

锐视角

一季度，保费微增2.30%

河北日报讯(记者任国省)保费同比增长2.3%、保险公司总资产同比增长5.62%、预计利润同比下降14.44%……一季度保险业成绩单不容乐观。数字背后，是行业受疫情影响的真实写照。

“国内复工复产以及经济社会发展面临新的困难和挑战，保险业发展也不例外，面临的不确定不稳定因素显著增加，业务发展承受巨大的压力。”4月22日的新闻发布会上，银保监会副主席黄洪谈到保险业现状时如是说。

据介绍，一季度保险业原保险保费收入是1.67万亿，同比仅增长2.3%，增幅同比下降13.6个百分点。而这，只是保险行业一季度经营状况的一部分。

2020年第一季度，保险公司预计利润总额1002.13亿元，同比减少169.19亿元，降幅14.44%；保险公司资金运用收益197.26亿元，资金运用平均收益率1.16%。

疫情导致生产生活受到影响，经济下行压力加大，保险经营活动受到了制约，保险业务增长承压。

每年的第一季度，寿险公司开门红期间，为了实现当年的保费计划，不少公司会在开门红期间推出高现金价值产品，但疫情似乎打乱了不少公司的开门红计划。数据显示，一季度人身险公司未计入合同核算的保户投资款和独立账户本年新增交费2760.56亿元，同比下降39.28%。

但并不是所有公司都停滞不前，披露了一季报成绩单的中国太保和新华人寿就出现了归母净利润同比增长53.09%和37.7%的逆势增长。

值得注意的是，新冠肺炎疫情的出现使得人们更加主动地关注健康险等保障型产品，全民风险意识和保险意识在此期间获得了进一步提升。也正因此，健康险业务的增长成了诸多保险品种中最亮眼的一个：一季度，健康险业务收入2640.76亿元，增加469.07亿元，同比增长21.60%。

一季度，产险业务原保险保费收入2961.72亿元，同比增加8.87亿元，增长0.30%，增幅同比下降6.96个百分点。但保费下降并不影响产险效益提升。从经营效益来看，一季度产险公司承保利润60.52亿元，同比增加63.74亿元，增长1978.81%，承保利润率2.13%。

车险去年同期亏损6200万元，相比去年一季度承保利润增至94.97亿元，增长幅度达到15328.24%，承保利润率4.91%，仍然位居产险第一大盈利险种。

进入3月份后，随着复工复产的逐渐深入，保险公司的保费收入也开始呈现回暖态势。3月当月，行业原保险保费收入4927.56亿元，同比增加243.69亿元，增长5.20%，增幅超过一季度整体速度。而在往年，3月份也是不少公司开门红的收官阶段，但疫情影响下，2020年似乎刚刚开始。

疫情冲击给保险业带来了一定挑战，也带来一些有利因素。随着各项支持复工复产、扩大内需和经营消费、加快脱贫攻坚、维护金融市场稳定的政策措施陆续出台，疫情对经济社会发展的负面影响将逐步减弱。同时社会风险意识、群众保险意识将得到显著提高，对保险功能作用的认识将进一步加深，保险保障需求将持续增长。

多家险企布局长期医疗险

长期医疗险将迎爆发期？

独家报道

报道独家新闻 期待你的参与

河北日报讯(记者任国省)为鼓励保险公司设计出更符合民心的长期医疗保险，2020年4月，银保监会出台《长期医疗保险产品费率调整有关问题的通知》(以下简称《通知》)，支持保险公司关于长期医疗险的开发，给国内更长期限的医疗险诞生创造了条件。显然，与目前的短期医疗险占主流相比，长期医疗险能满足更多消费者的保障需求。

目前，已有保险公司“尝鲜”，开发长期医疗险产品。25日，支付宝联合中国人民健康保险、中再寿险发布了国内首款终身医疗险——“好医保·终身防癌医疗险”。这款终身险保额高达400万，是国内首款可以保证续保终身的医疗险。

过去，没有明确医疗险费率是否可以调

整、如何调整，保险公司很难开发“保证续保”的产品。市面上的医疗险大多都是一年一保的短期险，不保证续保。有人形象地把短期医疗险比喻成租房，保险公司是房东，用户是租客，下一年能不能续租全看运气。

国务院发展研究中心金融研究所保险研究室副主任朱俊生此前曾表示，《通知》有助于促进险企建立和完善长期医疗险费率调整机制。

据悉，经过2年的发展，好医保用户数已超3000万，成为我国销售量较大的单款健康险产品。支付宝保险平台好医保产品负责人梁越平介绍说，好医保累计已经为近10万个家庭缓解了疾病带来的经济压力。好医保用户中，80、90后占比超过六成，57%的用户同时加入了支付宝的大病互助计划“相互宝”。“好医保+相互宝”成为越来越多中国家庭保障的标准配置，而支付宝保险平台则成为中国家庭购买保障的首选平台。

