

日本财产保险业的 变化及对策

(日) 植村信保 著
陈伊维 谭颖 译



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

日本财产保险业的 变化及对策

(日) 植村信保 著
陈伊维 谭颖 译



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

本书介绍了与中国有相同保险业发展背景的日本保险业在自由化过程中存在的种种问题与困惑,以及对于这些问题的探索性处理。本书使用了大量的图、表,文字浅显易懂,可读性强,可供保险专业的学生、保险研究人员、保险监管人员及保险从业者阅读参考。

R&I KAKUZUKE SERIES SONPO GA KAWARU

by Uemura Nobuyasu

Copyright © 2001 Uemura Nobuyasu

All rights reserved.

Originally published in Japan by RATING AND INVESTMENT INFORMATION, INC., Tokyo.

Chinese (in simplified character only) translation rights arranged with RATING AND INVESTMENT INFORMATION, INC., Japan through THE SAKAI AGENCY.

本书中文简体字版由 Uemura Nobuyasu 授权机械工业出版社在中华人民共和国境内独家出版发行。未经出版社书面许可,不得以任何方式抄袭、复制或节录本书中的任何部分。

版权所有,侵权必究。

本书版权登记号:图字:01—2003—7222

图书在版编目(CIP)数据

日本财产保险业的变化及对策/(日)植村信保著;陈伊维,谭颖译. —北京:机械工业出版社, 2005.1

ISBN 7-111-15684-6

I. 日… II. ①植… ②陈… ③谭… III. 财产保险—研究—日本 IV. F843.136.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 122108 号

机械工业出版社(北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

策划编辑:贾秋萍 责任编辑:文菁华

版式设计:霍永明 责任校对:肖新民

封面设计:李世辉 责任印制:施红

北京铭成印刷有限公司印刷·新华书店北京发行所发行

2005 年 1 月第 1 版·第 1 次印刷

890mm×1240mm A5·6.25 印张·1 插页·158 千字

0 001—4 000 册

定价:22.00 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换
本社购书热线电话(010) 68993821、88379646

68326294、68320718

封面无防伪标均为盗版

译者序

日本是世界上第二大保险国家，其人身保险的覆盖面达 93% 以上，其保费收入在全球保费收入中所占的比重仅次于美国，保险业在国民经济中的地位举足轻重。但是日本保险业在 1996 年以前一直是受到政府严格保护的，从未有一家保险公司破产，这与中国保险业的发展背景极其相似。迫于国际大环境与美国施加压力的影响，1996 年日本对保险业法进行了修订，外资保险公司的进入门槛放低，国家不再对保险业提供保护，保险条款及费率的制定权交给各保险公司，同时引入保险经纪人机制，保险公司于一夜之间被抛向市场。自由化后的日本保险业问题迭出，保险公司不会破产的神话随几家保险公司的相继倒闭而宣告破灭。面对严酷的市场环境，保险公司纷纷采取一切可能的对策，如进行公司间的合并、兼并与合作，降低保险代理佣金比例以求降低费用率、减少成本开支，扩大保险保障范围，进行产寿险公司之间的合作以吸纳保户等。

2001 年中国加入了 WTO，首先开放的就是保险领域。面对竞争严酷的市场，中国的保险业将何去何从？为此我们想通过翻译《日本财产保险业的变化及对策》这本书，通过介绍与中国保险业有相同发展背景的日本财产保险业在自由化过程中存在的种种问题、困惑，以及对于这些问题的探索，为中国的保险业提供借鉴，我们希望本书能为保险从业者提供一些有益的参考。

由于译者水平有限，译文难免有疏漏及错误之处，恳请读者指正。

本书中的大量图例由魏巍同志完成，在此谨表示衷心的感谢。

译者

2004 年 10 月于南开园

前 言

日本的财产保险业正在发生大变革。

财产保险公司与银行、证券或者人寿保险公司相比，在金融中心的存在感比较小。即使同为保险业，与中型保险公司相继破产并一直被所谓的“逆差损问题”困扰的人寿保险业相比，财产保险业并不很引人注目。

然而，曾经被誉为规则大厦的财产保险业，如今却呈现出几十年未见的大变革的趋势。以保费市场化为先导的自由化被急速推进，产寿险之间的篱笆也几乎不复存在。接二连三的大型重组引人注目，此后恐怕再也无法恢复到重组前安定的经营环境中了。

