

大陸財產保險業的發展形勢

／宗文

前言

財產保險是人類為了分散風險而涉及最早的保險種類。經過千百年來的演變和發展，財產保險不僅已經成為當今保險業界險種最成熟、涉及最廣泛、包容量最龐雜、業務規模最大的險種之一，而且也是在非壽險市場上主導作用的險種。大陸自一九八一年恢復保險業務以來，財產險市場經歷了起步、發展、調整、改革，取得了長足的發展，為國民經濟發展和社會穩定作出了應有的貢獻。據不完全統計，自一九九八年至二〇〇二年，保險業為一千五百八十四點九萬個企業和家庭的五十一點三萬億元財產提供了風險保障，支付賠款五百九十九點五億元；為全社會提供各類責任保險七億九千萬元，支付賠款六十二點三億元；為十億人提供意外傷害保險，支付賠款一百三十三億元。特別是承擔各類農業風險二千六百八十六點四億元，累計賠付十九點七億元。財產保險業在防災減災、經濟補償、保護人民生命財產安全、維護社會穩定等方面發揮了積極而富有成效的作用。

壹、中國大陸財產保險的再起

一九四九年三月一日，中國第一家人民保險機構“新華保險公司”成立，一九四九年九月召開了第一次全國保險會議，確定國家保險的方針是“保護國家財產、保障生產安全、促進物資交流、提高人民福利”。一九四九年十月二十日中國人民保險公司成立，初期的大陸保險業務以企業財產保險為主，後來逐步擴展到汽車保險、貨物運輸保險、家庭財產保險和農業保險。同時，通過頒佈法規的形式在大陸廣泛開展對於國家機關、國營企業、合作社、船舶和鐵路車輛的強制財產保險。當時的業務研究圍繞在企業財產保險的承保和理賠工作。一九五四年，全國保險從業人員開始學習蘇聯出版的保險理論著作，並全面研究現代保險的理論，同時也接受了保險作為財政後備的觀點。一九五八年十月在西安召開的國務院財貿會議認為人民公社化以後保險作用已經消失，決定除了繼續保留部分國外業務以外，所有的國內業務在保險責任期滿後不得續保，長期性業務開始辦理退保手續。有一百五十餘年歷史的中國保險市



場乃先強行關閉。

一九七九年，隨著大陸改革開放理論的提出和為適應經濟改革的發展，中國人民銀行組建了專門部門開始實施管理和監督保險行業的職能。一九八一年一月一日，中國人民保險公司恢復辦理國內財產保險業務，中斷了二十餘年的大陸商業保險業務恢復營運。一九八六年新疆生產建設兵團組建的新疆兵團保險公司成立，一九八八年三月股份制形式的中國平安保險公司成立，一九九一年四月交通銀行投資的中國太平洋保險股份有限公司開始營業，一九九四年和一九九五年區域性的天安財產保險公司和大眾財產保險公司先後在上海成立，從此，大陸保險市場多元化競爭的格局開始形成。一九九二年九月美國國際集團（AIG）屬下的美亞保險公司（AIG）獲准在上海浦東設立營業機構，中國財產保險市場在封閉四十年後又重新向世界開放。一九九五年十月二日《中華人民共和國保險法》（以下簡稱《保險法》）實施，使大陸保險事業的發展步入法制化的規範化的軌道。《保險法》規定實行財產保險和人身保險的分業經營，中止了新中國大陸保險公司一直實行財產保險和人身保險混業經營的歷史。中國人民保險公司在 一九九六年五月改組為中國人民保險（集團）公司，分設中保財產保險有限公司、中保人壽保險有限公司和中保再保險有限公司。一九九六年八月，專營財產保險業務的華泰財產保險公司和中保再保險有限公司、華安財產保險有限公司和永安財產保險有限公司分別在北京、深圳和西安組建。一九九八年代表政府機構的中國保險監督管理委員會成立，取代了中國人民銀行對於保險市場監督管理的全部職能。同年，中國人民保險（集團）公司宣佈解體，分別成立了專營財產保險業務的中國人民保險公司、專營人身保險業務的中國人壽保險公司、專營再保險業務的中國再保險公司和專營海外業務的香港中國保險集團。二一年大陸專營進出口信用保險業務的政策性保險公司——中國進出口保險公司成立。到二二年底，大陸保險市場共有專門經營財產保險業務的一級分公司保險機構二十二家，其中國有獨資財產保險公司三家，股份制財產保險公司九家，外資財產保險公司十家（見表一）。

