

万亿市场装上“安全阀”：保险探路数据资产损失补偿

本报记者 李晖 北京报道

万亿级数据要素市场的快速发展,正在催生创新型金融产品。

《中国经营报》记者近期从深圳数据交易所(以下简称“深数所”)获悉,该交易所已于近期上线数据保险专区。其中,与国任财产保险股份有限公司(以下简称“国任保险”)联合设计的首单数据资产损失费用保险暂保单,已于本月开出。目前,深数所已与6家保险公司对其场内多家数商制定了专

数据资产损失险保什么?

由深数所与国任保险联合设计的数据资产损失费用保险,已于6月14日为优钱科技开出首张数据资产损失费用保险暂保单。

数据泄露并不是数据作为要素在市场流通中面临的唯一风险。数据集中、脆弱、高敏感、易复制等特性会导致在其流通中面临一系列风险。

记者了解到,此次进入深数所“数据保险安全专区”的6家保险公司提供的产品包括《数据资产损失费用保险》《数据安全保险》《数据侵权保险产品》《网络安全保险》等,保障范围包括财产损失、安全风险、信用风险、责任风险、维权费用、信贷风险、三方费用等7个项目中的全部项目或个别项目。

如何理解上述不同风险保障内容?

前述华南分公司负责人向记者表示:责任风险,可以理解为数据从生产出来到达最终用户的全过程中,会因为某个环节的实操节点责任缺失造成的损失:比如,无人驾驶车辆的制动数据失效造成了交通事故,某电商大促节用户购买喜好的数据,需要在比如“双11”“6·18”等特殊时点前交付结果,但由于开发团队记错了时间数据失期了;财产损失,指把数据当成资产,在生产到最终使用全过程中,出现了除外责任所导致的损失

属的数据保险产品。

记者此前了解到,近年来国际和国内在降低数据流通风险方面已经有较为成熟的网络安全保险产品,对数据流通中的泄露、滥用等进行承保。但针对数据资产价值进行保障的产品尚无先例。在国内推动数据资源向数据资产跃迁,数据资产入表的大潮中,此类创新产品的探索路径也引发市场关注。

某头部保险公司华南分公司相关负责人向记者表示:与此前国内外实践的网络安全险不同,此次针

对数据资产损失的保险是首次针对数据这一特殊产品变成商品的整个商业环节进行风险筛查,并进行产品设计和风险偿付。一旦6家保险公司有正常出单,就意味着所有符合条件的数据商都可以通过购买保险来获得可能的损失补偿。

不过记者注意到,这类产品在世界范围内算是前沿探索,同时难度很大,如何发挥保险在万亿数据要素市场的“减震器”作用,未来在保险公司的响应、产品的复制上还需要解决一系列挑战。

记者了解到,这类产品在上述进入专区的6家保险公司中,国任保险是唯一一对前述7个风险项目全部进行承保的机构,提供的是一系列涉及数据资产的保险产品。而由深数所与国任保险联合设计的数据资产损失费用保险,已于6月14日为优钱科技开出首张数据资产损失费用保险暂保单,该保单为优钱科技的ESG数据提供累计赔偿限额100万人民币的数据资产损失费用保障。

国任保险科技保险部总监魏舒怡告诉记者:国任保险提供的产品一类是针对数据资产本身;一类是针对数据交易过程。针对数据资产本身,产品会覆盖数据损失保险,数据信息泄露责任保险,数据侵权维权费用保险,保险会对这些相关费用进行覆盖。

而针对数据交易,一类是数据交易链条中,由于数据交易合同而产生的应收账款、预付款的损失,保险可以对这一块进行覆盖,同时保险可以用来代替保证金降低企业现金流压力。另一类是普惠金融保证保险,在通过保险公司综合评估后,企业可提供数据资产质押给保险公

司,并通过保险增信,向指定的银行申请最高额度1000万元,期限一年的数据资产质押贷款。

一家数据服务商向记者透露,为数据资产承保与理赔的流程相对较为简单,通过填写保险公司和智库体系的投保问卷和风险评估后,会对不符合风险要求的部分进行优化整改,达标后会正式投保。

