



让保险回归本质

以经济保障与风险管理为导向的保险发展逻辑，将为保险业的改革与发展提供前所未有的历史性机遇。与之相适应，保险主体将会呈现出三种发展模式。

文 | 谢逸翔 尹佳璇

7月初,保监会披露将在宁波设立国家保险创新综合试验区,用3~5年的时间,推进保险业初步建立起市场体系完善、服务领域广泛、具有较强创新能力和综合竞争力、与当地经济社会发展水平相适应的现代保险服务业。

现代保险服务业的概念,可以根据2014年8月出台的《国务院关于加强发展现代保险服务业的若干建议》(以下简称《若干意见》),理解为现代经济发展的重要产业和风险管理的基本手段,是社会文明水平、经济发展程度、社会治理能力的重要标志。

众所周知,保险的功能繁多,如经济保障、风险管理、资金融通、社会管理等等,但其中保险业最核心的功能,或者说其立业之本始终应是经济保障和风险管理功能,而其他诸如资金融通、社会管理等功能则属于衍生功能。

重新审视核心功能

纵观保险制度兴起与演变的历史进程,其发展核心动力是人类寻求有效的风险管理制度形式来缓解自身在生产和生活过程中所面临的诸多不确定性,如自然经济时代的“常平仓”制度和封建庄园制;商品经济时代的共同海损原则及互相救助制度;市场经济时代的保险制度市场化。因此,保险在经济社会中的话语权绝不表现为“金融话语权”,而是独特、重要且不可替代的“风险管理话语权”。

若选择追求“金融话语权”,保险业将逐步丧失发展的独立性。这是因为,“金融话语权”将逐渐形成“承保过程仅是积聚保险资金的过程,提升行业地位的关键在于扩大保险资金规模”的认识。这就意味着,金融业与保险业必将因保险资金的积聚与增值渠道而相互渗透与捆绑。一方面,凭借资金规模优势,银行市场的行为规则与要求将渗透于保险市场,影响保险市场的自身行为规则与要求的制定与运

行;另一方面,金融市场的风险亦将渗透至保险市场,影响保险业的经济保障与风险管理功能的发挥。

选择追求“风险管理话语权”,保险业不仅能通过在保险业与金融业之间设立防火墙的方式来提升行业发展的独立性,而且能够发挥经济保障与风险管理的功能,特别是在金融危机时期更为明显。这是因为,风险管理导向的保险业发展逻辑将逐步区分金融风险与实体经济风险。

当危机仅局限于金融领域且未渗透至实体经济领域时,保险业凭借风险管理专业技能将会扩大承保规模,赚取因金融危机而引发的实体经济风险的溢价所衍生的承保利润。可见,现代保险服务业将发挥“经济缓冲器”的功效,有效降低金融危机演变为经济危机概率。

基本:“保险+政府”

以经济保障与风险管理为导向的保险发展逻辑,将为保险业改革发展提供了前所未有的历史性机遇。与之相适应,保险主体将在未来呈现出三种发展模式:公共型保险服务模式、消费型保险服务模式和生产型消费保险服务模式。

第一类公共型保险服务模式,是围绕国家治理体系和治理能力现代化开展的保险服务。如果公共保险服务模式融入改革,能够极大地完善国家治理体系和提升治理能力,如机动车交通事故责任强制保险极大地减少了因交通事故引发的诉讼案件,进而达到缓和社会矛盾的目的。

伴随着改革步入深入区,改革措施牵一发而动全身,成则释放大量改革红利,败则损失巨大且影响深远,而保险服务的融入却能够缓冲失败的损失,辅助社会政策达到兜底的功效。

因此,以“保险+政府”为核心商业模

保险业最核心的功能,或者说其立业之本始终应是经济保障和风险管理功能,而其他诸如资金融通、社会管理等功能则属于衍生功能。

保险主体将在未来呈现出三种发展模式：公共型保险服务模式、消费型保险服务模式和生产型消费保险服务模式。

式的保险机构，其发展的切入点可以是责任保险，农村土地改革中信用保证保险和公共领域的巨灾保险。

主流：“保险 + 营销”

第二类是消费型保险服务模式，这是现行保险业发展的主流模式。

随着移动互联网技术的兴起和保险资金投资渠道多元化，消费型保险服务将立足于渠道的创新与拓展，以贯彻保险的资金融通职能，且在实践中呈现出两大特征：融资时的规模化和投资时的资本化。

所谓融资中的规模化是指，保险主体依靠渠道运维能力去销售保险产品，以获取尽可能多的保险资金；同时，保险主体亦会将相同风险特征的客户进行捆绑，以保证此类风险客户的实际出险率趋于理论出险率，进而锁定保险准备金，即用规模化来体现大数法则与锁定风险。

所谓投资中的资本化是指，保险主体将自留保费视为资本，并通过资本运作的方式实现资本的保值增值。由于保险主体赋予保险资金资本的性质，因而在全业务流程制定时亦将以追求投资收益最大化的为目标，而非贯彻“收益优先，兼顾风险”的目标。

以巴菲特的“保险 + 投资”模式为例，投资时的保险资金资本化是巴菲特模式的核心，并在实践过程中逐渐渗透并改造整个业务与资金流程。保险主体将承保业务视为获取低成本资金的重要手段，因此，在承保过程中往往优先争取风险明确且准备金要求低的保险资产，甚至放弃业务品质优异但准备金要求高的资产，即获取尽可能多的稳定、可支配的保险资金是保险业务拓展的出发点与落脚点；在追求投资收益最大化目标的趋势下，保险主体会全行业审查各类资产而不拘泥于保险及保险资

