

# 险企争挂“健康”标签

文/陈晶晶

2018年,如果要为险企转型贴一个标签,无疑就是“健康”。

这一年,健康险业务可谓高歌猛进。2018年前11个月,健康险业务原保险保费收入5058.80亿元,同比增长23.22%。占人身险原保险保费收入的19.67%,较2017年全年提高3.26%。

而随着健康险产品的大幅增加,理财型产品则相对减少。有分析称,2019年包括健康险在内的保障型产品会继续大幅增长,年金险产品会继续减少,这种趋势会很明显。到2020年,健康险将成为与财险、寿险并列的三大业务板块,年均复合增长率22%。

与此同时,为了拓展保障型产品的发展空间,众多险企加快布局养老健康产业,建立“大健康”产业生态圈。

## “理财”转“健康”

2016年以来,监管持续强调“保险姓保+回归保障本源”。

在2018年开年之际,监管层就组织开展的人身保险治理销售乱象打击非法经营专项行动,剑指“开门红”期间的销售乱象,对中小险企的影响尤为明显。

在134号文叫停快返产品、代理人增员压力以及银行理财收益率先年初高等因素的共振下,2018年保险行业负债端开年不利,尤其是新单保费告别过去几年的高速增长,再次陷入负增长。

以上市险企为例,2018年一季度,中国人寿、中国平安、中国太保、新华保险新单保费分别同比减少35.3%、16.6%、28.2%和49.1%。

由于在“开门红”期间年金型产品销售不佳,各家险企将重心转移到重疾险、医疗险等保障型产品上。

万联证券研报认为,保障型产品更依赖于死差和费差长期稳定贡献利润,有助于险企降低利差依赖和资本市场相关性,能够推动险企更加稳健的经营。特别是在2018年行业“开门红”受宏观环境和严监管影响销售不及预期,各家保险公司纷纷调整战略及产品定位,加大保障型产品投放和销售力度,促进产品回归保障。

一个引发市场关注的现象是,高热度的“百万医疗险”层出不穷。这种一年买一次的短期健康险,因为费率便宜杠杆高,花几百元钱就能买到保额百万元的医疗险,备受各方追捧。

在价值回归背景下,以健康险为代表的保障类产品的收入持续攀升,价值贡献也在进一步抬升。

2018年上半年,健康险业务原保险保费收入3019.45亿元,同比增长15.44%。同期,保险业原保险保费收入2.24万亿元,同比下降3.33%。人身险公司原保险保费收入16345.19亿元,同比下降8.50%。

而截至2018年11月,健康险业务原保险保费收入5058.80亿元,同比增长23.22%。占人身险原保险保费收入的19.67%,较2017年全年提高3.26%。

某券商分析师对《中国经营报》记者表示,健康险业务的新业务价值普遍较高,健康险保费收入的大幅增加有助于保险公司新业务价值的改善。

长城证券研报显示,2018年上半年,中国太平健康险业务收入148.11亿元,同比增长114.50%;中国平安长期健康险收入446.91亿元,同比增长40.04%;中国人寿健康险业务收入480.9亿元,同比增长28.84%,占保险业务收入的13.34%;新华保险健康险业务收入222.29亿元,同比增长33.9%。



健康险在原保险保费占比逐年提高

单位:亿元

年份	健康险原保险保费	保险业原保险保费	占比
2012	862.8	15487.9	5.6%
2013	1123.4	17222.2	6.5%
2014	1587.1	20234.8	7.8%
2015	2410.4	24282.5	9.9%
2016	4042.4	30959.1	13%
2017	4389.4	36581	12%
2018前11月	5058.7	35419.5	14.3%

来源:银保监会

需要指出的是,在健康险大热的同时,一些销售乱象也引起了监管层的高度关注。

银保监会针对互联网购买的短期健康险产品到期后不予续保的问题发布了《关于互联网渠道短期健康保险续保问题的消费提示》。同时,明确禁止此类短期健康险“为追求营销噱头,在严重缺乏经验数据、定价基础的情况下,盲目设定高额给付限额,并在短期健康险中引入‘终身给付限额’‘连续投保’等长期保险概念,夸大

产品功能,扰乱市场秩序”。

新华保险董事长兼CEO万峰表示,从整个行业来看,调结构主要是三方面:保费结构、年期结构、产品结构。产品结构调整会使保障型产品、健康险产品大幅增加,理财型产品大幅减少。

“2019年包括健康险在内的保障型产品会继续大幅增长,年金险产品会继续减少,这种趋势会很明显。我们持续加大健康险业务增量,就是希望未来通过以健康险为主的首年期交保费走向持续发展

的道路。”万峰进一步指出。

数据显示,2012~2017年健康险原保费收入逐年递增,复合增长率达38.45%,远高于寿险的19.22%和意外险的18.47%。

健康险已经成为保险行业的重要组成部分,亦是众多险企竞争的重点。预计到2020年,健康险将成为与财险、寿险并列的三大业务板块,年均复合增长率22%。

## 加码大健康产业

与健康险同步发展的还有大健康产业的融合。

《国务院关于加快发展现代保险服务业的若干意见》指出,鼓励保险公司大力开发各类医疗、疾病保险和失能收入损失保险等商业健康保险产品,并与基本医疗保险相衔接。支持保险机构参与健康服务业产业链整合,探索运用股权投资、战略合作等方式,设立医疗机构和参与公立医院改制。

