

英勇 著

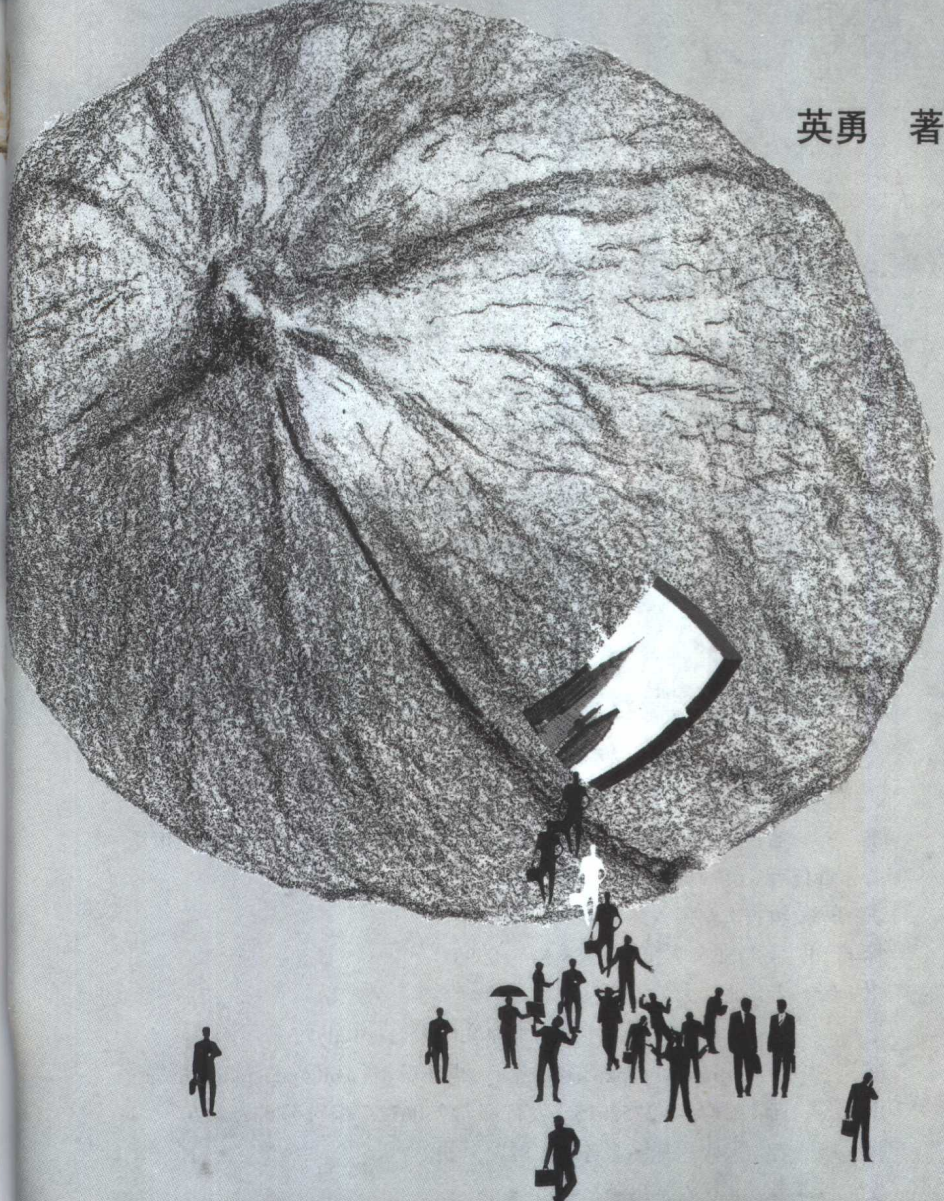
胡桃壳
里的保险

华人国际保险分析师
谈美国保险市场

帝国

北京大学出版社

英勇 著



胡桃壳里的保险帝国

华人国际保险分析师谈美国保险市场

北京大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

胡桃壳里的保险帝国：华人国际保险分析师谈美国保险市场/英勇著．—北京：北京大学出版社，2003.11

ISBN 7-301-06568-X

I．胡… II．英… III．保险-对比研究-中国、美国 IV．F842.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 087022 号

