

江西保险

主办 江西省保险行业协会 江西省保险学会

2016年
总第164期

第2期

专题报道

- ◆江西保监局组织学习习近平总书记在江西考察工作时重要讲话精神
- ◆个险专业委员会首次主任会议在昌召开
- ◆江西保监局多措并举进一步抓好风险防范工作





萍乡市分管金融的元丕华副市长慰问萍乡保险业一线员工



个险专业委员会首次主任会议在昌召开



太平洋产险江西分公司在春节前夕开展温暖护航活动



人保财险婺源支公司为农房灾后重建护航



2016年健康险专业委员会第一次会议召开

刊首语

FOREWORD

得 失

本刊编辑部

得到即失去，得到了拥有的状态，失去了未拥有的状态；享受拥有的便利，承担拥有的烦恼；享受不到未拥有的便利，不用承担未拥有的烦恼。付出自己来拥有的资源，换取没有的资源，风光都是表面，都是换来的，谁都不容易。有人付出智慧，有人付出时间，有人付出劳力；有人付出关系，有人付出身体，有人付出尊严，有人付出心安……得到想要的，都需要拿自己拥有的（有形的或无形的）去换。每一次获得，都是新生活的开始；每一次失去，都是新生活的开始，失去一些，会有另一些代替；得到一些，同时失去一些。所以，我们要以平常之心对待事物，好事有不利的一些方面，坏事有有益的一些方面，富裕生活便利，诱人骄奢；贫穷生活不便，但是催人奋发。看淡外在的得失结果、物质拥有，为想要的事物努力，承担相应的代价，这即是得失淡然。

(总第164期)

编辑委员会

主任：蔡基谱

副主任：魏竹勇 叶慧霖

委员：

许建民 戴荣达 戴文浩
 杨晓迪 吴 纲 曹九生
 杨 建 周 明 杨 宏
 廖 卫 唐锡南 袁晨一
 阴舒龙 周小平 杨玉宪
 欧阳强 潘文炎 熊建华
 傅 清 夏才生 张万强
 王 辉 黄居璠 孙 静
 刘于明 胡良和 桂衍胜
 关耀勇 顾 强 王华斌
 黄文龙 张 奕 吴志远
 陶建中 孙明才

主 编：孙明才

责任编辑：田 璇

《江西保险》编辑部

地址：南昌市红谷滩新区红谷中大道1402号浦发大厦16楼

准印证号：赣内资字第055号

邮编：330038

电话：0791-83963392

传真：0791-83963392

网址：www.jxsbxw.com.cn

电子邮箱：iajiangxi@126.com

制作承印：江西省人民政府印刷厂

(内部资料 免费交流)

目录 Contents

刊首语

得失 /1

监管进行时

江西保监局组织学习习近平总书记在江西考察工作时重要

讲话精神 /4

江西保险业积极履行社会责任 /6

江西保监局多措并举进一步抓好风险防范工作 /6

两会行动

萍乡市副市长亓丕华慰问保险业一线员工 /7

个险专业委员会首次主任会议在昌召开 /7

2016年健康专业委员会会议正式召开 /8

抚州市《关于加快发展现代保险服务业的实施意见》

在市政府常务工作会议中获得审议通过 /9

专题报道

●爱心俱乐部公益行动专题报道

太平洋产险江西分公司为车主暖心护航 /10

天安保险江西省分公司开展精准扶贫送温暖活动 /11

中国人保爱心温暖困难群众 /12

太平人寿江西分公司个险系列举办“圆孩子一个足球梦”

公益主题活动 /12

前沿快讯

人保财险江西省分公司系统全面落实依法合规经营承

诺制度 /13

平安产险江西分公司推出“2015年度最美查勘员”评

选活动 /13

太平人寿工会办公室主任薛扬一行赴江西分公司调研 /14

人保财险赣州分公司推出代步车增值服务受欢迎 /14

一元保费 万元理赔

人保财险婺源支公司为农房灾后重建护航 /15

市场聚集

“虚拟中心”让百姓省心——厦门定损中心推进 110

远程视频及微信定损服务工作 /16

法制园地

法律、行政法规禁止性规定作为保险合同免责条款的

效力认定 /18

学术探讨

保险公司销售非保险金融产品的风险防范及纠纷处置 /20

危化品承运人责任险管理模式研究 /25

偿二代的制胜法宝 /32

保险业参与新农合经办服务：问题、根源与对策 /34

发挥信用保险作用 服务“一带一路”战略 /39

公 告

两会大事记 /44



江西保监局组织学习习近平总书记在江西考察工作时重要讲话精神

近日，江西保监局分别召开党委会和党委扩大会，学习贯彻落实习近平总书记在江西考察工作时重要讲话精神，并就贯彻落实总书记讲话精神提出明确要求。江西保监局党委书记、局长蔡基谱同志主持会议，会议学习了习近平总书记在江西考察工作时重要讲话精神，传达了江西省委强卫书记在全省领导干部会议上的讲话精神，并就贯彻落实总书记讲话精神提出明确要求。会议认为，春节前夕，习总书记莅临江西视察指导，充分体现总书记对老区人们的亲切关怀，对江西经济社会发展的关心。总书记在江西视察的重要讲话

高瞻远瞩、总控全局、思想深邃、内涵丰富，是指导江西保险业深化改革发展的纲领性文件，也是全面做好江西保险监管工作的行动指南，全局干部要充分认识习近平总书记到江西考察指导工作的重大意义，把学习贯彻习近平总书记重要讲话精神作为当前和今后一个时期的重要政治任务，深刻领会、准确把握习总书记重要讲话的丰富内涵和精神实质，切实把思想和行动统一到习总书记重要讲话精神上来，牢记总书记坚持用新发展理念引领发展行动的科学论述，弘扬井冈山精神，努力推动江西保险业持续健康稳定发展。

会议要求，一是坚决学习贯彻好习近平总书记重要讲话精神，不断增强政治意识、大局意识、核心意识、看齐意识。要坚决贯彻落实好党中央决策部署，讲政治、讲规矩，着眼政治抓保险监管工作；要跳出保险看保险，跳出监管看监管，跳出江西看江西，把江西保险工作融入到江西社会经济发展服务大局，把江西保险监管工作融入到全国保险监管工作大局，把江西保险防范风险工作融入到全国大局中去；要确保思想上、政治上、行动上与以习近平同志为总书记的党中央保持高度一致，确保对党中央绝对忠诚、绝对可靠；要向党中央看齐，向总书记看齐，坚决落实好会党委、省委省政府布置的工作和提出的要求。二是要坚决学习贯彻好习近平总书记重要讲话精神，不断增强江西保险业服务江西经济社会发展的能力和水平。要大力发展责任保险，提高服务经济发展的能力；要大力发展涉及民生的农业保险、大病保险，把这些工作做好做实，真正让老百姓得到实惠；要推动保险业全力服务江西脱贫攻坚工作，让江西保险业在扶贫工作中有新服务、新作为，形成新亮点、新经验，切实推动江西社会经济发展。三是要坚决学习贯彻好习近平总书记重要讲话精神，不断提高保护保险消费者合法权益的能力和水平。要不断完善消费者权益保护工作机制，真正按照革故鼎新体系的要求进一步规范消保工作；要加大供给侧结构性改革，推动产品服务创新，真正让江西保险业发展成果惠及广大老百姓；要加大侵害保险消费者权益行为的查处力度，通过划定监管红线，建立公司内部问责制度等方式使江西保险业市场秩序有明显的规范。四是要坚决学习贯彻好习近平总书记重要讲话精神，不断夯实干事创业的良好精神风貌。要端正工作指导思想，牢固树立全心全意为人民服务的工作宗旨，想群众所想、急群众所急、办群众所需；要端正工作态度，以对保险监管事业的满腔热情投入到工作中来，崇尚科学、严谨、求实、创新的工作精神，坚持工作高标准，鼓励干部敢于碰硬；要改变工作作风，解决门难进、脸难看、事难办，多深入基层了解情况，倾听消费者的声音；要加强廉政建设，坚决反对四风，严格落实中央、保监会的各项要求，不断推进保险监管工作迈上新台阶。

会后，江西保监局各处室围绕学习贯彻习近平总书记重要讲话精神，开展了集中学习研讨活动。



江西保险业积极履行社会责任

2015年以来，江西保险业积极履行社会责任，树立行业良好形象。一是完善社会保障体系。实现大病保险全省覆盖，覆盖参保群众3912.96万人，大病保险补偿金额共计3.96亿元。与财政、税务等部门联合制定商业健康险个人优惠政策试点工作方案。二是优化保险服务。推进交通事故“一站式”快处快赔试点，推广车险理赔超时补偿机制和微信查勘理赔服务，大力发展小额贷款保证保险和信用保险缓解小微企业融资难问题。三是开展公益慈善事业。向南昌市6986名环卫工人捐赠6.98亿元意外身故保险。向赣州市定南县残疾人康复和重度残疾人托养服务中心捐资400万，改善康复治疗 and 托养条件。

江西保监局多措并举进一步 抓好风险防范工作

江西保监局多措并举进一步抓好风险防范工作，确保行业不发生系统性、区域性风险。一是统一思想。召开防范风险工作会，要求各公司对各类风险点，特别是金融风险跨行业跨公司交叉传递等问题保持清醒、高度警惕，加强组织领导，形成常态化的风险排查机制。二是全面部署。要求各公司在省内组织开展排查，消除隐患。三是强化督导。采取现场抽查、非现场分析、风险质询等方式加强对各公司排查工作的督导。对未按规定开展排查或工作不到位的，跟进监管措施或要求公司内部问责。四是加强培训。组织公司高管人员、内控合规人员开展防范风险技能培训与座谈，对非法集资类风险典型案例进行剖析，强化责任意识和担当意识。



两会行动

萍乡市副市长元丕华慰问 保险业一线员工

2月3日上午，萍乡市政府分管金融工作的副市长元丕华一行来到人保财险萍乡市分公司、中国人寿萍乡分公司、太平洋财险萍乡中支和太平人寿萍乡中支，代表市委市政府慰问在一线工作的保险员工，同时向公司负责人询问公司业务发展情况和发展过程中遇到哪些困难需要政府支持，最后元市长对全市保险业所做的工作表示充分肯定，并叮嘱大家要继续努力做好保险服务工作，为稳定和推进社会经济发展做出新的贡献。

个险专业委员会首次主任会议在昌召开

近日，个险专业委员会首次主任会议在昌召开，会议由个险专业委员会主任鄢海云主持。会议首先共同学习了《江西省保险行业协会个险专业委员会工作规则》，通报了各委员单位2016年开门红期间个险经营情况，各公司还就开门红工作进行了经验交流。此次会议进一步明确了个险专业委员会工作职责，理清了工作思路，为做好个险专业委员会工作打下了坚实基础。

