

中国人身险公司 发展模式研究

A Study on the Development
Patterns of Life Insurers in China

冯祥英 著



中国财政经济出版社

中国人身险公司发展模式研究

冯祥英 著



中国财政经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

中国人身险公司发展模式研究/冯祥英著. —北京: 中国财政经济出版社, 2013. 4

ISBN 978 - 7 - 5095 - 4413 - 6

I. ①中… II. ①冯… III. ①人身保险 - 保险公司 - 企业发展 - 研究 - 中国 IV. ①F842. 62

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 068143 号

责任编辑: 刘战兵

责任校对: 李 丽

封面设计: 正美设计公司

版式设计: 董生平

中国财政经济出版社 出版

URL: <http://www.cfeph.cn>

E-mail: cfeph@cfeph.cn

(版权所有 翻印必究)

社址: 北京市海淀区阜成路甲 28 号 邮政编码: 100142

营销中心电话: 88190406 北京财经书店电话: 64033436 84041336

北京财经印刷厂印刷 各地新华书店经销

787 × 1092 毫米 16 开 16.75 印张 194 000 字

2013 年 5 月第 1 版 2013 年 5 月北京第 1 次印刷

定价: 45.00 元

ISBN 978 - 7 - 5095 - 4413 - 6/F · 3577

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

本社质量投诉电话: 010 - 88190744

反盗版举报电话: 88190492 88190446

序 言



改革开放以来，伴随着中国经济社会的发展，保险业实现快速发展，取得了令人瞩目的成就，在促进经济社会发展、保障和改善民生、参与社会管理等方面发挥了不可替代的重要作用。作为中国保险业重要组成部分的人身险业，已发展成为亚洲第二大、全球第五大人身险市场。中国保险业的快速发展，既创造了令全球瞩目的业绩，也面临新的挑战 and 压力，不仅要在实践中不断探索和创新，更需要从理论上进行更深入的研究。

欣喜的是，冯祥英结合自己近年来的工作实践和研究思考，对影响人身险公司盈利的业务规模、业务结构、渠道策略、产品策略、团队能力和资本金规模等问题进行了较为全面、系统的分析。冯祥英的这部著作，一是注重对事物本质和规律的研究。全书从企业存在的本质——实现利润的角度出发，分析人身险公司的盈利影响因素及其相互关系，探寻人身险公司的经营规律和发展模式。二是注重系统性研究。全书通过进行全面、系统的分析，避免了就事论事的研究局限，具有较强的整体性和系统性。三是注重理论和实践的有机结合。全书既是作者在保险实践基础上的理论提炼，又是在理论指导下的实践归纳，具有较强的学习借鉴意义。

冯祥英曾经长期从事理论研究工作，有较为坚实的文字功底和理论修养，曾在各类核心刊物发表文章 40 余篇，参与著作 10 余



部，1997 年荣获中宣部“五个一工程”入选作品奖。加入中国人民保险集团后，结合工作感悟，勤于思考，笔耕不辍，实为难能可贵。祝愿冯祥英不断取得新的进步！

吴 焰

2013 年 5 月

目 录

第一章 导论	(1)
一、人身险的起源及其在我国的发展	(1)
二、问题的提出	(8)
三、人身险公司的盈利模式及其盈利影响因素分析 ...	(15)
四、研究的意义	(18)
第二章 人身险公司发展模式的研究成果与方法	(21)
一、引言	(21)
二、基于企业经济学角度的人身险公司发展模式研究	(22)
三、以产品为出发点的人身险公司发展模式研究	(27)
四、以金融理论或资本市场理论为出发点的人身险公 司发展模式研究	(33)
五、小结	(36)
第三章 业务规模对人身险公司发展模式的影响	(38)
一、引言	(38)
二、业务规模对人身险公司“三差”的影响	(40)
三、人身险公司规模效应的例证分析	(42)

