

北美精算师眼中的保险公司 _ 精算师考试 _ PDF转换可能丢失
图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/644/2021_2022__E5_8C_97_E7_BE_8E_E7_B2_BE_E7_c50_644909.htm 十多年前，当我还在大学里不谙世事的时候，我的一个小学同学已经下海经商得颇有声有色。他跟我讲的很多生意的机会现在已是遗忘了十之八九，至今记忆犹深的是他讲的一条朴素的做生意之道。大致意思是你要做生意赚钱，首先要让别人赚到钱。其实这个原理特简单，多年以后再回味，知道这个在经济学上也有专业名词，所谓“双赢策略”、“多赢格局”，都或多或少有这个意思。现在想来，我还是非常佩服我的这位同学，虽然没进过大学，虽然当时才二十出头，但对这样朴素的真理却已经有深刻的领会。交易双方的关系，其实就是这样互相利用、互相理解、互为依靠的关系。放到保险的买卖，亦是如此。在这种关系中，你是客户买方，保险公司是卖方。卖方通过多种渠道，例如业务员、银行、电话、网络等等，来接近你，建立与你的关系，最终促成保单，即完成卖方的销售，并开始相关的服务。作为交易的法律凭证保单，就记录了你所买的东西，你和卖家可以做和不可以做的事。所以，在你拥有12项权利的同时，保险公司也有相应的五项权利。这些权利，主要是为了保障保险公司作为卖家的权益，但同时也能保障你作为一个诚实正当消费者的利益。这些权利包括：
1.收取相关费用的权利 所谓贸易就是花钱买商品，保险也不例外。如果有些不同，就是一些长期的人寿保险产品往往其保费收取的期限是比较长的，可以是10年、20年，甚至到三四十年。在此期间，保险公司可以按照合同约定的时间、

方式和金额，相应收取保险费。如果你没有依约按时缴费，以至于过了“宽限期”，那么保险公司就有收取合理延期利率的权利。有一些保险产品，其保费是不“强迫”的可以不定期不定额，如投资连接保险和万能保险等，但为了维持账户的运作，通常保险公司会收取账户管理费、投资管理费等费用。虽然这些费用不是以客户交费的形式，而是采取从客户的投资账户扣款的形式，但这一权利的性质与保险费的收取是相同的。

2.对标的进行评估的权利 所谓保险标的，就是保险公司要保障的对象。在人寿保险中，保险标的就是人（被保险人），在财产保险中，保险标的可以是房子、车辆或物品等。保险公司对标的的评估，包括两个方面：一是在签订保单之前，要对保险标的的风险进行评估。比如车险，在给出“卖价”费率之前，保险公司有权利对车的品牌、使用状况，甚至车主的开车性格进行了解，以评估出一个合理的价格。之所以要做这样的评估，就是为了把有比较相近风险的标的放在一个层面上，以实现“大数法则”的原理。换言之，如果保险公司把不属于这个风险类别的车放在一起，如果这个车本身的风险比该类别的其他车低，那么这个车的车主就用高价买了一个保险；反之，如果这个车本身的风险比该类别的其他车高，那么可能造成该类车的赔付率上升，致使保险公司在次年提高该类车的保险价格，致使原本该类车的车主利益受到损害。在人寿保险方面，也是相同的道理。所以才会有健康告知的要求和体检的要求。另外，由于大多数的人寿保险保单兼具保障和储蓄的功能，为防止经济犯罪，寿险公司也被要求进行“反洗钱”，所以对待大额的保单，可能又多了一层财务方面了解的需要。需要说明的是

，保险公司的这种评估既是为了保障自己的利益，也是可以恰当兼顾投保人的未来利益。所以，如果你不是一个自认为是高风险的标的想挤入低风险类别，适当配合保险公司提供需要的材料被认为是必需和文明的。当然，保险公司也应该对额外的要求（如各项体检）“埋单”。

第二种情况的评估，是在保险标的已经发生相关事故的情况下，保险公司有权利对这样的事故进行了解、取证，并进行必要的评估以确定是否应该赔以及赔多少的问题。其目的是跟签订前的评估是相辅相成的。有的时候，并不一定是发生了保险事故，但却与保险给付有关联，保险公司也会作一些对标的的跟进评估，例如保险公司对在领取养老金期间的客户进行生存调查就属于这一类。

