

中国保险业发展 若干问题研究

(下册)

周道许 著

 中国金融出版社

中国保险业发展 若干问题研究

(下册)

周道许 著



周道许，男，1966年7月生。中国人民大学金融学博士，副教授，全国青联委员，北京市青联委员，北京航空航天大学兼职硕士生导师，中南财经政法大学兼职教授。曾赴哈佛大学肯尼迪政府学院学习。

先后在商业部、中国农业银行、中国农业发展银行总行工作，曾任中央金融工委研究室处长、中国银监会政策法规部助理巡视员、中国保监会发展改革部副主任，现任中国保监会政策研究室副主任。著有《现代金融监管体制研究》、《金融全球化下的金融安全》、《中国经济热点纵横》、《加入世贸组织与中国金融》、《金融监管原理与实务》等5部专著。在全国性报纸杂志发表文章50余篇。

责任编辑：张哲强

封面设计：北京超越视觉图文设计有限公司

目 录

上 册

第一部分 三个热点问题

对热点问题需要冷思考，也就是理性而冷静的思考，找出热点问题背后的起规律性作用的东西，透过表象，看出本质。

第一章 保险资金运用研究

第一节 保险资金运用概述	4
第二节 我国保险资金运用及国际比较	13
第三节 我国保险资金运用的渠道拓展和策略研究	41
第四节 保险资金运用风险管理	61

第二章 寿险利差损研究

第一节 寿险利差损问题相关原理分析	72
第二节 日本寿险业利差损问题分析	84
第三节 我国利差损现状及其影响	96
第四节 我国寿险业利差损风险成因	101
第五节 我国寿险业利差损防范及其化解对策	111

第三章 保险理赔研究

第一节 保险理赔概述 126

第二节 关于保险理赔难的原因分析 132

第三节 解决保险理赔难的几点建议 154

第二部分 三个难点问题

难点问题是比较热点问题更深层次的问题，更接近事物的本质，解决难点问题需要进行杠杆点思考，找出问题的关键，以四两拨千斤。

第四章 保险产品创新研究

第一节 保险产品供给不能适应需求结构的变化 183

第二节 问题背后的原因 187

第三节 提高保险产品创新能力的对策 190

第五章 保险监管研究

第一节 我国保险监管现状分析 198

第二节 国际保险监管的发展趋势 229

第三节 建立和完善我国保险业监管体系的对策 232

第六章 保险发展政策环境研究

第一节 我国保险业发展尚处于初级阶段 244

第二节 我国保险业发展中政策缺位的表现 257

第三节 加快我国保险业发展的对策 279

下 册

第三部分 四个根本性问题

根本性问题就是问题的本质，解决根本性问题需要系统思考，既见树木，又见森林。

第七章 保险业诚信研究

第一节 诚信的定义、起源和发展	294
第二节 诚信的意义	295
第三节 保险业诚信现状分析	303
第四节 诚信问题带来的危害	319
第五节 诚信问题产生的原因	323
第六节 诚信问题的解决措施	332

第八章 保险公司偿付能力研究

第一节 保险公司偿付能力概述	348
第二节 我国保险公司偿付能力分析	353
第三节 增强我国保险公司偿付能力的对策	381

第九章 保险业信息化研究

第一节 保险信息化的概念和内涵	410
第二节 保险信息化与保险行业竞争力	413

第三节	保险信息化建设的主要信息技术	417
第四节	国外保险信息化的发展状况	439
第五节	我国保险信息化发展总体战略	443

第十章 保险业人才研究

第一节	人才建设决定保险业兴衰成败	456
第二节	保险人才建设的现状和问题	462
第三节	如何进行保险人才的建设	466

第四部分 四个前瞻性问题

前瞻性问题是未来可能发生的问题，解决前瞻性问题需要进行动态思考，透过苗头，看出趋势，这样才能未雨绸缪，心中有数，赢得主动。

第十一章 保险业国际化研究

第一节	世贸规则和保险业国际惯例	499
第二节	建立与国际惯例接轨的保险制度	515

第十二章 保险业对外开放研究

第一节	我国保险市场对外开放的历史必然性	528
第二节	我国保险市场对外开放宏观效应	532
第三节	中国保险业对外开放实证分析	537
第四节	开放条件下我国保险业的整体策略	561

