再给付25%，直到给付全部的保险金额。这一规定降低了逆选择风险，减少了被保险人意外得利的机会，同时还有效的降低了保险费，使给付更加公平。虽然这一方式有诸优点，但因疾病的严重程度很难严格区分，并事先在合同中标明，因而实现起来有难度。

4. 综合性重大疾病保险

南非最初的重大疾病保险只涵盖4疾病，后来发展到5种，包括心肌梗塞、脑中风、癌症、冠状动脉绕道术及肾衰竭。后来，随着竞争激烈，各家公司纷纷扩大保障范围，已经有20多种可保疾病。保障范围的扩大意味着保费的增加，而对于一些被保险人，只希望获得几种发病率较高疾病的保障，不必为此支付增加的保险费。因而，出现了一种所谓的“Unitized”重大疾病保障，客户可以根据自己的需要选择保单利益。这就是综合性的重大疾病保险产品，该产品的特点是：可以在一张保单中为全家提供保障，同时可以根据保单持有人的需要自己选择需保障的疾病和利益。但由于这种保险较为复杂，被保险人一般不清楚该如何选择，责任便落到了经纪人身上，为了避免出现误解

被保险人需求的情况，经纪人一般建议全部投保，使综合性重大疾病保险的销售与事先设想的情况出现了一定偏差。

5. 经纪人市场

由于重大疾病保险是一种较为昂贵的保障，在南非保险市场上一般通过经纪人销售，代理人则重要面向收入较低的群体销售保障程度较低的产品。

(二) 英国

英国上世纪 80 年代，重大疾病保险进入英国。并在直接销售模式下取得了快速发展。1999 年，个人重大疾病保险保单售出数逾 80 万，占个人寿险市场的 38%，大部分寿险公司都提供重大疾病保险。英国的重大疾病保险有如下特点：

1. 保障范围方面

早期英国的重大疾病保险只保障 6 种发病率高的核心疾病（癌症、心脏病、脑中风、冠状动脉绕道术、肾衰竭和重要器官移植）。现在保障的疾病范围扩大，主要分为两种产品，一种是只保障 6 ~ 10 种基本疾病的保险，另一种是包括 30 或更多种疾病的综合保险，投保人可自由选择。这两种产品一般都提供残疾保障和收入损失保障，能够给患病的被保险人提供一揽子的保障。另外，不同于南非按疾病严重程度划分的分层给付，英国按不同疾病的严重度和治疗费用确定不同的给付金额，对不严重的小病或小手术给付的保险金额较小，对重大疾病给付较多，这样较为公平，也使保单内容更加简单明了。

2. 疾病定义方面

英国保险人协会对重大疾病保险的几十种重大疾病制定了统一标准。这些重大疾病包括 6 种核心疾病和市场上 95% 的重大疾病保险都包括的疾病。这样减少了因疾病定义不一致而引发的纠纷，保障了被保险人利益，增强了

市场信心，规范了英国重大疾病保险市场。

3. 抵押贷款

英国重大疾病保险的一大特点是能够用来抵押贷款，当被保险人患病时，可以将自己所拥有的重大疾病保险保单拿去银行做抵押，从而避免了在患病治疗期间或收入损失期间还要承担的还款压力。以重大疾病保险保单作为的财产抵押在抵押市场上受到认可。能够用来作抵押的定期重大疾病保险占由此功能的定期保险的 43%，仅 1998 年，大约有三分之二的重大疾病保险都有相关的抵押条款。英国的重大疾病保险多包含于一个完整的保险计划中，在这个保障计划里，有寿险保障，疾病保障，残疾保障和收入损失保障，这种设计也是针对抵押市场。当被保险人患病时，重大疾病保险金的给付能作为大项目贷款的抵押，收入损失保险金能偿还需要分期还款的贷款，解决了被保险人因患病或意外事故而无法工作的问题。

4. 回购协议

英国重大疾病保险的另一个特点是回购式选择条款，这在南非保险市场也存在。回购式选择是为了弥补提前给付型重大疾病保险的缺陷而产生的。在提前给付型产品中，被保险人身患重大疾病，保险人提前给付重大疾病保险金后，其死亡保障保额相应减少，一般情况下，由于被保险人在患重大疾病后其死亡风险增加，保险人不会再向被保险人提供死亡保障保险，从而导致了被保险人死亡保障不足。回购式选择条款规定：如果被保险人身患保险合同规定的重大疾病，保险人提前给付重大疾病保险金，其死亡保障保额相



应减少；如果被保险人在合同规定的某段时间后仍然存活，则可以按照一固定费率买回原保险金额，经过几次回购，被保险人的死亡保障保额就会恢复到原来购买保险之初的水平。

（三）东南亚

处于东南亚地区的马来西亚、新加坡，虽然不是一个单独的保险市场，确有很多共同点。相对于美国、英国等国家，这些地区的社会保障体系不太完善，重大疾病保险就显得尤为重要。重大疾病保险自上世纪 80 年代末被引入至今，几乎所有的保险公司都相继推出此类产品，特别是 1996 年后，每年都会有超过 100 万份重疾险新单售出。马来西亚、新加坡的重大疾病保险保障范围很宽，保障的疾病多达 30 ~ 36 种。除了包含本地区发病率较高的疾病外，东南亚地区的重疾险条款还赔偿因丧失独立生活能力而导致的损失，并对终期疾病提供保障。后两种保险责任对未列入重大疾病的情况也给予补偿，使被保险人获得更加全面的保障。当然，投保人必须为此支付更高的保险费。东南亚地区的重大疾病保险还对小手术提供相当于保险金额 10% ~ 20% 的补偿。合同还将被保险人的子女自动纳入保障范围中，对子女承担的保险责任比对被保险人的少，但支付给子女的赔偿金不会使父母的保险金额相应减少。上述国家重大疾病保险发展较早，积累了一些经验，但各国国情不同，重大疾病保险也各具特色，我们在借鉴外国经验的时候，也要考虑本国的实际情况。尽量规范重大疾病保险市场，进行产品创新，使重大疾病保险更加切合投保人的需要，同时提高保险公司的经营效益。

四、国内重大疾病保险产品现状

1995 年，重大疾病保险产品被引进，在销售的最初两年里，各家保险

公司对此产品均采用小心、谨慎的销售态度，承保的额度较低，核保政策也较为严格。伴随着经济的快速发展，同时，社会医疗体制的改革也使人们更加意识到重大疾病保险产品在生活中抵御风险的意义。重大疾病保险产品以其独特的保障内容，巨大的市场潜力和良好的社会效益在全国全面启动。1998 年以后，各寿险公司均将以定期的附加险形式销售的重大疾病保险产品修订为终身产品，并扩大了保障的范围（由 7 种扩展至 12 种）。重大疾病保险产品的承保保费和销售件数在各寿险公司的个人寿险新契约销售份额一度占据首位。

五、百年人寿安康一生重大疾病保险

（一）产品特点介绍

1. 保费低廉，保障充分

涵盖 40 种重大疾病及 10 种重疾轻症保障，产品设计采用高预定利率超高性价比，为您节省每一分钱。

2. 终身保障，一定赔付

百年安康一生重大疾病保险保障至终身，如客户未患重疾，身故后其受益人可获得 30 万元保额赔付。

3. 轻度重疾，构筑防线

百年安康一生重大疾病保障计划，新增 10 种“特定轻度重疾”，轻度重疾独立给付 20% 的重疾险基本保险金额（仅给付一次且不超过 10 万），不影响重大疾病基本保险金额。“轻度重疾”的加入不仅人性化的扩展了重大疾病的保障范围，更有效的提升了重大疾病的保障额度。如果客户先确诊 10 种特定轻度重疾其中的一种，而后若客户身故，最高可以获得 120% 的基本保险金额赔付。

4. 灵活附加, 抗击风险

百年安康一生重大疾病计划为您提供相伴终身的重疾和身故保障, 并以确定的保险利益抗击不确定的风险, 恒久稳定。还为投保人提供住院费用、住院补贴、意外伤害、意外医疗、附加定期寿险等多种附加险选择, 为客户量身定做, 呵护今生。

5. 专属账户, 复利增值

最高可 20 倍追加金账户, 费用全免, 保底 2.5% 复利增值, 为您实现健康与财富的增值梦想。

6. 重疾绿通, 排忧解难

如经二级甲等以上医院初步诊断罹患条款规定的重大疾病时, 我们将指定安排北京肿瘤医院、协和医院、阜外心血管医院、复旦大学附属肿瘤医院、上海交通大学附属瑞金医院、中山医科大学附属肿瘤医院、华西医院等国内知名三甲医院的专家为客户提供全面详尽的诊断和治疗意见, 具体内容包括:

- (1) 日常疾病 24 小时咨询服务
- (2) 协助门诊挂号
- (3) 安排指定的专家为客户提供二次诊断服务
- (4) 安排客户入住指定专家的病房
- (5) 安排指定的专家为客户进行手术

(二) 对国外经验借鉴

1. 按性别细分

由于女性和男性死亡率和发病率都不同, 并且女性和男性所患的疾

病也不太一样。目前有些保险公司开发的专门针对女性和男性的重大疾病保险在所保疾病的区分上不够大, 有待公司进一步细化责任范围。

2. 按年龄细分

目前市场上虽然已经有根据不同年龄开发的适合儿童、青少年以及中青年的险种, 但适合老年人的重大疾病保险很少。老年重大疾病保险市场的潜在需求巨大, 保险公司若能做好风险控制, 开发此类产品将能抢占一定的市场份额。

3. 其他细分 (开发特种疾病产品)

重大疾病保险产品的开发, 需要因地制宜, 因人而异。如依据一个相对于周边具有明显不同生活习惯、风土人情、水质矿质的地区、作为设计区域; 或是依据一个地区高发或多发的重疾种类作为厘定区域等等。

六、总结

本文首先介绍了重大疾病保险的定义, 起源, 类型。其次介绍了重大疾病保险在国外几个主要国家的发展, 这几个国家是南非、英国、东南亚。再次介绍了重大疾病保险在国内的发展现状。最后介绍了百年人寿保险公司于 2014 年 4 月 1 日最新上市的安康一生重大疾病保险产品的特点, 以及根据国外的经验可以借鉴的内容, 主要是从性别细分、年龄细分、开发特种疾病产品的角度。

七、参考文献

- [1] 赵卫萍: 对我国重疾险的分析. 当代经济 [J]. 2007 年第 9 期 (上).
- [2] 王丽: 重大疾病保险需要创新, 中国保险 [J]. 2004 年 5 月号. P49.
- [3] 杨文: 国外重大疾病保险介绍 [J]. 金融经济, 2007 (12): 108-109.
- [4] 胡永红: 英国的重大疾病保险 [J]. 中国保险, 2007 (5): 31-33.