书 名：胡桃壳里的保险帝国：华人国际保险分析师谈美国保险市场

著作责任者：英 勇 著

责 任 编 辑：锁凌燕 林君秀

标 准 书 号：ISBN 7-301-06568-X/F·0698

出 版 者：北京大学出版社

地 址：北京市海淀区中关村北京大学校内 100871

网 址：<http://cbs.pku.edu.cn> 电子信箱：em@pup.pku.edu.cn

电 话：邮购部 62752015 发行部 62750672 编辑部 62752926

排 版 者：兴盛达打字服务社 82715400

发 行 者：北京大学出版社

印 刷 者：北京大学印刷厂

经 销 者：新华书店

890 毫米×1240 毫米 A5 9.75 印张 218 千字

2003 年 11 月第 1 版 2003 年 11 月第 1 次印刷

定 价：18.00 元

作者简介

英勇，现在美国最大的保险集团之一任高级国际市场分析师，曾任该集团的密苏里分公司会计部财务主管。本科毕业于北京大学光华管理学院，曾任北京大学学生会主席、全国学联执行主席，在美国获 MBA 学位。现兼任北京大学中国保险和社会保障研究中心研究员、北大商学网美国保险教育项目顾问和鞍山科技大学客座教授。

RIA24/04

内容简介

入世之后，年轻的中国保险业将面临来自世界级保险公司的严峻挑战。本书旨在发掘美国与中国保险的不同以及美国保险对中国的启示，希望能够通过对著名案例以及保险现象的分析，帮助读者了解世纪之交美国保险业的最新趋势，同时从第三者的角度分析中国保险市场的发展问题。

本书共分十章。开篇选取几个重要的侧面概括介绍美国保险市场的历史、现状与特征。第二章通过 2001 年美国保险业的三大案例——“得克萨斯黑霉菌”、“9·11 世贸中心恐怖袭击”以及“新泽西汽车保险危机”分析美国保险市场现存的问题。随后的两章讨论美国的各种保险销售渠道和市场竞争状况。第五章介绍美国最著名的一些保险公司。第六章讲述的是三位著名美国保险公司总裁的成功故事。第七章关注目前保险业中最为引人注目的焦点之一——公司兼并。第八章展示美国的保险公司如何运用广告和品牌战略在激烈的市场竞争中取得成功。感兴趣的读者可以在第九章找到最被认可的美国保险职称考试的相关信息。最后一章是“第三只眼睛看中国保险”，介绍一些美国保险业人士对中国保险市场的看法。

致 谢

本书在写作的过程当中得到美国保险业研究者协会前任主席凯文·海泽先生、北京大学经济学院副院长兼风险管理与保险学系主任孙祁祥教授、北京大学光华管理学院 MBA 中心主任姚长辉教授、北京大学出版社的林君秀编辑和张凤珠编辑、YongV.com 总裁杨承路先生的大力协助。清华大学毕业的王瑾瑜帮助我翻译了本书用英文写作的部分章节，北京大学风险管理与保险学系的锁凌燕也提供了很多帮助，在此一并表示感谢！

英 勇

2003 年 11 月于美国

法律声明

本书旨在介绍美国的保险市场、启发对一些问题
的思考,所提的建议为作者个人观点,不能作为保险购
买或销售的依据。关于保险及其他金融产品的购买或
销售,请咨询中国的有关职业人员。



序 一

大约在去年这个时候，我在美国开会，一位朋友给我谈了一个有关保险的故事。说是十多天前，他现在的保险公司给他打电话，由于某种原因，要取消其屋主保险，这让他非常担心，因为他马上要出差。这其中的过程较为啰嗦，我在此省略了，不过结局还不错。他说后来几经周折，保险公司并没有取消他的保险，这让他很放心地出了差。

这件事情给我的印象很深。其实不止这一件事。这些年来，由于一直做保险方面的教学和研究，对美国保险业的情况多少有些了解。就我多年的观察，我认为，总体而言，美国人的保险意识是很强的。许多家庭和居民很难想像，如果没有人身、健康和财产保险，他们怎么能够安心地工作和生活。2002年，在美国的个人金融资产中，现金和银行存款占 15.5%，股票和股本投资占 27.5%，各类保险和养老金占到 29.8%。而在我国居民储蓄中，现金和银行存款占 74.9%，股票和股本投资占 7.1%，保险和养老金仅占 4.7%。

