

Zhongguo Baoxian Xuehui
Xueshu Nianhui Ruxuan Lunwenji

中国保险学会学术年会 入选论文集

2010

理论卷

1

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

本文集出版由中国保险学会兴亚创新基金资助

Zhongguo Baoxian Xuehui
Xueshu Nianhui Ruxuan Lunwenji

中国保险学会学术年会 入选论文集

2010

理论卷

1

主 编：罗忠敏
执行主编：张文渊 宫坂寿彦
编 辑：王一心 郝焕婷 施 敏 沈雨青
吕鹏博 沈 瑜 贾 海

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE



出版说明

中国保险学会于2009年成功举办了首届学术年会。年会论文征集活动作为学术年会的重要内容，得到了会员单位和社会各界积极的响应和支持，共征集到各类来稿382篇。一批贴合年会主题，具有一定水准的论文被汇编成册供会员单位及保险理论研究工作内部交流，反响较好。

首届学术年会上，中国保监会吴定富主席在对年会制度充分肯定的同时，要求不断提升保险理论的研究能力，搭建保险理论研究的有效平台，建设一支高水平的理论研究队伍。以此为契机，中国保险学会在继续办好《保险研究》、《保险实践与探索》等期刊、不断提高其学术水平的同时，将年会论文征集工作作为坚持理论联系实际，繁荣保险理论研究的制度性安排不断完善，以期阶段性地展示保险理论研究和实务研究的成果，促进研究水平的提高。

第二届学术年会论文征集活动从2009年8月开始，再次得到了会员单位和社会各界的高度关注，投稿踊跃。本届年会收到来稿数量达424篇。选题较有价值，达到一定水准的144篇论文被收入文集。为了在更大范围内交流，并作为我国保险理论研究与时俱进、不断走向成熟的历史见证，本届年会将入选文集公开出版发行。

期望本届年会文集的出版，能够激励更多的保险理论工作者和保险业界的从业志士勤奋学习思考，为促进保险理论研究的深入发展注入新的活力和推动力。期待着下一届年会论文的征集活动会有更多的投稿，有更多高质量的研究成果涌现。

本届年会文集的出版得到了中国保险学会兴亚创新基金的大力支持。值此出版之际，谨向投稿征文活动的各位作者和日本兴亚损害保险公司一并表示感谢。

由于时间和水平所限，编辑工作中的疏漏和不足之处，敬请读者谅解和指正。

编者

2010年5月

目 录

理 论 卷 (一)

市场转型格局下的财产保险公司可持续盈利能力探究 中国大地财产保险股份有限公司课题组 (1)	
我国财产保险公司多元化经营与绩效的实证研究 许 莉 樊小平 张 宁 (16)	
构建我国机动车保险欺诈识别的指标体系 ——基于江、浙、沪机动车保险索赔样本数据 叶明华 (29)	
车贷险抵押义务归属的法经济学分析 吴勇敏 王怀章 (37)	
失能收入损失保险国际经验及借鉴 陈 滔 马绍东 (46)	
加强我国绿色保险制度建设的对策思考 冯庆水 张学威 (55)	
环境污染责任保险的奖惩系统 王顺庆 张 莺 (66)	
基于情景分析的甲型 H1N1 流感寿险产品的定价研究 李亚敏 王 浩 (73)	
中国寿险业市场结构研究 张海涛 (85)	
保障型为主还是投资型为主: 寿险业结构调整的内在规律 郭振华 朱少杰 (93)	
寿险营销员离职倾向影响因素分析 ——以山东省寿险营销员为样本的调查研究 张敏敏 (104)	
寿险需求影响因素的理论探讨和实证分析 祝向军 金 丽 (121)	
政策性农业保险中的保险公司激励机制研究 施 红 (132)	
利益共享、成本共担与中国农业保险运行机制 ——基于利益相关者理论视角 罗向明 张 伟 (142)	
中国政策性农业保险制度反思与重构 黄英君 (153)	
政策性农业保险中投保农户道德风险的博弈分析 柏士林 (173)	
农业保险理论进展及一个新的研究视角 刘素春 程承坪 (184)	
政府微观激励、农户意愿与农业保险发展 ——基于湖北、云南、河南等省的问卷数据 祁 毓 (192)	