中国十大骗保案

揭秘

最近，中国保险行业协会根据案件情节、作案手段、涉案金额、判决结果以及保险类型等因素综合考量，公布了十起反保险欺诈典型案例，为遏制保险欺诈敲响警钟。

杀妻骗保，虚构保险事故骗保，采用“偷梁换柱”之计骗保，故意自残骗保，伪造交通事故骗保.....

5月下旬，中国保险行业协会根据案件情节、作案手段、涉案金额、判决结果以及保险类型等因素综合考量，公布了十起反保险欺诈典型案例，为遏制保险欺诈敲响警钟。

中保协秘书长助理余勋盛表示，随着我国保险业的发展，保险欺诈案件逐年上升，反欺诈形势日益严峻。保险欺诈行为不仅直接侵害了消费者利益和保险机构效益，而且间接提高了保险产品和保险服务价格，破坏了市场秩序，动摇了行业健康、持续发展的基础。

(接上期)

十大骗保案之七:



案例回放

2010年1月26日,沈某以48万元购得二手车S350奔驰轿车1台。同年1月28日,沈某在某保险公司投保,办理了包含车辆损失险142.5万元在内的保险业务。2月22日,沈某驾驶该车行驶至新宾县红升水库岭上道路时,使车燃烧并烧毁报废,并于4月29日向保险公司索赔97.19万元保险金。

最终,被告人沈某因犯保险诈骗罪,被判处有期徒刑5年,并处罚金人民币10万元,于判决生效后强制缴纳。

焚毁自有车辆骗取赔偿

车损险赔偿范围仅适用于合同规定的车辆损失诱因,投保车损险并不能保证所有造成车辆损失情况都可以获得赔偿。此外,其保险免责条款中明确指出,因被保险人或驾驶人员的故意行为造成的损失不属于保险赔偿范围。

拍案说法

“车辆损失险”是汽车商业险的基本险种之一。在保险期间,如被保险人或其允许的合法驾驶人在使用保险车辆过程中,因合同规定的原因造成保险车辆的损失,可由保险人按照合同规定负责赔偿。在实际理赔过程中,车辆损失险赔偿范围适用于5种情况,一是车辆发生碰撞、倾覆;二是车辆发生火灾、爆炸;三是外界物体倒塌或坠落、保险车辆行驶中平行坠落造成车辆损失;四是车辆遭遇雷击、暴风、龙卷风、暴雨、洪水、海啸、地陷、冰陷、崖崩、雪崩、雹灾、泥石流、滑坡等自然灾害;四是在车辆有驾驶人随船照料的情况下,载运保险车辆的渡船遭受以上自然灾害造成车辆损失。

在这起案件中,沈某的车辆属于车损险虽包含于“车辆发生火灾、爆炸”的理赔范围,但该火灾属于沈某人为故意纵火,符合车损险中的有关免责条款,即被保险人或驾驶人员的故意行为造成的损失,保险公司可不予理赔,且进行追责。此外,根据车损险投保规定,车损险的保险金额可以按投保时的保险价值或实际价值确定,也可以由投保人与保险公司协商确定,但保险金额不能超出保险价值,即价值10万元的车辆,保险金额只能在10万元以内。一般保险合同也多会在赔偿处理条款中规定,机动车发

生全车损失时，计算赔偿不得超过车辆的实际价值。沈某以 48 万元购得的二手车理应按 48 万元计算保险金额。其购入的 142.5 万元车损险属于超额投保，即使车辆遭遇的是可理赔的自然火灾，其提出的 97.19 万元赔偿要求也不会得到全额支持。

记者手记

在众多的车险险种中，车辆损失险属于实用性较强的一类险种，是大多数车主都会投保的车险险种。但投保车辆损失险后并不能保证所有造成车辆损失情况都可以获得赔偿，因为根据合同约定，车损险赔偿范围仅适用于合同规定的车辆损失诱因。除了前文提到的被保险人或驾驶人员的故意行为造成的损失，对于地震、战争、酒后驾车、肇事逃逸以及发动机进水后又打火等操作不当造成的损失，保险公司也有权拒赔，具体内容车主们在为爱车投保时应注意查看相关条例。

另外，据保险条款，高温天多发的“车辆自燃”也被部分保险公司列为车损险的除外责任。担心爱车可能在高温天会因车龄、线路改装、引擎过热等问题出现自燃危险的车主，也可在投保机动车辆损失保险的基础上，考虑加投“自燃险”。该保险是车损险的一个附加险种，保费并不高，一般仅为几十元。在保险期间内，保险车辆在使用过程中，由于本车电路、线路、油路、供油系统、货物自身发生问题、机动车运转摩擦起火引起火灾，造成保险车辆的损失，以及被保险人在发生该保险事故时，为减少保险车辆损失而必须要支出的合理施救费用，保险公司会相应地进行赔偿。

来源：《理财周刊》

十大骗保案之八：

汽修厂暗藏骗保猫腻

近年来，一些汽修厂打着“贴心服务”的幌子，大包大揽车主的定损修车事宜。不少车主为图方便或小利，也会留下保险单交由修理厂来全权处理。但这看似“省钱省事”的方便背后，其实隐藏着不少猫腻及安全隐患。

案例回放

2006 年 1 月至 2008 年 11 月间，张某在负责经营一家汽车修理有限公司期间，利用客户留下的行驶证、驾驶证、身份证复印件，指使温某等人开具或让他人伪造事故认定书，编造未曾发生的车辆保险事故，冒用 40 余名被保险人的名义，先后 48 次向保险公司提出理赔，骗取保险理赔款计人民币 79.37 万元，用于日常经营并弥补其公司各项亏损。

2007 年 12 月至 2009 年 6 月间，许某在经营一家汽车服务有限公司期间，采取上述相同方式，指使马某伪造车辆碰撞现场，冒用被保险人的名义，先后 90 次向某保险公司无锡中心支公司提出理赔，骗取保险理赔款计人民币 77.82 万元，用于日常经营并弥补其公司各项亏损。

最终，张某所在修理有限公司被判犯有保险诈骗罪，并处罚金人民币十五万元；张某被判犯有保险诈骗罪，判处有期徒刑 3 年，缓刑 3 年。

徐某所在的该汽车服务有限公司被判犯有保险诈骗罪，并处罚金人民币 10 万元；许某被判犯有保险诈骗罪，判处有期徒刑 5 年；马某被判犯有保险诈骗罪，判处有期徒刑 2 年 6 个月，缓刑 3 年。

拍案说法

近年来，诸如上述案件中张某、马某等汽修厂经营者冒用客户材料骗保的案件时有发生。从表面来看，这些骗保案似乎全因汽修厂经营者缺乏必要的个人道德所致，但除此之外，部分车主在修车时为图省心省钱的随意心态也给了不良汽修厂以可乘之机。

据业内人士透露，类似张某、马某等汽修厂经营者通常会向客户主动提供“贴心服务”，承诺车主如不慎蹭了车出了小事故，只要投了保，就可以把车放在维修店，所有修车的工作都由修理厂代办，包括向保险公司报案索赔等事务，修理厂都可以全部办理妥当。不少车主在发生事故后，为免麻烦就很少自行向保险公司报险，转而留下保单让修理厂全权处理修车事宜。但车主可能不知道，这看似省心的委托，其实就已经将个人的保单信息暴露无疑。

此外，用“免费修车加保养”的名义，要求客户留下保险合同、身份证和驾驶证复印件也是骗保汽修厂之所以能获得大量客户保单信息的另一种手法。事实上，这些汽修经营者并非感恩回荻仗义疏财，而是借此利用客户提供的材料，伪造交警部门开具的事故认定书，以骗取保险公司的赔偿。如果有车主贪图省钱，就很有可能在不知情的状况下被冒用身份。

记者手记

将自己的车辆证照及保险合同交给修理厂去全权办理，看似车主自己没有掏现钱，修理费全由保险公司买单，省钱省事，但最终却很有可能得不偿失。

首先，汽修厂为骗取保费，往往需要重新制造事故假象，如果“火候”掌握得不好，就可能“弄巧成拙”，小事故最后变成大事故。其次，汽修厂为骗保，可能会故意严重损坏车辆，使得车辆需更换更多配件，而一些原厂配件往往只有正规的4S店才能拿到，没有经验的车主根本无法判断所更换的配件是否真的产自原厂，自己的爱车是否真正修理到位。第三，保险公司虽负责理赔，但鉴于理赔后的车辆“出险率”较高，往往会导致车辆此后的保额上调，车主很有可能需面临多缴保费、甚至被拒保的窘境。因此，建议车主在事故发生后还是应按照规范的流程保险定损，在修车过程中也需注意保管好自己的保单资料，同时尽量将车送往有正规资质及信誉的汽车维修机构进行维修。

来源：《理财周刊》

十大骗保案之九：

团伙作案“制造”车祸



一般情况下，驾驶员行车时都会注意不与其他车辆发生碰撞。但一些别有用心之徒，却利用汽车保险定损、理赔流程上的一些盲点，故意制造碰撞等事故来骗取高昂的保费，屡屡得手。