二十世紀八十年代以後，大陸的財產保險業務和理論的研究出現了前所未有的局面。對於指導大陸財產保險業務發揮了積極性的作用。從大陸目前關於財產保險研究的總體情況看，有關財產保險的研究仍然處於探索階段，對於財產保險的風險集中與分散的運動規律的深層次認識，以及對於財產保險研究物件、任務、結構與內容的認識，對於建立財產保險的科學體系的分析還沒有真正實現理性的飛躍。所以，關於財產保險的科學研究也是長期的任務。



【表一】大陸保險市場市場營業的財產保險公司

大陸保險公司名稱	性質	外資保險公司名稱	性質
中國人民保險公司	國有	香港民安保險公司(深圳)分公司	獨資
中國進出口保險公司	國有	香港民安保險公司(海口)分公司	獨資
中國太平洋保險公司	股份	美國美亞保險公司(上海)分公司	獨資
中國平安保險有限公司	股份	美國美亞保險公司(深圳)分公司	獨資
華泰財產保險有限公司	股份	美國美亞保險公司(廣州)分公司	獨資
太平財產保險公司	股份	英國皇家太陽聯合保險公司(上海)分公司	獨資
華安財產保險公司	股份	美國丘博保險公司(上海)分公司	獨資
新疆兵團保險公司	國有	日本東京海上火災保險公司(上海)分公司	獨資
天安保險公司	股份	香港中國銀行保險公司(深圳)分公司	獨資
大眾保險公司	股份	瑞士豐泰保險公司(上海)分公司	獨資
永安財產保險公司	股份		
華安財產保險公司	股份		

貳、大陸財產保險業的變革與發展

一、財產保險業經營主體增加迅速

一九八五年以前大陸僅有一家保險公司——中國人民保險公司，一九八六年成立的新疆兵團保險公司由於受區域性和險種經營的局限，對於中國人民保險公司沒有構成任何威脅，整個大陸保險市場仍然處於獨家壟斷的狀態。一九八八年平安保險公司在深圳成立，為未來的大陸保險市場的變革和發展奠定了基石，大陸保險市場的競爭格局開始形成。一九九一年中國太平洋保險公司的組建，使大陸保險市場出現三足鼎立的態勢。平安和太保經過原始積累階段的不規範競爭時期，逐漸發展成為與中國人民保險公司在經營方式、管理水平和保險技術方面進行抗衡和較量的規範商業化運作的格局，並且形成了大陸財產保險市場迄今仍然保持的三大巨頭壟斷市場的局面。一九九三年美國美亞保險公司在上海的開業，大陸財產保險市場開始對外開放，國際保險業先進的保險經營理念和保險管理技術被引入，推進了大陸保



險市場國際化進程。此後，大陸保險市場進入了經營主體迅速膨脹的時期，內資、外資、合資保險公司紛紛問世，到二三年底，在大陸保險市場獲准營業的保險公司共有六十二家，其中中資財產保險公司十一家，中資人壽保險公司十家，中外合資公司二十家，外資公司十七家；在四家再保險公司中就有三家屬外資公司（見表二、表三、表四、表五、表六）。

【表二】 中國大陸經營的中資財產保險公司

幣別：人民幣

順序	名稱	資產性質	總部所在地	營業區域	註冊資本	成立時間
1	中國人民保險公司	國有獨資	北京	全國	二〇〇億元	一九四九·十
2	新疆兵團（財產）保險公司	國有獨資	烏魯木齊	區域性	一億元	一九八六·七
3	中國平安（財產）保險公司	股份制	深圳	全國	二十五億元	一九八八·三
4	中國太平洋（財產保險公司）	股份制	上海	全國	二〇億元	一九九一·四
5	天安股份有限公司	股份制	上海	全國	二億元	一九九四·十二
6	大眾保險股份有限公司	股份制	上海	全國	二·一億元	一九九五·一
7	華泰保險股份有限公司	股份制	北京	全國	一三、三三億元	一九九六·八
8	華安保險股份有限公司	股份制	深圳	全國	三億元	一九九六·十
9	永安保險股份有限公司	股份制	西安	全國	六·八億元	一九九六·八
10	太平保險股份有限公司	股份制	深圳	全國		二〇〇一·五
11	中國出口信用保險公司	國有獨資	北京	全國		二〇〇一·八