农业保险的消费调研与实证分析	李林 王健	(201)
坚持走多元化道路：对金融危机后养老基金投资的思考	杨一帆 叶锦丽	(210)
论商业保险参与流动人口保险保障的可行性	杨济时 姚仁才 赵存见	(224)
医疗保险市场中商业健康保险公司的定位	雒庆举	(231)
社会医疗保险政策对医疗服务需求影响效应的实证研究 ——基于广东省云浮市参保群体的分析	周坚 申曙光	(243)
云南省完善医疗保险异地就医服务管理的现实选择	李妍 熊武	(256)
论我国信用保险业的经济周期管理	中国出口信用保险公司风险管理部	(267)
后危机时代我国出口信用保险发展策略探析	兰东娟 宋军刚	(282)
房地产投资渠道放开对保险公司资金运用的影响	方友林 陈莱	(290)
财产保险公司的营运资金配置及资产负债匹配管理	孙红妮 尚杰	(299)
基于现金流的保险公司资产负债管理模型探讨	杨妍 徐飞 崔浩	(309)
保险公司资产配置的实证研究：以中国平安为例	姚金海	(319)
基于建筑物易损性的洪水保险纯保费厘定	张琳 何超	(333)
区域保险生态环境评价及其应用 ——以山东省为例	高星星	(341)
我国洪水保险的基本问题研究与模式探讨	柴化敏 李加明	(355)
中国台风的损失分布与巨灾债券定价研究	陈剖建 刘鹏	(367)
我国保险公司退出机制与路径研究：一个国际比较视角	陈华 张艳	(378)
保险集团交叉销售的可持续发展及其政策制约因素分析	钟诚 吴初强	(387)
保险公司诉讼与诉讼预期相关性研究	周建涛 巨珣 董楠 苏鹏飞	(397)
中资财险公司的经营效益现状及成因分析	王治军 王沁	(408)

理 论 卷 (二)

我国寿险公司财务评价	周延 郭建林	(417)
台湾地区保险业职场营销研究	谢耀龙	(429)
中国财产保险公司的再保险决策动机 ——基于分位数回归方法的实证分析	赵桂芹 吴洪	(439)
市场结构与财产险公司承保绩效 ——来自中国机动车保险市场的经验证据	林升 陈清 滕忠群	(452)

现代保险企业数据管理本质论探析·····	吴晓辉 王新文 (461)
我国保险公司税收制度改革研究·····	吴 静 (467)
关于保险公司价值与价值管理的研究·····	潘光军 (481)
综合经营战略下的金融保险集团管控模式研究·····	陈 成 (497)
保险主动电话销售的最优挂断时间分析·····	余 伟 高 纬 陈清华 (504)
作业管理在保险理赔中的应用分析·····	梁 力 (512)
后金融危机时代保险偿付能力监管模式的创新与发展·····	曾文革 温 融 (524)
保险透明度监管的国际经验借鉴与思考·····	李 峰 王丽丹 吴 钰 (533)
日本财产保险公司偿付能力监管及对我国的借鉴·····	徐 英 (539)
对财产保险公司赔款支付模式进行监管干预的博弈分析 ·····	管 星 童雪莲 陈 浩 (549)
论新《保险法》对保险公司公司治理的影响：基于 产权经济学的分析视角·····	张 艳 丁江萍 刘循循 (557)
论新《保险法》中“保证保险”风险及其防范 ·····	鲍静海 贾 莹 (566)
预约保险合同与其项下航次保单的关系·····	陈敬根 (573)
加强对限制民事行为能力被保险人权益的保护 ——论我国《保险法》中被保险人限制制度的完善 ·····	黄华盈 (583)
对保险法中保险人代位求偿权的思考·····	唐炳洪 (591)
国际金融危机背景下风险度量新方法：非奇次空间动态 极值估计·····	胡 斌 邹辉文 (600)
产品质量保证保险的风险防范机制研究·····	何绍慰 (613)
大学生“失业”保险的运作机制及可行性分析 ·····	于殿江 胡玉翠 (620)
保险公司核心刚性对风险管控效率影响研究·····	叶安照 (634)
基于 BP 神经网络和遗传算法的保险企业内部风险预警 实证研究·····	梁风波 (646)
国家风险理论的新发展 ——基于中国出口信用保险的视角·····	赵 旻 (658)
保险公司的败案内因剖析及诉讼风险防范·····	任以顺 (665)
中国保险发展对技术创新影响效应的实证研究·····	陈 华 王 稳 (670)
基于 GARCH 模型的我国保险公司经济资本度量 ·····	田 玲 张 岳 (679)
商业保险与社会保障关系演进与重构·····	许飞琼 (687)

