

编辑 崔启斌 美编 贾丛丛 责校 杨少坤 电话:64101960 cqb0750@sina.com

北京多方联动建企业出海担保机制

七大保险产品齐上线 化解投融资风险

“一带一路”战略，给出口企业的投资项目带来商机的同时，也面临着诸多的风险，如地缘政治风险、金融危机风险、油价下跌风险以及失信风险等。为此，风险保障与融资担保显得异常重要。北京商报记者近日从中国信保了解到，目前银行、保险和企业建立三方合作机制，并上线七款产品为北京部分央企和北京所有市属企业提供全面出口信用保险服务。

作为国内唯一一家政策性出口信用保险公司，中国信保正在谋求在“一带一路”中发挥更大的作用。中国信保第三营业部近日在“落实国家‘一带一路’战略座谈会”上表示，将为对外工程承包、对外投资和经济合作项目提供中长期出口信用

保险、海外投资租赁保险、特定合同保险项下7个保险产品服务。

如此全方位推进保险服务，是为了全面保障债务人所在地发生战争、暴乱、限制汇兑等政治风险与债务人宣告破产、倒闭或拖欠应付款项等商业风险，最高赔付比例达到95%。

同时，信用保险还将从限额、费率、服务等方面加大短期出口信用保险支持力度，支持北京地区重点企业对“一带一路”沿线国家的出口贸易，防范出口贸易收汇风险。

就在去年，为数不少的京籍企业已通过信用保险化解了经营危机。中国机械设备工程股份有限公司副总经理王红介绍，该企业在苏丹的多个项目出现债务拖欠，中国信保积极办理理赔手续，极大缓解了企业的现金流压力。北汽福田集团副总经理王向银表示，乌克兰动乱使北汽福田出

险，幸好投保了出口信用保险，中国信保快速理赔，为企业解了燃眉之急。北京建工集团副总经理马铁山认为，在巨大的机遇面前，北京建工集团清醒地认识到若想在这些国家获得长期发展，在市场竞争中胜出，需要更加重视风险防控工作，充分运用好出口信用保险这一政策工具。

同时，中国信保还将采取五大措施完善“银保企”三方合作机制，支持京籍企业“走出去”。其中，包括与企业定期对接交流项目信息；筛选重点项目，推荐纳入国家重点支持项目清单；及时指导配合重点项目推进，积极参与同业主、项目所在国政府部门的谈判，协调驻华使馆、驻外使馆和商务参赞以及驻外机构推进项目；与各银行建立项目信息交流机制，发挥各银行在不同国别、不同行业的比较优势，研究优化融资方案；在项目商务合同签署、融资方案确定后，拟定承保方案报国家相

关部门审批通过。

参会银行也表示，中国信保提供的风险保障方案，为中资银行的投融资安排扫除了最大的风险障碍，未来将更加密切与中国信保的合作，充分利用出口信用保险控制好融资风险、创新融资方案，更好地满足项目投融资需求。

中国信保第三营业部总经理王华介绍，中国信保作为支持企业“走出去”的国家政策性金融机构，是海外投融资风险的有力承担者。2014年，中国信保中长期出口信用保险承保金额达到272.5亿美元，海外投资保险承保金额达到358.4亿美元，均创历史新高。埃塞俄比亚首都至吉布提铁路、肯尼亚首都至蒙巴萨铁路、阿根廷基赛水电站、贝尔格拉诺铁路改造等重大项目，都由信用保险提供了融资担保，这对项目融资起到了决定性的作用。

北京商报记者 崔启斌 许晨辉

· 资讯 ·

国寿财险北分车险宣传进社区

近日，国寿财险北京分公司先后开展“服务提升邀您点评”社会义务监督员、提升服务能力观察员座谈会及“保险进社区 天天3·15”保险咨询活动等系列消费者权益保护活动，全面提升服务质量，优化客户的保险消费体验。

国寿财险北分组织专人走进朝阳区三里屯社区，宣传公司服务理念，向社区居民发放《客户服务指南》、《车险理赔常见问题服务指南》、《爱车保养手册》、《行车宝典》等宣传资料，并深入了解客户诉求，解答客户疑难，为客户提供保险专业性指导意见与服务，在宣传维护保险消费者合法权益的同时，也向全社会展示了国寿财险专业、高效、贴心的服务形象。

为了客观查找在公司服务中的短板，国寿财险北分邀请监督员、观察员参观分公司新标准改建服务网点——东城客户服务中心，畅谈保险服务发展焦点话题，为提升服务能力献计献策。

国寿财险北分下一阶段还将继续开展“保险知识进社区”活动，不断强化保险消费者权益保护，拓展保险消费者宣传渠道，让更多的消费者认识保险、科学消费保险。

劳合社(中国)北京分公司开张

劳合社保险(中国)有限公司北京分公司日前正式开业，陈松林担任北京分公司总经理。陈松林拥有20多年在再保险领域的核保和管理经验，熟稔国内和国际的再保险市场。

在分公司的牌照下，劳合社(中国)能够在北京地区提供非寿险的直保和再保服务。劳合社主席约翰·纳尔逊在开幕仪式上说：“北京是劳合社非常重视的目标市场，劳合社(中国)70%的保费收入来自于北京市场。分公司有利于我们更直接地为北京地区的企业和分保人提供专业的风险保护，帮助平台上的核保人更加近距离地接触当地的经纪人和投保人，从而更好地服务市场。同时，我们也可以加深与中国监管机构的建设性合作。我们在申请北京分公司的牌照过程中得到中国监管的大力支持，对此我表示感谢。”

