

专业英语阅读教材系列

Insurance

保 险 英 语

Michael R. Sneyd 编写
杨志强 译注

清 华 大 学 出 版 社

(京)新登字 158 号

内 容 提 要

本书是一本从国外引进的保险专业英语阅读教材,内容涉及了从基本的保险原理到不同类型的险种乃至具体的保险条款等各方面的内容。10 个单元,21 篇课文配有练习、注释、练习答案、单词表,以及原声朗读磁带 1 盒。

本书适合作为大学公共英语高年级的高级英语阅读课教材,也可以作为经济类专业课入门教材。英语学习者也可用来练习阅读和听力。

Michael R. Sneyd: Insurance

Authorized bilingual edition from the English language edition published by Prentice Hall Europe.

Copyright © 1996 by International Book Distributors Ltd.

All rights reserved. For sale in Mainland China only.

本书英汉对照版由美国西蒙与舒斯特国际出版公司授权清华大学出版社独家出版发行,未经出版者书面许可,不得以任何方式复制或抄袭本书的任何部分。

北京市版权局著作权合同登记号: 01-98-1879 号

本书封面贴有 **Simon & Schuster** 防伪标签,无标签者不得销售。
版权所有,翻印必究。

书 名: 保险英语

作 者: Michael R. Sneyd 编写 杨志强 译注

出版者: 清华大学出版社(北京清华大学校内,邮编 100084)

<http://www.tup.tsinghua.edu.cn>

印刷者: 清华园胶印厂

发行者: 新华书店总店北京科技发行所

开 本: 787×1092 1/16 印张: 9.5 字数: 208 千字

版 次: 1998 年 11 月第 1 版 1998 年 11 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 7-302-03192-4/H·238

印 数: 0001~8000

定 价: 14.50 元

译者前言

英语在国际交往中的地位毋庸置疑,大量的报刊、书籍、文献都使用英语,人们也越来越需要掌握较高的英语语言能力。为帮助读者提高阅读能力并使读者熟悉英语是如何在专业领域使用的,我们编译了系列教材,本书是其中一本。

这是一本关于保险知识的阅读教材,主要有两个特色。第一,内容丰富,涉及了从基本的保险原理到各种类型的保险乃至具体的保险条款等各个方面的内容。第二,选材全面,课文包括各种体裁的文章,从专业书籍节选到报刊上的述评,从说明文到论说文,涉及了人们在生活当中能够接触到的关于保险的各个层面的知识。

本书包括课文、练习、注释、练习答案以及单词表。本书的练习包括阅读前练习、跳读和粗读练习、文章结构练习、阅读理解练习、词汇练习。读者在使用本书的时候,虽然按照单元的顺序进行可以循序渐进,更好地体会文章内容,但也可以任意选用其中的某个单元,因为各个单元之间是相对独立的。

本书还配有录音带,录有除标星号外的全部课文,读者可以在跳读和粗读结束后听录音带,这样不仅能够提高听力,还有助于对文字意群的判断和文章的理解。

本书内容丰富、体裁多样、语言风格各异、练习设置全面,适合作为大学公共英语高年级的高级英语阅读课程的教材,也可以作为经济类专业课入门教材。同时,对于中等程度的英语学习者进一步提高语言能力或是非专业人员熟悉保险业的知识,本书不失为上佳之选。

译注者

1998年7月

Contents 目 录

Unit 1	The basis of insurance	1
	Text 1.1 A financial definition of insurance	1
	Text 1.2 Legal principles of insurance	5
Unit 2	Life and health insurance	11
	Text 2.1 Some unique characteristics of life insurance	11
	Text 2.2 Health care insurance outstrips inflation	14
Unit 3	Pensions and pension funds	18
	Text 3.1 How pensions work in the United States	18
	Text 3.2 Control of pension fund investmentsc	22
Unit 4	Property insurance	26
	*Text 4.1 Insuring a home and its contents	26
	Text 4.2 Shop around for the best car insurance	30
Unit 5	Credit insurance	35
	Text 5.1 Different types of credit cover	35
	Text 5.2 Five-tier rate system controversial	40
Unit 6	Insurance Policies	44
	Text 6.1 Property insurance	44
	Text 6.2 Settlement of claimsand liability damage	49
	Text 6.3 Conditions which aply to the whole policyc	52
Unit 7	Reinsurance; insuring the insurers	55
	Text 7.1 Reinsurance in property and liability insurance	55
	Text 7.2 Insurers get that sinking feelig	59
Unit 8	Risk management and insruance	64
	Text 8.1 A risk management program	64
	Text 8.2 The insurance mechanism	69
Unit 9	Insurance orgnisations	74
	Text 9.1 All aboard for Allfinanz	74
	Text 9.2 Leaking at the seams	78
Unit 10	Insurance marketing	84
	Text 10.1 United Group; how am insruance agency generates sales leads	84
	* Text 10.2 USbands stake out insurance battlefield	90

