



福建保险

FUJIAN INSURANCE

6

2019年第6期
(总第78期)

- 银保监会党委传达学习贯彻党的十九届四中全会精神
- 我国防灾减灾救灾与韧性城市规划建设
- 中国地震保险理论及应用需求研究
- 浅谈核电站选址中的地震风险评估
- 保障型业务发展模式研究
——通过经验对比研究探索保障型业务发展路径

福建省保险学会 主办

内部资料 免费交流

福建省政府与中国信保签订深化合作协议



▲会见现场



▲签订协议

2019年11月27日，福建省委书记于伟国、省长唐登杰在福州会见中国出口信用保险公司董事长宋曙光一行。福建省郭宁宁副省长与中国信保殷延辉总经理助理分别代表双方签订了深化合作协议。据悉，今年截至目前，出口信保已为福建省企业提供1750亿元人民币信用保障；未来五年内，还将累计为福建省企业提供近一万亿元人民币的信用保障支持。

（图/文：福建日报）

福建省保险学会参加 2019年福建省社会科学普及宣传周活动



▲学会展位



▲领导参观学会展位



▲发放宣传品

2019年10月19日上午，由中共福建省委宣传部、福建省社会科学界联合会联合主办的2019年福建省社会科学普及宣传周启动仪式在福州举行。福建省省委常委、宣传部长、省社科联主席梁建勇，福建省政府副省长郭宁宁，福建省政协副主席杜源生出席活动。本次活动以“礼赞新中国 奋进新时代”为主题，福建省保险学会组织人保财险福建省分公司、中国人寿福建省分公司、太平洋产险福建分公司参加了开幕式。活动现场，保险从业人员为群众提供了保险咨询服务并发放保险知识宣传手册。

（图/文：福建省保险学会）



准印证号:(闽)内资准字 K 第 156 号

内部资料 免费交流

《福建保险》编辑委员会

主任委员: 骆少鸣

编委:

江龙海	刘 庆	温怀斌	潘 峰	林声霖	陶 韬	张 毅	刘国钦
庄才钱	吴大江	史 魏	王 久	庞亚军	郭 岚	杨 建	魏志刚
蔡 靖	邱高亮	黄观峰	余文胜	夏晓冬	吴健秋雄	杨光芽	吴长江
张 伟	罗国祥	董 彤	杨 文	魏源清	陈 辉	池德高	刘志刚
方 丹	周 峰	李晓光	程宗才	刘新德	黄伟纲	张学锋	曾永明
张永芳	程读淮	王伯良	张国能	朱前向	叶元钗	洪建文	钟志红
刘庆辉	李 永	江明贤	黄德平	蔡绪正	杨东霖	陈仰新	韩 薇
黄劲松	吴伟文	林 辉	丁家裕	李毅文			

主管单位: 中国银行保险监督管理委员会福建监管局

主办单位: 福建省保险学会

编辑部电话: 0591-87829737

编 辑: 谢圆虹、陈小琳

刊名题字: 林志强

传 真: 0591-87875900

地 址: 福建省福州市鼓楼区五四路89号置地广场18楼1802A

邮 编: 350000

电子邮箱: bxh54233615@163.com

印刷单位: 福州华悦印务有限公司

编印时间: 2019年12月

目 录

指导文章

银保监会党委传达学习贯彻党的十九届四中全会精神 03

理论探索

我国防灾减灾救灾与韧性城市规划建设 翟国方 04
中国地震保险理论模型及应用需求研究 景冰冰 危福泉 08
浅谈科技在保险生态圈的应用 柯淑丽 12

产险天地

浅谈核电站选址中的地震风险评估 郭 星 15
商车费改下财产保险企业产品结构调整趋势分析——以福州市场为例 曾 怡 赵 龙 杨艳华 19

寿险天地

保障型业务发展模式研究——通过经验对比研究探索保障型业务发展路径 丛 林 26
税优健康险叫好不叫座的原因分析及对策 张 力 吴锦文 33

宣传教育

浅谈保险业品牌理念建设和提升行业形象的重要性 龚秀枝 36

扶贫园地

从中国平安扶贫工作看保险业扶贫攻坚 颜海洋 陈 锐 41

保险漫谈

关于建立长期护理保险制度的思考 黄伟纲 肖 帅 44

庆祝新中国成立 70 周年

真诚服务助力全民健康，发展中与祖国共同成长 张 浩 46

封二

福建省政府与中国信保签订深化合作协议 图/文：福建日报

福建省保险学会参加2019年福建省社会科学普及宣传周活动 图/文：福建省保险学会

封三

福建省保险学会举办八闽保险大讲堂第三讲“城市灾害风险的韧性应对，兼谈韧性保险”

图/文：福建省保险学会

福建省保险学会参加省金融学会金融创新与管理高级研修班 图：福建金融学会/文：福建省保险学会

封四

福建省保险学会走进福建海洋职业技术学校开展“保险知识进校园，护航青春保安全”主题活动

图/文：福建省保险学会

银保监会党委传达学习贯彻党的十九届四中全会精神

11月1日下午，银保监会党委书记、主席郭树清同志主持召开党委会议，学习传达党的十九届四中全会精神，并结合银保监会工作实际，提出贯彻落实要求。

银保监会党委完全赞成和坚决拥护习近平总书记的工作报告、重要讲话和中共中央关于坚持和完善中国特色社会主义制度、推进国家治理体系和治理能力现代化若干重大问题的决定。会议认为，中国特色社会主义制度和国家治理体系具有多方面的显著优势，是我们坚定“四个自信”的依据所在。以习近平同志为核心的党中央从党和国家事业发展全局的战略高度出发，作出坚持和完善中国特色社会主义制度、推进国家治理体系和治理能力现代化的重大战略决策，是统筹推进“五位一体”总体布局和协调推进“四个全面”战略布局的一项重大举措，对决胜全面建成小康社会，开启全面建设社会主义现代化国家新征程，实现中华民族伟大复兴的中国梦具有重大而深远的意义。

会议认为，习近平总书记在全会上的工作报告和重要讲话旗帜鲜明，高屋建瓴，深邃精辟，深刻阐释了坚持和完善中国特色社会主义制度、推进国家治理体系和治理能力现代化的重要意义，进一步为我们指明了前进方向。中共中央关于坚持和完善中国特色社会主义制度、推进国家治理体系和治理能力现代化若干重大问题的决定着眼全局，实事求是，切中要害，提出了总体目标，谋划了需要坚持和完善的13个显著优势，加强了党对国家治理各领域各方面各环节的领导，具有很强的前瞻性科学性系统性，是健全提

高党的执政能力和领导水平的行动指南。

会议强调，银保监会系统要更加紧密地团结在以习近平同志为核心的党中央周围，坚定信心、真抓实干，为坚持和完善中国特色社会主义制度、推进国家治理体系和治理能力现代化，实现“两个一百年”奋斗目标、实现中华民族伟大复兴的中国梦而努力奋斗！

会议要求，银保监会各级党组织要切实抓好会议精神的学习宣传贯彻，将抓好全会精神贯彻落实作为重要的政治责任、领导责任和工作责任，自觉同党中央决策部署对标对表，迅速把思想和行动统一到会议精神上来。一是加强学习宣传，深刻领会全会精神实质。会党委要带头学习全会精神，系统各级党组织要精心组织开展系列专题学习活动，把学习宣传全会精神同学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想结合起来。二是提高政治站位，不折不扣抓好贯彻落实。严守政治纪律和政治规矩，严格遵守和执行各项制度，做到党中央提倡的坚决响应，党中央决定的坚决照办，党中央禁止的坚决杜绝，切实把党中央的决策部署落到实处，见到实效。三是立足本职工作，推动银行业保险业高质量发展。以深化供给侧结构性改革为主线，坚决打好防范化解金融风险攻坚战，持续整治金融市场乱象，守住不发生系统性风险的底线，促进金融健康稳定发展。四是加强自身能力建设，努力打造监管“铁军”。提升金融监管能力，完善改进监管方法和手段，发扬自我革命精神，敢于刮骨疗毒、壮士断腕，持续加大执纪反腐力度，打造一支忠诚干净担当的监管干部队伍。

（摘自“中国银行保险监督管理委员会网站”）

我国防灾减灾救灾与韧性城市规划建设

● 翟国方

【摘要】 随着我国新型城镇化的不断发展,人口和社会财富也不断向城市集聚,改变了城乡土地利用结构和自然生态环境,增大了城乡灾害风险。我国党和政府一直以来高度重视学习借鉴引进防灾减灾救灾工作的新理念、新理论、新方法、新技术。2005年以来,国际上防灾减灾工作已由之前的应急响应为主逐渐转向了韧性城市建设,也涌现了一批成功案例。本文通过对我国目前自然灾害形势、党和政府对防灾减灾救灾工作的重视、防灾减灾工作模式向韧性城市建设转型,以及国内外韧性城市规划建设概况介绍,力争为大家提供一个较为全面而系统的韧性城市规划建设演变图。

【关键词】 防灾减灾;韧性城市;转型中国

前言

随着我国城镇化的不断发展,人口、经济、基础设施和服务设施等承灾体不断向城镇集中,总量不断增大,某些地方密度也在加大。另一方面,由于城镇化改变了土地利用结构,某种程度上也改变了自然生态环境,一定程度上加剧了洪水、台风等致灾因子发生超越概率事件的可能性。再由于防灾减灾救灾事业的不断发展,大概率自然现象致灾的情况愈来愈鲜见,反过来有可能钝化城乡居民的防灾意识,懈怠各种备灾工作,造成孕灾环境的恶化。这些因素的叠加,有可能增大城乡灾害风险。通过韧性城市规划建设来防灾降险,已经成为国内外防灾减灾救灾的共识。本文通过对我国目前自然灾害形势、党和政府对防灾减灾救灾工作重视、防灾减灾工作模式转型到韧性城市建设,以及国内外韧性城市规划建设概况介绍,为大家提供一个较为全面而系统的韧性城市规划建设演变图。

自然灾害形势依然严峻

人类的发展历史就是与自然灾害抗争的历史。进入新世纪后,我国曾发生了2003年的“非典”,2008年的汶川地震、2010年舟曲特大泥石流灾害、

2010年4月14日玉树地震、2014年12月31日上海外滩踩踏事件、2015年8月12日天津滨海新区爆炸事件、2016年6月23日江苏阜宁龙卷风灾害、2017年8月8日四川九寨沟地震等。我国近年来各类灾情的平均直接损失已占GDP的8%。2017年,我国各类自然灾害共造成全国1.4亿人次受灾,881人死亡,98人失踪,525.3万人次紧急转移安置,170.2万人次需紧急生活救助;15.3万间房屋倒塌,31.2万间严重损坏,126.7万间一般损坏;农作物受灾面积18478.1千公顷,其中绝收1826.7千公顷;直接经济损失3018.7亿元^[1]。自然灾害以洪涝、台风、干旱和地震灾害为主,涵盖风雹、低温冷冻、雪灾、崩塌、滑坡、泥石流和森林火灾等,无疑已成为制约国家现代化和经济社会发展的致命的不可持续因素。

另外,我国自然灾害致灾因子的结构也开始发生了变化,原来的主要因子可能下降为次要因子,而相应的次要因子成为主要因子。比方说九寨沟地震,震级7.0级,最大烈度9度,但九寨沟县大部分地区的烈度是6~7度,造成19人遇难(其中游客8人,本地居民2人,身份不明9人),收治伤员247人(含法国籍、加拿大籍各1人)。由于九寨沟县城市建设是按烈度8设防,相对而言本次地震处于中

震水平,按设防标准建设的建筑倒塌概率极低。但为什么仍然造成了19人死亡?许镇和刘畅对死亡原因明确的11个人进行了死亡原因分析,发现非结构坠物砸死5人、巨石滚落砸死4人,还有地震引发心梗死亡以及不明原因死亡各1人^[2]。这种致灾因子结构的转变,意味着有必要对防灾减灾救灾模式进行转型。

我国党和政府高度重视防灾减灾救灾工作

随着我国经济社会的持续发展和人民生活水平的不断提升,全国人民对城乡安全发展的需求日益增大。人民的热切需求就是党和政府的工作重点。首先国家主要领导人在多个场合多次强调防灾减灾救灾的重要性,要求各级政府和全体人民高度重视安全发展。2016年7月28日习近平总书记在唐山地震四十周年祭的讲话中提出,“要总结经验,进一步增强忧患意识、责任意识,坚持以防为主、防抗救相结合,坚持常态减灾和非常态救灾相统一,努力实现从注重灾后救助向注重灾前预防转变,从应对单一灾种向综合减灾转变,从减少灾害损失向减轻灾害风险转变,全面提升全社会抵御自然灾害的综合防范能力”;习总书记在十九大报告中更是强调要“树立安全发展理念,弘扬生命至上、安全第一的思想,健全公共安全体系,完善安全生产责任制,坚决遏制重特大安全事故,提升防灾减灾救灾能力”;提出了“人与自然是生命共同体”的安全发展理念。2018年1月中共中央办公厅、国务院办公厅印发了《关于推进城市安全发展的意见》,从措施上进一步细化落实了十九大报告的安全发展理念。我国党和政府近年相继出台了一系列的政策文件,政策效应日益显现。2014年北京“7·21”洪灾后,国家迅速发布海绵城市建设技术指南,在提升城市雨洪韧性方面迈出了开创性的一步。相继在《国家新型城镇化规划(2014—2020年)》《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十三个五年规划的建议》《国务院关于深入推进新型城镇化建设的若干意见(国发〔2016〕8号)》,以及2016年2月6日发布的《中共中央国务院“关于进一步加强城市规划建设管理工作的若干意见”》等中央重要文件中提出要“加强安全生产基础能力和防灾减灾能力建设,切实维护人民生命财产安全”。在我国政府的“十三五规划”中提出了安全发展观的理

念,提出加强全民安全意识教育,健全公共安全体系,建设“平安中国”的战略构想。中央机关和各级地方政府积极响应党和政府的安全发展理念。中国地震局在2017年实施科技创新工程,“韧性城乡”是其四大计划之一,主要目的是让我国的地震灾害风险评估、工程韧性抗震、社会韧性支撑等领域达到国际先进水平,率先建成一批示范性韧性城镇。上海、深圳、厦门、福州等城市在本轮城市总体规划修编工作中把韧性城市建设新设为城市规划建设的重要内容。

韧性城市建设是防灾减灾救灾的一种新模式

地震、洪水等灾害事件仅仅是灾害发生的诱发因素、导火线、外因,国家制度、经济发展水平、社会组织结构、城市灾害管理能力和城市居民的防灾意识等则是影响灾害规模和影响强度的基本因素和内因^[3]。为应对城市灾害、提升城市防灾减灾能力,日本、美国、新西兰等防灾减灾先进国家的城市灾害应对模式已由防灾减灾转到“韧性城市”(resilient city)建设。

从国际发展趋势来看,自然灾害防灾减灾工作可以大体划分为三个阶段:一个是20世纪90年代之前主要强调灾害防御的防灾阶段;第二个是90年代以后的重视灾害损失减少的减灾阶段,其标志性事件就是在1987年12月的联合国大会上通过决议,将1990—2000年定为“国际减少自然灾害十年(IDNDR)”;第三个阶段就是2005年之后倡导韧性城市建设的阶段。2005年1月联合国世界减灾会议在日本兵库县举行,并通过了为2005年至2015年全球减灾工作确立了战略目标和行动重点的《兵库行动框架》,其中首次提出了韧性城市的理念。联合国国际减灾战略署2013年3月正式提出报告,呼吁通过打造“韧性城市”来应对自然灾害。2015年3月在日本仙台举行的第三次联合国世界减灾大会通过了《仙台减灾框架(2015—2030年)》,是《兵库行动框架》以来在韧性城市规划建设方面最重要的里程碑。以上防灾、减灾和韧性城市建设的三个不同阶段,可以说分别代表了防灾减灾1.0版、2.0版和3.0版。因此,韧性城市的规划建设,是城市灾害治理模式的新发展、新阶段,从灾前到灾中、灾后,是全过程的灾害综合治理模式。

2016年11月1日召开的第三次联合国住房和城市可持续发展大会(简称“人居三”),通过了《新城市议程》,根据《仙台减灾框架(2015—2030年)》的基本思路,继续强调城市韧性在城市经济社会发展等方面发挥了巨大的作用,而且呼吁各个国家要积极推进环境有序和韧性城市建设,承诺增强城市和人类住区的韧性,从风险应急管理模式转向基于风险防范的全社会参与模式。

国际上韧性城市规划建设实践如火如荼

自2005年《兵库行动框架》提出通过韧性城市应对自然灾害的理念后,国际机构以及一些发达国家的城市政府开展了城市韧性规划实践的探索,如《鹿特丹气候防护计划》(2008年)、OECD研究报告《Cities and Climate Change(城市与气候变化)》(2010年)、南非德班市《适应气候变化规划:面韧性城市》(2010年)、伦敦的《管理风险与增强韧性》(2011年)、纽约《一个更强大、更有韧性的纽约》(2013年)等。美国洛克菲勒基金会2013年12月推出了一个“全球100韧性城市”项目,这些城市是从全球1000多个申请城市中评选而出。我国湖北黄石、四川德阳、浙江海盐 and 义乌等四城市名列其中。其主要目的就是通过城市行动(CityAction)、提供解决方案(Resilience solutions)、培养地方领袖(Local leaders),以及扩大全球影响(Global influence)等一系列工作,推动全球韧性城市的发展。洛克菲勒基金会为评估工作成效,开发了城市韧性指数。该指数从大到小包括12个目标(goals)、52个指标(indicators)、156个问题(questions)^[4]。

尤其值得介绍的是,日本在2013年底通过了《国土强韧化基本法》,目的是通过防灾、减灾,重新整合日本国土资源,将日本建设成为一个“防灾大国”。根据《国土强韧化基法》,日本在2014年6月编制完成了《全国国土强韧化计划》,同时要求各地方政府编制相应的规划——“地域强韧化计划”。强韧化计划的主要目的有四个:一是最大限度地保障人民生命安全;二是国家机器的重要机能能够承受巨灾打击,并能保障整个国家系统的相对稳定性;三是最大限度保障人民的财产和公共设施安全,最大可能减少灾害损失;四是尽最大可能快速实现灾后恢复重建。该计划的编制采用了PD-

CACycle的通用模型,即“P(计划)→D(执行)→C(检查)→A(处理)”。国土强韧化计划是从可以预想的最坏情景出发,来探寻城市系统的脆弱性和解决方法,考虑城市未来发展策略,因此,其成果是各个风险事态下的相应对策集合,以及与之相对应的重点项目库^[5]。截至2018年2月1日,日本47个都道府县中有45个已经完成了地域强韧化计划,还有两个正在编制中^[6]。

我国韧性城市规划建设发展迅速

我国韧性城市规划建设大体可以分为两个大的阶段。第一个阶段是2015年之前的理念推介阶段。Resilient city作为全新的理念,一开始进入中国时其Resilience的翻译就丰富多彩,有“恢复力”“弹性”“抗灾性强”“灾害抗逆”“韧性”等。在2015年中国城市规划学会年会上,我们专门申请组织了自由论坛“风险社会与弹性城市”,对此进行了认真讨论并形成了初步共识,认为用韧性城市比弹性城市等其他翻译更好^[7]。从此以后,Resilient city在城市规划界翻译为韧性城市,而且韧性城市的译法也逐渐被其他学科或领域所认可,如地震系统的韧性城乡等。

第二个阶段就是2015年之后的快速发展阶段。首先,《国际城市规划》《上海城市规划》《现代城市研究》《规划师》《城市建筑》和《城市与减灾》等专业期刊组织以“韧性城市”为主题的专集,集中刊登学术界的最新研究成果。根据对中国知网以“韧性城市”和“弹性城市”为关键词搜索,发现2016年和2017年的文献数分别是2015年的3倍和4.57倍,呈现井喷式增长。其次,国家有关方面开始关注并资助韧性城市的研究。国家自然科学基金会配合“千年大计、国家大事”的雄安新区建设,启动了“韧性雄安”应急课题;中国地震局把“韧性城乡”列入科技创新工程。第三,韧性城乡有关的研讨会不断增多,涉及的学科也在日益增加。2017年中国城市规划学会年会上,我们再次组织了学术活动,对“城市如何韧性?”进行了讨论,形成了一些共识。比方说,韧性城市既是一种理念,也是一种技术、一种手段,它包含了自然的、经济的、社会的、文化的、技术的、政策的等各个方面的要素;韧性城市的规划、建设、管理贯穿城乡规划体系的各个阶段;韧性城市的规划、建

设、管理必须要有评价指标体系。第四,韧性理念开始在城市规划建设管理中得到应用,韧性城市规划案例正在涌现。既有作为洛克菲勒基金会100个韧性城市成员的黄石、德阳、海盐和义乌,正借助国际资源进行韧性城市规划建设,也有依靠本土力量编制的我国首个韧性城市规划案例——《合肥市市政设施韧性提升规划》,更有正在编制过程中的规划实践,如厦门、福州等地。

韧性城市规划建设,在国际上也只有十多年的历史,我国对此的关注也仅是最近几年,总体来说仍处于起步阶段。从研究内容来看,当前研究仍停留在国外成果的推介和理论框架的构架,比较缺少实证性的研究;从研究方法来看,以定性研究为主,比较缺少定量方法研发与应用;从研究角度来看,视角相对单一,较多关注韧性的物质性层面,较少考虑管理、政策等软性措施;从研究尺度来看,现有研究对象为某一城市或方面,涉及面较为局限,还没涉及区域乃至全国层面的研究。所有这些问题,需要在今后的理论研究和规划实践中得到逐步解决。

结语

一般认为,现代韧性理论的起源来自1973年加拿大生态学家Holling首次将韧性思想应用于生态学学科,提出“生态韧性”概念^[6]。但韧性思想应用到防灾和城市领域,只有十多年的历史,因此韧性城市规划建设还有很多理论和实践的问题迫切需要回答。中国是一个具有十四亿人口的大国,灾害种类多,发生频率高,损失影响大,制度特色显著,地区发展阶段差异大^[7]。如何发展具有中国特色的韧性城市规划建设理论和方法,除了广泛学习借鉴吸收国际上成功经验以外,更重要的是理论与实践紧密结合。中国的韧性城市规划理论来自中国的韧性城市规划建设实践,中国的韧性城市规划建设实践检验中国的韧性城市规划理论。边研究,边

实践,两轮驱动,我国的韧性城市规划建设一定能走到世界前列。

(本文是在主持2017年中国城市规划学会年会学术对话“城市如何韧性?”时所作的引导性发言的基础上改写扩充而成。)

注释

- [1]2017年全国自然灾害基本情况[J/OL].http://www.ndrc.gov.cn/fzgggz/jjyx/yjxt/201802/t20180212_877440.html.2018年2月22日登陆.
- [2]许镇和刘畅.九寨沟7.0级地震人员死亡原因初步调查与工程对策[J/OL].<https://baijiahao.baidu.com/s?id=1575397055316850&wfr=spider&for=pc>.2018年2月23日登陆.
- [3]翟国方(2011).规划,让城市更安全.国际城市规划,2011年第4期:1-2.
- [4]City Resilience Index-The Rockefeller Foundation | ARUP.
- [5]浩田,翟国方(2016).韧性城市规划理论与方法及其在我国的应用——以合肥市市政设施韧性提升规划为例[J].上海城市规划,2016(1):19-25.
- [6]地域·化·画(国土·化地域·画)[J/OL].http://www.cas.go.jp/jp/seisaku/kokudo_kyoujinka/tiiki.html.2018年2月24日登陆.
- [7]翟国方,崔功豪,谢映霞等(2015).风险社会与弹性城市.城市规划,39(12):107-112.
- [8]Holling CS. Resilience and Stability of Ecological Systems[J]. Annual Review of Ecology and Systematics, 1973, 4:1-23.
- [9]翟国方等著.城市公共安全规划[M].中国建筑工业出版社.2016年5月第一版.

