

中国保险业 发展战略研究

乔桂明 著



復旦大學 出版社

A STUDY ON CHINA'S INSURANCE DEVELOPMENT STRATEGIES

江苏省教育厅人文社科基金项目

苏州大学“211 工程”学科建设经费项目

中国平安保险股份有限公司苏州中心支公司资助项目

中国保险业 发展战略研究

乔桂明 著

复旦大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

中国保险业发展战略研究 / 乔桂明著. —上海: 复旦大学出版社, 2003. 12
ISBN 7-309-03811-8

I. 中... II. 乔... III. 保险业—经济发展战略—研究—中国 IV. F842

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 092164 号

中国保险业发展战略研究

乔桂明 著

出版发行 复旦大学出版社

上海市国权路 579 号 邮编: 200433

86-21-65118853(发行部); 86-21-65109143(邮购)

fupnet@fudanpress.com <http://www.fudanpress.com>

责任编辑 盛寿云

装帧设计 陈 萍

总 编 辑 高若海

出 品 人 贺圣遂

印	刷	句容市排印厂
开	本	850×1168 1/32
印	张	7.5
字	数	188 千
版	次	2003 年 12 月第一版 2003 年 12 月第一次印刷

书	号	ISBN 7-309-03811-8/F·829
定	价	18.00 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

前 言

2001年11月,我国经过15年的艰辛谈判,终于加入了世界贸易组织,这是我国融入全球化世界经济体系的又一个新的里程碑。根据WTO的有关协议,我国金融业将史无前例地对外开放。在保险业方面:中国将按照入世承诺的有关内容,逐步将保险市场的大门打开。在外资公司设立形式方面:对于外资财产险公司,入世后二年内取消设立形式的限制;对于外资寿险公司,允许设立外资股比不超过50%的合资公司,外方可自由选择合资伙伴;对于外资再保险公司,加入时取消设立形式和地域限制;对于外资保险经纪公司,加入后五年内,允许设立外资全资子公司。在营业地域范围方面:入世时开放上海、佛山等五城市;二年内开放包括苏州、南京在内的十个城市;三年后取消地域限制,外资保险公司可以在我国任何城市设立营业机构。在业务范围方面:将不再有发放经营许可的数量限制。对于外资财产险公司,入世后二年内,除法定保险以外业务范围完全放开;对于外资寿险公司,入世后三年内,业务范围可以扩大到经营中国公民和外国公民的健康险、团体险和养老金、年金保险。在法定分保比例方面:入世后,法定分保比例自目前的20%每年下降5%,直至入世后四年内完全取消法定分保比例限制。从以上入世承诺内容看,五年过渡期后,中国保险市场将基本实现全面开放的新局面。

从现阶段来看,中国保险业的发展与发达国家相比尚存在着很大的差距。2002年发达国家的保险密度平均为2 000美元,保险深度约为10%;而我国的保险密度则为15.2美元,位于世界第73名,保险深度为1.79%,位于世界第61名。目前,国内保险公司依靠我国政府的扶持和保护,业务上仍然处于垄断地位。他们拥有遍布国内的网点,以及长期稳定的客户基础。入世后,按照国民待遇原则,原有的优势将逐渐消失。面对实力雄厚、经验丰富的外资保险公司的竞争,中国保险业可谓是机遇和挑战并存,我们应该抓住机遇、应对挑战,深入、广泛地学习和借鉴外国保险同业的先进经验,加快与国际惯例接轨的步伐,促进中国保险业的发展。

我国一些著名的保险学专家(如孙祁祥、张洪涛、郑功成、胡文富、潘履孚、刘京生、魏迎宁等)在他们的研究中,对我国保险业在未来世界保险市场上如何适应国际游戏规则,迎接入世挑战都有重要研究。他们的贡献主要体现在研究世界保险市场的特点与走势,并据此提出中国保险业与之相适应的发展对策与建议。但对于国内区域性保险市场的研究相对涉及较少。本书的研究则是要以区域保险市场为例来研究如何准确把握发展机遇,利用本土化优势与区域优势应对外资保险公司的竞争,并制定出相应的发展战略。江苏省是我国的经济大省,金融保险等服务业在国内比较发达,截至2002年初,江苏省共有处级保险公司11家,加上已获准筹建的中外资保险公司4家,共15家。其中产险公司9家,寿险公司6家。此外,还有3家外资保险机构在南京设立了代表处,其他的一些外资保险公司也正在积极准备进入江苏市场。2002年江苏保费总收入达28 346.84百万元,已超过广东和上海的保费收入(其分别为24 964.00百万元、23 934.00百万元),跃居全国第一。但从保险深度、保险密度、地域均衡性、行业集中度等指标来看,和其他城市相比还有一定差距。因此,研究江苏省保险业