Answer key	95
------------------	----

参考译文

第一单元	保险的基础.....	115
	课文 1.1 保险的财务学定义	115
	课文 1.2 保险的法律原则	116
第二单元	寿险与健康保险.....	117
	课文 2.1 寿险的特点	117
	课文 2.2 健康医疗保险费的上漲超过了通货膨胀	118
第三单元	养老金与养老基金.....	119
	课文 3.1 美国的养老金制度	119
	课文 3.2 养老基金投资的控制	120
第四单元	财产保险.....	121
	课文 4.1 为家和家产保险	121
	课文 4.2 选购最好的汽车保险	123
第五单元	信用保险.....	125
	课文 5.1 不同种类的信用保护	125
	课文 5.2 关于五级费率制度的争议	126
第六单元	保险单.....	127
	课文 6.1 财产保险	127
	课文 6.2 理赔及处理责任损害	129
	课文 6.3 适用于整个保险单的条件	130
第七单元	再保险：为保险商保险	132
	课文 7.1 财产保险与责任保险的再保险	132
	课文 7.2 保险商有一种大厦将倾的感觉	133
第八单元	风险管理与保险.....	134
	课文 8.1 风险管理程序	134
	课文 8.2 保险原理	136
第九单元	保险组织.....	137
	课文 9.1 涌入金融一体化	137
	课文 9.2 接口处的渗漏	138
第十单元	保险的营销.....	139
	课文 10.1 联合集团：保险代理是怎样做买卖的	139
	课文 10.2 美国银行与保险业开战	140
生词表.....		142

* These texts do not appear on the cassette

第一单元 保险的基础

课文 1.1 保险的财务学定义

各种意料不到的经济损失伴随着人类的历史。不管我们是不是设计了一套保险系统,这样的损失都将不断地发生,但是通过保险系统的运作,可以在发生之前预测损失。对于保险系统的运作来讲,损失的可预测性是其基础。因为保险系统对损失做出了提前预测,使得人们可以提前为损失筹措资金并将其重新分配。

我们将要考查的第一个关于保险的定义是财务学领域的定义。在这个定义中,保险是把意外损失的代价进行重新分配的财务行为。保险措施是把各种不同的可能损失都转移到一个集中了大量可能损失的保险体系中。

保险系统通过向系统内每一个成员收取一定的保险费进而重新分配损失的代价。作为交纳保险费的交换条件,被保险人从保险系统得到许诺,一旦遭到损失将获得补偿。在大多数保险系统内,遭受损失的只是其中一小部分人。这样,保险系统就把少数几个不幸遭受损失的被保险人的损失代价重新分配给保险体系内所有已经交了保险费的成员(包括那些遭受损失的人)。

图表 1 说明了火灾保险体系中把损失作重新分配的方法。假设该体系内每个成员都有可能因火灾而失去住宅。每个成员自愿向保险体系交纳一笔保险费——800 美元——以获得一旦遇火灾即可得到补偿的允诺。假设 4644 # 的房主在火灾中失去了住宅,他将从保险体系中得到 100000 美元,即该住宅的被保险价值。如果没有保险体系的话,这个不幸的受害者将会损失 100000 美元。不过,该体系内所有成员都缴纳了 800 美元,为补偿损失提供了资金。这样,每个被保险人都为该成员遭受的 100000 美元的损失缴纳了一部分费用。

图表 1: 保险重新分配了损失的代价

没有保险系统的时候,损失由遭受不幸的房主一人承担		
如果他/她的住宅被烧,下列房主的损失额 A	B	C
总损失 D		
有保险系统的时候,损失额被重新分配给所有的房主		
每个房主的费用 G	总损失 H	

每个被保险人提前缴纳的 800 美元保险费是根据保险系统预测的损失计算出来的。在年度开始的时候并没有预测到 4644 # 住宅会失火,但是却预测到在 5000 个被保险的住宅中有 33 家可能失火。根据这样的预测决定向每个房主收取 800 美元作为保险。

