2020 西财保险专硕红宝书—时政八大专题

说 明

根据近两年整个国家的保险行业的形势，红宝书总结出了时事热点，有考察的趋势，可能不会单独考察，会结合课本内容进行考察。有些内容作为了解即可，有一些大家可以选择性的记忆。复习的重点还是放到课本上，这些只是作为一些时政的扩充作为了解。答题的时候，如果能用得上时政的内容，一定是出彩的点。

通 知

红宝书团队将于 11 月初开设保专冲刺班，主要内容为：考前知识点梳理，答题技巧讲解，时事热点讲解，考点预测，模考 1 次。加 NINA 学姐（QQ: 839513669）可详细咨询。

红宝书淘宝旗舰店报名

西财考研网

2019 年 8 月 9 日

目 录

一、保险监管专题 ..... - 2 -
二、保险发展专题 ..... - 10 -
三、新险种专题 ..... - 15 -
四、保险科技专题 ..... - 27 -
五、供给侧改革 ..... - 33 -
六、相互保专题 ..... - 37 -
七、农业保险与精准扶贫 ..... - 45 -
八、车险改革与其他问题 ..... - 48 -

西财考研网（红宝书原创团队）
网址：WWW.SWUFEKY.COM
微信：SWUFEKY（微博同号）
扫描关注公众号获取重要信息

一、保险监管专题

险资举牌

1、案例背景

（1）宝能系耗资 451 亿举牌万科。2016 年 1—7 月份，宝能系不断通过旗下的钜盛华公司和前海人寿增持万科 A，屡屡触及举牌线。截至 2016 年 7 月 19 日，宝能系共斥资约 451 亿元买入万科 A 25.4%的股份。

（2）恒大系两度举牌万科 A。2016 年 11 月底已斥资 200 多亿元，增持万科 A 至 15.53 亿股，占万科已发行股本总额的 14.07%。

（3）宝能系不断举牌并“血洗”南玻 A。除万科 A 外，在宝能系所举牌的 8 家上市公司中，目前所持南 A（000012.SZ）的股份比例最高，达到 25.05%

（4）前海人寿迅速增持格力电器至准举牌线。持股比例由 2016 年三季度末的 0.99%上升至 4.13%，持股排名由公司第六大股东上升至第三大股东，距离 5%举牌线仅一步之遥。

12 月 3 日，证监会主席刘士余公开脱稿痛批“野蛮收购”、保监会发文规范险资举牌。

（5）安邦系一周内两度举牌中国建筑。截至 2016 年 11 月 24 日，安邦资产通过“安邦资产-共赢 3 号集合资产管理产品”持有公司普通股 30 亿股，占公司普通股总股本的 10%，位列第二大股东。

（6）泛海系增持民生银行

（7）阳光保险举牌伊利股份

（8）国华人寿四度举牌天宸股份

（9）阳光保险举牌吉林敖东

（10）安邦系五度举牌金融街

2、险资举牌的概念

（1）险资是保险业的从业公司的资金。

（2）举牌是投资者持有一个上市公司已发行股份的 5%时，应在该事实发生之日起 3 日内，向国务院证券监督管理机构、证券交易所作出书面报告，通知该上市公司并予以公告，并且履行有关法律规定的义务。

（3）险资举牌就是保险公司欲在二级市场上大量购买某支股票时按规定应该上报披露信息。

3、险资举牌的利与弊

利： （1）有助于促进资本市场配置资源决定性作用的发挥，保险公司作为重要的机构投资者，加大对股票投资力度，以其专业投资能力挑选业绩优秀的上市公司进行大比例配置，对于引导资本市场进行价值投资和理性投资，促进资本市场健康发展是积极的正能量。

西财红宝书（版权所有@SWUFEKY）
按照**序言**提示认证红宝书、加入 VIP 群
电话：13880577835 **邮箱：**SWUFEKY@QQ.COM
扫描安装 APP 一站查询西财信息

（2）上市公司被收购以及控制权转移是成熟资本市场正常现象，控制权争夺是上市公司的管理者加强对公司的治理。

弊： （1）如果在不对等，不公平规则下，缺乏制度约束，险资很容易成为“行业强盗”可能会使被收购的公司破产，不利于资本市场的稳定。

（2）保险公司如果用短期负债配长期资产，形成资产负债错配，可能给公司进行带来现金流的压力，存在风险隐患，使公司偿付能力下降。

（3）如果保险机构采取比较激进的业务发展和投资方式，负债端过度依赖投资型业务，资产端盲目投资与保险毫不相关行业对保险行业及险资运用带来负面影响。

保险姓保

1、概念：

保险姓保是指全行业必须准确把握保险的本质和功能，找准行业职能定位，锚定保障本位，体现保险业扶危济困、雪中送碳的宗旨，发展方向不能偏。“保险业姓保”是指要分清保障与投资属性的主次。保障是保险业根本功能，投资是辅助功能，是为了更好地保障，必须服务和服从于保障，决不能本末倒置。

2、近几年，市场上许多保险公司将理财型保险推广作为保险公司发展的主要业务，典型的如安邦财产保险公司。这类保险公司以保险作为融资平台，为其在资本市场运作提供资金来源，其主要业务是在资本市场投资、并购、重组等。针对这一现象，2017 年上半年实施 134 号文件，对人身保险产品做进一步的规范整顿，引导保险回归保障职能。也即以消费者为中心，多出保障产品，可以用来转嫁风险的人身险种，比如**重疾险和寿险**。强调了保险要以保险基本原理为根本，要符合损失分担、风险同质和大数法则。鼓励发展**定期寿险和终身寿险**——要求提高此类产品的风险保障水平，发展**护理险和失能收入险，年金险要以长期险为主，万能险账户利率下调账户利率**。从文件中可以看出政策指向的落脚点还是在对接消费者真实需求上，以民生为基本，监管层将引导保险公司转变产品发展模式，注重产品开发与公司各经营环节的对接，尊重保险消费者的真实需求和权利维护，让更多保障高、有特
色的产品上市，让不符合消费者需求的产品退出，实现产品的有效供给和差异化发展。

3、保险姓保在什么背景下提出的（从业务结构、消费认知、资金运用、投资目标几个角度）

（1）保险业务结构数出现新的变化；保险业快速发展的同时，个别保险公司的发展偏离了方向，对**资产驱动负债模式**趋之若鹜，导致业务结构严重失衡，相当规模的保费承担了较少的保险责任，偏离了保险保障的属性。（解释）

（2）众多**保险消费者对保险的认识**出现了新的变化；目前，相当多的消费者把保险这个风险管理工具当成了财富管理的首要投资工具。（可联系生活举例）

西财考研网（红宝书原创团队）
网址：WWW.SWUFEKY.COM
微信：SWUFEKY（微博同号）
扫描关注公众号获取重要信息

（3）少数保险公司的资金运用方向出现了新变化；随着险资运用渠道放开，有的保险公司片面追求短期的高收益，将保险资金变成了追求高额利润的风险投资，偏离了服务主页，保障风险的初衷。（如安邦）

（4）个别保险投资人的投资目标发生了变化。过于看重保险的融资功能，将保险作为一种单一的融资平台，偏离了保险投资人的根本使命。

4、为什么要坚持保险姓保：

（1）“保险姓保”是商业保险本质属性的体现。保险是风险管理的基本手段，保险的核心功能就是风险管理。如果脱离了风险管理这个本质属性，偏离了“保险姓保”的发展方向，保险就不成其为保险了，保险行业就没有了存在的价值。

（2）“保险姓保”是经济社会发展的客观要求。保险是服务社会治理体系建设、参与社会保障体系建设的重要手段，是社会的稳定器和经济的助推器。

（3）“保险姓保”是保险业发展的独特价值。保险的风险保障功能，是行业自身发展的需要，其他行业无可替代。

5、如何做：

（1）加强正确的舆论导向，进一步增强全社会的风险意识和保险意识。

（2）将“保险姓保”作为保险业供给侧结构性改革的根本方向。

（3）将实现风险保障目标作为保险资金运用的主要目标。

（4）政府要加大对风险保障类保险业务的政策支持力度，通过政策引导，政策支持向保障性产品倾斜，加大保障性保险业务的供给能力。

（5）改革和完善保险保障基金制度，促进行业坚持姓保。

6、如何理解当前背景下所谓的保险姓“保”：从两个方面来谈保险姓保。从近几年保险公司发展的大环境来说：近几年，市场上许多保险公司将理财型保险推广作为保险公司发展的主要业务，典型的如安邦财产保险公司（2017 年其现金流中，风险保费只占到 6%，理财型保费占到 94%）。这类保险公司以保险作为融资平台，为其在资本市场运作提供资金来源，其主要业务是在资本市场投资、并购、重组等。针对这一现象，保监会出台的 134 号令，指出坚持保险姓保，是指引导保险公司发展保障型产品，是保险回归本源，注重保险的保障功能。从保费性质方面，保主要是指风险保费，所以保险姓保主要针对财险而言，而就人寿保险来说，储蓄偏多。

安邦简介：成立于 2004 年，从 2004 年到 2014 年十年的时间，总资产从 5 万亿发展至 2 万亿，安邦以 5.6 亿的自有资产投资于 49 家号称资产达到 24 亿元的企业，再通过层层控股撬动了对安邦 98%的股权，最终是达到了 600 多亿的注册总资产，(资金杠杆达到 110 倍)，控制资产超过 19000 亿元。（超过 3400 倍的资产杠杆)。

西财红宝书（版权所有@SWUFEKY）
按照**序言**提示认证红宝书、加入 VIP 群
电话：13880577835 **邮箱**：SWUFEKY@QQ.COM
扫描安装 APP 一站查询西财信息

安邦存在的问题：

第一，保费几乎完全依赖银行渠道来获得资金，主要是通过销售银保理财型产品，利用银行渠道大肆销售理财型万能险产品，快速获得配置风险资产的杠杆资金，以负债撬动资产，做大投资和总资产后又吸纳保费流入。

第二，股东结构复杂，大多是关联股东。（安邦创始人家族关系图。可以看出其具有丰富的内部关联性，通过吴小晖家族控制安邦集团。安邦 37 家股东背后，101 家公司层层叠叠，可以上溯到 86 名有相关关系的个人股东，均为安邦保险集团实际控制人吴晓辉的在浙江老家的亲属。）

第三，幼蛇蛇吞象式的控股。（在过去的三到四年间，成立于 2004 年的安邦保险集团成为继中国人寿，平安之后的中国第三大保险集团。大肆进行国内外收购。2014 年，安邦以天价收购美国纽约的老牌五星级酒店，华尔道夫。在接下来的两年内，安邦成为多家上市公司的最大股东，比如民生银行，金融街，大商股份，远洋集团等等。在国际市场上也大肆收购。先后在欧美韩收购入股了多家保险公司，涉及银行、保险、商业地产等。）

第四，左手倒右手、虚增资本、自我循环注资。（2014 年，安邦为满足监管要求一举增资 499 亿元）

监管姓监

1、**概念**：要正确分清监管与发展的主次。监是指监管督促保险公司自省运作是否守法，而不应该把 重心放在产品的拓展上。监管过言，保险市场容易猥琐，监管不严，保险市场容易出现混乱。而当发 展与监管相冲击的时候，应该何去何从是当前监管的难题。（联系时事。项俊波落马最根本的原因是 监管理念紊乱，没有把监管与发展市场协调好。比如鼓励万能险的发展。）监管是健康发展的前提， 发展是科学监管的结果。只有监管科学有效，发展才能行稳致远。要进一步扎实做好监管工作，巩固 发展的基础，为保险业的健康发展创造良好的制度环境，激发行业的内在动力和活力。

2、如何坚持监管姓监： （1）健全监管体系。持续加强保险资金运用事中事后监管，强化信息披露、内部控制、分类监管等 手段，进一步规范保险资金投向、范围、方式、信息披露和关联交易等。保险资金运用必须把握审慎 稳健、服务主业的总体要求，把握好三个原则：投资标的应当以固定收益类产品为主、股权等非固定 收益类产品为辅；股权投资应当以**财务投资为主、战略投资**为辅；少量的战略投资应当以参股为主。 努力做资本市场的友好投资人，绝不能让保险机构成为众皆侧目的野蛮人，也不能让保险资金成为资 本市场的“泥石流”。 （2）加强现场检查。查实查深查透违规问题和风险隐患，坚决刹住投资运用的歪风邪气。特别是对 个别保险机构在股票市场“快进快出”的投机行为，采取针对性措施切实加以规范。 （3）强化资产

西财考研网（红宝书原创团队）
网址：WWW.SWUFEKY.COM
微信：SWUFEKY（微博同号）
扫描关注公众号获取重要信息

负债匹配监管。研究制定资产负债管理能力标准，开展定期执行情况的评估，促进保 险公司承保和投资协调运转、资产和负债良性互动。 （4）加强境外投资监管。严格控制保险资金对外投资节奏和重点，进一步明确境外投资的资质条件 以及境外重大股权投资的行业范围和投资运作标准，规范内保外贷、境外发债融资等方式开展境外投资，防范个别机构激进投资行为带来的风险隐患

基于当前保险业现状就监管谈谈自己看法？/从保险监管角度谈如何促进保险业发展？

背景：今年 7 月召开的全国金融工作会议指出，金融安全是国家安全的重要组成部分金融要服务实体经济、要防控金融风险。19 大报告也明确了金融业发展的方向与目标。金融业要回归本源，服务实体经济；要着力防范系统性风险，守住不发生金融系统性风 险的底线。保险业作为金融业的重要组成部分，保险监管尤为重要。

2. 新形势下的保险监管是坚持防控风险不动摇，为维护金融安全提供重要支撑。防控风险，对于保险业有着重要的历史和现实意义。无论是监管部门，还是保险机构，都必须把防控风险放在更加重要的位置。（1）防控风险：防控公司治理风险；健全公司治理检查监督体系，加强股权穿透监管，强化资本真 实性核查。防控资金运用风险；加强另类投资监管，规范境外投资和股权投资监管，对资产负债管理 开展分类监管和差异监管，规范保险资金，投资地方政府债券等行为。防控重点产品风险；继续加强 中短存续期业务监测。 公司治理角度——资本真实性核查（保险公司股东利用保险资金自我注资，循环使用；使用非自有资 金出资；入股股东资金没有真实足额到位、抽逃本金。）——虚假出资（安邦） 资金运用方面——资产负债匹配管理（前海人寿、安邦）——加强对资产，负债在类型，数量，期限 等匹配管理，实现资产负债在长期，中期，短期上的科学匹配。 产品管理方面——中短存续期业务（万能险、分红险）

（2）坚决整顿市场乱象：要充分发挥稽查委统筹协调作用，建立整合现场检查力量的有效机制，配 足配强监管资源，推动现场检查资源向股权、资本、资金运用等突出风险和农业保险、中介市场、互联网保险等重点领域开展专项检查，继续重拳出击，坚决整治车险市场虚列费用，虚开发票等违法违规行现象。 哪些方面存在市场乱象：大股东、资金运用 重点领域：农业保险、中介市场、互联网保险

银保监合并

1. **背景：**2017 年 11 月，国务院金融稳定发展委员会（下称“金稳会”）成立，办公室设在央行，这意味着在一行三会之上，金融决策和监管有了更高层次的协调机构。

2018 年 3 月 13 日，根据党的十九届三中全会审议通过的《国务院机构改革方案》，将整合银监会和保监会职责，组建中国银行保险监督管理委员会（下称“银保监”），同时将其重要法

西财红宝书（版权所有@SWUFEKY）
按照**序言**提示认证红宝书、加入 VIP 群
电话：13880577835 **邮箱：**SWUFEKY@QQ.COM
扫描安装 APP 一站查询西财信息

律法规草案和审慎监管基本制度职责划入央行。一行三会时代正式宣告落幕，一委一行两会格局成型。

2.合并的原因：为深化金融监管体制改革，解决现行体制存在的监管职责不清晰、交叉监管和监管空白等问题，强化综合监管，优化监管资源配置，更好统筹系统重要性金融机构监管，逐步建立符合现代金融特点、统筹协调监管、有力有效的现代金融监管框架，守住不发生系统性金融风险的底线。

3. **主要职责：**依照法律法规统一监督管理银行业和保险业，维护银行业和保险业合法、稳健运行，防范和化解金融风险，保护金融消费者合法权益，维护金融稳定。

4. **为什么没有证监会：**全国政协委员、全国社保基金理事会会长楼继伟回应为何合并银监会保监会,而不包括证监会时表示,在资本充足率、偿付能力以及自身风险匹配能力方面,“保险”和“银行”有类似性,两者都管理自身的资本收益匹配、风险收益匹配和久期匹配。而证监会是管信息披露真实性,特别是管欺诈,属于投资消费者保护范畴,它对证券公司没有资本金要求。银保合并有相近性,而证监会不一样。

5. **银保合并对行业有何影响：**

（1）银监保监有共同性，合并有利于整合监管资源：

银行与保险统一监管是顺应综合经营趋势的必然选择，统一监管有利于集中整合监管资源、发挥专业化优势，提高监管的质量和效应。将发展与监管职能分离，金融发展职能由人民银行承担，能使监管者专注于监管，提高监管的专业性有效性。在资本充足率、偿付能力以及自身风险匹配能力方面“保险”和“银行”有类似性，两者都管理自身的资本收益匹配、风险收益匹配和久期匹配，银保合并有相近性。

(2)由分业监管走向目标监管:

从近年来金融业发展的情况来看，分业监管已经不适应混业经营的发展趋势，尤其当包括商业银行在内的金融机构多元化发展，跨市场、跨行业的业务链条延长时，出现了部分领域监管不到位，监管空白，并且监管套利的情况。金融风险跨部门、跨领域、跨行业传染并放大的特点明显，系统性金融风险防范超出了单个领域监管部门的能力范围。此次机构改革方案“没有回避对权力和利益的调整”，强化了功能监管和行为监管，有利于消费者权益的保护、维护金融体系的安全稳定。

(3)发展、监管职能分离，将“监管姓监”落到实处:

