

人 寿 与 健 康 险 丛 书

复旦 — 瑞士再保险研究基金

中国保险业的机遇与挑战

—— 精算师看未来

顾问 钟旷伟

主编 尚汉冀 李荣敏 黄云敏

复旦大学出版社
www.fudanpress.com.cn

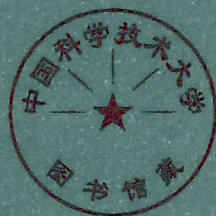
人 寿 与 健 康 险 丛 书
复 旦 — 瑞 士 再 保 险 研 究 基 金

中国保险业的机遇与挑战

——精算师看未来

顾问 钟旷伟

主编 尚汉冀 李荣敏 黄云敏



復旦大學 出版社
www.fudanpress.com.cn

图书在版编目(CIP)数据

中国保险业的机遇与挑战:精算师看未来/尚汉冀,李荣敏,
黄云敏主编. —上海:复旦大学出版社,2006. 12
(人寿与健康险丛书)
ISBN 7-309-05274-9

I. 中… II. ①尚…②李…③黄… III. 保险业-经济发展-
研究-中国 IV. F842

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 143364 号

中国保险业的机遇与挑战——精算师看未来

顾问 钟旷伟 主编 尚汉冀 李荣敏 黄云敏

出版发行 复旦大学出版社 上海市国权路 579 号 邮编 200433
86-21-65642857(门市零售)
86-21-65118853(团体订购) 86-21-65109143(外埠邮购)
fupnet@fudanpress.com <http://www.fudanpress.com>

责任编辑 林琳
总编辑 高若海
出品人 贺圣遂

印刷 浙江临安市曙光印务有限公司
开本 787×1092 1/16
印张 8.25
字数 100 千
版次 2006 年 12 月第一版第一次印刷

书号 ISBN 7-309-05274-9/F·1202
定价 20.00 元

如有印装质量问题,请向复旦大学出版社发行部调换。

版权所有 侵权必究

内 容 提 要

《中国保险业的机遇与挑战——精算师看未来》是一本由中国保险业界的精算师和高校精算学教授共同撰写的著作。全书从精算专业人士的视角深入探讨了精算职业和精算教育、中国保险市场的特点、健康保险和健康保险精算、保险公司模式与公司治理以及非寿险精算等众多课题，并分析了中国保险业未来面对的机遇和挑战以及相关对策。本书可供保险和精算界人士阅读，也可用作高校相关专业的教学参考书。

序

瑞士再保险公司自 2000 年起出资设立“复旦—瑞士再保险研究基金”，与复旦大学携手致力于中国保险与精算事业的研究和发展。六年来，在双方的共同努力下，该基金所支持的研究项目已经取得了丰硕的成果，并得到了多方关注。近年来，本公司又与上海市保险学会、复旦大学合作，共同发起举办“中国保险市场的机遇与挑战——精算师看未来”征文活动，承蒙国内精算界人士支持，收到了许多具有真知灼见的来稿。现在摆在各位读者面前的这本《中国保险业的机遇与挑战》，就是包含 2003—2006 年间复旦—瑞士再保险研究基金的部分优秀研究成果和征文的部分优秀来稿，我们将此奉献给广大关心中国保险事业的学者和业界人士，供大家借鉴和参考。对本书的出版，我表示衷心的祝贺！我们期待瑞士再保险公司和复旦大学、上海市保险学会的合作关系能够与日俱增，在未来取得更加令人瞩目的成绩。

现代保险是一种用市场方式从容应对各类灾害事故和突发事件、妥善安排人的生老病死的风险转移的社会管理机制。保险业的发展，对于促进经济协调发展、构建和谐社会具有十分重要的意义。在中国，保险业是一个具有巨大潜力的朝阳行业，正面临着难得的发展机遇。首先，中国保险业正处于前所未有的良好的政策环境，近期发布的《国务院关于保险业改革发展的若干意见》充分体现了政府对保险工作的高度重视，为保险业的发展从宏观上提

