

国际再保险

张拴林 编著



69

中国建材工业出版社

前 言

再保险亦称分保,是保险的再一次保险,故被称为再保险。再保险是超越国界,在世界范围广泛开展的分保业务交往,所以又称国际再保险。

再保险虽然源于保险,但它是一门涉及面广,专业性较强的独立学科。保险是基础,再保险是支柱,它们相互依存,共同发展。

本书论及面广,理论和实务(中英文)相结合,而且语言简练,条理清楚,深入浅出,循序渐进,重点突出,是一本较理想的再保险专业教材,供保险专业本科生、研究生及保险工作者使用。

在编写过程中,得到不少同行指导,最后由中国人民保险公司顾问周庆瑞高级经济师和中央财政金融学院陈继儒教授审订,在此特表谢意。

由于时间仓促及本人水平所限,不妥乃至错误之处在所难免,欢迎读者不吝指正。

编者

1993年5月

目 录

第一章 再保险的基本概念	1
第一节 再保险的定义.....	1
第二节 再保险与保险的关系.....	1
第三节 再保险的起源和发展.....	4
第四节 再保险的作用.....	6
第二章 国际再保险市场	10
第一节 再保险市场的形成.....	10
第二节 再保险市场的组织形式.....	11
第三节 伦敦再保险市场.....	14
第三章 再保险的安排方式	16
第一节 临时再保险.....	16
第二节 合同再保险.....	19
第三节 预约再保险.....	32
第四章 合同再保险的主要种类	38
第一节 成数分保合同.....	38
第二节 溢额分保合同.....	45
第三节 成数和溢额混合分保合同.....	57
第四节 一揽子分保合同.....	71
第五节 转分保合同.....	72
第六节 超额赔款分保合同.....	73
第七节 超额赔付率分保合同.....	95
第五章 再保险责任的宏观控制	96
第一节 比例再保险及其应用.....	96
第二节 非比例再保险及其应用.....	97

第六章 再保险的安排、接受过程和手续	99
第一节 再保险信件内容和写法	99
第二节 再保险电报的起草及注意事项	103
第三节 再保险电传的特点及注意事项	104
第四节 再保险业务的安排和洽商	130
第五节 再保险业务的接受和确认	135
第六节 再保险业务之婉拒	138
第七章 分出再保险的经营管理	139
第一节 分出临时分保的管理	139
第二节 分出合同分保的管理	145
第八章 分入再保险的经营管理	152
第一节 谨慎承保	152
第二节 分入帐单的统计分析	152
第三节 财务帐的管理	156
第四节 分入业务的续转和注销	157
附件一 分保词汇中英文对照	160
附件二 中国人民保险公司概况	216
附件三 中国太平洋保险公司简介	238
附件四 再保险业务帐单	257
附件五 分入分保业务摘要表	259
附件六 分入分保业务统计表	260
附件七 分入合同业务现金赔款审核单	261

第一章 再保险的基本概念

第一节 再保险的定义

再保险(Reinsurance)亦称分保,是分担保险人责任的保险。保险人承保业务后,将承受风险的一部分或全部分给其他保险人,以分散责任,保证业务经营的稳定性。这种风险转移方式实际上是保险的再一次保险,故被称为再保险。又因再保险是超越国界,在世界范围内广泛开展的分保业务交往,所以又称为国际再保险。

再保险是保险人与分保接受人之间的一种契约关系。通过签订分保合同,保险人支付规定的分保费,将其承保的风险和责任的一部分转嫁给分保接受人,分保接受人按照合同规定,对原保单项下的赔款予以补偿。

再保险业务的原保险人(Insurer)一般称为分保分出人(Cedant)或分出公司(Ceding Company),接受再保险业务的公司叫做分保接受人(Reinsurer)或接受公司。分保分出人应缴纳的保险费(Premium)称为分保费(Reinsurance Premium)。为弥补分保业务交往过程中的开支,分出公司需向分保接受人收取一定的费用,这种费用通常叫做分保手续费(Reinsurance Commission),亦称分保佣金。

