



福建保险

FUJIAN INSURANCE

1

2016年第一期
(总第55期)

- 刍议保险混业经营
- 论移动互联网发展形势下保险手机客户端的普及和意义
- 国内农业保险发展模式的经验与启示
- 关于车险费率形成机制改革的研究
- 浅析我国“以房养老”面临困境的原因及对策
- 保险中介的优势及发展

福建省保险学会 主办

福建省保险行业协会、保险学会召开常务理事会



▲福建保监局局长葛翎作重要讲话



▲会议场景



▲福建保监局副局长柯甫榕出席会议



▲福建省保险行业协会原会长苏东作协会理事会工作报告



▲福建省保险学会原会长邹智勇作学会理事会工作报告

2015年11月19日，福建省保险行业协会、福建省保险学会召开常务理事会。福建保监局葛翎局长、柯甫榕副局长以及有关处室领导，各会员公司常务理事共60余人出席了会议。按照协会、学会《章程》的规定，参会常务理事超过总数的2/3，会议所审议表决的事项均有效。

会议分别审议通过了由福建省保险行业协会原会长苏东作的协会理事会工作报告，福建省保险学会原会长邹智勇作的学会理事会工作报告；分别审议通过了由福建省保险行业协会秘书长曹晓强作的协会财务收支情况和预算报告，福建省保险学会秘书长黄平治作的学会财务收支情况和预算报告。

最后，福建保监局葛翎局长在会上作了重要讲话。他对“两会”自去年换届以来的工作成绩表示肯定。同时对今后“两会”的各项工作提出了具体的要求和更高的工作目标，为“两会”开展今后工作指明了方向。



▲福建省保险行业协会新任会长江龙海主持协会常务理事会并讲话



▲福建省保险学会新任会长刘国钦主持学会常务理事会并讲话



▲各会员公司常务理事举手表决通过相关审议事项

(图/文：戴燕红、学会秘书处)



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: 刘国钦

编委:

骆少鸣 江龙海 苏 东 邹智勇 金 皓 周建刚 吴健秋雄 杨 建
曾旭成 连逸群 陈 峰 徐淑华 吴大江 史 巍 刘志刚 王 平
李勇剑 叶元钗 王兆海 池德高 黄伟纲 江庄榕 吴勇裕 蔡 靖
沙心敏 蔡绪正 明一青 何 民 陈久平 张志斌 余文胜 魏志刚
魏源清 郭 薇 金永光 吴朝晖 刘 瑜 范鹏飞 罗国祥 张国能
纪 魁 曾永明 蔡荣德 黄劲松 石敏熙 陈仰新 李 力 刘清泉
黄德平 董 彤 陈 辉 严国荣 李毅文 林中鹤 戴鸿锋 官步云
齐伟麟 许 莉 阙小冬 张见生 陆 芳 李 杰 林秀清 邹 茵
陈 凯

主 编: 黄平治

法律顾问: 阙小冬 毛大春

编辑部主任: 丁 恒

编 辑: 谢圆虹 张仕杰 郑萍萍

主管单位: 中国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

传 真: 0591-87875900

地 址: 福建省福州市华林路201号华林大厦5层

邮 编: 350003

电子邮箱: bxh54233615@163.com

印刷单位: 福州华悦印务有限公司

出版时间: 2016年2月

目 录

指导文章

周延礼：五中全会精神要入脑入心融会贯通 03

理论探索

刍议保险混业经营 温龙基 05
论移动互联网发展形势下保险手机客户端的普及和意义 黄旭晖 11

产险天地

关于车险费率形成机制改革的研究 郑炜荣 17
国内农业保险发展模式的经验与启示 张小芹 28

寿险天地

浅析我国“以房养老”面临困境的原因及对策 曾永明 王玉杯 王 婕 高 敏 32
农村少儿保险发展的困境及机遇——以平潭屿头乡农村为例
闽江学院经管学院2013级保险学调研课题组 36

保险漫谈

保险中介的优势及发展 官步云 43
谈保险经纪公司如何提高服务水平 上海东大保险经纪有限责任公司泉州分公司 45

宣传教育

保险知识与权益保护公益宣传之保险消费投诉篇 中国保险监督管理委员会福建监管局 47

封二

福建省保险行业协会、保险学会召开常务理事会 图 / 文：戴燕红、学会秘书处

封三

福建省保险业产品创新研发中心 平潭保险消费者权益保护服务中心 在平潭综合实验区正式成立 图 / 文：戴燕红
安盛天平财险福建分公司举办路演暨市场研讨会 图 / 文：安盛天平福建分公司

周延礼： 五中全会精神要入脑入心融会贯通

中央国家机关学习宣传贯彻党的十八届五中全会精神动员部署会召开后，中国保监会党委高度重视，近日，保监会党委副书记、副主席、机关党委书记周延礼主持召开会议，传达学习动员部署会精神，并对下一步深入学习宣传贯彻工作进行部署，机关党委常务副书记刘跃林传达了中央国家机关工委书记杨晶同志的动员讲话精神。

周延礼指出，党的十八届五中全会是在全面建成小康社会进入决胜阶段召开的一次重要会议，全会通过的《建议》，描绘了我国未来5年的壮丽宏伟蓝图，深刻阐释了“十三五”时期我们党治国理政、推动经济社会持续健康发展的新理念、新思路、新举措、新要求。《建议》7次提及保险工作，充分体现了中央对保险工作的高度重视和殷切期望。保监会党委把学习贯彻全会精神作为重要政治任务，会后第一时间召开全体党员干部大会，进行传达学习，会上，项俊波主席对全面贯彻落实五中全会精神提出明确要求并作出重要部署，为我们做好当前和今后一个时期保险监管工作提供了根本遵循。杨晶书记的动员讲话明确了中央国家机关学习宣传贯彻党的十八届五中全会精神的指导思想、总体要求和具体任务，为保监会机关深入学习宣传贯彻全会精神、进一步推动落实全面从严治党要求指明了方向。

周延礼强调，此次会议是对深入学习宣传贯彻五中全会精神进行的再动员、再部署，并根据中央国家机关工委的要求，就保监会

机关各支部学习贯彻全会精神提出四点要求。

一是加强组织领导，深入领会五中全会精神实质。各支部要把学习贯彻五中全会精神作为首要政治任务，制定工作方案，按照中央的部署和会党委的安排，加强领导，精心组织，周密安排，掀起学习贯彻五中全会精神的热潮。尤其是支部书记，要真正从思想上重视抓好学习贯彻活动的组织领导，切实做到学习活动有布置、有督促、有检查。领导干部要充分发挥示范引领作用，带头学习、带头宣讲、带头落实。要结合工作实际，创新学习形式，组织党员干部精心研读习近平总书记的重要讲话和《建议》，通过集中与分散、专题讨论与自学、通读与重点研读等不同形式，使五中全会精神在全体党员干部中入脑入心、融会贯通。要及时总结学习成果，充分利用网络、《党建工作简报》等宣传载体，及时反映学习贯彻五中全会精神的有关情况，营造浓厚氛围。

二是加强协调配合，科学编制保险业“十三五”规划。学习贯彻全会精神，最为关键的就是切实把思想和行动统一到中央对“十三五”经济社会发展特别是对保险业发展提出的科学判断和明确要求上来。广大党员干部要切实把智慧和力量凝聚到落实全会提出的重大战略部署和任务上，明确任务分工，抓好责任落实，加强协调配合，做到集思广益，根据《建议》和即将出台的国民经济和社会发展第十三个五年规划纲要，结合贯彻落实“新国十条”，科学编制保险业“十三五”规划。要增强把握

和运用市场经济规律、社会发展规律、自然规律的能力，注重加强保险业规划与国民经济和社会发展规划、综合规划与相关专项规划、中央层面规划与地方规划之间的衔接，增强规划的系统性与可操作性，使其实实在在地成为“十三五”时期加快发展现代保险服务业的行动指南。

三是牢固树立五大理念，促进保险业更好地服务经济社会发展。实现“十三五”时期发展目标，破解发展难题，厚植发展优势，必须牢固树立并切实贯彻创新、协调、绿色、开放、共享的发展理念，这就要求保险业主动适应新常态、把握新常态、引领新常态，从解决发展的动力问题、发展的不平衡问题、发展的可持续性、实现内外发展联动和社会公平正义入手，紧紧围绕经济社会发展现实需要，积极发挥保险功能和作用，为全面建成小康社会保驾护航。广大党员干部要进一步增强干事创业的使命感和责任感，增强改革创新精神，增强主动担当、积极作为的勇气，下大气力破解保险市场和保险监管存在的重点难点问题，确保如期高质量完成全会部署的各项目标任务。

四是落实全面从严治党要求，为实现

“十三五”时期各项工作目标提供坚强组织保证。要认真学习贯彻习近平总书记对加强和改善党的领导提出的新要求，牢固树立把抓好党建作为最大政绩的正确政绩观，把抓好党建作为首要职责，加强基层党组织建设。支部书记要认真担负起支部建设第一责任人的职责，强化“一岗双责”的意识和能力，切实发挥好基层党组织带头人的作用。要将学习贯彻全会精神与“三严三实”专题教育结合起来，与贯彻落实中央八项规定、解决“四风”问题和消除腐败现象结合起来，引导全体党员干部对照五中全会的新精神、新任务、新要求，进一步查找和解决“不严不实”的突出问题，不断加强相关规章制度和长效机制建设。要大力加强党风廉政建设。认真落实主体责任和监督责任，抓好《中国共产党廉洁自律准则》和《中国共产党纪律处分条例》的贯彻落实。要以中央巡视组当前对保监会的专项巡视为契机，落实全面从严治党各项具体任务，健全从严治党的制度体系，推动机关党建工作迈上新台阶，为实现“十三五”时期各项工作目标提供坚强的组织保证。

(摘自“中国保监会网站”)

刍议保险混业经营

● 温龙基

【摘要】：随着经济全球化进程的加快，我国保险业的经营也将进入混业模式。保险混业经营不仅能降低风险、提高经济效益，还能产生协同效应，提升国际竞争力和促进保险创新。近年来，我国企业和居民的保险需求在不断提高，保险公司在长期经营发展中也积累了大量的客户资源，为加快保险混业经营的发展提供了很好的发展机遇。但是，保险混业经营给保险公司带来机遇的同时，也同时面临着伴随而来的挑战，如我国法律法规不健全，信息处理能力和产品创新能力有限等。面对着保险混业经营的诸多挑战，相关部门应该完善保险混业经营的立法、选择符合我国国情的监管模式、加强保险产品的创新，以促进我国保险混业经营的发展。

【关键词】：金融保险；混业经营；保险创新；风险控制

引言

二十世纪八十年代中期至九十年代初，我国保险混业经营模式进入全盛时期，由于我国缺乏完善的法律制度，随着经济的发展，这种不规范的经营模式助长了金融泡沫的产生，因此引发了金融危机。为了应对金融危机，在1995年6月，我国颁布了《保险法》，以法律形式确立了我国保险市场财产公司、寿险公司的分业经营原则，以规范我国保险市场。近年来，我国保险公司迫于自身压力和发展的需要，正在不断探索混业经营道路。2006年6月，国务院颁布的《国务院关于保险业改革发展的若干意见》，明确提出了稳步实施保险混业经营试点，标志着我国保险业逐渐由分业经营转向混业经营，保险混业经营也因此迎来了规范化、法制化的时代。由于我国保险业起步较晚，在混业经营中还处于被动的局面，在金融资源整合中处于不利地位，影响我国保险业的生存和发展。因此提出了对我国保险混业经营的思考，分析混业经营对保险业的影响和探索混业经营监管模式，希望借此研究得出我国保险混业经营的

发展策略。^[1]

一、保险混业经营的概述

（一）保险混业经营的概念

所谓保险混业经营，是指将保险、银行、证券等金融机构或金融集团组织起来，在金融市场上进行多项目、多品种、多途径的交叉经营和服务。混业经营相对于分业经营来说，主要是指保险业内部的分工与协作的关系。保险分业经营是指机构只发挥单一或部分保险功能，而保险混业经营是指机构实行非单一保险功能，机构与功能之间形成多对多关系，彼此之间互相交叉。

保险混业经营分为内部和外部两个层面：内部的保险混业经营，即寿险与非寿险；原保险与再保险的混业经营。外部的保险混业经营，即保险公司与银行、证券、信托机构甚至非金融机构的混业经营，如中国平安保险（集团）股份有限公司的经营模式。^[2]

（二）混业经营对保险业的意义

1. 有助于降低风险

混业经营的一个突出特点就是通过混业经营，开展多样化、全面的服务，可以有效地降低

风险。保险公司通过兼并、重组或参(控)股银行等金融机构的方式,组建金融集团,从而持有雄厚的资产,这些庞大的资产提升了保险公司抵抗风险的能力。此外,保险混业经营使保险公司具有较好的风险控制能力,即有效地保证了公司的资产安全。

2.有助于效益的提高

公司的资产是由固定资产和变动资产组成的,随着公司规模扩大,变动资产同比例增大,而固定资产不变,就会使成本下降,从而使公司的销售利润率上升。因此,保险公司通过多样化、综合化的业务经营,在一定程度上可以缩减各个作业环节和人力,在减少财政开支和降低成本的同时还可以缩短相关业务的时间、经费和风险,从而提高营业收入。保险公司还可以充分利用现有的众多服务网点为顾客提供更完善的服务体系,建立“一条龙”服务,满足客户的多方面需求,从而最大程度的降低运作成本,提高经济效益;此外,保险公司通过混业经营,可以利用证券业、银行业的现有资源,形成信息共享,分摊管理费用,增加营业利润。

3.有助于提高整体效应

提高整体效应就是指企业通过在生产、销售、管理等各个环节、各个阶段、各个方面共同利用相同资源,从而产生整体的效应,提高企业的效率。首先,保险公司通过多样化的收购兼并,特别是与银行携手合作,就可以利用银行机构现有的众多经营网点为客户提供一站式服务,并且在扩大业务范围的同时减少成本,增强经济效益,形成范围经济;其次,保险公司通过参(控)股银行、证券的同时不仅扩大了业务经营范围,也扩大了生产规模,从而产品单位成本随着采购、生产、营销等规模扩大而下降,形成规模经济;再次,保险企业通过地区互补,业务互补和业务交叉产生优势互补,从而也能大大提高整体效应。最后,保险公司通过参股银行,不仅可以使单位产品的管理费用大大减少还可以提高企业运营效率。

4.有助于提高国际竞争力

保险业通过混业经营,除了能降低风险,提高经济效益外,还能提高国际竞争力。一方面保险公司不仅可以进入保险的多个领域,还可以与

许多金融、非金融机构兼并重组,组建集团化经营模式。这种经营模式,可以实现一体化经营,通过整合资源共享市场,以规模化、大型化和完善的功能来创建规模效应,从而提升国际竞争力;另一方面保险公司可以通过与各金融机构之间合作,不仅可以实现共享客户资源和经营网点,同时还可以化解保险业经营风险,最终达到提升保险公司整体实力与水平的目的。

5.有利于保险创新

保险公司通过参(控)股或与银行、信托、证券等其他金融机构携手合作,可以更方便快速地开发和销售更多专业化和多样化的保险产品,满足客户的多方面需求。^[3]如近年来保险公司推出的变额人寿保险、连接型产品和万能保险都受到广大客户的青睐。随着金融市场融合深化,保险公司通过混业经营不仅在保险产品方面做到了创新,还在金融业务、销售渠道、金融工具等方面也实现了创新,如保险公司与证券公司推出的保险负债证券化产品和保险资产证券化产品等。^[4]

三、国内外保险市场混业经营的发展现状

(一) 国外保险市场混业经营的发展现状

1.美国保险市场混业经营的发展现状

美国作为全球金融保险业最发达的国家,保险市场规模居全球第一。^[5]美国保险业能有今天的辉煌成绩,与其吸取无数的历史经验和教训密不可分。美国保险业经历了从混业经营到分业经营,分业经营又回到混业经营的发展过程。自1999年美国颁布了《金融服务现代法案》,标志着美国金融控股公司模式的混业经营体系的建立。^[6]这一混业经营体制的建立,不仅使美国保险公司与银行、信托机构等公司在金融业务上互相合作与支持,还进一步在公司股权的分配上得到了融合,还能促进保险产品的不断创新。目前,美国保险混业经营以金融控股公司为主要模式,拥有庞大资产的保险公司不断以各种方式成立金融控股公司,以此扩大经营规模。美国经济中,保险业具有重要作用,个人和团体通过它可以得到担保规避风险,还可以筹集大量资金进行投资。美国的保险业务主要包括两方面:一方面是人寿和健康保险;另一方面是财产和灾害保险。

2. 英国保险市场混业经营的发展现状

英国是实现由分业向混业经营转变最早的发达国家。在二十世纪五十年代初,英国的金融体系结构开始发生变化,金融机构之间的各种业务在不断相互交叉与渗透,金融集团转变成了以大型清算银行业务为主,建立了金融混业经营体制。一九八八年随着《1987银行法》的颁布,法律规定允许银行经营证券和保险业务,进一步完善了金融混业经营的法律法规。英国独特的综合一体化监管,是通过金融服务监管局,统一监管所有的金融机构,使监管更有效。英国的保险业务发展十分充分,在建立了混业经营体制后,逐步加强了保险业与其它金融业务之间的来往与渗透,如保险公司与银行的兼并和结构调整等。

(二) 国内保险市场混业经营的发展现状

1. 我国保险混业经营发展历史进程

二十世纪八十年代中期至九十年代初,我国保险混业经营模式进入全盛的时期,四大有银行是保险混业经营的主要载体。但是,由于我国的法律制度不够完善,随着经济的发展,这种不规范无约束的经营模式助长了金融泡沫的产生,由此引发了金融危机。

二十世纪九十年代,为了应对金融危机,在1995年6月,我国颁布了《保险法》,确立了我国保险市场财产公司、寿险公司的分业经营原则,以促使我国金融行业走向规范化道路。

1995年以来,我国保险业是实行分业经营的体制,随着经济的发展,我国保险公司面对日益激烈的市场竞争,也迫于自身压力和未来发展的需求,开始不断探索混业经营道路。

2006年6月,国务院出台的“国十条”,明确提出了稳步实施保险混业经营试点,标志着我国保险业逐渐由分业经营转向混业经营,保险混业经营踏上了新的历史舞台,走上了规范、法制的道路。

2014年8月13日,国务院正式发布了《关于加快发展现代保险服务业的若干意见》(国发〔2014〕29号)，“新国十条”的发布，阐述了保险业转型升级的新蓝图，标志着保险混业经营开始走上新的征程。

2. 我国保险市场混业经营的发展现状

我国保险混业经营主要体现在保险、银行与

证券之间的业务和合作关系。主要体现在以下三个方面：一是银保合作；二是证保合作；三是金融控股公司。

(1) 银保合作

我国银行和保险公司合作始于二十世纪九十年代中期。目前我国银行和保险公司合作还处在初步的发展阶段，主要体现为以下三个方面：一是我国银行和保险公司合作模式目前主要为分销协议模式。在该模式下，银行利用其已存在的众多经营网点为承保人销售保险产品，而保险公司则需要向银行支付代理手续费。这种经营模式有利于发挥双方的规模经济和范围经济，而且成本也较低。二是短期契约方式。目前，短期契约模式是我国银行和保险公司合作的主要方式，在该方式下可以使银行能够签订更详细的契约。三是我国银行和保险公司合作业务快速发展，规模庞大，水平偏低。

(2) 证保合作

近几年来保险公司为拓宽其业务渠道，进行保险公司与证券公司之间的合作，拓展了业务服务范围。目前我国证保合作主要体现为以下三种方式：其一，代理业务合作，包括专业与兼业两种代理方式。其二，在财务顾问与资本运作上的合作。通过证券和保险公司合作方式，证券公司为保险公司提供整套服务，并且对保险公司的投资、重组等方面提供顾问服务。其三，产品研发合作。产品创新是保险公司能否应对市场竞争的核心问题，因此，通过证保合作，可以更深入研发投资保险产品，进而改善保险产品结构，增加保险种类。

(3) 金融控股集团

金融控股集团是指集团整体混业经营，内部各公司各自分业经营，但又互相合作与配合的混业经营集团。目前，我国一些保险公司都将控股集团经营模式作为长远的发展目标。近几年来，我国已有部分保险集团逐渐向其他金融服务领域扩张。最典型的保险混业经营控股集团主要有中国人寿、中国平安、中国保险等。

四、保险混业经营存在的机遇与挑战

(一) 保险混业经营存在的机遇

1. 具有较好的发展环境

近年来,国内的法律法规对混业经营的管制略有减弱。2006年中国保监会出台的《关于保险机构投资商业银行股权的通知》和国务院颁布的《国务院关于保险业改革发展的若干意见》以及2009年银监会颁布的《商业银行投资保险公司股权试点管理办法》。这些政策性文件的发布都标志着我国保险业逐渐由分业经营转向混业经营,对加快我国保险混业经营的未来发展前景具有积极意义。

2.公司和个人的保险需求增加

伴随国内保险市场的不断扩展,公司的投资、融资方式逐步呈现多元化,国民财富在不断快速积累,我国保险业也正处于迅速发展阶段。同时,随着经济的发展,居民对保险及其相关产品的需求也在不断提高,这些都为保险混业经营的快速发展提供了很好的机遇。

3.客户资源优势

我国保险公司在长期经营发展中累积了大量的客户资源,随着保险业务范围领域的不断扩大,以及对国民经济的逐步渗透,保险客户资源规模呈现急剧上升趋势,而这些客户资源对于我国保险公司未来实行多元化混业经营是最宝贵的财富。

