

## ACII 陈轩峰：我们需要涌现保险行业的“华为”，推动和设立代表中国的全球保险标准

编者：【大家说】专栏

声明：本文版权归 CII 中国区官方授权机构易玖年所有，内容未经许可禁止以任何方式复制、改编、摘编、转载和传播

### 编者按

作为编者，我曾考虑，做一个“CII 会员专访栏目”是否有“卖花赞花”之嫌？

一段日子采访后，我清楚看见，经过时间考验，在 CII 会员受访者身上沉淀下来的——“时间馈赠”。

CII 体系之美，需要长时间沉浸学习后方可深刻体悟。过程有理念冲突，有心理煎熬，有烦躁，也有焦虑，当然也有茅塞顿开、融会贯通、突破旧有知识框架的喜悦与成就。

我们有不同的经历、不同的背景，但在成就专业这件事情上，殊途同归。由此，对于开篇的问题，我有了答案：我们都是先闻到了花香，才决定靠近的。

因为 CII 这个平台，有幸遇见大家。每一个人都可以来这里说说自己的故事，把你的真实感受呈现，因此取名【大家说】，愿彼此为伴，攻克煎熬，终成“大家”。

大家说 ACII 陈轩峰



## 陈轩峰 (Bruce Chen) ACII

韦莱保险经纪有限公司，助理总经理，负责财产责任险部和理赔部，并牵头组织和推动韦莱保险经纪在个人业务的发展。

### Career History 职业历程

2003 年英国城市大学卡斯商学院保险和风险管理专业毕业后，进入罗便士保险公估公司，从财产险公估开始做起，历任财产险部副经理，部门经理；

2009 年就职达信保险经纪有限公司理赔部华东区负责人；并在 2015 年加入韦莱保险经纪有限公司，先后担任理赔部负责人、企业风险部负责人和财产责任险部负责人。

正文 | 受访者自述

图片 | 受访者供图

01 -

## 结缘

我的老师 Chris Parson

是 CII 教程 Insurance Law 的主编

接触 ACII，是在英国读书的时候。当时，商学院的保险专业系主任就是 ACII 教程 Insurance Law 的主编，保险行业非常有名的 Chris Parson。当年上课的时候，Chris 也是非常鼓励我们考取 ACII。在国际市场，尤其在伦敦保险圈，ACII 证书就是保险专业技能最高的认可。

在多年后，我们实际工作中，也时常会碰到专业上的问题和挑战，Chris 仍然会用大篇幅的 Case Law 来解答我们的各种问题。

在拿到卡斯的保险硕士学位后，我可以获得部分学科的考试豁免。回国参加工作后，很快完成了剩余的 ACII 课程。

在工作的时候，备考 ACII 还是比较煎熬的，学习和备考都是需要在下班后和周末完成。当时，我们公司的技术总监 Simon Weston 给了我很大的鼓舞。

他个人考取 ACII 的过程也非常传奇，从第一次考 1 门，第二次考 3 门，到第三次考 6 门，基本都是一次性通过。虽然英文是他的母语，但他是在完全没有任何保险专业背景的情况下，快速考到了 ACII。

在他的鞭策下，我也在 claims management 科目中考取了优秀 (Distinction)，我个人也觉得非常自豪，毕竟非英文母语的考生拿到优秀还是非常有挑战的。

在往后的工作，无论在理赔的赔案、保单条款的解读，还是给客户安排非常定制化的保单，ACII 的理论知识都给我很大指引和启发。

## 02 -

### 职场故事

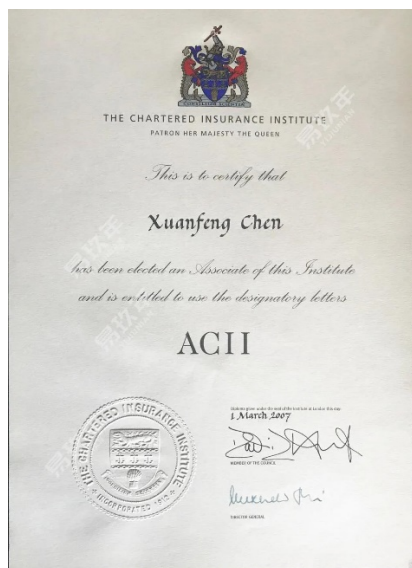
#### 工作三年晋升部门负责人，成为年轻干部

初入职场，挑战非常大，尤其作为公估人，处在理赔矛盾和挑战的核心风暴区，尤其是处理一些大赔案，CII 的体系知识发挥了很大的指引作用。另外，学习时积累下大量的英文词汇，在外资公估公司特别吃香，因为有一半以上的报告需要用英文来撰写和完成。

