

出國類別：兩岸交流會議

『2015 年中國保險 IT 應用高峰論壇及精
算與保險國際論壇-暨發佈中國精算與風
險管理報告(2015)』會議報告

服務機關：財團法人保險事業發展中心

報告人：梁正德總經理、章明純副總經理

出國地點：中國大陸北京市

出國期間：104 年 7 月 8 日至 7 月 12 日

目錄

壹、前言.....	3
貳、拜會行程摘要.....	3
參、2015 年中國保險 IT 應用高峰論壇摘要及心得	4
肆、精算與保險國際論壇議程摘要及心得.....	7

壹、 前言

隨著互聯網的迅速興起及其對金融保險領域逐步滲透，傳統金融行業與互聯網平台的跨界合作開始走向深度融合，“互聯網金融”從 2013 年以後成為最熱門的網路詞彙。宏燁資訊股份有限公司及大陸中科軟科技股份有限公司合辦「2015 年中國保險 IT 應用高峰論壇」，主題為「互聯網+時代的保險 IT 變革，探討保險信息應如何在當前時代背景下應對、變革和創新。」

另外，大陸北京對外經濟貿易大學和中國精算師協會主辦的「精算與保險國際論壇」，由對外經濟貿易大學保險學院與美國德雷克大學商務與公共管理學院承辦。邀請精算學者專家約 200 位參加，並就人壽、養老保險與精算；醫療保險與精算；農業保險與精算；巨災保險與精算等相關議題展開交流。在會上，各方代表進行了深入而充分地交流，本次會議圓滿成功。

貳、 拜會行程摘要

一、與對外經貿大學孫健院長會面

1. 歡迎孫院長與張驥同學於 8/25-8/31 至臺灣參加「2015 年第 11 屆兩岸金融保險學術研討會」。
2. 謝謝邀約本次保險學術論壇會議。

二、 拜會中國保監會賈沛文副主任並宴請晚餐

1. 瞭解大陸保險機構中、高級主管至臺灣參與培訓課程之可行性。
2. 瞭解大陸國營機構至海外培訓期間非歐美地區不得超過 7 日、至歐美地區不得逾 10 日之內部規定。

本次會議參訪行程表

日期	時間	活動
7/8(三)	晚間	抵達北京
7/9(四)	全天	全日參加中科軟會議
7/10(五)	上午	參加中科軟會議
	晚間	與保監會賈沛文副主任晚宴
7/11(六)	全天	全日參加對外經貿大學論壇會議
7/12(日)	上午	參加對外經貿大學論壇會議
	下午	前往機場搭乘長榮 BR715 返臺

參、2015 年中國保險 IT 應用高峰論壇摘要及心得

隨著互聯網的迅速興起及其對金融保險領域逐步滲透，傳統金融行業與互聯網平台的跨界合作開始走向深度融合，以“眾安保險”的設立為標誌，保險業成為吃下互聯網金融第一只“螃蟹”的行業；“樂業保”和“眾樂寶”的推出，更是讓人們從“雙十一”單日保險網銷高達數億元等保險網銷的“速度”與“激情”中看到互聯網保險正從保險銷售模式的創新步入到了更深層次的產品創新。然而，當我們為互聯網保險拍手叫好的時候，當我們紛紛張開雙臂準備擁抱互聯網保險春天的時候，當我們為實現互聯網保險帝國夢想而積極進行戰略部署的時候，首先需要認真思考的問題是：互聯網保險的本質究竟是甚麼？因為只有明確了這個問題，我們才能正確地把握住互聯網保險發展的方向，才能擁有互聯網保險創新的持久生命力。

長期以來，中國保險企業對銷售渠道和銷售模式的創新開始終在進行著孜孜不倦的探索。從營銷員制度的設立和調整，到銀行、郵政代理渠道的開拓；從電話直銷業務的嘗試，到如今保險網銷的“小試牛刀”無一不體現出

保險企業在銷售渠道上尋求突破的良苦用心。但是，如果僅僅看到互聯網作為迄今為止最高效的營銷管道所具有的獨特的魅力，顯然並沒有認識到互聯網保險的核心優勢。眾所周知，就互聯網而言，其最有價值的核心優勢就是其所擁有的大數據。這些數據經過處理和分析，能夠很好地反映廣大用戶的行為、需求和偏好特徵，準確地反映市場行情的變化和發展趨勢。掌握了互聯網的大數據，保險企業就可以及時地捕捉客戶需求和市場行情，針對市場的多層次需求開發針對用戶特徵的定制化產品。因此，就保險業與互聯網的合作而言，絕不是把保險產品放到網路平台上銷售這麼簡單，而是要實現兩者的深度融合。也就是說，不僅僅要最大限度地發揮互聯網營銷這一優勢進行保險產品的銷售，並且在線完成投保、支付、理賠等程序，更重要的是要在保險經營中融入互聯網核心優勢，在互聯網中注入保險保障和風險管理的基因，充分挖掘互聯網時代誕生出的各種保險需求，及時發現互聯網時代產生出的新的風險，並針對現實中不斷變化著的需求和風險，不斷地進行產品和服務的創新，開發出各種類別的能夠滿足多層次不斷變化著的需求的定制化保險產品，真正反映出互聯網保險為經濟“保駕護航”、為廣大民眾“雪中送炭”的風險保障功能和風險管理功能。