根据《健康保险管理办法(征求意见稿)》,保险公司可以将健康保险产品与健康管理服务相结合,提供健康风险评估和干预,提供疾病预防、健康体检、健康咨询、健康维护、慢性病管理、养生保健等服务,降低健康风险,减少疾病损失。意味着健康险是重要业务增长点,未来健康险并不只是一个单独的产品和服务,而是需要和体检、医疗、健康管理、科技以及养老等广泛结合的庞大体系。

何谓大健康产业?近日发布的《大健康产业蓝皮书:中国大健康产业发展报告(2018)》(以下简称《蓝皮书》)指出,大健康产业借助互联网、大数据的发展潮流,以健康和养老为关键突破口,是新技术、新模式、新生产方式的创新与传统产业的融合。

《蓝皮书》显示,中国人口老龄化和老龄人口高龄化都呈现逐步

加深态势。根据历次全国人口普查数据和有关人口预测的结果,60岁及以上老年人口占全国总人口的比例由1982年的7.63%持续增加到2050年的34.1%。

目前,一些险企已经将构建“大健康”生态圈作为重要的战略目标,提出包含线上医疗咨询、线下医院诊所、养老社区、专业护理在内的大健康产业链。另外,部分资金雄厚的保险公司着力发展了自建地产经营医疗养老等重资产模式。

专家表示,保险产品本身具有保障功能,保险公司介入健康、医疗领域,将大大延伸保险公司的产业链,有利于整合资源、反哺保险主业。此外,随着保险业回归保障,同质化产品的市场空间日渐狭窄,保险公司通过差异化服务可以提升客户黏性。

业内人士指出,保险公司密集投资医养产业,规模做大之后,保险公司将获得大量基础数据,可用于创新养老健康保险产品研发。保险公司借助养老产业,可实现从“保单+现金给付”向“保单+现金+养老服务”的模式进行转变,锁定客户未来的养老支出,增加人身保险产品的附加值。通过养老、医疗与保险相互促进,从而形成一个相互促进的“养老+医疗+保险”生态模式。

首都经济贸易大学保险系教授虞国柱认为,“医养结合”这种模式在养老机构中很受欢迎。养老保险与“医养结合”的养老机构结合,为养老保险市场的拓展起到重要作用,养老机构也能稳定自己的客户群。如果寿险客户稳定,寿险或许会有盈利,可以弥补养老机构(社区)的亏损。“保险+医疗+养老”的模式,有利于社会,有助于寿险公司优化投资,也有利于寿险公司的稳定经营和发展。

# 开鑫贷鲍建富: 2019,一起穿过“隧道”找寻“微光”

2018年,是新金融发展史上让人记忆深刻的一年。作为网贷从业者和观察者,这一年,我亲历了行业浮浮沉沉:有不少平台悄然退场,但仍有平台坚守良知、为推动金融普惠化身体力行。

展望2019,行业发展的外部环境依旧充满了不确定性。就像管清友用“隧道的微光”一词形容A股2019的走势,这同样也适用于网贷行业。对于本着善意、发挥网贷应有价值的平台来说,新的一年必将在不确定性中找到发展的确定性,引领行业从隧道中走出,找到光亮。尽管,这条黑漆漆的隧道会很漫长。

## 备案的不确定: 看中平台续航能力

2019年,平台备案尚存在变数。各地消化政策、自查整改的速度不一,再加上需要充分考虑平台整治和清退过程中对出借人权益的保护,备案何时落地还是未知数。

虽然备案时点未定,但监管政策从严、行业不断自我净化是确定的。据网贷天眼数据,2018年,网贷行业正常运营平台数量降至1798家,相比2017年底减少了442家。洗牌仍将在2019年继续,而且还会从淘汰赛进入拉力赛阶段。在等待备案的过程中,平台比拼的不仅仅是自身的核心竞争力,更考验的是续航能力。

如何增强续航能力?这需要平台保持发展的眼光。工业革命时代,所有生产和服务都是标准化作业;信息革命时代,消费者的个性化需求日益旺盛,定制化成功替代低成本,成为产品和服务的新优势。同样,网贷行业面临不同的出借人,他们对产品期限、利率都有不同程度的需求,只有



开鑫贷总经理鲍建富

从客户需求出发,持续挖掘优质底层资产,满足用户个性化的需求,才能在竞争中立于不败之地。

## 经济大环境的不确定: 扶持民营小微的初心不变

2019年的宏观经济走势难言乐观。外部中美贸易战是否止戈、内部资本市场是否回暖存在不确定性。受宏观经济影响的金融行业,2019年发展趋势也不明朗。但唯一确定的是,扶持小微、特别是民营企业,是新金融始终应该坚持的方向。