保险系统之所以能够运作是因为所有的被保险人都自愿用一笔相对小的确定性支出,即保险费,换取一笔相对大的不确定性损失补偿。一般认为大多数人都不愿意面对遭受巨大损失的可能性。因此,他们愿意缴纳保险费以免除担心遭受损失的不安,而且如果真地发生了损失还可以得到补偿。这样,即使一年里没有发生损失,正如大多数被保险人的情况,保险的价值还是从减轻或是消除担心遭受损失的不安中得到了体现。

《保险入门》,Dorfman,Mark S.(第三版,Prentice Hall,1987)

课文 1.2 保险的法律原则

标题 A

有时候保险就象是赌博,比如,在打赌的时候,参赌人给设赌的人一定数额的钱,而后者则在参赌人支持的马获得比赛胜利后付给对方打赌时约定的金额。不过法律已经有方法区分不与支持的赌博合约和予以支持的保险合约。如果一个合约属于保险合约,被保险人必须在保险的主题事件中拥有可保险的利益,也就是说,如果保险所防护的事件发生了,他必须承受钱财上的损失。比如在寿险中,不管男人还是女人显然拥有其自身生命的利益,因此可以为自己的生命以及妻子或丈夫的生命保险。但是,除非由于死者的亡故造成钱财上的损失,任何人不能为其他人的生命保险。同样就财产而言,保险也只是在财产的损失或毁坏使当事人承受钱财上的损失的时候才起作用。财产的主人显而易见遭受了损失,但是其他人也可能间接受害,比如为房主提供按揭的房地产开发商或者已经收取衣物的干洗商等。

标题 B

进一步说,在财产保险或是防止责任的保险中,法律引入了这样一条原则,即保险防护的事件发生的时候,保险客户不得获取利润。保险合约是一种补偿,只是补偿被保险人的损失,仅此而已。举个例子,假设以高于其自身的价值为财产投保,并且该财产在保险防护的事件中遭到了毁坏,被保险人只能得到不高于财产真实价值的补偿。同样,如果以三倍的价值为财产投保,被保险人也无法获得超过其总价值的额外补偿。另外在某种情况下,如果被保险的财产遭到了毁坏,被保险人既有权向自己的保险商索赔,也可以向对所发生之毁坏负责的其他人索赔。这种情况下,被保险人必须允许保险商享有向该第三方索赔的权利。

标题 C

保险合约是一类特殊的合约,即法律要求签约双方,被保险人以及保险商,彼此之间保持最大程度的信誉。特别是当人们申请保险的时候(称作申请人),必须向其未来的保险商告知一切他们知道或是应该知道的将对保险商谨慎决定是否承保以及以何种条款承保产生影响的事件。例如,如果投保寿险的申请人近期患过心脏病,他必须向对方告知这一点,因为这也许意味着他更有可能过早地亡故。同样地,如果有人想为自己的汽车投保,而他最近发生了多起公路交通事故,他必须告知这一事实,以便保险商决定

是否因为他特别容易发生交通事故而收取高于一般额度的保险费。如果申请者对于任何类似于上述之事件没有充分告知,或是做不实表述,即使他不是故意的,保险人也有权拒绝支付保险单所承诺的赔偿。保险人认为这样做是完全正确的,因为申请者知道事实而保险人不知道。保险人需要有一个公平的地位以决定是否承保以及以何种条款承保。

《保险是怎么回事?》,Cockerell,H. A. L.,(Woodhead-Faulkner,1982)

第二单元 寿险与健康保险

课文 2.1 寿险的特点

寿险是一种集中风险的方案,是一种把过早死亡的风险从个体向群体转移的经济策略。不过,这种保险所防护的意外事故具有某些不同寻常的特性;因此,防止这种意外事故的合约与其他种类的保险在许多方面都不相同。寿险所防御的事件是迟早必然发生的,任何人都无法长生不老,然而寿险并不违背可保险的风险这一要求,因为保障的不是死亡的可能性而是过早的死亡。寿险所承担的风险不是一个人是不是将要死去,而是何时死去,这种风险与日俱增。寿险合约带来损失的可能性,就保险公司而言,总是下一年比前一年要大并如此类推,直到被保险人最终死去。然而,象我们将要看到的那样,通过应用大数原理,保险公司可以许诺不管被保险人什么时候死去都会付给受益人某一确切数额的款项。

