

□本报记者 黄蕾

李滨,北京中高盛律师事务所律师,一直被同行和媒体奉为“保险专业律师”。这个与保险公司打过无数次交道的律师,如今却被黑龙江省八大保险公司联名告到司法部,甚至还要吊销他的律师执业证。

从代理保户纠纷案件胜诉率高达90%的辉煌历史,到或将面临“丢饭碗”的尴尬处境,李滨的律师从业经历,用“跌宕起伏”来形容一点也不为过。

### 误入保险业

走近保险业,李滨坦言是“误打误撞”。

1990年从哈尔滨工业大学计算机系毕业后,李滨一直在国企和机关单位干着与大学所学专业对口的工作。“日子过得很舒服,但总觉得少了点什么。”当时二十出头的他,便一直寻思着要做些“与众不同”的事情。只可惜机会一直没有垂青于他。

转眼到了1996年,李滨的女儿呱呱坠地,未满周岁的女儿成了保险公司“盯”上的对象,上门介绍保险的代理人着实不少。就在这段过程中,李滨结识了一个影响他职业生涯的代理人。

尽管已经回想不出这名代理人究竟姓孰名谁,但他至今仍清楚地记得这个代理人当时说的一句话:“在保险公司工作,年薪10万不是梦。”这名自称每月收入过万的代理人仅有高中文化水平,与之形成鲜明对比的是,大学毕业的李滨当时的工资却相当微薄。

这让他百思不得其解,也使他一下子对保险这个新生行业充满了好奇。1997年他便开始做起了兼职保险业务员。李滨说,“当时只有一个念头,看看这个年薪10万的行业究竟啥样。”

当真正踏入这个行业后,他开始后悔了。“某些急功近利的代理人,为收取保费不惜使出各种招数。”这让李滨相当失望,“不诚信的因子在整个行业弥漫着。”半年后,李滨毅然决定跳出这个圈子。

当周围的朋友都认为他将重操旧业时,他却做出了一个让人诧异的决定——做一名律师。并非法律专业科班出身的李滨,仅花了两年时间,就通过律师资格考试,随后加入律师事务所成为执业律师。凭着在保险业从业半年的经验,李滨接起了“保险案子”,一做就是7年。

谈及为何成为代理保险官司的律师,李滨说,“做过兼职保险业务员的经历让我对保险及与保险有关的法律、法规有了了解。在做保险代理人期间,我发现现行法律对保险消费者的保护是不全面的和不足的,我对保险产品条款的通俗性、合理性、价格的公平性不完全认同,现行承保体制也可能引发大量的保险纠纷。”

### 与保险公司的“结怨”

李滨说,自己与保险公司“结怨”的原因就是专打保险官司引来的。

2006年7月5日,黑龙江八家保险公司联合署名了一份《关于黑龙江高盛律师事务所律师

李滨恶意炒作、扰乱社会安定行为的报告》(以下简称《报告》)。《报告》请求北京市司法局吊销李滨律师执业证,《报告》同时抄报保监会等保险管理部门及各级政府机关。

《报告》中反映李滨的问题还不少——利用自办网站和黑龙江省内外多家报纸、电台、电视台等媒体,发表对保险业不公正和不客观的评价,甚至公然侮辱、诋毁、攻击保险业,误导公众,混淆视听;违背律师执业规范,违背诚实守信原则,以夸大能力、自诩专业的方法和违规接受专访的方式虚假宣传,蒙蔽公众,欺骗社会等等。

在被八家保险公司联名状告后,李滨表现得却十分平静,每天照常上下班,照常出庭处理官司。“就我的律师执业行为来说,我觉得问心无愧。”

不过,半个月后,李滨决定与这些保险公司对簿公堂,理由是对方的做法已经超出了道德的底线。“他们将《报告》广为散发,其行为已经超出法律和道德的底线。《报告》中所称的‘事实’是真是假,就让证据说话。8家保险公司的指责,没有任何的事实和法律依据,而有些事实已经有生效的判决和调解协议来证明。这些保险公司的行为属恶意侵权,应该受到法律的否定并承担相应的法律责任。”