(作者单位:南京大学建筑与城市规划学院)

责任编辑:谢圆虹

责任校对:陈小琳

中国地震保险理论模型及应用需求研究

● 景冰冰 危福泉

【摘要】 2008年汶川地震后,地震保险引起了我国政府及各界学者的重视。然而,目前我国地震保险发展还处于起步阶段,政策法规和理论基础都不足以支撑地震保险的深入研究。本文从地震保险模型角度,介绍了地震保险的理论基础,目的是为地震保险未来发展提供一定的理论支持。

【关键词】 地震保险;地震保险模型

中国位于欧亚板块的东南边缘,来自太平洋板块和印度洋板块的持续压力积聚是中国高地震活动的来源,而这表现为国内大地震频发,使我国成为全世界地震灾害最严重的国家之一。地震活动在中国不仅频率很高,而且相对集中在某些地区。这些地震活动区称为地震区,又进一步划分为地震带。我国有7个地震区、4个地震亚区和20个地震带。在这些地震区和地震带上多次发生毁灭性地震,如1303年山西省洪洞地震、1556年陕西省滑县地震、1920年宁夏回族自治区的海原地震、1976年河北省唐山地震以及2008年四川省汶川地震。图1给出了1911年到2007年的历史地震震中分布。地震灾害造成的损失不可估量,同时震后的救援和恢复重建也为国家财政带来严重的负担。目前我国地震发生后,主要依靠国家财政和社会捐款进行灾后重建工作。而地震保险是一种有效的风险转移手段,可以为受灾人民提供有效的灾后损失补偿和心理安慰。世界上已有多个国家和地区有了相对完善的地震保险机制,如日本在1966年新潟地震后,制定了《地震保险法》;美国于1994年加利福尼亚地震后成立了加州地震局(California Earthquake Authority);中国台湾在1999年集集地震后,强制地震保险于2002年4月1日开始实施等^[1]。2008年汶川地震之后,地震风险管理和地震保险在国内受到了更为广泛的关注。然而,我国地震保险目前处于

起步阶段,地震灾害数据的储备以及地震风险分析中的科技成果难以支撑地震保险的深入研究。在地震危险性分析和地震保险承灾体易损性分析等方面的理论和方法研究的基础上,需要通过保险运营与管理加以实践,才能更好地将科学研究成果应用到实际地震保险中。本文介绍了地震保险的理论研究基础,并着重就地震保险金融模块部分进行介绍,目的是为地震保险的未来发展提供理论支持。

一、地震保险模型

地震保险模型的核心内容包括地震危险性模块、承灾体脆弱性模块、风险暴露模块和金融模块,如图2所示。

1.1 地震危险性模块

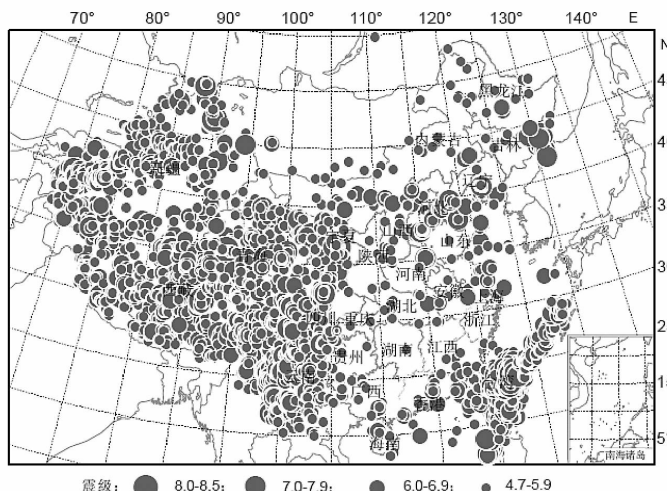


图1 1911-2007中国历史震中分布^[2]

地震危险性模块涉及地震活动性、地震动衰减关系及场地效应三部分内容。地震活动性体现的是地震灾害致灾因子的研究，地震动衰减关系和场地效应反映的是地震灾害孕灾环境。地震活动性研究需要利用历史地震资料结合地质调查资料来获取对潜在震源区的时空分布规律与震级频度关系等关键问题的认识。历史地震资料参数包括震中、震级、震中距、震源深度、时间等因素。场地条件对地震动传播有重要影响，评价场地效应主要依据工程场地类别的划分。地震保险研究中，对于每一个保险标的（即工程上所说的研究场点）来说，关心的是每一次地震事件所造成的损失，输出事件损失表，将地震损失进行排序，找出最大最小损失和年均损失值，绘制损失超越概率曲线。

1.2 承灾体脆弱性模块

承灾体脆弱性指的是给定危险地区存在的所有研究对象，由于潜在的危险因素而造成的破坏或损失程度。从广义上来说，承灾体的脆弱性包括潜在受灾区域内的经济发展水平、人口密度、抗震救灾能力等。当一个区域的经济发展水平较高时，其社会及财富资源较为丰富。然而，当社会财富累积较高时，一方面区域的抗震救灾能力会较高，也可以

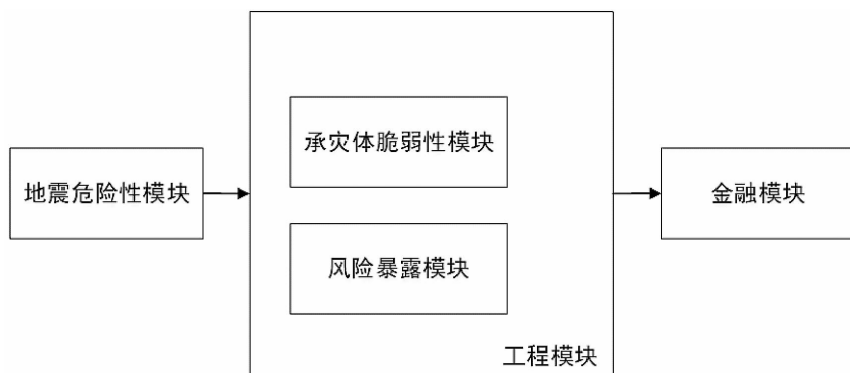


图2 地震保险模型构成

较快地从灾害的影响中恢复；另一方面，较高的财富累积当遭遇地震时，造成的人员和经济损失也会相对较高。当研究具体资本资产或基础设施面临的地震风险时，一般考虑其物理脆弱性，也叫结构的易损性。建筑结构的易损性分析就是对工程结构在地震作用下遭受的各种破坏程度的可能性进行分析^[3]。目前，建筑结构的易损性分析方法主要有经验分析法和理论分析法两种^[4]。经验分析法是根据地震调查资料直接得到地震动参数与各类建筑结构破坏比例的关系。理论分析法是根据结构的理想化数学模型，在不同地震动输入下，计算结构弹塑性动力反应，并根据所得结果判别结构可能遭遇的破坏等级。对于单体结构直接采用理论计算的方法进行预测，对于群体建筑则采用概率性方法进行预测其可能遭受的破坏等级。

1.3 风险暴露模块

风险暴露模块包含对所保区域的财产和人口分布的研究和统计。相较于在工程抗震中，地震风险主要考察的是建筑结构的破坏，对所研究区域的风险暴露考察较少，地震保险则更关注所保区域的经济损失和人员伤亡。而目前，地震保险行业所面临的状况，往往是上级部门提供的所保地区风险暴露不够详细，所获取的数据可能只有区域内建筑的数量和总价值。在目前研究阶段，为了更准确地使用地震保险模型估算所保区域遭受地震的损失，针对建筑结构地震损失计算，收集所保地区各主要建筑结构类型的面积占比、价值占比是地震保险研究中重要的环节。

承灾体脆弱性模块和风险暴露模块共同构成地震保险模型的工程模块，如图4所示：

1.4 金融模块

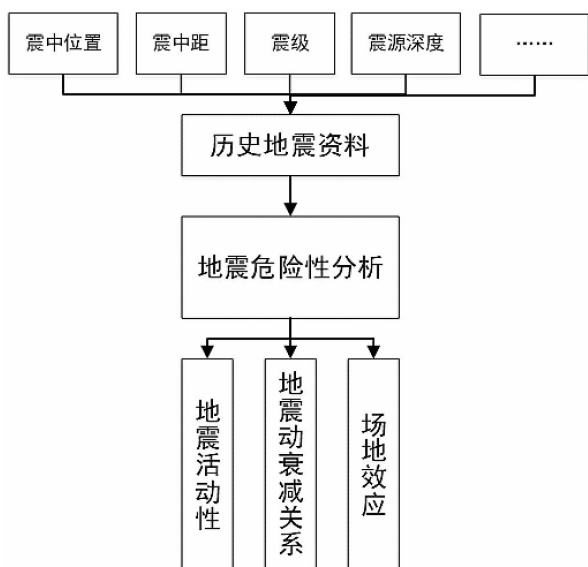


图3 地震危险性模块

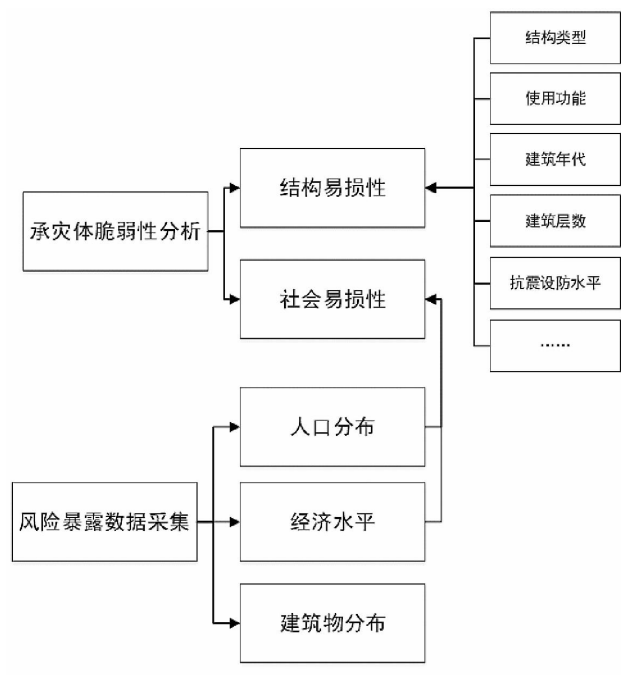


图4 工程模块

地震保险金融模块主要涉及保单中的保险条款以及地震损失分配等研究。保险公司在经营过程中，会设定如免赔额和保险限额等附加条件。免赔额即被保险人自留的保险损失，低于免赔额的损失，由投保人自行负担损失；保险限额即保险公司对投保人赔偿价格的最高值，超过部分不予赔付。因此，地震保险是由承灾体所遭受的地震风险和提供地震保险的保险条款所共同描述的：地震保险损失=地震危险性*承灾体易损性*保险标的价值*保险条款。

图6是目前普遍使用的保险分层结构，损失表格中横坐标为损失比例，纵坐标为损失价值。被保险人承担保险公司免赔额度内的损失，超过免赔额的部分，一部分由保险公司和再保险公司共同承担，最后由政府为整个保障体系做最后的风险担保。此外，保险公司和再保险公司设定保险限额，超过限额部分由投保人承担。

陶正如^[9]在估算地震风险本身的损失外，将免赔额和保险限额纳入考虑，以估算保险公司在不同免赔额和保险限额条件下的保险损失。董伟民^[10]等对中国中西部欠发达地区797个县进行研究，对其地震风险分析，考虑了所有参与方各自的需求和利益，得出“从商业角度看，在我国欠发达地区，采用小额保险的形式为农村家庭住房提供保险保障是可行的”结论。此种保障，采用了被保险人、保险公司、

再保险公司及政府共同分担风险的体制。

保险所保的财产可能处于某一个确定的地点上，也可能以标的的形式分布在不同的地点。一个保单中既可能只有一个标的，也可能包括存在多个地点的多种标的。不同的保单组合不同的标的，对于一栋建筑又可能存在交集，比如一个保单承保了某建筑的地震风险，另一个保单承保了台风风险。而保单的集合则构成了组合。保险公司在对这些财产进行承保时可能会根据具体情况设计保险层级。

客户（被保险人）、直保公司（保险人）和再保公司（再保险人）关心一次地震之后损失的分配情况。对于某一个标的，在遭遇地震后受到了确定性的损失，则需要根据具体的保单详情分配损失。图6是一种常见的损失分配结构。

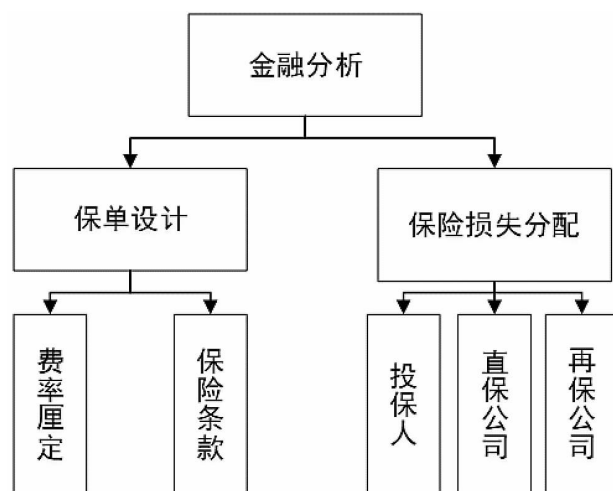


图5 金融模块

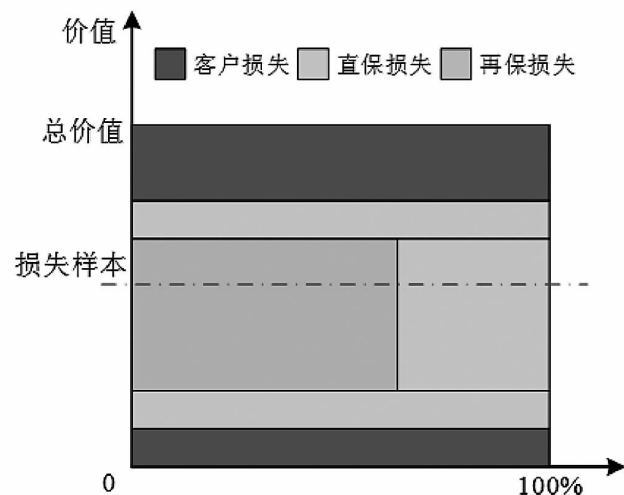


图6 常见的（再）保险损失分配结构

研究量化一次地震对于一个标的造成损失过程,有助于我们合理地将复杂的保险损失计算分解为多个步骤。对于一个标的来说,未来的损失是一个概率性的分布。通过地震随机事件的蒙特卡洛模拟方法给出每一个可能影响到这个地点的地震,模拟的地震危险性参数包括时间、震中位置、震源深度、震级,更加细化的参数模拟还有可能考虑到断层特征参数、地震矩、余震特性等等更为前端的决定地震发生的概率和强度的参数。结合地震动衰减关系和场地影响,对于每一个确定位置的标的,都能够确定这个随机地震事件对这个地点产生的地震动强度。将工程模块中的建筑物易损性曲线考虑进来后,就能够得到一次地震对这个标的造成的损失比例。由于地震动衰减关系、场地影响、工程易损性曲线均存在一定的不确定性,因此这样得到的损失比例应是损失比例的期望。从上述计算流程中可以知道,计算损失分配需要的是损失分布。损失分布则是由一系列事件产生的损失组成,而一个事件的损失需要这次事件的地震动强度,地震动强度则由单次地震事件的空间、强度决定。

对于任意一个设定地震与任意一个标的,均能够计算总损失期望、被保险人损失期望、直保公司损失期望与再保公司损失期望。一方面,该计算流程能够将地震随机事件集与大量保险标的串联起来,计算每一个随机地震事件对每一个保险标的造成的损失均为本流程在不同条件下的应用(如不同的场地类型、具有不同易损性曲线的多种建筑结构、不同的损失分配结果);另一方面,如果一个地区的风险暴露和建筑物易损性信息较为详细,那么对于一个设定地震,便可以利用这个方法计算该地震造成的期望损失。

二、中国地震保险需求

根据地震保险理论模型,结合中国现有国情,本文认为我国地震保险发展有以下几点需求:

(1)我国目前城市化发展迅速,经济发展极快,因此,一旦在经济发达地区,如北京、珠三角等地区发生大地震,将造成极大的经济损失。1994年北岭地震后,为避免保险公司承担保险赔付而破产的情况,保险公司相继退出商业地震保险市场。我国地震保险在应用地震保险模型预估保险损失之外,应准备足够的地震保险金。

(2)地震保险保费需具有可负担性,即大部分

投保人都可负担得起投保房屋的保费。考虑到国人对地震保险的接受度不高,因此现有地震保险试点主要为政策性保险,由政府承担大部分保费。然而,为了更好地在全国范围内推广地震保险,且有效地分担地震风险,我国地震保险可逐渐由政府投保向半政策半商业保险转变,最终全面转变为商业保险。

(3)另外,地震保险需具备可持续性。近年来动态财务分析工具的发展使地震保险模型的输出设计比过去更为合理。动态财务分析需要考虑纯随机事件的长期表现,比如对地震事件进行长期表现进行压力测试。地震保险的可持续性设计通常涉及保费、政策条件、再保险和巨灾债券所提供的灾前保护水平、资金积累和政府提供最终担保的平衡。

由于地震保险具有转移地震风险的巨大优势而成为目前广受关注的险种之一。它的实施可以在震后为受灾保险者提供约定的补偿并为政府减轻经济负担。开展这一领域的研究工作对促进我国社会经济建设的健康发展和保障人民生命财产安全意义重大。地震保险研究涉及地震学、工程学、经济学以及社会学等相关学科的研究工作。开展城市地震风险管理和地震保险问题的深入研究,对我国未来的防震减灾工作具有重要价值和意义。

参考文献

- [1]吴清.基于空间离散烈度点椭圆模型的历史地震参数估计方法研究[D].中国地震局地球物理研究所,2013.
 - [2]伍国春.巨灾保险机制研究——新西兰、土耳其、美国加州、中国台湾、日本案例分析[J].国际地震动态.2015(03):20~30.
 - [3]李利.城市建筑物震害及震害经济损失预测方法研究[D].大连理工大学,2009.
 - [4]孙得璋.建筑物单体震害预测新方法探讨[D].中国地震局工程力学研究所,2008.
 - [5]陶正如.城市地震风险评估和管理中的两个问题[D].中国地震局工程力学研究所,2003.
 - [6]董伟民, Panestojanovsky, 王自法等.利用小额保险对中国农村住宅地震风险进行管理的可行性研究[Z].中国北京:200910.
- (作者单位:中国地震局震防中心、福建省地震局)

责任编辑:陈小琳

责任校对:谢圆虹

浅谈科技在保险生态圈的应用

● 柯淑丽

【摘要】 努力打造保险公司的科技金融生态，形成线上线下一体、前后端有效联动、实时智能的服务模式，助力公司业务快速发展，推动保险惠及更广泛的社会公众。本文在探究金融科技的影响时，提出以信息技术的主要驱动形式为坐标，对在构建保险生态圈中的应用进行划分，逐步实现规划。并结合实际工作，浅谈科技在保险生态圈的应用。

【关键词】 科技；驱动转型；融合；创新

中国经济已经从高速增长阶段转向高质量发展阶段，保险行业转型升级向纵深推进，客户需求更加多元多样，金融科技正在重塑保险。面对发展的新形势和新要求，结合公司自身实际，持续重价值、强队伍、稳增长、兴科技、优服务、防风险，大力推进公司从销售主导向销售与服务并重转型，从人力驱动向人力与科技双轮驱动转型，从规模取向向价值与规模有机统一转型；持续打造“人才、机制、创新、融合”四大引擎，努力提升发展质量、增强区域实力、做大做强队伍、提振品牌形象。

一、电子化与信息化在保险业的应用

这个时期是保险行业 and 信息技术初步结合的探索期。在这期间实现了电子化，OA等成为保险公司的重要管理工具。初具成形后，公司将电子化进行推广，这一阶段主要还是依托办公自动化。电子保险单的出现，极大方便了消费者的购买。通过“无纸化投保功能”录入投保单信息并成功提交，投保信息上传核保后，核保流程没有变化。新增影像审核功能，审核投保录入过程中采集到的影像件，以及投保单签名等。投保人就可以即刻通过网上电子银行缴纳首期保费，打印保单影像件审核通过后，才能打印保单。影像审核未通过的，伙伴需按照退件提醒跟进处理。保险公司出具电子保险单，投保人可以在指定型号的打印

机上打印出正式保单，投保过程即告结束。电子化的应用推广，节约了经营成本，提升了公司的品牌形象，也得到了广大客户的认可。

二、互联网发展在保险业的应用

在这期间保险公司基于互联网开展渠道创新、产品创新和服务创新。为切实维护客户合法权益，不断提升客户体验，近年来积极提升便捷服务举措，通过手机、微信、APP、网站、短信等全渠道服务，以实现对客户需求的全天候快速响应。同时积极落实“主动、便捷、快速、透明”电子无纸化投保、保全、理赔服务要求，让客户全身心体会。