基于信息不对称理论的保险信用评级有效性分析·····	罗 鸣 (700)
我国保险服务贸易逆差背后的思考·····	刘 玮 刘卫娜 (708)
投资影响下的再保险定价研究 ——基于一类索赔量与索赔时间间隔相依的风险模型 ·····	王惠庆 张 昉 陈良华 (718)
基于价格搜寻理论的保险市场交易关系研究·····	蔡 超 (728)
公允价值会计体系下不同分红方式的风险特征·····	陈明镜 (736)
长寿债券定价模型综述·····	吴 婷 (747)
新加坡保险市场 ——加快构建中的亚洲保险枢纽·····	成丽英 (763)
保险欺诈的防共谋博弈与最优核查成本分析·····	姜学勤 邓 双 (789)
京津冀地区强震的可公度性及预测研究·····	尹成远 刘振威 (795)
基本医疗保险制度中的期权管理模式设计·····	游 春 张 漪 (801)
地区经济差异与保险发展·····	肖德勇 (807)
对全球金融危机风暴下金融混业模式的反思·····	李 薇 (823)
城镇灵活就业人员小额保险制度研究·····	张 妍 (828)
基于共生理论视角的中国保险业社会责任研究·····	陈晓安 (843)

实 务 卷

上海建筑工程保险发展状况研究及相关思考·····	吴 钰 (855)
我国国内信用保险发展的制约因素与对策·····	毕 磊 郭洁萍 (860)
汽车分期付款买卖中保险问题研究·····	王 森 (865)
火灾公众责任险推广的困境与对策研究·····	童佳民 (874)
机动车辆保险金额和保险价值分析·····	胡华光 曾 炯 竺水龙 (883)
寿险公司理赔管理的风险与对策·····	陈继德 (890)
浙江省寿险业规范经营与可持续发展·····	施建祥 (895)
对我国寿险业结构调整的观察与思考·····	李 斌 (905)
中国专业养老金公司的市场策略研究 ——以平安养老保险股份有限公司为例·····	鞠维萍 (910)
企业年金客服渠道建设与优化·····	王一飞 (920)
商业健康险和新农合构建山东农村多层次医疗保障体系·····	刘淑敏 (927)