【表三】 中國大陸經營的中資人壽保險公司

幣別：人民幣

順序	名稱	資產性質	總部所在地	營業區域	註冊資本	成立時間
1	中國人壽保險	國有獨資	北京	全國	二〇〇億元	一九四九·十
2	新疆兵團（人壽）保險公司	國有獨資	烏魯木齊	區域性	一億元	一九八六·十
3	中國平安（人壽）保險公司	股份制	深圳	全國	二十五億元	一九八八·三
4	中國太平洋（人壽）保險公司	股份制	上海	全國	二〇億元	一九九一·四

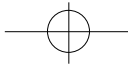


【表四】中國大陸經營的中外全資保險公司

順序	公司名稱	國別	資產性質	總部所在地	營業區域	註冊資金	成立時間
1	中宏人壽保險股份有限公司	中國、加拿大	中加合資	上海	區域性	二億元	一九九六·十一
2	安盛—巴黎聯合保險集團公司	中國、法國	中法合資	上海	區域性		一九九七·
3	安聯大眾人壽保險股份有限公司	中國、德國	中德合資	上海	區域性		一九九七·
4	太平洋安泰人壽保險股份有限公司	中國、美國	中美合資	上海	區域性		一九九七·
5	金盛人壽保險股份有限公司	中國、法國	中法合資	上海	區域性		一九九九·十二
6	中保康聯人壽保險股份有限公司	中國、澳大利亞	中澳合資	上海	區域性		一九九九·十二
7	信誠人壽保險股份有限公司	中國、英國	中英合資	廣州	區域性		二〇〇〇·十
8	商聯人壽保險股份有限公司	中國、美國	中美合資	上海	區域性		二〇〇〇·十
9	恆康天安人壽保險股份有限公司	中國、荷蘭	中荷合資	上海	區域性		二〇〇〇·十
10	荷蘭保險公司與中資人壽保險公司	中國、義大利	中意合資	上海	區域性		二〇〇〇·十
11	忠利保險與中資人壽保險公司	中國、法國	中法合資	上海	區域性		二〇〇〇·十一
12	國家人壽保險股份有限公司	中國、美國	中美合資	上海	區域性		二〇〇〇·十一
13	全美人壽保險股份有限公司	中國、加拿大	中加合資	天津	區域性	三億元	二〇〇二·六
14	光大永明人壽保險股份有限公司	中國、義大利	中意合資	廣州	區域性		二〇〇二·二
15	中意人壽保險股份有限公司	中國、英國	中英合資	天津	區域性	十三億元	二〇〇三·七
16	恆安標準人壽保險股份有限公司						

5	新華人壽保險股份有限公司	股份制	北京	全國	五億元	一九九六·八
6	泰康人壽保險股份有限公司	股份制	北京	全國	六億元	一九九六·八
7	民生人壽保險股份有限公司	股份制	北京	全國	八·三億元	二〇〇二·三
8	東方人壽保險公司	股份制	北京	全國		二〇〇二·三
9	恆安人壽保險公司	股份制	北京	全國		二〇〇二·三
10	生命人壽保險公司	股份制	上海	全國	一三、五八億元	二〇〇三·十一、十八