四、人身险公司规模效应的理论模型分析	(45)
五、人身险公司实现规模扩张的基本条件	(67)
六、小结	(69)
 第四章 业务结构对人身险公司发展模式的影响	(70)
一、引言	(70)
二、业务结构对人身险公司“三差”的影响	(72)
三、不同业务结构对人身险公司“三差”影响的例证 分析	(76)
四、不同业务结构对人身险公司“三差”影响的理论 模型分析	(79)
五、小结	(100)
 第五章 销售渠道对人身险公司发展模式的影响	(102)
一、引言	(102)
二、个人保险渠道与人身险公司的利源分析	(107)
三、银行保险渠道与人身险公司的利源分析	(121)
四、团体保险渠道与人身险公司的利源分析	(144)
五、新兴渠道的作用与趋势	(153)
六、小结	(157)
 第六章 产品策略对人身险公司发展模式的影响	(160)
一、引言	(160)
二、产品策略对人身险公司经营和“三差”的影响 ...	(165)
三、不同产品策略对人身险公司“三差”影响的例证 分析	(177)

四、小结	(180)
第七章 团队能力对人身险公司发展模式的影响	(182)
一、引言	(182)
二、团队能力对人身险公司“三差”的影响	(184)
三、不同团队能力对人身险公司“三差”影响的例证 分析	(187)
四、我国人身险公司人才资本贡献率测算	(191)
五、人身险公司的队伍建设	(195)
六、小结	(203)
第八章 中国人身险公司发展模式选择	(204)
一、引言	(204)
二、中国人身险公司发展状况回顾与评价	(205)
三、探索中国人身险公司发展模式的紧迫性与重要性	(209)
四、动态条件对人身险公司发展模式的影响	(211)
五、中国人身险公司的发展模式选择	(214)
附录一	(221)
附录二	(232)
参考书目	(244)
后 记	(256)

第一章 导 论

一、人身险的起源及其在我国的发展

历史研究表明，人类对保障存在着普遍需求。在物质和文化的演进过程中，这种对保障的寻求成为早期家庭、宗教和社会组织产生的重要推动力量，也是社会进步的一个重要激励性力量。从早期的家庭和部落到公元前 500 年古希腊的希腊社团，再到 1699 年伦敦布商行会（Mystery of the Mercers）成立的第一家真正意义上的保险公司——保险与年金协会（The Life Assurance and Annuity Association）^①，我们可以看出，人类对保障提供的来源经历了一个由个人到血缘再到社会的演变过程。

^① Humbert O. Nelli, "A New look at the History of Personal Insurance," Journal of the American Society of Chartered Life Underwriters, Vol. XXIII (July 1969), P.7.

但长期以来,伦理学家坚持认为将人的生命赋予经济价值是不道德的,同时给生命定价也是很困难的。因此,尽管对人类生命价值的补偿早已存在于像《汉穆拉比法典》(*Code of Hammurabi*)在内的各国律法之中,而且有关人身保障的各种互助组织不断出现,但人身保险的正式出现和初期发展远不如财产险。这种局面在18世纪得以打破,亚当·斯密、约翰·冯杜能、穆勒等越来越多的经济学家开始强调人力资本概念,并在1853年由《威廉姆法》首次推导出一套用来描述人的生命价值的方程式^①。随着“人”作为财富的重要因素被日益重视,人类生命价值概念也被逐渐接受^②,杰克博·格林于1880年前后将人类生命价值概念引入人寿保险,并将早逝、失能、退休和失业作为人的生命价值受损的影响因素^③。到1920年,这一概念成为人寿与健康保险的经济基础,而这无疑大大激发了人身保险的飞速发展。

目前商业保险早已超越简单的风险保障功能,已被广泛地运用于提供保障、动员储蓄以及促进更有效的资本分配领域^④,成为社会经济不可或缺的重要组成部分。经合组织的一项调查则从另一个角度表明了人寿保险的重要性:

如此之多的人购买人寿保险的事实无疑缓解了对社会

① 小阿瑟·威廉姆斯,理查德·M. 汉斯著:《风险管理与保险》(陈伟译),北京:中国金融出版社,1996年版。

② Alfred E. Hofflander. "The Human Life Value: An Historical Perspective," *The Journal of Risk and Insurance*, Vol. 33 (September 1966), 381-391.