对“急性心肌梗塞”重疾标准定义的理解与探讨	王湧蛟 (932)
关于创新天津医保机构合作模式的调查报告	徐 放 (936)
商业保险参与农村平安建设调研分析	
——山东省商河县“平安家园保险”调研实践	张芳洁 (941)
关于农业产业化经营保险模式的探索	张乐春 (946)
农村市场环境对政策性农业保险的推动与制衡	陈家军 (954)
安徽农村人寿保险市场发展探索	吴亚明 (960)
对浙江省政策性农业保险巨灾风险保障制度的思考	叶慧霖 (970)
制约农业保险加快发展的两个政策性问题	祖忠阳 (982)
产业链视角的车险及车险公估共生发展探析	
陈 功 (987)	
保险营销团队的情绪归因及压力管理探讨	邢运凯 (994)
我国寿险公司个人代理人激励制度探索	黄 椿 (1000)
保险中介市场治理商业贿赂浅议	乌新宇 (1009)
个人代理人信用体系建设探析	梁 葳 (1013)
寿险营销方式创新探讨与比较	倪伟忠 柳慧美 沈 恬 (1017)
山东省人身险营销员人均产能调查	张夫贵 陈 冉 杨 健 (1027)
保险营销区域收展制模式探析	童 娟 (1037)
医务管理在健康险风险控制 and 理赔创新服务中的应用研究	
..... 朱 黎 肖友进 俞宗江 赵 欢 邵 文 冯文华 (1042)	
由一起巨额保险诈骗案引发的思考	杨金凯 (1050)
运用保险手段帮助中小企业解决融资难的思考	高 柱 (1055)
析财产保险公司人伤医疗审核	陈文元 (1059)
山东省非车险业务发展影响因素及对策建议探析	陈福锋 宋禹君 杨 健 (1064)
厦门市保险事故车辆拆检定损中心实践思考	董长万 (1077)
浙江省保险营销员分级分类管理研究	肖 涛 (1084)
保险分支机构数据真实性与总公司财务费用、业绩考核政策 的关联性分析	夏民程 (1089)
银行保险售后服务探讨	陈 敏 (1094)
建立健全保险公司省分公司重点监管机制探索	
..... 张 兴 李庆明 郭旭红 李晓梅 石文平 李 雯 齐小雄 罗 俊 (1099)	
论财产保险公司分支机构效益导向监管	朱 正 曾 静 罗 晖 (1109)

提高保险监管有效性的思考	郑秀芳	(1114)
信息化发展与保险信息化监管 中国保险监督管理委员会浙江监管局统计研究处课题组		(1120)
新《保险法》对机动车辆保险经营的影响及对策	明平洲 张侃	(1127)
论保险合同纠纷非诉讼解决机制的构建	陈沁 潘军华	(1135)
投保人告知义务与保险人说明义务在商业医疗保险合同诉讼中的运用 ——兼论保险合同当事人权益的维护	曹晓兰	(1142)
基层公司保险欺诈之对策	刘向阳	(1149)
从新《保险法》谈责任保险中第三者直接索赔权之行使	沈辉	(1152)
财产保险纠纷的十大法律问题 ——兼论保险人的法律对策	方刚成	(1156)
银行代理保险业务的法律风险	陈美霞	(1169)
新《保险法》对寿险合同争议处理的影响	孟达 钱姣	(1175)
校方责任险的法律问题探析	许良根 刘胜刚	(1182)
保险合同“代签名”现象及其治理	刘丹 殷镇锋	(1188)
新《保险法》对保险合同的影响及保险公司的应对	郑金都 聂华元	(1195)
从合规风险的防范入手构建保险业的长效发展机制	张宝昌	(1203)
销售渠道代码在基层保险公司经营运作中的管控风险及其审计缺陷	李国源	(1208)
保险经营中的防灾防损工作	贺凯	(1214)
美国保险业如何应对气候变化	夏益国 朱朝晖	(1220)
地方性高校保险应用型人才培养问题分析 ——以浙江财经学院为例	叶晓凌	(1227)
少数民族保险需求特征研究	孙莉萍	(1235)
邮政代理保险业务客户信息真实性现状分析 ——基于对山东省人身险市场的调查	张咏梅 杨运超	(1241)
对我国两次投连险退保风波的思考	王焕平	(1248)
设立县域保险自律组织的探索与思考	张树东	(1254)
楼宇经济条件下的保险发展商机	牛新中	(1258)
宁夏保险市场机构设置与保费规模的相关性分析	王婷	(1262)
金融危机背景下保险需求变化趋势调研报告 ——来自重庆保险市场的数据	周平 李昊轩	(1269)

市场转型格局下的财产保险 公司可持续盈利能力探究

中国大地财产保险股份有限公司课题组^①

【摘要】我国财产保险公司（以下简称产险公司）的盈利状况长期不容乐观。在现代企业制度框架下，可持续盈利能力建设已成为各家公司急需面对和思考的现实问题。目前，我国财产保险市场正面临一场结构性转型变革，这场变革为公司实现盈利创造了良好的外部条件。本文通过对产险公司可持续盈利能力的影响因素的分析，认为外部行业环境是影响产险公司盈利能力的重要因素，通过整合企业内部价值链以及借助外部行业平台建设，保险公司可全面提升可持续盈利能力，创造令投资者满意的经营业绩。

