

城市居民维权丛书



根据2002年新《保险法》及相关法律法规编写



保险投保·索赔理赔·投保人维权 完全手册

中国人民大学法律援助中心编写

高祥阳
陈宇 主编



中国城市出版社



城市居民维权丛书

D922.284-62

1

根据2002年新《保险法》及相关法律法规编写

保险投保·索赔理赔·投保人维权 完全手册

中国人民大学法律援助中心编写

高祥阳 主编
陈宇

北方工业大学图书馆



00528501

中国城市出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

保险投保·索赔理赔·投保人维权完全手册/高祥阳,
陈宇主编. —北京: 中国城市出版社, 2003.2

(城市居民维权丛书)

ISBN 7 - 5074 - 1495 - 7

I. 保… II. ①高…②陈… III. 保险法—中国—
手册 IV. D922.284 - 62

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 011875 号

责任编辑 郭 昱
封面设计 耀午书装
责任技术编辑 张建军
出版发行 中国城市出版社
地 址 北京市朝阳区和平里西街 21 号 邮 编 100013
电 话 84275833 传 真 84278264
电子信箱 citypress@sina.com
读者服务部 84277987
经 销 新华书店
印 刷 北京集惠印刷有限公司
字 数 273 千字 印 张 11.5
开 本 850 × 1168 (毫米) 1/32
版 次 2003 年 3 月第 1 版
印 次 2003 年 3 月第 1 次印刷
印 数 00001—10000 册 定 价 19.60 元

本书封底贴有防伪标识。版权所有，盗印必究。

举报电话：(010) 84276257 84276253

总 序

面对权利，人们不仅需要善待和珍视，更需要以斗争的精神去争取和维护。在西方，作为法律象征的正义女神，一只手持有衡量权利的天平，另一只手握着的为主张权利而准备的宝剑。无天平的宝剑是赤裸裸的暴力，无宝剑的天平则意味着法律的软弱可欺。正义女神挥舞宝剑的力量与操作天平的技巧得以均衡之处，恰恰是健全的法律状态之所在。德国著名法学家鲁道夫·冯·耶林（Rudolf von Jhering）于1872年发表的《为权利而斗争》一文中指出：“法的目标是和平，而实现和平的手段是斗争。只要法必须防御来自不法的侵害——此现象将与世共存，则法无斗争将无济于事。法的生命是斗争，即国民的、国家权力的、阶级的、个人的斗争，世界上的一切法都是经过斗争得来的。所有重要的法规首先必须从其否定者手中夺取。不管是国民的权利，还是个人的权利，大凡一切权利的前提就在于时刻都准备着去主张权利。”

的确，权利时刻面临着非正义侵害的威胁，面对入侵者的阴影，惟有时刻跳动着维权意识与充满理性和正义的维权行动，才能与非正义的入侵相抗衡。唤起广大市民的权利意识，激发自觉维权的实际行动，为权利而斗争！——这正是我们编写出版城市居民维权丛书的目的。

就在普通市民的日常生活之中，侵害权利的事情几乎每天都

会上演：

——踏进商品房销售中心就会感到莫名的惶恐，在豪华的广告和温情的服务背后却潜藏着巨大的黑洞。买到手的房子不是面积缩水就是鱼目混珠、偷梁换柱，许多人买了房子也就陷入了无尽烦恼，甚至有人不得不靠房展会上静坐示威来寻求解决问题。

——购买保险本来是为了防范生活中可能遇到的风险，谁知在交纳保险费之后一切就石沉大海；而一旦真的出现了谁都不愿意见到的危险，原先招之即来、信誓旦旦的保险推销人员就再也找不到了，保险索赔的道路原来是如此坎坷、漫长。

——家庭原本应该是亲情的天堂，但是在利益驱动的面前，有的时候亲情显得那么脆弱：手足之间为了财产继承不惜制造伪证；离婚夫妻之间为了财产的分割也玩弄起了“明修栈道，暗度陈仓”的伎俩。