此次金融监管体制改革方案将银行业、保险业的重要立法权及审慎规制权划入了中国人民银行。金融监管部门不再负责发展规划，相关问题由金融委统一规划，以实现发展职能和监管职能的分离，有利于将“监管姓监”真正落到实处。一是有利于确保发展与监管职能的切实分离。监管规则外生降低了监管执行部门的自由裁量权，增强监管政策的透明度，从而保证监管

者专注于监管，防止目标偏离。二是有利于防范化解系统性金融风险。由中央银行从维护金融系统全局稳定的角度，负责重大金融监管规则制定，包括制定跨市场交叉性金融产品的监管规则实现穿透式监管，统一同类产品监管标准和规则落实功能监管，从而有效防控系统性金融风险，有力维护金融稳定。

6. 面临的挑战

（1）监管模式整合更难

监管机构和人员的整合不易，但监管模式的“整合”则更难。这种整合不是简单的合并，也不是形式上的合署办公，而是一种中国智慧的全新探索与实践，不仅要解决存在问题，还要促进行业的发展。而从各方信息看，“三定”（定职能、定机构、定编制）方案不会一下子出台，尚需时日。外界对中国银保监充满期待，相信其可以依照法律法规统一监督管理银行业和保险业，维护银行业和保险业合法、稳健运行，防范和化解金融风险，保护金融消费者合法权益，维护金融稳定；从历史经验看，每次经济的异常波动，来自外部的冲击远大于内部因素。如今中美贸易关系的改变给我国的金融监管改革提出了新的挑战，国内去杠杆尚未完成，尚未完全成熟的金融市场对外开放必须加速，以保持国外市场收支平衡，同时还要保持人民币在海外的控制力和定价权，多方考验着监管智慧。与此同时，地方隐性债务危机、国有企业杠杆率居高不下、居民杠杆率快速提升，部分金融机构乱象尤存，我们既要继续推进“去杠杆”，又要避免在“去杠杆”过程中触发新的风险，如何权衡“去杠杆”的节奏，先“稳杠杆”，再逐步“去杠杆”，又一次考问监管智慧。而在这重重复杂的难题中，重塑金融监管体系已经迈出步伐，引人关注的银保监如何重新划分职能，并且与央行和其他监管部门之间实现最大的监管协调，尚待时间检验。

注释：“三定”方案：2 月 2 日中国机构编制网发布《中国人民银行职能配置、内设机构和人员编制规定》，央行“三定”方案重磅发布，对央行主要指能配置、内设机构、人员编制做出改革调整。央行“三定”方案根据党的十九届三中全会审议通过的《中共中央关于深化党和国家机构改革的决定》、《深化党和国家机构改革方案》和第十三届全国人民代表大会第一次会议批准的《国务院机构改革方案》制定。中国人民银行是国务院组成部门，为正部级。“三定”方案的改革调整包括正式设定金融委办公室秘书局，负责处理金融委办公室日常事务；取消了货政二司，设立宏观审慎管理局等；内设机构的职责也进行了相应调整和确定。此前盛传的“央行货政二司将更名为宏观审慎管理局”，在此次“三定”方案中得到确认。这也意味着，货币政策和宏观审慎政策双支柱调控框架正式确立，逆周期调节机制的建立，将加大宏观经济稳定性。中央银行的最后贷款人职能以及支付清算功能也使其处于维护宏观稳定、防范系统性风险的独特地位。

7. 与央行的关系

按照**序言**提示认证红宝书、加入 VIP 群
电话：13880577835 **邮箱**：SWUFEKY@QQ.COM
扫描安装 APP 一站查询西财信息

职责进行重新划分后，央行主要负责通过货币政策和宏观审慎政策的"双支柱"调控框架防范系统性金融风险，同时为整个金融业制定发展方向和规划；银保监会和证监会在机构和市场层面贯彻微观审慎监管，从机构监管到行为监管来统一把控，金融机构可以由此统一建立金融监管标准，金融监管套利、投机空间出现的可能性会大大降低。

630 整改

1. 背景：银保监会通知要求各保险公司对旗下寿险产品先行自查，及时整改，在 6 月 30 日前上报，并要求保险公司“自查不力、整改不到位的公司，依法严肃从重处理”，因而称为 630 整改。

中国银行保险监督管理委员会办公厅《关于组织开展人身保险产品专项核查清理工作的通知》为深入贯彻落实党的十九大、中央经济工作会议和全国金融工作会议精神，持续规范人身保险公司产品开发管理行为，防范人身保险产品风险，中国银行保险监督管理委员会决定开展人身保险产品专项核查清理工作。

2. 目标：以全面规范人身保险产品开发设计行为，不断优化人身保险负债结构，提高行业产品供给质量，切实防控负债风险为总体目标，通过全面梳理核查各人身保险公司在售存量产品，摸清底数，集中清理整顿一批历史遗留问题产品，严厉打击严重违法违规行为。以夯实人身保险公司产品管理主体责任，强化合规经营意识为根本，加快转变行业发展方式，不断满足消费者多样化保险产品需求，努力形成长、中、短期限结构合理，风险保障功能、长期储蓄功能协同高质量发展的人身保险负债结构新局面。

3. 工作重点：(一)严查违规开发产品、挑战监管底线的行为。重点核查清理各公司产品开发设计违反法律法规和监管制度，在产品定名、设计分类、保额设定、万能账户实际结算利率确定、分红险利益演示、投资连结保险单位价格确定等方面不符合监管要求，通过变相提供生存金快速返还、减少基本保额等方式规避监管规定等。

(二)严查偏离保险本源、产品设计异化的行为。重点核查清理各公司产品开发设计违背保险基本原理，异化产品设计形态，通过责任设定、精算假设、现金价值计算等方式将产品“长险短做”“名实不符 ”，扰乱市场秩序等。

(三)严查罔顾公平合理、损害消费者利益的行为。重点核查清理各公司产品开发设计不公平、不合理，通过延长等待期、降低保额等手段代替核保，变相削弱保障责任，通过设定不合理的理赔条件惜赔、拒赔，侵害保险消费者合法权益，破坏行业形象等。

(四)严查以营销为噱头、开发“奇葩 ”产品的行为。重点核查清理各公司产品开发设计严重缺乏经验数据基础，随意约定保险责任、保险金额，追求营销效果，炒噱头、蹭热点，定价假设随意调整，数据造假，严重偏离经营实际等。

4. 工作安排：(一)自查整改。自本通知印发之日起，各公司应当按照通知要求，认真对照核查重点

和负面清单,对公司所有在售存量产品的合法合规情况进行全面自查,对发现的问题要及时有效整改。各公司应当就产品专项核查清理和整改落实情况形成专项工作报告,并填写《人身保险公司产品自查情况表》(详见附件 2)作为报告附件,于 2018 年 6 月 30 日前报送我会。

(二)监管核查。我会将结合各公司自查整改情况,采取重点核查和监管抽查形式,对各公司在售存量产品从严核查,绝不放过一个问题产品。同时,我会将重点选取自查发现问题少、整改力度弱的公司和保费占比高、日常监管反馈问题多,以及社会关注度高、易引发炒作的产品进行全面核查。

(三)监管处理。我会将结合公司自查整改和监管核查情况,对产品专项核查清理情况向行业进行通报,主动接受社会监督。对公司自查认真、整改彻底且未导致严重后果的,可以依法减轻或免予处理;对监管核查发现的自查不力、整改不到位的公司,依法严肃从重处理。对检查发现的问题产品,严格依法责令停止使用,限期修改;情节严重的,在一定期限内禁止公司申报新的产品。

《通知》显示,此次工作的目标,以全面规范人身保险产品开发设计行为,不断优化人身保险负债结构,提高行业产品供给质量,切实防控负债风险为总体目标,通过全面梳理核查各人身保险公司在售存量产品,摸清底数,集中清理整顿一批历史遗留问题产品,严厉打击严重违法违规行为。以夯实人身保险公司产品管理主体责任,强化合规经营意识为根本,加快转变行业发展方式,不断满足消费者多样化保险产品需求,努力形成长、中、短期限结构合理,风险保障功能、长期储蓄功能协同高质量发展的人身保险负债结构新局面。

二、保险发展专题

一、保险发展历程

旧中国的保险业

1. 外商保险公司垄断时期

2. 民族保险业的诞生和兴起

3. 20 世纪初期的中国保险业

（1）民族保险事业的发展

（2）外商保险公司进一步垄断中国保险市场

（3）官僚资本保险机构对中国保险市场的控制

新中国的保险业

1. 新中国保险事业的形成和发展（1949-1957）

2. 新中国保险事业的停顿（1958-1978）

3. 新中国保险事业的恢复（1979-1985）


西财红宝书（版权所有@SWUFEKY）
按照**序言**提示认证红宝书、加入 VIP 群
电话：13880577835 **邮箱：**SWUFEKY@QQ.COM
扫描安装 APP 一站查询西财信息

4.新中国保险事业的逐步完善（1986 至今）

二、发展现状

1. 量减质升，保险行业面临转型与回归

分险种来看，2018 年我国寿险业务原保险保费收入同比下 降 3.41%，呈 7 年以来首次负增长，业务规模整体收缩，但约 6 成寿险机构获得盈利，实现价值增长。寿险保费收入前十大保险公司的原保费收入占比 73.49%，业务集中度再度提升，市场竞争 加剧，行业分化愈加明显。

与寿险市场行情相反，财险业务保费规模保持平稳增长，但净利润明显下滑。随着商车费改的继续深化，作为财险公司主要收入来源的车险保费同比增长 5.66%，增 速放缓，而非车险业务异军突起，成为增长主力。

此外，在利好政策的鼓励下，养老险市场进一 步拓展，健康险市场保持高速的增长态势，再保险市场主体扩容，迎来新的发展机遇。

2. 保险资金运用多元化，企业面临风险增加

目前，受全球经济放缓、金融环境不确定性持续上升的影响，各大保险机构面临的市场风险和信用风险显著提升，保险资金的管理与运用成为行业焦点。在保 险资金运用方面，渠道拓宽与监管从严并行，未来将对保险公司的投资管理和风险管理能力提出 了更高的要求。

2018 年，债券市场利率中枢震荡下行，股票市场表现欠佳，各险企投资收益均存在较大波动。受资本市场持续波动影响，2018 年我国保险资金 投资收益率为 4.33%，同比下降 1.44%。

3. 监管趋严，风险防范依然是主旋律

2018 年，中国银行保险监督管理委员会正式挂牌，进一步强化综合监管。

在监管规则方面， 银保监会发布了《关于申报偿二代二期工程研究课题的公告》，要求进一步完善和细化偿付能力监管体系，提高监管的科学性、有效性和针对性，更好地适应我国保险市场的发展和改革需求。

在资产负债管理方面，《保险资产负债管理监管规则（1—5 号）》和《保险资产负债管理监管暂行 办法》的发布，标志着保险业资产负债管理的“硬约束”时代全面开启。资产负债管理监管体系的建设将有效引导保险资金稳健审慎配置，防范保险业资产负债的错配风险，提升保险公司的资 产负债管理能力，进而为实体经济发展提供有力支持。

中国银保监会的成立标志着更加完善的现代金融监管框架的形成，有利于充分发挥银行业和保险业的管控合力。整体来看，防范风险、强化监管依然是国内保险行业的主旋律。

4. 国际会计准则 IFRS17 对保险行业影响深远


西财考研网（红宝书原创团队）
网址：WWW.SWUFEKY.COM
微信：SWUFEKY（微博同号）
扫描关注公众号获取重要信息

一方面，IFRS 17 为保险合同引 入了全新的计量模式，推行较为基础的要素法（BBA）、适用于直接分红合同的浮动收费法（VFA） 及作为简化替代的保费分配法（PAA）三种计量方法。另一方面，新准则在信息披露方面也制定了更高的标准。

5. 金融科技成为保险业发展新助力

当前，以大数据、人工智能、云平台、区块链为代表的金融科技风潮渐起，推动保险行业稳步迈入智慧化时代。如何积极应对技术变革、实现金融科技为保险业发展赋能，已成为了保险行业的发展焦点。

目前，国内各大保险机构主动把握发展机遇，纷纷布局以前沿技术为基础的业务 系统，逐步将金融科技应用于承保、核保、定价、理赔等各业务流程和服务环节。

例如，业内部分机构着手建立“保险智能风控实验室”，通过研发涵盖多险种的智能化反欺诈系统，充分发挥大数据、人工智能、云计算等技术优势，为保险业欺诈风险的识别和预警监测提供支持，进而为防范系统性风险提供了保障。

此外，保险公司的数字化转型促使风险管理工作在根本上从以产品为中心向以客户为中心的模式转变，要求公司设计与客户周期相结合的风险管理流程，并基于客户关系价值进行风险评估和决策。

三、发展趋势

1. 保费收入增长面临压力

2019 年保费收入增长将面临压力。 受转型的影响，2019 年寿险市场保费收 入增速仍然面临相当的压力。目前大多数市场主体都开始启动产品转型，但新推出 的产品在当前的市场环境下收益率相对有限，竞争力有待提高，再加上人力增长趋缓、人均产能尚有待提高，造成个险的业务收入增长相对有限。

2019 年财产险市场保费收入增长面临一定的不确定性。一是车险业务增长进 入瓶颈期。一方面，受经济增长速度下滑以及消费不旺的影响，汽车销量增速趋稳，车险保费收入增长进入瓶颈期；另一 方面，商车费改将持续深化，费率水平继 续走低，造成车均保费降低，不利于保费 收入的增长。二是非车险业务面临规模、 效益与风险管控的平衡。近年来非车险业务发展较为迅速，成为财产险增量保费收入的主要推动力，但非车险业务竞争激烈，费率水平不断降低，整体出现承保亏损，且有些险种蕴含的风险较大。随着市场主体加强风险管控以及效益和利润诉求增强，非车险业务的增长也将承受压力。

2. 寿险市场的现金流风险较为突出

2015 ～ 2017 年，部分寿险公司销售了大量的 3 年期趸交产品，2019 年将是给付的集中期，部分寿险公司将面临较为突出的现金流风险。


西财红宝书（版权所有@SWUFEKY）
按照**序言**提示认证红宝书、加入 VIP 群
电话：13880577835 **邮箱：**SWUFEKY@QQ.COM
扫描安装 APP 一站查询西财信息

对于一些公司而言，面临的最突出问题可能已经不是“转型发展”， 而是巨大现金流风险带来的挑战和生存压力。由于部分公司缺乏“腾挪”的空间， “转急弯”造成其保费收入短期内大幅下滑，将有可能衍生出新的风险。

3. 中小市场主体面临转型与亏损的压力

2019 年，中小寿险公司将继续面临 转型的压力与挑战。一是产品开发与渠道建设难度大。二是资产投资能力不足。三是短期行为造成利差损与费差损风险。四是转型带来的生存压力。

另外，大多数中小财险公司将继续面临持续亏损的压力。一方面，中小财险公 司由于固定费用占比高，在规模有限的 情况下难以有效摊薄成本；另一方面，由于财产险行业资本充足度相对较高，大公司准备金比较充足，竞争优势较为明显， 中小公司持续亏损的经营困境还将可能持续。

四、新国十条

1.新国十条主要内容

2014 年 8 月 10 日，国务院以国发〔2014〕29 号印发《关于加快发展现代保险服务业的若干意见》。该《意见》分总体要求；

（1）构筑保险民生保障网，完善多层次社会保障体系；

（2）发挥保险风险管理功能，完善社会治理体系；

（3）完善保险经济补偿机制，提高灾害救助参与度；

（4）大力发展“三农”保险，创新支农惠农方式；

（5）拓展保险服务功能，促进经济提质增效升级；

（6）推进保险业改革开放，全面提升行业发展水平；

（7）加强和改进保险监管，防范化解风险；

（8）加强基础建设，优化保险业发展环境；

（9）完善现代保险服务业发展的支持政策。

2.新国十条关于保险的职能与作用

（1）从完善现代金融体系看，保险业可以发挥优化金融资源配置、提高金融市场运行效率的作用。

（2） 从完善社会保障体系看，保险业可以发挥丰富社会保障层次、实现可持续发展的作用。

（3）从完善现代农业服务体系看，保险业可以发挥分散农业经营风险、促进农民增产增收的作用。

（4） 从完善国家灾害救助体系看，保险业可以发挥增强防灾减灾能力、提升灾害救助水平的作用。

（5）从完善社会管理体系看，保险业可以发挥促进公共服务创新、维护社会和谐稳定的作用。


西财考研网（红宝书原创团队）
网址：WWW.SWUFEKY.COM
微信：SWUFEKY（微博同号）
扫描关注公众号获取重要信息

3. 如何充分发挥保险功能作用，更好地服务经济社会发展

（1）深入落实创新发展、协调发展、绿色发展、开放发展、共享发展的理念，努力建设一个保障覆盖广泛、服务优质高效、增进人民福祉的现代保险服务业。

（2））深化关键领域改革，激发保险业发展的内生活力。一是深化保险市场体系改革，打造公平开放、有序竞争的市场格局。二是深化保险资金运用改革，为国家战略和实体经济提供资金支持。三是深化保险产品市场化改革，提高市场主体产品定价的自主权。

（3）围绕国家战略部署和中心工作，助力扶贫攻坚，服务实体经济，服务三农建设上充分发挥现代保险服务业功能作用。

（4）着力防范和化解风险，牢牢守住不发生区域性系统性风险的底线。采取有针对性的措施着力防范重点风险，加强现场检查着力规范市场秩序，切实保护保险消费者权益着力提升消费者信心。

五、保险业如何服务实体经济

1.大力发展出口信用保险，增加短期出口信用保险规模，支持“走出去”战略实施。

2.积极发展科技保险、专利保险、首台（套）重大技术装备保险，促进企业技术改造和装备升级。

3.推动开展小微企业贷款保证保险和信用保险，缓解中小企业融资难问题。

4.发挥保险资金长期投资的优势，加大对国家重大战略和实体经济的支持力度。不断创新保险资产管理产品和资金运用方式，通过保险私募基金、股债结合、优先股、资产支持计划等，加大对科技型小微企业、 战略新兴产业的支持力度。

