“新群体带来了新需求，新模式带动了新领域，寿险业必须加快能力升级，更好地发挥社会治理功能。”9月3日，在2022年服贸会期间举行的“中国保险业高质量发展论坛”上，中国人寿保险
股份有限公司（下称“中国人寿
”，601628.SH）党委书记赵鹏说，经过四十年的发展，寿险作用正从单纯的经济补偿转向“经济补偿+风险减量”，行业需要持续提高生态整合能力，风险识别、精准定价能力，产品和服务送达能力。

新群体、新需求推动寿险模式改变

“当前，我国社会结构、人口结构已发生重大改变，新群体已成为社会治理的新焦点。”赵鹏说，要更好地发挥寿险业在服务社会治理中的作用，新群体已上升为社会治理、寿险经营的关键对象。

他提到的新群体主要包括四大类：新生代、新市民、新脱贫人口、新可承保人群。“近年来，寿险业借助精算和大数据，已逐步打破过去承保禁区，围绕老龄、带病体的产品服务创新不断，为下一步持续扩大承保人群奠定了坚实基础。”

他认为，人民对美好生活的向往，引发了更高层次的保险产品和服务需求。新需求正推动社会治理、寿险经营模式发生根本性改变。经过四十年的发展，寿险作用正从单纯的经济补偿转向“经济补偿+风险减量”。

寿险初步
形成了三种提供保
险保障模式：一张保单全覆盖模式，
“主险+附加险
”模式，“产品+服务”风险管理模式。其中，“产品+服务”模式越来越受客户和寿险公司青睐。

这一模式通过保险产品组合
，叠加健康管理、疾病预防、养老看护等附加值服务，实现了客户全生命周期风险管理。随着收入的持续提升，人民群众的健康理念、养老观念正发生深刻变化，更健康的体魄、更体面的晚年生活、更有质量的生命等等，成为新期盼。对寿险公司而言，通过对客户开展系统的健康管理，能有效控制疾病的发生或发展，延缓失能发生时间，显著降低实际医疗支出和看护费用，实现风险对冲。

据不完全统计，目前保险资金投资养老产业、医疗、健康行业的私募股权投资基金超2000亿元。

需持续提高生态整合能力

“新群体带来了新需求，新模式带动了新领域，寿险业必须加快能力升级，更好地发挥社会治理功能。”赵鹏表示。

一是需要持续提高生态整合能力。寿险公司在整合风险管理价值链中具有独特优势。在资产端，长期性、大体量资金优势，能够有效对接医养产业长周期、大规模投资要求；在负债端，寿险公司拥有大量优质客户，能够深入推动医疗、康复、护理、养老等服务供给与需求有效对接。

“但我们也深刻认识到，康养生态涉及医院医药、健康管理、专业看护等多个领域，投资回报低、回收周期长、专业程度高，打造‘保险+’生态圈，需要长期的战略耐心、储备大量专业人才和不懈的经验积累，不能急于求成。”

二是持续提高风险识别、精准定价能力。带病体、老年人等特殊群体保险需求高，但风险敞口也大，而目前行业对此类人群风险控制的专业技术工具相对匮乏，产品设计水平还处在较低阶段，加之我国近
年来重疾险
的理赔经验持续恶化，而且呈上升趋势。因此，保险公司必须强化风险管控，加强与医院、医保局以及健康管理第三方的合作，持续提高精准定价和风险管理能力，平衡盈利与赔付水平，确保为特殊群体提供多层次、可持续的保障。

三是持续提高产品和服务送达能力。再优秀的产品和服务，也必须通过合适的途径送达客户。当前，线上线下融合的趋势更加明显。面对消费群体和消费习惯的重大变化，需要寿险公司加快推进营销体系改革，加大数字化建设力度，夯实综合化经营基础，不断提升产品和服务精准送达能力。

赵鹏表示，中国人寿将主动适应时代新变化，充分发挥产品服务、营销体系、生态平台、资金运用、风险防控五大优势，在积极服务新群体、把握新模式、提升新能力上发挥行业“头雁”作用。