

避祸消灾的保护神

—— 保险的历史 · 原理 · 原则 · 种类

徐晓 著

中国和平出版社

避祸消灾的保护神

——保险的历史·原理·原则·种类

徐晓 著

中国和平出版社

目 录

一 恐惧的魔力	
——保险的起源与发展	(1)
二 预测未来	(16)
三 规矩方圆	(30)
四 理智的选择	
——保险责任和除外责任	(50)
五 风险与保险	(65)
六 家宁万事兴	
——财产保险	(80)
七 人活天地间	
——人身保险	(94)
八 法不容情	
——责任保险	(110)
九 保险万花筒	(123)

一 恐惧的魔力

——保险的起源与发展

在“天地玄黄，宇宙洪荒”的时代，人类与大自然的关系远比现在亲密得多，同时，大自然对人类的威胁也远比现在直接得多。

一方面，自然界的山野丛林、蛇虫百兽是人类生存资料的唯一来源。中国有记载的最早的人类文学史中，有一首简短的诗歌“断竹续竹飞土逐肉”，翻译成白话文，意思是：砍断那竹子/接起那竹子/以为武器/飞掷那石块/追杀那野兽/以为食物。寥寥八字，生动地记述了原始社会狩猎时期的人类生活。

另一方面，大自然又是人类最大的天敌。为了躲避猛兽的袭击，我们的祖先穴居于高山之上；为了取悦神灵，部落的全体成员聚集在一起，举行隆重的仪式，把血淋淋的牺牲品供奉给它；为了增强抵御危险的能力，人类选择了群居生活。

当代精神分析学的创始人西格蒙特·弗洛伊德认为，人类远祖对大自然怀有一种极为复杂的情感：既爱又恨，既崇拜又畏惧。

随着人类文明的进步，群居群婚的部落生活逐渐解体，人们走入各自的家庭，衍生出各自的家族。这时候，家庭成了最小的生活单位，各个家庭之间的联系变得松散，每个个体抗拒

天灾人祸的能力也大大减弱了。

社会分工越来越细,继而产生商品流通。经济发展了,人与人之间、各行各业之间却日益互相需要,互相依赖。过去大家都种田打猎,养猪织布,一家老小的生活所需都可以靠自己的双手创造。现在,一部分人专门从事农业生产,另一部分人专门制造生产资料,还有一部分人专门负责商品贸易,每个行业泾渭分明,各司其职,又互相关联,互相依靠,离了谁都不行。同时,生活中的各种不测又威胁着所有的人。特别是那些离开土地,进入大小城镇,从事各种制作和贸易的人,更感到风险的可怕。比如一个铁匠,靠制造各种生产工具换钱,再用钱支付全家人的吃穿住用等各种开销。万一他一病不起,丧失了经济收入,没有钱便没有了一切,全家人的生活将难以为继。而如果是一户庄稼人,只要土地还在,只要还有一点劳力,总可以勉强糊口。金钱对庄户人家来说并不是最重要的,土地才是最根本的,地能生五谷,五谷能活人,也能饲禽畜。留得青山在,不怕没柴烧。

于是,在风险的威胁之下,保险的萌芽首先在经济较为发达的城镇产生了。一些手工业者签订协议:平时每人出资若干,组成一个互助基金会;如果某一成员遭遇不幸,基金会将出资帮助他的遗属。一些在大江大海上做航运生意的商人也想出了分担风险的办法:把每个人的货物分装在每条船上,万一哪条船葬身水底,大家都受一点损失,但谁也不会因此而倾家荡产。

这种互助互济的形式经过演变、完善,日臻科学、合理,终于发展成现代意义的“保险”。

· 海 上 扬 帆

辽阔的海洋时常激起人们冒险的欲望,而保险的诞生恰恰是跟“冒险”联系在一起的。

公元8世纪,欧洲历史进入中世纪。随着封建社会的发展,地中海一带得天时地利之厚,海上贸易十分兴盛。每一次航海成功,带给船主的不仅是荣誉,更有丰厚的收益。于是大船小船纷纷下海,蔚蓝的海面上扬起片片白色的风帆。然而上帝是公平的,诱人的肥利背后往往隐藏着骇人的危险。当时的造船技术十分幼稚,船舶抵御风浪的能力很差,人们的航海经验也很有限。每次出航,就好比一场生命和金钱的赌博:要么名利双收,要么人财两空。