案例回放

陈某是一家汽车修理公司的小老板，对汽修十分在行的他，对保险理赔的流程也很熟悉。虽然收入并不少，但陈某却不满足于此。经过研究，他摸准了一个商机——人为制造车祸骗取保险公司的理赔款。

2009年9月5日，经过预谋，陈某驾驶着单位的轿车在某公路与他同伴驾驶的轿车故意碰撞，人为制造保险事故。在撞车后，陈某指使同伴报出险并谎称事故全责，骗取了保险赔偿款2465元。但对于这次的获利，陈某有些不满意。于是到了12月份的时候，陈某又与姜某和江某两人谋划再次制造保险事故。28日晚上，陈某指使姜某驾驶轿车，采用故意追尾的方式，撞击江某驾驶的面包车。这次，两车受损严重，而陈某等人一共骗取了保险赔偿款人民币2万余元。

交叉结伙的方式使用之后，陈某等人又开始单独行动。在2009年初到2011年4月期间，陈某、姜某等9人分工合作，用撞树、撞石墩、追尾、相互碰撞等方式故意制造保险事故11起，诈骗3家保险公司保险赔款18.83万元。

陈某等9人分别被判犯有保险诈骗罪，判处有期徒刑分别为7年6个月至有期徒刑1年缓刑1年不等，并责令退还赔款。

拍案说法

一般情况下，驾驶员行车时都会注意不与其他车辆发生碰撞。但陈某等人组成的骗保团伙，却利用汽车保险定损、理赔流程上的一些盲点，故意制造碰撞等事故来骗取高昂的保费，屡屡得手。

实际上，近年来相类似的骗保团伙时有出现，且越发花样百出、有模有样。花几万元从外地买来老款二手斯巴鲁、雷诺甚至辉腾等豪车，买足车辆保险；在偏僻的路段制造较为猛烈的车祸，造成严重的车辆损失，获得10多万元甚至几十万元的巨额理赔后，花几千元在网上买旧拆车件；在小修车作坊修复，搞假发票到保险公司理赔。保险公司不赔就邀一群人堵门闹事甚至殴打理赔员。制造一起车祸可赚几万元甚至几十万元。总结来看，这些骗子团伙通过制造车祸骗保的手法多变，但大都有着低价豪车出车祸、无人伤亡、熟人店维修等共同点。

不过，这样的集团骗保行为往往难以长久，一旦因为事故现场存在疑点、或多次骗保后引起注意，整个团伙都势必难逃法网。如本案例中最先引起保险公司注意的80后车主陈某，在短短1年的时间内，与陈某有直接或间接关系的车祸竟多达8起，这种种迹象令保险公司十分怀疑，很快就报了警。

对于如何防范这些骗保团伙，民警首先提醒保险公司在进行理赔时，要对所有客户一视同仁，在出现有疑点涉嫌骗保的交通事故时，现场的勘查理赔员一定要做大量细致的工作。比如，在事故现场，尽可能搜集到最为详尽的图片音像资料，一旦确认为骗保案，后期警方介入后，也可以多几个突破口。对于现场调查，也要多做记录，不管真话假话，都做详尽的记载。对于一些闹事的扯皮的，也要做好现场视频的录制，并进行保存，不要给犯罪分子任何可以钻空子的机会。

记者手记

而对于一般车主来说，出现事故时也要到保险公司指定的定损机构定损，修车时要去 4S 店或正规修理厂。如果车主委托他人进行定损修车理赔，应对车辆受损部位进行拍照，与保险公司联系并将照片发送给保险公司备案，避免不法人员对车辆进行二次碰撞骗保。

来源：《理财周刊》

十大骗保案之十：

酒驾“顶包”害人害己

酒驾顶包类“软欺诈”中，肇事者一方面不敢报警，另一方面又心存侥幸、向保险公司报案理赔时隐瞒实际驾车人的酒驾情节。如此一来，一旦东窗事发，不仅构成危险驾驶罪，还可能构成保险诈骗罪。

案例回放

2012 年 4 月 12 日晚，张某酒后驾驶车主廖某的浙 G176BF 丰田轿车与蒋某酒后驾驶本人的浙 G33800 奥迪轿车在金华市双龙南街与双溪西路十字路口附近发生追尾事故，两车受损。事故发生后两人因酒后驾车不敢报警，随即驶离现场

当晚，在明知酒后驾车发生交通事故不能向保险公司索赔的情况下，为了骗取保险公司理赔款，经张某等人商量后，找来未饮过酒的于某和卢某，由于某顶替张某、卢某顶替蒋某，将两辆已撞损的车辆开回事发地点，伪造由于某和卢某两人驾车追尾相撞的交通事故，然后由于某分别向交警队和保险公司报案。

而车主廖某在明知张某等人找人顶替伪造事故报案向保险公司索赔的情况下，积极联系该车投保的中国平安保险公司人员对车辆进行定损，并与张某、于某、卢某等人到交警部门虚构撞车经过。中国平安财产保险股份有限公司

对浙 G176BF 丰田轿车定损金额为 28336 元，浙 G33800 奥迪轿车定损金额为 7670 元。后因金华交警部门发现此事故系伪造的事故，被告人廖某于 2012 年 5 月 16 日表示放弃索赔，保险公司未予赔偿。

最终，张某因犯保险诈骗罪，被判处有期徒刑 10 个月，并处罚金人民币 4.5 万元；蒋某犯保险诈骗罪，判处有期徒刑 9 个月，缓刑 1 年 6 个月，并处罚金人民币 4 万元；于某犯保险诈骗罪，判处有期徒刑 9 个月，缓刑 1 年 6 个月，并处罚金人民币 4 万元；卢某犯保险诈骗罪，判处有期徒刑 8 个月，缓刑 1 年 6 个月，并处罚金人民币 3.5 万元；廖某犯保险诈骗罪，判处有期徒刑 8 个月，缓刑 1 年 6 个月，并处罚金人民币 3.5 万元。

拍案说法

在众多车险骗保案中，酒驾顶包也是较为常见的一种。保险公司透露，车险酒驾顶包类“软欺诈”中，肇事者一方面不敢报警，另一方面又心存侥幸、向保险公司报案理赔时隐瞒酒驾情节。主要采取两种方式造假，一是事故发生后弃车逃离现场，酒醒后自己报案，虚报事故时间和原因。二是事故发生后，求助亲友，找人“顶包”报案。

根据我国刑法第一百九十八条第一款规定，为非法获取保险金，违反保险法规，对发生的保险事故编造虚假的事实，向保险公司骗取保险金的行为即构成保险诈骗罪。

在本案例中，张某、蒋某明知自己酒后驾车发生事故无法获得保险赔偿，但为能获得保险金，让好友顶包，不仅自己触犯刑法，更把好友拉下水。而于某、卢某明知让其顶包是为骗取保险金仍予以配合，廖某更在知情的

同时主动积极配合报假案。根据刑法共同犯罪的规定，此 3 人都构成保险诈骗罪的共犯。同时按照现行酒驾入刑的法律规定，张某、蒋某不仅构成保险诈骗罪，还构成危险驾驶罪；而于某、卢某、廖某还会因包庇酒驾行为构成包庇罪。

记者手记

此类案件频发的原因一是侥幸心理作祟，当事人往往认为一般的事故较难查实，找人顶包并不会被发现；二是高回报产生强力诱惑；三是法制意识淡薄，当事人不知道酒后顶包等行为是犯罪。

事实上，根据相关法律规定，保险诈骗 10 万元以上就可能面临有期徒刑 5 至 10 年的刑罚。因此有车一族还是应牢记酒后不开车、开车不喝酒，车辆驾驶安全第一。即使真的遇上了车辆事故，也万万不可因为贪图小利而触犯了法律。

来源：《理财周刊》



开卷有益

大病保险热中的冷思考

文 | 四川省保险行业协会 张欣 赵嘉

近期，国务院发布了《关于加快发展现代保险服务业的若干意见》（以下简称“新国十条”），把保险的作用和意义上升到“现代经济的重要产业和风险管理的的基本手段，是社会文明水平、经济发达程度、社会治理能力的重要标志”的高度。随着“新国十条”的落地，保险行业迎来了跨越式发展的新时期，社会的“稳定器”和经济发展的“助推器”赋予保险业新的机遇和挑战。

已于去年在四川省十多个市州开展的大病保险，正符合了“新国十条”提出的“政府通过向商业保险公司购买服务等方式，在公共

服务领域充分运用市场化机制，积极探索推进具有资质的商业保险机构开展各类养老、医疗保险经办服务，提升社会管理效率。按照全面开展城乡居民大病保险的要求，做好受托承办工作，不断完善运作机制，提高保障水平。”今年，按照四川省政府的要求，大病保险要在四川省所有市州完成招标工作，并在明年全面推开。值此承前启后的节点，结合既往的取得成效与不足，本文提出一些思考。

实施过程中的政策问题

在大病保险工作全面推开的过程中，保险行业遇到不少政策层面的困惑。为有利于大病保险的健康发展和未来商业保险承办基础医疗保险的顺利开展，四川省保险行业协会对这些政策层面的问题进行了整理，希望可以起到以管窥豹，防微杜渐的作用。

（1）部分地区相关部门对六部委政策的理解和认识不到位，拒绝向保险公司提供准确的基础数据，或者只能提供不完整的数据，甚至根本就没有基础数据，致使保险公司介入大病保险前无法准确测算盈亏，中标后赔付率明显高于原测算数据，处境尴尬。“保本微利”停留在理想状态，势必导致后期亏损。

（2）随意规定各类保证金、周转金，挤占保险公司的费用空间。按照相关政策，大病保险交由保险公司经营后，其原则是“收支平衡，保本微利”，在完成95-96%的净赔付率指标后，费用空间一般在四个百分点。有的地市完全无视保险合同的射幸合同特性，坚持收取筹资总额1-3%的履约保证金；甚至有的地市还要求保险公司向

所辖各社保定点医院垫支所谓周转金，极大地压缩保险公司的费用空间。对此，发改委、保监会相关文件均无明确说法，保险公司无反驳的理由和依据，使保险公司在经办开始就处于亏损边缘。