按照非寿险市场承保周期理论，西方财产保险公司从亏损到盈利有相对固定的周期时间长度，美国平均是6年左右，新加坡、马来西亚、日本等约为8年、12年、14年^②。当前我国财产保险业仍处于全行业亏损阶段，行业性长期亏损表明我国保险公司普遍缺乏可持续的盈利能力。培养卓越的可持续盈利能力已成为当前产险公司回馈投资者、获得持续发展的当务之急，更是产险行业实现全面盈利、构建稳固风险保障体系和金融体系的重要保证。

一、产险公司可持续盈利能力阐述

（一）产险公司盈利能力及影响因素

近10年来西方国家的战略管理和经济学研究中尤其重视企业能力理论研究。自

^① 课题组成员包括中国大地财产保险股份有限公司党委委员、副总经理和春雷，战略发展部总经理王国言，以及路逸力、邱波、程丽辉等。

^② 王波、史安娜：“非寿险公司的承保周期研究及在中国的检验”，《上海金融》，2006年第7期，第37页。

《哈佛商业评论》上《企业核心竞争力》(C. K. Prahalad & Gary Hamel, 1990)一文发表后,围绕企业核心能力理论的研究出现新的高潮,企业能力已成为企业管理研究和战略管理研究的主题。盈利能力(Profitability)是一家企业获取利润的能力,它反映一家企业竞争力的强弱,在企业能力体系中,盈利能力无疑是居于核心地位的财务能力指标。

由产险公司资本利润率公式^①可知,产险公司的盈利能力取决于以下几个主要条件:

首先,增长策略。增长是否可持续,是否与自身资源保障、风险控制能力相适应,是决定增长质量和增长可持续的关键,也是长期盈利能力的保证。不顾质量、成本的盲目增长会带来巨大潜亏风险,损害可持续盈利能力。财产险业内的“三年怪圈”现象就是最好例证^②。

其次,成本控制能力。产险公司与其他企业价值实现上明显不同特点是,保险业是先实现收入,后确定经营成本,而其它企业是先确定成本,后通过出售产品或服务实现收入。在收入既定前提下,成本控制能力是产险公司实现承保盈利的关键因素。成本控制能力越强,公司承保盈利能力就越高。

第三,现金流管理能力。保持现金流稳健是可持续经营的基础保障,也是提高投资盈利的基础性条件。在投资收益率既定前提下,可投资现金流越多,投资收益就越高。为此,通过强化应收保费管理,强化资金管理,加快资金收付效率是提升盈利能力的重要促进因素。

第四,投资管理能力。投资管理能力是决定投资收益率高低的核心因素,同样的投资环境和可投资的现金规模,投资管理能力高,投资盈利能力就强。产险公司投资不同于寿险投资,在资金期限相对短,现金流稳定性相对差的基础上,要获取好的投资收益,投资管理能力显得更加关键。

(二) 产险公司的可持续盈利能力内涵

企业在经营中须保持一种保证质量、结构协调的盈利能力,以内部盈利积累而不是单纯依赖外部资本注入支持企业可持续发展。所谓可持续盈利能力就是要求企业在持续经营的有效期内较好地实现利润,并稳定经营的能力。可持续盈利并不要求每年盈利都实现不断的高增长,也允许在特殊情况下出现报表亏损。但拥有可持续盈利能力的企业

^① 产险公司的资本利润率公式为:资本利润率=净利润/资本金总额*100%=(保费收入+分保费净收入-赔款支出-分保赔款净支出-营业费用-分保费用支出+分保费用摊回-准备金提转差+投资收益)/资本金总额*100%。