六、保险业如何支持民营企业发展

1. 发挥保险的风险管理功能，为民营企业和小微企业提供全生命周期的风险保障。

保险具有弥补风险损失的经济补偿功能。投保企业在遭遇风险时能够得到及时、充分的经济补偿，从而快速恢复日常经营，民营企业因企业规模相对较小、财务能力相对有限，抗风险冲击的能力更薄弱，对保险的需求更迫切。

保险具有事前防范的风险管理功能。 民营经济的快速发展导致其潜在风险总量和种类增加，风险更趋于集中化和复杂 化，风险管理任务也愈加繁重。目前，通过产品责任保险、出口信用保险、建筑工程险等产品，保险公司已经开始对民营企业提供综合的风险咨询服务和解决方案，在产品质量、海外投资、工程安全等多方面提供更多保障；在提供传统保险的基础上，保险业还积极发展科技保险、重大技术装备保险等险种以应对高新技术行业风险，支持民营企业技术创新和转型升级。

2.充分发挥保险资金长期稳健投资优势，允许保险资金设立专项产品参与化解上市公司和民营企业股票质押流动性风险，以股权和债权等灵活多样的投资方式，向有前景、有市场、有技术

西财红宝书（版权所有@SWUFEKY）
按照**序言**提示认证红宝书、加入 VIP 群
电话：13880577835 **邮箱：**SWUFEKY@QQ.COM
扫描安装 APP 一站查询西财信息

优势但受到资本市场波动或股权质押影响，暂时出现流动性困难的优质上市公司及其股东提供融资支持。维护金融市场长期健康发展。 不纳入权益投资比例监管。
根据中国保险资产管理业协会的披露，保险资金运用主要通过三种途径支持实体经济发展：一是通过银行存款转化为银行贷款对实体经济间接融资；二是通过购买债券、股票等金融工具对实体经济直接融资；三是通过股权债权基金等方式对实体经济项目融资。

三、新险种专题

一、住房反向抵押养老保险

定义：老年人住房反向抵押养老保险，是一种将住房抵押与终身年金保险相结合的创新型商业养老保险业务，即拥有房屋完全产权的老年人，将其房产抵押给保险公司，继续拥有房屋占有、使用、收益和经抵押权人同意的处置权，并按照约定条件领取养老金直至身故;老人身故后，保险公司获得抵押房产处置权，处置所得将优先用于偿付养老保险相关费用。2014.7 月试点城市为北京、上海、广州、武汉。
相关资讯：银保监会：老年人住房反向抵押养老保险扩至全国范围开展
金融界 2018-08-08　来源：中国网财经
为贯彻落实《国务院关于加快发展养老服务业的若干意见》《国务院关于加快发展现代保险服务业的若干意见》等有关要求,进一步深化商业养老保险供给侧结构性改革,积极发展老年人住房反向抵押养老保险,对传统养老方式形成有益补充,满足老年人差异化、多样化养老保障需求,银保监会决定自即日起 2018-08-08,将老年人住房反向抵押养老保险扩大到全国范围开展。
同时，要求保险机构要做好金融市场、房地产市场等综合研判,加强老年人住房反向抵押养老保险业务的风险防范与管控;积极创新产品,丰富保障内容,拓展保障形式,有效满足社会养老需求,增加老年人养老选择

以房养老：另一种选择的背后——住房反向抵押养老保险深度分析与政策建议
东方财富网　发布时间：18-08-1803:27
2014 年 6 月，原保监会发布《关于开展老年人住房反向抵押养老保险试点的指导意见》，正式启动反向抵押保险试点，试点城市为北京、上海、广州以及武汉等四个城市。2015 年 3 月，幸福人寿的首款住房反向抵押养老保险产品获批上市销售，试点进入实质性运作阶段。2018 年 7 月 31 日，老年人住房反向抵押养老保险正式扩大到全国范围。

西财考研网（红宝书原创团队）
网址：WWW.SWUFEKY.COM
微信：SWUFEKY（微博同号）
扫描关注公众号获取重要信息

老年人住房反向抵押养老保险开展四年以来，共有 4 家保险公司获得开展住房反向抵押养老保险的资格，仅两家保险公司推出住房反向抵押养老保险产品。目前，实际开展业务的仅有幸福人寿一家。

北青报记者从幸福人寿获悉，截至 2019 年 3 月底，幸福人寿反向抵押养老保险业务在北京、上海、广州、武汉、南京、苏州、大连、杭州 8 个城市累计承保 133 户（194 单）。平均投保年龄 71 岁，失独孤寡、空巢、低收入老人更具有强烈的投保意愿。

在理论上讲，我国住房反向抵押的潜在市场是存在的，潜在需求是明显的，并且发达国家与我国相比不是一个数量级，但问题是如何让住房反向抵押的潜在市场变为现实需求，这是一个问题。

未来展望：推进以房养老的六点建议：包括产品分析层面、产品功能层面、保险公司层面、国家政策层面、法律环境层面、舆论环境层面。

第一，在产品分析层面，前述国外若干经济体的实践证明，与其他任何养老保险产品或养老金制度相比，老年人住房反向抵押注定是一款小众产品。即使在美国也不过如此，对此，我们应有一个清醒的认识。尤其在我国，情况更特殊一些。在较长时期内，我们不应对老年人住房反向抵押养老保险市场有过高的期望值。过去 4 年住房反向抵押的试点进一步证明它在我国是一款小众产品。也许，在几十年后，待我国经济发展进入稳态之后，房地产市场也随之进入稳态，届时，我国住房反向抵押市场的外部大环境有了极大改善之后，住房反向抵押市场也许会逐渐进入稳态。

第二，在产品功能层面，老年人住房反向抵押固然是一款小众产品，但作为养老保障制度的一个组成部分，它具有两个不可替代的作用。一是对某些群体增加退休收入来源的不可替代性。这里是指那些有意愿并符合条件参加住房反向抵押的老年群体，如果不开展这项业务，这个老年群体的潜在需求难以用其他养老保险工具予以满足。二是居家养老的退休养老方式的不可替代性。我国的养老方式是以居家养老为基础、社区养老为依托、机构养老为补充，其中，“居家养老”和“机构养老”(养老院)比较好界定，所谓“社区养老”比较模糊，一般是指社区为居家养老的群体提供一定的社区服务项目，所以“社区养老”从大的方面可以归纳为“居家养老”。

其实，即使在发达国家，绝大部分老年人也是居家养老，机构养老的比例很小。我国应提倡居家养老，这将是绝大多数老年人的养老方式。但是，对只有一处住所的老年群体而言，一方面要居家养老，一方面要扩大收入来源，在没有继承人或没有遗赠愿望的条件下，反向抵押就是一个现实的选项，这就是反向抵押的不可替代性。

西财红宝书（版权所有@SWUFEKY）
按照**序言**提示认证红宝书、加入 VIP 群
电话：13880577835 **邮箱**：SWUFEKY@QQ.COM
扫描安装 APP 一站查询西财信息

第三，在保险公司层面，就试点情况来看，幸福人寿只有一款产品，没有第二家保险公司跟进，这足以显示，相对于需求端来说，供给端是“矛盾的主要方面”，在住房反向抵押业务上，供给端还有很大的改进和提高的空间。

与其他一些国家相比，我国开展住房反向抵押还有一个劣势，那就是基层法律环境、社会诚信体系、中介服务机构质量等方面不尽完善，在保险公司层面，完善产品设计可在一定程度上予以弥补，在产品的标准化、支付的模块化、计算的价值化、期限的灵活化等改进空间还是很大的。

第四，在国家政策层面，应尽快将老年人住房反向抵押，纳入到我国养老保障体系的制度安排之中，并提供相应的政策支持。我国老年人住房反向抵押养老保险给与一定的政策支持是大势所趋。在国家层面，如果支持政策不能及时提到议事日程，目前的住房反向抵押养老保险将非常困难，撑不了多少时日，长期看，“情怀”是代替不了政策的。

第五，在法律环境层面，我国目前的《继承法》、《物权法》、《担保法》等还有待完善，存在一些法律衔接的空白点，亟需修订相关法律条文。如果相关公司未来开发出更多的产品，也可能会遇到更多的法律环境难题，尤其是如果未来进入的保险公司数量增加、产品种类繁多，就有可能遇到很多其他法律问题。

第六，在舆论环境层面，住房反向抵押在 2014 年试点初始时、2016 年延长试点时、现在试点结束并正式推向全国时，都出现了一些对住房反向抵押不甚了解、曲解、误解的言论，甚至妖魔化了这个新生事物。其实，我们应以一个“平常心”来对待它，就像青年人购房结婚到银行申请首付的“正向抵押”那样，“反向抵押”只不过是老年人多了一个提高退休收入的养老方式而已。

二、食品安全责任保险

一、定义：食品安全责任保险（以下简称“食责险”）是以被保险人对因其生产经营的食品存在缺陷造成第三者人身伤亡和财产损失时依法应负的经济赔偿责任为保险标的的保险，能够为食品生产加工、销售、餐饮服务等各个环节的食品安全问题提供风险保障。

“食品安全责任强制保险”（简称“食强险”），是由保险公司对被保险企业（或食品）发生食品安全事故造成受害人的人身伤亡、财产损失，在责任限额内予以赔偿的强制性责任保险。

二、相关资讯

1、2018 年责任险保额同比大增 2.4 倍 食责险投保率仍不足 10%　　和讯网保险

民以食为天，食品安全一直是老百姓十分关心的问题。在今年人大记者会上，国家市场监督管理总局局长张茅表示，对食品安全监管实行“四个最严”。同时，食品安全责任保险（简称食责险）的推进也是两会代表所关心的问题。从我国目前的实际情况来看，尽管责任险整体发展较快，但食责险的投保率偏低，面临着企业主动投保意愿弱、法律依据不足等问题。

银保监会数据显示，去年，责任险保额 866.14 万亿元，同比增长 244.04%；而另一份数据则显示，目前我国食责险的投保率不足 10%，推广还面临着多方面制约。

2、食品安全工作将实行“四个最严”

近期，无论是三全食品水饺安全问题，还是四川某学校食堂食材过期霉变的问题，都引发了社会高度关注。如何能买得放心，吃得安全，一直是老百姓十分关心的问题

在人大记者会上，针对食品安全问题，张茅表示：“食品安全、打假这两个问题都非常重要。当前，食品安全确实存在着诸多问题，市场监管部把食品安全工作作为重中之重，实行“四个最严”：建立最严谨的标准、实施最严格的监管、实行最严厉的处罚、坚持最严肃的问责。

全国人大代表周燕芳表示，从发达国家的食品安全体系建设来看，其主要有四方面的制度设计，一是加强食品安全法制建设，构建全面具体、统一权威的食品安全法律体系；二是规定采用无过错责任或举证责任倒置，并加大食品安全违法行为惩处力度；三是建立食品安全可追溯体系，把食品监管落实到资格许可、生产、加工、运输、销售等食品产业链的每个环节；四是广泛建立食品安全责任保险制度，切实保护消费者权益。

今年两会期间，周燕芳参加人大会议时带来了一份关于食责险的建议：加大食责险发展力度，健全我国食品安全管理体系。她建议，在食责险的强制力度方面，可以将相关规定中的“鼓励投保”改为“应当投保”。

发展历程：

从我国食责险的发展历程来看，周燕芳表示，现阶段我国食责险采取了法律鼓励、行政引导、商业保险公司自主经营的发展模式。目前食责险已在上海、浙江、福建、山东、山西、河北、甘肃等多省市进行试点推行，但是投保率仍不足 10%，远低于国外平均 50%以上的投保率，且大多是因为出口需要。同时，目前市场上食责险主要承保对象是餐饮、配送类企业，对食品加工生产业，尤其是食品农业承保相对较少甚至没有。保障范围也局限于对第三者造成的损失赔偿，而对食品召回费用等鲜有涉及，很难满足大型食品企业的需求。

原因：

周燕芳认为，主要有四个方面，一是法律依据不足，难以有效追责；二是违法成本低，企业投保意愿不足；三是食品安全事故的索赔比例较低；四是保险市场的有效供给和有效需求双重不足。

在加大食责险的强制力度方面，周燕芳认为，鉴于食品行业情况复杂，针对不同风险特征对象不宜按统一条款强制投保。可先从食品销售与餐饮服务企业开始强制投保试点，也可在婴幼儿食品、牛奶及基本食品的范围内进行优先试点。同时，可以将相关规定中的“鼓励投保”改为“应当投保”，还可仿效交强险的做法，餐饮与食品消费企业必须从保险公司取得强制责

西财红宝书（版权所有@SWUFEKY）
按照**序言**提示认证红宝书、加入 VIP 群
电话：13880577835 **邮箱**：SWUFEKY@QQ.COM
扫描安装 APP 一站查询西财信息

任保险凭证，方可办理许可和年检手续，未投保强制责任保险的企业或个人不得进行食品经营。此外，还建议成立固定机构负责食责险的实务操作，包括制定统保方案、企业食品安全等级评定细则、食品安全责任事故认定以及赔偿标准等。

全国政协委员、对外经济贸易大学保险学院副院长孙洁也建议，进一步完善食品安全等责任险市场化实施机制，引入保险机构重点参与食品安全等保险的强制实施工作。

3、部分领域推“类强制”制度

《证券日报》记者了解到，目前全国各地都在大力推动食责险的发展，有的地方甚至在部分高风险领域实行“类强制”制度。有业内人士认为，这一方面将推动食责险的发展，另一方面也要防止逆选择风险，要让保险成为食品安全管理管理体系中的有效一环。

整体来看，目前我国对食责险的发展以鼓励为主，部分地方在部分领域已经采取了“类强制”制度。《中华人民共和国食品安全法》提出，国家鼓励食品生产经营企业参加食品安全责任保险。同时，教育部等三部委联合发布且将于 4 月 1 日起施行的《学校食品安全与营养健康管理规定》也指出，鼓励学校参加食品安全责任保险。

在推动强制实施方面，根据上海市食品药品监督管理局发布的《上海市食品安全责任保险管理办法（征求意见稿）》，高风险食品生产经营企业应当根据防范食品安全风险的需要，主动投保食品安全责任保险。尽管该管理办法并未明确提出企业应强制投保，但其提到：“对应当投保而未投保的企业名单予以公告，责令限期投保。”这实际上相当于要求高风险企业必须投保，已经有强制性质。

据记者了解，在各方力量的合力推动下，部分城市的重点环节食责险参保率已经达到 100%。不过，业内人士也指出，尽管食责险是食品安全管理体系的重要一环，但也要防止部分企业的逆选择风险和道德风险，因投保了食责险而在安全管理方面生出侥幸心理。保证食品安全是一项系统工程，必须从法律制定与实施、严监管与重罚违规等多方面同时推进。对承保险企而言，提高专业性，提升风险监管水平，将风控前置也是其应有之义。

三、个人税收递延型养老保险

定义：个人税收递延型养老保险，即指投保人在税前列支保费，在领取保险金时再缴纳税款。养老险个税递延，是指允许购买商业养老保险的投保人在个税前列支保费，等到将来领取保险金时再缴纳个税，这是一种通过降低投保人当期税务负担的税收优惠。。

影响

西财考研网（红宝书原创团队）
网址：WWW.SWUFEKY.COM
微信：SWUFEKY（微博同号）
扫描关注公众号获取重要信息

1、对个人的影响：养老保险税收递延凸显“减负”效应 退休后税负更轻

假设一名30岁的普通工薪阶层，其工资计税金额(扣除三险一金等税前列支项目后)为10000元，如其每月购买700元税延型商业养老保险，根据其收入所对应的20%最高税率来计算，税延政策使他延后缴纳的个人所得税为每月140元，一年即为1680元。30年后该人达到退休年龄，从个人账户支取商业养老金，根据30年后起征点及税率进行缴税，由于退休后的收入通常不会高于工作时的收入，因此退休后缴纳的个人所得税通常较低，再扣除通胀因素，税收负担就更轻了。

2、对政府的影响：“税延养老”舒缓养老财政压力 弥补养老资金缺口

从短期来讲，个税递延型养老保险的实施，即个税的缓期缴纳，势必会减少财政收入，但实施这项公共政策后，保险公司会随着业务量和营业额的大幅度增长，上缴的营业税和所得税也会大比例增长，显然，这项政策可以间接地通过保险公司所增加的税款来弥补个税减少的那一部分。

据权威人士的测算，当期延迟纳税1元，就可以建立20元的养老保险基金，因此，该制度的启动，不但可以舒缓我国养老的财政压力，而且也有助于提升整体养老保障体系的内在品质。

3、对保险行业的影响

“税延型养老险发展，首先对利好保险业，特别是寿险行业。”田辉说。“目前我国养老体系中个人商业养老险的力量还很薄弱，税延型养老险将极大地刺激养老险第三支柱的发展，从而弥补养老体系的这一个短板。如果政府能够通过税收激励来扶持商业养老险的发展，它将真正成为整个养老体系的支柱之一，而不仅仅是一个补充。”“在国外，税收激励是商业养老险一个非常重要的驱动”田辉说。

“其次，税延型养老险如果最终获批，将意味着政策导向对保险业发展的扶持，”田辉表示，“这将很大程度上吸引投资者的眼球，增加投资者对保险相关行业的信心，从而促进广大民间投资向保险业投入。甚至投向养老保险相关实业建设，如养老基地、社区设施、疗养院建设等。”

相关资讯：个人税收递延型养老保险为何遭冷遇 2019-03-09 02:27:21 东方网-劳动报

去年5月，个人税收递延型养老保险正式在上海、福建、苏州工业园区启动试点，截至目前累计实收保费仅7000万，承保件数仅4万件。曾经令各界高度预期的这一养老新政，为何反响平平？

这既有新《个人所得税法》出台带来的直接影响，也有政策本身的局限性。根据规定，个人领取税延养老保险金时的实际缴纳税率为7.5%，这样一个税率优惠，只有对当期个人所得税适用税率20%以上的人群才有意义。“我们测算过，这个20%的适用税率，对应的实际应发工资是要在2万元左右，但每月1000元税额对月收入超过2万元的人群，吸引力又非常小。”

