

保险

INSURANCE

理论与实践

THEORY & PRACTICE

2017年第3期（总第15期）

中国学术期刊网络出版总库收录
中国人文社会科学引文数据库来源刊
人大“复印报刊资料”转载来源刊

- 供给侧改革视角下寿险公司转型的思考 李传学
- 内地与香港寿险业发展比较分析
周华林 郭金龙 周小燕
- 江苏省安全生产责任保险发展调研报告
王宝敏 王 雷 商亭悦 赵正来
- 非寿险公司未决赔款准备金管理与审计
沈 璜 凌 云 刘小书



保险理论与实践

Insurance Theory & Practice

2017年第3期（总第15期）



中国保险学会
INSURANCE SOCIETY OF CHINA



中国金融出版社

责任编辑：何 为 孙 玥

责任校对：李俊英

责任印制：裴 刚

图书在版编目（CIP）数据

保险理论与实践（Baoxian Lilun yu Shijian）. 2017.3/中国保险学会编.
—北京：中国金融出版社，2017.3

ISBN 978 - 7 - 5049 - 8967 - 3

I. ①保… II. ①中… III. ①保险学 IV. ①F840

中国版本图书馆CIP数据核字（2017）第067947号

出版

发行

中国金融出版社

社址 北京市丰台区益泽路2号

市场开发部 （010）63266347，63805472，63439533（传真）

网上书店 <http://www.chinafph.com>

（010）63286832，63365686（传真）

读者服务部 （010）66070833，62568380

邮编 100071

经销 新华书店

印刷 北京市松源印刷有限公司

尺寸 175毫米×250毫米

印张 7.5

字数 116千

版次 2017年3月第1版

印次 2017年3月第1次印刷

定价 30.00元

ISBN 978 - 7 - 5049 - 8967 - 3

如出现印装错误本社负责调换 联系电话（010）63263947

《保险理论与实践》

学术委员会和编辑委员会

学术委员会副主任：周延礼 梁 涛

学术委员会委员（按姓氏笔画排序）

丁 当	万 峰	马明哲	王 辰	王 和	王 滨	王 毅
王国刚	王梓木	厉以宁	叶永刚	史培军	闪淳昌	任汇川
刘 伟	刘世锦	刘英齐	刘经南	刘鸿儒	江生忠	孙祁祥
孙建平	苏恒轩	李 扬	李 科	李光荣	李克穆	李劲夫
李晓红	李培林	杨明生	吴 焰	吴晓灵	何文炯	宋晓梧
宋福兴	张 泓	张承慧	张维功	陈文辉	陈东升	陈雨露
陈景耀	范维澄	林岱仁	林智勇	卓 志	周延礼	郑功成
郑秉文	胡晓义	姜 洪	姚庆海	姚 飞	袁临江	顾 越
徐敬惠	黄 洪	梁 涛	傅安平	蔡 昉	缪建民	霍联宏
魏华林	魏迎宁					

编辑委员会主任：姚庆海

编辑委员会副主任：姚 飞 冯占军

编辑委员会委员（按姓氏笔画为序）

王 力	王 灏	申曙光	田 玲	冯占军	刘冬姣	孙 健
李秀芳	李晓林	李媛媛	张秋生	陈秉正	郑 伟	赵子良
钟 明	姚 飞	姚大锋	姚庆海	高 菁	高焕利	曹德云
郭金龙	童 清	魏 丽				

主 编：冯占军

副 主 编：刘延辉 郝焕婷

执行编辑：李 慧

通联编辑：魏艳杰 李 杰

联系电话：010-66553510 010-66290390

邮 编：100033

传 真：010-66553502

联系地址：北京市金融街15号鑫茂大厦7层

投稿系统：<http://www.bxyj.org.cn>

学会网址：<http://www.iic.org.cn>

目 录

2017年第3期

总第15期

前沿聚焦

- 供给侧改革视角下寿险公司转型的思考 李传学 1
- 内地与香港寿险业发展比较分析 周华林 郭金龙 周小燕 11

风险管理

- 江苏省安全生产责任保险发展调研报告 王宝敏 王 雷 商亭悦 赵正来 28
- 森林保险灾害定损遥感应用探析 陈洪萍 韩 涛 段应元 何永新 祁 鑫 董燕生 41
- 保险公司强化防灾防损风险提示工作的思考 范加清 48