供了指引和支持。其次,目前中国经济保持迅猛发展,2005 年人均 GDP 已突破 1 000 美元,为保险业的持续发展提供了广阔的空间和有利的社会经济环境。再次,中国的人口老龄化进程加快,城乡差别加大,养老和医疗等社会保障问题日益突出,保险在完善社会保障体系、满足人民保障需求方面的特殊作用得到了越来越多的认可和重视;另外,自从 2001 年中国加入世界贸易总协定后,市场化和开放化程度不断扩大,各种法规和监管制度不断完善,产品和服务范围不断拓宽,人才和技术不断积累,保险业自身已经具备了一定的经验和实力,为进一步与国际接轨创造了条件和可能。

虽然中国保险业的巨大发展潜力毋庸置疑,但中国保险市场的发展和完善仍面临着重重挑战:一是中国保险市场的发展时间较短,保险业仍处在初级阶段,基础比较薄弱,地区发展不平衡,保险密度和深度相对较低,保险的功能和作用未能充分发挥;二是目前社会公众的保险意识还比较淡薄,消费者对保险的理解和认识不够,保险覆盖面不宽;三是保险法律体系和监管方式有待完善,对风险的防范和治理须要进一步加强;四是现有保险产品结构和形态相对简单、雷同,缺乏产品的创新和差异化,产品竞争主要停留在价格竞争的初级阶段,难以合理满足客户的多层次的保险需求;五是从业人员素质和服务水平相对偏低,缺乏足够的专业人才。这些不利因素如果不能及时解决,将会成为中国保险业成长的绊脚石,阻碍保险市场的长期发展。

因此,对于中国保险业,机遇与挑战并存。保险业各界人士应携起手来,抓住机遇,正视挑战,共同为中国保险业的发展出谋献策,添砖加瓦。作为全球最大的人寿/健康再保险公司,瑞士再保

险公司长期以来一直非常注重保险理论和基础研究,同时也非常关注中国保险业的发展.多年来,我们在为中国保险业提供再保险支持的同时,更以多种方式为中国培养保险专业人才和输送保险技术,如向监管部门和保险公司提供保险业发达国家的市场经验和建议、定期举办专题讲座和研讨会、为保险公司管理和技术人员提供各种境内和境外培训机会、出版保险专业书籍和专题报告、资助国内有关院校的科研和教学活动等.复旦—瑞士再保险研究基金正是瑞士再保险公司鼎力支持中国保险业发展的一项具体表现.

《中国保险业的机遇与挑战》一书探讨了中国保险地区差异、隐含价值评估、风险管理、公司治理模式、精算教育及职业发展等众多主题,从不同角度分析了中国保险业未来将面对的机遇和挑战以及相关对策.希望本书能为广大保险专业人士带来有益的启发和思考,并为促进中国保险业的理论研究和实践工作做出贡献.

钟旷伟

瑞士再保险公司 总经理

人寿与健康险

中国

目 录

精算师、精算职业与精算教育

中国保险业 WTO 时代的弄潮儿

- 论保险精算师在未来所扮演的重要角色 … 王龙根(3)
入世后中国寿险行业以及精算职能的发展趋势 …… 殷 莉(15)
金融混业经营对精算教育的挑战 …………… 周 斌 汪荣明(21)

中国保险市场的研究

- 浅析中国保险市场的地区差异 …………… 尚汉冀等(29)
加息对保险业的影响 …………… 周万龙(45)

健康险与健康险精算

- 中国的健康保险和健康保险精算 …………… 陈 滔(53)
中国团体健康险业务的几点思考 …………… 何舒晨(69)

公司模式与公司治理

- 论寿险公司的中外股东合作模式 …………… 管智英(83)
关于在寿险公司建立基于内含价值的高管人员
长期激励计划的思考 …………… 于晓东(97)

非寿险精算

- 论非寿险准备金精算评估必要性、方法和步骤 …… 姚众志(111)

