

内部资料 免费交流

# 四川保险视野

第5期 总第23期

2013年



四川省保险学会 主办

## 卷首语



# 给每一棵草开花的时间

李雪峰

朋友去远方，把他在山中的庭院给我留守。朋友是个勤快人，院子里常常打扫得干干净净、寸草不生。而我却很懒，除了偶尔扫一下被风吹进来的一些落叶，那些破土而出的草芽我却从不去拔。初春时，在院子左侧的石凳旁冒出了几簇绿绿的芽尖，叶子嫩嫩的、薄薄的，我以为是汪汪狗或者茛苳草呢，也没有去理会。直到20多天后，它们的叶子蓬蓬勃勃伸展开了，我才发觉它们的叶子又薄又长，像是院外林间里幽幽的野兰。

暮夏时，那草果然开花了，五瓣的小花氤氲着一缕缕的幽香，花形如林地里那些兰花一样，只不过它是蜡黄的，不像林地里的那些野兰，花朵是紫色或褐红的。我采撷了它的一朵花和几条叶子，下山去找一位研究植物的朋友，朋友兴奋地说：“这是兰花的一个稀有品种，许多人穷尽了一生都很难找到它，如果在城市的花市上，这种蜡兰一棵至少价值万余元。”

“蜡兰？”我也愣了。

夜里，我就打电话把这喜讯告诉了朋友。“蜡兰？一棵就价值万元？就长在我院里的石凳旁？”朋友一听很吃惊。过了一会儿，他告诉我，其实那株蜡兰每年春天都要破土而出的，只是他以为不过是一株普通的野草而已，每年春天它的芽尖刚出土就被他拔掉了。朋友叹息说：“我几乎毁掉了一种奇花啊，如果我能耐心地等它开花，那么几年前我就能发现它了。”

是的，我们谁没有错过自己人生中的几株蜡兰呢？我们总是盲目地拔掉那些还没有来得及开花的野草，没有给予它们开花结果证明自己价值的时间，使许多原本珍奇的“蜡兰”同我们失之交臂了。

给每一棵草以开花的时间，给每一个人以证明自己价值的机会，不要盲目地去拔掉一棵草，不要草率地去否定一个人，那么，我们将会得到多少人生的“蜡兰”啊！

摘自《时代青年》

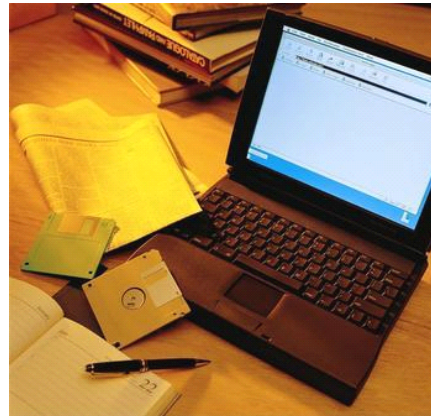
## 目 录

<b>【热点关注】</b> .....	3
倾听行业心声 共商发展大计 保险业深化改革研讨班在京举行 .....	3
保险资金运用大步市场化 保监会探索“4+1”监管模式 .....	4
项俊波：抓紧建立市场化险资运用机制 .....	5
保险业深化改革系列报道之一：市场改革为行业注入新活力 .....	6
保险业深化改革系列报道之二：互联网浪潮推动商业模式创新 .....	9
保险业深化改革系列报道之三：养老保险期待新机遇 .....	11
<b>【监管时讯】</b> .....	14
人身保险费率改革试点正式启动 .....	14
保监会排查中介风险：非法副业是重点 .....	15
保监会排查寿险中介 重点抽查业务数据异动企业 .....	16
保监会制定泛鑫事件应急预案：已约谈 6 家涉事险企 .....	16
<b>【业界看点】</b> .....	17
成都开设全国首个杂交稻制种保险 .....	17
山西运用保险机制改进安全管理 .....	18
云南多项政策保险覆盖面全国领先 .....	18
大连现代农业保险渐入佳境 .....	19
<b>【本土资讯】</b> .....	20
巴中市农村小额人身保险全面推广 保险作用逐步显现 .....	20
少年暴雨遇难 平安一日理赔 .....	21
永安保险四川分公司积极开展全国保险公众宣传日活动 .....	21
自贡顺利完成保险销售从业人员资格考试系统升级更换 .....	21
平安人寿董事长丁当赴四川抗洪一线慰问员工及客户 .....	22
绵阳市保险业快速行动，对“7.9 江油老青莲大桥垮塌事故”开展调查理赔 .....	22
<b>【学会动态】</b> .....	23
省保险学会应邀参加“2013 中国宏观经济高峰论坛” .....	23
学会 2013 年度保险科研课题立项申报进入初评阶段 .....	24
学会影响力不断增强 单位及个人踊跃入会 .....	24
<b>【理论·实务】</b> .....	25
对农村保险服务体系建设若干问题的研究（人保财险 陈显宜） .....	25
<b>【案例分析】</b> .....	35
如何确定施救费用的赔偿金额（上） .....	35
如何确定施救费用的赔偿金额（下） .....	36
<b>【开卷有益】</b> .....	39
北大保险评论：什么样的保险广告才能创造需求？ .....	39
北大保险评论：对寿险公司利润影响因素的思考 .....	41
<b>【品味生活】</b> .....	43
健    康：    哪种食物才是“零卡路里”减肥冠军 .....	43
随心旅行：    避暑之地——贵阳 .....	45
心灵氧吧：    七颗钻石 .....	48

## 【热点关注】

### 倾听行业心声 共商发展大计

#### 保险业深化改革研讨班在京举行



7月21日至22日,为贯彻中央关于党的群众路线教育实践活动要求,中国保监会党委根据当前经济金融和保险业发展形势,举办保险业深化改革研讨班。中国保监会党委全体班子成员和各部门负责人,面对面听取保险机构主要负责人对于行业改革发展和保险监管工作的意见建议,来自京内外的120余家财产保险、人身保险和保险资产管理公司的代表参加了研讨。

在研讨交流中,大家踊跃发言,围绕保险业转型发展和保险监管改革提出了5方面209条意见和建议。一是关于保险业面临的形势。保险机构负责人普遍认为,保险业发展面临的内部和外部形势复杂,但是仍处在深化改革的战略机遇期,全行业应进一步解放思想,抓住机遇,加快推进行业转型发展。二是市场化改革方面。部分保险机构负责人提出,保险业市场化改革时机已经成熟,市场化改革有利于提高行业竞争力,要有计划、有步骤地推进人身保险预定利率、商业车险费率等改革,逐步实现市场化的定价机制。三是创新商业模式方面。一些保险机构负责人表示,保险产品创新要立足提供保障服务,也要将保障与财富管理、资金运用联系起来研究,突破产品创新的瓶颈制约;针对中小公司转变发展方式的问题,监管部门应出台专业化公司发展指导意见,引导中小保险公司走特色化、差异化发展道路。四是保险业服务领域方面。不少保险机构负责人建议,要在社会保障、法律环境等方面加强顶层设计,加大政策协调力度,研究推进养老、巨灾等保险制度建设,拓宽行业发展空间。五是加强和改进监管方面。一些保险机构负责人谈到,监管部门要从严处罚违法违规行为,规范和治理市场秩序;在依法监管的同时,要进一步完善监管规则,统一各地监管标准;逐步放松管制,减少审批和核准事项,提高行政审批效率,公开审批和核准进度。此外,还有保险机构负责人提出了加大进一步放开对保险资金运用的比例限制、加大保险行业形象建设工作力度等方面的具体建议。

项俊波和保监会党委其他班子成员参加了分组讨论,面对面听取了大家对保险业改革发展与保险监管工作的意见和建议。项俊波说,感谢大家提出宝贵的意见建议,这对于加强和改进保险监管以及深化保险业改革发展大有裨益,保监会将认真研究和吸收。他说,保险业市场化改革,该放的要坚决放开,抓紧建立市场化的定价机制、资金运用机制、准入退出机制。在商业模式方面要加大产品创

新、渠道创新、管理创新力度，跟上世界保险业发展的时代步伐。拓宽服务领域要找准着力点、突破口、实现路径，推动养老、农业、巨灾和责任保险等促进关系国计民生的保险业务的新发展。改进监管方面要管住管好该管的，加强制度体系建设，强化偿付能力监管和分类监管，完善监管处罚制度，提高制度执行力。

大家普遍反映，保监会举办这次研讨班非常必要和及时，监管部门当面听取市场主体的意见和建议，共同研究探讨行业深化改革的问题和举措，无论是内容还是形式，都体现了中央关于贯彻党的群众路线的精神和要求。通过研讨增强了全行业改革创新紧迫感和危机感，为保险业在新时期进一步解放思想，改进作风，开拓创新，实现行业持续健康发展明确了方向。大家一致认为，下一步保险业改革的各项部署，必将进一步坚定全行业市场化改革的方向，解放保险业发展的生产力，提振保险机构创新发展的信心。大家纷纷表示，将进一步加大保险业改革创新力度，以良好的作风做好保险工作，推动保险业持续健康发展，不断增强保险业的综合实力和竞争能力。（来源：中国保险报）

## 相关报道：

保险资金运用大步市场化 保监会探索“4+1”监管模式  
项俊波：抓紧建立市场化险资运用机制  
保险业深化改革系列报道



## 保险资金运用大步市场化 保监会探索“4+1”监管模式

据悉，保监会将在保险资金投资比例、投资范围、投资方式等领域实行更大、更彻底的开放；同时，将探索保险资金运用的“4+1”监管模式。

记者获悉，保监会将在转变监管方式、简政放权上迈出更大的步伐；在防范风险方面出台更有力、更具针对性的措施。逐步实现在制度框架下，公司投资自主决策，行业性产品的募集和投资由行业协会自定标准、自行注册、自律监督。而保险监管将更注重风险的监测和预警，对越过红线的公司，要保留干预权，并依规处罚。

保监会主席项俊波日前在保险业深化改革研讨班上强调，“保险业市场化改革，该放的要坚决放开，抓紧建立市场化的定价机制、资金运用机制、准入退出机制”。

数据显示，截至6月底，中国保险资金运用余额72829.27亿元，较年初增长6.25%。面对行业规模不断增长，如何在保险行业市场化改革中建立资金运用机制，构建有效监管，成为关注焦点。

保监会有关负责人在上述研讨班上透露,在继续坚持市场化改革方向,释放改革红利同时,保监会正在研究保险资金运用的“4+1”监管模式。

“4”为流动性红线、收益性红线、拨备率红线、信息披露红线的监管;“1”为责任人制度,即对因资金运用发生的重大案件和损失,要追究公司的行政和专业两类责任人。对关联交易等敏感性投资行为,要实行百分之百的公开披露率。

值得关注的是,保险业在改革开放后,形成资管保险和消费保险两大趋势。其中,消费保险是指那些对于利率水平不敏感,金融属性不强,关系民生,对服务品质有很高要求的这类保险,其本质是为消费者提供风险保障;资管保险,又称财富保险,是指以防御未来不确定生活以及养老健康为目的的财富管理业务,这类业务对利率敏感性高,金融属性强,其本质是保值增值。

从未来发展看,保险资金运用要真正支持财富保险市场的发展,需要有体制机制的支持和基础性、功能性的创新。为此,保监会将积极发展另类投资业务,打造保险的长期资产池(指期限比例较长的资产)。(来源:上海证券报)

## 项俊波:抓紧建立市场化险资运用机制

保监会主席项俊波近日在参加保险业深化改革研讨班活动时指出,保险业市场化改革,该放的要坚决放开,抓紧建立市场化的定价机制、资金运用机制、准入退出机制,在商业模式方面要加大产品创新、渠道创新、管理创新力度,跟上世界保险业发展的时代步伐。

120多家财产保险、人身保险和保险资产管理公司代表参加本次研讨班活动,围绕保险业转型发展和保险监管改革提出5个方面共209条意见和建议。部分保险机构负责人提出,保险业市场化改革时机已经成熟,市场化改革有利于提高行业竞争力,要有计划、有步骤地推进人身保险预定利率、商业车险费率等改革,逐步实现市场化的定价机制。在创新商业模式方面,保险产品创新要立足提供保障服务,也要将保障与财富管理、资金运用联系起来研究,突破产品创新的瓶颈制约。

针对中小公司转变发展方式的问题,部分保险机构负责人建议,监管部门应出台专业化公司发展指导意见,引导中小保险公司走特色化、差异化发展道路。

保险机构负责人建议,进一步放开对保险资金运用的比例限制;加大保险行业形象建设工作力度;在社会保障、法律环境等方面加强顶层设计,加大政策协调力度,研究推进养老、巨灾等保险制度建设,拓宽行业发展空间。(来源:中国证券报)



## 保险业深化改革系列报道之一：

### 市场化改革为行业注入新活力

编者按：

入夏以来，保险业呈现出变革的新气象。7月21日至22日，中国保监会党委根据当前经济金融和保险业发展形势，举办了保险业深化改革研讨班。研讨班透露出的信息引起行业内外高度关注，一股强劲的“市场化改革”之风正在保险业内逐渐生成。同时，商业模式创新和服务领域拓宽也被置于行业发展的重要位置。从今天起，《中国保险报》将连续刊发保险业深化改革系列报道3篇，对市场化改革、商业模式创新和服务领域拓宽进行深入报道，以飨读者。

“我们要通过进一步深化改革，充分发挥市场在资源配置中的基础性作用，不断激发行业发展的动力。”在今年6月底召开的陆家嘴金融论坛上，中国保监会主席项俊波首次公开明确了保险业改革的几大内容，并特别强调，要通过市场化改革，“再造体制、机制优势，培育统一开放、竞争有序、充满活力的保险市场”。

前不久，保监会将今年上半年保险业的发展形势表述为“稳中有进，进中有忧，忧中有底”。在当前形势下，市场化改革必然是行业排“忧”前“进”的关键之举。从去年的一系列投资新政，到近期行业热议的寿险费率改革方案获批，以及中资保险法人机构准入审核委员会成立，可以说，一系列改革举措正在为行业发展注入新活力。

#### 理念的改革

据知情人士透露，在7月21日至22日召开的保险业深化改革研讨班上，项俊波点出了当前保险业市场化改革存在两大问题：一是资产端保险投资监管较严、较死；二是负债端存在对产品的定价机制管得过严，对诸如产品销售和保险服务的监管过松。

可见，市场化改革的关键在于监管理念的转变。对于如何转变，项俊波已在多个场合给出了回答，那就是“该放的要坚决放开，抓紧建立市场化的定价机制、资金运用机制、准入退出机制”。

对于定价机制和资金运用机制，改革的主要思路为放开前端、管住后端。如在定价机制上，前端放开定价利率，后端管住准备金评估利率，把定价权交给保险公司。而资金运用体制改革的基本思路就是简政放权，整合比例监管政策，重新整合定义大类资产，取消不适应市场发展要求的比例限制，鼓励创新，促进保险资金支持小微企业发展，鼓励创新投资方式。