(二) 保险混业经营遇到的挑战

1.法律法规不健全

目前国内主要的体制依然还是分业经营与分业监管,保险业的发展还受到很多法律的限制,如我国颁布的《保险法》,限定了保险公司的资金使用范围,使其不能用在设立证券经营机构或向企业投资^[7]。这使得我国保险混业经营的发展缺乏法律依据,要使保险公司真正完全实现混业经营还需要不断完善有关法律法规。因此,要实行保险混业经营,保险公司就必须通过相关法律法规,在符合相关规定后,保险公司才能在金融市场上与其他金融机构进行多项目、多品种、多途径的交叉经营和服务,从而促进保险混业经营的发展。

2.信息处理能力有限

我国目前缺乏严格的信息披露制度,保险混业经营后会同时面临多个金融行业的数据,纵多的客户信息、内部信息都需要综合处理和及时反馈,另外独立会计和审计,以及相关信息的采

集、分析与发布制度都还不健全,因此提高信息技术处理能力是保险混业经营的核心所在。

3.产品创新能力有限

首先,我国以往保险产品大都是通过模仿借鉴国外产品,缺乏原创性产品的设计;其次,产品多数是以储蓄型为主导,缺乏保障型产品;再次,有些保险产品只是在同行业间简单的互相模仿,导致产品的生命有效期缩短,产品的成本代价不断升高。总体而言,我国混业产品还处于表面层次的交叉和融合,内部整合尚不完善,还无法达到金融一体化的理想产品目标。这些都和我国保险产品设计总体能力不高有着莫大的关系,可见我国金融工具创新还有待进一步探索。

五、保险混业经营的风险及对策

(一) 保险混业经营的风险

1.加大市场垄断的风险

一方面,保险公司通过收购、兼并建立大型控股集团或者参股其他非保险金融机构,在扩大经营网点和充分利用人力资源的同时,还可以大力宣传自己的品牌从而吸引更多的客户,保险公司通过这种方式容易限定客户选择的服务机构并向客户销售自己的相关产品;另一方面,作为全能型机构,保险公司拥有雄厚的资金实力、网络营销、品牌宣传等巨大优势,从而占有大量的市场占有率,容易形成业务垄断。所谓“适者生存,优胜劣汰”对于一些单一的业务经营者没法对抗混业经营所造成的挤压,只能被社会所淘汰。

2.加大公司经营的风险

保险混业经营通过参股或控股其他金融机构,在一定水平上可以降低公司的总体运营风险。由于国内的保险业正处于初步发展阶段,经营管理水平还相对落后,对于风险的监管体系也不完善。因此不能有效的监控经营过程中出现的风险。这些风险表现在:一是市场风险,由于保险混业经营涉及不同的金融业务,各种业务的金融市场价格复杂多变。再之随着金融市场利率市场化进程的加快,保险公司很容易陷入由于利率、汇率的波动,以及股票价格等诸多因素而引起亏损。二是信用风险,由于我国信用约束机制不强,在经济交易活动中失信现象时有发生,它

不仅包括借贷和债券义务的风险,还包括担保人风险和派生交易者不能履行义务的风险。三是操作风险,由于公司不健全的治理、不完善的内部制度、落后的风险管理、业务人员素质良莠不齐等因素的影响,保险公司就存在着由于内部失控或道德行为等产生的操作风险。此外,保险混业经营除面临着一般金融机构的风险外,还存在如资本金重复计算、利益冲突等风险,以及更加复杂的内部交易和关联交易等特殊风险。

3. 加大监管漏洞的风险

近几年来,保险混业经营已成为各大保险公司的主要发展目标,而保险混业经营带来的首要问题就是监管难度的加大。随着银行、证券和保险这三个行业之间业务的不断渗入,彼此之间已经没有明显的界限,导致的结果就是当各个金融机构业务互相混合时,很容易出现交易成本的增加。如当提出一项新业务时,必须通过一系列部门的协调才能完成,而当各监管机构意见存在分歧时,就需要花费更高的协调成本,这就会造成监管真空现象。此外,保险公司与银行、证券等金融行业之间的合作容易产生关联交易,而关联交易带来的各种风险,使得监管机构难以对其交易的合理性和复杂性进行风险识别,这就使监管难度大大增加。

(二) 保险混业经营的对策

1. 完善保险混业经营的法律法规

随着保险混业经营的发展,各国都非常重视保险的立法工作,因为完善的法律制度是保证保险混业经营在法律框架下稳健发展的根本前提和有效保障。目前我国仍严格实行“分业经营、分业监管”的法律法规,严重制约着国内保险公司由分业经营转向混业经营。近几年来,虽然有相关的法律法规颁布,监管当局也对相关政策做出了适当调整,但仍未形成完善的法律法规体系。对于银行、证券、保险等行业之间的业务相互交叉、渗透,我国还没有建立相适应的监管依据,没有保险法实施细则,缺乏有效的配套措施,这对于保险业的发展是非常不利的。因此建议我国全国人大立法机构加快修改和完善针对银行、证券和保险等相关行业的有关法律条款,通过这些法律法规,指出监管主体,指出监管权限以及监管措施,对各行业之间的交易、资本的监督、信

息的披露、风险的控制和高职管理人员任职资格进行相应的规定等,建立起完善的保险混业经营的法制体系。^[8]

2. 优选适合国情的监管模式

世界上每一个国家都会基于其不同的国情来选择适合自身发展的监管模式,而且监管模式不是一层不变的,它会随着实践的发展而变化。目前我国保险业正处于分业经营向混业经营的转变阶段,因此不应再完全遵循过去的监管政策,而应该根据我国国内目前的实际发展情况,选择符合中国国情的监管模式。依据我国目前的分业监管体制,保监会、银监会和证监会之间应该加强沟通、协调,使“三会”之间的合作更加密切。三大监管机构可以针对一些重大问题定期或不定期地进行协商,对监管信息进行交流,处理好各自企业在监管中出现的问题,从而提出相应的应对措施。

3. 优选混业经营模式

目前世界各国流行的混业经营大体上有全能保险模式、保险母公司模式和全能控股模式三种类型。通过借鉴世界各国先进经验的基础上,从我国具体国情出发,保险控股集团模型是我国混业经营的优选模式,其一,这种模式有利于发挥规模经济和范围经济的优势,有助于节约成本,推进保险产品创新。其二,可以使集团内部的不同金融机构分业经营、分业管理,便于“三会”各司其责,执行对各自行业范围的监管。另外金融控股公司参(控)股各种金融类子公司以及非金融类子公司,不同的子公司可以从事不同的业务,而且每个子公司有自己独立的法律地位,各金融行业互相协作,彼此之间没有利益冲突,在一定程度上可以实现利益共享,提升整体的竞争力。目前,在我国的市场主体和监管当局尚不完善的情况下,必须从我国的实际国情出发,在坚持分业经营的同时还要满足金融机构多样化发展的需求,因此,保险控股集团模型是我国保险业未来发展的优选模型。

4. 加强对保险混业经营风险控制

保险经营的对象是风险,保险业能否获得健康发展,其核心和前提并不仅仅在于发展模式、业务范围等因素,而更多地取决于是否能够构建一个灵活、有效的风险控制体系。如果没有这个

核心和前提,保险业快速发展就可能成为引发金融市场危机的导火索,所以要做好防护和控制保险业混业经营风险,关键在于要设置积极有效的防火墙制度^[9]。因此,建议的对策有:一是简化保险控股集团结构,增强各机构之间的联系;二是明确权责关系;三是对资产负债加强管理,预防资产错配风险;四是建立风险评级机制;

5.加强保险混业产品创新能力

在我国保险市场日趋国际化背景下,保险公司面对激烈的市场竞争,只有根据消费者的需求变化不断地进行险种的开发和创新,才能提高自己保险产品的整体实力,争夺和增加市场份额。当前我国保险公司首要任务是尽快弥补传统保险的不足,努力开发间隙市场,填补空白,实现产品结构多样化。其次,努力开发综合型与组合型产品,将产品扩大到保险行业以外的金融领域;最后,改变传统的通过直销或中介代理的营销渠道模式,应将保险产品扩展至证券、保险衍生产品、网络、邮政等多方面,实现产品创新和业务扩展。因此,保险公司可将主要力量投入到研究和开发以下几项险种上:其一,储蓄投资型产品;其二,证券化保险产品;其三,金融信贷和经营风险保险型产品。^[10]

六、结论

在国际保险产品不断创新,金融服务多样化、业务经营综合化、金融监管功能化的历史背景下,我国保险业可通过与银行业、证券业互相合作,业务上互相补充,促进产品创新,以取得竞争优势。由于保险业利润空间狭窄,保险公司为了生存和提升国际竞争力的需要,可通过混业经营来追求规模经济和范围经济,以达到降低经营成本,分散经营风险,满足客户的多方面需求,进而提高经济效益。

总而言之,我国保险业选择混业经营,对

于保险业的未来发展总体上是利大于弊,机会大于风险的。我国保险公司要努力抓住机会,充分利用混业经营带来的机遇,才能进一步理顺机制、深化改革,以充分的准备迎接保险混业经营带来的挑战,这样才能在激烈的国内外市场竞争中发展壮大。

【参考文献】

- [1]唐晨.金融混业背景下中国保险业经营的模式选择[J].大众商务,2009,(12):14.
- [2]杨忠海.对我国保险业实行混业经营问题的探索[J].全国商情,2006,(08):72-73.
- [3]周延礼.上海保险业电子商务发展的现状和展望[J].学习与探索,2006,(2):253-256.
- [4]张玲.保险证券化:保险市场与资本市场的融合[J].市场论坛,2005,(11):116-117.
- [5]张小龙.美国保险业混业经营概况、分析及借鉴[J].商场现代化,2010,(28):37.
- [6]陈柳钦.美国金融混业经营的历程及其制度经济学思考[J].学习与实践,2006,(7):46-54.
- [7]卫香平.混业经营发展趋势对我国保险业的影响[J].山西财政税务专科学校学报,2006,8(4):21.
- [8]王宪章.加快保险混业经营立法[N].保险时讯,2005-3-8(2).
- [9]胡增芳,谢洋.我国保险业混业经营的依据和对策[J].安徽商贸职业技术学院学报,2008,7(3):33-36.
- [10]李文星.现阶段我国保险业发展的对策探讨[J].湖南财经高等专科学校学报,2007,23(108):48-49.

(大地财险福建分公司)

责任编辑:丁恒

责任校对:谢圆虹

论移动互联网发展形势下 保险手机客户端的普及和意义

● 黄旭晖

【摘要】：PC互联网时代正渐行渐远，移动互联网的浪潮汹涌而至，移动互联网推动金融创新提速，原有市场、用户、产品和价值链被重构，打破了传统的金融行业界限和竞争格局，金融业态发生颠覆性变化。移动互联网与传统金融彼此互补，推动着金融的实现和整体金融服务水平的提升，也将拓展出新商机。保险作为最重视客户体验的金融产品，借助这一浪潮开发的保险手机客户端（即保险手机APP）就是保险公司架起的与客户互动、增强用户体验的一个新平台，其实时在线的交互方式、丰富多彩的移动应用，能够让客户“动起来”，让保单“活起来”。本文旨在论证移动互联网市场的发展背景下，保险手机APP的普及和推广对保险行业、保险公司的意义，并通过问卷调查的形式分析和阐述保险APP对提升客户服务体验的意义。

【关键词】：移动互联网；保险经营模式；手机APP；客户体验

引言

伴随着互联网技术的推陈出新，对信息化程度存在天然依赖性的金融行业，已将科技创新视作自身转变发展方式的重要引擎。相对于其他金融行业，保险业仅仅依赖于传统保险营销模式已无法满足保险行业、公司、客户的需求。互联网时代已经不可逆转，信息化建设既是各保险商必须跨越的门槛，更是竞争中赢取生机的利器。在新的竞争格局面前，保险业必须着力巩固传统业务领域，积极培育新的业务增长点，不断强化行业核心竞争力和发展底蕴，才能在激烈的竞争中立于不败之地。而其中移动智能手机在移动互联网中应运而生并迅猛发展，甚至可以说，移动互联网就是基于手机终端产生的。鉴于中国拥有庞大的手机用户群体，未来智能手机将成为移动互联网发展的主流。因此，保险公司在移动互联网发展背景下的保险手机APP的开发和推广普及，或将成为保险行业

未来发展的重要驱动力。

一、移动互联网时代打破了保险传统经营模式

一直以来，保险难卖是不争的事实，可为什么难卖？似乎有很多解释。但有一点不容忽视，就是在保险的产品属性上，保险不属于即期消费，客户缺乏现实消费体验。比如同属金融产品的基金，储户也可以通过计算月利率、年利率找到理财增值的感觉。这些商品在消费的同时，就可以把消费体验进行分享、传播。

而保险呢？传统的保险提供的是健康保障，只要客户不出险或未达到给付条件，就没有任何消费体验，尽管“保障加身”，但客户自己却谈不上什么感受，自然也就难以产生口口相传的市场效应。

保险是种特殊的商品，由于它缺乏即期消费体验，相对于其他行业的产品，在一定程度上会增加销售难度，这是一个销售短板。但保险特别

是长期人身险，其独有的二三十年缴费期以及长达终身的合同期，却给保险公司提供了几十年的客户锁定期，这又是其他行业、产品难以企及的。然而，遗憾的是，面对如此宝贵的资源，不少保险公司并没有利用好。长期以来，保险公司与客户间缺乏有效而又持续的互动，大量的续期存量客户就这样长期处于静默期。

诚然，保险产品的自身属性在一定程度上制约了用户体验，但我们有没有办法赋予未出险客户一些其他的体验呢？能不能把“静默的保险”变成“生机勃勃的保险”呢？可不可以把这些宝贵的续期存量客户从静默状态中唤醒呢？

答案是肯定的。如果说以往可能有意识，但技术上是个限制的话，那么今天，以移动互联网为代表的新技术、新思维为我们打开了一扇保险与客户实时交流互动的门。

二、移动互联网的发展背景

移动互联网是一种通过智能移动终端，采用移动无线通信方式获取业务和服务的新兴业务，包含终端、软件和应用三个层面。终端层包括智

能手机、平板电脑、电子书等；软件包括操作系统、数据库和安全软件等。应用层包括休闲娱乐类、工具媒体类、商务财经类等不同应用与服务。随着宽带无线接入技术和移动终端技术的飞速发展，人们迫切希望能够随时随地乃至在移动过程中都能方便地从互联网获取信息和服务，移动互联网应运而生并迅猛发展。

(一) 移动互联网市场保持快速增长，商业环境逐渐成熟

2014年中国移动互联网市场规模达到2134.8亿元人民币，同比增长115.5%，同时未来依旧会保持高速增长，预计到2018年整体移动互联网市场规模将突破1万亿大关。

(二) 移动网民增速远超过PC网民增速

2014年，中国整体网民规模为6.48亿，其中移动网民达到5.6亿人，增长率为11.4%，移动网民增速远超过整体网民增速，中国整体网民的增长已经由PC网民增长完全转移到移动网民的增长。

三、移动互联网发展背景下的智能手机时代来临



随着移动互联网的普及,以智能手机为代表移动互联网载体迅速崛起,人们逐渐习惯了使用各种应用的手机客户端在智能手机上操作的方

式,这标志着,手机客户端的商业使用,已经逐渐普及。其实狭义的移动互联网与智能手机的使用是密不可分的,甚至可以说移动互联网就是基



于手机终端产生的。

2014年中国智能手机出货量达到3.9亿台,同比增长21.9%,未来仍会保持平稳增长。中国智能手机出货量持续保持增长状态,国内4G网络的建设完善,使得原本使用2G、3G网络的用户,为享受更高速的数据服务,在运营商的引导推动下,纷纷选择升级手机。

爱立信日前发布最新版《移动趋势报告》,预估在2020年前,全球智能手机用户将达61亿,全球将有70%人口使用智能手机,而移动宽带网络将覆盖全球90%的人口,整体连网设备将会上升到260亿个。爱立信指出,预计在2016年,智能手机用户便将超越基本型手机用户。

移动互联网发展下的智能手机时代来临,打破了保险公司传统模式下的营销困局,使保险公司可以建立一套整合各方资源的基于互联网平台的新型销售体系。而这就要依赖于保险公司开发的保险手机客户端应用程序(即保险手机APP),这就是保险公司架起的与客户互动、增强用户体验的一个新平台,其实时在线的交互方式、丰富多彩的移动应用,与生活紧密相关,又有高市场需求度和高利用率,保险手机APP将是最具竞争力和发展前景的行业APP之一。

四、保险手机APP对保险业、保险公司、客户的意义

目前国内保险市场正在运营的保险手机APP数量不多,但国内主要保险公司都相继开发了各自的保险手机客户端移动产品。

从各家保险公司开发的保险手机APP上看,

各家保险公司在移动互联网发展迅猛的形式下,积极推进金融互联网、大数据及全集团移动战略的创新和拓展。他们推出的保险手机APP版本,一方面可以填补市场空白,以相对较低的成本抢占无线保险市场的制高点,培养年轻的手机用户对各自的保险品牌认知度;另一方面,可以整合公司在移动互联网和互联网中的服务应用,全方位覆盖用户的保险需求,真正实现从投保、支付、查询、理赔等全方位的一站式保险金融服务。

1、保险手机APP给保险行业带来的意义

(1)实现人机互动,极大地增强了保险产品的体验功能,大大提高了保险产品销售的专业性、品质感和规范性。(2)、通过保险APP,保险销售人员将更为方便的为客户测算保险利益,高效地提出保险计划书,完善保险销售手段。(3)、保险APP将创新保险—销售购买模式,让客户做有准备的购买者,从而使保险销售过程更加透明、合规、有效。

2、保险手机APP给保险公司带来的意义

(1)保险手机APP为保险公司在瞬息万变的商海中搭建了全新的快捷、稳定的沟通平台。同时也为保险公司在移动互联网上树立形象、拓展经营渠道、扩大对外交流,为开展电子商务开辟了一条省时省力而又方便快捷的途径。(2)、保险手机APP实际上给予了保险公司在产品转型、客户关系、营销模式、合规经营等方面的诸多创新和经营理念,是保险公司“以客户为中心”服务理念的综合体现。

3、保险手机APP给保险客户带来的意义

国内主要寿险公司保险手机客户端介绍					
	中国人寿	泰康人寿	太平洋人寿	平安人寿	新华人寿
APP名称	掌上保险	泰康在线	中国太保	平安人寿	掌上新华
功能	可以轻松实现手机保险精确报价及快速投保、保单查询、理赔查询、服务网点查询、在线服务指南、客户服务、国寿新闻、实时路况等功能。	可以实现一键投保、快速定价,帮助客户了解保险知识和最新资讯。	涵盖财产险、人寿险、健康险等保险基础服务、增值服务和第三方服务功能,为广大客户提供投保、自助理赔、救援服务、查询等实际应用。	为客户提供保单管理、财务增值、客户活动、健康管理四大模块的服务,成为客户身边的“金融生活服务平台”。	可为客户提供注册及登陆、身份验证、保单查询、保全变更、卡单产品在线激活及实用助手等共计5大类20余项服务功能。

保险APP本质上必须反映影响客户评价保险产品服务质量与服务的主要因素，保险产品APP是否反映保险的行业特性和客户对保险产品消费的心理需求，是决定整个保险产品APP开发的合理性、适用性的关键。所以保险手机APP给客户带来的意义是保险公司开发手机APP应用的核实价值。

鉴于保险手机APP给客户带来的意义可能存在既有共性的一面，也有不同的差异，本文通过问卷调查的形式测评及了解了保险客户对目前使用的保险手机APP手机产品的功能、服务、缺点、使用的整体满意度的真实感受和满意程度，识别出其中保险手机APP对客户的具体意义所在。

本次调查共面向投保平安人寿的客户发放问卷调查500份，有效回收问卷500份，问卷有效率100%。被调查客户的使用手机主要为3G或4G手机，占总被调查人数的100%；被调查客户的保险APP使用率高达99.2%。这与我国移动互联网手机端目前的发展形式和消费者结构特征相吻合，说明此次调查的样本结构较为合理。

对于客户来说，使用一个产品的意义包括客户对整体满意的综合评价，也包括对产品质量、价值等因素的个别评价，故本次调查着重分析客户通过包括对产品质量、满意程度等因素的评价，从而得出保险手机APP对客户的具体意义所在。保险手机APP对客户的具体意义分析如下表所示：图1、图2、图3

