



福建保险

FUJIAN INSURANCE

3

2022年第3期
(总第93期)

- 关于推广疫情防控保险 助力做好保市场主体保就业保民生工作的通知
- 关于深入推进银保监系统清廉金融文化建设的指导意见（试行）
- 军民融合是发展军人保险的关键
- 为党工作 为国经营 为民保险 为人成就 书写“六大战略服务”福建新答卷
- 已结赔案的欺诈风险管理研究
- 农险气象指数保险产品设计研究



内部资料 免费交流

福建保险业三个项目荣获 2021 年福建省十大金融创新项目



人保财险福建省分公司过渡期脱贫人口产业帮扶项目荣获二等奖



国寿财险福建省分公司林业碳汇指数保险项目和出口信保福建分公司“单一窗口+出口信保”服务模式项目分获三等奖

6月18日，2021年福建省十大金融创新项目交易成果会在福建省海峡会展中心金融馆举行，人保财险福建省分公司过渡期脱贫人口产业帮扶项目荣获二等奖，国寿财险福建省分公司林业碳汇指数保险项目和出口信保福建分公司“单一窗口+出口信保”服务模式项目分获三等奖。

省委常委、常务副省长郭宁宁，省政府副秘书长尤思德，省金融办主任薛鹤峰等领导为获奖单位颁奖。

福建省金融创新项目由福建省金融工作办公室、人行福州中心支行、福建银保监局、福建证监局联合组织申报、评选，旨在推动我省金融服务创新发展，引导激励金融机构推出更多符合社会经济发展需求的新型金融产品和服务。

(图/文：福建省保险学会)

郭宁宁副省长肯定人保财险福建省分公司助力社会防灾减灾工作



(图/文：人保财险福建省分公司)

5月17日，由福建省减灾委员会主办的“减轻灾害风险 守护美好家园”5·12全国防灾减灾日宣传活动在福州牛岗山公园举行。省委常委、常务副省长郭宁宁，省应急厅伍斌厅长，福建银保监局党委委员、二级巡视员王建魁等领导莅临人保财险福建省分公司（以下简称“福建人保财险”）展位，对福建人保财险在助力社会防灾减灾工作方面取得的成效表示肯定。

郭宁宁副省长对福建人保财险“保险+科技+服务”的发展模式予以肯定，希望福建人保财险作为金融央企在闽分支机构要充分发挥央企骨干作用，利用自身优势，继续在事前防范灾害发生、事中风险管理、事后补偿灾害损失方面发挥更大的作用，服务福建经济的稳定发展。福建银保监局王建魁二级巡视员也莅临福建人保财险展位进行指导，询问近年来福建省政策性农房保险的承保和赔付情况，并且肯定了福建人保财险在服务社会治理、提升公众防灾减灾意识方面做出的贡献。



准印证号:(闽)内资准字 K 第 156 号

内部资料 免费交流

《福建保险》编辑委员会

主任委员: 骆少鸣

编委:

江龙海	林守道	刘 庆	温怀斌	潘 峰	林声霖	叶 青	张 毅
陈少榜	庄才钱	吕国忠	朱铭伟	王 久	庞亚军	郭 岚	杨 建
李朝晖	蔡 靖	杨思桦	黄观峰	何应宗	林中清	张玉华	杨光芽
周妙亮	付兴胜	罗国祥	蔡文能	杨 文	闫文诚	陈 辉	李健成
刘志刚	方 丹	周 峰	王泽恩	程宗才	唐福阳	詹泽松	张学峰
耿继坤	范以波	程读淮	吴 鹏	张国能	何 海	洪建文	刘庆辉
曲志军	江明贤	黄德平	张慧斌	李长红	陈仰新	韩 薇	黄劲松
李 力	万卫国	李毅文	赖金达	张志起			

主管单位: 中国银行保险监督管理委员会福建监管局

主办单位: 福建省保险学会

编辑部电话: 0591-87829737

编 辑: 谢圆虹、李于进、黄艺敏

刊名题字: 林志强

传 真: 0591-87875900

地 址: 福建省福州市鼓楼区五四路89号置地广场18楼1802A

邮 编: 350001

电子邮箱: bxh54233615@163.com

印刷单位: 福州华彩印务有限公司

编印时间: 2022年6月

目 录

指导文章

- 关于推广疫情防控保险 助力做好保市场主体保就业保民生工作的通知 03
关于深入推进银保监会系统清廉金融文化建设的指导意见（试行） 04

和你说保险

- 军民融合是发展军人保险的关键 王 和 07
为党工作 为国经营 为民保险 为人成就 书写“六大战略服务”福建新答卷 骆少鸣 10

财险天地

- 积极降本增效 优化中小财险公司财务资源配置 吴厚昌 张素敏 13
从环责险角度解读《生态环境损害赔偿管理规定》 16

寿险天地

- 已结赔案的欺诈风险管理研究 林少玲 卞灵赋 19
建立防范人寿保险销售误导行为的机制探索 王 静 26

农险园地

- 农险气象指数保险产品设计研究 李知行 30

品牌宣传

- 保险宣传工作助推提升企业形象的探索和实践——以人保财险晋江市分公司为例 连文兰 39

保险漫议

- 刍议环境污染责任险的研究和推广 蔡 敏 戴燕红 43
名为共保实则再保之“暗共”行为法律分析 45

封二

- 福建保险业三个项目荣获 2021 年福建省十大金融创新项目 图/文：福建省保险学会
郭宁宁副省长肯定人保财险福建省分公司助力社会防灾减灾工作 图/文：人保财险福建省分公司

封三

- 省保险学会召开第七届理事会第三次会议 图/文：福建省保险学会
省保险学会 2022 年度八闽保险大讲堂第三讲《工程保险实务》在榕开讲 图/文：福建省保险学会

封四

- 省保险学会为福建农林大学经管院举办保险知识讲座 图/文：福建省保险学会
省保险学会队获省首届“诚信杯”运动会乒乓球团体冠军 图/文：福建省保险学会

关于推广疫情防控保险 助力做好保市场主体保就业保民生工作的通知

发改办财金〔2022〕598号

各省、自治区、直辖市及计划单列市，新疆生产建设兵团发展改革委、财政厅（局）、银保监局：

为深入贯彻落实党中央、国务院决策部署，高效统筹疫情防控和经济社会发展，现结合部分地区工作经验，将推广疫情防控保险，助力做好保市场主体保就业保民生有关工作通知如下：

一、疫情防控保险是对突发公共卫生事件造成财产和健康损失开展的风险保障，是以市场化方式分担疫情防控成本的重要创新。要充分认识疫情防控保险对于保居民就业保市场主体的“精准滴灌”作用，充分发挥保险的资金杠杆和风险分散功能，通过市场化保险方式为各类市场主体和个人应对疫情影响提供保险保障，稳定预期、增强信心。

二、加快研究制定疫情防控保险工作方案，细化部门责任分工，深化政保合作，有条件的地方可以对疫情防控保险给予政策支持，鼓励保险公司优先支持物流、餐饮、零售、文旅等特困行业企业投保。

三、指导推动保险公司依法依规开展疫情防控保险业务，鼓励开发完善复工复产综

合保险方案和健康保险、货物损失险等疫情防控保险产品，合理设定保险责任，加大宣传力度，精准推送保险产品信息。支持引导保险机构共同参与，探索建立疫情防控保险共保体，增强承保能力，有效分担风险。鼓励通过各行业协会商会等根据实际需要组织辖区内企业投保，提升风险保障精准度和保险业务覆盖面。加大行业监管力度，规范销售及宣传行为，根据合同条款及时足额理赔，切实保障投保人合法权益。

四、鼓励引导保险公司结合投保对象所在行业特点和企业需要，针对性提供风险预防建议，协助企业开展风险隐患排查工作，压实行业和企业疫情风险防控责任。

五、持续跟进疫情防控保险推广工作情况，协调解决遇到的困难和问题，及时总结工作经验和做法，将疫情防控保险工作典型案例反馈国家发展改革委财金司、财政部金融司、银保监会财险部。

国家发展改革委办公厅
财政部办公厅
银保监会办公厅
2022年6月30日

关于深入推进银保监系统清廉金融文化建设的指导意见（试行）

银保监党发〔2022〕26号

加强清廉金融文化建设是贯彻党中央全面从严治党战略方针、落实《关于加强新时代廉洁文化建设的意见》的具体举措，是金融领域一体推进“不敢腐、不能腐、不想腐”的重要内容，是营造金融系统良好发展环境的内生动力。为深入推进银保监系统清廉金融文化建设，引领带动银行保险机构营造风清气正的良好政治生态，现提出如下指导意见。

一、总体要求

（一）指导思想

以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，全面贯彻党的十九大和十九届历次全会及十九届中央纪委历次全会精神，增强“四个意识”、坚定“四个自信”、捍卫“两个确立”、做到“两个维护”，不忘初心、牢记使命，继承和发扬中国共产党百年奋斗历史经验，充分汲取红色金融文化力量，通过构建和巩固监管引领、协会搭台、机构推进、社会共建的清廉金融文化建设模式，坚持惩治震慑、制度约束、提高觉悟一体发力，推动监管干部和银行业保险业从业人员树立以清为美、以廉为荣的价值取向，努力做到风气严实、纪律严明、班子廉政、干部廉洁，着力构建亲而有度、清而有为的“亲”“清”关系，用清廉金融文化助守金融政治生态的“绿水青山”，为推动银行业保险业高质量发展提供思想保证和精神动力。

（二）基本原则

——坚持党建引领，推动思想铸魂。以党的建设为清廉金融文化建设立“根”，确保方向正确；以思想政治工作为清廉金融文化建设铸“魂”，推进二者深度融合，通过文化浸润提高监管干部和银行业从业人员的党性修养、道德素养和廉洁操守。

——坚持监管主导，汇聚各方合力。主动发挥

监管部门引领作用，率先垂范、精准指导，补齐监管制度短板，融入廉洁从业要求，强化监管刚性约束；积极汇聚银行保险机构、各地高等院校、行业协会学会等社会各方力量，浓厚清廉金融文化氛围，激发廉洁从业内生动力。

——坚持顶层设计，鼓励基层首创。明确系统清廉金融文化建设总体部署和重点任务，在政策要求上保持一致性；为基层首创留足空间，鼓励在实践中探索清廉金融文化建设的重要方法和创新举措，并在系统内总结推广。

——坚持继承发展，促进守正创新。注重从中华优秀传统文化、社会主义核心价值观和红色金融文化中汲取清廉文化养分，学习借鉴各领域廉洁文化建设成果，不断发展清廉金融文化内涵。

二、全面培育系统清廉金融文化生态

（三）建立健全组织运行机制。各级党委要切实承担清廉金融文化建设的政治责任，结合本单位本地区实际，将清廉金融文化建设纳入党风廉政建设和反腐败工作布局进行谋划，统筹制定建设工作规划，明确重点任务，定期召开工作会推进实施。要将清廉金融文化建设情况列入党风廉政建设责任制考核和精神文明创建考评内容，纳入党委意识形态责任制落实内容。党委书记要亲自抓、负总责，带头讲廉政党课，其他领导班子成员要结合“一岗双责”，落实好分管领域内的建设任务。各级纪委要发挥自身优势，主动协助党委组织推动清廉金融文化建设。各级党委组织、宣传等职能部门要各负其责，充分发挥职能作用，落实好清廉金融文化建设任务。

（四）营造崇尚廉洁氛围。各级党委要强化理论武装，把习近平总书记关于党风廉政建设、廉洁文化建设的重要论述作为党委理论学习中心组、日常廉政教育、入职培训等必学内容；采取形势报

告、理论宣讲、政策解读等方式强化形势教育，引导党员、干部始终保持对“腐蚀”“围猎”的警觉。各级党委每年至少要召开一次警示教育大会，发案单位要按规定召开处分决定宣布会、专题民主生活会、组织生活会，按有关规定组织党员、干部旁听职务犯罪案件庭审；深刻剖析违纪违法典型案例，持续用好“身边人”“身边事”，分级分层分类开展警示教育，充分运用案例通报、忏悔录、警示教育片，以案明纪、以案说法，做到警钟长鸣。各级纪委要严肃查处违反中央八项规定精神问题，紧盯关键节点和重要环节，强化廉政提醒，为清廉金融文化建设提供有力保障。

(五) 加强清廉廉政建设。各级党委要把学习掌握党章党规作为合格党员的基本要求，列入“三会一课”内容，促进党内法规学习常态化制度化，形成尊崇党章、遵守党纪的良好习惯。要健全学纪学法制度，每年开展纪法教育月、教育周等活动，认真学习贯彻《监察法》及其实施条例等重要法律法规，不断强化党员、干部纪法意识，促进依法履职、廉洁从政。要教育引导广大党员践行廉洁自律准则，坚持公私分明、崇廉拒腐、尚俭戒奢、甘于奉献。要深入挖掘勤政廉政先进典型，加大通报表彰力度，强化正面引领，让党员、干部学有榜样、行有示范、赶有目标。要着力强化机关廉政文化阵地建设，综合运用学习交流、宣讲报告、实践体验等方式宣传勤政廉政事迹，形成厚德养廉的机关氛围，引导党员、干部悟廉意、树廉心、践廉行。

(六) 强化年轻干部廉洁教育管理监督。各级党委要教育引导年轻干部正确对待权力，时刻自重自省，严守纪法规矩，扣好廉洁从政、廉洁从业的“第一粒扣子”。要关注“八小时外”的日常生活，教育年轻干部正确交友，纯洁“朋友圈”；自觉抵制不良风气，摒弃不良嗜好，净化“生活圈”。要关心关怀年轻干部身心健康，注重倾听在婚恋、子女教育等方面诉求，力所能及排忧解难。各级纪委要强化专责监督，聚焦年轻干部新入职、新提拔等关键环节，开展廉政提醒和谈心谈话，督促其增强廉洁意识，加强年轻干部违纪违法典型案例曝光通报，形成强烈震慑，斩断腐败问题的代际传递。

(七) 推动清廉家风建设。各级党委要推动廉洁教育融入党员、干部家庭生活，把清廉金融文化建设与家庭家教家风建设有机贯通。推动基层

党组织及工会、共青团等群团组织积极开展家访，深入了解党员、干部家庭实情和“八小时外”生活情况，邀请党员、干部家属参与廉洁共建，倡导良好家风理念，注重从优秀传统家训家规中汲取营养，实施红色家风传承活动，开展家庭助廉倡议，共筑反腐倡廉家庭防线。要引导党员、干部廉洁修身、廉洁齐家，带头立家规、严家教、正家风。领导干部要严格执行个人有关事项报告制度，从严管好配偶子女及亲属，加强身边工作人员教育约束，自觉规范配偶、子女及其配偶经商办企业和投融资行为。

三、树牢清廉监管文化理念

(八) 培育恪尽职守、敢于监管、精于监管、严格问责的监管精神。各级监管部门要围绕践行监管精神，大力建设风清气正监管文化，建设“忠、专、实”的干部队伍。监管干部要坚决维护以习近平同志为核心的党中央权威和集中统一领导，忠于祖国、忠于人民、忠于职守，树立良好职业道德，爱岗敬业、勤勉尽责；要崇尚专业主义精神，拥有专业知识储备，保持高水平专业水准，提升专业执法水平；要肩负起监管责任使命，以“钉钉子精神”和扎实工作作风担当奉献，守土有责、守土尽责；要始终牢记监管姓监，敢于善于斗争，严厉打击违法违规行为，加大监管问责力度，浓厚严肃监管氛围。

(九) 严格执行廉洁纪律规定。各级监管部门要督促引导全体干部自觉保持高尚道德情操，培养健康生活情趣，坚决落实中央八项规定精神，严格执行公私分开、履职回避、非公务交往报告以及“零物质往来”等规定，筑牢“亲”“清”关系；对可能引发廉政风险的苗头性、倾向性问题，要及时教育提醒。党员领导干部特别是“一把手”要以身作则，切实发挥表率作用，做到明大德、守公德、严私德。要持续加大政府信息公开力度，以公开促落实、促规范、促服务。探索建立从政府相关部门、银行保险机构等单位聘请廉政监督员的外部监督机制，主动接受社会和群众监督。

(十) 融入监管权力运行。各级监管部门要逐步将清廉金融文化要求嵌入法规制定、市场准入、非现场监管、现场检查、行政处罚、监管评级等监管工作流程，明晰监管权力边界，规范自由裁量权行使运用。探索运用科技手段将廉政风险排查防控贯通监管履职全过程，围绕权力运行各个环节，完善发现问题、纠正偏差、精准问责有效机制，压减

权力设租寻租空间。

(十一) 纳入监管规制要求。各级监管部门要逐步将清廉金融文化要求嵌入监管规定,通过监管通报、监管会谈等方式明确提出清廉金融文化建设要求。要加强银行保险机构董事(理事)、监事和高管人员任职廉洁从业情况审核,将廉洁从业情况作为高管准入审核内容,在监管评级中加入清廉金融文化内容。要对银行保险机构商业贿赂、挪用资金等贪腐案件涉及的违规行为加大监管处罚力度。要深化行政处罚与党纪政务处分、处理工作衔接机制,持续跟踪银行保险机构对行政处罚责任人员给予党纪政务处分及内部处理情况。要督促银行保险机构主动报告和查办案件,及时向纪检监察机构移交问题线索。

四、推动银行保险机构廉洁从业

(十二) 厚植清廉金融文化基础。各级监管部门要鼓励银行保险机构将清廉金融文化融入自身企业文化、合规文化,打造特色鲜明的清廉金融文化品牌。要推动银行保险机构将清廉金融文化要求融入公司治理、内控合规、业务经营等环节,充分发挥廉洁文化价值导向作用,不断提高员工拒腐防变免疫力,激发廉洁合规内生动力。

(十三) 规范员工廉洁从业行为。各级监管部门要督促银行保险机构加强员工廉洁从业管理,把廉洁要求贯穿日常教育管理监督之中,坚持自律和他律相结合、正向引导与警示教育相结合,引导员工树立正确的财富观与价值观,对新员工及时开展廉洁教育,上好廉洁从业“第一课”,严守廉洁从业底线。要督促银行保险机构建立员工行为监督约束体系,严格执行履职回避办法、预防金融违法犯罪指导意见等监管规定,针对内控合规突出问题、廉洁风险隐患等,定期开展员工异常行为排查。要督促银行保险机构严肃处理拉拢腐蚀监管干部的人员,推进非公务交往报告制度向银行保险机构延伸。要督促银行保险机构深入开展金融领域潜规则和不良习气专项整治,对突出问题点名道姓通报,强化震慑效果,让员工受警醒、明底线、知敬畏。

(十四) 强化清廉从业考核评价。各级监管部门要督促银行保险机构将廉洁从业情况纳入董事(理事)、监事、高级管理层及其成员履职评价内容,完善岗前承诺守廉、任期述职述廉、离职审计问廉等机制。要督促引导银行保险机构在绩效考核

体系中设立廉洁从业情况指标,作为评先评优、年度考核的重要依据,加大对廉洁从业人员的激励和表彰,探索将廉洁意见作为员工选拔任用、职务调整的基本审核条件。

(十五) 建立廉洁从业行为规范。各行业协会学会要制定具有倡导性的清廉金融文化自律公约和从业人员行为准则,将清廉金融文化要求纳入银行保险从业人员培训内容。要在监管部门指导下,建立健全违法违规违纪人员“黑名单”和“灰名单”,完善惩戒管理约束机制,对造成严重不良影响的从业人员实施自律惩戒措施。

五、深化清廉金融文化宣传与研究

(十六) 丰富清廉金融文化宣传方式。各级党委要多措并举,依托现有廉政教育基地、红色资源等,积极创建具有本地区、本单位特色的清廉金融文化宣传品牌,及时选树先进典型,总结推广有效经验。要积极组织清廉金融文化论坛、讲堂、知识竞赛、征文、书画展、主题活动、签订备忘录、文化宣讲团等活动,不断丰富宣传载体。要充分利用现有官方宣传媒介,贯通线上线下相结合的文化传播渠道,构建“报纸杂志+网站+微信公众号+视听产品”融媒体矩阵,注重运用移动互联网传播指尖上的廉洁文化,打造并巩固一批清廉金融文化宣传主流阵地,实现宣传的广泛覆盖、有效覆盖。

(十七) 加强清廉金融文化研究与探索。各级监管部门、各行业协会学会要鼓励引导银行保险机构、金融团工委等各方力量,围绕建立清廉金融教育师资队伍、开设清廉金融课程等工作,与院校联手打造清廉金融文化教育基地。要积极协调社科机构、高等院校等科研力量,探索开展清廉金融教材编写,组织清廉金融文化理论和实践研究,分析存在问题,提出针对性可行性建议。要及时体现新时代的新理念、新要求,实现理论与实践的守正创新,不断增强清廉金融文化的亲和力、感染力和影响力。

(十八) 凝聚各方建设力量。各级监管部门要探索与系统各级纪检监察机构、银行保险机构纪检监察部门建立清廉金融文化建设协作机制,发挥各自职能作用和专业优势,形成监督监管共建合力。要加强与人民银行、证监会、地方金融管理部门、地方司法机关、地方纪委监委、宣传文化部门和教育部门等沟通协调,引导社会各方力量有序参与清廉金融文化建设,浓厚共建氛围。

军民融合是发展军人保险的关键

● 王 和

国防，无疑是“国之大事”，因此，军人保险，也属于“国之大事”。就军人保险而言，可以分为狭义军人保险和广义军人保险，所谓狭义军人保险是特指《军人保险法》的调整范畴，所谓广义军人保险，是指国家治理层面，与军人相关的所有保险，包括了社会化和市场化的军人保险，也是本文研究的对象。发展军人保险，除了需要国家层面的制度安排外，还需要在军民融合的理念下，充分发挥和调动市场和社会的力量，尤其是商业保险的力量。

早在2015年7月，国务院和中央军委就以专题文件的形式转发了国家发改委、保监会和总参谋部等七部委联合颁发的《关于推进商业保险服务军队建设的指导意见》（简称“60号文件”），文件明确提出要充分认识到商业保险服务军队建设的重要意义，完善具有中国特色的军人保险制度体系。但客观讲，这份文件颁发之后，并没有达到预期的效果，基本属于“束之高阁”，军人保险仍处于“少人问津”的状态。而这种状态，无论是对于完善我国军队保障制度，还是保险业服务社会治理而言，均是“理所不应当”的，对此，行业需要一种深层的集体思考。