与财产保险和责任保险不同的是寿险中没有部分损害的可能性。因此,所有的保险单都是现金支付的保险单。如果发生了损害,公司将按保险单的面额支付。

寿险合约不是补偿合约

补偿的原则在寿险中适用时应该加以修正。在大多数的保险种类中,总是试图在被保险人发生损害之后使其恰好恢复到发生损害之前的财务状态。基于显而易见的理由,这一点在寿险中是行不通的。其实很简单,我们无法给人的生命定价。

作为法律原则,每个保险合约必须以可保险的利益为基础,但是在寿险中,可保险的利益这一要求在适用的时候与在财产保险及责任保险中的适用多少有些不同。当购买保险单的人同时也是被保险人的时候,在可保险的利益这一点上不存在法律问题。法庭认为任何人就其自身生命所拥有的可保险的利益是不受限制的,而且该个体可以把这种可保险的利益转让给其他任何人。换句话说,对于一个人给自己的生命保多大数额的险没有法律限制,对于一个人把谁作为自己的受益人也没有法律限制。

当购买保险单的人并不是被保险人的时候,就产生了可保险的利益这一重要问题。在这种情况下,法律要求在购买保险的时候应该存在可保险的利益。有很多关系都可以成为可保险利益的基础。夫妻彼此之间都拥有对方的可保险利益;合伙人亦然。公司对其高级管理人员的生命拥有可保险的利益。在大多数情况下,父母对自己孩子的生命拥有可保险的利益,虽然这种利益的大小程度受到了法律条文的约束。债权人对债务人的生命拥有可保险的利益,虽然这种利益的大小也受法律条文的限制,往往仅限于债务额或略多一点。

《保险原则与保险实务》,Vaughan,E. J. (John Wiley,1986)

课文 2.2 健康医疗保险费的上涨超过了通货膨胀

今天,私人医疗保险的费用平均上浮了大约 4 个百分点,几乎是通货膨胀率的 3 倍。

有些上了年纪的保险购买者将面临高达 18% 的上浮。在此次上浮之前的几年里,随着几次大大高于通货膨胀的费率上调,购买私人医疗保险的人数正在下降。

今年的上浮是几年中幅度最小的,而且有些保险购买者,特别是年轻人,将完全不会面临涨价,甚至还可以得到削减保险费的机会。

最大的私人健康组织,BUPA,正在针对老年保险购买者保护面大的保险提高保险费率,幅度为 10% 到 18.2% 之间,但是一些购买了比较便宜的保险单的年轻人将可以节省多达 15% 的费用。当政府在预算中做出对包括私人医疗保险在内的多种保险征收 3% 税的决定之后,今年晚些时候保险费将会再次提高。BUPA 的一位发言人表示,关于这种税收将对保险费产生怎样的影响以及是否能够被部分吸收尚没有定论。

虽然对于个人来说私人医疗保险的费用正在上升,BUPA 将在明年 7 月份之前冻结公司预案中的费用,而且从现在开始每年将只对价格作一次考察,而不象近年来的每年两次。BUPA 营销负责人罗杰·海玛斯(Roger Hymas)先生说道,老年人的保险费所以更高一些,是因为他们在医疗服务方面提出的要求。去年,60 岁以下的病人提出的平均索赔金额为 983 英镑,但是那些 60 岁以上的病人的平均索赔金额为 1390 英镑,这种差别在保险费中得到了体现。

他说:“我们充分意识到,有很多人许多年来一直是我们的忠实客户,也从来没提出任何要求,却发现随着自己变老保险费飞速地上涨。”

“我们正在制定计划以使费用在一生的时间里尽量保持平稳,这样,人们在年轻的时候也许要多付出一点,以便把上了年纪时候的上涨压缩到最小。”

BUPA 还引入了多种保险,只需要较低的保险费。作为交换,需要附加一些限制,比如限制在当地医院治疗,或者在国家健康服务系统内接受治疗。

海玛斯先生说道:“对于愿意改变保险单种类的人们,我们往往可以把保险费削减

15%至20%而仍旧保留最基本的私人健康保护。”

他讲到,虽然4%到5%的上涨是当前通货膨胀水平的3倍,与医疗保健费用每年15%到20%的上涨比较起来,这还是一个重大的胜利。

他说:“我们感觉私人医疗保险领域已经以一种引人注目的愉快的方式走出了低谷,购买保险的人数最多减少了两到三个百分点。”

