

## 我国保险市场上的经营主体有哪些？

保险市场上的经营主体主要包括两类：一类是保险产品的供给方，即所谓的保险人；另一类就是为促进保险交易提供辅助作用的保险中介。

保险人是指与投保人订立保险合同，并承担赔偿或者给付保险金责任的保险公司。保险人可以采取多种组织形式，最为常见的是公司制，因此，很多时候都会直接用“（再）保险公司”来称呼保险人。保

险人一般为法人，但也存在自然人为保险人的情况，如英国的劳合社。保险中介的形式比较多样，主要包括保险代理人、保险经纪人、保险公估人等。他们的活动范围也比较广泛，包括充当保险人与投保人之间的交易媒介，协助建立保险合同关系；也包括独立于保险人与投保人之外，以第三者的身份处理保险合同当事人委托办理的保险事故鉴定、估损和理赔等事项。

## 消费者购买保险应注意的几个事项

### （一）保险销售过程中消费者需注意的事项

一是做好“三看”。一是看证件，即是否具有销售资质。面谈方式销售保险产品的人员，应当出示展业证或者工作证等证件。二是看资料，即看产品宣传资料是否规范。销售人员应使用省级保险机构或总公司统一制作的产品宣传资料，其他机构或个人不得自行制作。三是看条款，即看保险合同条款、投保提示书的详细内容。保险合同条款是保险公司承担责任的依据，投保提示书强调了合同的主要风险和注意事项，仔细阅读可以防范误导宣传行为的发生。

二是做好“二听”。一听销售用语是否正当。销售人员不得使用“存款”、“本金”、“积攒”等模糊存款、理财产品与保险产品差别的用语；不得夸大保险合同的利益，不得预测不确定的利益。二听销售人员是否尽到明确说明的义务。销售人员应对合同条款尤其是保险责任和责任免除、犹豫期、缴费年限、收益的风险和不确定性、退保损失等内容作出明确说明。

三是亲自填写投保单。投保人应当如实回答投保单上的问题，准确填写通讯地址、联系电话，以保障自身权益。销售人

员不得代替投保人填写投保资料。

### （二）售后消费者需注意的事项

一是退保宜在犹豫期内提出。除合同另有约定外，犹豫期（签收保单之日起10日内）内投保人可以无条件解除保险合同，保险公司除扣除不超过10元的成本费外，应退还全部保费。犹豫期后退保，投保人将有一定损失。

二是可查询或咨询有关保险合同的情况。消费者可以拨打保险公司客服热线、登陆保险公司网站询问有关合同条款的问题或查询保险业务办理进度、核对保单信息。

三是认真配合保险公司回访。保险公司应在犹豫期开展客户回访，以防欺诈骗误导、维护消费者权益。回访过程事项较多，请细致倾听、耐心配合，不清楚的内容应立即提出，并有权要求保险公司进一步解释。

### （三）消费者维权方式

消费者发现销售过程中存在误导欺诈行为或认为自身权益受到侵害的，请保存好相关证据资料，可向保险公司反映，也可以向保险监管部门或当地保险行业协会投诉。

## 如何避免保险合同纠纷

保险合同是投保人与保险人约定权利义务关系的协议，属于合同的一种，具有合同的一般属性。但是有些客户在购买保险产品时没能全面了解保险产品的内容就签单，在过后或理赔时就会遇到一些不必要的麻烦，滨州市保险行业协会在此提醒大家，为了避免保险合同发生纠纷，应从以下几个方面着手：

第一招：独立挑选保险产品。决定买保险之前，先要搞清楚自己为什么要买这份保险。很多市民在挑选保险产品时过多地依赖代理人推荐，其实买保险与买其它商品一样，都要根据自己的实际需求来选。每个家庭对保险的需求都不一样，有的希望增加人身保障，有的则是为了转嫁财务风险，也有想通过保险做理财投资的……不同需求搭配不同保险。在实际购买时要切实考虑自己家庭的经济情况、年龄结构、风险偏好等因素。

第二招：了解保险的基本功能。时下保险理财盛行，很多人产生了“买保险就是为了多赚钱”的想法。其实保险最基本的功能是保障，投资理财只是保险的附加功能。对于保险最朴素的解释是：人人为我，我为人人。即人拿出一小部分财富汇集成大经费，一旦个别社会成员发生意外就可以动用这笔爱心基金。市民买保险其实是用少量的钱转嫁自己和家庭的风险，不要因为缴了保险费没有得

到经济回报就认为很吃亏。

第三招：应该如实告知别隐瞒。据粗略统计，目前80%以上的保险拒赔案是由于客户在投保时没有“如实告知”引起的。保险合同有个重要原则，就是“如实告知”义务，市民投保时一个小小的“隐瞒”，就会失去日后索赔的权利。所以投保人一定要在合同上填明被保险人的身体状况，否则保险公司可能会以“隐瞒”病情为由拒赔。

第四招：理解保险合同的立法本意。保单不能代签名最主要的是针对以死亡为保险责任的人寿保险。这项规定的立法本意是为了防止投保人为经济利益恶意伤害被保险人，因而一定要被保险人的亲笔签名。保险不能代签名，是保险基本常识。

