

中国保险业 未来五年三大关键问题

金融发展应根植于经济社会发展大趋势,并注重通过金融体系功能发挥优化资源配置、推动经济社会发展。从这个意义上讲,金融发展的本质就是要满足社会各群体的有效金融需求,从而夯实可持续发展的社会基础。致力于在市场转型和竞争中脱颖而出的保险企业,只有与行业大趋势相符,其发展战略才能找到坚实的落脚点,才有可能实现基业常青。

转型发展如何推进

成熟市场保险发展是一步步走过来的,具有与金融发展协同共进特征。其发展路径较为清晰,“风险保障(财权和生存权)一生存保障(发展权)一责任保障一权利保障一财富管理”等稳步走来,其重点发展投资型产品是在风险保障业务已经基本饱和和之后,立足金融业竞争新格局开辟的新业务领域。事实上,从国内外大灾发生后保险业赔付情况就能充分体现中外行业发展的差异。

中国与成熟保险市场的不同发展路径决定了中国保险业生存发展的根基需要重新塑造。在发展的特定阶段,通过投资型业务带动行业快速发展无可厚非,但是如果过度依靠投资型业务和储蓄型业务,必将侵蚀可持续发展基础。事实上,我国保险业“十二五”规划已经认识到了这一问题,明确提出要“由外延式发展向内涵式发展转变,促进差异化竞争”,让行业承保金额/社会财富总额、保险赔付总额/事故损失总额等反映保险对社会贡献度的指标达到中等发达国家水平。监管机构要注重引导大型保险企业集团的转型发展,鼓励其延伸和强化自身独特竞争优势,以政策性业务的商业化开发、低端人群的商业化服务覆盖、社会管理领域的保险承接、商业养老保险和医疗健康保障产品开发等,作为转型发展、回归行业本原的着力点,并在相关领域进行有意识的战略孵化。

综合经营如何布局

金融综合经营是大势所趋,但综合性经营是金融全领域拓展,还是有选择的布局,是一个需要认真思考的重大问题。从全球范围看,自20世纪90年代新一轮综合经营潮流掀起以来,“全领域”的综合金融经营尚无成功先例;次贷危机后,主要金融保险集团大都开始加快战略性收缩,重新调整经营布局,从而实现商业模式的优化。如,安联集团撤出了银行业,ING退出了保险业,花旗集团在危机前就开始退出保险业,汇丰控股已决定彻底退出非寿险领域,AIG向其在美国的经营重点转向非寿险领域,伯克希尔本身专注于非寿险领域和投资等多元化。但是上述战略性收缩,并非简单的放弃,立足我国金融发展的现实阶段,对于那些拥有比较优势的国有大型金融企业,可以探索以农村地区金融市场为突破口探索综合经营新思路,寻求低端客户群的长尾市场机遇,创造新的大众化商业服务模式。监管部门应支持大型国有保险企业综合经营模式试点和创新,并依次积极参与农村新型金融体系建设,尝试走以农村包围城市的道路,将农村市场提升到一个新的战略高度,从农村地区草根金融需求的天然特征入手,从中小企业和农村金融需求等正规金融体现基本处于供给空白的领域切入,充分发挥保险企业的比较优势,利用自身优势资源,积极探索商业可持续经营模式,以巩固在农村地区不可动摇的领导优势,在城镇化大发展的背景下,实现综合经营战略反攻,抢占未来发展的制高点。

国际化如何起步

目前我国已经成为全球经济总量第二大国家,在货币升值、通货膨胀以及全球主要发达国家相对衰退等一系列因素推动下,未来五年中国经济规模将相对加速膨胀,名义GDP有可能翻一番以上,达到15万亿美元左右,快速接近美国的经济规模。



在全球化背景下,未来5—10年中国经济的膨胀将对全球市场产生更大的结构性冲击。从资源、市场和技术考察,中国国民经济国际化已经初步实现,未来加速发展亦不可逆转。

在国民经济“十二五”规划中,明确提出将参与全球货币体系改革和国际金融标准修订作为我国深度参与全球经济的重要内容。要做到这一点,其中隐含的前提和必然结果就是企业的国际化,特别是金融机构的国际化,即需要建设一批真正的跨国企业,以作为对国内市场的有效延伸和利益保护。这一过程中,大型国有企业和几大骨干保险