——医患之间本来是基于信任而建立起来的关系，可是面对层出不穷的医疗事故，患者也不得不学会开始怀疑医务人员的权威，逐渐学会了通过法律途径解决医疗事故纠纷……

所有这些时时刻刻在市民生活中重复的矛盾与冲突，说到底都是由一些侵害合法权利的行为导致的；而所有的斗争与抗衡，都可以归结为一个词——维权！

随着经济和社会生活的不断变迁，当代城市居民对于财产的概念已经从静态的占有逐渐迈向动态的投资，人们在日常生活中不断接触类似“投资理财”这样的字眼。在房地产投资、证券保险投资、金融消费信贷、创业投资等等这些不同领域中，有一个突出的共同点：就是要求规范性和标准化操作。城市经济生活给人们带来占有、利润与享受的同时，也潜伏着不同系数的风险，只有借助规范的操作和有序的规则才能抵御“黑箱操作”以及各种侵害投资者、消费者利益的事件发生。但是，目前的现状却是：由于个人投资者法律观念的淡薄，导致其权益不断受到侵

害；即使投资者意识到了侵害的发生，也没有想到或者没有找到合适的途径来合理、合法地维护自身权益。因此，投资理财领域内的斗争是“维权”的一个典型时代特征。

维权，需要勇气与力量，更需要理性，理性的前提是熟知身边所涉及的法律关系以及解决纠纷的有效应对措施。见诸媒体的侵权案件往往都有一个普遍的共性——侵害者与受害者之间力量的失衡。在商品房买卖法律关系中，购房人是弱者；在医患关系中，患者及其家属是弱者；在劳动关系中，劳动者是弱者……弱者最需要法律的保护，需要国家强制力的帮助，而现实生活中弱者往往又是最缺乏法律庇护的群体。因此，在法治建设不断推进的今天，对于普通市民而言，需要培养健全的法律意识，熟知各种社会关系的法律实质，能够自觉运用自己所掌握的法律知识维护自身的合法权益，及时寻求解决问题的适当途径和方式。沉默与逆来顺受是一种漠视权利的态度；任何过激的方式又都无助于事情的解决，无助于权利的维护。相反，在某些情况下，原先的受侵害者还会因斗争方式不合法而将自身置于法律责任之下。

中国人民大学法律援助中心与中国城市出版社合作推出城市居民维权丛书，通过完整的理论框架、简单朴实的语言、深入浅出的分析，并借助现实发生的案例，从不同角度分析了市民生活时刻接触的社会关系中可能产生的法律问题，深入阐明了市民维权所维护的是什么权利、权利面临不法侵害时应该如何面对、怎样做到理性维权等问题。丛书推出的目的在于两个方面：一是对于涉足投资或者其他社会关系的个人而言，能够提供一种法律程序和实体权利上的指引，使得在缺少专业法律人士咨询的情况下，个人能够自主掌握将要涉及的法律问题；二是对于身陷或者将要面临权益遭受侵害境地的个人而言，本套丛书将提供一种法律适用上的指引，其中也包括法律解决机制，从而使得市民个人在主动预防和被动面对这两种情况下都能在第一时间内找到自

身所需的法律援助。

希望城市居民维权丛书的编写出版有助于增强广大市民的维权意识和法律意识，为理性维权提供有益的帮助和指引！

中国人民大学法律援助中心

2003年3月

前 言

保险交易首先是建立在一种长期信用关系基础上的交易，保险行业如果不讲信用就会失去生存的基础。保险企业必须讲诚信，搞好售前售后服务、内部管理和产品创新；作为保险监管机关，保监会及各派出机构必须依法监管——因为信用危机是保险业的最大危机。

信用危机引发对于投保人合法权益的思考。如果说维权在今天已经成为了时代的一个强有力的旋律，那么维护投保人的权益也应该是这个旋律中的一个音符。而且随着保险业的不断发展，随着中国保险业与世界的不断接轨，投保人权益维护将成为保险事业发展的一个重要基础和前提。

（一）商业保险走进市民生活

保险，对于普通百姓而言，曾经只是一个在书本上才得以见到的字眼，如今已经深入到了每一个市民的身边。就是在长期以来习惯于自给自足、育儿养老的农村，买保险也不是什么新鲜事情了。根据 2002 年的一份抽样调查显示，北京、上海、广州、成都 4 大城市中，上海办理保险业务的家庭比例高达 79%，位居榜首。从费用看，有 45% 的家庭办理保险支付的费用在 3000 元以上，北京和上海支付 3000 元以上的高达 50% 以上。从险种

