

俄乌冲突国际保费走高 相关区域费率“一天一个价”

本报记者 郭婧婷 北京报道

冲突之下无胜者。

作为世界粮仓之一,乌克兰和俄罗斯合计占全球小麦贸易的1/4以上,玉米贸易约1/5,与此同时,乌克兰还是欧洲重要的钢铁

产地。俄乌冲突发生以后,身处其中的两国人民,生命和财产都已经受到威胁,粮食、植物油、小麦、玉米等货品价格高涨,全球供应链也受到影响,而保险在其中又能发挥哪些作用呢?

受访人士表示,目前承保与

战争风险有关的险种主要有船舶保险附加战争、罢工险,远洋货物运输保险(包括邮包保险)附加战争,飞机保险附加战争、劫持险,出口信用保险承保战争责任。

《中国经营报》记者采访了解到,俄乌冲突后,部分险种费率走高。



战争风险发生时,航空、海运险费率都会上涨。

本报资料室/图

战争通常被纳入除外责任

多数机构以附加险的形式承保战争风险,而出口信用保险则以主险进行承保。

据了解,通常保险产品都设有除外责任条款,这类条款基本都来自不可抗力。比如,市面上大部分产品都是对战争、武装冲突等进行责任免除。

“在普通财产保险和人身保险中,战争引起的财产损失和伤亡通常都是除外的,保险公司不予赔偿。”对外经济贸易大学保险学院风险管理与保险学系主任小伟告诉记者。

首都经贸大学保险系副主任李文中告诉记者,目前承保战争相关风险的险种主要有船舶保险附加战争、罢工险,远洋货物运输保险(包括邮包保险)附加战争,飞机保险附加战争、劫持险,出口

信用保险承保战争责任引起的被保险人的损失,另外有些人身意外伤害保险也可以特约承保战争引起的人身伤残和死亡。

“但是,由于核战争的风险太大,所有承保战争风险的保险一般都将核战争列为责任免除;有的保险还将联合国安理会常任理事国之间的战争列为责任免除。此外,一般都注明一旦发生核战争或者常任理事国之间的战争保险责任立即终止。”李文中介绍道。

值得一提的是,大多数机构都以附加险的形式承保战争风险,而出口信用保险是作为主险进行承保。

李文中透露,出口信用保险

出于保护本国出口的政策目标,一般有财政在背后兜底,所以在主险中会承保战争相关的风险。

记者从中国出口信用保险了解到,该公司经营的中长期出口信用保险、海外投资保险、短期出口信用保险、短期出口特险、进口预付款保险等保障条款中含有商业风险和政治风险。其中政治风险,又称国家风险,是指因买方所在国禁止或限制汇兑、实施进口管制、撤销进口许可证、发生战争、暴乱等造成损失的风险,其中,具体包括买方所在国发生战争、动乱、骚乱、暴动等。政治风险所造成损失的最高赔偿比例为90%。

构筑高质量发展新优势 太保科技有限公司扬帆起航

中国银保监部门已于2022年1月21日正式批复了中国太平洋保险(集团)股份有限公司(以下简称“中国太保”)设立太保科技有限公司(以下简称“太保科技”的申请,太保科技成为了《保险集团公司监督管理办法》出台后的第一批获批的主要为保险集团提供信息技术服务的科技子公司。

在保险业数字化时代来临的背景下,科技的身影正逐步渗透到保险业的方方面面,成为保险业变革和争夺的新战场。作为头部险企,中国太保始终将科技视为驱动

响应行业发展的新要求

在保险业经历发展周期转换、发展动能重塑的关键时期,太保科技将积极响应《关于银行业保险业数字化转型的指导意见》

开拓保险科技的新赛道

在新一轮技术革命和产业变革加速演进的今天,太保科技将通过前沿技术研究和科技工程化项目落地实施,把握技术发展新时代的挑战和机遇,聚焦自主研

业务发展的核心要素,并将塑造面向未来的科技优势作为实现高质量发展的必然要求。2020年7月,中国太保董事会决议,将成立太保科技作为中国太保转型2.0“强科技”的重大战略决策。在此后一年多的试运行中,太保科技启动数据治理体系搭建,首次实现全司业务全域数据入湖;完成罗泾数据中心搬迁,实现“亿级用户秒级响应,全量数据实时计算”;完成大湾区科创中心挂牌,推进武汉研发中心建设,多区域科技布局全面展开;先后同集团和子

公司进行了市场化科技合作项目签约,进一步完善了中国太保的科技治理体系;形成了以合规智达、智能合同审核、家人、AI开放平台等为代表的数字化产品矩阵,自主研发的“猫”系列自动化测试平台入选国有企业数字化转型十大技术成果,累计获得15项国家版权局计算机软件著作权,20余项国内外行业大奖等。