精算师、精算职业与 精算教育

中国保险业 WTO 时代的弄潮儿

——论保险精算师在未来所扮演的重要角色

广电日生人寿保险公司 王龙根

自 2001 年年末中国加入 WTO 至今已逾 4 年,在这短短的 4 年里,中国的保险业无论是中资保险还是“洋保险”,均可谓发展迅速.作为中国精算师及广电日生人寿的首席精算师,我经常地思考中国的精算师在这个保险业高速发展的时期该如何自我定位,该如何为保险业的做大做强做出更多贡献的问题.而尝试对这个问题给出答案之前,先了解中国保险业的发展状况则是十分必要的.

一、中国保险业进入春秋战国时代

1. 民族保险业的快速发展

1985 年 3 月,中国国务院颁布了“保险企业管理暂行条例”,规定只要符合相关条例要求,即可建立新的保险公司.从此,中国人民保险公司“只此一家”独占中国保险市场的垄断格局开始被改变.3 年后中国第一家股份制保险企业即平安保险公司获准成

立,又3年后经中国人民银行批准,交通银行在保险部的基础上组建了中国太平洋保险公司,该保险公司为交通银行附属的独资子公司。自此,中国保险业形成了以人保、平安及太保三家保险公司鼎立的局面。

1992年起,随着外资保险公司的设立,新的中资保险公司也在不断增加。1994年,上海成立了天安保险股份有限公司,之后又成立了大众保险股份有限公司。1996年,泰康人寿保险股份有限公司及新华人寿保险股份有限公司相继在北京获准成立。2001年,中国保监会又批准太平人寿保险公司和太平保险公司在内地复业。中国入世后,新的中资保险公司如雨后春笋般不断涌现。生命人寿保险、民生人寿保险、合众人寿保险、长城人寿保险、安邦财产保险、都邦财产保险等等民营保险公司相继获准在上海、武汉、北京等地成立。为了提高公司的资本实力和管理能力,不少中资保险公司还吸引了部分外资参股。

2. 外资保险公司的不断涌入

对外开放政策自20世纪80年代起成为我国重要国策,随着我国经济的快速发展,对外开放行业已由制造业等向金融业逐步延伸,开放的区域也由过去的沿海城市等发达地区向全方位、多层次扩展。

1992年秋,中国人民银行批准了美国友邦保险公司在上海设立分公司的申请,此举意义实在非同一般,它标志着我国保险市场正式开始走向对外开放,我国关闭了长达40年之久的保险大门自此重新又向世界开放。自加拿大宏利保险于1996年冬获准在上海成立中国第一家中外合资人寿保险公司后,德国安联保险、法国安盛保险、澳大利亚康联保险等保险业发达国家的著名保险公司在上海相继成立了合资保险公司。1992年至2001年的这段期间内,我国保险业获得了快速发展并为以后的全面开放打下了坚实

的基础。2001年12月,经过马拉松式的人世谈判,我国正式成为WTO成员国,这标志着我国保险业进入了全面开放阶段,中国的保险业将跟国际保险市场全面接轨,并有资格积极参与保险业的国际合作和竞争。从2001年至2004年底,加拿大永明保险、意大利忠利保险、荷兰全球人寿保险、英国商联保险、日本生命保险等保险业发达国家的著名保险公司又在上海、北京、天津、广州等地相继成立了中外合资保险公司,中外合资形式下的保险业竞争主体自此不断涌现。

3. 中国保险业进入春秋战国时代

根据中国入世承诺,我国将于入世后3年内取消对外资保险的地域限制并将开放业务范围,具体些就是说,外资保险公司将被获准进入上海以外其他中国地区展业;并将被获准提供包括健康险、团体险、年金险等业务。

保险竞争主体的迅速增加和对外资保险公司的“松绑”,使中国保险市场进入了前所未有的激烈竞争阶段。外资与中资之间、中资与中资之间以及外资与外资之间在中国保险市场展开了全方位、多层次的市场竞争。天下群雄并起,各展所长,中国保险业进入了春秋战国时代。