第五招：弄清保险条款的专用术语。目前由于市民的保险专业知识还比较匮乏，对保险条款中的某些专用术语往往会“想当然”地去理解。以保户缴费满两年退保时保险公司应给付现金价值为例，很多人从字面上理解以为现金价值就是自己所缴的保费。但事实上，客户退保时的现金价值是所缴保费扣除风险保费、储蓄金保费后的剩余部分。一般第三年退保的客户大约只能领到所缴保费的二分之一左右，但这一点让不明就里的老百姓倍感“上当”，导致很多纠纷。

如果发生了保险合同纠纷，消费者可由通过以下方式解决：

协商：合同双方当事人根据《保险法》及相关法规、合同条款的规定，在平等自愿的基础上，求大同存小异，自行解决合同纠纷。

调解：指双方当事人以外的第三者，以国家法律、法规和 policy以及社会公德和合同为依据，对纠纷的双方进行疏导、劝说，使双方相互谅解，进行协商，自愿达成协议，解决纠纷的形式。

仲裁：合同双方对某一事件或某一问题发生争议时，通过协商难以达成协议，根据申请，可由国家规定的仲裁机关依法作出裁决。

诉讼：依法提起要求解决保险合同争议的一种方式。一方为原告，而被请求的一方为被告。当事人一方认为人民法院的判决（裁定）没有满足自己的诉讼请求或者不当时，在判决书（裁定书）送达之日起15日（10日）之内可以向上级人民法院提起上诉。

发生保险合同纠纷咋解决

# 枣庄市保险行业开展2014年“全国保险公众宣传日”活动

7月8日是中国保监会确定的全国保险公众宣传日，今年的“7·8全国保险公众宣传日”活动主题是“爱无疆 责任在行”。旨在通过开展丰富多样的宣传活动，集中反映保险业近年来履行社会责任的工作成效，向社会公众展现保险业勇担社会责任的精神风貌，广泛宣传保险风险管理的行业特性、保险业的历史和文化，以及“守信用、担风险、重服务、合规范”的核心价值观，树立保险业良好的社会形象。按照中国保监会和山东保监局的要求，结合枣庄实际，枣庄市保险行业协会确定7月5日全行业统一组织开展进社区、进乡村、进企业集中宣传活动，7月8日各保险公司在营业场所或职场自行组织本公司系统的宣传活动。

宣传活动的內容：一是大力宣传“保险让生活更美好”、“爱无疆责任在行”的活动主题以及“守信用、担风险、重服务、合规范”的保险行业核心价值理念。二是大力展现保险业履行社会责任的成效及勇担社会责任的精神风貌，以及保险在服务民生，促进社会经济发展方面的功能作用。注重用鲜活的事例说话，用翔实的数据说话。广泛开展行业公益活动。三是广泛宣传保险风险管理的行业特性、行业历史和文化。坚持正面引导，将宣传保险知识与保险从业人员的实际行动相结合，用典型人物吸引人，用真情故事感染人，用真诚服务感动人，传递行业正能量。四是宣传《山东保险业社会责任报告（2011—2013）》、《山东省保险业服务质量规范》有关内容，展现各保险公司履行社会责任的举措、成效。五是宣传保险消费者保护、投诉维权渠道，可采取设立宣传咨询服务台、经理接待日、与客户联谊等形式，积极回应社会公众关切的问题。

用、担风险、重服务、合规范”的保险行业核心价值理念。二是大力展现保险业履行社会责任的成效及勇担社会责任的精神风貌，以及保险在服务民生，促进社会经济发展方面的功能作用。注重用鲜活的事例说话，用翔实的数据说话。广泛开展行业公益活动。三是广泛宣传保险风险管理的行业特性、行业历史和文化。坚持正面引导，将宣传保险知识与保险从业人员的实际行动相结合，用典型人物吸引人，用真情故事感染人，用真诚服务感动人，传递行业正能量。四是宣传《山东保险业社会责任报告（2011—2013）》、《山东省保险业服务质量规范》有关内容，展现各保险公司履行社会责任的举措、成效。五是宣传保险消费者保护、投诉维权渠道，可采取设立宣传咨询服务台、经理接待日、与客户联谊等形式，积极回应社会公众关切的问题。

各保险公司按照市协会宣传活动方案的要求，一是7月5日深入社区、乡村、企业等开展集中宣传活动，突出公众宣传日的主题内容，通过悬挂宣传条幅、设置展板、张贴宣传海报、播放视频资料、摆放宣传折页、LED展示等形式进行宣传。有条件的公司也可在人流较集中的街道、广场、公园、车站张贴宣传标画，开展面对面宣传等。二是7月8日各公司在办公和营业网点悬挂横幅或以LED电子显示屏播放主题宣传标语，设置展板、张贴宣传海报、播放视频资料、摆放宣传折页等，设立咨询台，接受社会公众咨询。三是开展公司运营和服务体验活动，让公众了解保险承保、理赔、客户服务等环节，感受到保险业承担和履行的社会责任，增进公众对保险服务和保险运营的了解，让公众切身体验到保险“以人为本”的服务理念和人性化的服务