(3) 分段责任衔接不畅，导致赔付效率不高。国家六部委和省级方案均要求保险公司要提供“一站式”即时结算服务，确保群众方便、及时享受大病保险待遇。实际运行中，信息系统的开发权和所有权明确属政府相关部门，保险公司缴纳使用费。部分地区政府相关部门开发的系统软件与保险公司的支付系统不匹配，保险公司无法有效提取社保有关数据，不能向群众提供“一站式”即时结算服务，保险公司被迫大量使用手工单，赔付时效滞后，风险增大，久而久之，群众的埋怨将会累积。

(4) 直接把保险公司定位在财务报销的位置，保险公司对医保部门大病保险赔案的审核过程和结果没有任何话语权，违背了保险公司参与大病保险管理、体现风险管控优势的初衷。

(5) 招标结束后随意调低基本医疗费用的报销比例，将更多的医疗费用转移至大病保险的报销范畴，无形增大保险公司的经营风险。

解决问题的有效对策

面对上述问题，惟有进行积极有效的探索并加以解决，才能推进大病保险这一惠民工程健康持续发展。对此，四川省保险行业协会

提出如下设想：

(1) 建立政府相关部门主导，保险监管机关、行业协会、保险公司共同参与的协调机制，解决和协调在招投标过程的规范和中标后运行中的问题和难点。

(2) 进一步提高政策透明度，由相当一级的政府机构对一些关键问题进行明确界定，特别是履约保证金是否应收取，收取的比例是多少；社保定点医院是否应由保险公司垫支周转资金。这不仅牵涉广大被保险人的利益，也涉及到参与该项事务的保险公司的经营状况。

(3) 要充分保证和体现商业保险公司在风险管控方面的特有优势，不能使保险公司落入仅仅是医疗费用报销机构的角色，应该确立保险公司在大病保险费用报销甚至医院管理方面的话语权，否则无法借助商业保险的优势扭转当今社保资金管理效率不理想的局面，违背政策制定的初衷。

大病保险虽然在整个医疗体系中所占比重不高，但它体现了政府职能的转变、是我国医疗改革中的一次重大尝试，其“蝴蝶效应”不可小视。医疗改革是举世公认的难题，大病保险在开办之初也必然遇到各种各样的问题。我们必须正视问题发生的必然性，及早发现、解决，才有可能为新一轮的医疗改革助力。

(来源：中国保险报)



开卷有益

如何做好“放权”管理

文 | 阳光财险 孙永禄

“简政放权”是当前社会热门话题，处于发展初级阶段的保险行业，经历了前几年的快速发展之后，转型发展已成为行业共识。行业的转型，除了推进核心文化建设、行业价值转型外，保险公司内部的经营管理转型也是不可忽视的一环。在这其中，管理下放，进行管理“放权”，激发管理活力，提升一线应变能力成为了许多公司的管理转型方向，但如何做好“放权”的管理，也是一门学问。

放权，关键在于上级领导能够管好自己“无形的手”，给予经营一线更多的话语权。做好“放权”的管理，除了给予中下层更多的管理自主权外，还需要给予足够的信任度，并对“放权”进行过程监控管理。

一、下放管理权

过去，很多企业经营者都推崇大包大揽式的管理模式，大到公司的战略布局，小到前线人员的奖罚制度，事必躬亲，只要是有关企业的事，再小到细微都要亲自过问。随着日益扩大的企业规模和不断加深的市场竞争，这种每事必管的管理方式弊端不断涌现。这样会加重上层管理者的负担，由于没有实际权力，中层在向下管理中也有心无力，消极应对；除了企业内部出现大量问题外，企业对于市场的反应也会显得比其他竞争对手慢半拍，从而失去了快速应对市场变化的第一机会，由此导致竞争力下降，落后于竞争对手。

保险经营，特别是寿险营销，是一个依靠大量一线人员的销售行为。庞大的人口基数，决定保险企业在管理过程中，必须建立合理有效的能动机制。简单地说，就是必须给予中低层管理群体更大的管理自由与权力。高层管理者，只需在宏观战略层面考虑公司的前进方向，制定明确的战略目标和业务目标，并交付下级管理人员，进行目标的量化和实现，至于其他一线员工的日常经营管理、晋升制度等，则由对应的中层管理人员支规划实施，不必事事必为。高层制定一个大的公司政策框架，只要不走出这个框架的限定范围，三四线机构都可以根据自身情况进行调整，在这方面，作为高层管理者，就不应该进行过多的干涉。

二、给予充分信任

下放了管理权后，还应该给予下属充分的信任，因为没有信任，放权无从谈起。很多领导者在吩咐下属去完成某项工作时，总会想：“这件事交给他去做妥当吗？他能顺利完成吗？如果完成不了，那应该怎么

办？”这是典型的对于下属不够信任的表现。没有信任，上下级之间就很难沟通，很难把事情处理好，领导者用起人来就很困难，甚至受到阻碍，下属也就没有什么热情去完成自己的工作，这样就会造成管理困境。

俗话说：“用人不疑，疑人不用。”这就要求必须是在可以信任的基础上用人，否则的放，坚决弃而不用。给予下属充分的信任，就是要放手让他们大胆工作，为他们提供最有力的支持。首先要相信他们对事业的忠诚，不要束缚他们的手脚，让他们创造性地开展工作。其次，要相信他们的工作能力，既要委以职位又要授予权力使他们敢于负责，让他们明确自己的职责忠于职守。对于下发的信任，还包括在目标定位上对他们进行适当的引导，在他们出现错误的时候，勇于承担发球自己的责任，并积极鼓励他们继续前进。

三、进行过程管理

充分的信任并非完全的放任不管。公司既定的考核体系依然要依规执行，工作过程中如果出现问题 and 错误，就必须按照相应的规定进行处罚。此外，还应该从管理机制层面上进行行为和结果管控，从战略层面上及时应对可能出现的各种情况。

无论寿险还是财险，保险都是一项提供产品和服务的商业活动。客户的满意度是保险行业经营的生命线，因此，提供的产品和服务品质就显得特别重要。保险企业的管理过程中，赔付率和投诉率这“两率”是过程管理监控的重要一环。客户的相对投诉率越低，证明对这家保险公

司的满意度就越高，这从另外一角度表明员工的服务质量好。赔付率则关系到公司与客户两者之间的平衡，如果赔付率过低，会造成客户的不信任，赔付率过高，则会导致成本成本过高。因此，建立监控机制，把赔付率控制在一个相对合理的范围就显得十分重要。

作为领导者，把制定好的目标下发到下属后，要给他们充分的实现自由度，但这并不代表一下命令发出后，就可以不管不顾、一劳永逸。虽然管理者不应过多干涉目标实现的过程，介应该时刻关注着目标进度。通过以月份、季度等单位进行过程监控，能够及时如指标实现不理想、工作流于形式、人口流失严重等可能出现的各种问题，并迅速加以指导调整，保证目标的完成和队伍的可持续发展。

四、分享经营成果

赚取营业利润是股东创立保险公司的最终目的，而作为提供产品与服务的金融机构，为客户提供风险保障创造价值则是保险公司的经营生命所在。要实现以上两个方面，公司要健康持续发展，一个稳定、充满活力的员工群体是必不可少的。

经营效益好的产险公司，应该把其中一部分利润以资金、利润奖励等形式与公司员工分享。企业由员工组成，利润由员工共同创造，员工理应得到由自己创造的价值。这样，他们才会感觉到自己全民所付出的努力和汗水物有有值，并对公司产生价值认同，凝聚力也得到增强，整个公司的也会因应产生良性循环，形成足够的对外竞争力。



开卷有益

《伤痕实验》在保险销售中的运用

文 | 成都保险研修院 袁海燕

《伤痕实验》，顾名思义就是在人在旅途匆匆行走时受到的伤害而留下的伤痕，特别是身在保险业，很容易联想到是针对营销员受到的挫折与伤害而做的实验，是这样的吗？其实不是！这个实验另有背景与意义，其实验结果的延伸可以尝试着运用在保险销售中，以增加营销员的心理素质与底气。

《伤痕实验》是一项有趣的心理学实验，科研人员告诉志愿者，该实验旨在观察人们对面部有伤痕的陌生人作何反应。志愿者被安排在小房间里，专业化妆师在其右脸做出一道难看的伤痕。然后用一面小

镜子照效果，为了防止擦掉在伤痕表面再涂一层粉末固着，实际上伤痕被科研人员抹掉了恢复原貌！接着，蒙在鼓里的志愿者被派往人流密集的商场，观察来往的人们对其面部伤痕的反应。返回后每个人描述了令人沮丧的相同感受——人们总是盯着他们的脸看且被轻蔑地对待。该实验的结论是：一个人内心怎样看待自己，别人就如何看待你，错误的自我认知影响了他们的判断。这是一个发人深省实验，可以让人联想到生活中的很多行业，特别是与人打交道的服务业，最为明显的是我们身处的保险行业。

保险是与人打交道的产业，营销员每天都要去面对客户，其中绝大部分是陌生拜访。目前来看，这是一个交流双方严重失衡的交道，面对陌生人及无形商品，客户有充足的理由拒绝交流，还没开始销售便提前划上句号，对营销员来说这无疑是一种打击。另外，过往低迷的业绩在营销员心里形成阴影，进而对自己的能力与公司、产品产生怀疑，处于忧郁、焦虑不安及自责中，同时以为客户对自己的看法也是如此。此时，折射到客户眼里同样是一个紧张、焦虑、缺乏自信的营销员——没有人愿意与这种状态的营销员打交道，所以拒绝成为必然。在这两种情况下，一些营销员形成了一种普遍的错误认知，即客户不会接受我，客户会轻蔑地对待我，这就是在保险营销中出现的与“伤痕实验”相同的情况。为什么会这样呢？事实果真如此吗？

当我们从“第三者”的角度去观察会发现，其实，客户拒绝的原因是多种多样的，其中很大的比例在于暂时还没有发现保险需求，并不是之前所设想的对营销员成见，这是一种主观的臆测。相反，很多