看，绝大多数居民选择了养老和医疗保险。

市民购买保险的原因不再局限于获得保障，相当多的人购买保险的目的在于投资，因为保险同样具备投资的功能，在利率大幅下调并且征收利息税的情况下，利用保险这个投资工具无疑能够获得更大的投资回报。据人民网 2002 年 6 月 7 日的消息，最新资料显示，2001 年，广州市居民家庭人均可支配收入为 13966.53 元，人均消费性支出 11467.35 元，恩格尔系数为 40.0%，按联合国划分标准，广州市居民生活水平在小康基础上逐步向富裕迈进。逐步进入富裕生活的广州居民，将采取什么样的方式提高自己的生活质量？将如何处理储蓄、投资和消费的相互关系？调查数据表明，居民在投资方面的支出平均占总收入的 5%。调查中具体了解了被访家庭在包括股票、保险、债券、股份投资等 6 个方面的投资理财方式，调查数据显示，目前有上述项目投资的家庭中，选择最多的投资方式是保险，中选率为 53.5%；其次是股票，中选率为 26.8%；再次是债券，为 11.6%。而选择股份投资、民间集资和有利息的私人借款的分别为 5.7%、1.4% 和 0.9%。

现在，市民所关注的保险险种也不仅仅是养老保险、家庭财产保险等这些熟悉的险种。2002 年 9 月 1 日起，国务院新颁布的《医疗事故处理条例》正式开始实施，久被冷落的医疗责任保险受到了各家医院前所未有的重视。由于医疗事故事关市民切身利益，引发了市民的广泛关注。在新的《条例》中，医疗事故的范围明显加大，取消了责任事故和技术事故之分，统称为医疗事故，且医院和医生在事故中的赔偿额明显提高。事实上，国内人保等财产险公司早在几年前就开发了医疗责任险，但是这一险种在市场上的推广情况过去并不理想。根据中国人保北京分公司提供的数据，该公司自 2000 年 6 月开始在北京地区推出医疗责任险以来，共有 10 家医疗机构投保，保费收入 300 万元；共计处

理赔案 25 件，已支付的赔款为 80 万元，平均每起赔案的赔款为 3.2 万元。造成医疗机构投保率低的原因在于，过去对医疗事故的补偿较低，例如一级死亡事故的补偿额仅为 3000 元，而医疗责任险属于高费率险种，所以，在出现医疗争议的情况下，医院更愿意自掏腰包解决。而现在医疗事故赔偿的数额大大提高，医院的责任也加重了许多，医疗责任险自然也风光了起来。

无独有偶，2002 年上半年空难频出，也引发了航空意外保险的火爆行情。中国人寿保险公司的数据显示：2001 年，该公司共实现意外险业务保费收入 55.3 亿元，同比增长 14.68%，占公司总保费 812.36 亿元的 6.8%；而截止到 2002 年 4 月底，该公司意外险保费收入已达 15.52 亿元，在总保费收入中的占比与去年同期相比上升了 1 个百分点，并呈现不断发展的势头。据平安航意险销售的统计结果，“4.15 空难”以后的两个月时间，航意险的销售额每月增长率达 300%。投保平安网上航意险的人数每个月增长 1000 多人，平均保额为 50 万元左右，其中，大多数客户选择购买 3 份航意险，保额为 60 万元。《北京晚报》则刊文指出：人们对意外险的追捧将会成为保险市场发展的启蒙期。

保险专家认为，在我国由于消费者缺乏相关保险知识，因此商业保险领域发展一直比较缓慢。不过，随着我国经济体制改革，人们将面临着工作、学习、就业、医疗等方面的种种压力和风险，因此更需要通过保险来降低或转移所承受的风险。据统计，有 50% 的城市居民在未来 3 年里将考虑购买保险产品。其中，医疗、养老、意外伤害保险、机动车辆险、少儿类险依次具有较大的需求。这对于众多保险公司来说是个难得的机遇，接下来的问题是如何设计出符合大众需求的产品。

（二）商业保险市场风光无限

保险已是我国城市居民家庭重要的保障和理财工具之一。我

国保险市场巨大消费潜力吸引了众多国内外保险公司的关注。特别是我国加入 WTO 后，随着外资保险企业的进入，我国保险市场消费环境、消费需求、保险公司资金规模、服务水平、行业监管以至整个市场体系都将发生深刻变化。据中国保监会统计数字显示，2002 年上半年中国保险业继续保持稳步发展势头。1~6 月份，国内保险公司保费总收入达 1608.2 亿元，同比增长 58.01%。据《中华工商时报》报道，中国保险业保费收入的大部分来自寿险，上半年寿险实现保费收入 1186.77 亿元，同比增加 543.08 亿元，增幅 84.37%，占总保费比重为 73.79%。