市场化的改革也迎合了市场的期待。长期以来，市场化改革都是“只闻楼梯响，不见人下来”。在研讨班上，部分保险机构负责人又一次提出，保险业市场化改革时机已经成熟，市场化改革有利于提高行业竞争力，要有计划、有步骤地推进人身保险预定利率、商业车险费率等改革，逐步实现市场化的定价机制。

“如果继续维持现有机制不改革，保险业的路只会越走越窄。唯有推进市场化改革，才能从根本上扭转当前保险业的不利形势。”近日，在获悉寿险费率市场化改革方案获批后，一位寿险公司高管对市场化改革的重要性作了如上表述。

### 产品定价机制破冰

“目前，我们对保险（放心保）产品的监管制度和监管模式已经不适应行业发展的需要，在一定程度上存在没管住、也没管好的问题，亟须进行调整和完善。”在年初全国保险监管工作会议上，保监会主席项俊波就提出，要稳步推进费率形成机制改革，形成更加合理的费率水平。近日，随着寿险利率市场化改革方案的获批，继投资机制市场化放开之后，产品定价机制市场化的改革也正式破冰。

据了解，本次寿险费率市场化改革将按照“先试点、再扩大、后全面实施”的总体部署，全面推进人身保险业费率市场化形成机制改革。首先将启动的是普通型人身保险产品费率改革。

今年3月，保监会曾向寿险公司下发了《关于开展人身保险费率政策改革试点的意见》及具体实施办法等文件。

根据文件，人身险费率改革分为四个阶段：第一阶段，开展普通型人身保险和与特定资产项目挂钩的专项保险产品（销售区域限于经济发达地区的大型城市）的费率政策改革试点；第二阶段，配合税收递延养老保险等项目开展区域性试点；第三阶段，综合评估市场反应和风险情况，适时开展公司层面试点；最后，在总结经验的基础上，进一步扩大试点范围，实现费率管制的全面放开。

但是，据记者了解，“与特定资产项目挂钩的专项保险产品”在本次启动的第一阶段改革中未被提及。

对于改革的具体思路，保监会相关部门负责人表示为，普通型人身保险产品费率形成机制实行政企分开，前端的产品预订利率由保险公司根据市场供求关系自主确定，后端的准备金评估利率由监管部门根据我国长期国债到期收益率曲线等因素进行调整，然后通过后端影响左右前端，有效调控前后端合理定价。同时，通过费率市场化改革倒逼保险公司进行经营体制机制改革，撬动监管的改革创新。

对于上述的分步骤推进，一位业内人士对记者表示：“之所以如此审慎，主要还是担心对市场冲击过大。分成四个阶段来改革，将有利于市场的稳步调整，同时，也可以避免保险公司做出一些激进的回应，有利于政策的平稳过渡。”



## 市场反应有待观察

“从短期来看，主要影响的是产品的定价，对于产品形态等产品设计层面不会有多大的影响。”某寿险公司精算师对记者表示，虽然一直没有看到具体的文件，但是公司内部已经做了大量的前期准备工作。

一旦政策落地，各家公司将如何采取行动呢？对此，该精算师表示，目前总体还处于观望之中，公司策略的制定除了取决于内部的调研分析外，还将考虑同业公司的动作以及市场对于政策的反应。

分析人士认为，定价利率放开可能会对传统险产品带来一些冲击。比如，现有产品的价格和保障范围相比老产品会有更大的竞争力，这种优势随着产品保障年限的加长会更加明显，有可能会引发部分客户退保。

同时，上述精算师指出，虽然目前只放开了普通寿险产品，但实质上即使放开分红险和万能险，影响也不大。“作为分红险和万能险来说，保险公司每年都会根据盈利水平给客户一个分红，如果放开，只是把这部分分红从后端移到了前段，没有本质上的区别。会不会带来影响就取决于消费者的取向了。”他解释道。

对于费率改革之于行业的影响，一位来自监管机构的人士对记者表示，放开寿险定价利率不仅可以搅活市场，还对市场的规范有一定的帮助。“由于定价利率一直没有放开，导致产品同质化严重，中小公司缺乏大公司所拥有的资本、品牌和渠道，只能跟在大公司后面跑。而中小公司为了抢夺市场，很容易采取一些不正当的手段来挑起市场的恶性竞争。费率改革后，小公司由于存量小，“船小好调头”，可以迅速提升竞争力，做出自己的产品特色，这样从某种程度上也减少了市场的不正当竞争。”他解释道。

在寿险费率改革推进的同时，车险改革也即将破冰。据了解，目前保监会在深圳、厦门、北京都进行了试点，争取做到先统一，后差异，用三年时间三步走，发展到一定程度，在符合条件的情况下，由公司根据自身情况来调整费率。（来源：中国保险报）



## 保险业深化改革系列报道之二：

### 互联网浪潮推动商业模式创新

同其他传统金融行业一样，保险业正接受着来自互联网的冲击。

在今年的陆家嘴论坛上，中国保监会主席项俊波在谈及商业模式创新时提到，要促进保险销售模式的更加多样化，从传统的渠道向互联网扩展，积极借助新渠道、新技术，密切关注新技术可能给行业带来的新机遇。

在7月21日召开的保险业深化改革研讨班上，商业模式创新的问题被进一步提及。项俊波提出，要加大产品创新力度，加大渠道创新力度，加大管理创新力度。在渠道创新方面，项俊波指出“网络保险前景可观”。

从最初的销售新渠道，到成为险企提升服务水平的工具，再到基于互联网的保险产品创新……互联网之于保险的影响渐深，随之而来的商业模式变革也在逐步拉开大幕。

#### 商业模式渐变

去年年底，国华人寿通过网络渠道3天卖出一个亿的记录至今仍被业内不断提起。网销渠道带来的“奇迹”，在如今保险行业大势低迷的情况下显得尤为诱人。而监管部门对互联网保险的积极反应，更是给行业吃了一颗定心丸。

迄今，无论是借力第三方渠道，还是自建网络商城，从中国人保、中国太保、中国平安、中国人寿等国内保险巨头，到合众人寿、弘康人寿等中小险企，均投入到互联网保险大潮中来。据统计，仅在淘宝天猫平台，目前就已经有中国太保、中国平安、华泰保险、国华人寿、合众人寿、昆仑健康等近20家保险公司入驻。

艾瑞咨询统计数据显示，2012年中国保险电子商务市场在线保费收入较2011年增长123.8%，规模达到39.6亿元，占中国保险市场整体保费收入的比例为0.26%。尽管占比不足1%，但是谁都不敢小觑互联网的力量。

“互联网保险是未来。”太平电子商务公司创新事业部总经理万俊劭一语道破玄机。不仅限于销售新渠道，互联网给保险带来的商业模式的改变也开始有所显现。

“目前，我们电子商务的规模占公司总业绩的60%。”弘康人寿电子商务事业部总经理助理周宇航说，弘康人寿在去年刚刚成立时总共只有员工50人，“我们50人基本围绕着互联网的模式在运作。”据悉，弘康人寿已经通过第三方网络平台销售保险理财产品近两亿元。

今年 2 月，定位于“服务互联网”的众安在线获批筹建，这个股东涵盖阿里巴巴、腾讯、中国平安、携程等的财产险公司，致力于“为互联网的经营者和参与者提供一系列保险保障整体解决方案”，其为网络虚拟财产提供风险保障的经营模式已经在传统保险产品模式上大为突破。

带来变化的不仅是保险公司。“原来我们的个险团队要求一日三跑，而现在他们则天天待在网上获取客户。据说最后见客户签单的成功率达到 90%。”明亚保险经纪董事长杨臣这样形容互联网给保险经纪带来的变化，“也许有一天呼叫中心就没有了，而是通过微信或者其他平台来交流沟通。”

### 大数据诱惑

“如果说过去几十年是石油战争，那么未来一定是数据战争。”平安保险集团董事长马明哲在保险业深化改革研讨班上如是说。

数据对于保险业的价值不言而喻。保险业经营的核心就是基于数据的预测，无论是产品研发定价还是各类风险模型的制定都需要以数据为依托。除了低渠道成本、高保费收入外，互联网对保险业乃至整个金融业的吸引力更在于把大数据变为可能。

“信用体系是阿里巴巴金融过去 3-4 年一直做的事情，支撑这个体系的就是我们所掌握的大量互联网消费者的行为数据。我们可以通过这些数据大概分析出用户基本情况、生活背景及信用情况等。”阿里巴巴创新金融事业群保险事业部总监胡乐天表示。

胡乐天透露，基于所掌握的数据，目前淘宝已经在和一些财产险公司开展相关合作，如产品价格的调整和用户甄别等。“我们很期待和寿险公司也开展类似的合作”。

通过对海量客户数据的处理，能够使保险业实现精准营销。“利用互联网，我们能够把客户的需求碎片化，获取客户对保险的真实需求。”万俊劭说：“过去我们是以产品为主导的一个销售模式，而通过互联网则会逐步转化成为真正以客户为核心的销售模式。”

同时，对于保险监管部门来说，对大数据的使用也可以降低非现场监管的成本，通过数据预测各种风险，提前做好风险防范工作，降低周期性系统性风险。同时，提高透明度，保护保单持有者利益。

### 网络颠覆保险公司？

未来，互联网对于保险业究竟意味着什么？

杨臣认为，互联网和保险的结合可以分为四个阶段：第一个阶段是把互联网单纯的作为营销渠道；第二个阶段是通过互联网实现产品、运营及服务改变；

第三个阶段类似C2B，为消费者提供个性化的定制保险服务；第四个阶段是所谓脱媒，不需要保险公司，形成基于互联网的保险互助机制。

目前，互联网之于保险业更多的还是渠道和工具。只有少数保险公司对互联网的应用进入第二阶段。而C2B被业内人士普遍认为是互联网保险的下一站。

“C2B是互联网的本质。”周宇航说。

前海人寿副总经理曾海燕认为，保险业C2B有三个形态：一是用户聚集的形态，如团购；二是个性化定制的形态；三是要约形式，由客户发布自己要些什么东西，要求的价格是什么，然后由商家来决定是否接受客户的要约。

中央财经大学保险学院院长郝演苏认为，未来真正的保险超市在互联网上，保险公司通过费率分解，将不同的风险对应不同的费用细化出来，供消费者进行个性化选择。“C2B应该由保险中介来做，为此，保险中介需要有足够多的精算师、经纪人。”

万俊勳认为，目前保险网销更多的是价格比拼，而未来保险网销可能会发展成类似于大众点评网一样的点评比拼，谁的点评好，谁的口碑好，就能在互联网上一较之长。当然，这需要一个整合的过程，可能是3-5年。（来源：中国保险报）

## 保险业深化改革系列报道之三：

### 养老保险期待新机遇

在7月21日至22日中国保监会举办的保险(放心保)业深化改革研讨班上，与会人士就深化保险业服务领域提出，要在社会保障、法律环境等方面加强顶层设计，加大政策协调力度，研究推进养老、巨灾等保险制度建设，拓宽行业发展空间。

而在7月10日至11日举行的第五轮中美战略与经济对话框架下的经济对话上，中方表示，将在试点基础上积极推动税收递延型养老保险发展，研究将试点范围扩大至更多省市，并将给予外国投资企业和国内企业平等待遇，包括其在现在及将来扩展试点中的参与。

这是中美对话联合成果中唯一涉及中国保险业的一项。养老保险领域迎来多个利好消息。

#### 不走企业年金“老路”

由于已经酝酿多年，上海有望成为首个试点税延型养老保险的城市。上海保监局相关人士表示，目前方案基本成熟，技术储备已完成，不存在具体操作性的问题，一旦顶层设计完成，只需要按照标准细化条款就可付诸实施。

同时，一位上海保险业内人士也表示，税延型养老保险制度推出后，可能在实际操作过程中产生很多变化的手段，例如成为一种变相加薪或提升员工福利的方式。

除上海外，北京、深圳等地也有开展试点的计划，保监会在保险业深化改革研讨班上称，要将税延型养老保险试点范围扩大至更多省市。

对此，上述业内人士表示，税延型养老保险在地域上的分布可能与目前企业年金的分布相似，收入水平高的行业参与程度也比较高，未来可能拉大各地区企业间的养老水平差距。

“与企业年金程序复杂、要求较高相比，税延型养老保险操作更为简便，国外发展也较为成熟，因此，税延型养老保险可能会受到更多外资公司的青睐，覆盖面更广，覆盖程度更深。”上述业内人士说。

据了解，在企业年金开展初期，有保险公司零费率经营、贴费经营，一方面，造成企业年金市场混乱；另一方面，使得市场费率水平较低，养老保险公司难以实现盈利。

对于税延型养老保险的发展趋势，该业内人士表示，监管部门不应再走企业年金的“老路”，而应尽早建立行业自律公约，在规范保险公司行为的同时，也为保险公司营造良性的竞争氛围，以促进税延型养老保险可持续发展。

北京工商大学经济学院保险学系主任王绪瑾也表示，税延型养老保险可能具有一定示范效应，不排除以后有其他税收优惠型保险产品的推出，毕竟如台湾等地已经有直接免征个税的优惠政策。

### 税优政策促进养老险增长

个人税延型养老保险，是指投保人缴纳的保费在缴费期间按照一定额度免缴个人所得税，并递延至退休领取保险金时再缴纳相关税款的养老保险产品。

上述业内人士介绍，企业年金中企业缴费部分可以享有企业所得税的优惠，个人缴费部分是没有优惠的；而税延型养老保险的设计方案中，除个人养老保险实现税收递延，还有一定额度用于企业年金，拓宽了个税优惠的范围。

上述业内人士同时表示，税延型养老保险对于中高收入者可能更具吸引力。

虽然我国各地个税税前列支的“五险一金”比例不尽相同，但是对于社保和公积金基数均高于上限的人群来说，其税前列支的金额是固定的，购买税延型养老保险实现了减税和获得保障的双重目的。

以北京为例，2013年北京社保和公积金基数上限为15669元，根据记者估算，税前列支“五险一金”上限为3481.52元，假设税延型养老保险限额为1000元，税前月收入1万元、2万元、5万元和10万元的人群，购买税延型养老保险后个税可分别减少100元、250元、300元和450元。这也就意味着随着收入水平的提高，人们购买税延型养老保险的成本是相对降低的。

对于中低收入者，上述业内人士认为，这类人群可能更在乎现金流和目前的生活品质，仅依靠税收优惠作为卖点，税延型养老保险产品的吸引力可能有限。

首都经济贸易大学金融学院保险系教授庾国柱也表示，税延型养老保险对不同收入段人群的影响有所差异，产品推出后的市场反应目前尚难以估计。“税延型养老保险可能会带来传统寿险销售的提升，但如果想仅通过税延型养老保险扭转寿险发展的困境或调整期，恐怕是不现实的。”庾国柱说。