中高端客户接近后很容易沟通，因为人到了一定高度反而会平易近人和格外谦虚。所以，实际情况并不像自己所想象的严重，这些心理问题完全是自己造成的，自己对客户的臆测造成了恐惧等情绪困扰。古希腊哲学家埃皮克迪特斯说：“人不是被事情本身所困扰，而是被其对事情的看法所困扰”。一个人过份依赖别人的评价与态度而工作，会把自己禁锢在这个主观臆测的狭隘空间里，在无端的进退迷惘中迷失了自我，这就是营销员们在销售中普遍的心结！一旦打开这个内心的结，纠结而胆小的内心世界将立刻得以改观。原一平曾说：营销员的障碍几乎都是心理因素，一个营销员之所以难成大业，重要原因恐怕是患得患失，难以完成的人格成长的考验。纵观大部分销售精英成长过程也有同样的经历，然而他们慢慢地由患得患失到坚忍不拔，因为他们坚信人不能败给想象出来的恐惧。逃避不一定能躲得过，面对不一定更难过，或许这是改变销售命运一个转机。

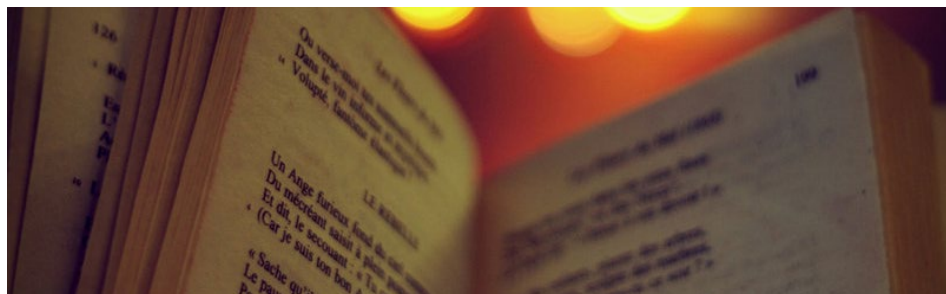
如何面对呢？首先要梳理解开内心的症结，接下来，营销员所要做的是构建“新的有效行为模式”，“新”是指以前从未体验过的，“有效”是指这种行为可以改变现状重塑自我，即建立对拜访的正确认知、建立合理的交往的模式，始终以一个坚定、专业、智慧的形象出现在客户眼里，同样，客户对营销员的评价也是如此。

1. 建立对拜访的正确认知。不论从事哪一行的工作，人的一生都是在和自己的错误认知斗争逐渐形成完善的人格。我们常说的“空杯”

心态在这里的同样意义非凡，随时清空、剪除对过往不愉快销售经历的禁锢，抛开假想中的错误臆测，将精力转向如何能让客户认同，激发客户去发现潜在的需求。将陌拜中的失败看成对人格成长的考验，对别人的嘲讽和歧视能泰然处之，建立对拜访的正确认知。

2. 建立合理的交往的模式。构建“新的有效行为模式”的关键点在于建立与客户合理的交往模式，在气势与内容两个方面与客户站在同一高度。在气势上，敢于与客户沟通、较量，培养自信逐渐形成过人的胆识和与坚韧的意志品质，从而能够真实地表达自己、气定神闲与客户交谈；在内容上，掌握金融、理财、健康、医学、人文、艺术等知识，自检是否有足够的能力和水平与客户站在同一个高度，即便是不同的领域，也可以肩膀对着肩膀来对话，创造出与客户同频共振的客户沟通“绿色通道”。

营销员“新的有效行为模式”一旦形成，自己的能力将被客户接纳，进而获得满意的自我评价、自我肯定，对整个销售循环起到了一个良性推动的效应。真正内心强大的人，不会因为别人的眼光去改变自己，而是用自己的能力去改变别人的眼光，这就是《伤痕实验》带给我们启示。无意于别人的看法，专心完善自己构建“新的有效行为模式”，让生命力在黑暗幽冥深邃中滋养生长，熔炼强大的心理素质，靠着自己的能力成就一番事业，这才是真正厚重的人生。



开卷有益

善用强制责任保险制度

目前我国强制实施的责任保险主要有机动车第三者责任保险、海洋与内河船舶油污民事责任保险、海洋石油勘探开发对海洋环境的污染损害民事责任保险、海洋油气矿产资源勘探开发污染损害民事责任保险、公共航空运输企业与通用航空活动以及民用航空器经营人地面第三者责任保险、个人担任破产管理人的执业责任保险、公证机构执业责任保险、特殊的普通合伙人职业责任保险、注册会计师事务所的职业责任保险、道路与水路运输承运人责任保险、旅行社责任保险等。

责任保险是建立在健全的法制基础之上的一类业务，因为它承保的风险是民事法律风险。没有健全的民事法律制度，没有相应的法制、

法治意识，它只能是一个潜在的市场，而不可能真正成为保险业的重要支柱。伴随中国特色社会主义法律体系的形成，国家法治化建设的目标日趋明晰，特别是十八届四中全会全面确立依法治国的方略，我国的责任保险已经具备了十分有利的宏观背景。而在《国务院关于加快发展现代保险服务业的若干意见》中，中央政府更是明确将在环境污染、食品安全、医疗责任等重点领域开展强制责任保险试点，这不仅意味着法治国家建设需要发展责任保险，而且国家会适度采取行政手段来推进其发展。

在保险市场上，对责任保险强制还是非强制，并不是基于人的主观意愿，更不是承保人能够决定的，而是必须以法律、法规的明确规定为依据。因此，强制责任保险一般被称为法定责任保险。例如，现有超过 160 个国家或地区立法强制实施机动车第三者责任强制保险，就是以美国麻州制定举世闻名的强制汽车（责任）保险法，并于 1927 年颁布实施为标志的。再如环境污染责任保险，在德国、美国、俄罗斯、瑞典、芬兰、印度等均是立法后开始实施强制保险。这些国家针对某些项目的责任保险采取强制的基本目的，是为了使每一行为主体针对自己可能面临的法律赔偿风险都依法投保，以便直接保障致害人、间接保障受害人获得充分的损失赔偿，进而起到稳定社会秩序的作用。我国现行《保险法》第十一条规定，“除法律、行政法规规定必须保险的外，保险合同自愿订立”。根据相关法律或行政法规规定，目前我国强制实施的责任保险主要有机动车第三者责任保险、海洋与内河船舶油污民事责任保险、海洋石油勘探开发对海洋环境的污染损害民事责任保险、海洋油气矿

产资源勘探开发污染损害民事责任保险、公共航空运输企业与通用航空活动以及民用航空器经营人地面第三者责任保险、个人担任破产管理人的执业责任保险、公证机构执业责任保险、特殊的普通合伙人职业责任保险、注册会计师事务所的职业责任保险、道路与水路运输承运人责任保险、旅行社责任保险等。

正因为强制责任保险是法律或行政法规规定的险种，因此，凡是法律、法规规定的行为主体无一例外均须参加，这使得该类业务具有普遍性特征（如世界各国实施的机动车第三者强制责任保险，除美国、加拿大外，其他实行强制保险的国家均是全国统一的法定保险）。

对保险人而言，强制性责任保险可以节省展业成本，可以覆盖全体有需求的保险客户，同时也能够在最大范围内分散被保险人的法律风险；对社会而言，有了这种普遍性保险，责任事故发生后便能够让所有受害的第三方获得合法的赔偿，从而可以缓和社会冲突并保障全体受害人的权益。但强制性责任保险也会带来一定的负面效应，因为它实质上限制了当事人的缔约自由，也可能导致投保人或被保险人减少其应尽防范责任风险发生的义务，由此可能增加责任事故发生的频率和损失程度，而保险人在法律的约束下（如强制承保、统一费率、统一赔偿标准等）也必须对没有尽到风险防范责任的投保人或被保险人进行承保并在事故发生时承担赔偿责任。因此，为防止强制性责任保险过多过滥，避免国家对保险市场运行过多干预，

以及维护市场配置资源作用的正常发挥，各国对于责任保险是否强制实施均是通过立法程序及立法中的博弈后，由法律或法规进行规范，并通常限定在机动车辆、高危行业、职业责任等特殊领域，其前提是这些领域责任事故发生频率较高、损害程度较大，且凭致害人一己之力很难对受害的第三方给予充分赔偿。与一般商业责任保险以盈利为目的相比，强制责任保险虽然不排斥个别保险人的盈利现象，但其运作往往不以盈利为目的，它的实施更多的只是出于对公共利益的保护，即国家从公共利益政策实施的角度考虑，把社会经济发展过程中难以解决的社会问题通过立法纳入到责任保险的运作体系中，使这些特殊领域的受害人能够获得快捷、公正的赔偿。可见，强制责任保险虽然由商业保险公司运作，却具有不同于一般商业保险的社会意义，兼具有公益性特征，保险公司承保强制性责任保险业务，在一定程度上是在承担社会责任。

我国责任保险发展滞后，既有公民责任保险意识淡薄的原因，又与法制不健全、民事损害赔偿尚不顺畅直接相关。因此，在现阶段对一些领域采取强制性手段来加以推进，具有必要性，但又不能让强制责任保险被滥用。在试点过程中，对责任保险的强制应当遵循如下原则：一是强制责任保险的范围应限于某些对第三方造成损害发生频率较高、损害程度较大且致害人无力进行赔偿的特定责任保险领域。例如，环境污染责任保险应仅仅针对高危领域的环境污染行为主体实施强制，而非高危领域的污染行为主体则实行自愿