一些精明的商人垂涎于海上贸易的重利,又惧怕航海的风险,绞尽脑汁,终于想出一个折衷的办法:由商人投资,鼓励船主造船出海,如果航行顺利,船主连本带利偿还商人的投资,利息高达20%—40%;如果海船遇难,船主只归还利息,其他损失由商人自己负担。通过这种形式,商人和船主分担了航海中的风险。

这便是早期的“海上冒险借贷”,它已有了海上保险的雏形,但它在本质上还是以营利为目的的商业投机,而不是以保障为目的的保险制度。

目前有案可查的世界上最古老的保险单,是1347年10月23日由意大利热那亚商人乔治·勒克维立出立的航海保险单,承保“圣·克勒拉”号商船从热那亚到马乔卡的海上航

程。

也许这个星球上的风险实在太多,太令人担忧了,好比一粒种籽落到肥沃的土壤里,保险这种抗御风险的保障制度一经发明,便迅速生长、蔓延开来,显示出极强的生命力。随着漂流的风帆,海上保险逐渐传入西班牙、葡萄牙、英国、荷兰、德国等沿海国家,继而扩展到整个欧洲、北美以至全球。保险的品种也日益繁多,火灾保险、汽车保险、飞机保险等等都相继问世。到今天,世界各国的保险品种数以百计,西方保险界更有“无所不保”之称。只要顾客需要,保险公司都尽量予以满足,从航天飞机到议员的大脚趾头,什么都保。保险已经成为人们生活中必不可少的一部分。

人寿保险的发展是另一部历史,但同样跟经济的繁荣密切相关。

商品流通催产了都市。都市的人们失去了土地的保障,就要寻找一种货币的保障。

17 世纪中叶,英国出现了种类繁多的“互助会”,一般都是住在同一地区的人,或从事同一职业的人之间“同病相怜”,互相扶助。

如伦敦圣保罗教堂的牧师,平日里传经布道,身分清高,颇受人尊重,但薪水并不优厚,遇有人生变故,更觉阮囊羞涩。为了应付变故,他们平时每人每月拿出一定数目的钱,积攒起来,遇有同事死亡,便从积蓄中提取费用举办葬礼。这种“零存整取”的方法初创时众人尚能接受,但后来弊病愈益明显:不论年轻年老,每个牧师每月缴出相同数额的“份子钱”。年老的牧师可能在短期内撒手归西,而年轻的牧师在很长时间

内都不用为自己准备葬礼，只管一味地出钱。这样等于年轻的出钱，替年老的送终，很不合理。“觉悟”了的年轻人纷纷倒戈，退出组织，只剩下一些年长者苦苦支撑残局。结果可想而知：老人们陆续死去，交钱的人一年比一年少，葬礼开销一年比一年大，最后难以维持，关门大吉。

17 世纪末至 18 世纪初，英国一群茫然无助的寡妇和孤儿组成了互助团体。这个团体规定，会员死亡时，他的遗属可以得到 500 镑补助，这笔钱由全体会员平摊。由于每年死亡的人数不一定，要会员们分摊的会费也就不确定，有时多一点，有时少一点。岁月更迭，团体里的平均年龄不断升高，老弱病残越来越多，每年死亡的人数随之逐年增加，会员却年年减少，“摊派”到每人头上的会费必然一年更比一年高，渐至不胜负担。我们不难发现，这一团体跟圣保罗教堂的“治丧委员会”得的是一种毛病——不区分年龄大小、身体强弱，每人分摊同样的钱，这无异于“劫富济贫”、“抽肥补瘦”。最后也难逃厄运——自行消亡，从产生到死亡，寿命为 12 年。