健康医疗分析家莱昂(Laing)和布聿松(Buisson)讲到,在过去的3年里,购买私人医疗保险的人数减少了28万。

在1990年顶峰时期,参加私人医疗保险的人数为6,625,000,而去年与之相对应的人数为6,339,000。这只是全部人口的11%弱,莱昂和布聿松估计,到2000年该比例将达到18%。

《每日电讯》1994年6月

第三单元 养老金与养老基金

课文 3.1 美国的养老金制度

养老金是工作者退休后应该得到的收入,一般要等到60岁或60岁以上,这取决于退休方案的具体规定。如果工作者丧失了能力,可以提前得到养老金;如果工作者去世了,他的亲人将得到养老金。

根据社会保险法,大约90%的美国工作者在退休和失去工作能力后都得到保护。剩下的人大多是一些公共职员退休系统的成员。在私人企业的所有工作者中差不多有一半人参与了某种形式的私人养老金或福利分配计划。

现代退休方案一般有两种形式。在利益确定的方案中,养老金的数额根据反映工作者服务期长短和工资历史的公式确定,然后确定为提供养老金所需的分担额(来自雇主和雇员)。分担额确定的方案说明如何依据每个雇员确定分担额,并将其积聚起来形成赢利的基金;到了退休的年龄,积聚起来的基金被用来提供相应的养老金。

典型的养老金方案,不管是哪一种,都离不开相当繁琐的文件。在这些文件里我们将找到如下的具体规定:

1. 确定哪些工作者有资格加入保险方案的规定;
2. 工作者退休的年龄以及关于退休年龄或退休收入形式他们可以做出的选择;
3. 养老金公式(对于利益确定的方案)或分担额公式(分担额确定的方案)的细节;
4. 如果工作者在退休前离开了工作岗位或死去,关于其养老金处置的规定;
5. 雇主和雇员为提供养老金做出具体的分担额安排。

退休方案可以依据发起该方案的实体进行分类。当发起的机构是政府的职能部门时,这种方案被认为属于公共领域。当方案发起人是雇主的时候,或来源于集体竞价过程,或由工作者以个人为基础来安排的时候,这种方案属于私人领域。

私人养老金方案以及州或地方政府积聚了大笔资金等待以养老金的形式进行分配。这些钱被投资于实际上可以产生收入的各个领域,包括股票、公债、按揭贷款以及房地产。随着养老金的不断增长,它们成为国民经济中一个日益重要的因素。这笔养老金财富的日常管理往往由投资机构负责——通常为大型银行的信托部门或者保险公司的投资部门。

美国人口的老龄化(1980年65岁及65岁以上的人口为2500万;1986年约为2920万;预计2003年将达到6450万)使得养老金在经济上变得越发重要。1986年,美国公共和私人基金合计达14000亿美元,成为金融市场上一支大军。尽管如此,在80年代后期,只有40%强的平民工作者得到公司提供的养老金的保护。

《美国的养老金制度》,Trowbridge,C. L.,摘自“Macmillan 家庭百科全书”

(Macmillan 1988),经过修正

课文 3.2 养老基金投资的控制

对于设立养老金计划的雇主来说,完全有可能单独靠自己的收入支付养老金,虽然这样做并不一定聪明。当然,这样一个计划很大程度上取决于雇主收益的连续性,在大多数情况下,不会给养老金支取者或未来的养老金支取者带来足够的安全。这种计划主要存在于欧洲大陆,一般被称为“簿记准备金制度”。

几乎所有的雇主(以及为投资行为减免税赋的政府)都发现把钱存在信托基金里并将其投资于股票以及其他有价值证券,可以为支付养老金提供一个更加安全的基础。这种信托基金将由雇主的贡献、雇员的贡献(就贡献基金而言)、从前期投资中获得的投资收益以及那些财富本身构成。

信托基金的管理将由*受托人进行,受托人一般由雇主聘任(但越来越多地来自工会组织及其他雇员代表团体通过选举程序联合推荐的候选人)。

受托人肩负的各种责任都特别地重要(这一点将在本书其他部分讨论),其中最繁重的责任就是信托财产的投资。

受托人行使投资责任的方式将由信托契约或构成养老金计划的其他文件监理。大多数现代信托契约,即使不是所有的,都带有具体的条款,允许受托人在比较宽阔的领域进行投资,以使它们能够利用可以获得的各种投资途径。

不管基金是自我管理、内部或外部管理或完全由保险公司管理,受托人不可以废弃他们所肩负的该计划的投资责任。因此,充分理解决策的要素是很重要的。

投资政策将是该计划的必要条件之一。当前大多数养老金计划都是那种被称作“最后薪金”或是“确定利益”计划。对于这种计划而言,应该得到的养老金与养老金支取者退休前的薪金联系了起来(也许是最后 5 年、最后 3 年的平均工资,或者,近来更普遍的是最后一年的工资)。