经营管理

- 非寿险公司未决赔款准备金管理与审计 沈 璜 凌 云 刘小书 57
- 互联网保险产品开发研究 温小霓 张 哲 70
- 基于平安互联网保险产品的聚类分析

域外保险

- 新加坡离岸再保险市场的发展及启示 李博方 85

保险法律

- 诉讼财产保全责任保险：面临的障碍与法律对策 周佳星 100

供给侧改革视角下寿险公司转型的思考

李传学

(幸福人寿保险股份有限公司, 北京 100027)

[摘要] 与中国经济的发展态势一样,我国保险业,尤其是寿险业的发展同样需要实施供给侧改革,进而实现转型升级。寿险公司的供给侧改革要解决三个问题:寿险公司转型的原因、转型的方向和转型的方式。本文从这三个方面对寿险公司的转型发展进行讨论。

[关键词] 供给侧改革; 寿险公司; 转型

[中图分类号] F840.62 **[文献标识码]** A

作为中国经济发展的一个缩影,中国寿险业随着改革开放得到快速发展。但与整体经济一样,保险产品供给和需求的错配问题也日渐突出,一方面是市场供给总量快速扩张,市场竞争日趋激烈;另一方面却是民众的保险保障需求得不到满足。如何实现供给和需求的匹配,满足群众日益上涨的保险需求,是行业面临的迫切问题。实施寿险业供给侧结构性改革是解决问题的关键,也是行业发展的必经之路。

[作者简介] 李传学,幸福人寿保险股份有限公司党委书记、董事长。

一、从供给侧结构性改革看寿险业转型

供给和需求是经济学的两大基本概念，“供给侧”与“需求侧”相对应。需求侧管理来源于凯恩斯主义， $Y=C+I+G+NX$ ，其中Y是国内生产总值GDP，它由四个要素驱动，C是家庭的消费支出，I是企业与家庭的投资支出，G是政府采购商品与服务，NX是净出口。需求侧管理认为价格存在短期内在刚性市场无法发挥作用的现象，需要刺激政策使得总产出达到潜在水平，比如用货币政策降低利率 r 刺激投资I，或者用财政政策直接增加G。

从经济学角度讲，供给侧结构性改革（以下简称供给侧改革）来自供给学派的典型实践。美国曾在20世纪70年代陷入滞胀，英国也在20世纪七八十年代面临滞胀叠加结构性问题的窘境。作为供给学派的典型实践，“里根经济学”（Reaganomics）和“撒切尔主义”（Thatcherism）采用减少政府干预、推进市场化改革、减税减负、鼓励创新、控制货币供给和加大人力资本投入等措施帮助经济走出衰退的泥潭。

改革开放以来，中国经济得到了快速增长，目前已是全球第二大经济体。但从2010年开始，进出口贸易以及固定资产投资完成额同比连续下降，投资和净出口拉动经济的边际效益递减。同时消费率过低造成储蓄率过高，加上资本市场资产定价的失真，进而又促使高储蓄率转化为高投资率，形成了一个恶性循环。同时，一方面传统中低端消费品供给严重过剩，另一方面高端消费品的本土供给又不充足。通过刺激政策可以平滑经济的周期，但应对这种结构性的问题，凯恩斯主义似乎并无太多有效的方法。

供给侧结构性改革，就是要从提高供给质量出发，用改革的办法推进结构调整，矫正要素配置扭曲，扩大有效供给，提高供给侧结构对需求变化的适应性和灵活性，提高全要素生产率，更好地满足广大人民群众的需要，促进经济社会持续健康发展。

近年来，寿险业得到了长足发展，但从保险市场供求来看，供给和需求的错配矛盾日益突出，制约着保险业持续健康发展，影响保险功能作用的有效发挥。一方面，保险产品同质化现象严重，寿险公司在争取客户方面，更多的是拼保险费用和客户收益，而不是拼其产品特色或服务，这种同质化竞争直接导