3.拒绝的权利 大凡标了价放在货架上供出售的物品，只要有人愿意出这个价，卖方就不可以说卖给你不卖给他。但也有一些是例外。如酒类，很多国家就有规定对于买酒者的年龄作限制，酒类经营商不可以向未成年人出售含酒精饮料。保险也属于少数一些卖方可以拒绝出售的商品之一。卖方拒绝出售，有可能是出于法规原因。就像禁止售酒给未成年人是为了保护他们一样，我国对未成年人最高可以购买的保障额度也进行了明确规定，其目的也是为了防止不法分子通过各种手段侵害青少年的利益。当一个未成年人已经有了法律规定上限的保障额度但还想追加投保，那么保险公司就只能对这一要求进行拒绝了。有的时候，因为风险已经成为了事实的灾害，已经无法运用“大数法则”来定价，如你要为一辆符合报废标准的车投保，保险公司无法为此作出合理的风险评估，或者保费高到你买这个保险已没有意义，这时候公司通常就会拒绝承保。

4.对不当行为说“不”

的权利 因为要对绝大多数客户的利益“一碗水端平”，所以对一些不当行为，保险公司就需要说“不”。什么样的行为是不当的？比如欺骗行为。本来不健康说是健康的；本来知道有瑕疵或有风险的进行了刻意隐瞒；本来没有发生事故谎报出了事等等。对于交易行为中一方的不诚实行为，另一方有权为维护自己的权益作出反应。在保险交易中，一旦发现这些行为，保险公司可以视其重要程度，而作出拒保、拒赔，或者追加保费等应对决定。

犯罪行为。如受益人故意把被保险人伤害了以谋求寿险保险金，一定得不到保险理赔。如作出恐怖行为的被保险人死伤，也无法获得保险金。“自残”行为。如在两年内自杀，如为获得寿险保险金而自残，如故意砸坏自己的车以求获得更多保险金，保险公司对此当然也理应说“不”的。

5.保护商业机密的权利 任何一家生产经营企业都有其商业机密。保险公司也是如此，尤其是寿险公司。相信很多老上海都知道“小绍兴”的三黄鸡无非就是鸡，但可能因为烹饪方法的不同和调料的配制而使这家饭店以此闻名。相信没有客户在饭店吃饭点菜前会问：“你这个鸡买来多少钱”……作为精算师，我之前经常听人们问：“你这产品的定价利率是多少？公司的费用率是多少？……”问我的人，有行业外的朋友，也有公司的业务员。我会说，计算保险价格的假设既不应是用作销售的工具，也不应是一个客户决定是否投保的因素。设想一下，市场上卖各种各样的杯子，功能相同，但大小、形状、图案各异；价格相近，但略有差异，你可以选最便宜的、最喜欢的，但相信没有一个人会去找出哪个杯子制作和销售成本最高而去购买。保险也是一样。在越来越多的保险公司的市场，市场上的相似产品

价格也比较接近，作为投标人要做的，就是看看这个产品的保障是不是能满足自己的需要或是不是有不必要的项目，衡量保险费缴纳是否在可接受的范围……要让市场有序竞争，保险公司应该对自己的商业机密有保护权。如果回过头来套用我那位同学的话，在保险上，那就是你不能让正常的保险公司不赚钱要是保险公司不赚钱，就没人会开，那么我们分散和转移风险的媒介就消失了；你也不能不让正常的业务员赚钱没有他们，我们也缺失了与保险公司的媒介为什么我们觉得超市理应盈利，而作为个体的业务员就不能从促成业务中获利呢？当然这些钱都要赚得有度，方能形成“多赢”局面。在此也特别强调了“正常”二字，以便将那些自身经营混乱、缺乏竞争力的保险公司或者服务恶劣的业务员除外。其实我们生命中的每一天都在进行各种各样的交易。维护自己的权利，明明白白地买东西；同时也尊重卖方的权利，公平合理地做交易。生活可能也会多一份闲适，多一些机会吧。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com