西财红宝书（版权所有@SWUFEKY）
按照**序言**提示认证红宝书、加入 VIP 群
电话：13880577835 **邮箱**：SWUFEKY@QQ.COM
扫描安装 APP 一站查询西财信息

除了适用人群的“隐形门槛”外，税收抵扣申报流程繁琐、使用产品品种有限等也成为试点中的“槽点”。

为此周燕芳代表呼吁，在今年 4 月底试点期满后，个人税收递延型养老保险要基于新个税法的政策做出相应调整：降低领取阶段的税率，同时提高税收优惠额度。“比如说，领取期 75%部分的领取金额，适用税率从 10%调整为 3%，对于重疾、身故或全残的情况，应在领取时免缴个人所得税；同时将每月的扣除标准从 1000 元提高至 5000 元。”

她建议，扩大税收递延政策的适用产品范围和地域范围，并探索通过税务信息的共享，简化税务申报的流程。“可以研究将税延养老保险的税收抵扣申报和目前 6 项个人所得税附加扣除项目，共同列入综合纳税申报的范畴”

四、大病保险

定义：大病保险是对城乡居民因患大病发生的高额医疗费用给予报销，目的是解决群众反映强烈的“因病致贫、因病返贫”问题，使绝大部分人不会再因为疾病陷入经济困境特点：总体来看，大病保险有以下三方面的特点：

一是普惠。去年 4 月 6 日国务院常务会议上，李克强总理将实现大病保险全覆盖确定为去年全年的深化医改工作的重点。目前我们全覆盖的目标已经实现，大病保险现在已经覆盖了城乡居民 10.5 亿人，其中商业保险在全国 30 个省区市由 10 多家保险公司承办了将近 10 亿人，累计有 1100 万人次得到了救助。应该说大病保险让世界 14%的人口摆脱了重大疾病对生活质量的威胁，是人类文明史和医疗保障发展史上的重大制度创新，也是中国特色社会主义制度优势的重要体现。

二是减负。去年大病保险的患者实际报销的比例在基本医保医疗报销的基础上平均提高了 13.16 个百分点，部分城乡居民的大病医疗费用负担大幅度减轻。

三是增效。保险公司通过管控不合理的医疗费用支出，挤出费用中的水分，极大提高了医疗资金使用效率，使有限资金用于最需要的人群。

2016 年全国保险监管工作会议上，保监会主席项俊波提出，围绕民生这一问题，保险的重要突破点之一就是提升大病保险服务水平，推动实施大病保险“一站式”结算和异地就医即时结算。

实施情况：目前全国已有 93%的地区开展了医疗救助“一站式”即时结算服务。　据了解，“三步走”的第一步，首先实现省内异地就医的直接结算；第二步，要实现异地退休安置人员的异地就医住院费用直接结算；第三步，实现符合转诊条件的其他人员异地就医住院费用直接结算。

“第一步的目标去年年底已经实现了，除西藏以外，全国 30 个省、自治区、直辖市都已经实现了省内异地就医的直接结算工作。第二步的目标，今年上半年要实现退休异地安置人员的异地就医住院费用直接结算。第三步目标，今年年底实现。”尹蔚民表示。

李克强说，城乡居民医保财政补助由每人每年 420 元提高到 450 元，同步提高个人缴费标准，扩大用药保障范围。在全国推进医保信息联网，实现异地就医住院费用直接结算。完善大病保险制度，提高保障水平。全面启动多种形式的医疗联合体建设试点，三级公立医院要全部参与并发挥引领作用，建立促进优质医疗资源上下贯通的考核和激励机制，增强基层服务能力，方便群众就近就医

民政部针对困难民众就医难以垫付医疗费用，不敢去医院看病、不敢住院的实际困难，和相关部门一起积极推动“一站式”即时结算服务。所谓“一站式”即时结算，就是困难民众到医保和医疗救助定点医院看病后住院结算费用时，个人只需缴纳自付费用，医疗救助应给他救助的部分，自动在医院的结算平台上进行费用结算。打消了需个人垫资较高住院费用的顾虑。

税优健康险

定义：个人税优健康险是中国人民健康保险公司签发的首单个人税收优惠型健康保险。

个人健康保险税收优惠政策体现了决策层越来越重视商业健康保险在国家战略全局中的定位，更加注重运用商业保险机制分担日益增长的医疗费用支出，用政府与市场的合力更好地托举民生;而且也是保险业落实"新国十条"文件精神，全面服务国家供给侧改革的重要举措。

税优政策必将极大地激发全社会的健康保险意识和健康保险需求，在税收杠杆撬动下，商业健康保险即将进入快速扩张的战略机遇期。

税优健康险采取了“医疗保险+个人账户”的形式，所交保费有一部分比例是存在投保人的万能账户中，为投保人存起来，各家保险公司会给予账户中资金年利息相应的保底利率。投保人退休不再缴税时，也就不再续保税优健康险了。这时个人账户就被激活，里面多年存下来的钱款，就可以继续为投保人服务。一般来说，有两种利用用途，一个是购买商业健康险，一种是等到得病后，继续从账户中支出作为医疗报销费用。

优缺点：

优点：（1）可保证续保

税优健康险可保障续保到法定退休年龄，这就意味着在退休之前可一直续保，但退休后基本就不能购买了。

（2）税收优惠

购买了税优健康险，个税的起征点会是上涨 200 元，这就意味着个税的起征点将为 5200 元。

西财红宝书（版权所有@SWUFEKY）
按照**序言**提示认证红宝书、加入 VIP 群
电话：13880577835 **邮箱**：SWUFEKY@QQ.COM
扫描安装 APP 一站查询西财信息

（3）可带病投保

一般的的医疗险健康告知都是十分严格的，若身体有一些慢性病或其他疾病，想买到医疗险不太容易。而税优健康险是可以带病投保的，即使有慢性病依旧可以投保。

（4）无等待期、0 免赔额

保险次日生效，无等待期，也就是说今天买保险明天就可以理赔。且 0 免赔额。

缺点：价格高，报销额度低

税优健康险每年需要缴纳 2400 元。健康人群投保的保额大概在 20-30 万，终身保额在 80 万-120 万（不同的保险公司保额有一定区别）。带病人群投保，每年最多报销 4 万元，终身最多报销 15 万。

相关资讯：破解税优险叫好不叫座难题——访全国政协委员、中国人寿保险（集团）公司董事长王滨

税优健康险作为首个具有政府类导向的健康医疗险产品，拥有诸多优势与特点，对养老保障发挥着十分重要的作用，但在 2016 年展开试点，并在 2017 年全国推广以来，市场整体发展明显不及预期，陷入了“叫好不叫座”的境地。

税优健康险发展落后业界预期：自 2016 年开展税优健康保险试点及 2017 年全国推广以来，行业中共有 24 家机构开展该业务，中国人寿承保保单件数位居前列，累计赔付 2300 多人，赔款支出 1200 多万元，人均赔款支出约 5400 元。但总体看，市场整体发展明显不及预期。截至 2018 年底，行业累计承保仅 31.9 万件，累计实收保费收入仅 9.4 亿元。

王滨认为，这一现状由多方面原因导致。一是个人所得税优惠额度有限，撬动力度不足。税优健康保险政策主要是为个人所得税纳税人购买符合规定的健康险，提供最高 2400 元 / 年的限额予以税前扣除，相当于个税征收点最多可提高 200 元 / 月，在总收入中占比较低，对纳税人群的吸引力有限。尤其是随着个税改革的深入推进，个税征收点提高，税优政策覆盖的人群范围将进一步缩减，税收优惠的吸引力也将面临进一步下降的挑战。

二是业务流程复杂，影响消费体验。当前，纳税群体投保税优健康保险时，需本人提供由当地税务机关或其供职单位开具的相关纳税证明材料，承保后需由扣缴义务人协助办理个人所得税税前抵扣手续。税优健康保险的业务流程复杂繁琐，体验不佳。

三是税优健康保险产品较为单一，吸引力不足，难以满足客户的多元化需求。税优健康保险采取万能险方式，包括医疗保险和个人账户积累两项责任。投保人在产品形态方面缺乏自主选择权，且产品主要是医疗费用保险，单一的产品结构难以满足投保人的多元化健康保险需求。

四是重视投保人权益，但对保险机构激励还有待提升。税优健康保险要求保险机构遵循保本微利原则、不得因既往病史拒保、保证续保、无等待期、不得设置免赔额、简单赔付率不得低于

80%、不得对个人账户收取管理费用等。这些规定更好地保护了投保人权益，但对保险机构而言，风险大、成本高、利润低，不得不谨慎展业。

如何解决税优健康险在发展中显现的问题？王滨建议，提高税收优惠力度，并探索建立税优额度的动态调节机制。根据经济发展水平、医疗费用上涨幅度及个税政策调整等情况，定期调整税优健康保险税前抵扣额度，或将购买税优健康保险的支出一次性进行税前抵扣。简化税务操作手续，提高税收优惠抵扣的便利性。尽快打通税务与保险系统的对接，可将购买税优健康保险的支出列入个人所得税专项费用扣除项目。

其次，丰富产品形态，放宽个人账户使用限制，提高政策灵活度。王滨建议，完善税优健康保险的产品种类，逐步将给付型、津贴型等商业健康保险产品纳入税收优惠政策范围，探索将护理险、健康管理等相关业务纳入税优健康保险产品范围。同时，在满足一定条件下，可允许投保人在退休前使用个人账户购买商业健康保险、支付个人自负医疗费用，以鼓励中青年群体参保。同时，赋予保险机构更大的业务经营空间，更好调动保险机构能动性。建议监管部门制定相关产品责任调整规则，允许定期调整既往症定义、正负面清单、特定门诊治疗手段、慢性病定义等条款内容。

王滨委员还提案建议进一步完善社会信用体系：进一步加大信用信息平台建设力度，扩大信息采集范围、加快针对非银行金融机构信用信息系统和征信系统的开发和应用、依托先进科技手段加快市场化信用服务发展对解决信息不对称问题，提高社会公众融资的便利性起到了积极作用。

社区养老

定义：社区养老，养老方式之一。是指以家庭为核心，以社区为依托，以老年人日间照料、生活护理、家政服务和精神慰藉为主要内容，以上门服务和社区日托为主要形式，并引入养老机构专业化服务方式的居家养老服务体系。

主要内容是举办养老、敬老、托老福利机构;设立老人购物中心和服务中心；开设老人餐桌和老人食堂；建立老年医疗保健机构；建立老年活动中心；设立老年婚介所；开办老年学校；设立老年人才市场；开展老人法律援助、庇护服务等。

社区养老的特点在于：让老人住在自己家里，在继续得到家人照顾的同时，由社区的有关服务机构和人士为老人提供上门服务或托老服务。

概念区别：

社区养老不是家庭养老，而是社区中的在家养老，社区养老不是社会养老，而是将机构养老中的服务引入社区，实行社区的在家养老。


西财红宝书（版权所有@SWUFEKY）
按照**序言**提示认证红宝书、加入 VIP 群
电话：13880577835 **邮箱**：SWUFEKY@QQ.COM
扫描安装 APP 一站查询西财信息

它吸收了家庭养老和社会养老方式的优点和可操作性，把家庭养老和机构养老的最佳结合点集中在社区。是针对中国社会转型期在 21 世纪上半叶所面临的巨大老龄化问题所提出的一种新型养老方式 。

服务

“社区养老服务”就是通过政府扶持、社会参与、市场运作，逐步建立以家庭养老为核心，社区服务为依托，专业化服务为依靠，向居家老人提供生活照料、医疗保健、精神慰藉、文化娱乐等为主要内容的服务。

社区养老的组成由智能平台软件和老人用通信终端设备组成，智能平台软件实现信息交换和记录功能，通信终端实现呼叫功能。

养老形式：不管是国内还是国外，现在的养老形式主要有家庭养老、社区养老和社会养老三种。”家庭养老指的是我们熟知的老人居家养老；

社会养老一般是指老人自费入住公立或民营的养老院、福利院、敬老院和护理院等，得到相应的医疗和照护服务；社区养老是前两者的中间形式，是指老人晚上住在家庭里继续得到家人照顾，白天享受社区养老机构提供的日托、家政、送餐等服务。

必要性：1.社会的需要。随着经济、社会的发展，在各种物质保障、医疗条件趋于完备的今天，作为拥有 13 亿人口的中国，已经不再为温饱问题而担忧，而面对这个人口大国的是一个更为棘手的问题：人口老龄化。养老的方式主要依靠居家养老和养老院养老两种主要的方式。但随着我国家庭规模和功能的改变，家庭状况越来越朝向小型化发展。以 421 为代表的家庭结构日渐成为社会的主流。甚至在一些沿海发达城市，由于各种压力的增大，丁克家庭的新型结构也越来越多。老人居家养老的方式越来越不能满足社会发展的需要。另一方面，养老院养老方式的出现，确实能缓解部分养老难的问题，但养老院养老却与中国深远的文化积淀产生冲突，必然与社会产生矛盾。

2、.老人心理的需要。人到了老年，由于生理机能的老化，社会交往、社会角色地位都发生了较大的改变，容易产生消极情绪情感，例如：冷漠感、孤独感、忧郁感和不满情绪等。同时，各种丧失也严重影响着老年人的情绪情感。在调查走访期间，大部分养老院的老人表示养老院养老的方式并不快乐，认为是被社会和家庭所抛弃的人群。在这种情况下养老院养老的方式就不适合老年人心理需要

3、.家庭经济的需要。据调查，养老院养老的收费相对较高，对生活完全能够自理的老年人，城市和乡镇对于每位老人收取 800 元和 600 元护理费用。对完全不能自理的老人，城市和乡镇的护理费用为 1000 的家庭都有 2 位以上的老人需要养老。


西财考研网（红宝书原创团队）
网址：WWW.SWUFEKY.COM
微信：SWUFEKY（微博同号）
扫描关注公众号获取重要信息

相关资讯：走进智慧社区的养老服务

在大数据时代，利用信息化手段拓展老年人养老服务渠道，增加养老服务供给，成为创新养老服务供给的重点，在这种情况下智慧社区发挥了重要作用，为社区老人提供一个安全、舒适、便利的现代化、智慧化生活环境。

1、养老服务供给多元化。就养老服务精准化供给来说，“互联网+”能够通过优化资源配置的方式，提高社会主体对养老服务的参与积极性。互联网的加入使得养老设施都活了起来，不再单一地局限在某一个社区或单位的内部，而是放在一个公开的平台上，让所有老人都能了解信息，进行共享。

2、养老服务信息数据化。社区居家养老服务链的供给、输送和利用三个阶段都存在信息交流不通畅问题，由于缺乏深入挖掘养老服务需求信息，再加上服务信息传递中的障碍，服务信息不能被服务对象所熟知和理解，服务供需不能有效对接，导致老年人部分需求得不到及时有效的满足，而另有一些服务则利用率低导致资源闲置甚至浪费。借助大数据，可以建立完善的居家养老信息化平台，整合社会的有效资源，实现居家养老的专业化，老人通过一个电话或网络的一个指令就可以在家享受到便捷的上门服务，加上有政府的社会化管理和监督，老人从心理上完全能够接受。

3、养老服务方式智能化。随着互联网在养老服务中的广泛使用，社区居家养老服务过程中也采取了许多网络信息技术手段，智能化与高科技的养老服务方式为老年人提供全方位的服务。依托互联网平台，在线咨询、预约挂号、家政、关怀陪伴等养老互助服务层出不穷；为老年人设计的健康手环、健康腕表等可穿戴监护设备也日渐流行。智能化养老方式将互联网技术、无线传输技术、远程监控技术等应用到日常养老服务中，使老年人的日常生活全天候处于远程监控状态，通过互联网技术对海量养老服务数据进行处理，既能提高管理效率、节约人力资源、降低居家养老成本，又能利用其规模效应节省政府和社会的养老服务开支。

医疗保险直付

定义：医疗保险直付是属于医院提供保险理赔前置的一种增值服务。简而言之，医院代替病人去跟保险公司交涉保险理赔手续，医院根据保险公司要求提供相应的理赔资料，从而获得保险公司应该支付的相应医疗费用。大众化的理解就是病人看病不花钱，由保险公司直接付给医院！当然超出保险公司赔付范围的医疗费用，保险公司仍然会联系病人补交余额各种新险种

特点：被保险人在保险直付网络医院看病的时候，不用再支付现金，而是由保险公司和医院直接结算，方便了患者就医，节省时间，提高就医效率，改善就医体验，更是保险公司将理赔前置的重要手段，也是高端国际医疗健康保险的主要标志之一。


西财红宝书（版权所有@SWUFEKY）
按照**序言**提示认证红宝书、加入 VIP 群
电话：13880577835 **邮箱**：SWUFEKY@QQ.COM
扫描安装 APP 一站查询西财信息

医疗保险直付医院：即医疗保险直付中患者的医疗机构，很多知名保险公司已经在国内建立了庞大的医疗保险直付网络医院体系，不过需要注意的是，直付医院网络是由各个保险公司与不同医院单独签订直付协议而建立的，不同保险公司的直付网络医院是不同的。

四、保险科技专题

保险科技

一、保险科技内涵

概念：保险科技首先是科技，其次才是保险。它以包括 A 人工智能（AI）、B 区块链（block chain）、C 云计算（cloud computing）、D 大数据（data）、物联网等在内的科技为核心，围绕保险的方方面面进行表现，广泛运用于产品创新、保险营销、承保、理赔和保险公司内部管理等方面，通过创建新的平台、运用新的技术服务保险消费者。

二、我国保险科技生态主体

保险科技生态圈主要包括传统保险公司、保险中介机构、保险消费者、初创科技企业、其他行业巨头、金融投资机构和保险监管机构七个主体。不同的主体既有其主攻区域，也互有交叉和涉猎。