客户对保险手机APP的功能使用情况

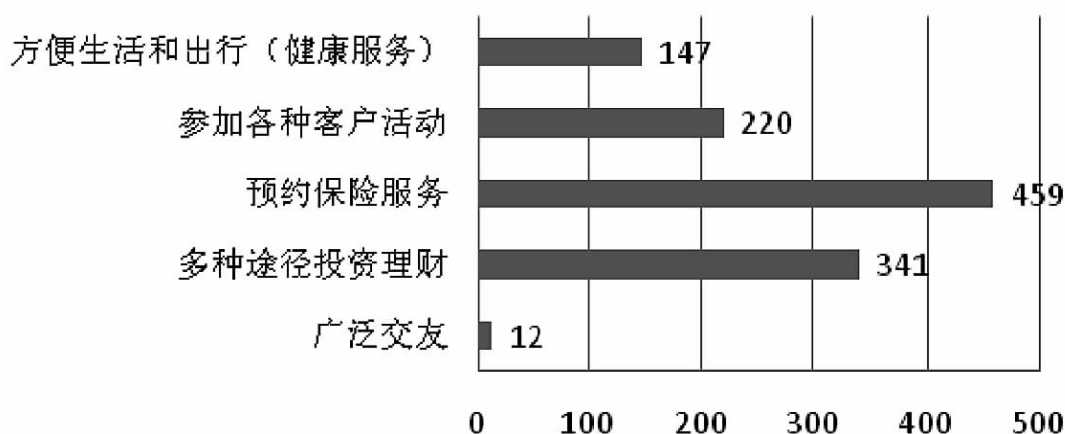


图1：手机保险APP您带来了什么好处？（多选题）

客户对目前使用的保险手机APP的满意程度

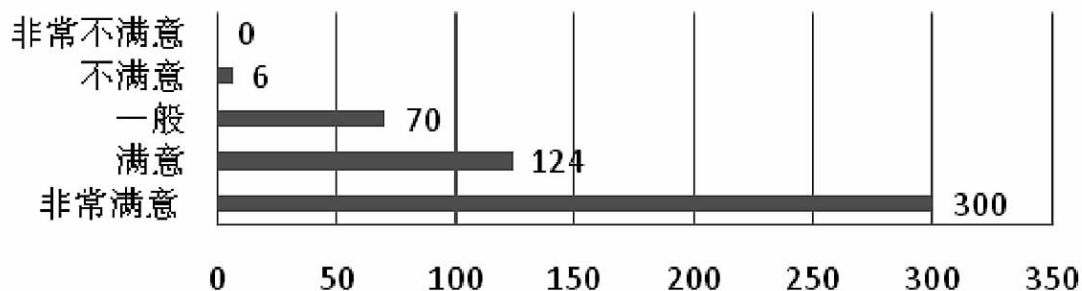


图2：您对您手机当前保险APP使用情况的满意度？（单选题）

客户对目前使用的保险手机APP的需改进内容统计

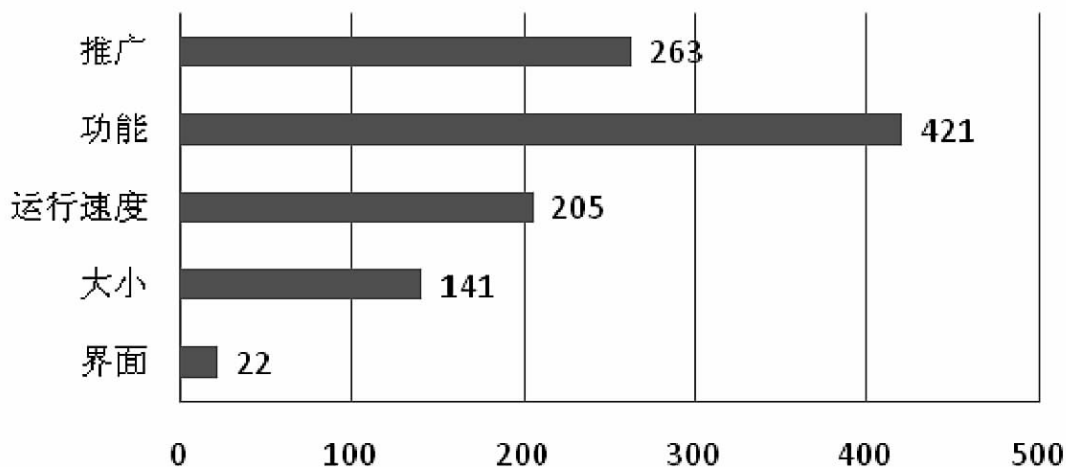


图3: 您觉得手机保险APP还有哪些方面需要改进? (多选题)

由以上统计综述知客户对保险手机APP的满意度整体较高。说明保险公司开发保险手机客户端符合客户的期望。这期望符合目前移动互联网时代客户渴望互动方便的移动互联网生活。影响顾客满意的因素包括客户对保险整体满意的综合评价,也可能包括对产品质量、价值等因素的个别评价。调查问卷显示客户在使用保险手机APP时最常用的是预约保险服务功能和多种投资理财功能,除此之外参加保险公司举办的各种客服活动也是客户乐意使用的功能。在如何了解金融财经产品,参加线上线下活动中,手机移动端承担了重任,也正是因为手机移动应用程序方便快捷让用户能随时随地的预约服务,管理投资理财保险产品、及时参与活动。而与之相关联的,客户对保险手机APP的功能、推广、运行速度提出了更高的要求,从而也看出保险手机APP的功能、速度、推广在客户心中的意义较重。

通过上文的分析,本次问卷调查的最终目的是得出保险手机APP对客户意义,体现在如下方面:

(1)对于客户来说,保险APP的推出和普及,与其生活紧密相关,又有高需求和高利用率,符合客户的期望。(2)保险手机APP提供保单查阅、服务预约、随时确定,保险手机APP真正做到服

务于客户。(3)客户可以享受到移动客服,实时客服在线,提供帮助指引。(4)、各种理财信息、利益演算,客户不用业务员介绍也能对产品掌握熟练自如,使服务更加的透明化。

结论

移动互联网的智能手机时代给保险业带来巨大机遇,以大数据、云计算和智能手机为代表的新技术变革将成为推动保险业创新发展的强大动力。保险手机APP通过整合企业及行内资源,以客户服务为中心,打造产品展示最齐全、销售咨询最权威、理赔投诉最便捷、服务评价最公平的公益性移动服务平台。

【参考文献】

- [1] 郭丹.《艾瑞咨询:移动互联网市场保持快速增长,商业环境逐渐成熟》[J].艾瑞网,2015.
- [2] 《调查:智能手机用户成长,8成来自新兴市场》[J].Technews科技新报.2015.

(作者单位:平安人寿泉州中心支公司客户服务部)

责任编辑:郑萍萍

责任校对:丁恒

关于车险费率形成机制改革的研究

● 郑炜荣

【摘要】：车险费率市场化改革即将在全国范围内实行，本文通过对车险费率形成机制的研究，依据深圳与厦门市场化费率改革情况的比较，对车险费率市场化改革进行深入分析，并且针对各中小保险公司的现状，探究其在车险费率改革中的应对策略，从而对车险费率市场化改革有一个更为清晰的认识，也使各保险公司能够在市场化改革中找到属于自己的市场定位及公司的发展方向。

【关键词】：形成机制；市场化改革；市场份额

一、引言

（一）车险费率形成机制概述

费率，汇率以及利率是车辆保险市场三个重要的衡量值。作为车险评估最重要的衡量值，车险费率有着其完善的形成机制。车险费率形成机制是一个完整性的系统工程，主要包括费率决定机制、费率市场机制以及费率监管机制，也就是产品的定价模式、产品的市场竞争和产品费用的监督。在车险费率形成方式的演进中，车险费率形成机制主要是官方定价费率到费率严格管控再到费率逐步市场化。

（二）车险行业情况

近年来，中国保险行业总体不断往好处发展，其一是保险行业的整个体制在不断地规范和完善，其二是市场对于保险的认知有了较大的提升，人们对于保险也有了较大的改观，从排斥到逐渐接受，体现了社会的进步。在国内，机动车辆保险是财产保险市场的第一大险种，在整个财产保险市场中占据了主导地位，车险的保费收入与其盈利状况是保险公司的支柱，决定着保险公司的发展潜能与发展动力。^[1]21世纪以来，随着保险行业监管机关积极鼓励保险产品创新，逐步放宽管制以及促进市场

竞争，各保险公司已基本都走上市场化道路，从目前我国保险费率形成机制的现状来看，人身保险，财产保险以及团体保险等非车险类业务已基本实行市场化费率，定价权完全交给市场和各保险公司，而车险市场却由于其不规律的市场波动，难以维持一个很好的市场平衡，各保险公司都在努力探索属于自己的市场化竞争道路。

二、车险费率市场化改革

（一）车险费率市场化定义

车险费率是每一个风险单位的保费收入，也即：车险费率=保险费/保险金额^[2]，由公式可看出，车险费率是保费与保险金额的比率，但通常保险公司厘定费率考虑的因素主要根据保险标的的风险大小、损失率高低以及经营主体费用确定的，亦即：车险费率=保额损失率×（1+稳定系数）×（1+附加费率）^[3]。车险的保额损失率是单位保险金额的赔偿率，即车险中的赔偿金额于承保车辆金额中的占比，此比率是根据过往经验与统计资料，平衡保险年度的风险整合而成的，稳定系数是为了反映保额损失率的稳定性而设定的参数，附加费率是保险公司过往年度中的费用实际支出占纯保险费用的比率值。而车险费率的市场

化,具体来说就是车险费率由其车辆市场的供求关系决定,遵循的是市场的竞争、供求以及价值规律,从严格的监管到放松的费率制定方式,根据市场的导向所进行的市场化体制。而车险费率市场化目标主要是实现车险费率的市场化以及建立以偿付能力监督机制为主要制度的新型车险监管体制,也就是保险行业监管部门将费率的制定下放给保险公司,将重点放在偿付能力,改变监管的定价为市场定价机制。

(二) 车险费率市场化改革的意义

在当前国际形势中,各国对车险的费率改革情况都是十分重视的,反思车险费率市场中的问题,积极应对车险费率改革问题,不仅有助于整个车险市场的发展,而且也提升了国家的经济实力。在我们国家,市场化改革中的先行者就是车险的费率,车险费率的改革需要与时俱进,而车险费率市场化无疑是机动车辆保险的瓶颈与出路,车险费率市场化有利于进一步完善保险市场建设,使得消费者在保险公司的竞争中能够得到更实惠的政策优待;车险费率市场化对于发挥保险业的社会服务功能,便利交通管理以及增强驾驶员的保险安全意识有着良好的指引作用;车险费率市场化更有利于改变车险产品的陈旧,推陈出新,加大业务结构以及产品多样化。回顾30多年来的车险费率变化和车险费率改革的利弊条件,加快费率市场化改革需要有一个衡量标准与具体清晰的认知,既要充分认识到车险费率市场化改革的重要性,不断发挥车险自身的特点,也要摒弃过往保守和错误的认知,一旦进行了严格的费率管制,即非市场化的行为管制,那么保险公司就会处于缺乏市场竞争的压力以及内在创新,而费率市场化正好可以使各个保险公司在市场竞争的压力之下,不断地发展属于自己的创新型产品以及特色,并且取长补短,推进各个保险公司不断地容纳以及交流各自方法经验。车险费率竞争是各个保险公司竞争的重要手段,其市场化改革就是要发挥在车险市场资源配置中的基础作用,但由于各保险公司实力不同,中小保险公司容易在费率市场化改革下缺乏强大的资金支持,导致的实力偏差会在费率价格战中败下阵来。因此中小保险公司需要对自身实力进行一个权衡,不断推出属于自己的产品,取长补短,找出属于自己在车险费率市场化改革中的道路。

三、国外车险市场化改革情况

(一) 国外车险改革历经阶段

世界各国对于车险市场化改革都是十分重视的,世界各国车险市场的发展主要经历过三个阶段,第一个阶段是无序销售阶段,在车险市场刚兴起的时候;第二个阶段是严格的监管阶段,为了保障消费者利益而统一制定费率,虽然可以使得各保险公司的制定政策更为均衡,但是这个阶段是以牺牲保险产品的多样性以及降低保险市场的效率为代价的,在某种程度上限制了车辆保险业服务水平的提高;第三个阶段是车险费率的市场化改革阶段,在监管局的管控下,将订立费率的自主制定权交给各保险公司,以此来促进保险公司的产品及服务的创新,让各保险公司更好地对市场进行一个判断,激发市场活力,提升市场效率,从而更好地发展,而第三个阶段,也被认为是最为理想的车险市场格局^[4]。

(二) 各国车险市场化改革特点及发展情况

二十世纪九十年代,世界上大多数的发达国家都基本迈进了车险市场化改革阶段,例如美国、日本、德国,采取了相对独立的保险监管体制。美国对费率的管理主要分为,事前批准,事后备案和灵活管制,这种放松、自由的管制方法促成了美国正式踏入第三阶段的车险市场格局,美国南卡罗莱纳州的车险市场化改革是较为典型的改革,在改革前,南卡罗莱纳州是以事前批准制度来试行车险费率的,而这样暴露出来的问题是,定价的不合理所造成的风险未匹配,车险产品的缺乏以及车险覆盖面较窄,使得这个州的车险亏损比例高于全美车险行业的平均水平。为了尽快扭转亏损局面,南卡罗莱纳州监管局决定对车险格局做出改变,于1997年的时候全面进行车险费率改革,将早先事前审批制度改为灵活、放松的管制制度,该州的保险公司可以在设定的限制范围内,自由发挥,自行定制车险费率,推出属于自己的创新型保险产品,从而拉拢客户,推动车险市场的发展。此项改革一经颁布,更多的保险公司涌入南卡罗莱纳州车险市场,使得整个车险市场活力得以激发,车险的覆盖率大幅上升,并且从效果来看,虽然短期内的综合成本率上升了,但是在长期来看,南卡罗莱纳州的车险盈利状况得到了改善,其情况基本趋于稳定并且开始逐步高于全美的盈利平均值。日本早先也是对保

险业进行严格的管控，并且由政府统一制定费率，其保险业受到政府的保护，但由于保险业的迅速发展，严格的管控制度使得日本的车险市场难以发挥其巨大的潜力，无法转变为实质的保费规模增长，车险发展出现了停滞不前的状况，1996年日本与美国签订了保险框架协议，于1998年废除了定价费率模式，将费率与保险制定权交给保险公司，如日本的安田公司，于2000年11月及2001年2月对车险进行了修改，方案以提高ONE类险种的费率，降低TEN类险种费率进行对比，主要引进车上人员伤害倍额支付和道路交通施救服务，从而形成了适应车险市场需求并具有公司特色的新型车险产品，安田公司也以这项独特的产品走上了日本国内保险业的顶端^[6]。经改革后的日本市场，掀起了保险公司兼并收购的局面，缺乏资金支持和实力偏弱的中小保险公司遭到了市场的淘汰，而剩余有实力的保险公司使得市场集中度得以提高，增加了保险增值服务，出现了车险商品多样化的新面貌。而德国则没有像美国、日本一样“温柔”改变车险市场，它的车险改革采用了大胆激进的方式，一经车险改革讨论，就立即将车险费率制定权力一次性下发给各保险公司，以刺激市场迅速形成市场化改革机制转变，但是这样的方法导致的结果就是改革经历的时段更为漫长，德国从颁布改革法案开始到车险市场真正进入市场化阶段历经了5年，德国的车险费率市场化改革也推动了各个保险公司之间的优胜劣汰。

总的来看，发达国家的车险市场基本上都已经成功转型，迈入了车险市场化时代，他们的共同特点是：1.车险费率降低；2.车险行业利润降低；3.精算水平不断提高；4.车险产品不断推陈出新；5.保险公司竞争后的优胜劣汰。国外的车险市场化改革经验值得我们借鉴，以使我们能够在国外车险改革成功的基础上，走出属于我们自己有特色的车险市场化改革道路。

四、我国车险改革道路

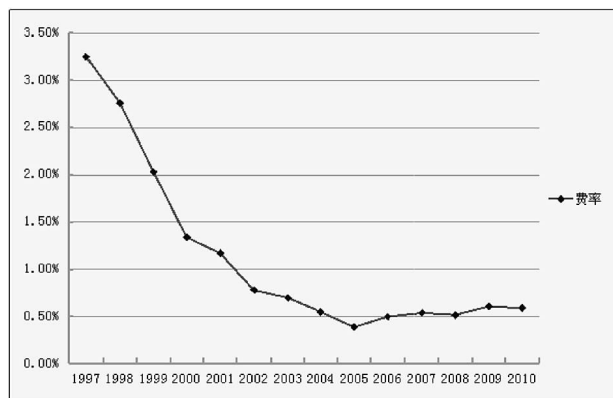
（一）我国车险费率改革社会背景

作为保险业大国，我国的保险业也历经了“兴衰更替”。我国车险业务发展历史可以追溯至1981年，随着改革开放拉开帷幕，国内的保险业务全面恢复，车险是保险业务全面恢复的第一批险种，最

初的汽车保险是由中国人民保险公司一家垄断，费率也由其制定，并经过中国人民银行保险公司审批后执行，这之间也有在全国颁布车险费率后，各省自行制定车险费率及条款的阶段^[6]。而在很长的一段时期内，我国的车险费率结构是较为单一且简单的，缺乏适应社会的各种需求，由于在市场中的经营主体较少，导致的创新行为不足，保险公司对车险的管理成本和经营成果难以直观地反应给大众，作为保险公司主要保费来源，以上所暴露出来的问题直接阻碍了保险业的进一步发展，保险公司急需找到方法来解决这些问题，这样就有了车险试点改革的推进。

（二）深圳试点改革的进程

2001年10月1日，随着加入世界贸易组织的形式需要，中国保监会在下发给各保险公司的公告中称：“我国将在广东省进行机动车辆保险费率的改革试点，车险的条款和费率由各个保险公司自主制定，监管部门主要负责审查及备案。即日起，广东省内的同一家保险公司，在不同的城市可实行不同的车险条款及费率，而在同一所城市，各个保险公司也可实行不同的费率标准^[7]。”中国保监会下发的这份公告正式标志着我国车险费率市场化改革在广东省拉开了序幕，深圳则是第一个作为车险费率市场化改革的城市，以下是深圳试点在1997年至2010年的车险费率变化图（如图4-1）^[8]：



数据来源：由《深圳保险信息》1997年12期-2010年12期统计整理

图4-1 深圳车险费率变化表

1、试点阶段

由上图4-1可以看出，在深圳作为试点进行车

险费率市场化改革之前,费率是在处在较高位置的,且是由中国人民保险公司一家自行制定,这样的模式使得费率的制定过于专制,对于市场活力的激发是处于“冰点”的,然而在试点阶段之前,费率已经在不断下降,并且下降幅度较快,这表明在试点阶段之前专制的费率已经满足不了市场的需求,迫使各保险公司不断尝试降低费率以拉拢消费者,而在试点阶段,也就是2001年至2002年期间,我们可以看到车险的费率已经持续跌破了0.56个百分点,这说明深圳试点阶段已不是一家独断的费率制定模式,深圳保险行业正式步入了市场竞争模式,各保险公司都在自行定制费率,以使最低的费率来吸引消费者的投资。

2、推广阶段

2003年开始,车险费率市场化改革已在全国范围内开启,车险的条款及费率由各保险公司自行制定,并且可以独立推出属于自己的产品,从而实现车险费率产品的多样化、以偿付能力监督为主的新型车险管理制度和市场化合理竞争的目标。因此,这个阶段中,受全国车险业市场化改革潮流,深圳车险费率在2005年被拉低至0.39%,这也是车险改革以来的车险费率的最低点,这个阶段中,各个保险公司都在不断拉低费率,而无实力的中小保险公司只能被迫退出市场,产品层出不穷,促进了保险业的进一步发展。车险费率推广阶段与试点阶段相比,之前的市场化竞争较为激烈,因此在推广阶段中,费率下降速率已有所放缓。

3、调整回升阶段

2006年至今,深圳车险费率调整了下滑的局面,车险费率逐步上升,且维持在0.5个百分点到0.6个百分点之间,车险费率在市场竞争中不断地下滑,保险公司不断地拉低市场价格,导致了市场的恶性价格竞争,造成了车险市场的混乱,为了尽快遏制这种恶性价格竞争战,国务院出台的相关政策中,对保险业车险改革提出了若干意见,于2006年推出了机动车辆强制责任保险,要求保险公司统一费率但可以自行订立附加险条款及费率;2007年保监局颁布了“限折令”,限制车险保费单的折扣最低不能低至7折;2008年出台的《关于进一步规范财产保险市场秩序方案》则进一步对各个保险公司建立了严格的管控机制。这些法规的出台使得车险市场的恶性竞争得到了缓解,保险公司盈

利陆续走上了正轨,但车险市场的灵活性依旧未得到改善,产品创新也未有较大发展,车险市场化改革宣告失败,但是深圳车险费率改革的经验是一笔宝贵的财富,值得我们从中汲取教训,从而为今后的车险改革铺路。

(三) 厦门车险改革的新一轮开启

1、新一轮的车险费率市场化改革

广东省车险费率市场化试点改革的实行,虽然最后还是以失败告终,但是在这期间的经验值得我们借鉴,尤其是其改革的思路,对保险产品的推陈出新,是需要取其精华去其糟粕的,2007年“限折令”的推出,又使得车险费率制定回归到了传统定价模式,阻碍了保险公司自由化发展以及产品的创新,虽然插线市场规范了许多,但是车险市场的巨大潜力依旧是得不到挖掘,因此,2014年5月9日,中国保监会在北京召开会议,对商业车险的费率条款市场化改革再一次进行了意见的征求,酝酿了将近两年的车险费率市场化改革,又一次取得了新突破,有了新的进展,为了避免2001年广东省费率改革到最后无序的费率市场化恶性价格竞争,中国保监会早在2013年12月已向各保险公司下发了《关于进一步深化商业车险条款管理制度改革有关问题的通知征求(意见稿)》,选定山东、黑龙江、青岛等六个地区为车险费率改革试点区域,据财产险业内专业人士透露:“全面深化车险费率改革的核心是建立健全商业车险条款市场化费率形成机制^[9]”,本次征求的车险费率市场化改革意见明确提出了改革的“三步走”战略:

一是全保险行业实行新的商业车险条款费率,也就是说,各个保险公司在参考保险协会给出条款后,实行以保险行业纯损失率制定的商业车险新条款新费率;

