

前三季度保费收入2.5万亿，已超过去年全年

# 专家提醒：赴港投保要注意风险

2015年，全国保费收入2.4万亿，同比增长20%。今年前三季度，全国保费收入2.5万亿元，同比增长32%。与当前经济增速放缓不同，保险市场近两年表现得异常火热，这背后的原因是什么？未来保险市场会有怎样的变化，会不会出现“寡头”垄断的情况？对此，南京财经大学教授、中国区域金融研究中心主任闫海峰进行了解读。

现代快报/ZAKER南京记者 李喆

## 保险行业逆周期发展

**记者：**近两年保险市场规模不断扩大，保费收入大幅增长的原因是什么？为什么经济增速放缓，但投保热情高涨？

**南京财经大学教授、中国区域金融研究中心主任 闫海峰：**确实，这两年保险市场规模增长较为明显，去年全年增速达到20%，今年前三季度的保费收入又超过了去年全年的水平。从目前经济“新常态”的角度来看，在三期叠加的背景下，保险市场的快速发展、保费规模的壮大是比较“扎眼”的，但这样的增长有其特殊的原因。

一方面，尽管经济增速放缓、企业盈利能力下降，但老百姓家庭收入在增长，当人们满足了一般基本生活需求以后，就可以追求更高的生活保障，这种需求在当前经济环境下有了明显的释放。过去，老百姓没有能力买保险，保险意识也不高，因为保险不是“必须品”，是“奢侈品”；但是现在，我们的居民人均收入已经达到7000美元以上，已经有能力购买保险，追求一定的安稳和保障。

另一方面，在当前资产荒，特别是在实业、股票等投资风险较大的背景下，保险成为人们值得信赖的投资方式之一，普通居民本身就有趋利避害的投资需求，保险的长期性、安全保障等特点迎合了投资者需求，特别是一些有理财特征的保险产品，又有分红又有保障，这使得投资者在近期购买的需求明显上升。

此外，保险市场规模这两年的扩大与行业自身的发展也有很大关系，从保险定价、产品设计、服务优化、风险控制到保单销售、理赔服务、保障范围等都在不断创新，并迎合了一定的市场需求，比如互联网保险、保证保险等。预计在当前经济L型走势的情况下，保险市场还会不断壮大，逆周期行业的特点还会继续。

## 互联网缩小同业差距

**记者：**申请保险牌照的企业越来越多，您是否认为未来保险市场的竞争会愈加激烈，会不会出现“寡头”垄断的情况？

**闫海峰：**越来越多的资本力量已经嗅到保险市场的投资价值，银行、上市公司、民间资本等纷纷排队进军保险业。未来，保险市场的竞争肯定是越来越激烈，这不仅是因为保险公司多了，更是因为保险的透明度越来越高，在互联网技术的应用下，随着中介平台的扁平化，相似保险功能产品的价格上的差距会越来越小，人们对保险产品的选择范围也越来越大。

具体来讲，以前老百姓获得保险信息是不对称的，很难进行多个产品的比较，但现在，大家只要“刷屏”，就能够对多

个保险公司的产品在价格、服务、风控上进行比较，投保人可以轻松地进行性价比衡量，这也使得保险公司未来不敢再去比拼价格，而是要提高服务、提高保障能力。

我个人认为，未来保险行业不会出现“寡头”的现象，中小型保险公司的发展空间仍存在，这是市场规律所决定的。

不过，一些大型保险公司基于自身的实力、资质等因素仍有稳定的市场份额，比如在财产险方面，一些中小型保险公司不具备大范围覆盖的能力，一些大型保险公司、全国性的保险公司已经做到了业内首屈一指的地步，即使现在有虚拟场景等技术手段，但人工核保仍非常重要，这就是大公司的一些优势。

## 赴港投保要注意风险

**记者：**您对赴港购买保险一事怎么看？

**闫海峰：**不排除有些赴港购买保险的人是以应对人民币贬值为目的，因为港元直接跟美元挂钩，而美元又不断升值，出于保值、对冲的需要而购买香港的保险产品。不过，对于普通老百姓而言，无论去不去香港购买保险产品都应该根据自身的实际需求进行考虑，毕竟保险的首要目的是保障。