致保障类保险产品的盈利空间被不断挤压，使得人身险公司不愿大力发展保障类业务；另一方面，保险市场巨大的潜在需求得不到有效满足。在寿险行业，我国寿险保费规模中投资型产品占半壁江山，保障型保险产品的风险保障和长期优势难以充分发挥。一个供需失衡的典型案例分析是内地居民赴港购买保险的现象不断升温。因此，宏观经济的供给侧改革良方同样适用于寿险行业。为了长期稳健的发展，寿险公司从保险的供给侧改革入手，转变过去以扩张规模，粗放型增长为主的发展模式，转向以满足客户的保险需求为中心，推动行业全面转型升级。

二、寿险公司转型发展的内在动因

目前，中国寿险业面临全新的发展环境，寿险公司只有转型才能适应新环境。

1. 经济改革呼唤转型

寿险公司的供给侧改革与整个国民经济供给侧改革相互呼应。随着宏观经济供给侧改革的深化，随着新常态下社会结构转型、中产阶级的崛起和消费习惯的变化等新趋势，保险产品和服务的升级已经成为社会的要求。寿险业只有通过自身进行供给侧改革，才能实现产品和服务的升级。

2. 低利率和“资产荒”倒逼转型

在人口红利逐步消失、全球经济复苏缓慢、国际竞争环境日趋复杂、国内产能过剩、实体经济低迷等因素的影响下，中国经济下行压力日益增大。与之相伴的是低利率、“资产荒”时代到来，这给保险行业和保险资金的运用带来了现实挑战，特别是长期寿险，利率下行时面临更大的挑战和压力。一方面，容易形成利差损风险；另一方面，加大投资风险。也就是高成本资金为了获取更高收益，倒逼保险机构提升风险偏好，投向高风险资产，甚至演变为激进投资。当前，寿险公司面对低利率环境和“资产荒”，唯一的办法就是降低负债成本，降低收益预期。这种情况下，发展保险保障业务将是最好的选择。

3. 人口老龄化牵引转型

由于过去三十多年来计划生育政策的实施导致的长期低生育率和经济发

展、生活水平提高以及医疗卫生条件改善带来的人口寿命延长，使得中国的人口老龄化呈现总量大、速度快、高龄化和未富先老的特征。首先，中国老年人口占世界老年人口的将近1/4；其次，65岁以上老年人占总人口的比例从7%提升到14%，发达国家大多用了45年以上的时间，中国只需26年，并且在今后一个很长的时期内都保持着很高的递增速度，属于老龄化速度最快的国家之一；再次，在60岁及以上人口中，增速最快的是高龄老人（80岁以上）。因此，人口老龄化过程中又出现了老年人口高龄化；最后，中国人口老龄化又是在收入水平尚未达到发达国家的水平，社会保障体系尚不完善的背景下产生的。

人口老龄化将给中国社会经济发展的方方面面带来巨大的挑战。其中的一个挑战是，老龄化将使各个产业链围绕人口生命周期的后半段展开，产业模式将发生重大变化。

其中，与老年人口相关的养老和健康产业将成为未来经济发展的新蓝海，也给商业养老保险和健康保险提供了良好的发展机遇，这也是保障型产品的一个风口。

4. 保险监管导向驱动转型

在实体经济增长不振的情况下，中国经济出现了比较严重的脱实向虚倾向，大量资金向金融行业聚集，实体经济金融化，金融体系自我循环的加剧使大量风险向金融领域聚集。因此，防范风险是金融业目前最重要的任务，保险业为防范风险的监管也在不断加强。

自2016年1月1日起，中国风险导向的偿付能力体系（以下简称“偿二代”）正式实施，它改变了保险业运行的规则，影响了保险公司发展的方方面面。以风险为导向的监管体系，改变了过去以规模为导向的监管方式，代之以全方位的风险防范监管体系，同时引导行业回归保险行业本源，重点发展保险保障和长期储蓄业务。

面对行业前几年迅速兴起的中短存续期保险产品，监管机构看到了其高杠杆和高风险特征，已经着手加以规范。2016年3月18日，中国保监会发布《关于规范中短存续期人身保险产品有关事项的通知》（保监发[2016]22号），促进人身保险公司调整和优化业务结构，进一步发展风险保障类产品，理性发展中短存续期产品，守住不发生系统性风险的底线；促进人身保险公司牢固树立风险