二是鼓励各保险公司在保险协会条款的基础上增加适当合理的保险责任,以达到维护消费者权益的目的;

三是合规条件的保险公司可以根据自身的优势以及特点,通过数据分析自行制定商业车险费率及条款^[10]。

此次新一轮的车险市场化费率改革战略,将费率决定的自主权又归还给了保险公司,上述的三步走战略,正是再对广东省试点改革失败之后的全新战略,定价基础、定价自主与如何扩大定价自主权

是其研究的方向，车险费率市场化改革的总体思路也容易理解，也就是根据客户的质量来评级、定价，评级出的优质客户，他们出险少，车险价格定价就较低，而评级出的“劣质”客户，出险多，对他们的车险价格定价就会高得多。“稳步推进”是贯穿本次车险市场化费率改革的重点，新一轮的车险费率改革，需要各保险公司与社会共同努力，共同创新，共同进步。

2、厦门车险费率市场化改革的情况

虽然厦门并不在新一轮试点改革的范围内，但厦门早于2011年就开始实行改革的初步考虑，其余六家试点公司的费率市场化改革时间较短，而厦门已经进行了四年的费率市场化改革，与深圳试点的比较更能契合，厦门车险对优质客户进行“破7折”的优惠，建立与赔付记录相联系的浮动费率制度，而理赔记录良好的客户费率最低可至3折，因此作为国内最早实行对外开放通商口岸的经济特区之一，厦门有着其庞大的车险市场，面向众多私家车和企业车，以福建省保险业来看，由于福建保险业在今后两年内也要开始实行车险费率市场化改革，厦门作为开启车险费率市场化改革的领头城市，对于其他城市是有很好的借鉴意义，我们可以对其进行与深圳试点的对比。根据厦门保监局统

计研究处截止至2014年8月的月报数据，选取几家产险公司分析费率市场化改革后厦门各保险公司的情况：

我们从上述表4-1中可以看到厦门各保险公司总保费的市场情况，第一集团的三家保险公司人保

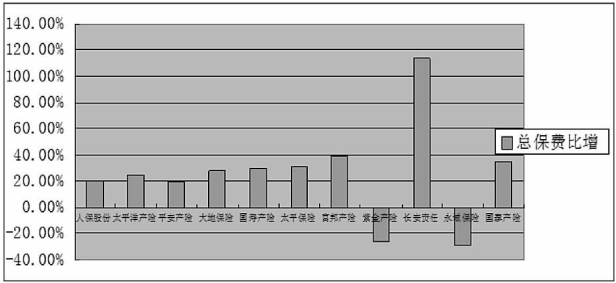


图4-2 厦门各保险公司总保费比增条形图

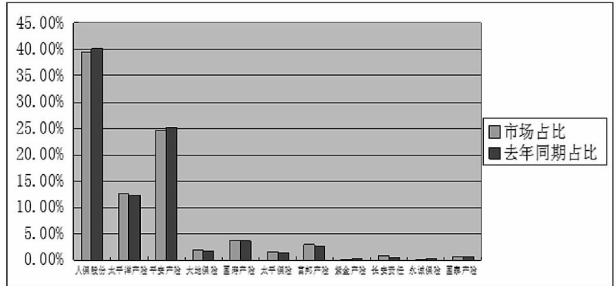


图4-3 厦门各保险公司总保费市场占比比较

表4-1 厦门各保险公司业务保费市场占比情况

类 别	保险公司	总保费收入	去年同期保费	总保费比增	市场占比	去年同期占比	占比变化
第一集团	人保股份	156031.99	130006.13	20.02%	39.49%	40.19%	-0.70%
	太平洋产险	49471.1	39821.57	24.23%	12.52%	12.31%	0.21%
	平安产险	97281.77	81253.81	19.73%	24.62%	25.12%	-0.50%
第二集团 (份额≥1%)	大地保险	7161.87	5609.55	27.67%	1.81%	1.73%	0.08%
	国寿产险	15217.48	11764.64	29.35%	3.85%	3.64%	0.21%
	太平保险	5973.4	4568.36	30.76%	1.51%	1.41%	0.10%
	富邦产险	11738.26	8439.3	39.09%	2.97%	2.61%	0.36%
第三集团 (份额<1%)	紫金产险	456.15	619.17	-26.33%	0.12%	0.19%	-0.08%
	长安责任	3279.98	1532.72	114.00%	0.83%	0.47%	0.36%
	永诚保险	501.35	709.89	-29.38%	0.13%	0.22%	-0.09%
	国泰产险	2157.15	1598.69	34.93%	0.55%	0.49%	0.05%

数据来源：由厦门保监局统计研究处截至2014年8月份数据统计整理

股份、太平洋产险和平安产险仍旧占据了市场绝大多数的份额，这和2001年深圳试点改革的情况大致相同，第二集团占了大于等于百分之一的份额，第一集团与第二集团的总保费比增是正数且增幅大多数大于20%，而由图4-2我们可以看到，除了长安责任公司的大规模增幅以及国泰产险的保费比增外，我们可以看到第三集团保险公司的总保费比增下降幅度较大，超过了25%，显然，市场化费率竞争对于中小保险的冲击是很大的，但在图4-3中，市场化费率改革也使得大公司的市场占比有所下降，各保险公司都在进行价格竞争并陆续推出属于自己的创新产品，可以看到实力雄厚的保险公司人保股份以及平安产险的市场占比较去年同期有所下滑，而中小公司的市场占比则较去年同期有所上升，这表明中小公司在市场中也占据了一定的地位，不再由三大家保险公司“独裁”。我们再来看看厦门各保险公司的车险市场情况，如下表4-2所示，除了长安责任保险公司与国泰保险公司的大增长态势外，其余第三集团保险公司在车险市场“并不好过”，不仅车险市场份额低，而且车险比增下降幅度较大。对比表4-1与表4-2，在保险公司的总保费中车险保费无疑是重中之重，所占的比重也是最大的，依照厦门总保费业务和车险保费业务来看，车险保费比增下滑一旦大了，影响的总保费也

是最多的，我们可以推断总保费中的其他险种对于总保费的影响是远低于车险保费的，因此对于车险的市场，各保险公司都高度关注，抢占了车险市场，公司才能在车险费率改革竞争中取得优势。

3、厦门与深圳车险市场化改革的比较

车险市场化改革，是为了让各保险公司能够在险种、规模上使差异化尽量缩小，各保险公司合理竞争，挖掘市场的潜力，共同推进保险业的发展。而由于厦门进行车险市场化改革的时间跨度较短，所以本次的比较只能从浅层面来分析厦门与深圳车险市场化改革之间的异同点，以此来作为对各个保险公司在今后车险市场化改革的借鉴。

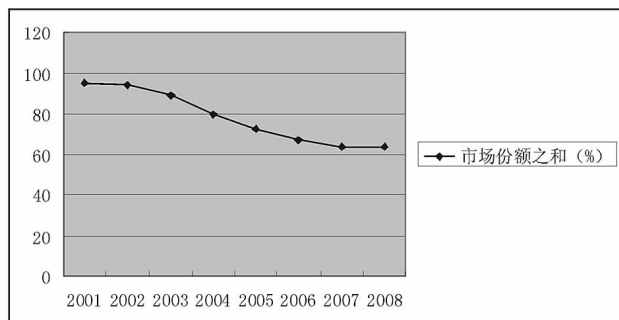
我们来看看深圳改革时期，在2008年，国内共有47家财产险公司，相较于2000年增加了32家的财产险公司，车险市场的不断扩大，就代表了市场的集中度不断下滑，人保股份、太平洋产险和平安产险的市场份额之和从2001到2008年趋势如下图所示：

深圳试点车险费率市场化改革中，市场份额最高的前三家保险公司，即人保、太平洋产险、平安的市场份额之和逐年下降，从2001年的最高点降至2008年的逐步平衡，8年之中减少了31.6个百分点，而在这之中，我们可以看到2003年至2005年下降的很快，减少了22.1个百分点，而2003年初

表4-2厦门各保险公司车险业务情况表

类 别	保险公司	车辆保险保费	去年同期	比 增	市场份额
第一集团	人保股份	117521	98497	19.31%	43.46%
	太平洋产险	34896	30055	16.11%	12.91%
	平安产险	66642	52949	25.86%	24.65%
第二集团 (份额≥1%)	大地保险	4741	4171	13.65%	1.75%
	国寿产险	12180	9514	28.03%	4.50%
	太平保险	3746	2715	37.95%	1.39%
	富邦产险	7030	4977	41.24%	2.60%
第三集团 (份额<1%)	紫金产险	375	615	-39.01%	0.14%
	长安责任	3032	1361	122.86%	1.12%
	永诚保险	476	643	-25.96%	0.18%
	国泰产险	1697	1120	51.51%	0.63%

数据来源：由厦门保监局统计研究处截至2014年8月份数据统计整理



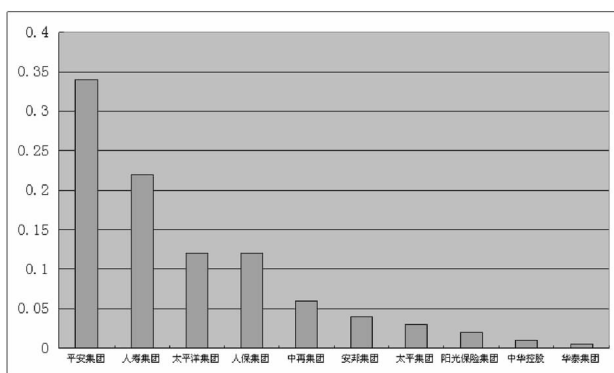
数据来源：由《深圳保险信息》2001年12期-2008年12期统计整理

图4-4 第一集团保险公司市场份额趋势图

正是车险费率市场化改革的推广阶段，的市场集中度受到了冲击，减少的较为明显。2008年后，在经过市场化费率改革后，车险市场的集中度下降趋势已放缓，趋于平滑、稳定，这也正是意味着在经过市场化费率改革后的前三家保险公司的寡头垄断竞争格局正式形成，这种车险市场结构，也正越来越趋近于帕累托分布，即由少数的大公司霸占市场的绝大多数份额，剩下的小公司瓜分其余的市场。

我们再来看看厦门的车险费率市场化改革情况，在实行改革后，厦门第一集团前三家保险公司的市场份额在2014年及截至2015年8月数据显示，维持在80.80%附近，这意味着市场价值最高的前三家保险公司经过车险费率市场化改革又占据到了一个较高的份额，由于厦门于2011年就开始试行费率市场化改革，因此经过4年的改革过程，基本与2001年深圳实行费率改革的推广阶段相仿，而根据2015年中国报告大厅数据显示，目前国内的保险行业依旧呈垄断态势，但是市场价值较高的前三大保险公司的仅为59.3%，这与深圳实行费率改革后的平稳阶段吻合，市场价值占据前五名的保险公司的为62.4%，占据前十的保险公司为76.5%，而剩余的保险公司依旧瓜分着较小的份额，前十名的保险行业的市场集中度如此之高，表明行业竞争性严重不足^[11]。截止到2013年底，国内的保险公司共有171家，其中财险公司共有43家，与深圳试点改革截至2008年数据相比，减少了4家，但厦门市场集中度较深圳市场集中度较低，市场上的保险主体不断在增多，更多的保险公司趋于往集团化发

展，而目前车险市场的格局如下图4-5^[12]：



数据来源：摘自中国报告大厅2015.1.16

图4-5 2014年保险集团市场价值分布

从图中来看，2014年平安集团的市场价值最大，依次是国寿、太平洋以及人保集团，而从各个财险公司的竞争格局来看，人保股份、太平洋财险和平安财险依旧处于第一集团，市场份额占据了绝大多数，如图4-6：

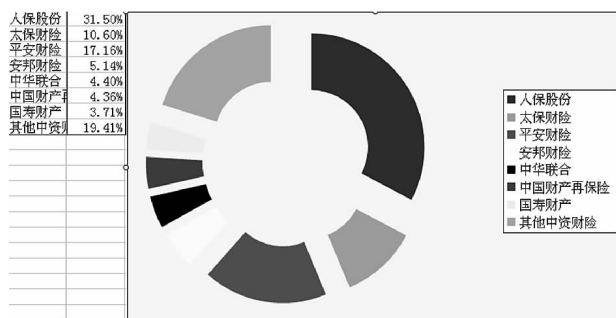


图4-6 各财险公司市场份额

可以看到，除了人保股份、太保财险以及平安财险等几大财险公司以外，其余中小保险公司总占比合计仅19.41%，基本未超过1%，大多处于亏损边缘。

深圳试点改革后，由于在市场化费率改革的进程中，各个保险公司将其车险费率下调的幅度过大，从而导致公司盈亏平衡点的偏离，试点改革后的几年来，产险公司的费用及赔付率一致居高不下，2007年的综合成本率更是一路飙升至100%以上，亏损成了全行业内的代名词。根据2008年数据显示，人保股份、平安财险及太平洋财险的综合成本率依次为105.2%、110.3%和108.5%。行业

的无序竞争已经成为深圳试点市场化费率改革中后段的普遍现象,中小保险公司相继出现偿付能力不足的现象,面临着巨大的生存压力及发展挑战,因此后来保监局规定出“限折令”来对保险公司费率进行严格要求,费率又回归了正常制定标准,而厦门的中小保险公司目前的车险保费规模也已经不断在缩小,大的份额更是被大型保险公司给抢占,除各别中小保险公司外,其余的中小型保险公司车险保费增速同比负数,在试点实行的初期已经出现了拉拢车险业务疲乏的现象^[13]。

综上所述,厦门与深圳试点初期的改革情况大体相同,并且在一定程度上有所放缓,这是监管得当和理性推进改革影响的。但由于深圳试点改革存在的不足,厦门车险改革也只是在试行阶段,其余在新一轮中作为试点的六个城市也才刚推行不到一年的时间,因此改革措施需要进行改进,而市场费率的恶价格竞争更需要我们进行有力的监管,各保险公司应当努力推出产品创新,而不是一味开始“价格战”,这样的费率市场化改革才能取得成功,

保险业才能得到发展。我们需要对深圳试点改革与厦门车险改革的经验进行借鉴,并对中小保险公司应对当前形势下车险费率市场化改革策略进行必要性的建议。

五、中小保险公司面临的挑战及建议

(一) 中小保险公司面临的挑战

由于车险市场上实力雄厚的大公司拉低费率,大打“价格战”,对于一些中小保险公司,由于市场份额占据小,正面无法抵抗大保险公司的车险“价格战”,因此所面临的挑战是空前的,以下是福建省2015年8月份的车险市场调研表,如表5-1所示:

下表所示,福建省各保险公司(除厦门外)第一集团与第二集团的车险保费同比较去年同期都有所上涨,但由于第一集团、第二集团占走的市场份额较大,导致第三集团公司的车险保费规模一再下滑,国泰财产的下降幅度达到了33.5%,综合费用率则一度增高了14.1%,是第三集团中唯一一家增比超过10%的公司。对于全行业来说,综合成本

表5-1 福建省2015年8月车险市场调研表

类 别	行业	车险保费	同比	综合成本率	同比	综合费用率	同比
第一集团	人保股份	386686.8	12.6%	86.2%	-0.6%	34.6%	4.9%
	平安财	241412.6	15.3%	93.4%	5.6%	30.5%	4.7%
	太保财	119752.8	-0.7%	101.3%	3.8%	30.6%	0.8%
第二集团 (份额≥1%)	大地财产	31299.4	13.9%	91.9%	-0.2%	36.0%	5.8%
	国寿财产	73414.8	20.7%	95.3%	3.0%	32.6%	1.7%
	中华联合	50452.2	9.0%	93.0%	-1.2%	34.4%	3.9%
	天安	15863.7	-1.7%	91.2%	-11.3%	34.1%	-0.4%
	太平保险	13201.9	26.7%	101.3%	6.4%	37.1%	4.3%
	富邦财险	10810.0	2.9%	101.1%	-11.0%	43.3%	-10.9%
第三集团 (份额<1%)	中银保险	5442.6	-10.8%	107.1%	-15.3%	37.7%	-2.2%
	永诚	4302.3	-10.5%	108.4%	-2.0%	46.6%	1.2%
	华泰	5603.2	1.6%	108.0%	-12.9%	52.8%	-7.5%
	安邦	4361.0	-9.6%	83.8%	-14.6%	27.7%	-9.1%
	都邦	8559.7	-9.9%	97.6%	1.2%	39.2%	-2.7%
	国泰财产	3191.5	-33.5%	109.1%	-11.5%	56.5%	14.1%

率普遍偏高,超过半数的保险公司综合成本率在100%以上,这表明当前的车险市场普遍竞争力不足,中小保险公司大多处在边缘亏损状态。而综合费用率较低的公司则优势较为明显,在“价格战”中往往能打上属于自己的标签,但是全行业的综合费用率同比的上升也表明车险费率市场化改革势在必行,保险业需要加入创新的源泉与动力,以此来充分挖掘市场的潜力。

第三集团受到的冲击是巨大的,因此要大力开拓福建省车险市场,就需要第三集团的中小公司不断地改进自己的盈利模式,不断探索新方法来跟上改革脚步,目前中小公司在车险市场化费率改革中面临的挑战主要有以下几点:

一是费用高拉低了定价的优势。车险条款的基准保险费用是由基准纯风险保费和保险企业附加费用率来决定的,在商业车险费率形成机制下,综合费用率的差异将带来保费的差异,综合费用率低的保险公司在“价格战”中的竞争优势更为明显,而对无法降低费率以及自身运营成本的中小公司会形成巨大的压力以及挑战;

二是综合管理经验及能力不足[14]。新一轮的车险费率自由化改革提出了几个新的概念,如渠道系数,那么这就要求保险公司有着庞大的综合管理能力、风险分析及把控能力和经营成本的控制能力。中小保险公司由于经验不足,无法与已经形成系统的大公司进行对比,缺乏数据累积的经验,往往在市场中处于不利的位置;

三是创新能力需要提高。进行车险费率市场化改革后,中小保险公司就成了大保险公司的追随者,产品的创新不足也导致了中小保险公司在市场中缺乏竞争力,对于迎合车险市场中消费者的需求,还有很长的路要走。

(二) 中小保险公司车险费率市场化改革的建议

对于中小保险公司,目前的情况主要停滞于车险业务的销售、费率的制定以及费用的确立,庞大的车险市场的份额需要靠自己去争取,大公司虽然有其完善的系统以及过往的经验,但是中小保险公司也有自己独特的管理模式与创新型产品,因此,关于如何应对车险费率市场化改革以及大公司的“价格战”冲击,提出几点建议:

1、充分了解车险费率的形成机制

各中小保险公司需要对车险费率的形成机制进

行思考,并在此基础上进行相关的改革措施。车险费率形成机制主要是费率决定机制、费率市场机制以及费率监管机制。首先,产品的定价在费率市场化改革中虽说是各保险公司自行制定,但其中的风险把控需要各保险公司有一个清晰的评价机制,完善费率决定机制,也就是完善产品的风险定价机制,中小保险公司应该理性地对产品进行合理的定价,既不盲目,又需要把关成本及效益,处理好定价和风险之间的关系,注重产品开发及精算队伍的建设,积极引入国际的先进产品及定价模型,以更好地审视市场,统筹产品的定价机制;其次,对于费率市场机制,也就是产品的市场竞争方面,主要是落实相关市场队伍的培养,这就要求各中小保险公司时刻关注市场态势及动向,指派相关人员及时跟进车险市场以及众多消费者的诉求,落实市场中分红保险、交强险、商业车险等主要险种的风险监测,对重点的保险企业进行跟踪落实,建立有序的层次阶段型市场竞争,真正意义上开展公平竞争,适者生存;最后,由于新一轮的车险费率市场化改革必然存在恶性的价格竞争阶段,因此,费率形成机制的监管机制就需要适时完善,中小保险公司不能一味地跟随大公司进行“价格战”,而更应倾向于为消费者服务,保护消费者权益,从完全依赖审查的合规行政许可模式,转变成合理、科学、系统的监管模式,中小保险公司在新的费率市场化改革中,更应当规范自己,有序竞争,打响自己的品牌,努力发展成一个有产品质量及服务质量保障的实力公司。图5-2就很好地概括了在费率改革中中小保险公司一套完整的结构模式[15],中小保险公司要想在市场化改革的竞争中取得优势,就要遵循规范的结构模式,为自身打好良好的基础。

2、提升自身的综合管理能力

中小保险公司需要努力提升自身的综合管理能力以适应新一轮的车险费率市场化改革,由于车险是一个占据保险公司支柱的险种,因此综合管理能力的提升是拉近与大保险公司实力差距的重要途径。综合管理能力的方面主要是精算水平、风险分析、客户服务水平以及经营成本控制能力等,这几项能力需要中小保险公司落实市场定位,积极培养拥有这类技能的人才,不断加强对客户数据的收集,提供属于自己公司特色的合理定价,

