

提高流程效率、精准定位需求、定制多种产品 普惠保险 为千家万户提供保障

挑战

最后一公里

2019中原地区普惠金融发展白皮书

作为普惠金融的一个重要形式和渠道,保险扶贫在提高普惠度、增强金融的包容性方面发挥着重要作用。

近年来,保险业在保险保障扶贫、保险增信扶贫和保险投资扶贫三大领域取得了重大进展和丰硕成果。业内人士表示,普惠金融的涵盖面很广,包括保险产品的供给。保险本身就是通过保险机制把千家万户的风险进行有效分散。保险业自身积聚了一定的保险资金,也需要进行相应的投资。借助政策的东风,保险在普惠金融领域大有可为。郑报全媒体记者 倪子



农业保险精准发力普惠金融

近年来,基于国家相关政策的号召,普惠金融得到广泛普及,为广大资金需求者提供了更便捷、优质的金融服务体验。普惠金融是由联合国在2005年提出的金融概念,指的是以可负担的成本为有金融服务需求的社会各阶层和群体提供适当、有效的金融服务。

保险是金融的重要组成部分,具有保险保障、社会管理和资金融通功能。不仅兼顾风险管理和资产管理,更具有增信、融资功能,这些功能与服务实体经济和扶贫开发需求天然契合。

为了贯彻普惠金融、普惠保险有关要求,河南保险行业积极探索助推脱贫攻坚战略的保险服务创新,发挥保险资金运用功能和作用,在服务实体经济、产业扶贫开发方面走出一条具有地方特色的普惠保险发展之路。

近两年自然灾害频发,农民的生产生活受到了极大影响,重视农业保险的呼声越发强烈。目前,各种新的农险形式和经营方式的试点还在广泛开展,在农险创新过程中,政府、保险公司等各方参与者还

在逐步适应变化中的农村、农业和农户主体,其总体发展趋势为定制化,并向着精准、普惠的方向发展。

5月15日,巩义市以西村镇山东村石榴种植户赵洋锋为代表的新型农业主体收到了由中原农险签发的“果类价格保险”保险单,这标志着中原农险果类价格保险项目正式落地。此次中原农险推出的首批果类价格保险产品包括石榴价格保险、核桃价格保险以及桃价格保险。这一创新险种将帮助广大特色果品规模种植户化解因市场价格波动产生的收入风险,并对因价格波动造成的损失提供积极的保险保障。以石榴为例,中原农险提供的累计每亩保险金额最高达1.4万余元,当收获期价格低于约定价格时,中原农险将会按照合同约定对差额进行赔偿。

尽管我国农险仍然存在险种少、参与度低、运营成本高、现实问题,但不可否认,这是一片蓝海。随着农业主体变更和险种的创新与定制化,以及未来与科技结合,农业保险将进一步发挥好服务“三农”的本源职责。

发挥优势弥补金融体系“缺失”

作为城市最小经济单元,个体工商户分布在餐饮、零售、生鲜、家装、生活服务等诸多领域,为居民日常生活提供着便捷服务,是我国经济发展不可或缺的重要组成部分。然而,个体工商户对于经济环境极其敏感,长期以来面临着保障覆盖面窄、抵御风险能力严重不足等问题。一旦发生意外,店铺经营难以为继,甚至让其家庭雪上加霜。一直以来,因个体规模小、行业分散、数据缺少,加之受很多保险机构服务下沉程度及投保个体资质判断难度所限,个体工商户群体往往成为金融服务体系中“缺失”的一部分。

普惠金融,即以可负担的成本为有金融服务需求的社会各阶层和群体提供适当、有效的金融服务,其前端是融资保障,后端是经营保障。随着扶贫保险、专利保险、贷款保险等险种的不断推出,保险业已逐渐将业务深入小微企业的经营环节,为小微企业发展提供后盾和保障。

日前,平安产险在深圳推出“百家梦想小店守护计划”和“城中村店面改造”公益项目,为百余家残疾个体工商户免费赠送“店家宝”保险服务的同时,在深圳城

中村部分残疾个体工商户,为其店铺安全隐患提供改造服务及送出免费投保福利。据了解,“店家宝”是平安产险在业内首次针对个体工商户群体推出的一款产品,可提供店铺财产保障、人身意外保障、三者责任保险等服务。此外,店铺经营期间发生意外事故,导致的第三者人身财产损失,也将给予保障和理赔,真正实现一张保单既保店又保家。

不只是平安产险,如今越来越多的保险公司不断发挥自身优势,通过践行普惠金融、推进服务下沉,为客户提供满足自身需求的保险服务,帮助其增强抵抗风险能力,精准有效支持实体经济。

例如,作为普惠金融的推动者之一,中国大地保险旗下品牌“大地时贷险”始终致力于为广大客户提供便捷的贷款增信服务,客户投保成功,即有机会获得由合作银行发放的信用贷款(亦称无抵押贷款)或抵押贷款。同时,为了满足各种类型客户的需求,大地时贷险推出了丰富的细分产品,例如专为有车人士推出的“车主保”、专为有房人士推出的“优业保”、专为有寿险保单人士推出的“寿险保”等,尽可能满足客户多样的贷款保证保险申请需求。

“互联网+”为普惠保险插上翅膀

前段时间,市民李先生因为急性阑尾炎住院做了切除手术。出院后,他没有去保险公司提交理赔资料,而是打开手机,登录某保险公司APP,不到5分钟,自助在手机端完成了理赔申请。不出意外的话,理赔款也会在3天内到账。

在“互联网+保险”环境下,投保人通过互联网即可购买保险和办理索赔,不再受时间和空间的限制,降低了保险的边际成本、服务门槛和服务价格,让普惠保险走进普惠化、自助化、便捷化、低廉化、平民化和生活化。

互联网保险将有助于解决传统保险运营模式下的“普惠痛点”,将逐步成为保险参与普惠金融体系的重要依托。互联网保险通过去中介化和产品碎片化,大量节约了高昂的渠道和中间成本,促进价格的合理与准入门槛的降低。通过线上化的投保、保全以及理赔给付服务,极大提升了保险消费全过程的时间和交易成本,提升了保险这种复杂金融服务的便利性。互联网保险有效发挥了信息中介、信用、风险管理、理财、信用增级等多重功效,有助于改善小微企业风险管理状况,为中小微企业和低收入群体创造了享受保险服务的机会,使

得保险更加平民化、生活化,真正体现了普惠金融的应有之义。

例如,泰康人寿积极拥抱互联网,致力于“互联网+保险”业务的创新与发展,通过平台、产品、流程、数据等系列创新,推出了一系列便捷的移动微服务。所有客户只要关注并绑定“泰康人寿”公众账号,即可便捷地享受到投保、理赔、保全、查询、咨询等微服务,只需轻轻一点,保险“触手可及”。

业内人士表示,未来,金融科技手段将会是行业竞争的关键,对于保险行业而言,金融科技的发展将助推实现保险普惠。众所周知,传统保险业务的发展存在多个痛点:“重销售、轻服务”,客户的增值服务有限;保险作为一种较为复杂、条款相对晦涩的金融产品,骗保的情况屡见不鲜。另外,产品同质化、覆盖面极其狭窄,均已经成为阻碍行业发展的严重障碍。

不过,金融科技手段正在改变和扭转传统保险业的弊端。金融科技的手段提高保险行业的流程效率,精准定位用户需求,定制多样化产品,改变产品同质化严重现状,可以实现更为广泛的普惠金融服务,并且在渠道费用、管理费用上实现缩减,降低综合成本率。