产的关联产业，且高风险资产的投资亦是其重要选择。同时，投资渠道的收益情况又将反过来影响承保业务，如投资收益越高，费用政策亦将越积极，进而通过承保业务积聚的保险资金将会越多。

综上所述，消费型保险服务模式是保险资金融资功能的体现，其核心竞争力表现为资本运作能力。在风险管理功能方面，消费型保险服务模式侧重于对客户存量风险的规模化组合，即根据客户投保时的风险水平来确定费率，其风险管理水平的提升更侧重于客户风险的识别及其赔付预测的准确性。

这就意味着，消费型保险主体必将持续渠道拓展与维护来接触尽可能多的潜在客户，并辅之以差异化的费率水平来拓展客户和维持客户忠诚度。因此，消费型保险服务机构将形成以渠道为依托的“保险 + 营销”的商业模式。

趋势：“保险 + 咨询”

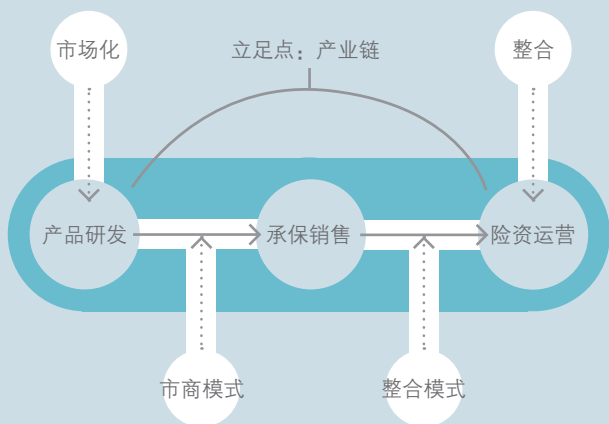
第三类生产型保险服务模式，则是现代保险服务业发展的必然趋势。

虽然依然按照现行主流业务流程与架构开展业务，但生产型保险服务模式立足点是以产业链为核心的生产端来发挥其风险管理功能，并依据其产业链的发展情况来选择其业务发展模式，即新兴产业链的风险市商模式和成熟产业链的风险整合模式。

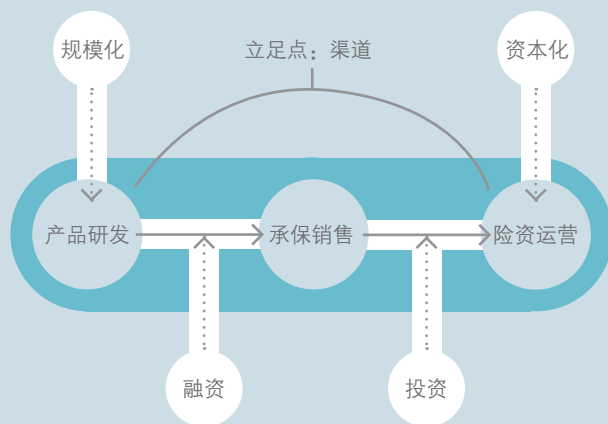
所谓市商模式，是指保险主体依托自身风险管理专业技能去识别新兴产业链存在的风险，并借助费率杠杆和代理人制度将风险市场化，通过引领或推动产业链的发展来占领市场。

以电动汽车 - 充电桩链为例，保险业的风险管理特性将驱使保险主体选择充电桩的安全风险作位市商的切入点，而安全风险表现为充电桩的安装与运营过程中可能发生的风险，涉及用户、供电所与物业。保险主体借助个人

生产型保险服务模式流程图



消费型保险服务模式流程图



资料来源：根据公开资料整理

代理制度将安全风险市场化,并形成保险公司、用户、供电所和物业的利益关联网,进而共同推进私人充电桩市场的快速发展。也就是说,通过引导充电桩市场发展来发挥产业链的协同效应,由此实现保险业务向全产业链的渗透,并依靠产业链和风险管理专业技能牢牢占领市场。

所谓整合模式是指保险主体在充分识别自身的业务结构和风险管理能力的基础上去整合产业资源,通过跨产业技术的利用来降低保险资产的风险发生概率。

以养老-医疗产业链为例,由于中国长期执行的“五险一金”制度,致使养老与医疗产业的风险识别与定价均已相对成熟,近期难有颠覆性的养老保险和医疗保险来重新定义行业风险和业务逻辑。由此,保险主体将跳出保险的视野来全面审视风险,发现对客户的行为的监督与引导是降低医疗保险出险概率和养老保险支出成本的重要途径。

由此,保险主体将保险资金投资于养老院

和医院,既借助养老院和医院对客户健康进行实时监管与引导,来获取预期赔付与实际赔付的差额,又通过养老院和医院的运营获取投资收益,依靠产业与保险捆绑销售的方式来夯实医疗保险和养老保险市场。

因此,生产型保险服务模式侧重于对产业链风险的重新识别与市场化方式来降低风险,即通过风险市商来撬动行业的方式来做大规模与降低风险,或通过整合产业链资源来介入客户生活,引导客户采取合适的风险防范措施来降低赔付发生的概率,其风险管理水平的提升多表现为对客户风险的引导与防范。

这就意味着,生产型保险主体的业务流程必然以化解客户风险为目的,通过帮助企业消弱生产经营过程中的风险难点来拓展客户和提升客户忠诚度,其利润收益来源于实际赔付率与预期赔付率差额。未来,生产型保险服务机构将形成以产业为依托的“保险+咨询”的商业模式。E

(作者供职于英大泰和财产保险股份有限公司)