而另一方面，由于长期处在封闭、严格的监管环境中，财产保险业的经营存在着某些非效率的成分，不改变这些非效率的成分，财产保险公司在新的市场环境中将难以生存。

财产保险业的经营环境确实发生了深刻的变化，这是写作本书的目的所在。

第一章“业界重组的狂澜”与第二章“大型保险集团”探索了近年来业界不断上演重组剧的原因及意义，介绍了重组后产生的大型保险集团的实际状态，尤其在第二章中首次对2001年4月诞生的兴亚损害保险集团、相生损害保险集团以及五大损害保险集团和日本生命保险组合从崭新的角度进行了分析。

第三章“经营破产”则通过第一火灾海上保险公司的破产，考察了财产保险公司经营破产的问题。

第四章“财产保险经营的困境”则从评级证券分析家的视角，对公布的与财产保险公司经营内容相关的资料进行了尝试性分析。

第五章“多样化的销售渠道”则是从保险流通领域分析了财产保险业的现状和今后的发展方向。

最后，本书在撰写过程中，得到了方方面面的宝贵意见和大力支持，在此表示衷心的感谢。

植村信保
2001 年 7 月

目 录

译者序

前言

第一章 业界重组的狂澜	1
第一节 五大财产保险集团体制的诞生	1
一、业界势力范围的变化	1
二、重组的背景	6
三、产品开发能力的重要性	11
四、大型银行的重组	13
五、五大保险集团体制能否持续	16
第二节 走综合保险集团之路	18
一、产寿险的相互渗透	18
二、由相互渗透到综合保险集团	22
三、寿险公司下属的产险子公司的使命完成了吗?	24
四、产险公司的寿险事业也面临诸多课题	26
第二章 大型保险集团	29
第一节 日本兴亚损害保险集团	29
一、财产保险重组的导火索	29
二、追求效率化	33
三、还会有进一步的重组吗?	36
第二节 相生损害保险集团	36
一、大东京火灾的决心	36
二、期待丰田市场的开拓	39
三、如何确保收益	41
第三节 三井住友海上火灾保险集团	44
一、大型产险同业间的对等合并	44
二、较高的收益稳定性	49

三、将集团业务强化作为课题	50
第四节 Millea 保险集团	51
一、东京海上的动向	51
二、综合保险集团战略	54
三、如何推进效率化	58
第五节 日本损害保险集团	59
一、与瑞穗金融集团关系密切的产险公司间的合并	59
二、与第一生命的业务合作	63
三、以 31% 营业费率为目标	65
第六节 日本生命保险集团	66
一、自主经营方针指导下的综合保险战略	66
二、保费收入力争五年翻番	69
三、关注下一步棋	70
第三章 经营破产	73
第一节 第一火灾的经营破产	73
一、“人寿保险型”财产保险公司的破产	73
二、破产能否预知?	78
三、契约者的负担加大	82
四、我也是被害者——共同保险的盲点	85
第二节 财产保险安全网的问题	86
一、照搬自人寿保险的财产保险安全网	86
二、财产保险公司的破产能到“第一火灾”为止吗?	89
第四章 财产保险经营的困境	93
第一节 财产保险公司的借贷对照表、损益计算书	93
一、损益计算书的特征	93
二、财产保险独特的决算处理	96
三、借贷对照表的运作	98
第二节 财产保险等级评定的现状	101
一、维持高信用等级	101

二、财产保险信用能力的分析要点	106
第三节 威胁财产保险经营的实际状态	109
一、成熟化的市场	109
二、依新法规进入市场者增加	115
三、价格竞争的进展	118
四、汽车保险的动向	120
五、收益力低下	124
六、赔付率的上升	127
七、价格竞争的未来方向	131
八、营业费用的削减	132
九、高偿付能力边际比率	136
十、财产保险公司偿付能力边际比率的特征	139
十一、高偿付能力可以确保万全吗?	143
十二、风险管理可以确保万全吗?	150
十三、特殊的资产构成	152
十四、今后的课题——集团拓展力	159
十五、信用力的方向性	164
第五章 多样化的销售渠道	167
第一节 财产保险公司与代理店	167
一、财产保险公司以代理店销售为主导	167
二、财产保险代理店的特征	170
三、企业代理店的存在	174
四、代理店手续费的自由化	179
五、新体系是否会缩小营业费用	184
第二节 销售渠道如何发展	186
一、多样化的销售渠道	186
二、函售渠道兴起的影响	186
三、银行渠道	188
四、销售渠道的改革还会向前发展吗?	189