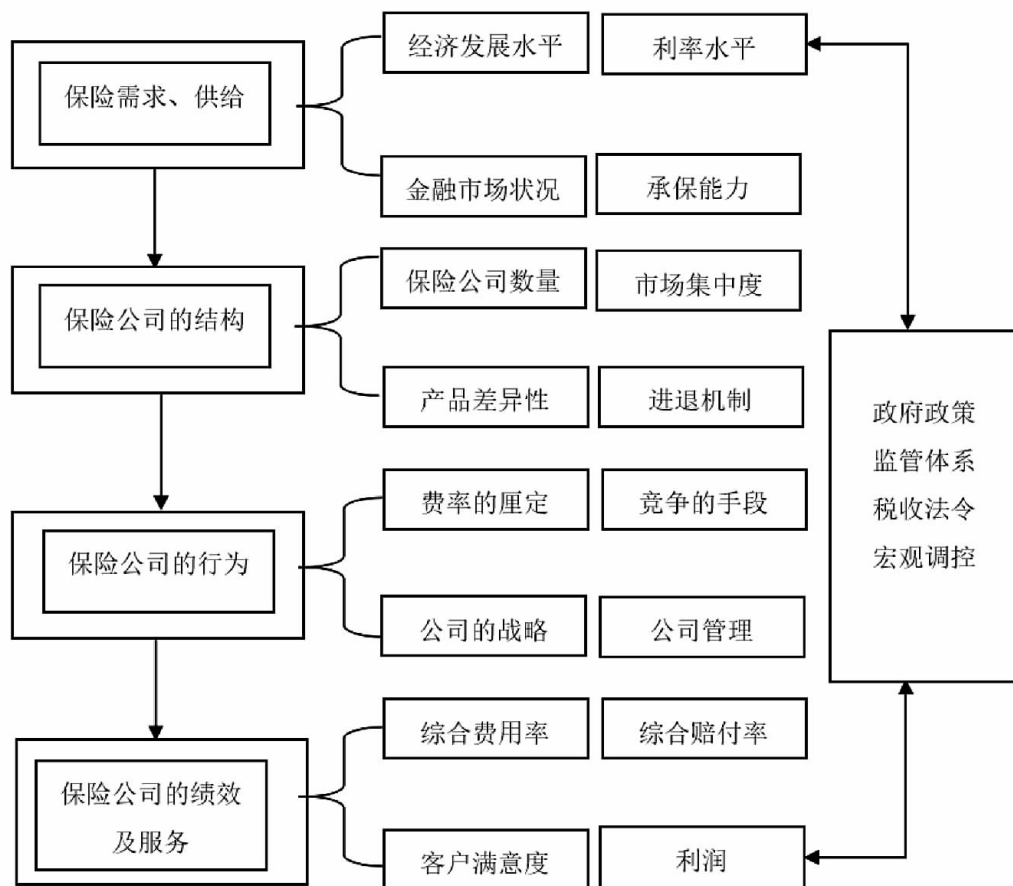


图5-2 保险公司完整的费率形成机制结构模式图

并且努力提升自身的客户服务水平，这既是一个提升公司实力难得的机遇，又是提高自己公司形象的最好途径。

3、加强产品创新能力，整合渠道建设

中小保险公司要想在竞争中有自己的一席之地，就需要推进产品创新，产品创新是一年以来中小保险公司的软肋，因为中小公司大多是大公司的“模仿者”，难以有自己准确的市场定位。而产品的创新，我们可以借鉴国际上同业的产品，例如韩国海上火灾保险公司在2000年费率自由化后，开发销售因特网的保险产品，此产品与传统汽车保险产品条款大体相同，但是费率低了8个百分点；又如三星火灾保险公司在2001年推出了创新高保障性产品，为消费者提供了方便迅速，高质量的保险产品保障服务。现在有很多中小保险已经在进行产品的创新，如开发电梯责任、汽车

三保险、微营销等创新型非车产品都是中小保险公司应对车险保费下滑的方法，在车险道路艰难的情况下，非车险的发展也显然是一个很好的出路，因此为了在竞争中生存，就需要打破常规模式进行独立创新，加强市场的细分，根据已有数据对客户、区域进行实质的分析，找准切入点，开发各种创新产品，争取做市场的“引领者”。而渠道的整合建设也是重要的，车险费率市场化的改革，需要伴随渠道管制的放宽，中小保险公司一旦抓住、抓准了渠道，那么也就抓住了商机、抓住了市场。在网络高度发达的今天，网络营销已经成为各保险公司竞争的必要手段，中小保险公司必须要积极培育直销团队，加强团队专业化建设及成本管理，不断加大网络营销的投入，为自身的渠道建设打下良好的基础，以此为巨大的动力来应对车险市场化费率改革。

六、总结

车险费率市场化改革需要在车险费率形成机制的改革研究下进一步完善,而在这之前,各保险公司如何应对这次市场化改革,就需要强大自身的管理体系、经验、服务以及创新精神,不冒进,稳步发展,这才是保险公司赖以在市场生存的不二法则,依靠市场化改革的动力,各保险公司需要迎难而上,在市场中争取到属于自己的一席之地。

【参考文献】

- [1]李志恒.推进机动车辆保险费率市场化改革势在必行[J].金融理论与实践,2012,(06):83-84.
- [2]谭浩.车险经验估费中的客户风险分级模型与算法设计[D].成都:西南财经大学,2007,19-20.
- [3]孙维伟.中国车险市场化改革的量化分析与精算技术研究[D].天津:南开大学,2014,15-30.
- [4]潘献红.我国车险市场化改革的研究[D].苏州:苏州大学,2006,5-8.
- [5]刘兴丽.中小主体商业车险费率市场化改革应对策略研究[J].海南金融,2015,03(06):53-55.
- [6]管贻升.中国机动车辆保险条款与费率监管制度研究[D].北京:对外经济贸易大学,2014,5-25.
- [7]胡志涛.我国车险市场化改革研究[D].江西:南昌大学,2010,5-17.
- [8]周炯.我国车险费率市场化改革的实证研究——以深圳车险市场为例[J].产险论坛,2009,(10):45-47.
- [9]张晓玲.保险费率市场化风险及其防范研究[D].成都:西南财经大学,2007,1-15.
- [10]曾娟.机动车辆保险分类费率厘定原理与方法探究[D].武汉:武汉理工大学,2008,3-23.
- [11]胡志涛.我国车险费率市场化改革与中小产险公司的应对策略[D].成都:西南财经大学,2013,5-17.
- [12]王佳来.我国车险费率市场化改革研究[D].上海:复旦大学,2008,13-17.
- [13]钟诚.我国财产保险商品定价模式探讨[D].广东:暨南大学,2006,16-18.
- [14]匡云川.论机动车辆保险条款和费率改造[D].郑州:郑州大学,2005,5-19.
- [15]周炯,卫卉芳.商业车险条款费率改革的实证研究[J].中国保险,2012,(10):30-35.

(作者单位:永诚财险福建分公司)

责任编辑:张仕杰

责任校对:丁恒

国内农业保险发展模式的经验与启示

● 张小芹

【摘要】：基于对国内现有几种较为典型的农业保险模式的分析，笔者认为农业保险持续稳健发展不仅需要政府政策的大力推动和扶持，还必须因地制宜采取统保、共保、再保等经营方式，依托农村经济合作社的平台，实行强制投保与自愿投保相结合的形式。

【关键词】：农业保险；模式；政府

农业保险既是农村金融体系的重要组成部分，又是国家支持农业政策体系的重要组成部分，它可以保障农业投资安全，改善其信贷融资条件，提高农业生产经营的技术水平，从而为农业发展提供有效的安全保障机制，优化农业产业结构，实现农业的可持续发展，因此搞好农业保险是解决“三农”问题的关键，是建设社会主义新农村的有力保障。目前在农业保险方面的研究文献数量繁多，但借鉴国外经验多，总结国内经验少。笔者认为，发展农业保险固然可以借鉴国外经验，但国内已有模式也不乏可供参考的经验和启示。因此，本文拟通过对国内几种较典型的农业保险模式进行分析，总结经验，以期对各省农业保险的开展起到启示和借鉴作用。

一、国内几种典型农业保险发展模式

（一）上海安信模式——政府扶持推动、市场化运作

作为我国第一家专业性的股份制农业保险公司，上海安信是国内农业保险运作较成功的试验基地之一。2004年9月，在原人保上海分公司农险业务班底的基础上，上海市各区(县)财政或农委所属11家国有资产经营公司，共出资2.2亿元，募集发起筹建了我国第一家专业性的农业保险公司——安信农业保险公司，实行“政府扶持推动、市场化运作”的经营模式。2005和2006年安信分别实现保费收入1.32亿元和1.63亿元。目前，保险覆盖面已

达到16%，家禽保险基本达到100%，奶牛、水稻等的承保覆盖率达到90%，为上海农业发展提供了重要保障^[1-2]。总体来看，上海安信农业保险发展具有以下几个特色之处。

1、政府推动

政府对农业保险工作支持主要体现在4个层面：首先，在组织形式上，组织相关部门

人员成立了市、区(县)二级推进农业保险委员会，负责研究农业保险的发展规划，协调农业保险部门与各方的关系。其次，在政策导向上，制定出台了一系列扶持农业保险工作的制度和办法。2005年12月市政府出台《关于进一步推进上海农业保险工作的意见》，在政府层面上保证了上海农业保险的发展；2006年市政府办公厅针对农业保险可能面临的重大灾害导致农业保险公司的偿付危机，专门制定了巨灾保险政策，并计划将安信公司的资本金增加到5亿元。同时为保证农业保险工作顺利推进，上海还将农业保险的发展列入区(县)政府考核范围之内。第三，在工作措施上，各农口职能部门配合保险部门落实每年各项农业保险工作任务，联合召开有关险种的工作会议，进行宣传动员和具体部署，市农委领导亲自召集各部门协调农业保险中遇到的困难和矛盾。最后，在经济层面上，实行财政补贴、给予税收优惠等。市、区(县)两级财政对投保符合上海农业产业发展导向的种、养两业保险的农户实行保费补贴，2006年上海市、区

(县)两级财政补贴总额达到3200万元^[2]。此外,上海还对农业保险范围内的各类业务给予免征各种税收的优惠政策,并同时建立了特大灾害补偿机制,规定当全年累计赔付金额超出公司当年全部赔付能力时,政府将启动补偿机制,对公司无力补偿的部分由政府财力给予补偿。

2、实行共保、统保和以险养险的经营方式

(1) 共保。即农业保险公司与农业科技推广部门(包括兽医、植保、水产技术推广站、奶牛生产技术服务站等)联合承办农业保险,实行责任共负、风险共担、利益共享。(2) 统保。在一个县(区)或一个乡(镇)所有的同类单位共同参加保险。(3) 以险养险。除传统的种植业和养殖业保险外,公司还经营财产保险、责任保险、短期人身意外伤害保险和健康保险等。公司经营财产、责任保险等按商业化运作,通过这些险种的收益来弥补种、养业保险可能产生的亏损,实行“以险养险”。

3、通过再保险分散风险

一是由中国再保险集团提供5%的成数再保;二是由AON·RE作为再保险经纪人和国际再保人签订种植业的赔付率超赔合同。2005年,安信公司通过AON·RE支付200多万元购买超赔再保,摊回2000多万元^[3]。

4、依托农村经济合作社的平台

在上海,安信最主要的合作方是当地合作社。通过合作社将分散的农户集中起来,既方便了为农业提供产前、产中、产后的全程服务,又方便了农业保险业务集中承保、集中理赔的开展,节约了公司的综合经营成本。2005年全市200多家农业专业合作社中,安信承保80多家,承保率接近45%,保费收入675万元^[3]。借助合作社这个有效载体,安信农保还得以逐步推广农民的人身、家财、农机具和农村合作医疗等保险。

(二) 黑龙江阳光模式——相互制农业保险

从2005年1月11日阳光农业相互保险公司成立至今,我国第一家推行相互制模式的保险公司已运行了2年多。作为一种新思路的试点,阳光相互保险在改变农业保险两难境地、探索相互制保险运行模式、发挥农业保险的积极作用等方面都做出了许多有益的尝试。

阳光农业保险公司在黑龙江垦区范围内经营种养两业险、财产保险、责任保险等十几个险种。其

中政策性的种养两业险按照“独立经营、独立核算、独立补贴、独立政策优惠”的原则、以互助模式运作。2年来,阳光农业相互保险公司的农险保费累计收入4.5亿元,约占全国农险保费收入的1/3;粮食作物承保面积达317.1万公顷,约占全国粮食作物承保面积的一半;共为12万受灾农户赔款3.4亿元。目前,阳光公司已向市场推出农业保险产品35个,涉及小麦、水稻、大豆、玉米、大麦、甜菜、亚麻、马铃薯、杂豆等多种作物,以及奶牛保险等养殖业产品,另有农村住房险、农机具险等其他涉农产品105个,有效防范了农户在生产经营中遇到的各类自然、经济风险,保护了农民利益^[4]。总体看,其经营特色有以下几个方面。

1、“三方共担”保费

为了减轻农民高额保费的负担,阳光农险实行了“农户缴一块、农垦总局筹一块、国家补一块”的办法,即农户承担65%,黑龙江农垦总局和农场分别代表国家财政与地方财政承担15%和20%。保险社自留保费50%,向公司分保50%。赔付由公司 and 保险社按分保比例承担^[3]。

2、实行“三到户”、“三公开”、“四定损”制度

“三到户”即承保到户、定损到户、理赔到户;“三公开”即承保内容公开、损失测定公开、赔款兑现公开。“四定损”即由定损员、保险分社、保险社与公司共同核定损失,确保准确率在95%以上^[3]。

3、建立“防、保、救、赔”体系

公司将灾后补偿延伸至灾前预防,建立了人工防灾减灾体系,公司拥有278门高炮、95部火箭和8部雷达,购置了卫星云图接收机等先进设备,建立了客户服务中心,向农户提供信息服务。1996—2004年,每年人工增雨防雹作业500至1200场次,累计保护720万公顷耕地,实现经济效益16亿元。

实行大灾准备制度,用于平抑大灾风险。即按保费收入的10%提取大灾准备金,以农场保险协会为单位,当综合赔付率超过120%时,超过部分动用大灾准备金来弥补。2005年,公司共提取大灾准备金2155万元,支付大灾赔款614万元,当年积累大灾准备金1541万元。另外,为防范巨灾风险,公司还与国际国内再保险公司签约,有效转移

了经营风险,保证了公司稳健经营^[4]。

4、不设保险代理人,实行会员制

公司不设保险代理人,而是按照垦区现有的“总局——分局——农场——管理区”4个组织层面,组建了1个分公司、9个中心支公司、94个保险社和2000个保险分社,拥有会员14.5万人,形成了覆盖垦区的保险服务体系,并实行以公司统一经营为主导、保险社互助经营为基础的双层治理结构和双层经营管理体制。

(三) 新疆建设兵团模式——兵团与保险公司联办共保

从新疆生产建设兵团农牧业生产保险公司到中华联合,20多年来在没有多少政府补贴、全国农业保险业务逐年萎缩的大背景下,中华联合能将农业保险业务维持下来,与兵团这种特殊的建制关系密切。中华联合财产保险公司经营农业保险20多年来,形成了较为成熟的经营模式,成为兵团农业生产不可或缺的保障之一。其经营特点有以下几个方面。

1、在业务经营上,兵团内实行“行政要求、宣传展业”的方法运作,通过作农牧团场党委和主要领导的工作,要求农户统一投保。

2、在政策支持上,国家实行对全兵团的种植业、养殖业以及边境农场营运所得免征所得税,兵团以各生产单位盈亏相抵后的余额交纳所得税的优惠政策。

3、在风险防范上,在兵团内部建立农业保险风险基金,由师、团两极按照当年经营结余3:7的比例提留,各团基金实行单独运作,不许互相调剂。如果发生大灾,基金不足以抵付时,由师、团按比例从其它渠道筹措资金弥补风险基金。截至2004年,中华联合累计实现种植业保险保费收入18.22亿元,赔款支出13.44亿元,赔付率73.73%;其中,每公顷棉花保费平均水平为270元,保额灾3000—3750元,平均风险保障水平为50%。养殖业保费收入1.12亿元,赔款0.73亿元,赔付率为65.39%。农业风险基金余额累计已达1.5亿元^[5]。

(四) 四川安盟模式——外资试点

2004年10月安盟成都分公司正式开业,主要涉及由禽类饲养而扩展到农业生产、经营以及农民日常生活中可能遇到的风险等方方面面。作为首家进入我国农险市场的外资保险公司,安盟具有百年积累的丰富经验和强大的网络、资金和管理优势,

但3年来的实践证明,盛名之下的安盟在农业保险领域的成效与人们当初的预期相去甚远。2005年全年营业收入仅为156万元,2006年为496.914万元^[6],不到全国农险份额的0.59%。纵观来看,安盟的具体做法有以下几点。

1、价格低廉、保障全面,提供特色综合性保险

安盟产品最大特征是保障全面:安盟向农民提供的是“一揽子”产品,不仅对农民家庭财产、牲畜养殖等基本生产生活提供风险保障,也包括对农民工和农村经营第三产业人口的医疗、安全生产以及意外伤害带来的直接和间接损失提供保障。另外,安盟还对国内不予承保的风险以及不予承保的对象提供保障。安盟产品的第二个典型特点是价格低廉,农民负担轻。安盟销售的第一批产品中,有一种“农村旅游和娱乐责任保险”,也就是我们通常所说的“农家乐保险”,该项产品每年只需交50元,就可享有48万元的第三者责任保险。安盟公司的第三个特点是非常注重服务,认为服务的好坏直接关系到承保风险的控制和续保业务的发展。

2、“两条线”的特色营销体系

安盟公司非常注重服务,认为服务的好坏直接关系到承保风险的控制和续保业务的发展。采取“两条线”方针,是公司加强保险服务的具体措施。一条线是销售网,一条线是技术支持网。安盟严格培训农村代办员,并要求代办员在销售产品的同时,还要做好本村的售后服务工作,以起到连接公司与农户的桥梁和纽带作用。技术支持网由各乡镇兽医防疫员和其他农业专业技术人员组成。安盟公司目前正与地方政府相关部门及兽医站协作建立为农民提供售前、售中、售后服务的兽医网络。技术人员在协助销售的同时,也为核保和理赔提供技术支持。

二、国内农业保险发展模式的经验与启示

(一) 政府推动和大力支持是前提

国内农业保险发展的经验表明,政府重视农业保险,它就大力发展;反之,就萎缩,就会大起大落。政府对农业保险的支持主要体现在以下几个方面:(1)经济支持。通过增加对农业保险的投入,建立农业风险基金,提供再保险等。如上海市不仅建立了市、县(区)农业保险风险基金管理委员会,而且在农村建立了多层次、相互联系的农业专项保险基金,完善农村灾害补偿制度。(2)政策与制度支持。通过制订相应的农业保险法规、条例,使农

业保险活动有法可依。(3)必要的组织与行政支持。通过研究制订适合的农业保险制度,加强领导、组织、宣传、推动,协调农业保险与各方面的关系等。如上海市政府组织相关部门人员相继成立了市、区(县)二级推进农业保险委员会,专门负责研究农业保险的发展规划,协调农业保险部门与各方的关系。此外,对农业保险中遇到的困难和矛盾,市农委领导亲自召集各有关部门进行协调,为农业保险事业顺利发展提供了极大的支持和帮助。如在新疆农业保险发展过程中,兵团曾7次发文支持农业保险^[2]。

(二) 财政政策扶持是重要条件

农业保险是一种对政策性因素依赖较强的特殊险种,非常需要财政政策的扶持,为农业保险的发展营造良好的氛围,创造发展条件。具体来说主要是根据地方财政条件,对农业保险实行适当补贴和税收优惠等。上海农业保险的成功在很大程度上是与上海各级财政的大力支持分不开的。正是由于有了财政补贴,上海的保险费率才低于全国平均水平(其中水稻的保险费率在1.2%左右,奶牛在1%—3%),水稻和奶牛的承保覆盖率才会高达90%。再如阳光与黑龙江畜牧局合作开展了奶牛保险试点业务,省财政局补贴1000万元,为其在全省开展奶牛养殖保险业务奠定了基础。目前已承保奶牛500头,保费收入10.8万元^[1]。

(三) 统保、共保、再保等是有效的经营方式

(1) 统保。统保制度一方面可以增加农业保险的覆盖面,同时遵循了保险大数法则,可以有效防止了逆向选择;另一方面,还可以在减灾、定损、理赔等环节上统一标准和手续,有利于规范化和科学化管理,同时也减轻了工作量。(2) 共保。共保制度既可以解决农业保险业务部门人手少,技术力量缺、定损经验不足等难题,又可以调动农业技术人员的积极性,有利于建立“防赔结合,以防为主”的保险机制。(3) 再保。农业保险再保机制可以解决农业保险地域狭小性和农业灾害广泛性的矛盾,分散农业风险。2005年,安信公司就尝到了再保险的甜头,以200多万元的代价获得了2000万元的超赔补偿^[2]。

(四) 农村经济合作社是一个重要平台

合作社已被视为开拓农业保险市场的新载体。农民对保险知识的贫乏,是农业保险发展的障碍之

一。如果认识上没突破,政府再怎么补贴,农民的投保积极性也是暂时的。安信保险公司在调查中发现,由于农业生产分散,一家一户,农业保险不易开展,而农民专业合作社的建立,不仅把分散的农户集中起来,为农民提供产前、产中、产后的全程服务,形成了生产规模,而且方便了农业保险业务集中承保、集中理赔的开展,节约了保险公司的综合经营成本。上海仓桥水晶梨合作社就是这样一个重要载体。2005年上海遭遇“麦莎”等台风,虽然保险公司给予参保户每公顷补偿费1.5万多元,但当时只有不到50%的社员投了保。可经过合作社的宣传、讲解,2006年社员们100%投了保^[2]。

(五) 强制投保与自愿投保相结合是正确选择

保险依靠“大数法则”运营,没有相应规模就很难有效益,所以,只有大面积承保才能相应地分散风险。因此,必须借助行政手段,通过必要的强制保险才能扩大保险面,提高农业保险的参与率,保险公司才具有赔付的实力。新疆建设兵团农业保险的实践表明经验证明,在保险实施方式的选择上应强化宣传、区别对待,实行强制投保与自愿投保相结合的方式。

【参考文献】

- [1] 农业保险试点工作情况[EB/OL]. (2007-03-22) [2007-04-09] <http://www.circ.gov.cn/Portal0/InfoModule-491/43915.htm-48k>.
- [2] 上海农业保险农民合作社成新载体[EB/OL]. (2007-01-24) [2007-04-09] <http://www.csh.gov.cn>.
- [3] 孟春. 中国农业保险试点模式研究[M]. 北京: 中国财政经济出版社, 2006: 79—148.
- [4] 农业保险触角伸向黑龙江全省农村[EB/OL]. (2007-05-18) [2007-05-19] <http://news.aweb.com.cn/2007/5/18/17200705181304350.html-23k>.
- [5] 安盟拟增资5亿觊觎寿险牌照以险养险[EB/OL]. (2007-04-23) [2007-05-01] <http://insurance.Money.hexun.com/4229-2179147A.shtml64K>.

