

大陸保險市場開放對臺灣保險業之挑戰

邱錦添*

一、大陸保險市場開放之過程

大陸於 20 世紀 70 年代末恢復辦理國內保險業務，由中國人民保險公司獨家經營辦理。80 年代末、90 年代初，平安保險公司、太平洋保險公司相繼設立。這些保險公司均屬於國有獨資或國內股份制保險公司，整個市場仍處於封閉之狀態下。

隨著國家不斷的對外開放，1992 年，中國人民銀行公佈了《上海外資保險機構暫行管理辦法》（銀髮〔1992〕221 號），揭開大陸保險市場對外開放的序幕。美國友邦保險公司、日本東京上海火災保險公司等外資保險公司陸續在上海展開業務。隨後，深圳、廣州等城市也相繼對外資保險公司開放。

2001 年 12 月，中國大陸加入世界貿易組織（以下簡稱世貿組織），代表大陸保險業的對外開放進入一個嶄新的時期。根據大陸政府在加入世貿組織時所作的承諾，大陸保險市場將逐步開放。具體承諾內容包括：

- （一）企業組織形式。自加入世貿組織時起，允許外國非壽險公司設立分公司或外資比例不超過 51% 的合資公司，加入世貿組織 2 年內，允許外國非壽險公司設立獨資子公司；自加入世貿組織時起，允許外國壽險公司設立外資比例不超過 50% 的合資公司；自加入世貿組織時起，允許大型商業風險經紀公司、再保險經紀公司、國際運輸保險和再保險經紀公司，設立外資比例不超過 50% 的合資公司，加入世貿組織 3 年內，外資比例不超過 51%，加入世貿組織後 5 年內，將允許設立外商獨資子公司。
- （二）經營區域。自加入世貿組織時起，允許外國壽險和非壽險公司及保險經紀公司在上海、廣州、大連、深圳和佛山等五個城市提供服務，加入世貿組織後 2 年內，允許外國壽險和非壽險公司及保險經紀公司提供服務的城市增加到北京、成都、重慶、福州、蘇州、廈門、寧波、瀋陽、武漢和天津等 15 個，加入世貿組織 3 年後，取消地域限制。
- （三）業務範圍。自加入世貿組織時起，允許外國非壽險公司辦理無地域限制的“統括保單”業務和大型商業風險業務；自

* 執業律師，臺北市立教育大學兼任教授

加入世貿組織時起，允許外國非壽險公司向境外企業承保保險，並向在中國的外商投資企業承保財產保險、責任保險和信用保險；加入世貿組織後2年內，允許外國非壽險公司提供除法定保險業務外的全部非壽險服務；加入世貿組織後3年內，允許外資壽險公司向中國公民和外國公民承保健康險、團體險和年金保險；自加入世貿組織時起，允許外國保險公司以分公司、合資公司和獨資子公司形式提供壽險和非壽險的再保險服務。

(四) 設立公司之條件。大陸設立保險公司的外國保險公司應具備以下條件：經營保險業務30年以上，連續2年在中國大陸設有代表處；提出設立申請前一年年末總資產超過50億美元。

為履行上述承諾，大陸有關部門在加入世貿組織後的三年間，修訂了《保險法》¹，頒佈實施了《外資保險公司管理條例》²、《外國保險機構駐華代表機構管理辦法》³等法律、法規。另外，大陸保監會正在就外資保險公司的管理制訂更為詳盡的實施細則，計畫推出了一系列政策，使得入世承諾得以寫入法律，從法律層面保障保險業對外開放的貫徹落實。

事實上，大陸有關部門也在認真履行有關入世承諾，保險市場對外開放的步伐不斷加快，有時甚至在入世承諾規定的最後期限尚未屆滿，就提前對外開放。例如，2002年6月，大陸有關部門提前向外資保險公司開放了北京、天津等城市；2003年12月11日，保監會發佈《關於履行有關入世承諾的公告》⁴，宣布自即日起，允許外資財產險公司經營除法定保險業務以外的全部非壽險業務。同時，增加福州、廈門、寧波、瀋陽和武漢5個城市為保險業對外開放市。大陸有關部門已對外資壽險公司開放團體保險業務，國泰人壽由臺灣國泰人壽和上海東方航空公司共同設立上海東方航空公司為飛行員投保團契萬能險，使國壽人壽在上海外資團險中排名第一。

同時，大陸針對香港、澳門地區，已經推出有關保險業對外開放的特殊政策。2004年1月1日，大陸與香港簽署的《內地與香港關於建立更緊密經貿關係的安排》（以下簡稱CEPA）正式生效。CEPA本文和有關磋商紀要中關於保險業開放的主要內容包括：