幣別：人民幣



【表五】 中國大陸經營的外資保險公司

順序	公司名稱	國別	資產性質	總部所在地	營業區域	註冊資本	成立時間
1	民安(財產)保險公司	中國香港	港資	深圳	全國	二億元	一九八七·
2	民安(人壽)保險公司	中國香港	港資	深圳	全國	二億元	一九八七·
3	友邦保險公司	美國	美資	上海	區域性		一九九二·九
4	東京海上火災保險株式會社	日本	日資	上海	區域性		一九九四·十一
5	豐泰保險公司	瑞士	瑞資	上海	區域性	一·二億元	一九九六·十二
6	美亞保險公司	美國	美資	上海	區域性		一九九六·十二
7	皇家太陽聯合保險公司	英國	英資	上海	區域性		一九九九·十二
8	聯邦保險公司	美國	美資	上海	區域性		一九九九·十二
9	恆康(財產)保險公司	美國	美資	上海	區域性		二〇〇〇·十
10	三星火災海上保險公司	韓國	韓資	上海	區域性		二〇〇〇·十
11	三井海上火災保險公司	日本	日資	上海	區域性		二〇〇〇·十
12	格寧保險公司	德國	德資	上海	區域性		二〇〇一·十一
13	安聯保險集團公司	德國	德資	上海	區域性		二〇〇一·十一
14	蘇黎世保險公司	瑞士	瑞資	上海	區域性		二〇〇一·十一
15	慕尼黑再保險公司	德國	德資	上海	全國		二〇〇二·五
16	利寶互助保險公司	美國	美資	上海	區域性		二〇〇二·十一
17	日本財產保險公司	日本	日資	上海	區域性		二〇〇二·十一

17	中英人壽保險股份有限公司	中國、英國	中英合資	廣州	區域性	五億元	二〇〇三·一
18	首創安泰人壽保險股份有限公司	中國、荷蘭	中荷合資	大連	區域性		二〇〇三·二
19	斯堪的亞保險集團公司	中國、瑞典	中瑞合資	北京	區域性	二億元	二〇〇三·三
20	廣電日生人壽保險股份有限公司	中國、日本	中日合資	上海	區域性	三億元	二〇〇三·十二

幣別：人民幣



【表六】 中國大陸經營的中、外資再保險公司

順序	公司名稱	國別	資產性質	總部所在地	營業區域	成立時間
1	中國再保險集團公司	中國	中國獨資	北京	全國	一九九六·分設
2	慕尼黑再保險公司	德國	德國獨資	北京	全國	二〇〇二·五
3	安裕再保險公司	美國	美國獨資	上海	全國	二〇〇二
4	瑞士再保險公司	瑞士	瑞士獨資	上海	全國	二〇〇二·七

幣別：人民幣

儘管大陸保險市場經營主體迅速增加，但保險市場的競爭態勢仍然是壟斷競爭的格局，中國人民保險公司、中國平安保險公司和中國太平洋保險公司仍然控制著大陸財產保險市場百分之九十五以上的業務份額。這對於一個處於變革和發展過程的新興市場而言，由數家具有相當控制市場能力的本國企業集團所形成的所謂寡頭壟斷競爭模式，不僅可以為政府提高管理和控制市場的能力提供條件，而且也有利於民族產業的發展。所以，大陸保險市場目前形成的寡頭壟斷模式是符合大陸國情和保險市場健康發展需要的。在保險市場經營主體增加的同時，保險仲介行業亦發展迅速。其主要業務是財產保險仲介服務，成為大陸財產保險市場發展過程中的重要力量。截止二〇〇一年底大陸共有一百六十八家專業保險仲介公司，其中保險代理公司一百二十七家、公估公司二十四家、經紀公司十七家。

二、財產保險市場監管不斷加強。

一九七九年大陸自批准恢復保險機構並輪保險業務以來，便開始了系統的保險法制建設，一九八三年國務院發佈了《保險企業管理暫行條例》，一九九二年中國人民銀行公佈了《上海外資保險機構暫行管理規定》，一九九五年六月全國人民代表大會通過了《中華人民共和國保險法》，一九九六年二月中國人民銀行公佈了《保險代理人管理暫行規定》，同年七月又公佈了《保險管理暫行規定》，一九九七年一月中國人民銀行修訂並公佈了《保險代理人管理規定》，一九九八年二月中國人民銀行公佈了《保險經紀人管理規定》，一九九九年中國保監會公佈了《保險公司管理規定》，二〇〇一年公佈了《保險公估人管理規定》，自二〇〇一年十二月大陸加入世貿組織，為適應WTO的要求和實踐WTO時的承諾，大陸政府又對《保險法》、《外資保險機構管理規定》、《保險高級管理人員管理規定》、《保險企業管理規定》等一系列相關的法律、法規進行頒佈和修訂，從而使大陸形成了以《保險法》為核心的保險法