(作者单位: 福建农林大学)

责任编辑: 郑萍萍

责任校对: 谢圆虹

浅析我国“以房养老” 面临困境的原因及对策

● 曾永明 王玉杯 王 婕 高 敏

【摘 要】：“以房养老”作为一种金融创新产品，已经成为许多发达国家多层次养老保障体系的重要组成部分。在我国推行“以房养老”，是对现有养老方式的有力补充，为国家、社会和家庭解决养老保障问题开拓了一条有益可行的道路。由于受到传统养老观念等制约因素的影响，“以房养老”在我国的发展却陷入了困境。本文主要分析“以房养老”模式在我国发展的基础、陷入困境的原因，并总结出推行“以房养老”模式的几点可行性建议。

【关键词】：老龄化；以房养老；困境

“以房养老”，也被称为“住房反向抵押贷款”或者“倒按揭”，是指老人将自有房产抵押出去，以定期取得一定数额的养老金或者接受养老机构提供服务的一种养老方式。老人去世后，银行或保险公司收回住房使用权，这种养老方式也被视为完善养老保障体系的一项重要补充。

一、“以房养老”在我国的发展概况

（一）在我国推行“以房养老”的现实意义

据统计局数据显示，截至2014年底，中国60岁以上的老人已达到2.12亿，占总人口的15.5%。预计2050年中国老年人口将达到4.8亿，占总人口的比例将达到29%以上。我国老年人口的增多、人口老龄化进程的加速、家庭模式的演变以及政府在养老方面的资金压力，使得传统的家庭养老模式已难以为继，拓展养老途径就成为必由之路。“以房养老”模式盛行于欧美，是一种提倡老年人将自己的住房抵押给金融机构，从而获得一定数量养老金的养老模式。在我国推行“以房养老”，对于提高老人的生活质量、完善养老保障体系、维护社会稳定

有着十分重要的意义，对扩大内需也具有积极的推动作用。

（二）“以房养老”模式在我国的具体实践

近十年来，政府、银行曾从不同层面进行过“以房养老”尝试，但均收效甚微。2005年4月，南京市汤山“温泉留园公寓”曾推出“以房换养”业务；2007年6月，上海市公积金管理中心推出了“以房自助养老”业务；2007年10月，北京市中大恒基房地产经纪公司和北京寿山福海养老服务中心联合推出“养老房屋银行”业务；2008年6月，杭州市上城区湖滨街道推出“租房增收”养老、“售房预支”养老、“退房补贴”养老、“换房差价”养老等“多项选择模式”；2011年10月，中信银行在国内试点“养老按揭”业务。但幸福人寿前董事长、国内“以房养老”首倡者孟晓苏认为，这些尝试并不是真正意义上的“以房养老”，上述产品在设计上存在问题，并不能真正的适应中国老人的情况和需要。

2014年6月，保监会公布了《关于开展老年人住房反向抵押养老保险试点的指导意见》，宣布自2014年7月1日至2016年6月30日在北京、上海、广州、武汉开展住房反向抵押养老保险试

点。2015年3月25日,保监会正式批复幸福人寿《幸福房来宝老年人住房反向抵押养老保险(A款)》的保险条款及费率,中国首款也是目前唯一一款保险版“以房养老”产品正式推出。此款保险版“以房养老”产品主要针对孤寡、无子女、失独等特定老年群体,老人将房产抵押给保险公司后,可以继续在原房屋中居住,并按照约定条件领取养老保险金直至身故;老人身故后,保险公司获得抵押房产的处置权,处置所得将优先用于偿付养老保险等相关费用,剩余部分仍归继承人所有。截至2015年10月26日,32户家庭(39人)在幸福人寿投保了“以房养老”产品,虽然参保人数不多,但它确实给人们增加了一种养老新选择。

二、“以房养老”在我国的推行的现实基础

从目前幸福人寿的这款保险产品来看,其并未针对不同的市场需求加以更多的细化;但从签约的人员看,孤寡老人、空巢家庭、失独家庭、有子女家庭老人均有涉猎,这足以证明“以房养老”的需求确实存在,在我国推行仍具有较强的现实基础。

(一)“未富先老”增大养老压力

1999年末,中国开始步入老龄化阶段,当时的人均GDP仅为3300美元,远低于发达国家在进入老龄化阶段时的水平,呈现出明显的“未富先老”特征。2014年底,我国60岁以上老年人口超过2亿,空巢老人突破1亿,失能半失能老人达到3500万,而我国养老保险基金“亏空”却高达3024.87亿元,全国企业退休人员平均月养老金水平不过2000元,难以满足重疾高发的老年人需求。压力不止于此,据统计数据显示,2014年16~60周岁的劳动年龄人口比上年末减少了371万人,已是我国劳动年龄人口连续第三年绝对数量下降。人口红利的消失,将放缓未来我国经济的发展速度。典型的“未富先老”,使中国的养老面临巨大的压力。

(二)人口结构的变化加剧家庭养老压力

计划生育的实施,控制了人口增长,但也同时带来了严重的人口结构问题。目前大多数80后夫妻的家庭人口结构呈“4-2-1”模式,即一对夫妇要赡养4位老人,同时还要抚养他们

的子女。随着二孩政策的全面放开,越来越多的家庭将出现“4-2-2”模式,这无疑更加大了赡养和抚养压力。在资源有限的同时,赡养费用的巨大投入,也使得家庭养老格局动摇、功能弱化,无法支撑老年人的养老需求。

(三)养老机构发展缓慢

目前我国的养老机构发展缓慢,主要表现在供需矛盾突出。一是养老服务设施不足。目前,城市建设中对养老服务用地和养老机构、服务设施等建设普遍缺乏足够的规划,导致一些公办养老机构甚至出现“一床难求”的现象;农村养老服务设施短缺情况也十分严重,特别是农村失能半失能老人和空巢、留守老人的养老服务匮乏。二是专业养老护理人员不足和素质不高。由于养老护理人员的社会地位和经济收入较低,导致人们从事养老护理工作的意愿不高,专业持证的养老护理人员流失严重。三是民办养老机构发展缓慢。我国民间资本进入养老服务业难度较大,投资回报率也较低,因此民资参与的意愿也不强。

在我国推行“以房养老”,不仅能够缓解老人“有资产没现金”的压力,减轻子女供养老人的经济负担,缓解国家养老服务压力,还能够盘活房屋资源,实现个人资源的优化配置。因此,虽然“以房养老”在推行过程中遇到一些阻碍,但不可否认“以房养老”是应对我国人口老龄化问题的有效措施,仍拥有广阔的市场前景。

三、“以房养老”在我国陷入困境的原因分析

虽然“以房养老”拥有诸多优势,但保险版“以房养老”在我国试点一年多以来却遭到了冷遇。“以房养老”本就是一个小众产品,面对的是特定有需求的群体,短期内难以成为大众化的养老选择。从长远来看,“以房养老”的市场前景是乐观的,只是目前受到一些制约因素的影响导致潜在需求者无法变成现实购买者。

(一)传统观念的阻扰

“以房养老”在欧美等西方国家已经发展的较为成熟,但在我国还是一项新鲜事物。受我国传统观念的影响,“以房养老”模式在短时期内不易为民众所接受。据中国社科院的调查显示,人们不愿意接受“以房养老”模式最主要的原因在于对房产的传统情结和不舍,约有60%的受访

者认为“房子应该留给子女”。由于房价的不断上涨,许多年轻夫妻想要在短期内靠自身拥有一套属于自己的房子并不容易,这便使得老年人更愿意将房子留给子女以减轻他们的经济压力。另外,老人如果选择了“以房养老”模式,容易使外界误认为子女不孝、养老困难,会给子女带来舆论压力,也容易引发社会伦理危机。最后,在我国这个提倡勤俭节约的国度,老年人的消费观念普遍比较节省,因而也较难接受“以房养老”这种超前消费模式。

(二) 相关政策法规建设不完善

目前虽然我国的一些大城市相继开始了试点工作,但仍未建立相配套的政策法规。在实际的业务运行中,也需要政府制定更加细致的实施细则。另外,我国《物权法》虽然规定了住宅建设用地使用权期满自动延续,但却没有对续期价格作出规定。如果用于抵押的房产需要有偿续期的话,那么将会导致金融机构难以对房产的远期价值做出准确的评估。我国的《担保法》也明确规定农村宅基地统一归集体所有,农民只有使用权但无所有权,但对地上房屋的进行处分必然会涉及宅基地,从而导致了农村私有房产处于一种法律模糊且矛盾的境地。同时,如果农村私有房屋允许抵押贷款,在老人去世后,因为该类房产的土地使用权只能在农村集体经济组织内部流转,那么金融机构又将面临如何转让套现的问题。正是由于相关政策法规的滞后,导致“以房养老”模式在我国的推行变得异常艰难。

(三) 房地产市场的不确定性

稳定的房地产市场和较小的房价变动对“以房养老”业务的开展至关重要,但目前我国房地产价格的未来趋势还难以确定。从正面来看,中国经济增速虽然放缓,但仍可长期维持在5%—8%的区间;城镇化还在加速,仍有巨大的房屋市场需求。从负面来看,中国房地产绑架的资源已让全社会负担沉重,今年以来,杭州、广州、北京等多个大城市出现房价下跌的情况,三四线城市的房地产泡沫也开始显现;中国宏观经济现有的发展模式难以为继,真正转型仍未到来。未来房价会怎样,谁都无法做出准确的判断,这也是大多数保险公司和投保

人不愿意参与“以房养老”的重要原因。

四、对我国推行“以房养老”的几点建议

(一) 加强“以房养老”的宣传力度,改变传统观念

观念绝非一成不变的,这些年养老院从无人问津到一床难求就是最好的例证。保险公司可以联合社区通过开展专题讲座、宣传成功典型、铺设广告等方式进行推广宣传,让广大群众特别是老年人了解“以房养老”的运作模式及保障方式。政府和相关监管部门也可以通过设立公益性机构来为老人和社会公众提供“以房养老”专业咨询,包括“以房养老”知识普及、各项优惠政策、业务办理流程、相关费用介绍、承办机构的信用状况等等。通过加大对“以房养老”这一新型养老模式的宣传引导,厘清认识误区,提高公众的认知度,逐步转变人们“养儿防老”的传统意识,接受现代养老观念。

(二) 制定和完善相关政策法规

“以房养老”的对象是老年人,其业务知识、抗风险能力和维权意识都较为薄弱,需要政府必要的监管以避免其利益遭受损害。因此,需要管理层实施顶层设计,统筹规划,在立法层面颁布相应的法律法规,房管局、银监会、保监会等相关各方也应一同制定“以房养老”的相关实施细则,对承办的金融机构及申请人的权利和义务、“以房养老”的运作流程作出详细规定。进一步完善与“以房养老”模式相配套的政策法规,如住房评估制度、利率市场化制度等等。另外,还应当出台《物权法》的相关司法解释,对住宅建设用地使用权期满自动续期的方式和费用作出明确规定。同时确立宅基地使用权流转制度,只要宅基地使用权能够实现自由流转,那么对农村私有房产拥有所有权的老年人推行“以房养老”模式便会成为可能。此外,政府可以采取税费减免等优惠政策,如对老人在“以房养老”业务中获取的收益免除税收,对保险公司处置房屋抵押权实行税费减免等等,刺激老年人与保险公司参与“以房养老”业务的积极性。

(三) 维护房地产市场的稳定

我国房地产存在着严重的供求矛盾,土地的供给在很大程度上严重影响了房产价格。国家可

以采取一定的土地宏观政策对房地产的供给与需求进行结构性调整,以此稳定房地产市场。另外,在具体的业务操作过程中,政府应高度关注利率与信贷政策对房地产市场的重要影响,制定出区域差异化的房地产信贷政策,并针对发现的问题进行实时调整。此外,还要大力促进房屋租赁和二手房市场的发展,刺激和带动租房消费,加强存量房和二手房的流动,降低房屋空置率,以此缓解房屋的供求矛盾,稳定房地产市场。

(四) 设计符合市场需求的“以房养老”产品

不同的老年人群体在收入、年龄结构、房产价值、贷款用途等方面存在差异,养老需求和生活支出情况也会存在不同。现有的“以房养老”产品单一,难以满足老年人多样性的需求。因此,我们可以借鉴欧美发达国家的经验,结合中国国情设计出多样化、多层次的“以房养老”产品体系来满足不同的老年人消费群体。例如美国针对低、中、高档房产价值,分别开发了房产价值转换抵押贷款(HECM)、住房保留项目(HomeKeeper)和财务自由计划(Finacial-Freedom)三种对应的“以房养老”产品,这值得我们借鉴。不同区域的家庭在经济水平、住房状况、消费习惯和生活水平等方面都可能存在差异,当前保监会正在全国四城市进行“以房养老”试点,保险公司也可以利用这个契机,设计区域化差异的“以房养老”产品。另外,养老金支付方式也可以灵活多样。美国等国家主要采用一次性支付、信用额度支付、终生年金支付等支付方式;法国终生年金制房产交易(Viager)系统采取首付形式的付款形式。我们可以将二者结合起来,设计出如首付+终生年金、首付+信用额度、首付+不定期支付等多种支付形式的“以房养老”产品。通过首付一笔资金让老人先获得实实在在的利息,改善生活质量,有助于尽快打开“以房养老”市场。

(五) 加强政府、银行、保险公司、社会保障机构等有关各方的沟通合作

住房和养老都是事关社会稳定和谐的大事,

在我国推行“以房养老”需要相关各方的通力合作。“以房养老”是市场选择,但在制度规划、市场行为规范、市场主体监管以及风险控制等方面,则是政府职能部门不可推卸的责任。同时,政府的积极参与能够有效的提高承办机构的公信力,有助于消除老人心中的顾虑。由于“以房养老”业务还涉及到养老金的发放,抵押房屋的评估、维护与销售,因此保险公司必须与银行、房产管理部门、房产评估机构进行充分的合作。社会保障机构也应履行完善社会保障体系的职责,与保险公司、银行等积极配合,发挥倡导者和合作者的作用。此外,“以房养老”还涉及到法律、税务等方面,需要律师事务所、会计师事务所等机构的积极参与。

尽管“以房养老”作为新型养老模式还没有被普遍接受,但我们不可否认该模式为解决我国日益严重的养老问题提供了新思路和新方法。随着社会的不断进步,养老观念的不断更新,政策法律的不断完善,产品设计的不断优化,“以房养老”的规模将不断扩大。随着时间的推移,“以房养老”模式必将成为老年人乐于选择的养老方式。

【参考文献】

- [1]中国人民保险寿险市场研究处.以房养老:国际经验与政策建议[J].中国保险,2014(11):17-21.
- [2]柴效武,孟晓苏.住房反向抵押贷款运作[M].浙江:浙江大学出版社,2008.
- [3]王丹.“以房养老”面临五大难题[N].北京商报,2010-12-20(07).
- [4]洪铭璐,赵万才.“以房养老”模式在当代中国的探讨[J].智富时代,2015(06).
- [5]贾晓慧.我国“以房养老”发展初期的定位分析[J].学理论中,2015(06).

(作者单位:幸福人寿福建分公司)

责任编辑:丁恒

责任校对:张仕杰

农村少儿保险发展的困境及机遇

——以平潭屿头乡农村为例

● 闽江学院经管学院2013级保险学调研课题组^①

【摘要】：少儿保险，就是专门为少年儿童设计的，用于解决其成长过程中所需要的教育、创业、婚嫁费用，以及应付孩子可能面临的疾病、伤残、死亡等风险的保险产品。自80年代初我国恢复保险业务以来，农村保险一直是业界和理论界关注的热点之一。目前我国保险市场竞争激烈，农村少儿保险市场越来越成为各大保险公司争夺的新的制高点。

【关键词】：少儿保险；农村保险；保险市场；保险需求；建设性意见

一、导论

（一）研究背景及意义

1、研究背景

2014年8月13日，国务院发布《国务院关于加快发展现代保险服务业的若干意见》（国发〔2014〕29号）（下称《若干意见》），即业内所称的保险新“国十条”。保险新“国十条”的颁布，预示国家对于保险业的有更深认识与支持。意在充分发挥保险作为三大支柱的力量，未来保险公司将更多渗入金融体系、社会保障体系、农业保障体系、灾害救助体系和社会管理体系中。保险业的发展有赖于社会各界的共同努力。我国人口普查显示，农村人口占比达到60.9%，在如此大的占比中，发展农村保险为大势所趋，是积极发挥保险社会保障功能的关键所在。因此，我们研究少儿保险的发展，特别是农村地区具有较大的调研价值。

同时，作为福建自贸区改革试点的平潭，其发展状况在福建省乃至全国具有示范性的影响。

但平潭的海岛农村由于地理位置较为闭塞，相关政策影响比较受限，这与平潭自贸区的快速发展不相适应。为此在推动整个城镇化过程中，如果不解决农村地区存在的各项问题就很难实现全面建设小康社会的目标。同理，保险业在全国范围内大刀阔斧的举动，容易忽略海岛的农村资源。为此，积极发展平潭海岛的农村少儿保险，是建设和谐农村，完善保险业发展的需要。

保险公司在近十年对于少儿保险的建设具有不可磨灭的功绩。在减少和控制少儿意外伤害事故方面，保险公司不断增强人们购买少儿保险的信心，同时提高人们对于青少年安全教育问题的关注。少儿保险已经成为人们处理青少年医疗事故的一个主要途径，特别是在经济发达的城镇。但同时应该关注的是欠发达的农村地区少儿保险的发展状况。保险特有的社会保障功能应该更好的为农村地区服务。

2、研究意义

调查农村地区的少儿保险发展有利于推动保险业的快速发展，建立健全社会保障体系；有利

^①闽江学院经管学院2013级保险学调研课题组：组长：黄建涛；组员：范玲芳、康建春、周全源、钟庆阳、屈银银、郭志帆、邢立志、何奕璇、鲁文浩、魏金霞、包园园；指导老师：黄颖 副教授。

于维持农村地区经济稳健发展,推动城镇化建设步伐;有利于减轻家庭经济负担,更好的为家庭的幸福未来奋斗;有利于农村地区加强青少年安全教育问题的关注力度。

(1) 发展农村少儿保险是建设保险保障体系的重要组成部分

少儿保险包括儿童意外险、儿童医疗保险、儿童教育保险、儿童投资理财保险。近年来,儿童医疗保险越来越得到社会各界的重视,随着社会的不断发展,儿童医疗保险将成为社会经济发展过程中影响家庭和社会稳定的制度性问题。同时,儿童医疗保险作为少儿保险的四大组成部分,在整个保险保障体系中发挥着重要作用,是保险保障体系的重要组成部分。

(2) 发展农村少儿保险是农村地区经济发展的稳定器

儿童是国家未来的希望,是家庭的核心。儿童的生命安全等往往牵动着一个家庭收入的主动脉,很多不幸事故的发生,能够在一夜之间让一个家庭濒临破产,通过少儿保险,家庭通过参保,把潜在的经济损失的风险进行第三方的转嫁。保障了家庭的主要利益,使得家庭经济得益发展,进而保障了农村地区经济的稳健发展,推动农村地区城镇化的步伐。所以说少儿保险是农村地区经济发展的稳定器。

(3) 发展少儿保险是农村家庭应对少儿风险的需要

随着社会的发展,少儿所存在意外伤害、医疗等风险因素对少儿的影响正在逐年增大。经过社会调查证实,意外伤害确实已经成为我国14岁以下儿童死亡的首要原因。同时,少儿的教育、创业和婚嫁的问题也往往制约这一个农村家庭的向前发展。而少儿保险所体现出来的保障与投资理财的特性,正是一个家庭所需要的。对于经济发展不与城市接轨的农村,“个体式”的家庭发展,孩子的身体、教育、创业、婚嫁是一个农村家庭所必需要面对的客观问题。因此,在农村地区发展少儿保险是农村家庭对少儿风险的需要。

(4) 发展少儿保险有利于促进全社会对农村青少年安全问题的关注

发展农村少儿保险,利用保险工具来参与

青少年因遭受保险责任范围内的自然灾害、意外事故和疾病所造成的损失,使受害人及时获得经济补偿。能够发挥保险机制的社会保障功能,有利于提高青少年风险意识,为青少年的健康发展保驾护航,加强对农村青少年安全问题的关注,促进社会稳定。

