

《百年民生》丛书

● 石也 贺丰 等 编著

安全出口

—— 中国保险问题

THE PROBLEM OF INSURANCE

- 必须关心的问题
- 必须直面的现实
- 必须了解的政策



中国国际广播出版社

● 石也 贺丰 等 编著

安全

出口

—— 中国保险问题



图书在版编目 (C I P) 数据

安全出口：中国保险问题/石也、贺丰等编著 - 北京：中国
国际广播出版社，2001.1

(百年民生丛书/陈鸿清主编)

ISBN 7-5078-1935-3

I. 安… II. ①石…②贺… III. 保险业 - 研究 - 中国
IV. F842

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2000) 第 76015 号

《百年民生》丛书

安全出口

——中国保险问题

编 著 者	石 也 贺 丰等
责任编辑	王全义
版式设计	周 迅
封面设计	耕者设计工作室
出版发行	中国国际广播出版社 (68036519 68033508 (传真))
社 址	北京复兴门外大街2号 (国家广电总局内) 邮编: 100866
经 销	新华书店
排 版	集好照排公司 (68961681)
印 刷	北京市四季青印刷厂
装 订	北京昌平振昌装订厂
开 本	850 × 1168 1/32
字 数	190 千字
印 张	7.75
印 数	5,000 册
版 次	2001 年 1 月 北京第 1 版
印 次	2001 年 1 月 第 1 次印刷
书 号	ISBN 7-5078-1935-3/Z·331
定 价	14.00 元

国际广播版图书 版权所有 盗版必究

(如果发现图书质量问题, 本社负责调换)

《百年民生》丛书编委会成员

主 编：

陈鸿清

副 主 编：

石 也 李泊言

编委会成员：

陈鸿清 李泊言 石 也

朱芳芳 郑金火 陈翠芳

李正峰 贺 丰 刘 洪

唐志刚

总 序

在中国历史上恐怕没有哪个 100 年像 20 世纪的 100 年那样令人悲喜交加，荣辱共存。100 年来，中国土地上饱经各种灾难，尝尽各种辛酸，同时，也领略了各种喜乐。饱经各种灾难的中国人早晚都盼望着自己有朝一日能够强大，都盼望着雪耻。这一盼就盼了近半个世纪，直到 20 世纪下半叶，人们才看到了希望。然而，在希望与奋斗的热情中，中国又陷入了多年迷途。百年过去了，经历了曲折的路途，我们该回头看一看了。

看看这一百年来，中国人活得怎么样？他们在想些什么？他们关注的是什么？

正是基于对中国民生问题的关注，我们把“百年民生”问题作为一个兴趣点，以近年来民众最为关心的话题，即民生问题作为出发点。这些话题中有些是老话题，甚至是几千年的话题；有

安全出口\2

些是 20 世纪刚提出来，而还没有完全解决的话题。这些话题在新的世纪还会出现在人们的视线之内。基于此，我们把教育、投资理财、医疗改革、社会保障、保险等问题作为本套丛书的主要内容，并希望通过对历史的梳理与审视，对现实的分析与讨论，通过借鉴国外的经验，寻找一条适合自己发展的道路。相信这些话题也会引起广大读者的兴趣。

陈 鸿 清

1430006

前 言

中国保险业经历了多年的波折后，于 1980 年开始全面恢复，并且出现了难得的高速发展的势头，使众多国内外的保险业者感到惊喜。在新世纪的开始之时，随着中国各项事业，特别是市场经济体制改革与社会保障制度的改革，人们有理由相信，保险业在中国将有一个更好的起点。

在众多保险业内人士期盼着在中国继续出现保险“奇迹”的同时，中国百姓对这一新生事物也充满着好奇，保险到底是什么？投资工具？为自身的安全找一条新出路？或者，投保到底是为了什么？为家庭？为孩子？还是为了让那些敬业的保险业务员不至于没有面子？相信这些问题是不断接到保险业务员电话或接待

安全出口\2

上门推销的保险业务员的人们都会问问自己的，然而，如果对保险一无所知，这些问题往往又不是凭主观想像难以解决的。事实上，与所有的问题一样，问题的答案都在形成问题的历史中，从这个角度来看，解决所有的保险问题，不管是宏观的，还是微观的，国家的还是个人的，解读保险的发展史（最主要的是在中国的产生与发展）是回答保险问题的关键。

基于理论与现实的需要及对保险问题的关注与思考，我们编写了《安全出口——中国保险问题》这本书，如书名所示，本书的目的是通过对中国保险业百年来发展的状况，探讨中国保险业出现与即将出现的问题，当然，我们也力图为它们找到合理的答案。