律體系不斷得到完善和健全。

在進行保險法制建設的同時，大陸有步驟地開展了保險監管制度的建設，代表政府行使保險行業監管的部門從最初的中國人民銀行非銀行機構管理處到一九九五年成立的中國人民銀行保險司，使行業監管的力度不斷增強。為了適應保險業務迅速擴張和保險經營主體不斷膨脹的現實，國務院於一九九八年批准成立中國保險監督管理委員會，專門從事大陸商業保險市場的監管，並且逐步在各省會和直轄市設立保險監管辦公室，代表國家保監會從事地方保險市場的監管。大陸目前所建立的保險監管體系是符合保險市場當前狀況，監管也實際而有效。但是，隨著保險市場的發展，大陸保險市場最終需要的是一個準則管理模式，政府需要的是完善引導企業規範發展的方法，而不僅僅是制裁企業的手段，在制訂反映市場產品核心和本質的國家標準的同時，為企業的市場創造力留有空間。大陸保險監管機構已將主要保險業務的保險條款的管理控制在基本條款的標準化和為保險公司自行制訂附加條款和批單留有空間的同時逐步放寬對保險條款制訂的管制，以形成同類保險產品的不同特色。對於區域化的行業化特徵明顯的非主要保險業務，應該允許保險公司在保險監管部門制訂的保險條款設計和指導開發原則下，自行制訂相關的保險條款和費率。在政府監管的重點方面已從對保險市場的監管逐步轉向對總公司償付能力的監管。二〇〇一年九月，中國保監會批准在廣東省進行機動車輛保險費率改革的試點工作，自二〇〇三年一月一日起大陸機動車輛保險條款和費率全部由各家保險總公司自行制定和實施，從而為大陸保險費率市場化邁出了重要一步。

鑒、大陸財產保險的問題和商機

全面分析大陸恢復保險業務二十年來，特別是近十年來財產保險市場情況，我們認為主要有兩大方

一、經營思路不寬制約財產業務發展，必須解放思想。

隨著財產險市場的發展進入一個新階段，市場中長期積累的問題和矛盾開始逐步顯現，進而影響到財產險市場持續快速健康發展和國民經濟發展中更大作用的發揮。集中反映在以下四個方面。

(一) 產品創新滯後是財產保險發展過程中亟待解決的問題。

受制於計劃經濟向市場經濟轉軌時期形成的企業財產保險、運輸工具保險和貨物運輸保險三大定型產品的營運模式，整個財產保險業的產品創新理念非常淡薄，很少有人根據本地區市場經濟發展與變



化的基本趨勢認真思考分析如何進行產品創新問題。儘管開發新的險種一直是財產保險業始終強調的工作重心，但仍然不能擺脫對於三大定型產品的依賴，似乎除了在傳統業務基礎上增加投資連結的功能就再也沒有其他設想。於是乎，在本地區三大定型產品接近飽和的狀態下，為了完成保險費收入計劃，只得派遣精兵強將下省城闖北京，專攻實行垂直管理企業的大本營。尋找承保大專案實際上，除了傳統的“三大件”之外，各種責任保險、信用保險、保證保險和家庭財產保險仍然具有很好的市場發展空間。例如，從近年財產保險市場的業務結構比例分析，“三大件”佔據了約百分之八十五的市場份額，而隨著國民收入提高和房屋商品化所形成的城鄉居民家庭財產價值總量大幅度攀升的事實，卻沒有從家庭財產保險業務收入中得到反映，家庭財產保險業務總收入一直在占全部業務比重百分之三的水平徘徊；應該佔據市場業務相當比重的各類責任、信用、保證保險業務始終沒有突破百分之五的關口，而每年各地高校新生入學後大量需要申請助學貸款的新生，由於擔保原因遲遲拿不到貸款的問題，卻沒有一家保險公司考慮開辦大學生專項貸款保證保險的方式予以解決。同時，目前農業生產中越來越多的採用集約化和工業化經營模式，為本來非常尷尬的農業保險解決了一條出路，卻很少有人實際考慮如何建立現代化的中國農業保險體系。所以，固守傳統業務，缺乏產品創新的勇氣和決心，就不可能形成拓寬業務領域的科學思路，也就沒有膽量進行開拓和嘗試，業務總量難以大幅度增長也就勢所必然。