在入世后的发展战略,特别是研究江苏省保险业如何顺应金融开放局面与保险国际化趋势,迎接挑战,发展自己,并根据我国国情与江苏区域特点,建立有自己特色的保险市场管理体制与经营机制,实现保险业的新世纪腾飞,这既有前瞻的理论意义,又有重要的现实意义。

加入 WTO 后,我国的保险市场将全面开放并逐步和国际接轨。中国保险业无论是在运作方式、竞争手段、技术水平还是资金实力,都需要经过一次脱胎换骨的重塑才能获得新生。本书主要以江苏省保险业为例,研究我国保险业在加入 WTO 后的战略选择,包括:(1) 加快国内保险公司体制改革步伐,转换经营机制,建立适应市场竞争需要的现代企业制度,缩短与国际差距;(2) 促进国内保险公司更新产品,改善服务,扩大影响,实施市场营销大战略;(3) 促进国内保险公司在诸多方面提高和转变观念,借鉴国外保险公司完善的内控制度、审慎的经营原则和先进的经营理念和管理经验,增强竞争能力;(4) 促进中国保险市场向着一个依法监管、有序竞争的市场迈进;(5) 国内保险公司在加速与国际接轨的同时,如何加快开拓国外保险市场的步伐,分享国际保险资源,促进中国保险业的快速发展。

本书的研究突破了以往研究中的难题:

一是如何健全基层的保险监管组织机构及保险法规制度,出台一系列与保险法相配套的各种法律法规,对内、外资保险公司实行统一监管,做到有法可依;如何建立一套适合中国国情的保险公司综合评价指标体系,着重对保险公司的债务偿付能力和经营的稳健性等方面进行测评。

二是产险公司如何大力发展责任险和信用、保证险业务,使传统的财产险类业务与新兴的责任险类业务整体发展。寿险公司如何发展和推广创新型寿险产品,进一步满足保户的投资需求,以适应与外资保险公司的竞争。

三是现行的保险代理人佣金制度如何以保单续保率积分佣金制度来代替现有的佣金支付办法,即由保险公司核保部门或专职的保单考评部门如何根据签发的保单考察其持久性、风险性和盈亏情况,然后根据每份保单的考评积分及其对应的佣金率计算佣金额。

四是保险监管部门如何加强监管,防止保险公司开展投资业务过程中一拥而上,而形成新的风险。

五是如何建立“泛保险”合资服务机构。即国内的保险公司如何跳出传统业务的框架,综合开展金融咨询服务、资产项目经营管理、从事基金投资等业务,从而使得保险产品成为一种广义上的金融投资工具,使保险公司通过涉足非保险领域,向着多元化方向发展。

本书是在完成江苏省教育厅 2002 年社科课题——《加入 WTO 后中国保险业发展的战略研究——以江苏省保险业发展为例》的基础上写作而成的,本课题有乔桂明主持,并确定问题研究的方法、思路和全书写作的框架结构,最终完成写作、总纂和定稿。中国平安保险股份有限公司苏州中心支公司的总经理许坚担任本课题研究的高级顾问,并参与了研究和指导。课题组其他参加人员有段昆、姚海明、王怡及我的研究生秦少杰、卜亚、刘瑞花、姜乐、余峰、韦心磊、顾芳和孙志涛等,课题组成员参与了课题的调研和写作大纲的讨论,几位研究生和姚海明老师还参与了部分章节的初稿写作和出版物的文字处理。全书共有六章,第一、第二、第三章,着重研究国际保险业和中国保险业发展现状、特点及趋势,并对江苏省保险市场进行实证研究。第四、第五章着重分析加入 WTO 后,中国保险业面临的竞争、挑战和发展机遇。第六章,着重研究中国保险业发展的战略抉择,并有针对性地对中国保险业未来发展提出对策与建议。全书在出版过程中得到了中国平安保险股份有限公司苏州中心支公司和苏州大学“211 工程”建设经费