¹ 1995年6月30日頒佈，2002年10月修訂，2003年1月1日起施行。

² 2001年12月12日頒佈，2002年2月1日起施行。

³ 2004年1月15日頒佈，2004年3月1日起施行。

⁴ 保監公告第59號。

1. 香港居民的中國公民在取得中國精算師資格後，無須獲得預先批准，可在內地執業
2. 對香港保險公司經過整合或戰略合併組成的集團，可以按照市場准入的申請條件（集團總資產 50 億美元以上，其中任何一家香港保險公司的經營歷史 30 年以上以及任何一家香港保險公司設立代表處 2 年以上）批准其進入內地保險市場；⁵
3. 允許香港居民在獲得內地保險從業資格後，在內地執業；
4. 將香港保險公司參股內地保險公司的最高比例限制，從現行的 10% 提高到 15%。

截至 2005 年 12 月 16 日，共有 15 個國家（地區）的 43 家（含 3 家籌備）外國（地區）保險公司在大陸投資設立 100 個（含 9 家籌備）保險營業機構。有 19 個國家和地區的 128 家外資保險機構在大陸設立 192 個代表處。⁶

二、臺灣保險業進入大陸保險市場之現況

隨著大陸保險市場的逐步開放，臺灣保險業開始進入大陸市場。目前，臺灣保險業在大陸的發展主要表現在以下幾個方面：

（一）設立代表處

大陸保監會在 2006 年 5 月批准臺灣產物保險公司和臺灣新安東京上海產物保險公司在上海設立代表處，截至目前，內地地區有 13 家台灣保險公司設立的 17 個代表處，其中壽險公司有國泰人壽等 5 家，產險公司有富邦產險等 8 家，而國泰人壽為唯一開業的臺資保險公司，營業已有一年多。人壽公司：有國泰人壽、新光人壽、富邦人壽、臺灣人壽。產險公司有新安東京海上、臺灣產物、富邦產險、明台產險、中央產險、友聯產險、國泰世紀產險、新光產險。⁷

（二）設立合資公司

臺灣保險公司目前正積極籌備在大陸設立合資保險公司或子

⁵ CEPA 中所謂經過整合或戰略合併組成的集團，不是鬆散的名義上的集團，而是具有實際法律地位的真實的集團。計算其資產時，只計算資產中與保險有關的資產。對香港保險公司下屬的海外保險業務資產可計算在內；但對香港保險公司其所屬集團所轄的、屬於香港地區之外的保險公司的資產不計算在內。參見大陸商務部網站有關 CEPA 問答。

⁶ 《外資保險公司進入中國：從狂熱趨於理性》，載於《國際金融報》，2004 年 3 月 10 日，第 3 版。

⁷ 《政策催動臺灣保險業急進內地》，載於《中國經營報》，2003 年 10 月 13 日，A16 版。

公司，爭取早日在大陸開展保險業務。據新聞媒體報導，臺灣新光人壽表示，計畫投資人民幣5億元，在大陸設立合資公司。⁸而臺灣國泰人壽則已經於2004年4月獲得保監會批准與中國東方航空集團公司共同籌建一家合資人壽保險公司，已如前述。⁹

（三）進軍大陸仲介業

目前，許多臺灣保險仲介業正在積極研究大陸市場，臺灣保險經紀人在大陸市場活動頻繁，已經開始提供事實上的保險仲介服務。2003年，臺灣財政部對《臺灣地區與大陸地區保險業務往來許可辦法》第十一條作出修正，允許“臺灣地區保險代理人、經紀人、公證人公司”在大陸設立辦事處，為臺灣保險業開拓大陸保險仲介服務市場創造了有利條件。

與來自歐美發達國家的同行相比，臺灣保險業在大陸的發展總體上比較緩慢，主要工作是熟悉市場環境、提供少量仲介服務，尚未直接開展保險業務。

三、臺灣保險業進入大陸市場之機會

大陸加入世貿組織後，大陸保險市場進入了全面開放的時期，臺灣保險公司可以根據世貿組織的有關規則依法參與大陸保險市場，與大陸保險公司、外國保險公司公平競爭。臺灣保險業進軍大陸保險市場正逢其時。

（一）大陸保險市場發展潛力極大

1. 發展快速

近年來，大陸保險業突飛猛進。2003年，大陸保費收入達到3880.4億元，年增率27.1%。其中財產險實現保費收入869.4億元，年增11.7%，壽險實現保費收入3011億元，年增率32.4%。保險公司總資產達到9122.8億元。年增率41.5%。¹⁰大陸保險業的發展速度遠遠超過了國內生產總值（GDP）的增長速度，大陸保險市場正處於快速成長時期。

2. 需求強勁

根據大陸國家統計局公佈的《2003年國民經濟和社會發展統

⁸ 《政策催動臺灣保險業急進內地》，載於《中國經營報》，2003年10月13日，A16版。

⁹ 《東方航空與臺灣國泰人壽共建合資壽險公司獲批》，見中國保險網，2004年4月29日。網址：<http://www.china-insurance.com/news-center/ewslit.asp?id=56430>