但即使这样，我的许多美国同事还是抱怨美国消费者不懂保险。我有时与他们讨论这个问题，说，当中国人和美国人都说“consumers don't understand insurance”时，其含义其实是很不相同的。当他们说“美国人不懂保险”时，是在用一个专业人士的标准在衡量他。他可能不懂保费是怎样计算的，不懂现金价值是怎样累积的，不懂准备金是怎样提取的，如此等等；但当我们说，中国人不懂保险时，我们用的是ABC的标准。虽然我们不能再用“十多年前，有人将保险公司当作卖保险柜的企业”这样的例子作为“普适的证据”来证明目前的老百姓对保险仍然“一无所知”，但普遍而言，大部分中国的老百姓对保险还是很陌生的。

存在决定意识。我们无法要求中国的老百姓和美国的老百姓有着同样水准的保险意识。据史料记载，美国在1759年就有了第一家寿险组织，1792年成立了第一家寿险公司，保险业的发展走过了200多年没有间断的历史。从无到有，从小到大，从弱到强，目前以5000多家的保险公司，以占世界三分之一的保费规模，雄踞世界保险业之首。而中国虽然在1805年就由英商成立了第一家保险公司，1865年成立了第一家民族保险公司，1949年成立了新中国诞生后的第一家国有保险公司，但由于战乱、意识形态等各方面的原因，保险业时断时续。最长的中断从1959年开始，直到1980年中国改革开放以后，保险业才真正开始发展。

早在几年前我就曾经说过，如果说当西方主要国家在发展它们自己的民族保险业的时候，还可以以一国为经济单位，关起门来慢慢发展的话，那么，这一背景条件已经完全不适应当今的中国保险业。中国是在一个经济的全球化、竞争的白热化和联系的网络化的背景下开始起步和发展自己的民族保险业的，这使得中国的保险业在一开始恢复发展时就面临巨大的压



力。但其实另一方面，我们也可以欣慰地看到“落后”的优势。正因为中国保险业起步晚，她才可能具备了后发优势——学习先进国家的经验，避免他们的失误，实现跨越式发展。这其实也正是这些年来中国保险业发展道路中的一个主旋律。回头看看，从代理人佣金制度的引进到包括投资连结、万能寿险、分红产品等各种创新产品的推出；从保险公司组织形式的变更到保险资产管理公司的建立，从保险中介体系的形成到监管体系和监管方式的演进，我们无一不可以看到后进国家在学习、引进先进国家经验时，在研发成本方面的巨大优势。

保险是一门实务性很强的学科。这些年来，在保险教学和研究中，我们引入了许多欧美的教科书，我们的学生，包括我们教员自己从中学到了许多东西。但教科书大多数毕竟是学堂里的读物，并且容易流于枯燥，导致读者群的范围有限。正是从这个意义上，我认为英勇的这本有关美国保险市场的书弥足珍贵。该书写得很有趣，避免了教科书的呆板，在传递信息的同时也提出了许多值得思考的问题。英勇曾是北大的学生，毕业后去美国读了MBA，然后去了美国最大的保险公司做国际战略研究。最近几年，他经常回国，对中国保险市场有着极大的兴趣，也很想为祖国做些事情。我很高兴应邀为他的新书写序，也相信不同的读者可以从此书中获取自己需要的信息。

孙祁祥

北京大学经济学院副院长

风险管理与保险学系主任

中国保险与社会保障研究中心主任

2003年8月13日于美国丹佛



序 二

世界上有成千上万的关于保险的书，但没有一本书与这一本相似——这是一本介绍美国保险的书，却特别地迎合了中国读者的兴趣。我希望我也能读得懂，可惜我不懂中文。我读了英勇用英文写作的章节，并与他讨论了他用中文写作的章节。我希望这本书能鼓励中国的读者去探索更多的关于美国保险的知识，并去加入保险行业。我热爱保险业，因为它能帮助人们，帮助他们管理经济上的风险，帮助他们从意外事故中恢复正常的生活。