在主要经济发展较快的大城市中，保险增长快于全国平均数。以深圳经济特区为例，深圳保险市场的增长较快，深圳市保险同业公会、万龙腾市场研究咨询公司（MMRC）联合《深圳商报》对深圳保险市场进行调研分析，调查结果显示：有 60% 的人觉得买保险对自己的生活比较重要和非常重要，认为重要程度一般的市民占 33%，而觉得不重要的只有很小一部分，占 7%。这说明深圳市民的保险意识有很大程度的提高，保险已成为很多人日常消费的一部分或有效的理财方式。调查显示，随着深圳人口结构和居住模式的变化，深圳市户籍人口的增加，特别是 300 多万非户籍常住人口的固定化及他们对深圳长期居住的认可，原来流动人口的城市模式得以改变，把深圳作为落地生根的移民大幅度增多，这大大促进他们保险意识的提高。调查统计数字表明，有意向购买人寿险或财产险的市民约占 47%。就人寿险而言，意欲购买补充养老保险的人占 31.8%，位居榜首；意外伤害险以 29.7% 而居于第二位；其他险种所占的比例分别为：重大疾病险 13.8%，投资分红险 10.8%，子女教育险 9.7%，住院险 4.1%。财产险中，意欲购买家庭财产保险所占的比重最高为 38.2%，住房保险次之，占 23.5%，其他险种分别为：车险 19.2%，火灾险 8.8%，盗窃险 8.8%，除此之外其他的险种占

1.5%。

保险市场的发展也可以从各个保险公司的重点城市跑马圈地中可以看出。根据央视市场研究股份有限公司（CTR）广告监测部对全国 506 个主要电视频道的保险业广告监测数据表明，近期电视荧屏出现越来越多的保险公司电视广告，反映出在中国加入 WTO 后，保险业的竞争日渐升温，各保险业巨头正加紧扩大业务规模。监测数据显示：2001 年电视广告投放量排前的保险公司，都是在国内保险行业有实力的国内企业，从 2001 年前 5 位公司的数据看，他们的广告投放占当年行业总体的 56% 强。值得关注的是，外资保险业巨头——安联集团 2001 年的广告量比 2000 年增幅 128%，仅在上海地区各主要电视频道就投下 3200 万元的广告费进行集中轰炸，其上海地区的广告投放量占全年投放的 90% 以上。不仅如此，安联集团还在中央电视台投入 100 万元的广告费来宣传企业形象，可谓志存高远。由于外资保险业务经营范围目前只是在某些城市，且业务经营存在许多限制，所以其广告集中投放同安联集团一样，也只集中在某些城市，如美国友邦在上海投放 1100 万元，信诚保险在广州投放 330 万元，中宏人寿、恒康天安集团广告量在上海分别为 300 多万元。中心城市成为中外保险业竞争的主战场，特别是京、沪、穗三大城市保险业的总广告量占总体的 31%。

蓬勃发展的中国保险市场，牵动着世界投资者的眼球，也振奋中国保险业的信心。在 2002 年召开的“寿险经营亚洲战略研讨会”上，即将完成分业经营，出任国内第一家以保险为核心业务的多种金融服务集团的平安董事长兼 CEO 马明哲对未来 3~5 年的寿险市场进行了前瞻性的预测。他预计，未来 5 年内，我国保险业以每年 20%~30% 的速度增长，幅度高于金融行业平均速度，成为我国发展最快的行业。这一趋势将延续 15~20 年。到 2025 年，商业保险保费总收入将达到 5 万亿元，占当年 GDP

的12%（其中，人寿保险保费收入将达到3万亿人民币，占整个GDP的6.8%），超过英国、德国和法国，总量居世界前5位。商业保险占整个社会保障体系的60%，同时中国商业保险的地位也将大幅度提高，保险业总资产届时将达到金融总资产的35%，中国市场保费收入将占到世界保险市场的5%。最大的保险市场将在中国兴起。

（三）面对保险，市民为何犹豫

由国务院发展研究中心市场经济研究所、中国保险学会共同组成的中国保险市场联合调查研究课题组对我国最具发展潜力的50个大中城市保险市场专项调研显示，我国保险市场正处于培育发展阶段，与我国经济发展规模不相符，消费者对保险产品认知有限，对保险公司的信心较低。在国务院发展研究中心市场经济研究所《中国50城市保险市场调查研究咨询报告》中，课题组的专家对调查城市的22182个居民家庭的调查数据进行统计分析后指出，当前我国保险市场基本上呈现如下特征：