### 第三支柱亟待发展

“税延型养老保险的试点工作应该抓紧做，因为中国正面临着严重的养老风险和老龄化问题，而且这些问题远比现在所讲的严重许多。”王绪瑾说。

目前，国内经常以65岁以上老年人口占比作为衡量老龄化和预测养老市场需求的依据。而王绪瑾则认为，我国的退休年龄与国外不同，男性和女性的平均退休年龄应该分别在58岁和52岁左右，所以实际领取养老金的退休人口占比应该更高。

根据2010年第六次人口普查结果测算，我国65岁以上人口占比为8.9%，而男性58岁以上、女性52岁以上的人口占比为19.4%，我国的养老形势非常严峻。

目前，我国养老保障体系由三支柱组成，即基本养老保险、企业年金和团体养老险以及个人养老保险。在政府税收优惠政策支持下，第二支柱企业年金已经发展多年。保监会数据显示，2013年1月-6月，养老保险公司受托和投资管理资产分别达到2312.37亿元和1929.50亿元，但1月-6月企业年金缴费较去年同期下降16.24%，同时，养老保险公司年金业务难获盈利的问题也困扰着第二支柱的发展。

养老形势严峻，第二支柱发展受限，中国保险业可能需要寻求新的服务领域和增长空间。于是，作为第三支柱的个人税延型养老保险被业内给予了厚望。

(来源：中国保险报)



## 【监管时讯】

### 人身保险费率改革试点正式启动

8月2日，中国保监会正式发布《关于普通型人身保险费率政策改革有关事项的通知》。

经国务院批准，普通型人身保险费率改革试点正式启动，新的费率政策将从8月5日起正式实施。具体包括两个方面：一个是放开普通型人身保险预定利率，将定价权交给公司和市场，普通型人身保险预定利率由保险公司按照审慎原则自行决定，不再执行2.5%的上限。二是明确法定责任准备金评估利率标准，强化准备金和偿付能力监管约束，防范经营风险，改革后新签发的普通型人身保险保单，法定责任金评估利率不得高于保单预定利率和3.5%的小者。

《通知》显示，2013年8月5日以前签发的普通型人身保险保单法定评估利率继续执行原规定。2013年8月5日及以后签发的普通型人身保险保单法定评估利率为3.5%。分红型人身保险保单法定评估利率则维持在2.5%。

为保障改革顺利进行，保监会也同时出台了与之相配套的监管政策。其一，对国家政策鼓励发展的养老业务实施差别化的准备金评估利率，允许养老年金等业务的准备金评估利率最高上浮15%，支持发展养老保险业务。

其二，适当降低长期人身保险业务中风险保额相关的最低资本要求，鼓励和支持发展风险保障业务，预计将释放寿险行业资本占用约200亿元，释放的资本可支持发展新业务4000亿元。

其三，在控制费用总水平、消费者利益不受损害的前提下，由保险公司自主确定佣金水平，优化费用支付结构，促进风险保障业务发展。

其四，保监会进一步规范总精算师的任职和履职，明确总精算师责任，发挥精算专业力量在费率改革中的积极作用。

其五，保监会还加强人身保险条款和保费费率的管理，将偿付能力状况作为保险条款和保险费率审批、备案的重要依据，并根据预定利率是否高于规定的评估利率上限，分别采取审批，备案方式进行管理。

《通知》指出，保险公司报送人身保险条款和保险费率审批的，最近季度末偿付能力充足率不得低于150%；保险公司报送人身保险条款和保险费率备案的，最近季度末偿付能力充足率不得低于100%。

（来源：中国保险报）

## 保监会排查中介风险：非法副业是重点

8月21日，保监会称，为有效防范和化解市场风险，切实保护保险消费者权益，保监会近日对人身保险公司和保险中介机构进行风险排查。

有业内人士对《第一财经日报》表示，风险排查应该与最近爆发的“泛鑫”案有关。该人士称，保险中介市场痼疾甚深，但保险行业对中介渠道依赖程度却在不断加深，因此，针对中介行业的整顿治理亦迫在眉睫。

保监会数据显示，截至2013年一季度末，全国共有保险专业中介机构2520家。

“保险中介的发展模式直接影响了保险业的转型发展，合理界定和处置保险代理和保险经纪，对保险销售发展模式意义深远。”另有分析人士称。

根据排查安排，保监会要求人身保险公司对通过保险专业中介机构销售的保险期限超过一年的个人人身保险业务开展全面风险排查。重点是保费收入短时间内增长迅速、销售过程中向客户承诺高收益、将保险产品混淆为理财产品、客户回访成功率较低、客户信息不完整等问题。

保险代理公司和保险经纪公司的风险排查工作重点是，是否存在销售保险以外的金融理财产品、非法销售金融理财产品、非法吸收存款、非法集资，侵占或挪用保费和保险金等违法违规行为。

保监会要求各保监局对业务数据异动、问题突出、投诉较多，特别是销售期限超过一年的个人人身保险产品较多的保险代理公司和保险经纪公司进行重点抽查，发现风险隐患及时报告，对违法违规行为依法从严处罚，涉嫌犯罪的移交司法机关追究刑事责任。

今年年初，保监会就曾下发过通知，部署在全国范围内开展保险公司中介业务检查和保险兼业代理市场清理整顿工作，持续依法严查重处保险公司中介业务违法违规行为，着力规范保险兼业代理市场秩序。

2012年，保监会下属36个保监局共派出42个检查组、投入人力285人次，检查保险基层机构104家，涵盖22家保险公司法人机构和38家省级分支机构，延伸检查保险中介机构80家。查实违法违规套取资金5553.59万元，涉及保费2.68亿元。依法处理保险公司各级各类管理人员90名、保险机构56家、保险中介机构29家。

（来源：第一财经日报）



## 保监会排查寿险中介 重点抽查业务数据异动企业

为有效防范和化解市场风险，切实保护保险消费者权益，保监会近日对人身保险公司和保险中介机构进行风险排查。

保监会要求人身保险公司对通过保险专业中介机构销售的保险期限超过一年的个人人身保险业务开展全面风险排查。重点是保费收入短时间内增长迅速、销售过程中向客户承诺高收益、将保险产品混淆为理财产品、客户回访成功率较低、客户信息不完整等问题。

保险代理公司和保险经纪公司的风险排查工作重点是，是否存在销售保险以外的金融理财产品、非法销售金融理财产品、非法吸收存款、非法集资，侵占或挪用保费和保险金等违法违规行为。

保监会要求各保监局对业务数据异动、问题突出、投诉较多，特别是销售期限超过一年的个人人身保险产品较多的保险代理公司和保险经纪公司进行重点抽查，发现风险隐患及时报告，对违法违规行为依法从严处罚，涉嫌犯罪的移交司法机关追究刑事责任。

(来源：保监会网站)

## 保监会制定泛鑫事件应急预案：已约谈 6 家涉事险企

陈怡被押解回国后，泛鑫事件引发的客户与保险公司损失金额问题一直没有定论，北京商报记者昨日从权威渠道获悉，保监会已召集 6 家受牵连的险企召开内部会议，拟制定泛鑫保险应急预案，以应对可能出现的退保潮。

知情人士向北京商报记者透露，因为泛鑫保险非法盈利模式之一，可能是以投保人名义向保险公司买保险以此来获取高额的佣金和渠道费用，所以保险公司一方会生成少数无效保单。为了还原保单的真实性和有效性，保监会召集曾与泛鑫保险合作的昆仑健康、泰康人寿、海康人寿等 6 家保险公司，召开内部会议，并制定相关应急预案。

据北京商报此前报道，截至本周一，已有 200 余人在泛鑫登记退保，不过具体退保程序还未启动。拟制定的应急预案主要针对如何防范退保潮出现。

该知情人士表示，会议还要求 6 家保险公司自查自纠，在与泛鑫保险有关联的客户中筛选出真实的客户数量以及无效的假客户数量；核算出与泛鑫保险业务

来往的具体保费，以及泛鑫保险的总违规金额，以确保能保护真实投保人的正当利益。保险公司通过逐一检查电话回访记录来核实销售的合规性和保单的有效性。

截至目前，关于美女高管和副总到底卷走多少保费、涉案保费有没有被追回等疑问依然没有解答。

而对于坊间关于兴业银行(行情,问诊)卷入泛鑫风波的传闻，昨日下午，兴业银行则对外澄清，兴业银行上海分行从未与上海泛鑫保险代理有限公司开展过任何业务合作。而针对有泛鑫客户称，相关固定收益理财协议是在兴业银行理财柜台上签署，在相关理财协议中“所属银行”一栏中出现“兴业银行”的名字，兴业银行负责人表示，经核实系客户本人用于缴款的银行卡开户银行为兴业银行。

(来源：北京商报)

## 【业界看点】



### 成都开设全国首个杂交稻制种保险

近日，四川省成都市印发了《成都市 2013 年政策性特色农业杂交水稻制种保险试点工作实施方案》，正式开展杂交水稻制种保险，承保工作将于 2013 年 11 月 30 日前完成。这是全国首个针对杂交水稻生产开设的政策性特色农业保险。

据介绍，成都市杂交水稻制种保险将由安邦财产保险公司承保。《方案》规定，凡是愿意保险的杂交水稻制种企业和农户均可参保，保险金额为 2200 元/亩，比普通水稻保险金额的 5 倍还多。在保费分摊上，成都市级财政承担 70%、县级财政承担 10%、投保人自付 20%。以 1 亩杂交水稻制种保险为例，保险金额为 2200 元/亩，费率为 6%，保费为 132 元/亩，成都市财政补助保费 92.4 元/亩、县级财政补助保费 13.2 元/亩、投保人自付 26.4 元/亩。

据介绍，今年成都市杂交水稻制种面积达 5 万余亩，按保险承保面 50% 计算，市级财政将承担保费 234.22 万元、县级财政承担保费 33.46 万元、投保人承担保费 66.92 万元，将为投保人提供 11153.34 万元的风险保障。

成都市农委农业产业化经营管理处处长邓涛介绍，为了提高相关区（市）县的积极性，只要完成今年杂交水稻制种保险任务，县级财政所支出的 10% 的保费由成都市财政以奖励的形式给予补助。

成都是全国重要的杂交水稻种子主产区之一，全市有杂交水稻制种企业近 20 家、制种农户 2 万余户、制种大户 200 余户，制种面积 5 万余亩，年产杂交水稻种子 800 多万公斤，除供应本地生产用种外，超过一半出口到东南亚等地。但种杂交水稻制种业是高科技、高风险的产业，受自然灾害、气候变化的影响较大，制种除需父母本花期相遇外，还需具备特定的气候条件。尽快建立起风险分担体系是众多制种企业、制种农户的呼声。

业内人士认为，杂交水稻制种保险的实施，将极大地调动企业、农户的积极性，对做大做强成都杂交水稻制种业、发展高端种业、实现“产业倍增计划”将产生重大的推动作用。（来源：中国保险报）



## 山西运用保险机制改进安全管理

近期，山西省人民政府出台《关于道路交通安全工作的实施意见》，将保险机制作为一项重要内容，纳入全省道路交通安全管理工作。

该意见将保险机制纳入道路运输企业安全管理。要求运管、保监等部门积极探索，建立运输企业考核结果与保险费率挂钩机制，切实发挥保险在推动企业完善安全生产管理激励约束机制的作用；要求建立电动自行车强制保险制度；明确各级财政部门要完善对保险的支持政策，引导保险机制在道路交通安全管理中发挥保障作用。（来源：中国保险报）

## 云南多项政策保险覆盖面全国领先

记者昨日从云南保监局获悉，结合云南省情，当前全省已开办 11 个具有云南特色的中央政策性保险产品，具体包括：能繁母猪险、奶牛险、藏系羊险、牦牛险、水稻险、玉米险、油菜险、青稞险、橡胶险、甘蔗险和森林火灾险。其中青稞、牦牛等藏区保险属全国首创。

同时，还开创了甘蔗保险、烟草保险、咖啡保险等具有全国示范意义的高原特色农业保险的发展模式。

据统计，截至 2012 年底，全省森林保险覆盖面达 100%，甘蔗保险覆盖面达 81%，藏系羊保险覆盖面达 94.9%，牦牛保险覆盖面达 94%，均远高于全国平均水平。收益农户数从 2009 年的 20 万户次快速增长至 2012 年的 32 余万户

次，年均增速达15%。

此外，结合云南自然灾害频发特点，云南还不断完善全省的防灾减灾保险体系建设。2012年，云南省保险业为全省重点建设项目、各类企业、广大城乡居民承担风险保障10.63亿元，累积各项风险准备金达606.89亿元，为各类灾害事故赔付支出100.11亿元。

目前，全省保险公司主体达32家，中支及以下分支机构2540家，中介法人机构38家，兼业代理机构5782家，保险从业人员7.5万人。（来源：云南网）



## 大连现代农业保险渐入佳境

今年上半年，大连保监局贯彻落实《农业保险条例》，通过提高保费补贴水平、加强制度建设、开展宣传推介、深入农村调研等方式，引导保险公司做好都市型现代农业保险服务，促进大连农业保险步入发展“快车道”。

数据显示，大连农业保险上半年的政府财政补贴性险种达到11个，涵盖了大连市主要种养殖品种，养殖业保险保费补贴90%，种植业保险保费补贴80%。保费收入达5993.4万元，同比增长86.4%，超过去年全年的保费收入水平；提供了12.5亿元风险保障，同比增长52.4%；参保农户22万户次，是去年同期的2.2倍。其中，承保粮油作物191万亩，同比增长75.2%，参保覆盖面达到50%，比去年提高了22个百分点。新增加的育肥猪、奶牛、马铃薯3个险种，由于保障额度充分、财政保费补贴比例高等原因，承保育肥猪10.7万头，完成全年计划的107%，承保奶牛5489头，完成全年计划的55%。

上半年，共计支付赔款2936万元，是去年同期的5.3倍，受益农户57586户次，户均赔款509.8元。布拉万”等台风灾害的赔款支付工作顺利完成，未发生一起理赔纠纷。农业保险有力地支持了农业灾后恢复再生产，对稳定农业生产、促进农民增收起到了积极的保障作用。

上半年，大连农业保险的服务网络延伸到了农业生产的第一线，设立农村保险营销服务部、站、点734个，将5家县域营销服务部升格为支公司，主要粮食产区庄河市的200个行政村实现了“三农”保险基层服务网络的全覆盖。同时，全面启用航空遥感无人机航拍技术，在承保农作物播种面积确认、采集备份生长状况数据、灾害查勘等领域发挥了重要作用，作业面积500公顷，为精确定损、快速理赔及风险管理提供了有力的技术支持。

通过对水产养殖保险进行深入地调研，大连农险业还开发了风力指数保险产品，将风力等级对投保标的损害程度指数化，解决了水产养殖保险查勘定损难、信息不对称等问题，增强了实务操作性。保险公司的承保方案得到了上市公司獐