本书的作者有的是在高校长期从事保险教育的学者，有的是长期任职于保险公司的富有实际经验人士，这种结合，使本书既有一定的理论深度，又避免言之无物，既有一定的学术性，又有很强的可读性。各章节分别由石也、李正峰、贺丰、刘洪、唐志刚等人完成。

作 者

目 录

剪不断 理还乱	1
夺回领地	2
九曲十八变	16
阳光灿烂的日子	38
生存之道	50
切不完的蛋糕	53
世纪末的强音：保险	
——中国最后的一个大市场	53
各种保险的发展情况	62
目前中国保险的特点及其发展趋势	78
中国保险市场问题	88
发育不良的中国保险市场	88

安全出口\2

如何看待中国的保险市场	92
有没有好的产品? 险种的设计问题	99
从业人员素质偏低问题	114
中国保险消费者问题	122
漫长曲折坎坷路	122
中国国民消费问题	124
中国保险消费者问题初探	128
保险意识与发展中国保险市场	154
入世与中国保险	160
都来分割这块蛋糕	160
入世对中国保险业产生的影响	167
转变观念, 迎接挑战	175
精耕细作	186
该来的总是要来的	186
狼来了?	190
长期经营还是急功近利	194
真理永远是朴素的	204
建立长期竞争优势, 提升核心竞争力	209
营销队伍大整合	212
整合国民保险意识	222
从 6.22 武航空难引开的启示	223
得民心者得天下	226
革命尚未成功同志仍须努力	228
主要参考资料	235

剪不断 理还乱

揭开浩如烟海的文史典籍，先民们互助共济、规避风险、防范灾害的种种思想和实践，灿若星辰。纪元前三四千年，老祖母不把鸡蛋放在同一个篮子里携带的生活实践，蕴育了不把个人全部货物集放于一船的扬帆运货于激流之中的扬子江帆船商人，分散和分担危险的方法，既是中国古代保险思想的精华，也是中国最早发明危险分散方法——保险基本原理的国家的见证。周时的各级后备仓储，到战国后逐步形成的仓储制度，“御廩”、“常平仓”、“义仓”，积蓄备荒，中国古代社会保险初具雏形；“宗亲福利会”、“长寿会”，取之于民，用之于民，古代养恤理论具体化为人身互保措施。随着生产力的发展和商品经济在封建社会内部的缓慢孕育，镖局应一些商贾巨富的货物在运输途中免遭盗匪抢劫的危险而产生。如此种种利国利民之举措，由于社会制度的约束和自给自足的自然经济的荫掩，其光芒难以四射，中国保险长期停留在原始阶段。直至本世纪初、中期中国保险业才初现曙光，真正得到长足发展的则仅有十几、二十多年的时间，甚至更短，但这短短的时间却创造了世人瞩目的成绩。

夺回领地

（一）近代中国保险业的概况

保险作为一种经济补偿制度，并非我国经济发展“十月怀胎”的结果。西方殖民主义者对华经济贸易和经济侵略的行径，中断了中国古代保险自然孕育的进程。早在十九世纪初为了应付海盗、战争和变幻莫测的海上风险，外商为了各自的利益，在中国纷纷成立保险机构。1801年，一些外国商人在广州联合组织一个临时（保险）协会、承保船只及其所运载货物，这是外商在华经营海上保险的开始。1805年，英商在广州成立的谏当保安行，是外商在中国开设的第一家保险机构。在19世纪40年代以前，外商保险公司在华业务，多委托洋行代理。洋行代理保险业务，既为洋行贸易运输的货物、船舶及其房屋等财产提供保险保障，巩固和稳步扩大对华经济侵略的成果，同时，洋行每做成一笔保险生意就可以收取一定比例的佣金，还可从保费超过赔款的余额中取得按股分配的红利，洋行自身的经济势力因此不断壮大。洋行不仅代理保险业务，而且也投资保险业，如怡和洋行既代理谏当保险公司和香港火烛保险公司，又投资于这两家公司。西方殖民主义国家的保险公司为了迅速发展和扩大其在华保险市场，借助其本国在华洋行代理其保险业务的不断增多，实际上在为洋保险抢滩中国探路铺砖。