“国寿e宝”功能持续推进。“再也不用去保险公司排队办理这些业务了，在手机上就能办理10万元以下借款、生存金领取、保单查询、短期险自动续保授权和终止、长期险实时代扣、非手机号外的联系信息变更，理赔报案等一系列业务。”一直以来公司实施创新驱动发展战略，全面开启数字化变革迈向互联网+保险时代，必将全面提升客户保险消费体验，更好地保障客户保险消费权益。

三、保险科技的融合与创新

（一）保险科技的融合期

随着保险业从“互联网保险”时代跨入“保险科技”时代，大数据、云计算、人工智能等技术也深入地渗透进来，保险科技不断拓展了保险业的密度和广度，同时也在深刻改变着保险业的竞争格局

和生态。保险科技应用在各领域取得阶段性成果,尽管这些应用总体上还处于起步阶段,但从发展趋势看,越来越多的通信、医疗、养老、旅游、物流、零售、教育等企业纷纷加入到保险行业中来,保险生态圈正在不断扩大。可以预见,保险科技在未来将构建智慧保险生态圈的多元环境。通过将上下游的产品供应、营销、支付、理赔服务在平台上做智能融合,不仅为消费者提供咨询、选购、理赔、保全等一站式保险购买服务,同时也为保险中介提供覆盖销售、核保、出单、保全、理赔、售后等保险中介服务,最终形成了“保险生态”概念的行业新模式,构建“智慧保险生态圈”,打造了健康、出行、旅游、家庭四大生态圈,完成了消费者日常生活的全险种覆盖。

(二) 保险科技的创新期

中国人寿始终与时俱进,电子化进程不断推进,人工智能应用不断深化。目前成功推出有“柜面智能服务机器人”、“快e赔”两大项目。

1. “柜面智能服务机器人”

为贯彻落实公司“智慧国寿”发展战略,加快柜面转型升级与智能柜面建设,切实改善临柜服务体验,2017年总公司引入了柜面智能服务机器人(简称“柜面机器人”),并于2017年6月在安徽分公司开展应用试点。试点期间日均访客量占比20.7%,收集有效人机对话9133条,人机对话识别率达93.46%,并梳理构建了契约、核保、保全等6大类业务的问答知识库,包含7570条常见泛化的问答知识,可实现客户与机器人之间通过语音进行多轮对话,能够满足客户临柜常见的业务咨询需要,试点反响情况良好。

(1) 柜面机器人服务定位

柜面机器人的当前服务定位,是宣传展示公司品牌形象,为客户提供智能互动体验,辅助发挥咨询引导作用。

(2) 柜面机器人主要功能

柜面机器人通过应用语音识别、语义理解、大数据、人脸识别、知识库、声源定位等6类智能技术,可以向客户提供语音交互服务,并实现六类保险服务场景应用:一是宣传展示。展示公司品牌服务形象,语音播报宣传公司信息。二是业务咨询。通过语音识别和关键字检索,调取知识库,机器人以语音对话方式,回复客户提出的常见保险问题。三

是保单查询。通过刷身份证等方式识别客户,根据客户需要提供保单信息及权益信息的查询服务。四是产品推介。动态展示热销产品信息,通过语音方式交互公司热销短险产品,提供产品快捷购买通道,扫码完成保费支付。五是远程打印。支持电子发票等单据打印,通过刷身份证识别客户身份,展示打印凭证预览,可配套打印机进行远程输出。六是闲聊互动。查询天气、背诗、算算术等基本闲聊体验,也可为排队客户解闷,同时提供业务高峰温馨提醒。

(3) 柜面机器人服务应用

保险公司结合柜面服务区域布局特点,将柜面智能服务机器人摆放在客户动线汇集区域,如叫号机、咨询引导台附近或休息区域入口等,便于吸引客户注意,有意识地引导客户使用。柜面机器人摆放时,要考虑人脸识别功能影响,避免阳光直射机器人正面摄像头;为保证人机交互效果最佳,避免摆放在电视机、音箱等设备周围。

(4) 柜面机器人固化标准服务流程

柜面机器人当前能实现的智能服务场景,加强推广应用,一般业务咨询、权益查询服务优先引导客户使用柜面机器人进行服务办理,减少取号等待。并结合柜面区域布局和服务动线安排,规划咨询引导人员的服务流程和服务话术,固化形成标准化指引文档。

(5) 柜面机器人应用成效

首批试点智能机器人,为客户提供刷脸识别客户、定制问候语、扫码买短险、扫码查发票等智能服务,福州旗舰店于2018年7月8日保险公众宣传日上公开展示智能机器人功能,深受客户和媒体界好评;全省九家地市本部柜面全部配备了智能柜员机,提供了23556次柜面自助服务,包括保单借还款、客户信息变更、生存金领取、打印等自助服务;作为首批试点单位,持续推进自助打印服务,配置38套e快印配套设备,使得自助打印覆盖所有柜面。2018年自助打印数量199371件,位居全国系统第一。

2. “快e赔”

“快e赔”理赔是客户、销售人员或理赔服务人员通过微信、云助理、国寿e宝、国寿e店等互联网渠道申请理赔,并上传医疗费用报销型或津贴型赔案申请资料影像的业务模式。

在主动理赔方面,中国人寿提出要主动关心客

户在理赔申请中的困惑和痛点,对重大赔案、行动不便或有特殊困难的客户提供上门服务,为理赔资料提供有困难的客户寻找可替代的证明材料,并针对客户理赔纠纷、投诉开设绿色通道等。在提升便捷性方面,推出便捷报案、便捷申请、全国通赔等多项服务措施。客户可通过电话、柜面、APP及微信服务号等多渠道进行报案;推出“微理赔”等移动端自助服务工具,随时随地轻松申请理赔;打造全国通赔通付服务,解决客户异地理赔烦恼;简化理赔申请资料,让理赔更省心。

在提升理赔时效方面,中国人寿加快推进公司理赔系统智能化建设,分级识别理赔风险,逐步提高小额理赔自动化处理比例,提升理赔处理效率,在理赔透明化方面,通过保单理赔指南推送、理赔进度实时查询、理赔结果短信通知、理算公式查询等举措,实现理赔透明化,让客户明明白白理赔。

(1) 微信理赔模式简介

依托大数据、云计算等科技,为消费者遴选出保费低、保障高的个性化险种。如今,保险科技在服务领域可能为消费者提供全新体验。针对理赔难的行业痛点,我司首先推出微信理赔模块。通过自助影像上传、后台人工审核,可实现自助理赔、快赔、闪赔等服务。可以预见,科技让核赔理赔更便捷、更透明,极大地避免了人为干预,提升了营运服务的效率。

微信理赔快捷方便,深受销售人员喜欢。基本流程是:微信关注“中国人寿福建省分公司”公众号,依次进入“微信理赔”、“个人报案”、“身份绑定”、“快速报案”、“报案信息录入”、“上传资料”等页面,完成报案流程。等省市公司审核后,客户可以进入“理赔查询”,可查看理赔进度。2017年度平均理赔付费时效1.3天,2017年度平均理赔付费时效缩短了0.4天。

(2) 国寿e店理赔模式

基于互联网报案渠道多样化考虑,中国人寿漳州分公司又推出了国寿e店理赔模块。通过快e赔功能的开发推广,为销售人员的理赔服务提供了更便捷的渠道。最新的OCR识别功能、电子签名电子回单功能极大地便利了信息的录入,提高前后端输入的准确率,节省了核对时间,并在风险控制的基础上提升了服务体验,是切实提升互联网理赔服

务品质的重要举措。

销售人员在前端发起报案任务,上传影像资料,公司客服中心人员通过受理平台提取前端发起的报案任务,并进行报案管理、影像审核的操作,对于符合一定条件的任务,转入后续理赔处理;快e赔使销售人员与公司之间可以进行信息交互,销售人员可在前端查询处理进度;公司可以在核心系统后台向销售人员发送各类通知。

快e赔服务极大便利了销售人员为客户提供的理赔服务,各市公司影像审核人员应及时响应,快速处理由e店申请的报案,提升客户服务体验,增强公司互联网便利报案的优势。

中国人寿漳州分公司通过快e赔的大力推广,取得良好的经营效果。2018年度我司理赔总案件18988件,通过快e赔处理的案件达16324件,占比84.25%。个人医疗险理赔案件5722件,通过快e赔处理的案件达5681件,占比99.3%。大量小额的理赔案件通过快e赔,迅速理赔,半天到账,既满足了客户的理赔需求,又最大程度减轻了柜面营业窗口的服务压力,得到客户、销售伙伴的高度认可。

人工智能、云计算、大数据等科技的迅速发展,已开始深度颠覆金融业。我们保险公司也不例外,传统依靠保险营销员面对面推进业务的传统行业,我们已开始敞开胸怀,拥抱科技,在人工智能、移动互联网应用等领域的最新成果纷纷亮相,向社会各界展示了智能科技下所实现的用户体验升级。随着移动互联时代的到来,我们将利用新的信息技术打造“科技国寿”,依托于数据中心基础资源,打造内外部数据互通互联、支撑商业生态圈的大网络平台;并充分利用开放的网络平台和移动互联优势,实现服务与资源的整合共享,推动渠道互通、业务互动、线上线下互融,增强整体优势。保险科技是拓展保险保障功能的根本驱动力,也是保险业转型发展的核心竞争力,“保险+科技”才是保险业发展的未来。构建保险生态圈,我们努力前行。

(作者单位:中国人寿漳浦县支公司)

责任编辑:陈小琳

责任校对:谢圆虹

浅谈核电站选址中的地震风险评估

● 郭 星

一、引言

核电厂由于其固有属性对安全要求非常高，我国又是世界上地震灾害较为严重的国家之一，必须高度重视核电厂的地震安全问题。目前核电厂的设计都能经得起一定设计水准的地震事件，而且还有很大的裕量存在于设计、分析和建造等不同的阶段。

然而，2011年3月11日下午，日本爆发了震惊世界的里氏9级地震，强震引发巨大海啸，席卷了青森县、岩手县、宫城县以及福岛县的沿海区域。日本福岛是核电站集中之地，由于该地区面临大海处于地震前沿区域，福岛第一核电站和第二核电站遭受严重破坏，引起大规模放射性核素泄露，核事故级别达到了最高的第七级。日本福岛核事故损害赔偿动员了政府、核电企业、日本核保险共同体和社会各界的力量，赔偿范围广、复杂程度高、难度大。

福岛核电站的灾害说明，在巨大灾害面前，地震危险性水平往往被低估，很多设施都没有发挥作用，灾害影响的程度远超想象，而保险的费率也可能确定得过低。

本文基于核电站选址中的地震危险性分析和地震风险评估过程，对能够影响地震危险性计算和地震风险评估结果准确性的相关问题进行了讨论，可供地震风险分析和地震保险等工作参考。

二、地震危险性分析

概率地震危险性分析(PSHA)的基本原理是Cornell于1968年最先提出的(Cornell C.A. 1968)，其可以概括为以下四个基本步骤：①鉴定震源；②表征震源的复发模型；③建立地震动衰减模型；④计算场点的地震危险性。经典的PSHA方法基于三个假定：地震源的地震发生满足泊松分布；地震源内的地震复发模型满足截断的古登堡-

里克特关系(以下简称G-R关系)；地震源内地震的发生在空间平面上满足均匀分布。

我国工程场地地震安全性评价中，采用国标GB 17741-2005《工程场地地震安全性评价》中规定的概率地震危险性分析方法(CPSHA)。CPSHA方法是在PSHA的基本框架下，针对我国地震活动特征，在潜在震源区模型和地震活动性表征等方面进行了一定的改进，以更加细致地刻画地震活动时空不均匀性。CPSHA方法的基本步骤与PSHA一致，但在地震源确定时，以地震统计区和潜在震源区(包括背景源区和构造源区)共同构成地震源的模型，地震统计区用以反映地震活动的分区、分带特征，地震统计区内划分的潜在震源区用以反映局部地震活动的不均匀性。即PSHA采用一级震源，而CPSHA采用两级震源划分，更能反映地震活动的不均匀性，但震源两级划分又需要更多的地质专家的主观经验认识和判断。

CPSHA方法同样满足三个基本假定：①在地震统计区内，地震活动的震级分布满足G-R分布；②地震统计区内地震发生满足泊松分布；③地震统计区内地震活动在不同潜在震源区之间为不均匀分布，而在潜在震源区内地震活动则满足均匀分布。

CPSHA方法计算原理如下：

①首先是划分地震统计区，以区分地震活动的分区分带的不均匀性。根据地震统计区内地震发生过程符合泊松过程的假定，令地震统计区的震级上限为 $m_{\max}$ ，震级下限为 m_0 ， t 年内 $m_0 \sim m_{\max}$ 之间地震年平均发生率 V_0 ，则地震统计区内 t 年内发生 n 次地震的概率为

$$P(n) = \frac{(V_0 t)^n}{n!} e^{-V_0 t} \quad (1)$$

同时根据地震统计区内地震活动性遵从截断的

G-R关系的假定,得到相应的震级分布的概率密度函数为

$$f(m) = \frac{\beta \exp[-\beta(m-m_0)]}{1 - \exp[-\beta(m_{uc}-m_0)]} \quad (2)$$

其中, $\beta = b \ln 10$, b 为 G-R 关系的斜率。将震级离散化成 N_m 震级档, 以 m_j 表示震级范围为 $(m_j + \frac{1}{2} \Delta m)$ 的震级档。则地震统计区内发生 m_j 档地震的概率为

$$P(m_j) = \frac{2}{\beta} f(m_j) \cdot sh(\frac{\beta}{2} \Delta m) \quad (3)$$

②在地震统计区内划分潜在震源区。令地震统计区内共划分出 N_s 个潜在震源区 $\{S_1, S_2, \dots, S_{N_s}\}$ 。根据地震统计区内地震活动在不同潜在震源区之间为不均匀分布, 而在潜在震源区内地震活动则满足均匀分布, 并以潜在震源区的空间分布函数 f_{i,m_j} 来反映各震级档地震在潜在震源区上的空间不均匀性。空间分布函数 f_{i,m_j} 的确定过程, 需要综合地震地质和地震活动性等方面的信息, 根据地震地质专家的主观经验认识, 确定地震统计区内不同震级档的地震发生率如何分配到各个潜在震源区上。

③根据泊松分布模型和全概率公式, 地震统计区内部发生的地震, 影响到工程场点地震动参数值 A 超越给定值 a 的年超越概率为:

$$P_k(A \geq a) = 1 - \exp\left\{-\frac{2v_0}{\beta} \cdot \sum_{j=1}^{N_m} \sum_{i=1}^{N_s} \iint P(A \geq a|E) \cdot f(\theta) \cdot \frac{f_{i,m_j}}{A(S_i)} \cdot f(m_i) \cdot Sh\left(\frac{1}{2}\beta\Delta m\right) dx dy d\theta\right\} \quad (4)$$

$A(S_i)$ 为地震统计区内第 i 个潜在震源区的面积, $P(A \geq a|E)$ 为地震统计区内第 i 个潜在震源区内发生某一特定地震事件 (震中 (x, y) , 震级, $m_j \pm \frac{1}{2}\beta m$ 破裂方向确定) 时场点地震动超越 a 的概率, $f(\theta)$ 为破裂方向的概率密度函数。

④假定共有 N_s 个地震统计区对场点有影响, 则要综合所有地震统计区的影响:

$$P(A \geq a) = 1 - \prod_{k=1}^{N_s} (1 - P_k(A \geq a)) \quad (5)$$

三、地震灾害风险评估

核电结构的地震安全评价一直是公众广为关心的问题。核电结构抗震设计的每个环节, 包括设计地震的确定、结构地震响应的计算以及结构抗力的

估计等, 一般都从保守的角度留有一定的安全裕度, 以便核电结构在超强地震作用下具有必要的抗御能力。因为地震强度超越设计地震的风险是客观存在的。但是现有的设计方法和实践还不能精确给出抵御地震破坏的安全程度, 或是遭受地震损伤的风险大小 (林皋, 2011)。

为了对核电结构的抗震安全性作出定量的估计, 不同的研究者提出了很多方法。一种是地震风险的分析方法, 给出核电结构在地震作用下发生各种不同程度潜在损伤破坏的概率估计; 还有一种是极限抗震能力的分析方法。这种方法避开了地震风险的估计, 认为地震的发生具有较大的不确定性, 地震风险的估计常常具有争议, 很难给出明确的解答, 这里不做详细介绍。

其中地震风险的计算公式如下:

地震风险 (RSK) = 地震危险性 (HZD) $\times$ 结构易损性 (VUL) $\times$ 灾害损失 (LOSS), 式中的地震风险 (Risk) 代表工程结构运行期 (或结构寿命期) 内地震造成的总损失, 包括经济损失和人员伤亡。如果省略掉最后一项灾害损失的估计, 则地震风险也可表示为结构运行期内产生某级震害损伤的概率估计。地震危险性 (Hazard) 代表在一定时期 (结构运行期) 内发生不同强度地震事件 (可为地震加速度 PGA 或地震烈度等) 的概率分布。结构易损性表示结构发生不同程度震害的概率, 一般可将结构损伤划分为若干个等级水平, 代表震害的不同程度, 并以此计算各级震害发生的概率。灾害损失 (Loss) 则代表结构不同损伤程度下所造成的经济损失和人员伤亡情况。

四、核电地震保险中可能遇到的相关问题探讨

地震保险的费率是根据被保险的建筑物以及其结构、所在地区等决定的。日本的保险公司和相关研究机构通过对日本的地震发生规律和震害特征分析研究, 根据地震危险性大小确定地震基本保险费率。核电站设立的时候有安全保障措施, 会根据风险判断的高低, 确定保险范围和费率。但福岛核电站的灾害说明, 在巨大灾害面前, 地震危险性水平被低估, 很多设施都没有发挥作用, 灾害影响的程度也远超想象, 而保险的费率必然需要提高。

本文旨在探讨核电站选址中的地震风险, 主要内容是合理评估地震风险水平。而对于评估地震危险性水平的正确性, 主要涉及地震模型选择, 以及

地震模型中的不确定性。

(一) 地震模型选择问题

地震模型即地震时空分布模型,是地震风险评估的基础,不同保险公司如果采用不同的地震模型,计算结果差异很大。例如采用PSHA和CPSHA的计算结果之间的差异很大,虽然不同模型之间的优劣不好判定,但CPSHA方法,以我国第五代地震动参数区划图为例,其模型参数是基于我国现有最丰富的地震地质资料,并综合了我国相关专家的最前沿认识,在认识权威性和资料丰富程度上往往有一定优势。

采用相同的地震模型,地震地质基础资料越充分和丰富,计算结果的不确定性也就越小,而中国的地震局下属单位中的地震地质资料最丰富,特别是与大地震相关的陆地和海上勘探资料、古地震资料、活动断层资料。模型再好,地震地质资料不够充分,参数不确定性就大,计算结果的不确定性也大,最后地震风险评估结果的可信度也就差。

另外,本文简单推荐一种地震风险评估领域较常用基于随机地震序列的地震风险评估方法:

该方法根据CPSHA地震时空分布的概率模型,依照其定义的时间分布、空间分布和震级分布,利用蒙特卡罗方法生成随机数的方式分别生成相当长时间尺度上发生地震的数目、时间、震级、位置等信息,最后得到一个相当长时间尺度上的合成地震序列。这个合成地震序列的时间尺度如果足够长,就可以很好地反映地震的时空分布规律。

最后,利用这个相当长时间尺度上的合成地震序列,加上地震动衰减关系、部件或构筑物在给定加速度值下的条件失效概率、灾害损失概率等,合成序列中的每个地震都可以得到其对应的风险,这样就可以进行地震风险评价。

用合成地震序列作风险评估有以下优点:

(1) 地震危险性只给抗震设防的,不是风险评估的,只给出一个PGA(地震动峰值加速度值)用于风险评估是远远不够的。同样的PGA,可以有不同震级和距离,对构筑物的影响也不一样,比如同样的PGA,远场大震的影响要高于近场小震。

(2) 大地震是关键,需要更精确,适用于更复杂的断层模型,衰减模型,场地模型。传统模型迭代或者循环太多,不容易实现,但地震序列不受影响。

(3) 基于地震序列的风险评估,可以识别每一次单个地震,而保险精算关心一次事件的损失(赔付是按事件的),风险分析要算每次地震的损失,有随机事件就能分析它了。

(二) 不确定性问题

在地震危险性分析中,对于不确定性的划分,一般可分为随机不确定性和认知不确定性。随机不确定性反映的是自然本身固有的各种随机性;认知不确定性反映的是基于不完备的信息和知识,人主观认知和判断的模糊性和不准确性。随机不确定性是客观的,不会随着人类的认知水平提高而减小;而认知不确定性,可以随着人类认知水平和信息完备程度的不断提高而减小。

不确定性的大小,直接决定着最后地震危险性评估和地震风险评估结果的准确程度。例如汶川8级大地震之前,不同的专家都将龙门山断裂的震级上限定为7.0级,最高不过7.5级,结果存在严重偏差,严重低估地震风险。本节对地震危险性分析中不确定性的不同处理方法进行探讨,研究如何提高地震危险性评估和地震风险评估的准确性。

我国概率地震危险性分析CPSHA模型为单一方案,对于认知不确定性的决策在各个不确定性环节中已经完成,计算结果并没有充分反映不确定性的影响。而美国的概率地震危险性分析方法中多采用逻辑树处理认知不确定性,将认知不确定性传递到概率地震危险性结果的不确定性分布中,以分位数的形式反映地震动参数的不确定性(潘华,2000)。

中国的概率地震危险性分析方法,在对概率地震危险性分析中每一个具有不确定性的认识做决策时,考虑的均是具有较多共识或具有一定保守性的认识,相当于在较高分位数水平下作决策。而美国的概率地震危险性分析方法一般采用逻辑树处理认知不确定性,但逻辑树只是一种决策手段,即在人和人之间存在认知分歧的情况下的一种决策手段(SSHAC,1997)。

处理人和人之间的认识分歧,可以平均,可以中值,可以保守。但可能每个人的认知都是严重偏离实际真实值的。盲人摸象,如果每个人都很矮,摸到的都是象腿象鼻子,不管决策多保守,都是在腿和鼻子的范围内保守,这种情况下的决策必然是存在严重偏差的。就像汶川8级大地震之前,龙门山断裂的