③ 梅强:《人的生命价值评估方法述评》,《中国安全科学学报》,2007年3月,第17卷第3期,第56—61页。

④ 肯尼斯·布莱克,哈罗德·斯基博著:《人寿与健康保险》,北京:经济科学出版社,2003年版,第58—60页。

福利体制的压力。从这个意义上来说,人寿保险是公共财政范畴中的一个优势项目,因此,政府的确很偏爱它。许多政府通过对保单持有人的税收优惠,以一种有形的方式来答谢人寿保险业^①。

人类的生命价值不但不因物质资料的增加而降低,恰恰相反,越是经济发达的地区,人身保险保障的需求就越高。以美国家庭为例,自20世纪90年代以来,美国家庭所持有的人寿保险和养老金储备在家庭金融资产中所占比例长期维持在28%左右,即使在2007年遭受金融海啸重创之后,美国家庭保险资产占比也仅由2006年的28.86%下降至2008年的27.70%,正是这种对安全感的追求造就了人身保险行业的蓬勃发展。据统计,发达国家保险资产占金融总资产的比例约为20%—25%^②,人身保险业已经成为现代金融业的重要组成部分。从近年来世界人身险业发展的趋势来看,随着经济迅速增长,新兴工业化国家对人身险的需求也在不断增加且有加速的趋势。

与西方国家不同,中国传统社会对于人身保障的寻求更多地建立在以血缘关系为纽带、以家庭(或者家族)财力做后盾的基础之上。有关这方面的论述,大量存在于各个时期的乡约、宗氏规定之中。如在北宋神宗熙宁九年的《吕氏乡约》中就有如下记载:

若有水火之灾,“小则遣人救之,大则亲往,多率人

① Organization for Economic Cooperation and Development, Consumers and Life Insurance (Paris: OECD, 1987).

② 刘锐:《我国保险资金运用研究》,《金融财经》,2009年第3期,第168—169页。

救之，并吊之”。……若有疾病，“小则遣人问之。稍甚，则亲为博访医药。贫无资者，助其养疾之费”。若有死丧，“阙人干，则往助其事。阙财，则赠物及与借贷。吊问”。若有孤弱，“孤遗无所依者，若其家有财可以自贍，则为之处理……”^①

这种以血缘为纽带的互助形式是与中国传统社会以土地为核心的农业经济生活相适应而自然产生的一种结果。鸦片战争以后，随着传统自给自足经济逐渐瓦解和社会化大生产的出现，西方的经济和生活方式迅速渗入中国经济的各个层次，各种外资、民族寿险和财产保险公司如雨后春笋般出现在上海、广州等开放城市，保险巨头 AIG 的前身正是 1921 年由美国人 Cornelius Vander Starr 在上海创立的。但是，受连年战争的影响，特别是，旧中国以农业经济为主的情况没有发生根本改变，因此，当时经营人身保险业务的公司虽然众多却缺乏影响力，经营区域也局限于少数几个沿海城市^②。

解放以后，新中国重建了国内保险市场组织体系，从国营的中国人民保险公司与私营保险公司、公私合营保险公司及外商保险公司并存，逐步发展到中国人民保险公司垄断经营，外资保险公司彻底退出了中国市场。1958 年后，除了进出口保险业务被保留外，在“保险只不过是从小国家的一只口袋掏钱再放入另一只口袋中”的论调中，国内保险业务全面停办。

改革开放后，于 1980 年到 1982 年，财产险业务和人身险业务先后得以恢复，中国人民保险公司肩负监管和业务发展双重职

① 杨开道：《中国乡约制度》，山东省乡村建设研究院，1937 年版，第 43 页。

② 陶存文：《保险百年》，北京：中国财政经济出版社，2010 年版，第 69—80 页。

责，并同时经营财产险和人身险业务。相对于财产险的快速恢复，长期计划经济下的国家保障体系使人们普遍缺乏人身保险的意识，因此人身险业务并不受重视。一方面，人身险产品只有屈指可数的几款简易人身险产品；另一方面，人身险产品销售模式也是借用财产险的团体销售、兼业代理、专业代理等模式进行，并没有形成专门的销售渠道。直到 1996 年产寿险分业经营，人身险业务也没有超过保险总业务的 30%，这也直接导致人身险公司盈利水平极为低下。

随着改革开放的不断深入，持续增长的经济带动居民可支配收入的提高，人们的保障意识和保障需求也进一步提高，尤其是随着监管机构对保险资金运用限制的逐步放宽，人身险产品的设计发生了重大变化，在为客户提供保障的同时，开始向投保人提供一定的投资回报，对于高储蓄下的中国家庭，这些因素的共同作用，大大激发了人们对人身险产品的需求。跨入新世纪后，作为中国加入 WTO 承诺最早开放的金融领域，在 1996 年到 2011 年的 15 年时间里，我国人身险业保费收入从 324 亿元增长到 1.13 万亿元（按规模保费统计），年均增长率达到惊人的 26.72%，累计增长近 34 倍，比同期保险业增速（23.55%）高 3.17 个百分点^①。而同期，GDP 年均复合增长率只有 13.55%。在此期间，我国也成为世界人身保险增长最快的地区（见图 1-1、图 1-2）。截至 2011 年底，我国人身险市场已成为全球第五大、亚洲第二大人身险市场^②。

