

98%新青年愿意为创新型险种买单

“万物皆可保” 互联网保险成“Z世代”投保首选

□ 本报实习记者 胡静

去年,《互联网保险业务监管办法》正式实施,标志着互联网保险由粗放式增长逐步向规范可持续发展阶段转变。日前,中国保险协会发布《2021年互联网财产保险发展分析报告》显示,2021年,互联网财产保险累计实现保费收入862亿元,同比增长8%,较财产险行业整体保费增速高出7个百分点。互联网保险消费快速发展的背后,究竟谁是买单者?本月初,一份名为“Z世代的‘底气’——2022年新青年互联网保险服务体验趋势洞察”报告(以下简称《报告》)的出台揭开了这个谜底。



“Z世代”成网上购险主力军

《报告》显示,作为互联网的“原住民”,生于1995年—2009年的“Z世代”对互联网购险有着天然的接受度。相比传统保险,他们对于互联网保险的关注度更高,接受度更强。在今年3月第一财经商业数据中心(以下简称“CBNDATA”)进行的调研中也显示,超七成“Z世代”将购买保险作为健康保障的重要手段;更有五成“Z世代”通过购买保险分散财产风险及合理配置资产;另有超四成“Z世代”购买保险是为了规划未来,及早进行养老储备。

“在网上买保险可以自主选择产品,保费透明,保障权益也清晰明了,能够更好地实现货比三家,其实是花了更少的钱,获得更全面的保障。”谈及为何选择购买互联网保险,身为“Z世代”的章怡然如是说。记者发现,拥有“个性自我”“高需求”“即时满足”等消费标签的“Z世代”在购买保险时更加看重“自主性”。“在网上投保后,我可以直接在产品官网、官方App、小程序等渠道查看保单情况。一旦出险,直接网上报案、上传理赔资料也更轻松,省时又省力。”章怡然补充道。

本记者在采访中了解到,险种丰富可自由搭配;参保门槛低,投保流程便捷;保费相对便宜,性价比高;免去听保险销售人员推销;可以24小时线上购买;信息灵通程度高,购买记录

随时可查等等是“Z世代”选择通过互联网购买保险最直接、最主要的理由。

创新型险种备受青睐

“大病小病全都保,360°全方位呵护健康,为每一只爱宠保驾护航……”这是平安爱宠医疗险PLUS产品的广告宣传语。其实,宠物险已经不是什么新鲜险种,早在2004年,华泰保险就推出了国内首家针对宠物的第三者责任险。随后,其他保险公司纷纷跟进,宠物保险家数得以扩容。而对于个性鲜明的“Z世代”来说,不仅仅是宠物险,许多创新型险种更是得到其格外的钟爱和青睐。

“比如最近刘畊宏火了,很多人跟着跳操,也出现了一些运动意外伤害,我们就很快推出了跳操险。另外,随着灵活就业者的增多,我们针对不同工作场景,提供一站式精准保障方案,从灵活用工保,到骑手意外险、上门服务人员责任险,再到小微商家保、网店保、出口产品责任险等,降低新的群体获得保险服务的门槛。”众安保险在接受本报记者采访时介绍,互联网保险可以灵活用工保,到骑手意外险、上门服务人员责任险,再到小微商家保、网店保、出口产品责任险等,降低新的群体获得保险服务的门槛。”众安保险在接受本报记者采访时介绍,互联网保险可以灵活用工保,到骑手意外险、上门服务人员责任险,再到小微商家保、网店保、出口产品责任险等,降低新的群体获得保险服务的门槛。”

“Z世代”需求的变迁正在重新定义互联网保险服务,以往“保险只有理

险、手机碎屏险、奋斗保等创新险种逐渐走红,互联网保险服务已然呈现出“万物皆可保”的趋势,更符合当下“Z世代”年轻多样的生活场景,所以备受其欢迎。

CBNDATA调研发现,98%的“Z世代”消费者表示愿意尝试新险种,其中宠物险、视力健康险、医美意外险、滑雪意外险等创新险种十分受青睐。此外,“Z世代”丰富的生活场景也在倒逼互联网保险挖掘用户最核心的需求,不断推出更完善的场景保险。