“承保后,我们会对承保标的持续进行风险监控和安全建议,如果发生保险事故之后及时进行报案,会通过应急响应机制进行风险处置。”魏舒怡表示。

由于数据资产的特殊性,涉及其的保险服务会相对更为复杂。据魏舒怡介绍,其提供的服务主要分为三大块:事前通过风险评估进行风险识别与减量;事中通过安全智库供应商会提供网络风险监测服务,包括风险隐患排查及多项服务;事后则通过委托安全智库专家提供应急响应,并触发保险本身的补偿功能。

深数所相关负责人向记者表示,数据保险的生态逐步成熟,将为数据产品交易提供有效的风险补偿,预计将极大推动合规数据产品交易市场的繁荣。

流通风险环节判定仍是挑战

数据安全险,保的多是数据作为流通标的,在流通环节中一个节点即“交互平台”产生的安全隐患。

在数据资产评估、人表刚刚起步的背景下,为高度动态性的数据量化风险并提供金融服务还面临着系列挑战。

在前述华南分公司负责人看来,数据资产化和资产数据化的概念现在太新了。“很多保险公司对这个行业还不了解不理解,会导致分不清风险点。比如,传统保险定义的一些风险,对于数据资产领域可能不是风险,而传统保险认为没有风险的节点在数据要素流通时可能蕴含巨大风险,这就是矛盾所在。”

记者了解到,近年来美国在数据流通中已经出现“数据安全险”——由保险公司对交付平台的安全性进行监督审查,降低赔付风险。如果出现相关数据滥用问题,意味着交付平台要对应更高昂的保费。

近两年,苏州、重庆、杭州等地也有类似个案性的网络安全险、数据安全险、数据知识产权保险等产品出现。

在上述华南分公司负责人看来,这类数据安全险,保的多是数据作为流通标的,在流通环节中一个节点即“交互平台”产生的安全隐患,比如泄露、扰乱、篡改等



在国内推动数据资源向数据资产跃迁,数据资产入表的大潮中,针对数据资产价值进行保险产品探索的路径引发市场关注。视觉中国/图

进行赔付,并不是对全流程风险进行偿付。“简单理解,数据资产损失险可以类比为——农户养鸡下蛋,蛋被做成蛋糕,运输到门店进行售卖,消费者用信用卡付款,回家吃下了没问题。保险贯穿从农户到最终消费者,期间涉及的农户责任、运输方责任、银行信用、蛋糕本身的安全等各个环节产生的风险,均由保险承担。”

如此复杂的保险产品仅靠保险公司团队很难设计实现。魏舒怡向记者透露:自2023年9月公司即开始进行相关市场调研,并与律所、评估中心、安全厂商等合作形成智库供应体系,最终形成的产品尽可能覆盖数据资产流通过程中的大部分风险。

不同场景数据流通面临的复杂定制化需求,也导致保费的差

异较大。据魏舒怡透露:目前涉及数据的保费平均费率标准在百分之几的水平,费率标准与企业主体资质、场景特点、数据特点等相关。

针对数据要素市场化过程中可能撬动的保费市场规模,前述华南分公司负责人向记者表示:此次深数所与几家保险公司探索的产品,是针对数据这种“新型特殊商品”在商业化全过程的保险需求,并可以认为是真正意义上的有可复制性和扩展性的产品。

“虽然目前规模还很难估算,但如果真正实现保障数据商品化全过程的多重风险,其保费规模至少在百亿级。但这不仅需要交易所真正完善功能,更需要保险公司有专业复合型人才队伍,既懂保险又懂数据还懂设备功能,这些都需要时间。”他表示。

部分人身险预定利率下调炒“停售”再抬头

本报记者 陈晶晶 北京报道

时隔一年,保险业再次传出下调寿险产品预定利率的消息。

多位保险公司代理人告诉《中国经营报》记者,6月30日将会下架一款预定利率3%的增额终身寿险产品。新的产品预定利率将调整为2.75%,并于7月1日

停售炒作掀投保热潮?