子岛集团的高度认可，目前已进入签单操作阶段，预计保费收入 2000 万元，保险金额 4 亿元。

上半年，大连农险业为国内畜牧养殖龙头企业雪龙集团提供了覆盖产业链的保险服务，承保黑牛 1.9 万头，每头牛的最高保额达到 1.7 万元，合计提供 2.7 亿元风险保障。由于有了保险保障，银行同意该企业将存栏的黑牛作为固定资产进行抵押，从而大幅提高了公司的融资能力。

此外，大连农险业还升级改造了以往“一个产品、一个保额、一个费率”不合时宜的设施农业保险产品，根据土墙结构、钢结构、智能连栋结构等经济价值的不同，制定多档保险金额，并将大连特色的樱桃、蓝莓等特色水果纳入保障范围，以满足不同层次的保险需求。上半年共计承保设施农业 3662 亩，提供风险保障 3919 万元，赔款 141 万元，1020 户农户受益，户均赔款 1383 元。（来源：金融时报）

## 【本土资讯】



### 巴中市农村小额人身保险全面推广

#### 保险作用逐步显现

今年，巴中市农村小额人身保险工作正式启动以来，各承办保险机构积极开展工作，推广工作取得了好的成绩。截止 6 月 30 日，全市农村小额人身保险保费收入 1659.55 万元，参保人数 55.29 万人，承担风险保障金额 116.11 亿元，共发生损案 235 件，理赔 195 件，理赔金额 132.36 万元。实践证明，农村小额人身保险对化解农村人口因疾病、伤残、死亡等风险给人民群众造成的经济压力，缓解低收入群体因意外致贫返贫的功能作用十分明显。同时为政府解决因意外给农村群众造成的经济困难、化解农村群众矛盾纠纷减轻了很大的压力。农村小额人身保险开展以来，其功能作用初步显现，实践证明这是市委市政府为农村群众办的又一项看得见、摸得着的实事好事，也是一项由政府主导、市场运作、按承诺服务、有理即赔的民生工程。（来源：巴中市保险行业协会）

编辑：黄艳

## 少年暴雨遇难 平安一日理赔

7月8-10日,四川盆地出现强降雨过程,引发的风雹、洪涝、滑坡、泥石流等自然灾害,给当地群众造成人员伤亡和财产损失。

11日,平安人寿四川分公司接到报案:客户王某(男)在青城山旅游途中遭遇暴雨泥石流,不幸身故。公司理赔人员立即奔赴事故现场核实情况,并于当日16时赶至客户家中,送去公司的慰问,并将5000元理赔款交至客户手中。据统计,此笔赔付是四川地区暴雨灾害首笔保险赔付。(平安人寿四川分公司 伏靖)

编辑:黄艳

## 永安保险四川分公司积极开展全国保险公众宣传日活动

为提高公众保险意识,提升行业形象,永安保险公司四川分公司按照总公司、四川保监局要求积极开展了“全国保险公众宣传日”活动。一是通过悬挂宣传横幅、室外LED屏滚动播放行业宣传标语。二是制作“保险让生活更美好”的宣传展板,供客户阅览。三是邀请客户到公司参观座谈。四是积极开展客户回访工作。五是积极参加当地行业协会组织开展的集中宣传活动。六是播放行业形象宣传片。七是开展“倾听心声 互动你我”年度主题活动。通过设立互动咨询台,与公众进行沟通和交流。八是向公众发放活动宣传资料,大力宣传“全国保险公众宣传日”活动主题和年度活动主题。九是通过手机短信、微博等信息传播平台进行宣传。

据统计,分公司全省系统各机构在此次全国保险公众宣传日活动中悬挂横幅(或LED播放标语)73条、张贴宣传海报70余张、播放行业形象宣传片10余家、发放宣传资料2000余份、发放短信600余条、举办现场宣传活动20余次,为1300名公众提供了咨询服务。(永安保险川分 杨海)

## 自贡顺利完成保险销售从业人员资格考试系统升级更换

今年6月中旬开始,保险销售从业人员资格考试系统升级更换工作在四川全省陆续铺开,自贡市保险行业协会积极参加培训,密切与考点的沟通协作,顺利完成了系统升级更换及试考等工作。7月3日,四川保监局中介处监管科副科长张晓均、周述文一行3人莅临自贡,视察了自贡职业技术培训学校考点,表示考点各项设施均符合要求,监考工作也极为完善。

6月14日，自贡市保险行业协会秘书长蒋开金及工作人员赴成都参加了四川保监局组织的保险销售从业人员资格考试系统更换工作培训。6月17日——23日，自贡保险销售从业人员资格考试全面停考，市保协与考点密切配合，积极协作，高效完成了新系统的安装和调试。6月24日开始，根据四川保监局要求，协会陆续组织了3场试考，并逐一解决了试考中出现的各类问题，确保了此项考试的正式开考。7月3日，系统更换后的首次考试在自贡职业技术学院进行，四川保监局中介处监管科副科长张晓均、周述文一行3人赴考点视察。自贡考点完备的软硬件设施和市保协的考试组织工作赢得四川保监局高度肯定和赞誉。

目前，市保协已组织了2场考试，中国人寿、人保财险等多家保险公司的145名销售人员报名参考，系统更换后的考试工作已步入正轨。

（自贡市保险行业协会 刘硕涓）

## 平安人寿董事长丁当赴四川抗洪一线慰问员工及客户

7月13日上午，平安人寿董事长丁当赶赴四川，听取了平安人寿四川分公司总经理林凯对四川特大暴雨灾情的汇报，了解平安客户在本次暴雨中的受灾情况。

随即丁当一行紧急赶往本次暴雨重灾区都江堰，看望并慰问了辛勤工作在抗洪一线的都江堰平安员工。最后，在机构同仁的陪同下，丁当一行还来到都江堰受灾最严重的天马镇和安龙镇业务员及客户家中，为他们送上了平安的关心与问候。（平安人寿川分 程永伶）

## 绵阳市保险业快速行动，对“7.9江油老青莲

### 大桥垮塌事件”开展调查理赔

7月9日中午11:50分，江油的老青莲大桥（原盘江大桥）绵江（绵阳至江油）公路桥因连日强降雨垮塌，造成车辆损失和人员伤亡。

绵阳市保险行业协会快速响应，当日发出紧急通知，要求各产、寿险公司马上启动突发事件应急预案，密切关注事态的发展，及时向四川保监局和保险行业协会上报跨桥造成车辆损失和人员伤亡情况，切实做好理赔预案及事故调查取证工作。

各保险公司领导高度重视，马上启动灾害理赔应急机制，开辟绿色理赔通道。有些公司总经理亲自带领查勘理赔人员到事故现场了解受灾情况，到医院慰问伤

员。灾难发生后，正是彰显保险大爱的时候，让社会看到保险公司的身影，听到保险公司的声音，这是保险人应尽的职责和使命。他们的工作得到地方政府和群众的好评。

(绵阳市保险行业协会)

## 【学会动态】

### 省保险学会应邀参加“2013中国宏观经济高峰论坛”

8月23日，由四川省金融学会、成都金融街企业家协会、西南财大经济信息工程学院主办，成都光华培训学校承办的“2013中国宏观经济高峰论坛”在成都友豪锦江酒店举行。应省金融学会之邀，省保险学会派员作为应邀嘉宾出席。



此次论坛的演讲嘉宾为著名经济学家、国务院发展研究中心资源与环境政策研究所副所长、经济学博士——李佐军。

论坛热点聚焦：一是从国际形势看——2013年美国将呈现复苏，是否会使外资加速流出中国？随着欧洲经济风险减弱，欧债危机减缓，欧洲经济是否会得以复苏？日本经济出现变局：汇率下跌、通缩转通胀，经济是否会陷入崩溃？二是从国内金融货币及资本市场形势分析——2013年中央宏观调控与货币政策发生了哪些变化？6月国内银行相继出现大规模钱荒，央行是否会适时调整流动性缓解银行资金链？7月国务院下发“金十条”，对国内的货币政策，又会有哪些方面的影响？随着经济下滑与热钱流出，中国是否会在2013年下半年出现经济危机？三是国内经济形势和状况——各地方政府积累大量债务，是否会爆发债务危机，又如何解决？新型城镇化被当做经济发展的新引擎。城镇化需要哪些配套改革，会带来哪些影响？随着十二五规划进入投资项目集中建设阶段，中西部地区是否成为新的经济增长点？在政府主导的调控下，中国经济增速放缓，国内经济又会呈现怎样的趋势？四是房地产行业在国家调控政策下的新局势——随着楼市调控政策的持续实施，2013年的中国地产总趋势又将如何？地产调控并没有解决老百姓的购房问题，面对经济下滑，调控是否应该放松？房产税试点已逐渐实施，未来会对中国房地产造成怎么样的冲击？各大开发商相继出现“地王”现象，是否表示对中国房价上涨的走势将会不可逆转？

(学会秘书处)



## 学会 2013 年度保险科研课题立项申报进入初评阶段

四川省保险学会 2013 年度保险科研课题立项申报已经结束，截止 7 月 30 日，收到立项申请课题共 25 个，按照《四川省保险学会科研管理办法》的相关要求，25 个申报课题全部进入初评阶段。

（学会秘书处）

## 学会影响力不断增强 单位及个人踊跃入会

省保险学会自今年 3 月初换届以来，学会工作部在秘书处的正确领导下，充分发挥职能作用，积极组织开展活动，影响力和吸引力不断增强，使不少以往对学会作用理解不深的单位和个人逐渐改变认知，纷纷踊跃加入。截止 8 月底，今年新增单位会员 9 个、个人会员 4 名。至此，省保险学会单位会员总数已达 74 个、个人会员已达 35 名。学会组织队伍的发展壮大，必将助力全省保险事业又好又快地发展。

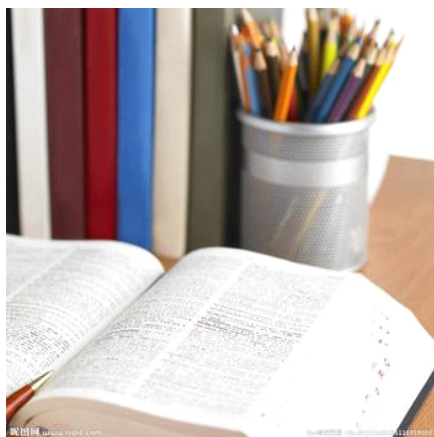
（学会秘书处）



## 【理论·实务】

### 对农村保险服务体系建设若干问题的研究

人保财险四川省分公司 陈显宜



**【摘要】** 随着农村市场经济的快速发展，农民收入水平和保险意识的逐步提高，农村保险发展具备了良好的经济环境。四川的农村保险也进入了一个全面恢复发展的时期，但整体发展尚处在初级阶段。本课题组织了五个调研组，分赴成都、广安、南充、绵阳、资阳五个地市十余个乡镇，围绕“提升农村保险服务能力”，全面总结了农村保险业务发展的实践经验，提出了发展农村保险业务的指导思想、基本原则、中长期发展目标和主要任务，并在此

基础上在全国率先开展“农村保险服务体系”建设，目前已经完成建设阶段工作并继续巩固提升服务能力。

**【关键词】** 农村保险；服务体系；实践分析；发展目标

农村保险是指在乡镇、乡村地区服务农业生产、农民生活和农村社会事业发展的各类政策性和商业性保险<sup>1</sup>，不仅包括狭义上的农业保险（种植业、养殖业、林业保险），还包括相关的农房险、农机险、家财险、责任险、意外险、医疗险、车辆保险和养老保险等，是农村金融体系的重要组成部分，也是支持和推动农村经济<sup>2</sup>社会发展的重点工程。

我国是农业大国，自然灾害频繁，农业防范风险、农民社会保障问题一直是制约农村发展的瓶颈之一。加强面向农民的保障能力建设，是促进农业稳步发展、农村更加和谐、农民持续增收的要求。中国目前正处“新型城镇化”过程中，而由此导致的农村人口的流动，农民失地问题，以及农村比城镇更严重的老龄化问题，需要高度关注。在这种情况下，开展和探索农村保险发展的新模式，显得越发重要。

#### 一、农村保险真实服务需求调研

<sup>1</sup> 摘自《浅谈中国农村保险服务的出路》华南农业大学，经济管理学院，黄楚凌。

<sup>2</sup> 作者简介：陈显宜（1956.5—），男，汉族，重庆人，毕业于西南财经大学，高级经济师，人保财险四川省分公司总经理。单位地址：四川省成都市东御街57号人保大厦，邮编：610016，联系电话：028-82990612

为使农村保险服务能力建设能够找准方向，真正切合“三农”的实际需求，我们坚持“四个充分考虑”的原则即：充分考虑农民最需要的保障、充分考虑农民的保险购买能力、充分考虑保险产品的形式、充分考虑如何方便农民获得赔偿，在基层乡镇一级作了大量的一线调查和面对面座谈，对农村真实保险服务需求进行了归纳总结，具体有如下四方面：

#### （一）农民急需的保险需求

据调查：“房子没了怎么办？（房屋是农民一辈子甚至若干代财富积累的标志）人生了大病怎么办？人遇到意外灾祸怎么办？遇到灾害没有收入怎么办？”等问题是当前农民最关心最迫切需要的保险保障。因此，在农村开展房屋保险、医疗保险、自然灾害保险、小额意外伤害保险、农业保险有真实需求。

#### （二）农村的有效保险购买力

尽管近年来农村经济不断发展、生产力水平不断提高、农村社会不断进步，但多数农民群众保险意识不强，保险产品还没有成为广大农户生活中的必需品。因此，在开发农村、农业、农民“三农”保险产品时，要考虑到农村的真实有效保险需求和农民的实际保险购买能力。据调查了解，一般认为农村家庭每年支出400—1000元保费，每人支出100—300元保费处于可承受区间，保险产品每份50—100元农民群众更易接受和购买；特别是政策性农业保险，保险费政府出大头，他们出小头，多数农户愿意购买。

#### （三）农户对保险产品的形式要求

常言道：“与人方便，于己方便”。保险产品一定要适合农村的特点和农户的需求，做到既方便农民群众理解，又方便投保人交费，还方便经办人员操作。具体而言，一要名称吉祥，易于接受；二要条款简明，通俗易懂；三是便于计算，一目了然；四要手续简便，操作简单；五要保单精巧，便于保管。

#### （四）被保险人的理赔要求

受农村交通、通信条件的制约和农民科技、文化程度的影响，广大参保受灾农户特别希望保险公司索赔手续简便、查勘定损快捷、理赔速度快、理赔直接到所在场镇。

## 二、四川省农村保险发展面临的困难及问题

由于历史的原因和现实的因素、农业生产水平与农民保险意识、欠发达地区经济水平与地方财政承受能力、行政管理体制与保险公司市场化经营等方面的诸多困难和矛盾，致使保险机构的农村保险服务能力落后于农村地区的实际需求。