^② 新成立产险公司存在“一年发家,二年发展,三年亏损”现象,通过高增长掩盖风险,一般只能掩盖两年。

不会在发展进程中出现大起大落，经营效益忽高忽低的不稳定状态。

就其与盈利能力的关系而言，盈利能力是构成可持续盈利能力的必要条件。没有盈利能力，肯定没有可持续盈利能力，但短期的、个别年份出现报表盈利也不代表可持续盈利能力。过去业内有一些潜规则，为提高当年报表利润水平，个别产险公司通过采取业务负增长、减少未决赔款准备金等技术调节手段，虽然确实可以粉饰报表，编出利润，但并非可持续盈利的应有之义，反而将侵害公司长期的盈利能力。可持续盈利能力更多与市场体系、市场格局、核心能力、体制机制效能等密切相关。除了影响盈利能力的公司自身增长策略、内部的成本控制能力、现金流管理能力、投资管理能力等因素之外，还与行业的制度性因素相关，比如市场竞争格局、市场交易成本、费率周期波动、对价值链关键环节控制力、监管政策等密切相关。从行业角度看，提升产险公司整体可持续盈利是行业建设、市场建设与公司自身建设系统化推进的长期性工程。

二、产险公司的可持续盈利机制

产险公司可持续盈利机制是：以承保盈利为核心和基础，以投资盈利为补充和保障，通过对价值链关键节点的有力控制，实现长期的可持续盈利。产险公司可持续盈利机制的核心内容有两方面：

（一）立足承保，建立承保与投资双轮驱动机制

产险公司的业务基础是承保风险，承保是主业，其从两方面决定了产险公司盈利能力：一方面，承保是现金流来源的基础前提，没有承保业务，产险公司就没有可持续的现金流贡献。良好的承保，可以通过经营活动为公司持续贡献现金流的净流入，这既是企业生存根基，也是保险投资的前提性条件。没有正的现金流，投资就是无源之水，投资的可持续盈利无从谈起。另一方面，承保的盈利情况可以看成保险公司向社会筹措现金流的融资成本。如果承保盈利，意味着筹建的可投资现金流是负融资成本，对投资盈利的安全边际会大幅度改善。如果承保是亏损，甚至长期严重亏损，就是通过高成本向社会融资，甚至是长期借高利贷进行高风险投资，通过高风险投资获取高回报来弥补承保亏损，实现公司盈利，其盈利十分脆弱。

著名咨询机构麦肯锡通过对1988年~2006年全球最大15家商业产险公司经营指标的跟踪分析，得出两个结论：首先，产险公司的资产回报主要由承保业绩决定，投资收益率和资产回报率之间的关联度很低。承保利润率决定公司整体的资产收益率，而投资利润率则影响很小。其次，从长期来看，公司承保综合成本率与公司业绩的平均增速存在正相关关系，一个成熟的保险市场内，保证承保盈利才是公司发展的长远之道。

为了验证麦肯锡研究结论，分析不同盈利结构的稳定性，我们采用数学模型对产险公司的资产变化进行模拟：

(1) 假设每年的承保收益率 N 服从参数为 (μ_1, σ_1) 的正态分布，而每年的投资收益 M 服从参数为 (μ_2, σ_2) 的正态分布，

(2) 同时假设在重视承保的盈利结构下，公司对承保、投资的关注权重分别为 $(\theta_1, 1 - \theta_1)$ ，而在重视投资的盈利结构下，对承保、投资的关注权重分别为 $(\theta_2, 1 - \theta_2)$ ， $\theta_1 + \theta_2 = 1$ 。

在上述前提假设下，可得：

对于重视承保的公司，第 i 年末的公司资产值 A_i 是：

$$A_i = A_{i-1} * [1 + \theta_1 N_i + (1 - \theta_1) M_i] \quad \textcircled{1}$$

同样对于重视投资的公司，第 i 年末的公司资产值 A_i 是：

$$A_i = A_{i-1} * [1 + \theta_2 N_i + (1 - \theta_2) M_i] \quad \textcircled{2}$$

此外我们再假设公司的期初资产为 A_0 ，不难得到 10 年末公司资产依然满足正态分布，其期望、方差分别为

$$E(A_{10}) = A_0 * [1 + \theta_i \mu_1 + (1 - \theta_i) \mu_2]^{10}, (i = 1, 2) \quad \textcircled{3}$$

$$Var(A_{10}) = 10 * [\theta_i^2 \sigma_1^2 + (1 - \theta_i)^2 \sigma_2^2], (i = 1, 2) \quad \textcircled{4}$$

