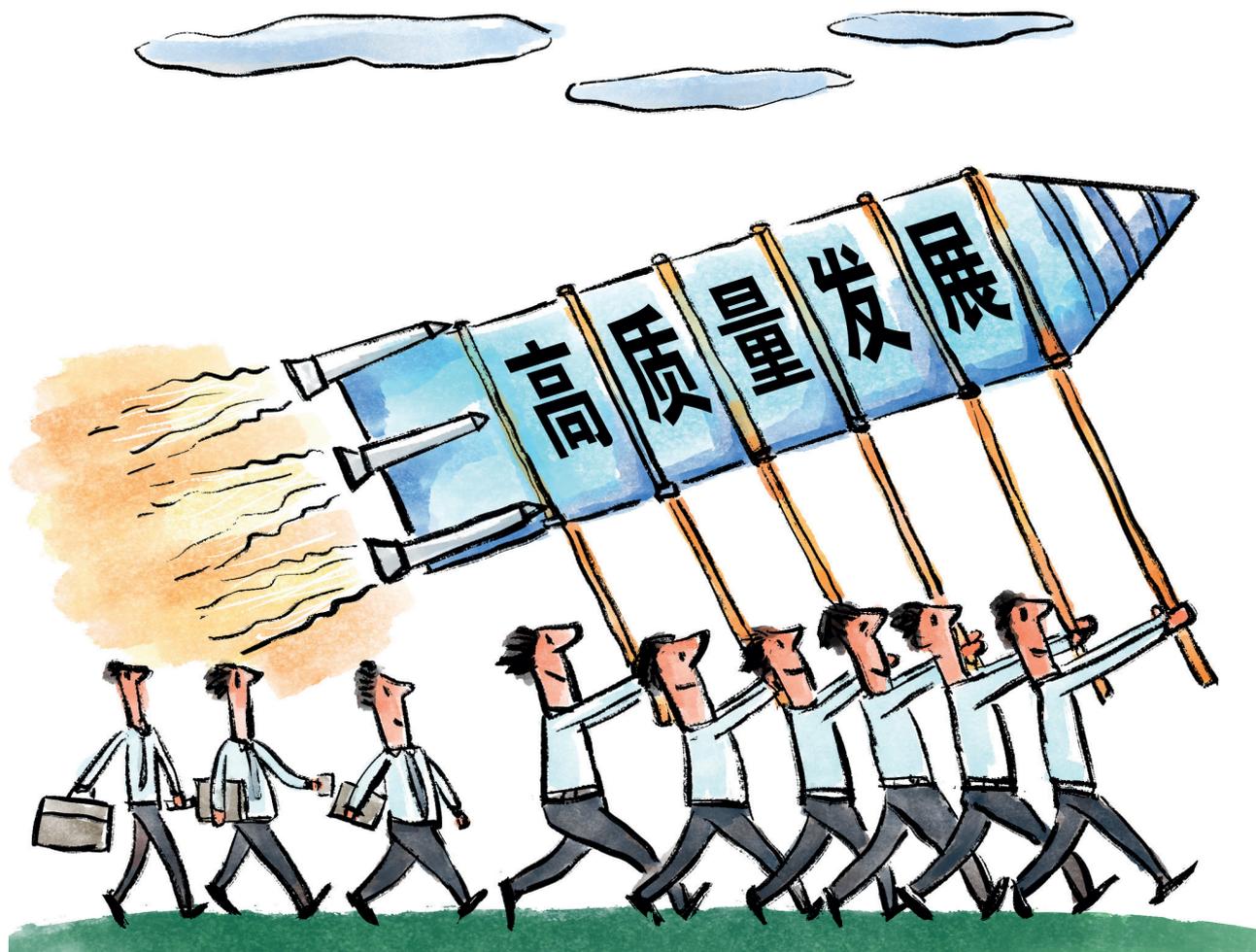


以保险业供给侧改革 推动险企高质量发展

文 | 英大泰和财产保险股份有限公司总经理、党委副书记 张国兴



保险业供给侧改革的目的是通过优化保险业供给要素，扩大保险服务领域，提高保险业的供给效率与质量，有效发挥保险业在国民经济中的“稳定器”和“助推器”作用。

保险业是金融体系和社会保障体系的重要组成部分，是市场经济条件下风险管理的基本手段，具有经济补偿、资金融通和社会管理功能，在促进宏观经济高质量发展、服务“双循环”新发展格局中具有重要作用。应将保险业放在经济社会工作整体布局中统筹考虑，深入推进行业供给侧改革，考验保险市场主体是否能够通过经营管理方式转变为高质量发展赋能，助力实体经济发展，与实体经济共生共荣形成良性经济循环。推动保险行业供给侧改革，其突破点就是险企在思维方式、管理方式、经营方式上自我转变、自我革新、自我完善。