第二节 再保险与保险的关系

通常所说的“保险”,含有稳妥、可靠或有把握的意思。而本书所说的“保险”,是从英文(Insurance)译来的专业术语,具有特定含义

的经济范畴,它是在社会经济互助原则下建立起来的分散危险的一种经济补偿制度。通过保险,可以使少数人的损失由多数人共同分摊,提高人类抗御灾害事故的能力,保障人类社会经济的安定。

再保险是保险的一种。它源于保险,即由保险派生发展而来。保险是基础和前提,没有保险,再保险则无从做起;再保险是后盾和保障,没有再保险作支柱,保险的发展会大受影响。换言之,再保险和保险密切相关,它们相辅相成,互相促进。

再保险是以原保险业务为基础的另一种独立的保险形式,通过原保险人与再保险人签订再保险合同来实现。有了再保险,对于企事业单位,团体或个人投保人来说,无论多大的保险金额,只要找到一家理想的保险公司即可;对于保险公司来讲,不论多大的风险,只要找到合适的分保接受人,就可大胆承保。为了保护被保险人的利益,世界各国都规定了保险公司的最低资本额,并规定每一笔业务或每一个危险单位的最高自留额不能高于其资本加准备金的5%至10%,我国为10%,超过部分需要办理分保。保险人对大额业务通常要安排好分保后方予承保,以免承保后分保不成而由自己承担全部责任,这样保户也感到放心。

再保险虽然和保险一样,也是危险的承担、分散和转移,但其合同形式和内容等方面与原保险合同差异颇多,主要区别有:

一、合同当事人不同

保险关系的双方要订立保险合同,它是投保人一方以缴付保险费为义务,换取保险人赔偿因约定的保险事故发生致使其遭受的经济损失,或约定人身保险发生时履行经济补偿责任或给付保险金的法律行为。保险合同的主体是当事人(投保人和保险人)和关系人(被保险人和受益人)。投保人指保险申请人,保险人指签订合同的另一方,被保险人指受保险契约保障的人,受益人指发生保险事故后有权索取赔款和保险金的人。在保险关系中,投保人、被保险人和受益人

有时是统一的,有时则是分离的。以人身险为例,当甲为自己投保并确定自己享受保险金时,投保人、被保险人和受益人就是一致的;而当甲为乙投保,并确定乙享受保险金时,投保人就被保险人及受益人相分离;若甲为乙投保并确定丁享受保险金时,那么投保人、被保险人、受益人均相分离。

原保险合同的当事人是保险人和投保人;而再保险合同的当事人都是保险人,即原保险人和再保险人。尽管再保险合同中的分出人就是原保险合同的保险人,但由于身份的变化,使其履行的权利和义务完全不同。在保险合同中,他享有向被保险人收取保险费的权利,承担向被保险人支付赔款的义务;而在再保险合同中,他享有摊回赔款的权利,承担缴纳分保费的义务。另外,再保险合同并不体现被保险人与再保险人之间的法律关系,被保险人只是与保险人具有契约关系。他们三者间的关系可图示如下:

被保险人 → 保险合同 ← 保险人 → 再保险合同 ← 再保险人

二、保险标的(Subject matter insured)不同

原保险合同的保险标的是被保险人的财产、人身、信用及其有关的利益和责任。保险人直接承担由于自然灾害或意外事故对保险标的造成的损毁及其对第三者的人身伤亡或财产损失的法律赔偿责任;而再保险合同中的保险标的是分出人所承担的责任或风险。分保接受人并不直接对物质的损失给予补偿,而是对原保险人的分出责任给予赔付,并以此构成再保险的客体。不过,再保险合同中的这种非物质的保险标的又必须以原保险合同的物质或非物质的保险标的为基础,因此,它们间又有着密切的关系。