意识，加强资本规划和管理，促进全行业进一步转型升级，增强可持续发展能力；促使人身保险业为资本市场、实体经济以及国家重点基础设施建设提供长期、稳定的资金来源，更好地服务经济社会发展大局。

保监会于同年9月6日又发布了《中国保监会关于进一步完善人身保险精算制度有关事项的通知》（保监发[2016]76号）及《中国保监会关于强化人身保险产品监管工作的通知》（保监寿险[2016]199号）。以上文件的发布，进一步促进行业坚持“保险姓保”，提升人身保险产品的风险保障功能，满足消费者日益增长的保障需求。2016年12月30日，中国保监会发布《中国保监会关于进一步加强人身保险监管有关事项的通知》（保监发[2016]113号），更加严格限制中短存续期产品的销售。在日益严格的保险监管下，供给侧改革已经成了行业共同的命题。

三、寿险公司转型发展的方向

低利率，“资产荒”时代的到来、人口不断老龄化、监管力度不断加大的大背景将对寿险公司的发展产生深刻的影响，行业的转型升级已成为必然趋势。

1. 坚守“保险姓保”的根本理念

人寿保险源于风险保障，之后不断得到丰富和发展，这是行业安身立命之本，也是行业的核心价值所在。后面衍生出的储蓄和理财功能也是服务于风险保障的核心功能，有主次之分、先后之别^①。坚守“保险姓保”，是寿险行业发展的根本要求。

2. 聚焦国家经济战略，跳出保险看保险

寿险公司要跳出自己行业的圈圈，从国家经济改革、实体经济振兴、产业结构调整的大局来思考自己的产业和投资，为产业升级提供更多的保障，为鼓励创新提供更多的帮助，为实体经济的振兴提供更多的动力。寿险业的保障和投资功能要在更大、更广阔的范围发挥作用。

^① 引自中国保监会副主席黄洪于2016年9月3日出席和讯网主办的首届中国寿险发展论坛并发表的题为“顺应趋势坚持规律——加快推进人身保险业供给侧改革”的主题演讲。

3. 发展理念要从“以产品为中心”向“以客户为中心”转变

“以产品为中心”还是“以客户为中心”是划分不成熟市场和成熟市场的鲜明标志，实现前者到后者的转变在我国还有很长的路要走。寿险公司应充分认识到供给侧改革对于行业发展、机构壮大、市场培育和服务社会的重要意义，真正确立“以客户为中心”的理念，在产品开发、服务提升、保护消费者权益等方面进行全面深化改革，转型升级，抓准、抓住社会的风险保障需求，真正践行发展方式的转型和结构性矛盾的实质性调整，更好地实现自身的发展目标，同时满足经济社会发展和人民群众的需要。

4. 发展模式要从“三高”向“三低”转变

近年来，寿险市场上涌现出了一批以高成本、高杠杆和高风险为特征的资产驱动负债型寿险公司，这些公司以高收益和渠道的高费用获取大量中短存续期业务保费，通过投资资本市场博取高回报，同时以较高的杠杆举牌上市公司，这些公司的业务风险不可谓不高。2016年，股市的大幅波动导致保险公司权益类投资的收益大幅减少，而宏观经济下行的压力和利率的下降，导致适合保险资产投资的另类投资项目减少，收益率降低，其他固定收益类产品的收益也随着利率的下行不断走低。但寿险公司在负债端的成本则由于激烈的市场竞争很难下降。结果导致了2016年保险业务增长和利润下降出现的严重背离现象，即一方面保费收入高速增长，另一方面则是利润大幅下滑。这种状况很容易导致行业形成新的利差损风险，除此之外，由于投资收益难以保证，客户收益预期很难满足，容易导致客户集中退保，形成部分公司的现金流风险。因此，行业首先必须要向低成本、低杠杆和低风险的发展模式转变。模式转变的重点在于降低负债端的高成本，加强对客户预期的管理，降低客户对保险产品的收益预期，同时降低渠道费用。从负债端减少对投资收益的压力，这也是供给侧改革的一种表现形式；其次是以追求保险投资的长期稳健收益代替博取短期的高收益；最后是以多元化投资减少对资本市场的过度依赖，防范金融风险，这也是供给侧改革的题中应有之义。