在2010年的调研过程中，我们发现农村保险服务主要存在以下问题：

#### （一）现行农村保险网点覆盖、服务能力与“三农”保险的现实需求不相适应

“三农”保险涉及到农村、农业、农民的多角度、全方位保险，上连党政，下接农户；大到天文地理，小至田间地头；大的乡镇幅员几十平方公里，最远的乡村到县城上百公里。仅以政策性农业保险为例，四川省各县生猪保险日均接报案20余起，且出险地域高度分散；种植业灾害往往是成千上万亩，涉及几十个乡镇甚至数个县，对人力物力的要求极高。但现实情况是，保险公司仅在部份经济较为发达或交通较为发达的中心场镇设了网点，乡镇和村上没有机构并缺乏专职服务人员，且农村服务网点的窗口硬件建设差、技术支撑不到位，导致服务工

作跟不上,存在管不过来、管不到位的问题。面对广阔的农村保险市场,保险公司没有精力去开辟、没有人员去拓展、没有机构去服务,造成了广大农民群众咨询难、投保难、理赔难等问题。

同时,现有农村服务网点建设的现状是许多营销服务部有名无实,部分能够营业的,不具备远程核保核赔签发保单支付赔款的功能,仅仅起到单证传递作用。保险代办站一般设在乡镇农业行政部门,无法取得兼业代理资格;代办员(村组干部)的文化程度偏低,无法考取保险代理从业人员资格证书。这就使农村无论代办站还是代办员,都无法获取代理资格认证。而现行法律规定手续费只能向取得代理资格证的人员支付,客观上造成手续费不能正常产生和合法提取,代办体系无法建立。

### (二) 保险公司现有费用承受能力与建立完善农村保险服务体系的客观要求不相适应

发展农村保险,其前期必然经历一个高成本、高投入、低产出的阶段。由于保险经营机构商业保险的费用在市场竞争环境下较为紧张,这客观上造成了在构建农村保险服务网络的初始阶段,仅靠商业保险公司的投入肯定是难以为继的。

从成本投入看,每个农村营销部一次性必要装修需2—3万元,每年职场租金约1万元、营运管理费1万元、必要人员经费1万元;每个乡镇农业保险服务站每年各项工作运转费用需1—1.5万元;每个村级服务人员每年需基本费用2000—3000元。按照上述基本标准测算,一个地级市农村网点的每年日常工作运转费介于1500—2000万元之间。

从产能看,农村网点平均保费不高,产能较低,部分网点已陷入停产状态,有保费收入的网点不足总网点数的60%,且呈逐年下降趋势。以下为绵阳2009年农村服务网点数据。

2009年绵阳农村网点商业保险数据

单位:万元

游仙		高新		三台		盐亭		安县		梓潼		平武		江油		合计	
网 点	保 费	网 点	保 费	网 点	保 费	网 点	保 费	网 点	保 费	网 点	保 费	网 点	保 费	网 点	保 费	网 点	保 费
10	100	0	0	13	400	9	280	4	300	12	150	6	200	2	250	56	1680

从上表可以看出,每个网点年平均保费收入30万元,扣除固定费用和赔款支出,保险机构实际处于亏损状态。

在这种情况下,保险机构只有优先保证必需的承保、理赔及营运管理费用,将网点收缩到业务量大、位于交通干线的部份中心场镇,使得乡镇和村级的保险服务机构和人员职能难发挥、工作难落实、服务难到位、人员难稳定。

### (三) 现行农村保险产品现状与农村实际保险保障需求脱节

除政策性农业保险和车险(含摩托车、拖拉机险)外,针对农村的商业保险险种主要是人身意外伤害保险、人身意外医疗保险、农房保险、农机保险、学生险等,险种较为单一。受农村地区生活生平、人均收入、财产存量状况限制,各种产品的保险金额设定普遍较低,且由于农村地区的展业成本高、服务成本较高、竞争相对较弱,各种农村产品的保费甚至还有高于城市同档次产品的趋势,导致出现了“高价低保额”的情况,违背了农村地区经济现状,也不符合“同质同价”

的经济学基本原理。同时，各家保险公司所推出的农村保险产品都大致相同、同质化严重，没有推出特别符合农业产业化进程、体现专门针对农户需求的相应产品。

#### （四）农村居民潜在保险需求受各种因素制约难以形成有效需求

受到农业风险特性及农民保险意识、交费能力的限制，农户对农业保险虽然潜在需求较大，而有效需求不足，制约了四川省农业保险的发展。由于农村地区传统自然经济自给自足的观念根深蒂固，科学文化素质普遍较低，导致大部分农民风险意识淡薄，大多数农户对保险还缺乏认知和了解，对保险没有足够的接受和认同。同时，在广大农村，由于收入水平低，制约了广大农民对农业保险的有效需求，收入低，买不起保险，导致受灾后又得不到补偿，收入水平稳定增长就更难以得到保障，导致农民更加贫困，因灾致贫就更为普遍，陷入“收入低、买不起保险；买不起保险，收入更低”的恶性循环。

#### （五）地方财政支持力度与“三农”保险应有的政策支持力度不相适应

四川属于人口相对较多、经济相对滞后的欠发达地区，2009年人均GDP17289元，约为全国平均水平的三分之二；地方财政一般预算收入仅1174.2亿元，农民人均纯收入仅4462元。让我们看一组数据：农村用于消费的类别依次为子女教育（61.3%），衣食住行等日常消费（42.0%），盖房或房屋维修（25.8%），生产性支出（22.6%），医疗费支出（22.6%）及婚丧嫁娶（6.5%）<sup>3</sup>。这里显而易见，现农村居民用于日常消费的部分占有较大的比重，这和农村居民恩格尔系数较高是相一致的。从总体上看中国对商业保险的购买力是不够的，启动农村保险市场需要政府的强力介入和支持。但现实情况是，除了按照中、省规定每年对国定、省定品种给予政策性农业保险的必要财政补贴外，地方政府特别是地方财政是既不愿也无力拿出钱来支持其它“三农”保险、更不要说支持保险机构设立基层服务网络了。政府基本处于“旁观者”角色、任由商业保险在农村自由发展、自生自灭。农村保险业务完全由商业组织去发动、宣传，因此发展难度较大，展业成本特别是财险展业成本大。

### 三、发展农村保险的指导思想、中长期目标和基本原则

#### （一）指导思想

以科学发展观为指导，抓住当前国家统筹城乡经济社会发展、建设社会主义新农村和发展现代农业的战略机遇，坚持规模和效益并重，加大资源投入，立足长远，稳步推进，按照“政府推动、政策扶持、市场运作、农民自愿”的运作方式，以政策性保险为切入点和着力点，市场之手与政府之手相结合，发展政策性和商业性农村保险业务，进一步提高农村保险覆盖面与渗透度，努力实现产品、服务和人员“三下乡”，全面推动农村保险业务又好又快发展。

#### （二）中长期发展目标

当前乃至今后一个时期，建立健全面向农村的保险服务体系，基本实现产品、服务和人员“三下乡”，在乡镇普遍设立保险服务机构，在主要行政村普遍安排营销服务人员，不断完善农网管理，提升农网功能，将农网建设成公司农村保险发展综合平台；逐步建立以市场需求为导向的农村保险产品开发与管理机制，推

<sup>3</sup> 摘自《中国农村商业寿险市场发展的问题和建议》（百度文库）

出一批适应农民和政府需求, 具有较强竞争力的“拳头产品”; 在制度建设方面, 逐步建立完善承保理赔、数据统计、授权管理、财务管理等内部管理制度, 以及与政府, 财政、农业、畜牧等部门的外部合作机制。实现农村保险业务的快速增长和效益的稳步提升, 农村保险发展速度要略高于公司整体业务增速, 业务占比和增量贡献度实现较大幅度提升, 并实现有效益的发展。

### (三) 主要任务

围绕以上目标, 现阶段, 公司系统上下发展农村保险的主要任务是: 紧紧抓住国家持续加大财政支农惠农力度, 扶持农险发展的难得政策机遇, 提高思想认识, 加强组织领导, 健全工作机制, 为加快发展农村保险提供组织保障; 深化与各级政府及有关部门的互动合作, 扩大合作内容, 提高合作水平, 为发展农村保险创造良好的外部环境; 扎实做好中央和地方政策性农险业务, 积极推动区域特色农业保险业务发展, 搭建平台, 推动农业保险业务整体快速发展; 进一步推进农村网点建设, 完善管理, 提升网点的营销服务功能, 为发展农村保险提供机构依托; 创新农村保险产品开发机制, 加大产品开发力度, 不断提升服务能力和质量, 强化公司在农村保险市场的竞争力; 强化风险管控意识, 提高风险识别、衡量、预防和控制能力, 确保公司农村保险业务健康可持续发展; 进一步加大专业机构和人才队伍建设, 加强业务培训, 提高专业化水平, 提升农村保险经营管理能力; 抓好典型深度宣传报道, 不断提升公司在农村地区的品牌知名度和市场影响力, 巩固并扩大公司在农村保险市场的主导地位。

### (四) 基本原则

#### 1. 保障适度, 覆盖面广

针对农村保险业务分散、服务面宽和农民多样化的保险需求, 开发价格低廉、保障适度、覆盖面广的保险产品, 在积极争取各级政府支持的前提下, 不断扩大保险覆盖面。

#### 2. 积极介入, 统筹兼顾

积极介入政策性保险业务, 建立与地方政府的协作互动机制。同时充分利用、深度挖掘政策性保险业务的资源, 积极全面拓展农村商业性保险业务。

#### 3. 风险可控, 谨慎操作

政策性保险遵循先起步、后完善, 先试点、后推广的原则, 在风险可控的前提下稳妥推进。对财政补贴、风险共担的业务, 努力实现保本经营, 防止出现亏损; 对财政补贴、自负盈亏的业务, 努力实现适度盈利。保持政策性、商业性和结合型业务的合理结构, 实现发展的总体均衡, 确保政策性业务和商业性业务综合平衡后, 整体农村保险业务盈利。加强内控制度与数据系统建设, 切实做好防范风险的基础工作。

#### 4. 因地制宜, 多样经营

根据各地实际, 探索并实施行之有效的发展模式, 因时因地选择险种, 体现各地特色, 提高保险服务的针对性, 努力满足当地政府和广大农民的需求。

## 四、农村保险服务体系建设方案

建立和完善农村保险服务体系, 是解决新的历史条件下农村、农业、农民“三农”保险的一系列问题, 破解当前广大农村社会普遍关注的农村保险服务难题, 全面贯彻落实中央和省委一号文件精神的关键环节和重要的举措。

## （一）农村保险服务体系建设基本思路

加强县（区、市）、乡（镇）两级政府对农村保险工作的领导，借助各种行政资源，建立县域保险服务网络平台。到2013年末，基本形成“全省布局、管理清晰、运行规范、队伍稳定、服务到位”的农村保险服务网络体系，实现农村保险服务网络全覆盖，县域市场份额达到70%以上。

**首先**，在政府发文的基础上，成立县（区、市）、乡（镇）两级农村保险工作领导小组，借助地方政府在各乡（镇）建立农村保险服务站，在村建立农村保险服务点，构建“政府搭台、公司运作”的农村保险工作新模式，将人保服务深入到村一级，全面实现农村保险就近就地服务。

**其次**，将“农村营销服务部”建设成为支公司在所辖片区的多功能综合管理和服务中心，强化其对人员、网点、产品、单证、承保、理赔等方面的管理和对服务站、服务点的指导和培训，并按照全省统一标准加大软硬件投入，切实弥补营销服务部后续服务能力不足的“短板”。

## （二）农村保险服务体系建设步骤

**第一阶段：**在县（市、区）及以上保险机构设立“三农保险部”，专门负责农村服务机构、人员的管理和农村业务、农业保险的管理。

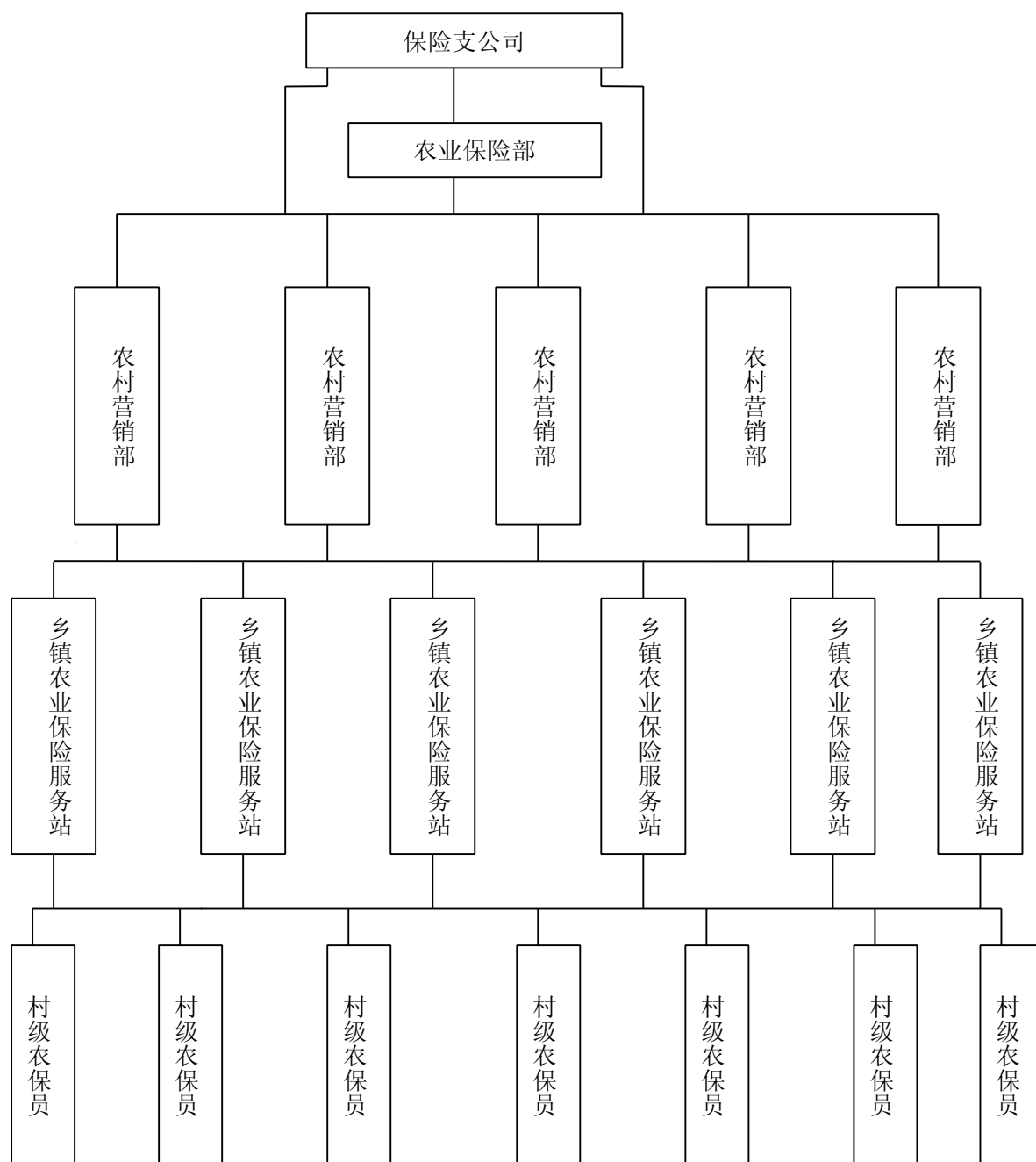
**第二阶段：**以经济强镇和中心乡镇为重点，兼顾区域性服务合理布局，建立有固定营业场所、申领保险业务许可证、办理工商营业执照，有比较规范的营业职场、规范的内部管理制度以及网络终端，能够现场签单、收付费的营销服务部。由公司下派或招聘专职工作人员，配备专职管理及业务人员2-3人，有固定职场和统一的VI标识，职场面积50-100平方米，专职负责辖区内各乡镇机构、人员的管理和农村业务、农业保险的管理与服务。