金融企业,或将承担先锋作用。在这样的背景下,习惯于在政策保护和垄断环境中发展的大型保险企业,更需要慎重、积极考虑自己的国际化战略,并分步骤、有序推进。监管部门应注意引导保险企业在国际化经营策略上,坚持“理念国际化—人才国际化—管理国际化—业务国际化”的次序,有意识的推动;在区域策略上,可从文化趋同、外交关系紧密的区域到差异化较大区域,按照“东南亚、东亚—亚太—非洲、拉美—欧美发达国家”的次序推进。

(来源:和讯保险)

入世十年中外资保险优劣势明显

十年前,中国正式加入世界贸易组织,中国保险业也随之开始了对外开放、参与国际化的漫漫征程。“中国入世谈判最艰难的部分是保险,而且中国入世谈判最后的一个堡垒也是在保险的领域里面完成的,”回忆起保险业最初开放时的情形,中国入世首席谈判代表龙永图这样描述。

当时的中国保险业,全年保费收入2109亿元,总资产4591亿元,世界排名第16位,在已有数百年历史,资产数万亿美元的国际同行面前显得那样稚嫩,人们惊呼,“外资保险‘联合舰队’来了,中国保险‘小舢板’怎么办?”

中资优势逐年上升

对于中国保险业的担心终究没有成为现实。入世十年来,中国保险业不仅成功兑现了加入世贸组织的承诺,放开了对外资保险公司在所有业务限制,而且在与“国际舰队”共舞中不断发展壮大。

2004年底,中国保险业结束入世过渡期,率先在金融领域实现了全面对外开放。截至2010年底,共有来自16个国家和地区的52家外资保险公司在华设立经营机构,外资保险公司在华保险市场的份额为4.37%。

由于在开放市场的同时强化监管、完善管理,2002年以来,中国保费收入的全球排名平均每年上升1位,截至2010年底排名世界第6位。在经历席卷全球的金融危机之后,中国保险业依然增速不减,2008年,全球以美元计价的保费收入扣除通货膨胀因素增速为负2%,工业化国家增速为负3.4%,而同期中国的增速是31.4%,在“跌”声一片的世界金融领域独领风骚。

十年间,名列财富500强的40多家境外保险公司大多数已经进入中国保险市场。不经意间,在世界500强企业排名中,中国人寿、中国人保、中国平安的名字赫然在列,名次也一路向前。

在“引进来”的同时,中国保险业积极“走出去”,开拓国际金融市场。2003年,中国人保财险率先在香港上市,成为内地大型国有金融企业海外上市“第一股”,截至2010年底,在境内外上市的保险公司已有5家。

“入世十年来,一个统一开放、竞争有序、充满活力的保险市场基本建立,呈现出原保险、再保险、保险中介、保险资产管理相互协调,中外资保

公司共同发展的市场格局,保险作为一种市场化的风险转移机制和社会互助机制,日益受到中国社会的重视,”中国保险行业协会官员这样描述。

外资份额连年下滑

到2005年底,除外资财险不能经营交强险,外资设立寿险公司必须合资且持股不得超过50%等限制外,国内保险业已经全面对外开放。十年来,外资公司对中国保险市场的良性发展产生了深远影响,尤其在管理制度、服务理念、产品创新以及渠道创新等方面。

根据中国保监会统计,2001年,在中国开展业务的外资保险公司共有16家,保费规模46.2亿元,市场份额占比为1.5%。之后几年,外资保险公司在华设立经营机构,到2005年,外资保险公司数量已达40家,保费收入341.2亿元,其中外资寿险公司市场份额猛增至8.9%。但从2006年开始,市场出现下滑。2008年的金融危机更使众多国际金融机构遭遇重创,进而影响其在国内战略,外资保险公司保费收入一度出现负增长。2010年末,外资保险公司数量虽然已经突破50家,但市场份额却已跌至4.4%。

今年1—9月,外资寿险原保险保费收入286.69亿元,仅占全部寿险保费的约3.75%;外资财险原保费收入38.81亿元,占全国财险总保费收入的1.07%,而这一比例的峰值出现在2005年底的1.31%。其中,位居外资寿险榜首的友邦市场占有率为0.77%,而这一数据在2004年时为1.26%,同期保费规模与太平人寿旗鼓相当。但从2004年到2010年,太平人寿已从当年总保费64亿元规模,发展到330亿元,而友邦保费规模则仅从48亿元增长到84亿元。泰康、新华等这些中资公司年保费总规模相比2004年也都有了四五倍增长,民生人寿的增长更将近7倍。

