

城

人物简介

贝克俊，中美联泰大都会人寿保险有限公司首席执行官，美国注册会计师协会会员，工商管理硕士(主修会计)。

他曾先后在花旗集团和信诺集团任高管，2005 年加入美国大都会集团，担任联泰大都会人寿保险有限公司首席执行官。2011 年中美大都会、联泰大都会完成合并，贝克俊先生被任命为新公司的首席执行官。

企业介绍

中美联泰大都会人寿保险有限公司是由美国大都会集团下属公司和上海联和投资有限公司合资组建而成，去年业绩在外资寿险企业中名列前茅，新业务排名第一。

上海联和投资有限公司是上海市国资委下属的国有独资投资公司。美国大都会集团是全球著名的保险和金融服务企业，居世界 500 强第 34 位，为全球 50 多个国家的 9000 万客户提供服务。



大都会人寿中国首席执行官贝克俊
陶磊 摄

大都会人寿中国首席执行官贝克俊—— 寿险业应改变“重收益轻保障”

共同问题

您对上海建设国际金融中心蓝图有何期待、建议？当前哪些问题需要尽快解决？

答：国际金融中心对于上海来说不是一个陌生的头衔，早在 20 世纪初，上海就曾是远东地区首屈一指的国际金融中心。目前，在中国经济崛起的背景下，上海重建国际金融中心站在了一个更高的平台上。

从纽约、伦敦等现有的国际金融中心来看，一个国家的经济实力对于国际金融中心的形成会起决定性作用。中国目前已经成为世界第二大经济体，并且仍然在快速发展。金融是现代经济的核心，这样庞大的经济体要在国际上获得应有的地位，没有一个匹配的有影响力的

的国际金融中心是很难想象的。在国内，上海是经济最发达、对外开放程度也名列前茅的城市。无论是从历史还是从现状来看，上海都是中国最具条件发展成国际金融中心的城市，而上海成功建成国际金融中心也可以有效提升中国的国际竞争力。

上海的金融市场虽然已经明显呈现出国际化的大趋势，但是主要还是以国内业务为主，国际间的金融资产交易量较小，金融的国际影响力也有限。在建设国际金融中心初期，需要决策层继续加强推动工作，比如减少行政管制、优化政策和法律环境、制定人才战略、鼓励

创新试点、建设宜居城市等，形成一个优质的金融生态环境。

建设上海国际金融中心，需要引进和培养更多能掌握国际金融形势的人才，我认为这是亟待解决的问题。目前，金融企业极度缺乏中高层管理人才储备，人才成本增加。而金融领域人才则面临着任期短、缺乏领域的专业知识以及能力差距。此前曾有观点认为，上海要建成国际金融中心至少需要 40 万的金融人才。因此，未来亟须有针对性地引进与培养能同国际接轨又切合中国转型与成长的高级金融人才。

问：目前，保险产品同质化日趋严重，您是如何看待产品创新给保险业带来的机遇？

答：引进国际上好的产品。作为中国保监会变额年金首批试点销售的两家保险公司之一，2011 年 7 月，我们在美国大都会集团专家的帮助下，引进并推出了为满足客户长期储蓄及养老金规划需求而设计的变额年金产品，它确保在市场波动的情况下，为客户锁定即有收益，同时在下行的情况下，能够确保他的账户具有

养老要双管齐下增投入

一定安全性。

养老要加强企业和个人投入。中国“三支柱”养老保障体系仍处于发展阶段。调整中国养老保障体系的结构已经到了一个非常重要的时刻，一个不得不变革的时刻。一开始也许不尽完美，但可以通过实践发现问题，不断完善。上海将实施个人税收递延型养老保险计划的试点，据预测每人每月额度在 1000 元左右。

大病医保商业公司大有可为。近期国务院下发《关于开展城乡居民大病保险工作的指导意见》，该意见对于开展城乡居民大病保险工作的基本原则、筹资机制、保障内容、承办方式等做出较为明确规定。

简要归纳为，各地政府自定实施方案，由城乡居民医保基金、新农合医保基金出资，由合格的商业保险机构承办，对居保、新农合对

象自负的高额医疗费用实施不低于 50% 的“再报销”。受惠群体是城乡居民医保、新农合的参保人，受惠人口约 10.6 亿。

推行大产品的服务概念。产品能够给客户带来的附加价值、产品之外的服务，可以让客户不断体验到来自保险公司的关注。例如公司曾经推出一款重大疾病保险产品，通过推出多项早期疾病给付，扩大重大疾病保障范围，实现癌症复发或转移二次给付，给到客户全方位的疾病保障。