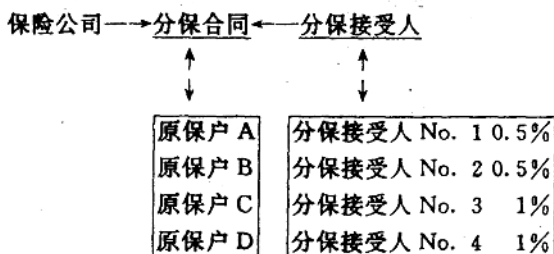
三、合同性质不同

原保险合同具有补偿性或给付性。前者表现在财产保险合同中,后者体现在人身保险契约内。而在分保合同中,不论何种险别,都是

以补偿为原则,表现为分摊性,即再保险人根据分保合同规定的限额和自己承担的比例,对分出公司所支付的赔款予以分摊、补偿。

四、合同涉及主客体广度不同

原保险合同涉及面窄,通常仅为一家保险公司和某一保户,而且多在国内范围承保(个别情况例外,如水险、航空险等);而再保险合同涉及面极广(个别临时分保除外)。保险公司承保后,往往把成千上万笔业务组织安排为一个分保合同,尔后分给几个、几十个、甚至数百个国内外分保接受人,以便分散风险,保持业务的稳定性,如下图所示:



第三节 再保险的起源和发展

再保险是随着商品经济的发展而出现的。同保险一样,再保险也萌芽于海上保险。据史料记载,一家叫 Gustav Cruciger 的意大利保险人于一三七〇年承保了自意大利的热那亚(Genoa)至荷兰斯卢斯(Sluys)之间的海上保险后,将地中海这段较为安全的航程责任自留,而将加的斯(Cadiz)至斯卢斯这段风险较大的航程责任分给别人。这种只分出部分航程的作法虽然远不能称为当今人们心目中的地道再保险,但它毕竟具有类似分保的形式,因此,保险界普遍认为它是再保险的“先驱”。

俗话说，万事开头难。再保险的形成和发展当然不是一蹴而就，而是和保险一样，也经历了长期的过程。十五世纪末和十六世纪初，欧洲至亚洲和美洲的海上航线的开辟，促进了海上贸易的发展，尤其是西欧各国。一些保险人因能力所限，对某些金额较大的业务不得不采取共保(Co-insurance)的方式。这种做法不仅费时费事，而且由此引起的保险人之间的相互竞争影响了保险业务的开展，于是一种新的再保险形式——临时再保险应运而生。这种保险形式较简单，我们将在第三章第一节中予以探讨和学习。

十七世纪至十八世纪中叶，英国经济已发展到相当高的水平。农业技术的改进，工业的发展，现代化资本市场的形成，使英国成为国际贸易的中心。一六六六年的伦敦大火，成千上万栋房屋付之一炬，致使重建时保额大增，因而刺激了再保险的意识和发展。

随着十八世纪的工业革命，西欧各国的商业日趋繁荣，保险业也得到进一步发展。由于临时再保险需逐笔磋商，自然要浪费时间和精力，所以已不再适应日益发展的保险需要，于是出现了合同再保险，这样不再需要逐笔业务予以洽谈，从而简化了手续。不过此时的合同再保险还只限于按比例分保的形式，而且仅限于经营直接业务的保险人之间进行。

到了十九世纪中叶，保险公司之间的相互分保已不能满足再保险发展的需要，在这种情况下，一八四六年科隆再保险公司(Die Kölnische Rückversicherungs-Gesellschaft 或 the Cologne Reinsurance Company)作为世界上第一家专业再保险公司在德国科隆成立。随后西欧各国相继成立了若干家再保险公司。再保险公司的出现，促进了再保险事业的发展，特别是在分保合同条文的设计制定等保险技术方面显示了专业化的优越性。

十九世纪末，汽车保险业务逐年增加。这种业务的特点是保单数量大，保额小，赔款多。而且一次事故可能造成几辆汽车同时受损和若干人员的伤亡责任；而分保此类业务，临时再保险和比例再保险合

同均不能做到既要手续简化,又要保障一次事故可能造成的责任累积,于是一种新的分保形式,即超额赔款分保孕育诞生了。

总之,再保险的产生和发展与社会经济、贸易的发展密切相关。具有六百多年历史的再保险,已发展成为形式多样、能够适应不同要求的安排方法;从事再保险业务的公司也在逐年增加。投入和积累的资金已相当庞大,由于再保险在稳定业务经营、促进保险事业发展等方面起到相当大的积极作用,所以再保险已成为国际保险市场不可缺少的组成部分。