第一章 业界重组的狂澜

第一节 五大财产保险集团体制的诞生

一、业界势力范围的变化

早在 2000 年秋季，东京海上、安田火灾两家大型保险公司已开始行动起来。首先是 2000 年 8 月安田火灾保险公司宣布与第一生命保险公司开始进行业务合作。受此形势影响，2000 年 9 月东京海上保险公司发布与日动火灾、朝日生命结成保险集团（Millea 保险集团）的公告。接着，在 2000 年 11 月时，安田火灾将与日产火灾海上保险、大成火灾海上保险合并的问题提上日程（这三家公司同与瑞穗金融集团有密切联系）。2001 年 3 月，共荣火灾海上保险也宣布加入 Millea 保险集团。

2001 年 4 月 2 日，又有三家合并后的新保险集团成立。即日本兴亚损害保险集团（由日本两家中型财产保险公司合并而成）、相生损害保险集团以及日清同和损害保险集团（由日本最大的人寿保险公司日本生命保险的财产保险子公司与同和火灾海上保险公司合并而成）。

日本财产保险业界的合并与重组是以 1999 年 10 月三家保险公司发表以未来事业的合并重组为目的的合作，提出建立国内顶尖的保险业务组织这一构想为契机的。这三家保险公司为大型财产保险公司三井海上火灾保险公司、中型财产保险公司日本火灾海上保险公司和兴亚火灾海上保险公司。三家公司预计在 2002 年 4 月以前设立共同持股的公司，并在其后二、三年内实现重组或者合并。这

一构想虽然稍微缺乏效率感，但仍给予了各家保险公司以强大的冲击。

重要词语定义

承保保费收入

从向投保人收取的保费（原保费）中扣除分出再保险费，加上分入再保险费，再扣除储蓄型保险的保险费之后的部分。相当于企业的销售额。

保险业法

限制与规定人寿保险和财产保险行业的法律。以确保保险经营的健全性、保费收入的安全性、保险业务开展的公正性为目的。

风险细分型汽车保险

通过对地域、年龄、性别、驾龄、使用目的等风险因素进行细分，在保费上给予保户不同折扣的汽车保险。不仅仅是风险细分，不使用代理店销售等方法也会使保费大大降低。详见第四章。

第三领域

既不属于伤害、疾病、护理等人寿保险原有的领域，也不属于财产保险原有领域的一种保险。1995年保险业法修改后，允许人寿保险公司和财产保险公司都可以进入第三领域开展业务，实际上真正实现自由化是在2001年。

赔付率

保险金支出与保费收入的比率，可以反映保险公司所承保标的状况是否良好。单纯使用“赔付率”的情况，多指净赔付率。详见第四章。

费用率

各项费用之和（各项手续费、与承保相关的营业费用和一般管理费用等）与保费收入的比率，可以反映保险公司经营效率是否良

好。

人身伤害补偿保险

当被保险人同时也是受害者的情况下，对其人身伤害予以补偿的汽车保险。以前的汽车保险，只是对第三者的人身伤害与财产损失提供补偿，而对被保险人因自身过失导致的自身的人身伤害不提供保障。

后来，由于三井海上保险公司无法摆脱三井集团的框架，从三家欲合并的公司中脱离出去，使该合并计划最终化为泡影。但是2000年无疑仍是财产保险公司重组掀起热潮的一年。

不久三井海上保险公司便发表了与住友海上保险公司合并的声明，制定了“跳出系统和集团而合并”的计划，与住友银行、樱花银行等关系密切的银行合并为“三井住友银行”的组合形式相一致，在2001年10月成立了三井住友海上火灾保险集团。而被甩下的日本火灾保险公司和兴亚火灾保险公司以建立自主独立的大型综合财产保险公司为目标，两家保险公司合并了。

大东京火灾保险公司则选择了千代田火灾海上保险公司作为其合伙人组成相生损害保险集团。大东京火灾保险公司是一个较有特色的保险公司，起初曾宣布与日动火灾海上保险公司重组，吸引了业界的目光。虽然有各种各样的选择可能，但最终大东京火灾并没有与大型的保险公司合并，而是选择了与在背后掌控国内顶尖汽车生产商“丰田汽车”的千代田火灾保险公司合并。

这样财产保险业界变化为以五大财产保险集团为中心的崭新模式，（五大财产保险集团为：Millea 保险集团、日本损害保险集团、三井住友海上火灾保险集团、兴亚损害保险集团、相生损害保险集团。一译者注）到2002年4月五大财产保险集团的市场占有率合计超过80%，实现了超垄断经营。而五大财产保险集团以外的中型财产保险公司只剩下日本生命保险集团下属的日清同和财产保险公