外资保险公司的进入将带来先进的保险理念和管理技巧,同时也无疑对中资保险公司形成巨大的挑战。这种挑战将随着外资保险公司的不断拓展而日益显现出来。中外资的竞争将涵盖包括营销渠道、资金运作、产品创新、服务质量及人才培养等众多方面。仅以人才竞争为例,外资保险公司进入后,其诱人的发展和培训机会、高额的工资、优厚的待遇以及令人羡慕的职位,对保险业人士具有相当的吸引力,这样就造成了中资保险人才的频频流失,尤其是中高级管理人员和营销人员,这对原本就人才缺乏的中资保险公司带来了沉重的冲击。

当然,外资保险公司在中国的发展也绝非一帆风顺,而是也存在着不利的方面。例如,对中国保险市场的现状和特点缺乏深刻的了解,合资双方在业务、财务等管理上的磨合,要花大力气建立起足够的营销网络,而且新的保险公司通常需要较长的时间才能盈利,如果扩张过快,还须要等比例增资扩股,这对中方股东而言则要考虑能否承受的实际问题,另外,外资保险公司实现人才本土化仍需要一定的时间。

对于中资保险公司而言,虽然面临着严峻的挑战,但机遇和挑战是并存的。通过与外资保险公司的竞争,将有利于促进中资保险公司经营机制的改善和推动体制改革,从而增加保险公司的经营活力;将有利于学习和吸收外国先进的保险技术和管理经验,从而促进经营管理水平的提高;将有利于推动服务和技术创新,提高产品技术含量,丰富保险服务的内容,促进保险服务体系的建立,等等。

总之,在中国保险业的春秋战国时代,中资保险公司与外资保险公司的一场激烈竞争在所难免。而竞争的结果是各家保险公司不断提高经营管理水平,提高服务质量,加快理赔速度,简化投保和理赔手续,使保险这块蛋糕越做越大,越做越美。

二、保险通才有利于保险业做大做强

1. 人才是保险业最重要的财富

众所周知,保险业最重要的财富就是人才。无论是产品开发、风险管理,还是市场开拓等都需要有包括精算师、核保师等专业技术人才以及专业的销售人才等在内的高素质人才。拥有了高素质人才,没有产品可以开发产品,没有核保规则可以制定核保规则,

没有市场可以开拓市场;而没有了必要的专业人才,保险公司的发展将只能是纸上谈兵. 因此,在保险业的高速发展中,相对于资金、市场资源及客户群等,人力资源的储备和管理是最关键的,是决定保险业竞争胜负的重要因素.

保险业发达国家在保险人才的挖掘和培养方面进行了长期深入的研究,积累了丰富的成功经验,而这恰恰是中资保险公司的薄弱环节. 在对人才的选拔、培养和任用方面,长期以来在中国国内形成了许多旧的不合时宜的观念和做法,有些观念和做法已经很难适应入世后中国保险市场的竞争和发展. 落后的人才培养和任用机制已经严重制约了中资保险公司的竞争能力和前进速度,因此中资保险公司必须加快调整人才的开发和培养机制,重视保险人才的挖掘和培养并认真学习外资保险在人才培养方面的宝贵经验,尽早能与国际接轨,否则将很难应对外资保险公司的挑战. 入世会为中资保险公司带来更多的发展机遇,这是因为入世意味着市场经济进程的加快,意味着更多外资保险企业及其产品的大量涌入,也意味着保险市场的进一步规范. 坚持以人为本的正确的人才战略,这恰恰是中资保险公司发展壮大的必要条件. 中国今后急需一大批能够把握世界保险业发展趋势,精通保险业经营管理,熟悉国际金融和保险规则的高级人才.