**第三阶段：**在所有乡镇同乡镇政府共建“三农保险服务站”，行政上属乡镇人民政府内设机构，业务上隶属于所在农村保险营销部管理，由乡镇政府一乡领导兼任站长，另配备一名专职副站长（执行站长），配备业务人员2-3名，其中农技、畜牧人员各1名兼职人员，另根据业务需要配备专职保险服务人员1-2名。

**第四阶段：**在所有行政村聘任1名保险农保员，人员由村支书或村主任兼任，主要协助乡镇农业保险服务站根据授权开展部份承保、理赔等服务工作。

县级以下农村保险服务网络如图所示：





## 五、构建三农保险服务体系的初步成效

通过三农保险服务体系建设，我们提高了有效落实中央惠农政策的能力，提升了保险业服务三农的范围，进一步保障了农户利益，防范了行业风险，受到了各界的广泛好评。

### (一) 提升了三农保险服务及时性和准确性





2011年夏,宜宾地区遭遇历史罕见的旱灾,全市承保的农作物受损近60万亩。以往的农险大灾理赔,仅资料收集环节就需要一个月甚至更长时间。而在这次查勘理赔中,人保财险宜宾市分公司启动大灾预案,有效运用遍及乡村的三农保险服务站点,安排部署182个乡镇保险服务站和2147名村级农保员逐户收集信息,在10天内就掌握了农户的受损情况,服务效率、资料准确率、赔付速度和农户满意度有了极大的提高。

2012年初,人保财险四川省分公司各级三农保险服务网点基本建设完成,农险的组织能力、动员能力和服务能力得到很大提高。在此基础上,针对农险中长期存在的生猪赔付速度慢的问题,省公司出台了《关于养殖险小额案件简化理赔流程、加快理赔速度的通知》,利用各乡(镇)、村的网点,一举实现了“赔付提速”,目前生猪平均赔付速度已经达到了3—8天,在全国位居前列。

## (二) 提升了保险行业在各级政府中的社会形象

党中央、国务院高度重视保险机制在解决“三农”问题中的作用,对发展三农保险提出了明确要求,且不断加大政策支持力度,推动“三农”保险发展,加强面向农民保障能力建设。目前,我省开展的三农保险服务体系建设适应了农村社会发展趋势,满足了农村社会对保险服务的迫切需求,因此从上到下、从内到外,我们得到的支持和拥护前所未有,各级政府高度评价、积极推动,农民群众广泛赞扬、高度认可,并推动政府启动财政补贴的农房险、自然灾害公众责任险、乡村干部意外险等涉农保险项目,扩大了保险服务三农的领域。

## (三) 为拓展农村保险服务广度和深度找到了新途径

农村保险服务网点的建成,补齐了保险公司在农村最基层缺乏机构和人员的“短板”,逐步培养出一支扎根农村,“知农时、懂农事、察民情、体民心”,对农村地区实际保险需求有深入了解,能够被广大农户所认同的保险服务队伍,必将成为开拓农村市场的坚强力量。

# 六、农村保险服务体系建设相关建议

根据中央和省委1号文件精神,建立健全农村金融保险服务体系,消灭农村金融保险服务空白点,这不仅是社会主义新农村建设进程中的新课题,也是新时期农业和农村工作中迫切需要加强的一项战略协同。因此,在农村保险服务体系建设中应当坚持“上级财政补一点、基层政府帮一点、商业保险贴一点、农业保险支一点”的政策原则,共同做好农村保险服务体系这篇大文章。

## (一) 改善农村保险外部发展环境

### 1. 纳入政府目标考核管理

政策性农业保险是一项综合性、系统性工作,需要各级政府以及财政、农业、畜牧、保险等相关部门各司其职,积极发挥各自部门的主观能动性。为此,需要各级政府目标办建立政策性农业保险工作目标考核制度,将“政策性农业保险试点工作计划完成目标”纳入政府当年目标考核管理体系。

### 2. 对农村地区保险服务站点给予政策倾斜

为了构建“小政府大服务”的工作格局,建议乡镇人民政府为乡镇农业保险



服务站提供 30-50 平方米办公场地及必要的办公设施；或按照每年 2000 元/村、10000 元/乡镇的标准共同给予基层农村保险服务体系建设的补贴。

### 3. 解决农村保险代办站（员）资质问题

建议保监局、工商部门等监管机关对设立农村保险营销部除已审批、注册的外，其余给予 3-5 年的过渡期，先建立、后完善、再规范。与此同时，由于乡镇三农保险服务站属于乡镇政府内设部门，不直接对外开展业务，勿需审批注册。同时，在保监会对农村保险代办站（员）的资质认定未作明确规定前，先由保险公司在政府和保险监督管理机关指导下制定《农村保险代办体系管理办法（试行）》，内容包括代办的性质、代办站的设立、代办员的聘用、业务授权方式与范围、代办劳务费、代办协议、监督管理、业务管理和奖惩等。经征求政府意见并报保险监督管理机关备案后实施。

同时，考虑到农村特点及农民文化程度实际情况，建议保险监管机关对农村保险从业人员除农村营销部主任外，其余人员给予 3-5 年的过渡期，暂不具备从业资格的允许先上岗，再逐步规范完善；其中单纯从事政策性农业保险工作的勿需取得保险代理资格。

### 4. 承办集中商业保险业务

给予政策性农业保险承保公司承办集中商业保险业务的政策支持，实现以商业保险费用补贴农业保险摊低农险投入降低成本费用并增强偿付能力，创造“以商补农”条件，以保障农业保险经营稳定。保持和保护保险公司发展农业保险的积极性。同时，在招标评标选择承办保险机构时，按同时体现公开、公平与政策支持的原则，将投标人承办政策性农业保险的绩效作为加分因素之一。在同等条件下，选择政策性农业保险承保公司为承保人或联合承保人或共保人。

### 6. 构建信贷与保险相结合的农村金融服务体系

保险公司和农村金融机构建立对“三农”金融服务需求、防疫防灾等风险管理状况、诚信履约与失信违约纪录等信息共享、共同支持和风险共同防范的合作机制。

保险公司应开发与农村产权抵押融资和其它农业信贷产品风险转移需求相适应的保险产品。农村金融机构应在贷款合同中约定“乙方应按甲方要求购买相关保险产品”作为贷款人义务，将申请贷款的企业或农户投保相关保险作为贷款前提之一，并将保险合同复印件作为贷款合同附件。

保险公司和金融机构应在应用信用卡进行保险费和赔款划帐结算方面开展合作。

## （二）改革创新内部管理机制

建议省公司制定农村保险发展规划，重点采取以下改革创新措施：

### 1. 创新渠道建设维护

渠道管理部门应为符合条件的农村站点建立管理制度、流程，解决农村代办业务的代办劳务费合法提取与管理问题，建立“以费养人”的发展模式和实现农村保险“以农促商、以商养农”的良性互动。

制定农村保险营销服务部规范达标计划，拨付专款解决其职场建设、远程业务信息管理系统安装和人员配备培训等问题，确保实现其远程核保接单收费和远程核赔支付赔款，真正在农村经济集中发展区形成政策性农业保险、车险和非车险布局合理协调发展的业务区域，实现就近为农服务。



建立与人保寿险的交叉代理销售关系。通过抄送农险分户清单并同时下达任务、委托售后服务等方式,实现客户资源有条件共享,有效利用人保寿险营销机制开发农村分散业务。

开发农村保险信息管理系统,解决农村保险的业务统计、财务核算和业务管理问题。

## 2. 改革用工分配制度

为适应农村保险必然需要增设机构人员的实际,制定农险机构与人力建设计划,专项下达增员指标和薪酬指标。

建立发展农村保险分配激励机制,组织开展专项业务竞赛和优秀营销员,优秀代办员活动。

组织开展农村保险先进县和优秀营销服务部、优秀代办站活动。

## 3. 建立宣传培训机制

与农村保险发展规划配套,制定农村保险业务宣传计划并组织实施。通过传单、折页、张贴画、宣传栏、会议、广播、电视、新闻、讲座、专题等形式,开创形式多样内容丰富适应需求的农村保险宣传工作新局面。

建立农村代办员培训体系,编印适应代办员保险知识与操作实务需求的培训教材,制定培训计划,组建培训师队伍,对保险代办员开展有计划的培训。

### 【参考文献】

- [1] 庹国柱, 王国军. 中国农业保险与农村社会保障制度研究[M]. 首都经济贸易大学出版社, 2002, 第一版.
- [2] 谢蕊莲. 对完善我国政策性农业保险制度的思考[J]. 长江师范学院学报, 2007, (4).
- [3] 史建民, 孟昭智. 我国农业保险现状、问题及对策研究[J]. 农业经济问题, 2003, (9).
- [4] 张文武. 我国农业保险的难点与对策[J]. 保险研究, 2005, (9).
- [5] 杜正茂, 龙文军. 我国农业保险经营机构发展研究[J]. 保险研究, 2009, (2).
- [6] 李裕民, 杜永喜, 李昕童. 坚持适度强制原则, 促进农业保险发展[J]. 保险研究, 2008, (1).



## 【案例分析】

### 如何确定施救费用的赔偿金额（上）



施救费用的赔付与保险财产损失赔偿金额两者分别计算，不包括在保险财产金额范围内，各均以不超过保险金额为限。

#### 施救费用的概念和要件

根据《保险法》第四十二条的规定，施救费用指保险事故发生后，被保险人为防止或者减少保险标的损失所支付的必要的、合理的费用。构成施救费用需要以下几个要件：

##### （一）必须是在保险事故发生后产生

施救费用产生的前提是承保危险已经发生，或者说保险标的已处于危险之中，而非仅仅是担心很可能会发生危险。这一要件使施救费用与防灾费用相区别。凡在灾害、事故发生之前支出的费用即属预防性质，保险人不予负责，但在某些特殊情况下，灾害、事故虽未发生，但已接近发生而施救刻不容缓，为了避免保险财产遭受更大的损失，采取保护保险财产的紧急必要措施而支出的费用，事后证明是及时有效的，应视同施救费用而负责予以赔偿。如保险财产因抗洪抢险而搬动，事后原堆放地点又被洪水所淹，其搬运和搬回的费用以及被抢救保险财产在最近安全地点的存仓租金都可负责赔付。另外，这种保险标的所处的危险必须是本保险所承保的风险，亦即必须是保险人应负责的风险。如果发生的危险不是本保险所承保的危险，或者危险所造成的损失不是本保险所应补偿的，对保险人来说，施救费用当然也就根本不存在。

##### （二）必须是以防止或减少保险标的损失为目的

施救费用产生的另一前提是必须有潜在的损失存在，亦即如果不采取施救措施这种损失就肯定会发生。换句话说，施救的目的必须是为了防止或减少保险标的的损失，但是否达到防止或减少保险标的的损失的效果则并不是必须的。这一点在某些国家的保险法中有明确规定，如德国《保险契约法》第六十三条就明确规定：“投保人依据第六十二条所支出的费用，纵使未发生效果，若依据当时情况，投保人认为该费用系必要者，保险人应偿还”。例如，2006年1月某地铁工程施工时因透水发生塌方事故，正在基坑旁边施工的价值300多万元的挖掘机倾覆到基坑里，施工机具报废。事后需要将设备拆解清除，由此产生的费用就不属于施

救费用。因为损失已经发生，没有继续扩大；如果污水管道继续涌水，为了修复管道必须将受损机具清除，否则工程损失必将继续扩大，则可认定为施救费用。

### （三）必须是必要的合理的费用

施救费用必须是“必要的合理的”费用，这实质是一个事实问题而非法律问题。判断某项费用是否必要合理，通常只能按照一个谨慎的未投保的所有人在危险发生的情况下可能会采取的措施这一标准来要求。如某一参保了“车辆损失险”的汽车发生交通事故后被拖车拖走维修，发生拖车费300元。如果任由事故车辆停放在肇事地不予理睬，车辆的损失必将扩大，该300元的支出符合“为防止或减少保险标的损失所支付”的要求。但是，要得到保险公司的赔偿，其还应以“必要、合理”的标准进行考察——如果该车丧失了行驶能力，不用拖车无法移动，那么使用拖车是必要的，拖车费300元也在合理范围内，综合两方面因素，可以认定被保险人的300元支出应予赔付。如果该车虽然发生了事故，但仍能正常行驶，使用拖车将其拖走实属没有必要，即使拖车是由交通管理部门强制所为亦不属于合理的施救费，由此而支付的拖车费不应从保险公司处获得赔偿。

### 施救费用与救助费用的区别

施救费用是指被保险货物遇到保险范围内的风险时，被保险人或其代理人、雇佣人员和保险单受让人等为抢救被保险货物以防止其损失扩大而采取措施所支出的费用，保险人应该承担这种合理的施救费用。

救助费用是指被保险货物遭遇保险范围内的灾害事故时，向保险人和被保险人以外的第三者支付的其实施救助行为的劳务报酬。

举例如下：一艘驶往纽约的货船A，在行进过程中突然遭受风暴，有10包货物掉入海里，情况危急，船员立即展开施救，但是还是无法救回所有货物。这时另一艘船B的船员看见这情形，立即帮忙打捞货物，才得以救回所有货物，这时发生的费用有两种：A船员实施救助的费用为施救费用；B船员实施救助的费用为救助费用。（来源：中保网·中国保险报 作者：金鑫 王维）



## 如何确定施救费用的赔偿金额（下）

### 施救费用与预防费用的区别

施救费用是在灾害、事故发生当时或发生后支出的费用，而不是在灾害、事故发生之前支出的费用，这是区分施救与预防两项费用的界限。凡在灾害、事故发生之前支出的费用属预防性质，保险人不予负责赔偿。如保险财产因抗洪抢险