5. 竞争模式要从客户收益竞争转向特色服务竞争

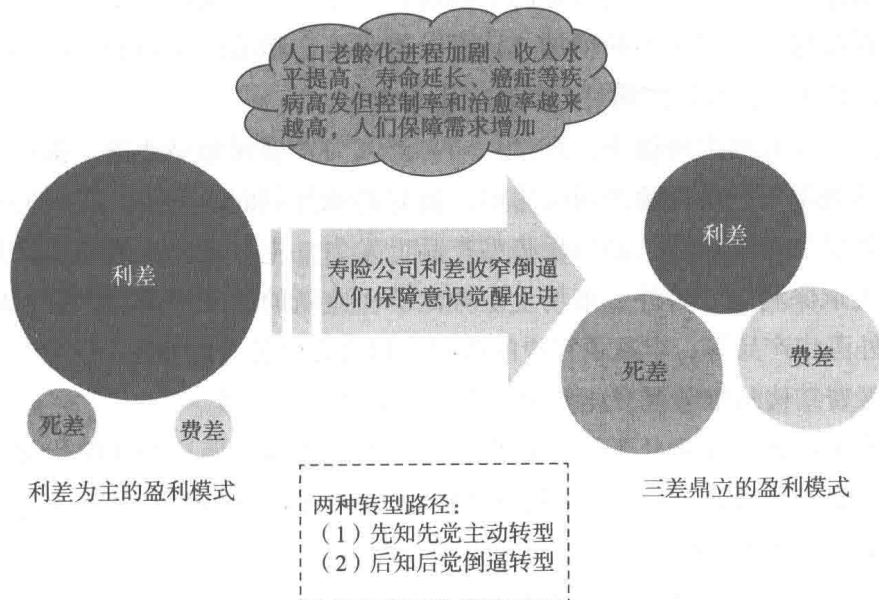
在低利率的环境下，寿险公司资产配置将面临越来越大的压力，寿险公司之间的产品拼客户收益的竞争将难以为继。企业需要聚焦于差异化服务，开辟

新的竞争力。

6. 盈利模式要从依赖利差的单一盈利模式向多元盈利模式转变

目前，国内寿险公司的盈利仍以利差为主，这符合行业初级发展阶段特征，但随着行业逐渐步入成熟期以及整体经济增速的下滑和利率水平的走低，利差对盈利的支撑将越来越弱，盈利模式有望向更为均衡的方向过渡。寿险业将通过大力发展保障型业务和长期期交业务，更多地依靠死差和费差取得经营利润。寿险业也将从单一的利差盈利模式向多元模式转变。

变革盈利模式、增加死差和费差在利润中的占比，能使寿险公司保持长期稳健的发展。先知先觉的寿险公司已经未雨绸缪，率先在产品创新、产品结构调整、渠道结构优化、费用管控等方面做出规划和布局，为未来获取更多的死差和费差做准备；后知后觉的寿险公司在未来利差收窄至不能承受之际也会被倒逼转型，但将丧失先机。一旦死差和费差形成一定的规模，寿险公司对投资端的依赖度就会降低，公司由于追求高投资收益率而导致承担高风险的压力也会减小（见图1）。



资料来源：国泰君安证券研究。

图1 寿险公司盈利模式的转变

7. 管理模式要从粗放型向精细化管理转变

目前，行业仍然面临粗放式发展的问题，高投入、高成本和高消耗的问题仍然比较普遍，在这方面，寿险公司一方面要通过精细化的管理，减少管理成本，降低费差损，增加费差益；另一方面应当适当降低定价利率，减少业务成本。

四、寿险公司转型的方式

寿险公司转型可以从以下几个方面着手。

1. 产品结构从理财型业务向保障型业务转型

从长期发展的角度看，中国宏观经济走势“L”形基本确定，对于寿险公司而言意味着更低的资产回报率，直接影响寿险公司的利润。经济下滑、利率下行、投资压力加大的背景下，产品回归保障型产品，可以减少公司对利差的依赖。发展保障型产品是寿险公司面对当前经济形势最根本的转型出路。