保险的方式；食品责任保险、医疗责任保险乃至公共场所责任保险等强制与非强制的规定，也应以国家政策中关系全民利益的核心问题或者有必要统一标准的重点问题实施强制，之外的其他方面则应遵循自愿原则。二是强制责任保险的实施应以公共政策与公共利益为考量。公共政策是协调社会群体利益冲突的重要手段，通过规范人们的行为，制约违反规范的行为以及控制利益冲突等，是对各种客观存在的利益诉求实行调控的有效工具。强制责任保险的实质其实是政府借助保险市场，协调法律责任各方利益关系，用经济手段对社会实行权威性的利益分配，以提高或优化公共政策的应有价值。因此，在是否实施强制责任保险时应充分考量公共利益政策，这也是强制责任保险立法活动中必须要遵循的标准。三是强制责任保险宜实行循序渐进的原则，即政府可按照轻重缓急，分步骤、分阶段在一些特殊领域逐步推行强制责任保险，而不宜将所有涉及公共利益领域难以解决的法律矛盾或纠纷都纳入强制责任保险范围，待试验地区的强制责任保险运行成功后，再逐步推广到更大的区域甚至全国。

总之，中央政府明确在一些领域开展强制责任保险试点，是改变责任保险发展落后格局的大动作，我国保险业界应当借此东风，进一步重视责任保险的发展。如果能够顺势而为，则可以期望责任保险得到较快发展。不过，需要指出的是，国家需要发挥保险业在国家社会管理与社会治理中的作用，而保险业界却需要在参与其过程

中保持清醒的认识，包括责任保险在内的保险市场开拓与持续发展壮大，关键还在于能够吸引保险客户的保险产品开发及高质量的服务，强制责任保险试点送来的是东风，但这并不意味着责任保险凭借强制就能够得到发展，要结出责任保险发展的硕果还需要依赖保险业界自身的努力。换言之，保险业界不能将强制性保险作为安身立命的根本，不能忘了保险业是自由配置风险资源的市场机制，在此基础上善用强制性保险制度。我们期待强制性责任保险试点能够顺利推进，更期待整个责任保险能够真正进入全面发展的黄金时期。

（来源：中国保险报·中保网 作者：许飞琼）
（作者系中央财经大学保险学院教授）



健康·

如何从指甲看健康

身体上的各个部位都是相互联系的，牵一发而动全身，很小的部位也能反映身体的大问题，其中，从我们的指甲也可以反映出人体的身体健康状况，指甲的颜色、斑点、纹路都可以说明问题，那么，怎么从指甲看健康？下面，就来随小编了解一下吧。

中医学认为，“爪为筋之余”，“爪”包括指甲和趾甲，是体内的筋延伸到体外的部分。肝主筋，又能藏血，故肝脏与筋和指甲的关系都十分密切。从指甲的坚脆、厚薄、颜色枯萎或润泽等信号，可以读出体内肝血的盛衰秘密。

健康人的指甲，一般因血液供应充分而呈桃红色，表面光滑圆润，厚薄适度，形状平滑光洁，无纵横沟纹，没有干扰斑。若肝血盛衰出现变化，往往会在指甲上有所表现。

从指甲看健康：

一、辨颜色

1、白色指甲

一般营养不良、贫的人容易出现指甲苍白的情况。如果指甲突然变白，则常见失血、休克等急症，或者是消化道出血等慢性疾病。

2、青紫指甲

青指甲为重寒症，青黑则病情危重。常见缺氧、淤血患者。供血不足缺氧，动脉硬化，血脂高，胆固醇高。

3、暗黄指甲

若指甲黯黄，可能是肝胆疾病或其他慢性疾病的先兆，需进一步检查才能确诊；



二、辨斑点

1、红斑甲

指甲下有红斑点出现，说明毛细血管出血，其成因可能是由于高血压、皮肤病、心脏感染或一些潜在的严重疾病的存在。

2、白色斑点

小孩的指甲上经常出现白色斑点，多见于肠胃积滞，消化不良或虫积或缺钙，可能是虫斑，说明体内有虫。如果成年人的指甲上出现白色斑点，则是营养不足的表现，多见肝功能代谢或受损，特别是乙肝慢性病人。习惯性便秘，长期造成

肠胃紊乱也会出现点状白点。

3、黑色斑点

出现黑斑，说明血液循环发生障碍，可能有肿瘤、坏疽，建议到医院做进一步检查治疗。

三、辨纹路

一般指甲出现纵纹，多为过度疲劳、神经衰弱、免疫力低下或其他慢性疾病，平时应注意休息；出现横沟，一般是营养不良，或是慢性消化系统疾病。

1、纵沟甲

许多人操劳过度，睡眠不足，神经衰弱，会导致指甲出现纵纹，应特别注意健康状况。如果纵纹一直存在，则是免疫功能差，体内某些器官存在着慢性病变，有可能是肝病的先兆；老年人的指甲如果出现纵纹，多是长期神经衰弱、机体衰老的象征。横纹深粗者，表示一次严重的疾病。

2、横沟甲

出现横沟甲一般是营养不良，也可能是熬夜、吃饭不规律造成的。指甲横纹多且细者，多见于长期慢性消化系统疾病。饮食稍不注意，就会出现腹痛、泄泻等症状。

3、竖纹

指甲上出现竖纹，是缺钙的反映。如果指甲上出现竖纹，它能直接反映出骨骼是怎样的，如果有像被针眼扎过似的同样也是缺钙的表现。

四、辨半月痕

指甲根部的“月牙”，又称半月痕，也能反映机体的气血健康状况。身体健康者，半月痕大小适中，呈灰白色；若没有半月痕，多是气血不足的表现；半月痕过大，则易患高血压、甲亢等疾病。

指（趾）甲的保养，一离不开健康饮食，二要经常锻炼身体。

饮食方面，除了经常食用具有补血作用的食物和药物之外，还需补充奶类、蛋类、豆类、鱼类等优质蛋白，以及黑米、黑木耳、坚果等食物。

此外，由于手和脚处于全身经脉交会处，平时应多注意手足的运动，尤其老年人可以玩玩健身球，搓搓核桃，经常甩甩手。平时要经常走动，行走时用脚趾抓地，可促进脚部血液循环和趾力。

上面教大家从指甲看健康的方法，大家可以看看自己的指甲是否是健康状态，另外，女性都喜欢美甲，美甲当然好看，但是最好不要经常美甲

（来源：平安健康网）

健康·

秋季养生三穴位要常按摩



秋分已过，天气慢慢转凉，也许人们会感觉更舒适，但是秋季却是多病的季节，由于免疫力的下降，感冒、发烧、过敏是秋季高发病，因此一定要做好养生工作，下面让中医教大家秋季养生的三穴位。来随小编看看吧！

秋季养生三穴位

1、按四缝健胃化滞

立秋后正是进食肉类、贴秋膘的好时机。稍有不慎就会饮食积滞，损伤脾胃，增加体重。

四缝穴是消宿食、化积滞的专属穴。取穴位置在第2、3、4、5掌面第1、2节横纹中央点。最好用大拇指掐按，一般按10~20次效果显著。

2、按迎香润肺防燥

秋燥容易危害肺脏。点揉迎香穴具有清热散风、祛燥润肺、宣通鼻窍的作用。

迎香穴位于鼻翼外缘约0.5寸、鼻唇沟中。两手中指或食指指肚，顺逆各揉搓20~30次，以迎香穴发酸、发胀、发热为度。


3、按极泉理气护心

入秋后偶尔的气温回升堪比盛夏。当气温超过30℃时，人便会出现胸闷的感觉。

极泉穴是手少阴心经第一要穴，位于腋窝顶点，腋动脉搏动处。该穴对治疗心痛、胸闷、咽干烦渴有效。弹按时力度应柔和，动作应连贯。每次弹按的量应因人而异，一般弹按10次左右。

上面为大家介绍了秋季养生的三个穴位，这个三个穴位可以帮助我们健胃、护心、润肺，大家有空闲的时候就可以给自己按一下

(来源：平安健康网)