(二) 市場定位失衡是拖累財產保險業務發展的主要因素

近年來，大陸國民經濟發展勢頭強勁，全社會固定資產總量增幅較大，但財產保險業務增幅卻遠遠落後於社會物質財富增加的幅度。實際上財產保險業務除了具體的物質財產，無形的利益和責任也是財產保險的保險標的，財產保險業務增幅與社會經濟發展的節奏產生脫節的原因是我們必須認真思考的課題。目前社會固定資產增量主要集中在公路、橋梁和大型工程項目建設以及城市公用設施和辦公樓與商品住宅等基礎的建設專案上。這些專案的保險保障對於按照傳統的固有模式運營的保險公司存在較大的障礙，其中主要的因素就是我們沒有根據市場可保標的的分佈和歸屬狀態進行科學、合理的市場定位，沒有將傳統的標準化條款改造成為能夠適應各種不同社會階層、消費群體需要的保險產品。財產保險業務的市場定位非常重要，一旦確定合理的市場定位，就要根據不同團體和人群的定位差異確定適宜的營銷策略。市場定位失衡的問題二

三年以前在大陸的機動車輛保險和家庭財產保



險業務中表現得更為突出。特別是機動車輛保險，根本不屬於相同類型的汽車與摩托車、特種車被列入同一保險單項下進行承保，而價值近六十萬元的二點八排量國產奧迪A6和價值不足五萬元的國產奧拓卻採用相同的基本保險費標準，個人自用車和機關公務用車又因為同屬於現行條款的非營業用車而需要交付相同的基本保險費。顯然，汽車與摩托車、奧迪與奧拓、自用車和公務車的風險因素存在很大的差異，我們並沒有因為這種差異而採取不同的市場銷售、服務定位，其結果必然產生對於不同定位個體的歧視或不尊重，從而成為拖累財產保險發展的主要因素。因此，我們要充分關注和思考財產保險產品的市場定位問題，結合不同的市場定位，有針對性地設計具有地區個性、群體個性和需求個性的保險條款，避免出現在烏魯木齊簽發的保險單上有海嘯責任、海口的保險單承保雪崩責任的缺乏市場定位考慮的保險產品。

(三) 營銷系統薄弱直接影響和制約財產保險業務的有效擴張。

眾所周知，大陸實行的是產壽險分業經營模式，但是分業經營並非不允許產壽險業在某些領域進行業務結盟或合作。運營效率最大化是市場經濟發展的方向，只要是有助於提高運營效率的舉措都是企業在高超運營過程中必須思考的重要課題，目前，大陸專業財產保險公司都在研究如何建立的發展企業營銷系統問題。但是，由於財產保險產品的特殊性，我們不可能建立起完全隸屬於某一保險公司的營銷網路，必須借助與社會營銷網路和已經形成規模的壽險公司營銷網路。由於平安和太平洋同屬於一個管理集團，在其產險營銷網路的形成和建立過程中完全可以依賴於其同名的兄弟企業所建立的龐大的壽險營銷網路。其他公司則可以通過與壽險公司結盟的方式擴展自己的營銷網路，還可以利用已經成立的一百二十七家專業代理公司和十七家保險經紀公司作為自己的延伸營銷網路。根據國際保險市場的發展現狀的趨勢，大陸目前所實行的分業經營只是受制於政府監管能力和手段不足所採取的暫時措施，產壽險分業經營、混業管理將成為大陸未來保險領域的主流運營模式。試想，如果具有廣泛客戶群體的壽險營銷員在面對客戶提出要求協助辦理個人汽車保險和家庭財產保險、甚至是各類責任、信用保險時，如果我們的營銷員以分業經營為由拒絕提供幫助，將是多麼難堪的事情。因此，作為保險監管部門，應當明確市場運營模式發展的大方向，鼓勵產險公司在現階段除了積極利用自身和代理、經紀的銷售網路外，還可以採取與壽險公司進行戰略結盟的方式相互利用各自的銷售系統，避免由於產險公司單獨設立營銷隊伍所造成的成本上升和資源浪費。實際上，目前中國人民保險公司



(現為中國人民財產保險股份有限公司簡稱人保財險)部分基層分支公司建立的營銷隊伍中,有相當營銷人員是一人二職,同時兼任產壽險公司的營銷員,長此以往,無論是業務質量還是客戶服務都會出現問題。所以,通過與壽險公司結盟方式改善產險公司的營銷系統,不僅僅是權宜之計,而且可以為未來的混業管理模式奠定合作基礎。