外资寿险水土不服

尽管许多中资公司的管理经验和核心技术没有外资先进,但它们植根本地文化,更了解国内市场的特征及需求导向。

外资寿险公司遭遇严重水土不服,从客观因素来看,中国的市场环境 and 外资股东母国的市场环境有很大不同,将其在国外的成功经验生搬到中国,但落地艰难。

一家外资寿险公司副总经理坦言,公司成立初期,外方股东对合资公司的费用管控非常严格,这是对的,但很多时候并不符合中国国情。例如外方规定公司高管层餐费上限标准为40美元/餐,结合当时的汇率折算,总经理宴请客户每餐不能高于300元,这显然不符合中国国情,这一个问题就跟外方沟通了很长时间。该人士称,类似的细节问题很多,这种经营管理思路的差异,难免造成沟通成本的提高及执行效率下降。

同时,在投资方面,外方股东对于非固定收益投资的态度较为谨慎,再加上投资规模较小,导致合资寿险公司的投资收益率普遍低于中资公司。然而,外资公司为了吸引优秀人才,往往在新酬上高于中资公司,造成人工成本较高的现状。

某外资寿险公司的一款寿险产品的评估利率仅有1.79%,较之监管规定的预定利率上限2.5%低了0.71个百分点,致使该产品的现金价值大打折扣,损害了客户的退保利益。一家合资寿险公司人士透露。

水土不服,一个绕不开的话题是人才的本土化,尤其是高级管理人员的本土化。曾有统计显示,截至今年4月份,保监会涉及外资保险公司的人事批复已达128人次,除两家再保险公司外,涉及外资40家产寿险公司,几乎涉及了全部外资产寿险公司。

而外资保险公司自进入中国市场至今,仍是第一任总裁掌权的已寥寥无几。中英人寿算是其中一家,而

其更具代表性的是,7名副总裁除1人于公司成立第二年加盟外,其余6人全部为8年前公司成立时的原班人马。然而与其他公司不同的是,6人中的4位来自中英人寿股东——中粮集团,均为本土人才。

一位某合资寿险公司地方分公司人士表示,由于机构扩展,人才储备不足,很多合资公司的“地方大员”成了跳槽大王。某公司地方分公司副总,短短几年里已经分别供职于友邦、中意、中英、中德安联等数家公司的地方分支机构,“跳槽频率比业务员还高”。

外资调整股权方式

业内专家普遍认为,外资金融机构进入中国市场的态度,从控股转向参股,可以理解为一种“以时间换空间”,以退为进的曲线打法,这样能够快速实现机构网点铺设,而不会受到监管部门制度约束,外资股东再辅以后各方面的技术支持。

对于未来外资险企在中国的发展,首都经济贸易大学教授段国柱认为,外资应发挥自己在管理、产品方面的优势,暂不推出股份也是一种策略,“高盛最近频频抛售建行,大把套现赚钱,外资保险是不是也能体会到点什么?”

专家认为,应当解除中外合资寿险公司的制度限制,让外资在中国市场自由选择以独资或合资的方式经营寿险业务。

不过,从国际市场外资公司的发展来看,在保险市场开放的大部分国家,外资保险公司的市场份额均被限制在10%左右。如英国为10.3%、日本3.68%、意大利3.33%、比利时3%、瑞典1.12%、法国1.11%、瑞士0.66%、韩国0.38%;美国的财险市场为10.73%、寿险市场14.34%。

“如此架构主要是考虑到保险资金在国民经济中的重要地位以及被外资控制的保险资金可能对国民经济和社会政治造成的冲击。”一家合资保险业内人士称。

(来源:《21世纪经济报道》、中国新闻网)

透析



2012年保险业前瞻:

宏观经济变化 对保险业的影响

展望2012年,随着货币紧缩力度的减弱,加息周期步入尾声,“股债双杀”格局将逆转,保险投资环境将好转。随着寿险产品投资收益的提高,银行短期理财产品销售受限,居民投资收益预期趋于下降,寿险产品有望在居民资产配置中获得更大份额,人身险业务有望进入恢复增长期。非车险发展环境进一步改善的同时,车市低迷态势将延续,预计2012年非寿险增速将放缓,产寿险周期转换迹象显现。

“股债双杀”格局将结束 保险投资环境趋好

今年以来,特别是第三季度,在持续宏观紧缩效应逐渐显现、资产配置向短期理财产品集中等综合影响下,股市与债市间传统的跷跷板关系失效。沪深股市总体呈现回落态势,债市的表现也很低迷,前三季度上证综指下跌16%、深证成指下跌17%、中债综合指数财富指数仅上涨1.48%。这一“股债双杀”格局,对保险投资收益造成显著影响,前三季度保险业资金运用平均收益率仅为2.7%,同比下降0.58个百分点,保险公司净亏大幅增加,主要人身险公司偿付能力普遍大幅下滑。