第一次鸦片战争以大清朝的失败而告终，五口通商使西方的商品像潮水一般涌入中国市场。原以贸易为主，兼营码头、仓

库、船舶修理、银行和保险的洋行已不能适应形势发展的需要，于是，由洋行集资筹设独立经营的保险公司脱胎（洋行）而出。外商保险公司在华大规模安营扎寨由此开始。

1836年，怡和洋行建立谏当保险公司，1866年又设立香港火烛保险公司。1835年宝顺洋行在广州设立於仁洋面保安行，1863年以祥泰、履泰、太平、沙逊4家英商洋行和汇隆银行为主，在上海设立保安行。英商洋行的举措刺激了不甘殿后的美商洋行。1862年美商旗昌洋行在上海设立扬子江保险公司，1865年美商琼记洋行设立保宁保险公司（又名中外众国保险公司）。外商保险公司相继设立，外商保险资本相应注入中国市场，时谏当、於仁、扬子、保家行、华商、中国、中日水险等7家保险公司的资本合计达57万英镑，折合白银200万两。

在西方列强的炮火和外交讹诈等威逼下，大清朝被迫不断开放沿海到内地的通商口岸。经营水火险等业务的外商保险公司因此以上海为大本营迅速由沿海向内陆扩张。由于一系列的不平等条约的庇护，如“片面的最惠国待遇”、“领事裁判权”等，外商保险公司在各口岸为所欲为，任意解释保险条款、推卸保险责任、无故拒赔，并通过保险费率的升降及外商的相互勾结等手段，达到垄断保险市场的目的，使中国保险市场成为外商的天下；虽然一系列的政治特权和垄断给外商保险公司带来了丰厚的利润，但中华民族富有顽强的反对外来侵略的历史与现实，让外商深刻地体会到：欲拓展中国这一保险处女地，非实施“以华拓华”的“本土化”战略不可。因此，外商保险公司通过吸收华商入股、对有影响的华商主动让股、用重利争招华股等手段（如谏当保险公司征集百股新股公告中明确：贡献显著的股东预分红利由1/3改为2/3），培植买办势力，拓揽保险业务，由于定额的利润，也由于软弱无能的满清政府为外商保险公司获取高额垄断利润提供的“黑保护伞”、买办的诚心效力致使外商保险公司业务

迅速发展。1883年4月18日《捷报》报道：一张面额200两的保家行股票，在市场上出价1000两还买不到。

惊人的高额垄断利润，诱使外商人寿保险公司接踵而至。1884年美商公平人寿保险公司在上海设立分公司，之后英商永福人寿、永平人寿、美商宏利人寿、加拿大永明人寿、英商华洋人寿保险公司纷纷来沪安营。它们聘请中国当地名人担任华董或买办，让华人任经理等，开展各种寿险业务。

外商在华设立的保险机构，在中国各主要口岸和城市一般皆设立了分支机构，基本上形成了保险网络，随着形势的发展，他们还成立了上海（洋商）火险公会，长期垄断着中国保险市场，其中英商保险因来华最早、资本雄厚、经营历史悠久而在中国市场占据主要地位。

外商保险公司利用保险手段对华搜刮，加剧了中国资金的大量外流，但灾损后的经济补偿制度，事实上也促进了中国经济的发展。诱人的投资回报和维护民族尊严捍卫民族经济的责任意识，客观上刺激着华人借鉴外商保险公司管理经验和经营方法、筹措资金创办民族保险公司。

在近代，最早创办民族保险业的主要是洋务派。1865年5月25日，中国第一家自办承保货物运输的保险机构——义和保险行创立，它打破了外商保险公司独占中国市场60余年的局面，标志着中国有了自己比较符合现代意义的保险公司；时隔不久，在不堪外商保险公司对上海轮船招商局船舶保险承保的敲诈勒索下，1875年12月，洋务派创办了中国第一家规模较大的船舶保险公司——保险招商局。1876年、1878年洋务派又分别创立了仁和水险公司和济和水险公司，两家公司资本达100万两，这些公司的成立，在一定程度上抵御着外商保险公司对华掠夺。

洋务运动开辟了中国民族资本主义产生、发展的道路，民族工商业由此兴起，它客观上刺激了对民族保险业的需求，从

1865年华商创办保险公司起到1911年止，水火险保险公司和人寿保险公司总计成立了45家之多，其中在上海设立的有37家。

民族保险业自其创办之日起，其发展即孕育着种种危机，由于资本实力先天不足，诞生后面对的是享有种种政治特权和雄厚实力的外商保险公司宰杀性（如以跌价、放佣等手段竞争业务）堵剿。鉴于此，1907年华商火险公会在上海成立，迈出了民族保险联合团结的标志性的一步，但到“一战”前，74%的华商保险公司在“夹缝”中停业了。

之后，在第一次世界大战期间，由于欧洲列强忙于“一战”，曾一度放松了对中国经济的侵略，为中国民族保险业提供了发展契机，人民反帝反封建浪潮的高涨，为民族保险业繁荣奠定了现实基础。