司、与美国 AIG (American International Group) 有业务合作关系的富士火灾海上保险公司和与明治生命保险公司合作的日新火灾海上保险公司等公司 (见图 1-1)。



图 1-1 大型、中型财产保险公司的重组

在此之前的财产保险业界，长期以来业务的排名顺序没有什么变化。观察过去 50 年间承保收入的推移图，东京海上保险公司始终保持首位的市场占有率，同时安田火灾海上保险公司一直尾随其后 (参见表 1-1)。虽然有诸如大东京火灾海上保险公司这样依靠汽车保险的成功而迅速成长的例子，有诸如同和火灾保险公司这样市场占有率大致一直下滑的例子，但观察最近 10 年间，各公司的业界排名顺序没有什么大的变动 (见图 1-2，图 1-3)。

表 1-1 产险公司的 R&I 评级

(2001 年 7 月末)

东京海上火灾保险	AAA	日动火灾海上保险	AA
安田火灾海上保险	AA +	富士火灾海上保险	A -
三井海上火灾保险	AA +	日产火灾海上保险	A +
住友海上火灾保险	AA +	共荣火灾海上保险	无
日本兴亚损害保险	AA -	日新火灾海上保险	A
相生损害保险	AA -	大成火灾海上保险	A -
日清同和损害保险	无	朝日火灾海上保险	BBB

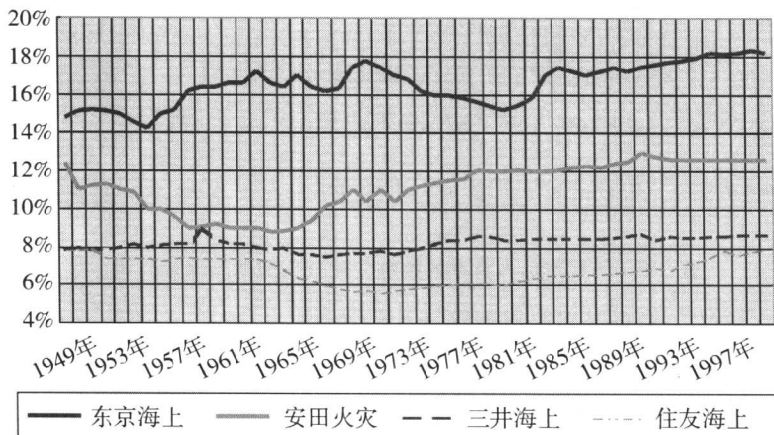


图 1-2 保费市场占有率的推移变化 (四大财产保险公司)

当然，市场占有率高未必就是好事。但是，在一个产品价格等方面几乎不存在竞争的环境中，销售量的扩大与收益的增加是直接相联系的。财产保险产品大多是一年期更新的产品，按道理说，市场占有率应该会因保险合同的续保而有所变化，但由于所有公司的产品和保费都无差异，从而使顾客缺乏向其他公司转移的动机，所以市场占有率基本上保持不变，因此也不会出现像其他行业