近两年，我国保险业开始了军人保险的探索，如2020年中国人寿在广东开展的退役士兵“仁军保”人身意外伤害保险项目，再如中国人寿和太平洋保险在山东济宁开展引入商业保险保障退役军人的实践，都取得了很好的社会反响。日前，平安财险联合北京珺健保公司，推出“退役军人及其直系亲属百万医疗和补充医疗保险”，开启了市场化的军人保险线上服务模式。但无论是从国防建设，还是从保险发展的层面看，我国的军人保险仍处于起步阶段，存在巨大的发展空间，作为前提和基础是

研究和探索一种可推广和可持续的商业模式，因此，需要行业更多地关注和投入，从理论、制度和模式上，为军人保险的健康发展夯实基础，为国防建设更好地发挥行业力量和作用。

客观上讲，保险业的大多数人对于军人保险的认知是相对有限和浅层的，总觉得有了《军人保险法》和《退役军人保障法》等一系列法律和制度安排，商业保险的发展空间不大，至少是不属于“短平快”的项目，甚至是一种“吃力不讨好”的工作，因此，即使有了“60号文件”的要求、指导和推动，但在相对功利的心态和氛围下，还是“无暇”顾及这一领域，发展不起来，就是一种必然。

如果只是以一种相对狭隘和短视，乃至功利的视角看，军人保险的确属于“吃力不讨好”的业务。原因是：近年来，在党中央，特别是中央军委的重视下，我国军人的保障体系已较为完善，基本不属于那种可以“跑马圈地”的领域。所以，如果简单地看，似乎是没有发展空间，至少是不属于那种能“立竿见影”的业务，而且，发展军人保险需要长期投入，久久为功，因此，大多数保险公司均属于“望而止步”，这恰恰反映出了保险行业的站位、眼界和认识问题，也反映出行业的专业能力相对滞后的问题。

保险业发展军人保险，前提和关键是解决站位、眼界和认识问题，即保险业需要提高政治站位，躬身入局，以义不容辞的觉悟和认识，将目光放到加强和保障国防的大背景和大格局上，其中一个重要的落脚点是“军民融合”。军民融合是指将国防和军队现代化建设全面融入经济社会发展体系中，在更广范围、更高层次、更深程度上把国防和军队现代化建设与经济社会发展结合起来。2015年，习近平总书记就提出要把军民融合发展上升为

国家战略，保险业需要理解“国家战略”的内涵与意义，理解“融合”的核心诉求和实现路径。

保险业，不仅要在一般意义上理解和贯彻“军民融合”战略，更要在发展军人保险的过程中，赋予“军民融合”以全新和独特内涵，打造新能力，提供新服务，探索新模式，开创新局面。首先，从思想认识和顶层设计层面，保险业作为“民”的一份子，需要思考的是如何政府支持和政策扶持的基础上，更好地发挥专业风险管理和市场效率优势，全面融入军队现代化建设。要强化一种责无旁贷的主体意识，按照“问题导向”的原则，积极主动地作为，全面深刻融入，切实解决问题和困难。其次，要以“军民融合”思想为指导，从三个关键领域，即身份、制度和服务入手，以打造多层次、多渠道风险保障体系为核心诉求，从根本上解决发展军人保险的基础理论和底层逻辑问题，为破解难题和健康发展提供思想指导与实现路径。第三，要解决好“军民融合”的怎么“融”和如何“合”的问题，“融”是整合资源，创新模式，提升服务，提高效率，实现我国军人保障治理体系和能力现代化。“合”是为了让我国军人保险的保障和服务更宽、更广、更深、更专、更精和更好，切实维护军人，特别是退役军人的利益，为巩固国防夯实基础，实现国家的长治久安。

就“三个融合”而言，首先，要解决好身份问题，即军人保险的服务对象范围问题，“军民融合”是理解和解决身份问题的基础和关键。军人参军之前，属于“民”的范畴，同时，退役之后，从表面上看，属于回归“民”的范畴，但从军人保险的视角看，退役军人仍具有“军”的属性，或者说应当将他们继续融入“军人保险”的范畴，这是由他们“报效祖国”的经历决定的，特别是“参战”和“伤残”的退役军人。同时，军人保险不仅针对军人，还应当包括他们的配偶、子女和父母，特别是随军未就业配偶，他们是应当，或可以融入军人保险的范畴，因为他们属于“军属”，默默地为国家做出贡献。此外，军人保险还包括了供给制学员和军队正式职工。解决“身份融合”的目的是更好地实现“军民融合”，特别是退役军人在融入社会后，如何通过专属养老保险和军人职业年金制度，一方面衔接“军”的保障，另一方面提供提升保障的政策性保险产品，实现保障和服务的有机融

合，更好地解决退役军人的后顾之忧。

其次，要从制度层面解决好“军民融合”问题，军人保险的基础制度是《军人保险法》和《退役军人保障法》等一系列法律和制度，这是发展军人保险的基础和依据，保险业需要思考的是在《关于推进商业保险服务军队建设的指导意见》等文件的指导下，如何以专业 and 发展的眼光，注重发挥资源整合优势，即发挥保险业在技术、网络和服务方面的资源优势，一方面解决“拾遗补缺”和满足差异化需求问题，尤其是解决好“保基本”和“强服务”问题，另一方面关注“提额扩面”和满足个性化需要问题，需要关注社会发展与进步，力求实现军人保险保障的与时俱进。同时，就业和住房和住房保障，也是保险业未来需要高度关注的领域。总之，要充分理解无论是“军”，还是“民”，所有的制度安排均出于一个共同的指向，即提供更好的保障和服务，因此，要确保制度虽有差异，但能够相互衔接和有机融合。

第三，军人保险的制度完善固然重要，但服务保障更重要，“军民融合”是提升服务的一条重要思路 and 解决之道。为了更好地解决管理和服务问题，2018年国家层面设立了“退役军人保障事务部”，其中一项重要任务就是解决退役军人医疗、疗养、养老等问题。但客观讲，面对近6000万的退役军人，即使是依托现有的社保服务体系，仍可能面临着“捉襟见肘”和“心有余力不足”的尴尬，难以将完善军人保障和服务这篇大文章做好，而如果简单地加大投入，势必给国防预算带来不必要的压力，也不符合我国实现国家治理体系和能力现代化的要求。通过制度创新，将保险融入军人保障体系，依托保险的服务资源和专业能力，打造专门化的服务网络，特别是解决“小远散”单位人员的就医难问题，可谓是一项利国利军的好事，同时，保险业也能够发展军人保险的同时，实现自身的发展。

发展军人保险，除了要解决提高站位和觉悟问题外，最重要的是解决基于系统和深入研究的顶层设计问题，顶层设计的核心诉求是以“军民融合”为主线，探索建立有中国特色的军人保险，包括制度和服务体系，同时，要以“融”为手段，避免出现二元分离结构，要以“合”为诉求，防止出现“两张皮”的问题。因此，要高度重视与现有制度

和服务体系的融合问题，包括与各地人武部、退役军人事务部、国家医保局、人社部门、民政部门和社会保障部门的关系，在一个大的框架下，相互融合，优势互补，积极探索新的服务模式，打造全要素、多领域、高效率的军民融合深度发展格局，丰富融合形式，拓展融合范围，提升融合层次。同时，做到循序渐进，逐步完善，不断提升，实现协调发展、平衡发展、兼容发展，逐步打造“国家+军队+市场+社会+个人”五位一体的发展模式。

发展军人保险，要重视学习和借鉴国外的先进经验，同时，要坚持走中国特色社会主义的发展之道。从国外军人保险的发展情况看，有几个特点值得高度关注，一是国家高度重视军人保障制度建设，不仅有制度和组织保障，更有实实在在的投入；二是因地制宜和因时制宜地制定和选择不同的发展和管理模式，确保管理和服务效用的最大化；如从国外的实践看，在退役军人保险接续上，就有“转接”“延长”“转换”“融入”“补费”“合并”等不同模式。三是根据军人风险保障的特点，建立多层次的保障体系。要特别和重点关注退役军人保险保障和服务问题，要在主管部门的指导下，利用并优化服务网络，强化资源和能力的专门化建设，逐步承接服务和管理职能，为退役军人，特别是分散、基层和偏远地区的退役军人提供实实在在的保障和服务，让他们退有所靠，困有所帮，病有所医，老有所养。

发展军人保险，要做到有分有合，所谓“分”是明确、强调和突出军人保险的特殊性，通过专门化的维度管理，开展有针对性的经营、管理与服务，尤其是在产品方面，要针对军人，特别伤残军人的特点，开发有针对性的产品，如具有长期护理保障的产品。同时，“分”的目的是为了更好地体现和实现“惠军”，特别是通过专户经营核算，可以确保财政支持、税收优惠和社会捐赠等资源“专

款专用”。所谓“合”是将军人保险纳入行业经营的大环境，通过“虚实结合，统分一体”模式，确保行业的技术、资金、网络和服务资源的共享和利用，特别是近年来，保险业在发展“大康养”过程中，积累了大量的医疗和养老资源，能够切实为各地的退役军人事务部分忧解难，不断提高退役军人的保障水平和服务体验。

发展军人保险，特别是科技创新日新月异的时代，要重视利用科技手段，解决军人，特别是退役军人保险的难题和痛点，实现制度和服务创新。从国外的实践看，美国USAA相互保险组织就是一个值得关注的案例，在USAA的1140万会员中，军人和军属是主要构成，更重要的是公司的企业文化和经营管理均是围绕着更好地服务军人展开的，而不是单纯地追求市场份额和经营利润，同时，坚持把产品和服务的性价比做到极致，用爱与科技，让服务提升永无止境，因此，会员粘性高达98%。同时，它还是退役军人的最大雇主之一。面向未来，我国可以在《退役军人保障法》的基本框架下，引入交互保险技术，依托相互保险模式，通过退役军人之间，社会与退役军人之间的互助，探索退役军人保险的制度和服务模式创新，打造中国特色社会主义的退役军人相互保险，全面提升保障和服务水平。

发展军人保险，不仅是保险业的历史责任与使命，也是保险业发展的大舞台，在这个舞台上，保险可以，更应当大有作为，但认识和能力无疑是最关键的“道具”，因此，提高认识，提升能力，是做好军人保险这份“答卷”的前提和基础，更是关键所在。

（作者单位：中国精算师协会）

责任编辑：谢圆虹

责任校对：李于进

为党工作 为国经营 为民保险 为人成就 书写“六大战略服务”福建新答卷

● 骆少鸣

福建是习近平新时代中国特色社会主义思想的重要孕育地和实践地。立足八闽大地七十余载，福建人保财险作为全省唯一一家体量超百亿的财险主体，始终深入贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想，持续深入落实集团“卓越保险战略”，坚持以央企之责扎实开展乡村振兴、智慧交通、绿色环保、健康养老、科技创新、社会治理等“六大战略服务”，为全方位推进福建省高质量发展超越提供了有力保障。

深刻认识“六大战略服务”的实质内涵

习近平总书记强调，要始终坚持以人民为中心的发展思想，健全具有高度适应性、竞争力、普惠性的现代金融体系，更好满足人民群众和实体经济多样化的金融需求。“六大战略服务”的提出，既是集团、总公司贯彻落实中央“立足新发展阶段、贯彻新发展理念、构建新发展格局”的具体举措，也是我们践行“有温度的人民保险”、提升服务品质的政策要求，更契合了福建人保财险对标市场、高质量转型发展的发展目标。

贯彻立意，肩负使命。罗熹董事长在中国人保2021年业绩发布会上提出，要深化保险供给侧结构性改革，在服务国家经济发展大局中，做大保险增量市场。“六大战略服务”的提出，正是充分体现了集团、总公司以服务国家需要为基点，以做大主责主业为重点的高远立意。做好“六大战略服务”，就要主动服务政府关切，保障民生需求，融入社会治理，肩负起“有高度、有温度、有力度、有精度”的新时代使命。

坚守初心，符合期盼。坚持以人民为中心，不断满足人民群众和客户的金融需求，是人民保险的初心使命。在新发展阶段肩负起这一重任，需要深

入践行“六大战略服务”，把“服务”的内涵要义具体落实到六大板块，面向乡村、交通、环保、健康、科技、社会等不同场景主题，打造差异化的保险产品和服务模式，持续提高服务能力和供给水平，满足社会发展的多元化服务需求，打造“服务人民”的新标杆。

契合要求，彰显担当。落实“六大战略服务”，关键是服务社会大局，建立体现人保特色的风险管理能力。福建人保财险保费规模常年保持市场第一，是省内财险业的“领头羊”和“排头兵”。要想继续保持领先地位，就必须以“六大战略服务”为引领，进一步加强战略引领能力和服务保障能力，跟上市场发展步伐，以更强的政治担当和价值创造筑牢市场竞争优势，真正实现与战略服务相匹配的综合竞争实力。

全面践行“六大战略服务”的福建做法

福建人保财险始终坚持把服务地方经济社会发展、满足人民美好生活需求作为首要任务，在服务国家战略、服务民生改善中切实发挥人保作用，传递人保温度，贡献人保力量。

1. 打响涉农品牌，服务乡村振兴

一是高标准布局涉农业务。自2006年试点农村住房保险起，逐步构建起涵盖农村住房、农村公路、森林综合、水稻种植等领域农业保险“立体保障网”。农村住房及叠加保险、森林综合保险、农村公路保险等在全国首开“政府出资、全省统保”先河，农房保险受到时任温家宝总理肯定，三农综合保险“龙岩模式”受到原福建省委书记孙春兰同志肯定。目前，公司共开展涉农险种近120个，提供涉农风险保障4129.74亿元。

二是高站位助推脱贫攻坚。迅速响应“金融扶

贫，保险先行”号召，先后与省扶贫办和9个地市签署精准扶贫合作协议，率先在全国实现产业扶贫保险全省统保，累计派出扶贫工作人员近26万人次，为7.3万户建档立卡贫困户提供产业扶贫风险保障约12亿元，并荣获“助力扶贫攻坚突出贡献奖”。在脱贫攻坚战取得了全面胜利后，公司积极推动《产业帮扶保险实施方案》落地，累计为全省近2万户脱贫人口提供产业帮扶风险保障2.87亿元。

三是高质量推动创新型险种发展。积极推动地方特色农产品保险从“一镇一品”“一县一品”向“一县多品”迈进，创新推出价格指数、低温指数、气象指数等17种指数保险，开拓“商业性生猪保险+银行信贷”，落地天然橡胶期货价格保险。针对地方特色产业农险需求，陆续推出茶叶、葡萄、莲籽、食用菌、兔、商业性肉牛等十二大品类地方特色农险，累计提供风险保障5.06亿元。

四是高水平建设“三农”服务保障体系。持续完善基层网点建设布局，累计建成“三农”服务站467家，“三农”服务点1823个，实现乡镇网点覆盖率58.39%；累计派出“三农”工作人员4405名，解决了服务“三农”发展“最后一公里”难题。针对福建“八山一水一分田”的地形特点，率先启用卫星遥感、无人机、移动查勘、人工智能等新技术，全力打造形成农险“天空地”一体化保障体系。

2.深耕车险市场，助推智慧交通

一是护航车辆出行安全。深耕车险直销直控模式，全面加强续保团队、车商等渠道专业化建设，在全国首创续保团队福建模式，2021年累计为全省566.89万辆机动车提供7.06万亿元风险保障；其中新能源汽车累计承保5.6万台，提供风险保障1141.43亿元。

二是打造“道交一体化”智能平台。公司着眼道交人身损害赔偿纠纷调解前置，在南平、福州、漳州三地市上线“道路交通一体化”智慧平台，进一步丰富“保险+司法+交警+公安”服务模式内涵。2021年成功调解交通事故损害赔偿案件1543笔，调解成功率达91.85%。

三是大力推进“车驾管”便民服务落地。为深入推进落实公安交通部门“放管服”便民服务举措，解决群众办理“车驾管”业务“最后一公里”问题，率先推出“警保联动”服务模式，2021年全省已建成“警保联动”“两站两员”服务站408

个，为车主代办六年免检7.9万笔、办理机动车抵押和解押登记2万笔。

3.完善保障体系，护航健康福建

一方面，积极对接健康福建政策需求。推动医疗保障从“保基本”逐步向“保大病”延伸，全力构建“大病保险+精准扶贫+医疗救助+意外医疗+补充医疗”一体化保障体系，2021年承办城镇职工、城乡居民等各类社保保障项目18个，服务覆盖全省超过3200万人，全年为超过140万人次支付医疗赔款27.51亿元。

另一方面，创新推出定制化补充医疗保险。着眼提升城乡居民医疗保障水平，继福州“福惠保”项目之后，在全国“医改”先行区三明市推出普惠医联保项目，首创特药分类管理机制，在国内首次实现绝大部分参保人群统筹区内住院负担上限控制，成为全国首个与C-DRG衔接的健康保险产品，2021年覆盖三明全市8.21万人。

4.加大创新供给，服务绿色福建

一是先行先试，打造绿色低碳转型。在南平市顺昌县成功推出全国首单“碳汇保”商业险林业碳汇价格保险和全国首笔“碳汇贷”银行贷款型森林火灾保险，为解决林业碳汇世界难题迈出关键一步。在三明市推动环责险嵌入政府考核体系，首创“水质指数保险”，为全市七县河流域提供风险保障3500万元。

二是延伸覆盖，推广环责险落地。主动走访省内排污企业和工业园区，2021年累计为385家企业提供环境污染责任保险风险保障27.09亿元，充分发挥了环境污染责任险的事前防范功能。

三是科技赋能，打造绿色金融大数据平台。对接福建省生态厅“云系统”，通过共享企业污染、信用评价等数据，建立企业画像，打造绿色金融大数据平台，助力排污企业从被动预防转变为主动防范，形成为生态部门履职和监管提供决策支持的共赢局面。

5.主动多元治理，建设平安福建

一是主动对接政府职能转变。聚焦政府关注的医疗卫生、疫苗接种、安全生产、食品药品、应急救援、电动车等领域，拓宽公共服务保障范围，2021年累计提供责任保险风险保障近9000亿元，其中仅安责险即为全省煤矿、非煤矿山、危险化学品等高危行业提供427.48亿元的风险保障。二是提

升建筑安全服务能力。率先在全省推出首单工程质量潜在缺陷责任保险，2021年累计提供风险保障11.59亿元；在福州市试点“城镇老旧房屋+保险+服务”项目，全年导出监测数据78.1万条，记录人工巡检照片1972张，获评福建省数字办2021年度优秀数字应用场景。三是助力平安福建建设。积极参与政府救助、突发公共卫生事件、治安综合等社会治理体系完善，大力发展救助保险、综治保险，2021年累计为全省近1000万人提供治安类保险风险保障1272.15亿元。

6.贯彻“六保六稳”，助力实体经济

一是实施融资畅通工程。盘活企业保证金资源，通过发展保证金替代类保险，招投标保证保险业务，全年帮助15.17万家（次）企业释放保证金349.08亿元；通过创新推出福建地方版房抵保业务，累计带动银行放款11.64亿元；通过发展“政银保”等模式，为科技型小微企业提供融资增信，累计承保融资放贷181笔，撬动2.66亿元的融资金额。

二是服务重大项目建设和科技成果转化。强化政保战略合作，与各级政府部门签订合作协议208份。首席承保福清核电、霞浦核电、石油化工、海上风电、国电集团等一批省内标志性重大项目，全年提供工程险、特险等风险保障近1.2万亿元。主动对接“制造强省”战略，积极拓展首台套、专利执行、商标和地理标志等保险，全年为317家“专精特新”企业提供风险保障950亿元。

三是助力“一带一路”福建枢纽建设。护航企业出口贸易，支持闽企大胆走出去，为福耀美国工厂、紫金刚果（布）、紫金圭亚、菲律宾马尼拉湾吹填工程、萨马尔跨海大桥工程、中天海底电缆工程等大型业务提供风险保障金额162.68亿元。全力加强台企台胞金融服务，累计为297家（次）台企、954人（次）台企台胞提供风险保障97.69亿元。

升级推动“六大战略服务”的计划思考

进入新发展阶段，百年变局与世纪疫情交织，外部环境复杂严峻，但发展机遇仍不断释放。从福建省情况看，一方面全省经济正步入高质量发展阶段，四大经济建设、生态文明建设、老区振兴、银发经济等经济新形态正有力带动全省经济“基本面”长期向好；另一方面省委省政府积极响应中央

经济工作会议“适度超前开展基础设施投资”“积极的财政政策要提升效能”“强化对中小微企业、个体工商户、制造业、风险化解等的支持力度”“科技政策要扎实落地”“强化知识产权保护”“统筹推进经济发展和民生保障”等要求，与公司“六大战略服务”的内涵要求高度吻合，为相关举措落地提供了更大服务空间和更多政策商机。从这一情况出发，福建人保财险将继续秉承“为党工作，为国经营，为民保险，为人成就”的政治担当，升级实施涵盖乡村振兴、智慧交通、大众健康、科技创新、社会治理、绿色环保、实体经济“七大服务”，为护航新发展阶段新福建建设发挥更大作用。

一是深化服务乡村振兴。持续推进“农业保险+”，创新发展农业全产业链保险，在制种、种植、混养、产业销售等环节尝试“菜单式”农险承保模式，推动农险从保产量向保价格、保成本向保收入、保种养殖向保产销一体升级。二是深化服务智慧交通。依托车联网、物联网技术推进车险商业模式变革，把握新能源车高速发展机遇，大力提升涉车个人非车险产品渗透率。三是深化服务大众健康。加快推进全省“惠闽宝”落地，重点加快拓展特慢病保险、生育保险、工伤保险、新业态从业人员等新领域，进一步健全商业医疗保障体系。四是深化服务绿色环保。全面对接福建省“蓝天工程”“碧水工程”“碧海工程”“净土工程”，复制推广“碳汇保”“碳汇贷”先进经验，创新绿色保险产品供给。五是深化服务科技创新。对接服务“专精特新”企业和数字经济，大力发展首台套、新材料、知识产权、地理标志等保险，打造企业风险减量管理平台。六是深化服务社会治理。在安全生产、环境保护、建筑质量、食品安全、自然灾害等政府和公众关注领域加大保险渗透，进一步完善全方位、专业化、立体化的城市公共保险解决方案。七是深化服务实体经济。全力护航省内龙头企业、产业集群、主导产业、绿色项目和重大工程建设，进一步发挥保险资金金融通功能，满足地方经济建设和企业融资新需求。

（作者单位：人保财险福建省分公司）

责任编辑：李于进

责任校对：黄艺敏

积极降本增效 优化中小财险公司财务资源配置

● 吴厚昌 张素敏

【摘要】 本文围绕中小财险公司经营优劣势分析、降本增效、优化财务资源配置等三条主线，从战略规划、经营考核、预算管理、营销管理、客户管理、机构布局、人员管理、增收减支等八大方面进行探讨，期望对中小财险公司的生存发展有所启发。