① 《人民日报》2012 年 9 月 21 日《保险业数字十年》。

② 瑞士再保险 Sigma 杂志 2012 年第 3 期，《2011 年度世界保险业》，全球仅次于美国、日本、英国、法国，亚洲仅次于日本。

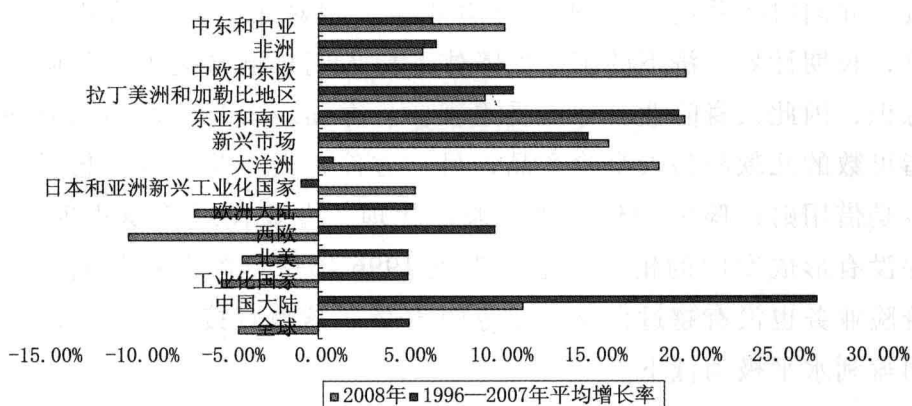


图 1-1 全球 1996—2008 年人身保险业保费收入增速图^①

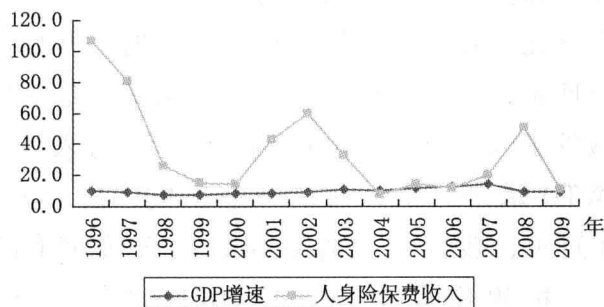


图 1-2 1996—2009 年我国人身险业保费增速与 GDP 增长对比图^②

最新统计数字显示，我国保险业资产总量占金融总资产的比例，已经从 2001 年的 2.3% 提高到 2011 年底的 4.21%^③，增长前景十分广阔。尽管保险资产快速增长，但与发达国家相比，其在金融总资产中的占比依然十分低下，发达国家保险资产占金融总资产

① 瑞士再保险 Sigma 报告——《2008 年度世界保险业》，2009 年第 3 期。

② 《中国保险年鉴》2010 年 9 月版，第 10—100 页。

③ 中国银监会《2011 年银行业金融机构资产负债情况表（境内）》。

的比例约为 20%—25%。因此,我国保险业资产特别是人身险业资产必将有十分广阔的增长空间。

我国人身险业的高速增长也带动了人身险公司的迅猛发展。截至 2011 年底,全国经营人身险业务的保险公司已由 1996 年前的 6 家发展到 66 家,其中寿险公司 57 家(含国寿存续),养老险公司 5 家,专业健康险公司 4 家,受雇代理人超过 247 万人^①。短短 15 年间,中国人寿的市值已经位居全球寿险行业之首,中国人保、中国平安和中国太保都跻身 2011 年全球企业 500 强之列,成为行业盈利的重要支柱(参见表 1-1)。