民企兴,经济兴。民营企业对国家的税收贡献超50%,对新增就业贡献率达到90%,重要性不言而喻,国家对于民企、小微企业发展也一直非常重视。就在几天前,央行再次实施定向降准,规定自2019年起,将普惠金融定向降准小型和微型企业贷款考核标准由“单户授信小于500万元”调整为“单户授信小于1000万元”。政策的调整旨在扩大普惠金融定向降准优惠政策的覆盖面,引导金融机构更好满足小微企业融资需求,使更多民营企业受益。 GG

民营企业发展关系到国计民生,如何有效解决民企、小微企业融资难题,唤醒中国2700万民企发展信心,需要传统金融与新金融共同发力。网络借贷作为新金融的重要一环,应当紧跟国家对金融服务实体、支持小微的导向,充分发挥网贷助力金融普惠化的作用,潜心扶持小微和民营企业。例如,不少民企存在财务不规范、抵押品不足等特点,这些会增加金融服务的难度,从而增加其获取信贷支持的成本。网贷企业可以充分借助替代性数据、个性化场景和金融科技手段实现精准授信,通过降低风控成本来减少企业融资成本,为民企纾困。

20年前,《南方周末》的新年发刊词上有句话:“愿阳光打在你脸上,温暖留在我们心里。”今天,我也想把这句话送给我们所有的从业者。相信,只要敢于坚守合规底线和扶持小微、支持企业的初心,不断增强企业的续航能力,我们终将会引领行业早日从寒冬走向春天。愿这个2019,我们能给所有用户、出借人带来更多温暖。 GG

# 车险实名制加速全国落地 快钱金融科技赋能保险数字化

文/刘小蕊

日前,车险缴费实名认证系统相继在青海、海南、河南等地顺利上线,为车险“实名认证”新政在全国的落地奠定良

好基础。快钱公司作为中国保信指定合作伙伴,正以高效的实名认证解决方案,助力新政落地。

不仅如此,以金融科技赋能,撬动保险中后台运营的效率

提升,助力保险科技新变革……深耕车险行业支付市场多年,快钱正结合各类场景,运用大数据、云计算、人工智能、实名认证等前沿技术,打开金融科技赋能保险的新空间。

## 车险实名制全国铺开

近日,继青海、海南、河南之后,广西、新疆也陆续加入“车险实名制”行列。

此前,保险实名制新政出台,要求险企、保险中介机构在车险缴费时核对缴费账户信息真实性,确保缴费账户信息与投保人一致。此举旨在规范车险市场经营秩序,保护车险消费者,配合车险市场深化改革。

据悉,车险实名认证在全国推广时,各地市场情况不同,各大险企的系统、数据千头万绪,落地时也有各类个性化需求,大量来自不同体系的数据如何快速、高效地实现整合,再精确地予以核验?以金融科技锻造高效的实名

认证全流程,成为此间颇具“含金量”的一环。

由中国保信负责建设的车险缴费实名认证系统应运而生,正陆续在全国各地落地。其中,快钱公司作为中国保信指定合作伙伴,以完善的车险缴费实名认证解决方案,助力国内险企一键完成用户实名认证全流程。

快钱公司深耕车险行业支付市场十余年,拥有丰富的用户实名认证经验。快钱公司有关人士介绍,快钱可为险企提供完备的实名认证服务,包括搭建实名认证平台、提供银行卡信息认证、个人信息认证等产品和服务。而通过一站式打通中国保信、险企、收单机

构,快钱的实名认证服务可无缝嵌入车险缴费场景中,助力险企更为高效地迅速响应监管政策。

而通过快钱领先的实名认证技术和完善的支付服务,车主在缴纳保费时,无论刷卡还是线上支付,只需1~2秒即可完成实名认证,享受便捷的投保新体验。

“现在保险行业正掀起保险科技新变革,车险实名认证堪称国内保险科技的一次典型尝试。”业内人士分析,它以新技术优化保险出单流程,快速落实监管要求,又大幅提升了企业效率,给用户带来更好的体验,正中保险科技的题中之意。 GG

## 快钱借道抢占全国市场

在业内人士看来,为全国险企提供车险实名认证,既要有专业的实名认证技术,又要能深入理解保险生态。“快钱此番成为全国车险缴费实名认证服务的提供方,足见其在保险科技领域的实力不容小觑。”他说。

事实上,快钱公司十年来持续为保险行业、尤其是车险行业提供定制化支付解决方案,以金融科技能力持续赋能保险。

截至去年,快钱合作的保险公司已达60余家,年交易量达千亿

元,“定制化是快钱综合支付解决方案的法宝。”快钱公司有关人士表示,快钱可在实名认证服务的基础上,围绕险企个性化需求,叠加覆盖全场景的多元化支付服务。不仅如此,在用户画像、大数据、云计算、人工智能等前沿科技的助力下,快钱可在核心的支付业务基础上,为险企提供多元化的高效展业和智能运营方案,从而更敏捷地响应客户需求,乃至为其提供“千人千面”的个性化服务。

此次与中国保信合力推进全