【关键词】 车险综合改革；经营优劣势；降本增效；财务资源配置

车险综合改革以来，单均保费大幅下滑，保险责任全面扩大，非车险竞争也渐陷红海，各家财险公司面临的经营压力不言而喻。有人说，过去财险公司面临的是好与坏的问题，现在面临的则是生与死的问题。随着车险综合改革的不断推进，财险市场强者愈强，弱者愈弱的马太效应愈加明显。如果说大型财险公司现在面临的是分水岭，对于中小财险公司来说面临的就是生死劫。

优秀的公司不是保护出来的，而是要在市场竞争中成长起来的。面对经营挑战，中小财险公司如何实现突围，如何在夹缝中求生存，相信每一个经营管理者都在思考这一问题。笔者认为认清形势，理清思路，积极降本增效，优化财务资源配置是其中最重要的一环。

一、中小财险公司经营优劣势分析

从业内人士看来，中小财险公司经营有自己的优势，更有自身的劣势，扬长避短才是关键。

一是中小财险公司主要经营优势。中小财险公司经营理念、经营机制相对灵活，市场灵敏度相对较高，经营决策无需面面俱到、落地环节较少，执行效率较高，船小更好调头。在细分市场、一两项重要创新或成功决策就有可能解决生存问题，如果能集中财务资源甚至有可能在局部市场领域形成竞争优势。

二是中小财险公司主要经营劣势。中小财险公司资本实力有限，品牌知名度不高、渠道网点和机构物理网点缺乏，信息系统支持普遍较弱、固定性费用占比高，成本腾挪空间有限，抗风险能力相对较弱，全维度、全要素竞争能力不强。

基于中小财险公司的经营优劣势分析，中小财险公司要实现夹缝中求生存，就必须积极降本增效、优化财务资源配置。

二、降本增效、优化财务资源配置的主要措施

降本增效就是全力减少不必要成本开支，全面提升可持续盈利能力，这是财务管理的目的。优化财务资源配置就是围绕经营规划做好财务资源调配，集中火力在局部领域形成竞争优势，从而实现可持续盈利，这是财务管理的手段。以上两者是相辅相成的。

中小财险公司应如何进行优化财务资源配置，从而达到降本增效、可持续盈利的目的呢？笔者认为各级管理者应从八个方面重点考虑。

（一）在战略规划方面，不应追求“大而全”，专业化、精细化、特色化经营是必然的选择

我国中小财险公司多采用综合性经营策略，在经营方向上追求全方位发展，业务结构与大公司非常相似，专业化经营特征普遍不明显，车险综合改革后，与大公司在固定性费用分摊、服务网络、品

牌知名度等方面的比较劣势更趋明显。

从欧美发达财险市场来看,中小财险公司一般为专业性保险公司,所经营的业务领域相对单一。专业化的经营战略,使国外中小财险公司能够运用有限的人力和物力资源,集中精力拓展某一领域的市场广度和深度,从而形成比大公司更具优势的竞争能力。

我国财险市场发展的空间是很广阔的,还有很多领域急需去开拓,中小财险公司不应追求“大而全”,面面俱到,这样难成气候。而应有所为有所不为,适度退出部分竞争红海领域,通过细分市场,长期规划,全面强化新兴保险消费市场供给能力培育,错位竞争,走专业化、精细化、特色化的道路,这是我国中小财险公司可参考的发展思路,也是未来我国中小财险公司必然要选择的战略决策。

(二) 在经营考核方面,克服规模冲动,全面强化效益导向是根本

保险业有规模就有效益的时代已经结束,中小财险公司由于资本规模小,注资能力有限,亏损形成的压力远大于大型财险公司。强化效益导向,有效益的扩大规模应是经营主轴,在经营效益考核方面可采取以下措施:

一是在分支公司经营绩效考核方案设计上,效益类指标权重占比至少要在50%以上,从考核机制上全面引导分支公司效益经营。

二是在销售基本法设计上,销售人员效益工资占比至少要在30%以上与本人的经营效益挂钩;在销售提成比例设计上要引入险种调节系数,对于重点发展板块、重点效益板块提升销售提成比例,对于拟退出的经营板块、亏损经营板块全面下调销售提成比例,通过利益联动,进而推动营销前端提高效益经营意识。

三是在后援人员工资构成上,要预留一定比例的可浮动弹性效益工资。尤其是产品线、渠道管理线等与经营效益关联度越大的部门浮动弹性效益工资占比就要越高,从而有效引导后援人员提升全局意识、效益意识,克服条线思维,抑制规模冲动。

(三) 在预算管理方面,要重实质轻形式,回归预算本源

预算管理的目的是对经营进行前瞻性评估、前瞻性规划、前瞻性布局,但由于中小财险公司市场

影响力有限,经营过程中外部不确定干扰因素较多,预算管理过于刚性不利于中小财险公司经营决策灵活性的发挥。

中小财险公司在主要财务资源板块要匹配一定的弹性预算额度,尤其是在人力成本、市场成本、客户服务成本、项目性成本方面。有时机不可失,不要自我束缚,为预算而预算,在完善必要评估、必要审批程序的基础上,可根据市场变化情况、机构经营情况对财务资源进行择机适度调整。中小财险公司的预算管理还是要回归到有利于经营、有利于发展这一管理本源。

(四) 在营销管理方面,要有蓝海开拓意识

目前我国中小财险公司经营面临的困难主要是小而全,在业务来源上又主要以低效益的车险为主,中小财险公司在营销管理上要前瞻性地找到自己的细分市场定位,积极开拓新的业务蓝海。我国的非车险市场还有很大的拓展开发空间,尤其是那些大公司不屑于做的细分市场,或投入产出不划算,或没有精力做的市场领域,中小财险公司更应集中财务资源,长期专注于培育这一细分市场的能力,建立起自己的局部竞争优势,开拓出自己的经营蓝海。

从国内外情况来看,国内有聚焦于学贷险经营的华安财险,有专注于特种车经营的久隆财险,英国Sabre保险公司专门做女性客户车险业务,欧美还有专门从事古董级“老爷车”的保险业务和专门针对老出事故以致于被大多数保险企业拒之门外车主的“零点汽车保险”业务,以上均是在细分市场中的典范,均取得不错的经营成效,值得中小财险公司参照和效仿。

(五) 在客户管理方面,要全力推动科技赋能,形成服务特色

客户资源的广度和忠诚度是中小财险公司的生命线,对消费者权益的保护不仅仅是监管的要求,更应是保险行业属性的主动作为。中小财险公司的工作重心要从目前以产品经营为中心向以客户经营为中心转变。

一是要充分借助现代IT技术,集中财务资源,充分利用客户消费习惯的改变积极开发线上服务手段,尤其是优质客户要从销售端、承保端、客服端建立绿色通道,实施差异化管理,让优质客户享受到优质服务,提高客户忠诚度。

二是要充分借助外部反欺诈专业服务机构力量,加强反欺诈减损,不乱赔、不惜赔,将有限的理赔资源用于真正的客户服务,反馈给真实出险的客户。

三是除了传统服务手段外,要充分运用科技手段和市场可选择的合作资源大胆推陈出新,如太平财险广东分公司、国寿财险北京分公司推出的“高端代步车”服务就曾让人耳目一新。如福建招商银行的上锁单间式取款机服务就让客户感觉良好。中小财险公司在客户服务上还是要细微之处显真心。

四是对于特色产品、优势产品中小财险公司还是要自建服务体系,集中财务资源,在重点经营区域配置必要人员和服务网点,形成自己的服务特色。对于车险等服务标准相对规范化、大众化、红海性的产品,在服务网点不足的地区,可考虑推动建立中小财险公司联盟,或充分利用中保车服、民太安公估、泛华公估等市场合作平台,建立理赔共享互助机制,从而达到方便边远出险客户、降低理赔成本,提高理赔时效之目的。

(六) 在机构布局方面,在于强而不在全

中小财险公司的机构布局重点要充分考虑市场容量、市场竞争态势、物理服务网点支撑及是否有利于推动特色经营等要素,在全面科技赋能的情况下,机构物理网点管控是中小财险公司降低运营成本的重点,中小财险公司的机构布局不仅决定着职场性成本大小,还直接影响着人员配制等财务资源配置,中小财险公司的机构布局思路应在于强而不在全。

产能过低且对公司提高客服能力提升没有明显作用的机构,应坚决予以撤销,其中同城三、四级机构尤其应重点进行评估或合并;拟新筹建的机构,应对上述四大参考要素进行充分评估,慎之又慎;已铺设的机构,非客服部门的职场应严格管控且应尽量选择非沿街商铺。中小财险公司应在不影响客户服务质量的前提下全力实现“轻资产”之目的。

(七) 在人员管理方面,在于精而不在于多

人力成本是中小财险公司的第三大运营成本,是运营成本管控的关键点之一。五险一金齐全且有一定福利的财险公司,工资之外的辅带人力成

本约占公司总人力成本的35%—40%,中小财险公司在人员管理方面应追求精而不应追求多,应以精保质,以质保量,把有限的人力资源向专业型、复合型、资源型人才倾斜。同时进一步完善人才培养激励机制,全面提高核心人才的薪资水平,以实现“三个人干五个人的活,拿四个人工资”的目的。

在部门管理模式上,在重点战略方向,可考虑实行垂直化的事业部管理模式,以提高重要事项的推动效率;对于非重点经营方向和其他后援部门,建议全面推行扁平化管理模式,进行全面优化、整合。尤其是对规模较小的三、四级机构,可考虑设置大后援中心,职能部门设置越少越好,以减少不必要的冗员。

在营销人员配置方面,中小财险公司在重点经营方向应匹配必要的自有营销队伍,以减少对渠道的过度不可控依赖。在后援人员配置方面,应充分运用科技赋能,全力减少行政性、事务性人员占比,人力资源重点向承保、客服、精算、IT、投资、企划、产品开发等专业性强的岗位倾斜,尤其是客服条线要进行重点倾斜,以保证客户服务质量和在客服端的有效降赔减损。

(八) 其他增收减支方面,应从点滴做起,形成积沙成塔效应

在经营管理费用方面,要全力压缩招待费、邮电费、印刷费、公杂费、电子设备运转费、低值易耗品、会议费、车辆使用费、差旅费、租赁费、水电费等酌量性费用开支,建立标准化和细化的控制流程、完善事前严格审批和事后常态化回溯分析机制,将有限的费用资源向职工教育经费、培训费、广告费、预防费、增值服务费、IT技术开发费等有利于员工素质提高、有利于客服水平提升、有利于科技赋能推广的方向倾斜。

对于租赁收益过低的自有房产要尽早安排出售。对于固定性行政资产购置尽量采用集中采购模式,以提高议价能力,同时辅以严格审批程序,减少后期成本固定分摊压力。对于应收租金、应收保费、应收共保代付赔款、应收车船税手续费、应收个税手续费等,要建立和完善清收机制,从点滴做起,保证颗粒归仓,从而实现积沙成塔效应,有效降低运营成本。

(下转第25页)

从环责险角度解读 《生态环境损害赔偿管理规定》

一、前言

2022年4月28日，经中央全面深化改革委员会审议通过，生态环境部会同最高法、最高检等13个部门联合印发了《生态环境损害赔偿管理规定》（以下简称《规定》），该规定自印发之日起施行。

《规定》共5章38条。（点左下方阅读原文，可查看规定全文）

第一章为总则，明确了《规定》的制定目的和依据、工作原则、适用范围、赔偿范围等内容。

第二章为任务分工，分别规定了中央和国家机关有关部门任务分工、地方党委和政府职责。

第三章为工作程序，对生态环境损害赔偿案件线索筛查、案件管辖、索赔启动、损害调查、鉴定评估、索赔磋商、司法确认、赔偿诉讼、修复效果评估等重点工作环节作出规定。

第四章为保障机制，对鉴定评估机构建设、鉴定评估技术方法、资金管理、公众参与和信息公开、报告机制、考核和督办机制、责任追究与奖励机制等作出规定。

第五章为附则，明确了《规定》的解释权、生效时间等。

《规定》提出了开展生态环境损害赔偿的工作下一步要求和目标，针对实践中的突出问题进行了相关制度设计和安排，为深化生态环境损害赔偿工作提供了有力的制度保障。

笔者认为，《规定》为我国进一步开展环境污染责任保险（以下简称“环责险”）试点工作提供了重要的制度保障与实操指引，本文试从环责险的角度对《规定》中的亮点与问题作初步解读与抛砖引玉，供投保企业、保险业及有关部门参考。

二、《规定》的保险解读

1.生态环境损害赔偿的定义

《规定》第四条：本规定所称生态环境损害，是指因污染环境、破坏生态造成大气、地表水、地下水、土壤、森林等环境要素和植物、动物、微生物等生物要素的不利改变，以及上述要素构成的生态系统功能退化。

以下情形不适用本规定：

（一）涉及人身伤害、个人和集体财产损失要求赔偿的，适用《中华人民共和国民法典》等法律有关侵权责任的规定；

（二）涉及海洋生态环境损害赔偿的，适用海洋环境保护法等法律及相关规定。

解读：本条明确了生态环境损害的定义，并排除了涉及特定民事主体的具体人身伤害与财产损失以及海洋生态环境损害，后者应分别适用《民法典》与海洋环境保护法等相关法律法规，而不适用本《规定》。环责险保单中可以引用此条中关于生态环境损害的定义，对于环境污染事故造成的特定民事主体的人身伤害与财产损失也应属于环责险的保障范围。

2.生态环境损害赔偿的范围

第五条 生态环境损害赔偿范围包括：

（一）生态环境受到损害至修复完成期间服务功能丧失导致的损失；

（二）生态环境功能永久性损害造成的损失；

（三）生态环境损害调查、鉴定评估等费用；

（四）清除污染、修复生态环境费用；

（五）防止损害的发生和扩大所支出的合理费用。

解读：此条关于生态环境损害赔偿范围的规定

与《民法典》第1235条的相关规定一致，环责险保单如承保生态环境损害赔偿责任应在保险责任表述中引用此条的相关规定。

根据《规定》，生态环境损害分为可以修复和无法修复两种情形。对可以修复的，应当修复至生态环境受损前的基线水平或者生态环境风险可接受水平；对无法修复的，赔偿义务人应当依法赔偿相关损失和生态环境损害赔偿范围内的相关费用，或者在符合有关生态环境修复法规政策和规划的前提下，开展替代修复，实现生态环境及其服务功能等量恢复。

3.赔偿权利人

第六条 国务院授权的省级、市地级政府（包括直辖市所辖的区县级政府，下同）作为本行政区域内生态环境损害赔偿权利人。赔偿权利人可以根据有关职责分工，指定有关部门或机构负责具体工作。

第七条 赔偿权利人及其指定的部门或机构开展以下工作：

（一）定期组织筛查案件线索，及时启动案件办理程序；

（二）委托鉴定评估，开展索赔磋商和作为原告提起诉讼；

（三）引导赔偿义务人自行或委托社会第三方机构修复受损生态环境，或者根据国家有关规定组织开展修复或替代修复；

（四）组织对生态环境修复效果进行评估；

（五）其他相关工作。

第九条 赔偿权利人及其指定的部门或机构，有权请求赔偿义务人在合理期限内承担生态环境损害赔偿赔偿责任。

解读：生态环境损害的受害人不特定，因此需要省级或市地级政府作为本行政区域内的生态环境损害赔偿权利人作为不特定社会公众的法定代表开展索赔与作为原告提起诉讼，也可以指定其他部门或机构作为权利人向赔偿义务人请求赔偿。

根据《环境保护法》第58条的规定，对污染环境、破坏生态，损害社会公共利益的行为，符合下列条件的社会组织可以向人民法院提起诉讼：

（一）依法在设区的市级以上人民政府民政部门登记；

（二）专门从事环境保护公益活动连续五年以

上且无违法记录。

因此，如果污染行为人投保了环责险，发生生态环境损害事故，保险人应依法向生态环境损害赔偿权利人支付保险赔偿金。

4.归责原则

第八条 违反国家规定，造成生态环境损害的单位或者个人，应当按照国家规定的要求和范围，承担生态环境损害赔偿赔偿责任，做到应赔尽赔。民事法律和资源环境保护等法律有相关免除或者减轻生态环境损害赔偿赔偿责任规定的，按相应规定执行。

解读：根据《民法典》第七章的规定，生态环境损害赔偿责任的归责原则是无过错责任，并且适用举证责任倒置的规则，污染行为人应当就法律规定的不承担责任或者减轻责任的情形及其行为与损害之间不存在因果关系承担举证责任。

另根据《最高人民法院关于审理生态环境损害赔偿案件的若干规定（试行）（2020修正）》第六条规定，原告主张被告承担生态环境损害赔偿责任的，应当就以下事实承担举证责任：

（一）被告实施了污染环境、破坏生态的行为或者其他应当依法承担责任的情形；

（二）生态环境受到损害，以及所需修复费用、损害赔偿等具体数额；

（三）被告污染环境、破坏生态的行为与生态环境损害之间具有关联性。

需要注意的是，原告对于上述第三点关联性的举证责任一般仅需提供“初步证据”即可，而由被告主张具有法律规定的不承担责任或者减轻责任情形的，应当承担举证责任。对于环责险保险人来说，当其针对生态环境损害赔偿索赔提供抗辩服务时，主张被保险人不承担责任或者减轻责任的情形，需要依法承担举证责任，实操中难度较高。

5.生态环境损害赔偿优先原则

第十条 赔偿义务人因同一生态环境损害行为需要承担行政责任或者刑事责任的，不影响其依法承担生态环境损害赔偿赔偿责任。赔偿义务人的财产不足以同时承担生态环境损害赔偿责任和缴纳罚款、罚金时，优先用于承担生态环境损害赔偿赔偿责任。

解读：包括生态环境损害赔偿在内的环境损害赔偿从法律性质上属于民事责任，当赔偿义务人因同一环境损害行为需要承担行政责任或者刑事责任的，其财产优先用于承担环境损害赔偿赔偿责任。

环责险保单的承保标的应是被保险人依法应承担的民事赔偿责任，行政责任或刑事责任不属于承保范围，同时根据《责任保险业务监管办法》的规定，环责险也不应承保罚款与罚金。

另根据《民法典》第1232条的规定：侵权人违反法律规定故意污染环境、破坏生态造成严重后果的，被侵权人有权请求相应的惩罚性赔偿。需要注意的是，侵权人因污染环境破坏生态依法应承担的惩罚性赔偿一般也属于环责险保单的标准除外责任。

6.免于索赔的情形

第十八条 经核查，存在以下情形之一的，赔偿权利人及其指定的部门或机构可以不启动索赔程序：

- (一) 赔偿义务人已经履行赔偿义务的；
- (二) 人民法院已就同一生态环境损害形成生效裁判文书，赔偿权利人的索赔请求已被得到支持的诉讼请求所全部涵盖的；
- (三) 环境污染或者生态破坏行为造成的生态环境损害显著轻微，且不需要赔偿的；
- (四) 承担赔偿义务的法人终止、非法人组织解散或者自然人死亡，且无财产可供执行的；
- (五) 赔偿义务人依法持证排污，符合国家规定的；
- (六) 其他可以不启动索赔程序的情形。

赔偿权利人及其指定的部门或机构在启动索赔程序后，发现存在以上情形之一的，可以终止索赔程序。

解读：上述《规定》中的“可以不启动索赔程序”的情形是否适用取决于赔偿权利人的认定，需要注意的是不启动索赔程序并不代表污染侵权人没有法律责任。第一类和第二类情形是赔偿义务已经被履行或者被生效裁判文书所覆盖，第三类情形属于损害显著轻微，第四类情形属于赔偿义务人无实际赔偿能力。

笔者认为，第五类情形尤其值得环责险的投保企业与保险人注意，即赔偿义务人依法持证排污符合国家规定的，可以不启动索赔程序。从这一条规

定，可以看出生态环境损害赔偿责任的构成要件之一是“行为违法性”，如果行为人的排污行为符合国家有关规定，没有违法性，则其可以不承担生态环境损害赔偿赔偿责任，这一规定明显有别于普通环境侵权责任的构成要件，即因污染环境造成损害，污染者即使合法排污，也应当承担侵权责任。《最高人民法院关于审理环境侵权责任纠纷案件适用法律若干问题的解释（2020修正）》第一条第二款规定：侵权人以排污符合国家或者地方污染物排放标准为由主张不承担责任的，人民法院不予支持。

因此，对排污企业而言，确保达标排放、环保合规，虽然不能免除私益侵权责任，但可以避免承担生态环境损害赔偿赔偿责任。我国传统的环责险保单中一般会除外“企业日常排污行为导致的渐进性污染”，这一除外责任没有明确排污行为是否违法，排除了日常排污导致的任何渐进性污染，这一点明显已不符合企业的投保需求。笔者建议未来施行强制环责险制度时，首先需要把生态环境损害赔偿赔偿责任纳入环责险的承保范围，在此基础上可以将“企业故意违法排污行为”除外，从而在保险合同双方之间取得合理的平衡。

三、总结

环责险在我国已经推广了多年，但投保率一直不高，其主要原因除了企业自身的法律与保险意识不强之外，就是我国环责险保险产品本身的不足。一直以来，环责险主要承保的是突发意外污染，不承保渐进性污染与生态资源污染，无法有效地转移企业面临地责任风险。

随着我国生态文明制度建设的进一步推进，有关环境保护法律法规与配套制度正在逐步完善，《规定》为我国推广新型的强制环责险制度提供了有力的制度基础与实操指引，将会促进生态环境损害赔偿赔偿责任在环责险实践中的落地，为我国生态文明建设保驾护航。

（摘自公众号“CPCU国际大使”）

责任编辑：李于进

责任校对：谢圆虹

已结赔案的欺诈风险管理研究

● 林少玲 卞灵赋

【摘要】 通过对已结赔案进行欺诈风险研究,可以使公司更加精准识别和处置保险欺诈风险,增强公司风险识别和防范能力,同时有效减少因保险欺诈赔付率升高导致的成本推动型费率上涨,本文以国寿福建省分公司为例,分析已结赔案的欺诈风险管理现状,提出对已结赔案欺诈风险的管理思路,通过建立已结赔案赔后核查机制,并实施赔后核查,提高公司的运行效率和经济效益。

【关键词】 人寿保险;已结赔案;欺诈风险;赔后核查

一、研究意义

(一) 有利于进一步增强公司风险防范能力和核心竞争力

通过对已结赔案进行欺诈风险研究,可以使公司更加精准识别和处置保险欺诈风险,增强公司风险识别和防范能力,

同时有效减少因保险欺诈赔付率升高导致的成本推动型费率上涨,提高公司的运行效率和经济效益,增强保险产品的竞争力。

(二) 有利于进一步管控理赔作业风险,提高理赔作业质量

通过对已结赔案进行欺诈风险研究,可以在兼顾时效、成本可控的前提下,实现核赔管理工作的制度化、常态化,及时发现、杜绝调查及核赔工作中的合规风险、流程风险、人员风险,确保理赔处理的准确性、真实性和流程的合规性。