的出版赞助,复旦大学出版社的经济编辑盛寿云同志对本书的出版付出了辛勤的劳动,在此表示衷心的感谢。

苏州大学商学院 乔桂明
2003 年 8 月于苏州大学东吴园

目 录

前 言	1
第一章 当代国际保险市场发展研究	1
第一节 当代国际保险业发展现状与问题	1
第二节 当代国际保险业发展特点与趋势	5
第三节 世界主要保险市场分析	20
第二章 中国保险市场发展研究	47
第一节 中国保险市场发展现状分析	48
第二节 中国保险市场存在的主要问题	58
第三节 中国保险市场的环境分析	69
第四节 中国保险业未来发展的趋势判断	76
第三章 江苏省保险市场实证研究	83
第一节 江苏省保险市场发展现状分析	83
第二节 江苏省保险市场特征分析	89
第三节 江苏省保险业发展中存在的主要问题	97
第四节 江苏省保险市场发展的对策与措施	104
第四章 加入 WTO 后我国保险业面临的竞争	118
第一节 加入 WTO 后中外保险公司竞争的焦点	119
第二节 加入 WTO 后中外保险业竞争的优势比较	127
第五章 加入 WTO 后中国保险业面临的挑战和 发展机遇	137
第一节 加入 WTO 后中国保险业面临的挑战	137
第二节 加入 WTO 给中国保险业带来的发展机遇	147

第六章 中国保险业发展的战略抉择与政策建议	154
第一节 放松管制与有效监管：中国保险业的发展主线.....	154
第二节 法制建设与诚信服务：中国保险业的生存保障.....	173
第三节 保险中介与再保险体系：中国保险业的壮大基础.....	180
第四节 银保合作与拓宽投资渠道：中国保险业的效益良方.....	185
第五节 体制改革与队伍建设：中国保险业的成败关键.....	192
第六节 保险服务和产品创新：中国保险业的竞争核心.....	202
第七节 对外开放与国际化：中国保险业的希望所在.....	207
附 表	218
参考文献	228

第一章 当代国际保险市场发展研究

经历了世界保险市场 21 世纪头两年的风雨历程,瑞士再保险公司的最新研究报告作了预测,由于恐怖主义已受到致命的打击和遏制,2003 年世界保险业风险覆盖率将缩小,保费储备率将大大增加,工业保险和再保险费用将显著提高,但保险条件将越来越严格。眼下,世界保险业正在努力减少成本,加强管理,分散风险和提高效率。可以预见,2003 年世界保险市场有望恢复盈利,商机依然无限,保险业前景看好。

第一节 当代国际保险业发展现状与问题

纵观世界保险业发展现状,发达国家和发展中国家的发展很不平衡。权威资料显示,发达国家人均用于保险的费用已超过 2 000 美元,而发展中国家每人用于保险的费用则微乎其微。当然可喜的是发展中国家保险市场正处于快速增长阶段,是世界极具发展潜力的新兴市场,特别是包括中国和印度在内的亚洲保险市场,拥有大约 6 000 亿美元的潜在市场商机。但与发达国家相比,发展中国家其保费收入规模占世界市场份额比例偏小,与其所拥有的人口和经济总量不相称。在经济全球化的大背景下,发展中国家保险业将面临发达国家跨国保险公司的严重冲击,发展中国

家应尽快提高保险监管的能力和水平,加快保险创新,大力培养保险人才,以保持保险业的协调和快速发展。

一、国际保险市场发展的现状

(一) 保费收入依然增长迅速,但发达国家增速放慢,发展中国家成为最具发展潜力的新兴市场

从寿险实收保费增长率看,发展中国家 1990—2000 年平均增长率为 10.5%,而同期工业化国家和世界平均增长率分别为 4.8%和 5.3%。虽然 2000 年由于西欧国家寿险业务大幅增长使得工业化国家和世界平均增长率达到 9.8%和 10.5%,但仍低于发展中国家 11.4%的平均增长率。从非寿险实收保费增长率看,发展中国家的平均增长率更是远远高于工业化国家和世界平均增长水平。1990—2000 年,发展中国家非寿险实收保费平均增长率为 6.3%,同期工业化国家和世界平均增长率仅为 1.1%和 1.6%。2000 年工业化国家非寿险业务虽有所增长,达到 2.5%的平均增长率,但仍低于发展中国家 6.7%的平均增长率。相对于增长缓慢且相对饱和的工业化国家的保险市场而言,迅速增长的发展中国家保险市场已成为最具发展潜力的新兴市场。

1999 年世界(或地区)保险业务情况统计见书末附表。

(二) 发达国家和发展中国家的保险业发展很不平衡

虽然发展中国家保险市场近年来一直保持着较高的增长速度,但从保费收入的绝对规模来看,则与工业化国家有着很大的差距。2000 年世界保险业务情况统计表明,世界主要的保险市场仍集中在北美、西班牙和日本等发达国家和地区。发展中国家的寿险业务和非寿险业务保费收入占世界市场的份额分别为 9.0%和 9.7%,而其人口和 GDP 在世界所占比例为 84.8%和 22.7%,发