· 随心旅行

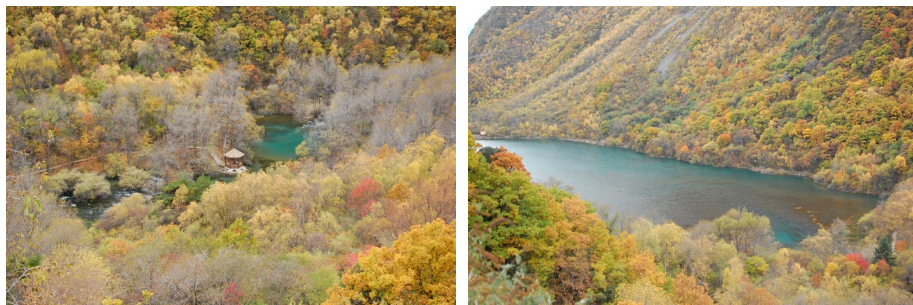
若尔盖之行

国庆期间，自驾车去若尔盖，92人，23辆车，清晨6:30从成都出发。

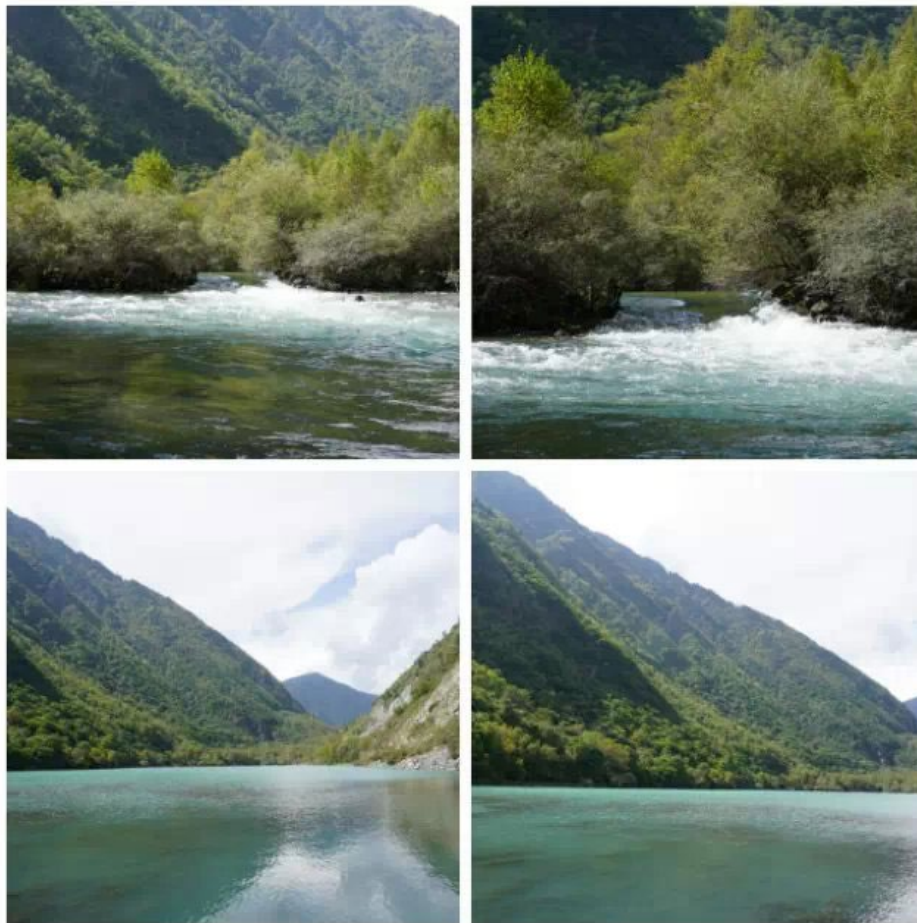
● 第一站：松坪沟

车行大约100公里，我们来到了第一站省级风景名胜区——松坪沟。从停车场到景区还有好长一段山路，得步行。还好，遮阳伞、太阳帽、墨镜一应俱全，能抵挡强烈的阳光。

1个半小时的停留时间我们带着小孩走不完整个景区，走到一半就就得匆匆返回，需要在约定的时间和地点午饭，但松坪沟的美景已经打开了这次旅行的第一张美丽画卷。



最是迷人秋色，恍若山中仙子



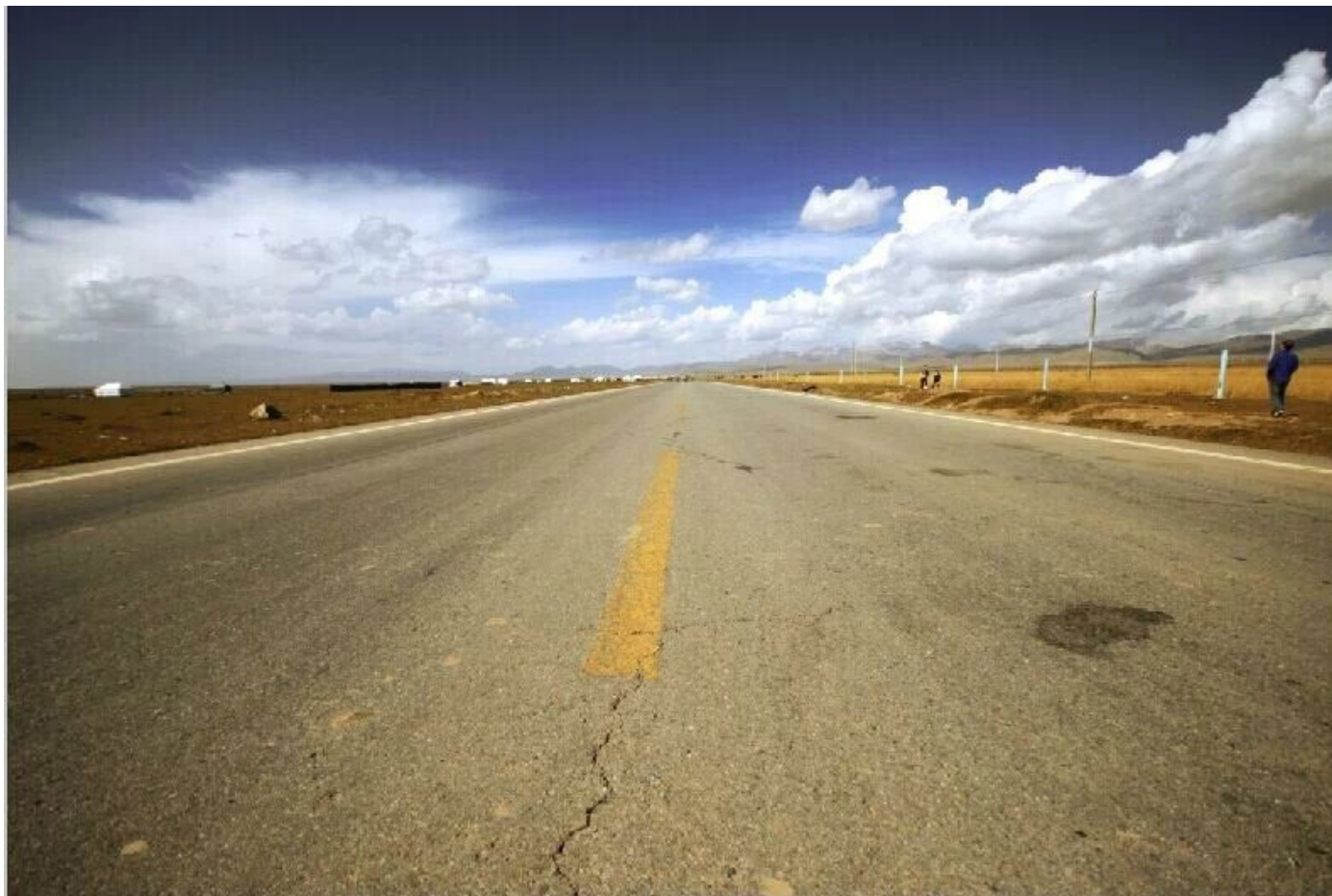
河水潺潺，山清水秀，山水相映，顾盼生辉

● 第二站：若尔盖草原

车队不断攀爬，一路路况极好，风景如画，越接近高原越能感受到高原空气的清新和干净，当然，还有些许耳鸣等轻微的高原反应。但稍微的不适已无法抵挡不断出现在眼前的美景带给我的惊喜和震撼！



车在如画的风景中行驶，这样的景色，这样的道路，就连我这个驾驶新手也想自由驰骋一番。





蓝天、白云、黄草地、起伏的山峦、成群的牦牛、奔跑的骏马，眼前的一切，让我瞬间词穷，除了苍茫、壮美以外，不知该用什么词汇才能表达此刻的美景以及此刻无比激动的内心！

草原上的藏獒和狼，虽然被铁链拴着，但近处看的时候还是有些害怕





草原上的骏马，实在漂亮！



120 码的车速驰骋在辽阔的草原，画卷一幅幅从眼前掠过，半坡上悠闲的牦牛吃着草，黑色的身影一动不动，给了黄色草地星星点点的点缀，美得很不真实。

● 第三站：郎木寺

行进郎木寺的途中，变天了，先是起风，很大的风，然后下雨，气温急剧下降，最后下起了冰雪。我们赶紧裹上羽绒服，在车里感叹这变幻无常的天气。没有见过雪的女儿此刻倒是欢喜得很，一个劲地问：“下雪了吗？雪在哪里？在哪里？”巴不得一下子就冰雪纷飞才好。

快要到达郎木寺了，对讲机里通知大家车停靠边，郎木寺活佛来了。这时的天空又开始放晴，不过风还是大，冷。打开车门，郎木寺活佛带正在路旁等候大家。大家排好队接受活佛的哈达献礼，不敢冒昧不敢乱说话，气氛庄严肃穆。



金黄色的哈达在放晴的阳光里闪着光芒，披在身上，立马就有一种神圣感。尊贵的客人才能有如此待遇，看来我们运气真不错。刚才还是雨雪交加的天空，此刻雨雪已驻，真是因为活佛的到来吗？

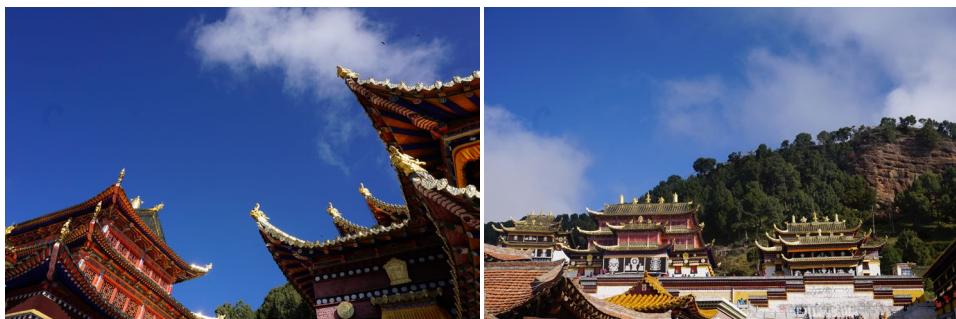
到达郎木寺已经晚饭时间了，我们被安排住在郎木寺镇上的达仓大酒店，这是郎木寺目前最好的酒店，规模虽然不大，却很干净整洁，大家都很喜欢。