传统保险公司是生态圈中的重要组成部分，不仅是市场上主要的产品和服务提供者，也是目前参与保险科技的重要力量。传统保险公司目前通过开发应用、成立部门、投资企业、寻求合作、成立公司等多种手段参与了保险科技的布局。保险中介机构受保险科技影响较大，为寻求在保险领域内的优势，已开始进行了改革，主要通过加强线上线下服务联动的方式，强化保险中介的重要性，增强客户的黏着度。保险消费者位于生态圈的需求端，供给端的改革和科技的发展将给予消费者更多物美价廉、公开透明的选择，也悄然地改变着消费者的消费行为，使认知风险、紧密沟通、有效交互、主动消费成为保险消费的“新常态”。初创科技企业不是原保险生态圈的主体，但却是保险科技生态圈不可或缺的部分。初创企业拓展了保险服务的外延，在寿险、财险、健康险等方面都扮演着“以技术促服务”的角色，通过改变信息采集、分析和使用方式，使服务更准确、更安全、更高效、更直观，如无人机信息搜集、可穿戴设备和医疗服务的结合等。其他行业巨头主要包括了和保险产品相关的上下游企业，是保险科技的主要呈现者，如汽车厂商和车联网技术的结合，互联网企业、医疗机构和保险行业的合作等。金融投资机构是保险科技生态圈的推动者，既是保险科技的风向标，表明了领域内能够引起资本关注的热点，也是保险科技企业起步的助推器，能够通过充沛的资金、优秀的管理经验帮助保险科

技快速起航，步入正轨。保险监管机构是保险科技生态链条的守夜人，同时承担着鼓励、引导和监管的职责，在很大程度上决定了保险科技的健康发展状况。

三、保险科技与运用

（一）区块链技术

区块链技术通过建立电子信息、加密、确认交易、实时广播、添加区块和网络复制记录等六个步骤完成工作，通过这些步骤，区块链传递和储存的信息具有了去中心化、开放性、透明性、匿名性、数据不可篡改性和自治性六大特征，这些特征使得过去信息安全性低、信息连续性差、信息采集成本高、推广渠道限制多、信息不对称问题突出等状况有了一个可靠的解决途径。

去中心化的特质使得保险对中介的依赖度下降，有助于费用的降低和相互保险的发展；开放性减少了供给端和需求端的信息不对称问题，有利于过去难定价、难分析的产品的发展；透明性、匿名性和数据不可篡改性使得保险信息的获取更便捷、快速、准确、连续，提供了安全性，解决了投保人的隐私问题；而自治性撇除了人为干扰，在降低人力成本的同时减少了合同实施可能产生的纠纷。

目前而言，区块链的运用主要有以下几个方向：运用区块链技术，可以快速进行身份和信息的校验；能够实现数据和企业的分离，使授权第三方能够就数据进行梳理和分析，尤其是在投保人更换保险公司的场景下，数据连续性的意义不言而喻；能够用智能合同代替人工合同，有利于合同公平地执行，无论是投保人-保险人、保险中介-保险人还是投保人-保险中介的关系，都能在订立合约、索赔理赔时通过区块链技术杜绝虚假信息和恶意行为；能够有效追溯和标记投保标的信息，有助于进一步改进产品，精准评估风险。

当然，看似完美的区块链技术在实际应用中仍然存在着技术上的瓶颈，主要体现在耗能大、存储空间不足、处理效率不够等方面，并在可期的未来对保险监管将产生一定冲击。

（二）人工智能

人工智能可简单分为计算智能、感知智能和认知智能，计算智能顾名思义，就是通过大量数据进行学习和积累，如围棋界赫赫有名的 AlphaGo；感知智能层次的计算机可以与用户进行互动，如无人驾驶汽车；当计算机达到认知智能时，能够进行类人类的推理和预测，如智能医生等。这些智能都通过计算机的强大数据处理能力和对人类思维方式的模仿、学习，提高工作效率和精度，减少工作中人为的扰动因素。

人工智能目前可以解决的行业痼疾主要集中在需要运用大量人力进行处理、但极易产生委托代理问题和信息不对称问题的领域。在营销过程中，智能机器人对保险中介的替代可以在一定程度上降低渠道费用、提高营销团队专业性、降低投保人退保率，同时还能够促使消费者在场景中主动思考自身风险，对自身风险进行积极的管理。在核保、承保和理赔过程中，以人工智能

西财红宝书（版权所有@SWUFEKY）
按照**序言**提示认证红宝书、加入 VIP 群
电话：13880577835 **邮箱**：SWUFEKY@QQ.COM
扫描安装 APP 一站查询西财信息

为核心的无纸化系统可以减少重复性的人工工作，降低运营成本，加快环节流转，提高正确率，减少保险欺诈。在厘定费率的过程中，人工智能和其他科技技术的结合，能够个性化评估风险，提高精算和实际风险水平的契合度，并使部分过去不可保、不愿保的风险转化成可保、能保、愿保的实际产品，扩大了保险人的服务范围。

人工智能带来的变化正影响着保险市场的每一个角落，但人工智能还不能完全替代人类的作用，在复杂问题、沟通态度等方面还有赖人工解决，且保险和计算机专业的双料人才不足的问题也日益凸显，这些都是人工智能有待改进的方向。

（三）物联网

物联网以互联网为基础，通过传感设备搭建一个物品识别和管理的自动化系统。物联网目前较为成功的使用，主要包括车联网和可穿戴设备。车联网有助于打破传统“保险随车走”的模式，创新“保险从人、保险从用”的方式进行费率厘定，使保险定价更为精准、风险管控更加到位、信息不对称得到控制、理赔成本逐渐减少，也能使消费者拥有更多的选择，创造车险市场的细分子市场。

可穿戴设备在医疗上的使用是物联网的另一大亮点。可穿戴设备对被保险人健康的管理，实现消费者和保险人的双赢局面，降低发病率和死亡率，减少赔付，并加强了保单主体间的联系，无形中提高了客户对保险人的品牌忠诚度。除此之外，智能家居等方向也是物联网大展身手的领域，智能家居和家财险产品的合作使得家庭风险进入智能化管理时代。目前，在一些细分技术领域，保险公司已经开发了相关的产品，如基于驾驶行为的车险产品（Usage Based Insurance，UBI）。随着物联网技术的进一步发展普及和应用，必将为保险行业，带来更多、更大的市场想象空间。

目前，物联网的软硬件还有待进一步的发展。从前景角度看，物联网的运用可能会在一定程度上削减保费，但也有利于助推保险公司进行彻底的改革，跳出“收取保费-进行理赔”的粗放模式，实现真正的风险管理服务的转型。

（四）云计算

云计算是一种利用互联网实现资源实时申请、快速释放的新型计算方式，目的是帮助用户高效地访问共享资源。用户保险信息的全行业共享可以通过云平台来实现，并通过云计算技术存储和管理，进而改善精算定价，并减少消费者的逆向选择问题。同时，云计算、人工智能和大数据的结合，使得保险产品的潜在客户更容易被识别、识别成本更低，使得保险公司可以将资金有计划、有重点地进行投放，效用最大化地提升服务质量，及时挽留易流失客户、识别保险欺诈案例，同时也使得客户能够更好地根据自身风险特征打造属于自己的保险一揽子计划。云计算提高了信息的实时交互性，有利于构建标准化的工作流程，加快了保险的审核、理赔环节速度。

西财考研网（红宝书原创团队）
网址：WWW.SWUFEKY.COM
微信：SWUFEKY（微博同号）
扫描关注公众号获取重要信息

尽管云计算技术有着种种好处，但仍然存在着一些瑕疵。云计算，尤其是公用云和混合云的安全性仍然较低，没有了信息安全，就谈不上对云计算技术进行运用。同时，目前云计算的应用较局限于基础设施层服务，尚未达到云管理的层次，在云计算技术和保险交叉领域的人才储备也不够充沛，定价也未达成市场统一，这为使用云计算、创新云计算带来了一定的问题。

（五）大数据

大数据技术就是通过研究海量的、价值密度低的、高速动态的、多样的数据，关联数据散点间的联系，从点到线，从线到面地进行深入挖掘，发现尚未展现和被研究的热点、难点，并辅助企业和政府进行战略性的布局。

大数据和云计算相辅相成，大数据需要借助云计算的高效能力，云计算需要使用大数据的庞大信息，共同解决保险行业存在的客户拓展成本高、产品同质化严重、产品创新性不强、定价不精准、理赔难等问题。因此，通过使用大数据技术，保险人可以对客户进行类型细分，精准定位客户需求，实现差异化定价和差异化产品。计算机也通过大量数据的学习和积累，加快对索赔请求的处理，降低失误率。

相对于其他几项技术，大数据技术的运用更为成熟，一旦大数据技术和区块链技术、云计算技术有了更深的融合，能够实现信息的完整迁移，则大数据在保险行业的运用就能打破公司的壁垒，实现全行业的提升。

（六）车联网

车联网是物流网在车辆管理方面的具体表现，通过车辆状况、位置、速度和路线构成了信息网络，实现对车辆的自动化管理。

随着技术的发展和创新，车联网逐渐形成了三个层面：基础运行层面通过硬件设备完成相关的信息采集，实现和驾驶员的交流反馈，完成对机动车的参与管理；中层交互层面通过相关数据拓展相应服务，实现社会服务和车辆的交互，提供包括道路救援、车载娱乐、维护保养等在内的服务；高层流通层面则根据庞大的信息量进行分析和深入研究，得出结论以供国家政策、法律法规、学界业界进行参考，并进行相应的变革。

车联网技术完全具备物联网技术的优势和缺陷，随着车联网的推广，保险公司，尤其是以车险和相关保险为主营业务的财险公司产品或将发生本质性的变化，既可以根据驾驶行为风险进行产品定价，也可以通过消费者的驾驶里程进行定价，将开拓市场的目光从车转向人，紧紧围绕消费者这一核心，减少资源错配，提高客户续保率。

要使车联网能够真正服务保险行业，保险人必须拥有一定的前瞻性，通过提早合作、及时进军、预留接口等方式使自己参与到保险科技的进程中，同时加强对个性化需求的研究。

（七）无人驾驶汽车


西财红宝书（版权所有@SWUFEKY）
按照**序言**提示认证红宝书、加入 VIP 群
电话：13880577835 **邮箱**：SWUFEKY@QQ.COM
扫描安装 APP 一站查询西财信息

无人驾驶汽车是人工智能在汽车领域的突破，是自动驾驶的升级版本，它通过车载的传感系统对环境进行感知，模仿人类对行车路线进行规划，最终对车辆实现完全控制，以完成人类的预设目标。目前，对无人驾驶汽车的研究已经在世界各地展开，一些自动驾驶车辆也已经出现。无人驾驶汽车的面世有望大幅减少机动车事故率，并对车险及相关保险产生极大的冲击。首先，事故率的降低使得保险保费不得不大幅降低，这将改变现行车险的盈利模式；其次，无人驾驶汽车使得保单责任主体中汽车厂商和经销商的责任加重了，如何分割责任，如何界定事故赔付标准，汽车责任保险是否会替代机动车保险，这些问题进一步带来了保费分割和收取的问题，都需要保险人进行进一步的调研和设计。

（八）无人机

无人机是无人驾驶航空器的简称，指的是驾驶员无需登机操作的各式航空器，通常利用无线电遥控设备和自备程序对飞机进行操控，包括了地面系统、飞行系统、任务载荷和使用保障人员四个组成部分。

无人机机内无驾驶员的特点使得无人机可以代替人类进行一些危险的、复杂的、费时的工作，在保险领域主要表现在查勘定损方面。无人机的空中优势使得难以进入的地区、十分广阔的面积、危险复杂的状况不再需要查勘定损人员亲临现场，既能够有效指导客户开展灾前预防，应付突发灾难，及时赶赴受灾现场，也可以保护查勘人员的安全，降低人工成本，并通过无人机设备和计算机的连接，更精准、更全面地对损失进行评估。无人机的出现也促进了无人机保险的产生，覆盖无人机作为财产的风险和可能产生的责任风险。

当下，无人机技术仍然面临着一定的挑战。由于锂电池受到无人机体型的限制，目前的续航时间普遍低于 30 分钟，且无人机目前的上手仍然要求一定的操作技术，难以满足用户的普遍需求。同时，如何解决无人机的空中碰撞、网络攻击和货物掉落的问题，仍然是这项技术必须回答的提问。

（九）基因检测

基因检测就是对人体的基因进行检查，以检测基因缺陷、筛查基因病，将致病风险及时扼杀在摇篮中。随着基因检测手段的发展，其成本大幅度下降，正式成为了普通居民也能用得起的商业技术。

基因技术的快速发展为保险市场带来了新气象。基因检测有助于帮助保险人对投保人的疾病提前预防，并降低投保人隐瞒病情或疾病遗传史等信息造成的道德风险，有助于进行差别定价和险种创新。当然，基因检测也许会使得投保人的逆向选择严重，保险人的拒保情形增加，这需要保险人和监管机构认清基因检测技术发展之后的寿险承保模式的改变，合理地通过新的精算方式、新的制度建设来规避风险、服务用户。其次，目前基因技术如何参与保险定价和健康管理仍然有待商榷，在科学上存在依据不足、样本数量不够的状况，在法律上可能涉及对用户隐

私权的侵犯，这些可能都需要等待科学、伦理学和法学的进一步发展，当然，保险公司可以先行一步进行数据的探讨和抓取，在基因寿险领域及早布局设点。

（十）可穿戴设备

可穿戴设备是一种通过软件支持进行信息交流的便携式设备，是物联网的另一个具体应用，眼镜、手环、服装等都可以成为可穿戴设备，由于可穿戴设备直接接触人体的特点，目前，可穿戴设备的主要应用领域是医疗与健康领域。

可穿戴设备的出现或许将加快保险产品差异化、个性化的发展趋势，通过对人体健康状况的实时监测，对个体风险进行准确评估，实现费率的差异化。可穿戴设备还能和基因检测技术一样，减少信息不对称的情况，降低投保人的道德风险。

目前已经较广泛应用的可穿戴设备也存在着一定的不足。可穿戴设备的智能性还有待提高，主要体现在硬件和电池的大小和质量、记录数据的准确度和多样性及造价上，另外，可穿戴设备的软件专业性和数据安全性也有一定的提升空间。愿意购买可穿戴设备的人群往往是健康管理意识较强的人群，这就需要保险公司进行进一步的推广和普及。

保险科技中的每一项技术都不是独立存在的，产品和服务的创新、运用和发展往往离不开多项技术的揉合和互相渗透。只有更好地理解这些技术的共生共用，才能更好地将科技运用于保险中，服务保险消费，提振保险生态。

四、保险科技展望

（一）保险科技驱动的行业生态重塑

随着保险科技不断的演进与发展，作为保险行业未来重要基础设施的地位不断加强，与保险生态的融合不断加深，与场景的结合更加紧密，必然推动保险行业不断向新保险演化，在这个演进的过程中，保险行业将通过对既有业态的优化、创新业态的升级，价值体系重构三个阶段实现对面向未来的新保险生态体系的打造。

（二）保险科技的国际化之路

中国作为全球第二大经济体和全球第二大的保险市场，目前的保险深度及密度相较发达经济体，仍有极大的提升空间。可以预见，凭借已有的技术应用基础和人才积累，在本轮的科技全面升级的推动下，中国将成为全球最重要的保险科技应用之国，中国保险业未来的增长亮点将不仅体现在保险业务指标上，更将体现其新的核心竞争力-保险科技上。

五、保险科技发展建议

（一）保险公司层面

1. 增强科技能力

2. 调整组织架构

3. 重视人才培养


西财红宝书（版权所有@SWUFEKY）
按照**序言**提示认证红宝书、加入 VIP 群
电话：13880577835 **邮箱：**SWUFEKY@QQ.COM
扫描安装 APP 一站查询西财信息

（二）科技公司层面

1.尊重保险行业特性

2.遵守监管及市场规则

3.利用科技积极赋能

（三）监管机构层面

1.鼓励保险科技创新

2.建立数字化监管系统

3.打通监管机构及其他部门之间的数据隔阂

4.健全监管科技技术标准及监管科技行业管理政策

5.建立监管科技解决方案的沟通协调机制

五、供给侧改革

供给侧改革

1、背景：需求侧有投资、消费、出口三驾马车，三驾马车决定短期经济增长率。而供给侧则有劳动力、土地、资本、创新四大要素，四大要素在充分配置条件下所实现的增长率即中长期潜在经济增长率。近些年来，保险业得到了长足发展，但从保险市场供求来看，长期积累的矛盾日益突出，制约保险业持续健康发展，影响保险功能作用有效发挥。

一：保险产品适销不对路现象十分突出。尽管保险机构报批报备的产品成千上万，五花八门，但在市场上有销路，能够形成业务规模的并不多，大量的保险产品不能形成现实需求，众多产品资源闲置和浪费，造成严重的市场供需脱节和结构失衡。

二：保险市场巨大的潜在需求得不到有效满足。以寿险为例，伴随我国经济发展的人口快速老龄化，对各类寿险保障(特别是养老、医疗等)需求很大。但是，国内人寿保险渗透率仍然较低，特别是传统寿险业务。由于对寿险功能定位不清晰、不准确，主要依靠分红型产品和其他投资型产品占领市场，寿险业的经济保障和长期优势难以显现，不仅制约了行业自身发展，也影响了行业功能作用有效发挥。

三：产险市场的保障作用不深入。如在发达国家，保险业对重大灾害事故造成的损失，能发挥重要的补偿和保障作用，保险赔付占直接经济损失的比例一般都比较高，而我国保险业在一些大的灾害发生后，经济补偿作用却非常有限。

所以，保险业供给侧结构性改革是行业持续健康发展的迫切需要!我国保险市场的发展仍然局限在传统保险领域，正在向现代保险服务业转化和过度，保险业的市场化程度低，保险业的风险