行业供给侧改革影响

经过改革开放 40 年的发展，我国保险市场已经成长为全球第二大保险市场，为全球保险业贡献了接近 50% 的增长，但是我国财险行业产品形态和服务模式都还处在相对落后的阶段，2019 年中国保险业的保险深度（2019 年为 4.3%）与保险密度（2019 年为 435 美元）分别相当于世界平均水平的 72% 和 65%。为了提升保险业供给能力与水平，满足多样化保险需求，保险业深入推进行业供给侧改革，着力解决产品功能同质单一、偏离风险保障本源、消费者对险企满意度认同感不强以及行业风险防控态势严峻等问题。

十九大以来，保险业供给侧改革进一步提速，在政策制度层面上，行业供给侧改革的路线涵盖了公司治理、偿付能力、业务规范、产品管理、中介管理、资金运用、消费者保护、互联网治理等多个方面，呈现出鲜明的时代特征。一是行业发展从粗放走向规范。公司治理、

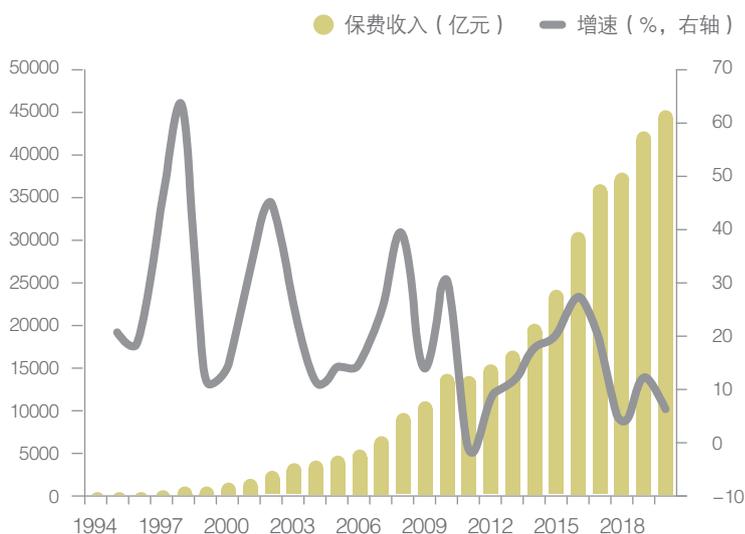
偿付能力、资产负债、消费者权益保护等监管机制日益成熟，机动车辆保险、监管主体、代理人制度等重点领域改革稳步推进，全流程监管能力提升，促进行业由强市场弱监管的粗放发展阶段，逐步走向市场与监管趋于均衡的规范发展阶段。二是发展方式从单一走向多元。车险综合改革目标已初见成效，消费者投保意愿显著增强，险企在产品、渠道、价格、服务等方面竞争进一步规范，以客户为中心、多种要素协同驱动的车险竞争模式正在形成。伴随着非车险业务领域的快速发展，健康险、责任险、保证险等业务成为新的增长极，推动险企增长方式更加多元。三是金融科技从概念走向现实。保险业务互联网化迎来了新的发展阶段，车险、农险、意外险等领域线上化率目标已在监管指导文件中明确。应用金融科技降低业务成本、提升客户体验，已经成为行业头部企业保持核心竞争优势的最有效手段。加大技术投入，提升知识、技术、数据要素生产力将成为险企提升市场位势的必然选择。四是客户需求从基本保险保障服务走向个性化保险消费体验。消费升级促使保险产品形态更具创新性、服务领域更加宽广、渠道运营更加智能、客户体验更加便捷，客户对消费体验的需求将超越保障和价格，成为购买行为的决定因素，对险企综合服务能力提出了更高要求。

险企高质量发展方向

2020 年 7 月出台的《财产保险行业高质量发展三年行动方案》中提到，财险行业高质量发展应向精细化、科技化、现代化转型，推动财险公司改革业态模式，深耕细分市场，开发多元化产品，推动服务创新，打造围绕保险的生态圈服务体系。财险行业的新发展趋势重新演绎行业主体所特有的价值，险企重新校准价值导向，实现高质量发展，既可以获得竞争优

财险行业高质量发展应向精细化、科技化、现代化转型，推动财险公司改革业态模式，深耕细分市场，开发多元化产品，推动服务创新，打造围绕保险的生态圈服务体系。

1994~2020 年保费收入年均增速



保险资金运用余额



> 资料来源: Wind

势,又可以带动行业转型升级。

第一,专业化发展价值。保险市场成熟度越高,基于细分市场的专业化主体越多,越需要聚焦目标市场、依托禀赋优势、提升全要素生产力形成特色,特色就是核心竞争力。当前金融保险业将继续保持严监管态势,合规经营、有序运行是企业良性发展的基本准则,走专业化、特色化发展道路既是险企自身发展的需求,也是监管导向。

