

二 六年大陸保險市場動向

／ 宗 文

二 六年，結構調整仍將是中國大陸保險市場發展的主旋律，非壽險將在多種因素的合力作用下前行；壽險結構調整的任務還很艱巨，將保持適度的增長速度；農業保險、企業年金、健康保險、責任保險等保險業新增長點的開發與培育將任重而道遠；市場主體逐步分化的脈絡將更加明顯；保險業對外開放的深度和廣度將不斷擴大。

非壽險將在多種因素的合力作用下前行

二 六年大陸非壽險市場將繼續保持適中的增長速度，或是恢復到較高速度的增長，取決於下列因素的綜合作用，具有一些不確定性。

首先是非壽險市場的保源增量繼續增加。傳統非壽險市場的保源規模主要是由社會財富總量決定的。其次，是市場競爭格局，二 四年以來，大陸非壽險市場新增九家；二 六年，非壽險市場主體還將繼續增多，這一方面有利於非壽險市場保源的增量轉化，及保費收入的增加，同時由於競爭的激烈，非壽險公司將更加注重商品開發、售後和理賠服務水平，從而有利於進一步挖掘保源存量。保源增量的有效轉化和存量的進一步挖掘，都構成了非壽險市場發展的根本推動。

再次，是價格競爭因素。由於非壽險市場主體的不斷增加，同時市場細分不夠、產品同質化情形較為嚴重，使承保費率持續走低。

第四，市場競爭策略，由於市場主體的差異性不斷增加，不同的公司的經營策略和發展思路也就不

同；一些公司更加注重內控建議，調整業務結構，提升承保質量，相應的保費收入增長則比較平衡；另一些公司則繼續實行開疆辟土政策，保費收入自然一路高歌猛進，份額較高的公司多傾向於前一種競爭策略。

事實上，二〇一五年這種態勢已經初見端倪，一些大公司業務結構調整的力度比較大；二〇一五年，傳統非壽險市場三大寡頭——人保財險、太保財險和平安財險的市場佔有率高達七四·四%。

綜上所述，在非壽險市場保源不斷增加的前提下，如果市場主體切實轉變經營機制，在市場細分、新商品開發、深度挖掘保源存量、穩步進行業務結構調整等方面多做努力，同時強化保險監管和償付能力不足的風險防範，改變費率繼續下滑的態勢，二〇一六年大陸非壽險市場有可能恢復前幾年的較高速增長的態勢。

相反，如果市場主體仍然著眼於價格競爭，忽視對保源的深度挖掘，同時監管部門迫於公司壓力的「倒逼機制」，在償付能力監管、市場退出機制以及風險防範方面無所作為的話，非壽險市場的業務成長速度可能出現緩和走勢。

保險業新增長點的開發與培育任重道遠

二〇一四年以來，大陸保險業一直致力於農業保險、養老保險、健康保險和責任保險等保險業新增長點的開發與培育，但整體看效果並不太明顯，二〇一六年的任務仍然很重。

二〇一五年大陸農業保險保費收入為人民幣七·二九億元，增長率為八四·三%，扭轉了農業保險試點全面鋪開以來的增長頹勢；但同時制約農業保險的一系列深層次問題，仍然在二〇一五年懸而未決，人們期待著能在二〇一六年能有所突破。

其一，是在介入農業保險業務時，商業保險公司對自身的定位問題。商業性保險公司的經營邊界，只能是商業性的農業保險業務，如企圖在商業性保險的框架下經營政策性農業保險，可能會重蹈原來中

國人民保險公司經營農業保險的覆轍。

其二，是制度模式的選擇問題。世界上農業保險發展的制度模式有很多種，但並不是每種模式都放之四海而皆準；制度模式的優化選擇必須充分考慮大陸的國情，同時，必須在制度設計之初就要充分考慮各種制度模式之間的銜接，以便於將來的整合，農業保險制度的設計必須未雨綢繆，最大限度地減少和消除制度變遷的成本。

第三，是對農業保險經營主體的適宜性問題，專業農業保險公司必須解決其股份制保險公司如何與政策性農業業務相匹配的問題；發揮相互保險公司理論上具有的優勢需要具備一系列條件；地方財政兜底的政策性農業保險公司要解決「地方」的大小問題，要在空間上分散風險必須要在較大範圍從事保險經營。