承担能力和金融综合服务能力不强，产品同质化严重，风险管理功能较弱，需求和供给严重不匹配。

2、具体措施：保险业供给侧改革应该把重点放在有效供给，增强供给机构对需求变化的适应性和灵活性。

从保险供给主体出发：

1）完善保险供给主体市场准入和推出机制，严控保险经营拍照的发放，杜绝金融大鳄将保险公司作为“提款机”和融资平台。

2）对经营绩效低下的保险公司引导退出市场，腾出保费资源。

3）要加强股权结构监管，加强资本金真实性检查等措施，解决少数保险公司治理缺陷完善保险公司主体结构。加强信息披露制度建设。

4）鼓励部分有条件的风险主体，建立自保公司、相互保险公司、积极开展互联网保险公司。

从保险供给产品出发：

1）深入推进产品定价机制改革，建立市场化定价机制，构建以风险费率为基础，市场供求为导向的保险定价机制，增强保险公司定价主动权。

2）保险公司产品同质化现象严重，差异化程度低，特别是近些年来，少数保险公司大力发展短期理财产品，负债成本高、投资压力大，因此要促使保险公司引导发展风险保障和长期储蓄型保险产品，满足人民群众日益增长的医疗、健康和养老需求。比如控制短期万能险规模、开发长期护理险、税优健康险、税延养老险等

从保险资金运用出发：

1）利差益是当前我国保险业，特别是寿险业盈利的主要来源。在当前我国保险资金投资渠道基本全部放开的基础上，要进一步提高投资收益，匹配负债久期。

赋予保险机构更多的投资自主权，鼓励保险机构创新金融工具，发展股权管理计划、债权管理计划等，支持国家重点战略项目和重点民生工程等。

2）通过私募基金、股权投资、资产计划等项目支持国家“一带一路”工程、科技型小微企业、战略新型产业，重点发挥信用保险和保证保险的功能。总之为中小企业解决融资难问题，发挥保险资金的长期投资优势。

从保险监管出发：

我国“偿二代”已经正式实施，正在逐步由以规模为导向的偿一代制度向以风险为导向的偿二代制度转变。为此建议，继续强化“偿二代”在风险防控中的核心作用，强化偿付能力的刚性约束，加强保险公司资本充足性监督，通过监管措施，倒闭保险企业树立风险管理意识。加强产品监管，对违反精算和保险经营原则的产品一律禁止发售.加强资金运用监管，开展资产配置审慎性监管，加强资产负债匹配监管。强化信息披露，开展压力测试，派出检查组开展专项检


西财红宝书（版权所有@SWUFEKY）
按照**序言**提示认证红宝书、加入 VIP 群
电话：13880577835 **邮箱：**SWUFEKY@QQ.COM
扫描安装 APP 一站查询西财信息

查，严肃处理违法违规问题。总之，保险业只有持之以恒地推进供给侧改革，才能更好地发挥风险保障的核心功能，推动保险业服务脱贫攻坚战略，服务实体经济发展，服务国家社会建设。

偿二代

主要内容：三支柱的风险衡量体系

第一支柱是定量资本要求，监管工具主要包括量化资本要求、实际资本评估标准、资本分级、偿付能力压力测试等。其中的可量化风险包括保险风险、市场风险、信用风险、宏观审慎监管资本要求、调控性资本要求。实际资本评估是资产评估标准和认可标准和负债评估标准和认可标准，压力测试指的是基本情景和各种不利情景下的偿付能力测试。

第二支柱是定性监管要求，主要是对难以量化风险和风险管理能力的定性评价，监管工具包括风险综合评级、风险管理要求与评估、监管检查与分析等。定性监管要求中难量化的风险主要有操作风险、战略风险、声誉风险、流动性风险。

第三支柱是市场约束机制，监管工具主要包括保险公司公开信息披露、监管机构公开信息披露、信用评级机构管理。保险公司信息披露主要是定期公开披露、日常公开披露。“偿二代”注重培育和引导市场力量，通过信用评级约束公司偿付能力，同时发挥证券分析师对保险公司价值评估的作用，且通过公众、媒体、舆论等，及时发现公司风险和问题。

西财红宝书 WWW.SWUFEKY.COM

六大特点：

一是以风险为导向建立风险分层监管模型，并分层细分每一类风险；

二是实行统一监管；

三是适用于新兴保险市场；

四是将偿付能力作为监管基础；

五是与国际保险监管规则兼容；

六是将宏观审慎监管纳入保险监管体系。

与偿一代的比较

“偿一代”偿付能力主要是通过偿付能力的监管，实行的是控制保险规模。其主要是通过计算准备金、资本金能够做多大的保险规模。

“偿二代”是控制风险为主要目标。具体针对保险经营中各个层次、财务、经营区域等进行细化评分，这个评分怎么取得就是对风险的认识和识别。

下面是从会计准则方面具体看看二者的区别：

保险保障基金

定义：

是保险公司按照保险法规定缴纳的，用于救助保险持有人、保单受让公司或者处置保险也风险的非政府性行业风险救助基金。在保险公司被撤销，被宣告破产以及保险业面临重大危机，用于救济的法定基金。我国目前是由中国保险保障基金有限责任公司负责保险保障基金的筹集、管理和运作。保险保障基金是保险业风险管理的“最后一道防线”，截至 2018 年 4 月末，保险保障基金规模已达 1195 亿元。

作用与目的：

保险保障基金系由保险公司缴纳形成，按照集中管理、统筹使用的原则，在保险公司被撤销、被宣告破产以及在保险业面临重大危机，可能严重危及社会公共利益和金融稳定的情形下，用于向保单持有人或者保单受让公司等提供救济的法定基金。

1、可以采取事后保单救助手段，使保单利益在保险公司倒闭时得到基本保障，维护保险消费者合法权益；通过宣传引导，提升大众对保险保障基金的知晓度，提高保险消费者的信心，使广大消费者安心购买保险产品；

2、是我国金融行业率先建立的一种市场化的风险自救机制。加强保险也风险管理的重要制度安排，是防范于化解行业风险的重要屏障，也是保险监管职能的延伸和监管手段的有益补充。

3、可以在风险发生后实施救济，妥善处置和化解行业风险，防范风险传递，维护行业稳定。此外，通过基金费率、救济范围和标准等科学设置，也可以引导保险公司自发地加强风险管控。

提取比例：

保险保障基金分为财产保险公司保障基金和人寿保险公司保障基金（财产保险公司保障基金由财产保险公司、综合再保险公司和财产再保险公司缴纳形成；人寿保险公司保障基金由人寿保险公司、健康保险公司和人寿再保险公司缴纳形成）。

（一）财产保险、意外伤害保险和短期健康保险，按照自留保费的 1%缴纳；

（二）有保证利率的长期人寿保险和长期健康保险，按照自留保费的 0.15%缴纳；

（三）无保证利率的长期人寿保险，按照自留保费的 0.05%缴纳；

（四）保险公司其他保险业务的缴纳比例由中国保监会另行规定。

发展的几点建议（不足与对应的举措）

一：加快推进保险保障基金筹集方式改革。一直以来，保险保障基金实行固定费率制度，在制度发展初期体现出较好成效。但保险业的改革创新，要求保险保障基金制度每个环节都要体现风险管理主题。实施风险费率制，一方面可将保险公司风险水平与基金费率直接挂钩，一定程度上促使保险公司加强风险自控；另一方面风险费率制也体现了保险保障基金的公平原则，有利于减少道德风险和逆选择现象的发生。


西财红宝书（版权所有@SWUFEKY）
按照**序言**提示认证红宝书、加入 VIP 群
电话：13880577835 **邮箱：**SWUFEKY@QQ.COM
扫描安装 APP 一站查询西财信息

二：进一步细化保险保障救济范围和标准。现行制度只对不同险种或保障责任的救济标准作了简单划分，未设定赔偿额上限，不利于保障基金制度功能作用的长期有效发挥。对此，公司学习借鉴国内外同类机构经验做法，开展了保障基金救济范围和标准研究。

三：探索更加多元化的风险救助方式。目前，保险保障基金主要有两种救助方式，即管理救助和财务救助。近期，针对保险业流动性风险问题，公司在加强风险监测的基础上，对流动性救助方式进行了深入研究，并配合修订《办法》，推动将这一新的风险处置方式以法规形式确定下来，为有效开展对少数问题公司的风险处置提供了制度保障。

四：推动完善保险市场退出机制。以往我们的风险处置工作，更多的是让有问题的保险公司“起死回生”。然而，优胜劣汰是市场经济的基本法则，保险公司的破产退出本质上是行业资源优化配置的重要途径和方式，关键是要形成一套科学有效的市场退出机制。问题保险公司破产退出，首要问题是平衡好风险防控和消费者权益保护问题。

五：完善事前纠正的制度机制。对保险保障基金制度的有效性和金融风险防范的及时性具有重要意义。保险保障基金制度的功能作用，不仅体现在事后灭火方面，更体现在事前监测预警以及纠正能力建设方面。下一步，公司将通过建立、挖掘、共享监测数据源，构建综合性风险监测指标体系，及时发现行业风险问题；通过建立具有保障基金特色的保险公司风险评级体系，加强对重点公司的风险监测与预警。

西财红宝书 WWW.SWUFEKY.COM

六、相互保专题

相互保热点

2017 年：

相互保险，指具有同质风险保障需求的单位或个人，通过订立合同成为会员，并缴纳保费形成互助基金，由该基金对合同约定的事教发生所造成的损失承担赔偿责任，或者当被保险人死亡、伤残、疾病或者达到合同约定的年龄、期限等条件时承担给付保险金责任的保险活动。

3 月 28 日， 中国保监会发布《关于加强相互保险组织信息披露有关事项的通知》，进一步增强相互保险组织经营管理的规范性与透明度，加强对相互保险组织的公众监督，促进相互保险组织规范健康发展。

5 月 5 日，中国保监会批复同意国内首家相互人寿保险组织一信美人寿相互保险社开业。公司注册地北京，初始运营资金 10 亿元。由蚂蚁金服、天弘基金、国金鼎兴等 9 家企业共同发起设立。

2018 年：

18 年案例：2018 年 10 月 16 日，蚂蚁保险、信美相互联手面向蚂蚁会员推出一款相互保险产品——“相互保”：支付宝芝麻信用 650 分及以上的蚂蚁会员（60 岁以下）无需交费，即可参与其中，获得包括恶性肿瘤在内的 100 种大病保障。在他人患病产生赔付时，其他会员参与费用分摊，单一案例最高分摊金额 0.1 元；自身患病则可一次性领取保障金。产品上线 9 天参与人数便超过 1000 万，并在一个月左右时间超过 2000 万，一度被称为保险业的“余额宝”。一个多月后，信美人寿相互保险发布公开信，称因在销售过程中涉嫌存在违规问题，根据监管部门的要求，将从即日起停止以“相互保大病互助计划”为名销售“信美人寿相互保险社相互保团体重症疾病保险”。同时，产品合作方蚂蚁金服发布公告称，因信美相互的退出，将把“相互保”由保险产品调整为网络互助计划“相互宝”。

尽管产品脱离了保险属性，但大众的参与热情丝毫未受到影响。不到半年，“相互宝”已经吸引了超过 5000 万用户参与，成为全球最大规模的互助社群，发展速度已经超过了当年横空出世的余额宝。

除了改善原有体验外，网络互助“相互宝”也进行了一系列探索：基于信用风控，增加“为配偶、父母申请加入”功能，进一步降低门槛，支持更多家庭保障；推出互助金结余使用规则，当期余额用于下期分摊，互助金进一步公开透明、落到实处。

而为了强化平等开放、公正透明，“相互宝”上线了赔审团机制。赔审团是支付宝在保险、互助服务上推出的一项创新的争议解决机制。当机构的核查意见不能得到用户认可时，用户可以发起赔审，由全体赔审员兼顾情理做出最终决定。在相互宝上，通过考试的赔审员已经有 100 万人。

3 月 28 日，相互宝首例赔审案件上线，5 小时内吸引超过 25 万“赔审员”参与讨论投票，成为迄今为止规模最大的网络争议解决案例。业内人士认为，这些举措一方面能够保障互助计划平稳运行。另一方面，让成员参与到组织管理环节中，共同所有、共同治理，也强化了参与者对“相互宝”这一互助组织的身份认同。

有分析人士指出，网络互助不是保险，但它在某种程度上是社会资源的创造性优化。随着带有支付宝信任背书的“相互宝”入局，势必会推动整个行业的发展，这种“一人患病，众人均摊”的互助模式，以其低门槛、高性价比的方式，在社保、商保之外，为消费者提供了一种补充，对于进一步完善个人健康保障体系，有着重要的推动作用。


西财红宝书（版权所有@SWUFEKY）
按照**序言**提示认证红宝书、加入 VIP 群
电话：13880577835 **邮箱：**SWUFEKY@QQ.COM
扫描安装 APP 一站查询西财信息

意义：

1.影响到了保险公司以及保险代理人等的保险业务，当所有的用户都把互助保险当成唯一的保障的时候，必然断了保险销售者的财路。也会影响到一些保险公司的运营与发展。影响保险行业及牵涉到的就业人数广带来的社会稳定的问题。

2.降低门槛，支持更多家庭保障。满足了广大用户的保险需求，相互宝的超预期发展，反映出了大众，尤其是草根人群对大病保障的巨大渴求。一般的消费者在抵御大病面前显得很无助，相互宝满足了这个群体的需求，这也是“相互宝”大火的原因之一。 3.风险可能提升。“相互保”是一款在银保监会备案的保险产品，而“相互宝”本质上则是一款普通的网络互助产品。保险产品具有刚性兑付特点，网络互助产品却非如此。网路互助产品若不是保险产品，不受保险法等法律法规保护，消费者应谨慎参与。

4.对用户来说保障升级。变成互助计划后，“相互宝”同时宣布对用户体验进行了三项升级：

一是宣布 2019 年用户封顶不超过 188 元，超出部分由蚂蚁金服承担。二是管理费用从 10%下降为 8%。三是即使参与人数低于 330 万人，这个产品也不会马上停止。

特点：

1、不存在预收保费，作为组织方，信美相互不承担保险金给付责任，不存在什么“偿付能力监管”。

2、没有任何销售人员，靠 app 定向推广和参保人员的自发性传播，规则又透明，不存在什么“市场监管”。

3、理赔案例公示，若产生纠纷由“赔审团”负责裁定，不需要保险监管部门行政调解。

4、没有分保，不需要什么再保险公司的存在。

“ 相互保”被叫停

10 月 16 日，蚂蚁金服、信美相互联合面向蚂蚁会员推出“相互保”，实现大病保障低门槛、高透明、还能互助共济。但是上线仅 41 天后，“相互保”已被叫停,蚂蚁金服发布公告称，相互保”将升级为“相互宝”,定位于一款基于互联网的互助计划。

“相互保”加入时无需付费加入后，如有成员遭遇重大疾病(范围是 100 种)，可享有 10 万元到 30.万元不等的保障金，费用由所有成员分摊。产品上线 1 个多月，已有 2000 万人加入。由

于覆盖人数多、范围广、社会影响大，此前银保监会已多次约谈信美人寿相互保险社(下称“信美人寿”),指其涉嫌存在未按照规定使用经备案的保险条款和费率、销售过程中存在误导性宣传、信息披露不充分等问题，并对信美人寿经营该产品的情况进行现场调查。

为保护保险消费者的合法权益维护保险市场秩序,自 2018 年 11 月 27 日起，银保监会已责令信美人寿停止以“相互保大病互助计划”的形式进行销售产品，并要求信美人寿和蚂蚁金服做好存量客户的权益保护工作。

在 2018 年 12 月 31 日之前加入“相互宝”的用户，不管是从”相互保”升级过来，还是新加入，在 2019 年 1 月 31 日之前涉及的费用分摊都将由蚂蚁金服承担，用户无需出钱。升级后的“相互宝”已经不是严格意义上的互联网保险业务,而是一种困难互助服务。

原中国保监会副主席魏迎宁认为，原有的“相互保”带有保险和互助双重属性，形式上是保险、实质上是互助,是一种商业模式创新。未来互助会演化，最终，以区块链为底层技术的自组织保险将是发展方向。

相互保险公司的特点和我国发展相互保险公司的条件

相互保险是指具有同质风险保障需求的单位或个人，通过订立合同成为会员，并缴纳保费形成互助基金，由该基金对合同约定的事故发生所造成的损失承担赔偿责任:或者当被保险人死亡、伤残、疾病或者达到合同约定的年龄、期限等条件时承担给付保险金责任的保险活动。

我国的三家相互保险企业是众惠相互、汇友建工和信美相互。相互保险社因其独特的组织架构，而具有天然的优势。

(1)风控能力较强。相互保险组织没有外部股东，由全体投保人共同所有，投保人和保险人利益一致,有效避免保险人不当经营和被保险人欺许所导致的道德风险。

(2)经营成本较低。发起成立相互保险社的会员及其所在的产业链条共同为相互保险社营造出一个强相关的、 风险种类较为集中的需求场景，相对减少了相互保险社的外部营销费用投放。展业费用较低，核灾定损准确度较高，可以有效降低经营成本。

(3)保险费率较低。相互保险公司由于上述的优点使得其经营成本较低，从而可以制定出较低的保费率，为会员提供更经济的保险服务。与此同时，股份制保险公司由于营利性的要求，保费率相应的较高。与股份保险公司相比，相互保险公司投资回报率、业务收入增长率、赔付率都较高，而综合成本率相对较低。


西财红宝书（版权所有@SWUFEKY）
按照**序言**提示认证红宝书、加入 VIP 群
电话：13880577835 **邮箱**：SWUFEKY@QQ.COM
扫描安装 APP 一站查询西财信息

(4)经营更加灵活。股份制保险公司为了让股东得到满意的财务结果，股份保险公司往往注重短期行为，放弃一些可能给股东带来收益但不会立即获利的长期投资项目。相互保险与普通的保险公司最大的不同，就是不以利润为追求目标，个人与企业在相互保险机构投保后，就变成了会员，而不是普通保险公司所谓的客户。相互保险社没有股东盈利压力，其资产和盈余都用于被保险人的福利和保障，可以发展有利于被保险人长期利益的险种。

发展短板:

其一，这一模式无法进行股权融资，营运资金募集相对困难、利用资本市场的能力有限。在经营过程中主要依靠留存盈余来扩大资本规模，因而其资本量远不能与股份有限公司展开竞争。上世纪 90 年代后期，全球化背景下相互保险公司无法快速补充资金，被迫纷纷转回为股份制，一度全球市场份额下降到 23%。即使在互联网时代，2014 年全球几大相互保险公司的市场份额较上年度均有明显下降。

其二，相互保险保障程度以基金总额为限，保障能力有限。如，相互意外保险的保费往往采取课赋制或确定保费制，导致赔付意外保险金的能力受到定的限制，特别是遇到经营不善时，将无法获得足额的赔偿。

其三，经营成果和内控制度的透明度不如股份制公司。我国开展相互保险试点，定位为现有市场主体的合理和必要补充，相互保险可以促进股份制保险更加注重长期利益，股份制保险则带动相互保险更加注重提高经营效率，两者始终在共同推动保险业不断向前发展两者不是简单的替代关系，而是“补短板、填空白”。相互保险在我国的发展仍处于初级的阶段，仍旧面临着许多未知的挑战。如何利用股东优势牌照优势发展， 是相互保险接下来要面临的课题,

当前我国具备设立与发展相互保险公司的必要性。

1.我国各地区经济风险状况不同，而兼具投保人和被保险人双重身份的相互保险公司会员，可以有效地避免保险人和被保险人不当竞争和欺诈行为，也避免了股东与投保人在股份有限公司中的利益冲突问题，不用担心部分利润转成股东分红的问题。此外，租互保险公司不仅丰富了保险市场上的品种，提供股份制保险公司无法提供的产品和服务，而且可以提供尽量低廉的保险保障，保障到了中低收入群体，降低赔款的发生频率和强度，缓解现阶段我国国民两极分化所带来的保障压力，促进和谐社会发展。

2 由于我国各地风险状况的不同，决定了当地对保险保障的需求也大不相同。正是相互制保险公司可以因地制宜，发挥其个性优势的特长，经营其擅长领域的特定险种和特定产品。


西财考研网（红宝书原创团队）
网址：WWW.SWUFEKY.COM
微信：SWUFEKY（微博同号）
扫描关注公众号获取重要信息

3.我们应正确认识国际上相互制保险公司的股份化。在国际保险市场上一直没有停止过相互保险公司和股份保险公司之间的相互转制，所以相互保险公司与股份保险公司在我国的相互转制也会长期存在。

4.从我国现行保险发展趋势来看，部分行业和地区已经建立过合作保险制度，可见相互制保险公司在我国发展已具备一定条件， 经过这些合作保险制度多年积累的经验，势必为我国相互制保险公司的发展奠定坚实的基础。

在我国发展相互制保险公司需要结合我国自身国情情况，同时也要大量借鉴国外优秀模式，总结海外经验教训。

利率对保险公司经营的影响

利率风险是寿险业面临的主要风险，具体表现为利率波动对寿险产品定价寿险产品供求、寿险资金运用、资产负债管理的影响。

一、利率波动对寿险产品定价的影响。传统寿险保费由预定死亡率，预定费用率和预定利率决定。预定死亡率和预定费用率是根据精算技术或大数法则在相当准确的区间内量化，一般不易发生波动，而预定利率往往以当时的银行利率为基准设定。预定利率与保险产品价格成反比，预定利率越高，需缴纳的保费越少，反之，越多。因此利率变动引起预定利率变化从而导致寿险价格的变动。

二、利率波动对寿险产品供求的影响。一方面，在替代效应下，由于寿险保单的预定利率从保单生效后是始终不变的，而利率上升，必然导致其他金融产品的投资收益率上升，从而导致寿险产品需求下降。另一方面，在价格效应下，利率上升，寿险商品价格下降，市场竞争增强。各寿险公司的寿险商品的供给量增加。在需求不变的情况下,寿险市场将出现一个新的均衡点，新的寿险商品均衡数量明显上升。

三、 利率波动对寿险资金运用的影响。当保险资金运用于银行存款和债券时，受利率波动影响很大。当利率上升，投资收益-般也会因整体市场回报上升而上升，但由于保险公司利润来源之一的投资净利润取决于投资收益率和投资成本(预定利率)两者的相对水平，因而如果寿险公司对加息反应不够及时，投资不力，实际投资回报率达不到预定利率，将会产生新一轮利差损。

四、利率波动对寿险公司现金流的影响。利率上升时，客户一般需要一个比其他金融产品更高的回报率，否则他们可能选择退保、进行保单贷款等方式将资金提出而投入更高收益的投资。


西财红宝书（版权所有@SWUFEKY）
按照**序言**提示认证红宝书、加入 VIP 群
电话：13880577835 **邮箱：**SWUFEKY@QQ.COM
扫描安装 APP 一站查询西财信息

五、利率频繁波动导致寿险公司精算失去合理的基础。若实际利率经常偏离预定水平，必然会影响精算结果的稳定性和精确性。同时，当利率变动对资产和负债造成的影响不同时，就会导致资产与负债不匹配的向风险甚至出现利差损，这将严重影响公司的偿付能力。

人身险利率上升或下降，保费是上升还是下降？（人民币升贬值对保险公司经营的影响）2019年人民币贬值无疑是热点之一

预定利率的上升，对费率影响幅度最大的是传统两全险、终身寿险以及重疾险，这三类保险均有很大降价空间。比如定价利率从 2.5%上升到 3.5%，则费率会下降 25%左石，重疾险的费率下降区间或在 10%至 20%。

继贷款利率下限放开后，保险市场也迎来了利率市场化，人身保险预定利率不再执行已持续 14 年之久的 2.5% 上限限制，而由保险公司按照审慎原则自行决定。新的费率政策已从 8 月 5 日起正式实施。

具体而言，普通型人身保险以及与特定资产项目挂钩的专项保险产品预定利率，都将获准由保险公司自由定价，但预定收益率在 3.5%以上的产品需要报批。对偿付能力不能达到 150%以上的保险公司，预定利率设置高于评估利率上限的申请，保监会将不予批准通过;预定利率设置在 3.5%以下的无需审批，但仍需满足偿付能力充足率 100%的要求，并在保监会备案。

1999 年 6 月以来，寿险预定收益率上限一直被限定为 2.5%，尽管市场多次传来推进寿险定价改革，却迟迟未能打破 2.5%这一天花板的束缚。过低的预定利率提高了保险产品的价格，在一定程度上也降低了保险产品的吸引力。此次放开人身险费率管制，是人身保险业的项重大改革，对个人消费者而言，也是重大利好消息。

一、预定利率越高，保费越低

此次改革方案中，明确放开普通型人身保险 2.5%的预定利率上限，这里面的“预定利率”是什么意思呢?

所谓“预定利率”是指保险公司在产品定价时，根据公司对未来资金运用收益率的预测，而为保单假设的每年收益率。通俗地说，就是保险公司提供给消费者的回报率，主要是参照银行存款利率和预期投资收益率来设置的。预定死亡率、附加费用率、预定利率共同决定着保险产品的费率，进而影响消费者缴纳一的保费。

预定利率的高低和保险产品的价格直接相关。一般来讲， 在其它假设条件不变的前提下，如果一款产品的预定利率较高，消费者投保该产品时所缴纳的保费则越少，保险产品的竞争力越强。预定利率越高，消费者缴纳的保费越低。而此次提高预定利率上限，则意味着保险公司可以增加给消费者的“让利程度”。

二、保费会下降，买人身险将更便宜

假设预定利率由 2.5%的水平提高至 3.5%，目前市场上的人身保险产品价格会发生什么样的变化?对个人又有什么影响?预定利率的上升，对费率影响幅度最大的是传统两全险、终身寿险以及重疾险，这三类保险均有很大降价空间。

对于消费者而言，利率放开，意味着传统险降价时代的来临。首都经贸大学保险系教授序国柱认为，预定利率的高低，决定了保单价格的高低，预定利率高，客户在账户积票的现金价值比较多，同样的保险费。将来获得的保障更高，同样的保障水平，缴的保费更少。放开普通型人身险费率，保险公司可以根据自己的盈利水平和经营水平，提高利率，降低保费，提高被保险人的保障水平，这对消费者是重大利好。

保险法对公估人的规定

《保险公估人监管规定》已经 2018 年 1 月 17 日中国保险监督管理委员会第 6 次主席办公会审议通过，现予公布，自 2018 年 5 月 1 日起实施。

保监会近日发布《保险公估人监管规定》，旨在严格约束保险公估人行为，规范市场经营秩序。规定将于 5 月 1 日起施行。保险公估，是指评估机构及其评估专业人员接受委托，对保险标的或者保险事故进行评估、勘验、鉴定、估损理算以及相关的风险评估。保险公估人是专门从事上述业务的评估机构，包括保险公估机构及其分支机构。

根据规定，保险公估人应当依法采用合伙或者公司形式，聘用保险公估从业人员开展保险公估业务。

具体来看，合伙形式的保险公估人，应当有 2 名以上公估师，其合伙人三分之二以上应当是具有 3 年以上从业经历且最近 3 年内未受停止从业处罚的公估师。公司形式的保险公估人应当有 8 名以上公估师和 2 名以上股东，其中三分之二以上股东应当是具有 3 年以上从业经历且最近 3 年内未受停止从业处罚的公估师。

规定明确，保险公估机构股东或者合伙人出资资金应自有、真实、合法，不得用银行贷款及各种形式的非自有资金投资。

规定要求，保险公估人在开展公估业务时，不得利用开展业务之便，谋取不正当利益;不得以恶性压价、支付回扣、虚假宣传，或者贬损、诋毁其他公估机构等不正当手段招揽业务;不得分别接受利益冲突双方的委托，对同一评估对象进行评估。

规定的出台对优化保险公估监管体系、保护保险公估活动当事人合法权益具有重要作用，将为实现保险公估由业务许可转为业务备案提供有效制度支撑。


西财红宝书（版权所有@SWUFEKY）
按照**序言**提示认证红宝书、加入 VIP 群
电话：13880577835 **邮箱：**SWUFEKY@QQ.COM
扫描安装 APP 一站查询西财信息

七、农业保险与精准扶贫

保险助力三农精准扶贫

保险业作为经济社会发展的“稳定器”和“压舱石”，具有“准公益性”和“社会性”的天然属性。因此，在精准扶贫工作中如何发挥现代保险服务业的功能，助推脱贫攻坚并守住脱贫成果，是亟需解决的课题。到2020年，全国所有贫困地区和贫困人口一道迈入全面小康社会，是我国脱贫攻坚战的目标。脱贫攻坚战取得重大成就，这背后必然离不开多方力量的支持。特别是，脱贫事业与为社会提供保险保障、为群众提供民生服务的保险业有着天然契合点。在这场脱贫攻坚的战役中，保险业发挥自身优势，取得显著成效。

业界人士普遍认为，目前保险业已初步建立起三套功能作用协同配合的保险扶贫体系。一是以农业保险为核心的保险扶贫保障体系，防止贫困农户因灾返贫致贫；二是以大病保险为核心的人身保障体系，防止因病致贫、因病返贫等情况的发生；三是以小额贷款保证保险为核心的保险扶贫增信体系，推动信贷资源向贫困地区投放，助力产业扶贫。

一、农业保险

为更好服务我国精准扶贫工作，目前农业保险还存在几方面的问题亟待解决：

第一，农业保险产品结构仍需改进。由于我国农业保险市场发展还不够成熟，目前大部分地区实行的还只是属于普惠金融范畴的生产成本保险，保障程度普遍较低。保险公司应加快产品创新步伐，多维度推出特色保险产品，填补农业风险管理的空白。

第二，财政补贴制度不够完善。（1）地方财政补贴压力过大、推广农业保险的积极性不高，一些在农业市场上具有重要意义的农业大县参保率偏低。（2）其次，中央财政的保险标的补贴范围有必要进一步扩大。

第三，尚未建立具有公信力的农保费率精算及调节机制。合理制定农业保险价格是建立公平保险市场的前提，目前我国尚无成熟的农业保险费率厘定机构，农险盈余易受自然因素大幅影响，造成市场秩序的紊乱，不利于我国农业保险的长远发展。

第四，缺失健全的农业保险市场竞争与合作机制。农业保险不同于商业保险，不单单是投保人与保险人双方的商业行为，还有政府部门、财政及税收政策的协同推进，这在一定程度上使得行政权力能够干预市场及市场资源的配置，再加上我国农险费率厘定机制尚不健全，很容易出现“寻租竞争”情况的出现。

二、大病保险

解决“因病致贫”问题是精准扶贫工作最重要的任务之一。随着大病保险的贫困试点地区增加，其在制度层面、经营层面可能遇到的困难与挑战也在不断凸显：

西财考研网（红宝书原创团队）
网址：WWW.SWUFEKY.COM
微信：SWUFEKY（微博同号）
扫描关注公众号获取重要信息

首先，大病保障机制设计不够完善。目前保险产品设计多采用“社会平均收入”作为衡量标准，多高于农村人均纯收入且低于城镇居民人均可支配收入，而农村贫困地区的农民往往是精准扶贫工作的保障对象，起付线高于合理水平将会削弱大病保险的实际保障效果。

其次，保本微利政策一定程度上打消了保险公司的积极性。大病保险政策要求承保公司遵循“保本微利”的原则，政府与保险公司共担经营风险。事实证明，绝大多数保险公司难以实现盈利，甚至难以保本。原因有三：（1）保险需要覆盖的医疗费用逐步上升（2）违规医疗费用管理难度很大（3）保险公司很难通过精算测定合理的经营成本和赔付预算。

三、小额信贷保险

小额信贷保证保险结合了小额信贷与小额保险的共同特征扶贫性，是针对贫困人群因疾病、自然灾害等风险事故到期无法按时偿还信贷机构贷款的风险，由保险公司负责向信贷机构偿还贷款的一种保险制度，具有扶贫性、规范性及中介性的特征。

小额信贷保证保险需要政府、信贷机构、贫困户和保险公司四方合作，以达到最优扶贫效果。（1）首先，政府对购买小额信贷保证保险的贫困户进行补贴，这样相比较于直接补贴，能够撬动更多资金流向贫困户。（2）此外，我国还采取了小额信贷机构与保险公司损失共担机制以应对贷款损失。

四、农村医疗保险

1.农村医疗保险的扶贫现状

（1）农村医疗是精准扶贫的一个重要方面，农村医疗保险从我国的实际情况出发，呈现出不同的特点。农村医疗保险结合当前的精准扶贫政策，突出了以大病统筹为主，主要致力于解决农民所面临的“因病致贫”等问题，改变了以往“低水平、广覆盖”的特征。（2）医疗保险扶贫目前虽取得了良好的成效，但仍存在一些亟待解决的问题。主要体现在农村医疗保险保障水平低、费用报销范围受限等方面。（3）此外，经济水平差异也给农村医保实施带来了一定的困难。我国各地的经济发展水平不平衡,区域内部因乡村劳动力的急剧分化对医疗保障提出了不同的要求,给建立统一的医疗保障体制设置了障碍。

2.农村医疗保险对精准扶贫的意义

精准扶贫政策下完善我国农村医疗保障体系，能够有效解决农村“看病难”“看病贵”的问题，对降低农村人口的医疗负担具有重要作用。充分发挥医疗保险的扶贫效果，有利于实现农村的脱贫工作，具有重要现实意义。通过发现并研究农村医疗保险出现的实际问题，进而解决问题，可以更好地帮助国家精准扶贫政策的推进，有助于实现全面建成小康社会的目标。


西财红宝书（版权所有@SWUFEKY）
按照**序言**提示认证红宝书、加入 VIP 群
电话：13880577835 **邮箱**：SWUFEKY@QQ.COM
扫描安装 APP 一站查询西财信息

3.农村医疗保险扶贫中出现的问题

3.1 实际报销比例偏低

从医保的报销比例上来看，个人负担并不重，然而在实际治疗中，很多治疗方式、药物和费用科目均未纳入社保范围，导致实际报销比例偏低。

3.2 转移支付制度不合理

我国人均享受基本公共服务的水平偏低，我国目前的国情需要较大规模的转移支付，但我国目前的实际情况却无法达到这样的规模。政府“重临床，轻预防”这一观念没有得到根本纠正。

3.3 村民掌握的知识有限

对大多数低收入的农村家庭调查发现，农民往往缺少对风险的预防控制意识，保险作为风险控制的一种手段，并没有为广大农民欣然接受。

4.农村医疗保险扶贫问题的解决建议

4.1 合理发展门诊统筹

我国目前只报住院不报门诊的医疗保险制度是不完整的，在发展住院补偿的同时还应重视门诊补偿的医疗保险作用。在保障住院补偿的情况下，有效运用剩余的门诊基金，通过采取有针对性地门诊补偿，提高大病发生人群的实际报销比例，可以起到合理的保障扶贫效果。

4.2 合理引导卫生资源下沉

政府要加大对乡镇卫生院等基层医疗卫生机构的医疗事业的转移支付力度，以改变区域不平衡、重城市轻乡镇的财政支出结构，通过转移支付平抑地区差异、城乡差异，使医疗卫生资源均衡分配。

4.3 加大扶贫政策宣传力度

各村委会及乡卫生院要及时根据政府扶贫脱贫攻坚要求，召开扶贫业务培训会，重点弄懂扶贫相关政策规定和业务办理流程，指导贫困人口及时享受扶贫政策。

总结：农村医疗保险助力精准扶贫是解决农村贫困人口医疗保障问题的有效举措。目前通过农村医疗保险帮扶贫困人口，解决其看病就医的难题已取得了良好的成效，具有深远的意义。现

西财考研网（红宝书原创团队）
网址：WWW.SWUFEKY.COM
微信：SWUFEKY（微博同号）
扫描关注公众号获取重要信息

行医保扶贫政策下存在的诸如实际报销比例偏低，村民意识淡薄等问题，可以通过合理发展门诊统筹，引导医疗资源以及加大宣传力度等措施加以解决。医疗保险精准扶贫的策略需要不断地探索和完善，从而能够更好的服务农村地区的贫困人口，打好我国的脱贫攻坚战，实现全面步入小康社会的目标。