¹⁰ 上述資料引自中國大陸保險監督管理委員會主席吳定富在2004年全國保險工作會議上的講話：《牢固樹立全面協調可持續的發展觀 抓住機遇 加快發展 做大做強保險業》。

計公報》，2003 年全年，大陸國內生產總值（GDP）為 9.1%，加快 1.1 個百分點。人均國內生產總值（人均 GDP）已經超過 1000 美元。¹¹大陸經濟的持續、快速發展產生了強勁的保險需求，主要表現在：

- （1）隨著人民生活水平的改善和平均壽命的提高，老年人口占總人數的比例不斷增加，贍養老人問題日漸突出；人民受教育水平不斷提高，家庭負擔的教育支出增加。社會對儲蓄性的人壽保險需求明顯成長。
- （2）社會醫療條件改善，醫藥費支出增加較快，公眾迫切需要在“低標準、廣覆蓋”的社會醫療保險之外，另行投保健康保險和意外傷害保險，以獲得更多的保障。
- （3）社會基礎投資持續增長，“西氣東輸”、“南水北調”、三峽水利工程等重點工程相繼開工建設，城市房地產業和能源、原材料工業飛速發展。另一方面，不少家庭已經積累了相當的財富，越來越多的個人擁有住房、汽車等貴重財產。社會對企業財產保險、家庭財產保險、車輛保險、工程險等財產保險的需求明顯增加。

3. 發展空間廣大

與歐美發達國家和臺灣地區相比，大陸社會公眾的保險意識和投保比例都非常低，保險對社會公眾的影響不大，大陸保險市場仍然沒有飽和，有非常廣大的發展空間，具體表現在：

- （1）**保險密度和保險深度很低**。2003 年大陸保險密度為 287.44 元，保險深度為 3.33%。而世界平均保險密度為 423 美元，平均保險深度為 8.1
- （2）**保險的保障作用未得到充分發揮**。對於自然災害造成的經濟損失，大陸保險業支付的賠款僅占全部災害損失的 1%，在歐洲，這一比例約為 20%；2002 年大陸個人負擔的醫療費用超過 3000 億元，由商業保險承擔的醫療費用支出僅占醫療費用支出的 6%，由商業醫療保險提供保障的人群只占大陸總人口的 3%左右。¹²

目前，大陸居民儲蓄中有 4 萬多億用於養老、教育、防病等

¹¹見大陸國家統計局網站

http://www.stats.gov.cn/tjgb/ndtjgb/qgndtjgb/t20040226_402131958.htm。

¹²上述資料引自大陸保險監督管理委員會主席吳定富在 2004 年全國保險工作會議上的講話：《牢固樹立全面協調可持續的發展觀 抓住機遇 加快發展 做大做強的保險業》。

目的，這些資金如果用於購買保險保障，將為大陸保險業的發展提供充足的資金來源。

基上所述，大陸保險市場空間廣大，大有可為，前程似錦。

(二) 兩岸經貿關係日益密切

2003年，大陸新設立台資企業4495家，合同金額86億美元，實際使用金額34億美元，在大陸吸收境外投資實際使用金額的排名中，臺灣名列第六位。2003年兩岸貿易額達584億美元，比2002年增長31%，臺灣已經成為大陸的第五大貿易夥伴，大陸成為臺灣最大的商品出口目的地和最大的貿易順差來源地。隨著兩岸經貿關係的發展，臺灣同胞赴大陸從事商務、旅遊、探親等活動日益頻繁，每年均達到300萬人次。

臺灣保險業替大陸的臺灣同胞和台資企業提供保險服務具有以下優勢¹³：

首先是品牌優勢。臺灣同胞和台資企業比較熟悉臺灣保險公司的品質和服務，在同樣條件下，會優先選擇臺灣保險公司的服務。

其次是網路優勢。臺灣保險公司可以利用其營業網路為台資企業提供跨境服務，促進資本、貨物的流動。

第三是服務信心優勢。臺灣保險公司充分瞭解臺灣同胞和台資企業對保險服務的要求，可以提供切合他們需要的服務和產品，對臺灣保險公司深具信心。

四、臺灣保險業進入大陸保險市場之挑戰

臺灣海峽局勢不穩定性是臺灣保險業進入大陸保險市場面臨的最大挑戰。除此之外，臺灣保險業進入大陸保險市場面臨的主要挑戰還有以下幾個方面：

(一) 進入大陸保險市場之條件比較嚴格

根據大陸《外資保險公司管理條例》第八條的規定，臺灣保險公司申請在大陸設立合資公司、獨資子公司或分公司應當具備下列條件：經營保險業務30年以上；已經在大陸設立代表機構2年以上；提出設立申請前一年末總資產不少於50億美元。