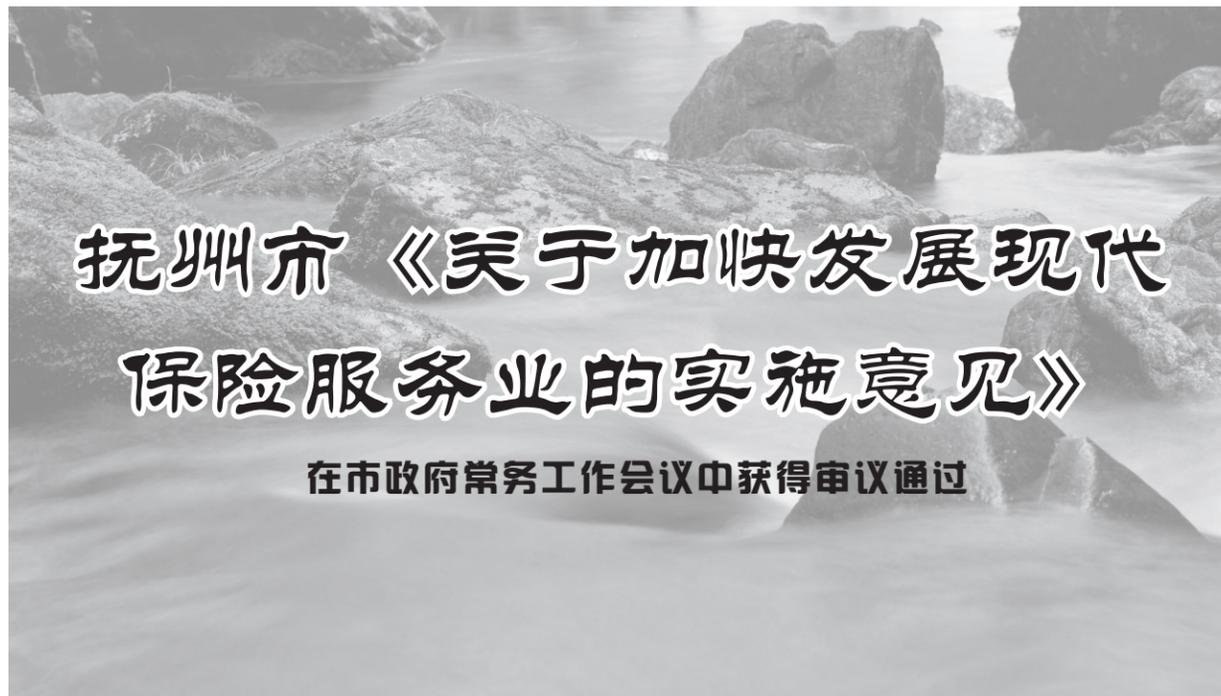


前不久，2016年健康专业委员会会议正式召开，会议由健康险专业委员会主任委员张万强主持，人保健康、中国人寿、人保财险、太平洋人寿、大地财险、平安养老、泰康养老7家保险公司分管副总、部门负责人和省行协相关人员参加了会议。

会上，首先由7家保险公司部门负责人对各公司2015年城乡居民大病保险工作作了简要汇报；接着省行协相关人员通报了2014年大病保险经营情况，各公司就2014年的经营情况商讨制定大病保险经办成本、

合理盈利范围和标准，并讨论、表决《健康险专业委员会工作规则》和《2016年健康险专业委员会工作计划》；最后省行协秘书长孙明才肯定了健康委员会历年来取得的工作成绩，并提出四点要求：一是各公司要加强规范管理；二是各公司要建立多项沟通机制；三是各公司要加大市场调研力度；四是省行协相关部门要完善大病保险培训体系。

此次会议不但加强各公司之间的交流，更为2016年健康委员会工作更好的开展奠定了基础。



2月2日下午，抚州市政府第五十八次常务会议在市政府第一会议室召开，市委副书记、市长张鸿星主持，市领导于秀明、周小平、魏建新、刘菊娇、吴建春、韦萍、肖承贵及喻大荣出席，市发改委、金融办、财政局、统计局、人社局等主要负责人列席会议。抚州市保险行业协会秘书长做了汇报发言。

会议第三项议程审议了《关于加快发展现代保险服务业的实施意见（送审稿）》。抚州市保险行业协会秘书长余强针对实施意见，从抚州经济发展需要保险发展、抚州经济发展需要保险保驾护航、抚州社会治理需要保险服务、抚州保险发展需要政府引导和扶持以及全国各地出台加快发展现代保险服务业的实施意见的情况进行了汇报，希望市政府把发展现代保险服务业放在经济社会工作整体中统筹考虑，重视、支

持保险工作，为保险业发展创造良好的政策环境，激发保险工作的活力为绿色崛起、抚州跨越发展作出贡献。

汇报发言得到了与会领导的认可和肯定，《关于加快发展现代保险服务业的实施意见（送审稿）》在抚州市政府第五十八次常务会议得到一致通过。张鸿星市长指示为更好的落实实施意见，发挥保险保障功能，服务地方经济发展，目标任务标准必须提高，达成时间上两步走，分别以2018年、2020年为目标任务达成时间，制定工作计划。常务副市长于秀明强调，保险是现代金融的重要组成部分，保险与银行都是现代金融支柱产业，抚州经济发展需要保险、银行双轮驱动。

【爱心俱乐部公益行动】

专题报道

太平洋产险江西分公司 为车主暖心护航

前不久，根据总公司统一部署，中国太平洋产险江西分公司在全辖范围内开展了温暖护航活动，南昌、九江、景德镇、上饶、宜春、鹰潭、新余、萍乡、赣州、吉安、抚州等11家分支机构积极开展，围绕“爱心时刻相随服务一路相伴”的服务理念，聚焦于“关爱”与“护航”，采取六大举措提供便民服务，加快理赔速度，极大地方便保险消费者和过往群众。其中，六大举措包括：一是温馨提醒显关爱，包括汽车养护提醒、天气预报提醒和全国通赔提醒；二是节前保养送安全，推出为私家车提供免费更换机油及机油滤清、四轮定位及底盘检测、补充雨刮水及防冻液、车内饰清洗等四选一服务；三是流动网点送服务，在辖区主要高速公路进出口设立护航公益服务点，提供“一站式”车辆理赔服务，为广大车主提供便民咨询、快速赔付等服务；四是自助查勘易理赔，对2000元以下案件由95500座席接报案人员引导客户完成自助查勘照片的拍摄；五是简化流程快赔付，简易案件实现“车未到家、赔款到账”，对于万元以下事故可不经高速交警处理，由查勘外勤直接连接3G移动视频进行快速查勘定损，现场理赔；六是全国通赔畅无忧，一次性收集齐全单证、并及时上传影像系统，客户无需返回承保地办理。

天安保险江西省分公司开展精准 扶贫送温暖活动

前不久，天安财险江西省分公司曹九生总经理带领有关人员，深入扶贫点赣州石城县横江镇迳口村看望慰问困难群众，为他们送上祝福。

曹九生总经理一行深入定点帮扶村调研，并和村干部进行了座谈，共商帮扶发展大计，并向村里的20户贫困户送去了棉被等御寒物品，同时鼓励困难群众坚定信心，勤劳致富，希望他们通过自身努力，早日

脱贫致富，走上共同富裕之路。天安保险江西省分公司的扶贫工作，得到了总公司领导的大力支持，此次送温暖活动，不仅为该村的困难家庭送上了温暖和祝福，给予他们物质和精神上的双重慰藉，让困难家庭感受到了天安财险公司的关怀之情，也为营造和谐稳定的社会氛围起到了积极作用。



中国人保爱心温暖困难群众

2月4日，受中国人保集团公司委托，人保财险江西省分公司副总经理温庆锋一行赴中国人保集团公司扶贫挂点县乐安县，走访慰问困难群众，为他们送去关怀和祝福。

温庆锋一行还参加了乐安县扶贫工作座谈会，听取了乐安县委、县政府领导就乐安脱贫扶贫工作的介绍，双方就保险扶贫工作进行了探讨。

众家庭，关心他们的衣食起居生活情况，为他们送去慰问金。温庆锋鼓励每一位困难群众要战胜困难、努力脱贫，早日过上好日子。

温庆锋一行还参加了乐安县扶贫工作座谈会，听取了乐安县委、县政府领导就乐安脱贫扶贫工作的介绍，双方就保险扶贫工作进行了探讨。

冒着冬雨，温庆锋一行深入乐安县增田镇增田村委会，看望慰问了黄冬香、杨细妹、周国民等困难群众。

太平人寿江西分公司个险系列举办“圆孩子一个足球梦”公益主题活动

2月17日，太平人寿江西分公司个险系列召开“正青春不平凡”二月春季增员启动会，并融入爱心元素——江西2016年“圆孩子一个足球梦”公益主题活动。太平人寿副总经理程永红、分公司总经理室成员、各部门、三四级机构负责人及全省业务主管千余人参会。江西省青少年基金会副秘书长尹春亮、全省十大杰出青年企业家钟明华应邀出席。

据了解，公司将通过每增一人赠送一个足球，并在全省同步开展，以圆孩子一个足球梦，积极助力江西青少年事业发展。活动的推出让在场所有人感同身受，也让此次启动会多了一份“惊喜”。此次启动会有效的结合公益项目，获得江西省青少年基金会和爱心企业的肯定与大力支持。



人保财险江西省分公司系统全面落实依法合规经营承诺制度

截止2月23日，人保财险江西省分公司全系统累计签订“2016年度依法合规经营承诺书”852份，实现了各层级机构、各层级职能部门的100%全覆盖，切实为公司依法合规经营保驾护航。

人保财险江西省分公司总经理室极为重视推行依法合规经营承诺制度，强化合规意识、规范各级公司依法合规经营管理行为，特别要求将各层级依法合规经营责任全面落实到实处，加强合规文化宣传、加大检查、考核、评价和问责力度。在依法合规承诺书签订过程中，全省人保财险系统由上至下、层层逐级签订，

各市分公司主要负责人与省分公司、省分公司各部门负责人与总经理室签订；各县（区）支公司主要负责人与市分公司、市分公司各部门负责人与总经理室签订；各营业部经理、营销服务部负责人与其所属上一级机构签订。赣州、萍乡、鹰潭市分公司还从严要求，加大力度，对签订对象作了进一步延伸，县（区）支公司部门负责人与经理室签订，员工、专职营销员分别与部门经理、营业部（营销服务部）负责人签订，真正将依法合规经营承诺推进到了最前沿。

平安产险江西分公司推出“2015年度最美查勘员”评选活动

为提升客户体验，升级理赔服务，近日，平安产

险江西分公司推出“2015年度最美查勘员”评选活动，共20名候选人竞选十佳最美查勘员名额。

前期，分公司通过层层选拔，通过考核查勘员的综合水平，最后从全省众多查勘员中选拔20名查勘员入围最佳查勘员评选。此次评选要求候选人在客户点赞数、公益服务、爱岗敬业、客户0投诉、感人事迹等方面有突出表现。

入围最美查勘员前20名的周晔辉表示，他从2014年11月成为平安查勘员，虽然入司时间不长，但他在这一年多的工作中，获得客户点赞200余次，践行停车关爱服务100余起，已逐渐成长为专业标准化的平安查勘员。专业贴心，平安致力于为客户提供放心满意的理赔服务，树立积极正面的行业标杆。据统计，2015年分公司全省收到95511表扬件430余件，共为千余名车主提供停车关爱服务，有效提升了客户体验，助力提升机构NPS。



太平人寿工会办公室主任薛扬 一行赴江西分公司调研

2月25日，太平人寿工会办公室主任薛扬一行2人赴江西分公司调研。分公司党委书记、总经理梁学文、工会主席、副总经理曾春根、工会副主席徐曙光等陪同调研并参加座谈。

会上，工会副主席徐曙光对江西分公司“职工之家”建设情况进行了全面阐述。并表示此项目是工会工作的一项重要内容，深入推进分公司“职工之家”建设，对于不断增强工会组织的吸引力和凝聚力，充分发挥工会组织的桥梁和纽带作用，构建和谐稳定的劳动关系具有十分重要的意义。太平人寿工会办公室主任薛扬认真听取，不时询问，并对江西分公司“职工之家”建设及开展的亮点给予充分肯定。调研期间，还召集基层职工代表进行访谈并对分公司工会相关申报材料给予核实。

人保财险赣州分公司推出代步车 增值服务受欢迎

2016年2月份开始，人保财险赣州分公司为进一步提升增值服务水平，提高客户满意度，在人保财险赣州市的中心城区支公司、金鸡保险服务站、赣县支公司等营业窗口推出了为客户提供代步车增值服务。据悉，此项服务主要为该公司因投保车辆发生交通事故需要维修的客户，提供代步车服务，解决出险客户临