保险对于一个发展中国家的市场经济来说至关重要。为了使经济发展，个人必须承担一定的经济风险。如果能有效地管理这些风险，人们会更愿意去承担这些风险。而通过保险，人们能够将风险集中到一起并进行有效的管理。

我很高兴看到中国的保险业在蓬勃发展，这对中国未来的经济很关键。请允许我谈一些明显的事实——中国众多的人口和强有力的经济发展创造了中国保险市场的巨大潜力。世界上

有哪个国家能够有潜力创造出可以与美国相比的保险市场？可能只有一个——中国。因为保险为生命、健康、房屋、车辆、工厂和其他主体提供经济保障，从长期来看保险市场的增长与经济规模密切相关。中国保险市场的潜力正吸引众多的国际保险公司到中国投资，这些保险公司的决策是非常正确的。

为了能解释美国保险业近百年来积累的经验和对中国新兴保险业的影响，一个人必须既充分了解中国的文化又非常熟悉美国的保险市场。英勇来自中国，他帮助美国最大的保险公司之一分析国际保险市场，他也有在区域公司工作的直接经验。所以他具有独特的来谈论这一重要主题的能力。

我欣赏英勇写作这本书的努力。这是件不简单的事。在美国的保险知识海洋中，如何挑选出那些对中国有意义的部分？在美国，保险是个很枯燥的题材，而英勇想努力把它变成个有趣的话题，并介绍到中国去，我觉得这很有意义，也很有创造力。英勇所做的是别人没有做过的事。

我与英勇一起工作了两年多，他的工作非常出色。我知道这一点：他热爱他的祖国并有巨大的热情想帮助中国取得经济上的成功。他所能做的是帮助中国的保险教育。我相信这本书仅仅是他的努力的开始，他会继续去帮助中国保险教育的发展。

凯文·海泽 (Kevin J. Heiser)^①
美国保险业研究者协会(前)主席

2003 年 8 月

① 凯文·海泽(Kevin J. Heiser)先生在 2001~2002 年任美国保险业研究者协会(Society of Insurance Research)主席。他在美国最大的财产保险公司之一工作了二十多年，现负责美国保险市场分析和战略发展研究。凯文获得了 CPCU、FLMI、HIAA、AIM 等保险业职称。



前言

英语里“在胡桃壳里”(in a nutshell)是句俗语，指简单、概括的介绍。“胡桃壳里的保险帝国”的英文是“The Insurance Empire in a Nutshell”，直接翻译的意思是“保险帝国概括介绍”。美国是世界最大的保险帝国。本书将选取几个侧面来宏观地介绍美国的保险市场，书名正体现了这一用意。选用这一书名的另一个用意是，美国目前的保险市场竞争激烈、监管过多、发展缓慢，保险公司步步为营，就像被局限“在胡桃壳里”一样。

谈起保险，人们经常会想到房子着火了由保险公司来赔款或代理人无休无止地劝买人寿保险的情景。但是，保险业作为一个行业，从整体上来看是个什么样子？把它放到世界范围去，又是什么样子？从这样宏观的角度来看，个人、单个的保险公司，甚至是一个国家的保险市场都会显得渺小——毕竟这个世界有这么多国家，哪一个国家的市场规模可能都会是微不足道的。

为什么要从宏观角度来看保险市场呢？又为什么要关心美国保险市场呢？

首先，这里面实在太精彩了！站得高了，看到的也就多了，精彩的东西也就多了，自然也就可以挑精彩的看了：

“9·11”事件到底造成了多少保险损失？

家里有霉菌能获得 3 000 万美元的赔偿？

美国著名的保险公司总裁是如何走向成功的？

美国庞大的保险公司是如何运作上百亿美元的资金、进行企业兼并的？

美国最被认可的保险职业考试有哪些？

“基因分析”对保险会有什么影响？

除了热闹，更重要的是能从新的角度来看一些问题。

在 20 世纪 80 年代有一本叫《第三只眼睛看中国》的书，在当时很流行。那本书从外国人的角度分析中国的问题，给人耳目一新的感觉。本书在讨论美国保险市场的同时，也讨论一些有关中国保险业发展的问题，目的是从第三者的立场发表一些评论、提一些建议。由于身在美国，对中国保险业的了解主要来自报刊文章，信息不是很及时，也不够全面，所以分析必然会有局限性，希望读者能够谅解。从另一方面来讲，读者也可以从本书中了解美国保险界的一些人士是如何看待中国保险市场的。