知情人士对记者表示,很多险企确实已经在着手准备更低预定利率的产品进行备案,但原有的产品并没有明确一定会在6月末停售。这次预定利率的下调,是一些保险公司主动调整的策略,并不是监管部门对行业进行的集中调整。“我们公司未接到监管下调3%预定利率的指令或窗口指导。”

“保险产品作为超长期的保障性产品,对市场利率的变化不如短期理财产品敏感,有一定的滞后性,但是整体来说,预定利率的调整方向仍要与市场利率保持一致。”一位保险经纪人吴先生表示。

需要注意的是,上述多位业内人士表示,随着利率中枢继续下行,导致保险投资端长期收益覆盖成本承压,传统寿险产品是否需要将预定利率进一步下调至2.5%,业界也正在探讨。

“在低利率时代背景下,客户对于长期、稳定、安全的资产配置需求

防范利差损风险

需要注意的是,长期而言,险企下调产品预定利率有利于防范利差损风险。

近年来,利率持续走低,优质高收益资产减少,保险资金面临“资产荒”和再投资的双重压力,利差损风险进一步加剧。公开数据显示,2023年,28.2万亿元保险资金的年化财务投资收益率为2.23%,年化综合收益率为3.22%。两项收益率数据均处于10多年来的低位。

显然,压缩负债成本已成为当前寿险业的主旋律。

2023年10月,国家金融监管总局下发《关于强化管理促进人

正式上市。

记者从多位业内人士处获悉,一些保险公司有产品调整计划,不过也有一些保险公司精算人士称目前未对产品进行调整。

某寿险公司产品部负责人对记者表示,在低利率市场环境下,保险公司投资端承压,为防范利率差损风险,保险公司下调预定利

率是大势所趋。

记者注意到,此时恰逢保险行业年中的业务冲刺时间节点,很多自称是保险代理人把“3%收益增额终身寿险停售”这个消息当成了营销素材,在各个社交平台传播,并声称“抓紧时间投保,错过机会不再有”,渲染停售氛围。

更为迫切。但是保险行业新单保费收入增长低迷,如果把产品预定利率下调至2.5%,产品的吸引力就下降很多。当前,银行理财收益率高于2.5%,如果保险作为长期产品不能比银行理财产品收益高,业务开展会更加困难,进而影响部分公司的现金流,这是监管和保险公司管理层都需要考虑到的。”上述某寿险公司产品部负责人进一步认为。

多位保险经纪人向记者透露,部分险企增额终身寿险预定利率将从3%下调至2.75%的消息,再度被自称是保险代理人在微信朋友圈刷屏,开始停售炒作。

消费者王女士称,自己认识的多位保险代理人每天都发多条朋友圈推销3%的保险产品,并邀请她尽快联系告知其最新信息。一些保险公司负责营销管理的内勤,一线代理人甚至发朋友圈称“3%‘命’不久矣,2.75%即将取而代之”。

一位北美精算师对记者分析

称,有理由怀疑一些险企此次调降产品预定利率的动机。“这并非监管要求调降利率。之前部分险企为达成阶段性的保费目标,往往会针对一些具体的产品,尤其是拳头产品,故意进行停售炒作。”

近年来,行业内利用预定利率下调的契机炒“停售”动作多次出现。特别是2023年7月31日,长期人身险产品的预定利率从3.5%降至3%,引发新一轮的产品停售炒作,且效果极佳。不少高管向记者透露,有的险企在3个月内完成了全年的保费目标。

“停售炒作虽然可以引发消费者抢购的心理,但频繁停售炒作之后,市场被过度透支。距离去年7月行业性停售炒作之后,不到一年又开始,很多客户短时间内或许已经无力再继续追加。未来利用预定利率下调的契机进行停售营销这个模式,我认为已经掀不起投保热潮了。”上述北美精算师进一步称。

打造“三个银行” 鹿泉农商银行不断拓宽特色化经营之路

广告

作为根植“三农”、根植地方的农商银行,如何直面变局、破而后立,是鹿泉农商银行一直深入思考、积极探索的问题。

作为农村金融主力军,普惠金融排头兵、乡村振兴主办银行,鹿泉农商银行始终坚守“根植鹿泉,服务‘三农’,服务社区,服务中小微企业”市场定位,坚定践行“客户至上、奋斗为本、价值为纲”核心价值观,以“稳中求进、转型求变”为主线,通过打造“三个银行”(社区银行、数字银行、品质银行)积极探索特色化经营之路,为区域经济和民生发展贡献更大的农商力量。