由於臺灣保險公司以中、小型為主，符合條件的為數不多，上述規定對多數臺灣保險公司來說“門檻”較高。雖然大陸和臺灣之間在理論上也可以仿效大陸與港澳之間的CEPA模式，放寬臺灣保險公司進入大陸市場之條件，但兩岸關係的現狀註定這種模式短期內無法實現。

¹³李玉泉，大陸保險市場開放對臺灣保險業的機遇與挑戰，兩岸財經法學術研討會。

(二) 大陸保險市場競爭日益激烈

1. 加入市場公司不斷增加

截止到 2003 年底，大陸保險市場共有 61 家保險公司，專業保險仲介機構 705 家，保險從業人員 150 多萬人。大陸保險市場競爭的局面已經形成。

2. 大陸保險公司實力不斷增強

2003 年，大陸三家國有獨資保險公司：中國人民保險公司、中國人壽保險公司、中國再保險公司先後完成了重組改制。重組改制後的中國人民財產保險股份有限公司和中國人壽股份有限公司分別於 2003 年 11 月、12 月在海外上市。

大陸主要股份制保險公司也陸續通過吸收外資、民營資本參股和引進境外戰略投資者等方式，逐步優化了股權結構。中國平安保險（集團）股份有限公司已經於 2004 年 6 月 24 日在香港成功掛牌上市，華泰財產保險股份有限公司、新華人壽保險股份有限公司、泰康人壽保險股份有限公司等股份制保險公司正在積極籌備上市。

同時，大陸各保險公司都積極採取措施，大力加強內部管理，提高服務水平，進行產品創新，提高自身競爭力。

(三) 臺灣保險公司尋找大陸合作公司不易

中國政府在加入世貿組織時承諾，自加入世貿組織時起，允許其他國家或地區的壽險公司設立外資占 50% 的合資企業，並自主選擇合資夥伴。根據該承諾，臺灣壽險公司要在大陸市場發展，就必須尋找大陸合作公司，設立合資壽險公司。

由於設立合資壽險公司需要投入大量資金，具備這樣條件的大陸企業並不多，主要是中國五礦集團、中國糧油食品進出口集團、光大集團等大型國有企業。但是，這些大型國有企業紛紛把合作目標投向發達國家大型保險公司，臺灣保險公司尋找大陸合作夥伴存在現實困難。另外，臺灣保險公司尋找合作夥伴受政治因素影響，大陸企業對與臺灣保險公司合作的前途心存疑慮，應透過兩岸政府協商，以資解決。

(四) 大陸財產保險市場費率太低，臺灣保險業進軍大陸市場造成另外之困難

目前，大陸財產保險市場價格競爭激烈，整體費率水平偏低。在大陸的台資企業以中、小型為主，比較注重節約開支、降低營運成本，在投保時傾向於選擇費率較低的保險公司。因此，大陸保險公司在爭奪台資企業保險業務的競爭中佔據優勢。另外，大陸保險從業人員與台資企業管理人員沒有語言、文化的隔閡，容易溝通，展業難度較小，這也為大陸保險公司爭取台資企

業的保險業務創造有利條件。上述情況使臺灣保險公司在大陸開展業務面臨更多的困難。

五、臺灣保險業進入大陸保險市場的未來展望

目前，臺灣保險業進入大陸市場的時間不長，發展仍然不夠，但已經表現出一定的優勢：

一方面，臺灣與大陸具有共同的文化背景，語言、文字相同，民眾心理相似，風俗習慣差異不大。相對於其他外國保險公司，臺灣保險公司更容易適應大陸保險市場環境。

另一方面，臺灣長期以來實行市場經濟體制，保險市場對外國開放多年，臺灣保險公司與發達國家保險公司的市場競爭中累積豐富的管理、服務經驗，並培養一批高素質的管理、行銷人才。相對於大陸保險公司，臺灣保險業在管理、服務、人才上具有相當優勢。大陸的一些保險公司為了儘快提高自己的管理、行銷水平，曾專門聘請臺灣保險業人士參與經營管理。例如，臺灣中興人壽保險公司副總經理黃宜庚先生應邀在大陸保險公司擔任顧問。大陸一家保險公司專門推出招募臺灣保險人才的“龍騰主管項目”。

同時，我們也應該認清，大陸保險市場發展一日千里、機遇稍縱即逝、挑戰與日俱增，臺灣保險業必須進一步發揮優勢、掌握機會、迎接挑戰，才能早日在大陸市場立足而蓬勃發展。兩岸保險業同行也應該加強溝通交流、積極拓展合作領域，推動臺灣保險業在大陸的發展，共同開創海峽兩岸保險業的美好未來。