

**Kai-Uwe Schanz**，日内瓦协会研究与前瞻主管兼社会经济韧性研究主任

特约作者：

Alex Braun，圣加仑大学保险经济学研究所教授  
Martin Eling，圣加仑大学保险经济学研究所教授  
Christoph Jaenicke，圣加仑大学保险经济学研究所副研究员  
Aleksandar Jovanović，苏黎世瑞士联邦理工学院风险中心客座教授  
Hélène Schernberg，苏黎世瑞士联邦理工学院风险中心执行主任  
Pieralberto Treccani，日内瓦协会研究支持经理

### 不断变化的风险环境

如今的经济和社会正面临着风险的转变，这在过去几年的许多重大事件中都有所反映。COVID-19 大流行是一次重大的系统性冲击，它同时影响到大多数人，并对风险认知和管理产生了长期影响。同样难以想象的地缘政治转变是战争的回归及其对欧洲的长期影响。气候风险似乎也在失控，而公共和私人无形资产和数据正面临着越来越大的网络攻击威胁。

这种新的全球风险格局是对保险公司承担财务损失能力的重大考验，保险公司应意识到其传统的风险转移价值主张面临潜在挑战。在利益相关者期望行业做什么和行业（技术上）能够做什么之间的缺口越来越大的背景下，对这个问题的讨论更具必要性。

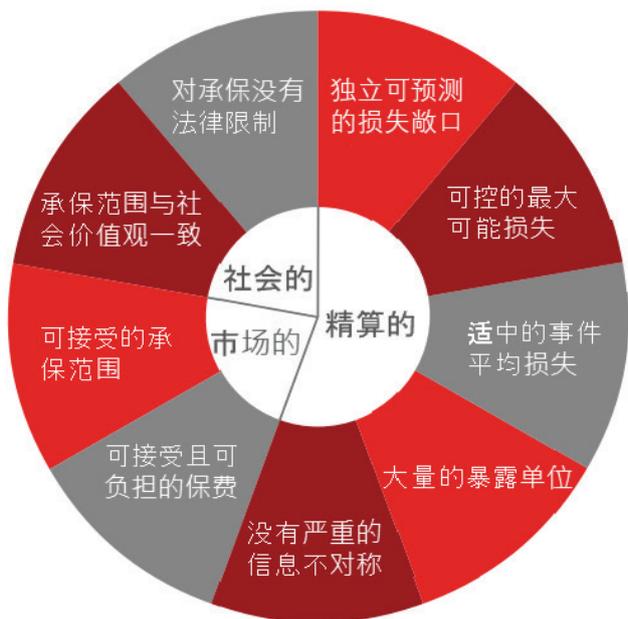
### 新兴风险的新表现

我们可以通过一种新的展现和理解风险的方法来探索这一缺口。这种方法为既定的风险概念增加了一种

动态的观点，即风险是危害、暴露和脆弱性的函数。基于这些动态风险组件，我们提供了一个框架，将风险表示为一组共同的特征，包括以下四个类别：新颖性（新的风险源和后果）、已有风险的性质变化（就频率和严重性而言）、知识差距（涉及复杂性、不确定性或沟通等方面）和风险治理（管理复杂性、不确定性和变化速度）。

我们将重点关注对可保性和传统风险转移构成挑战的一些（新兴）风险，即无形风险和系统性风险。无形风险的例子包括声誉损失和数据泄露等一般网络风险。系统性风险的定义是有可能造成经济和社会损失，且损失大到足以导致整个（经济）系统崩溃的风险。这种风险既可能具有有形特征（如气候变化和对实物资产的网络攻击），也可能具有无形特征（如大流行导致的大规模业务中断）。在系统性风险存在的情况下，风险共担和再分配的基本机制——将少数人的损失分摊给未受灾害影响的多数群体——不再有效。