最后薪金计划有自己的优点,至少在最初支付后,就能够确切地知道养老金已经把工资中直到退休为止通货膨胀的因素考虑进来了。这种联系对随之而来的投资政策有着举足轻重的影响。

虽然最后薪金计划是目前最普遍的计划,用现金购买的或是贡献确定的计划也不能被完全忽视(而且随着近来通货膨胀率的降低,这种计划又开始变得引人注目了)。显然,从设计之初就迎合通货膨胀的投资政策,至少对于退休而言,与根本就不迎合的政策比起来将有天壤之别。

《养老基金投资的管理》选自《养老基金管理》,Shepherd, A. G. (编)(ICSA 出版, 1984),经过修正

第四单元 财产保险

课文 4.1 为家和家产保险

为什么风险低的房主要支付高风险保险费?

罗耶尔(Royal)保险公司致力于为小心翼翼的房主以尽可能好的价格提供住宅保险和财产保险。毕竟,如果您准备采取措施保护自己的家产,作为英国最大的家产保险公司,我们完全有责任利用现有的最公平、最精确的保险费评价系统,为您提供这种服务。您将得到完全按照您的具体情况确定的价格——充分考虑到您的住所以及您的房子的大小、种类以及年限。

对于许多房主来说,需要缴纳的保险费可能低于他们向现在的保险商所支付的。

标题 A

在罗耶尔保险公司,我们的专业人员将亲切地向您保证,您不仅可以得到迅速的理赔,还可以免去不必要的争执。毕竟,您不希望在索赔时遇到麻烦和延误。

标题 B

我们的公司有着长达 150 年的保险专业历史,我们的客户服务首屈一指——大约有 100 多万房主相信罗耶尔保险公司,让我们照料他们的家。当您清楚您的家和家产得到了这样一家公司的保护,您就可以确实实地放心了。

标题 C

在罗耶尔保险公司,我们保证让您确切地了解您将得到什么样的保护。至于从罗耶尔保险公司购买保险单,就再也没有比这更简单的了。如果您在旁边的 6 个问题后边都打勾的话,您几乎肯定可以购买。然后填妥息票,通过免费邮寄方式寄给我们(不需要贴邮票)或者给我们打免费电话 0500 223344,我们就会回寄给您一份免费的报价单。

标题 D

许多保险公司将只付给您索赔物品原来的价值。然而,您从罗耶尔保险公司得到的将是更让您放心的“以新代旧的保护”。这就意味着,如果无法很便宜地修好的话,我们将以您索赔物品目前的价格给您赔偿。除了衣物、家用亚麻布和脚踏车之外,任何物品将不计磨损。

标题 E

24 小时免费电话求助热线以及紧急修理服务。一年当中任何一天,如果您不幸遇到了类似于管道破裂、房顶瓦片被刮掉等紧急事件,只需轻松地拨打我们的 24 小时免费紧急求助号码。我们将指定胜任的当地维修工提供实际的帮助,同时我们将为每次呼叫外派支付必需的帐单,金额可多达 150 英镑。

如果您能在下边的 6 个问题打勾的话,您可能有资格获得更低的家庭保险价格。

- 1 • 我家里的卧室不足 5 间。 ☐
- 2 • 我的房子是用砖、石建造的,是石板或瓦盖房顶。 ☐
- 3 • 这所房子是我的主要住所。 ☐
- 4 • 最近 3 年来,我最多只有一次索赔,而且索赔金额不足 1000 英镑。 ☐
- 5 • 我不在家里经商(除了宗教方面的用途)。 ☐
- 6 • 我的房子是 1871 年以后建造的。 ☐

现在请回答下面 4 个问题

您的住所是

- 宅院 ☐ 平房 ☐ 公寓 ☐ (本身带有独立的可以锁住的入口,只受您个人控制)。

您的住所是

- 独立的 ☐ 半独立的 ☐ 联体的 ☐
- 您的住所设计有几个卧室? ☐

您的住所是何时建造的?