(三) 有利于建立健全反保险欺诈管理机制,形成保险欺诈整体风险管控闭环

通过建立和健全覆盖各个业务领域和环节的反保险欺诈内部控制的制度体系,强化事后二次督查,可以形成保险欺诈整体风险管控闭环,降低公司经营风险,提高公司经营管理水平。

二、已结赔案的欺诈风险管理现状分析

(一) 已结赔案数量多,但提调率低,存在较大的调查盲区

相当一部分赔案没有经过调查核实客户是否存在保险欺诈便进行赔付,存在较大的调查盲区。有必要通过对未调查的已结赔案进行抽样调查来验证提调标准制定的合理性。

(二) 已结赔案中短期健康险(医疗险、津贴险)占比高,但自动审核通过率高,欺诈风险隐患大

大部分短期健康险(医疗险、津贴险)案件没有通过人工审核而自动理赔结案,存在较大的欺诈风险隐患。有必要通过对自动审核通过的赔案进行二次查验来验证自动审核赔案风险因子设置的合理性。

(三) 缺乏完善的已结赔案保险欺诈风险管控机制

与同业公司相比,国寿福建省分公司仅在理赔案件结案后对理算情况进行后督,没有建立一套完善的已结赔案保险欺诈风险识别与处置管控机制。对理赔后的反欺诈监督和监测则不够完善,没有定期对调查拒付比低、出险率高的机构,调查效能低的核赔调查人员以及高风险案件进行监测,抽检相关的案件由专门的人员进行复勘或复查。

三、已结赔案的欺诈风险管理思路

(一) 建立已结赔案二次筛查模型

1.工作思路

通过分析2019-2021年国寿福建省分公司所有

已核实的保险金欺诈案件以及其中短期健康险（医疗费、津贴）保险金欺诈案件，从中找出有保险金欺诈行为出险人的投保风险保额分布、年龄分布、欺诈类型分布、职业分布、机构分布、投保险种分布等六类风险特征，确定已结赔案的欺诈风险等级，建立已结赔案的二次筛查模型。

2.主要做法

(1) 分析2019-2021年国寿福建省分公司所有已核实的保险金欺诈案件风险特征

根据2019-2021年国寿福建省分公司所有已核

实的保险金欺诈案件以及其中短期健康险（医疗费、津贴）保险金欺诈案件的风险特征，结合理赔自动审核因子设置情况，建立已结赔案二次筛查模型，并确定高、中、低三级欺诈风险等级。其中，高风险赔案为重点调查件共有11条欺诈风险特征，抽查比例较高；中风险赔案为常规调查件共有5条欺诈风险特征，抽查比例适中；低风险赔案为一般调查件共有4条欺诈风险特征，抽查比例较低。已结赔案筛查模型详见下表：

表1 福建国寿已结赔案二次筛查模型

欺诈风险特征		欺诈风险等级	二次查验思路
短期健康险（医疗费、津贴）	长期险及短期意外险、重疾险、寿险		
1.出险客户年龄：41-45岁； 2.赔付金额：10000-15000元； 3.出险人职业为：无职业或家庭主妇（无业）或种植业者或外勤人员； 4.保单销售人员被列为加强管控营销员； 5.赔案处理时发现提供的申请资料有虚假可能，但难以查证的约定给付案件； 6.同一出险人，三年内因意外重复出险5次以上； 7.同一账号、手机号，三年内领取理赔金5次以上； 8.投保人、被保险人或受益人已被列入失信执行人员名单（无时间要求）； 9.既往有提供虚假资料欺诈案件发生的医疗机构，一年内发生聚集索赔； 10.出险人为核保高风险客户； 11.有重大疾病保险理赔记录，但又投保了该险种。	1.出险客户年龄：41-45岁； 2.赔付金额：0-5万元； 3.出险人职业为：无职业或家庭主妇（无业）或种植业者或外勤人员； 4.保单销售人员被列为加强管控营销员； 5.赔案处理时发现提供的申请资料有虚假可能，但难以查证的约定给付案件； 6.同一出险人，三年内因意外重复出险5次以上； 7.同一账号、手机号，三年内领取理赔金5次以上； 8.投保人、被保险人或受益人已被列入失信执行人员名单（无时间要求）； 9.既往有提供虚假资料欺诈案件发生的医疗机构，一年内发生聚集索赔； 10.出险人为核保高风险客户； 11.有重大疾病保险理赔记录，但又投保了该险种。	高	重点调查件 抽取比例高
1.出险客户年龄：46-50岁； 2.赔付金额：5000-10000元； 3.同一出险人，三年内因意外重复出险3次以上； 4.同一账号、手机号，三年内领取理赔金3次以上； 5.团险列入“第三方业务合作单位黑名单”承保业务发生的赔案。	1.出险客户年龄：46-55岁； 2.赔付金额：10-15万元； 3.同一出险人，三年内因意外重复出险3次以上； 4.同一账号、手机号，三年内领取理赔金3次以上； 5.团险列入“第三方业务合作单位黑名单”承保业务发生的赔案。	中	常规调查件 抽取比例中
1.出险客户年龄：31-40岁； 2.赔付金额：0-5000元和15000元以上； 3.同一出险人，三年内因意外重复出险2次以上； 4.同一账号、手机号，三年内领取理赔金2次以上。	1.出险客户年龄：36-40岁； 2.赔付金额：5-10万元和15万以上； 3.同一出险人，三年内因意外重复出险2次以上； 4.同一账号、手机号，三年内领取理赔金2次以上。	低	一般调查件 抽取比例低

(二) 制定已结赔案二次查验要点

根据理赔案件申请的项目不同分为重大疾病案件、高度残疾案件、身故案件（含疾病身故、意外身故、死因不明、自杀身故和法院宣告死亡）、医

疗费用案件（含疾病所致和意外所致）、津贴费用案件等五大类案件制定不同的二次查验要点。具体如下：

表2 福建国寿已结赔案二次查验要点

序号	理赔案件申请项目	理赔案件申请子项目	二次查验要点
1	重大疾病	—	1.核实出险人是否为被保险人； 2.核实事故证明材料的真实性； 3.对主诉、现病史、既往史记载被保险人可能存在带病投保的展开排查； 4.咨询主治医生或走访病理医生； 5.了解投保情况； 6.侧调被保险人出险情况； 7.了解同业保险投保理赔情况。
2	高度残疾	—	1.核实出险人是否为被保险人； 2.核实事故证明材料的真实性； 3.对主诉、现病史、既往史记载被保险人可能存在带病投保的展开排查； 4.了解并核实事故发生、发现、报案的详细经过； 5.核实第三方材料的真实性、准确性； 6.核实鉴定报告真实、准确性； 7.了解投保情况； 8.侧调被保险人出险情况； 9.了解同业保险投保理赔情况。
3	身故	疾病身故	1.核实出险人是否为被保险人； 2.核实事故证明材料的真实性； 3.对主诉、现病史、既往史记载被保险人可能存在带病投保的展开排查； 4.了解投保情况； 5.了解同业保险投保理赔情况。
		意外身故	1.核实出险人是否为被保险人； 2.了解并核实事故发生、发现、报案的详细经过； 3.核实事故证明材料的真实性； 4.核实第三方材料的真实性、准确性； 5.侧调被保险人出险情况； 6.了解投保情况； 7.了解同业保险投保理赔情况。
		死因不明	1.核实出险人是否为被保险人； 2.了解并核实事故发生、发现、报案的详细经过； 3.核实第三方材料的真实性、准确性； 4.对主诉、现病史、既往史记载被保险人可能存在带病投保的展开排查； 5.侧调被保险人出险情况； 6.了解投保情况； 7.了解同业保险投保理赔情况； 8.发送尸检通知书。
		自杀身故	1.核实出险人是否为被保险人； 2.了解并核实事故发生、发现、报案的详细经过； 3.核实第三方材料的真实性、准确性； 4.对主诉、现病史、既往史记载被保险人可能存在带病投保的展开排查； 5.侧调被保险人出险情况； 6.了解投保情况； 7.了解同业保险投保理赔情况。

续表2

序号	理赔案件 申请项目	理赔案件 申请子项目	二次查验要点
3	身故	法院宣告死亡	核实法院判决书的真实性。
4	医疗费用	疾病所致	1.核实出险人是否为被保险人; 2.核实事故证明材料的真实性; 3.对主诉、现病史、既往史记载被保险人可能存在带病投保的展开排查。
		意外所致	1.第三方相关部门出具材料的意外医疗费用案件 (1) 核实第三方材料的真实性、准确性; (2) 若材料中无出险人信息,则核实出险人是否为被保险人; (3) 若材料中无事故信息,则了解并核实事故发生、发现、报案的详细经过; (4) 若案件可能涉及第三方赔付,则发调第三方赔付具体数额。 2.无第三方部门出具材料的意外医疗费用案件 (1) 核实出险人是否为被保险人; (2) 了解并核实事故发生、发现、报案的详细经过; (3) 若案件可能涉及第三方赔付,则发调第三方赔付具体数额。 3.骑电动车出险的意外医疗费用案件 (1) 骑电动车出险的案件凡经交警认定的以交警认定书为准,未经交警认定的需提供合法有效的行驶证,属于超标电动车的需发调核实是否按机动车管理; (2) 核实出险人是否为被保险人; (3) 了解并核实事故发生、发现、报案的详细经过; (4) 若案件可能涉及第三方赔付,则发调第三方赔付具体数额。 4.建工险意外费用医疗案件 (1) 核实第三方材料的真实性、准确性; (2) 核实出险人是否为被保险人; (3) 核实出险地点是否在承保区域,出险人是否为该工程雇佣人员; (4) 了解并核实事故发生、发现、报案的详细经过; (5) 核实工程总造价与投保时是否一致。
5	津贴费用	—	1.核实出险人是否为被保险人; 2.核实是否存在挂床住院情形。

四、建立已结赔案赔后核查机制

为建立健全反保险欺诈管理机制,形成保险欺诈整体风险管控闭环,实现核赔管理工作的制度化、常态化,及时发现、杜绝调查及核赔工作中的合规风险、流程风险、人员风险,保证核赔工作健康有序开展,国寿福建省分公司特制订《已结赔案赔后核查实施办法》。具体内容如下:

(一) 核查原则

1.省市联动原则。省分公司统一实施外部大数据核查,对部分赔付保额较大的已结赔案进行联动复查;市分公司按照省分公司的整体规划实施人工核查,重点对理赔调查人员的廉洁性、职业道德、专业性和规范性进行核查。

2.求实公正原则。核查人员在进行核查工作时

应当坚持原则,实事求是、客观公正。

3.回避交叉原则。核查人员应跨区域进行核查,不得对所辖片区、所经办过的理赔案件进行核查。

4.独立核查原则。核查人员应当独立地行使核查职权,不受其他部门和个人的干涉,保证其行使职权的独立性和客观性。

(二) 核查范围

1.中、高风险赔案

根据已结赔案筛查模型中的中、高风险的欺诈风险特征,

建立已结赔案赔后核查筛查模型。凡本年度具有赔后核查筛查模型欺诈风险特征的赔案均纳入核查范围。

表3 福建国寿已结赔案赔后核查筛查模型

欺诈风险特征		欺诈风险等级
短期健康险（医疗费、津贴）	长期险及短期意外险、重疾险、寿险	
1.出险客户年龄：36-50岁； 2.赔付金额：0-3000元、5000-8000元、1.2-1.5万元； 3.出险人职业为：无职业或家庭主妇（无业）或种植业者或外勤人员； 4.保单销售人员被列为加强管控营销员； 5.赔案处理时发现提供的申请资料有虚假可能，但难以查证的约定给付案件； 6.同一出险人，三年内因意外重复出险5次以上； 7.同一账号、手机号，三年内领取理赔金5次以上； 8.投保人、被保险人或受益人已被列入失信执行人员名单（无时间要求）； 9.既往有提供虚假资料欺诈案件发生的医疗机构，一年内发生聚集索赔； 10.出险人为核保高风险客户； 11.有重大疾病保险理赔记录，但又投保了该险种。	1.出险客户年龄：41-45岁； 2.赔付金额：5-10万元； 3.出险人职业为：无职业或家庭主妇（无业）或种植业者或外勤人员； 4.保单销售人员被列为加强管控营销员； 5.赔案处理时发现提供的申请资料有虚假可能，但难以查证的约定给付案件； 6.同一出险人，三年内因意外重复出险5次以上； 7.同一账号、手机号，三年内领取理赔金5次以上； 8.投保人、被保险人或受益人已被列入失信执行人员名单（无时间要求）； 9.既往有提供虚假资料欺诈案件发生的医疗机构，一年内发生聚集索赔； 10.出险人为核保高风险客户； 11.有重大疾病保险理赔记录，但又投保了该险种。	高
1.出险客户年龄：31-35岁； 2.赔付金额：3000-5000元、8000-10000元； 3.同一出险人，三年内因意外重复出险3次以上； 4.同一账号、手机号，三年内领取理赔金3次以上； 5.团险列入“第三方业务合作单位黑名单”承保业务发生的赔案。	1.出险客户年龄：46-55岁； 2.赔付金额：10-15万元； 3.同一出险人，三年内因意外重复出险3次以上； 4.同一账号、手机号，三年内领取理赔金3次以上； 5.团险列入“第三方业务合作单位黑名单”承保业务发生的赔案。	中

2.存疑赔案

在本年度已结赔案中，经认定属于存疑的案件，包括：

- (1) 同一业务员承保的出险率较高的案件；
- (2) 赔付率较高的被保险人经治医院所涉及的案件；
- (3) 同一地区赔付率较高的重疾所涉及的案件；
- (4) 经身份证查询服务中心核实，户口未注销的身故类案件；
- (5) 经系统内外举报的案件；
- (6) 公司认定的其他存疑案件。

(三) 核查频率

每季度上旬对上季度已结赔案开展核查。

(四) 抽样规则

- 1.中、高风险赔案：按不低于5%比例随机抽取，覆盖辖内每一调查人员；
- 2.存疑赔案：100%抽取。

(五) 核查方式与方法

1.核查方式。选取系统内优秀调查人员组建调查专家团队，按非原调查员、机构调查人员交叉查勘方式进行核查。

2.核查方法。包括外部大数据协查和人工个案调查：

- (1) 外部大数据协查。借助“医疗数据库”“行业特别关注客户信息交流平台”“全国公民身份信息系统”等外部数据资源，以能查尽查为原则。

(2) 人工个案调查。调查人员通过文件核查、实地核查、网络调查、委托他方合作调查的方法,根据核查要点开展人工查验。

(六) 核查流程

1. 流程说明

(1) 调查部门(调查岗位)主要工作如下:

①形成核查清单。省分公司调查部门根据筛查模型与规则每季度定期提取数据,形成目标客户核查清单。

②实施外部大数据核查。省分公司调查部门将目标客户核查清单与第三方大数据进行批量匹配,碰对出客户疑似保险金欺诈的线索(调查阳性发现)。

③实施个案调查。各级机构调查人员通过文件核查、实地核查、网络调查、委托他方合作调查的方法,根据核查要点开展人工查验,找出客户疑似保险金欺诈的线索(调查阳性发现)。

(2) 理赔部门主要工作:

①核实保险金欺诈案件。根据调查部门提交的客户疑似保险金欺诈的线索(调查阳性发现),判断是否属于保险金欺诈案件。

②处理已核实的保险金欺诈案件。对核实的保险金欺诈案件上报上级公司和公司风控部门,联系客户追回赔款。触犯法律的,移交公安机关或司法部门处理。

(3) 审计部门主要工作:

①查处在保险欺诈案件中党员领导干部涉嫌违反党纪问题。

②参与调查涉嫌内部人员违规违纪的保险欺诈案件。

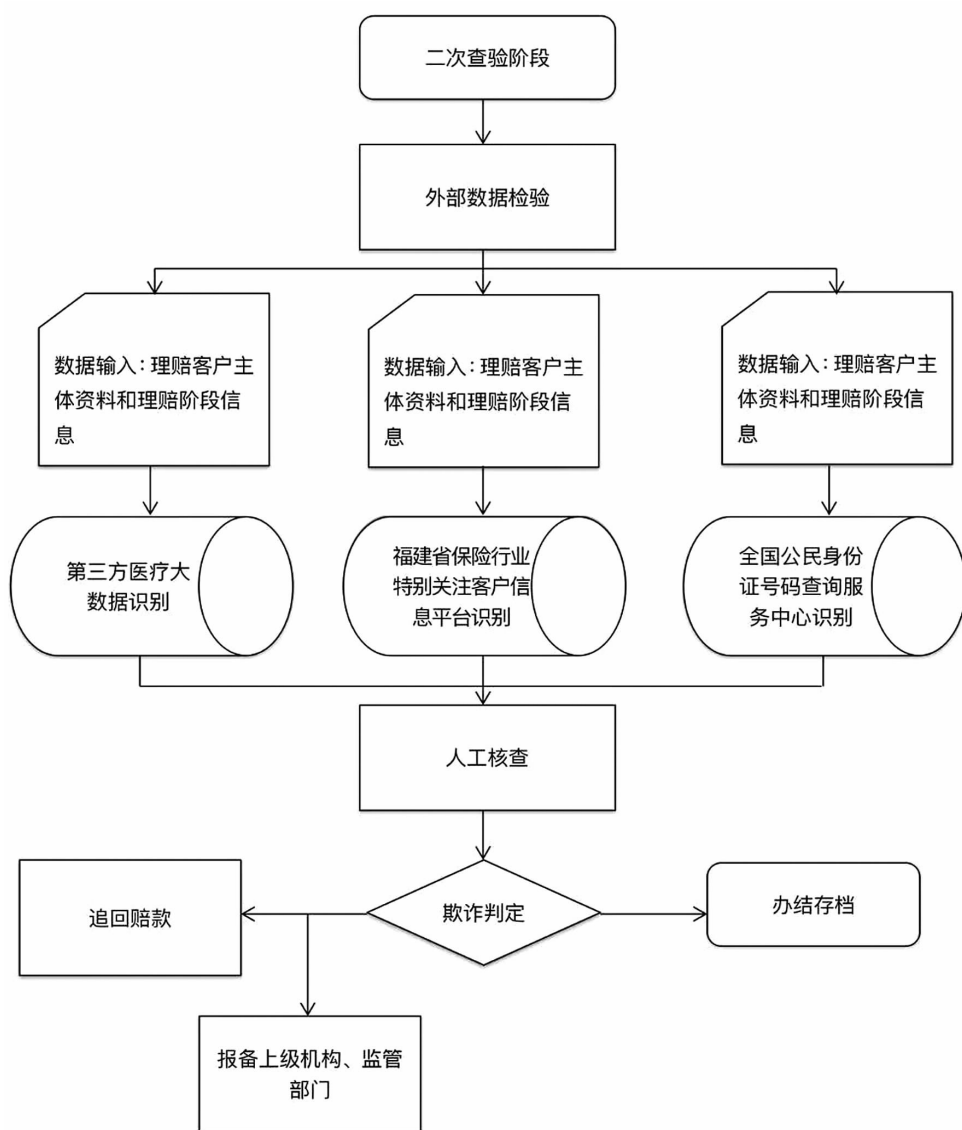
(4) 风险管理部/合规管理部门主要工作:

①查处保险欺诈案件中销售人员违规行为。

②查处保险欺诈案件中员工违规违纪违法问题。

③向监管机构报送涉及司法的保险欺诈案件。

2. 流程图



福建国寿已结赔案赔后核查流程图

五、已结赔案赔后核查成效

(一) 有利于提升保险公司的核心竞争力和保险行业抗风险能力

一是通过精细化管理,减少因虚赔、滥赔导致的成本推动型费率上涨,提高保险公司的运行效率和经济效益,增强保险产品的竞争力;二是通过提高保险公司经营数据的真实性,夯实大数法则的基础,使保险公司可以更加精准地识别和分散风险,增强抗风险能力。

(二) 进一步打击保险欺诈行为,营造良好的社会诚信体系

通过开展已结赔案赔后核查工作,可以加强保险信用信息基础设施建设,扩大信用记录覆盖面。一是可以引导保险机构采取差异化保险费率等手段,对守信者予以激励,对失信者进行约束,发挥保险的社会“稳定器”功能;二是通过构建信用信息共享机制,警示惩罚失信者,阻止道德风险的传播;三是通过反欺诈宣传教育,引导消费者树立正确的保险消费理念和风险防范意识,在客户群体和销售队伍中起到积极正面的反欺诈宣传教育作用,

引导消费者和营销员增强守法和合规意识,营造良好的社会诚信体系。

(三) 进一步提升岗位人员的职业素养,管控理赔作业风险

通过开展已结赔案赔后核查工作,提升了理赔调查人员的工作责任感和专业力,及时发现、杜绝调查及核赔工作中的合规风险、流程风险、人员风险,确保理赔处理的准确性、真实性和流程的合规性,保证核赔工作健康有序开展。

(四) 形成保险欺诈整体风险管控闭环

通过开展已结赔案赔后核查工作,建立健全了核赔作业调查、审核管理机制,完善了各个业务领域和环节的反保险欺诈内部控制的制度体系,形成了保险欺诈整体风险管控闭环,构建“承保前-承保中-承保后-理赔中-理赔后”五位一体的保险欺诈风险预警体系,提高了公司经营管理水平。

(作者单位:中国人寿福建省分公司)

责任编辑:谢圆虹

责任校对:李于进

(上接第15页)

三、结语

思路决定出路,从可预期的内外部经营条件来看,中小财险公司应层层递进,先做专再做大、先做精再做强,通过全面优化财务资源配置,在重点经营领域实现前端做好业务选择、中端提升运营效能、后端压低运营成本,逐步向专业化、精细化、特色化经营过渡,这应是中小财险公司积极降本增效,优化财务资源配置的长期目标,也应是中小财险公司可选择的必由长期发展之路。

参考文献

- [1]张庆、李毅哲.我国中小财险公司发展的困境与对策[J].城市学刊,2016(1).
[2]徐景峰、廖朴.我国中小保险公司发展策略探讨

[N].天津商业大学学报,2010(5).

[3]毛忠.我国中小保险公司发展困境及其对策研究[J].经济视角,2019年(2).

[4]张宗韬.中小保险公司转型突围探讨[J].保险业风险观察,2018年(12).

[5]赵辉.中小财险企业破局之路:车险综改后怎么办? [J].中国保险家,2020年(7).

