

# 保险联姻互联网 新新险企将诞生



□据 人民网

三国时期的“三马同槽”颠覆了曹魏，如今阿里巴巴的马云、中国平安的马明哲、腾讯控股的马化腾“三马”联手，也将颠覆传统金融业，保险与互联网结合，将孕育出面貌一新的“新新险企”。

绘制 崔莉莎

## 1 “三马”网上卖保险 已获保监会批复

近日，“三马”联手打造众安在线财产保险公司(以下简称众安在线)，其筹建申请已经获得保监会的批复。众安在线将突破国内现有保险营销模式，在互联网金融创新上尝试“破冰”。

众安在线将是中国首家通过互联网销售所有产品并处理理赔的财险公司，反映出保险业领跑者对传统销售渠道的“突围”策略，并已令一些保险公司感到畏惧。

马明哲曾说，中国平安未来最大

的竞争对手不是其他传统金融企业，而是阿里巴巴、腾讯等与网络相关的现代科技企业。谈到“三马”合作时，马明哲说，众安在线项目出来以后，中国平安在科技和互联网方面将有很多大的动作。

## 2 保险“联姻”互联网 进入金融新领域

互联网金融是一个新兴领域，大家都看到了其中的商机，阿里巴巴拥有支付宝，腾讯旗下有财付通，他们都有布局保险行业的规划。最终，两家公司和中国平安达成三方合作。

业内人士称，互联网改变了人们的生活，但互联网在发展中遇到了一系列不同于传统行业的风险和瓶颈。因此，阿里巴巴、腾讯等互联网公

司与保险公司一起，合作成立了创新型保险公司，参与保险业，也充分发挥了保险在互联网经济中不可替代的风险保障和社会管理功能。

关于股权结构，阿里巴巴集团内部人士称，阿里巴巴在合作中持股19.9%，新的保险公司将不设任何分支机构，完全通过互联网进行销售和理赔。

此外，平安、腾讯分别持股15%，

并列第二大股东。除了“三马”，还有6个小股东。从股东构成上可以看出，这家创新型保险公司有浓重的互联网基因——除了中国平安和两家投资公司以外，其他股东是清一色的互联网公司。在互联网公司中，同为巨头的阿里巴巴与腾讯甚至在某些业务上面临直接竞争，比如淘宝商城和QQ网购、支付宝与财付通等。

## 3 销售理赔都上网 新设虚拟财产险

马明哲认为现代科技企业才是中国平安的最大竞争对手，因为它们拥有进攻型的企业文化、反应敏捷的组织体系、先进的网上金融技术以及庞大的用户群。

所谓“术业有专攻”，众安在线有望整合阿里巴巴的电商资源、中国平安的保险资源、腾讯的用户资源，但这背后也有博弈。

业内人士表示，腾讯与阿里巴巴此前在互联网、金融相关领域各有布

局，至于双方会向新组建的企业注入多少相关资源，目前尚有悬念。

业内人士表示，新公司的销售和理赔都将通过互联网操作。在外界关心的产品研发上，众安在线将避开传统车险业务，专攻责任险、保证险两大险种。在险种设定上，针对虚拟财产的新险种是其业务的一部分。

据了解，目前虚拟财产主要依托于电商网站、游戏平台，包括电商账

号、游戏账号、游戏道具等。阿里巴巴有淘宝、天猫等电商网站，淘宝下也有游戏频道，如果与其他游戏平台达成合作，阿里巴巴对于虚拟财产保险的需求将进一步增加。拥有游戏、电商、QQ秀等业务的腾讯，也迫切希望虚拟财产保险的出现。

业内人士认为，互联网与金融的合作并不稀奇，目前关于虚拟财产的法律认定尚不明确，这是新型的保险公司将面临的最大挑战。

## 4 网销保险前景好 竞争战火被点燃

众安在线的出现，已经从某种程度上点燃了保险行业新一轮竞争的战火。

“不得不承认，马明哲这一招很厉害。”一名保险业内人士说，保险公司与互联网公司合作，此前已有不少先例，但更多的是业务代理的合作，而非直接的资本融合。

近年来，各家保险公司已经充分认识到网络销售渠道对于未来保险市场开拓的重要性，并加大了建设力度，除了各建自家的网上商城，第三方销售也是重要渠道之一。

比如，进驻淘宝保险渠道的保险公司就有中国人保、中国平安、阳光寿险和财险、泰康人寿、华泰保险、太平洋保险、中国大地保险、天平保险及昆仑健康险等。

业内人士称，网销保险的先机被众安在线抓住了，可以预见，网销保险前景一定很好。

## 5 新理念层出不穷 类似模式在筹备

业内人士非常关注众安在线的商业模式、产品设置等，因为当前保险行业高度同质化，竞争非常激烈，一个新的营销模式或者服务模式出来，很快就会被模仿、被追赶。这是一个新理念层出不穷的年代，在众安在线筹建期间，类似新模式正在筹备。

近日，前海管理局在其网站上挂出《前海现代服务业综合试点2012年第一批拟扶持项目名单》，名单中一个名为“前海金融交易市场平台”的项目引起了外界的关注，该项目的建设单位为深圳前海金融资产交易所有限公司。深圳工商局一名工作人员表示，这家公司尚未走完工商登记流程，这个项目是一个电子商务平台，未来在这个平台上，将会销售不同保险公司的产品。

也就是说，与众安在线这一基于互联网的保险公司不同，这家公司将是一个基于保险产品销售的互联网公司。(www.people.com.cn)