晚餐还未结束，楼下院子里早已响起了节奏明快的音乐，一位漂亮的藏族姑娘已经在游客的邀请之下翩翩起舞，这是在跳锅庄舞，也是我们晚餐后的娱乐项目。

孩子们早就等不及拉着我加入了跳舞的队伍，此时跳舞的人还不多，我们可以先热身一下。接着就不断有人加入进来。



第二天，吃过早餐，我们前往郎木寺参观。
阳光下，寺院金色的屋顶闪着金光，庄严而耀眼。



郎木在藏语中的原意就是“虎穴仙女”，只见半山腰上，云雾缭绕，宛如仙境，真不愧是圣地之所在啊。

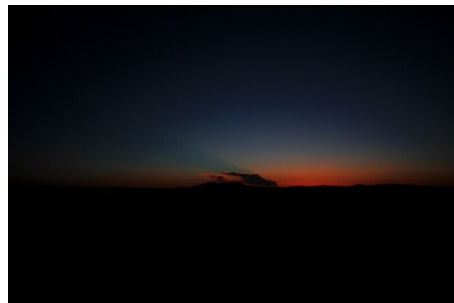
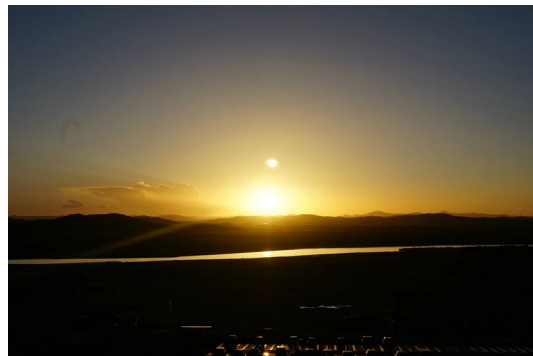
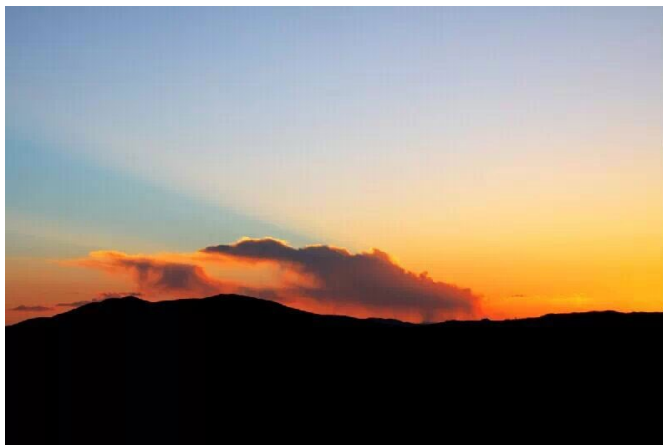
● 第四站：九曲黄河

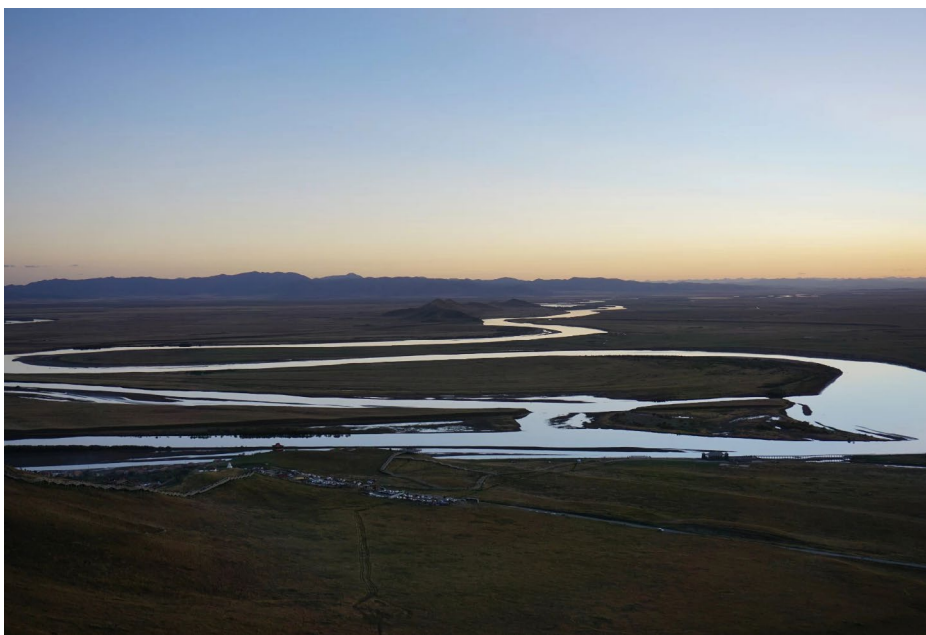
从郎木寺出发，我们前往九曲黄河第一湾风景区，我们要赶在太阳落山之前去看落日。

通向观看九曲黄河第一湾及落日观景台的道路，一半是木梯，一半是电梯。

夕阳的余晖下，通往观景台的山坡美极了，金黄色的一片与蓝天映衬着，色彩明亮。这样的景色就是没有电梯慢慢爬上去也不错啊，可是我低估了高原的魄力，刚抬脚爬了几步，便明显地感受到体力不支，双脚沉重，抬头望向电梯的方向，已然有点遥不可及了。我高估了自己的能力，在高原的威严面前，我感到自己的渺小。

奋力往上爬，落日就在我的身后，我担心体力不支，爬到山顶已不见落日，于是途中小憩时便回头拍了好几张落日的美景。





黄河九曲第一湾在落日余晖的映照下，显得格外优柔、壮美，柔和流畅的线条似飘舞的绸带直舞到天边……

风很大，天快黑了，我们沿着观景台旁边专供游人攀爬的木梯往下走。山很高，木梯一直通向山脚，离我们住的酒店是要绕一些，但是行走在美景之中感受也是不错的。

才走了三分之一不到的路程，天就黑了，月亮一直在头顶伴随我们，很明、很亮。脚下的木梯已经看不见了，拍摄美景的游人不断从我们身边经过，倒也不觉得孤单。一束光束过来照亮了脚下的木梯，原来是一位好心的小伙子用手电照过来的光，可能是看着我们带着孩子下梯子危险才过来帮忙的，一路给我们光亮前行。我们谢过了他，他不好意思地说他和同伴一起，因为有高反，所以就下来了，到山底下和同伴汇合。善良的小伙子又给黑夜增加了光彩。



● 第五站：月亮湾 红原 长江黄河分水岭

旅行的最后一天，我们从黄河九曲第一湾出发，要途经月亮湾、红原、长江黄河分水岭景点，绕一圈回家，整个行程约 490 公里。



蓝天下美丽的月亮湾

月亮湾有吊索，同行的好些人都去尝试了，我胆小不敢参与。同行的小孩子们都很兴奋，大一些的孩子都挨个坐了一回。女儿也是初生牛犊不怕虎，吵着要坐，无奈因为年龄太小被拒，伤心地哭了一回。还好，有亲子活动抽奖和活动中送的礼物，安慰了一下小姑娘受伤的心。



红原的草地与若尔盖不同，在红原草地中间看可以到更多的水，沼泽之类的，有些地方，河流从草地中穿过，周围都是矮小的灌木丛，灌木丛叶子黄黄绿绿、层层叠叠，矮矮的就在小河边形成美丽的画面。



长江黄河分水岭是这次旅途中海拔最高的去处，达 4345 米，轻微耳鸣的状态又出现了。但仍旧不想放弃任何一处景色，迫不及待登上了观景台拍照留恋。



这是我们若尔盖之行最后的站点了，之后，我们就将直接驾车驶回成都。四天三夜的旅行即将结束，却仍意犹未尽。

离开了红原，周围的景色渐渐脱离了草原风光，取而代之的是高山河流、树木繁茂的山林风光。没想到，这一路的风光并不比草原的辽阔苍茫逊色，巍峨的大山，清澈的河水、郁郁葱葱的山林，让心情愉快，让眼睛无限享受。还不是深秋季节，山上的树林还没有变红，只有浅黄、土黄和翠绿的搭配，但依然富有层次感。对讲机里时时传来其他车上的同游对大自然美景的感叹之声，领队为了让大家拍摄美景，一直在努力寻找安全的停车地点，只可惜一直未找到，出行当然应该安全第一。不能用相机将景色拍下来，就将如画的风光装进脑海带回家吧。

作者：四川省保险学会 黄艳
摄影：黄艳、飞哥、卷发雨妹的妈妈

心灵氧吧·

像龙涎香一样修行

龙涎香是一种名贵的动物香料，有“天香”“香料之王”等美誉。它与麝香的香韵几乎是所有高级香水和化妆品中必不可少的配料。龙涎香的香味清灵而温雅，既含麝香气息，又微带壤香、海藻香、木香和苔香，有着一种特别的甜气和说不出的奇异香气。其留香性和持久性更是其他香料无法比拟的，要比麝香长一倍，作为固体香料它可保持其香气长达数百年。历史上流传有龙涎香“与日月共长久”的佳话。据说在英国旧王宫中，有一房间因涂有龙涎香，历经百年风云，至今仍香飘四溢。

那么，如此美好的东西是怎样产生的呢？《星槎胜览》记载：“龙涎屿，独然南立海中，波击云腾，每至春间，群龙所集，于上交戏，而遗涎味……其龙涎初若脂胶，黑黄色，颇有鱼腥之气，久则成就土泥。”由此可知，先人相信龙涎香是“龙之唾液”。这种说法当然是不科学的。

后经反复研究，海洋生物学家们才真正解开龙涎香的诞生之谜。原来，它源于抹香鲸的体内，抹香鲸最喜欢吞吃章鱼、乌贼、锁管等动物，而章鱼类动物体内坚硬的“角喙”可以抵御胃酸的侵蚀，在抹香鲸的



胃里不能消化，如直接排出体内的话，势必割伤肠道，于是在千万年的进化中，抹香鲸慢慢适应这种“饮食”习惯，它的胆囊能够大量分泌胆固醇进入胃内将这些“角喙”包裹住，形成罕见的龙涎香，然后再缓慢从肠道排出体外，有的抹香鲸也会通过呕吐排出。稀世香料就这样产生了。

奇怪的是，刚刚诞生的龙涎香不仅不香，还会奇臭无比。它需要在海波的摩挲下，阳光的曝晒下，空气的催化下，臭味才能慢慢消减，然后淡香出现，逐渐变得浓烈；颜色相应也会由最初的浅黑色，渐渐地变为灰色、浅灰色，最后成为白色。白色的龙涎香品质最好，只是它往往需要经过百年以上海水的浸泡，将杂质全漂出来，方可“修”得此上品。

由此，我想到了一句话：最美好的东西皆需要经过最痛苦的孕育！是啊，因为痛苦，所以珍惜；因为漫长，所以珍贵；因为忍受，所以美丽。这样，我们才能收获人生中最珍贵的“龙涎香”。

（摘自：《中国青年》）