时用车问题，代步车免费使用时间为3天。这项增值服务一经推出，立即受到客户们的普遍欢迎，进一步提高了客户对人保财险公司的美意度和满意度。



一元保费 万元理赔 人保财险婺源支公司为农房 灾后重建护航

前不久，婺源县大鄣山乡上村村委会岭脚组时金

付家发生了一起火灾事故，造成母女两人死亡、房屋烧毁殆尽的严重后果。人保财险婺源支公司在该农户报案之前就与大鄣山乡政府取得联系，查阅保单信息，确认该农户已在我公司投保了政策性农房保险。人保财险婺源支公司经理刘爱红当即率理赔查勘人员赴现场查勘，确认该起火灾事故属于农房“火灾”保险责任。为体现惠农服务、简化管理流程，人保财险婺源支公司依据保险合同，现场将一万元保险赔款送到受灾农户时金付手中，使受灾户真切感受到人保财险的温暖。

农村住房保险是近年来人保财险公司推出的一项惠民惠农的政策性保险。每户农户只需要交纳一元钱保险费，就可以在受灾后获得最高一万元的保险赔款。据统计，2015年，婺源县共有7万余户农户在婺源支公司投保了农房保险，一年来，人保财险婺源支公司接到报案近200件，赔款近80余万元，赔付率超过200%。





“虚拟中心”让百姓省心

——厦门定损中心推进 110 远程视频及微信定损服务工作

近年来，厦门保险事故车辆拆检定损中心在厦门驻市指挥中心，通过警方绵密的视频监控和网络微信保监局的大力支持下，依托定损中心物理平台，将“集中定损”的内涵和外延扩大到“虚拟中心”，与市公安局 110 指挥中心、市公安交警支队合作，进行线上理赔服务创新。远程视频与微信定损服务逐步成为厦门市道路交通事故快速处理的主要方式之一，为厦门提升城市管理再添色彩。

事故处理“动”起来

近年，厦门市公安部门与厦门市保险行业协会依托定损中心共同推出“交通事故远程视频定责定损”、“微信定责定损”线上创新服务。即由保险行业协会组织各保险公司具有丰富现场查勘经验的专职人员进

驻市指挥中心，通过警方绵密的视频监控和网络微信等科技手段，以“虚拟中心”平台与市定损中心进行线上联网合作，对即时发生的道路交通事故，行业专职人员协同民警提供第一时间线上服务。

为做好后续的服务，试点期间保险业从 3 个方面进行支持和配合：一是做好人员保障。组织厦门人保等 10 家保险公司抽调 19 名专业保险定损查勘员分批进驻指挥中心，同时协调交警部门抽调工作经验丰富的交通民警对保险查勘员进行专题培训，提高事故处理的准确性，同时协调各派驻保险公司给予派驻人员更有利的激励机制。二是规范服务流程。与公安部门制定相关规范性文件，进一步明确“交通事故视频远

程定责定损”、“微信定责定损”的工作流程，规范事故处置程序，有效解决各保险公司《道路交通事故远程处理记录单》的认可和效力问题。三是依法办理相关事宜。积极协调市中级人民法院，争取法院部门支持对不服从调处、不撤离现场造成交通堵塞的当事人处罚和异地车辆异地索赔的手续完备性上的法律支持等问题。

着重实效“靚”起来

两年来，“虚拟中心”的线上创新服务逐步取代传统交通事故“现场报案——交警出警定责——保险公司出现场处理——后续定损理赔”的模式。据统计，通过线上平台共发现交通事故 5.1 万起，成功处置 2.85 万起，近 60% 的轻微道路交通事故后续理赔服务处理由“虚拟中心”完成，得到了政府、社会、民众、行业的高度肯定，“靚”出来的成效成为厦门又一项在全国率先垂范的创新举措与便民措施。其中，“交通事故远程视频定责定损”工作在 2014 年荣获“中国智慧治理优秀案例”暨“智慧城市应用创新奖”并入选创建信息惠民城市公安领域重点项目。

通过大力推进理赔案件线上处理，夯实证据的完整性，拓展打击骗保的功能。由于“虚拟中心”平台具有联网和保存全部动态图像与照片的功能，事故的第一现场视频均可有效长期保存且与定损中心联网，各保险公司可随时调阅，很大程度上解决了公司在异议案件处理时图像证据缺失的困惑，同时视频图像证据的现场性和完整性也进一步拓展了行业打击骗保的

功能。仅 2015 年，通过“虚拟中心”线上服务平台，定损中心就为 15 家保险公司调阅各类疑义事故车辆轨迹、视频、照片等 102 台次，直接为公司拒赔或减损金额 124.6 万元。

此外，也确保了城市道路畅通，有效提升处置成功率；突出保险服务前置性，缓解基层民警出警压力。

创新思维“活”起来

定损中心在着力巩固传统理赔服务领域，创新服务增长点，用“活”行业核心竞争力方面取得一点成绩，但在用好和过程方面却离不开政府、行业和社会层面的支持。

从政府层面来看。车险理赔服务的快与慢，特别是轻微道路事故处理方面，直接与城市的道路畅通工作相关联，“虚拟中心”线上理赔服务的创新工作，需要在政府支持下主导各方职能部门齐心协力，在制度层面、法律层面给予支持，还要在设备布设、场地资金、人员招募培训等方面给予倾斜，才能使得各项工作有效落实和有序运作。

从行业层面来看。行业要有统一的认识，道路交通事故快速处理不仅涉及事故责任的划分，更是牵涉各方当事人保险后续的理赔服务等，保险行业应在道路交通事故处理中主动参与社会治理工作，积极体现保险业服务的主动性、前置性和及时性。

从社会层面看。要强化全社会参与的宣传和普及并付之于行动，提高群众知晓率和参与度。

——摘自中国保险报

法制园地

法律、行政法规禁止性规定作为 保险合同免责条款的效力认定

田璇

【案情】2015年2月10日，张某驾驶赣××××/赣××××重型半挂货车在某县交叉路口与左转弯李某驾驶的电动车相撞，造成电动车损坏、李某及电动车乘车人王某受伤的交通事故，事故发生后，李某经医院抢救无效死亡。该事故经某县交通警察大队认定：张某、李某负事故同等责任；王某无责任。李某受伤后，当日被送至某县人民医院抢救治疗，支付抢救费用5000元，但李某经抢救无效死亡。赣××××/赣××××重型半挂货车登记车主为某县光明汽车运输服务有限公司，实际车主为赵某，张某系赵某雇佣的驾驶员，交通事故发生时，驾驶员张

某尚在实习期内。赣××××/赣××××重型半挂货车由某县光明汽车运输服务有限公司在某财险公司投保了交强险和100万元、5万元商业第三者责任保险，并购买了不计免赔，事故发生在保险期内。车主赵某向李某某（系死者李某的父亲）赔偿了死者李某的医疗费、死亡赔偿金、丧葬费、精神损害抚慰金、交通费等计483539元。

事后，因车主赵某与某财险公司就理赔事项未达成一致，赵某向某仲裁委员会提出申请，请求某财险公司按保险合同理赔死者李某的医疗费、死亡赔偿金、丧葬费、精神损害抚慰金、交通费等计483539元，

并承担本案的仲裁费用。【裁决】经某仲裁委员会审理，申请人赵某系赣××××/赣××××重型半挂货车的实际所有人，驾驶员张某系赵某雇佣的驾驶员，双方是雇佣关系。交通事故发生时，驾驶员张某尚在实习期内，法律明确规定实习期不得驾驶牵引挂车，张某的行为属于重大过失。据此，本案中被申请人某财险公司在交强险限额内先行赔偿死者李某医疗费用限额项下5000元，在死亡残疾赔偿金限额项下赔偿死者李某110000元（包括精神损害抚慰金），本案中申请人赵某所有的赣××××/赣××××重型半挂货车在被申请人某财险公司投保商业第三者责任险，保单条款中规定驾驶人在实习期内驾驶的被保险机动车牵引挂车属于免责条款，某财险公司只需在交强险范围内承担赔偿责任。故被申请人某财险公司赔偿申请人赵某115000元，对超出交强险部分不予赔偿。【评析】本案的争议焦点为保险合同中的免责条款是否合法有效，保险公司是否履行了提示说明义务。本案中申请人赵某所有的赣××××/赣××××重型半挂货车在被申请人某财险公司投保了商业第三者责任险，保单条款中规定驾驶人在实习期内驾驶的被保险机动车牵引挂车属于免责条款，该免责条款是保险人以法律、行政法规的禁止性规定作为免责条款，该条款是保险合同中的格式条款，依据2013年6月8日实施的最高人民法院《关于适用〈中华人民共和国保险法〉若干问题的解释（二）》第十条规定：“保

合同免责条款的免责事由，保险人对该条款作出提示后，投保人、被保险人或者受益人以保险人未履行明确说明义务为由主张该条款不生效的，人民法院不予支持”。据此，保险人将法律、行政法规中的禁止性规定情形作为保险合同免责条款的免责事由，保险人只需履行提示义务。仲裁庭认为，将法律禁止性规定的行为作为免责条款不同于其他免责条款，驾驶人应当了解违法行为的含义和法律后果，此类免责条款减轻保险人的明确说明义务，符合保险制度精神及立法目的，本案中的保险单条款上已加粗标注该免责条款以及相应的法律后果，保险人即完成提示说明义务，驾驶人张某的行为符合商业第三者责任险的免责约定，故被申请人某财险公司只需在交强险范围内承担赔偿责任。



学术探讨

保险公司销售非保险金融产品的 风险防范及纠纷处置

浙江六和律师事务所郑金都 沈佳颖

[摘要]: 本课题旨在研究保险公司销售非保险金融产品的主要风险,探讨相应的解决对策,以期对保险公司销售非保险金融产品的合规性操作提出可行性建议。

[关键词]: 非保险金融产品、民间金融、非法集资、风险防范

一、概述

保险公司销售非保险金融产品在一定程度上可以满足客户多层次的金融需求。但近年来,一些保险公司及其销售从业人员向客户直接推荐销售未经金融监管部门批准的非保险金融产品,存在销售行为不规范、金融风险交叉传递等问题,甚至潜在金融诈骗和非法集资等风险。为了规范非保险金融产品销售工作和防范保险机构及保险从业人员代销第三方理财产品风

险,中国保监会和浙江保监局办公室先后于2014年11月和2015年2月下发了《关于严格规范非保险金融产品销售的通知》和《关于进一步规范非保险金融产品销售的通知》。

二、保险公司的经营范围

根据《保险法》第九十五条的规定,保险公司的业务范围包括(1)人身保险业务,包括人寿保险、健康保险、意外伤害保险等保险业务;(2)财产保险业务,

包括财产损失保险、责任保险、信用保险、保证保险等保险业务;(3)国务院保险监督管理机构批准的与保险有关的其他业务。保险人不得兼营人身保险业务和财产保险业务。但是,经营财产保险业务的保险公司经国务院保险监督管理机构批准,可以经营短期健康保险业务和意外伤害保险业务。保险公司应当在国务院保险监督管理机构依法批准的业务范围内从事保险经营活动。

结合上述保险公司的业务范围,针对保险业而言,非法金融业务活动是指,未经中国人民银行批准,擅自从事的下列活动:(1)虚构保险理财产品,或在原有保险产品基础上承诺额外利益,或与消费者签订所谓的“理财协议”吸收资金;(2)高额利息诱导,采用先支付利息、到期支付本金或继续滚存的方式,给予或者承诺给予消费者高额回报;(3)伪造单据印鉴,出具假保单,并在自购收据或公司作废收据上加盖私刻公章,甚至直接出具白条骗取资金等等。

三、销售非保险金融产品与民间金融的风险

目前保险公司销售非保险金融产品的风险主要发生在民间金融领域。

(一) 民间金融

民间金融,又被称为“非正规金融”,是指在政府批准并进行监管的金融活动(正规金融)之外所存在的游离于现行制度法规边缘的金融行为,主要表现为资金供求者之间直接完成或通过民间金融中介机构间接完成的债权融资。

具体来说,民间金融具备以下几个方面的含义:

(1)从交易活动的主体来看,交易的对手基本上是从正式金融部门得不到融资安排的经济行为人,比如发生相互借贷行为的公民;(2)交易对象不是被正式金融所认可的非标准化合同性的金融工具;(3)正式的金融中介具有规范的机构和固定的经营场所,而民间金融一般不具备这些特征;(4)民间金融一般处于在金融监管当局的监管范围之外。民间金融可能存在的典型风险形式就是非法集资。