图 1：可保性的基本标准



来源：日内瓦协会，基于 Berliner<sup>1</sup>

在这种背景下，保险业客户和社会价值的传统核心——吸收金融风险——及其先决条件受到了关注（图 1）。例如，对于气候和网络风险，我们确定了可保性的主要障碍，如缺乏随机性和独立性，以及极端的潜在损失（表 1）。对于声誉损失等无形风险，主要的可保性挑战来自信息不对称和损失度量。

表 1：新兴风险的可保性

		新兴风险					
		气候变化	食物和水源短缺	对关键基础设施的网络攻击	声誉损失	社会政治不稳定	常见的网络风险 (数据泄漏, 勒索软件)
标准	损失发生的随机性和独立性	▲	▲	▲	■	▲	▲
	最大可能损失	▲	▲	▲	■	▲	●
	事件平均损失	▲	▲	■	●	■	●
	独立暴露单元的数量	■	■	■	●	■	●
	信息不对称	●	■	■	▲	●	■
	保费	■	■	■	■	■	■
	保险限额	▲	▲	▲	■	■	■
	公共政策	●	●	●	●	■	●
	法律限制	■	■	●	●	■	●

来源：圣加仑大学保险经济学研究所，日内瓦协会

<sup>1</sup> Berliner 1982.

## 超越风险转移的思考

为了应对不断变化的风险格局和可保性面临的日益严峻的挑战，越来越多的保险公司正在推出超越其吸收金融风险的传统角色的客户主张。我们为保险公司提出了三个具体途径来维持甚至扩大其客户和社会相关性：

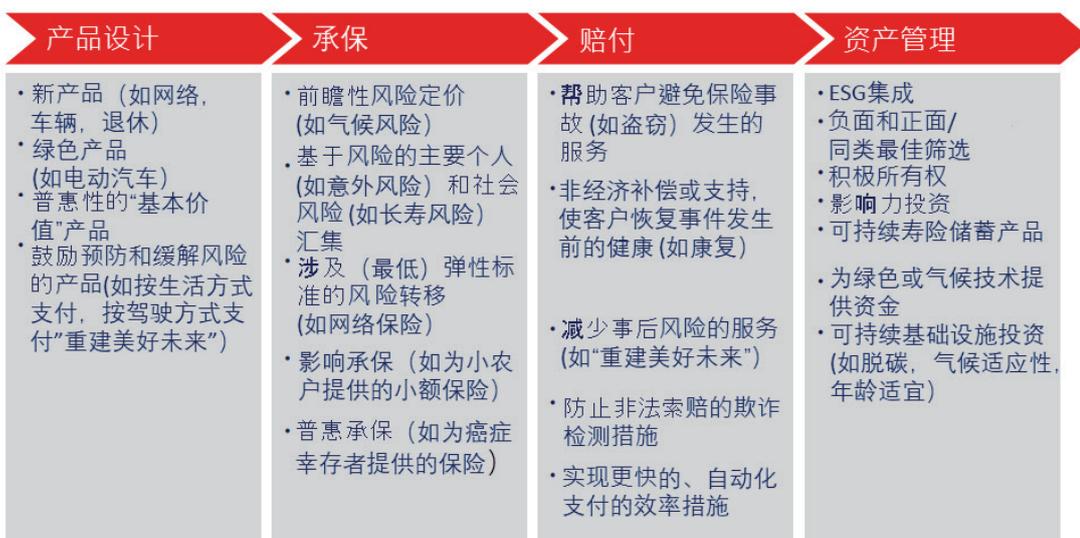
- 1) 提供额外的风险服务，即风险评估、预测、预防、缓释、援助和教育（图 2）。
- 2) 提供促进可持续发展的专用风险和投资产品，特别是与产品设计、承保、索赔和资产管理相关的产品服务（图 3）。
- 3) 参与政府和社会资本合作（PPPs）以解决现代社会面临的最大和最复杂的风险。这种合作关系可以从通过在投保人之间重新分配风险来促进商业风险转移，直至通过消除保险市场中的极端和不稳定风险来取代商业风险。