2018年5月，好医保一上线便推出了

国内首款6年保证续保的长期医疗险，成为当时保证续保期限最长的长期医疗险。这也让好医保迅速走红成为保险业当之无愧的“爆款”。

产品介绍显示，“好医保终身防癌医疗险”的购买门槛较低，三高及高龄客户群体均可投保。保额高达400万，保障责任全面，包括自费药、进口药和靶向药等。以32周岁健康女性用户为例，购买好医保长期医疗险的一年保费是339元，对应最高400万的保障。好医保还创新了按月缴费的模式，减轻用户支付压力，局部改变了保险都要按年缴费的现状。

在理赔环节，好医保利用智能理赔技术识别医疗票据的真伪、信息，最快3个工作日可以完成理赔。在全国78个城市，好医保推出了信用垫付服务，缓解了部分用户没钱看病的难题。

数据显示，我国所有省份都有购买好医保的用户，其中57%用户来自三线及以下城市、农村。在各省份中，广东购买好医保

的人数最多，占比超过10%。江苏、浙江和山东紧随其后，占比均超过7%。可见，我国中东部省份、城市居民的保险意识相对更强。

蚂蚁集团副总裁、保险事业群总裁尹铭认为，在全民医保基础上，商业健康险是满足人们多元保障需求、提高保障度的主力军，是我国多层次医疗保障体系的重要组成部分。支付宝保险平台接下来也会和更多保险公司开放合作，打造更多普惠性的健康保障产品。

而终身防癌险作为终身医疗险的先行者，为后面的产品开了一个好头。据悉，多家专业健康险公司也已有开发长期医疗险产品的计划。昆仑健康相关人士表示，公司目前正在研究开发费率可调的长期医疗险产品计划，相信产品不久就可以面向市场。太保安联健康表示，在监管新规政策的指导下，公司将开发保障期限更久、责任更贴近消费者诉求的医疗险产品。

对老百姓来说，期待更多的长期甚至终身医疗保险产品上市。

保险观察

直播“带货”兴起

疫情催生保险线上运营模式

河北日报记者 李晓

保险直播不仅能直播增员、招聘，还能“带货”。5月以来，华夏保险总精算师李建伟、水滴公司创始人兼CEO沈鹏先后走进直播间“带货”保险。5月21日，刚刚在520宠粉节进行“家庭理财课”直播的众安保险宣布，公司官方抖音号粉丝已经突破了百万大关。

2020年开年，掣肘于疫情，保险业无法像往年一样正常展业或增员，在这个“危”与“机”并存的特殊年份，行业、企业和个人被环境倒逼，都在认真探讨线上线下业务融合的模式与方法。

保险直播：一个全新的保险生态模式

每一个寒冬都孕育着一个姹紫嫣红的春天。在保险新零售模式下，人、货、场之间的关系正发生着剧烈的变化，如何顺应时代发展，将深奥而难普及的保险与当下的直播形式结合在一起，共创一个全新的保险生态新模式，成为保险行业寻求发展的新命题。

保险业内人士表示，保险保障与服务需要借助好的工具，更好地与时代共舞。视频和直播在当下是个很好的形式，能最大程度地承载信息流，便捷地在服务者与消费者之间建立端到端连接。

“新生代的精英应当对保险行业发展响亮发声，传播知识、迭代认知、赋能行业，提升公众对新时代保险的认知与关注，携

手实现保障人们美好生活的时代使命。”华夏保险河北分公司总经理李平表示，从某种角度来说，保险直播的诞生赋予了行业新的活力，也让行业发展更加多元化。

保险直播兴起的背后，是疫情倒逼保险公司变革商业模式，提升线上运营能力，加快数字化建设的行业大趋势。直播平台、短视频平台等新场景平台已成为保险营销的新阵地。

高管走进直播间，专家、代理人竞相亮相

继公司孵化的明星代理人外，越来越多的保险公司高管、影视明星走进保险直播间，成为黏合保险行业和用户的纽带。

近日华夏保险的新品发布会，通过专家型主播团队与销售精英代表互动的形式进行。华夏人寿方面表示，以时尚的场景设置及幽默风趣的话题延伸，从专业理性的角度剖析产品背后的卖点，让客户真正了解并认可品牌及产品之后，自然而然产生购买行为。

通过专家普及保险知识，激发受众保险意识，并配合以品牌输出，是目前保险

公司黏合用户的另外一种方式。

“目前公司正在着重自有渠道建设，以实现更好的品牌输出效果。”某保险公司品牌部人士表示。

今年2月起，某保险商城开始尝试用直播的方式卖保险，在公司内部选拔有潜力的员工，通过培训孵化打造保险领域的网红。“我们直播模式是引导用户向保险顾问，然后再根据用户的需求为他们推荐保险配比方案，主要还是健康险。”该商城工作人员称。