举措，增进公众对保险的认知。四是结合自身实际，加大宣传 works 创新能力，通过灵活多样、喜闻乐见的形式，向社会展示行业履行社会责任的成效，传递行业正能量，提升宣传效果。



## 终身寿险是什么意思 与定期保险的区别

终身寿险是什么意思？金投保险网专家介绍,终身寿险是终身提供死亡或全残保障的保险,一般到生命表的终极大年龄100岁为止。如果被保险人在100岁之前死亡,保险公司将给付相应的保险金。如果被保险人生存至100岁,则向其本人给付保险金。

### 购买终身寿险的作用

1.合理避税:对于希望把资产留给下一代的人,以达到转移资产,合理避税目的的人说,保险是规避债务的一种好方式。

2.理财增值:购买分红投资保险能达到理财的目的。一般情况下,保险的理财增值

功能较弱,保险的增值,最主要的决定因素是时间,而非回报率。终身分红保险,可以最大限度利用时间的因素,获得保险复利递增的神奇效应。

“终生寿险”既解决了现实生活中的经济风险对家人可能造成的伤害,又确保为家人留下了一笔高于投资的财富,是一种明智的理财手段。这种保险适合于收入比较稳定,较高资产,希望有稳定的回报又不想自己参与投资的人士,也是投资者希望赚取避税收入和财产完整继承的好选择。

### 与定期保险的区别

定期人寿保险只提供一个确定时期的保障,如果被保

险人在规定时期内发生意外身故时,保险公司向受益人给付保险金。如果被保险人在期满时仍然生存,保险公司不承担给付保险金的责任,也不退还保险金。

而终身人寿保险是一种不定期的人寿保险,为被保险人提供终身保障,即保险公司要对被保险人负责,直至被保险人去世时终止。终身人寿保险以人的最终寿命为保险事故,在事故发生时,由保险人给付一定保险金额的保险。

简单说,终身人寿保险的保单通常集合了保险和储蓄投资于一身,而定期人寿保险保单仅仅是一份保险单而已。

## 保险伴您一生 提供五大保障

### 1.转移经济风险

保险是把大家联合起来,用社会互助的力量,将沉重的经济负担分散开来,一人有难,大家承担。

### 2.消除后顾之忧

幸福生活不仅限于眼前寝食无忧,还要让医疗无忧、子女教育无忧、家人生活保障无忧等等。有了保险,该想到的都想到了,有备无患,对将来的担忧,自然可以消除。

### 3.合理规划理财

理财不只是增收,还包括减少风险带来的支出,有了保险,把将来的消费有计划地分摊到每一年,巨额的风险转移给了保险公司,有限的收入就能实现效能最大化。

### 4.保持生活质量

将来退休了,收入会减少;遭遇意外和疾病,无法继续工作,收入也会减少。收入减少,生活难以稳定。有了保险,就可以在离开工作岗位后保持相当的收入,维持体面的生活质量。

### 5.安定社会环境

安定的社会环境是个人安康、家庭幸福的大前提,而安定的社会需要加快健全以社会保险为基础、

商业保险为补充的社会保障制度。在社会保险加快普及的情况下,有更多的人享有商业保险,社会环境才能更安定。



## 交强险“互碰自赔”

所谓“互碰自赔”,即对事故各方均有责任,各方车辆损失均在交强险有责任财产损失赔偿限额2000元以内,不涉及人伤和车外财产损失的交通事故,可由各自保险公司直接对车辆进行查勘、定损。但须交警认定或当事人根据出险地关于快速处理的规定自行协商确定双方均有责任,以及当事人需同意“互碰自赔”处理办法。“互碰自赔”机制是保险行业进一步简化交强险理赔手续、服务于道路交通事故的快速处理、提高被保险人满意度的一项重要举措。

(1)申请条件。必须同时满足:“多车互碰、有交强险(还未到期)、只有车损(不涉及人员伤亡和车外的财产损失)、不超过2000元、都有责任、各方同

意”,就可以申请“互碰自赔”。

(2)主要流程。1.向自己的保险公司报案。各方车主要立即向自己的保险公司报案。2.现场处理。按照出险地有关规定自行协商处理。3.查勘、定损。根据保险公司的提示到指定地点进行查勘、定损。4.索赔。符合“互碰自赔”的,各方车主凭交警《道路交通事故认定书》,或《机动车交通事故责任快速处理协议书》等单证,直接到自己的保险公司索赔。

(3)需要提交的索赔单证有索赔申请书、责任认定书、调解书或事故双方自行协商处理协议书,损失情况确认书(定损单),车辆修理费发票(原件),驾驶证和行驶证(复印件)。



弱

按照个人财务状况和风险承受能力不同,个人金融资产主要配置在储蓄、证券、基金、保险等几大类金融产品上,保险产品是个人金融资产组合的重要内容。

目前,大部分银行保险产品为投资型产品,包括分红保险、投资连结保险、万能保险等

此外,和银行储蓄相比,保险产品的变现能力较弱,如提前退保可能会有一定损失。因