而搬动,事后原堆放地点又被洪水所淹,其搬运和搬回的费用以及被抢救保险财产在最近安全地点的存仓租金都可作为施救费用,由保险人负责赔付,但在危险消除后应及时搬回,否则对延期存仓费用应由被保险人自负。

### 施救条款

在英国海上保险实践中,从施救条款的发展历史可以看出,其是从合同的约定开始逐步发展成普通法下的一项义务。在英国曾经有这样的案例,因合同中沒有施救条款而产生争议(认为被保险人无权向保险人索赔施救费用),但审理案件的法官认为,尽管合同中沒有明确约定施救义务,但施救制度依然发生作用,理由是它已成为普通法下的法定义务——被保险人有义务进行施救、保险人则有义务对施救费用进行补偿,因此法官判定保险人仍应对施救费用承担赔偿责任。现今世界上大多数国家的立法也都明确了被保险人和保险人的施救义务,我国《海商法》中,也对施救义务做出了相关规定,将施救费用的赔偿作为保险人的法定义务,保险人不得通过约定予以排除或进行抗辩。

对于被保险人来说,施救义务又是一项由被保险人承担的、须主动采取的积极的义务,违背它,保险人不得据以解除合同,也不得据以拒赔保险标的的损失。如果保险人认为被保险人未能履行此项义务,他只能进行索赔,或拒绝赔付因被保险人未及时采取措施而扩大的损失。

### 施救费用的性质

施救费用设立的目的是保险人对于被保险人在保险事故发生时对保险标的提供必要保护的一种鼓励,它并不是为了在海难事故发生后给被保险人多一个补偿损失的机会。虽然施救费用是保险人在保险标的损失外给予被保险人的补偿,但这并不意味着被保险人在施救费用索赔时没有限制,否则对保险人是极不公平的,所以法律上都含有一个限额,即以一個保額为限。也就是说,被保险人在获得一个保险金额的保险赔偿之外,还有可能获得一个保险金额的施救费用补偿。施救费用是一种“特别费用”,不属于保险标的本身的损失。

我国《海商法》中的施救费用还明确包括了被保险人为了执行保险人的特别通知而支出的费用,以及为了确定保险事故原因、性质或程度所支出的费用。这对被保险人是有利的,有利于鼓励被保险人全面配合保险人的指示全力进行自救活动。

### 施救费用的理赔

企业财产保险的施救、保护、整理费用,在习惯上总称为“施救费用”,它是指保险财产在遭受保险责任范围内的自然灾害或意外事故时,被保险人为了减少保险财产的损失而进行抢救、保护、整理工作所支出的合理费用。如被救出的物资的搬运、堆存、摊晒、烘焙、复制、整理等各种合理费用,以及为了使受损保险财产增加经济价值而支出的费用,如整理分档、包装费用等。按照《企业财产保险条款》中保险责任的规定,“发生保险事故时,为了减少保险财产损失,被保险人采取施救、保护、整理措施而支出的合理费用,由保险人负责赔偿。”

因此,保险人在保险财产遭受保险责任范围内的灾害、事故损失时,除负责赔偿保险财产本身的损失外,对保险财产的施救费用也负赔偿责任。施救费用的赔付与保险财产损失赔偿金额两者分别计算,不包括在保险财产赔偿金额范围内,各均以不超过保险金额为限。

保险人负责这部分费用首先必须以“必要”和“合理”为原则。

其次,还应区分保险财产与未保险财产,保险人只对保险财产的施救费用负赔偿责任,如果施救的财产中包括未保险的财产,且保险财产与未保险财产施救费用无法分清时,保险人应根据施救的保险财产价值占全部施救财产价值的比例负责施救费用。

然后,按不同的投保方式计算施救费的赔偿金额,即保险财产若是按比例计算赔偿金额的,其施救费也应按相同比例计算赔偿金额,如固定资产按账面原值加成数或按重置重建价值投保;流动资产按最近12个月账面平均余额投保或采用分期结算保险费的;已经摊销或不列入账面的财产经被保险人与保险人协商按实际价值投保的,其施救费用在保险金额限度内按被保险人实际支出数计算赔付,不按比例分摊。不按以上方式投保的财产,如固定资产按账面原值投保,而受损财产的保险金额低于重置重建价值,或流动资产按最近账面余额投保,而受损财产的保险金额低于出险时的账面余额时,其施救费用根据保险金额分别按重置重建价值或出险时账面余额的比例计算赔偿金额。

以上情况说明,如果企业将全部财产按保险条款规定足额投保,那么,当企业财产在遭受灾害、事故损失后,全部损失或部分损失都可得到相应的赔偿,不存在按比例赔偿的问题。如果不是足额投保,一旦发生财产受损,则财产损失连同施救、保护、整理费用都要按比例分摊而得不到足额赔偿。

## 总结

美国大法官卡多佐曾有一句名言:“危险呼唤救助。痛苦的呼喊是对救助的召唤。”(Danger invites rescue.

The cry of distress is the summons to relief.)也就是说,无论什么情况下损害发生之后,施救都是必不可少的。笔者认为,在企业财产发生危险时,被保险人应采取相应的施救方法和合理的施救措施,将损失减少到最低;如若财产无法挽救即将全损,被保险人也应适当的放弃,不要得病乱投医导致过度施救,这样不但没有减少损失,还造成了不必要的支出,保险人按照实际情况也不会多赔付。想要划分清楚施救费用的界定,建议保险人在签订保险合同时,在明细表中写明保险金额的组成,保险公司在设计条款时对此应慎重考虑,以免增加实务操作中的困难。

(来源:中保网·中国保险报 作者:金鑫 王维)



## 【开卷有益】

### 北大保险评论： 什么样的保险广告才能创造需求？



近日,无意间在网上看到了美国利宝相互保险公司的广告视频,其在短短的一分零一秒里共展示了在在日常生活中人们经常遇到的十四种风险,令人印象深刻。于是,在这则广告的启发下,笔者将许多国内外保险广告结合起来进行分析,发现在保险广告这个方面,国外的保险广告有很多值得我们学习的地方。

国内曾有学者将保险广告分为三类,分别是介绍性广告、说服性广告以及提醒性广告。介绍性是指通过广告提高保险或者某类保险产品的认知度,它更多地是从感性层面上,形象生动、简洁明了地向消费者传达保险的基本内涵以及保险产品的主要特点等,从而实现启蒙消费者的目的。说服性是指通过广告来突出保险公司或保险产品的与众不同之处,“诱惑”消费者购买本公司的保险产品,这种说服力是建立在介绍性之上的,没有介绍性作为铺垫绝对不会有说服性的存在。提醒性是指在通过广告使之前已经购买本公司保险产品的消费者确信自己购买决定的正确性,并且激发其重复购买的动机。由于在实务中很难去清晰地辨别提醒性广告和说服性广告的区别,所以在本文中主要结合介绍性广告和说服性广告来探讨我国保险公司在电视广告方面的不足及建议。

当前我国保险电视广告存在的最主要的问题是只重视说服性广告,而忽视介绍性广告,并且广告中表现方式不恰当。具体来说:

1、在广告诉求点的内容方面,过多强调保险公司自身,而忽视对保险本身的宣传。

在国内保险广告中,经常可以看到的是整段广告都在描述某保险公司如何优秀、如何专业,却忽视了这样一个事实,即目前在我国,仍有很大比例的人群不了解保险,甚至是完全不知道保险为何物。在这种情况下,保险广告首先要做的是告诉消费者何为保险,保险的作用是什么,引起消费者对保险的注意和兴趣,这样才可能抓住客户,创造需求,而在广告中过多的强调保险公司的声誉或服务,对于不了解保险的人群而言,连引起他们的注意力都无法做到,又如何创造需求呢?在这方面,欧美的保险公司做的就比较好。在它们广告中,往往最先向观众展现出的是风险、保险等最基本的内涵和表现,通过这个来吸引观众的注意力,引起他们的兴趣,在此基础上,再融入公司品牌、服务的宣传,从而自然而然地培养了观众对该公司保险产品的需求。

2、在广告诉求点的表达方式方面,广告语言过于空洞,没有紧密地联系实



际生活，难以突出自身特点和优势。

在国内保险广告中，经常会看到整段广告里只有空洞且没有具体意义的广告语言，如“XX 保险让你的生活更美好”，“XX 保险与你分担风雨，共享阳光”，再如“XX 保险带给你安全……”等等，无论是在介绍性还是在说服性广告，这样的语言都与实际生活相脱节，对于不了解保险的消费者而言，不知其所云，而对于已经了解保险的消费者而言却又看不出该公司或者其保险产品区别于其他公司或者产品的独特之处。在多次看到类似的广告后，消费者都往往会形成一种疲倦感和麻木感，甚至可能形成某种反感。反观国外的保险电视广告，没有空洞宽泛的语言，而是从实际生活出发，将日常生活中的情景搬入广告中，简洁明了的说明保险公司能够给消费者带来什么实实在在的利益的，一下子就拉近了与消费者的距离，而且在上述生活情景中也更容易体现出自身区别于其他保险公司或保险产品的不同之处。如笔者在开头时提到的美国利宝相互保险公司的广告，它在广告里一方面生动、真实地展现出了生活中时常可以遇到的十多种风险事件，另一方面结合保险公司对于这些风险事件发生后的帮助，充分体现出了自身的独特性。消费者在观看这种类型的广告时会更容易理解和接受，对广告中保险公司的印象也会更深，从而也越有可能激发购买保险产品的动力。

#### 针对以上不足，笔者有如下建议：

1、当前社会缺少较为成熟、固定的组织机构或群体来专门进行保险基础知识方面的宣传，而保险基础知识的宣传具有较大的正外部性，所以笔者认为作为行业自律组织的保险行业协会可以在一定程度上开展保险常识的普及性宣传工作，制作、发布、推广关于保险的公益性广告，即保险基础知识的介绍性广告，这样不仅可以创造需求，促进行业发展，还有助于提升保险行业整体形象。

与保险行业协会可以侧重保险常识普及的介绍性广告不同的是，作为行业监管者的保险监督委员会则可以侧重投保提示、风险警示等方面的介绍性广告，使消费者树立足够谨慎和理性的投保态度，这有助于培养较为稳定和理性的消费者群体，从而促进保险行业持续稳定发展。

对于商业保险公司个体而言，虽然制作、发布介绍性的保险广告会一定程度上增加公司的运营成本，但事物都具有两面性，商业保险公司可以通过介绍性的公益广告或者在说服性广告中融入介绍性内容来培养忠实于自身的客户，毕竟，人们往往对那些第一个提供相关知识和信息的对象印象更为深刻。我国现在已经有了商业保险公司开始了这方面的探索，如去年有一家刚刚成立的中外合资保险公司，它在广告中的绝大部分时间里都在阐述风险、保险的基本内涵和发展历史，只是在广告末尾稍稍提及了公司自身。

2、无论是介绍性保险广告、说服性广告还是两种的融合，都应该使用易于理解、形象具体的语言或情景来传递信息。这一点对于介绍性保险广告尤其重要，因为介绍性保险广告侧重于宣传最基本的保险概念和作用，要让观众真真正正的明白保险为何物，保险对自己有什么帮助就必须使用实在的语言，空洞的语言给人的感觉虚无缥缈，难以在观众心中留下印象，无法达到介绍性保险广告宣传的目的，如“XX 保险让生活更美好”这类语言就显得空洞无物。同时，对于说服性

广告,采用普通、简单的语言也十分重要,因为它能够带给观众最真实的感受,从而增加观众对广告中保险公司的信任感。

我国保险行业的发展离不开方方面面的努力和改善,保险需求的提升更是离不开许许多多细节上、思维上的精益求精,如果能从保险广告做起,抓住每一个细节,调整思维方式,定能有助于我国保险行业的发展。

(北京大学中国保险与社会保障研究中心 作者:贺明之)



## 北大保险评论：对寿险公司利润影响因素的思考

截至今年 4 月底,我国 100 多家非上市险企的 2012 年度信息披露结束,根据近期《中国保险报》对此系列报道提供的信息,在统计的 42 家寿险公司中 27 家亏损,净亏损总额接近 40 亿元。综合最近的一些其他信息进一步分析,有两个值得关注的现象:一是 2012 年四大上市险企的投资收益率都在 3%左右,行业整体的投资收益率为 3.39%,创下近年来新低,而这里面还未考虑浮亏;二是在统计的 42 家非上市寿险公司中,38 家公司的退保金增加,同时,四大上市险企的退保金均继续增加,整体的同比增幅为 16.6%。这些数据进一步引发了近来关于我国寿险公司利润水平和利润模式的讨论。

寿险公司的利润水平是否合格,利润模式又是否合理呢?对于如此重要的问题,显然不应仅根据一两年的数据就做出回答和价值判断,而应当首先来分析究竟是哪些因素影响了我国寿险公司的利润。笔者试将众多的因素大致分为四类:一是公司不可控制只能被动接受的;二是公司可控但其并无理想的好坏评判标准的;三是公司可控且需努力做好的;四是公司自身行为难以达到行业和社会最优程度的。

在影响寿险公司利润及其构成的因素中,公司不可控的包括:

(1)寿险公司的开办费和展业费。这两项费用通常在前一两个会计年度摊销,期缴业务又是逐步积累资金的,故我国寿险公司一般需要七八年实现盈利。瑞士再 Sigma 杂志在 2011 年的一项调查报告显示,亚洲合资寿险公司平均需要 10 年左右才能盈利。近两年新成立的 8 家地方性寿险公司在今年有 7 家亏损,与此有关。

(2)承保业绩会受周期性因素影响,但投资收益的波动要大得多,故投资收益及其波动基本上决定了公司整体的利润及其波动。寿险公司虽然可以在各种大的资产品种和小的投资标的之间选择,但无论是利率型、股票型等传统领域还是基础设施、养老医疗产业、私募股权等新兴领域,其投资收益主要取决于宏观经

济形势。

(3)2012年年初全国保险监管工作会议将防范退保风险放在重要位置,一年来在全行业销售误导行为大整治的情况下,寿险公司的退保有增无减。这也许说明,我国的退保更多是由经济金融形势和消费者倾向决定。在西方成熟市场,经济增长、失业、资本市场走势、通胀等因素同样也显著影响了寿险业的退保水平。前几年金融危机严重时,我国寿险产品退保受到指责的是投连、万能产品,这几年的退保责任落到市场占比九成的分红险头上了。笔者很难想象,面对同样的消费群体和外部环境,公司发展没有分红、投资属性的传统型产品就能够减少退保。

寿险公司能够决定但不应用以评价公司业绩好坏的因素主要是盈利模式和其背后的产品结构问题。保险公司属于负债驱动型,承保业务更多是公司可控的,因而公司的承保业务特征决定了公司利润构成的基调。