保险服务被重新定义

除了产品外,“Z世代”对于保险服务也有更加丰富多元的诉求。“保险服务是一个公司与客户链接的载体,通过这个链接,我们能在各个角度通过保险产品做场景化或者生活化的服务满足消费者。”众安保险告诉本报记者,在“Z世代”角色社会不断转变过程中,他们逐渐经历了从独居奋斗、猫狗双全到成家立业、生儿育女,并开始承担更多责任;而来自职场和工作的压力也越来越大,收入从一开始“一人吃饱全家不饿”到要分配全家人的用度,因此对于风险的规划,其即呈现高需求、早规划的特征。

“Z世代”需求的变迁正在重新定义互联网保险服务,以往“保险只有理

赔服务”“不出险就白买了”等概念早已过时。“对于‘Z世代’来说,保险不能只单一地保障一方面。比如健康,他们会希望从预防、治疗到预后都能被囊括,家人老小也能被全面照顾到,这样的保险产品比较省心、才符合‘Z世代’的需求。这就要求险企能够发挥保险的支付方纽带作用,能更开放、创新地链接更多优质生态伙伴,打造更有体验感、更全面的保障服务体系。”众安保险在采访中表示,只有从客户的全生命周期去考虑,知道他们切实需要什么并及时响应,提升他们的体验感和获得感,才能真正打动“Z世代”,成为他们生活中的“温暖陪伴者”。

“科技+”改变行业格局

中国保险协会发布的《保险科技“十四五”发展规划》中提出,在科技投入方面,推动行业实现信息技术投入占比超过1%;而“Z世代”的数字化需求则更不断提升和加速保险行业的科技变革。同时,随着“元宇宙”概念的兴起,与数字化共生的“Z世代”对保险科技投入“元宇宙”也充满期待。这一切都表明,“科技+”已经对传统互联网保险行业,成为其2022年的进阶新趋势。

据CBNDATA调研结果显示,超六成“Z世代”在意服务流程中理赔处理的智能化,他们希望互联网保险企业升级理赔技术、简化操作、快速到账。与此同时,越来越多的保险企业开始主动拥抱数字化浪潮,用数据驱动运营,用科技赋能产品,例如,通过智能化消费者权益保护管理架构解决消费者“千人千面”的问题,减少用户等待时间,提高服务效率;发挥科技优势,大灾应急响应迅速反应;为“Z世代”提供可追溯的信赖感……

数字经济的发展和互联网的渗透正在改变保险行业的格局。未来,随着云计算、人工智能、大数据、区块链、5G等前沿技术的兴起,视频机器人、虚拟数字员工等更多“黑科技”应用将在保险行业不断出现,驱动服务效率、提升用户体验,推动互联网保险步入更加规范、健康、有序的新时代。

声音

让保险服务向更宽领域更多层次拓展

保险行业具有风险管理专业优势,发挥好自身所长,能够助力提高社会风险管理水平和治理效能,也能够降低政府的公共服务成本。

近日,北京市朝阳区和保险公司合作为受疫情影响的服务型企业提供保险保障:朝阳区辖内防疫要求暂停营业、且符合一定条件的服务型企业职工员工,每人每天可领取100元赔偿,最高赔偿期限21天,每家企业每次停业事故累计最高可赔偿10万元。这可能面临收入减少的相关企业职工员工增添了生活保障,体现了保险作为社会“稳定器”的作用。

近年来,通过保险手段加强社会风险管理、提升社会治理效能的实践还有很多。比如,浙江省宁波市与保险公司合作推出居民住房综合保险服务,充分发挥保险专业服务能力,对老旧房屋提供安全动态监测、技术咨询等服务,有效填补事前风险敞口,提高了公共服务效率;再如,银保监会指导40多家保险公司组建了中国城市居民住宅地震巨灾风险共同体,截至2022年3月31日,累计为1674万户城区居民提供了6424亿元巨灾风险保障,累计支付赔款7037万元,在地震灾害救助中发挥了积极作用。

随着保险服务领域不断扩大,保险行业参与社会风险管理、提升社会治理效能的功能和优势日益显现。一方面,保险行业具有风险管理专业优势,发挥好自身所长,能够助力提高社会风险管理水平和治理效能。另一方面,运用保险这个经济杠杆参与社会治理,也能够降低政府的公共服务成本,让遇到困难的人群获得更多帮助。