1. 消费者对保险的认知有限。当前我国城市居民对保险、保险公司、保险产品的认知度较低。大多数居民对保险知识只有一般性的了解，只有6%的居民家庭认为自己保险知识了解得较多，而36%的居民家庭表示自己对保险知识的了解甚少，甚至完全不了解。同样，被访者对保险公司的服务和推出的保险产品了解程度也很低。

2. 消费者对当前中资保险公司的满意度较低。在对拥有保险购买经历的城市居民对保险公司的满意度调查显示，绝大多数消费者对保险的购买过程和保险公司赔付的满意度较低。在购买过程中，有31%的消费者认为保险代理人过于纠缠，有26.2%的消费者认为保险代理人对合同条款的解释不清楚。专家分析认为，造成保险消费者这种不良印象的主要原因是保险公司对保险

代理人的选择不夠慎重，保險代理人素質不高，過於追求眼前利益，或是保險公司對保險代理人的業務培訓不夠充分，造成了對消費者的過度承諾，使一部分消費者感覺受到一定程度的欺騙。此外，保險代理人的過度流動、保險公司在保單確定方面的繁瑣，也影響了消費者對保險公司銷售過程的滿意程度。

3. 商業保險相對於社會保險發展滯後。社會保險由於開展歷史較早，而且政府對企事業單位已有強制性政策措施，所以其消費規模遠遠高於商業保險。商業保險市場的規模主要取決於居民的收入、居民對保險知識的了解、保險公司對推出產品的宣傳推廣力度等多種因素。統計數據顯示，在我國城市保險市場，有46.5%的城市居民已擁有社會保險，僅有4.5%的居民購買了商業保險；有21.1%的居民既擁有了社會保險又購買了商業保險。此外尚有27.9%的居民沒有購買任何保險產品。

即使是在深圳這樣的現代化城市，對市民有關保險知識的調查顯示，表示非常了解的只有2%，比較了解的有14%，有一些了解的人占39%，不少人对保險條款都不是很了解，所占的比例為41%。從整體上看，市民對保險條款的了解還是比較少的。

黑洞手段層出不窮在短期內可能使得保險公司的保費收入攀升，但是對保險行業的影響卻是毀滅性的。各保險公司不惜通過降低費率、提高手續費、任意加大返還比率、肆意提高賠款標準等方式進行掠奪性競爭。惡性競爭涉及多個領域，手段也層出不窮，比如違規支付無賠款優待、退費或提供其他形式的回扣；違規承諾代理人不合理的手續費要求，哄抬手續費，破壞代理市場秩序，爭搶其他保險公司的代理業務；以“回佣”方式招攬客戶或迎合投保人不合理要求團單散做；公開或變相超標準支付壽險個人代理人佣金；同等條件下在境外辦理再保險業務等。相當比例的保險業務員因告之不實、誘签合同而最終無故拖延和拒絕理賠，不僅嚴重敗壞了保險業的聲譽，也嚴重挫傷了公眾投保的積

极性。

（四）“信用危机是保险业最大的危机”

2002年保监会曾经发布公告，提醒投保人注意香港、澳门保险公司通过其代理人在内地非法开展保险业务。保监会称有数家在香港和澳门注册的保险公司通过其代理人，非法在内地开展保险业务，严重扰乱了当地保险市场秩序，损害了投保人利益，并产生了一系列法律问题：一是内地法律对港澳保险公司无约束力，投保人得不到内地法律的保障；二是如果保单签署地标明为“香港”或“澳门”，而投保人不能出具在港或在澳签单的证明，不仅保单无效，投保人还将被司法机关追究法律责任；三是由于港澳与内地的法律制度存在差异，理赔时依照港澳法律办理，内地各种证明材料未必会得到港澳法律认可，投保人的利益极易受到伤害。基于上述情况，中国保监会提醒百姓注意，不要购买没有法律保障的“地下保单”。

2002年4月8日的《中国青年报》刊登了一个保险业务员的自白：我骗了朋友，公司骗了我！文中指出：保险业务员的主要收入是“底薪+佣金”（业务回扣），虽然底薪少得可怜，但佣金相当可观。每笔业务的佣金是业务量的20~30%，也就是说，如果拉了一笔1万元的保险业务，业务员最高可获得3000元的佣金。如此高额的佣金，保户的利益能否得到保障，连业务员自己都表示怀疑。以投资分红险种为例，如果保户投了1万元，其中有3000元被业务员“佣金”掉了，然后再经主任、经理和各部门的层层“佣金”，所剩便不到一半了。