(二) 非法集资

一般而言,非法集资是指单位或者个人未依照法定程序经有关部门批准,以发行股票、债券、彩票、投资基金证券或者其他债权凭证的方式向社会公众筹集资金,并承诺在一定期限内以货币、实物以及其他方式向出资人还本付息或给予回报的行为。保险领域非法集资主要表现为保险机构工作人员或代理人利用职务便利或公司管理漏洞,假借销售保险名义、制售虚假保险单证或理财协议,向社会公众给予或承诺给予高额回报并非法吸收资金。

保险领域非法集资的特点主要包括:(1)承诺高额回报,涉案人往往向客户承诺高于同期银行存款利率的利息,采取先支付利息、到期支付本金或继续滚存的方式进行集资;(2)假借保险名义仍是非法集资主要手段,涉案人虚构保险理财产品,或者假借办理“团体年金保险”名义,或者以投资项目急需资金为由进行集资;(3)代销第三方理财产品引发非

法集资案件风险，这类案件并不是由保险从业人员主导的，一旦案发，发行第三方理财产品的机构和涉案案犯往往人去楼空；（4）以伪造的单证、私刻的公司印章为工具，涉案人往往出具假保单或者所谓的投资理财协议，以自购的收据、或者公司作废收据代替发票甚至直接手写欠条，并在伪造单证或欠条上加盖私刻的公章，骗取资金；（5）利用职务便利诱骗，涉案人往往利用职务便利，以保险公司员工或销售人员身份取得当事人信任，从而骗取资金。

从刑事风险来看，非法集资可能构成非法吸收公众存款罪和集资诈骗罪。

（三）非法吸收公众存款罪

针对保险业而言，非法吸收公众存款罪是指，不具有销售保险的真实内容，以假冒保险公司、伪造保险单据等方式非法吸收资金的行为。如果是单位触犯该罪的，直接负责的主管和其他直接责任人，将被追究刑事责任。

根据《最高人民法院关于审理非法集资刑事案件具体应用法律若干问题的解释》第一条的规定，违反国家金融管理法律规定，向社会公众（包括单位和个人）吸收资金的行为，同时具备下列四个条件的，除刑法另有规定的以外，应当认定为刑法第一百七十六条规定的“非法吸收公众存款或者变相吸收公众存款”：（1）未经有关部门依法批准或者借用合法经营的形式吸收资金；（2）通过媒体、推介会、传单、手机短信等途径向社会公开宣传；（3）承诺在一定

期限内以货币、实物、股权等方式还本付息或者给付回报；（4）向社会公众即社会不特定对象吸收资金。按照《刑法》第一百七十六条的规定，非法吸收公众存款或者变相吸收公众存款，扰乱金融秩序的，处三年以下有期徒刑或者拘役，并处或者单处二万元以上二十万元以下罚金；数额巨大或者有其他严重情节的，处三年以上十年以下有期徒刑，并处五万元以上五十万元以下罚金。单位犯前款罪的，对单位判处罚金，并对其直接负责的主管人员和其他直接责任人员，依照前款的规定处罚。

（四）集资诈骗罪

针对保险业而言，集资诈骗罪是指，以非法占有为目的，不具有销售保险的真实内容，以假冒保险公司、伪造保险单据等方式非法吸收资金的行为。如果是单位犯该罪的，直接负责的主管人员和其他直接责任人员也将被追究刑事责任。

根据《最高人民法院关于审理非法集资刑事案件具体应用法律若干问题的解释》第四条的规定，以非法占有为目的，使用诈骗方法实施本解释第二条规定所列行为的（包括不具有销售保险的真实内容，以假冒保险公司、伪造保险单据等方式非法吸收资金的行为），应当依照刑法第一百九十二条的规定，以集资诈骗罪定罪处罚。按照《刑法》第一百九十二条的规定，以非法占有为目的，使用诈骗方法非法集资，数额较大的，处五年以下有期徒刑或者拘役，并处二万元以上二十万元以下罚金；数额巨大或者有其他严重情节

的，处五年以上十年以下有期徒刑，并处五万元以上五十万元以下罚金；数额特别巨大或者有其他特别严重情节的，处十年以上有期徒刑或者无期徒刑，并处五万元以上五十万元以下罚金或者没收财产。

（五）非法集资典型案例

虽然代销的非保险金融产品很多，但近年来代销最多的是P2P产品，主要是这些产品宣称的利率都很高，对消费者有较强的吸引力。参与代销P2P产品也是目前较多见的保险代理人违规之举，一旦产品承诺的高收益无法兑现，甚至威胁本金安全，消费者就会找代理人及其所属保险公司讨要说法。事实上，保监会发现一些P2P平台，用远超销售传统保险产品的高返点额度来刺激保险代理人，激励其向消费者推销P2P产品。

值得一提的是，P2P平台在实际操作中，如有不当较容易构成非法集资和非法吸收公众存款行为。随着P2P行业监管的基本思路和原则确定，P2P行业的业务本质已被明确定位为“金融信息中介”而非“信用中介”。2013年11月25日举行的“九部委处置非法集资部级联席会议”上，中国人民银行对P2P网络借贷行业“非法集资行为”进行了清晰的界定，主要包括三类情况：资金池模式、不合格借款人导致的非法集资风险以及“庞氏骗局”。

保监会于2015年4月1日亦针对P2P平台“骗保”现象发布了公告，公布了两种常见手段。一是冒充保险公司工作人员销售P2P产品。少数从事过保险销售

工作或对保险销售业务熟悉的P2P销售人员，冒充保险公司工作人员，借口送礼品或进行保单升级，骗取保险消费者信任，进而获取保险消费者保单号、身份证号和银行卡号等个人信息，引诱消费者退保后“升级”购买P2P产品。二是承诺P2P产品高收益，诱导保险消费者进行保单质押。有P2P平台销售人员推销产品过程中，违规向保险消费者承诺高收益，回避产品风险，劝说保险消费者进行保单质押，将质押贷款作为投资款投入P2P平台。

代销P2P产品涉及保险代理人、消费者、P2P平台以及担保方四方关系。如果消费者从保险代理人处购买P2P产品，一旦出了问题，肯定首先就会找代理人及其所属保险公司。

四、风险防范和纠纷处置措施

虽然部分保险公司已经明令禁止代理人销售本公司以外的金融产品，但现实中由于代销引发的问题却时有发生，且这种代销风险往往是不出事则已，一出事就是大事。

在现实操作中，非保险金融产品代销往往是隐形存在的。一方面，保险代理人并未获得公司授权就私自代销非保险金融产品；另一方面，代理人通常将保险推介和非保险金融产品的推介混搭在一起，以掩人耳目。还有的代理人为了提高代理的非保险金融产品的信誉度，以保险公司的信誉做担保，甚至有的故意设置门槛，即消费者只有先成为保险客户才能购买其代理的非保险金融产品。此外，保险营销员代销非保

险金融产品另一常用的手法就是借口保单升级的名义让消费者退保购买非保险金融产品，或者引诱消费者进行保单质押，用质押款去购买非保险金融产品。

保险公司对于销售非保险金融产品的风险防范主要通过对其自身的防范、对保险销售从业人员的防范以及对客户的风险提示三方面进行。就其对自身的风险管理而言，可以加强内控管理，比如及时电话回访办理投保、退保等业务的客户，核实投保、退保等业务是真实性；严格控制保险费款项进出；对已经离职的保险业务员，及时收回相关证件、单证等。

就对其保险销售从业人员的风险管理而言，需要经常强调民间融资的风险，强调面签的重要性，确保客户签名的真实性，防止代签名，严禁营销员以任何形式代替客户办理投保、退保手续，或者取用保费等。

就其对客户的风险提示而言，可以采取以下措施，比如在官方网站、宣传折页显著位置列明保险公司所经营的保险产品种类，在营业场所明确提示保险公司

仅销售合法的保险产品，任何“理财”或其他产品并非保险公司销售的保险产品，提醒客户购买保险理财后不要轻易退保，又比如要求营销员在业务办理中对客户予以口头提示等，以防范金融风险交叉传递或金融诈骗等风险。

简括而言，保险领域非法集资防范要点包括（1）“两查”：查产品、查单证；（2）“两配合”：配合做好缴费，配合做好回访。

五、结语

保险公司销售非保险金融产品虽然存在一定的风险，但如果可以合理合规合法地操作，在满足保险公司拓展业务的同时亦能满足客户不同层次的金融需求。保险公司在实际操作中，需要提高保险公司销售从业人员对有关风险的认知度和重视度，施行现实可行的风险防范和纠纷处置措施，以对保险公司规范销售非保险金融产品起到一个积极的促进作用。



危化品承运人责任险管理模式研究

——基于“互联网+”在危化品承运环节中的应用

沈阳航空航天大学安全工程学院 车辉 耿帅

[摘要]: 当今社会互联网技术应用到生活中各个方面，而“互联网+危化品运输”模式的发展还在初级阶段，本文对危化品承运人面临的风险，并结合互联网对风险进行分析研究，建立全国危险化学品道路运输企业、运输车辆、危险化学品包装物、容器生产企业及产品数据库和救援资源信息数据库，逐步建立危险化学品道路运输管理GPS系统，实现保险公司和运输管理部门对道路运输危险化学品的车辆全程监控。通过分析互联网技术在危化品环节的运用将会大大提高保险行业的核心竞争力，也就是提高保险公司核心竞争力的关键因素。

[关键词]: 危化品运输；互联网；风险管理；承运人

Research on the management mode of the carrier's liability insurance of the dangerous chemical products

The application of "Internet +" in the transportation of hazardous chemicals

Che Hui Geng Shuai

(School of Safety Engineering,Shenyang Aerospace University ,Shenyang Liaoning110136,China)

Abstract: Nowadays,internet technology applied to all aspects of life, however ,the Internet play a little role in dangerous goods transportation , the purpose of

this paper is deal with risk that faced by the carrier, and combined with internet to study the risk, and establish the dangerous chemicals Road transport enterprises, transport

vehicles, dangerous chemicals, packaging, container production enterprises and products database and rescue

resource information database, the gradual establishment of road transport of dangerous chemicals management GPS system, insurance company and transportation

management departments of road transport of dangerous chemicals vehicles monitoring during the entire process. By analyzing the application of Internet technology in the

dangerous chemical industry, it will greatly enhance the core competitiveness of the insurance industry, which is the key factor to improve the core competitiveness of insurance companies..