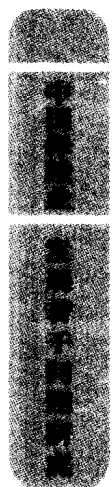
第十三章 网络保险研究

第一节 网络保险的定义、特点与优势	580
第二节 我国发展网络保险的必要性和可行性分析	591
第三节 国内外网络保险发展状况与问题	595
第四节 我国网络保险发展的主要障碍	616
第五节 我国网络保险发展的战略与策略	620
第六节 我国网络保险的发展趋势	636

第十四章 混业经营研究

第一节 国际金融市场混业经营趋势	642
第二节 我国保险市场混业经营现状	661
第三节 混业经营——强强联合	676

后 记	700
-----------	-----



第七章 保险业诚信研究

第一节 诚信的定义、起源和发展

据《辞海》解释，诚实是指“言行与内心一致，不虚假”；信用是指“遵守诺言，实践成约，从而取得别人对他的信任”。《说文解字》中称：“诚，信也，从言成声”；“信，诚也，从人从言”。而《布莱克法律辞典》中的解释为，诚实信用指“目的诚实和不欺诈的内心状态，即忠实于自己的义务或责任”。

诚实信用是中华民族的传统美德，是对人们社会生活进行约束的道德准则。随着商品交换范围的扩大和交换关系日益复杂，诚实信用逐步由道德观念上升为法律原则，拥有了法律强制力，对市场参与者的经济行为进行法律约束。诚信演变为依附在人、社会主体、商品交换之间的一种互相信任的关系，具有道德和法律双重含义。诚，是道德范畴；信，是法律范畴。两者的统一使诚信成为社会道德规范在经济活动中的体现。因此，现在对于诚

信一般解释为民事主体在从事民事活动时，应诚实守信，以善意的方式全面履行义务，不得滥用权利及规避法律或者合同规定的义务。

诚实信用是我国民事法律的一项基本原则，《中华人民共和国民事诉讼法》第四条规定：“民事活动应当遵循自愿、公平、等价有偿、诚实信用的原则。”这一规定明确表明了诚实信用原则在我国民事法律体系中的基本原则地位。《中华人民共和国合同法》总则第六条规定：“当事人行使权利，履行义务，应当遵循诚实信用原则。”这一规定明确了诚实信用原则在合同关系中的基本原则地位。它是合同成立的基础，是指导合同关系和一切民事活动的基本性原则。

第二节 诚信的意义

一、诚信对于经济发展的重要意义

早在两千三百多年前孟子就曾经提出过：“诚者，天之道也；思诚者，人之道也。”意思是说，诚是自然界的内在固有的规律，是自然对于人的要求，人只能认识和顺应这种规律而不能改变它，只有以这个规律来对应人类社会，来处理与自然、与社会、与其他人的各种关系才能做到和谐融洽。

两千多年的发展印证了诚信对于人类经济社会发展的重大意义。“人无信不立，国无信则衰”。诚信是一个国家经济繁荣与

社会发展的基础，也是市场经济秩序的基本内容。首先，诚实守信是最基本的商业道德，只有按照此种商业道德行为，才能保证交易活动能够高效快捷地进行，从而形成正当稳定的商业信用乃至社会信用、交易的秩序。其次，诚实守信也是交易当事人能够做到的商业道德。法律规定的诚信标准，并不能保证行为人成为一个品行高尚的人，但如果没有这一标准，最基本的商业交易都将无法正常进行。因此在世界各国民事立法与司法实践中，诚实信用原则都被作为经济活动的基本原则而广泛采用。一个行业的健康发展取决于众多因素，但最重要的因素之一莫过于这个行业的声誉。因此任何一个行业的健康发展都需要诚信这个要件。诚信对于任何国家和任何行业来说都是其发展过程中必须牢记和遵守的准则。尤其对于我国来说，当前我国社会处于社会主义初级阶段，还在从计划经济向市场经济转型。在这个过程中，传统的计划管理模式已经远远不能适应市场经济发展的需要，而新的适应现代社会主义市场经济的管理模式还在摸索之中，因此，整个社会的经济秩序的维持，更加需要诚信这一道德和法律两方面兼顾的约束做保证。