城

投保理念

大都会人寿成立后，内部有很多声音提议进入趸交分红这块业务量很大的领域，但是这些提议最终被否决了。大都会人寿认为，市场份额固然重要，但是更重要的是价值传承，帮助客户财务自主，不需要担心将来的事情。那种存单式的保单没有多大意义。

存单式保单无多大意义

从目前的情况来看，国内比较多的投保人愿意选择储蓄替代型产品。如果只看保费的话，很难区分各家公司的“含金量”。在明确了这一点后，我们将业务重心放在了注重家庭保障、重大疾病、医疗险等保额相对较高、缴费期限较长的产品上。

其实归根结底，老百姓的理财目的是希望自己现在的生活有保障，未来的生活会比现在更好。可是，在真正实践操作的时候，往往会偏离初衷，只单纯追求高收益，把投资等同于理财。可投资并不是理财的全部，财富管理还包括：安全的规划，居住的规划，子女教育的规划，未来养老的规划，遗产的规划，对于高收入的人来说，可能还有自己家族未来延续和传承的规划。

问：中国投保人的保险深度和密度还远远不能与成熟市场相比，保险行业发展的瓶颈主要在哪里？

答：中国的保险深度和密度均远低于世界平均水平，这意味着巨大市场潜力。

关于造成瓶颈的原因，首先由于全球经济环境整体低迷，寿险业消费自然会受到一定影响；其次，国内寿险业过去十年一直维持快

寿险业发展需突破瓶颈

速发展，但发展方式较为粗放，过度依赖增员，但大多数保险公司致力于营销队伍的人力扩张而非品质扩张，导致了营销员队伍的素质不高，造成了社会的不信任；第三，保险产品存在一定问题，短期储蓄类产品偏多，保障程度较低。例如银行保险过分注重投资而非保障，

我们整个寿险业去年保费 1 万多亿元，其中银保占了近 5000 亿元，而这近 5000 亿元里面近 90% 是趸交分红，它是一个三年或五年期的定存外加一点意外险的保障，这个产品对于客户来说，保障的成分很少。

当前寿险业出现的瓶颈，让我们认识到了改革的必要。在海外比

较成熟的财富管理市场中，保险具有十分重要的功用和意义。在个人的养老规划、遗产规划和传承规划方面，保险可以跟其他理财产品结合在一起，帮助个人把未来的风险降到最低。因此，保险企业有责任帮助老百姓明确自己的生活目标是什么，让老百姓认识到保险能在哪些方面帮助他们进行财富管理，然后才能选择合适他们的产品。

问：保险在财富管理属于一种“特别”的工具，请您介绍一下保险怎样在财富规划中充分发挥作用。另外公司近期有何创新措施？

答：对于老百姓来说，手头的积累是远远达不到他们心目中的理财目标的，保险解决的正是这个问题。举个例子，我们二十几岁开始工作，到 60 岁退休，大概有 35 年的工作时间。工作前十年是一个刚起步和缓慢积累的过程，在进入 40 岁以后，才会进入到收入的高位，这个过程中还要结婚、生子、抚

投资渠道放宽提升收益

养老人，除去这些开销，积蓄还要负担养老的重任。随着人们生活水平和医疗水平的不断提高，人们寿命可能会更长。以 35 年赚到的积蓄不够未来 35 年甚至更长时间的养老，这是一个很大的问题。

养老可以用很多的工具去实现，而保险则能做到在累积资金的同时获得一份保障。监管部门对于保险公司投资的渠道和方式正在不断放宽，保险公司能够获得新的

投资渠道，进一步提升保险产品的收益，使得养老保险的保障和投资双重功能得以实现。

谈到具体的，对于年轻人来说，健康和意外是年轻人首要考虑的风险，建议要先有寿险和健康险这样基础的保障，再根据经济情况，选择配置养老保险产品。每年购买保险的费用占年薪的 10% 比较合理。社保+商业保险达到 50%，其他投资手段 50%，是比较合理的

比例。

渠道发展是公司经营的永恒主题。作为创新的尝试，银保渠道今年通过“全方位”合作模式，为银行销售人员集中提供销售、运营支持和咨询服务，从而推动与中资目标银行的合作。顾问行销渠道在去年 7 月上线了 iPad 移动展业系统，提高了服务效率。除此之外，公司还在探索新的销售渠道，如直邮、网销、媒体营销等，创新为公司发展注入新的活力。

(本报记者 谈璆 整理)