八、车险改革与其他问题

车险改革

1.新闻背景

此轮商业车险费率改革始于 2015 年 2 月。《关于深化商业车险条款费率管理制度改革的意见》提出,建立标准化、个性化并存的商业车险条款体系，逐步扩大财产保险公司商业车险费率厘定自主权加强和改善商业车险条款费率。

在此轮改革前,商业车险条款分为 A、B、C3 个,分别对应人保财险、平安产险和太保产险 3 家公司。其他保险公司可以根据自身需求选择这 3 家公司的任意个条款费率来使用,3 家公司的条款大同小异,费率差距也不大。

2015 年 3 月,《深化商业车险条款费率管理制度改革试点工作方案》提出,黑龙江、山东、青岛、广西、陕西和重庆 6 个地区作为第一批商业车险条款费率改革试点的地区,从 2015 年 4 月 1 日起申报商业车险条款费率,而这 6 个地区的新商业车险条款费率也在 6 月 1 日开始使用

2016 年 1 月 1 日,天津、内蒙古、吉林、安徽、河南、湖北、湖南、广东、四川、青海、宁夏、新疆 12 个地区启用新的商业车险条款费率。同年 7 月 1 日,北京、河北、山西、辽宁、上海、江苏、浙江、福建、江西、海南、贵州、云南、西藏、甘肃、深圳、大连、宁波、厦门等地区开始使用新的商业车险和费率。

2017 年开始允许保险公同对费率进行调整。2017 年 6 月,原保监会下发《关于商业车险费率调整及管理等有关问题的通知》,即在使用中保协商业车险示范条款的基础,可以在、定范围内拟订自主核保系数和自主渠道系数的费率。在通过下调自主核保系数和自主渠道系数之后,若是优质的车主意味着其能享受到极低的车险折扣如深圳最低折扣系数达到了 0.49。

2018 年 3 月,原保监会发布《关于调整部分地区商业车险自主定价范围的通知》将车险费率


西财红宝书（版权所有@SWUFEKY）
按照**序言**提示认证红宝书、加入 VIP 群
电话：13880577835 **邮箱：**SWUFEKY@QQ.COM
扫描安装 APP 一站查询西财信息

再一次下调。通过自主核保系数和自主渠道系数两个指标,在四川地区最低能达到 0.42,比之前深圳的 0.49 要更低》些。

2018 年 4 月,银保监会将青海、广西和陕西 3 个地区纳入商业车险自主定价改革试点地区,试点期为一年。

2018 年 9 月,青海、广西和陕西全面放开自主系数。

2. 车险改革的影响

①费率改革的积极影响:

赔付率降低了,保费收入也增加了,特别是商业三责险方面的保费收入有明显增加。保费收入的增加,,说明大家投保的意愿和保障程度有所增强,赔付率的下降,也让险企有了盈利空间。

②费率改革的消极影响

与车险费改同时出现的就是市场竞争乱象,价格战、抢份额、拼规模等市场乱象频频上演。今年年初就有平安财险、人保财险、太平财险、太平洋财险等车险巨头因为给予或者承诺给予投保人保险合同约定以外的保险费回扣或者其他利益等原因被罚。

③车险改革的影响

保监会在试点下调系数,险企定价成本费用的空间就会变小,市场的竞争可能也会加剧。这一方面是优胜劣汰,让能够承担业务做好车险的险企来做,以市场的手段让总打“价格战”扰乱市场的险企逐渐退出;另一方面是让利于消费者,如果投入了很多的定价成本费用,产品价格也会相对较高,显然是会损害消费者权益的。

二、车险市场乱象

1. 车险市场乱象的主要表现

①不具保所代理资质的机构大量存在且行为失范。

2012 年 3 月原保监会暂停金融机构、邮政以外的所有保险兼业代理机构资格核准,并提高保险专业中个机构的准入条件。然而,随着汽车保险市场的迅速扩容,保险公司为了拓展业务,不得不与实际掌握着汽车保险资源的汽车经销商开展业务合作,客观上形成了大量不具备保险代理资质的车险代理机构。

②商业车险费用率持续攀升,导致经营车险业务的公司大面积亏损。

自 2015 年新一轮商业车险费率改革启动以来,为了抢占市场份额,保险公司的手续费水涨船高,普遍存在以补贴换市场的现象。行业车险费用率远远超过条款费率所设定的保费附加费率的保单大量存在,已经形成了系统性风险隐患。

③向客户返利扰乱市场秩序。

西财考研网(红宝书原创团队)
网址:WWW.SWUFEKY.COM
微信:SWUFEKY(微博同号)
扫描关注公众号获取重要信息

保险机构为应对市场竞争，通过向失去监管的不具备兼业代理资质的代理机构支付高额的手续费实现向客户返利，同时也拉动了真实的代理机构向客户返利的需求，扰乱了车险市场秩序。

2. 原因分析

①车险保单价格与价值背离是引发当前车险市场乱象的根本原因。

尽管行业车险综合费用率已经长期超过了附加保费费用率并维持在 40%左右高位，但综合成本率仍徘徊在 99%左右，说明车险条款费率已经与车险市场风险不符，保单价格与价值背离，在保单价格受到严格监管的情况下；受价值规律作用影响，倒逼保险公司向客户返利。

②中介市场管理政策与市场需求脱节使中介机构成为车险市场乱象的强大推手。2012 年，监管部门暂停除金融机构、邮政以外的所有保险兼业代理机构资格核准且一直未明确重启时间表。2013 年，保监会虽然重启保险专业中介的受理和审批，但专业代理准入条件提高。经统计，2016 以来监管部门仅批了 118 家中介（包括保险代理、保险经纪和保险公估公司）牌照，一照难求的问题依然存在。

③放宽个人代理人准入条件为保险公司套取手续费提供了便利。

2015 年修订的《中华人民共和国保险法》取消了保险代理从业人员资格核准审批事项，由保险机构自行组织考试并核准资格，个人代理人准入条件降低，虚挂个人代理渠道套取费用，操作简单易行，成为基层机构套取费用的首选。

3. 如何治理车险市场乱象

①尽快调整车险费率

②尽快调整车险兼业代理资质的准入政策

③进一步强化对保险兼业代理机构的市场行为监管

④加快推进保险实名制登记制度实施

三、小额保险

1. 定义：

小额保险是依据公认的保险惯例（包括保险核心原则）运营的，由多种不同实体为低 收入人群提供的保险。

2. 特征：

低保额、低保费是小额保险最突出的一个特点；针对特定的风险，小额保险更专 注于保障性业务，产品种类涵盖信贷寿险、健康保险、定期寿险、意外险、储蓄保险、财产 保险等领域；条款浅显易懂；业务流程相对简单；覆盖范围广，通过覆盖尽可能多的被保险 人来分散风险，从而通过规模创造效益；小额保险兼顾社会效益和经济效益。

3. 分类：

小额保险主要的产品类型有小额人寿保险、小额意外保险和小额健康保险三大类；


西财红宝书（版权所有@SWUFEKY）
按照**序言**提示认证红宝书、加入 VIP 群
电话：13880577835 **邮箱**：SWUFEKY@QQ.COM
扫描安装 APP 一站查询西财信息

①比较常见的小额人寿保险产品是小额信贷人寿保险，保险金额以贷款额为限，这类产品保障 利益简单，客户容易理解，且保费也很低廉，是专为规避小额信贷风险（被贷款人违约风险或死亡风险）而设立的。

②小额健康保险产品主要是提供疾病医疗和生育保障,包括直接医疗费用(护理和治疗费用)、间接医疗费用（住院期间的食宿费用）和其他间接费用（如因治 疗导致收入损失等机会成本），保险人按照事先约定的条文规定，补偿被保险人的支出。

③小额意外保险一般与个人死亡保险保障一起提供，主要提供因意外引起的被保险人身故、残疾 的风险保障。

4.我国的发展概况：

我国保监会于 2007 年启动了农村小额保险的试点,标志着我国小额保 险正式问世。为鼓励商业保险公司持续参与相关试点，保监会出台了一些鼓励支持政策。

① 是减免小额保险的保险监管费，从而降低保险公司经营成本。

②是放宽销售渠道和销售资格 的限制，鼓励业务模式创新，降低保险公司在销售和培训方面的成本。

③是对于在试点地区 销售的小额保险产品。

④是在坚持适度竞争的同时，对参与试点的公司给予适当保护，增强保险公司对农村市场长期经营、精耕细作的信心。

⑤是鼓励保险公司把小额保险的销售和与 农民日常生活联系密切的各种服务连接起来，以降低管理成本。

5.存在的问题：

①小额保险市场的供求失衡。在供给方面，保险公司缺乏进入农村市场 的积极性。在需求方面，现有的小额保险险种难以满足农民的需求。小额保险的保费对于低 收入的农民来说仍然较高，这极大的抑制了农民对小额保险的需求。

②农民保险意识淡薄。 我国农民习惯将风险自留，靠自己、靠亲友来应对风险的观念根深蒂固。

③基层服务体系 尚未建立。

6.发展建议：

选择合适的小额保险运营模式；建立完善的小额保险服务体系。一方面要切 合低收人人群的实际需求,另一方面也可以为保险公司降低经营成本；加大小额保险业务的 政策支持力度，对于一些风险较高的保险产品，政府应给予必要的财政补贴或税收优惠。建 立健全小额保险风险监控体系；构建完善的小额保险法律法规体系；普及广大低收入群体尤 其是农民的保险知识，提高农民的保险意识。

西财考研网（红宝书原创团队）
网址：WWW.SWUFEKY.COM
微信：SWUFEKY（微博同号）
扫描关注公众号获取重要信息

四、保单贴现

1.保单贴现的定义：

是指保单持有人将一张正在生效的人寿保单以高于保单现金价值、低于保单保额的价格出售给第三方。保单贴现完成后，第三方将成为这张保单新的拥有者，继续为保单缴纳续期保费（如有），并在被保险人身故时获得保单的理赔金额。由于保单贴现是以“投资濒死之人”来获得收益的，因此这种交易形态一直被外界所诟病，甚至被称为“死亡期货”或“食尸鬼生意”。

2.保单贴现的机遇：

①保单贴现可以从一定程度上弥补保单持有人的退保损失；

②终身寿险的销售会有更大的市场，因为保单持有人在身患疾病之后，由于预期寿命大大减少，可以用更高的价格将寿险保单贴现用于重疾治疗。

③长期保险产品的价格会更低，因为保单贴现的存在会大大降低保单早期退保，从而减少保险公司的退保损失，可以降低保险产品的定价。

④保险公司的现金流入会更加稳定，因为保单贴现机构在收购一张保单后会继续为这张保单加纳续期保费，从而减少了整个金融体系的系统性风险。

3.保单贴现面临的挑战

①我国关于保单贴现的相关法律还相当不完善。

②信息不对称，保单贴现人缺乏对自己保单真实价值的了解，而保单贴现价格计算的权利又掌握在保单贴现机构手中。

③有严重的道德风险，不排除某些保单贴现机构或投资者会制造事故令被保险人“突然死亡”的可能。

五、保险公司风险分类

保险公司的风险分为投资风险、信用风险、保险风险、资产负债匹配风险和治理风险

①投资风险是指保险公司的投资资产等的实际投资收益低于预期收益的风险，如利率、汇率等的变化都会导致保险公司所持有的投资资产的价值的变动

②信用风险是指因为债务人违约或信用等级的降低而产生的风险，包括再保险资产、应收保费及其他应收和预付款项的违约风险。

③保险风险包括定价风险和准备金风险。准备金风险是由于核保能力不足、经验数据不够等因素使实际损失超过预期的风险，对于财产保险公司更为明显。定价错误则指由于定价方法、假设不合理，未来的业务收入无法满足理赔的需求的风险。相比之下，对寿险公司的影响更大。

④资产负债匹配风险是指保险公司资产的期限、币种、对风险因素的敏感度等与负债的相应特性不匹配而导致的风险。如利率风险及流动性风险。

治理风险是指由于公司治理无效或缺失而产生的道德风险,以及由于公司内部控制不善、计算机


西财红宝书（版权所有@SWUFEKY）
按照**序言**提示认证红宝书、加入 VIP 群
电话：13880577835 **邮箱**：SWUFEKY@QQ.COM
扫描安装 APP 一站查询西财信息

系统故障、关键人员流失等产生的操作风险。

六、存单变保单

1.定义

存单变保单，是指储户本想去银行存款或者购买一份银行的理财产品，但是却被银行的工作人员忽悠着购买了保险产品，使存单变成了保单。

2.银行的骗术如下

①刻意混淆存款与保险的差别。②宣称存款附带送保险。③宣称保险收益比存款利息高

3.出现存单变保单现象的原因

就储户方来说：

①现如今我国居民对理财需求与高收益率的需求日益增长，期望寻求保增值的产品。

②储户金融知识与保险知识，以及风险防范意识匮乏，很容易上当受骗。

就银行方来说：

①银保产品的代理费诱惑，有的银行同时代理多家保险公司的不同险种,提成点位从 10%到30%不等，银行收取代理费与险种缴费年限、银行网点规模挂钩：缴费时间越长，代理费越高；规模小、网点少的银行，代理费是国有大银行的六折甚至更低。

②银行的从业人员质量参差不齐。

③银行拉存款的压力大。中小银行利息可顶格，在央行基准利率基础上再上浮 50%。可国有银行不敢，又不能坐看存款流失。就想办法拉成保险，赚手续费。

就保险公司来说：

①为追求保费规模，侧重提供万能险，投资连结保险等具有较高风险的的 保险产品，为银行销售人员误导客户，赚取代理费提供可乘之机。②保险公司争夺渠道资源，以实物、购物卡等手段，给银行业务人员“奖 励”，激励银行员工对自己公司的产品多多关照。

就监管机构来说：

①营销过程口说无凭，监管部门难以掌握银行方蒙骗、误导客户的实证。②发现银行违规，保险监管部门无法越权查处银行。

4.如何减少这一现象的发生？

存单变保单：不仅损害广大消费者的利益，也降 低了银行的公信力，同时令保险公司声誉受损。中国保险业起步较晚,保险观念尚未普及到位，如果不能遏止银行售卖保险的欺诈行为，必然阻 滞保险观念深入人心，长远看，不利于我国保险 行业的长远发展。

①储户：首先要问清楚是理财还是保险，其次要清楚出问题该找谁，注意留存 相关证据（线下买保险保监会已经要求双录），以便后期向监管部门投诉，进 行维权。

②银行：应当加强对员工的代理资质与上岗资质的审查，并自觉服从监管。

西财考研网（红宝书原创团队）
网址：WWW.SWUFEKY.COM
微信：SWUFEKY（微博同号）
扫描关注公众号获取重要信息

③保险公司：保险应回归姓“保”，以整体收入水平和风险承担能力看，我国 居民尚处于需要完善自身保障阶段，保险机构应以保障型、储蓄型产品为主业。 其次改变营销策略，逐渐缩减高手续费、高管理费的银行渠道占比，用互联网 销售保障性产品。

④监管机构：综合监管消除盲区，监管机构应信息共享、财务透明，联合现场 检查，同时开展业内有奖举报，加大惩戒力度，切实维护消费者合法权益。

七、保险保障基金

1.保险法的规定

保险保障基金是保险公司按照保险法规定缴纳的,用于救助保单持有人,保单受让公司或者处置保险业风险的非政府性行业风险救助基金。在保险公司被撤销,被宣告破产以及保险业面临重大危机,用于救济的法定基金。

保险保障基金分为财产保险保障基金和人身保险保障基金。财产保险保障基金由财产保险公司缴纳形成;人身保险保障基金由人身保险公司缴纳形成。

《保险保障基金管理办法》第十四条规定:保险公司应当按照下列规定,对经营的财产保险业务或者人身保险业务缴纳保险保障基金,缴纳保险保障基金的保险业务纳入保险保障基金救助范围,

非投资型财产保险按照保费收入的0.8%缴纳,投资型财产保险,有保证收益的,按照业务收入的0.08%缴纳,无保证收益的,按照业务收入的0.05%缴纳。

有保证收益的人寿保险按照业务收入的0.15%缴纳,无保证收益的人寿保险按照业务收入的0.05%缴纳。

短期健康保险按照保费收入的0.8%纳,长期健康保险按照保费收入的0.15%缴纳。

非投资型意外伤害保险按照保费收入的0.8%缴纳,投资型意外伤害保险,有保证收益的,按照业务收入的0.08%缴纳,无保证收益的,按照业务收入的0.05%缴纳。

2.保险保障基金存在的意义

①保险保障基金的存在体现了党和国家执政为民的理念,是维护保险消费者合法权益的重要制度安排

②保险保障基金是现代保险业健康发展的稳定器和助推器。

③保险保障基金是现代保险监管体系的重要组成部分，也是实现保险监管目标的有效工具。

3.如何促进保险保障基金的发展和完善

①加快推进保险保障基金筹集方式改革

一直以来，保险保障基金实行固定费率制度，如果实行风险费率制度，一方面可将保险公司风险水平与基金费率直接挂钩，一定程度上促使保险公司加强风险自控；另一方面风险费率制也体现了保险保障基金的公平原则，有利于减少道德风险和逆选择现象的发生。


西财红宝书（版权所有@SWUFEKY）
按照**序言**提示认证红宝书、加入 VIP 群
电话：13880577835 **邮箱**：SWUFEKY@QQ.COM
扫描安装 APP 一站查询西财信息

②推动完善保险市场退出机制。

以往我们的风险处置工作，更多的是让有问题的保险公司起死回生，然而优胜劣汰是市场经济的基本法则。保险公司的破产退出本质上是行业资源优化配置的主要途径和方式，关键是要形成一套科学有效的市场退出机制。

③完善事前纠正的制度机制

保险保障基金的功能作用，不仅体现在事后灭火方面，更要体现在事前的监测预警和纠正能力建设方面。

西财红宝书 WWW.SWUFEKY.COM

西财考研网（红宝书原创团队）
网址：WWW.SWUFEKY.COM
微信：SWUFEKY（微博同号）
扫描关注公众号获取重要信息