震级上限定的不是7.0级就是7.5级,即便采用逻辑树处理认知不确定性,还是会严重低估地震风险。

问题出在哪里?因为资料和知识上的不足所造成的认识上的不确定性或无知性,通过逻辑树是无法真正减小的。认知不确定性是由当前资料充分程度和当前认知水平所决定的,会随着知识水平和资料丰富程度的提高而减小,而不会随着各种处理方法而减小。若研究程度和资料丰富程度是很低,在决策中不能只考虑人与人之间的认知分歧,还需要考虑当前研究程度和资料丰富程度所造成的认知不确定性的基础上进行保守处理。地震危险性分析过程的不确定性环节都存在这种认知不确定性,这就需要地震地质专家,根据自己丰富的专业知识和经验作出保守决策。以龙门山断裂带为例,如果研究程度不够高,可以选择更保守的参数。而对于东部一些研究程度高、资料丰富的断裂,则不用采用过于保守的参数。

而美国概率地震危险性分析方法,则选择在结果中决策,比如选择一个80%或85%的分位数计算结果,完全脱离各个不确定性过程进行决策,只知道各个不确定性过程的认知分歧。决策者如果不是介入到每个不确定性环节中的地震专家,就不知道每个过程的认知不确定性大小,不知道每个过程中无知性大小,不知道每个环节中做出判断所基于的资料和信息是否丰富和足够,不知道当前研究水平做出的判断的可靠性大小,所以这种情况下的保守决策很可能是盲目的。

综上所述,基于逻辑树的认知不确定性方法看起来更好,但也只是分歧处理得更好,而对认知不确定性本身,关键还是看资料丰富程度和当前认知水平。也就是说,在地震危险性分析过程中,不管选择哪种不确定性处理方法,考虑再多的不确定性,也可能低估地震危险,进而低估地震风险水平。

五、结论

地震模型即地震时空分布模型,是地震风险评估的基础,不同保险公司如果采用不同的地震模型,

计算结果差异很大。第五代地震动参数区划图的模型参数是基于我国现有最丰富的地震地质资料,并综合了我国相关专家的最前沿认识,在认识权威性和资料丰富程度上往往有一定优势。

另外,本文简单推荐一种地震风险评估领域常用的基于随机地震序列的地震风险评估方法。该方法地震风险分析方面有其特点和优势,再结合最新版本的地震动参数区划图的模型和参数,可以有很好的应用。

最后,地震危险性分析中的不确定性大小,关键还是看资料丰富程度和当前认知水平。在地震危险性分析过程中,不管选择哪种不确定性处理方法,考虑再多的认知不确定性,也可能低估地震风险。

参考文献

- [1]Cornell C A. 1968. Engineering Seismic Risk Analysis. Bulletin of the Seismological Society of America, 58: 1583-1606.
- [2]卢寿德主编, 2006.《工程场地地震安全性评价 GB17741-2005》宣贯教材, 中国标准出版社.
- [3]林皋, 2011.核电工程结构抗震设计研究综述(I), 人民长江, 42 (19): 1-6.
- [4]潘华, 2000. 概率地震危险性分析中参数不确定性研究. 中国地震局地球物理研究所博士论文.
- [5]Senior Seismic Hazard Analysis Committee (SSH-SHAC). 1997. Recommendations for Probabilistic Seismic Hazard Analysis: Guidance on Uncertainty and Use of Experts[R]. U.S. Nuclear Regulatory Commission, NUREG/CR-6371, Washington, DC.

(作者单位: 中华人民共和国生态环境部核与辐射安全中心)

责任编辑: 陈小琳

责任校对: 谢圆虹

商车费改下财产保险企业 产品结构调整趋势分析

——以福州市场为例

● 曾 怡 赵 龙 杨艳华

【摘 要】 车险保费收入占据福州地区财产保险企业保费收入的六成以上，商车费改对产险企业的经营产生了较大的影响。本文分析了福州地区财产保险发展现状，指出当前以车险为主的业务结构在商车费改后暴露的问题，再结合非车险业务的发展情况，针对车险业务调整和非车险业务发展提出建议，旨在促进本地产险企业更好地转型发展。

【关键词】 财产保险；商业车险；非车险；产品结构

商车费改是“商业车险费率改革”的简称。从2015年6月1日当时的保险行业监管机构保监会在部分城市启动商车费改的试点，到2016年7月全国正式施行商业车险改革，截至2018年年底，福州已经历了三次车险的费改。从表面上看，商车费改改变的是商业车险保费计算方式，将原来的“保额定价”转为“车型定价”，但它对车险业务经营、非车险业务经营、保险企业业务结构调整，乃至整个行业未来的发展方向都带来了深远的影响。

一、福州财产保险市场运行概况及特点

（一）福州财产保险市场运行概况

截至2018年11月，福州地区有财产险公司地市级机构25家，其中中资公司22家，外资公司仅3家，且绝大多数分支机构属于中资。可见，在基层保险活动中，中资保险企业占据绝对优势。以上财产保险公司除东海航运外，均经营有车险与非车险业务。

2014年—2017年福州财产保险保费收入始终保持增长趋势，2017年保费收入较2014年增长了31.60%，2015年财产险保费收入增幅较2014年有较大下滑，但接下来的两年财产保险保费收入的增速逐渐回升

（如图1所示）。2016年6月4日，福州地区开启商车费改，但产险市场保费并未受到明显影响，收入及增速均稳步增长，可见企业对改革并未表现出明显不适。

（二）福州财产保险市场运行特点

1. 车险业务仍为业务主体，但保费比重有所下滑

2016年实行的商车费改加剧了车险保单单均保费的下滑，但车险保费收入仍保持逐年增加的势

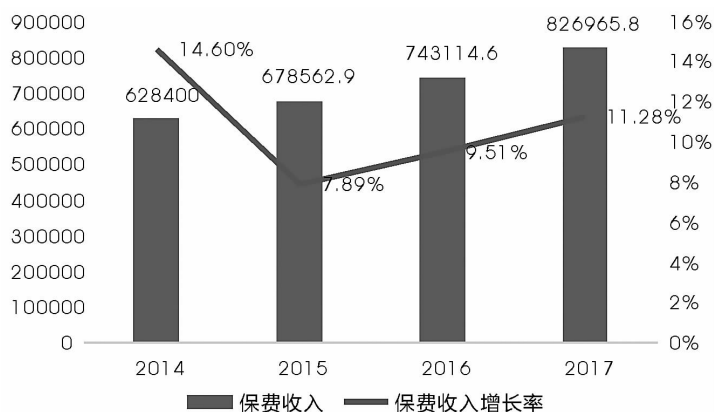


图1 福州地区财产险保费收入（单位：万元）

数据来源：中国保险年鉴

头,并始终为本地财产保险主要保费收入来源。2015—2017年,福州车险业务(含交强险)保费收入占财产保险保费收入的比例分别为73.30%、71.73%和66.37%,呈现逐年下滑趋势,且2017年下滑最为明显。

2. 非车险业务发展迅速,拉动财产险增速

由表1所示,2015—2017年福州市场非车险业务保费收入快速增长。仅从2016、2017年两年数据看,非车险保费年增长速度远超车险,在占比较小的情况下,仍直接拉动了财产保险整体保费收入的增长。

表1 福州地区财产险、车险及
非车险保费收入年增长率

(单位:%)

年份	财产保险	车险(含交强险)	非车险
2015年	7.89	-	-
2016年	9.51	7.16	15.97
2017年	11.28	2.98	32.35

数据来源:中国保险年鉴

3. 市场集中度进一步提升

人保、平安、太平洋是保险市场上传统的三巨头。但结合福州财产险市场数据分析,三巨头中除平安财险市场占比实现增长外,人保财险、太平洋财险的市场份额均出现下滑,其中太平洋财险2017年市场份额较2015年减少4个百分点之多,颓势较为明显。相比之下,三大主体以外的中小型财产保险企业市场份额逐年递增,尤以大地、国寿财发展最快。从2017年的数据看,人保与平安的市场份额总和仍达到58.23%,较前两年甚至有所增长。

二、商车费改下福州地区财产保险企业面临的挑战

(一) 车险业务独大,削弱企业盈利能力,增加行业不确定性

1. 综合费用率高企,险企不堪重负

2015—2017年,福州商业车险保费收入较为稳定,占车险保费收入比重和财产险保费收入比重均稳定在八成和五成以上。可见,虽然近年来商业车险仍然是整个财产保险行业的主要业务,对财产

险的发展产生主导性的影响。

截至2017年12月,占据福州地区车险市场前三位的人保、平安、太保其业务严重依赖商业车险,商业车险保费收入在各自财产险总保费收入中占比始终保持近60%的份额。在一线城市出现的商业车险占财产险比重明显下滑的情况在福州并没有发生。可见,对于福州地区的众多财险险企,无论规模大小,车险仍然是他们倚重且必须争夺的市场。

但由于车险产品同质化高,险企对车险市场的争夺唯依赖于价格战。从2016年第一次商车费改后,电销渠道15%的价格优惠消失,车行、修理厂等传统渠道重打车险价格战,同时仍通过礼品赠送等变相降价方式拉客户,以上行为直接转化为车险居高不下的综合费用率。由表2可知,即使是最具规模效应的三大主体,其车险综合费用率也在50%左右,整个市场的平均水平达到50.30%。一些中小险企的综合费用率虽然有大幅下调,但下调的原因主要是上年比率过高,企业不堪重负,如中银(65.65%)、安盛天平(70.30%)、永诚(88.54%)、华泰(66.12%)等。从三大主体的数据来看,人保车险综合费用率基本稳定,维持50%以上,太保下滑,平安大幅提升9.33个百分点。这也一定程度上解释了近两年太保车险市场份额缩减,平安占比明显提升的现象。限于自身实力,中小险企无法跟进此类价格战,即使勉强跟进,也难以继,影响企业的财务稳定。福州是福建产险的第一大市场,其市场结构同样以车险为主,并由人保、平安两家企业主导。在全省车险综合费用率推高的大背景下,可以合理推测福州市市场也不例外。

2. 赔付率过高,险种结构不合理

在车险综合费用率高企的同时,车险综合赔付率也维持高位,二者加总直接导致了综合成本率居高不下。同样以福建全省数据为参考,由表3可知,至2018年1月,大部分险企的车险综合赔付率都在50%以上,但人保(43.61%)、平安(45.11%)数据明显低于市场平均水平。与此形成对比的是中小险企的综合赔付率普遍较高,如安盛天平(91.96%)、国泰(71.39%)等,表现最好的阳光财险车险的综合赔付率也在49.55%。可见质量较好的车险业务被人保、平安掌控。从2017年和2018年两年的数据来看,除阳光财险外,其他保

表2 2018年1月福建车险综合费用率情况表

年份 企业	2018年	2017年	变化	年份 企业	2018年	2017年	变化
人保	50.85%	51.68%	-0.83	安邦	45.26%	50.04%	-4.78
大地	47.21%	46.63%	0.58	安盛			
天平	20.84%	70.30%	-49.47				
中华	45.57%	41.34%	4.23	阳光	38.54%	44.02%	-5.48
太保财	47.77%	53.53%	-5.76	都邦	42.39%	33.76%	8.62
平安财	54.39%	45.06%	9.33	国寿	42.49%	38.44%	4.05
华泰	57.89%	66.12%	-8.23	国泰	80.58%	16.51%	64.07
天安	36.85%	33.54%	3.31	英大	29.98%	32.93%	-2.95
太平	39.73%	48.40%	-8.67	富邦	41.00%	61.65%	-20.65
中银	51.99%	65.65%	-13.66	众诚	179.16%	0.00%	179.16
永诚	77.07%	88.54%	-11.47	海峡	93.06%	0.00%	93.06

数据来源：人保财险福州分公司提供

险企业的车险综合成本率均在90%以上，即使太保、平安的综合成本率也在99%以上，部分险企更突破了100%。这足以说明车险业务已经不能为财险企业创造利润，甚至是亏损险种。在车险占财险业务比重六成以上的情况下，车险的不盈利、亏损，直接导致财产险险企的整体业务利润下滑，甚至亏损。

造成车险综合成本率高企的原因除了赔付率较高、综合费用率提升这类直接原因以外，还有商业车险内部险种结构单一的因素。所谓商业车险内部结构单一，是指消费者投保购买的商车险种局限为机动车辆损失险、第三者责任险和不计免赔保险等非效益型车险。尤其是不计免赔保险，实务经营中往往亏损严重，却是大多数投保人唯一购买的车险附加险。划痕险、设备单独破碎险等效益型附加险种均未得到推广。

3.市场集中进一步深化，增加行业不稳定因素

截至2017年12月，占据福州地区商业车险市场前两位的人保产险、平安产险市场份额稳定，平安甚至稳中有升。从CR2（排名前二公司的市场份额之和）看，两大主体顶住了竞争压力，牢牢把控福州车险市场六成以上的份额，且占比逐渐升高（2015年62.78%，2016年63.51%，2017年63.52%）。这主要是因为商车费改中，大型财产险

公司实力雄厚，无论是服务质量还是获客能力，在竞争中都占据绝对优势。

由此可见，随着福州地区商车费改的推进，短期内车险市场出现集中度加深的情况，这与费改“维护财产保险市场正常秩序，促进财产保险市场持续健康发展”的初衷相背离。有研究表明，过高的市场集中度会损害中小保险公司的利益，导致其长期处于亏损状态，最终被迫退出市场，又进一步推进市场集中度，形成恶性循环。而对于占据市场主要份额的险企而言，规模不断扩大，超过一定限度后，终将导致公司的不稳定。在福州地区产险企业以车险为业务主体的情况下，因车险市场集中度增加带来的不稳定性将被进一步放大，无论是两大主体人保、平安，还是其他中小险企，在商车费改下车险经营状况不佳，都面临巨大的压力。

综上所述，在福州地区，车险业务占产险市场份额过高，人保、平安两大主体占整个车险市场份额过大，且人保、平安、太平洋三大主体的业务结构仍以车险为主。

（二）非车险产品结构单一，新险种开发缓慢

1.传统非车险险种业务量下滑，亏损严重

传统的非车险险种包括企业财产保险、船舶保险、货运保险和工程保险等。但福州非车险市场传统险种企财险、船舶险和货运险近年的保费增长日

表3 2018年1月福建车险综合成本率情况表

项目 企业 年份	车险综合赔付率		车险综合成本率		项目 企业 年份	车险综合赔付率		车险综合成本率	
	2018年	2017年	2018年	2017年		2018年	2017年	2018年	2017年
人保	43.61%	44.16%	94.46%	95.84%	安邦	60.04%	34.04%	105.30%	84.08%
大地	59.16%	49.21%	106.37%	95.83%	安盛天平	91.96%	43.44%	112.80%	113.74%
中华	55.22%	61.54%	100.79%	102.88%	阳光	49.55%	45.47%	88.09%	89.50%
太保	51.38%	56.97%	99.15%	110.50%	都邦	63.57%	71.66%	105.96%	105.42%
平安	45.11%	50.28%	99.50%	95.34%	国寿	54.23%	57.90%	96.73%	96.34%
华泰	63.69%	52.69%	121.58%	118.81%	国泰	71.39%	94.40%	151.97%	110.92%
天安	53.17%	51.68%	90.02%	85.22%	英大	66.46%	61.85%	96.44%	94.78%
太平	61.63%	49.47%	101.36%	97.87%	富邦	56.34%	40.99%	97.34%	102.64%
中银	66.71%	84.63%	118.69%	150.28%	众诚	68.15%	0.00%	247.31%	0.00%
永诚	20.43%	26.10%	97.50%	114.64%	海峡	76.49%	0.00%	169.55%	0.00%

数据来源：人保财险福州分公司提供

渐式微。在非车险业务整体保费增长迅猛的情况下，以上各险种保费收入反而出现大小不一的降幅。如果说2016年这些主要的非车险种还勉强保持小幅增长（6.28%），2017年则直接出现了接近6个百分点的跌幅。其中船舶险受到经济环境的影响最为直接，保费收入较上年下滑10个百分点以上。之所以没有将工程保险的保费收入计入其中，主要是因为其保费收入受到福州地铁工程的影响，变动幅度极大，不能代表险种的正常发展情况。同时，若将以上三险种历年保费收入之和与当年非车险总保费收入比较，会发现其占比从2015年的36.60%、2016年的31.51%逐渐下滑至2017年的30.43%，其在非车险业务中的地位正受到家财险、短期健康险等热销险种的挑战。

2. 效益险种开发缓慢，市场接受度低

非车险的效益险种包括意外伤害保险、家财险，以及除医责险、工伤责任险、安全生产责任险以外的其他责任险种。这些险种的综合成本率在50%以下，有较大的利润空间。由于各家险企的险种产品不同，无法对具体产品的销售情况进行确认，但可以通过保费收入了解近年来其在福州市场的发展情况。对比2015年与2017年福州地区部分非车险险种保费收入占比情况，虽然非车险保费收入占产险业务比重明显上升（2015年为27%，2017年为34%），但效益险种的占比变化不

大。保费收入最高的责任险在2017年仅占财产险总保费收入的5%，家财险保费占比基本可以忽略。由此可见，在当前的福州市场，非车险效益险种开发缓慢，发展程度较低，消费者对其不了解，不购买，市场接受度低，其创利潜力没有得到挖掘与发挥。

3. 价格战波及非车险市场，埋下风险隐患

车险市场激烈的价格战源于市场众多主体间产品的同质化，而在非车险市场，产品同质化问题同样严重，价格战同样不可避免。在车险市场受到人保、平安两大巨头碾压的中小财产险公司转战非车险市场，却同样面临着业务资源不足，行业巨头垄断的困境。福州地区非车险市场过半的市场份额被人保、平安与太平洋占据。其中人保的份额始终在三成以上，太平洋的市场占比近年来虽持续下滑，但最少也有8%。平安于2017年业务上升很快，创17%的近年新高。总之，在份额不足50%的非车险市场中，剩余的22家中小型保险公司竞争激烈，其中还要剔除如出口信用保险这类被中信保垄断的险种份额，剩余的市场空间较小。由于长期依赖车险发展财产险业务，大多数中小型保险公司并没有专门的非车险人才储备，更无特色、创新的非车险产品加持，在产品千人一面的情况下，竞争只能走车险市场的“价格战”老路子。在价格战中，因经营规模较小、分支机构少、渠道有限，较于人保、

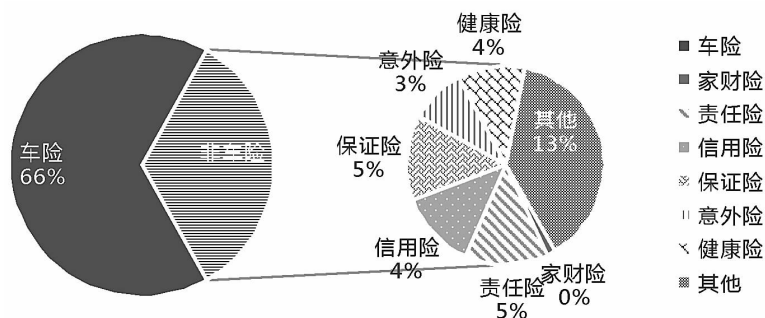


图2 2017年福州地区部分非车险险种保费收入占比示意图

数据来源：中国保险年鉴

平安等大企业的成本控制能力以及在固定性费用分摊上的规模优势，中小型保险企业并无法获得价格优势，反而处于劣势。由此，车险市场的情况在非车险市场重现，中小险企的生存空间不断受到大型险企的挤压。

同时，不少非车险险种风险频度低于车险，在经营的前几年风险不易暴露，缺乏经验的保险企业往往误以为其低风险，待未来风险事故发生，风险幅度远大于车险，保险企业将遭受沉重打击，如浙商保险的“侨兴债券事件”。

从表4可知，除工程险、农业险等受外界因素影响较为明显的险种外，其他非车险种的简单赔付率大多稳定在一定区间内波动。其中传统的非车险险种，如企财险、船舶险、货运险等，赔付率较为稳定或逐步下降。而近年来业务发展迅速的家财险、健康险，其赔付率或出现大起大落（如家财险），或始终高企（如健康险）。虽然鉴于保险行业保费收入与赔付支出的时差，简单赔付率不足以作为衡量业务发展的客观指标，但由此我们仍可以大致了解到非车险业务的发展情况。显然在传统非车险业务发展受困的同时，“新兴”非车险险种的发展也遭遇到高风险的障碍。赔付率高企或大幅波

动反映出保险企业对该险种风险不了解、不确定的尴尬境地。

三、财产保险企业产品结构调整趋势分析

（一）车险

商车费改的目的是为了使车险市场从“低赔付、高费用”向“高赔付、低费用”转变，以提高市场的盈利能力。但从福州车险市场的现状看，保险企业反而陷入了“高赔付、高费用”的境地。要促进车险健康发展，就要从降低赔付率、降低费用率两方面入手。

1. 协调发展多渠道销售，提高渠道产能贡献率

（1）网销渠道

凭借低廉的获客成本、直接的情景销售等优势，互联网已经成为财险销售的重要渠道。作为标准化程度最高的险种，车险也是财险公司网络销售的主力产品。根据2017年1—9月份的数据显示，福州互联网车险保费收入列重点城市第三位，同比增速列重点城市第四位。

但线上营销与线下营销的差异很大，产险公司丰富的线下营销经验未必能有效支持网销发展，甚至反桎梏了互联网渠道的建设经营，如50%以上的互联网保险市场份额被平安、众安、人保三家占据，线下营销资源最丰富的人保仅占网销财险的第三位，市场份额明显低于专于网络保险的众安保险。这都说明线下营销经验丰富的保险公司转战线上并不占据优势。实践中，保险公司均建立了PC官网、移动WAP、移动APP、微信，并与第三方网络平台、保险专业中介机构合作发展网销。在这些渠道中，第三方网络平台贡献率最大，公司PC官网占比却不断下滑。因此，积极改变传统营销思路，吸收网销人才，加强网销渠道建设，是保险公司面临的新课题。从效率来看，中小型保险企业与

表4 福州市场非车险险种简单赔付率情况表(单位：%)

年份	企财险	家财险	工程险	责任险	信用险	保证险	船舶险	货运险	意外险	健康险	农业险
2015	72.67	49.22	21.6	43.5	66.02	60.83	58.75	32.75	37.49	70.94	115.46
2016	67.83	389.42	70.53	51.63	8.45	60.32	73.25	48.59	42.69	86.36	262.34
2017	51.83	53.67	28.68	47.37	14.06	16.83	73.03	40.61	34.55	77.19	61.09