图 2：超越风险转移的其他风险服务

风险评估	风险预测	风险预防	风险缓解	风险协助
<ul style="list-style-type: none"> <li>客户情景分析的气候和网络风险评估</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>为精准定价的频率和严重性预测模型</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>通过健康倡议促进更健康的生活方式和更安全的行为</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>支持客户设计和实施应急响应，包括针对无法投保/难以投保的风险（如疫情导致的业务中断）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>减少事件后压力，让客户更安心</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>针对客户风险暴露的业务中断风险评估及安全管理</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>为预测恶化的健康状况的健康预测服务</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>通过基于远程信息处理的保险减少住院风险</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>支持客户制定业务连续性计划</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>通过事后风险咨询促进客户风险管理的改进</li> </ul>
<p><b>风险教育</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>由于金融和保险知识普及，风险缓解得到改善</li> <li>通过提高风险知识，更有效地利用保健和预防服务，减少总体索赔</li> </ul>				

来源：日内瓦协会

图 3：保险价值链上的可持续发展主张



来源：日内瓦协会

通过这些主张，保险公司可以有效地利用其独特的能力，如风险专业知识、与被保险人和投资者的牢固关系以及其长期风险和投资观点。这种超越传统风险转移的战略转变使保险公司能够控制风险成本，从而保持可保性。它还响应不断变化的客户期望，提升整体客户体验并增加参与度。

### 客户视角：来自全球调查的结果

为了验证这些发现，日内瓦协会进行了一项在线客户调查，收集了全球六大保险市场（美国、中国、英国、日本、法国和德国）客户的观点。在每个市场中，我们对大约 1000 名在经济、地区和人口统计学上具有代表性的保险客户进行了抽样调查——总共约有 900 名零售客户和 100 名公司客户，其中公司客户员工人数均不超过 250 人。这项调查于 2023 年第二季度进行，主要发现如下：

- 调查结果证实了可保性争论的相关性。零售和小型商业保险买家都对某些类型保险的未来可得性和可负担性表示担忧，尤其是在长寿、自然灾害、商业网络和商业责任风险等领域。
- 令人鼓舞的是，实际使用水平（约 30–50%）和兴趣水平（超过 80%）之间的差异表明，在额外的风险服务方面，特别是在预防和援助方面，还有相当大的潜力，值得保险公司继续投资。
- 零售客户（仍然）缺乏对专门的可持续性和金融教育服务的认识。
- 中小型企业（SMEs）客户优先考虑保险公司的道德资质，而不是其专门设计的可持续发展举措。对于零售客户来说，价格是决定购买的关键因素。展望未来，价格将在这些领域发挥更大的作用。研究结果还显示，无论当前还是未来，额外风险服务在影响购买决策方面的作用似乎是有限的。

- 零售和中小企业客户更喜欢与保险公司进行当面对面交流，而不是远程虚拟互动。因此，保险公司需要保留这一渠道，以便继续为客户提供价值。
- 大多数客户支持旨在促进保险可得性和可负担性的 PPPs。然而，大多数人不支持花纳税人的钱，如果这代表了选民，那么将限制这种 PPPs 的规模和范围。

总之，客户的声​​音似乎证实了研究的主要结论：人们和企业都关心未来某些类型的保险的可得性和可负担性。他们还希望保险公司与政府加强合作，以缓解新出现的可保性问题。

然而，调查结果也表明了对保险公司提供额外风险服务的清醒和现实的看法。一方面，客户的兴趣水平明显高于实际使用水平，这表明此类服务具有一定的潜力。另一方面，结果表明，无论是当前还是未来，额外风险服务在作为保险购买决策决定因素方面的作用不应被高估。

风险转移预计仍将是保险公司客户和社会价值的核心。话虽如此，保险公司应该通过提供更广泛的风险服务来应对日益增加的可保性挑战，以控制风险成本并响应不断变化的客户需求。这样做的决心和创造力将使他们能够说服客户相信这些主张的价值，并将其变现。

### 参考资料

Berliner, B. 1982. *Limits of Insurability of Risks*. Prentice Hall.