第四节 再保险的作用

保险公司承保业务后,往往为风险的质量、数量、地理分布、险种、保额等因素感到忐忑不安。因为在保险经营过程中,某些不利因素,尤其是巨额赔款,很易导致经营不稳定的局面,甚至陷入停业破产的处境。再保险不仅可为保险人排忧解难,还可带来很大的效益,再保险的职能和作用,可概述如下:

一、分散风险

随着商品经济的繁荣、工商业中心城市的形成、交通运输业的发展、科学技术的广泛应用,使某些保险标的,如大型客机、万吨油轮、化工企业、巨型建筑、核电站、通讯卫星等的保险金额日趋增加。一旦发生灾害或事故,造成的损失可达几亿、几十亿、甚至上百亿美元。如此巨额赔偿,任何保险公司都无力单独承受;然而,有了再保险,保险人就不会望而兴叹,他可以通过“千家万户保一家”的再保险方式,将巨额风险分散给其他保险人。

二、稳定经营成果

俗话说,“天有不测风云,人有旦夕祸福”。在人的日常生活中,各

种风险随时随地都可能发生。保险公司本身就是经营被保险人转嫁的各类风险的企业。保险人在经营业务中,决定业务成绩的主要因素是保险费和赔款。如果赔款和其他费用大大超过保险费收入,就要出现严重亏损;反之,如果赔付率过低,就会出现巨额盈余。各年度的赔付率往往会变化较大,因此保险人的经营成果难以保持相对稳定。有了再保险,保险人可以通过成数分保、溢额分保、险位超赔分保、事故超赔分保、赔款率赔款分保等方式,以及收取累进计算手续费、纯益手续费等手段,控制保险成绩的波动,以达到保险业务经营成绩的相对稳定。

三、扩大承保能力

保险人的承保能力,受其资本等自身财务状况的制约。而根据大数法则原理,只有尽量多地接受风险,才能增加收入,稳定业务成绩。可是,保险人若承接业务过多,尤其是承保金额过大的保险标的,又会影响经营的稳定性;对保险人来说,这不仅是一种蛮干的冒险行为,也是法律所不允许的。因为为了保障被保险人的利益,在保险法令中,世界各国均有限制。有的规定,每笔业务或危险单位的自负责任不得超过资本额的百分之十,否则是违法的,因为若超过该限度,赔付能力则被视为潜伏危机;有的规定保险公司业务量(即保险费收入)与资本额(包括公积金)的比例一般为10:1,即业务量不能超过资本额的十倍。由于再保险的分出保费不纳入业务量,所以可在不增加资本额的情况下,通过再保险增加业务量,从而扩大业务经营能力。譬如,按规定,某保险人只能接受十亿美元的业务,通过再保险,他可接受二十亿、三十亿、甚至更大的业务量。

四、增加积累

对分出公司来说,再保险也是他们增加积累的重要途径。在业务经营的正常年份,他们可以积累一定的保险基金,一旦遇到特大自然

灾害或意外事故的亏损年，便可利用积累的平均利润予以应付补偿。
分出人增加收入的主要手段有：

1. 收取分保手续费(佣金)

手续费的高低取决于很多因素，一般按分出保费的百分之三十左右缴纳，不管合同执行年度的经营结果如何，分保接受人必须履行这一义务，因此，对分出公司来说，这是“旱涝保收”的效益。

2. 扣留保费准备金

在比例分保合同中，分出公司通常要扣存百分之四十的保费准备金，一年以后再付给分保接受人(按规定支付利息)，其目的主要是预防分保接受人在支付能力方面出现某些意外，以及履行未到期保险责任，诸如破产、国家外汇管制等。这在客观上增加了分出公司的运用资金。

3. 利用分保费投资

分保合同的帐单一般按季度或半年编制发送。也就是说保险公司收到保户的保费和支付分保费之间有一定的时间差，譬如，若规定每半年编制帐单一次，那么时差可能长达十个月之久，因为分保接受人一月一号开始接受的合同，正常情况下要到九、十月份方能收到分保费，这样，分出公司可以把数量可观的保费进行投资。据悉，这是保险界积累资金的重要途径。