李滨认为,作为保险消费者合法利益的维护者,纠正保险公司一些不诚信的表现是无可指责的。保险公司作为具有强大经济实力、背景支持有力和具备强大法务实力的经济实体,其理赔等环节应该公开透明化。

之所以和媒体打交道,是因为他觉得通过报道一些生动的保险案例,可以教保险消费者如何维权,也可起到普及保险知识的作用。其它的,他并没有想太多。

“事实上,很多普通保险消费者,都是在不完全了解保险条款的情况下购买了保险产品,在与保险公司发生理赔纠纷时,就需要专业的律师为他们代理诉讼或是解答疑惑。我接受保险消费者的委托,通过诉讼和非诉讼方式维护保险消费者合法权益,是正常的执业行为。如果因此就要受到保险公司的集体‘围剿’,那么,今后还有谁敢替消费者说话?如果保险律师的利益得不到维护,那保险消费者的维权又何以谈起?”

### 质疑“高价航意险”

李滨在保险业成为争议人物,很大程度上因为他的“高价航意险”之说。

2006年1月25日,李滨乘飞机到北京出差,在哈尔滨太平国际机场购买了一份“航空旅客人身意外伤害保险”。这份由当地9家保险公司共保的航意险,保费20元,保险期限是从被保险人通过机场安检开始到抵达目的地走出舱门为止。

就这份保单,李滨提出质疑。他认为,航空旅客意外伤害保险由“共保体”统一销售是没有法律依据的违法行为。在市场经济下,在保监会大力倡导费率市场化的今天,“共保体”的存在制约了保险公司之间的竞争空间;限制了保险公司之间的价格竞争。

随后,李滨上书保监会,建议停止销售从登机起到旅客到达目的地走出舱门的价格20元的航空旅客意外伤害保险;纠正航空旅客意外伤害保险由“共保体”统一销售的违法行为。

没多久,保监会回应了李滨提出的“航意险显失公平”论,对李滨提出的两点建议进行了解答,虽然原则上并不赞同他的观点,但保监会在回函中仍肯定了他所提建议的针对性和超前性,并表示会在下一步的监管政策的制定中予以考虑。

对于保监会的及时回复,李滨深表欣慰。他说,我国保险业尚处于蹒跚学步期,无论是市场秩序,还是保险公司经营行为,都还存在很多问题。虽然这些问题解决起来还需要一个过程,并非一蹴而就,但这些问题必须有人提出来,“只有挑起的争论多起来后,理才会越辩越明。”

### 继续维权之路

有人认为李滨维权是假、炒作是真,有人说他是为了扬名,也有人替他鸣不平:认为为此得罪了那么多保险公司,断了后路得不偿失……种种围绕他的声音不一而足。

李滨对此非常坦然。他说,他从做律师的第一天起,就立志要尽自己的微薄之力唤醒保险消费者的维权意识。“只要不诚信还在这个行业存在,我就会一直替老百姓维权下去。”

正是他的这股韧劲和专业能力,才使他有底气做出公开揭露保险业隐性霸王条款、上书保监会等这些不同凡响的举动。

如今,李滨正在为实现房贷

险在全国范围内的“召回”而忙碌着。他说,等他哪天不忙的时候,就是中国保险业走上健康发展之路的时候,到那一天,他也要去圆律师之外的另一个梦——保险经纪人。

很早便考到保险经纪人执照的李滨,一直想成为一名教消费者如何购买保险的纯粹的保险经纪人。“之所以有那么多的保险纠纷,多半原因是因为消费者对保险知识的少知甚至无知,市场需要大批的代表消费者利益的保险经纪人出现。”

# 李滨：被八家保险公司「封杀」的律师



## 李滨简介

李滨现年40岁,黑龙江哈尔滨人。1990年毕业于哈尔滨工业大学计算机系。1997年在保险行业里当兼职业务员。1999年,通过了律师资格考试,随后,加入律师事务所成为执业律师。2000年至2006年7月,在黑龙江省先后执业于黑龙江达明律师事务所、黑龙江高盛律师集团事务所。2002年6月8日,考取了《保险经纪从业人员基本资格证书》。2006年7月6日起,执业于北京市中高盛律师事务所。