瑞士再 Sigma 杂志在 2012 年谈到,死亡保障产品的盈利主要来自承保决定的死差,年金产品的承保和投资都很关键,提供保底收益的储蓄型产品的投资最为重要,投资风险由保单持有人承担的产品的盈利多来自管理费。那么,寿险公司是否存在最优的产品结构以及基于其上的利润模式呢?显然,答案应由各家公司自己回答。顾客有不同的需求,保险公司应当据此细分市场;股东背景不同、经验、信息、渠道等优势不同的公司可以针对不同的目标市场,设计和发展不同的产品。笔者相信,既然企业以盈利为目的,应当没有一家寿险公司的股东、高管不关心自身的利润模式。

公司能够决定并且应当努力做好的包括但不限于如下几点:(1)如果一家公司的投资收益率和股东回报率长期低于行业和社会的平均水平,那么应当反思并改进,比如,公司资产配置决策是否有系统性失误,公司经营费用是否可以控制等;(2)公司追求盈利不能损害消费者权益,应当让消费者在知情、自愿的情况下做出选择,这也是在履行最基本的社会责任;(3)权衡好预期收益和风险,保证偿付能力充足,不依赖于社会救助。这涉及太多方面,这里仅举一个例子,2011年美国《保险监管杂志》的一项研究发现,美国产险公司在宽松的承保环境下更多投资于高收益资产,在艰难的承保环境下更多投资于稳健类资产,以使得偿付能力保持在合理水平;(4)权衡好长期和短期利益,制定盈利模式要有长期思路。

最后是通过公司自身行为难以达到行业和社会最优程度的因素。在一定程度上,保险业在全社会中是作为一个整体出现的,一家公司的正面或负面行为会令其他公司受益或受损,因而需要行业主管者的监管和帮助才能达到行业和社会的最优程度。

行业主管者可以在以下几个方面有所作为:(1)加强消费者权益保护的监管,不断提升行业形象进而促进行业整体利润提高,权衡费率竞争和可能涉及的行业垄断;(2)引导行业整体的利润模式定位,实现行业在整体国民经济中的最佳定位,不过不应为每家公司设置行政考核标准;(3)促进行业发展也是金融监管的重要职能,故主管者可为行业整体谋利润,例如,争取各项行业税收优惠,争取政策性和有正外部性险种的政策认可和支持,减少保险资金运用限制等等。



## 【品味生活】

### **健康：** 哪种食物才是“零卡路里”减肥冠军

在减肥期间，控制卡路里的摄入是非常关键的。而有这么一些食物是非常适合减肥中的人食用的，它们可以随意进食，且都有着极高的营养价值可以补充减肥中流失的大部分营养和水份，还能排出毒素清理肠胃。

众多食品当中，到底谁才是真正的“零卡路里”减肥冠军？

#### **低卡减肥食品 1: 苦瓜**

卡路里含量：19 大卡/100 克

苦瓜绝对是夏季减肥食品的首选，它富含维生素C，且脂肪和糖的含量都非常低，非常适合减肥者食用。吃苦瓜之所以能减肥，当然离不开它和低卡和有助抑制食欲的亮点。另外，苦瓜还能促进肠胃的蠕动，有排毒瘦身的功效。

#### **低卡减肥食品 2: 韭菜**

卡路里含量：26 大卡/100 克

韭菜含有大量维生素和粗纤维，能增进胃肠蠕动，治疗便秘，是非常理想的减肥食品。另外，每100克只含26大卡的韭菜也能让你多吃不发胖哦！韭菜炒豆芽就是一道非常营养的健康减肥食谱哦！

### 低卡减肥食品 3: 菠萝

卡路里含量：41大卡/100克

菠萝含有人体必需的维生素C、胡萝卜素等营养物质，能帮助蛋白质的消化，能分解体内堆积的脂肪，对于减少赘肉有非常大的帮助。但是，由于菠萝的酸性较强，吃得过多会对健康无益。

### 低卡减肥食品 4: 木瓜

卡路里含量：27大卡/100克

木瓜不仅是理想的丰胸食品，它也是减肥瘦身的佼佼者呢！木瓜含有可以分解脂肪的木瓜蛋白酶，经常食用能帮助你减少热量摄入和脂肪堆积，是非常理想的健康减肥食物之一。

### 低卡减肥食品 5: 菠菜

卡路里含量：24大卡/100克

菠菜含有大量的植物粗纤维，具有促进肠道蠕动的作用，利于排便。另外，菠菜所含营养物质能促进人体新陈代谢，对加快脂肪燃烧和减少脂肪堆积有着非常重要的作用。但是，菠菜是非常吸油的食物，不想摄入过多油脂的话，就要选择比较低脂的烹调方式咯！

### 低卡减肥食品 6: 茄子

卡路里含量：21大卡/100克

茄子含有大量的抗氧化剂，能帮助你加快体内的新陈代谢，对快速减肥非常有效。另外，茄子的低热量和大量纤维素也是能帮助你增加饱腹感和减少对其他食物摄入的，这样就能达到自然减重的目的了。

### 低卡减肥食品 7: 西红柿

卡路里含量：19大卡/100克

西红柿是既美味又瘦身的减肥食品，它能作为一种直接生吃的减肥零食，在你想吃零食的时候用它来代替的话，就是一个减少卡路里摄入的好方法，也是非常有效的一个饮食减肥方法。另外，西红柿还含有大量能帮助你促进肠胃蠕动的膳食纤维，对于排毒瘦身有着一定的功效哦！



（来源：太极健康网）

## 随心旅行：避暑之地——贵阳

### 贵阳

贵阳是一座“山中有城，城中有山，绿带环绕，森林围城，城在林中，林在城中”的具有高原特色的现代化城市，享有“森林之城，避暑之都”的美名，是独一无二的避暑胜地。



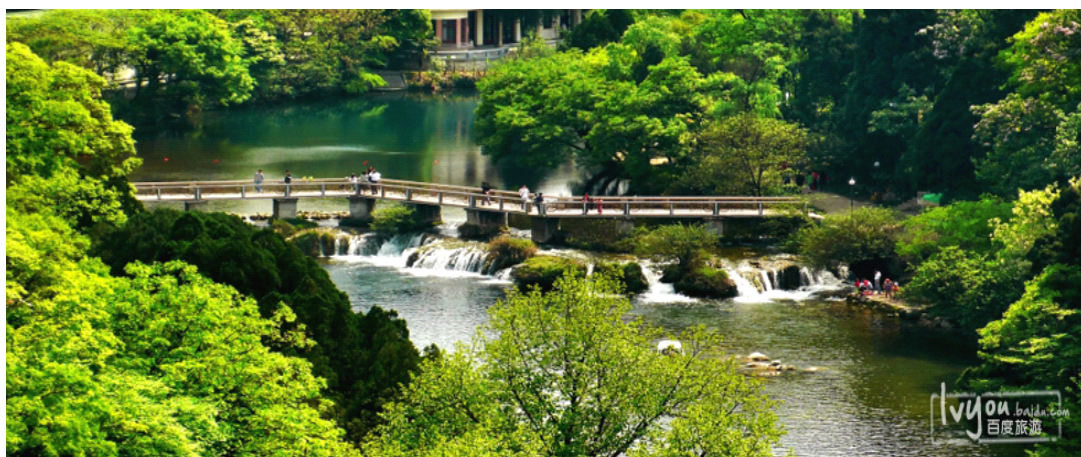
#### 历史

贵阳首次建城可上溯至公元1283年元朝时期，起名顺元，有归顺元朝蒙古族统治者之意。最初在这一带居住的并非汉籍。后隋朝（公元581—618年）在此立郡，唐朝（公元618—907年）设州，但都无非是建立一些边戍哨所。直至1279年蒙古人（元）入侵中国西南，始有军队入驻并设宣慰司。这一时期，汉人也陆续迁入繁衍生息。明（1368—1644）清（1644—1911）年间，顺元城址一带设立了贵阳府。当时贵阳可谓是当地重要的行政和商业中心，这里有泾渭分明的两大商人利益集团，一派是四川人，居住在新兴的北部城区，另一派由湖南、广东和广西省人组成，居住在南部老城。然而，直至抗日战争（1937—1945年），贵阳一直都没有摆脱身为中国最落后省份之一省会的尴尬。随着内战的到来，在这一特殊大环境下，如同西南其它地区，贵阳的经济以惊人的势头蓬勃发展起来，与云南昆明、四川重庆（战时省会）以及湖南省的公路交通基建体系逐步建立。同时深入广西柳州的一条铁路线也开始动工修建。1949年后，其发展速度更为迅猛。贵阳随之确立其作为重要省会城市和工业基地的地位。1959年，广西境内铁路段竣工，使贵州至重庆及重庆以北、昆明、昆明以西、长沙、长沙以东的畅通无阻成为可能。

#### 艺术

**贵阳地戏：**地戏在中国西南部的贵州地区广为流传，其起源可追溯到原始社会，是原始先民驱邪酬神，消灾纳福的一种仪式性舞蹈，经过历史的演变，逐渐成为贵州地区的一个地方戏种。地戏多在节日庆典上演出，其的剧目只有武戏，人物包括文将、武将、少将、老将等，通过“脸子”的不同来区分，其“脸子”的特征是头盔和耳翅，精细雕刻的头盔配以颜色变换、形状鲜明的耳翅，增添了浓郁的地方特色，使地戏成为贵阳民间独具特色的艺术形式，深受民众喜爱。

**贵州蜡染：**贵阳市蜡染的故乡，贵阳作为贵州省的省会很好的发扬了蜡染这门艺术，使其成了贵阳市的民俗特色手工艺产品。蜡染是苗族人民的一种民间工艺，是我国历史上三大印花技术之一。蜡染的图案丰富，色调素雅，用融化的蜡汁在布品上描绘各种图案，图案风干成型后，用贵州特产的一种叫“蓝靛”的染料上色，最后用彩色染料描绘色彩，是苗族不可多得的民间艺术品。在代表中国参加的众多国际艺术展上获奖，精湛的艺术作品为多家国外艺术馆所收藏。



**芦笙舞：**芦笙舞是苗族最有代表性的舞蹈，在贵阳市的少数民族聚居区广泛流行。其历史悠久，用贵阳盛产的竹子制作乐器，模仿各种动物的叫声，以引诱各种鸟兽。芦笙舞群众性和表演性极强，以群体表演为主，动作主要是踩和跳为主要特点，典雅、柔和。每到苗族的重大节日，苗族的青年男女都会跳这种舞蹈来迎接节日，载歌载舞的盛大场面给观者以很大的感染力。



## 美食

贵阳饮食以“麻、辣”为特色，口味上接近川菜和湘菜。麻和辣在贵阳有明显的区分，所用原料也有区别。麻是由几种香料配制而成，辣主要是以辣椒为原料提炼。基本上别的菜系到了贵阳就被改造成具有贵阳特色的吃法。

### 酸汤鱼：



苗族独有的食品，入口酸味鲜美，辣劲十足，令人胃口大开。酸汤是用烧开的米泔水酿制而成的，汤里有特产糟辣椒和本地许多有营养的中草药，再加入番茄酸烹出自然酸汤，上好的酸汤应为白色。如再加些黄豆芽、小竹笋和野葱作辅料，风味就更加独特。

### 豆腐圆子：



豆腐圆子是很有特色的贵州特色小吃，其中以雷家豆腐圆子最为出名。雷家豆腐圆子以豆腐为主要材料，烹饪的做法软炸为主，口味属于家常味。圆子有近似黄金的松脆外皮，内里裹着的是柔软细滑的豆腐馅料，泾渭分明，它的做法让人惊异。和着用酸萝卜和折耳根等材料调好的微辣酱汁，味道爽口，多吃也不腻。

### 酸汤丝娃娃



用一张手工烙制的巴掌大面皮，将豆芽、黄瓜、胡萝卜等等时令蔬菜一股脑全部包起来，加几粒炸得金黄的豆子进去，浇上一小勺贵州特有的糊辣椒蘸水，赶紧塞进嘴里大嚼特嚼，那满口的香辣酥脆，令人久久不能忘记。这种小吃，因面皮包好菜丝时的形状酷似襁褓中的婴儿，人们于是就给它起了个形象的名字——“... ”

### 小贴士

- 1、不管避暑还是避寒,贵阳都是一个好去处,但是高原的气候不太稳定,多雨潮湿,。
- 2、贵阳早晚温度偏低,一场雨下来凉气逼人,景区的温度相对而言也要低一些,防风的外套随处都有可能用到。
- 3、贵阳地处云贵高原,紫外线强烈,防晒措施一定要做好。



4、要注意旅途安全,旅游有时会经过一些危险区域景点,如陡坡密林、悬崖蹊径、急流深洞等,在这些危险区域,要尽量结伴而行,千万不要独自冒险前往。

5、贵州当地少数民族众多,至当地旅游,请一定要尊重少数民族兄弟的风俗与习惯。

## 心灵氧吧:



### 七颗钻石

文/列夫·托尔斯泰

很久很久以前,在地球上发生了一次大旱灾:所有的河流和水井都干涸了,草木丛林也都干枯了,许多人和动物都焦渴而死。

一天夜里,一个小姑娘拿着水罐走出家门,为她生病的母亲去找水。小姑娘哪儿也找不到水,累得倒在草地上睡着了。当她醒来的时候,拿起罐子一看,罐子里竟装满了清亮新鲜的水。小姑娘喜出望外,真想喝个够,但又一想,这些水给妈妈还不够呢,就赶紧抱着水罐跑回家去。她匆匆忙忙,没有注意到脚下有一条狗,一下子绊倒在它身上,水罐也掉在了地下。小狗哀哀地叫了起来小姑娘赶紧去捡水罐。

她以为水一定都洒了,但是没有,罐子端端正正地在地上放着,罐子里的水还满满的。小姑娘往手里倒了一点水,小狗把它舔干净了,变得欢喜起来。当小姑娘再拿水罐时,木头做的水罐竟变成了银的。小姑娘把水罐带回家,交给了母亲。母亲说:“反正我就要死了,还是你自己喝吧。”又把水罐递给小姑娘。就在这一瞬间,水罐又从银的变成了金的。这时,小姑娘再也忍不住,正想凑上水罐去喝的时候,突然门外走进来一个过路人,讨水喝。小姑娘咽了一口唾沫,把水罐递给了过路人。这时,突然从水罐里跳出了七颗很大的钻石,接着从里面涌出了一股巨大而清澈的水流。

这七颗钻石越升越高,升到了天上,变成了七颗星星,这就是人们所说的大熊星座。

摘自:《校园文摘》



主办:四川省保险学会秘书处

主送:各单位会员、个人会员(电子公文、电邮、四川保险网站)

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：张欣、蔡剑

编辑：何崇伦、李诚、黄艳

校对：黄艳 联系电话：028-86531012

邮箱：iisc@sia1995.net ; hecl@sia1995.net