五、广泛联系，扩大影响

再保险与保险不同，保险主要在国内市场展业，而再保险需跨越国界，在世界范围内经营，因此，有人把它称为国际再保险或涉外再保险。再保险是保险界对外联系和发展友好合作关系的重要渠道，通过对外交往，不仅可以更好地了解国际保险市场，引进先进的保险技术、推动本国保险事业的发展，又可扩大保险公司本身和国家的对外影响。以中国人民保险公司为例，到一九九二年底，已与世界一百二十多个国家和地区的一千二百多家保险、再保险以及经纪公司建立

了业务关系。该公司在各国保险界中的威望和地位已有很大提高。这种难以用金钱衡量的效益很大程度上归功于再保险。当然，刚创业伊始的中国太平洋保险公司和平安保险公司的行家里手们，也深知再保险的重要意义。为此，他们不仅日益增加对外的函电交往，而且采取了“请进来、走出去”的措施，积极培训干部，紧锣密鼓地为进入国际再保险市场、开拓再保险关系努力不息。

此外，众所周知，外贸离不开保险。而作为保险支柱的再保险在支持外贸方面的作用自然可想而知。又由于再保险业务的开展需要频繁的国际互访，这无疑对旅游带来好处。再保险本身这种无形的贸易，也是为国家积汇，创汇的渠道。如世界保险、再保险中心伦敦，每年通过再保险创收的外汇虽然没有公布具体数字，但谁也不会怀疑其数目一定会十分可观。

复习思考题

1. 再保险的定义是什么？
2. 再保险与保险的关系和区别是什么？
3. 为什么说再保险是保险的支柱和后盾？
4. 再保险的作用是什么，试举例说明。

第二章 国际再保险市场

第一节 再保险市场的形成

市场是进行商品买卖的领域和场所。保险市场指自由建立的风险责任转移的交易,是被保险人和保险人双方自由做出决定建立保险关系的行为空间。再保险市场是指再保险交换关系的总和,包括时间和空间。再保险市场虽然与保险市场密切相关,不能绝然分离,但有其特殊的性质。它是进行分出分保业务和分入分保业务的场所,通常由原保险人、再保险人和保险经纪人构成再保险市场的主体。

直接承保公司即分出公司将自己承保的业务分给再保险人,以寻求再保险保障,是再保险的买方,再保险人向保险人承担一部分风险责任,提供再保险保障,是再保险的卖方。事实上,再保险的买方和卖方之间没有明显的界线,许多保险公司通常是以买方和卖方的双重身份出现在再保险市场。他们在这一笔交易中作为买方,在另一笔交易中是卖方,而在彼此交换分保业务中,他们既是再保险的买方,又是再保险的卖方。他们之间如果直接进行分出、分入分保业务交往,通常称为直接分保业务;如果通过经纪人介绍再保险,则称为间接分保业务。

随着保险和再保险事业的发展,不少国家和地区逐渐形成国内和国际再保险市场。伦敦是保险界公认的世界最大的保险和再保险市场。其次是纽约、东京、慕尼黑、巴黎、苏黎士、新加坡、香港等。一九九〇年世界各国保费总收入达一万三千五百六十亿美元;美国自然傲居榜首,保费计达四千八百二十一亿美元,其次是日本、英国、德

国和法国；该年度以保费密度为序，前五名的国家是瑞士、日本、美国、芬兰和英国；若以保费深度而言，韩国跃居排头雁，南非、英国、爱尔兰和美国紧跟其后。

第二节 再保险市场的组织形式

国内和国际再保险市场的组织形式，经历了不断发展和完善的过程。构成当今再保险市场的主体主要有以下几种：

一、兼营再保险的普通保险公司(Direct Writing Company)

随着保险事业的发展，许多只经营原保险业务的保险公司已不能满足业务发展的需要，为此，不少保险公司在大量经营直接保险业务的同时，又兼作一些再保险业务。这类公司通常是设立再保险部，与同业进行分保交换，即既有分出分保业务，又有分入分保业务。目前世界各国这类兼营分保业务的保险公司虽然没有确切数字，但肯定要多于专业再保险公司。

二、专业再保险公司(Professional Reinsurance Company)

专业再保险公司，顾名思义，是专门经营再保险业务的公司，根据法律规定，他们不能办理直接保险业务。对其接受的再保险业务，偶尔也向他人转分(Retrocede)部分成份。