[6]周波.降本增效,提升核心竞争力[J].经济论丛,2016(1).

[7]栗文静.优化保险资源配置的机制研究[D].对外经济贸易大学,2006年.

(作者单位:华安财产保险股份有限公司福建分公司)

责任编辑:李于进

责任校对:黄艺敏

建立防范人寿保险销售误导行为的机制探索

● 王 静

【摘 要】 自银保监会启动寿险服务业销售误导综合治理工作以来，已将整治人寿险销售误导行为作为重点和常态化工作，销售误导“顽疾”仍然是寿险领域侵害消费者权益最突出的问题。本文就如何破解销售误导“困局”，分析其形成原因，探索建立防范人寿保险销售误导行为机制，提出思路和建议。

【关键词】 人寿保险；销售误导；防范建议；机制探索

一、人寿保险销售误导行为的表现形式

（一）夸大寿险产品信息

营业机构在营销业务中，违背监管部门和保险公司的有关规定，私自印制和发放宣传材料，对公司和产品进行不实宣传，随意夸大对公司实力、业绩、规模、荣誉等基本情况的宣传，骗取客户对公司和产品的信任 and 好感；营销员为获取业务不择手段，展业时不能全面、准确地向客户宣传保险条款全部内容，随意夸大保险责任，对风险和免责条款缺少明确提示甚至予以回避。

（二）片面介绍产品收益

新型寿险产品本身较为复杂，在销售过程中更易出现误导性宣传。大部分的销售误导投诉均与新型寿险产品有关，涉及意外险、健康险的误导投诉相对较少。在银保渠道，由于寿险新型产品占据主流，误导问题多涉及该类产品。例如，营销员只按高档保单利益预测分红、万能、投连收益水平，不演示低档和中档红利收益；只按公司以往投资收益描述分红情况，不如实告知收益的不确定性；只介绍产品的投资收益功能，而对有关费用扣除、退保损失、投资风险等情况不明确提示，使消费者无法全面真实掌握新型产品的风险特性。

（三）模糊保险产品与其它金融产品的界限

为吸引客户，增强说服力，将保险产品与其他

金融产品概念相混淆，特别在银保代理领域表现得较为明显。一些公司在银行网点将保险产品介绍为“理财产品”，将保费缴纳介绍为“存款”、保险期间介绍为“存款期”、给付的生存金或分红、万能、投连收益介绍为“利息”。更有甚者，将保险产品介绍为基金，或宣称购买基金赠送保险，从而引诱消费者购买。

（四）同业之间无序竞争，相互诋毁

为获取更多客户资源，将自身公司及产品“优势”与其他公司及产品“劣势”相比较，影响消费者选择；利用同业公司的负面消息进行诋毁攻击；发放材料或授意营销员宣传同业公司负面消息，引诱客户退保或退保后购买自身保险公司产品。同业之间无序竞争影响了消费者的理性选择和消费偏好，事实上造成误导。

（五）销售不当产品

不同类型的保险产品所提供的风险保障、理财规划等服务也不同，在产品设计之初侧重的销售人群有着较大的差别。如果将保险产品错误的销售给不符合需求的保险消费群体，就容易造成销售误导。如将投连险、万能险等精算复杂、风险不定的产品销售给收入低、抗风险能力弱、金融保险知识缺乏的低收入人群，导致保险产品卖给了不该买的人，真正需要保险的消费者却没有买到想要的保险产品，从而引发退保、投诉等风险。

二、人寿保险销售误导行为形成的原因

从经济学角度分析,销售误导行为产生的根本原因在于供给方和需求方,也就是保险公司与投保人的信息不对称,投保人在双方利益的博弈过程中往往处于劣势。即使少数投保人了解保险公司的业务流程等内部操作,但对很多实质性问题仍难以有效把握。具体说来,产生销售误导行为的原因有以下几个方面。

(一) 保险公司经营理念不当,内部管控不力

销售误导行为表象在销售人员,根源在保险公司。目前,保险市场主体的多元化竞争日益激烈,各保险主体均面临巨大经营压力。实际经营中,多数公司的绩效考核制度存在价值导向偏差,片面追求保费规模 and 市场份额,而营销员追求的是个人利益,结果往往造成保单责任以外的风险,直接转嫁给了保险公司。有的公司对诚信经营、治理误导的认识不足,管控措施不得力,缺乏对分支机构诚信和营销业务品质的有效治理。基层经营机构在粗放型经营政策推动下,盲目追求保费增长,普遍不重视对“投入—产出”比的分析,经营费用与成本不成比例,导致经营压力日增。

(二) 保险营销体制存在弊端,对营销员疏于管理

首先是保险营销员缺乏归属感。截止2021年上半年我国有770多万名保险营销员队伍,但多数人员游离在保险公司的“正规军”之外,缺乏对保险公司的归属感,也没有对所代理保险公司和所销售产品负责的责任感,从而使其很难从注重长远的角度向客户提供优质的保险服务,而容易产生“误导”的选择趋向。其次是保险公司管理不到位。保险公司对营销员的管理存在较大的片面性,往往重增员,轻资质;重推销技巧的培训,轻综合素质的培养;重签单保费的考核,轻职业道德的管理,这种松散型管理方式助长了销售误导行为蔓延。再次是佣金机制不合理。在上不封顶、下不保底,首期佣金高、续期佣金低的制度引导下,保险营销员多重视拓展新业务,而对退保率、保单失效和客户后续服务等问题关注甚少,很大程度上诱发了片面追求保费收入、销售误导等短期行为产生。

(三) 治理销售误导的机制不完善

首先是法律依据缺乏。一是目前《保险法》等

法律法规没有专门针对销售误导行为做明确界定,而对欺骗社会公众等不特定潜在消费者的行为没有相关规定,造成目前对销售误导问题的处理多依据其他规章制度或规范性文件,对误导行为缺乏足够的威慑力,实施的处罚力度不足和处罚尺度不一。二是在监管实务中,保险销售误导欺诈案件的调查取证工作存在较大难度,尤其是一对一的口头保险销售误导欺诈,事后很难找到定案证据。再次是法律法规不尽完善,致使营销员有机可乘。例如,《人身保险新型产品信息披露管理暂行办法》第18条规定“保险公司不得通过公共媒体公布或宣传分红保险的经营成果或者分红水平”。实际上存在公司或营销员往往通过内部刊物、宣传资料、自媒体等媒介公布分红保险的经营成果的情况。这些非正式渠道的宣传,对社会公众误导性极大。第20条规定“保险公司在销售时不得以任何方式将分红保险的经营成果与其他保险公司的分红保险、投资连结保险、万能保险进行比较”。现实中,仍存在有些保险公司将分红过程与其他公司进行比较,从而证明自己公司的分红优于其他公司,而事实上未必如此。行业内部自律机制不严,对损害保险业诚信形象的行为难以实施实质性惩罚自律。

(四) 保险消费群体意识淡薄

由于国内保险业发展历程短、程度低,社会公众的风险、保险意识相对滞后,而大多数消费者对保险功能认识不够,对保险知识掌握不多,难以对营销员讲解内容的真伪做出判断,往往偏听偏信,盲目投保。另外,部分消费者缺乏防范心理,维权意识淡薄,自动放弃阅读和了解合同文本的机会,一味听信营销员的说辞,为保险销售误导行为的产生制造了机会。

(五) 保险条款和术语晦涩难懂

近年来,保险行业为推动保险条款通俗化、大众化作了大量工作,但保险合同因其特殊性,在某些重要内容如疾病种类、保险责任、投资收益等方面难以做到完全通俗化,客观上为一般大众的阅读和理解带来困难,从而只能依赖营销员一方的说明和解释。据调查数据显示,由于保险条款过于晦涩和专业,致使高达74.8%的投保人无法明白其中的确切含义。投保人与营销员、保险公司两方信息明显不对称,投保人难以获得全面、真实、准确的信息,也为销售误导行为的发生埋下伏笔。

三、人寿保险销售误导行为引发的主要风险

销售误导行为主要发生在保险营销员与投保人之间,但由于营销员与保险公司之间是代理关系,保险公司要为此承担责任,因此,销售误导问题往往导致投保人对保险公司乃至整个保险行业的不信任,从而影响保险行业积极正面的可持续发展。

(一) 引发公众对保险业的信任危机

保险公司需要按合同约定赔偿或给付承担保险责任。作为金融体系和社会保障体系的重要组成部分,稳健经营和可持续发展是对保险业提出的基本要求。社会公众往往将保险业与银行业等金融行业类比,尤其关注保险业的安全性、收益性和诚信度。同其他较为成熟的金融行业相比,保险业起步较晚,处于发展的初、中级阶段,行业诚信状况至关重要。一旦个别消费者受到某个保险公司或营销员误导,社会公众往往归咎于整个行业缺乏诚信,对保险业的评价与信任也随之降低,不利于行业积极正向的整体发展。

(二) 损害保险公司形象和信誉

诚信经营是保险公司科学发展的生命线。一旦丧失诚实守信的基石,保险公司无异于自毁“长城”。销售误导行为一旦被曝光,随之而来的就是客户要求退保或其它补偿,从而造成保险公司的经济损失。销售误导行为不利于保险公司的可持续性发展。当前保险业处于加速发展、实力增强、服务领域拓宽、社会关注度提升的战略机遇期,快速发展需要雄厚的基础和实力作保障。如果销售误导行为普遍存在,直接将对诚信经营构成威胁和破坏,对保险公司可持续发展是一个巨大挑战。

(三) 制约保险业可持续发展

盈利能力的强弱直接关系到保险公司的稳健经营和可持续发展。目前,保险公司整体盈利能力不强,其中一个原因是销售误导行为引发的退保问题加大了公司经营成本。退保问题特别是集中退保、群体退保的出现,不仅使公司面临较大的现金流风险,也使保险公司前期付出的营销、核保、技术、客服等工作功亏一篑,虚耗人力物力。此外随着法律意识的提高,越来越多的投保人以信访投诉、致电12378等方式寻求解决方案,甚至与保险公司对簿公堂或者进行媒体披露,这都会加大保险公司运营成本,制约公司健康稳定发展,破坏

保险市场环境。

四、治理销售误导行为的必要性和重要性

中国银保监会在颁布的《关于人身保险业综合治理销售误导有关工作的通知》文件中号召全行业充分认识治理销售误导工作的重要意义,按照“突出重点、长短结合、标本兼治、综合治理、惩防并举”的总体原则,抓机制,抓执行,抓重点,发挥好舆论监督作用,坚定不移地推进销售误导行为的综合治理工作。

(一) 治理销售误导问题是维护保险消费者权益的需要。销售误导行为严重损害投保人、被保险人和受益人的切身利益,破坏保险业赖以生存和发展的根基。只有合规经营,维护和保障消费者的合法权益,才能赢得消费者的信赖,增强投保意愿,为业务经营发展奠定坚实的基础。

(二) 治理销售误导问题是维护和提升公司形象和信誉的内在需要。销售误导行为会导致保险公司承保经营与客户投保需求产生矛盾,增加客户投诉纠纷,甚至发生群访群诉、非正常大规模退保现象,影响公司的正常经营。只有避免和杜绝销售误导行为,坚持合规经营,提供优质服务,才能赢得消费者的信赖,提升保险公司的信誉和形象。

(三) 治理销售误导问题是行业科学发展的客观要求。诚信是保险业科学发展的基石,销售误导行为侵蚀保险公司的信誉,极易引发行业信任危机,损害行业基础,制约行业可持续发展。只有通过综合治理销售误导问题,才能推进行业诚信建设,改善行业形象,促进行业健康发展。

五、防范寿险销售误导问题的建议

“冰冻三尺,非一日之寒”,目前寿险业销售误导的现状与问题并非一朝一夕造成的,也不是短期内就能彻底解决的,只有监管部门、行业协会和保险公司等多方面共同努力,从强化责任、完善制度、加强宣传等多方面入手,才是问题的解决之道。

(一) 强化公司责任,加强内控管理

销售误导问题与各保险主体总公司的重视程度和管理强弱有着必然的联系,所以,应该从源头上解决问题。第一,各保险主体总公司应大力加强内控监管,不断完善内控建设,增强治理销售误导意

识,制定合理有效方案,加大督导分支机构落实力度。第二,推动公司树立诚信意识和长远经营理念,改变盲目扩张,片面追求保费规模、追求市场份额的做法。要将服务水平、内控合规水平、创新能力等指标列入对保险公司高管的考核,不得片面追求保费规模,保险公司内部要降低对新单保费的过高考核要求,充分调动营销一线重视管理、重视服务的积极性。第三,积极落实有关监管要求。督促公司提高监管政策执行力,确保相关规定上行下达。例如,认真落实新契约回访制度,完善办法和措施,防止保单回访走过场,走形式。第四,追究高管责任。销售误导问题屡禁不止,与高管人员对销售误导问题认识不清、重视不够密切相关。应将销售误导问题的责任明确到人,做到“谁违规,谁负责”。对于查实的违规误导问题,不仅要是对经营机构予以严肃处理,还要追究相关高管人员责任,并向全行业和新闻媒体进行通报。相关内容也应记入高管人员履职信息中,增强高管人员的责任感。

(二) 完善营销体制,提高基本素质

第一,完善营销体制,明确地位。对营销员的法律地位进行明确和完善,其作用是显而易见。借助规章制度和激励机制来调动保险营销员个人从事保险营销的热情和主动性,提高其保险营销的责任心和凝聚力,有利于减少保险营销纠纷。第二,实现信息化监管,建立诚信档案。对先进的事迹和违规事件都应作出详细的记录。同业各保险公司应当实行信息共享,在聘用人才方面,通过查看信息档案,就可了解每个人营销员的有关情况,使有违规经营行为,尤其是有销售误导行为的营销员无处遁形。一方面便于社会公众实时查询,及时监督,加大社会督察力度;另一方面便于保险公司掌握营销人员从业经历和诚信状况,排除有误导行为的害群之马。第三,加强管理培训,调整管理模式。一方面,营销员队伍建设应抛弃人海战术,逐步培养专业性强、综合能力高、诚信状况良好的人才。另一方面,加强行业协会等社会力量的培训力度,对营销员进行多角度、立体式培训,切实将营销员诚信教育落到实处。同时,建立健全保险代理人分级分类考试制度,根据考试情况决定其销售不同产品。例如,对于销售万能、分红、投连险等专业性较强产品的营销员,应进一步提高要求,提升销售门槛。

(三) 完善法律法规,加大惩罚力度

第一,明确销售误导行为的法律界定,要结合特定阶段、特定市场的现实情况,进一步明确销售误导行为的形式、主体范围,统一评判标准和处罚尺度,以及销售误导责任追究机制,以达到从严治理的阶段性目标。第二,持续加大对整顿规范市场秩序力度,在现有法律环境条件下,综合利用信访投诉、暗访巡查、日常监管、现场检查等多种方式,对销售误导问题进行严格检查,并对所有查实的误导问题从严、从重处理。第三,制定和完善误导治理专项信息披露制度,加大公司失信惩戒力度。对社会公开误导问题频发、信访处理不力的公司进行通报和媒体披露,发挥社会公众监督作用,加大公司失信经营成本。

(四) 加强行业宣传,推广保险知识

第一,做好行业宣传规划。制定保险行业整体宣传策略,合理谋划短、中、长期宣传计划,为保险业快速健康发展营造和谐的舆论环境。第二,借助外力,广泛宣传。利用行业协会和公共媒体,充分利用报纸、电视、网络、自媒体等传媒渠道,采取多样化的宣传方式,以社会广泛宣传保险知识,推动保险知识进社区、进企业、进学校、进农村,提高社会公众的保险消费意识和保险维权意识。第三,继续推行保单通俗化工作。借鉴国内外好的经验,吸引普通消费者参与,推进保险条款通俗、易懂、合理、明白,逐步改善信息不对称现象,减少销售误导发生。此外,推动行业协会加大自律和协调力度,形成宣传保险和防范误导的长效机制,共同维护消费者合法利益。

(五) 开展服务明星评选,建立行业“黑名单”制度。

在行业及保险公司内部,典范的作用是很明显的,也是有一定的影响力和带动力的。保险公司可以借助当地保险行业协会和新闻媒体等单位每年开展一次保险服务明星评选活动,对诚信展业、客户服务好的营销团队和个人进行表彰,使整个保险公司,乃至保险行业形成诚信展业光荣、误导客户可耻的共识,营造人人争当保险服务明星的良好氛围。建立行业的“黑名单”制度,为保障客户利益不受损害而建立的强制性规章制度,一旦发现保险代理人出现不诚实不守信,误导和坑害消费者的行为,要永久性清除出保险行业的队 (下转第42页)

农险气象指数保险产品设计研究

● 李知行

【摘要】 农业气象指数保险拥有无需实地查勘定损、理赔争议少、易于控制道德风险和防止逆向选择等传统农业保险无法比拟的优点。本文针对气象指数保险产品设计展开研究,分析了气象指数保险的特征;回顾了福建省气象指数保险开展的历程,分析了存在的问题,就气象指数保险产品的设计思路和原则,从宏观、中观和微观层面,提出促进气象指数保险可持续发展的建议。

【关键词】 农业保险;气象指数保险;产品设计

一、农业气象指数保险研究的背景及意义

农业气象指数保险拥有无需实地查勘定损、理赔成本低、后续理赔争议少、道德风险和逆向选择易于控制等传统农业保险无法比拟的优点^[1],已成为近年来备受关注的新兴保险金融产品,我国中央及地方政府纷纷出台政策文件鼓励加大对气象指数保险的探索 and 开发,如:2014年,国务院发布的《关于加快发展现代保险服务业的若干意见》中提出鼓励创新开展农业气象指数保险,这是政府鼓励通过保险创新,丰富农业保险风险保障方式的信号;2016年,农业部在《关于开展2016年度金融支农服务创新试点的通知》中也提及鼓励政府和保险主体加大对气象指数保险的创新;2018年,国务院在2018-2022年的《乡村振兴战略规划》中明确提及“鼓励开展气象指数保险”,进一步完善农业保险风险预警体系,保障农村脱贫攻坚;2019年,国家财政部、国家农业农村部、中国银保监会联合印发《关于加快农业保险高质量发展的指导意见》,要求推动气象指数保险的发展,扩大农业保险服务保障领域,表明我国农业生产已处于从传统农业向现代农业转型的重要阶段。2020年9月,福建省财政厅等六部门联合印发《关于加快福建省农业保险高质量发展的实施方案》,方案要求不断完善福建省气象指数保险,拓宽农业保险服务领域。在乡村振兴战略发展的背景下,我国农业保险已步

入了一个全新的高质量发展阶段,加大气象指数保险的开发研究和应用是积极响应相关政策号召,推动新型农业保险发展的重要举措,气象指数的大力发展也必将对传统农业保险市场产生深远影响^[2]。

我国气象指数保险研究和运用的开始阶段较晚,并且对其研究主要为定性分析,缺少针对气象指数保险产品的定价与设计方面的研究,这是造成目前我国气象指数保险产品不能广泛推广,发展受阻的最主要原因所在。在实际应用中,气象指数保险的定价方式往往是通过经验进行粗放定价,或是由政府与保险主体双方以“讨价还价”方式协商确定,方案的设计及定价缺乏科学性,在实际操作中不能很好地与实际损失相匹配,极易造成保险公司遭受巨亏,或者农户受到巨大损失而无法获得相应赔偿的情况,使得保险人和被保险人的利益都不能得到保障,从而导致“保险人不敢保、农户不想保”的局面。

对于气象指数保险的特性来说,国内外学者都认为气象指数保险有着合约标准化,逆选择风险和道德风险低,理赔定损简易,可降低保险主体经营成本等优于传统农业保险的特点;但随着气象指数保险不断的探索实践,学者们也逐渐认识到了气象指数保险如何进行合理定价,有效避免基差风险,成了影响其未来发展的一个关键性因素。

对于气象指数保险的产品设计方法来说,国内

外目前仍然没有一套完整万能、可复制的定价系统,现有的气象指数产品设计及定价所采用的模型较为复杂,不利于在实际运用中进行推广。本文将在现有国内外学者研究的基础上,结合我国农村的实际情况,因地制宜,对进一步完善气象指数保险的产品设计提出建议,以提高其在实际运用中的可操作性。

二、农业气象指数保险的定义

农业气象指数保险的定义始于20世纪90年代,而其最早的应用则是1997年,美国电力能源公司用于规避恶劣气候可能带来的损失,之后逐渐发展推广,被越来越多的发展中国家运用在农业保险领域上。Mahul.O (2005) 指出了气象指数保险是把如温度、风速、降雨量等气象因子与保险标的受损程度进行关联指数化,保险合同对指数的赔付进行标准化,当在保险期限内,指数超过或者低于合同中明确的数值时,无论保险标的是否受损、受损情况如何,保险公司都应以官方发布的气象数据作为理赔依据进行赔付。目前在国内气象指数保险多运用于农业保险领域,它也被认定为是一种创新型的农业保险。

我国学者庹国柱(2006)指出气象指数保险为一种新型的农业保险产品,它不依据实际损失情况进行赔付,而是将气象指数化进行赔付,在实际操作中它有着提高保险公司理赔效率和降低保险主体营业成本的突出优势,但也存在确定指数和准确定价等技术方面的困难。其他专家学者也在研究后对气象指数保险的定义进行了明确,农业气象指数保险是以农业产量密切相关的气象指数作为赔偿触发标准,这是其与传统农业保险本质区别的地方^[3]。

根据气象指数保险所承保的标的性质不同,可分为种植业气象指数保险和养殖业气象指数保险。由于传统的畜禽养殖多为设施养殖,其对气候的变化并没有露天农业那么敏感,风险需求点并没有那么突出,因此目前市场上大部分的气象指数保险为种植业气象指数保险,而养殖业气象指数保险主要以受天气影响较大的水产养殖气象指数保险为主。本文所研究的气象指数保险为种植业气象指数保险。

三、种植业气象指数保险的特征

相比较传统农业种植保险,种植业气象指数保

险的特征如下:

(一) 有效避免道德风险和逆选择风险

气象指数保险是以官方发布的气象数据为依据进行赔付,灾害是否发生、发生后所带来的损失情况是不受被保险人主观意志所影响,因此Halcrow.G.H (1978) 指出了气象指数保险可以避免传统农业保险可能导致的道德风险和逆选择风险。相比较,传统农业种植险因为专业性较强,被保险人在投保时对于标的风险有所隐瞒,被保险人与保险公司的信息不对称可能导致市场调节机制的失灵,保险公司对于高风险标的不敢承保、被保险人对于低风险标的觉得无需承保,最终导致市场供需出现失衡,也与农业保险保障民生的初衷相左,气象指数保险可有效地控制该情况的发生。