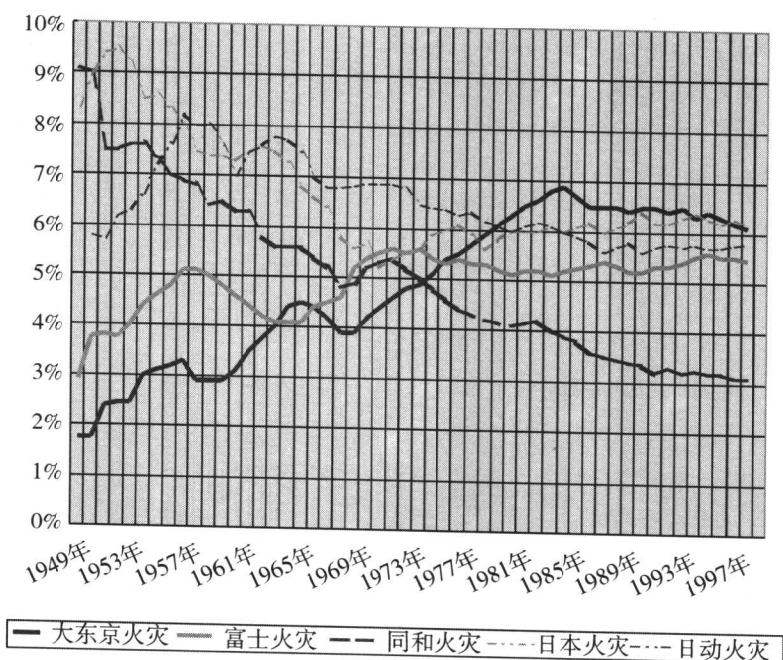


图 1-3 保费市场占有率的推移变化（中型财产保险公司）

那样通过合并而引起业界顺序变动的情况。

二、重组的背景

日本的财产保险市场规模仅次于美国，位居世界第二。但一方面日本的财产保险公司数目仅有几十家，在国际范围来看非常少；另一方面日本最大的四家财产保险公司承保保费收入的市场占有率接近 50%，即业务高度集中在排名前几位的公司中；并且以东京海上的 AAA 为首，各公司的信用评级均保持在比较高的水平上，不存在如日本银行或者人寿保险公司那样经营不稳定的问题。既然如此，各公司为什么还要积极推进重组呢？

首要的原因应是财产保险市场的迅速变化。由于 1996 年 4 月

修正保险业法的实施和 1998 年 7 月开始的保险费率自由化（废除保险公司使用算定会费率的义务），以往由政府承担护航船队职责的旧体制——即以卡特尔保险费率制度、准入规则和产品制度为三大支柱的旧体制崩溃了。而说到财产保险公司的重组，这两件大事是必须被提及的。（费率算定会：日本保险费率的制定团体，在 1996 年保险费率自由化以前，各保险公司都要使用算定会制订的统一费率。——译者注）

需要特别指出的是，给各家保险公司带来最大冲击的是保险费率自由化（见表 1-2）。当时的日本财产保险协会会长井口先生（三井海上保险公司的总经理）在接受“经济杂志”的采访时曾指出：“（保险费率自由化）作为日美保险协议的结果，与震荡冲击相伴随的愤怒是无法抑制的！”

表 1-2 财产保险市场自由化进程

1996 年 4 月	修正保险业法施行
	• 允许产寿险相互渗入、引入保险经纪人制度、产品与费率报告制度等
11 月	提出日本版金融大改革构想
12 月	签订日美保险协议
	• 同意放弃算定会费率的使用
1997 年 1 月	扩大火灾保险附加费率建议制度的范围（200 亿日元以上） 增加报告制度的对象种类
9 月	批准风险细分型汽车保险
1998 年 4 月	进一步扩大火灾保险附加费率建议制度范围（70 亿日元以上）
6 月	金融系统改革法出台（允许行业间相互渗透等）
7 月	废止算定会费率的使用义务（有 2 年的过渡时间）
12 月	允许行业间以子公司、持股公司方式相互渗入
	• 保险公司与证券公司等可以相互渗入
	创立财产保险契约者保护机构
1999 年 4 月	引入早期纠正制度

(续)

2000年6月	结束算定会费率的过渡期
8月	允许为其他保险公司代理销售产品和代理业务
2001年1月	允许产寿险公司的子公司进入第三领域
4月	允许银行等一些渠道进行保险产品的柜台销售 财产保险代理店制度自由化
7月	废止对产寿险公司自身进入第三领域的限制

在此之前，各公司在经营业务时，对于火灾、意外伤害、汽车等主要的保险险种，有义务使用费率算定会这一特殊法人制定的费率（算定会费率），从而规避价格竞争。其后保险审议会对费率自由化问题进行了讨论，结果是于1996年开始允许大宗火灾保险的附加保险费部分（保险费当中用于费用的部分）自由化，而原来不实行算定会费率的海上保险等险种由认可制改为建议制，纯保费部分（用于支付保险赔款的部分）仍要求使用算定会费率。

但是，在这一新制度引入后不久，1996年12月，日美保险协议就有了结果，到1998年7月算定会费率的使用义务开始废止（但到2000年6月之前为过渡时期，以往的算定会费率仍可以使用），可以说，正是由于外界的压力，保险产品的自由化浪潮一拥而起。

顺便说一下，从几年前开始，电视或报纸上就开始频繁出现“保费便宜了！”这类汽车保险的广告，这种以函售方式销售的风险细分型汽车保险能够被认可正是这一时期日美保险协议的结果。此外，自2001年开始允许向医疗保险等第三领域渗透也是日美保险协议的产物。大型人寿、财产保险公司纷纷推出医疗保险险种，从表面上看这是为了保护对第三领域依存度较高的美国保险公司，可无论如何都必须承认在这一时期的日美保险协议中，日本处于完全的败势（见表1-3）。