我在美国从事国际保险市场研究工作，对中国保险市场也一直很关注。入世之后，中国的保险业将面临来自世界著名保险公司的挑战，其任重而道远。本书写作的目的完全是为了帮助中国的保险业和普通读者更好地了解美国的保险市场。“知己知彼，百战不殆。”我真心希望读者读完此书后能说，“原来



美国人对我们的了解不过如此”。如果中国的保险公司对美国保险市场的了解很深刻，那与美国保险公司的竞争就是有备之战。希望这本书能启发读者去寻找更多的关于美国保险市场的知识。

近期，我还与北京大学风险管理与保险学系一起校译了美国 CPCU 保险学院(AICPCU)的普通保险教育项目(INS)的三本教材(详见第九章)，与此书一起由北大出版社出版。那三本书是美国财产保险业的经典教材。我们也正与 AICPCU 协商将其中文考试在中国推出。建议对美国保险有兴趣的读者，尤其是保险从业人员，能有机会找来读一读。

本书的写作是在我的业余时间完成的，完全是个人行为，与我所服务的公司无关。本书中的论述皆为我的个人观点，不代表我所服务的公司的立场。我所在的保险公司目前没有在中国发展业务的计划，在此不提供其有关信息。

在本书写作过程中，我一直努力与有关引用内容的版权所有联系，申请使用许可，但有的暂时无法找到联系地址。如有遗漏与疏忽，请有关方面及时与我联系。另外，本书中的一些保险词汇用法可能会与中国保险业的惯例有出入，一些美国保险公司的名字的翻译也可能与公司的官方翻译有区别，还请见谅。欢迎读者和有关方面及时提供反馈信息，必将尽一切可能尽快采取恰当措施。(联系电子邮件地址：insurancebook@yahoo.com)

英 勇

2003 年 9 月

目 录

第一章	胡桃壳里的保险帝国	(1)
I	美国人为什么买这么多保险?	(2)
II	保险的一些基本概念和美国保险业的演变	(13)
III	美国的保险监管	(23)
IV	美国保险市场现状	(30)
第二章	2001 年美国保险业三大案例	(33)
I	得克萨斯黑霉案	(33)
II	世贸中心恐怖袭击事件	(43)
III	新泽西汽车保险危机	(54)
第三章	保险销售	(63)
I	保险销售渠道在不同国家有所区别	(65)
II	美国的保险销售渠道	(66)
第四章	美国保险竞争	(89)
I	美国保险竞争的焦点	(90)
II	金融服务一体化的趋势	(112)
III	影响未来保险竞争的一些因素	(114)

第五章	美国的保险公司	(119)
I	美国保险公司的经营特点	(120)
II	美国保险公司的类别	(124)
III	美国保险公司的部门组成	(126)
IV	美国主要的保险公司	(128)
第六章	著名保险公司总裁的成功故事	(147)
I	乔治·迈哈尔 (George J. Mecherle)	(148)
II	莫利斯·格林伯格 (Maurice Greenberg)	(158)
III	沃伦·巴菲特 (Warren Buffett)	(167)
第七章	保险公司的兼并	(181)
I	公司越大越好吗?	(182)
II	“1+1=2?”	(184)
III	兼并的误区	(185)
IV	兼并目标的选择	(187)
V	兼并的种类	(190)
VI	兼并: 美国保险公司成长的重要途径	(192)
VII	美国保险业兼并的特点	(195)
IIX	股市下跌对保险兼并的影响	(198)
IX	兼并案例	(200)
第八章	美国保险业的广告和品牌战略	(207)
I	为什么要做广告?	(207)
II	如何树立品牌?	(209)
III	广告的途径	(223)
第九章	美国最被认可的保险职称考试	(231)
I	为什么要了解美国的保险职称考试?	(232)
II	美国保险职称考试介绍	(237)
第十章	“第三只眼睛”看中国保险	(257)
后记		(293)