(二) 降低保险公司经营成本

气象指数保险无需逐户进行定损,简化理赔流程,避免了出险后需要实地查勘,便可进行赔付,Gine.X (2007) 也提出了气象指数保险以气象部门发布的气象数据作为理赔的依据,一定程度上降低了保险公司的理赔周期和其经营管理费用。相比较,传统农业种植险因标的点多、面广,多处于较为偏远的地区,保险公司在理赔查勘时所需的人力、物力远高于普通财产险;又因种植险标的可再生的生物特性,对于一些标的的损失情况需要进行二次查勘,导致保险公司经营农业保险成本较高,对保险公司服务网点的覆盖率和人员队伍的专业素养要求也较高。

(三) 保险条款简明易懂,利于推广

气象指数保险在条款设计时只需对触发赔付的气象条件进行明确,对于农户来说简明易懂,利于推广;且在理赔时也仅需提供气象部门发布的气象数据作为依据,科学透明,无需保险公司对损失程度进行查勘,很大程度上减少了农户与保险公司在理赔时可能存在的纠纷。相比较,传统农业种植险在条款设计,尤其是在赔偿标准方面,需根据作物的生长特性,设定不同生长周期对应的不同赔付标准,农户的文化程度不高,可能导致在条款认知上存在理解偏差,加上出险后对于损失程度认定主观标准的不同,较易引起农户与保险公司之间的纠纷。

(四) 存在不可避免的基差风险

Bryla.E (2007) 和 Bokusheva.R (2014) 等学者在充分肯定气象指数保险存在的优势的同时,

也指出了不可避免的基差风险将成为气象指数保险发展的最大阻碍。传统农业保险遵循保险的损失补偿原则,即:在保险责任事故发生后,保险公司根据被保险人所遭受的损失情况,依照保险合同进行相应的补偿,赔付金额与被保险人的实际损失是相匹配的。气象指数保险虽然在设计初将历史气象因子与作物产量之间的关系进行了指数化,但在实际中,其赔付金额与损失情况可能体现为并无相关性,或存在部分农户未遭受损失得到了赔款,部分农户遭受了重大损失的赔款与损失较轻农户的赔款一样等情况。基差风险是气象指数目前主要面临的需克服的难点^[4]。

(五) 对于气象数据的依赖性

气象指数保险产品的设计需要当地长期的气象数据与作物的产量进行关联计算。历史气象数据多为气象部门涉密信息,商业保险公司要获取难度大、费用高,且部分地区气象站损坏或是数量不足也可能导致历史气象数据的缺失或是不准确,对气象指数保险产品的设计精准度产生不利影响。

四、福建省气象指数保险开展情况及存在的问题

(一) 福建省气象指数保险发展过程回顾

1. 萌芽期

为了开拓创新型农业保险市场,中国人寿财产保险股份有限公司福建省分公司(下简称“福建国寿财险”)积极推动农业气象指数保险的试点工作。福建国寿财险充分利用气象指数保险无需实地查勘定损、管理成本低,对于保险经营机构网点和人员数量要求不高的特点,于2012年在龙岩长汀县试点开展烟叶气象指数保险,成为福建省首家试水气象指数保险的保险经营主体,随后省内各家有农业保险经营资质的保险主体从最初对气象指数保险的观望,也纷纷效仿陆续开展气象指数保险。

2. 成长期

随着中央对农业保险重视的不断提升,我国的农业保险已进入了一个全新的高质量发展转型阶段,福建省相关政府部门也多次发文鼓励探索开办气象指数保险,相关的政策也是暖风频吹。

2018年,福建省农业厅、福建省财政厅、福建保监局联合下发《关于印发葡萄、莲籽、食用菌、肉牛、兔、枇杷、茶叶保险实施方案的通知》,文中首次提到了全省枇杷和茶叶低温气象指

数保险方案。为了鼓励农户积极参保,增强农业抵御自然灾害风险的能力,各市县财政补贴比例配套20%以上(含)保费的,省级财政额外予以20%的补贴。

2020年,福建省财政厅等六部门印发《关于加快福建省农业保险高质量发展的实施方案的通知》,通知要求自2020年起,包括水产养殖台风指数保险在内的地方特色气象指数保险的省级财政补贴比例提高至30%。

2021年初,福建省农业农村厅、福建省财政厅、中国银行保险监督管理委员会福建监管局印发了《关于做好特色农业保险工作的通知》,进一步加大对枇杷和茶叶低温气象指数保险的省级财政补贴比例,由原先的20%提高到30%,同时市、县两级财政给予20%以上的保费补贴。

3. 转型期

随着气象指数保险经营的深入,各家保险主体也逐步认识到,由于气象指数保险的专业性特点,精细化转型是其健康发展的必然前提。各家保险经营主体先后与气象部门签署战略合作协议,通过与气象部门合作,实现保险公司历史赔付数据与气象数据的资源共享,创新气象指数保险产品开发,共同提升气象预警在防灾减灾中的运用,全面服务经济社会和谐稳定发展。

2019年,作为福建省气象指数保险的先行先试者福建国寿财险率先与福建省气象局签署了战略合作协议,对气象指数保险方案的设计从最初粗放协商确定到精细测算确定。

2020年5月,福建省气象局与中国平安财产保险股份有限公司福建省分公司签署战略合作协议,旨在通过保险创新与气象技术相结合,共同构建起金融综合的防灾减灾体系。

2020年7月,福建省气象局与福建人保财险签署战略合作协议,以“共享资源、互惠共赢、创新协同”为原则,深化合作、协同发展,全面共建保险气象预报、灾前防御平台。

(二) 福建省气象指数保险开展情况

根据福建省保险行业协会提供数据显示,2019年至2020年9月,福建省气象指数保险保费收入共计7556.89万元,具体如表1所示。

从开办气象指数保险的承办主体来看,福建省拥有农业保险经营资质的保险主体有10家(不含

渔业互保协会)，仅福建国寿财险和福建人保财险两家公司开办气象指数保险，如图1所示，福建国寿财险和福建人保财险开办的气象指数保险业务保费收入分别为5694.38万元和1862.51万元，业务占比分别为75.35%和24.65%。

从开办的气象指数保险产品种类来看，福建省开办的气象指数产品详见表2。其中以水产养殖台风指数保险保费占比最高，其保费收入近4875万元，占福建省气象指数保险业务总量的65%；其次为福建国寿财险公司的农作物种植台风指数保险，保费收入1358.09万元，占福建省气象指数保险业务总量的17.97%；其余开展的气象指数保险产品规模都较小。各产品规模占比情况详见图2所示。

（三）福建省气象指数保险实践案例

1.福建人保财险的枇杷低温气象指数保险

2018年福清市农业局、福清市气象局与福建人保财险联合开发了枇杷低温气象指数保险，在全

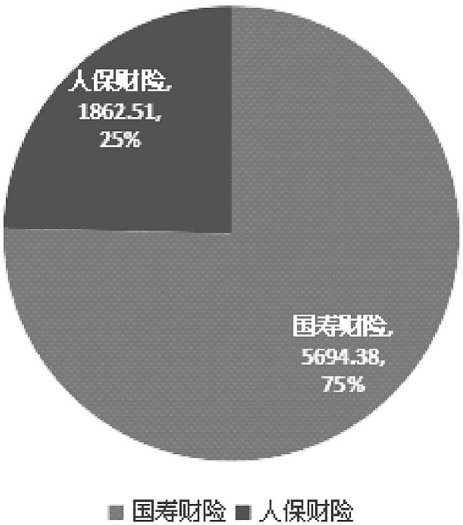


图1 2019年-2020年9月福建省气象指数保险保费份额占比图

表1 2019年-2020年9月福建省气象指数保险开办情况表

公司	产品名称	保费收入（万元）
人保财险	枇杷低温气象指数保险	64.85
人保财险	水产养殖台风指数保险	1797.66
国寿财险	水产养殖台风指数保险	3077.06
国寿财险	海水养殖赤潮指数保险	31.65
国寿财险	茶叶种植天气指数保险	549.52
国寿财险	宁德市农作物种植台风指数保险	1278.26
国寿财险	农业气象巨灾指数保险	515.00
国寿财险	武平县百香果种植综合指数保险	50.94
国寿财险	寿宁县农作物种植台风指数保险	79.83
国寿财险	寿宁县农作物种植强降水指数保险	42.67
国寿财险	仙游县枇杷种植低温指数保险	13.74
国寿财险	光泽县中药材种植高温指数保险	1.97
国寿财险	晋江市设施大棚综合气象指数保险	22.00
国寿财险	诏安县设施育苗大棚风灾指数保险	31.20
国寿财险	诏安县农作物种植综合气象指数保险	0.54
保费合计		7556.89

数据来源：福建省保险行业协会提供数据

国枇杷标准化生产基地福清一都镇开展保险试点。方案设置当温度 $\leq -1^{\circ}\text{C}$ 时保险公司即进行赔付,根据不同的低温标准设置不同的赔偿比例,当温度 $\leq -3^{\circ}\text{C}$ 时,每亩枇杷可获得2000元的赔款。

2020年底,福清遭遇了30年一遇的寒潮,低温温度达到 -5°C 以下,一度镇的枇杷受灾严重,福建人保财险为一都镇324户参保农户赔付赔款917.8万元。保险公司赔款的及时发放,确保了灾后枇杷种植户快速启动再生产,降低农业经营风险,保障农户稳收。

2. 福建国寿财险农业气象巨灾指数保险

2019年福建国寿财险创新将巨灾保险指数化,在寿宁县开展了福建省首笔政策性农业气象巨灾指数保险,该产品创新将相关政府主管部门作为投保人和被保险人,投保时约定气象灾害指数,当投保约定的气象站观测到的气象灾害指数达到或超过

约定标准时,保险公司根据约定将赔款赔付给政府,用于政府灾后救助。这是财政资金运用于防灾减灾的有效探索,避免了农户通过传统气象指数保险无损得利的情况,确保赔款可以用于因气象灾害受损的农户恢复生产所用。该方案后续在莆田、漳州、南平等多地试行,提供风险保障累计达8000万余元。

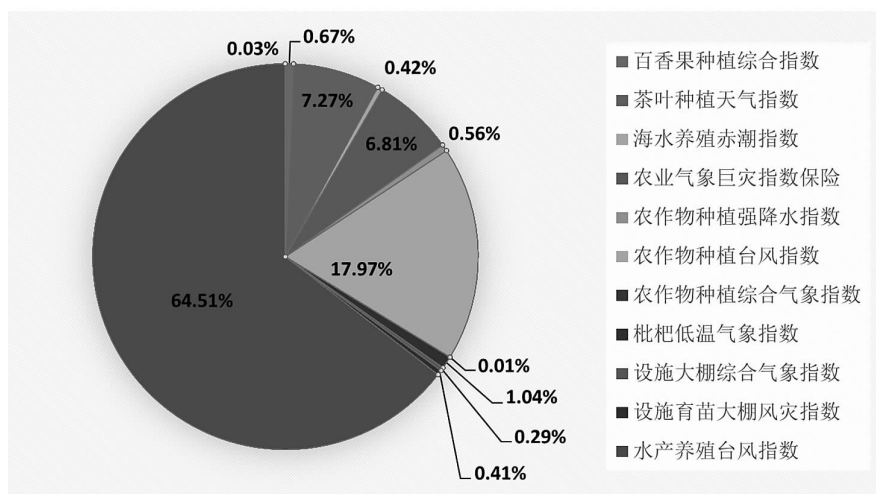


图2 2019年-2020年9月福建省气象指数保险各险类保费占比

表2 2019年-2020年9月福建省气象指数保险各险种保费情况表

气象指数产品	保费收入(万元)	保费占比
百香果种植综合指数	50.94	0.67%
茶叶种植天气指数	549.52	7.27%
海水养殖赤潮指数	31.65	0.42%
农业气象巨灾指数保险	515.00	6.81%
农作物种植强降水指数	42.67	0.56%
农作物种植台风指数	1358.09	17.97%
农作物种植综合气象指数	0.54	0.01%
枇杷低温气象指数	78.59	1.04%
设施大棚综合气象指数	22.00	0.29%
设施育苗大棚风灾指数	31.20	0.41%
水产养殖台风指数	4874.72	64.51%
中药材种植高温指数	1.97	0.03%
总计	7556.89	100%

数据来源:福建省保险行业协会提供数据

表3 2018–2020年养殖业台风气象指数保险经营情况表

年度	参保户次	保费 (万元)	保额 (万元)	赔款 (万元)
2018年	1218	1931.38	34541.74	3693.93
2019年	2516	2910.12	50658.39	0.00
2020年	4150	3934.92	60537.20	845.52
总计	7884	8776.42	145737.33	4539.45

数据来源：福建省渔业互保协会提供数据

3. 福建渔业互保协会的养殖业台风气象指数保险

福建有着丰富的海洋资源，渔业生产总值占福建省农业生产总值的30%，但因福建省台风频发，加上渔业养殖保险的标的存在承保验标和理赔查勘确定数量难的问题，使得省内多家保险主体对与渔业互保协会共保的渔业养殖保险都有所顾虑，即便是渔业大省，福建省传统渔业养殖保险所开办的品种都非常有限。2017年，福建省渔业互保协会创新开办了水产养殖台风指数保险，其触发即赔付的特性开启了福建省水产养殖保险的新篇章，有效规避了传统渔业养殖保险查勘、定损难等问题。为进一步减轻参保养殖户的缴费压力，鼓励更多的养殖户参加水产养殖台风指数保险，自2019年起，凡是参保水产养殖台风指数保险试点的养殖户，政府予以各级财政不少于40%的保费补贴。

2018年7月，“玛莉亚”台风在福建省连江县黄岐半岛沿海登陆，造成福州、宁德等多地受灾严重，福建省渔业互保协会联合相关共保单位在宁德霞浦县召开赔款兑现会，共82户受灾户现场收到赔款共计3160万元^[9]。2018年至2020年累计为7884户次渔民提供了14.57亿元的风险保障，保费收入8776.42万元，赔款4539.45万元（详见表3）。

（四）福建省气象指数保险经营中存在问题

1. 面临的险较为集中

福建省地形多以山地丘陵为主，易形成局部区域的小气候，风险较为集中。福建省各家保险主体在设计气象指数保险方案时需根据不同的地区（县或是乡镇）差异化设计保险方案，造成保险不能有效地通过“大数法则”来分散风险，容易导致不赔则已，一旦极端气候出险则可能出现保险

公司巨亏。

2. 产品设计报备时效性较差

气象指数保险产品开发时效性较差，产品开发的速度常赶不上农户的需求变化。为确保不损害农民利益，根据中国银保监会要求，地方性农业保险的产品条款需逐条报送当地银保监局备案，报备流程繁琐，导致无法及时满足农户对风险的需求。而气象指数保险又是需要根据各地区不同的气候进行差异化设计方案，目前基本实行一区域（县/乡镇）一标的进行逐笔报备，一个方案从最初设计到最后条款报备完成，成功出单最快也要一个月，多则需要数月，对保险公司来说时间及人力成本高，时常存在气象指数产品通过层层审核报备后已过农户风险时间点的情况，对气象指数保险的规模化发展也产生了一定的阻碍作用。

3. 财政补贴范围和比例不足

虽然福建省对于部分气象指数保险已配套了各级财政补贴资金，但与农户的支付意愿来比，财政补贴的范围和比例还是略显不足。福建省目前享受省级以上财政补贴的气象指数保险仅有枇杷低温指数保险、茶叶低温气象指数保险、水产养殖台风指数保险这三类，所享受的财政补贴从最初2018年要求的“市县财政配套补贴比例不低于20%的基础上，省级财政予以20%的补贴”，至2019年提高至省级财政补贴比例30%，市县两级财政20%以上的标准，但农户仍需承担约50%的保费。相比省内其他传统政策性农险（如：水稻种植保险、森林综合保险、生猪养殖保险等）农户自缴部分保费比例仅为10%–30%，气象指数保险农户所需承担的保费比例还是较大，加上享受补贴政策的险种有限，导致农户投保气象指数保险的积极性

进一步降低。

4.经营主体和保险产品种类较少

由于气象指数保险产品设计的专业性,导致福建省经营气象指数保险的经营主体和所经营的保险产品种类都较少。福建省目前仅有两家保险主体开展气象指数保险工作,占全省有农业保险经营资质保险主体的20%;共开办12个气象指数保险产品,相比较福建省现已有的近150个农业保险产品来说,占比不足10%。与福建特色农产品品种的丰富程度,以及可能遭遇的气象灾害的多样性不成正比。

五、国外气象指数保险经验启示

(一)健全农业保险风险平衡机制

借鉴墨西哥大力推进气象指数保险风险平衡机制的做法,地方政府应结合当地实际情况,建立多方参与的农业保险大灾风险分散机制。同时,鼓励各级地方财政设立专门的政策性农业保险风险补偿金等风险分散机制,当遭受巨灾时,防止保险公司因巨额亏损影响其开拓气象指数保险市场的积极性,为保险机构积极开拓市场新领域服下一颗“定心丸”。

(二)扩展气象指数保险的销售渠道

印度气象指数保险在推广过程中采取与农村小额信贷相结合起到了理想的推广效果,这给出的启发:一方面要利用传统农业保险的客户基础,结合已有的平台进行销售;另一方面要加大与其他金融机构的合作创新,如银行、信贷机构等,探索“气象指数+信贷”“气象指数银保”等多种合作模式,进一步扩展保险销售渠道。

(三)重视农业保险相关制度、法规的建立

在农业气象指数保险发展较为成熟的印度,政府制定并出台了较为完善、健全的农业保险法律法规体系,农业保险法对投保人和保险人的权利、义务进行了明确的划分,确保气象指数保险的各级参与者都有据可循、有理可依,不但最大限度地保障了农户的利益,也确保了农业保险公司的可持续经营。

(四)加大政府政策和补贴支持力度

农业生产是直接影响民生工程的,但农业其弱势特征,极易受到自然灾害影响导致巨灾,农业风险的保障仅靠商业保险公司是不够的,政府必须要配套相应的补贴及政策支持,可借鉴印度等国的做法,发挥政府指导作用,根据不同地区的财政水

平、风险情况、农业产业不同,配置不同的倾斜政策,通过差异化的财政补贴,实现财政资金的最大效用^[6]。

(五)打通气象数据多种渠道的获取方式

气象指数保险产品开发和设计中,需要依赖大量的历史气象数据,应加大气象站等基础气象设施的建设,同时积极开发和研究先进技术,打通气象数据获取的多种渠道,确保气象指数保险的产品开发有足够的历史数据支撑,从而在产品设计上更具有科学性。

六、气象指数保险产品设计的思路与原则

(一)气象指数保险设计的思路

Smith (2009)、庾国柱 (2014) 等国内外专家学者都指出合理地设计气象指数保险产品可以更有效地避免道德风险和逆选择风险,能够有效地转移农户在日常生产经营中所面临的自然风险,且赔付周期短、避免许多主观因素影响,但同时也存在基差风险和公平性等问题。陈盛伟 (2015) 等专家提出,在气象指数保险的产品设计时应确保收集数据的精确性,准确选取构建模型^[7]。

气象指数保险的设计需要完成以下四个步骤,分别是确定致灾因子及生长阶段、厘定保险费率、确定赔付方案、设计保险方案。

1.确定致灾因子及对应的生长阶段

在气象指数保险产品设计之初,采用建立模型、问卷调查或是实地走访种植户等方式,确定该地区影响农作物产量的主要气象因子、气象对农作物产量的影响、农户对保险的需求等,此外还应考虑影响农作物产量的主要生长阶段,Sarah Conradt (2015) 认为在设计气象指数保险产品时,综合考虑农作物不同的生长阶段可以有效降低基差风险。

2.厘定保险费率

气象指数保险产品设计的核心关键是保险费率的厘定,费率厘定是否合理,是该产品日后是否可持续健康发展的基础。合理的定价不仅要在农户可接受范围内最大程度保障农户的权益,同时也应综合考量保险公司的经营风险和利润。将所确定的致灾因子指数化,通过构建模型分析气象指数与农作物产量的关系,借鉴Bokusheva (2012) 通过回归模型计算方法,确定气象指数的触发条件,对未来趋势做出合理预测,从而厘定保险费率。

3. 确定赔付方案

将气象指数与作物损失之间的关系进行量化，确定达到触发条件后的赔付方案，根据不同的气象指数确定其对应的赔付比例或金额。

4. 设计保险方案

保险方案就是保险产品的说明书，它应包含保额、费率、保险期限、赔偿标准、标的等基本信息，保障保险人和被保险人双方合法权利。

(二) 气象指数保险设计的原则

气象指数保险产品的设计最为关键的是指数的选取，这也是气象指数保险设计有别于传统农业保险的地方。科学地设计气象指数保险应遵循的原则如下：

1. 指数变量获取的透明度

应确保保险人和种植户可以在同等条件下获取有公信力的气象指数变量信息，在最大程度上保障保险人和种植户所获取的信息一致，确保双方的利益都受到保护。

2. 指数变量选择的客观性

在设计气象指数保险方案时，应选择对农作物生长影响关联度高、可测量，且不易受人为因素影响的指数变量。

3. 指数触发值的合理性

因气象指数保险的理赔不以农作物的实际损失为基础，而是以选择的指数变量是否达到触发值为依据，因此触发值应与农作物实际损失程度有一定的相关性，尽可能地降低气象指数保险可能带来的基差风险。

七、对推进福建气象指数保险的建议

(一) 宏观层面

1. 建立健全气象指数保险平衡保障机制

国家相应政策法规应明确支持地方政府结合辖内的情况建立各地区的农险大灾风险分散机制。《农业保险条例》明确提出应鼓励地方财政建立农业保险大灾风险分散机制；《关于加快农业保险高质量发展的指导意见》也指出应加快多方有效合作，建立农业保险大灾风险分散机制。为支持农业气象指数保险发展、平衡气象指数保险风险，提高各保险主体抗风险能力，建议建立地方气象指数保险风险平衡保障机制，省级财政设立政策性农险风险补偿金等风险分散机制，当遭受巨灾时，防止保险公司因巨额亏损影响其开拓农业保险市场的积极

性。

2. 加大对气象指数保险的财政补贴力度

在调查中发现，农户对于气象指数保险的购买意愿很大程度上是与所缴纳的保费相关的，对于有实际风险需求的农户也可能因保费过高而放弃参保，政府应加大对气象指数保险的补贴力度。加大政策倾斜，建议扩大气象指数保险财政补贴种类，根据各地实际情况，将地方特色农作物气象指数保险也纳入省级财政补贴范围。同时，发挥政府主导作用，根据不同地区的财政水平、风险情况、农业产业结构等不同，配置不同的倾斜政策，通过差异化的财政补贴，实现财政资金的最大效用。

