



## 南非 – 产品创新的沃土

Ronald Schwärzler, Gen Re, Cologne 科隆

就职于Gen Re寿险/健康险的研发部门，我的工作涉及到与全球各地同事们的活跃交流，这些交流有助于我们提供高效实用的保险解决方案。多年以来，南非寿险市场作为一贯的产品创新来源地声誉斐然。所以，作为在科隆工作的重疾险和健康险产品专家，有机会去南非工作一段时间的确是个颇具吸引力的提议。我的目标是更好地了解南非的寿险公司为何常能领导创新潮流。本文探寻南非寿险市场引领产品创新的一些原因，并介绍近期的几款创新产品，不过首先我们需要更详细地了解南非寿险市场的背景状况，因为这些背景本身就能解释其领先的部分原因。

### 社会经济、文化与人口背景

我们的探寻之旅可以从深入了解这个国家的社会保障制度开始。尽管大多数西方国家都尽力确保经济上需要帮助的人们能勉强维持生活，南非人可以获得的国家资助却常常被认为不足。这意味着没有保险的人群往往很难满足甚至最基本的生活需求，那些有保险购买能力的人有强烈的动机来维持自己的财务状况，更少地依赖国家福利。这清晰地说明在南非人们对保险解决方案有巨大的需求，这种情况与一些西方国家相似，只是受影响的人口广度不同。

为了更好地了解社会经济环境对南非产品创新影响的另一方面，我们可以参考基尼系数，这是衡量一个国家居民收入分配不均的常用标准。基尼系数范围在0（在完全平等的收入分配体系中，每个人的收入相同）至1（意味着完全不平等的收入分配）之间。南非的基尼系数为0.63，是世界上最高的国家之一。<sup>1</sup>其他较大保险市场的基尼系数估值远远低于南非，如英国（0.34）。这有助于解释南非保险市场的高度异质性，市场为消费者提供了许多不同的保险解决方案。

异质也延伸至其他领域。南非有11种官方语言，大多数都截然不同。每一种常见的宗教及其变化形式都在不同的本土文化中体现出来。这些特点形成了南非文化的多样性，影响着各个阶层和整个社会。因此，我们常常能看到文化和社会经济背景差异巨大的年轻学者们在一起工作，共同寻找社会问题的解决方案。较之于每个人成长路径相差无几的环境，一个多视角与经验交织的环境也许更有可能催生全新的方法。

年轻一代的影响力是南非社会的一个鲜明特征，它也许可以部分解释南非保险市场的现代性。南非人口中值年龄低至26.8岁，而欧盟人口中值年龄为42.7岁。<sup>2</sup>我们可以推断，相对于其整体人口，在这个国家生活的年轻人更多。千禧一代是保险公司尤为关注的一个群体，因为他们对于传统的保险购买方法不那么认同，而是更青睐基于技术的保险解决方案。新技术将在南非未来的产品设计与销售中起关键作用，尤其是年轻一代已经占据当今保险消费人群的最大份额。

### Contents

社会经济、文化与人口背景	1
短期保证费率环境	2
南非的产品创新	2
南非的下一个创新产品是什么？	2

### 本刊简介

《保险观察》是Gen Re面向全球寿险及健康险管理人员推出的一份专业期刊。期刊文章聚焦于精算、核保、理赔、医学以及风险管理方面的问题。重点讨论的产品包括寿险、健康险、失能收入险、长期护理险和重大疾病险。

## Gen Re 寿险/健康险研发部

Gen Re在德国科隆的寿险/健康险研发部人员来自多个学科背景，包括精算师、律师、教师、经济学家和医学专业人士，他们拥有各自领域独特的专业知识与经验。这种多元化是我们成功管理寿险和健康险部门内各种活动的基础。研发部的工作包括开发新产品与定价、研究新趋势以及给我们的市场经理提供支持，解答他们有关复杂产品的问题。此外，研发部必不可少的作用是组织各种类型的研讨会，邀请全球的客户公司以及Gen Re内部人员参加。为了能够提供国际上最新的专业知识，我们参加各种研讨会和现场培训，随时了解行业最新发展动态。因此，在研发部工作偶尔也会被派往其他地方从事一段时间的业务工作。

## 西方国家重大疾病保险新趋势

西方国家对重疾险产品的关注再起，一个原因是严重疾病的医疗成本不断攀升，这使得一揽子健康险保单的保费让许多人负担不起。

此类一揽子健康险保障的部分内容，例如癌症治疗的费用逐年走高，上涨速度远远超过消费者价格指数。由于上涨的治疗费用需要通过提高保费来反映，现在市场转向基础的健康险，并通过重疾险进行补充。

此外，当前失能险产品也常常以重疾险进行补充或替代。

近来在德国“功能性损害保障”的成功就是一个实例：这种保障将重疾利益与基础的失能和意外险要素相结合。人们常常购买功能性损害保障，作为更广泛的职业性失能保障的替代产品，由于既存疾病或职业危险因素，后者也许无法购买或者不是人人都能负担得起。