实践证明,完善社会治理,化解社会矛盾,保险行业有着不小的潜力。而让保险行业为提升社会治理效能“加把劲儿”,也需要相关政策的进一步支持。比如,一些责任保险的相关立法工作仍需加强。强化立法保障,规范和促进业务开展,有利于相关业务分散风险,持续稳健提供保障服务;巨灾保险制度受到社会广泛期待,其试点和立法进度亟待进一步推动。有关部门也可通过强化政策支持等方式,引导保险行业更好参与社会治理,并运用第三方评估、社会监督等方式科学评估效果。

提升社会治理效能事关百姓切身利益,对保险行业而言,这也为今后的改革发展提供了重要方向。保险行业,本就是管理风险的行业,积极参与社会治理能够为自身扩展业务空间;同时,把发挥社会服务功能放在重要位置,增进社会认可,路子才会越走越宽。未来,保险行业应积极融入社会治理实践,将保险服务向更宽领域、更多层次拓展,积极开发各类责任保险等产品,助力提升社会治理效能,更好保障社会稳定运行。(人民日报)

趋势

专属商业养老保险试点逐步扩围

有助于满足新产业、新业态从业人员和各种灵活就业从业人员的补充养老需求

“一直以个人的方式缴纳社保,还想购买商业养老保险作为补充,可此前始终没找到合适的产品。”自由职业者王琳琳在浙江省温州市开设了一家个人摄影工作室,收入不太稳定,想为养老添一份保障。去年6月1日起,银保监会在浙江省和重庆市开展专属商业养老保险试点,试点的推进让王琳琳找到了适合自己的养老保险产品。

王琳琳今年投保了中国人寿的专属养老保险,投保起点低、缴费灵活,收益有保障。年缴费5000元,60岁开始每月领取收益。

专属商业养老保险在试点过程中受到有补充养老需求的群体,尤其是灵活就业人员欢迎。银保监会数据显示,截至今年2月末,试点公司已累计承保1.78万件保单,累计保费4.72亿元,其中新产业、新业态从业人员投保超过1.2万人。今年3月1日起,专属商业养老保险试点区域扩大至全国范围,同时在原有6家试点公司基础上,允许新养老保险公司参与试点。

业内专家表示,试点运行平稳、反响良好,与这类保险产品的“专属”特性紧密相关。清华大学五道口金融学院中国保险与养老金研究中心研究负责人朱俊生说,不同于现行商业养老保险领取期短、积累期退保相对自由,专属商业养老保险对领取年龄、积累期、领取期限以及长期规则等作出限制性要求,强化产品长期属性,服务有养老需求的专属群体;同时,专属商业养老保险有助于满足新产业、新业态从业人员和各种灵活就业从业人员的补充养老需求。

参与试点的保险公司表示,专属商业养老保险产品同样适合传统行业从业者。“我们在试点中发现,有一部分成熟保险消费者会自行研究政策和产品,并通过互联网自主投保。”中国太保寿险相关负责人说。

天津市首单专属商业养老保险试点落地,青海省首单专属商业养老保险产品签约……试点正式扩围后,各地积极响应。同时,新加入试点的养老保险公司正在积极筹备相关产品。平安养老保险股份有限公司预计将在今年上半年推出公司首单专属商业养老保险产品。“试点扩围后我们能够加入进来,不仅拓展了业务空间,而且可以与既有业务打通,为个人养老提供更完善的产品和服务。”平安养老相关负责人说,未来保险公司可整合年金和专属商业养老保险等产品,推动打通养老金“第二支柱、第三支柱”。

(金融时报)

法院公告栏

李朝融:本院受理王成诉王成民间借贷纠纷一案,已审理终结。现依法向公众公告送达(2022)内0526民初986号民事判决书。自公告之日起30日内向本院领取判决书,逾期视为送达。如不服本判决,可在公告期满后15日内,向本院递交上诉状及副本,上诉于通辽市中级人民法院。逾期本判决即发生法律效力。

内蒙古自治区扎鲁特旗人民法院 李朝融:本院受理王成诉王成民间借贷纠纷一案,已审理终结。现依法向公众公告送达(2022)内0526民初986号民事判决书。自公告之日起30日内向本院领取判决书,逾期视为送达。如不服本判决,可在公告期满后15日内,向本院递交上诉状及副本,上诉于通辽市中级人民法院。逾期本判决即发生法律效力。