倘若只是利用互聯網在銷售端尋求突破，那麼，互聯網保險發展的空間將是極其有限的。前述保險業歷史上歷次營銷模式變革的實踐已足以證明這一點。就以曾經被人們寄予厚望的銀行代理營銷制度而言，銀行保險管道開拓初期，短時間內就帶來保費收入的突飛猛進，然而隨著銀行保險管道的快速發展，許多問題也接踵而至，如對銀行渠道的過度依賴、中間費用高、效益低、短期產品和躉繳產品比例高、銀行保險管道成為保費規模調節器等。正如某些業內人士所坦言：銀行保險管道對壽險公司而言，就像一部辛酸史，賠錢賺吆喝，卻仍然要賠了錢硬往上貼。針對這些棘手的問題，學界和業界進行了大量的研究，許多研究都認為根本的解決之道是推進銀行保險的深度

融合。然而，銀行保險的深度融合卻一直躊躇不前，上述問題至今未能得到較好的解決。如今，保險公司已經開始反思銀行保險管道，有的保險公司已成功轉型，基本退出銀行保險管道，有的則正在壓縮銀行保險管道業務的占比。

以史為鑑，顯然保險產品創新才是互聯網保險安身立命的根本，互聯網保險的本質應該是也必須是保險，互聯網保險越發達，保險就越重要。這是因為，任何時代創新都是推動社會以及各行業各業發展的不竭動力。在互聯網時代，網路手段和平台為保險創新提供了極好的機會，但是要真正實現保險創新，還需要有一批深刻理解保險經營本質和發展規律的專業人士，他們能夠將保險經營的本質與互聯網的特性進行深度融合，借助互聯網的工具、平台、大數據、雲計算等先進的技術和方法開發保險產品，產生大量的保險創新。雖說渠道為王，互聯網巨大的銷售能力所能產生的利益無疑是保險公司對互聯網保險趨之若鶩的最顯而易見的原因，但從長久來看，只有能夠體現保險業保障和風險管理本質特性的保險產品創新，才是互聯網保險持續生命力所在。

令人欣慰的是，與以往歷次營銷模式變革不同，眼下保險企業對互聯網保險的探索並沒有止步於「線下產品線上賣」的銷售模式創新，而是在此基礎上，進一步挖掘保險與互聯網之間更深層次的合作，在如火如荼的互聯網網銷中，「樂業保」和「眾樂寶」的出現，就是互聯網保險中的一抹亮色。「樂業保」針對的是數百萬電商創業者在意外、醫療、養老等方面的需求，為他們提供價格相對低廉的保險保障產品；「眾樂寶」瞄準的是日益凸顯的互聯網商業信用問題，它為淘寶平台加入消保協議的賣家的履約能力提供保險，既確保買家獲得良好購物保障，又幫助賣家減輕負擔，是典型的履約保證保險。這兩款產品均定位於「服務互聯網」，通過保險的保障功能化解互聯網經濟中的風險，凸顯了保險的風險保障和風險管理功能。

當前，聯姻互聯網已然成為保險業最大的創新亮點之一，保險企業在布局互聯網時，必須清醒地認識到：任何時代，保障和風險管理都是保險業的根本，互聯網保險也不例外。

互聯網平台是一個聚合了眾多的互聯網應用、互聯網客戶和互聯網商家的大生態系統。在這裡投資門檻低、參與者眾多、互動性強、主流群體抗風險能力弱、風險擴散傳播速度快，毫無疑問，這裡的商家客戶必然會有十分強烈的風險規避的需求，保險業務的市場潛力不可小覷。因此，如何針對互聯網時代誕生出的各種保險需求，及時發現互聯網時代產生出的新的風險，並針對互聯網發展過程中不斷變化著的需求和風險，開發出各種類別的能夠滿足多層次不斷變化著的風險管理需求的定制化的保險產品，來有效防範交易糾紛可能帶來的損失，提升用戶滿意度和商戶交易量，為整個互聯網金融的發展提供支持，不僅僅是互聯網保險產品創新和保險公司經營利潤來源的重要領域，而且是互聯網保險為互聯網金融“保駕護航”、為廣大民眾“雪中送炭”的風險保障功能和風險管理功能重要體現。

肆、精算與保險國際論壇議程摘要及心得

中國保監會於中國保險業發展十二五規劃綱要提出，保險業的發展目標是「初步建成一個市場體系完善、服務領域廣泛、經營誠信規範、風險防範有效、綜合競爭力較強，發展速度、品質和效益相統一，與國民經濟社會發展水準和人民群眾生產生活需求相適應的現代保險業。」