二、国内外少儿保险现状及可借鉴经验

(一) 国内外少儿保险现状——以儿童医疗保险为例

1、英国实行国家医疗保险制度

医疗保险基金主要由政府通过税收方式收集,并通过财政预算,用于支付卫生服务,英国成年人除牙科、眼科及处方费之外的免费医疗,而儿童作为特殊人群之一,还可以免交处方费。同时牙科治疗和配镜所需费用都由国家承担。在英国,虽然没有专门的儿童医疗保险,但是儿童看病,个人和家庭基本上不需要花钱,国家完全承担对儿童的医疗保险责任[1]。

2、德国、日本实行社会医疗保险制度

在儿童医疗保险上,德国和日本采用社会医疗保险制度。两者都要求在保险范围内包括参保方的未成年子女,缴纳保费后其未成年子女自动成为被保险人,不需另外缴纳保险费用,可享受保险权益即同等享有医疗保险服务待遇[1]。

3、美国实行社会医疗保险制度

作为商业保险型的美国,其医疗保险是典型的社会医疗保险。家庭医疗保险包括配偶和未成年人,且无论未成年有多少个都收取同样的费用,保单比独买更为优惠,这无疑给儿童提供了间接保障。对于没有工作或者低收入的城镇或农村家庭来说,美国通过启动贫困人口医疗救助计划(Medicaid)和国家儿童健康保险计划(State Children's Health Insurance Program, SCHIP)来解决低收入家庭儿童医疗保险问题,其筹资主要依靠国家,个人或家庭不需承担太多,甚至可以完全享受这项福利。这样为儿童专设的项目,有力的保证贫困人口儿童不会因病弃医,保证每个孩子健康成长[2]。

4、中国实行社会保障制度

将儿童纳入城镇居民医疗保险与农村合作医疗范围,是实现儿童享有基本医疗保障的重大举

措,目前各地陆续出台面向本地全体儿童的医疗保障政策。城市地区主要通过推行儿童医保政策,逐步将儿童纳入基本医疗保险覆盖范围,以有效缓解儿童的“就医难”及家庭“因病致贫”、“因病返贫”等问题;农村地区则依托新型农村合作医疗,为农村地区儿童的基本医疗利用提供保障支持。我国儿童事业发展的未来十年,“健康”已经作为四大优先领域之一,纳入2011-2020年的中国儿童发展纲要中,实现儿童基本医疗的全覆盖无疑是未来改善儿童生存与发展的重要环节[3]。除了社会保障体系的建立,中国的商业少儿保险市场也是十分广阔,各类少儿险险种充斥市场,给民众更多选择,同时也能够积极发挥社会保障的功能。体现出了以社会保障为主,商业少儿保险为辅的施行手段。

(二) 可借鉴经验

从上面各国实行的儿童医疗保险制度,我们可以发现和总结以下几点可借鉴的经验应用于我国的少儿保险农村市场的大环境当中:

1、在筹集资金方式上来看,儿童基本上不用单独缴费而是由政府或者随父母保险账户进行联保,这种方式大大减轻了家庭的负担,同时也能够保障少儿的保险权益。

2、在覆盖广度来看,无论是单独儿童医保还是家庭联保,都采用法制的,强制的手段来执行,确保在在大范围之内的覆盖。

3、在保障水平上来看,保障水平比成年人高,且保费较低,基本上体现现出了“低保费,高保障”的美好愿景。更好的保障了儿童健康的权益。

三、农村少儿保险发展可行性分析

(一) 内在需求方面

1、儿童意外伤害率的提高增加了对少儿保险的需求

少儿生性好动,自我保护意识和能力又较差,再加上家长安全意识也不够强,所以幼儿在日常生活中或者游戏活动中发生意外的概率显然较成人高,意外伤害已被视为幼儿的一大杀手。国家统计局数据显示,截止2013年,我国5岁以下儿童死亡率为11.30‰,其中,城市5岁以下儿童死亡率为6.00‰,农村5岁以下儿童死亡率为

14.50‰。除去疾病原因,据报道,中国儿童死亡原因中有26.1%属意外伤害。每年我国有至少16万多名中小学生因中毒、溺水、交通事故、自杀等原因非正常死亡,平均每天有一个班的学生因意外事故而早早的离开了认识。而且这个数字还在以每年7%-10%的速度增加,全国死亡监测网的报告也显示,无论城市或农村,意外死亡儿童年龄多为1-4岁,死亡率高达685-941/10万。如此触目惊心的数字面前,人才会感觉自身是如此脆弱不堪一击。作为祖国的未来,民族的希望的儿童群体,我们必须坚决守护。农村儿童死亡率是城市儿童死亡率的两倍之多,这无疑增加了农村地区对保险的需求,特别是少儿意外伤害保险的需求。

2、儿童医疗问题增加了对少儿保险的需求

有关资料显示,我国每年15岁以下小儿恶性肿瘤发病数为25000例,发生率近年以每5年5%的速度上升,而位列小儿恶性肿瘤之首的白血病,每年即有1万个新发病例。随着社会环境变化加剧,发病率还在逐年增加。另外,由于少年儿童身体机能发育不完善,抵御疾病的能力较弱,加上环境污染以及生活习惯改变等等因素,在孩子的成长过程中,高营养、低锻炼导致的重大疾病越来越年轻化、低龄化,少年儿童患上高血压、糖尿病等等病例屡见不鲜。实际上,在医疗卫生条件发展到现今的条件下,很多少儿疾病(包括一些重大疾病)只要及时医治就完全有可能挽救孩子的生命。然而高昂的医疗费用,往往令普通家庭难以承受,因为经济原因耽误孩子治疗的悲剧时有发生。

转嫁高额医疗费用风险的基本方式是获取社会医疗保险的保障。然而,仅凭当前国内社会医疗保险保险并不能够完全解决高昂的医疗费用。普通家庭常常因为一场大病而导致倾家荡产。在这样的条件下应需而生的重大疾病保险和商业医疗保险,为有这样担忧的父母们指明了一条出路,缓解了家庭医疗压力。

3、儿童教育投资增加了对少儿保险的需求

人口普查数据显示:我国家庭户均人口在20世纪70年代为5人,1982年人口普查时为4.43人,1990年底四次人口普查时下降为3.96人,到第五次人口普查时,我国目前平均每个家庭的

人口仅为3.44。家庭规模变小，特征之一就是家庭中孩子数量减少，家庭开销中大大节省了子女抚养费，促进了家庭教育资源的集中。传统观念下的父母抱着“望子成龙”“望女成凤”的观念，大大提高对子女的教育投资。然后社会经济的发展也伴随着通货膨胀率的浮动，子女的教育投资是一个长期过程，即使是在孩子出生时就预留足额的教育资金，在物价不断上涨和通货膨胀的条件下，在未来也会与实际需要的资金产生缺口。这样的话，需要对预留的教育资金进行投资规划以达到保值甚至带来收益的目标。在现有的投资工具里，主要分为三类：储蓄；股票和债券；基金。储蓄安全性最高，然后银行的利息收入显然不足以弥补缺口；股票和债券收益最高，然而收益与风险成正比，不利于教育资金的管理；基金处于二者之间，收益性和风险性尚可，然而这也不能够保证获取的收益在未来能够使得教育资金足额。

（二）外在供给方面

据市场信息，现在我国少儿保险市场投保率仅为7.8%，换言之市场还有92.2%的市场有待开拓。但是很多保险企业已经开始重视这个市场，纷纷出台各类少儿保险险种：

1、儿童医疗保险。健康医疗保险可防范儿童成长过程中由于疾病而产生的医疗费用造成的风险，预防儿童在罹患疾病后不会因为经济上的原因而无法得到优质、快速的医疗服务。

例如太平保险的少儿重疾保障，父母可为30天到17周岁的子女投保长达25年的重疾保障保险，产品特性包括：为被保险人提供35种重大疾病保险，一经确诊可提前给付。满期健康生

存返还110%所交保险费，创业基金大展宏图。无论疾病或意外导致身故，100%基本保额赔付。并针对少儿增加2种高发重大疾病的额外50%的重疾赔付。

2、儿童教育保险。孩子的教育是一件大事，是父母的重要责任和义务。教育的过程是持续的，背后所需要付出的经济代价是高额和巨大的，需尽早准备。这就要求父母为孩子将来的教育费用作长期性的准备计划，带有强制储蓄的概念，以确保孩子将来获得高质量教育所需的资金。

例如：泰康人寿推出的泰康阳光旅程教育金保障计划，父母可为自己0-13岁的子女投保该险种，保险期间一直到被保险人30岁，缴纳足额保险费用后，可在子女到达合同约定的年龄分别领取初中、高中、大学阶段的教育金，并在被保险人生存至30岁可领取婚嫁创业金5万元，并附加白血病保障。

3、儿童意外保险。儿童对新鲜事物的好奇和缺乏规避危险的意识等特点决定了儿童的意外伤害事故较其他人群高。该类保险可以积极防范儿童成长过程中由于外部突发的意外事故而产生的风险。

例如：中国人寿如E意外保险计划，是一款为出生28天到6周岁以及6周岁以上至30周岁的学生提供意外伤害伤残、意外伤害身故、意外骨折及意外伤害医疗保障的综合性保险产品。

综上所述，我们不难发现，其实很多险企并没有把医疗、教育、意外伤害、投资等险种区分得非常详细，都进行了综合保障。这种做法一方面有利于对影响少儿保险多因素的保障工作，但

表一：就是否购买过少儿保险调查结果

单位：%

选 项	小 计	比 例
有	493	54.18%
没有	417	45.82%
本题有效填写人数	910	

注：调查得知占比54.18%的人都表示是通过学校的途径购买学平险，个人购买商业少儿保险的较少，其余的45.82%表示并不知道少儿保险，或者没有意愿购买。

是很容易暴露一个问题,就是保障不专门性,之后的理赔过程很容易走到原则模糊、情况难分的状态。

四、农村少儿保险发展的困境及机遇——以平潭屿头乡农村为例

(一) 农村少儿保险发展遇到的困境

1、农村保险意识不强,阻碍少儿保险业务的开展

由于保险行业的宣传点都集中在了城镇地区,农村地区覆盖面低,宣传不够到位,导致很多农村地区民众的保险意识不强。根据此次进入平潭了解到的情况,平潭由众多岛屿组成,岛上民众常年遭受台风,海浪等风险困扰,岛上留守儿童较多,风险加大。据平安保险公司、阳光人寿保险公司了解的情况,虽然公司都有相关的少儿保险险种,比如平安保险的“鸿运英才”少儿保障,阳光保险的“阳光健康随e保重疾保险”。但是在平潭网点或者分公司并没有进行相关险种的宣传。以致平潭地区民众对于少儿保险的认识并不全面,绝大部分农村民众还是选择国家还有集体救济,或者寻求亲朋好友帮助。只有很少部分选择商业保险。说明,利用保险来分散风险的意识在农村地区并没有得到很好的认识,这严重阻碍保险公司的业务开展。

2、农村保险业管理水平低,限制少儿保险业务的快速发展

目前,农村保险经营管理中存在的几大突出问题,一是从业人员素质不高。农村保险从业人

员以代理人员为主,学历普遍较低,稳定性较差,责任意识不太强,少数从业人员甚至有串通保户、从中渔利的行为。从平安保险公司了解到,光是平潭网点就有1000多代理人员,但是正式职工只有不到20人。二是管理力量严重不足,管理手段落后、措施不到位。目前,平安保险公司平潭网点管理农村保险的部门仅配备1-3名人员,所管理的范围包括20-30个乡镇代办处,管理中主要是依靠手工操作。由于力量不足,难免出现顾此失彼的问题,很容易造成管理上的漏洞。也使得少儿保险业务很难快速发展。

3、目前很少针对农村地区特点的少儿保险险种,影响农村民众需求

农村保险市场上,无论产险还是寿险都存在险种条款偏少、责任范围偏小、保险金额偏低以及保险期限、保险费率、责任范围一刀切、缺乏因地制宜的灵活性等问题,不能适应农业生产经营方式和农民生活方式的发展改变,从而影响了农民投保的积极性,限制了农村少儿保险业务的发展[9]。经了解,并没有特别针对平潭农村地区开设的少儿险种。

(二) 农村少儿保险发展的机遇

1、农村地区金融消费落后,给少儿保险提供发展空间

近年来,农村地区收入增幅很大,但是金融产品的消费并不乐观,农民更热衷于把闲钱存放于银行、信用社等储蓄机构,这样致使农村地区出现金融产品匮乏的现象。在金融产品与服务提

表二:农村少儿保险需要改善的方面

单位: %

选 项	小 计	比 例
加大财政投入	598	 65.71%
提高民众意识	598	 65.71%
强化管理	492	 54.07%
积极投入险种创造	394	 43.3%
保险公司提高服务水平	424	 46.59%

注:调查显示54.07的人认为农村少儿保险的发展需要强化管理,提高管理水平。更好的推进少儿保险的快速发展。

表三：购买少儿保险的目的

单位：%

选 项	小 计	比 例
购买一份保障	706	 77.58%
作为理财投资工具	179	 19.67%
其他	25	 2.75%

供有限的情况下，保险产品能够提供保障功能，转嫁风险，消费者不需要太多的资金投入，便可在保险范围内得到保障[4]。他对投保人的经济状况要求低，更便于低收入的农村家庭购买。农村金融产品种类少，市场竞争弱及保险本身的特点，正是给保险公司提供生存的空间，特别是对于少儿保险的发展提供了空间。

2、农村社会保障体系不完善，商业保险来补充

虽然，中国政府，在全国推行社会保障制度，但是由于中国人口基数大，农村人口占比大以及儿童数量众多的特点导致这项制度并不能很好的发挥他的作用，出现地区发展不平衡，保障程度不够等社会问题，但是正是由于这个缺点，商业保险才能够进入农村地区，少儿保险能够在农村得以推广发展。表三，体现出了，77.58%的民众对于少儿保险的目的还是为了保障。

3、农村市场本身所拥有的特性吸引少儿保险的注意事项

作为一个农业大国，我国的农村人口比例大，这是农村市场的一大特性；同时，农村地区拥有潜在的生命力，在推进城镇化的过程中，许多新生事物的出现深深吸引着各类险企的关注；由于地区的不平衡，很多农村地区子女都成了留守儿童，他们的问题一直牵挂着社会各界的心，务求通过保险助力，使得问题得以解决，是一条值得深思的道路。

五、农村少儿保险发展的对策建议

（一）对于发展农村少儿保险的建议

1、对于政府

（1）加快推进城镇化建设步伐，为少儿保

险的发展营造大环境。只有不断推进城镇化，不断缩小城市与农村差距，才能够不断提升农村生活水平，改善农村各项措施，做到城市与农村一套服务。也只有这样，才能够为保险业的发展的发展营造大环境。

（2）加快少儿保险的立法工作，让保险业务的开展都能够做到有法可依。为了使我国农村保险业务走上正规化、法制化的道路，总结国内农业保险发展的经验、教训，借鉴外国的经验，可将农村少儿保险业务通过立法的形式，强制商业保险的行为。

2、对于保险公司

（1）结合农村地区特点，设计少儿保险产品
目前，农村的保险产品包括少儿保险产品都是从城市向农村的简单转移，从险种设计、保障程度、保险期限、保险费率和保障范围与城市基本上相同，但是，正是这种情况，导致保险产品在农村地区发展缓慢。只有经过对当地农村情况比如经济环境、保险需求、消费心理等因素进行详细的调研，才能开发出真正符合农村需求的农村少儿保险产品。

（2）创新管理体制，提高管理水平

保险公司在城市地区的管理体制往往比较成熟，但是对于农村地区来说，并没有特殊要求，绝大部分的公司在农村地区只是设立网点，而往往一个分公司员工管理好几个农村网点，管理比较松散，效益得不到很好的发挥。一个公司的发展必许要有严格的管理体制，即使在农村地区也不应例外。只有创新管理体制，提高管理水平，才能够更好的为少儿保险的发展助力。

（3）加强农村地区少儿保险的宣传力度

保险公司要发展，有力的宣传至关重要。农村地区少儿保险意识薄弱，保险知识相对缺乏，

而农村居住又较为松散。因此保险宣传要有针对性,可以利用村委会帮忙宣传;在集市张贴宣传海报。通过调查可以了解到绝大部分农村地区的民众电视广告、互联网、亲友讲述以及保险公司的宣传材料来了解到的。因此可以通过这些途径来进行宣传,能够取得效益最大化。

3、对于个人

积极学习保险知识,增强保险意识。加大对其了解程度,认识保险的社会保障功能,学会利用少儿保险转嫁少儿将会面临的风险。保险意识覆盖至每一个人,这是社会进步的一大体现,作为个人,我们有必要学习少儿保险知识,树立风险意识。

六、结束语

少儿保险农村市场潜力无穷,随着经济的发展、农村家庭收入的提高以及人们理财观念的改进,未来农村家庭对少儿保险的购买需求会大大提高并且要求多样化。而就目前的市场供给少儿保险产品,无论是哪个公司、哪种类型产品,基于当前的市场状况,各公司推出的各类少儿保险产品都比较综合化,以意外伤害+医疗保险、重大疾病+医疗保险、教育投资+特定重疾保险等等多样的组合吸引客户的目光,并且大多险种附加各种分红,以这样的特点使得客户产生“划算”的想法从而吸引客户。然而,我认为这逐渐偏离保险本身的宗旨:保障、转移风险。

可能未来在国民的理财观念转变后以及保险

公司险种的开发,我们接触到少儿保险将会回归到保险的初衷,为客户提供更深层次的保障。对于农村地区来说亦将是一大福音。

【参考文献】

- [1]张云婷,任益炯,张录法,王汗松,李力,江帆,江忠仪.基于国内外比较的儿童医疗保险制度研究与建议[J].中国卫生资源.2011, 14 (6)
- [2]王丹.联邦儿童医疗保险计划.中国新医学, 2006, 22 (1): 51-52
- [3]王振耀,尚晓援,高华俊,徐佳,曹意文,朱照南.中国儿童福利报告[R].2011
- [4]李若瑾.浅析如何发展农村地区人身保险[J].现代经济.2008, 7 (8)
- [5]施建翔,金晶.县域保险市场发展状况调查分析[J].浙江金融.2005: 38-39
- [6]臧文斌,刘国恩,徐菲,熊先军.中国城镇居民基本医疗保险对家庭消费的影响[J].经济研究.2012, 7
- [7]黄蕾.未雨绸缪少儿保险呵护成长[N].上海证券报, 2012-05-31
- [8]顾昕走向全民医保的制度选择:公费医疗还是社保制[N].南方周末, 2006-03-29

(作者单位:闽江学院)

责任编辑:谢圆虹

责任校对:丁恒

保险中介的优势及发展

● 官步云

2014年7月9日,国务院总理李克强在国务院常务会议上部署加快现代保险服务业,他指出,保险业是现代服务业发展的重点,具有巨大潜力。加快发展现代保险服务业,能够帮助企业和群众对冲经营和生活中的风险、增强安全感,激发社会创新创业动力,有利于增加就业、促进经济结构优化、推进社会治理创新,可以一举多得。并指出,要加快发展再保险和中介市场,加强信用信息等基础建设,强化监管,规范经营。提升全社会保险意识,用优质、丰富的保险产品和服务,助推经济发展,助力民生改善。由此可见,国家高度重视现代保险业在经济发展中的重要作用,可以说,保险业的发展与中国的市场经济发展有着不可分割的关系。中国改革开放的主线是市场经济,保险作为市场经济的一个组成部分,需要遵循市场经济的发展规律,这些规律运用到保险市场就是保险商品交换问题、保险产品定价问题、保险市场结构问题,保险中介在保险发展走向成熟发挥着不可替代的作用。而保险业与保险中介有什么内在关系,本人认为任何事物发展都是它的规律和历程,本文着力探讨保险中介在保险发展中的发展历程和优势。

一、国外保险中介历程及现状

英国是世界现代保险制度的发源地,国民的风险观念和保险意识强,英国的保险中介市场是以经纪人为主体、代理人 and 直销渠道等多种形式并存的体系。1575年就出现了世界上最早的保险经纪人,1906年则出现了第一家专业的保险经纪公司。从中介业务的结构看,传统上,保险经纪人完成了英国财险业务的60%以上、个人寿险业务的1/3以上、养老金业务的80%以上,而劳合社的每一笔业务都必须由经纪人来完成,更是体现了保险经纪人在保险中介

市场的突出地位。英国的保险代理人主要在寿险市场营业,占据了寿险市场的大部分份额。在针对个人和家庭的汽车保险和住宅保险方面也较为突出。

美国也拥有健全的保险中介制度,保险代理人、经纪人、公估人分别在不同领域发挥着各自的作用。美国有专用代理人与独立代理人之分。独立代理人具有独立地位,可同时为几家保险公司代理业务。在非寿险领域,美国保险公司更多地借助于独立代理人,独立代理人代表几家公司,可签发保单,收取保费,接受的业务可在他所选择的保险公司之间进行分配,有招揽续保的独占权利。

日本保险中介市场是一种以保险代理人为主体、以保险经纪人为补充的体系。在1996年日本保险法修订以前,日本保险中介市场仅仅由保险代理人组成,这也是日本保险中介制度明显区别于英美保险中介制度之所在。1996年保险法修订后,保险经纪人才逐步引入,对日本保险市场的影响较小。日本的代理人制度主要包括两种类型:生命保险营销员和损害保险代理店,前者主要应用于人寿保险市场,而后者则主要应用于损害(财产)保险市场。日本寿险市场上,保险代理人有数十万人,仅日本生命保险公司一家就有8万人。外勤推销员是寿险公司的外勤员工,只能从事法律上规定的中介行为,但无缔约权。