（二）1914—1937年民族保险业的发展

1912—1925年，陆续设立的保险公司共计39家。1926—1936年与1914年相比公司数量增加2倍多，而且大多集中于经济比较繁荣的上海市，据统计，这一期间，保险公司总公司设在上海的占60%；其时保险公司的分支机构共有126家，代理网点更是星罗棋布，遍布全国。

银行资本注入保险业，保险资本金额增大。如1931年中国银行投资200万元创办中国保险公司，1935年中国银行又拨资500万元设立中央信托局保险部。1933年金城银行联合交通、大陆、中财、国华、东莱等银行加入1929年11月由金城银行投资开设的太平水火险公司，并将其改名为中国太平保险公司。1926—1936年保险资本金额比1914年增加了5倍多。

这期间，涌现出了一些具有与外商公司相抗衡的民族保险公司，迫使外商公司调整在华经营策略。

在激烈的市场竞争中，民族保险业曾涌现出一些对外商保险

公司有一定抗衡作用的公司，如 1912 年 7 月开始营业的中国华安合群人寿保险股份有限公司，经营效果显著，1926 年在上海静安寺路建起华商保险公司唯一的保险大楼——华安大厦，到 1930 年，经过近 20 年经营，业务收益达 1089 万元。

民族保险业在发展的基础上，根据业务经营的特殊需要和共同的目标，采取多种组合形式进行联合经营管理，先后组成了太平保险公司集团、华商联合保险公司、中国船舶保险联合会等组织，这既加强了华商保险公司对巨额保险的承担能力，减少了对外商保险公司分保的依赖，又倍增了外商保险公司恐惧感，在此情形下，外商保险公司被迫改变赤裸裸的欺霸方针，调整策略以稳定其垄断地位，如修改公司章程、与华商保险同业公会洽商保价划一、接受分保、经纪人整顿等问题，与华商银行合股开办华商名义的保险公司拉拢民族资本家等。

这一时期，民族保险业由国内向国外延伸。

一些规模较大的民族保险公司，把目标瞄准东南亚等国外市场。

最早在海外设立分支机构的是官督商办的保险招商局。1876 年，它曾派员驻日本长崎、神户等地经理保险业务，1925 年起华安合群保寿公司陆续在荷属东印度群岛诸城市建立分支机构。1937 年前后，在国外开拓市场的典型有中国保险公司和太平保险公司，中国保险公司在大阪、伦敦、纽约设立代理处，由所在地中国银行代理保险业务。

民族保险业在其发展中，保险经纪人行为逐渐趋于规范。

保险经纪人是保险公司招揽业务的一支重要力量，规范的保险经纪人队伍对保险事业的发展起到一定的积极作用，如上海潘安记保险事务所，专门接洽火险业务，钻研保险知识，编制《火险常识》分赠保户。但其时政府无法令规定保险经纪人的资格、佣金等，经纪人多数处于涣散无组织约束的状态，乱放折扣，竞

揽业务，严重影响保险业的生存和发展。鉴于此，1936年上海市保险同业公会联合外商上海火险公会共同制订了《经纪人登记规章》。1936年12月6日上海市保险经纪人公会成立，保险经纪人行为趋近规范。

保险公估行是专门承担保险受损产物公正地查勘、定责、检验、鉴定、估损、处理赔案的行业。当保险标的灾损后，保险人一般委托保险公估行，进行检验、估损、核价，保险人和被保险人以公估行作出的书面报告作为协商赔款的依据。

保险公估行，最初多为外商经营，1927年国人始创上海益中公估行。保险公估行，行事本应公正，但外商公估行在处理赔案时，偏袒外商，武断不公，严重损害我被保险人的正当权益，如汉口的外商三义会计所；国人所办保险公估行有的在收取保险公司相应的手续费外，还向保户索勒钱款。鉴于此，1936年12月上海市公安局公布《取缔火险公估行收拾火场暂行办法》，此办法规定公估行必须符合有关条件领得营业执照后才可营业。总体而言，国人新办保险公估行既利于保险公司赔案的公正处理，又打破了外商在此领域的垄断，是维护民族尊严和保护民族利益的爱国之举。

激烈的市场竞争使规范保险市场、维护保险信誉日益重要，对此，保险同业公会积极发挥作用，如组织翻译保险单中文条款，以防单据、章程的含混，制约外商公会，规范统一保价；约定即使华商公司与洋商公司订有分保专约保户出事是否应赔偿须遵照中国法律处理。通过保险同业公会的一系列积极活动，保险业各自为政的混乱局面得以好转。

没有规矩不成方圆。保险业的发展客观上要求法律的规范和保护。在清朝即制定了《保险业章程草案》、《海船法草案》、《大清商律草案》。这些法规的草拟（均未实施）为国民政府制订保险法规提供了借鉴和依据。