Key words: hazardous chemicals transportation; Internet; risk management; carrier

0 引言

在“互联网+”时代，所有的危化品运输信息孤岛被连成一片陆地，可以说，随着公共数据的逐步开放，网络在连接、整合公共服务方面将有更大的想象空间。“互联网+运输”已经产生了“化学效应”，未来，随着云计算、大数据、人工智能等新兴技术与交通进行有效融合，将形成具有“线上资源合理分配，线下高效优质运行”的新业态和新模式，在满足危化品运输车出行加上一把安全锁。并加快推进危化品运输传统产业转型升级。交通运输资源配置更加精细化，即通过互联网、大数据等技术手段，实现对交通资源的有效配置，避免资源的闲置和资源的过度利用。而且经济建设和科学技术的高速发展，危险化学品的使用范围越来越广泛，社会需求量越来越大，危险化学品运输业务也日益增多，危险化学品运输量以每年10%的速度增长，95%以上危化品为异地运输，由于储运数据缺失，对运输车辆不能进行有效的风险管理。这样就加大保险公司对危化品承运人管理的困难，据不完全统计最近10年发生4000多起危化品事故，每年2.4亿吨危化品在路上进行运输，向流动炸弹一样

威胁着我们的生命，承运人的行为给危险品运输带来了诸多潜在的隐患，导致保险公司赔付率连年递增。

表1为最近发生的危化品事故。

表1 最近发生的危化品事故

事故发生时间	事故发生地点	事故原因	事故损失
20151206	宁夏福银高速公路白家沟桥路段	一辆危化车侧翻	罐体破损，31吨危化品泄漏
20151105	长深高速山东滨州段	三辆盐酸罐车相撞	三辆车被烧成骨架，致1人死亡
20151105	四川省乐山市市中心	一辆危化品车和一大货车相撞	8吨98%的浓硫酸大量泄漏
20151102	吉林长春绕城高速春城服务区附近	一辆装有30吨的危化品车追尾了一辆翻斗车	司机受伤，危化品受损

资料选自：中物联危化品物流分会

1 国外危险化学品承运人责任险管理模式

(1) 加拿大

“互联网+”危化品承运过程中得到了广泛的应用，危险货物管理水平得到很大提高。其中，保险公司可以互相联网，实现信息资源共享，加强与承运人之间的联系。而且保险公司通过互联网把数据共享到消防部门，当事故发生时，消防部门就会快速赶到现场，让事故损失降到最低。而且保险公司能够与应急中心联网查询技术资料，可以快速查找事故现场周围环境情况，通过应急决策咨询，可以及时采取有效控制和清除措施。保险公司工作人员在检查过程中，发现危险货物不符合法规要求，有权作出禁止货物装卸的决定。

(2) 美国

在美国，保险公司对危化品运输的安全管理高度重视，不但运用先进的科学技术，而且用卫星定位系统对危化品载运车辆进行途中状况监控的远程信息服务。承运人运输的危化品必须提供相应的应急方案，运输过程中一旦出现紧急情况时，保险公司可以根据文档的内容，从而对根据货物的危险性大小，对货物进行相应的处理。

2 我国危化品承运责任险现状及存在的问题

在我国危化品生产企业分布不均，需求分散，物流配送难度加大保险公司不能有效的对承运责任人进行有效监管，致使一些可以避免的事故时有发生，对保险公司造成较大的损失，主要体现在以下方面。

①一旦发生事故，这些人员无法及时采取准确措施，就会出现逃匿现象，致使保险公司花费更多的人力和财力进行现场鉴定和赔偿。

②承运人在运输过程中不能对风险进行有效的辨识，发现不了存在的潜在隐患，致使一些小的失误酿成大的损失，保险公司在运行过程中对这样小的失误不能很好的控制，导致保险公司运营困难，赔偿增多，根据大数法则，同时危化品运输公司交的保险费也同样。

③承运人经常疲劳驾驶、超载现象普遍。70%的事故都是由于人的不安全行为造成的，所以说保险公司只有有效的管理好承运人，减少造成事故的危险危害因素，这样才能减少保险公司理赔。

④保险公司获得的信息可信度低

当前危化品运输管理模式下，保险公司获得保险标的的信息主要通过当事人的汇报，然而当事人的汇报肯定对自己有力，尽量获得更多赔付，这样就致使保险公司赔付更多，道德风险的发生加重保险公司的财政负担。

⑤保险公司对危化品运输车信息挖掘合成不足

保险公司根据以往经验和对当前道路交通环境的认识、评估给出的判断。然而在实际勘察时，保险公司更重要的在于如何盘活“数据资产”，目前保险公司对信息的数据挖掘与合成尚未有效开展，如果能利用好数据，那么保险公司的实力将有很大的提升。

3 “互联网+”危化品承运责任险模式可行性分析

如前所示，当前的危化品管理模式存在很多问题，为了解决这些问题，“互联网+危化品承运模式”可以实现广泛收集信息，深度挖掘并对信息进行及时处理，对预防道德风险的发生起到举足轻重的作用。打造具有保险特色运输服务平台，积极与承运人进行互动，对承运人进行动态的管理。

(1) 构建思路日趋清晰

互联网+管理模式构建不是另起炉灶，更不是闭门造车，是根据收集信息进行处理分析，得出合理的结论，为保险公司理赔、核保提供数据支持，实现内外资源的有机结合，通过数据信息，将大量的外部资源和内部资源进行有效的对接，确保整合资源后，对承运人的风险进行有效的控制。

(2) 构建条件日趋成熟

任何一种升级或者革新的出现都是需要有推进的动力，李克强总理将互联网+的精神归结为“集众智成大事”的中国式叠加智慧效应，互联网+管理模式必定是未来发展的趋势。现在我们已经有了较为先进的定位系统和互联网平台，对危化品进行有效管理的时代将要到来。

(3) 构建经验日趋完备

当前互联网+的理念已经渗透到社会的各个方面，而且已经取得了许多成绩，积累了好多经验。在物流领域，互联网+的理念使该传统的行业快速发展，这些在其他行业中对互联网+的理念与技术的成功运用都可能成为构建互联网+危化品运输提供更多经验。

4 “互联网+”在危化品承运责任险中的构建

所谓“互联网+”整合资源模式，通过整合国内仓储与运输资源，搭建覆盖全国的运输网络，提供交流服务，降低运输企业的环境风险，从而减少保险公司赔付率。采用先进的互联网技术，管理和监控危化品储运全过程各个环节，重新梳理和完善信息系统，让与事故相关的一些信息可以及时做到预警和规避，在未来将会大大的降低事故率，保险公司可以获得足够的信息数据，为保险公司在风险控制阶段带来便利。比如由于某种原因，导致危化品运输车在运输过程中出现危化品泄漏事故，保险公司在获得数据之后，对同样的危化品运输车进行防灾防损，保险公司利用有效的信息对运输车辆进行全面风险管理，减少开支，使效益最大化。

(1) “互联网+”风险查勘

风险查勘是保险人全面了解保险标的的主要手段，通过利用互联网收集到类似保险标的相关资料数据，从而识别分析相应的风险，评价风险大小，然后制定风险评价报告，为核保人员准确定制保险方案提供依据。危化品运输责任险风险查勘前通过互联网搜集的相关资料主要包括：

危化品运输过程中有关环境：所走路段及其周边环境等，并在查勘报告上详细注明。

保险标的的风险状况：确定投保标的相关信息后，应对投保标的的风险状况进行现场查勘，做好详细的风险查勘记录。

(2) “互联网+”核保阶段

“互联网+”核保是保险公司对承保标的进行全面系统的风险评估和审核，核保人员通过互联网获得运输车辆的有关信息，结合保险公司核保细则，做出对该运输车辆的承保决策。若该运输车辆的风险不可接受，则拒保，反之，则承保，并根据其特点确定承保方案，并根据互联网获得的数据适当调整承保方案。

在危化品承运人责任险中，责任限额与费率是确定保险费的两个重要指标，保险公司一般将责任限额区间化，每个责任限额区间对应一标准费率。根据此费率制度，在某些情况下，很可能会导致同一保险标的的交的保险费少，而投保限额高的情况，因而这种区间费率制度存在着问题。我们需要将责任限额细化处理，实现费率与责任限额之间的一一对应，使之线性

相关，并利用差值法，确定线性函数表达式。举例说明，假设是的对应数据，是的对应数据，已知与C对应的数据是B，且C介于和之间，则可以按照以下公式，计算出C。

$$\frac{(C_1 - C)}{(C_1 - C_2)} = \frac{(B_2 - B)}{(B_1 - B_2)}$$

①费率浮动

通过上述对危化品运输车辆的风险评价，确定风险等级，根据其风险级别的不同确定与之相对应的费率水平，并结合运输车辆的使用年限、危化品种类和投保数量确定最终保费具体内容如表2、3、4所示。

表2 运输车辆使用时间折旧费率参数表

已使用年限	调整因子
5年以下	0.90
5年到10年	1
10年以上	1.1

表3 危化品运输车辆责任险的费率参数

等级	名称	费率浮动
1	爆炸品	1.5%
2	压缩和液化气体	1.2%
3	易燃液体	1.3%
4	易燃固体、自燃物和遇湿易燃物品	1.4%
5	氧化剂和有机过氧化物	1.5%
6	毒害和感染性物品	1.6%
7	放射性物质	1.7%
8	腐蚀品	1.6%
9	杂类危险品	1.4%

表4 危化品种类及调整因子

投保运输车辆数量	调整因子
10-20 辆 (含 20 辆)	0.9
20-50 辆 (含 50 辆)	0.8
50-100 辆 (含 100 辆)	0.75
大于 100 辆	0.7

由此可得，

保费 = 基础保费 × 危化品种类 × 年限调整因子

× 规模调整因子 × 车辆数量 × 车辆自身费率浮动系数

②免赔额的设置

免赔额可采用绝对金额或按损失的百分比（即免赔率）两种方式。大多数保险人两种方式都采用，取其最高者。在设置免赔额时，对他人的伤害伤害无免赔额的规定，仅对他人的财产损失规定每次事故的免赔金额。赔额的设定主要以具体标的的风险大小为依据。如下表7所示。

表5 风险等级与免赔率的对应关系

风险等级	I	II	III
描述	微不足道的	一般的	严重的
免赔率	1%	2%	3%

3 “互联网+”承保后的风险管理

①保险期间

在保险期间，保险公司利用互联网对驾驶人和驾驶环境对驾驶人等指标综合考量，有效避免疲劳驾驶和酒后驾驶导致的事故，通过数据对被保险人定期或不定期地进行防灾防损的检查，对运输车辆进行风险追踪，及时发现运输车辆相应的风险变化。同时还应根据承保前的风险查勘进行有差别风险追踪，对风险控制级别要求较高的要重点追踪并加强控制能力。若变化后的风险对保险公司承受能力影响较大，那么保险公司可以安排再保险或者拒保，实现利益最大化。