当今世界最大的再保险公司是德国的慕尼黑再保险公司(the Munich Reinsurance Company)，其次是瑞士的瑞士再保险公司(the Swiss Reinsurance Company)。前者以经营建筑工程险闻名，后者以水、火险业务著称。他们不仅拥有雄厚的资本、颇强的承保能力，而且可为其他公司提供满意的业务咨询和服务，因此，在世界保险界享有盛誉。

三、再保险集团(Reinsurance pool)

再保险集团是由几家或许多家保险公司联合而成的再保险组织,其成员多属发展中国家。本世纪七、八十年代,亚洲、非洲和拉丁美洲等某些政治上刚独立的或发展中国家,为了维护本国民族保险公司的利益、扩大民族保险力量,先后组织了一些区域性的再保险合作团体,如“亚非再保险集团”、“非洲再保险公司”、“亚洲再保险公司”等,都是这种再保险集团的组织形式。

再保险集团各成员公司一般既是保险人,又是再保险人。再保险集团经营再保险业务的方式各异,大体可归纳为两种。一种是集团成员各自承保的业务在集团内部办理再保险,各成员公司可按事先商定的份额予以分担,或临时商订个别业务;另一种是再保险集团专门经营再保险业务,各成员公司按事先约定的比例接受再保险。当然,各成员公司需向集团定期缴纳费用,如分保手续费、转分手续费等,以应付集团的日常开支。

四、劳合社承保人(Lloyd's Underwriter)

劳合社创建于一六八七年至一六八八年,起源于港口的小咖啡馆。目前它已是英国、乃至世界最大的保险和再保险组织。拥有大约二万五千余名会员,自愿结合成四百多个承保组合。

劳合社会员均为个人,故有个体的承保人和集体的劳合社之称。劳合社本身不是公司组织,不直接承保业务,保险责任概由成员自己承担。

劳合承保人接受业务均要通过劳合社经纪人,而不直接与被保险人交往。劳合社经纪人通过与有关方洽商,确定条件后,由一两个有经验并在市场上有威望的劳合社会员作为首席承保人(Leading Underwriter),接受一定成份后,多余部分再由其他承保人接受。

英国的再保险业务约有百分之五十是由劳合社会员接受的。参

加再保险的劳合社承保人均需交付一定数额的保险金，接受再保险的数额也有限制，达到一定保费数字后就不能再接受再保险业务。这种限制的主要目的是为了**保护被保险人和分出公司的利益**。

五、再保险经纪人(Reinsurance Broker)

再保险经纪人已有一百多年的历史，目前在世界各国保险和再保险市场十分活跃，估计二分之一以上的保险和再保险业务是通过他们安排的。

保险经纪人可以分为两种。一种是经营直接业务的经纪人，这种经纪人是**被保险人和保险人之间的媒介**，在法律上是被保险人的代理人，如果被保险人发生保险项下的赔款，经纪人有责任代表被保险人收取赔款，但经纪人没有承担赔款责任的义务；而被保险人若不能支付保险费，经纪人应负责任。不过这种情况极少发生。另一种是经营再保险的经纪人。这种经纪人是**保险公司之间的中介人**，他们的任务是为保险人安排分保，为再保险人介绍分入业务。目前，大部分经纪人都兼营保险和再保险两种业务，收取数量不等的经纪人手续费，经纪人佣金通常为百分之2.5%到5%。

再保险经纪人介绍再保险时，一般都是逐笔联系。他们备有分保条，上面记载有关主要的分保项目和条件。安排分保时，将填写好的分保条交给再保险人，以便再保险人考虑是否接受。经纪人介绍再保险业务的另一种形式是承保代理，即既为客户安排分保，又为其搞到回头业务(Reciprocity)。

再保险经纪人主要分布在伦敦和其他世界主要保险和再保险市场，如纽约、东京、慕尼黑、巴黎、苏黎士、新加坡及香港等。有的经纪人侧重于安排某些地区或某一险种的业务；而有的经纪人则独揽某些国家、地区或某些公司的再保险；但大部分经纪人处理来自世界各地的各类业务；有的还在某些大的保险和再保险市场设有附属机构，从合同设计到安排再保险都由他们代理。大部分再保险经纪公司人