其他的例子包括平稳转换为重疾险的失能险产品。这种形式对于费率较高的年龄段人群可以是更有利的选择，或者可以确保投保人达到退休年龄后能继续拥有合理的保障。

## 短期保证费率环境

保险新产品开发人员要面对的一个重要问题是，监管机构是否规定必须保证费率以及保证期间。保单保证费率对于消费者的好处显而易见。当保险公司不能准确预测未来的理赔变化时，如果保险公司对风险评估准确的话，保单持有人得到的保障成本就会更高。然而，加入保证费率不仅给保险公司带来重大风险，对被保险人而言也会转化为更高的保费。在可选保证费率的市场，投保人可以选择是否愿意在当下支付更高的保费，或者只是在理赔经验不如产品定价预期时才支付更高的保费。

不过，从产品开发者的角度而言，他们对保证费率的要求几乎从来都不抱好感。例如，相对于没有保证费率的保单，他们必须更加小心地考虑产品设计上的每一个细微变化。此外，一旦某个产品要素被发现显著增加未来的不确定性时，这种变化风险就必须在定价中被准确考虑进去。这些障碍不仅影响产品变化，而且也抑制许多产品创新。

南非的保险公司已经意识到，在创新产品与确定获得有效的保证费率之间，客户更看重前者，费率保证期间一般在五至十年之间，对于大多数产品线而言都是可以支持的。全球保险市场产品开发的多样性表明，短期保证费率环境为创造力和创新性提供更大的机遇。以上种种结合在一起，使南非成为新型保险产品的一片沃土，也培育出保险业的创新思维。

## 南非的产品创新

可以说，重大疾病保险（CI）是南非最重要和最持久的创新产品，它于1983年推出，保障被保险人罹患癌症、心肌梗塞或中风存活下来后的财务成本。在过去三十年间，CI有效塑造了国际保险产品的格局，在众多市场成为颇受保险公司和消费者青睐的产品概念，包括澳大利亚和新西兰、英国以及整个亚洲。

当今的CI产品既有仅保障癌症的产品，也有保障50种或以上特定疾病的保险计划。南非是最早扩展重疾险保障范围的市场之一，不仅增加CI保障病种的数量，而且还针对不同疾病创造出分级给付和多次给付方式。虽然现在这些复杂的给付结构在南非已属寻常，然而在其他一些市场，消费者过去没有发现这类保障需求，因此许多产品仍然受众较少。不过，我们观察到，一些西方的保险公司现在才重新开发CI概念及其能为消费者提供的保险利益。

与此类似，针对糖尿病人群推出的死亡与失能保障保费也比较实惠。产品依据的理念与HIV保障相同，即遵从治疗的1型或2型糖尿病客户可以获得有利的保费调整奖励。

目前颇受关注的一个产品是一种独具特色的教育保险，保障父母中任一人的死亡、失能或重大疾病。教育尤其是高等教育常常依赖于父母的财务支持，因此为子女未来的教育费用购买保险作为支持并不是全新的理念。然而，这个产品与众不同的特点是指定保险金的用途，保障从学前教育到大学毕业的每一笔教育费用与义务。

## 南非的下一个创新产品是什么？

除了重大疾病保险，南非还有其他很多保险创新。南非市场在开发新颖的产品线方面继续发挥先驱作用，许多新产品理念有可能被其他市场接受。每个市场的寿险公司都在继续寻找新的理念，尤其是根据客户的特定需求和生活方式定制的产品。现在尽管健康奖励产品在南非以外的其他市场已经被普遍接受，但是健康与科技连接型保险的全部潜能绝对没有穷尽。考虑到迄今为止南非的保险创新在全球的影响，按照其现有的潜力，预测南非市场接下来可能开创的产品实在是很有意思的事情。

## 尾注

- 1 <http://databank.worldbank.org/data>.
- 2 <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2177.html>.
- 3 <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&country=ZAF>.

### 关于作者

**Ronald Schwärzler**, 精算助理, 科隆研发部的重疾险与健康险产品专家。他的工作涉及为产品开发和定价提供精算支持。您可以通过以下方式与他联系:

电话 +49 221 9738 328

或电邮

[ronald.schwaerzler@genre.com](mailto:ronald.schwaerzler@genre.com)



---

*The difference is...the quality of the promise.*



[genre.com](http://genre.com) | [genre.com/perspective](http://genre.com/perspective) | Twitter: @Gen\_Re

**General Reinsurance AG**  
Theodor-Heuss-Ring 11  
50668 Cologne, Germany  
Tel. +49 221 9738 0  
Fax +49 221 9738 494

*Editors:*  
*Ulrich Pasdika, [ulrich.pasdika@genre.com](mailto:ulrich.pasdika@genre.com)*  
*Ross Campbell, [ross\\_campbell@genre.com](mailto:ross_campbell@genre.com)*

*Photos: © R. Schwärzler; Thinkstock – Manakin*

© General Reinsurance AG 2017

*This information was compiled by Gen Re and is intended to provide background information to our clients, as well as to our professional staff. The information is time sensitive and may need to be revised and updated periodically. It is not intended to be legal or medical advice. You should consult with your own appropriate professional advisors before relying on it.*