为了鼓励代理人转到线上，险企们提供了强有力的支持。

以中国平安为例，为了应对客户线上化需求，中国平安开展了“平安星学院”百场直播活动，选取百位优秀代理人，在自有平台进行直播，科普保险知识，详解家庭保障配置经验。平安人寿相关负责人表示，通过直播可以拉近与客户距离，带来全新的客群互动体验，再辅以优质产品、直播间特供产品回馈客户。直播的过程中，会有很多看不见的细节，对主播代理人的形象、消息传递、粉丝互动能力等都是一个考验。

在抖音、快手等直播平台，有关保险的内容数不胜数。

“疫情期间，大家浏览网络的时间比较多，我们尝试在线上进行保险知识宣传并取得了不错的关注度，由于模式比较轻便，举办的次数也就多了起来。”华夏保险河北分公司副总经理韩静表示。

直播“带货”需要一定门槛

“保险产品无法实体化展示，很难让用户直观感受保险责任，因此在直播策略上采取专家型主播团队与销售精英代表互动的形式，从专业角度剖析，帮助用户了解保险产品，从而产生购买行为。”华夏保险介绍称，“保险产品专业性较强，条款纷繁复杂，直播‘带货’也需要一定门槛，要说得清楚，讲得明白。”

在银保监会2020年规章立法工作计划中，《互联网保险业务监管办法》的修订在列。

保险业人士表示，保险业应该坚持线上线下一致性的监管思想，在遵循互联网保险营销法律法规的前提下，积极宣传保险理念，大力发展互联网保险业务。

变更公告

机构名称:中国邮政集团有限公司秦皇岛市北戴河区分公司
营业地址:河北省秦皇岛市北戴河区海宁路84号
机构编码:13030160112002400
流水号:0709927
负责人:袁仕刚
联系电话:0335-4033000
发证机关:中国银行保险监督管理委员会秦皇岛监管分局
发证日期:2020年5月20日
有效期至:2020年7月19日
代理险种:保险法律法规和行政规章制度许可范围内的险种。

变更公告

机构名称:中国邮政集团有限公司河北省青龙满族自治县分公司
营业地址:河北省秦皇岛市青龙满族自治县青龙镇燕山路227号
机构编码:13030070061512900
流水号:0709925
负责人:赵娅利
联系电话:0335-7872777
发证机关:中国银行保险监督管理委员会秦皇岛监管分局
发证日期:2020年5月20日
有效期至:2020年7月19日
代理险种:保险法律法规和行政规章制度许可范围内的险种。

变更公告

机构名称:中国邮政集团有限公司秦皇岛市抚宁区分公司
营业地址:河北省秦皇岛市抚宁区抚宁镇迎宾路中段
机构编码:13030171584512X00
流水号:0709928
负责人:赵雷
联系电话:0335-6687011
发证机关:中国银行保险监督管理委员会秦皇岛监管分局
发证日期:2020年5月20日
有效期至:2020年7月19日
代理险种:保险法律法规和行政规章制度许可范围内的险种。

保险兼业代理业务许可证公告

机构名称:邯郸市华信达汽车贸易有限公司
流水号:0700868
营业地址:河北省邯郸市邯鄲县高新区(雪驰路东头路北)
机构编码:13042179135651200
发证机关:中国银行保险监督管理委员会河北监管局
发证日期:2020年1月3日
有效期至:2023年1月7日
代理险种:机动车辆保险。

变更公告

机构名称:中国邮政集团有限公司秦皇岛市分公司
营业地址:秦皇岛市海港区文化路298号
机构编码:13030071836254500
流水号:0709922
负责人:肖旭
联系电话:0335-7527000
发证机关:中国银行保险监督管理委员会秦皇岛监管分局
发证日期:2020年5月20日
有效期至:2021年6月16日
代理险种:保险法律法规和行政规章制度许可范围内的险种。

变更公告

机构名称:中国邮政集团有限公司秦皇岛市山海关区分公司
营业地址:山海关区南海西路4号
机构编码:13030072337707100
流水号:0709924
负责人:赵玉峰
联系电话:0335-5026001
发证机关:中国银行保险监督管理委员会秦皇岛监管分局
发证日期:2020年5月20日
有效期至:2020年11月1日
代理险种:保险法律法规和行政规章制度许可范围内的险种。

变更公告

机构名称:中国邮政集团有限公司河北省昌黎县分公司
营业地址:河北省秦皇岛市昌黎县城关三街碣阳大街东段
机构编码:13032270094623500
流水号:0709926 负责人:刘庆华
联系电话:0335-2865169
发证机关:中国银行保险监督管理委员会秦皇岛监管分局
发证日期:2020年5月20日
有效期至:2020年7月19日
代理险种:保险法律法规和行政规章制度许可范围内的险种。

变更公告

机构名称:中国邮政集团有限公司河北省卢龙县分公司
营业地址:卢龙县卢龙镇永平大街
机构编码:13032471584449300
流水号:0709923
负责人:钱艳博
联系电话:0335-7208390
发证机关:中国银行保险监督管理委员会秦皇岛监管分局
发证日期:2020年5月20日
有效期至:2021年1月4日
代理险种:保险法律法规和行政规章制度许可范围内的险种。