表 1-1 2011 年前 6 家人身保险公司基本情况表^②

公司名称	原保险 保费收入 (亿元)	市场份额 (%)	注册资本金 (亿元)	资产规模 (亿元)	偿付能力 (%)	净利润 (亿元)
国寿股份	3182.76	33.29	282.65	15839.07	170.12	184.91
平安寿险	1189.67	12.44	338	8479.54	156.1	99.74
新华人寿	947.97	9.92	31.19	3867.71	155.95	27.99
太保寿险	932.03	9.75	76	4575.14	187	31.75
人保寿险	703.61	7.36	201.33	2730.94	132	5.50
泰康人寿	679.37	7.11	8.52	3488.06	156	8.63

“十二五”时期,国际国内经济社会环境将继续发生深刻变化,综合判断保险业发展面临的形势和阶段性特征,既有难得的机

① 《人民日报》,2012 年 9 月 21 日,《保险业数字十年》,及保监会材料。

② 中国保监会网站、相关保险公司 2011 年年报。

遇，也存在严峻的挑战，保险业将进入一个较快发展与矛盾凸显并存的新阶段。从国际环境看，经济全球化深入发展，科技创新孕育新突破，国际金融危机影响深远，世界经济增长速度减缓，国际货币体系和金融监管面临改革与重构，国际金融监管合作将持续加强，我国作为新兴保险大国将获得更多的发展和参与机会。从国内环境看，我国仍处在可以大有作为的重要战略机遇期。工业化、信息化、城镇化、市场化、国际化深入发展，经济发展活力不断增强，我国经济将在较长时间内继续保持平稳较快发展态势。社会财富和居民财富不断积累，将为保险业发展提供坚实的基础。随着社会主义市场经济体制的不断完善，保险作为市场经济条件下风险管理的基本手段，将在创新社会风险管理、公共服务体系建设和人民群众养老、医疗等方面发挥更大的作用。

二、问题的提出

尽管近年来中国的人身险业取得了飞速发展，也催生了一批优秀的国有和民营人身险公司，但在各家人身险公司高速发展的背后也暗藏了巨大的不确定因素，主要表现在以下几个方面。

第一，保险主体急剧增加，但保险人才严重匮乏。随着人身险业务的快速发展，全国经营人身险业务的保险公司已由 1996 年前的 6 家发展到 2011 年的 66 家。保险公司的急剧增加，对保险专业人才和管理人才的需求大幅增加，但人才的发现和培育需要一个较长的过程，这使得有限的优秀人才在整个行业巨大而迅猛的需求面前显得十分稀缺，“过去几年是新兵当做排长用，现在是排长辗转

几个部队就要当师长”是保险市场人才严重短缺的真实写照。在基层，新提拔的管理人员实际上只是一个业务高手或业务主管，会做业务，但还不善于管理，基层组织的整体效应发挥不出来；在中高层，很多高级管理人员要么没有从事过分管的业务，要么提拔过快，没有必要的沉淀和积累，专业能力和管理能力与所在岗位不相适应。这种在不同层面都存在的人才与岗位不相适应的情况，不仅影响人身保险公司的经营效益，也使保险行业的管理和服务水平不断下降，在社会上产生了一定的负面影响。

第二，资本金规模普遍偏低，资本金的自我补充机制尚不完善。我国《保险法》第六十八条第一款规定：“设立保险公司的主要股东具有持续盈利能力，信誉良好，最近三年内无重大违法违规记录，净资产不低于人民币二亿元”。如果单纯从资本金的规模要求来看，人身险业的进入门槛远高于其他行业。但是人身险业经营的标的是“风险”这个特殊的商品，其经营的时间跨度和复杂程度明显超过一般行业，特别是，按照监管规定，人身险公司要保持持续健康发展，就必须保持150%以上的偿付能力。而目前，市场上大部分人身险公司的注册资本都在监管部门最低要求上下，这就使得人身险公司的资本金规模与快速扩大的业务规模不相匹配。一方面，人身险公司的规模效应要求人身险公司做大业务规模，而资本金规模偏低又对业务规模形成桎梏，大批人身险公司因业务规模高速发展而导致偿付能力急剧下降，从而使人身险公司的监管成本升高、经营能力下降。另一方面，我国人身险公司的资本金长效补充机制尚不完善，基本上依靠股东增资、上市、发债和盈利转增四个途径。但从实践来看，由于人身险公司的盈利周期较长，完全依靠股东增资，不是每家大股东都有这样的实力；而上市的途径，对一般人身险公司来说，又遥而不可解燃眉之急；很多公司于是选择