- 1871—1919 ☐ 1920—45 ☐
- 1946—79 ☐ 或 1980 以后 ☐

请告诉我们一些有关您的信息。

先生/夫人/小姐/女士_____

姓_____

名_____

您是

单身 ☐ 已婚 ☐

鳏寡 ☐ 离婚 ☐

地址_____

邮编_____

职业_____

出生日期_____/_____/_____ 配偶的出生日期_____/_____/_____

电话号码(请包括 STD 代码)

白天_____ 夜间_____

您现在的保险单何时到期? ____/____/____

现在的保险商_____

在某些地区安全也许是必要条件 HTGM3524

附加：看看您有没有资格获得下面不俗的财产保险费折扣。请在相关项打钩。

15 %居住折扣

白天我的家里一般都有人 ☐

5 %安全折扣

我家里所有的户门都上有 5 杆带棒门锁以及用钥匙控制的窗锁。 ☐

10 %邻居/院落看护折扣

我居住在有邻居的/院落看护的区域。 ☐

10 %防盗警报折扣

我有一个专业安装的防盗警报装置,并签有年度维护合同。 ☐

15 %50 岁以上折扣

如果您或您的配偶年纪在 50 岁以上,您将自动获得财产和住房保险费 15% 的折扣。 ☐

在北爱尔兰或爱尔兰共和国不提供上述折扣。

课文 4.2 选购最好的汽车保险

为汽车选购保险真地很值。如果你花些时间打几个电话,也许就可以找到只相当于现在所缴纳的一半的保险费。

根据一家新的以电话业务为基础的保险经纪人,“电话保险公司”的研究,发现在很多情况下保险费存在着 30%到 40%的差异,在有些情况下,存在着超过 100%的差异。

这很有可能意味着可以轻而易举地节省 100 英镑或更多。电话保险公司总经理西蒙·沃德(Simon Ward)说道：“我认为，总地来讲，定价是很随机的。”

保险人根据他们自己的理赔经历确定价格。所以，如果你的保险人从那些或与你开同一种车或与你住在同一个地方的司机那里获得很多理赔经历，你的保险费就可能提高。而另一个保险人也许理赔的经历少得多，他将会给你提供一个更好的费率。

不过如果你下个月就得续保，而现在才刚开始选购，在几周里你很难得到同样的费率。可能每一个月的保险费价格都有很大差别，更不用说一年里的变化或公司之间的差别了。

有很多忠诚的(或者说懒惰的)的顾客，他们每年都在同一个公司续保，并且认为如果他们的保险费上涨了，其他公司也会同样地提高费率。

不幸的是实际上并不一定是这样的：你的保险人不会因为给现有的顾客提高费率而内疚，而竞争对手则可能急于吸引新的顾客而给你提供更好的价格。大多数保险人都会接受转让的无索赔优惠，所以你不必非得一棵树上吊死。

汽车保险市场正经历一个价格陡升的时期——每年超过 20 个百分点——以弥补由于犯罪和衰退造成的可怕的索赔率。随着成本削减的基于电话业务的直接保险人“直线公司”以及其众多的模仿者的到来，过去的保险业巨人被迫重新思考他们的战略，保险业也开始发生一场剧变。

汽车保险业的某些部门正在酝酿着一场价格战。这场大战可能有些夸张，但是进入直接保险市场的公司需要攫取足够大的市场份额，这样它们在计算机系统、职员培训等方面的巨大投资才没有白花。

获得市场份额最简单的方法是提供较低的保险费，即使这意味着在最初的几年遭受损失，并且如果直接保险人降低保险费的话，将遭到保险业其他领域的反击。

所以顾客至少在短期可以受益。事实上，对于汽车的主人来说情况比起前一段时间要好得多。

如果保险人希望避免价格战，他们可以尝试在诸如服务等其他领域竞争——比如承诺提供更顺利的索赔程序。看来，这正是刚刚进入直接保险市场的“直接卫护保险公司”选取的方向。

然而，对于顾客来说选购更好的服务比更低的价格要难得多。只有当你索赔的时候才能证明服务的优质——而这不管怎么说，也是你选择完了很久以后的事了。

直接保险人和电话经纪人之间的关系有些说不清楚，特别是他们都倾向于就低廉的保险费率大张旗鼓地宣传。

直接保险人只通过电话向顾客直接销售他们自己的保险单。他们排除了第三方，这样降低了管理费用，从而可以提供更低的价格。

电话经纪人可以从许多不同的保险人处得到报价单，并且使用计算机为你找个更低的价格。有些经纪人只选定十几个保险人打交道，而有些则为 100 多个保险人报价。

第五单元 信用保险

课文 5.1 不同种类的信用保护

标题 A

这种保险单结构是由英国及欧洲大陆的多家保险商提供的,旨在对付巨大灾难带来的风险。这种有时候被称作“超额赔款”或“停止损失保险”的保险哲学,集中在被保险人现有的机构内部信用管理控制上。