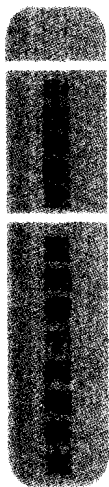
二、诚信对于金融业的重要意义

对比其他经济领域，诚信对于金融业有着更加重大的意义。它可以说是金融业的生命，是整个金融业赖以生存的基础。金融业如果存在其他的问题还可以解决并向前发展，但金融业如果没有诚信那将是灭顶之灾。因为金融业的特点决定它是负债经营，

自身拥有的资本金与其负债的规模相比微不足道，维持金融业生存的就是源源不断的资金融通。那就是需要人们向银行不断存钱、从银行不断贷款，向证券市场不断投资，向保险公司不断购买保险。而人们所有这些行为的产生全建立在对金融业的信心之上。因此，从本质上讲，金融业就是信用经济。如果金融业不讲诚信，人们就会丧失对金融业的信心，就会切断涌向金融业的资金链条。如果人们不向银行存钱、不从银行贷款，不向证券市场投资，不向保险公司购买保险，那么，整个金融业的大厦将在一夜之间倾塌而不复存在，而不论金融业人才数量多么巨大、素质有多么高、经营管理有多么好、科技信息化水平有多么先进。总之，对于金融界来说，所有的问题与诚信相比都是第二位的。

三、诚信对于保险业的重要意义

1. 诚信是保险业经营特殊性的要求。保险业作为金融业中的一部分，诚信对于它也同样具有重大的意义。而且由于保险业自身的一些特殊性，使得最大诚信原则对保险业来说显得比别的金融企业更为重要，无论怎么强调都不过分。首先，与一般的制造业相比较，保险业的特殊性在于它具有承诺性。一般企业商品制造出来进入流通环节之后，客户一手交钱，供应商一手交货，交易就此结束。而且商品的数量、质量一目了然，相对来说更透明一些。而保险公司经过讲解推销，卖给消费者的商品是一张保单，保障他们未来出现某种特定情况时能从保险公司获得一定的收益。保单本身就只是一张纸，其自身基本没有什么价值。消费



者花钱所购买的保险其实是一件看不到的商品，只是一个无形的预期服务、一项未来的承诺。因此在这种交易之中诚信就显得格外重要了，消费者之所以能放心把成百上千的保费交给保险公司，换回一张纸，就是因为他们对保险公司的诚信的认可，相信保险公司会如期兑现它的承诺，保险公司是否诚实、是否守信用，在保险消费者的购买决策中起着很大的作用。其次，相比较银行、证券等其他金融部门，保险业因为其保障性而更加需要最大诚信原则。例如，人们到银行存款和到证券市场投资，主要目的是为了获得额外的收益，是对基本生活的一种补充，是锦上添花的事情。如果银行业诚信缺失给存款者带来的后果可能是本金和利息的损失，证券市场的不诚信给投资者带来的后果可能是本金以及预期收益的丧失，但不会影响正常生活。而保险业不同，大多数情况下，消费者购买保险的目的是为了转移风险，在发生事件后获得赔偿、减少损失。它更接近于雪中送炭。因此如果此时保险公司不诚信，则带给投保人的将是更大的灾难，无异于落井下石。因为是在最需要的时候遭到欺骗，消费者会感觉保险业不诚信比其他金融行业不诚信更加令人愤怒，更加不可以接受。因此社会对保险业的诚信要求不仅要大大高于一般制造业，也远远高于银行、证券等其他金融部门。诚信对于保险业来说有着十分重大的意义。

2. 诚信原则是由保险合同的特殊性决定的。

(1) 保险合同具有附和性。保险业本身具有较高的专业性、

技术性和垄断性，并且比较复杂。因此一般情况下，保险合同的主要条款需要保险人事先拟定，并且由于投保人一方人数众多，条件又大体相似，因而与保险人订立的保险合同的内容也大体相似。如果要求保险人与每一个投保人签订合同时都要一一商定合同条款，无疑是一种人力、财力、物力的浪费，必然造成效率低下。因此保险业普遍采用附和合同，即保险人预先就多数投保人相同的问题制定出详细的条款，投保人只能就保险合同中规定的内容表示同意或不同意，对一些特殊细节可以再行讨论。但是这种合同在带来效率的同时也带来极大的风险，一些保险人有可能恶意通过这种合同的附和性来事先制定出对投保人和被保险人不利的免责条款或者对一些合同条款做出有利于保险人的解释。普通投保人在短时间内一般都发现不了这些问题，这样就破坏了公平的原则。而且当保险事故发生后，更加容易引发与投保人、被保险人的法律纠纷。