经历过一次次的失败，人们变得聪明起来。

1706 年，一位名叫哈特雷的英国书商创立了“友爱社”。开始时，友爱社要求每个会员每年交纳 6 英镑 4 先令，一年终了时，这笔钱将平均分配给本年度中死去的人的遗属。因为会费是固定的，会员们不必担心负担年年增加，但如果某一年去世的人多，那么每户遗属分得的抚恤金就会减少；少到一定的程度，就起不到“抚恤”的作用了。为解决这一问题，友爱社不断致力于招募新的会员。众人拾柴火焰高，会员多了，每年可以保证充足的会费积累。并且只准 12—45 岁的健康人加入组织，以防止集团的老龄化，降低死亡率。后来，友爱社

又在实践中认识到,应对不同年龄的会员收取不同数额的会费,年长的多交,年轻的少交,才能减少矛盾,趋于公平。友爱社吸取了前人的教训,在实践中不断总结经验、修改章程,使之日臻合理、完善,所以它能够存在 160 年,到 1866 年才被一家火灾保险公司兼并。据史料记载,它是英国最古老的一家人寿保险公司。

1762 年,世界上第一家最具现代意义的人寿保险公司——人身及遗属公平保险社——在英国诞生。与以前“摸着石头过河”的任何一种互助友爱组织不同,公平保险社充分采纳和运用了当时最先进的自然科学成果:概率论、死亡表、平衡保费法。从此以后,人寿保险的每一步进展,再也没有脱离科学的依据。

• 巨 人 的 风 采

回顾世界保险业发展的历史,不能不提到当今世界最大的保险机构——劳合社。

劳合社的前身是伦敦塔街的一家咖啡馆,主人名叫爱德华·劳埃德。关于劳埃德咖啡馆的最早文字记录出现在 3 个多世纪前的 1688 年。

中国著名作家老舍先生说过:一个大茶馆就好比一个小社会。这句话也正好适合于 17 世纪英国伦敦的咖啡馆。最开始是剑桥和牛津的大学生们喜欢群集在咖啡馆里,边呷咖啡边高谈阔论,纵横捭阖。后来,各色人等都沾染上了这种习气,咖啡馆便渐渐成了一个缩微的社会,一个信息的交汇地。

劳埃德先生的咖啡馆离海关署、海军部和海务局不远,从事海上贸易和海上保险的商人、船主、经纪人经常在这里聚会。他们在这里喝咖啡、聊天,交流着各种各样的商务信息和社会新闻,有时也成交一两笔生意。爱德华·劳埃德以生意人特有的精明意识到:信息是商业活动中最重要的因素之一,如果他能够及时提供准确的最新信息,就能吸引一大批顾客,咖啡馆的生意不愁不兴隆。他立即着手在全英国建立一个代理人网络,并把触角伸向欧洲大陆,搜罗各种海上贸易信息。1696年9月,劳埃德咖啡馆甚至自办了一份两面印刷的小报《劳埃德新闻》,每周出版3次,主要登载最新的海事信息。同时,劳埃德还开始在咖啡馆内组织船舶及有关设备的拍卖。劳埃德咖啡馆因此而名声大噪,很快成为一个航运信息中心,并成为英国商界人所共知的海上保险买卖场所。

1713年2月15日,爱德华·劳埃德先生与世长辞。在他的有生之年,劳埃德先生本人并没有亲自经手过船舶保险业务,而只限于为买卖双方提供场所、必要的服务及可靠的信息,但他的名字却和保险业紧密地结合在一起,成为世界保险史上不可缺少的一章。

1720年,英国议会通过一项提案,建立伦敦保险公司和皇家交易保险公司,并授权它们垄断所有的团体性保险业务,但该提案并没有限制私人保险市场。为了打破垄断,争得生存空间,私人市场的承保人联合起来,选择劳埃德咖啡馆作大本营,与两个公司分庭抗礼。经过一番短兵相接,尘埃落定,竞争的结果是:劳埃德咖啡馆的顾客们结成一个极具实力的海上保险团体,而伦敦保险公司的皇家交易保险公司则把更多的精力投向火灾保险和人寿保险。从此,劳埃德咖啡馆成