展望2012年,债市有望受益于通胀企稳,为投资者提供合理收益。一方面,虽然货币政策将继续维持从紧基调,但鉴于本轮物价已接近拐点,预计货币紧缩力度将不会进一步加大。另一方面,在欧、美、日等主要发达经济体重返宽松货币政策,土耳其、巴西、印尼等新兴经济体由加息转为降息的背景下,我国的本轮加息周期也逐步步入尾声,为债券市场平稳运行提供良好环境。股市有望受益于资金配置的常态化,但短期内仍可能承受较大的风险。银行短期理财、高利贷等资金畸形配置的风险正日益引起监管部门和地方政府的重视,随着监管和治理力度的加大,预计这些逐利资金将逐渐回归正常的风险资产配置。整体看2012年,“股债双杀”格局将结束,债市、股市都趋于向上,保险投资环境将好于今年,投资部门应做好相应战略资产配置方案和策略安排。

寿险产品竞争力上升 人身险行业有望实现恢复性增长

今年以来,寿险业增长明显放缓,前三季度老口径下人身险公司合计规模保费同比仅增长6.58%,相较去年同期增速大幅回落26个百分点。细分渠道看,个险、直销、新渠道均保持了较快增长,仅银保渠道保费收入同比下降3.5%。就此而言,在银行资金面趋紧背景下,寿险产品相对其他金融产品竞争力下降,特别是投资收益率甚至低于银行短期理财产品,是2011年寿险保费增速大幅下滑的主要外部原因。从长期看,在金融理财市场大发展和居民投资理财理念日趋成熟的环境下,如何提升人身险产品不可替代的特色竞争优势,是人身险实现转型增长和可持续发展的关键。

展望2012年,今年以来导致寿险业发展受限的一些因素趋于缓解,寿险业有望在居民资产配置中获得更大份额,人身险行业有望步入恢复性增长阶段,预计全年增速在15%以上。从寿险公司自身看,保险投资环境的转好,有利于寿险产品投资收益提高,并为寿险产品与其他金融理财产品的竞争奠定坚实基础。从银行看,《商业银行理财产品销售管理办法》已由银监会正式发布,并将于明年1月1日起实施,要求商业银行销售理财产品时须对理财产品实行分级管理,不得将理财产品与存款进行强制性搭配销售,不得将理财产品作为存款进行宣传销售,不得违反国家利率管理政策变相高息揽储。这将在一定程度上推动过热的银行理财市场逐步向理性回归,一度被银行理财产品挤压的保险产品发展空间将得到释放。从客户看,即将到来的通胀拐点,政府对“高利贷”等炒钱游戏的治理,将使居民降低投资收益预期,从过分注重短期高收益转向更加注重中长期稳健收益,兼具长期储蓄属性的寿险产品将受益。

车险受车市低迷态势 影响上行空间

今年以来,非寿险业增速整体呈上行趋势,从年初的不到10%逐步上升到第三季度的17%左右,与汽车类商品零售总额增速走势基本一致。

受益于前两年新车销量大幅上升和行业监管政策趋严影响,产险行业迎来高速增长。可以说,产险是2011年保险行业唯一的亮点,尤其是平安产险和太保产险均实现了超越行业的保费增速。整个产险业的保费增速和盈利能力均达历史新高点。

市场所关注的是,产险业的盈利高点能否持续。伴随着今年汽车销量大幅下滑和车险费率市场化的推进,业内人士预计,未来两年产险业将进入平稳发展期,甚至存在增速下滑的隐忧。

不难发现,目前国内主要几家产险公司的综合成本率已经达到92%至94%的水平,这在中外产险历史中都是比较罕见的,可见产险承保盈利已达高峰。

一家中资产险公司精算部负责人分析,“国内产险业的发展通常有一个惯例,就是日子稍微好过几年之后,大家就会陷入新一轮竞争。而随着竞争的加剧,承保利润率将难以维持高位。”

展望2012年,业内人士预计,明年开始产险盈利增速会下降,但仍能保持一定盈利的水平。这是因为,虽然新一轮车险竞争难以避免,但竞争的程度仍然受到较强约束:一是较低的投资收益率和偿付能力;二是信息平台的完善与共享;三是监管加强。因此,在不出现恶性竞争的前提下,车险的盈利周期将持续较长一段时间。

考虑车险费率市场化的潜在冲击以及向外资全面开放车险(交强险)渐行渐近,预计车险保费增速将略低于今年。

(来源:《中国保险报》、《上海证券报》)