数据来源：中国保险年鉴

其投入大量成本建立自营网络平台，不如谋求与第三方平台深度合作。

(2) 产寿险交叉销售

从福州产险市场现有主体看，人保、平安、太保、太平、阳光、国寿、英大、安邦等属于本集团的财险子公司，集团内另有经营寿险的子公司。通过集团内部的产寿险交叉销售，对保险企业而言，可以实现客户资源共享，节省销售费用，降低营销成本；对保险销售人员而言，交叉销售可以提高其收入，稳定客户；对保险消费者而言，他们获得了更便捷的一站式产寿险服务。同时，产寿险交叉销售仅仅是跨界营销的初级阶段，随着保险公司与其他金融机构合作的加深，金融综合经营的趋势愈来愈明显，发展产寿险交叉销售有利于为未来更高级别的金融产品营销合作奠定基础。

产寿险交叉销售虽然有诸多好处，但要建设好这个渠道也要克服一系列的困难。最突出的就是产寿险分支机构的渠道冲突问题，具体表现为主副业冲突、价格冲突和客户冲突等。为了克服这些冲突，财险企业应建立交叉销售协调机构，通过限制寿险营销员财险销售比例、分段佣金支付制度等手段，化解渠道冲突。

(3) 电销渠道

2007年至第一次商车费改前，电销车险产品价格要比传统渠道优惠15%，因此吸引了不少客户投保。但第一次商车费改后，其他渠道车险销售直接采用地板价，电销的价格优势不复存在。受此冲击，2016年、2017年，电销车险业务保费收入分别负增长15.77%、14.08%，客户主呼入业务占比明显减少。但这并不意味着电销渠道价值下降。截至2017年，电销车险业务的55.02%为续保业务。这充分说明了电销对传统渠道分散性存量业务续保能够发挥较好的辅助支持作用。可见，保险公司应打破渠道壁垒，加强电销与其他渠道的协同合作，整合存量客户信息，共同提升车险业务的续保率。在此过程中应注意合理分配存量客户，避免企业内部渠道竞争，多头接触客户。

2. 调整车险业务结构，提高业务质量

从车险的内部业务结构看，热销的商业车险产品主要为机动车辆损失保险、第三者责任保险和不计免赔险。而一些效益型附加险如设备破损险、划痕险等购买量很小。车险的高综合成本率实际与其

亏损险种为主的单一业务结构有很大的关系。同时还存在营运车占比高、单位用车占比低的现象。针对以上问题，首先加强宣传，加大对车险效益险种的推广力度。如在车行、修理厂等渠道配合下，结合具体的消费场景推广划痕险、玻璃破碎险等效益险种。其次根据车辆实际用途实行差异化管理，降低营运车业务占比，扩大单位用车、私人用户车（尤其是高端车辆）的占比。应注重对车险业务的精细化管理，根据企业的实际情况，必要时停办亏损严重的附加险。

(二) 非车险

1. 增加非车险业务占比，改变存量结构

截至2017年底，福州产险企业非车险业务占比仍然较低，且存量结构集中在企财险、货运险、船舶险等，险种单调。因此发展非车险业务，应注意以下几点。首先应坚持发展非车险业务不动摇，制定长期的发展战略，有计划地实现车险业务向非车险业务的调整。其次改变当前非车险业务存量结构，加大对“新兴”非车险种的宣传推广，线上线下多渠道配合，提高家财险、意外险、职业责任险等效益好的险种业务占比。期间各家企业应重视非车险人才的培养，建立稳定的非车险产品设计、核保理赔、营销等人才队伍，这是发展非车险业务的前提条件。

2. 重视产品创新，结合福州区域经济特点，发展特色险种

2017年福州市实现地区生产总值7104.02亿元，比上年增长8.7%，在福建省排第2位。从产业结构看，福州的支柱产业有纺织化纤、轻工食品、机械制造、冶金建材、石油化工、能源等，且产值一直处于平稳的增长过程中。同时，福州地处中国东南沿海，与台湾隔海相望，是海上丝绸之路的门户，拥有中国(福建)自由贸易试验区的福州片区和平潭片区。可见福州经济拥有巨大的发展潜力。根据以上经济特点，福州产险行业应切合市场需求，重视非车险新产品开发。以信用保证险为例。在扩大内需，发展开放型经济和普惠金融的背景下，信用保证保险可以发挥其特有的融资增信功能，配合消费型经济的转型，提升市场开放程度，推动个人消费金融、小微企业融资和互联网征信等发展。人保财险和太保财险均已分别在宁波、青岛两地推出了小额贷款保证保险、专利权质押贷款保证险，以远低于市场

其他渠道融资成本的价格服务当地的小微企业和农民。以上经验值得福州地区产险企业学习借鉴。

3.充分利用互联网渠道,发展分散型非车险业务

在传统的营销思路中,分散型的个人非车险业务,如家财险、个人意外伤害保险等,件均保费低、展业成本高,因此其在业务发展中往往被忽视。但随着互联网营销渠道的建立和发展,保险公司满足个人消费者个性化、碎片化、多元化的产品需求成本不断下降。同时,互联网特有的场景化消费也使营销效率提高。从2017年前三季度的全国互联网保险产品销售情况看,非车险业务保费收入为131.47亿元,占比为36.61%,与前几年相比均不断提升。在当前互联网销售的非车险险种中,主流产品为退货运费险、与出行相关的意外险。随着互联网在人们生活的渗透加深,网上消费、借贷愈发普遍,个人资金账户安全险、预定取消保险、航空延误险、碎屏险、网贷信用保证险等非车险种有巨大的推广空间。互联网也为非车产品创新提供了更好的平台。如针对互联网时代涌现的创客、小微企业的“万创保”类产品,通过网络渠道销售既可节省了新产品推广的成本,也可有效地甄选客户,提高营销效率。

4.重拾团险业务渠道,促进意外险和健康险发展

在保险业发达的美国、欧洲市场,财产保险占比最高的业务并不是机动车辆保险,而是意外险和健康险。虽然福州产险市场的发展程度远远落后于美欧地区,但从2016年、2017年意外险和健康险保费收入变动情况看,意外险同比增长率分别为13.89%、40.61%,健康险的同比增长率分别为183.12%和37.79%。增幅波动虽大,但也说明了两险种的迅速发展。尤其是短期健康险,2015年意外险保费规模尚为健康险的两倍以上,两年后的2017年健康险已经超越意外险,可见健康险具有巨大的市场空间。而从同期的赔付率看,健康险高达86.36%,77.19%,意外险赔付率较低,分别为42.69%和34.55%,相比较而言意外险为效益型险种,健康险是亏损险种。因此在销售中,可以将两个险种互补,搭配销售,以意外险的盈利弥补健康险的亏损,以健康险的畅销拉动意外险的规模,同

时实现业务增长和利润目标。

大力发展意健险,除了利用产寿险交叉销售以外,对没有寿险兄弟企业的财险公司而言,应尤其重视团险渠道营销。近年来,受到电销、个代、银保等渠道的竞争排挤,团险渠道被财险公司忽视。但财险公司拥有大量的企业客户资源,最适合以团险的方式销售意健险。在建设营销渠道的同时,也应结合福州地区企业以从事第三产业的中小型企业为主的特点,开发与其相适应的团体意健险。

综上,财产保险企业要加强产品结构调整,大力发展非车险业务,才能更好地转型发展。

参考文献

- [1]彭雪梅,曾紫芬.保险市场集中度与公司财务稳定性[J].保险研究,2018(3):40-56.
- [2]令海辰.产险市场结构变化分析及对策——以上海市场为例[J].中国保险,2017(7):26-29.
- [3]刘冬姣,李立,李晶晶.市场约束对财产保险公司风险承担行为的影响——基于48家财产保险公司非平衡面板数据的实证分析[J].江西财经大学学报,2018(1):69-79.
- [4]蔡凌飞.互联网视角下银行渠道分散型非车险业务拓展[J].保险理论与实践,2017(7):94-103.
- [5]魏平,魏丽.国际财产保险业务结构研究及启示[J].保险研究,2018(3):14-39.
- [6]王向楠,郭金龙.我国财产保险公司经营状况分析:2006~2015年[J].保险研究,2017(3):3-15.
- [7]余涛.对我国财产保险公司险种结构调整的思考[J].经济问题,2006,(3):62-63.
- [8]郭金龙,王向楠.商业车险经营状况与财产险公司特征的关系研究[J].保险研究,2015(11):47-58.
- [9]周明旭.浅析财产险公司电话营销的发展转型[J].营销策略,2018,(9):57-58.
- [10]徐华,赵桂芹,吴洪.工业化和财产保险需求:一个国际视角[J].保险研究,2018(1):57-58.

(作者单位:福建江夏学院)

责任编辑:谢圆虹

责任校对:陈小琳

保障型业务发展模式研究

——通过经验对比研究探索保障型业务发展路径

● 丛 林

【摘 要】 新的会计准则即将正式实施，如何适应新制度下的业务发展要求成为整个寿险行业的内在需求。保障型业务的规模决定着行业内各家寿险公司的一年新业务价值，这对于各家公司的品牌价值、市场份额、股价等要素都有非常重要的影响。加大保障型业务的发展成为主要保险公司的当务之急。本文从台湾较为成熟的经验模式以及整个寿险行业内的两个家先进寿险公司的运作经验进行着手，希望探索出一条可供行业各家公司探索的保障型业务发展之路。

【关键词】 会计准则；保障型业务；训练；基本法；寿险

在我国保险业“回归本源、追求高质量发展”的背景下，随着IFRS17于2022正式落地实施，保障型业务对整个寿险行业的保费收入的影响将更大，行业竞争的核心将更加体现为个险硬实力的竞争。因此抓住保障型业务发展这一核心关键，对于提升整个行业竞争力，实现各家公司战略目标，向世界第2大保险市场挺进具有非常重要的意义。

一、保障型业务的内涵及外延

所谓的保障型业务指的是保障类保险，主要侧重于最基本的保障功能，既没有储蓄作用，也没有投资增值的功能。保障型保险是一种纯消费型保险，如果在保险有效期内没有发生保险事故，投保人不仅不能够获得任何保险赔偿，而且也不能收回已缴纳的保费。但是如果在保险期内发生了保险事故，投保人就能够获得保单上所规定的赔偿金额。保障型保险在特点就是以小博大，具有非常好的杠杆效应，即能以最少的保费付出换取

最大的保费赔付。

从我们当前寿险经营的角度来看，常见的保障型保险有以下三个类别：

①意外伤害保险。意外伤害保险是指被保险人遭遇特定的灾害事故，导致身体受到伤害而造成残废或死亡时，保险公司给付保险金的合同。意外伤害的灾害事故是指外来的、突发的、非本意的和非疾病的故事。

②定期寿险。定期寿险是指在保险合同约定的期间内，如果被保险人死亡，则保险公司给付保险金。如果保险期满后被保险人仍然健在，则保险合同自动终止，不会退回已缴的保费。定期寿险的保险期限一般有10年、15年、20年和30等。定期寿险最大的特点就是保费低廉。由于定期寿险的保费中不含储蓄因素，是完全的纯消费型，保险公司承担风险的期限确定，所以在保险金额相等的条件下，其费用远低于任何储蓄型寿险产品。因此，定期寿险特别适合于收入水平较低，但保险需求较高的人群，以保证在遭遇巨大人生风险时有足够的

经济收入保障。

③重大疾病保险。重大疾病保险是指当被保险人患特定的重大疾病后，保险人按合同约定金及支付保险金的保险。该险种保障的疾病一般有心肌梗塞、冠状动脉绕道术、癌症、脑中风，尿毒症、严重烧伤、突发性肝炎和瘫痪等重大疾病，其具体内容在保险合同中均有详细解释。重大疾病严重威胁人们正常的工作与生活，不仅使家庭丧失工作收入来源，而且巨额的医疗费用开销也会使家庭背上沉重的经济负担。因此，重大疾病保险是个人和家庭首先应该关注的健康保险险种。

保障型保险是一种传统保险，只要投入不多的保费就能为被保险人提供一份切实有效的保障，所以受到许多普通人群的喜爱。从银保监会一直强调的“保险姓‘保’”和回归保险本源的角度来说，保险的根本是将个体所面临的风险分担到全社会共同承担，这样个人只要付出很小的代价就能保障很大的风险，而保障型保险的意义正在于此。

2. 发展保障型业务的影响因素

要大力发展保障型业务受到很多因素的影响，有内部有外部的，归结起来有以下几个方面：

从外部来看，影响保障型业务的因素有：①自然因素。通常自然条件较好的地区其人身保险发展潜力充足，相对而言，自然条件较差的地区则不适宜保障型业务发展。②人口因素。包括人口的年龄结构、人口的职业结构、家庭结构等。目前国内人口老龄化日趋严重，老年人口比重不断增长，人们对社会保险的需求越来越多样化，社会现实情况要求保险行业将健康、意外、养老等保险进一步细化。社会对保障型产品的需求为促进了该型产品发展提供了源源不断的动力。③经济因素。包括国民收入水平、经济周期等方面，导致居民购买保险的意愿出现波动。例如2015年以来，随着经济增长放缓、人民币走低和股市

下跌，出现大量资金外流的情况，或者居民持币观望。④政策因素。保险无论在国内还是国外均是充当着社会稳定器的重要角色，随着国家对保险行业的扶持倾向越来越明显以及产品供给侧改革的推进，保障型保险的发展将越来越快、力度越来越大。⑤社会因素。包括信念、态度、习惯、行为和教育程度等因素。在一定市场经济环境下，要全面分析影响国内保障型业务发展的社会因素，整个寿险行业才能在竞争中越战越强。

从内部来看，影响保障型业务发展模式有以下三个方面：①从业人员因素：保险行业的特点决定了这一行业与个人因素息息相关，人品好、专业强的保险从业人员是影响保障型业务发展的关键因素。从行业各家公司营销改革差不多23年的历程可以很明显地看到这一点，讲诚信、重服务、形象好、观念好的代理人更会从客户的保障需求出发提升保险解决方案。②技术因素：主要是由保险精算技术、保险费率厘定、利益分配机制、风险管理等要素构成，决定着产品是否受到代理人的认可、受到市场消费的欢迎。③模式因素：在同样产品、同样政策、同样的代理人下，公司推进保障型业务销售组织的模式于决定着月度业务平台的高低。好的组织模式有利于形成良性发展局面——代理人赚到钱、产生更好发展的意愿，公司经营管理轻松、业务平台很稳定且逐步走高。

二、保障型业务发展的对比研究

随着保险行业的供给侧改革，“保险姓‘保’”和回归保障本源政策的落地，以及新会计准则的实施，各大保险公司均在转型升级，在整个行业转型升级，大力发展保障型业务的同时也要从内地的同业公司，以及同属大中华地区但在保险发展方向走在内地前列的台湾经验来进行借鉴。

（一）台湾同业公司的主要经验

表1

比较项目	台湾	大陆
理赔范围	相较宽泛，有内地不保的疾病也在承保范围之内，如因输血感染HIV	相对狭窄
保费	较内地便宜至少30%	相对较贵
保障疾病的范围	可保病种较多，针对儿童制定了8种非重大疾病	病种相对较少
附加功能	分红；在医疗险中附带重疾给付；在分红险中也附加意外、重疾、医疗等	不同险种严格区分
制定保障疾病的方向	与时俱进、国际化	同质化严重
预定利率	4%以上	3.5%~4%
如实告知和不可抗辩条款	要求高，忽视小疾病可能导致保单无效或拒赔	不可抗辩条款对消费者的保护优于台湾地区

在我国台湾地区，保险业也经历了较长的发展历程，已经经历了粗放发展的阶段，他们发展保障型业务的成功经验：

客户服务周到，营销培训细致。台湾保险公司的保险代理人或经纪人的专业素质和客户服务能力都很高，保险营销培训也更为全面和专业，在消费者心中的行业形式比较积极、正面。

产品设计上比较完善，最大程度保障投保人利益。台湾保障型保险产品无论从保费可以撬动的保额杠杆比例，还是保费的再融资，以及历史分红收益水平及自杀条款都相对内地产品有更多的优势。部分重疾类产品甚至附加多达6次的多重保障，使得投保人在投保时在心理上可获得更多的安全感。本文以保障型产品中的重疾险作为例子进行举例（见表1）。

与内地重疾险相比，台湾重疾险的保额不存在匮乏的问题，可实现运作低保费得到高保额，充分实现保险的杠杆；台湾重疾险保障内容广泛，重疾与轻症都囊括在其中；台湾重疾险产品服务较为人性化，保险期限与缴费期限可供选择范围广。

在具体案例上，我们以台湾富邦人寿保险公司保障型保险营销的模式为例：

1.店头行销。为了要求代理人一开始拥有

足够的客户，即先求客户量，富寿引导代理人进行店头行销。通过销售短年期的保障型产品进行切入，先成立建立关系，再求后续的信任，紧接着为客户规划人生的生、老、病、死、残等各项保障，以及其家庭成员的保险规划。

2.多渠道开发。通过代理人前期大量陌拜所积累的大量客户作为基础，转向深耕经营，从再个人经营延伸至家庭保单开发、家族保单开发以及职域开拓。相关的举措有：①举办餐会，聘请专家开设各类讲座，从业人员带准客户参与，大量邀约准客户既可以销售又可以进行客户服务；②职域开拓，依托公司或职场举办保险说明会，包括缘故客户与陌生客户的职域说明会；③社团经营，鼓励公司代理人参与青商会、扶轮社等有钱人参与的社团或者与自身兴趣一致的社团，通过在社团中认识一位影响力中心进行开拓。

3.保险业的异业结盟。一是与销售行业的异业结盟，例如与房地产公司、汽车公司及一些公司的销售人员合作，先是举办健康讲座，进而销售保障型产品，例如健康险、妇幼险，并实现双方的客户资源交换。二是与专业人才异业结盟，医生或医院的专业或健康检查，对客户进行深耕，让医生讲授养生保健课程，从

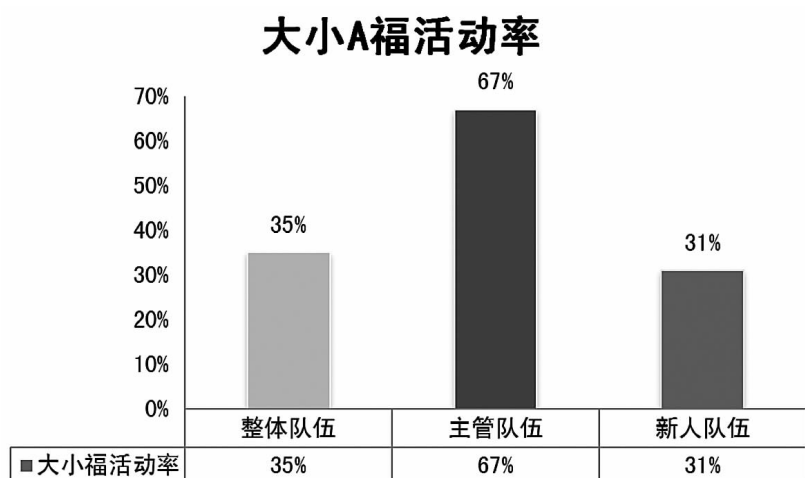


图1

食品、健康、运动的角度切入养生保健，而后延伸到保障型保险的宣讲。

（二）行业比较具有竞争力的A公司经验

1. A公司推进保障型业务发展模式

A公司作为市场上的巨头公司之一，其保障型业务发展走在行业前列，同时月度平台比较稳定，很少出现大范围的波动。从其基层营业单位推进保障型业务的具体操作方法来看，可以归结为八个字——“以福入钻、以福续钻”。

所谓“福”指的是其保障型业务中的拳头产品——大小A福，这款产品的业务量占其保障型业务总量的45%—60%。

而所谓的“钻”是指其自2003年3月成立钻石俱乐部，先后于2008年提高入钻标准，2009年开始强化钻石会员的推动作用，钻石指标更加细化。截至目前，A公司的钻石文化已整整实行16年的时候。在这16年期间，一直对代理人灌输“持续奋斗”的理念，即一个月达到长险两件の入钻标准并不困难，难得的是每个月达到这个标准，让优秀成为习惯。

A公司正是通过以钻石会员（连续3个月达成钻石人力即为钻石会员）为抓手，引导主管带头做钻石、推动组员做钻石、鼓励钻

石做增员、增来新人做钻石。并以大小A福，即成人版A福和少儿版A福作为牵引产品达成月度钻石人力和季度钻石，从而不断提升队伍对保障型业务销售的活动率，见图1。

2.A公司发展保障型业务模式细节

具体的“以福入钻、以福续钻”促成保障型业务发展是通过“五个一”的运作模式进行落地、执行：

一套销售观念。对每一个伙伴均强调“保险的本源是保障——保人：保障身体和生命的安全；保财：保障财富的安全——让每个家庭拥有百万保障是每个保险人的责任与使命。”随后依托普才、优才和晋升规划的上岗三级面谈，引导通过A福销售成为钻石会员，并始终强调A福通过基本法可以对个人带来9次收益、对主管可带来23次收益。

一套训练体系。首先按照训练系统原则来执行和搭建保障型销售训练体系，以“谁来买—为什么买重疾险—买多少合适—为什么买A福—为什么现在要买”为销售逻辑线进行培训，强调“人人掌握、人人会用”。

其次按三分原则——针对新人和新主管，进行侧重性的育成训练体系，在生产线上全面植入保额销售、固定保障型组合销售的涉

及保障型业务的课程。

一套产品组合。无论主管还是非主管，A公司代理人从司开始就必须掌握A福组合销售：以30万和15万保额为目标，全员掌握A福组合销售技能以及话术，从而做到新人入司就会也只会A福组合销售。这样可以提升新人群体的收入以及各层级人群的收入，因为基本法利益高于保费本身。

一套高效平台。A公司针对不同客群，由不同的人群利用各种资源进行操作运作不同类型的平台，通过平台来达成客户经营、促进保障型业务的发展。

一套荣誉体系表彰。围绕着队伍建设“钻石表彰—晋升表彰—优秀新人表彰—优秀新主管表彰—理赔保障日”的荣誉体系激发代理人对销售保障型业务的热情，特别是将理赔保障日单独建设成为荣誉体系并不断优化，持续强化对寿险意义与功用的植入，从而强化保障型业务的发展。