为伦敦海上保险市场的中心。

1774年,壮大了的海上保险团体迁入皇家交易所办公。他们没有忘记他们的发祥之地,沿用了“劳埃德”这一名号,只是从此以后,它所代表的已不再是一个小小咖啡馆,而是鼎鼎大名的世界级保险机构——劳合社。劳合社至今还保留了劳埃德咖啡馆的一些传统,比如身着特殊制服的招待员仍被唤作“跑堂”,办理保险业务的地方仍叫“座厢”,生意人们仍然坐在那种木座椅上。劳合社的主要机构之一——劳合社管理公司——则扮演起劳埃德先生的角色:为社员提供场地、工作设施、最新商业信息及多种服务项目。当年的《劳埃德新闻》,已被一份数十页的每日出版的大报——《劳氏动态》所取代,它在全球商界的影响力远非当年的小报可以比拟。

在以后的日子里,不断壮大的劳合社逐渐形成了一种“劳氏精神”:只要顾客有需要,劳合社总是千方百计去满足他,而不是找各种理由把他拒之门外。劳合社由此而创造了许许多多多个保险史上的“世界第一”:设计了第一张盗窃保险单,第一个创办汽车保险和飞机保险,第一次组织抢救两颗没有进入预定轨道的卫星……以这种精神为武器,劳合社向全球出击,不仅开拓了欧洲市场,而且开拓了美洲市场、亚洲市场。时至今日,劳合社的业务几乎遍及世界各国。

1906年4月18日清晨5时12分,人们还在延续前一夜的美梦时,美国旧金山发生了强烈地震。惊恐和慌乱之后,损失数字被统计出来:700余人死亡,3万所住宅被摧毁,直接与保险业有关的经济损失高达4500万英镑。

自然界的巨大灾害历来是保险业的天敌,往往几年辛苦的保险费收入都不足以支付一次巨灾的赔款。面对如此之大

的损失，欧洲大陆的一些保险商开始寻找各种借口，拒绝支付赔款。素以打官司出名的美国本土，保险界聘用了大批律师，摆出一副“奉陪到底”的架势，能少赔绝不多赔。而英国劳合社却反其道而行之，劳合社在旧金山的代理人接到了十分明确的指示“对持有我们的保险单的人给予全额赔款。”此举大得人心，劳合社因此而名扬天下。从噩梦中醒来的人们趋之若鹜，纷纷向它投保。灾难性的打击陡然变为一个绝妙的契机，从此，美国市场向劳合社敞开了大门。今天，劳合社的收入中有 35%—40% 来自美国，劳氏美国信用基金的储备早已超过 50 亿美元。美国依然是劳合社最大的市场。

翻开劳合社的档案，我们还能发现另一则可圈可点的故事——里昂展览会赔案。

1913 年新年的时候，法国里昂市市长专程来到多雾的伦敦，找到劳合社的承保人希思，将自己的计划和盘托出：他将在近期举办一个展览会，展品加上各类费用，价值 300 万法郎。为了应付可能发生的天灾人祸，市长先生希望劳合社能为之保险。

希思先生当即推给他一张白纸和一枝笔，回答道“请您把要投保的财产价值写在这张纸上，我把应收取的保险费注在旁边，就成交了。”

里昂市长惊讶不已，但还是照希思先生的话做了，并支付了 25 万法郎的保险费。随后，市长提出，是否找一个律师，将这张纸转为一个正式的法律文件——要知道，这可是一笔价值 300 万法郎的交易啊，万一有个闪失，一张白纸上的一行字（只有短短的一行字！）靠得住吗？

希思先生听懂了市长的话外音，他爽朗地哈哈一笑，说

道“律师会比你我更可靠吗？请您把这张纸锁进保险柜，您完全可以高枕无忧了。”

市长先生就这样怀揣一张纸，将信将疑地回到法国。

果然祸不单行。由于战争，展览延期。好不容易开幕了，里昂市又突降暴雨，雨水浸透了整个建筑物。莱茵河水暴涨，大桥被冲垮。洪流漫溢，部分展览场地亦饱受摧残。罢工接二连三……情急之下，里昂市长修书一封，急送伦敦劳合社。几天之后，希思先生的特派代表帕斯如神兵天降，出现在市长面前。他以最快的速度查清损失情况，并核实了市长的索赔请求，然后，“以向淑女敬献玫瑰花般优雅的动作”，递给市长一张支票。刹那间，市长紧锁的眉头舒展开来，很长时间来一直萦绕心头挥之不去的疑虑烟消云散。