太保科技的扬帆起航,响应行业发展的新要求,开拓保险行业的新赛道,成为高质量发展的新动能,构筑中国太保新优势。

和《保险科技“十四五”发展规划》的发展要求,注重顶层设计,加强统筹规划,充分发挥战略新主体的作用,助力中国太保保持回归

保障本源的战略定力,支持金融科技产业建设,提升服务实体经济质效,强化服务社会和民生的能力。

破,持续发力“大健康”“大数据”“大区域”“元宇宙”等重点领域,促成“数字”到“数智”的核心变革,双轮驱动业务转型升级和动能转换。

通过集约化运作和市场化科技服务关系的建立,降本增效,实现更高效、更好质量、更优服务的科技交付,为管理者赋能,为赋能者赋能。

第二步是能级提升。随着自身科技专业能力的提升,自主研发能力的增强,充分发挥体制机制优势,以提供解决方案的方式,加大前沿技术研究和科技工程化项目落地,实现科技赋能能级提升,推动业务与科技深度融合,为业务赋能。

第三步是生态拓展。未来,基于自身积累的科技能力,再考虑搭建保险应用生态平台,拓展

科技生态,探索“金科+金服”双模式。未来,将通过开展创新孵化自研或者承接创新孵化需求,主动寻找发现新业务和技术机遇,实现商业化变现;通过生态圈打造,搭建保险应用生态平台,拓展科技生态建设,形成可持续发展的能力。

今后,太保科技将“以科技赋能保险,用专业创造价值”为使命,以“成为保险科技新生态建设的引领者”为愿景,坚持“开放创新、客户导向、高效推进、协同共生、稳健规范”,服务主业,赋能主业,为推动中国保险行业的深远发展发挥更大作用。

广告

战争相关保险产品费率上涨

有承保人士称,加保费率报价仅为24小时有效,价格还会上涨。

俄乌两国剑拔弩张之下,因冲突引发的风险加剧,战争相关保险费率也水涨船高。

某保险机构人士告诉记者,俄乌冲突出现后,战争相关保险加保费率立刻上涨。“以前黑海及亚速海内的乌克兰及俄罗斯水域不在战争险的除外区域,所以不用加保。2月15日起,因俄乌冲突,该区域海域被加入除外区域,需要额外支付加保费用。3月2日和3日,上述水域的加保市场费率上涨至2.5%到5%。除外区域里的俄罗斯加保费率是1%左右。”

具体保费依船舶价值而定,如果船舶价值1000万美元,若加保费率为5%,意味着增加50万美元

的保险支出。

“冲突区域加保费率报价仅为24小时有效,价格还会上涨。”上述保险机构人士进一步说道。

在李文中看来,保险市场对保费进行调节是正常的,尤其是会随着俄乌局势变化而变化,如果冲突进一步升级,战争相关保险保费或将继续攀升。

逢战争、恐袭,保费走高似乎已成铁律。根据国际航空运输协会(IATA)估计,“9·11”事件导致的航空战争责任项下的赔偿额达到60亿美元,相当于国际航空险市场三年的全部保费收入。

“9·11”事件以后,航空险市场费率暴涨。相关数据显示,2001年

7、8月,美联航缴纳的机身责任与机身战争险的保费为5100万美元,而在“9·11”之后,保费则达到28500万美元。

“现代一般不发生全面战争,战争风险都是局部地区比较高,因此战争相关保险保费的变动一般具有明显的地域性,主要是飞机、轮船、货物途经爆发战争风险较高地区或者正在爆发战争地区,投保战争相关风险的保费会明显上涨,其他地区一般不会有大的波动。当年伊拉克战争导致中东地区战争险保费上涨最高超过10倍,最近俄乌冲突导致黑海、亚速海一带战争相关保险保费大幅上涨。”李文中告诉记者。

锚定数千万用户 坚持“填空白”定位

众惠相互董事长李静:敢做减法才能成功

本报记者 杨菲 郑利鹏 北京报道

保险归根结底还是一门“生意”,那么,如何在生意之余实现保险的社会价值?

“传统保险经营的基础是‘大数法则’(产品),需要大量的个体来分散风险,同时通过核保把高风险标的筛选出来,以降低整体经营风险;在垂直领域,尤其是高风险行业或人群的保障,往往需要的是

规避行业同质化

《中国经营报》:在国内大家更熟悉传统保险公司,较少谈论相互保险组织,二者之间的区别是什么?