②理赔阶段

当危化品运输车辆发生事故时，保险公司理赔部门通过互联网对危化品运输车的速度、轨迹、加速度、

温度等数据要对其进行分析,分析事故原因并确定事故损失。理赔过程中的风险主要是道德风险,包括公司员工的道德风险、被保险人及第三者的道德风险。

行分析评价并结合运输车辆责任保险的实际情况,制定出运输车辆责任保险。图2为互联网在承运环节运用模式图。

通过对运输车辆责任保险全寿命周期内的风险进

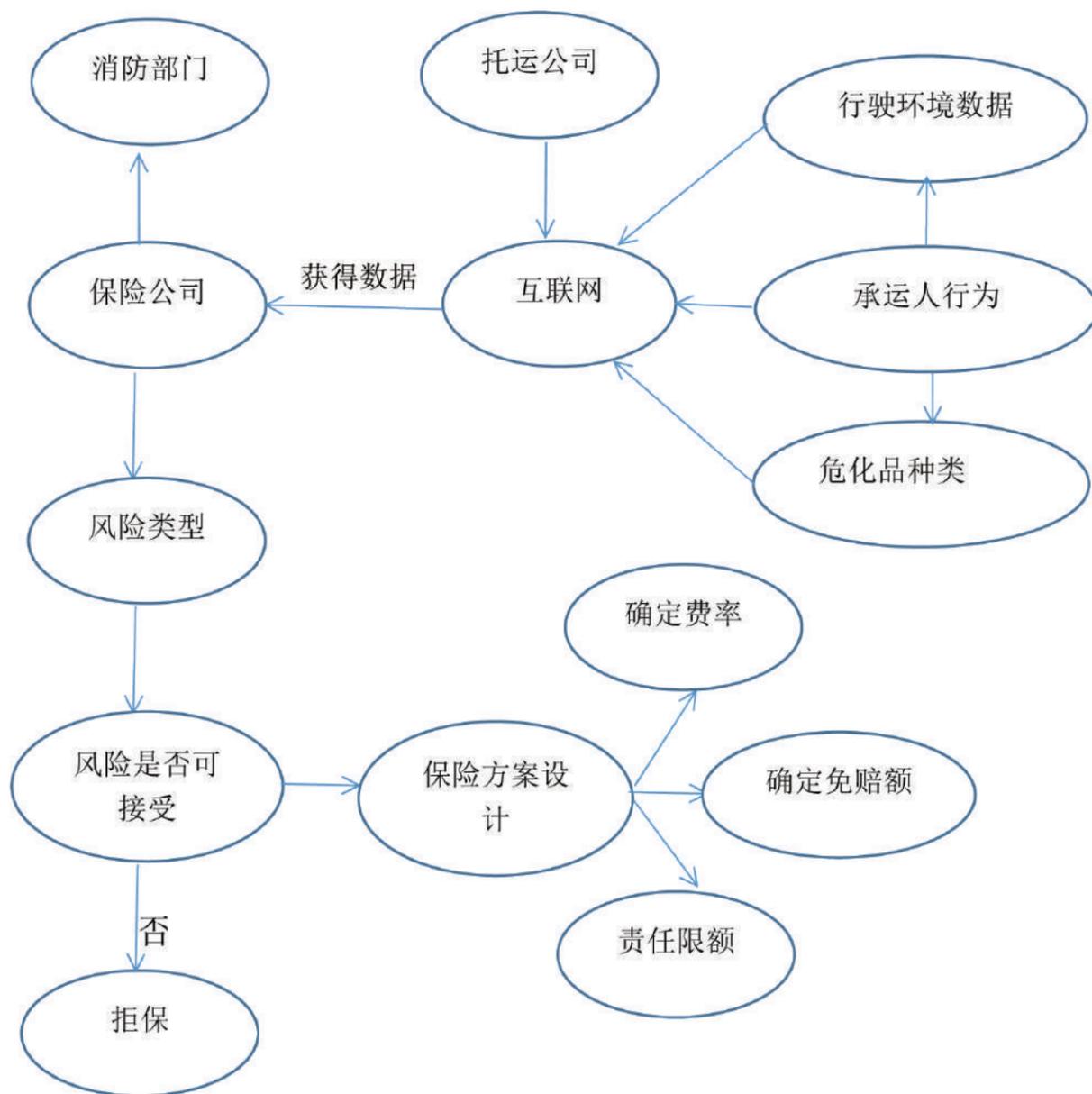


图2 互联网在承运环节运用模式

5 结论

通过运用“互联网+”在危化品承运环节中运用,获得数据信息,在保险公司进行展业、核保、理赔阶段的能力都得到了有效的提升,同时减少了道德风险的发生。现代化、信息化的危化品运输方式取代传统的运输方式,已经是世界发展的大势所趋,这一历史性变革,需要我们做好准备,应对挑战,特别是今天的保险业,跟上时代的步伐。构筑全国危险化学品运输网络,实现规模化、集约化经营。对危化品运输车辆进行强制保险,能有效化解道路危险货物运输企业的经营风险,保障承运人的合法权益。

6 参考文献

- [1] 郑功成,许飞琼.财产保险[第五版].北京:中国金融出版社,2015:221-238.
- [2] 黄志伟.新型健康险客户服务模式探索[J].保险研究实践与探索,2015,(9).
- [3] 车辉,丁伟鹏.辽宁省车损险费率优化与探究[J].沈阳:沈阳师范大学学报,2014,(6).
- [4] 吴穹,许开立.安全学管理[M].北京:煤炭工业出版社,2002.
- [5] 何宇佳,陈秉正.互联网保险的发展、影响及新问题[J].北京:保险研究实践与探索,2015,(12).





二代的制胜法宝

石文平

保险是现代经济的重要产业和风险管理的基本手段，同样面临众多风险的挑战和考验，更应注重全面风险管理，守住不发生系统性区域性金融风险的底线。我国保险市场第二代偿付能力监管体系（即中国风险导向偿付能力体系，C-ROSS）立足当前保险业实际，提出以风险防范为导向的监管理念，首次建立了我国保险业系统、科学的立体风险分层模型，做到了风险覆盖全面、风险计量科学、风险反应敏感，与美国的RBC（风险基础资本）监管体系和欧盟的Solvency-II等形成鲜明的对比，成为新兴保险市场偿付能力监管的代表。

化繁为简——综合因子法

人才是事业成功的关键。在涉及技术力量和资源的调配方面，C-ROSS成立了18个项目组，汇集了国内外大量的财务、会计、精算、IT、统计、金融、监管等领域的高、精、尖人才。这些人才成为打造C-ROSS的中坚力量。

在进行C-ROSS顶层设计时，设计者们坚守“风险覆盖全面”的原则，将所有与保险相关的风险纳入到监管框架，既包括难以监管的风险，又包括可监管的风险。可监管风险分为可计量风险与难以计量风险，前者通过可操作的计算来解决，后者主要通过监管工具和监管评价机制解决。难以监管风险则通过市场约束机制来解决。在技术层面，设计者和制定者吸纳欧

美偿付能力监管的最新成果，以及全球金融监管的先进经验，以我为主，西学为用，自成体系。

在制定具体规则时，制定者们坚持“大道至简”。如在计量保险风险、市场风险和信用风险等量化风险的最低资本时，C-ROSS摒弃了欧盟Solvency-II的繁复，也避免了美国RBC的简单，主要采用简约的综合因子法，计算公式为 $MC=EX*RF$ ，即风险暴露与综合因子的乘数，即使考虑风险分散效应和特定类别保险合同的损失吸收效应，其计算方法依然显得简繁有度。不仅如此，很多风险因子特征值通过多轮测试给予了明确的参考值，方便了保险企业的计算和操作。

创新之举——会计准则调整法

保险资产和负债的评估原则，在偿付能力监管领域，是一个国际性的难题。C-ROSS适应新兴市场的实际，积极平衡科学性和可操作性之间的矛盾，自主创新地提出了“会计准则调整法”，解决了新兴保险市场基础不完备、市场效率不强的条件下的保险资产和负债评估问题。会计准则在经济事项的确认为、计量和列报方面具有独特的优势，成为C-ROSS计算实际资本的有效工具。现实情况下，“会计准则调整法”主要采用“市场一致性”+“摊余成本”方式来评估资产和负债，有利于外部监管估值与内部管理估值的融合，特别是在准备金方面，法定准备金和会计准备金的计量更是趋于一致。

一方面，随着我国保险市场日益成熟，C-ROSS采用市场一致性评估的各种条件将不断完备；另一方

面，在我国，以会计准则为核心的会计制度也将不断发展，与市场一致性相适应的公允价值计量越来越受到重视。无论是监管估值，还是管理估值；也无论是偿付能力监管会计制度，还是通用会计制度，都将注重财务和精算假设，更加关注对未来事项的预测和考量，这既符合会计准则未来发展方向，又符合偿付能力监管的目标，在这种意义上，C-ROSS的实施和完善又将推动会计准则体系的重大变革。

制胜法宝——穿透法

防范风险是金融行业不朽的主题。2008年全球金融危机的爆发起因于美国的次贷危机，它的罪魁祸首就是金融过度创新，风险极高的次级贷款被打包成证券化产品后，在市场上不断扩散；一旦危险触发，又没有有效的监管措施，风险不断传导，系统性风险和灾难在所难免。当前，我国市场经济日益发达，市场在资源配置中起决定性作用更加明显，金融创新的步伐将不断加快，风险防范成为重中之重。

如何在保险行业有效地防范金融创新带来的潜在风险，这是摆在C-ROSS设计者和制定者面前的难题。C-ROSS引入了穿透法，要求保险公司在计算交易结构复杂的金融风险最低资本要求时，对金融产品透过现象看本质，打开金融产品风险的“黑匣子”，根据各项基础资产的综合风险因子值计算该项金融产品的基础因子值，还原金融产品的实际风险，以量化的形式展现风险的影响程度，并通过第一支柱监管工具加以控制，在防范和化解系统性风险方面独辟蹊径。



保险业参与新农合经办服务： 问题、根源与对策

吴海波

2014年7月9日，国务院总理李克强在其主持召开

一、保险业参与新农合经办服务的现状

国务院常务会议上强调，要“促进保险与保障紧密衔接，把商业保险建成社会保障体系的重要支柱”。保险业参与新型农村合作医疗（以下简称“新农合”）经办服务，正是保险与保障紧密衔接的具体体现。

我国新农合改革试点工作开始于2003年，但保险业参与其经办服务最早可以追溯到2001年。当年，太平洋保险江阴支公司与当地政府签订协议，承接其新农合经办管理业务，创办了业界耳熟能详的“江阴模式”。此后至2013年年底，全国又有中国人寿、人保健康、等多家寿险公司不断介入该业务，各种新的模式更是如雨后春笋般的不断涌现，如“湛江模式”、“太仓模式”、“平谷模式”等均是其典型代表。这些模式不仅名称各异，而且还均带有一定的地方特

色，同时又与保险公司的经营行为密切相关，但总体而言，大致可以归为三大类：一是委托管理模式。在此模式下，保险公司和政府签订委托管理合同，明确双方的权利与义务；保险公司只提供具体服务，不承担盈亏风险。二是保险合同模式。该模式又被称之为契约型模式，是指政府通过与保险公司签订保险合同（契约）来解决农民的基本医疗保障问题。三是共保联办模式。是指保险公司在收取适当管理费的前提下，与政府部门以共保的方式，共同承担新农合赔付责任，基金赤字由双方按一定比例分摊，基金节余则转入下一年度，二者联合开展医疗行为监督、费用审核等各项管理服务工作的。

十多年来的实践表明，上述三种模式的构建与推广，取得了可喜的成就。依托上述三种政、保合作模式，一方面，政府通过引入商业保险机构的方式，与企业

结成了真正意义上的利益共同体，使双方在加强管理、优化服务、管控风险等方面缔结了更为紧密、积极互动的合作关系；另一方面还切实运用了保险公司专业化的技术手段，帮助“新农合”挤出了诸多不合理的医疗费用，有效控制了经营风险，提高了“新农合”的运行效率和服务质量，从而一定程度上实现了参保群众、政府、社保机构与保险公司多方共赢的局面。

但在取得上述成就的同时，也存在诸多不容忽视的问题。其中最为值得关注的是，保险公司长期面临亏损的局面。从十多年来的实践来看，开办保险业参与新农合经办服务，如果不考虑其他非确定性利益，单纯从该业务本身所产生的经济效益而言，大多数参保公司都面临无利可图甚至出现严重亏损的局面。

二、保险业参与新农合经办服务发生亏损的原因

保险业参与新农合经办服务之所以会长期陷入亏损困局，其原因是多方面的，具体而言，主要与以下几个方面因素密切相关。

（一）筹资水平偏低

筹资水平的高低，直接影响到保险公司的盈利水平。保险业参与新农合经办服务之所以长期出现亏损，其关键因素恰恰与筹资水平偏低休戚相关。由于该业务带有一定的公益性，因此，为了充分保障参保群众的利益，一开始政府委托保险公司经办该业务的前提条件就是不额外增加参保群众的经济负担，这就意味着保险公司不可采取商业经营模式筹集保费。在筹资受限的经营模式下，保险公司只能从现有新农合基金

中提取适当的费用作为个人投保经费。问题的关键就在于个人缴费额的测算存在较大的难度。由于个人缴费额来源于新农合医保基金，这就决定了它的低值性和有限性难以实现突破。该笔费用如果所占新农合医保基金比重过高，可能给政府带来较大的经济压力；如果定得过低，意味着保额也会偏低，其吸引力必然大打折扣，这又可能招致参保群众的不满。受此影响，保险公司只能摇摆于“保本”与“微利”之间，甚至不惜以牺牲自身利益为代价，来换取该业务的经办资格。

（二）地方政府的管理费支付不到位

无论是“委托管理模式”，还是“保险合同模式”，亦或是“共保联办模式”，由于保险公司不可能象经营其他业务那样获取费差益、利差益或是死差益，其最直接的利润来源就是委托管理费。因此，政府支付合理的管理费用是确保保险公司参与新农合经办服务实现可持续健康发展的必要保证。从不同模式十多年的实践情况来看，在保险公司无需对新农合基金透支风险负责的情况下，它所获得的委托管理费用往往也相对较低，再加上保险公司经办成本构成又不透明，其结果必然导致保险公司收支失衡的情况屡有发生。就其原因而言，很大程度上与“地方政府投入不足，管理费不能足额到位”密切相关。由于部分地方政府对于开展保险业参与新农合经办服务业务的合理性、必要性与可行性认识上不统一、不到位，结果导致其管理费支付上出现了诸多问题。如果政府不能及时足