零售转型,打造社区银行

目前,客户对金融服务的需求越来越呈现个性化和多元化趋势,传统业务模式已经难以满足发展形势,零售转型,势在必行。

一是探索新型小贷,重新定位零售。2020年4月,我行成立新型小贷中心,推进转型实验和探索。紧扣零售战略,合理调整总部部门构架,科学制定与存款、贷款和客户密切关联的多项业务发展计划,重点针对批量获客,提高贷款规模,提升活期存款占比,科学管理,降低付息成本,增强长尾客户运营能力。组建大堂、市场外拓、惠农、社区、收单等营销团队,通过营销战役,推动营销能力提升。

二是“双基”共建,推广普惠金融。持续开展金融知识科普,积极创建信用村,做好整村授信白名单营销用信,切实提高授信信用率。全面落实“农村金融服务专员”制度,积极探索政银企合作机制,持续加强地方政府、部门沟通力度,增加支持乡村振兴重点领域、粮食安全、特色农业及各类新型农业经营主体额度,切实用金融服务助力乡村振兴。截至5月末,全辖“双基”共建系统累计建档37204户,

授信总户数21813户,用信总户数13631户,用信余额29.29亿元。

三是渠道建设,丰富金融服务。积极适应零售转型趋势,拓展景区、市场、校园、商超等商户收单场景建设,以手机银行为核心,丰富业务功能和产品服务。截至5月末,手机银行活跃数3.5万户,收单商户8000余户,活跃商户6400余户,签约数字人民币3.7万个。

科技赋能,建设数字银行

鹿泉农商银行一直坚持科技兴行战略,近年来先后组织开发智能管控、银企综合服务、智慧清收系统、立体化智慧营销、信贷风控管理等线上工作平台。其中,银企综合服务平台、立体化智慧营销平台,均获评“全国农村金融十佳科技创新产品”。

一是创新数字化营销。建设银企综合服务平台、数字化精准营销平台以及“鹿小泉”全流程线上信贷风控管理平台。其中,银企综合服务平台建成后,通过6类服务抓手、4种精准营销策略、1个综合服务平台,实现对公业务一站式、数字化综合服务。数字化精准营销平台打造了精准营销新生态,通过金融动态随时跟踪、业务办理远程提醒、朋友圈品牌宣传全天在线,实现全员营销、线上营销。系统还可通过大数据精准分析,提供精准客户需求,实现智慧营销。“鹿小泉”全流程线上信贷风控管理平台从防欺诈切入,充分挖掘数字价值,构建身份认证、反欺诈、风险评估、风险预警等多个风险模型,通过线上申请和大数据分析,对客户进行画像和定位,结合客户经理贷前调查,为授信审批提供全面风控支持。

二是探索数字化管理。搭建数据智能管控平台。构建336个数据模型,建设全辖统一的“综合数据中心”,全面打通生产网和互

联网两个网络通道,实现业务指标随身跟踪,业务报表自动生成,业务风险智能预警,业务知识便捷学习。搭建RPA数字员工流程自动化平台。该平台通过业务平台、调度中心、RPA数字员工实现了线上数字化标准流程,高效、快捷、准确自动生成报表,并进行处理数据,可以有效防范手工操作的业务风险,提升业务人员工作效率。

防范风险,构建品质银行

坚持新时代金融思想文化引领,积极打造“三不”体系,从“不敢(监督审计)、不能(流程银行)、不想(合规意识)”等方面着手构建合规安全的发展环境,持续加强风险防控。

一是强化监督审计。加强廉政和作风建设。加强重要节点纠“四风”工作,发送廉洁短信,反复重申“十个严禁”,营造浓厚的廉洁文化氛围。精准用好“四种形态”惩治违规,发挥惩治震慑,强化“不敢腐”的震慑。

二是建设流程银行。以“流程银行”建设为抓手,多次修订、完善经营管理规章制度,确保“用好人、管住人、看住钱,筑牢制度防火墙”,全面提升内控水平,护航全行高质量发展。

三是提升合规意识。开展形式多样、覆盖全体员工的培训、教育、宣传工作,全面压实廉洁从业责任,筑牢合规操作思想防线,把教育转化为“不想腐”的自觉。

面对日益严峻的挑战,鹿泉农商银行立足立足于区域经济中的小微企业发展和“三农”发展,守住业务基本盘。同时加快零售转型,进一步推进渠道下沉、服务下沉、产品触角,在激烈的竞争中寻找一条特色化经营之路。

作者为鹿泉农商银行党委委员、副行长 霍志谦