(2) 保险合同具有射幸性。射幸性意思是说保险合同中保险人一方的义务是否履行，保险金是否给付不是一定的，而是取决于保险合同中规定的偶然事件是否发生。正是由于有射幸性这一特点，就增加了双方的不确定性。如果保险事故发生在保险期限内，则被保险人将得到金额远远超过其支付的保险费，如果在保险期间内保险事故没有发生，则被保险人将损失本金及预期的保险金（一般情况下）。正是因为这种不确定性，及其产生的巨大利益，诱使一些投保人、被保险人和受益人做出种种有违诚信

原则的行为，促使或放任保险事故的发生，不但给保险公司的经营带来困难也会危害社会的安定。所以，由于保险合同的射幸性，保险业非常需要诚信。

3. 诚信是保险业赖以生存的基础。保险公司的信誉度，直接影响到保险公司能否生存下去。保险公司只有诚信，才能为持续发展创造良好的外部环境。如果保险市场上失信行为扩大化以及诚信制度缺位，就会增加保险交易的风险，使保险主体对保险市场缺乏信心，阻碍保险交易向纵深发展，甚至使保险市场在较长时期处于低迷状态，导致保险市场疲软。一方面，保险公司、保险中介人的不诚信，影响到保险消费者对保险市场的信任；另一方面，被保险人及其关系人、保险代理人的失信行为，也增加了保险公司从事保险交易的风险。当保险业的诚信缺失升级为诚信危机时，保险双方就会互相不信任或者需要用很多事实来证明对方是值得信任的，因而使保险交易成本大大增加，保险交易的范围大大缩小，使保险市场的行为主体难以正常地沟通和交往，使保险市场缺乏正常运行的基础。因此失信行为的蔓延及造成的道德风险会破坏整个保险市场的稳定经营，影响整个保险业的生存。

4. 诚信是保险公司成长发展的内在要求。在过去很长一段时间里，人们认为企业增长主要依靠的是业务规模以及市场份额的扩大，由此引发了自 20 世纪 70 年代以来世界范围内的企业购并热潮。然而这一观点在知识经济和信息社会条件下受到了质

疑。现在，依靠业务规模 and 市场份额的增长来获得企业成长的方式，已让位于利润和价值的增长，经营规模已不再是决定企业盈利的关键因素，客户忠诚对利润的影响远比市场份额重要。有资料显示，在银行、保险等服务行业中客户的忠诚度每上升 5%，企业的利润可上升 25% ~ 85%，而且这其中 80% 的利润是由占 20% 比例的忠诚客户创造的。研究发现，在保险等服务行业，吸引一个新顾客的成本要比保留一个老客户高出 5 倍以上。尤其是寿险公司，因其销售的产品大多为保险期限长的业务，而且新单销售成本较高，往往需要经过多年才能分摊掉前期的费用，在保单前期很难产生利润。也就是说，如果寿险公司的投保人续保期限越长，对公司就越有价值，因而提高保单的续保率尤其重要。除了老顾客的留存成本低以外，客户忠诚对保险企业利润的贡献，还来源于现存客户对潜在顾客投保行为的影响。有统计数字表明，一个对保险公司服务满意的忠诚客户，可以动员和吸引 3 ~ 5 个人投保，相反，一个对保险公司服务不满的顾客的负面影响则多达 10 人以上。由此可见，一个以盈利和实现企业价值增长为目标的保险公司，应认识到顾客的长期价值，建立客户忠诚和管理客户的忠诚度，真正做到诚信经营，才能达到获取利润和公司价值增长的目的。

5. 诚信提高保险企业的核心竞争力。在市场经济的条件下，特别是在“入世”以来，含保险公司、保险代理公司、保险经纪公司和保险公估公司在内的众多保险机构之间的竞争十分激