尽管香港的保险产品在保障功能、价格等方面相对国内有

些优势，但是，赴港购买保险的风险必须要提醒一下。最主要的有两个，一是理赔风险，一旦需要出险的话，就势必需要跟香港的保险公司进行沟通，那么，由于两地的差异，票据的互认、标准的一致上可能存在差异，从而会出现一定的赔付困难。

二是合同的风险，如果双方就保单本身或赔付等问题产生纠纷，很可能就要向香港相关部门投诉，乃至在香港找律师打官司，会产生较高的费用，并耽误不少时间。

## 根据需求尽早买保险

**记者：**闫教授，您个人购买了哪些商业保险？您对居民投保有哪些建议？

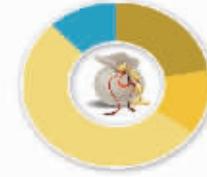
**闫海峰：**我购买了一份车险，包括交强险、第三方责任险、车损险；还购买了一份寿险，平时也都有附加的意外险。个人投保，乃至家庭投保需求都需要根据自己的实际情况进行搭配，既不影响目前的生活，又能够获得

未来的保障。此外，对于一些年轻父母而言，不少人已经给子女购买了重疾险、意外险等等，但其实父母的健康、稳定才是孩子最大的保障，因此，建议这些年轻父母也能够给自己购买一些商业险。此外，一般而言，购买保险要趁早，就寿险而言，越早投保，保障的时间越长；如果寿险有分红的话，累计收益也会越高。

## ▶ 市场调查

2

有个段子说，小明将一胎年缴10万元的人寿保单作为礼物，卖给了父母。那么，你是否已经给自己或者爱人购买保单呢？（单选）



■ 白云天使 ■ 花儿宝贝 ■ 大爱一家人 ■ 大爱一家人新农妇

## 点评

刘薇

平安人寿江苏分公司高级业务主任

家庭投保，一定要注意投保顺序。首先是一家之主优先购买，究竟是男方购买比例高，还是女方高，要看双方对家庭收入的贡献度。一般来说，保费的支出应该占收入的10%至20%，但投保的额度应该是总收入的5倍到10倍，其中大病5倍、意外10倍。其次，在投保需求不影响家庭开支的情况下，子女的投保品种也要遵循自下而上的原则，依次是医疗、意外、教育、养老、投资。目前，80后大多处在上有老下有小的人生阶段，投保的资金一定要合理安排、有序保障。

3

以下四类保险需求你最想得到的是哪些？（多选）



## 点评

胥爱玉

太平人寿江苏分公司

随着居民保险意识的增强、成熟，对于投保需求也更加精细化，居民防灾避祸、人身保障的愿望也更加强烈。保险的首要功能是保障，其次才是获得分红收益。目前理财型保险销售火爆应该只是阶段性集中销售造成的现象，就件数而言，还是买保障的需求占多数，也反映了投保人的日趋理性。

## 人保家庭成员责任险，一张保单保全家

日常生活中，您是否经常听说电动车撞人、宠物咬人、孩子碰伤了其他小朋友、家中漏水致使邻居受损等情况？如果我们不小心成了那个“倒霉”的人，需要承担赔付责任，是不是在烦恼的同时又觉得有些心疼呢？

如今，您只需投保一份“家庭成员责任险”，十种个人类风险全覆盖，划算！相较于传统个人责任险，人保财险新推出的“家庭成员责任险”保障对象范围十分广泛，由过去的一个人变为一家四口+保姆（包含配偶、

未成年子女、全日制学习的成年子女、家政人员），甚至连宠物都不放过，真正实现“一张保单保全家”，我的天呐！太给力了！

据悉，该险涵盖家庭成员个人责任、居家责任、居民燃气、自来水、监护人责任、宠物责任、家政人员责任、电动自行车责任、精神损害赔偿等，并且突出居民境外的特殊保障需求，既保障临时出境公务、旅行，也保障海外常住、留学、工作时面临的侵权风险，提供仲裁或诉讼费用等赔偿项目，另该险承保区域覆盖全球。

**NCI 新华保险**

远观：资金给付伴随终身  
博取：双重动力稳步增值  
安稳：身故保障传承安心  
恒通：可贷可领灵活安排



**美利人生 两全保险计划**

稳健前行，为财富护航

远观·博取·安稳·恒通