被保险人将同意设定“第一损失”或者称作不合格的损失,这种设计旨在排除可以预测的较低的损失。

超过这一层的坏账损失在第二个预先设定的级或层之内积累,被称为年度合计。

然后在超过此自我保险比例之后又购买了一层保护。

在超过这一商定的年度总额之后的任何合格的损失都可以得到 100% 的保护。

该保护一般都设有年度损失的上限,被称为“最高责任”。

标题 B

这是更传统意义上的信用保险单,正常情况下保护单一保险单项下所有的销售。该保险单为信用经理提供关于所有主要客户的最新财务建议。一般情况下,被保险人将为每一信用限度的一部分作自我保险。正常情况下,赔偿额可达 80% 到 85%。

在保险单生效之初,将对根据本保险单有可能达到的销售额做一评价。

保险经纪人将针对上述预期设定年度保险费率,一般以季度计算。

标题 C

作为对整个销售额保护的补充,有些保险商现在提供交付前保护。赔偿额与正常情况下的信用风险相同,而保险费或者以销售额为基础的附加费率计算或者结合成单一的取费。

标题 D

更多的公司现在正努力扩张他们的出口业务,并要求简单的由成本决定的信用保险单,这种保险单不会自动提供不必要的政治风险保护。英国和经合组织的多个国家,为提供一种在单一保险单项下防止因破产或长期违约造成的不支付风险,设计了多重市场保险。

对于英国国内和出口销售,所有的信用风险将得到 90% 的赔偿,同时还可以提供有关重要买主的财务建议。

标题 E

偶尔一个债务人可能会占有公司营业额过大的份额。虽然有种说法认为如果买主

没有什么疑点的话,信用保险的保护是不必要的,但由于各种不可预测的或不可控制的事件造成的无法支付的灾难性后果,相反的建议也不绝于耳。

主要客户保护防止由于较大的买主破产造成的无法支付,赔偿额一般在 70% 到 90% 之间,同时可以得到财务建议。

这种保护有时候被称作“基线”保护。

标题 F

提供单一目标风险或大宗单一合同的保险。保险费依被保险的销售额的一定百分比计算,但更有可能依据合同价值的一定比率计算。根据风险的性质,赔偿额在 75% 到 100% 之间。

标题 G

在收到货物之前向供应商所做的提前支付提供保险。保险单也可以扩展保护由于供应商违约所造成的损失。保险单一般在单一合同的基础上订立,根据合同价值确定固定数额的保险费。可以得到 100% 的赔偿。

《公司的信用》,信用保险协会有限公司(1993)

课文 5.2 关于五级费率制度的争议

随着实行长达 50 年之久的统一保险费率制度被放弃,德国的出口信用保险制度于 7 月 1 日进一步成熟了。这次引入的五级制度有效地降低了与风险最低的国家进行交易的保险费,把以前的标准保险费降低了三分之二,而与世界上经济落后的国家做生意的保险费增加了一倍。

虽然政府觉得这种转变值得庆贺,但是保险业以及反对党在经过了两年多的磋商后仍旧是闷闷不乐。

某些媒体的评论家暴露出彻头彻尾的攻击性。例如,一家有名气的报纸把这一举措描述为出口商为波恩政府购买的保险单。东德的政治家认为由于他们的制造商传统上与俄国以及其他东欧国家进行交易,需要缴纳高额保险费,现在的出口信用保险只会给西德的公司带来好处。

波恩政府坚持认为这种转变应该继续下去。他们认为,作为唯一的采用统一关税的重要出口国,德国落在了时代的后面。他们还要执行国际协议:关贸总协定中的补助规定要求出口信用保险计划保持独立并且自我支持。老的制度越来越不能满足这些标准了。

同时,联邦银行强烈要求波恩政府尽可能削减政府开支。由政府开办、联盟集团管理的赫尔梅斯保险计划中出现了越来越高的赤字,这成为一个显而易见的靶子。去年联邦预算为赫尔梅斯计划提供的补助高达 51 亿马克,而且今年的专门拨款已经上升至 75 亿马克(忽略新保险费的冲击)。

正如经济部长冈特·雷克斯罗德(Gunter Rexrodt)最近指出,1993 年赫尔梅斯赤