这篇文章中说到：欺瞒是保险业务员追求业绩的手段。业务员的欺瞒手段是在入行前的岗前培训和每个星期的早会上被公司“洗脑”洗出来的。公司要求业务员把欺瞒保户当成一种善意的职业。首先，欺瞒亲戚、朋友，拉他们的保单。因为都是熟人，

彼此信得过，所以此类保单多半是自己帮客户代填投保书，连如实告知栏也不让对方看清楚，有时对方甚至连保的哪种险都不知道。其次，拉保单时如果客户已经投保了，这时就要唆使客户把以前的保险退掉，再买新的保险，以自己的“例证”和“诚心”打动客户。这种做法对客户的损失很大，因为退保不能全额退还本金，只能退一部分。第三，有些客户已有病在身，按规定他们是不能投保的，但有些业务员在给他们办理投保时却向公司隐瞒其病情。其实这种投保，病人投了也是白投，最后要想得到公司的赔付，简直比登天还难，到头来吃亏的还是病人。第四，一味地强调某险种如何有保障，回报如何高，而对一些保险责任范围却避重就轻。这种现象出现的频率最多，因为保险公司都是条款式合同，没有经过专业培训的客户是很难理解的，业务员的解释稍有不到位，反馈给客户的信息就会出现很大的偏差……

不论是“黑保单”事件还是这个未经核实的《保险业务员自白》，读完都让人触目惊心，也部分回答了为什么那么多的市民在保险的大门口徘徊、犹豫。2002年，中国保险监督管理委员会负责人在北京调研时指出，当前保险监管工作进入了历史的转折期，保监会各派出机构要切实防范信用风险，因为信用危机是保险业的最大危机。保险交易首先是建立在一种长期信用关系基础上的，保险行业如果不讲信用，保险行业就会失去生存的基础。保险企业必须讲诚信，搞好售前售后服务、内部管理和产品创新。作为保险监管机关，保监会及各派出机构必须依法监管。

信用危机引发对投保人合法权益的思考。如果说维权在今天已经成为时代的一个强有力的旋律，那么维护投保人的权益也应该是这个旋律中的一个音符。而且随着保险业的不断发展，随着经济全球化浪潮的不断加速，随着在WTO体制下中国保险业与世界的不断接轨，投保人权益维护将成为保险事业发展的一个重要基础和前提。

(五) 2002年新保险法的修改重心之一——加强对被保险人利益保护

2002年10月28日，第九届全国人民代表大会常务委员会第三十次会议通过了《关于修改〈中华人民共和国保险法〉的决定》，酝酿了近两年的《保险法》修改工作终于告一段落，新《保险法》于2003年1月1日起正式施行。据《中华工商时报》2002年10月31日刊载，中国保监会主席吴定富在接受采访时指出“五大主线贯穿《保险法》修改始末”：

一是履行入世承诺——主要体现在对法定再保险的修改上。根据我国加入世贸组织谈判协议对保险业的承诺，法定分保将逐步取消。这次修改删去了每笔非寿险业务都必须有20%的法定分保的规定，只是原则规定保险公司应当按照监管机构的有关规定办理再保险。

二是加强对被保险人利益的保护——可以从两个层面来看：一方面，这次修改中所有关于加强保险监管的修改内容，都是为了促进保险公司稳健经营，确保偿付能力，这从根本上体现了保护被保险人利益的目的。另一方面，一些修改内容直接体现了对被保险人利益的保护，如为了切实建立保险保障基金，授权保险监管机构制定保险保障基金管理使用的具体办法；强化了保险公司对保险代理人的管理责任；对保险代理人的展业行为提出了明确的规范要求；规定了保险公司对被保险人的个人隐私负有保密义务；明确了人身保险的被保险人在获得保险赔偿后仍享有向侵权的第三人请求赔偿的权利；强调了人寿保险公司在被撤销或破产时，转让人寿保险合同及准备金，应当维护被保险人利益等。

三是强化保险监管——突出了对保险公司偿付能力的监管。如明确要求保险监管机构对保险公司最低偿付能力实施监控，建立健全偿付能力监管指标体系；要求保险公司必须聘用保险监管