3. 打通权威气象数据多种渠道的获取方式

通过美国等发达国家的经验中不难看出，其气象指数保险蓬勃发展的很大原因在于政府提供有效的气象数据获取渠道。精准的气象数据是影响气象指数保险定价测算结果准确性的一个关键要素，而我国目前历史气象数据获取的渠道有限，精细化的数据大都列为气象管理部门的涉密数据，保险主体无法获得精准的气象数据用于产品设计，缺乏精准的历史气象数据也是导致我国气象指数保险发展受限的主要原因。建议政府对相关保险及科研机构适度提供权威和精准的数据，并确保数据的覆盖面及精确性，保障相关学者对于气象灾害、气象指数保险产品等的研究分析；也确保保险主体在气象指数保险产品开发时可以准确厘定产品费率，在发生灾害时也可以更快捷地获取气象信息，提高保险主体的理赔效率。

(二) 中观层面

因气象指数保险业务本身的专业性、复杂性，保险行业监管机构应积极推动气象指数保险的行业制度的制定。首先，在农业保险的市场准入、气象指数保险的业务管理、产品开发及报备等方面应建立相关制度，确保有据可循；其次，简化农业保险产品条款报备的流程，确保保险公司对气象指数保险产品开发报备的时效性能满足农户的需求；再次，监管部门应定期对保险主体的气象指数保险业务做好检查督导，因气象指数保险产品在出险时不需要进行实地核损，为了避免存在道德风险，在承保时的准确验标就显得十分重要，尤其是有政府财政补贴的险种，若在承保时虚增保险标的，则存在骗取财政补贴资金的道德风险。

(三) 微观层面

1. 完善气象指数保险的管理办法

为促进气象指数保险的可持续健康发展, 保险公司应制定农业气象指数保险的管理办法, 对产品开发流程中各方职能、开发时间进程、承保期等进行明确要求。由于气象指数保险一般保险期限较短, 极易容易产生逆选择投保, 因此承保期应集中开展, 在承保期外不接受投保, 如: 《关于做好特色农业保险工作的通知》(闽农规〔2021〕1号) 文中规定的低温气象指数保险当年的投保工作应于上年完成, 当年不接受投保需求; 其他地方性气象指数保险应确保至少在保单生效日前(即完成保费缴纳后核保通过, 生成保单号) 一个月完成签单工作。

2. 加大气象指数保险的宣传力度

农业气象指数保险为近年来在我国逐渐兴起的创新性农业保险产品, 其被农户所认可还需要一个阶段, 加上农民大都风险意识较弱, 因此建议政府和保险公司应加大宣传力度。可通过发放农户一封告知信、报纸、电台、横幅等农民较易接受的方式进行宣传, 增强其在农业生产过程中的风险防范意识。对农户的宣传应简明、通俗易懂, 保险公司应定期走村入户通过召开集中产品说明会等形式进行面对面宣传, 对于较难理解和容易产生歧义的内容, 保险公司应制定相关宣导环节的通用话术, 确保讲解透彻, 使得农民可以了解保险产品的具体内容, 消除其顾虑, 提升农民的购买需求。

八、结语

目前福建省多家保险主体已积极探索开展气象指数保险, 且气象指数保险的经营模式也从原先的粗放式逐步向精细化转型。一是要建立健全农业保险平衡保障机制, 建立多方参与、风险共担的农业保险大灾风险分散机制; 二是要加大财政补贴力度, 通过差异化的财政补贴, 实现财政资金的最大效用;

三是推动政府对相关保险及科研机构提供多渠道有效权威精准的气象数据, 用于气象灾害、气象指数保险产品等的研究分析; 四是因气象指数保险业务本身的专业性、复杂性, 保险行业监管部门应积极推动气象指数保险的行业制度的制定, 并加大日常的监管力度; 五是在保险公司层面: 为规范化经营、避免逆选择, 应完善气象指数保险的管理办法; 六是要加大农业气象指数保险产品的宣传力度, 通过农户喜闻乐见的宣传方式提升农户对气象指数保险的认知程度, 提升其投保积极性。相信随着各方的共同努力, 农业保险将走上高质量健康发展的轨道。

参考文献

- [1]王绪瑾, 王翀.我国农业保险创新实践[J].中国金融, 2020(13): 73-74.
- [2]黄让.新时期推动我国农业高质量发展的对策建议[J].农业经济, 2021(01): 18-20.
- [3]干镔青, 王云潇, 靖钰.天气指数保险理论与实践进展[J].安徽农业科学, 2016, (9): 241-245.
- [4]陈盛伟, 牛浩.农业气象指数保险产品研发的特点与技术难题[J].世界农业, 2017(06): 232-235.
- [5]黄金水, 左聪劼.福建水产养殖台风指数保险的发展现状及建议[J].中国水产, 2020(12): 59-61.
- [6]展凯, 朱少芬, 邓超, 苏晓坚.农业保险保费补贴政策的减贫效应及其区域异质性[J].财经理论与实践, 2021, 42(05): 42-49.
- [7]牛浩, 陈盛伟.中国农业气象指数保险产品的发展现状、面临难题及解决建议[J].中国科技论坛, 2015(07): 130-135.

(作者单位: 人保财险福建省分公司)

责任编辑: 谢圆虹

责任校对: 黄艺敏

保险宣传工作助推 提升企业形象的探索和实践

——以人保财险晋江市分公司为例

● 连文兰

【摘要】 本文以人保财险晋江市分公司为例，就保险宣传工作助推提升企业形象的探索，提出具体的建议和举措。

【关键词】 保险宣传；企业形象；探索和实践

保险本身具有的“社会稳定器”和“经济助推器”功能，给人们的生产生活提供了强有力保障，为服务国家经济社会发展做出了重要贡献。鉴于保险是一种比较复杂的金融产品，社会对保险的本质存在误解。对此，保险企业要采取积极的举措、有效开展保险对外宣传工作，树立良好的行业形象，达到提升公众保险意识、激发大众保险需求、拓展客户来源的目的。

一、目前我国保险行业对外宣传存在的问题

当前，我国的保险行业对外宣传工作形式和效果有待提高，从实践来看，主要存在以下几个问题：

（一）保险主体宣传重视度不足

各保险公司由于所处的行业地位、发展阶段不同，导致部分保险公司盲目追求保费收入，“抢市场、比速度、争规模”的现象时有发生，未能针对目标客户类型进行有针对性的公关和宣传。事实上，保险公司正面形象的树立是一种有效的营销手段，可以让更多的人知道保险、了解保险、认可保险。在互联网自媒体时代，个别媒体对某一事件或截取部分信息进行选择性加工，就可能传播出了有损保险行业形象的信息。加之各保险主体之间未能纵向、横向互动，缺乏系统性的行业合力，使得宣传无法达到预期的效果。

（二）保险销售人员存在口头误导宣传

保险在我国还处于发展阶段，社会对其认可度

和接受度不高，公众对保险的认识也不高。在这种情况下，各保险主体之间为追求业务规模，竞争激烈，直销渠道的销售人员业务压力大，为了完成各项任务指标，不可避免地就会出现口头误导的情况。另外，业务代理渠道更是销售误导的多发地带，专业代理公司只负责代理保险产品的销售，对产品的保全和理赔等工作并不做负责，为了争取更多的业务量，口头误导更是常有发生。这样的销售误导，不仅侵害了保险消费者的利益，同时也损害了整个保险业的声誉。

（三）保险宣传内容和形式不理想

随着信息不断渗透和透明化程度的增加，保险公司对宣传工作的重视程度虽有所提高，但宣传的内容主要集中在各主体的形象广告、产品推介，对保险常识的普及则相对淡薄。大多数保险公司都是围绕总公司某一产品发布、某一客服活动的要求展开宣传，内容多是险种推介、客服活动，对大众关心的投保、理赔、退保等与自身切身利益相关的内容，则未进行详细宣传。同时，宣传的方式主要集中在摆摊宣传、分发宣传单、做形象广告、职场悬挂标语之类的传统模式，宣传渠道无创意，影响面小，且后续跟踪报道较少，未能给公众留下深刻印象，导致宣传效果不佳。近年来，监管部门虽每年统一组织开展“7.8保险公众宣传日”和金融知识普及月等活动，但也未能有实质性的突破，实际取

得的成效与预期存在差异。

二、加强保险宣传的重要意义

2013年起,监管部门规定,每年的7月8日在全国开展保险公众宣传日活动,该活动成为了保险业一年一度的公共活动,各保险主体纷纷借助该载体,向社会大众展示社会责任、倾听公众心声、普及保险知识,塑造品牌文化,提升全社会保险意识。2013年中国保险行业协会开始正式对外发布《中国保险行业形象宣传评估报告》,这是保险行业首份关于整体行业形象宣传情况和效果分析的调研评估报告,对全行业开展形象品牌宣传工作具有很强的借鉴和参考价值。

从监管部门对保险宣传工作的重视,我们可以看出,加强保险宣传具有重要意义,主要体现在以下几方面:

(一) 有助于推动保险行业的发展

保险的特殊性,需要保险主体的不断推介以及双方的最大诚信,才能促成保险需求的潜在可能性转化为现实性,而积极正面的对外宣传,促进了社会公众对保险从认知、关注到咨询、投保的转化提升。有调查显示,目前主动咨询的渗透率增长70%以上,60%以上的受访者关注保险行业,社会公众的保险需求被激发。再加上各保险主体通过快速理赔、优质服务等行业形象的正面宣传,让人们充分认识到保险对人民生活安定和社会经济发展起到的重要作用。同时,通过对参与政府组织开展的各类民生、公益活动的宣传,也能树立保险业服务社会、保障民生的良好形象,提高民众对保险的认可度,为保险业的发展营造良好的社会环境,从而推动保险业实现快速发展。

(二) 有助于普及社会公众的认知

保险行业的宣传,无论是对产品知识的宣传,还是对保险形象的宣传,均能增进公众对保险的认知,让公众对保险有一个更加清晰、全面的了解,大大提高保险知识的公众普及率。尤其是对相关民生险种的宣传,通过对民众受灾后的理赔经历进行宣传,能提高民众的参与感,增强民众作为保险消费者的主人翁意识。近年来,央视也重视对保险的正面宣传,相信很多人都听说过“保险,让生活更美好”的宣传标语,也有很多人表示,“以前说有毛病才买保险,现在知道有毛病买不了保险”“保险虽然不能改变现在,但可以预防将来被改变”

“以前认为保险是负担,现在才知道,保险是第二次生命”。由此可见,越来越多的人认识到保险与生活密切相关,社会公众对保险的正面评价显著提升。

(三) 有助于增进从业人员的信心

保险行业形象的宣传,坚定了保险从业人员投身保险行业的信念,增强了从业人员的归属感。有调查显示,71.6%的人认为行业宣传对自身工作有帮助,74.5%的人感到保险职业具有自豪感,62.5%的人感受到社会的尊重,85.3%的人认可自身的工作价值。保险从业者对保险行业的认可,有助于稳定队伍、壮大队伍,只有队伍壮大了,才能更好地促进业务发展,才能为社会大众提供更加周到的保险服务。随着保险业务的发展,保险主体将更加注重保险文化的建设,提升保险业整体荣誉感和责任感,从而更加积极主动地融入地方经济社会发展大局,为经济社会发展贡献保险力量。

三、有效宣传助力提高企业形象的举措

保险宣传意义重大,有效的宣传,首先应明确宣传什么,如何宣传,再围绕市场变化和客户需求而不断改变、创新,做到应需而变、随机应变、常变常新。人保财险晋江市分公司在对外宣传工作做了有益的探索和实践。

(一) 融入社会经济,加强行业宣传

人保财险晋江市分公司作为人保财险旗下的一家地市级公司,始终秉承“人民保险,服务人民”的初心使命,致力于“做有温度的保险公司”的目标,全力配合晋江市、石狮市、泉州经济技术开发区政府服务地方社会经济发展,服务当地民生。人保财险晋江市分公司充分发挥历史沿革的价值,在积极参与社会经济建设的进程中,始终把公司的宣传放到行业宣传的大格局当中,为行业形象的提升注入了推动力。

2015年起,人保财险晋江市分公司与晋江市委、市政府合作,连续多年统保了全市社会治安综合保险,为全市近30万户常住人口提供风险保障。2016年初,人保财险晋江市分公司联合晋江电视台拍摄了社会治安综合保险专题宣传片,该宣传片从晋江市发展背景入手,全方位展示社会治安综合保险这项“民生大礼包”给辖区群众带来的实惠和为推动完善基层社会治安防控和社会救助体系做出的贡献,从保险行业的角度充分彰显了保险事业的

积极形象，诠释了新的历史时期赋予保险行业的更大内涵。近年来，人保财险晋江市分公司更是对涉及社会治安综合保险的优质理赔案例进行宣传，让社会大众切身感受到这项民生工程带来的获得感和幸福感。

（二）宣传实在内容，提升客户满意度

作为国有金融企业，人保财险晋江市分公司连续多年承保晋江市、石狮市、泉州经济技术开发区农房保险、校园方责任险、政府自然灾害公众责任险、渔工渔船保险、水稻和森林保险。人保财险晋江市分公司积极提供各类保险服务，协助开展社会治理，获得了地方党委和政府的信任和支持，成为辖区政府安全生产委员会、防汛抗旱指挥部、校车安全委员会成员单位。在此基础上，不断探索新型保险产品，助力补齐民生和治理短板，联合政府部门陆续推出社会治安综合保险、长期护理保险、妇女安康保险、安全生产责任险、政银保等民生类、治理类险种，开展“警保联动”、助力政法委“六守六无”创建活动等，积极响应地方政府经济发展与和谐社会建设的各项政策。通过保险机制，有效转移和分散风险，让广大民众在意外和突发事故后能迅速及时得到经济补偿，助力破解社会治理的难点和痛点，充分发挥了保险的社会“稳定器”和民生建设的“倍增器”作用。

这些实实在在的服务举措，获得了新华网、中新网、中国网、网易财经、闽南网、东南网、海峡都市报、泉州晚报、晋江经济报等权威媒体的广泛关注和报道，人保财险晋江市分公司用实际行动诠释了“保险让生活更美好”的内涵。

（三）强化典型宣传，传播行业正能量

人保财险晋江市分公司员工近千人，在日常工作中，涌现出了一批兢兢业业、默默奉献的人员。应对每年汛期、台风等自然灾害中涌现出的优秀社会治安综合保险专员、积极参与防疫抗疫志愿服务工作的党员代表、公司的几十名查勘定损员，在平凡的岗位上扛起了抗灾救灾的旗帜，他们奔走在保险理赔的最前线，用行动践行了“人民保险，服务人民”的庄严承诺！在抗灾、抗疫过程中，监管部门、各行各业包括人保财险晋江市分公司均组织对抗灾、抗疫中涌现出的典型团队、典型人物、典型案例进行宣传报道，通过传统媒体和自媒体向社会各界展现了保险企业的社会责任，展现了保险从业

人员的职业风范，既弘扬了主旋律，传播了正能量，也鼓舞了士气，为行业发展提供了精神引导。

人保财险晋江市分公司每年均组织参加总公司开展的“在岗位上过年”“人保温暖服务？相伴国庆中秋”专题宣传活动，并在《晋江经济报》刊登优秀服务团队、优秀服务人员的先进事迹，还借助自媒体深入挖掘了一批勇于担当、爱岗敬业、敢于创新的基层工作人员先进典型事迹，并进行宣传报道。通过系统上下内外的宣传，歌颂了他们以实际行动在平凡岗位上谱写壮丽人生篇章的良好形象，获得了良好的社会反响。

（四）把握媒体趋势，创新宣传手段

人保财险晋江市分公司充分把握当前媒体复杂多变的大趋势，拓展宣传渠道，丰富宣传载体，有效加强了品牌宣传工作。

2017年，晋江从印度、台湾等强有力的国家和地区竞争者中脱颖而出，一举夺得第18届世界中学生运动会举办权，成为继上海市之后我国第2个举办世界中学生运动会的城市，更是开创了全国县级城市承办大型国际综合赛事的先河。人保财险晋江市分公司第一时间加强与世中运组委会的沟通交流，成为赛事保险承办单位，为第18届世界中学生运动会提供保险服务。人保财险晋江市分公司借此开展电视、户外、赛场、营销活动等渠道宣传。电视方面，由组委会统一拍摄宣传片，宣传片内容植入人保品牌LOGO标识，每天在晋江各主流媒体轮番播放；户外广告方面，在晋江市各路口的路名牌灯箱、公交亭灯箱上宣传世中运活动中，人保财险晋江市分公司植入品牌LOGO；赛场宣传方面，人保财险晋江市分公司在各赛场的通道、围栏、背景墙等地方对品牌形象进行宣传，让参赛选手、观众、工作人员等均能一目了然看到品牌LOGO；营销活动方面，人保财险晋江市分公司借助赛事启动仪式、测试赛等活动开展志愿者宣传，在活动现场宣传意外险、人人安康等险种，解答民众对承保、理赔等方面的咨询，并引导客户加入人保之友俱乐部，提高入会率。同时，还在活动的各类宣传品上印制品牌LOGO、人保之友俱乐部二维码及服务热线等，用于赛事宣传。另外，协同组委会印制宣传展架、背景主题墙等，内容植入品牌LOGO，摆放于各赛事现场。原定于2020年举办的第18届世界中学生运动会，因新型冠状病毒的原因，

延期至2022年，时间跨度长，宣传规模大，覆盖面广，有效提升了人保品牌在辖内的知名度及影响力。

除此之外，在日常宣传工作中，人保财险晋江市分公司还充分借助福建保险行业协会、泉州保险行业协会搭建的平台扎扎实实传播公司正能量，并利用新媒体微信公众号等对公司各类文体活动、民生险种、公益活动等进行宣传，这对人保财险晋江市分公司在辖区内影响力和美誉度的提升起到了重要的支持作用。

四、结语

正面宣传，可以成就一个企业，负面宣传，也

一样会摧毁一个企业，这就是宣传的力量。做好企业形象宣传工作，对内可进一步凝聚力量，对外可进一步树立良好的品牌形象，从而提高市场竞争力，扩大市场份额。在日新月异的新形势下，我们只有努力做好企业形象宣传工作，才能有效增强保险行业在社会公众中的正面形象，从而促进保险行业的稳定、健康和可持续发展。

(作者单位: 人保财险晋江市分公司)

责任编辑: 黄艺敏

责任校对: 李于进

(上接第29页)

伍，不得再从事保险行业，以维护保险行业的整体信誉。

六、结语

代价已然惨痛，正本方可清源。在中国保险业秩序重构的过程中，对行业而言，需要的不仅仅是无懈可击的制度设计，还需建立保险业更具社会责任感的价值体系。也需要更多关注问题的源头，严格监管，加强防范，疏堵结合。对寿险公司和保险代理公司，则需尽快回归到市场公平竞争的轨道，痛定思痛，整装出发，实现保险业高质量转型和可持续健康发展。

参考文献

[1]银保监消保发〔2021〕9号《中国银保监会消费者权益保护局关于2021年第一季度保险消费投诉情况的通报》

[2]银保监消保发〔2021〕15号《中国银保监会消费者权益保护局关于2021年第二季度保险消费投诉情况的通报》

[3]赵衍亮, 韩生玉. 保险销售误导与防范[J]. 青海金融.

[4]赵波. 保险销售误导的危害及治理建议[J]. 保险研究.

[5]严振华. 诚信是最好的竞争对手[N]. 中国保险报.

[6]王立群. 对治理保险销售误导行为的思考与建议. 中国保险报.