额支付管理费用，保险公司所收取的管理费就很可能难以弥补业务经营的成本支出，造成较大的费差损，从而使其业务经营陷入亏损局面。

（三）恶性费用竞争问题突出

由于目前我国新农合委托经办服务业务市场秩序还不规范，全国又还没有制定统一的保险业参与新农合经办服务业务的市场准入标准和退出程序，再加上某些保险公司总公司对分支机构参与该业务又缺少在财务、技术、法律等方面的政策支持，受规模效益和逐利目的的影响，不同公司之间为了争夺该经办业务，各种违规行为或恶性费用竞争行为时有发生，结果导致“一哄而上”和“大起大落”现象层出不穷。很多保险公司表面上看增加了业务量，但却牺牲了经济效益，结果得不偿失。

（四）医疗费用支出依然难以控制

保险公司在参与新农合经办管理过程中，通过改进管理方式，积极探索对不当医疗行为的管控，一定程度上减少了不合理医药费用支出，减轻了参保群众的医疗费用负担，并在一定程度上缓解了部分地区医药费用迅速上升的压力。但总体而言，医疗费用快速上涨的趋势并没有彻底改变。这很大程度上与保险公司和医院之间未能建立“利益共享、风险共担”的合作机制密切相关。在现有政、保合作模式下，保险公司依然难以介入到医疗服务选择过程中，无法针对医疗服务内容进行合理认定，难以控制医疗费支出风险。总之，控费失效问题依然十分突出。

三、创新保险业参与新农合经办服务模式的理性思考

面对上述纷繁复杂的问题，一方面，要有针对性的采取必要的措施解决具体问题，另一方面，更要着眼于长远，从根本上创新保险业参与新农合经办服务模式，实现该业务的可持续健康发展，从而为目前正在开展的城乡居民大病保险业务积累经验。

（一）改革保险业参与新农合经办服务的具体措施

1、提高筹资水平、拓宽筹资渠道

针对保险公司无利可图乃至亏损的情况，我们认为，有必要从“提高筹资水平、拓宽筹资渠道”着手，构建多元化的筹资动态调节机制。就提高筹资水平而言，一方面是要在现有筹资基础上，在科学合理测算的前提下，根据各地实际情况适当提高筹资标准，另一方面，为了确保筹资的充足性、稳定性和可持续性，必须建立独立的筹资渠道，而不再是通过基本医保结余的方式划拨资金。再就拓宽筹资渠道而言，就是在巩固现有筹资渠道的前提下，将社会捐助、彩票等筹资渠道也纳入筹资手段。

2、构建管理费用的稳定支付机制和费用测算与形成机制

针对地方政府管理费支付不到位从而导致保险公司管理经费不足的问题，一方面地方政府要从大局出发，充分认识到保险业参与新农合经办服务的必要性与合理性，从而在相关政策的指引下，构建切实可行

的经办管理费用给付机制；另一方面，为了使经办费用能用在刀刃上，经办公司也要“保本微利”为原则，进一步完善经办费用测算和费用形成机制，保障经办管理的稳定性和可持续性。

3、规范经办服务业务市场秩序

针对恶性费用竞争问题，重点是要做好“规范经办服务业务市场秩序”的工作。一方面要制定并完善市场准入规则和退出机制，对不符合经办条件的保险公司坚决拒之市场门外，对经营不善的公司则通过优胜劣汰的方式使之远离市场；另一方面则是要从管理手段、业务范围、销售行为、定价机制等方面，规范有资质的保险公司的经营行为。同时，监管部门要对违规行为或恶性竞争行为依法采取监管措施，保护被保险人合法权益，维护保险业的良好形象。

4、加强医保合作

针对医疗费用上涨过快问题，保险公司有必要抓住国家医疗卫生体制改革的新契机，在新医改及其相关政策法规的引导下，通过投资与并购、参股与控股的方式，构建医保合作新模式，以此提高保险公司的医疗费用选择权与控制权，从而最终实现控费的目的。

（二）创新保险业参与新农合经办服务的模式选择

应该乘着“促进保险与保障紧密衔接，把商业保险建成社会保障体系的重要支柱”的目的出发，构建一种新的模式或者对现有模式的运行机制进行必要的修正与革新。

首先必须明确的是，新模式及其运行机制不是现有模式的综合，但它必须具有现有模式所一致认可的共同属性。这其中包括：（1）政府与保险公司的合作基础是“风险共担、利益共享”，但同时保险公司又必须承担经营风险，自负盈亏；（2）新模式下的商业保险产品必须是准公共产品，因此，产品的设计既要考虑公共服务，也要兼顾商业权益，“保本微利”依然是新模式的不变原则；（3）产品的保障范围必须做到与其他医疗保障制度相衔接，保障水平能真正起到化解医疗风险的作用；（4）基金筹集方面，既认可多渠道筹资机制，但又尽量做到在不增加农民负担的前提下，保费从基金中按比例提取；（5）费用报销不以病种为依据，而是按个人实际支付的合理的医疗费用确定补偿标准；（6）医疗费用的结算采取事后支付制度，也就是说，参保农民住院时无需垫付费用，出院时只需结算自费部分，其他费用由保险公司与医疗机构按规定解决；（7）在政府公权利的授权下，保险公司对医院的监督具有强有力的约束力，对医疗费用的控制更加精准有效。

除上述共性外，以完善现有模式不足为目的，我们认为，新模式的运行机制至少还应该在以下四个方面实现创新与突破。

1、创新保险公司的盈利调节机制。在“保本微利”原则的指导下，保险公司参与新农合的目的不是实现现有产品的经济效益最大化，而是要在实现社会利益以及开拓新业务方面寻求突破。因此，当现行模式下

产品的运营出现了超越预期的利润时，保险公司应该创新盈利调解机制。具体而言，可通过扩大产品责任、提高赔付限额、降低起付线等办法，让参保农民获取更多的参保利益，从而进一步增强其对商业保险的认可度与信任度。

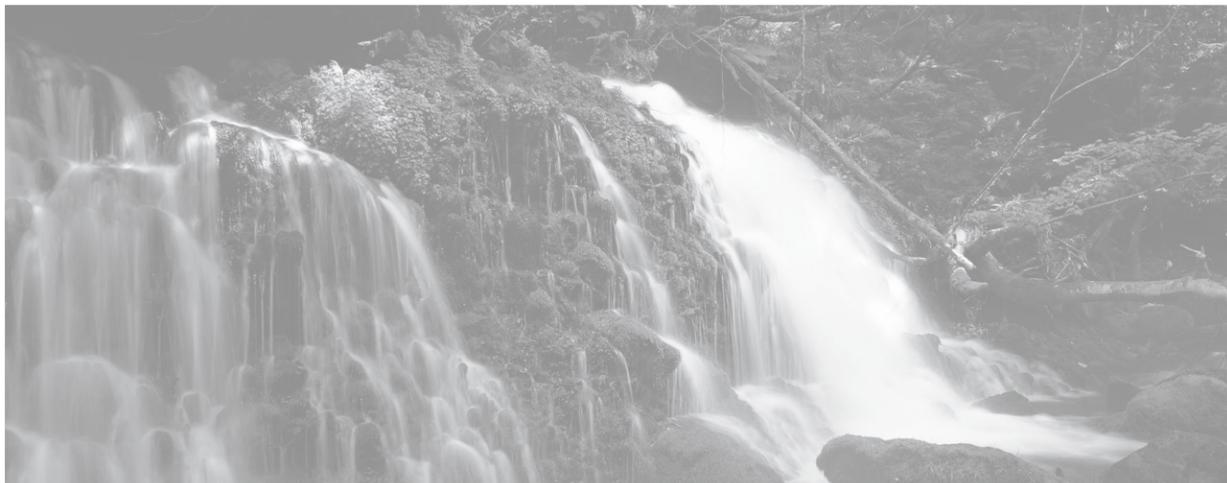
2、创新管理费的测算与支付机制。首先，测算方面，管理费的确立至少必须考虑三大因素：第一，管理费必须是动态的费用，其多寡应该与参保人数挂钩，参保人数越多，管理费也应该相应的上调，反之则下调，第二，管理费的多寡应该与业务量相结合，随着业务量增减，管理费也应该做相应的调整；第三，管理费的确立还应该充分考虑保险公司的经营成本与经济效益。其次，支付方面，为了确保管理费的足额及时到位，政府部门在建立专门账户的基础上，还应该改革支付方式，建立事前支付而不是事后支付管理费的支付制度。

3、创新新农合基金管理制度与运行机制。基金的稳定性、可持续性、递增性是确保保险业参与新农

合经办服务的基础。因此，加强新农合基金管理具有十分重要的作用与意义。新农合基金的管理，应该在不违背《新农合基金管理办法和会计核算办法》的前提下，按照专款专用、收支两条线的原则，建立基金“集中管理”和“封闭运行”相结合的运行机制。

4、尽快突破“异地就医、即时报销”的制度障碍。制约“异地就医、即时报销”的关键因素有三个：一是新农合基金的统筹层次还比较低，基本上以县级统筹为主，省级甚至更大范围的统筹还有待突破；二是全国或者说省级范围内还没有形成统一的制度，各地在报销范围与报销比例上还存在较大的差异；三是全国或者说省级范围内还没有建立统一的医疗信息共享平台。只有突破上述三个制度障碍，“异地就医、即时报销”才有可能变为现实。

作者简介：吴海波，男，博士，江西中医药大学经济与管理学院教授。通讯地址：江西省南昌市湾里区江西中医药大学经济与管理学院，邮编：330004。电话：13684815767，Email:whb4127@163.com。



发挥信用保险作服务“一带一路”战略

彭远汉
熊志波

[摘要]：“一带一路”是习近平总书记2013年提出的战略构想，为我国众多的中小企业提供重大发展机遇，让中小企业通过“走出去”获取更大成长空间。但中小企业多集中在传统和产能过剩领域，面临调整、转型和升级问题，且缺乏海外经营经验，它们要依靠“一带一路”走出去并不是一件容易的事。加之“一带一路”沿线/沿岸国家国情和自然禀赋各异，复杂的历史、种族及宗教、地缘等原因使这些国家的风险普遍偏高，为我国信用保险服务于中小企业，为其提供风险保障，以此获得自身发展和走出去带来了机遇与挑战，信用保险大有可为。

[关键词]：信用保险 方兴未艾 任重道远

所谓出口信用保险（Export Credit Insurance），也叫出口信贷保险，是各国政府为提高本国产品的国际竞争力，推动本国的出口贸易，保障出口商的收汇安全和银行的信贷安全，促进经济发展，以国家财政为后盾，为企业在出口贸易、对外投资和对外工程承包等经济活动中提供风险保障的一项政策性支持措施，属于非营利性的保险业务，是政府对市场经济的一种间接调控手段和补充。是世界贸易组织（WTO）补贴和反补贴协议原则上允许的支持出口的政策手段。全球贸易额的12%~15%是在出口信用保险的支持下实现的，有

的国家的出口信用保险机构提供的各种出口信用保险保额甚至超过其本国当年出口总额的 1/3。

出口信用保险是信用机构对企业投保的出口货物、服务和资本的出口应收账款提供安全保障机制。它以出口贸易中国外买方信用风险为保险标的，保险人承保国内出口商在经营出口业务中，因进口商方面的商业风险或进口国方面的政治风险而遭受的损失，即承保出口商在经营出口业务的过程中，因进口商的商业风险或进口国的政治风险而遭受损失的一种信用保险。根据出口信用保险合同，投保人向保险人交纳保险费，保险人赔偿保险合同项下买方信用及相关因素引起的经济损失。常见的出口信用保险业务主要有短期出口信用保险和中长期出口信用保险。