提供保险保障也是保险行业的本职所在。随着民众保险意识的不断提高，大众对保险保障的需求不断增加，这部分需求不会随着经济和利率周期的改变而改变，且远远没有得到满足。

因此，在低利率环境下，寿险公司需要大力发展保障型业务，提高承保利润，对冲利率下行对寿险公司的影响。良好的承保利润是保险业盈利的基石。目前，各家公司都在中长期的保障型产品上发力，主打重大疾病和传统寿险产品，增大承保利润。另外，市场上也推出了一些新的保障型产品，例如中端医疗，海外医疗产品等，丰富了客户的选择，提高保险公司的竞争力。

2. 保费结构从推动趸交业务向期交业务发展拉动转型

寿险业的优势在于长期稳定的现金流，在这方面，期交业务的优势大于趸交业务。趸交业务占比过大会积聚给付风险，由于缺乏持续现金流入，导致内涵价值偏低，业务结构失衡。

相反，在低利率环境下，使资金分年进入寿险公司，让寿险公司在低利率的时期仅对当期保费做资产配置，其他保费则随着时间推移再陆续进入寿险公司，这样将降低投资压力，分散投资风险，减少寿险公司的经营风险，充分发

挥寿险公司长期稳定资金的优势，以时间换取较高的收益。

3. 年期结构由短期向长期转变

当前，中国经济下行压力较大，且处于结构性转型的关键时期，持续的降息使保险投资风向标即十年期国债收益率降到了2.7%左右，与之相伴的是全球各经济体十年期国债收益率降至2%以下甚至是负利率。在我国经济转型面临攻坚，结构优化还未显现出明显成效的情况下，虽然最近一个阶段利率有所回升，但从中期来看，仍将处于阶段性低位，加息周期的到来步伐不会那么快。

寿险公司可以通过延长产品缴费期限和负债期限，以长负债周期穿越经济和低利率周期，来平滑和降低经济周期和利率波动对公司收益的影响。除此之外，这种延长所带来的长期资金有利于投资国家重点支持的长期性基础设施项目，实现稳定和较高的资金回报。

4. 渠道结构从过分依赖银保渠道向个险渠道倾斜

寿险公司个人代理人可以给保险消费者提供更加个性化的服务，更适合向投保人销售保障型和长期储蓄型寿险产品，因此，个险业务越来越受到寿险公司的重视。

2016年，个险渠道实现新单保费4711.1亿元，同比增长98%，远高于寿险公司总保费收入增速（42.6%）。个险渠道实现期交新单保费3000亿元，期交新单保费同比增长51%。行业累计首年期交保费占比新单保费的63.7%^①。

近年来，寿险公司个人代理人人数大幅度增加。2016年，个险人力仍然保持稳中有升的态势，根据保监会近期披露的数据显示，截至2016年年底，保险营销员达657.28万人，较年初增加185.99万人。

5. 运用“互联网+”思维催生寿险公司活力

在全球新一轮科技革命和产业浪潮中，互联网与各领域的融合发展可以带来新机遇、新生态、新的运营模式和发展空间，具有广阔前景和无限潜力。就保险业而言，互联网不但成为寿险公司直接销售的主要渠道之一，大幅减少销售成本，而且倒逼保险企业创新产品设计、更新经营理念乃至优化商业模式。

^① 寿险公司同业交流数据。

保险业供给侧改革要瞄准新产业、新业态等新经济领域蕴藏的保险需求,推动保险业创新发展。

必须指出的是,寿险公司转型需要一个过程,不可能一蹴而就。目前,大部分寿险公司以理财型业务、趸交产品、短年期和银保渠道为主的格局仍将持续一段时间,长期保障型和储蓄型业务的市场培育仍需要时间。但转型是必需的,方向也是明确的。

参考文献

- [1] 朱进元,张承惠,姜洪.转型与发展——迈入“十三五”的中国保险业[M].北京:中国财政经济出版社,2016.
- [2] 丁冰.当代西方经济学流派[M].北京:北京经济学院出版社,1992.
- [3] 中国精算师协会.经济学基础[M].北京:中国财政经济出版社,2010.
- [4] 陈安.新英汉美国小百科[M].上海:上海译文出版社,2000.
- [5] Wu Yuping.2004. “ Die zukünftige demographische Alterung und das Problem der Altersversorgung in China unter besonderer Berücksichtigung der Metropole Shanghai und der Provinz Gansu.” Philipps-Universität Marburg, Germany.
- [6] 国泰君安证券研究.保险行业上市保险公司中报业绩大幅负增长,怎么看?不必过于纠结账面利润的大幅下滑[EB/OL]. [2016-07-31].