(作者单位: 中信保诚人寿福建分公司)

责任编辑: 李于进

责任校对: 谢圆虹

刍议环境污染责任险的研究和推广

● 蔡 敏 戴燕红

【摘 要】 面对环境污染带来的各种高风险问题,本文提出需要寻求有效而迅速的社会化解途径,要从以往单纯依靠行政手段向法律、经济、技术与行政手段相结合的方向转变与完善。同时对环境污染责任保险的完善与推广提出建议。

【关键词】 环境;污染;责任;保险;

一、环境污染责任保险的相关理论与实践

国内学者邹海林认为,环境责任保险是一种被保险人由于污染环境所必须要承担起来的环境赔偿亦或者是治理责任为标的重要责任保险。笔者认为,环境污染责任险就是将环境污染所导致的各种人身伤害、财产损害以及环境损害责任等作为新型保险赔偿机制。西方国家在这方面有着相对于成熟的环境保险制度。所对应的被保险人,可以采用支付保险费的方式作为基本的代价,采用投保环境污染责任的方式把属于自己的应该承担的风险,通过这种保险的方式转移到保险人一方。

随着经济社会文化的发展,环境污染责任保险被社会认可,主要原因是:

(1) 各国立法和司法实践普遍对环境侵权损害赔偿实行无过失责任原则和因果关系推定原则,对环境侵权受害人的赔偿加重了环境侵权致害人(主要是企业)的财务负担。受害地域广阔、受害人众多,赔偿数额巨大的重大环境事故甚至可以将加害人推向关闭、破产的边缘。

(2) 环境事故发生后,受害人或因旷日持久的诉讼难以及时获得赔偿金或因侵权责任人破产而无法获得民事救济。正是保护致害人和受害人的客观需要催生了环境污染责任保险制度,这一制度不仅具有分散损失、保护致害人和受害人的传统功能,还可以起到强化环境管理,预防环境损害的作用。

二、国内试点环境污染责任保险的现状与存在的问题分析

2008年我国开始环境污染责任保险的试点工作。以苏州为例,66家企业集体签约环境污染责任保险,总保额达1.32亿元。企业根据自身的行业风险等级进行选择投保。按照企业行业风险等级不同,保费也有所不同。为降低企业的保费支出,保险公司给予了特别优惠,保险费率最高不超过2.5%,低于市场3%的最低水平;此次参保的企业最高保费不高于5万元,年赔付额为200万元。苏州市在保险条款设计上,突出对第三方社会公众利益的保护,其中将人身伤亡赔偿提高到30万/人,增加人身医疗费用为每人5万元。尽管如此,由于在理论准备以及制度设计等层面存在不足,没有建立起相对完善的环境污染责任保险长效机制。我国环境污染责任保险发展并不理想。原因主要体现在以下这几个方面:

(一) 承担的风险范围较为窄小

环境污染责任保险承保标的是突发、意外事故导致的直接损失。环境污染的事故不仅仅是有突发性的,还有渐进性的。突发性的事故,发生概率远低于渐进性事故发生概率。

(二) 保险赔付范围较窄

目前保单主要承保的是人身伤害、财产损失、必要的清理费用以及诉讼费用,属于直接损失。国内仅重庆的试点保单扩展了由于污染故事所致使企

业无法继续经营而导致的间接损失。

此外,环境生态损害的恢复,是环境污染事故发生后经常面临的问题。如果环境污染责任保险不能承保环境损害恢复的相关费用,无疑使得环境污染责任保险的功能难以全面发挥。所以,需要确立环境污染生态损害赔偿责任追究制度,并将其纳入承保范围。

(三) 损害评估标准与技术存在不足

损害评估标准缺失,保险业没有出台明确的对应标准,在赔付环节缺乏统一的标准和要求。同时,在技术上也存在不足,无法满足各种标的的损害评估需求,故而缺乏权威性和说服力。

(四) 相关配套推广支持政策不够

由于环境污染责任保险法律以及政策不健全,所以很多投保企业风险防范预期与保险公司盈利预期的确定都非常艰难。

环境污染责任保险属于新兴事物,在社会上的认可度相对较低,自愿投保的企业非常少,如果政府能够给予一定的政策支持、资金支持,以及其它层面的优惠支持无疑是解决这类问题最好的办法。

从地方的实践来看,无锡市对投保企业给予申请当地污染防治基金优先考虑的支持,在环境行为信息公开化等级评定中给予加分,规定环保专项资金可用于环境污染责任保险保费补贴。武汉市每年从财政专项资金中设立400万元的专项补贴。河北省将是否投保环境污染责任保险作为行政许可审批的前置条件,将企业投保环境污染责任保险与绿色信贷挂钩。这些措施虽然在一定程度上鼓励了投保人和保险公司,促进了环境污染责任保险的推进,但是,要保障环境污染责任保险长效机制的建立,尚需要从国家和地方出台更多的配套政策。

三、进一步推广环境污染责任保险的建议

(一) 扩展所能够承担的风险范围

很多学者对当下我国环境污染保险责任仅对突发性污染进行承保的所产生的问题进行了分析,并且也结合国外环境污染责任保险的发展历程,较为全面的佐证需要将渐进性污染纳入承保范围。这些观点与看法,也会对政府相关部门的决策起到一定的影响作用。这种把承保范围限制在突发性污染上的做法,削减了投保企业的积极性,导致投保人参

保基数缩减,从而影响环境污染责任保险的覆盖面,制约环境污染责任保险的试点进程。将渐进性污染也纳入到承保范围,扩展承担风险的范围对于我国的保险行业发展以及国家环境保护而言是非常必要的。

(二) 扩展环境污染的保险赔付范围

我国应该扩展环境污染责任保险的赔付范围,将纯粹经济损失和生态损害一并纳入承保范围。环境污染事故具有危害范围广泛性、损害后果严重性的特点,容易引发严重的社会灾难。印度博帕尔农药泄漏事件、墨西哥湾石油泄漏事故;我国的重庆开县中石油井喷事件、四川沱江水污染事件、松花江水污染事件等均是社会影响深远的灾难性事故。这些环境污染事故不仅给第三者造成人身伤害和财产损失,而且引发大批民众的避难撤离,企业营业中断,有形财产使用权行使受阻。纯粹经济损失客观存在,如果不对纯粹经济损失予以承保,则必然使得受害人的这部分损失难以获得保障。所以,有必要在总结试点经验的基础上,扩展保险赔付范围。

(三) 建立损害评估标准与技术

环境风险评估与风险控制的复杂性直接影响环境污染责任保险的发展。强制开展环境污染责任保险,必须对环境风险进行客观评估,建立环境风险评估、环境风险管理、环境污染事故损害鉴定与损失评估专门机构。由于环境污染事故具有损失范围大、技术要求高、涉及群体多等特点,损失一旦发生,就涉及大范围的证据锁定与采集、技术鉴定等,现行的评估机制不能适应环境污染责任保险的需要,应制定专门针对环境污染责任保险评估机制的管理规定。投保人、受益人、保险公司有聘请评估机构的权利,对环境污染事故的性质、原因、损失程度等进行现场查勘、损失鉴定及损失的评估,确保标准明晰、程序公正,设置申请复核权利,任何一方对评估报告持有异议可以申请复核,最后结果以复核为准,有利于推动承保和被保险主体的积极性和主动性。

(四) 加大相关配套推广支持政策

政府应出台更多财政补贴、税收减免、政府兜底的配套政策,例如,给相关的投保企业一定的保费补贴、税收政策的优惠,将税收优惠待遇与企业环境污染保险事故发生情况挂钩,(下转第48页)

名为共保实则再保之 “暗共”行为法律分析

【摘要】 在我国财产保险实务中，名为共同保险实则再保险的“暗共”行为时有发生，因为“暗共”行为存在的瑕疵问题与法律风险，使得保险合同与再保险合同有关主体的权利义务处于不稳定的状态，从而在发生赔案后容易产生争议。本文从厘清共保与再保的区别出发，剖析了“暗共”产生的现实原因及其法律风险，并在有关“暗共”的裁判观点基础上指出其法律性质，最后针对“暗共”行为提出几点法律适用建议，供保险市场与法律界参考。

【关键词】 共保；再保；暗共

一、共保与再保的区别

再保险与共同保险均为保险公司分散风险、增强风险抵御能力的业务方式，但两者在权利义务承担方面存在明显差异。

我国保险法并未对共保法律关系作出明确规定，根据我国原保监会制订的《中国保险监督管理委员会关于大型商业保险和统括保单业务有关问题的通知》（保监发〔2002〕16号），“共保是共同保险的简称，是指两个或两个以上的保险公司及其分支机构（不包括同一保险公司的不同分支机构）使用同一保险合同、对同一保险标的、同一保险责任、同一保险期限和同一保险金额进行的保险。”

我国原保监会制订的《关于加强财产保险共保业务管理的通知》（保监发〔2006〕31号）还规定，规范的共保业务应符合以下要求：被保险人同意由多个保险人进行共保；共保人共同签发保单，或由主承保人签发保单，同时附共保协议；主承保人向其他共保人收取的手续费应与分保手续费平均水平有显著区别。

对于再保险，我国《保险法》第28条规定：“保险人将其承担的保险业务，以分保形式部分转移给其他保险人的，为再保险。”我国银保监会颁布的《再保险业务管理规定》第2条规定：“本规

定所称再保险，是指保险人将其承担的保险业务，部分转移给其他保险人的经营行为。本规定所称直接保险，也称原保险，是相对再保险而言的保险，由投保人与保险人直接订立保险合同的保险业务。”

再保险源于原保险但又独立于原保险，《保险法》第29条规定：“再保险接受人不得向原保险的投保人要求支付保险费。原保险的被保险人或者受益人不得向再保险接受人提出赔偿或者给付保险金的请求。再保险分出人不得以再保险接受人未履行再保险责任为由，拒绝履行或者迟延履行其原保险责任。”

综上可以得知，共保与再保是两种不同的分散风险的方式与合同安排，两者在法律性质上有着明显的区别。北京金融法院在近期一起涉及“暗共”的典型再保险合同案件（〔2021〕京74民终534号）判决书中指出区分再保险与共同保险应注重以下几个关键点：

1.参与主体方面，共同保险发生于投保人与保险人之间，系数个保险人与投保人建立的直接保险合同关系；而再保险发生于保险人与保险人（笔者注：也包括专业再保险人）之间，参与主体仅为再保险分出人与分入人。

2.权利义务方面，共同保险权利义务直接发生于投保人与保险人之间，而再保险人分入人与投保

人不存在直接的权利义务关系。

3. 保险费收取方面，共同保险投保人系向数名保险人提出保险要求，由各保险人承担保险责任并收取相应保险费；而再保险中，再保险分出人从投保人处收取保费后向再保险分入人支付相应保费，再保险分入人并不直接从原保险投保人收取保费。

4. 责任分摊方面，共同保险是两个或两个以上的保险公司及其分支机构（不包括同一保险公司的不同分支机构）使用同一保险合同、对同一保险标的、同一保险责任、同一保险期限和同一保险金额进行的保险，是对责任的横向分担；而再保险合同中，再保险分入人就原保险合同的责任进行承保，不直接对原保险合同的被保险人承保，原保险人通过合同约定，将原保险合同的保险业务部分转移给再保险分入人，系责任的纵向分担。

二、“暗共”的业务形式与产生原因

我国保险市场上习惯将共保分为“明共”和“暗共”。明共就是共同保险人对被保险人披露共保参与主体、各自承保份额及相关事宜，一般情况下明共协议项下各共保主体对被保险人承担各自份额内的责任，并需要被保险人在共保协议中对此书面同意。

“暗共”是我国保险市场的一个特殊业务形式。举例来说，保险人A以自己的名义与被保险人B先行订立保险合同，然后保险人A再与保险人C签订“共保协议”约定双方在保险合同中各自应承担的保险责任比例（类似于比例临分再保险），一般A为首席共保人，负责出单与保费收取，C为跟随共保人，从保险人A处收取共保保费，被保险人B对共保协议安排一般并不知情，从而最终形成了名为共保实则再保的不规范业务形式。

尽管共保与再保险的区别明显，为什么在实践中还会时常出现“暗共”这一不规范的业务形式呢？笔者结合自身多年从事保险与再保险的行业经验并与市场交流后认为，“暗共”业务的产生主要是与我国再保险监管制度的变化与保险公司内部保费考核制度有关。

《中国保监会关于加强财产保险公司再保险分入业务管理有关事项的通知》【保监发（2014）76号】第四条规定：财产保险公司再保险分入业务的核保、核赔、会计处理、财务结算应由总公司

职能部门统一办理。除中国保监会另有规定外，分支机构不得办理再保险分入业务的核保、核赔、会计处理、财务结算。银保监会于2021年修订的《再保险业务管理规定》（中国银行保险监督管理委员会令2021年第8号），亦规定“直接保险公司开展再保险分入业务的，应当满足以下条件：（一）由总公司统一办理，除银保监会另有规定外，分支机构不得办理再保险分入业务；（二）设立独立的再保险部门……”。因此，很多保险公司分支机构因为没有办理再保险分入业务的权限，为了承揽更多的业务，采用与实际再保险分出人签订“共保协议”的方式试图从形式上避开上述行业监管规定，同时再保险分出人为了获得更多的承保能力也默许了此形式，因为有时再保险市场承保能力不足或者排分流程较慢。

此外，保险公司分支机构因为没有开展再保险分入业务的权限，就需要由总公司统一办理，而由此产生的再保险保费收入一般又不计入分支机构的保费收入，这样保险公司分支机构更加不愿意开展再保险业务，而是通过共保的方式开展业务合作，因为共保保费收入纳入分支机构业绩考核。

三、“暗共”业务的法律风险

如上文所述，“暗共”是一种违反监管规定的业务行为，它不仅使有关保险机构因违反再保险有关规定而受到监管部门处罚的合规风险，而且因为其存在的法律瑕疵而使有关合同主体权利义务处于不稳定的状态，具有较高的法律风险，这主要表现在两个方面：

第一，“暗共”损害了原保险合同被保险人的知情权与索赔权。在上述“暗共”举例中，被保险人B只知道保险人A与其订立了保险合同，并不知道还存在共保协议及共保人C，因此当保险事故发生后保险人A基于共保协议约定只愿意向B承担其份额内的保险责任，而要求B直接向C主张剩余的保险赔偿金，这往往不符合被保险人的合理期待，损害了被保险人基于原保险合同的索赔权益。

第二，“暗共”可能造成首席共保人不能顺利从共方摊回赔款。同样以上述“暗共”行为举例，当保险事故发生后，如果首席共保人A依照原保险合同约定向被保险人B履行了100%的赔偿责任，然后基于共保协议中约定的共保比例向从共方

C要求摊回其应承担的赔款，这时C可能会以共保协议实际为再保险合同为由向A主张其赔付行为不符合原保险合同或再保险合同中的约定，并基于再保险独立于原保险法定原则声称有权拒赔。这种情况在司法实践中已经比较常见。

四、“暗共”纠纷的法律适用

因为“暗共”业务具有较高的法律风险，所以实务中在参与此业务的保险人之间容易产生理赔纠纷，双方对“暗共”业务是属于共保还是再保险争议较大，因为这直接关系到理赔纠纷的法律适用问题。如前所述，共保法律关系与再保法律关系在法律性质上有明显区别，其法律适用也有明显不同。为了说明这个问题，我们需要首先明确“暗共”中共保协议的法律性质，这需要我们透过现象看本质。

1.“暗共”协议的合同性质

司法实践中，由于“暗共”业务产生的理赔纠纷并不少见，法院一般不会拘泥于共保协议的形式，而是会透过现象看本质，以“实质重于形式”原则，结合合同履行情况与合同条款约定内容，明确案涉保险合同中再保险的因素，根据保险法中对再保险的规定以及上述共保与再保的区别，一般会认定此类协议为再保险合同。

如上文所述，根据《再保险业务管理规定》，保险公司分支机构不能办理再保险分入业务，从法律层级上这属于部门规章，并不属于法律或行政法规的强制性规定，因此一般法院认为违反部门管理规定并不必然导致再保险合同无效，而需要从是否违反公序良俗的角度进一步审查。

北京金融法院在（2021）京74民终534号判决书中指出：“违反规章一般情况下不影响合同效力，但该规章的内容涉及金融安全、市场秩序、国家宏观政策等公序良俗的，应当认定合同无效。人民法院在认定规章是否涉及公序良俗时，要在考察规范对象基础上，兼顾监管强度、交易安全保护以及社会影响等方面进行慎重考量……关于分支机构不得办理再保险分入业务而需经总公司核准和备份的规定，系对保险公司分支机构经营范围的规定，属于典型的管理性规定，且仅就保险公司分支机构未经总公司核准而从事再保险分入分出业务而言，难以与违背金融安全、市场秩序、国家宏观政策等

公序良俗建立直接联系。”

2.共命运原则及其例外

再保险合同与原保险合同应遵循共同命运原则（Follow-the-Fortunes Doctrine）。其基本含义体现在两个方面，一是共同核保命运，即原保险人有自主承保或核保的权利，再保险人应以原保险人的核保结果为准，这一点对于合约再保险尤其如此，但是对于临分再保险，再保险人可以基于其自身的核保要求审查原保险人的核保结果并做出是否接受的承保决定；二是共同理赔命运，即原保险人有自主理赔的权利，在原保险人根据保险条款尽职厘定损失的前提下，其理赔决定自动适用于再保险人，即再保险接受人。该原则起源于欧洲大陆国家，法国的再保险合同最早规定了共命运条款，现已成为再保险实务中的惯例，并成为了再保险合同中的标准条款，尽管不同版本的内容会有所差别。

对于再保险的赔款分摊问题，我国保险法中的规定比较原则，主要参见前述提到的保险法第28条与第29条。此外，《再保险业务管理规定》第5条规定：“保险人、保险联合体和保险经纪人办理再保险业务，应当遵循审慎和最大诚信原则。”《财产保险公司再保险管理规范》【保监发（2012）7号】第三章第一节第六条规定：“再保险双方应严格按照分保条件约定进行赔案管理，任何一方均不能以任何理由拒绝履行或拖延履行发出险通知、提供赔案资料和摊回赔款等责任。赔款摊回适用‘共命运’原则，即在分出公司根据保险条款尽职厘定损失的前提下，分出公司的理赔决定自动适用于再保险接受人。再保险接受人的赔偿责任限于原保单以及再保险合同约定的保险责任范围，分出公司自身的坏账、倒闭等财务风险，以及未经再保险公司同意的通融赔付（分出公司明知无实际赔偿责任的自愿赔付）等除外”。

因此判断是否需要承担摊赔责任时，没有直接的法律依据，在参考上述监管规定的基础上，需要综合考虑再保险的合同属性，并结合保险法的原则性规定进行审查。一般来说，原保险人若要获得再保险赔付，应同时满足三项条件，即损失确实发生、损失在原保险合同的承保范围内、该损失也在再保险合同的承保范围内，这是损失补偿原则在再保险合同中的体现。

共同命运原则的适用存在例外情形，再保险人

若拒绝分摊，应承担举证责任证明存在适用共同命运原则的例外，主要包括原保险人未根据保险条款尽职厘定损失，原保险人的理赔超出原保险单保险责任范围，原保险人的理赔超出再保险合同约定的保险责任范围，原保险人的通融赔付、自身坏账或财务风险等，以及再保险合同约定特别的理赔条件。

需要注意的是，再保险接收人是否需要承担摊赔责任的前提是原保险的赔付符合保险法和原保险合同的约定，这也是再保险合同从属性的体现。因此依据再保险合同的独立性，法院应首先对原保险合同的赔付进行实质性审查，不因为原保险合同的保险人即再保险分出人对原保险合同进行了赔付，再保险接受人就必须进行摊赔。

结语

再保险发端于域外金融市场，在我国发展时间不长，但作为“保险的保险”，其在保险业发挥经

济“减震器”和社会“稳定器”作用的过程中扮演着重要角色。为了更好地发挥再保险的积极作用及保护有关主体的合法权益，保险人应合法合规地开展业务，避免通过“暗共”的形式承保风险，在缺乏承保能力的情况下应通过明确的共保协议或规范的再保险合同形式操作，从而减少不必要的理赔纠纷数量。

参考文献

- [1]北京金融法院：《金典案例 | 人寿保险北京分公司与人民保险沈阳分公司营业部再保险合同纠纷案》，北京金融法院微信公众号，2022年4月19日。
- [2]孙亚楠：《再保险纠纷中共同命运原则的适用与例外》，上海海事法院官网，最后浏览日期：2022年4月28日。

（摘自公众号“CPCU国际大使”）

责任编辑：谢圆虹

责任校对：李于进

（上接第44页）

减轻企业负担，提高其参保的积极性。对开展环境污染责任保险业务的保险公司给予营业税优惠。

同时，不断完善相关法律体系，鼓励具有一般或特殊地方立法权的地区和城市开展环境污染责任保险立法工作，制定配套的法规、政策和管理办法，先行先试，为国家相关法律制定积累经验。

四、结语

综上所述，我国在环境污染保险责任的研究与推广与西方国家相比，虽然起步相对较晚，但是近些年国家提出的建设生态文明、建设资源节约型和环境友好型社会目标，也为开展环境污染责任保险提供了理论依据和契机。当下还有很多问题需要进一步的深入研究并提出更完善的解决办法，才能实现国内环境污染责任保险的大范围推广，对国家的自然环境保护起到保驾护航的重要作用。

参考文献

- [1]胡海红、刘金章：《对构建我国“绿色保险”制度的探讨》，《浙江金融》2008年（11）。
- [2]余勇：《污染责任险成环境事故赔偿“保障器”》，《现代职业安全》2009年（2）。
- [3]杨辉：《欧洲的环境责任保险法律制度》，《中国保险》2008年（11）。
- [4]刘怡：《对普及环境污染责任险的几点思考》，《青海金融》2002年（5）。
- [5]周柯、刘红林：《论我国环境侵权责任保险制度的构建》，《中国政法大学学报》2018年（5）。

（作者单位：太平洋财产保险福州中支公司）

责任编辑：黄艺敏

责任校对：李于进

省保险学会召开第七届理事会第三次会议

6月16日，省保险学会第七届理事会第三次会议在榕召开。学会会长骆少鸣、驻会副会长温怀斌、秘书长林声霖和本届理事会理事、监事二十余人出席会议。

会议以视频短片形式，总结回顾了自2019年5月学会第七届理事会成立三年来的工作情况。会议按照《福建省保险学会章程》规定，审议通过了《2021年学会工作总结与2022年工作安排》《学会2022年保险理论研究方向》《学会2021年决算与2022年预算》《学会2022年培训方案》等审议事项。

会议详细解读了学会《关于举办清廉保险文化建设征文活动的通知》和《关于征集绿色保险产品以及举办研讨会的通知》精神，号召各理事单位以开展这两项活动为契机，精心组织、踊跃参与，以推动福建保险业高质量和可持续发展。

骆少鸣会长在总结讲话中强调，学会秘书处要立足行业发展实际，补短板、强弱项，不断提高工作质量、提升服务水平，为会员单位打造更加全面、高效的交流平台。同时，希望各位理事继续为福建保险学会的发展建言献策，齐心协力，为促进福建保险业高质量发展作出更大贡献！



(图/文：福建省保险学会)

省保险学会 2022 年度八闽保险大讲堂第三讲《工程保险实务》在榕开讲



5月19日，为帮助会员单位更好地认识工程项目风险，提升风险管理水平，八闽保险大讲堂第三讲在榕开讲。主讲人省保险学会驻会副会长温怀斌分《工程保险实务》《地铁建设风险与保险》《综合管廊工程建设风险与承保建议》等三个主题，从实务角度结合大量具体案例，详细讲授了工程保险的基础知识，介绍了工程建设各阶段的主要施工方法、存在的主要风险；同时对工程保险合理制定保险方案、承保环节中的注意事项、业务销售渠道和方法进行了系统介绍。

讲座现场气氛热烈，与会代表积极与主讲人互动交流。大家表示，此次讲座理论与实务结合，重在实务，不但普及了工程保险知识，开拓了大家的视野，也为会员单位经营工程保险相关险种提供了借鉴与参考，取得了良好的预期效果。

(图/文：福建省保险学会)

省保险学会为福建农林大学经管院举办保险知识讲座

为进一步普及保险知识，6月15日省保险学会在福州举办“福建农林大学经管院保险知识讲座”。省保险学会驻会副会长温怀斌、秘书长林声霖、福建农林大学经济和管理学院老师及在学大学生近80名参加讲座。

本次讲座邀请人保财险付琦老师以“脚踏实地 仰望星空”开场，深入浅出地为到场的同学们系统介绍了绿色保险产品知识，并从生态类、社会管理类、扶贫类、民生类等方面列举具体案例，解读保险产品如何为创新社会管理助力。同学们表示，付老师的讲座理论联系实际，语言幽默诙谐，案例生动典型，受益匪浅。

同学们参观了人民保险历史博物馆。通过观看馆内陈列的文物展品、珍贵历史图片，更“接地气”了解福建保险业由小到大的发展历程，真实感受到了保险的社会价值，风险意识和保险意识得到进一步提升。

(图/文：福建省保险学会)



省保险学会队获省首届“诚信杯”运动会乒乓球团体冠军

6月28日,省保险学会代表队获得福建省首届“诚信杯”运动会乒乓球团体冠军。

首届“诚信杯”运动会由福建省诚信促进会主办，各设区市诚信促进会、省社科联及所属七个片区社团组织和有关机关事业单位组成27支代表队参赛，参赛队员430多人。运动会共设置羽毛球、乒乓球、扑克牌（80分）升级、飞镖和跳绳等比赛项目，省保险学会代表队代表省社科联第一片区参加全部比赛项目。

(图/文：福建省保险学会)