（三）C公司保障型业务发展的成功经验

从2019年C公司保障型发展情况来看，一直坚持周经营的模式，坚持以金竹工程为依托、抓住团队主管这一核心群体，落实周关直辖组销售1+1的管理动作。

所谓金竹工程，即指销售1+1，以团队直辖组为单位，每周二到下周一为周关，每月四

周至少有一周达成“1+1”的目标。凭借着金竹工程的持续实施带来了三大优势：一是目标更明确，将职场目标具体到直辖组，聚焦月度自然周关，锁定人员，确保周关举绩有抓手；二是管理更专业，引导团队自主运作，辅导健康险训练，追踪目标差距；三是发展可持续，让团队成员养成周关经营习惯，夯实团队成员健康险与短险销售技能提升，促进新人留存晋升，促进团队架构更稳定。

C公司通过金竹工程的坚持运作，将月度主险举绩、有效人力、新人育成、主管收入提升、基本法品质系数、星级工程进行线性串联：

1.金竹工程对于月度举绩的意义。以一个直辖组达成4次金竹1+1为例，可产生24件意外保障型主险以及短险所折算成的件数5件。这样4次1+1可以给一个直辖组29件件数，相当于每达成1次金竹产生7件，约有7个举绩人力，6个长险举绩人力。对于组经理职级的主管来说：达成1次直辖组1+1，以及达成2次绩优组经理奖，可以实现基本法利益的加成；多个人共同达成金竹工程，每个月达成2次以上，即可多获得更高的基本法利益（见图2）。

2.金竹工程对有效人力的意义。以基本法有效人力来计算，“3个有效人力=三单“C福+意外补偿+费用补偿型医疗短险”=1次金竹

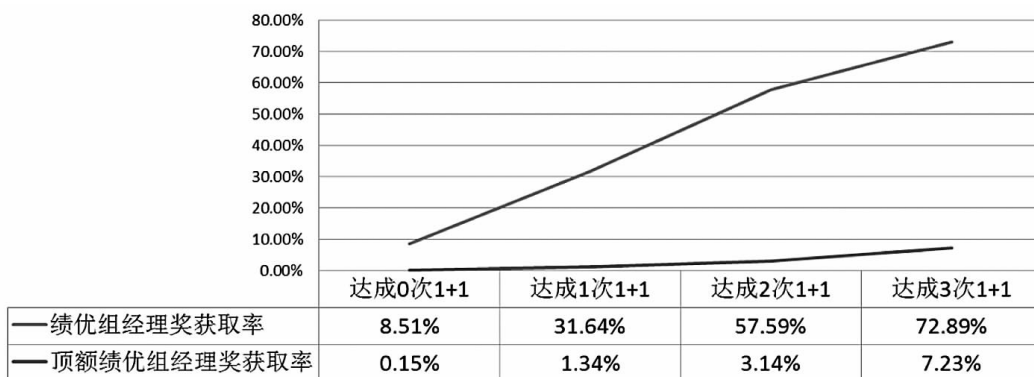


图2

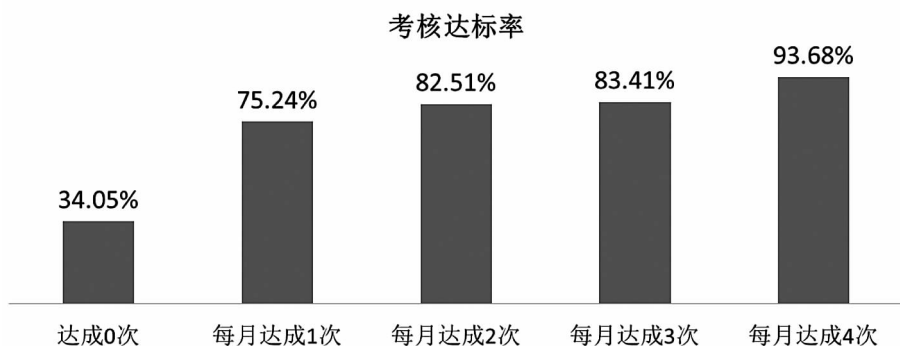


图3

达成”。因此，对于组经理来说每月达成1次以上金竹，对于处经理而言每月达成2次以上金竹，考核无忧（见图3）。

3.金竹工程对新人育成的意义。入司新人若一个月鼓励达成一次“1+1”，按健康险保费10000元，短险保费1000元，假设长险用C福达成，短险用费用补偿型医疗短险达成。则新人分阶段可最低获得的5400元的利益。这样新人的收入完全可高于社会平均工资，对于新人的留存具有极大的好处。

（四）小结-对行业的可借鉴意义

1.保障型产品销售关键在于销售队伍对保险意义与功用观念的认同度，这也是最前端、最重要的问题。行业内的先进公司从新人入司开始就严格通过面谈进行植入寿功，并不断通过举绩寿险意义与功用演讲比赛、签单分享也与寿险意义与功用相关来强化销售队伍对寿功的认同。同时在销售过程中也侧重于向客户讲保障、讲身价，以基本法利益为导向，以长期利益为重。

2.行业内的先进公司在解决销售观念之后，重视新人和新主管的持续育成。在新人和新主管的培训中持续安排固定的保障型产品或组合产品的产品培训，从源头就重视保障型产品的训练和熟练度。同时针对新人和新主管出台专项的培训方案、支持方案、奖励方案，并安排培训条线的人员进行常态化追踪。

3.台湾同业公司在保障型产品的设计方面经验值得借鉴。对于保障型产品的包装并不仅仅停留在营销阶段，而是前置至产品的设计阶段。台湾同业公司在设计产品时，就开始强调产品的包装，从利于销售的角度进行一定程度的包装。例如重疾险的6次赔付问题，该项设计更多是出于对产品的包装角度来进行设计（行业赔付至2次大约占比10%—20%间，赔付3次的案例屈指可数）。

三、寿险行业发展保障型业务的路径建议

为了促成行业保障型业务发展，借鉴行业内的先进公司的成功经验，行业的寿险公司可以在以下几个方面进行优化：

一是产品设计上要进行营销手段前置。一方面由于当前互联网思维的普世化，百姓在购买任何商品时（特别是年轻族群）喜欢通过网上对比的形式来提供购买参考意见，因此在产品设计上要采取更多的包装方式。另一方面，在不突破现有核保政策并确保公司的整体赔付率不出现大幅度增长的情况下，为方便做大保障型保单，在产品阶段需开发重疾与身故不等比的保障型产品。该产品区分重疾与身故不同保额，重疾赔付后，身故责任还在，附加险还可以继续交。这样一方面规避了逆选择道德风险，还可以赢得市场上良好的客户认同，特别是在未成年市场上这样的设计需求较为

广泛，另一方面又做大了保障型保单，变相提升了保单件均，也促进了保障型业务总量的增长。

二是销售组织形式上要紧抓团队主管和绩优高手。首先在月度时间段上，以荣誉工程来抓绩优高手群体的保障型销售。借鉴A公司的“以福入钻、以福续钻”的策略，以荣誉工程为载体开展的组织形式，强化保障型拳头产品的销售逻辑训练，以绩优人群的持续扩大规模，从而保证保障型业务月平台在不断抬升的同时又能保持稳定。其次在周关时间段上，以类似C公司的金竹工程来抓团队的保障型销售。将月度四周进行自然切割，周周设置不同运作主题从而依托于金竹的周周达标来确保月度保障型平台。

三是教育培训体系强化对寿功的植入。结合行业内各家公司的实际，依托日常职场训练，强化主管辅导，通过标准化职场的日常训练针对性提升全员销售保障型产品的技能：一方面对于新人，以新人寿险意义与功用的持续性观念沟通——标准普尔图、草帽图、V字图、T型图、阶梯图、财富人生图，强化新人伙伴对寿险的认知与认同，同时强化性基础产品训练——保障型拳头产品或组合来重点解决新人的技能和实战能力，从而最终提升新人的育成和留存问题。另一方面以寿功训练师的培育，通过提优训练强化职场营销伙伴对寿险工作的信心，在培训上不断对保额销售、顶额销售、保障检视表、十字图等进行训练，确保人人会讲保障型产品，人人会销售保障型产品。

四是客户服务模式要加强创新和转变。国际著名营销专家JAYCURRY在有名的客户金

字塔十大经验理论中提出：5%—30%的客户在客户金字塔中具有升级潜力；客户金字塔中客户升级2%意味着销售收入增加10%、利润增涨50%，而客户满意度又是客户升级的根本所在，所以勉强满意的客户经常会转向竞争对手。因此行业内各家公司必须重视对此层次客户的服务，可以借鉴友邦公司的生日加保计划，1+1增值计划等方式方法提升客户价值（据资料显示，通过加保计划和其它的服务手段，有65%以上的客户接受了加保，有80%的客户认为活动很好，而所有新增VIP会员中有5%来自于对潜在客户的挖掘）。另外，理赔是保险使用价值的最终体现，是附加服务中的一项关键服务，很多客户对理赔的速度期望远比保险公司的承诺要高。因此在云计算、大数据等现代科技支持下，要创新理赔机制和模式，可以尝试“按案、处理、赔付”的一站式服务，或者采取差异化的理赔服务，对于公司赔付率影响不大却覆盖面广、能建立良好口碑的小额理赔服务可采取秒赔或现场即赔的形式进行。这些举措能顺应消费者对简便快捷的多元化需求，让客户感觉公司“人人都是服务窗口”，提升了公司的服务体验感。

相信通过“前端—中端—后端”的链式保障型业务发展模式，通过类似华为“固化—僵化—优化”安装落地的升级过程，行业内各家寿险公司一定可以提前适应新会计准则，实现业务高质量发展，完成行业的整体转型升级。

（作者单位：中国人寿福建省分公司）

责任编辑：谢圆虹

责任校对：陈小琳

税优健康险叫好不叫座的原因分析及对策

● 张 力 吴锦文

【摘 要】 2016年国家开展了商业健康险个人所得税优惠试点，2017年试点扩大到全国，但是，税优健康险叫好不叫座。文章从数据上分析试点的总体情况，从客户、保险公司、监管层、从业人员四个方面进行分析，剖析了不叫座的原因，介绍了国际上税优健康险的可借鉴经验，提出了加大税收优惠力度；修改税优健康险管理办法；鼓励创新；试点与基本医保个人账户对接等对策。

【关键词】 税优健康险；原因分析；对策

2015年5月，财政部、国家税务总局、保监会三部门联合发布《关于开展商业健康保险个人所得税政策试点工作的通知》，标志着我国税优健康险开始启动。2016年1月，保监会印发了《关于开展个人税收优惠型健康保险业务有关事项的通知》，对税优健康险的有关政策进行了明确。2016年3月，批准了第一批试点公司，在全国三十一个市进行了试点。经过一年多的试点，2017年4月，财政部、国家税务总局、保监会三部门联合发布《关于将商业健康保险个人所得税试点政策推广到全国范围实施的通知》。税优健康险在全国开始了试点。从试点的情况来看，没有取得预期的效果，出现了叫好不叫座的情况。

一、试点的总体情况

从2016年3月到2018年1月试点近两年的情况看，共承保保费5亿多元，税收优惠1000多万元。

试点了两年，全国只有十几万人投保，对于全国缴纳个税群体4000多万人来说，投保率不到0.5%。有三十几家公司获得销售资格，但只有21家公司出单，税优保费1000万元以上的公司也只有10家。出现了明显的叫好不叫座的情形。

二、叫好不叫座的原因分析

（一）从客户的角度来看

税优健康险客户对保险的需求主要有四个方面，一是保障、二是价格（费率水平）、三是税优幅度、四是服务。从保障方案来看，税优健康险是属于中端医疗险，每年至少20万，累计100万（健康人群，不含既往症人员），住院费用，基本医疗补偿之后，医保目录内补偿100%，医保目录外补偿80%，个人自付不超过10%，基本满足广大人民群众的需求。特别是税优健康险对既往症人员不得拒保，深受既往症人群的欢迎。

其次是价格，由于税优健康险不得拒保既往症人员，且无观察等待期，又保证续保。导致保险公司的定价不得不采取审慎的态度。很大部分公司采用既往症人群占比5%的比例测算纯风险损失率，而目前，我国全民的年住院率也就在5%左右，无形中，风险保费高了一倍，客户普遍反映费率偏高，物非所值。

再次，从税优幅度上看，既然是税优健康险，消费者对税优幅度肯定比较关心。国家统计局公布，2017年，我国城镇单位就业人员年平均工资为60040元，月平均工资为5003元。相对应的个人所得税率为3%，全年税优金额为72元，每年拿出

截至2018年1月行业累计税优业务情况

序号	公司名称	保单件数(件)	保单保费(万元)	年化保费(万元)	件均年化保费(元)
1	中国人寿保险股份有限公司	46,139	9,528.04	9,573.74	2,074.98
2	中国太平洋人寿保险股份有限公司	42,760	8,583.88	9,575.04	2,239.25
3	中国人民健康保险股份有限公司	15,949	13,841.26	14,397.20	9,027.02
4	东吴人寿保险股份有限公司	15,891	6,447.06	3,152.32	1,983.71
5	建信人寿保险有限公司	14,240	2,877.66	2,300.50	1,615.52
6	阳光人寿保险股份有限公司	13,703	3,306.18	2,485.34	1,813.72
7	泰康养老保险股份有限公司	7,813	2,005.41	1,246.47	1,595.38
8	太平人寿保险有限公司	6,985	1,785.69	1,219.83	1,746.35
9	中国平安人寿保险股份有限公司	5,857	1,813.89	1,038.84	1,773.68
10	中国人民人寿保险股份有限公司	5,444	1,174.66	1,244.96	2,286.85
11	新华人寿保险股份有限公司	3,576	769.71	672.46	1,880.47
12	太平养老保险股份有限公司	3,212	370.61	432.21	1,345.62
13	利安人寿保险股份有限公司	1,988	361.31	448.13	2,254.17
14	光大永明人寿保险有限公司	1,582	170.82	383.48	2,424.01
15	幸福人寿保险股份有限公司	1,443	347.96	347.96	2,411.36
16	中英人寿保险有限公司	1,349	151.13	324.62	2,406.39
17	中意人寿保险有限公司	375	82.66	91.05	2,427.93
18	民生人寿保险股份有限公司	97	25.42	25.42	2,620.80
19	国华人寿保险股份有限公司	5	1.2	1.2	2,400.00
20	上海人寿保险股份有限公司	4	0.96	0.96	2,400.00
21	渤海人寿保险股份有限公司	3	0.72	0.72	2,400.00
合计		188,415	53,646.23	48,962.45	2,598.65

2400元交纳保费,税收只能优惠72元,消费者普遍认为不划算。

最后,从服务角度来看,税优健康险并没有比传统医疗费用报销型健康险更明显的差异化服务,没有出现垫付医疗费或出院即时理赔等更便捷的服务,服务方面也没有很大吸引力。

从投保手续上看,保险公司一般以接受团体投保为主,对个人投保需要提供较多材料,如纳税证明、医保证明、体检报告等,投保人较难提供,严重影响投保积极性。

(二) 从保险公司的层面来看

首先,由于税优健康险不得拒保既往症人员,且无观察等待期,又保证续保。逆选择难以避免,导致保险公司的定价不得不采取审慎的态度,税优险费率自然高于普通医疗费用型保险。

其次,监管要求税优健康险赔付率不得低于80%,低于的,要返还给被保险人。导致保险公司的费用率低,公司的销售动力不足。

(三) 从政府相关部门层面来看

从财政部门来说,有关部门认为通过政府减税

来鼓励购买健康险已是很大的政策支持，保险公司应该好好利用政策，抓住机遇，大力拓展业务，对减税的效果研究不够，估计不足。

从税务部门的角度来看，减税幅度如果太大，会影响国家税收收入，有税收减收的压力。从卫生部门提供的数据看，2015年，全国人均医疗支出约2400元，这部分收入免税是适当的。税务部门并没有站在纳税人的角度来看待税优政策。

从保监部门的角度来看，监管部门希望税优健康险是个普惠制的保险业务，希望能够惠及所有纳税人，所以规定不得拒保既往症人群，而且保证续保。这就直接导致了费率偏高的问题。

（四）从保险业务员层面来看

由于税优险总费用不到20%，下发到机构一般只有15%左右，佣金一般是风险保费的8%左右，一般来说，税优险的风险保费平均在1000元左右，业务员拓展一单税优业务佣金不到100元，扣除交通、通信等展业成本，业务员拓展积极性不高。有的业务员甚至认为拓展税优业务会浪费客户资源。

国内某知名保险学者在一次大型讲座中说，他曾经让他的学生去国家财政部、税务总局、保监会做一调查，了解一下有多少人购买税优险，结果一个都没有发现。这三个部委是税优险的倡导者和主管机构，他们自己对税优险都不认可，却要让大家来接受，可想而知难度之大。

三、国际上税优健康险的可借鉴经验

在税收支持政策中，最著名的是美国的401k计划。参加该计划的企业和雇员的缴费可以在规定的限度内从应税收入中扣除，在美国，对于购买个人商业健康保险，法律规定如果该产品的免赔额（医疗费个人承担的部分）不低于每人1050美元或每个家庭2100美元，则购买人可通过建立个人健康储蓄账户方式享受税收补贴。向该账户的缴费可以在个人收入所得税税前列支，但其限额以个人免赔额或2700美元两者取较大值，家庭总列支不超过5450美元。另外，如果该人没有团体健康保险计划，则个人健康保险保费开支同其他医疗费用相加，当总金额超过个人调整的毛收入额的7.5%，超额部分就可税前列支。

其他发达国家也有相应的健康保险税收优惠

政策，经济合作与发展组织（简称经合组织，即OECD）国家中有一半以上是通过在一定范围内提供税收激励来鼓励个人购买健康保险，从力度相当大的税收补贴政策，如澳大利亚的30%保费折扣，到对购买健康保险的保费实行税前列支等方式不等。对购买商业健康保险的保费实行税前列支是最为普遍的一种税收激励方式，有些国家对此设定了一些限制条件，如奥地利、德国、希腊、意大利和葡萄牙则直接对税收部分减免，而不是对课税收入进行减免，但是减免金额不能超过保费的25%，或者不能超过一定额度，这个额度根据不同的家庭规模来设定。荷兰效仿美国的做法（仅针对个人险市场而言），对税收免除的限额意义有所扩展，对医疗费用支出（包含健康保险的保费）超过收入一定比例的部分实行免除。澳大利亚制定了《1998年私人医疗保险计划奖励法》，鼓励国民购买私人医疗保险，私人医疗投保人可获澳洲政府回赠30%保费。

四、建议采取相应的对策

（一）政策层面进一步加大税收优惠力度

2018年10月1日，个人所得税起征点从3500元提高到5000元，月收入8000元以下的人，全年税优只有72元，这种优惠幅度根本没有吸引力。建议直接明确保费的20%~30%扣减税收（同时确定一个封顶额）。例如，每年交纳保费2400元，保费的20%减免个税，则每年减免个税480元，每月40元，减税力度有了较大提高，1000万人投保，减税也只有48亿元，个税减收影响很小。

（二）重新修定《个人税收优惠型健康保险业务管理暂行办法》

保监会出台业务管理暂行办法，对税优健康险业务进行规范有着重要意义，但在试点过程中，也发现了一些问题。我们建议，应该做如下修改：

1.对既往症人员不得拒保的规定一方面加大了保险公司的风险，另一方面也加重了健康人群的保费负担。建议出台一份严重疾病的清单，严重既往症人员可以拒保，一般既往症人员，降低赔付比例，提高保费，这样，健康人群的保费就可大大降低，投保积极性会有很大的提高。

2.放开个人万能账户余额的使用限制，既然是个人账户的钱，应该完全由投保（下转第40页）

浅谈保险业品牌理念建设和提升行业形象的重要性

● 龚秀枝

【摘要】近年来，中国保险业处于不断上升的发展阶段，快速发展的大形势下，也出现了一些问题，保险行业的销售队伍资质良莠不齐，各家保险公司的产品大同小异，导致部分民众觉得保险是鸡肋，不能真正满足投保需求，致使保险行业的口碑也受到影响。因此我们要通过对保险业品牌理念的建设，提升和塑造行业的新形象，促进保险行业健康可持续发展。

【关键词】 保险业；品牌理念；行业形象

一、前言

改革开放以来，随着中国经济社会的不断发展和人们生活水平的不断提高，国家不断出台强有力的保险扶持政策，如2014年8月发布的保险“新国十条”、党的十八大出台的保险企业的税收优惠政策和投保人的税收优惠政策等，通过政策扶持促使中国保险业得以快速的发展，民众对于保险业的了解与认识也有了很大的改观，但是要真正意义上对保险业进行改观仍然有很长的一段长征路要走。为此，我们不得不考虑如何通过保险业的品牌理念建设，深入民心地普及保险的意义与功用，加强品牌文化软实力的影响力度，同时，随着国民保险意识的逐渐增强，需要不断提升整个保险行业的形象，让大众重拾对保险业的信心，以此来促进保险业的改革，服务于行业和社会经济的转型发展。

二、保险业品牌理念建设的重要性

在保险业的发展过程中，保险公司品牌理念建设的重要性是不容忽视的，它的层次高低决定着这个保险公司是否会一如既往地大众所熟知、所信赖，或者是让成为保险公司参保客户后很快被遗忘或者被放弃再被同业公司取而

代之。因此，我们要考虑如何在保险产品泛滥的环境下标新立异，缔造保险业的品牌效应，打造保险公司自有的品牌，施展该品牌的引领作用尤为重要的。那我们究竟该如何进行保险业品牌理念的建设呢？可以分成三个阶段来进行品牌理念建设。

首先，是保险业品牌理念建设的战略规划阶段。

中国保险业的发展历经坎坷，近年来才迎来了发展的春天，要在发展的大潮中崭露头角，一鸣惊人，必须做好品牌理念建设的战略规划，分析品牌理念建设中的问题，不断改进和提升品牌理念的价值。优质的品牌战略规划，充分发挥“品牌”这一无形资产，才能更加具有竞争力，作为保险业的主流品牌立于不败之地。以中国人寿为例，公司于1949年10月创立至今，已有69年的时间，在这期间中国人寿从未停下奋进的脚步，获得国际、国内的赞誉数不胜数，中国人寿连续16年入选《财富》世界五百强企业，2018年首次迈进世界500强前50，位列第42位；“由世界品牌实验室（World Brand Lab）独家编制的2018年度（第15届）《世界品牌500强》排行榜2018年12月18日在美国纽约揭晓，中国人寿已连续12年榜上有名，今年位列第139位，名次较去年上升4位，相比初次入选时共