劳合社(中国)董事长兼总经理高德表示：“分公司将帮助总公司整合现有的业务关系和客户资源，并在此基础上不断扩展新的机遇。”

劳合社于2000年在北京成立代表处，并于2007年在上海成立劳合社保险(中国)有限公司。近几年，劳合社在中国的业务规模和承保能力快速增长。无论是去年的增资，还是北京分公司的成立，都无疑反映出劳合社对中国市场未来前景的信心和加大投入的决心。劳合社(中国)平台上辛迪加承保部的数量从2007年的4家增加到目前的22家。北京商报记者 崔启斌 许晨辉

生态林施救费首次纳入保险赔付范畴

近日，北京市园林绿化局披露，北京市近日启动2015年政策性森林保险，全市1100万亩生态公益林将得到双重保险保障。除了战争、核辐射等少数几种原因造成损失不予赔偿外，其他任何自然灾害或意外事故直接造成的保险林木损失都在赔偿范围内，并首次将施救费用纳入赔偿范畴。据称，这种森林“一切险”形式在全国也是首次。

据了解，2014年，北京市首次尝试为森林上保险。和2014年一样，森林保费由中央财政、市级财政各负担50%，区县乡镇政府不用掏钱。2015年林地的保险金额与2014年持平，仍是每亩1200元；施救费用的保险金额与林地保险金额相当，也是1200元。也就是说，森林投保后，每亩林地将享有2400元的保险保障。所获得的赔付资金实行专户管理，主要用于受灾林地的造林、再植、复植和受灾林木的抚育等。

事实上，政策性森林保险保费



还有中央财政的补贴。2009年，在福建、江西、湖南3省开展中央财政森林保险保费补贴试点工作中，在省级财政至少补贴25%保费的基础上，中央财政再补贴30%。2010年又新增浙江、云南、辽宁3省有条件、有能力

的、有意愿的市县开展试点，中央财政对公益林保险保费补贴比例由30%提高到50%，地方财政至少补贴40%，其中，省级财政至少补贴20%。早于2009年，保监会和国家林业局就明确发文表示，要建立政策性森林保险制度。保额和费率设定应以“低保费、保成本、广覆盖”为原则，保险金额原则上为林木损失后的再植成本，险企可在300—800元/亩之间选择。

我国森林在生长期遇到的主要灾害有火灾、病虫害、风灾、雪灾、洪水五种。其中，森林火灾是世界性的最大森林灾害，森林病虫害的种类繁多。专家表示：“森林保险作为增强林业风险抵御能力的重要机制，不仅有利于林业生产经营者在灾后迅速恢复生产，促进林业稳定发展，而且可减少林业投融资的风险，有利于改善林业投融资环境，促进林业持续经营。”

北京商报记者 崔启斌 许晨辉

(上接E1版)

“创新”离谱 “贴条险”触碰监管红线

违背本质涉嫌违法

目前，监管机构对这一“贴条险”展开调查。但不少行业人士均认为，这一产品上市销售，已涉嫌违法。

据了解，保险产品推出是为了帮助消费者应对不可预知的风险，以减少自身合法权益受到损害。而车主违章停车本身却是违规行为。如果对此类行为进行补偿，难免会有不自觉的车主心存侥幸“赌一把”，如此变相鼓励违章停车的做法，将无疑会加剧交通拥堵。

通常而言，一款产品的推出需要进行风险测算、精算概率等，而产品推出还需要报监管部门审核或备

案。“既然当事方否定是保险产品，那风险测算和精算很可能都没有。”一位分析人士如是指出，而保监会的表态则显示出全然不知。中高盛律师事务所安全专业律师李滨指出，从这一产品的设计可以看出，对概率性事件发生进行预测或其他方面，即使脱离了主体资格，也是保险。

保监会对相关经营保险业务的保险公司及保险中介机构都对资本金、产品开发、销售、理赔、退保等有严格的要求。平安产险一位业务经理就指出，在“贴条险”的各种介绍中，并没有退款流程及手续费方面的介绍，同时销售方有“特殊情形下，随时中断或终止向用户提供服务而无需通知用户”的约定，因此消

费者最好理性消费，避免不必要的损失和麻烦。

目前来看，“贴条险”是否为保险，开发手机App背后的企业是否有权经营这一业务成为问题的关键。资料显示，开发这一产品的是上海保登网络技术有限公司，该公司主要从事互联技术转让、电子产品销售等，并没有从事相关保险产品开发和销售的资格。一旦被认定为开发并销售保险产品，将受到法律制裁。依据《刑法修正案》规定，未经保险监督管理机构批准，非法经营商业保险业务，扰乱市场秩序，并依情节严重程度将受到法律的处罚。

北京商报记者 崔启斌 陈婷婷/文
贾丛丛/制图