第二,多维产品价值。服务“双循环”,支持社会治理体系建设,保障国民经济发展,满足人民日益增长的美好生活需要,为保险服务提供了更加丰富的场景,也为保险业助力实体经济提供了更多的参与机会与空间,险企的多维产品供给能力越强,在社会管理中的作用越显著。

第三,数字化运营价值。金融科技的保险分支将极大地改变承保、理赔、服务的全价值链环节,产品开发碎片化、定制化,营销渠道互联网化、线上化,营销方式精准化、场景化,承保理赔服务智能化、无感化趋势明显,技术革命迸发的磅礴动力将使传统要素失色,拥抱金融科技、实施数字化运营已经成为企业生存发展的必然选择。

第四,精益化管理价值。管理的精益化过程就是通过服务质量和效率的提升创造价值的过程,主要体现在防范风险、提高效率、控制成本和优质服务方面。

价值创造来源于要素高效供给。任何一个管理模式改进、产品质量提高、竞争能力增强都离不开要素生产率提升,相对于资本、劳动、土地等传统要素,知识、技术、人才和数据在重塑高质量发展方面的价值导向不断突显,越是深度掌控核心要素实现经营管理方式转变的

公司，越能够创造核心竞争优势。技术进步是由多种因素联合促成的，知识更新、技术运用、人才培养、数据集成等均会发生重要作用。每一个企业都是独特的个体，每种要素在推动企业技术进步过程中的个体作用和协同作用均有所不同，要找到真正推动企业发生质变的要素组合配方，为企业发展注入新发展动能。

财险行业发展从单一产品驱动向多因素价值驱动，推动险企在经营管理方式与业务发展模式上的转变，将成为打造专业化发展价值、塑造核心竞争能力的关键。

服务实体，创造价值

英大泰和财产保险股份有限公司（以下简称“英大财险”）成立以来始终坚守为经济社会发展提供优质保险保障和服务的初心，坚持价值导向，严守合规底线，追求高质量发展，连续12个完整经营年度实现盈利，2019年和2020年连续2年获得惠誉国际“A”级评级。

在实现专业化发展方面，英大财险坚守服务实体经济的本分，紧跟国家电网公司步伐，加快推进特高压、智能电网建设，推动新能源发展的战略布局，加强对特高压电网建设、配电网改造的保险服务能力，做优做精涉电核心特色业务。2020年，英大财险新承保特高压工程3个，服务阿里联网、“三区三州”等重点工程建设。在疫情期间主动扩展传染病保险责任，延长保险期限，购置防疫物资，服务电网抗疫保电。2020年，英大财险积极支持电网建设和安全稳定运行，不断丰富服务内涵，创新服务模式，出台服务举措，优化理赔流程，年度服务满意度平均分达99.43分。面对自然灾害，投入防灾防损物资，建立理赔绿色通道，为恢复供电做出了贡献。

在创造多维产品价值方面，英大财险以能源行业为着力点，依托技术优势创新服务模式，通过产品创新、内外联动，为产业链核心企业、上下游企业和供应链企业提供集成化保险解决方案，形成产品迭代能力，塑造价值发展新动能。增强产品的普惠性，承保投标保证金、采购合同履行保证保险、质量保证保险业务，有效缓解中小企业资金压力，保障了复工复产和“六稳”“六保”工作。2020年，英大财险为1.7万家供应商企业提供保险服务12万余次，释放资金165.11亿元。2020年6月29日，英大财险在湖北举行售电履约保证保险首单签单仪式，这是国内保险企业在售电业务市场的首单业务，标志着中国保险行业开始在售电侧改革中发挥保险“稳定器”作用。

在获取数字化运营价值方面，英大财险依托科技手段，应用“大云物移智链”新技术，全链路、全渠道、全要素、全场景实现创新和流程再造，全面满足客户个性化需求。在承保时绘制客户画像，精准评估风险，科学定价，降低风控成本，提升服务效率；在理赔时将人工智能、大数据等新技术应用到后端的风控环节，实现智能风控和反欺诈，大幅提高定损、理赔效率。同时创新开展互联网业务，建设自营平台，积极参与“电e金服”建设，创新推出“链无忧”区块链停电险、“同心保”传染病保险、“泰和e”系列专属互联网保险产品。

在提升精益化管理价值方面，防范风险、提高效率、控制成本和优质服务是对立统一的，在不断探索中，英大财险建立了有效的风险管控机制、高效的资源配置机制、严格的绩效问责机制和完善的客户服务体系，实现了精细化、精准化、精益化管理。□

财险行业发展从单一产品驱动向多因素价值驱动，推动险企在经营管理方式与业务发展模式上的转变，将成为打造专业化发展价值、塑造核心竞争能力的关键。