其中 $(i=1, 2)$ 分别代表重视承保和重视投资的两类公司。根据历史经验数据以及一般性假设，我们可以设：

$A_0 = 1$ ， $\mu_1 = 3\%$ ， $\mu_2 = 4\%$ ， $\sigma_1 = 8\%$ ， $\sigma_2 = 40\%$ ， $\theta_1 = 0.8$ ， $\theta_2 = 0.2$ ，代入公式③、④，可得：重视承保公司第 10 年末资产期望为 1.370，方差为 0.105，破产概率（10 年末资产低于 0）为 0.001%，而重视投资公司 10 年末资产期望为 1.452，方差为 1.027，破产概率为 7.591%。由此我们可以看到，尽管重视投资的公司 10 年末资产期望要高于重视承保的公司，但其资产波动性以及破产概率都要远远高于重视承保的公司。

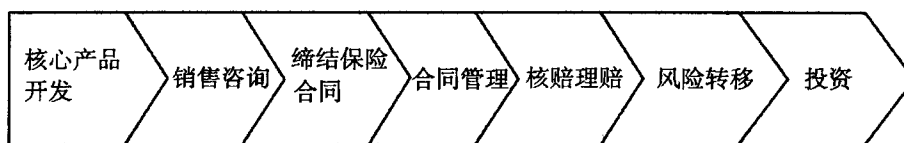
事实上，自 1990 年代后期开始，投资回报已经成为决定我国保险行业盈利与发展的关键。产险公司的年终经营利润清晰反映出投资收益与股市大盘趋势、投资收益与公司整体盈利的同步性特征。为增强市场价格竞争力，许多产险公司纷纷采取降低费率等措施来获取业务，使得承保利润占保费收入的比例逐步下滑，致使近年连续出现全行业承保亏损，产险公司的盈利通过获取较好的投资收益予以弥补。在这一思路影响下，当资本市场剧烈波动时，保险公司整体收益就出现同步下滑，系统性风险很大。2008 年平安公司因投资富通集团失误，导致当年平安集团遭受重大损失，年报显示亏损

24.53 亿元^①，不仅平安集团，2008 年因投资亏损导致保险业整体亏损就是一个沉痛的教训。

(二) 实现对价值链关键环节的有力控制

企业活动一些互不相同但又相互关联的生产经营活动环节，构成了一个创造价值的动态过程，即价值链。从社会分工视角看，按照迈克尔·波特的逻辑，每个企业都处在产业链中的某一环节，一个企业要赢得和维持竞争优势不仅取决于其内部价值链，而且还取决于在一个大的价值系统（即产业价值链）中一个企业的价值链同其供应商、销售商以及顾客价值链之间的联接，整合经营价值链因此成为提升保险公司竞争力和盈利能力的重要方式。

表 1 保险企业典型价值链分析



与销售有关	销售咨询：个性化的咨询，提供适合顾客个人生活状况的最优保险保障组合，优化顾客的保障范围。(30%) 和顾客取得联系并能进一步跟进赢得顾客；大量顾客带来规模效用，产品成本和价格得以降低。(8%)
与核赔理赔有关	事故处理能力：事故发生时提供及时帮助；快速排除损失，帮助顾客快速恢复到事故发生以前的状况；提供满足顾客需求的多样化的帮助和满意的事故解决方案 (69%)
与产品有关	营销：创新的产品、更好的服务。(8%) 技术：有效的性能价格比。(8%) 产品开发：专业化的产品、公平合理的性能价格比。扩大保险保障范围以保证在各种紧急和意外情况下的生活水平。(8%) 金融一体化：提供更丰富的产品。(8%)
资产管理能力	投资：保证经营稳定性和偿付能力；高的收益率带来保险费率降低。有效管理资产、保证损失发生时的偿付能力。(23%)