计上升167位，继续领跑中国金融保险业。”^[1]可见，品牌建设造就品牌价值，才能让保险公司在行业发展中快速崛起并占据前沿地位。为此，我们更应该分析保险业品牌建设存在的问题和缺陷，一一对症，做好品牌理念建设的战略规划，定位品牌建设方向，确立品牌建立的价值取向，迈出品牌理念建设的第一步。那我们该如何规划品牌理念建设呢？

第一，品牌理念建设的战略规划第一步——以保险公司的保险市场占有率为依据作为出发点。我们可以定个小目标，比如，通过保险公司的品牌理念建设影响力，5年内力争要达到该保险公司在各县区保险市场占有率第一的目标，跨进8年内要力求达成各直辖市的保险市场占有率为第一位的中长期目标，甚至是要飞跃至10年或者15年内达成各省区保险市场占有率为第一的长远目标，营造家喻户晓、人人称赞保险业的空前盛况。

第二，以品牌忠诚度为导向，作为品牌理念建设的战略规划第二步。一个品牌理念检核的优质与否，可以让人们感知到它的力量是不容小觑亦不可阻挡的，会很大程度上干扰着人们在同业竞争时所体现出来的选择判断的倾向力度。正如同我们在购买一件商品时总会惯性地选择你印象中比较好的大品牌一般，可能不是最好的，但是却是最信赖的。因此，打好品牌理念建设这张牌，让大众记住某一家保险公司的品牌，对该品牌的忠诚度是至关重要的。

第三，以保险业品牌理念的社会影响力和领导力为终极目标。保险行业在不断发展自己的同时，必须要树立社会责任理念的使命感，承担起保险业固有的社会责任义务，通过不断与政府合作，充分发挥保险业品牌的社会影响力和领导力，积极支持和参与国家重大项目和工程建设，致力发展各项政府民生事业和各类公共服务事业，提高保险业品牌声誉，让保险深入人心，不断推动社会经济和保险业的发展。

其次，是保险业品牌理念建设的实施阶段。

在保险市场竞争激烈的大环境下，各家保险公司皆会使出浑身解数来提升自身的业务市场占有率，去创造利润，这无可厚非，与此同时，不免会出现一些以利益当头而滋生的各类销售违规，乱象横生的境况，钻了民众保险意识淡薄的空子，导致

民众对保险业的存在与发展产生了误解，阻碍了保险业正常有序健康发展。日常工作中也接触到不少客户，时有客户抱怨销售人员介绍保险时夸大保险收益等。有的客户迷迷糊糊的就购买了一份保险，自己却又搞不清楚保险买了有什么收益或者保障范围是什么。诚然，客户愿意购买保险，肯定是看中这份保险其中的一个或者多个亮点刚好满足他的需求，但是，如果销售人员没有从客户的需求出发向客户介绍保险，导致客户后期产生销售误导投诉情况，势必会让客户对保险业的认同度降低。因此，要真正意义上打响保险业品牌理念建设的攻坚战，必须先定位好自身品牌理念建设的方向，真正落实：“保险业姓保”的原始功用，打造更易赢得社会大众青睐的“不忘初心——保障性”保险品牌。要实现这个品牌理念的建设目标，我们又该何去何从呢？

第一，人们对保险业的评价褒贬不一，销售乱象是源头，要从源头上进行销售乱象整治工作，将可能导致的保险业差评扼杀在萌芽状态。国家在进行改革开放的同时大力发展现代社会经济，保险业作为社会经济的重要组成部分，是经济持续发展的重要保障。经济高速发展，人们的生活收入水平不断提高，国家大力发展和扶持保险业，使得人们更加注重与个人息息相关的各类商业保险需求，有需求就有市场，有市场就有竞争。保险公司越来越多，保险产品不相上下，为了更多地占据保险市场，销售人员的素质又参差不齐，不可避免地出现违规销售的乱象，本末倒置地夸大保险的投资功能。各家保险公司应该大力开展销售乱象的整治，多渠道开展乱象整治工作，加大风险防范基础工作力度，加强销售人员的品牌理念培训，将保险销售目标回归到保险保障功能的本质上。

第二，积极进行保险产品的改造和服务的再升级。很多理赔纠纷件往往是因为某个条款内容或者某个字眼处于认定临界点或者存在盲区可能。保险业在农村市场的占有率不低，受限于知识文化水平的层次，很多时候，人们对于厚厚的一本保险合同里面的条款内容很难真正理解，我觉得在不超出书面正式合同的表述情况下，可以更人性化一点，对于容易存在误解或者有歧义或者太宽泛的字眼可以进行更加详细的批注，便于客户真正了解条款内容，同时要从大众需求出发设计更安

全、保障更全面的保险产品，使得客户能够安心无忧地购买保险。进一步促使保险业更容易被接纳，才有利于品牌理念的建设。与此同时，进行保险公司服务品质的再升级。可能你的保险产品不是最好的，但是你的服务却深得我心。咱们要充分利用“服务”这把双刃剑，在科技日益发达的情况下，利用科技手段多方位开展线上线下多元服务，确保售前、售中及售后，甚至于各类延伸增值服务创造“我服务您满意”的完美服务，让客户对这个品牌的情感由因为认同所以喜欢，到因为喜欢所以爱上这个品牌，达到保险业品牌理念建设的目标。

第三，深入加强对保险业员工及销售人员的品牌理念教育。品牌理念建设和企业文化建设是并驾齐驱又相辅相成的。我们作为一家保险公司的员工甚至于销售人员，在平常的工作中或者与客户的接触中，可能会发现，对于自家公司的品牌理解和熟知程度，有时候都比不上客户对你公司品牌的认识。企业文化就是这个公司的品牌理念，可能有些人对公司品牌的意识只停留在公司的标志，又有多少人能真正道出自家公司品牌的真正含义和品牌理念建设的发展方向呢？只有自身详细了解公司品牌理念建设的起源、公司的企业文化，这样才能在与客户打交道和同业竞争时，充分发挥品牌理念和企业文化这一不可复制的核心竞争力优势，让公司品牌理念被大众所接纳、熟知，扩大品牌影响力。因此，要增强企业内部凝聚力，让保险业员工及销售人员更有自豪感和归属感，自觉成为品牌宣传的主力军，以主人翁的姿态加入到保险业品牌理念建设中来，扎实推进公司品牌理念建设的步伐，实施品牌理念的规划建设。

最后，是保险业品牌理念建设的最终确立形成阶段。

保险业品牌理念建设是一个长远的过程，需要经过长时间的建设、发展和沉淀，不能一蹴而成，根据社会经济发展情况和行业自身的发展特点，循序渐进不断地改进和提升品牌理念的内涵和层次，创造品牌理念影响力，才能最终确立形成具有行业特色独有的品牌理念。同时，要注意品牌理念定位角度应当不局限于行业自身的发展方向，更重要的是要从保险消费大众的需求出发。

俗话说得好，你有所求，我必有应，终必有所得。春秋时期齐国名相管仲曾言：“夫霸王之所始也，以人为本。本理则国固，本乱则国危。”^[2]同理之，相信只要保险行业切切实实的做到以人为本，打造具有人情味的品牌理念，必能更加打动人心，达到“相知多年，值得托付”的境界，获得民众的高度认可，终将达到自身品牌理念的升华确立和推进保险业不断发展的双赢。

三、提升行业形象的重要性

“20世纪70年代美国洛杉矶大学心理学教授马瑞比恩博士得出一个结论：两个人相互之间给对方留下的印象55%取决于外表，38%取决于声音，只有7%取决于当时说话的内容和背景”[3]。这一结论与“人靠衣装马靠鞍”有着异曲同工之效，都在告诉我们形象的重要性。保险业要长远的发展，塑造怎样的行业形象也是至关重要的。良好的行业形象如同保险业的代言人一般，保险业要在社会经济高速发展的浪潮中站稳脚跟，就要树立起自己良好的行业社会形象，才能更容易获得社会大众的信任 and 好感，让保险业务开展之路更加顺畅，促进保险行业的持续发展。保险行业发展也经历了一段曲折的过程，难免会有一些历史遗留问题导致部分民众对保险业存在误解，认为保险是骗人的，保险无用论等论调仍然在社会坊间流传。那我们该如何逆转这一境况，提升保险行业形象，重获民众的信赖呢？

1. 增强保险企业凝聚力，树立保险企业新形象

保险行业的形象直接体现于各家保险企业的形象，而最先体现保险企业形象的便是来自于企业员工的形象。要树立保险企业的新形象必须增强企业凝聚力，以企业文化为主干，员工为枝，销售人员为叶，通过企业文化的不断学习和熏陶，树立员工和销售人员的主人翁心态和建立企业良好形象的责任感和使命感，规范员工和销售人员职业行为，比如上班时间统一着工装，佩戴司徽，服务礼仪标准规范等。试想一下，一个客户来到保险公司，看到整洁规范的营业大厅，柜员标准化的服务礼仪相待，销售人员专业化的保险销售及服务，是不是更能得到客户的喜爱，轻松获得马瑞比恩博士的55%外表分呢？

2.多渠道多条线宣传保险典型理赔案例，提升行业正能量形象

随着保险行业的不断发展，我们将保险保障送进了千家万户，人们对生活品质的要求越来越高，保险已经成为大多数家庭品质生活的必需品。身边越来越多的保险理赔案例，更加凸显了保险的意义与功用，当初保险投保时的关键一投，对未来起着决定性作用。意外、疾病和明天哪一个先来，我们无法预料，各种风险无处不在，未雨绸缪提前做好未来生活保障准备，既是对亲人的爱，也是对家庭的责任。

“客户柳先生，44岁，2016年10月投保中国人寿《国寿如意随行两全保险》。后在驾车返家途中不幸坠崖，丧失生活自理能力，中国人寿赔付高残保险金135万元。”^[4]一份意外保险虽然不能改变什么，但至少能防止生活被改变，也为这个失去经济支柱遭遇不幸的家庭撑起一片天。

类似的典型保险理赔案例数不胜数，各家保险公司应该不余遗力地通过媒体、网络、社区学校活动宣传等多种形式，多渠道多条线地开展线上线下的理赔案例宣传，传播保险行业实实在在的保险保障正能量，用更多保险受益者的声音来引起越来越多的民众对保险行业真正为民送保障的共鸣，提升对行业的好感度进而认可保险行业的存在与发展。

3.做好VIP客户的维稳服务，维护客户品牌情结

VIP是英文“very important person”的简写，有着“非常重要的人”“高级会员”“贵宾”等意思。客户何以会成为保险公司的VIP客户呢？

首先是客户对保险行业的认同。改革开放以来，保险行业发展不断取得令人瞩目的成就，在社会经济发展中发挥保险行业的影响力，让越来越多的客户认同保险行业发展，看到保险不只有风险保障功能，也有投资理财的功能，进而大量购买保险，成为保险的忠实粉丝。

其次是对某家保险公司的信任而选择这家保险公司。选择一家保险公司，不只是看中保险产品，同时也来自于保险公司的服务。保险公司高品质的产品和优质的服务水平代表着公司的形象，以此来吸引客户，获得客户对这家保险公司的信任感和忠诚度，进而成为它的VIP客户。

“19世纪末20世纪初意大利经济学家帕累托提出‘二八定律’（又名帕累托法则）中提到：80%的销售额来自于20%的老客户，维护好一个老客户的成本是开发一个新客户成本的20%。”^[5]由此可见，维护好VIP客户资源，能够为保险公司带来的利润和发展是不可小觑的。VIP客户对于保险公司有着较高的忠诚度，在与保险公司建立长久的利益关系后，不仅可以为保险公司带来稳定的收入，同时保险公司为VIP客户提供各类差异化服务也提升了客户的归属感，不断加深客户对保险品牌的热爱之情。VIP客户就是保险行业最好的宣传媒体，因此，保险公司要做好VIP客户的维稳服务工作，维护客户的保险行业品牌情结，借助VIP客户的社会资源为宣传媒介，提升保险行业的形象。

4.进行区域性特色品牌宣传，塑造行业新形象

保险行业发展市场可以分成城市市场和农村市场。城市市场的社会经济水平高，城市居民的收入水平和生活水平也相对较高、保险意识较强、对保险的需求较高，比较利于保险行业市场的开拓。当然，有市场就有竞争，在同一个城市市场范围内，保险公司众多，人们可选择的范围也较广，各家保险公司要快速抢占较高的市场占有率，不免会出现保险公司之间不规范竞争的情况，这对保险行业的形象是极为不利的。其实各家保险公司的保险产品大同小异，价格也差别不大，人们更加看重的是保险公司的服务水平，服务才是主要的竞争力，保险公司应该决策转变——转战服务竞争，树立自己公司的一流的“服务品牌”来赢得客户，塑造保险行业的新形象，才能占领保险市场。

“第六次全国人口普查显示，我国居住在城镇的人口为66557万人，占比人口49.68%，农村人口占比是50.32%”，^[6]可见我国广阔的农村市场不容忽视。要发展保险农村市场，必须充分考虑到农村地区地域较广、农村人口分散不密集的特点，受科技、通信、文化水平等限制，农村人口的保险意识较为淡薄，仍处于一个逐步提高的过程。保险公司要开拓农村保险市场应与城市市场的“服务品牌”策略不同，更应该注重于“保险知识宣传”战略。根据农村市场特点，设计符合农村人口需求的特色农村区域保险产品，以保险保障功能为主，走村入户进行保险知识宣传，不断提升农村人口的保

险意识，进而打开农村保险市场，树立行业的“保险保障”的本土新形象。

四、结语

中国保险业的发展处于不断上升的阶段，必须做好保险业品牌理念的建设工作，并且通过不断地进行保险知识宣传，让“保险让生活更美好”的理念深入人心，同时致力于本土保险行业品牌形象的提升，打造“保险姓保”的行业新形象，这对保险业的改革发展具有重要的战略意义，才能更好地服务于中国社会经济和行业转型发展。

参考文献

[1]微信公众号“中国人寿”，“《世界品牌五百

强》”榜单发布，中国人寿持续领跑中国金融保险业（2018年12月18日）

[2]管仲，《管子·霸业》

[3]马瑞比恩博士，“形象的重要性”结论

[4]微信公众号“中国人寿”《原创：典型理赔案例之一》（2018年11月15日）

[5]经济学家帕累托，“二八定律”（又名帕累托法则）

[6]第六次全国人口普查数据

（作者单位：中国人寿安溪支公司）

责任编辑：陈小琳

责任校对：谢圆虹

（上接第35页）

人自己做主，灵活使用。个人账户的余额其实很小，主管部门没有必要对个人账户有过多的限制。

3.建议制定标准化的条款和费率。因为税优险具有很强的政策性和公益性，建议监管部门制定标准化的产品和费率，在标准化的前提下，鼓励保险公司开发个性化的附加险。

4.删除对投保人纳税情况进行验证等要求，简化投保手续。

（三）鼓励创新，提高服务水平

通过大数据和信息化支持税优健康险的发展，鼓励有条件的保险公司与医疗机构信息共享，开展医疗费用垫付或刷卡即时结算理赔等更加便民的服务。

（四）探索通过医保个人账户购买税优险

近年来，随着个人收入的提高，医保个人账

户余额大幅提高，仅福建省，目前医保个人账户余额就近200亿，这么庞大的资金沉淀没能发挥作用。近期，一些地方医保局出台政策，允许职工使用医保个人账户购买与国家基本医疗相衔接、不具备投资理财功能的商业健康险。个人税优健康险符合以上特点，可以尝试将医保个人账户资金购买税优险，提高健康保障水平。

参考资料

[1]朱铭来，丁继红.《健康保险税收优惠政策的国际比较研究》，2017年。

（作者单位：人保健康福建分公司）

责任编辑：谢圆虹

责任校对：陈小琳

从中国平安扶贫工作看保险业扶贫攻坚

● 颜海洋 陈 锐

【摘 要】 保险扶贫作为金融扶贫政策的重要组成部分，对防范和化解脱贫攻坚过程中的风险具有不可替代的重要作用。保险具有分散风险和经济补偿的双重职能，以职能为基础，开始“输血”，并以此为先导；结合当地实际情况，从“输血”向“造血”层面转型，探索出扶贫攻坚的路径选择，打造可持续发展，真正脱贫的致富道路。

【关键词】 保险扶贫；造血经济；可持续发展

一、近来保险业“脱贫攻坚”的路径发展

近年来，中国保险业大力发展农业保险、大病保险、民生保险，创新支农融资方式，在助推脱贫攻坚方面取得积极成效。保险业履行职能，重点在于“防灾致贫”和“防病致贫”两大攻坚点，这两大攻坚点在“十二五”期间已经取得成效，农险累计为全国10.4亿户次农民提供6.5万亿元的风险保障，并向1.2亿农户支付赔款914亿元；大病保险覆盖率全国31个省市区，保障人数达到9.2亿，345万大病患者得以受益，成为我国保险业助力国家扶贫攻坚的重要标杆。在此期间，涌现出一大批可复制可推广的典型经验，如河北阜平“金融扶贫、保险先行”模式，宁夏“脱贫保”模式，云南昭通医疗费用“一站式报销”模式。

在保障了基本民生问题之后，保险行业开始在新的发展路径上探索，开始向保险社会管理模式转变，以“政府引导、群众自愿、政企合作、村镇受益”为原则，打造“政企合作、专项精准、贫农参与”的模式，通过政府引导，企业资金融通，利用企业的保障功能和政府的增信功能撬动各界资金的杠杆，解决“造血脱贫”产生的资金问题，为生产和再生产的存续可能奠定了良好的基础。

二、传统“输血”转向“造血”的三农模式存在着以下问题

（一）难以确保资金的精准使用

精准扶贫和造血扶贫的对象是广大农户，却因为覆盖面积大、持续时间长等因素导致贫困农户的数量实时变化，致贫原因也愈加多元化。如农户获得资金，不适生产造成的返贫，对于三方来说无疑会造成新的困境，也给数据的统计以及资源的合理分配造成了更大的困难。传统的逐级上报、汇总分析的方式难以跟上现实的变化，且该模式下的通知管理方式缺乏高效性，对于扶贫中产生的各种生产问题和关乎民生的诉求，极易造成信息不对称。数据错误、沟通缓慢是最易导致决策失败的主要因素。

（二）农业特色扶贫的不集中性

传统扶贫模式的销售环节以物联网平台向外输出或通过现有的电商平台向外展示以期获取合作方，该模式造就的不集中性，导致具有农村特色的产业信息缺少对应的属地平台。无法合理地最大化拓宽市场，保障产品的应时销售等销售问题由此产生，接踵而至，则难以获取充足的资金，确保资金链的完整连续。继而导致社会整体的参与性低，信息滞后、渠道不畅造就了生产挤压的僵局，农产品

积压就是僵局的产物，有心做事，无力发展，导致越生产越贫困。

（三）造血项目的合理退出机制

扶贫模式的失败产生的负债如果因为政府的担保，最终无力偿还造成的坏账，对于国家财政、企业负债以及农民生计是再度伤害。扶贫模式的政策金融体系崩塌大体由管理模式的失败，多因素导致激励和约束机制效能的不济引发连锁效应。如果没有合理的退出机制，试错成本造成的贫困将会持续恶化，最终导致返贫，而负债产生的信用风险和流动风险造成后续扶贫的重大阻碍。

三、平安模式一：台江模式

为避免以上问题存在，中国平安历时多年探索，成功打造了新型“造血”模式——台江模式。

中国平安在贵州的“台江模式”是与政府、银行合作的三方模式，通过财政、信贷、保险为三驾驱动马车，以借款人的捐赠信用保证作为担保，通过企业负债进行全额贴息，实现农户的全额免息免担保发放。为解决农户获得贷款无法合理生产再度返贫问题，该模式结合风控机制和政府监督，引入闭环管理模式——见货不见贷，将扶贫资金直接应用于生产资料的购买，并通过政府引入科学的种植技术，充分调动了各方优势，确保扶贫工作积极稳固向前，为造血扶贫提供优质服务的同时，构建农业发展的新模式。实现“政银保”三方的可持续扶贫的新愿景。

为了确保精准扶贫和项目的可持续性，中国平安对生产技术进行了创新，同时配套赠送食用菌种植及价格指数保险等创新型农险，为种植过程中可能出现的气象灾害及因市场波动影响的价格风险提供全方位保障，实现建档立卡贫困户零风险脱贫。通过引进科技手段的革新，不仅解决了数据统计和资源合理配置，更可以实时监测生产环节产生的问题，通过卫星监控气象，就地采集样本分析，彻底做到及时追踪，及时解决，确保时效性的同时，了解诉求，解决问题。

“台江模式”打破传统造血模式，通过科技创新，模式革新，打造“科技+金融+造血”的新扶贫模式。对比传统金融模式扶贫通过投放资金由村

民自主生产，缺乏合理的流程体系，缺少数据追踪，缺失发现生产中弊端的能力，导致没有及时制定合理的方案来解决问题。

台江模式在传统模式投资的基础上，依靠科技作为定量追踪的核心。通过卫星监控气象环境，采集样本，分析成长数据，匹配指标来监测生产过程，通过数据监测了解生产质量和程度，并形成监测报告，反馈给专业人员。派遣技术部门和管理部门分工合作，协调共进，建档立卡，形成一套可落地的、有效的追踪体制。不仅形成了有效的沟通途径，利于及时解决问题，了解诉求，提高时效。并在此基础上，投保对应的农险产品，辅以种植保险和价格指数保险来应对外部环境形成的价格风险，保障农户的利益。确保资金投入于生产环节，农业良性生产。在销售环节上，更是引入合作社机制，包产包销。通过政府合作，利于拓展外销渠道，有目的地专项寻求对应合作企业，如医药企业、食品加工企业、农业直销企业，解决销售难题。打造“生产+销售”的直通车，实现生产的价值尺度的同时，通过货币造就资金循环，保证持续盈利和资金链不断。实现良性的造血循环。

四、平安模式二：三村工程^①

为响应十九大号召，中国平安在金融扶贫的道路上不忘初心，继续前行。继打造“台江模式”造血扶贫的可持续之路后，更关心民生问题，在2018年提出了“三村工程”的理念。旨在运用“金融+科技”的力量打造契合当地特色的村镇队伍，并提出“村官”、“村医”和“村教”三个定位：向“村官”提供免息贷款，并引入专业团队实行科学管理，持续性生产，圆一个致富梦；向“村医”提供培训，捐赠医疗设备，定期下村义诊，提高乡村医疗服务能力，圆一个健康梦；向“村教”提供远程教学、义务讲座，为乡镇小学捐赠图书，改善硬件设施，提高乡村的教学水平，圆一个读书梦。中国平安通过“三村工程”不仅实现了造血扶贫模式的创新，还实现“贫有所助”、“病有所医”、“学有所教”的中国梦。

具体来说，中国平安的“三村”计划将从三大方面具体展开：

^①马明哲.“铭记初心，与您同行”[Z]，2018-1-1.