展中国家保费收入规模占世界保险市场份额的比例仍然偏小,与其所拥有的人口和经济总量不相称。

(三) 在 WTO 实质性运行的背景下,保险市场对外开放力度加大,但程度不一

随着全球商品贸易的增长和对外直接投资的增加,发达国家与发展中国家的经济联系日益密切,服务贸易也大幅增长。由于发达国家保险市场日趋饱和,保险资本相对过剩,而发展中国家保险市场正处于快速发展阶段,其巨大的发展潜力和良好的发展前景对发达国家极具吸引力,发达国家保险资本向发展中国家渗透已成为国际经济交往中的普遍现象。对发展中国家而言,既需要国外先进的技术和管理经验来发展本国相对幼稚的保险业,又要考虑外资保险公司进入后对国内保险业可能带来的冲击。因此,各国都根据自身的情况实行了不同程度的对外开放政策。

二、国际保险市场面临的主要问题

(一) 世界经济增长的不稳定,影响了世界保险市场的持续发展

一国保险市场的发展与该国经济发展密切相关。如非寿险业的增长与建设工程投资、工业生产及消费方式的变化有着紧密联系,而寿险业则取决于国民的收入及财富。发达国家和发展中国家保险业的发展都符合这一规律。20 世纪末以来,西方发达国家伴随着虚拟经济神话的破灭而经济增长放慢,有的甚至出现负增长,这在一定程度上影响到世界保险业的进一步增长和发展。与发达国家相比,许多发展中国家经济基础薄弱,政府调控经济的经验和能力不足,在发展本国经济的过程中往往因政策措施不当导致国民经济大幅波动,致使货币贬值,物价飞涨,人民生活水平下降,甚至引发严重的金融风波和经济危机,严重损害了本国的经

济,也直接导致了保险业的停滞不前甚至大幅下滑。例如,1994年墨西哥金融危机、1997年东南亚金融危机及2001年阿根廷经济危机等事件不仅使危机发生国遭受了巨大的经济损失,也严重影响了其所在地区的经济发展,这些国家的保险业也因此跌入低谷,需要数年时间才能恢复到危机发生前的水平。

(二) 发展中国家的保险公司规模小,产品少,价格高,服务质量偏低

大多数发展中国家的工业化进程尚未完成,正处于以增加投资,特别是工业投资带动经济增长的发展阶段,包括保险业在内的第三产业较为幼稚,在国民经济中的重要地位尚不显著,政府和私人部门进入保险业的资本数量较少,保险公司的规模十分狭小。从Sigma杂志公布的2000年世界保险公司的排名来看,世界最大的25家保险公司中没有一家是发展中国家的。无论是资产规模、所有者权益,还是获利能力,与发达国家相比,发展中国家保险公司都存在很大的差距。以中国为例,中国最大的财产保险公司——中国人民保险公司和最大的人寿保险公司——中国人寿保险公司2000年的资产总额分别为489.54亿元人民币和1597.69亿元人民币,两家公司的总资产仅为世界最大保险公司(法国AXA)的5.6%,为世界第25大保险公司(美国Aetna)的23.9%;从所有者权益看,两家公司2000年所有者权益为86.4亿元人民币和69.9亿元人民币,分别为世界最大保险公司的6.3%和5.1%,为世界第25大保险公司的9.2%和7.4%。发展中国家保险公司规模狭小,在开放经济中不仅难以走出国门与国外竞争者同台竞技,即使在国内,与日渐增多的国际保险商相比,也难以获得和保持自己的竞争优势。发展中国家保险公司缺乏国际竞争,影响世界保险业的充分竞争和更快发展。

（三）世界保险专业人才缺乏，发展中国家人才储备尤其不足

保险公司是经营风险的公司，这种特殊的经营对象要求保险公司不仅要有特别的监控体系，以更好地控制自身的经营管理风险，而且还要特别善于识别和运用各种市场风险，通过对风险的有效分散，在各类风险中寻找商机，创造价值。这就要求保险公司具备大量的、有各种专业和技术背景的从事保险精算、风险监控、保险产品开发、市场营销、保险投资、保险法律事务管理等方面的专门人才和从事战略资源开发与运用等方面的综合性人才。在世界上大多数国家保险中介市场不发达、专业化服务提供不充分的条件下，各种高素质人才对保险公司的发展更重要和迫切。一方面，发展中国家保险市场的快速发展和业务规模的迅速扩张，对保险从业人员的要求越来越高，日益复杂的风险状况和不断变化的市场环境亟需专家型的管理人才，而发展中国家人才储备不足，现有的教育培训体制也还不能立即适应这种需求。另一方面，发达国家的国际保险商不断进入发展中国家的保险市场，其优厚的薪酬待遇、完善的培训机制和人才本土化的策略，吸引了相当一部分当地的保险经营管理人才，对发展中国家的保险业形成了一定的人才冲击，使发展中国家保险业人才短缺的现象更为严重。