公元前春秋战国时代,诸侯国在争强称霸的争斗中,都注意笼络人才. 这些人才俗称门客,有的是出谋划策的谋士,有的是武艺高强的武士. 列国兼并激烈,群雄角逐,竞相养士,最后终成一代霸业. 而目前中国的保险业也已经进入保险业的春秋战国时代,人才的竞争也已经呈现白热化状态. 外资保险公司是“空降”到中国的,对中国保险市场现状及人文背景等都不是很熟悉,因此急需相当的人脉资源及熟悉国内保险环境的人才,最行之有效的就是以高薪、高福利等吸引同行业中的各类人才,例如各大外资保险公司的中高层人物均来自于人保、平安及太保等三大中资巨头. 人才大战方兴未艾,保险业春秋战国时代呼唤着顶尖人才的涌现.

2. 保险通才的开发和培养是关键

中国保监会主席吴定富先生指出,坚持把做大做强作为保险业发展的主要任务. 只有把发展作为保险业的第一要务,尽快把保险业做大做强,才能从根本上解决保险业在初级阶段存在的与经济社会和人民生活需求不相适应的主要矛盾.

而我们知道,保险公司的运作是一项复杂的系统工程,各个环节丝丝相扣,如果不能使各个环节彼此相连、顺畅运行,要想做大做强则绝非易事. 例如,保险公司最基本且最重要的产品开发工作须要有众多相关部门的参与,这包括销售部、精算部、契约管理部、信息技术部、法律部等相关专业人才部门. 如果缺乏合理且及时的沟通和协调,各个产品开发相关部门则可能自行其是,结果就造成设计出来的保险产品无法按时上市或上市后发生种种不利后果的问题,这样的产品开发过程将是令人感到非常遗憾的. 其他如风险管理、投资决策等复杂保险相关工作的开展都须要有足够的沟通和协调,才能保证顺利高效地完成. 凡此种种,就需要保险公司特别注重保险通才的开发和培养,依靠他们协调公司各部门的工作来保障各项工作的顺利开展和完成,从而保障公司能健康地向前发展,实现做大做强的目标. 这也正如 LOMA 大中华地区乔培伟主席在中外国际论坛上呼吁的那样,保险公司需要通才,训练要懂,业务要懂,经营管理也要懂,从市场营销、IT 技术到财务,都需要更多的训练将之整合起来,抓紧培养这支对经营管理起决定性作用的人才将非常有助于促进企业经营管理进入更高的层次.

保险通才的培养是英美等外资保险公司在员工培养方面的一大特色. 这些外资保险公司每年都会招募“管理培训生”,每一位培训生都将在经历学徒、独立工作、岗位轮换的过程中得到训练和提升,为其成为管理型及协调型人才的发展奠定坚实的基础,在此

期间高潜力的员工还会有机会参加包括海外培训在内的管理系列培训。拥有百年丰富寿险管理经验的日本生命保险对其获得终身雇佣的员工提供了极其优越的管理培训计划,在数十年的职业生涯中,日本生命保险的优秀员工获得了在各种保险岗位上锻炼的机会。作为日本生命保险的合资子公司,广电日生人寿也自2005年起开始正式实施“管理培训生”计划,目前此计划正在管理层的高度重视下顺利进行着。

三、精算师肩负的历史使命

保险公司是各类专业人才的汇聚之地,其中什么样的人比较适合被培养成保险通才?我认为,保险公司的精算师是完全有能力成为被重点培养的对象。这主要取决于精算师的理论知识结构、精算师在保险公司的核心作用、精算师在保险监管中的作用等重要原因。

1. 精算师的理论知识结构

精算师掌握着精算知识。精算是一门运用概率数学理论等现代数学方法和多种金融工具对未来经济生活的财务风险进行分析预测的综合性应用科学。精算在保险、投资、金融监管、社会保障以及其他与风险管理相关领域发挥着重要作用,是保险业、金融业等稳健经营的基础。

精算师是运用精算方法和技术解决经济问题的专业人士,是同“未来不确定性”打交道的,宗旨是为金融决策提供依据。精算师不仅需要扎实的数学功底,还要掌握保险、经济、统计、投资、财经、管理、法律、计算机等各方面的专业知识,另外,精算师的职业