第四，是除上海等個別地方外，對農業保險的補貼政策缺失問題。財政補貼的缺位將嚴重制約農業保險這種「准公共產品」的發展。五是如何建立一種合理有效的監管機構和監管制度問題；由保監會同一部門監管兩類不同性質的業務，監管目標和理念的「二重性」將有可能引發政策性農業保險和商業性保險業務之間管理的衝突。

和二，四年的情況比較，二，五年大陸責任保險業務仍然沒有預計的快速成長；但預期二，六年期待著公共責任險、產品責任險等業務能呈現進一步的突破，這個期待基於以下幾點考慮：一是政府考慮引入市場機制參與公共管理；二是強制性或部分強制性的推動公共責任保險商品，快速發展，並引入責任保險的風險管理機制，提高競爭能力。

市場主體逐步分化發展戰略各具特色

近年來，由於大陸保險市場對內資和外资開放的力度不斷加大，市場主體漸趨多元化，並將在此基礎上形成三個梯隊（第一梯隊是逐步完成「本土化戰略」的外資保險公司，第二梯隊是已具備一定規

模，已經或正準備通過上市等途徑提高業務品質，提升公司價值；第三梯隊是一些新成立的中小公司。目前這種走勢已經初見端倪，二、六年隨著大陸保險市場的全面開放，這種走勢將表現得更加明顯。

市場的發展應該是第一梯隊引領第二、三梯隊，第二、三梯隊趕超第一梯隊的動態過程；但三大梯隊各自所面臨的矛盾不同，發展戰略也就各有重點和特色。因此，全面開放後的大陸保險市場生態將更趨多元化。

第一梯隊外資保險公司的主要優勢在於經營穩健，業務品質好，可持續發展能力強。但受經營地域和業務範圍的限制，總體規模較小，而以大數法則數理基礎的保險業，客觀上要求保險公司具備一定的規模，以實現規模經濟效應；因此，外資保險公司未來的發展，將會在繼續追求效益和利潤的基礎上擴大規模，進一步降低成本，實現規模經濟。

二、五年大陸監管部門對外資公司地域和經營的逐步放寬，使第一梯隊的發展戰略的目標，得以順利完成。

第二梯隊的發展戰略，是轉變粗放的經營體制，著力追求企業價值最大化，實現規模和效益的有機統一；因此，提高業務質量，實行穩健經營，從而實現集約化經營，是第二梯隊最重要的發展戰略目標。

第三梯隊期間設立的公司，是大陸保險市場的新生力量；保險市場的活力，是起源於第三梯隊對第二梯隊的挑戰和競爭。

保險資金運用值得期待

二、五年大陸保險資金運用，在制度建設和操作實踐方面發生了許多積極的變化，這讓人們對二、六年保險資金運用充滿期待；展望二、六年，乃至未來更長的一段時期，管理體制、投資結構和風

險控制仍將是大陸保險業完善保險資金運用制度建設的永恆主題。

首先是進一步完善資金運用管理體制，繼續鼓勵設立保險資金管理公司，促進保險資金運用體制向集中化、專業化和國際化方向邁進；明確委託人、受託人和託管人的職責和法律關係，形成有交制衡的運行機制；鼓勵引進外資股東，借鑒國際經驗，提高資金管理能力；完善保險資金運用資訊管理系統，規範保險資金管理運作。其次是繼續優化保險資金運用結構。

調整資金運用結構，加強資產負債管理，在保證資金的安全性、流動性和盈利性的前提下，進一步拓寬資金運用渠道；擴大保險資金投資相關產業，發展保單抵押貸款、住房抵押貸款和住房反向抵押貸款，探索發展股權和專案直接融資。

最後是繼續加強資金運用風險控制。建立投資決策、交易和託管三分離的防火牆制度。

同時，我們仍然需要清醒地認識到，在較長時間內大陸整體金融市場環境難以發生明顯的改善，保險資金運用實際操作的空間不可能太大，不應該對保險資金運用收益率，作太樂觀有估計。

對外開放的廣度和深度不斷擴大

展望二一六年，一個以中資保險公司競爭的市場體系將逐漸形成。部分發達的地區（如北京、上海、廣州等），保險市場格局將繼續發生激烈變化，中國人保、中國人壽市場份額不斷下降，平安、太平洋、新華和泰康人壽等公司之間出現競爭均勢，部分渡過「磨合期」的外資保險公司將表現出強勁的增長勢頭。

事實上，這種走勢目前已經越來越明朗。近年來，外資保險公司業務發展迅速。縱觀前五年大陸保險市場格局，外資保險公司保費收入增長幅度一直高於中資公司，市場份額不斷提高。

（本文作者：大陸保險專家）