第二天，里昂市财政部发现，由于汇率关系，帕斯先生多付了 2.5 万法郎。对于市长的通告，劳合社极其潇洒地回了一封电报“请将多付的款项捐赠给贵国的慈善机构。”

法国里昂市长感慨不已：“现在我完全懂得了一个英国绅士的签字意味着什么。”

劳合社最近的一次历史性事件是在 1984 年。是年 2 月，美国航天局发射了两颗卫星，因技术问题而没有进入预定轨道。这两颗卫星的保险金额分别为 1.05 亿美元和 0.75 亿美元。卫星承保人支付了赔款，并且获得了对卫星的所有权。为了挽回损失，劳合社代表卫星承保人组织了保险史上第一次“空间救助行动”。在浩渺的宇宙空间，“发现号”航天飞机上的 5 位宇航员经过艰苦努力，终于成功地回收了这两颗卫星。为此，劳合社特制“劳氏银质奖章”，由美国总统里根亲手授予 5 名宇航员。这次救助的成功，被认为“创造了保险

史上最伟大的奇迹”。当时的劳合社主席彼得·密勒先生颇感自豪地说“宇航员在技术上的果敢和智慧,只有那些组织抢救的劳氏承保人在商业上的果敢和智慧才能与之比拟。”

凭借它的雄厚实力,这个保险巨人可以充满自信地宣称:如果你有什么保险问题,请找劳合社。

· 叩 响 中 国 大 门

美国学者戴维·博达尼斯曾经写下这样一段发人深思的话“当欧洲还笼罩在黑暗年代的阴霾之中,中国的官员就已经精神抖擞,乘着装有指南针的轻便马车,到各地去参观装置着固体燃料的探空火箭的一些天文研究中心。1000年之后,欧洲科学家在发动工业革命时,中国官僚却还在迈着固定的方步。相形之下,他们已经不那么精力充沛了。”

中国是世界上最古老的文明国度之一,理应在各方面“领导世界新潮流”。但由于闭关锁国,妄自尊大,延续了千百年封建统治。年轻的西方各国后来居上,以科学技术的进步推动了经济的发展,又以商品经济的发展带动了现代文明的产生与繁荣。

保险是商品经济的产物。公元14世纪中叶,西方已有了现代保险的萌芽。到了16世纪末,保险制度已经相当完备。1601年,英国女王伊丽莎白一世在一项法令中阐述了保险的原则“几百年来,在英国和其他国家的常见做法是,当商人开始任何庞大的投机经营时,他们就给别人——一般是许多人——付一些钱,以保险作为庞大投机经营对象的船舶和货

物,通常的手续是填一张保险单。有了这样的保险单,船舶的沉没和破损不至于给任何人带来灭顶之灾。损失对许多人来说,是个轻松的负担,但对几个人来说却是个沉重的负担。”这一表述相当准确,它点明了保险的实质意义——分担风险,让所有参加保险的人分担少数遭受不幸的人的损失(“损失对许多人来说是个轻松的负担,但对几个人来说却是个沉重的负担”)。

经过漫长的 200 多年之后,现代保险观念才传入已经远远落后了的中国。

1859 年,太平天国“开朝精忠军师顶天扶朝纲干王”洪仁,在他的《资政新篇》中介绍了西方保险“外国有兴保人物之例,凡屋宇、人命、货物、船等,有防于水火者,先与保人议定,每年纳银若干,有失则保人赔其所值,无失则赢其所奉。若失命则父母妻子有赖,失物则已不致尽亏。”洪仁首次创议中国兴办保险,功不可没。他看到了保险的形式(每年交纳一定数目的钱,如发生损失就得赔偿,如无损失则承保人赢利),以及保险的好处(万一死了人,一家老小可得经济补偿,赖以生存;万一财产受损失,也不致一无所有)。但也仅此而已,只能算识得皮毛,远未涉及保险的精髓要义。