由于出口信用保险的特殊性，它有别于传统的财产保险，当出口信用保险商业性业务完全市场化时，政府与中国出口信用保险公司仍然保持一种特殊的关系，以防止当经济出现周期性波动时，企业难以从商业保险公司获得短期出口信用保险。当商业保险公司在正常费率下不愿意提供商业性出口信用保险时，国家可以通过中国出口信用保险公司为企业提供商业性出口信用保险。通过国家设立的出口信用保险机构（ECA，官方出口信用保险机构）承保企业的收汇风险、补偿企业的收汇损失，可以保障企业经营的稳定性，使企业可以运用更加灵活的贸易手段参与国际竞争，不断开拓新客户、占领新市场。我国的出口信用保险是在 20 世纪 80 年代末发展起来的。1989 年，国家责成中国人民保险公司

负责办理出口信用保险业务，当时是以短期业务为主。1992 年，人保公司开办了中长期业务。1994 年，政策性银行成立，中国进出口银行也有了办理出口信用保险业务的权力。出口信用保险业务开始由中国人民保险公司和中国进出口银行两家机构共同办理。2001 年，在中国加入 WTO 的大背景下，国务院批准成立专门的国家信用保险机构——中国出口信用保险公司（中国信保），由中国人民保险公司和中国进出口银行各自代办的信用保险业务合并而成。

我国历来高度重视出口信用保险工作，仅自 2014 年以来，鼓励保险公司发展信用保证保险的政策亦是接连不断。例如，2014 年 6 月，国务院发布的《社会信用体系建设规划纲要 2014-2020》；2014 年 8 月，国务院出台的《国务院关于加快发展现代保险服务业的若干意见》；2015 年 1 月，保监会等 5 部委下发的《大力发展信用保证保险服务和支小企业的指导意见》；2015 年 5 月，国务院印发的《国务院关于大力发展电子商务加快培育经济新动力的意见》；2015 年 7 月，央行等 10 部委《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》等。2016 年 2 月 16 日，人行、发改委、工信部、财政部、商务部、银监会、证监会和保监会 8 部委发布《关于金融支持工业稳增长调结构增效益的若干意见》，提出加强金融支持工业力度。尤其是“新国十条”指出，要“加大保险业支持企业‘走出去’的力度，着力发挥出口信用保险促进外贸稳增长和转型升级的作用”。让中小企业借船出海，将业务拓展到传统上风险偏高的

“一带一路”国家中，以提高中小企业风险识别和应对能力，以及保险为中小企业出口贸易保驾护航的能力。

据 2016 年 2 月 3 日《新华网》报道：中国出口信用保险公司 2 日发布数据，2015 年中国信保实现承保金额 4715.1 亿美元，同比增长 5.8%；其中中长期出口信用保险新增承保金额 238 亿美元，海外投资险承保金额 409.4 亿美元，短期出口信用保险承保金额 3638.8 亿美元，向客户支付赔款达 14.5 亿美元，承保规模持续位居国际同业前列。据了解，2015 年中国信保落实国家“一带一路”战略，着力发挥政策性信用保险防范风险、开拓市场、促进融资的作用，全年承保我国面向“一带一路”沿线国家的出口、投资、承包工程金额达到 1163.9 亿美元，其中承保“一带一路”战略清单项目 38 个，承保金额 232.2 亿美元。发挥中长期出口信用保险、海外投资保险和短期出口信用保险政策性作用，重点支持电力、铁路、电信、能源、海洋装备以及对外工程承包等资本和技术密集型行业，支持一批拥有技术和服务实力的自主品牌龙头企业，承保巴基斯坦卡拉水电站、俄罗斯奥杰罗铅锌矿等一批“一带一路”重大项目，有效推动我国产品、装备、产能、资金“走出去”。为推进国际产能和装备制造合作，中国信保对大型成套设备出口融资应保尽保，2015 年承保大型成套设备出口 222.9 亿美元，支持越南莱州水电站成套设备项目、埃塞俄比亚轻轨配套输变电项目、阿根廷布宜诺斯艾利斯市地铁供货等一批重大项

目。众所周知，“一带一路”是习近平总书记 2013 年提出的战略构想。2015 年 3 月 29 日，习总书记在博鳌亚洲论坛年会上又指出：“一带一路”可在未来十年里，让中国同沿线国家的年贸易额突破 2.5 万亿美元。“一带一路”倡议涉及重点国家 65 个，其中多为发展中国家、新兴市场国家和转型中的国家，这些国家与我国在产业结构上具有较强互补性，贸易动能非常强，“一带一路”或将促进这些国家的经济实现跨越式增长，并为我国众多的中小企业提供重大发展机遇，让中小企业通过“走出去”获取更大成长空间，借此促进自身产业梯度转移和转型升级，反过来又可以推动人民币区域化进程，为“一带一路”建设提供科技与智力支持。

首先，“一带一路”贯穿亚、非、欧三大洲，从沿海到内陆，从热带到温带，涵盖了佛教、伊斯兰教、印度教、基督教等众多教派地区，每个国家和民族都有各自的需求偏好，正是这些地域、气候、文化和物产等方面的差异，使得“一带一路”沿线的需求呈现出风格多样化的特点。据央视大数据统计结果显示，每年有价值超过 2 万亿美元的农产品在丝绸之路上迁徙。其次，“一带一路”覆盖约 63% 的全球人口，这条线路上牵涉到的坚实人口基数使得市场需求前景广阔。中国国家商务部针对“一带一路”沿线/沿岸多为新兴国家和发展中国家的共同点，有意推进我国传统优势产业如轻工、纺织、建材等行业的发展。再次，“一带一路”沿线/沿岸的 60 多个国家和地区大多是新兴

经济体，中亚经济走廊是“一带一路”六大经济走廊之一，能源储备雄厚，但汽车消费还处于比较初级阶段，与我国汽车产品的市场定位比较吻合，有利于我国车企在当地开拓市场。

然而，我国中小企业多集中在传统和产能过剩领域，面临着调整、转型和升级的问题，且缺乏海外经营经验，它们要依靠“一带一路”走出去并不是一件容易的事。再加上“一带一路”沿线/沿岸国家国情和自然禀赋各不相同，复杂的历史、种族及宗教、地缘等原因使这些国家的风险普遍偏高，这为我国保险业加强服务于中小企业，为其提供风险保障，并以此获得自身发展和走出去带来了机遇与挑战。

一是“一带一路”战略为我国汽车出口带来新机遇。国务院最新出台的《关于推进国际产能和装备制造合作的指导意见》明确指出，鼓励我国汽车企业在欧美发达国家设立研发中心，同国外技术实力较强的汽车企业开展合作，提高自主品牌汽车的研发和制造技术水平。通过境外设厂等方式，加快自主品牌汽车走向国际市场。在东亚、南亚、西亚等“一带一路”沿线国家，汽车出口大有潜力，有利于我国车企在当地开拓市场。

二是“一带一路”战略为我国物流货运带来新机遇。随着中亚增强基础设施建设大发展，改变欧亚大陆公路通行难现状，中国、俄罗斯、哈萨克斯坦三国决定联手打造一张现代化的物流运输网，一个贯通西欧与中国西部的国际公路运输走廊计划应运而生。此外，为加强中国与欧洲大陆在陆路运输上的贸易往来，中国

和哈萨克斯坦正在加快“双西公路”建设。“双西公路”建成后，将成为中亚最重要的货物运输大干线，可将从中国到欧洲的货运时间从海运的40天缩减到陆运的10天。随着中亚公路等基础设施建设，公路货物集散需求激增将促进卡车及其零配件需求的增长。

三是“一带一路”战略为我国建材外销带来新机遇。“一带一路”覆盖半数以上全球人口，欠发达地区亟需投资建设；加之政治动荡后百废待兴，房屋建设需求激增，建材业中小企业可借“一带一路”东风，迈出国际化步伐。我国建材领域中，小企业是行业主体，多数企业仍在体制之外，需要政策支持。尽管中国已经成为世界第二大经济体，宏观政策导向也一直在努力推动中国企业把握机会，积极“走出去”，但中小企业面对“融资难”、“风险高”等一系列问题仍然难以放开手脚迈出国门。“一带一路”重要战略的实施，使得这些企业有了更可靠的政策支持和融资渠道，而中国的巨大产能恰能满足新兴市场发展需要，为中小企业走出去做好先行准备。

四是“一带一路”战略为我国信用保险带来新机遇。为响应保险“新国十条”，积极服务国家“一带一路”战略，我们要进一步增强国际视野，积极加强对一带一路国家地区的关注研究，尤其是沿线大国的政经形势变化。由于多数“一带一路”国家信用体系不完善，信息披露强度不够，我国保险行业应多措并举，精准发力，在信息挖掘及共享方面加强合作，互通有无，并通过派驻机构、与当地机构合作等方式提高对有关国家信息和

业务的掌控能力，不断密切在承保及理赔方面的合作。

近日，欣悉江西省政府出台了《江西省人民政府关于加快培育外贸竞争新优势的实施意见》，明确提出将出口信用保险作为加快培育外贸经济的重要手段。意见提出，要发挥好政策性信用保险机构的主渠道作用，进一步完善小微出口企业信用保险机制和政策。创新信用保险产品服务模式，增强承保能力，加大对自主品牌，战略性新兴产业、服务贸易等出口企业信用保险的支持力度，促进外贸产业转型升级。鼓励提高对“一带一路”沿线地区、新兴市场和发展中国家承保的限额。研究搭建“走出去”信用保险统保平台，加快发展中长期险和海外投资险，服务“一带一路”、中非“三网一化”等战略，在风险可控条件下对大型成套设备出口融资应保尽保。进一步增强出口信用保险融资功能，提高保单融资规模。

信用保险，方兴未艾；信用保险，任重道远；信用保险，大有可为。

参考文献：

- 1、2010年《保险原理与实务》：中国财政经济出版社；
- 2、2015年11月17日的OK保险网：全面放开出口信用保险业务正当时；
- 3、2015年12月29日的人保网：从衣食住行看信保如何助力“一带一路”；
- 4、2016年1月7日的《中国保险报》：江西提出用出口信用险加快培育外贸经济；
- 5、2016年1月15日的《金融时报》：发挥政策性金融作用支持“一带一路”建设；
- 6、2016年2月3日新华网：2015年中国出口信用保险公司发布承保数据。



两会大事记

(2 月)

2月，协会、学会换届大会准备工作。

2月，保险公估从业人员资格考试报名费用清退工作。

2月2日，组织召开2016年健康专业委员会会议。

2月10日，在保监局的指导下，组织召开市场保费前三家的理赔部、客服部经理会议，草拟《江西省车险客户服务承诺》并下发给各公司征求意见。

2月25日，起草《江西保险行业银邮代理保险专业委员会工作规则》、《江西保险行业车险专业委员会工作规则》和《江西省保险行业协会专业委员会评比办法》。

2月30日，在“3.15消费者权益日”来临之际，撰写刊登《省保险行业协会温馨提示—商业保险造福于民购买理赔注意留神》，维护广大消费者合法权益，



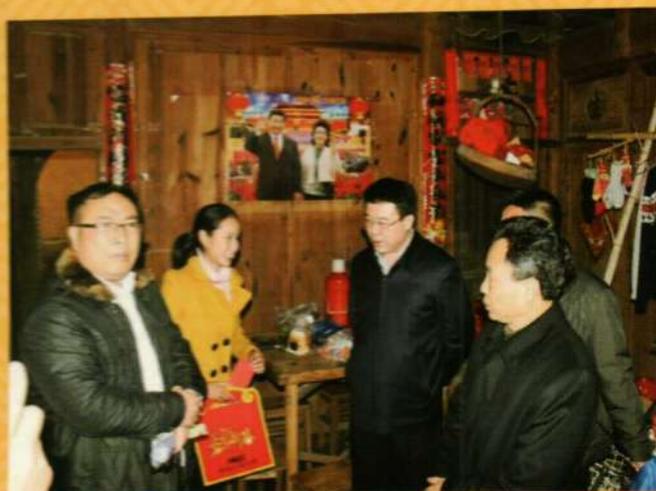
平安产险江西分公司联合向塘机务段、江南都市报一起开展平安爱心专列活动



人保财险赣州市分公司浓浓爱心温暖老区困难群众



天安保险江西省分公司开展精准扶贫送温暖活动



中国人保公益送温暖，爱心助群众