五年來，中國保險業發生了巨大變化。從服務社會的角度來看，保險業2014年原保險保費收入20234.81億元，同比增長17.49%；大陸地區保險密度為1479.4元/人，保險深度為3.18%；從風險保障角度來看，賠款和給付支出7216.21億元，同比增長16.15%；如今保險業資金運用餘額93314.43億元；總資產101591.47億元，淨資產達到13255.26億元。

保險的科學基礎包括風險和精算。保險監管的法定職責是防範風險，既要推進市場化改革，減少管制，讓市場在資源配置中發揮決定性的作用；又要

風險監管，體現其科學性、公平性和包容性，有效識別、防範和化解風險。

風險監管的核心是償付能力監管，一管風險，二管內控，三管市場。為此，保監會從 2012 年啟動大陸的償二代自主研製工作，如今償二代的標準體系已經基本建成，以風險為監管尺規，強化了市場約束機制，提高了保險公司經營的透明度，體現了對未來創新發展的包容性，走在了國際監管的前沿。

中國保監會一直致力於實現由保險大國到保險強國的轉變：

一方面，推進行業的市場化改革，再造體制機制優勢，培育統一開放、競爭有序、充滿活力的保險市場。建立市場化的風險定價機制；建立市場化的資金運營機制，拓寬管道，提高投資能力；建立市場化的准入退出機制；推進商業模式改革，提升行業競爭力，促進保險產品的多元化，促進保險服務的個性化，促進保險銷售模式的多樣化；推進保險監管改革，創建富有效率、公開透明的外部環境。

另一方面，立足全球謀發展，構建全方位覆蓋、多層次服務的保險發展新格局。不斷優化金融資源的配置效率，提高金融體系的安全性；大力發展商業養老和健康保險，建設多支柱的社會保障體系；提高大陸應對重大災害事故衝擊的能力，簡歷巨災風險在全世界範圍內進行分攤的機制；用市場化、法律化的手段解決責任賠償方面的糾紛，發展道路交通、安全生產、醫療衛生、環境保護等領域的責任保險；構建農業風險保障體系，擴大財政支持的效應，通過財政補貼槓桿解決農業風險的分散機制。

大陸對外經濟貿易大學和中國精算師協會聯合主辦了這屆「精算與保險國際論壇」，探討如何推進保險業由外延式發展向內涵式發展戰略轉型；推動保險市場主體結構、區域佈局、業務結構優化升級；推動市場競爭從同質化向差異化轉變；推動保險業綜合競爭力的提升；深入挖掘市場資源潛力；充分發揮保險機構風險防範的主體作用和保險監管的主導作用，夯實微觀審慎監管基礎；構建宏觀審慎監管制度框架，建立健全系統性風險防範體系，確保市場健康穩定安全發展。

中國保險業新「國十條」的出臺為保險業的發展帶來了前所未有的歷史機遇，中國北京保監局黨委高度重視，第一時間研究部署北京保險業的貫徹

落實工作。會同北京市金融局起草北京市落實新「國十條」的《實施意見》，充分發揮保險業經濟補償機制、風險管理的核心功能，服務首都經濟社會的發展。

十二五期間，大陸抓住資訊化與互聯網+契機，進行一系列的嘗試，走在了全國的前列。北京保監局與北京保險行業協會緊密協作，先後推出了車險資訊平臺、健康險平臺一期、意外險資訊平臺、健康險平臺二期、電銷禁撥服務平臺和交通事故快清快處系統；參與北京市醫藥衛生體制改革；探索商業保險與社會基本醫療保險在產品、理賠、風險管控等方面銜接配合的有效途徑和模式；積極開發補充醫療保險、護理保險等健康險產品；建設全方位資訊服務網路，實現了行業資訊的共用和資源整合，提升了行業的服務水準，支援保險公司進行風險管理，降低保險公司的資訊化成本。抓住大數據時代的機遇，形成反保險欺詐的後發優勢，確保行業健康的發展；通過保險資料推動應用車聯網保險模式。

前期資訊平臺建設，已積累了大量資料，這是一筆巨大的寶藏。但保險資料的大資料分析應用，已經超出了傳統統計與互聯網的概念。保險經營的一個重要基礎是利用精算技術分析承保風險，釐定費率。因此，大陸嘗試整合精算與保險相關從業人員和研究力量，服務民生。例如，北京商業車險實行費率浮動，通過資料精算的應用，實現車險車型定價模式的變革，推動商業模式的革命性和突破性創新，實現資料採擷、產品分析、市場分析。當然這些還遠遠不夠。北京保監局積極參與，推進保險產業園建設，促進“新常態”經濟增效升級；推動保險創新試點，服務首都「雙輪驅動」戰略；發揮保險支農惠農作用，服務都市型現代農業；開展惠民保險工程，構築民生保障網；發揮保險政策工具作用，服務政府職能轉變和治理體系現代化。使保險成為國際一流和諧宜居之都的有力支撐、構建「高精尖」經濟結構的高效引擎、創新社會治理的有效機制和首都金融體系的支柱力量。