由于太平天国运动的失败,洪仁的建议未能变为现实,而外国人创办的保险公司却已纷纷落户于中国的土地上。

19 世纪,西方帝国主义列强用战舰和大炮开路,经济侵略紧随其后,大摇大摆地在中国登陆。

上海,是近代中国最早对外开放的口岸之一。上海滩上,麋集了西方各国的冒险家。19 世纪中叶,上海已经出现数家外国保险公司。眼见滚滚财源流入洋人的腰包,中国的买办

阶层也动了心。因为缺乏足够的实力独创事业,一些中国买办将自己的资金投向外国保险公司,入股其中,借此分得一杯余沥。此乃中国商人参与保险业的最初形式。

跟保险业同样肥利诱人的,是中国的沿海贸易。当时中国的各口岸轮船生意已被洋商占尽,尤以英国商人为最多。

1872年,时值清同治十一年,洋务运动的领袖人物李鸿章在上海设立轮船招商局,意欲打破外国人对中国航运业的垄断,在洋人的夹缝中奋力拚争,走自强之路。这对于上海的外国轮船公司来说,是一个很大的“冒犯”。英国轮船公司先是大造舆论,预言轮船招商局“无洋经理断难自立”,“股本无多,决难长久”。继而又想凭借船舶保险中的垄断地位,制约轮船招商局的营运。

洋务派接到西方经济思想的影响,已经认识到保险对事业成功的保障作用,并且深知风浪中行船的险恶。但当时中国尚无自己的保险公司,轮船招商局只得到英国人开办的保险公司去投保。正如预料之中的那样,英国保险商与英国轮船公司沆瀣一气,处处刁难。初则以招商局的轮船悬挂龙旗和双鱼旗为借口,拒绝承保;后经再三交涉,终于同意承保,但条件极为苛刻:每艘船的保险金额仅为白银15000两,远远低于船的价值,但保险费奇高,而且保险期限只有短短的15天。轮船招商局气愤不过,直接致电国外的保险公司投保,仍然未能尽如人意,每艘船只按六成投保,价值10万两的船舶,每年要付保险费1万两。万般无奈之中,轮船招商局决定从1874年起,由局中提取船舶保险公积金,自行承保六成之外部分。也正是在这种四面受压的情势下,洋务派决定“师夷之长技以制夷”,开始酝酿自己开设保险公司。

1875 年 11 月 5 日(光绪元年十月初八),轮船招商局在《申报》上刊登“告白”,宣布设立保险招商局,并从 1875 年 12 月 28 日起开始营业。“告白”中说:保险具有独特的保障作用,物主只要拿出不到 1/10 的费用,“即能化险为夷”。以前中国的保险业一向为洋人专办,“其获利甚速且多”。现在设立保险招商局,不仅承保轮船招商局本身的船舶及其货物,而且可以承保洋行的船、货。每艘轮船可以投保船身 1 万两、货物 3 万两,超额部分可向洋商保险行转保。保险有效的地域范围,先以轮船招商局已经设立的码头为限,以后再加扩展。

保险招商局还在“告白”中征召股东,总共集股 1500 份,每股规定 100 两。一共集成本银 15 万两。一年之后若有盈亏,照股摊派,风险共担,利益分享。

1876 年,保险招商局改名为“仁和保险公司”。1878 年,轮船招商局又开设了“济和保险公司”。1885 年,两家公司合并为“仁济和保险公司”。现在,中国保险界往往以 1885 年作为中国民族保险业诞生之年,以上海作为中国民族保险业的发祥地。

半个多世纪以后的 1949 年,中华人民共和国成立。外国保险商在中国大陆已无生意可做,纷纷撤出。1949 年 10 月 20 日,新中国的国家保险公司——中国人民保险公司——宣告成立,从此开辟了中国保险史的新纪元。

纵览世界保险史,我们可以惊异地发现:保险起源于一种人类共同的情绪——恐惧,对危险的恐惧。

共同的情绪,相似的感觉,会使截然不同的人们结合在一起。