在工作第三年，公司业务和人员扩充后，需要重新划分部门和选聘财产险部门负责人。在财产险部门，总共六位公估人，我是最年轻的。公司经过专业技能、英文掌握和团队管理等方面的考量后，决定把我提拔到财产险部门副经理，负责管理部门，并在第四年，升任为部门经理。

在刚开始担任这个职务的时候，面临着很大的挑战，如何安排部门工作并指导团队成员完成工作，尤其是面对工作年限比我长很多的同事，更是一大挑战。

CII 的专业知识在这个时候给了我很大的信心。我认知当中的 CII 课程，传授的不单是保险专业的知识和理念，其中的 advance 课程会给学习者带来很多关于公司架构、业务管理等深层次管理理念的思考。在部门的实务管理中，带来很多有益的借鉴。



ACII 证书

- 03 -

## 行业观

### 我们正与优秀的国际同行同场竞技 国际化视角需要同步建立

因为工作的关系，平时很多业务需要和海外市场打交道。第一次比较深入地参与海外保险，是在处理无锡海力士赔案和续保中。

由于保单是 ABI 条款，又涉及非常复杂的再保安排，为了推动赔案和续保，我和同事在一年半内，在北京、新加坡和首尔一共做了 9 次保险市场路演。

在境外市场，大家在条款理解和市场操作惯例上，和我们中国市场有很大的不同，这就带来了很大的挑战，需要进行大量的沟通。在海力士项目结束后，对于海外市场操作，才有了比较深入的了解。

在加入韦莱后，因为业务的需要，我们要定期拜访主要的海外市场。2018 年初，我们拜访了德国市场几个最大的客户，并在我们慕尼黑和法兰克福办公室做了中国市场的推介。

在与当地市场和同事的沟通中，我们也发现德国保险市场也已经非常国际化，大多数大型企业也已经拓展了海外市场。德国同事不单是对德国当地市场非常了解，对其他主要的市场也非常熟悉。

所有资深的 broker 和保险从业者对于全球保单和海外市场都有非常多的实务经验，甚至能够比较详细地阐述几个发展中国家的区别，如巴西、印度、俄罗斯与中国保险市场的区别。

反观我们现在的中国市场，我们还是非常缺乏有国际视野的本土专业人才。随着中国企业大规模国际化，我觉得我们保险市场的国际化也会加快，期待在未来几年中，我们有更多国际化人才涌现。

—希冀—

## 中国标准的建立和推行

在现行财产险市场，国际上比较通用的还是英美保单和条款，如海运的英国协会条款、财产险的 ABI 条款、责任险的 ISO 的条款等。

随着中国保险市场越来越国际化，我们也期待在不久的将来，中国市场的主流条款可以变成国际上通用的版本之一。

随着 BATJ 中国互联网巨头在保险领域的创新和大规模的实践，互联网保险解决方案也为中国保险市场弯道超车英美市场提供了前所未有的好机会。

线上健康险、OTA 场景和电商场景目前已经非常成熟，通过海外并购在海外市场开始有很好的实践。海外市场也都在积极学习中国互联网保险的成功经验。

随着市场的发展，中国保险行业的国际化不仅仅是跟随中国企业提供中资企业的海外保障，应该是真正地承保国际风险，参与全球保险行业的竞争。

我们也需要涌现保险行业的“华为”，代表中国保险行业在全球的保险版图扩展业务，推动和设立代表中国的全球保险标准。

期待有越来越多创新实体和专业人士投身保险行业，做大做强中国保险市场，并作为很好的实践标准推向全世界。

再次鸣谢：ACII 陈轩峰（先生）