^① 中国平安集团 2008 年公司年报，第 22 页。

续 表

风险技术	风险转移：避免出现财务困境。(8%) 承保：合理的风险选择和评估能力。(8%) 产品开发和风险选择：针对情况开发相应的产品，提供合理的性价比。(8%)
其他	企业形象：(8%) 数据管理能力：针对情况及时做出正确反应。(8%) 合作网络管理能力：整合多家资源，为顾客提供广泛的咨询、产品和服务。(15%) IT：充分利用技术优势使顾客从中受益。(8%) 客户咨询：在各种复杂情况下为顾客提出更为有效的咨询建议。(15%)

(资料来源：张庆洪、罗霞.《保险企业核心竞争力探讨》.上海保险2003年第4期,第27页。)

目前国内产险公司可持续盈利能力不强，与产险公司失去对价值链关键环节的控制力有直接关系。

1. 销售环节的控制力

销售环节的控制主要是对客户和渠道的控制。目前客户资源个人化、渠道中介化，对产险公司销售环节控制力带来巨大冲击。无论直销还是个人代理业务，实际的业务资源还控制在个人手中，分散性业务如车险客户的信息资料不真实已成为产险行业通病，个人据此还可与公司就手续费等条件实行有效博弈。而对一些大型非车险业务，目前越来越普遍采取委托中介招标方式，业务资源越来越向大型中介集中，续保业务的挑战越来越大，对产险公司销售环节控制力带来巨大冲击。当前新型直销如电话销售、网络销售等方式兴起，以及监管部门对中介的整顿，则有利于加强保险公司对客户和渠道控制力，但只有深入改革销售体系，建立面向客户的有竞争力的渠道体系公司才能实现这种控制力。

2. 理赔环节的控制力

当前保险公司缺乏对维修厂家的绝对选择权，维修厂家往往由客户选定，出于对维修技能的信赖和依赖，客户一般选择汽车4S店进行修理。选择权的旁落增加了产险公司控制理赔成本的难度。保险公司对修理零配件价格也没有定价权，往往是修理厂确定价格，保险公司只能核实损失和价格。短时间内修理厂对理赔客户的控制力依然存在，代索赔等现象很难控制。外部中介机构对理赔环节的控制力在强化。一些车友俱乐部往往有条件优惠的代索赔服务，甚至一些专业代理理赔公司，通过低价收购赔案高价索赔或帮助客户高价索赔的方式来获取利益。

3. 服务环节的控制力

保险服务贯穿保险经营价值链的各个环节，尤其在核赔理赔环节上客户服务显得尤为为重要。目前客户对保险公司理赔服务普遍满意度不高，满意度高的往往是销售前端的4S店。保险公司的服务资源比较分散，没有成体系有效整合，自身服务资源往往被其它服务机构整合。比如目前一些汽车俱乐部，把保险理赔便捷性作为自身服务体系的一个优势资源加以整合。

4. 投资领域的渗透力和影响力

目前保险资金在基金、股市、债市已经越来越成为一支不可小视的力量，影响力不断增强，但在其它一些新兴投资领域的渗透力和影响力还有待提高。保险投资利润来源多元性、稳定性不够，尤其是缺乏对一些长周期领域投资如基础设施、房地产等的足够渗入，在股市、基金上投资过于集中，导致盈利波动性过大。

三、当前产险市场的转型特征及对公司可持续盈利能力的影响

自2008年下半年保监会出台70号文件整顿产险市场秩序以来，经过痛苦的市场结构调整转型，目前我国产险市场进入微利或微亏时代。随着市场主体增多，竞争激烈程度加剧，以往高利润回报的时代已经过去，资产回报进入理性增长空间（见图1）。依靠费用、人情关系作业务的粗放经营已不能满足产险市场严格监管要求和保险客户复杂多变的投保需求。盈利能力，尤其是可持续盈利能力将成为检验各家公司生存能力的重要试金石。



图1 中国保险业保费利润率 (1981年~2001年)

(资料来源：蔡华、杨晓. 承保周期理论及其对我国产险业的启示. 工业技术经济. 2007年9月. 132页。)