李静:在国际上,相互保险的发展历史比股份制公司更悠久一些,先有自发互助,然后发展成相互保险,最后有了股份制的公司。所以相互保险是由老百姓的实际需求直接发展起来的,是保险的起源。

相互保险组织是没有股东的,购买保单按照《章程》规定可以成为我们的会员。而会员的参与方式,一般在国际上是通过选举会员代表来参与到整个治理结构里面来。所以在整个众惠相互的治理结构里面,最高权力机构就是会员代表大会,它会对整个公司的重大经营事项、战略等进行决策。

相互保险组织的初始运营资金出借人不同于股份制保险公司

的股东,前者与相互保险组织之间系债权债务关系。相互保险组织与初始运营资金出借人签订借款合同,并按照借款合同进行偿还。相互保险组织出资人主要是基于与其主业战略协同,看好相互保险发展的角度进而参与相互保险组织,会员与出资人之间具有利益一致性。

《中国经营报》:传统保险公司对国内市场覆盖已经比较全面,相互保险如何在市场中立足,对自身的定位又是怎样的?

李静:在国内相互保险组织中,我们这几家公司起步的时候,其实国内的保险行业已经发展了很多年,已经是一个很充分竞争的市场了,留给相互保险的市场空间是一些垂直领域。按照监管部门的定位,相互保险的历史使命是“补短板、填空白”。

《中国经营报》:垂直、空白领域因为小众的原因,发展起来会不会有困难,如何看待这个定位的选择?

李静:保险公司开业,基本运营成本还是比较高的,但垂直业务的积累更需要有一个过程。

其实,做同质化产品相对很简单,同业的产品大概差不多,产品逻辑都是一致的,会发展很快。但是做垂直领域不是这样的,一定是需要立足于这个特定群体的需求,真正为客户创造价值,需要踏踏实实,很精细地去做,确实有很大的难度。我觉得这块还是有很大市场前景的,毕竟需求是真实存在的,考验我们的就是专业能力。而且对小型的保险公司来说,必须得有自己的特色,完全走同质化竞争,前方遇到的困难会越来越多。

“两条腿走路”

《中国经营报》:去年,众惠相互首次实现年度盈利,如何解读这一成绩?

李静:2021年,众惠相互累计实现保费收入5.47亿元,其中健康险实现保费收入5.26亿元,规模占比达96.26%,并首次实现年度盈利。

事实上,开业以后,对我们来讲,基本上是两条腿走路,一条腿是指我们现在也有一些市场竞争性的业务,市场上一些发展比较快的较为传统的业务,保证公司能够有一个稳定的经营表现,让公司更

稳定地发展起来;另一条腿,面对市场上并没有得到有效覆盖的空白群体,用相互的模式去服务。

《中国经营报》:你觉得当前制约相互计划业务板块盈利的主要原因是什么?

李静:相互计划现在还处于培育和发展阶段。保险公司所有的产品,一定是经过很严格的数据精算,对垂直群体还需要有全链条的风控能力,原则上项目运行平稳之后,是可以高质量可持续发展的。

《中国经营报》:降低公司赔付

个人会员已超700万

《中国经营报》:国外相互保险的市场情况如何,众惠相互现状如何?

李静:ICMIF(国际合作和相互保险联盟)统计数据显示,2017年,相互保险约占全球保险市场份额的1/4,服务会员/投保人9.22亿人,呈现稳步增长的发展态势。从全球相互保险市场来看,2007至2017年全球相互保险增长29.8%,高于全球保险行业的增长速度。

截止到2021年底,众惠相互累计个人会员人数超过700万人。以货车司机专属保障计划为例,众惠相互卡车司机专属系列保障计划参保人数超15万人,连续投保率超80%。截至目前,众惠相互肾病专病系列普惠保障计划参保人为带病投保,平均续保率高

达85%。

《中国经营报》:众惠相互面临哪些挑战,对未来发展有何规划?

李静:对我们来说,因为传统的保险产品都是统一的,基本上都是同质化业务,更多是拼服务能力。但相互保险做的不是同质化市场,将面临很大的困难。

据卫生主管部门统计,全国慢性病确诊人群在3亿人以上,而慢性病致死人数已占到我国因病死亡人数的86.6%。同时,慢性肾脏病患者人群高达1.3亿,知晓率不足10%。

以众惠相互肾病专病系列普惠保障计划为例,一期、二期、三期的肾病患者定价不一样,意味着前期要有大量的数据积累,要知道一期、二期、三期的风险差异到底在

哪里,才能做出定价。我们当时为了建这个数据,是通过找全世界的数据,包括一些国家的医保数据,另外还找了很多国内的顶级专家,然后去了解整个的数据建模,花了两年多的时间做数据和建模才把它做出来。从2016年底开始研究,直到2019年产品才出来,最终实现不同患病情况可分期、分年龄、分性别精准定价。

经过五年的探索,我们对垂直领域看得越来越清楚,现在是坚定地做减法。中国货车司机有2000万人,是高风险人群,也是国家一直关注的风险保障人群。只有深入货车司机经营产业链条,围绕各环节开发符合他们实际需求的产品,真正通过协同产生价值,才能把这个群体服务好。