内地与香港寿险业发展比较分析

周华林¹ 郭金龙² 周小燕³

- (1. 中华联合财产保险股份有限公司, 北京 100022;
2. 中国社会科学院金融研究所, 北京 100028;
3. 湖南省社会科学院经济研究所, 湖南 长沙 410003)

〔摘要〕 内地与中国香港寿险业在监管制度、经营模式、保险定价、保险条款内容、配套法律制度环境等多个方面存在较大差异, 香港寿险业在死亡概率、疾病发生率、预定利率、风险贴现率、投资收益、保险合同条款内容等方面比内地寿险产品具有一定的竞争优势, 自律和他律相结合的现代化保险监管制度也为香港寿险业健康有序发展提供了有效保障, 税收、法律、利率等配套制度环境也是促进香港保险业发展的重要因素。内地寿险业可以通过继续深入推进保险业供给侧改革, 加强保险业配套制度环境建设, 提高保险公司风险管控能力, 降低投资型寿险产品保证收益率等多种方式, 增强内地寿险产品竞争力, 增加保险有效供给, 从而促进内地寿险业快速发展。

〔关键词〕 预定利率; 附加费率; 终身寿险; 两全寿险; 退保率

〔中图分类号〕 F840.62 **〔文献标识码〕** A

〔作者简介〕 周华林, 博士后, 讲师, 现供职于中华联合财产保险股份有限公司, 主要研究方向为保险金融理论与实践、计量经济学、博弈论; 郭金龙, 研究员, 中国社会科学院金融研究所保险研究室主任、中国社会科学院保险与经济发展研究中心秘书长, 主要研究方向为保险金融理论与实践; 周小燕, 博士, 现供职于湖南省社会科学院经济研究所, 主要研究方向为保险理论与实践。

近年来,内地消费者购买香港保险的热情持续高涨,成为继澳洲奶粉、日本马桶圈、日本大米等消费热潮之外的又一道消费风景线,至今仍有不少内地消费者对香港保险有较强的消费意愿。2011—2014年,香港的内地寿险(即在内地购买保险的内地消费者)保费增速仍然高达40%以上,引起内地寿险业的广泛关注 and 深思。本文从多个方面比较了内地和香港寿险业发展的差异,分析香港寿险产品热销的原因,探索促进内地寿险市场发展的方式。

一、保险监管制度及经营方式比较

1. 保险监管制度比较

内地实行的是分业监管模式,银行、证券、保险、信托等各业实行分业经营,保险业由中国保监会行使监管职能,保险监管制度经历了从借鉴国际经验,到逐渐形成新兴市场特点的监管制度体系的过程。1980年内地保险恢复营业之初,保险业务由中国人民银行代为监管,并没有形成系统的偿付能力监管制度体系。1998年中国保监会成立以后,才逐渐开始行使对保险业的监管职能。当时由于中国保险业各方面的人才都较为匮乏,发展也较为落后,难以自创一套新的保险监管体系,保险监管主要借鉴欧盟偿付能力 I 和美国基于风险的资本要求(RBC),与欧盟偿付能力 I(以下简称欧偿 I)的监管方法更为接近。2008年金融危机爆发以后,中国积极参与国际偿付能力监管制度体系改革,于2012年启动了中国偿付能力监管制度体系改革,在借鉴欧盟偿付能力 II(以下简称欧偿 II)和美国偿付能力现代化工程(SMI)的基础上,建立了中国风险导向的偿付能力体系(以下简称“偿二代”),基本与国际市场接轨。2012年中国启动保险资金运用政策监管制度市场化改革,2013年8月开始寿险费率政策市场化改革,目前除意外险费率政策市场化改革尚未完成外,传统险、分红险和万能险费率政策市场化改革已基本完成。

香港保险监管采取自律和他律结合的方式,一直是保险行业监管的典范。香港实行的是混业监管模式,由金融监管局统一行使金融监管职能,金融监管局下设保险监理处,行使保险市场监管职能,保险监管制度体系较为成熟和发达。1997年之前,香港是英国的殖民地,沿袭了英国保险监管制度框架体系,