二、中国保险中介现状

保险中介组织正式现身于中国保险市场大约在2002年,是中国保险市场走向开放的结果。十几年来,保险中介从无到有,从小到大,渐成气候。迄今,从事保险中介业务的机构已达3000多家,其中,保险经纪机构400多家,保险公估机构400多家,余者为保险代理机构。从保费收入来源的统计数据上看,来自保险中介的保费收入(包括保险公司的内部

中介和外部兼业中介)高达80%，保险公司的直销业务不足20%。实践证明，保险中介的存在为中国保险市场的发展注入了活力，做出了无可替代的积极贡献。十年后的今天，保险中介发展道路上所出现的沟沟坎坎，保险中介发展过程中所面临的是是非非。客观地说，在保险中介的问题上，很多人都面临困惑。保险业外人士困惑，保险业内人士也困惑；保险人困惑，被保险人也困惑；经营保险中介的人困惑，管理保险中介的人也困惑。国际上的保险合同交易中中介无非是两种，一个是经纪，另一个是代理。英国选择经纪，美、日选择代理。在他们各自国度里，均获得了成功。而中国在吸收国外成功经验基础上，保险中介业逐步走向规范有序发展。

“十二五”期间保险中介行业发展的基本目标以科学发展观为指导，坚持立足当前、着眼长远、统筹兼顾、积极稳妥、务求实效的原则，以结构调整为核心，以转变发展方式为主线，以服务经济社会和保险业发展大局为出发点，增强保险中介行业的综合实力，提升中介市场运行效率，推动保险业升级提效和持续健康发展。到“十二五”末，基本建成一个业务规模较大、市场体系完善、市场结构合理、服务领域广泛、运营诚信规范、综合竞争力较强，发展速度、质量和效益相统一，充满生机和活力的现代保险中介市场。

在当今全球化的背景下，特别是随着WTO后过渡期保险中介市场的开放与融合发展，“十二五”期间我国保险中介市场的发展应该借鉴发达国家的保险中介市场发展和开放的经验，结合中国的实际，走出一条有中国特色的保险中介行业发展之路。特别是随着人口结构的变化、老龄化社会的逐步来临，对养老保险和健康保险等产品的需求会急剧加大。而保险法律日臻完善、科技迅速发展，都为保险行业的发展和保险消费需求的释放提供了难得的机遇和条件。未来5年中国保费收入将呈现快速增加的趋势。

三、中国保险中介发展趋势

笔者从事保险中介5年，期间从一线业务员做起，经历人寿保险、财产保险、保险中介，再到成立自己的保险中介公司涉及经营管理领域，坎坎坷坷，也学习到许多东西，对保险中介发展及趋势有诸多感想。

(一) 中介优点

保险公司，方面保险中介是保险市场精细分工的结果。保险中介的出现推动了保险业的发展，使保险供需双方更加合理、迅速地结合，减少了供需双方的辗转劳动，既满足了被保险人的需求，方便了投保人投保，又降低了保险企业的经营成本。保险中介的出现，解决了投保人或被保险人保险专业知识缺乏的问题，最大限度地帮助客户获得最适合自身需要的保险商品。此外，保险中介的出现和发展也使保险经营者从繁重的展业、检验等工作中解脱出来，集中精力致力于市场调研、险种开发、偿付能力管理、保险资金运用以及住处传递迅速、系统运转高效的管理制度建设等方面。同时公司也可以用不同管理方法来与保险营销员合作；除了专职营销员，兼职营销员，还可以员工制管理办法，与社会有资源人士及渠道合作共同开发与发展。

(二) 传统方法

市场方面，客户可以通过中介公司快速了解到目前市面上保险产品，便于买到真正适合自己的需求产品。通常保险公司业务员只会销售自己公司最好的产品。客户通过了解也会更放心理赔；因为是属于站在客户立场去争取客户权益。再加上（因为是法人机构和业务量）保险公司也会及时反馈问题、同时也可以增加中介公司，中介代理人，保险公司一同服务于客户。解决市场不同新问题便于保险业更快健康发展。

公司方面，通过与多家保险公司合作，可以把各家公司优势（管理模式，培训方法，产品特点）销售给不同客户不同需求上来。迎合新时期新的保险产品市场。已利益保险业更快健康发展。

四、网络销售是未来发展趋势

新势头下，经济在调结构，保险业也要在发展上特别是销售上创新。2013年8月，保监会发布实施《关于专业网络保险公司开业验收有关问题的通知》。金融互联网是金融企业最大化利用互联网资源的行为，即利用计算机系统处理金融交易，利用网络渠道销售金融产品，借助互联网远程集中处理业务和营销目标客户等。而互联网金融是一种体现“去中心化”思路的新型金融交易模式，金融交易各方可以基于互联网平台收发信息、开展多边对话，使交易成本显著降低，资源配（下转第46页）

谈保险经纪公司如何提高服务水平

● 上海东大保险经纪有限责任公司泉州分公司

随着保险覆盖面的不断提高，保险业在经济社会中的作用愈发重要，其不断融入人们生活点滴，保险服务水平日益也受到社会各界的高度关注。而身处泉州这座曾经的“东方第一大港”，而今的“东亚文化之都”，借力国家“一带一路”的新平台，迎接挑战和前所未有的历史契机，上海东大保险经纪有限责任公司泉州分公司（以下简称“泉州东大经纪”）充分利用自身集团技术优势，为本土企业实施“一带一路”发展战略提供保险服务支持。

一、延伸服务理念与疆界

传统观念认为，保险经纪公司是针对客户的特定需求，运用自身的专业优势，为客户提供专业的保险计划和风险管理方案。而现代化服务观念则认为，保险经纪服务远非局限于此，围绕风险管理、经济赔偿与给付所进行的各种分散式附加服务，其具有无形性、不可分离性、异质性等特征，这些均在保险经济公司的服务范畴之内。

风险管理具有很强的专业性，保险经纪公司是国内外保险市场所公认的专业的风险管理顾问。

一是弥补专业空缺。针对国外政府普遍要求大型工程类项目投保相关责任保险，但中方企业不了解具体要求及国外保险市场的情况，前往项目所在地排查项目风险、制定投保方案、安排承保分保等，为国内企业参与国际化竞争提供基础服务。二是提供技术支持。积极参与我国在境外基础设施建设项目风险管理，多次深入环境恶劣、风险高发的中东及非洲等地区开展风险管理咨询及培训服务，协助处理理赔事务等，降低企业风险管理成本。三是搭建交易桥梁，为企业投融资、并购重组等重大经济事项设计保险条款或产

品组合，合理转移风险，有效促进双方交易达成。

二、主动融入“丝路”经济带建设，构建保险合作新思路，为客户提供更多创新的解决方案。

客户的合作共建方既有发达经济体，又有新兴经济体，而且民族、宗教、文化、社会发展、资源禀赋和经济发展程度不平衡，不同国家的政策、法律难免会有不包容甚至矛盾的方面。这不仅需要客户自觉加强对中亚政治、经济、社会、文化等方面的深入研究，规划战略目标，并制订各类细致的工作计划，更需要客户有防范于未然。泉州东大针对外贸企业提供“出口信用保险”解决方案，一方面企业可增强抵御金融风险能力，另一方面又能满足企业融资需求，推动“一带一路”更快、更好地实现。

三、切实转变行业发展方式，努力成为泉州市经济转型升级和提质增效的重要动力。

新起点新阶段，要做好创新保险，需商业保险介入来补充政府性公共保险的盲区。这是新“国十条”规划下的良好发展契机。在构建“丝路”经济带初期，基础设施建设具有资金投入大、时间长的特点，政府性公共保险很难提供基础设施建设的刚性需求，保险经纪将与保险公司共同努力，引导商业性保险支持基础设施建设的资金投入。另外，保险行业要实现全面协调可持续发展，未来须深化与银行的多层次合作；引进客户关系管理系统；保险合同标准化与通俗化；诚信履约应视为企业生存之本，避免夸大宣传；简化索赔手续，提高工作效率；对保险代理人、经纪人、评估人等保险服务中间商进行有效监督；欢迎并鼓励顾客抱怨，并对顾客的抱怨做出快速反应，从中吸取经验教训。

四、大力加强保险经纪人才队伍建设，储备富足的后继力量。

保险经纪服务水平的高低，最终起决定作用的是人，是直接为消费者提供服务的每一名保险经纪从业人员。培养造就一支高素质的保险经纪从业人员队伍，是提升保险服务水平的关键。

首先是通过强化员工主动服务意识，提高客户服务品质。如充分利用多形式的培训会，培训含服务礼仪形象展示、业务操作技能等掌握规范。其次是强化服务质检，实现服务考核的常态化。一是以客户满意度为核心，建立并完善服务评价指标体系，实现定量评价和定性评价相结合、前台评价和后台评价相结合、内部评价和外部评价相结合的评价体系。二是以服务效能考核为抓手，加大服务考核权重，建立纵向考核制度。三是以服务奖惩制度为保障。

五、塑造特色的泉州东大经纪内在竞争核心

泉州东大经纪在创办开始就始终坚持做到立足于投保人的利益，为客户精挑细选、量身定制、保障全面、价格合理保险方案，选择保险公司，并根据客户的实际风险状况，用专业的风险管理服务去化解客户的风险，为企业的健康发展保驾护航，确保客户利益的最大化。同时我们又会兼顾保险公司

的经营效益，做到承保前对标的进行验标，充分掌握保险标的的历年赔付状况，考察其风险防范的软、硬件要素，有选择地开展保险经纪业务。做到委托我们的客户放心，合作的保险公司满意，走出一条保险人、被保险人、经纪人三赢的道路。

同时，在客户投保时，泉州东大经纪利用自身专业技术优势努力，结合其历年赔付状况及可能发生风险变化的情况提出意见，并协助其整改，与客户的安全管理人员进行沟通，取得统一认识和放心。客户出险时及时介入，用专业知识指导客户进行事故处理，尽量减少不必要的损失。出险后协助其准备并提供齐全的索赔材料，尽量帮他们争取到合理、满意的理赔结果。在日常经营方面泉州东大经纪一贯坚持“一路跟踪、细心耕耘”的服务标准，不断提升保险服务水平，保护消费者利益。

“丝路”经济带的构建和发展需要提供配套的保险服务，需要优化保险服务标准，实现保险服务升级。泉州东大经纪将多参与国家服务实体经济综合改革试验区、民营经纪综合配套改革试验区和“东亚文化之都”建设，以保险服务助推泉州市建设的腾飞，也必将带动更多的泉州实体经济走向国际市场。

责任编辑：丁 恒

责任校对：谢圆虹

（上接第44页）置更加有效。从较广义的角度看，互联网金融是指网络信息技术与现代金融相结合的创新形式，是移动互联网的组成部分。由此而论，网络保险属于互联网金融范畴。

网络消费是指在网络经济条件下的物质产品和精神产品的消费。与传统消费相比，网络消费具有以下特点：一是消费效率大大提高，表现在激发消费者的消费欲望，促使其快速转化为购买行为，并能够挖掘出潜在消费；二是扩大了消费者的选择权，增加了商品替代性，促进商家之间的竞争；三是增强了消费者的消费理性，有利于消费者通过比较，选择自己感兴趣的商品进行消费；四是消费模式发生变化，网络消费模式比传统消费模式更加多样化和可持续。

网络保险有以下特色优势。一是经营成本低。相比传统保险，网络保险的投保、理赔等业务流程便

捷，很大程度上减少了保险销售人员和内勤人员支出，大幅度降低了保险公司人力成本。二是运行效率高、服务好。网络保险能够突破时空限制，随时随地接受投保人信息咨询、投保、自动服务等，全天候不间断。通过网络保险处理系统能同时实现一对多交易，大幅度提高运行效率，改善服务。三是透明度高。网络保险通过公开、全面的信息披露，真实、客观、完整地传递保险产品信息，方便社会公众、监管部门监督，有效减少销售误导和业务纠纷，增强了保险的诚信度，使网络保险更容易被消费者接受。

对于保险中介来说网络销售保险产品也是一种很好的，符合新形式经济结构的新产物。

（作者单位：福州和汇宜保险代理有限公司）

责任编辑：郑萍萍

责任校对：张仕杰

保险知识与权益保护公益宣传

之保险消费投诉篇

尊敬的保险消费者：

为保护您的合法权益，福建保监局向您介绍以下投诉（维权）方式：

方式一：向保险公司投诉

当您在保险消费过程中遇到任何问题，可以直接拨打您所投保保险公司的客户服务热线进行咨询或投诉。

如果想直接向保险公司各级分支机构负责人反映问题，您可以参加该公司每月一次的总经理接待日活动。总经理接待日安排详情，可向该公司当地分支机构的营业场所了解。

方式二：向当地保险行业协会投诉并可申请调解

如果纠纷事项无法与保险公司协商一致，您可以向当地保险行业协会保险纠纷调解委员会申请免费调解。

各地市保险行业协会电话：

省协会（含福州）：0591-87870005

宁德协会：0593-2837950

莆田协会：0594-2852399

泉州协会：0595-22912315

漳州协会：0596-2605279

龙岩协会：0597-2220135

三明协会：0598-8273313

南平协会：0599-8802356

方式三：仲裁或诉讼

根据保险合同约定的争议解决方式，您可以提请相关仲裁机构仲裁，或向人民法院起诉。

方式四：向保险监管机构投诉

如果保险公司涉嫌存在违法违规事项，您可

以拨打中国保监会12378保险消费投诉维权热线（逢工作日9点-17点）向保险监管机构反映，也可以采取网络、邮寄、传真、电子邮件、面谈等方式提出保险消费投诉。拟采取面谈方式，投诉人数5名以上的，应推选1到2名代表。福建保监局依法受理福建省辖区（不含厦门）内保险机构及保险从业人员违法违规，损害保险消费者合法权益的事项。

应特别注意的是，若您向保险监管机构反映的事项涉及以下内容，相关投诉事项将会被转送保险机构或保险中介机构处理。

- 1.因保险合同条款与保险机构发生争议的
- 2.因保险销售、承保、退保、保全、赔付等业务与保险机构发生争议的
- 3.因保险消费活动与保险机构发生其他争议的
- 4.因保险中介服务与保险中介机构发生争议的

为更好地维护自身合法权益，您需要掌握一定的保险知识，树立科学理性的保险消费观念，提高风险识别能力。您可以从以下途径了解保险知识：

- 1.中国保监会官方网站：<http://www.circ.gov.cn>
- 2.阅读《中国保险报》、《小保小学保险系列丛书》等。
- 3.福建保险网：<http://www.iaf.org>



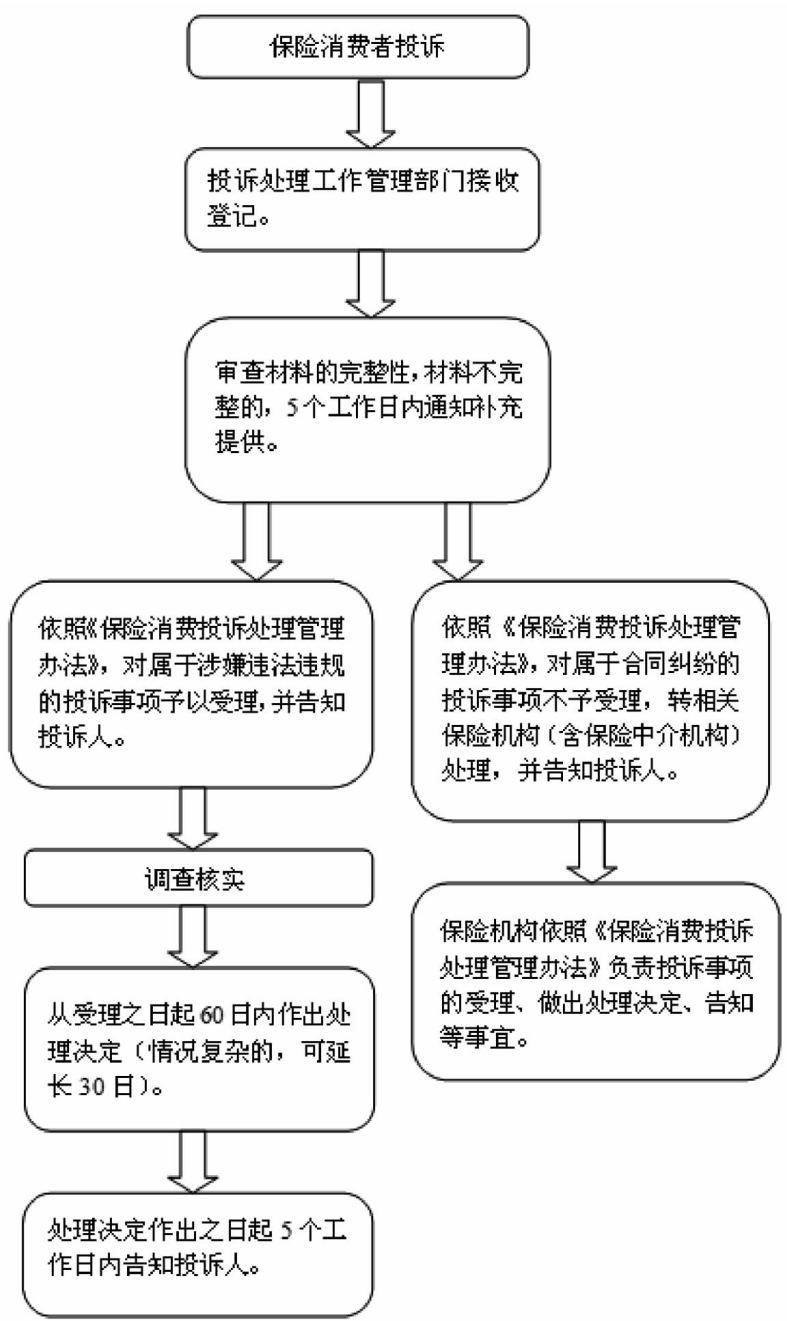
cn/

二维码关注“保监微课堂”。

4. 搜索关注中国保监会新浪官方微博“保监微课堂”，中国保监会微信公众号bjwkt_circ，或扫描

感谢您对福建保险业的关注和支持！

福建保监局消费投诉处理流程



中国保险监督管理委员会福建监管局 编制

福建省保险业产品创新研发中心 平潭保险消费者权益保护服务中心 在平潭综合实验区正式成立



▲福建保监局葛翎局长（左四）、平潭综合实验区党工委书记、管委会主任许维泽（左五）以及福建保监局相关处室、平潭综合实验区管委会、福建省保险行业协会等有关领导为“创研中心”和“消保中心”揭牌

12月4日，福建省保险业产品创新研发中心（简称“创研中心”）、平潭保险消费者权益保护服务中心（简称“消保中心”）在平潭综合实验区正式成立，并召开两个中心成立座谈会。福建保监局葛翎局长、平潭综合实验区党工委书记、管委会主任许维泽、管委会郭小童主任助理出席座谈会。

“创研中心”是福建保险业整合资源，依托公司产品研发人才资源，组织推动保险产品创新工作，实现保险需求和创新产品有效对接的一个重要平台。在依法合规、充分论证、风险可控的前提下，“创研中心”可以对保险新产品予以先行先试。“创研中心”设立后，将依托平潭自贸区，发挥对台地缘优势，通过闽台保险产品定期交流、试点机制，为保险业拓展新的发展平台与空间。

“消保中心”是在充分借鉴境外尤其是台湾金融消费者权益保护先进经验的基础上，结合国情省情和福建保险业实际先行先试的创新举措。其宗旨在于依托平潭自贸区两岸金融创新平台，探索保险领域矛盾纠纷多元化解决路径，创建非诉讼、一站式、复合型，富有专业性和权威性、公信力和执行力的新型保险纠纷调处机制，公平合理、便利高效、低成本地解决纠纷争议，切实维护保险消费者的合法权益。

福建保监局相关处室负责人、平潭综合实验区管委会相关负责人、福建省保险行业协会负责人、创研中心委员会、平潭保险行业协会筹备组人员参加了座谈会。

（图/文：戴燕红）

安盛天平财险福建分公司举办路演暨市场研讨会



▲安盛天平总公司执行副总裁夏立武介绍公司未来发展规划



▲安盛天平福建分公司总经理严国荣介绍公司的发展情况和特色



▲会议场景

2015年11月20日，为了应对即将到来的商业车险费率改革，进一步提升业务合作，安盛天平财险福建分公司在福州成功举办了“安盛天平财险福建分公司路演暨市场研讨会”。来自福建省保险行业协会、保险学会、寿险公司、专业保险代理公司、经纪公司、4S店等20多家单位的40余名负责人参会。会上，安盛天平总公司执行副总裁夏立武向与会嘉宾介绍了安盛天平未来发展规划，福建分公司总经理严国荣详细介绍了安盛天平的情况及特色，与会嘉宾围绕互联网+及商车改等“新形势下保险公司与保险中介机构的合作”开展了热烈、深入的分组讨论。

安盛天平财险作为业内少有、专做车险、没有自己的直销业务队伍、专门与保险中介机构开展业务合作的公司，率行业之先。通过此次活动，为各保险中介机构搭建了共同沟通的良好平台，受到与会各方欢迎与好评。



▲分组讨论场景

（图/文：安盛天平福建分公司）

内部资料 免费交流

准印证号：（闽）内资准字K第156号

主管单位：中国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

地 址：福建省福州市华林路201号华林大厦5层

印刷单位：福州华悦印务有限公司