其一，产业扶贫。我国多年的扶贫经验表明，产业扶贫是贫困地区脱贫的根本手段。没有产业的支撑，脱贫就是无根之木；产业不够壮大，脱贫就不可持续。产业扶贫正是作为金融巨头的平安精准扶贫、助力“三农”的最有效手段。从2018年开始，中国平安将为全国所有贫困地区的“村官”提供1000亿元免息贷款，助力贫困村产业升级，实现根本性脱贫。

其二，医疗健康扶贫。为提高贫困地区农民健康水平，中国平安将新建和升级1000家乡村诊所，改善医疗设施和诊疗条件。同时，通过“平安好医生”等线上平台，资助优秀医生为贫困偏远地区的乡村医生提供现场授课、远程培训等，提升乡村医疗服务能力。

其三，教育扶贫。正所谓“扶贫先扶智”，中国平安将为贫困地区的1000所乡村小学提供图书馆和电教室等硬件设施，改善教学条件。同时，打造专门的村教扶贫互联网平台，资助全国中心城市优秀教师为贫困偏远地区乡村教师提供培训，提升乡村小学教学水平。

五、结束语

保险具有天然的精准属性，可以有效提升扶贫开发的精准度，但在实际工作落地过程中，如何实现精准、集中、合理使用扶贫资金，成功从“输血”向“造血”转变，仍具有极高的讨论意义。结合平安多年以来的扶贫经验，推广“保险+”的扶贫模式，应从以下几个方面开展：

1.发展农业保险，将精准扶贫落实到保障农业产业发展上，防止农户因灾致贫、因灾返贫。

2.发展大病保险，将精准扶贫落实到维护贫困群众健康权益上，切实解决因病致贫、因病返贫的突出问题。

3.开展民生保险，将精准扶贫落实到保障和改

善民生上，兜住贫困群众生产生活风险底线。

4.创新融资方式，将精准扶贫落实到推动贫困地区信贷资源投放上，积极助推产业脱贫。

5.开展组合保险，将精准扶贫落实到帮助贫困户全方位防范生产生活风险上，努力实现贫困户保险全覆盖。

6.关注基层建设，致富应先治人、智人。在产业扶贫的基础上，结合保险公司独特的资源优势，推动医疗、教育的扶贫工作。

参考文献

- [1]佚名.新常态下的精准扶贫要有新思维[EB/OL].中国网, 2015-12-31
- [2]刘解龙.经济新常态中的精准扶贫理论与机制创新[J].湖南社会科学, 2015 (4): 156
- [3]王国勇.我国精准扶贫工作机制问题探析[J].区域经济·农村经济, 2015 (9): 32
- [4]刘敏.社会资本与多元化贫困治理——来自逢街的研究[M].北京: 社会科学文献出版社, 2013
- [5]佚名.“三村工程”打通致富路 平安集团投入100亿元资金助力脱贫攻坚 [N].金融日报, 2018-05-11.
- [6]罗凌.关于精准扶贫的调查和思考[J].中国乡村发现, 2014 (04) .
- [7]黄承伟, 覃志敏.论精准扶贫与国家扶贫治理体系建构[J].中国延安干部学院学报, 2015 (1): 131.
- [8]马尚云.精准扶贫的困难与对策[J].学习月刊, 2014 (10 上): 26.
- [9]“三村工程”打通致富路 平安集团投入100亿元资金助力脱贫攻坚 [N].凤凰资讯, 2018-02-28.

(作者单位: 中国平安产险福建分公司)

责任编辑: 谢圆虹

责任校对: 陈小琳

关于建立长期护理保险制度的思考

● 黄伟纲 肖 帅

一、长期护理保险制度建立的必要性

(一) 人口老龄化趋势明显。我国不仅老年人口数量规模庞大,而且人口老龄化的速度过快。2015年全国1%人口抽样调查主要数据公报显示,我国60岁及以上人口为22182万人,占总人口的16.15%,其中65岁及以上人口为14374万人,占总人口的10.47%。世界公认的老年化社会标准有两条,一是60岁以上老年人口占总人口数的比例达到10%以上,二是65岁以上老年人口占总人口的比例达到7%以上,那么基本可以认定这个国家就已经进入了人口老龄化阶段。

依据这个标准,我国已进入老龄化社会,全国范围内需要照料的老年人总量大幅增加,照料服务需求也随之大幅增长。据《2015年全国1%人口抽样调查主要数据公报》显示:我国60岁及以上人口为22182万人,占16.15%,其中65岁及以上人口为14374万人,占10.47%。我国人口老龄化趋势日益明显,失能人口数目稳定增加的态势严峻。

(二) 家庭结构小型化成为趋势。从上个世纪七十年代后,在计划生育政策的控制下,我国人口的增长速度和家庭人口结构发生了显著变化,家庭结构普遍为“2+1”的小型化构成。随着经济的快速发展,中国社会面貌发生了巨大变化,从目前来看,这一家庭结构给青年一代带来了沉重的社会压力和家庭压力,特别对于第一代计划生育政策下诞生的80后而言,现在父母的健康情况每况愈下,而由于工作、家庭、子女等各种原因,他们是分身乏术的。而与之形成对比的是老年人面临的护理需求日趋迫切,这就产生了极大的矛盾。尤其是越来越多双老人家庭和空巢家庭的出现,也给家庭护理和日常生活照顾方面带来很大的挑战。2015年,

老年人子女数平均为3.0人,城镇为2.7人,农村为3.3人。家庭结构小型化已经成为不可避免的趋势。而我国目前的长期护理机制是不专业、不完善的。

(三) 需求方购买能力低与护理成本高的矛盾日益突出。我国医疗保险遵循“低水平、广覆盖”的原则,基本医疗保险基金并未将长期护理费用纳入支付范围,只针对重症(住院)的特别护理以及急性护理。护理费用主要是护工的人工费用,在人力成本高昂的情况下,长期护理费用对于普通家庭来说,是一个沉重的包袱,如果再加上老年人疾病医疗的费用,老年人及家庭承受的经济压力会更大。据统计,1998—2007年在职工职工的医疗费总额上升了10倍,而离退休人员的医疗费总额上升了17倍多。与此同时,长期护理费用不断上涨也已超出很多家庭的支付能力。需求方老年人购买能力不足与供给方护理成本提高的矛盾日益突出,迫切需要建立长期护理保险制度以转移护理费用缺失不足的风险。

二、部分地区长期护理保险的试点情况

在2016年国家人社部办公厅下发的《关于开展长期护理保险制度试点的指导意见》中,明确了以河北承德市、吉林省长春市、黑龙江省齐齐哈尔市、上海市、江苏省南通市、苏州市、浙江省宁波市、安徽省安庆市、江西省上饶市、山东省青岛市、湖北省荆门市、广东省广州市、重庆市、四川省成都市、新疆生产建设兵团石河子市等15个地区作为试点城市,要求利用1~2年试点时间,探索建立以社会互助共济方式筹集资金,为长期失能人员的基本生活照料和与基本生活密切相关的医疗护理提供资金或服务保障的社会保险制度。

截止到2017年3月,除青岛、上海、长春、南

通四地在《指导意见》下发前已先行探索外，新开展试点的地区包括了承德、上饶、荆门、成都等地。此外，2017年4月12日，山东省成为全国第一个吃螃蟹的地区，在全省试行职工长期护理保险制度，其政策初衷为以解决失去生活自理能力的人员长期护理保障问题，减轻参保患者家庭的事务性和经济负担，增进人民群众在共建共享发展中的获得感，促进社会和谐安定。

三、福建省建立长期护理保险的建议

根据第六次人口普查数据显示，福建省60岁以上老年人总数为421.2万人，占总人口的比例为11.42%，人口老龄化形势呈现出老年人基数大，增速加快，老龄化超前于现代化，空巢老人、高龄老人、失能半失能老人大量增加。随着我省经济和社会的快速发展，以及国家立法的健全完善，2017年1月22日福建省第十二届人民代表大会第五次会议通过的《福建省老年人权益保障条例》，首次提出了县级以上地方人民政府建立完善老年护理筹资、评估、支付、服务、监管体系，推进建立老年人长期护理保险制度。

(一) 抓好顶层设计，建立长期护理保险多元化的动态筹资机制。建议建立政府、企业、个人多方共同出资“三源合一”的筹资机制，其中，保险缴费应该成为长期护理保险制度的主要资金来源，建议可以参照国外典型经验，通过个人在工作期间，雇主和个人共同缴费的方式，提供约60%的长期护理保险保费。考虑到我国现行的社会保障制度体系，个人负担比例不宜过高，建议其占比在20%以下。在多元化筹措资金的基础上，将筹资标准与城镇居民可支配收入挂钩，与老百姓可承受能力相适应，进行动态调整。在筹集方式上，可按年度方式筹集保险基金，参保人员按年度一次性缴纳，也可随工资按月缴纳。

(二) 抓好政策引导，给予税收优惠以促进商业长期护理保险的发展。长期护理保险的主要理赔对象为高龄的失能老人或半失能老人，与普通老人相比，这类人群需要的护理时长和等级更高，其护理费用也相当昂贵。如果完全按照商业化保险制度的运作方式，无疑是不现实的。有钱的人不会买，

没钱的人买不起，但疾病不会考虑个人的经济条件。因此，护理保险必须带有政策性，要作为一种国家社会保障制度的组成部分，通过普惠制度来解决老年人的护理问题。建议给予税收优惠以促进商业长期护理保险的发展，这样不仅可以解决长期护理的支付问题，同时可以盘活居民手中的经济资源、释放经济活力。税收优惠可以考虑对于限额内的长期护理险支出对于雇主可以所得税前列支，对于雇员可以个人所得税前列支。

(三) 充分调动商业保险公司的积极性。长期护理保险的建立应依托于商业保险公司推出的保险产品，商业保险公司要以客户的需求为导向，根据不同人群的不同需求制定多样化的保险产品，特别体现在层次丰富的条款、明确的健康管理服务和高技术含量的医疗保障等。保险公司对长期护理保险的研发属于内部进步，对外也有义务大力宣传长期护理保险，辅助政府提高国民认知度。

(四) 鼓励保险机构与护理机构相互合作。长期护理保险最终是为了给老年人提供必要的护理保障，这就需要保险机构与护理机构之间，建立起长期稳定的“双赢”机制。我国人寿保险市场和养老护理机构的发展时间都很短，各自都在探索符合行业特点的运行模式和盈利模式。目前而言，保险公司对于制定险种的流程已经相对成熟，可是长期护理机构对于专业性的疾病护理建设并不完善，为了将保险公司与长期护理机构有效地结合在一起，就需要建设完善的且专业化的护理机构。通过医养结合，完善护理设施。我国较高端的护理设施大都集中在医院，普通的养老机构只能提供基本的日常护理服务，可以借鉴发达国家对护理资源共享的方法，提供优质的服务；通过专业训练，提高人员素质。设立相应的规章制度和考核办法对专业护理人员进行管理和考评，通过专业的上岗考试保证服务人员的专业水平，并在工作期间不断地培训，能够及时地满足客户的需求；通过良好的运行机制，保证护理保险制度的落地，实现双赢的模式。

(作者单位：人保健康福建分公司)

责任编辑：陈小琳

责任校对：谢圆虹

真诚服务助力全民健康， 发展中与祖国共同成长

● 张 浩

【摘 要】 本文回顾了健康保险改革发展的成就，分析了健康保险发展中存在的问题，并针对性地提出建议。

【关键词】 医保制度；健康保险；信息共享；平台建设

根据中国保监会发布的数据统计：截至2018年，中国保险业原保费收入总量为38016.62亿元，其中：健康险业务原保险保费收入5448.13亿元，占比14.33%，与去年同期相比增长24.12%。由此可见，随着我国经济规模不断壮大，我国的健康险业务也迎来井喷式的发展。

一、健康保险改革发展的成就

（一）实现基本医保全覆盖

通过不断地试点总结，“社会统筹与个人账户”相结合的保险制度基本成型。自1994年4月国务院颁布《关于职工医疗制度改革的试点意见》至今，我国已经基本建成了以医疗救助层为保底层，基本医疗保险为主体层，商业健康保险和其他医疗保险为补充层的中国特色多层次医疗保障体系。从保底层来看，医疗救助政策框架基本建立，对减轻贫困群众负担起积极作用。2018年，资助参加基本医疗保险人数4971.59万人；实施门诊和住院救助3824.59万人次，支出281.65亿元，住院和门诊每人次平均救助水平分别为1255.03元和1554.19元。从主体层来看，基本医疗保险运行平稳，基本实现参保全覆盖。截至2018

年末，基本医疗保险参保人数13.45亿人，参保覆盖面稳定在96%以上。全年基本医疗保险基金总收入2.1万亿元，总支出1.76万亿元。截至2018年末，基本医疗保险累计结存2.3万亿元，其中职工基本医疗保险个人账户累计7144.42亿元。从补充层来看，我国商业健康保险保费收入5448.13亿元，商业健康保险密度391元/人，保险深度0.61%。从上述数据可以看出，我国商业健康险对完善医保全覆盖起积极关键的作用。

（二）助力全民提高保险意识

随着生活品质不断提高，人们的风险防范意识不断增强，保险业已是现代金融业的重要支柱，在我国产业布局中的地位和作用十分突出。许多地方政府部门已专门下发了支持保险业改革发展的文件，并且将保险业作为地方经济社会发展的整体规划的重要地位中，社会消费公众的角度出发，保险行业已经被越来越多的消费者了解，他们从最初不了解保险为何物，到现在主动运用保险，让其发挥自身的积极作用，规避生活中的风险，管理生产和生活中的各种风险。满足不同层次的社会保障需求，从而更好地来改善人们的生活水平。保险在福建省人民的生活中承担着

越来越重要的角色，尤其是商业健康保险，已成为我省大部分居民规避人身风险的重要途径。保险在社会经济的发展中能够起到风险保障的作用，从某种意义上而言可以为人们提供一定的生活保障，宏观地看待保险，我们不难发现保险业可以通过分散风险、损失等方式为人们减轻重大疾病及意外伤害造成的家庭经济损失。

（三）不断提升全民资金效率

近年来，福建省的保险业在发挥资金融通的功能方面，既能够促进整个社会储蓄率的提高，也能够提高资金的运用效率。这种功能主要表现在两个方面，一方面是保险能够聚集社会中以零散形式存在的资金，从而分流社会储蓄作用，达到将储蓄转化为投资的目的，从而进一步实现了分散金融风险的功能；其次是在资本市场运作过程中，促进了资本流动，提高了金融资源的配置效率。

二、健康保险成长建设的阻力

（一）经办基本医保顶层设计不完善

当前，我国政府购买公共服务领域存在大量的立法和政策框架缺失，远未形成统一规制，缺乏指引、规范等政策工具。政府购买基本医保经办服务亦是如此。国家文件仅作原则性规定，各地在服务性质、服务层次、覆盖制度、参与程度、参与时机、进入形式、委托费用给付等方面探索较为多样，不同地区、不同商业保险机构的招标文件、合同文本、绩效考核框架等也各不相同，在一定程度上造成了资源的浪费。

（二）大病保险保障的范围有限

由于各地大病保险的筹资水平差距较大，大病患者的实际报销比例仍然不高，大病患者的高额医疗费用风险尚未得到有效化解，“因病致贫、因病返贫”现象依然存在。

大病保险制度目前按费用进行保障的做法“普惠性”很好，但存在“精准性”不足

的“短板”。从各地实践看，目前绝大多数地区大病保险的合规费用范围与基本医保报销目录一致，对个人总医疗费用实际报销比例目前平均仅为12%左右。

（三）商业健康保险险种类别失衡

2018年，疾病保险占比最高、增速最快，全年实现保费收入3553.38 亿元，同比增长42.5%，占比达65%，主要为长期重疾险；医疗保险保费收入1848.4 亿元，同比增长30.6%，占比为34%；护理保险保费收入39.18 亿元，同比负增长92%，占比0.7%；失能收入损失保险保费收入7.18 亿元，同比增长43.6%，占比0.1%。日趋严重的人口老龄化和高发生率的慢性病催生了巨大的护理保险需求。然而，目前市场上护理保险所占份额仅0.7%，失能收入损失险还几乎是空白。

（四）商保与医保信息不共享

目前，我国商保与基本医保信息系统基本是独立运行，难以实现互联互通、信息共享。信息平台作为开展健康保险业务的重要基础设施，现行的发展状态并不利于我国多层次医疗保障体系建设。一方面，不利于经办基本医保和承办大病保险业务的开展，另一方面，不利于相关商业健康保险产品的设计及衍生产品的开发。

三、健康保险发展的建议

（一）加强顶层设计明确保障内容与定位

主体层是为了织牢民生保障网，面向最广泛的就业者和居民提供基本保障，在经济上行期，不至于形成民众过高的福利预期，在变革期能够为改革提供“润滑剂”，在经济下行时期，也能恰当地保护参保人，为其提供风险缓冲。补充层则是为了织密民生保障网，一方面满足居民多样性的医疗保障需求，另一方面则是通过替代效应释放一部分财政负担和公立医疗资源，提升医疗保障体

系整体的可持续性。目前，国家医疗保障局已经成立，未来将主要负责协调公共保障制度。应赋予其更大的制度责任，逐步在全国范围内统筹医保基金。另外，还需要前瞻性地根据老龄化社会的特征，推动长期护理保险制度的论证和建设，推动医疗保障制度与护理保障、养老保障制度协调发展。

(二) 提高信息化水平提升大病保险承办能力

(1) 推进建设智慧医保网络平台。参保人可以获取更便捷的健康管理和医疗保障；医保部门更容易实现对医疗资源配置的引导，提高服务质量与效率，节约医疗成本；商保公司则可以借助信息平台积累的数据和对参保者的吸引，延伸开发多元化保险产品和健康服务产品。商业保险公司在承办大病保险过程中，应协调基本医保经办机构，共同打造一个事前提醒、事中干预、事后审核的“线上”+“线下”的全流程“智慧医保信息管理平台”，促进基本医疗保险、大病保险和商业保险的一体化经办和一站式服务。

(2) 推动应用医保智能审核系统。医保智能审核系统是在云计算和大数据的基础上，设置诊疗标准知识库、用药标准知识库和医保

政策知识库等规则，并设定相应的阈值，对医疗服务进行事前、事中和事后监控，以发现不合理医疗行为，控制医疗费用的增长。

(三) 建立全国层面的医疗信息大数据平台

构建健康医疗大数据平台，必须将分散在各级医疗机构、社会保险管理中心、各类体检中心及健康管理机构、商业保险公司、个人自我检测信息系统以及其他辅助信息系统的数据整合起来。具体架构应包括：医疗信息平台、基本医保信息共享与支持平台、商业保险信息共享与支持平台、医疗卫生信息登记及服务质量评价平台、一体化支付平台、辅助信息平台（税务对接平台）。

综上所述，随着人民群众对健康越来越关注，商业健康保险的规划将在发展中不断完善，未来将创造实实在在的建设价值。中国人寿自始至终秉承“真诚服务助力全民健康，发展中与祖国共同成长”的伟大理念。

（作者单位：中国人寿福建省分公司）

责任编辑：陈小琳

责任校对：谢圆虹

福建省保险学会举办八闽保险大讲堂第三讲 “城市灾害风险的韧性应对，兼谈韧性保险”



▲翟国方教授

2019年11月13日上午，福建省保险学会八闽保险大讲堂第三讲“城市灾害风险的韧性应对，兼谈韧性保险”，在福州五四路保险大厦举办。学会会员单位领导与代表近160人参会。

本次讲座特邀南京大学建筑与城市规划学院翟国方教授为大家介绍城市灾害风险的韧性应对和韧性保险的有关知识。翟教授表示，我国近年来城市防灾减灾工作将由防灾转为减灾，最后提升为韧性应对。翟教授介绍了日本的韧性应灾实践经验，及其研究团队在汶川地震、玉树地震灾后重建规划中开展的多项防灾实践研究及项目。

最后，翟教授结合韧性城市规划分析韧性保险的作用，提出强化保险韧性，确保永续发展，重点在提升保险企业的“六大韧性”：即经济韧性、社会韧性、组织韧性、设施韧性、社区韧性、环境韧性。

此次讲座提升了保险业同仁对灾害风险的认识，对福建省韧性保险的应用具有前瞻性的指导意义。

（图/文：福建省保险学会）



▲讲座现场



▲讲座现场

福建省保险学会参加省金融学会金融创新与管理高级研修班



▲开班仪式



福建省保险学会派员参加福建省金融学会于2019年10月21-25日在厦门大学举办的“金融管理与创新高级研修班”。

（图：福建金融学会/文：福建省保险学会）

福建省保险学会走进福建海洋职业技术学校 开展“保险知识进校园，护航青春保安全”主题活动



▲领导致辞



▲阚小冬副教授为学生授课



▲学生认真听讲



▲阚小冬副教授与学生交流

为加强保险知识教育，增进学生对保险知识的了解，开拓学生视野，提高学生安全意识，2019年10月21日下午，福建省保险学会走进福建海洋职业技术学校，开展“保险知识进校园，护航青春保安全”主题活动。福建省保险学会温怀斌副会长、林声霖秘书长，福建海洋职业技术学校班子成员李水根、杨武海、李美亭出席活动，由中共福建省委党校阚小冬副教授为海校1300多名在校学生讲解保险知识。

10月23日，阚副教授又应邀来到海校与学生座谈，近距离为学生答疑解惑。座谈从风险管理、保险基本内容、保险分类等几个方面展开，详细介绍人身保险、财产保险的类别和作用，生动有趣地为学生讲解保险知识。阚副教授多次和学生问答互动，气氛热烈，增进了师生对保险知识的认识。

(图/文：福建省保险学会)