第二节 当代国际保险业发展特点与趋势

近年来，伴随着世界经济的集团化、全球化的演进和金融制度的创新，世界保险业发展十分迅速，出现了一些新的特点和变化趋势。其中，最引人注目的就是保险业兼并热潮持久不衰、银行业与保险业相互渗透及有关国家对保险业规制的“弛禁”。把握这些特

点和变化趋势,对我国保险业的进一步发展和加快走向世界的步伐,有着重大意义。

一、世界保险业发展的时代特征

近年来,随着全球经济景气周期的回落,尤其是“9·11”事件的冲击,国际保险业呈现出以下新的特点。

(一) 保险公司之间购并、重组频繁

由于面临日趋激烈的全球竞争,发达国家的保险公司从增强资金实力和扩大市场份额的考虑出发,采取收购、兼并和重组策略,甚至是跨国界、跨领域的兼并重组,壮大公司资金实力,增强市场竞争力。这一方面是全球经济一体化在保险领域的延伸,另一方面也是保险业面对不利的经营环境进行的战略调整。世界保险业兼并浪潮近年来汹涌澎湃,至 20 世纪末达到了高潮。仅 1996 年全球就有 382 家保险公司实施了兼并,在发达国家尤其猛烈。就在这一年,英国两家大型综合性保险公司——太阳联合保险与皇家保险宣布合并,形成市值近 95 亿美元的皇家太阳保险公司;法国巴黎联合保险集团与安盛保险集团实施合并,成为世界上第二大保险集团,1996 年保费收入达 694 亿美元。1998 年 5 月,德国安联保险集团成功地收购了法国 AGF 保险公司 51% 的股份,从而使这一集团保费收入跃居世界第一。在再保险领域,兼并浪潮同样气势磅礴。1996 年上半年,称雄美国的美国通用再保险公司收购了创立于 1946 年的世界最早的专业再保险公司——德国科隆再保险公司。著名的瑞士再保险公司一举收购了荷兰、英国等地的再保险公司,使其排名仅次于慕尼黑再保险公司位居第二,并成为世界最大的人寿险和健康险再保险公司。在保险中介人市场亦非风平浪静。1996 年,全球最大的风险管理和经纪人公司——美国威达信国际保险顾问有限公司兼并了约翰逊希金斯公司,进

一步巩固了其在保险经纪人中的龙头地位。就连久负盛名的劳合社也坐不住了,其基本的承保单位辛迪加由 1995 年的 370 家降至 1997 年的 145 家,但其市场规模并未因此而降低,仍维持在 100 亿英镑的水平上。在 2002 年初,德国慕尼黑再保险公司完成了对美国再保险公司的全面收购。2002 年 7 月,日本安田火灾海上保险公司和日产火灾海上保险公司合并成立了日本财产保险公司。

(二) 进行经营战略调整,业务有所收缩

面对目前国际保险市场的严峻形势,特别是“9·11”事件对世界保险业雄厚的资金实力的破坏,保险公司保障能力普遍降低。为了保障公司业务的稳健运营,一些保险公司开始进行业务范围的战略调整,收缩非主要业务领域,以保护公司主要经营业务的安全性和健康发展。这主要表现为两个方面:一是收缩经营区域,2001 年以来,不少欧美保险公司关闭或转卖了其在亚洲的分支机构,逐渐退出亚洲保险市场。如德国格宁保险股份公司经过几年的不懈努力,终于于 2001 年 9 月获得在我国筹建一家财产险分公司的执照;但由于 2002 年世界经济形势的变化,该公司重新调整了其战略计划及业务活动,决定将业务重点放在其欧洲的主要客户和市场上,而放弃在华筹建分公司的决定。同时一向看好中国市场的瑞士人寿和养老金保险公司也做出了将经营重点向欧洲业务集中,停止在亚洲的经营活动的决定。二是收缩业务范围,如意大利忠利保险集团决定退出再保险市场,专注经营直接保险业务。

(三) 积极开拓新的产品销售渠道

为压缩销售成本和扩大市场份额,抵减经济发展速度放缓的不利影响,发达国家的保险公司在维持传统的公司销售和代理销售的同时,开始加大对银行、邮政等机构销售网点的利用程度,并充分利用电话、互联网等现代化手段,实现保险产品销售渠道的多