(四) 惡性承保競標是導致財產保險業務賠付率上升的主要癥結。

由於財產保險市場競爭不斷趨於白熱化狀態,加上市場可保資源有限,自前的財險市場上出現了群雄搶拼的局面,其結果為了達到所謂的公平競爭,不得不進行承保競標。通過招標方式招攬保險業務是保險公司獲取新的業務來源的一條主要渠道。保險專案招標應該以不損害保險公司的償付能力為底線,這是保險專案招標過程中的一項鐵律。但是,在實際工作中,這條鐵律經常被突破。突破的形式除了在費率、傭金等涉及相關方面直接讓步之外,還通過採取非格式化條款的方式在保險合同中涉及保險責任或除外責任的專案上進行讓步,種種讓步的結果,不僅違背了保險監管部分有關費率和傭金標準的規定,更是直接影響承保公司的償付能力。目前,如在某些大城市的地鐵工程保險專案招標和跨地區大專案承保業務中,屢屢出現超低費率或超高傭金的現象。由於直接負責承保業務的人員以拉到業務為目標,不計成本、不考慮公司的風險和承保能力,以一種投機和賭博的心態開展業務,其結局只能導致賠付率指標的上升。我們知道,在大陸對外開放保險市場的各項政策中,再保險市場幾乎是沒有任何限制地對外開放,而外資再保險人除了承接大陸以往的航太發射保險專案和重大工程保險專案之外,並不看好大陸的直接保險業務市場。其原因非常簡單,大陸需要進行國際分保的很多產險業務的條款和費率不符合國際再保險人的要求,也就是說大陸的財產保險業務管理與國際市場存在差距。任何聰明的國際再保險人也不會分入不符合經營規則的業務,以避免直接承保人將風險轉嫁給國際再保險人。過去我們也曾出現過已經分出的業務發生賠款後,境外分保人以我方保險人理解條款有誤而拒絕承擔分保責任的事件。所以,惡性承保競標是大陸產險發展的毒瘤,保險監管部門和行業組織應該加強對於招標底線的風險控制。同時,監管部門和行業組織還要加強對於代理人或經紀人抬高傭金行為的打擊和整治力度。但是,控制惡性承保競標的關鍵還是管好我們自己的保險公司。

二、計劃經濟條件形成的思路和業務增長方式,必須轉變提高經營效益。



- 財產險公司具有經營範圍廣、承諾的風險責任大、經營管理技術複雜的特點，要確保業務的發展與經濟效益同步提升，更是一個極為現實的問題。解決這個問題的關鍵在於進一步轉變保險業務增長方式，改變過去的粗放型經營，向最大限度地發揮生產要素潛能的集約型經營增長方式轉變。
- 財產險業務方式有待改進的問題。
- 是思想模糊，觀念落後。過去由於一些保險公司是在計劃經濟條件下產生的，經營體制是全局一盤棋。為了擴大保險影響，把加快、加大業務發展放在了中心位置，雖然保險業務得到了快速發展，但也帶來了許多不容忽視的問題。首先單純追求業務發展規模，忽視了經濟效益的提高。由於效益觀念淡薄，基層公司只顧一味追求業務發展，而在承保、理賠、防災等環節上缺乏嚴格科學管理，造成業務質量不高，儲金業務虛假，出現了華而不實的“泡沫保費”，失去了保險經營的真正目的。其次速度與效益的關係沒有真正處理好。速度與效益是既對立又統一的關係。但是在過去的經營中，由於“以速度論能力，以速度論政績，以速度論英雄”的思想存在，違背了企業追求經濟效益最大化的基本原則，導致部分公司的粗糙承保和粗放型的理賠管理。雖然保險業務增長速度加快，但賠付率上升的速度更快，投入加大，一些分支公司甚至出現連年虧損現象。
2. 是核算意識差，保險成本逐年增大。過去採取的是兩級核算制度，未延伸到基層公司。由於基層公司的利益只與保費收入掛鉤，在利潤方面出現了“創多創少一個樣，有無利潤一個樣，盈利虧損一個樣”的現象，以致於造成保險成本嚴重增大，投入與產出不能成正比發展。
3. 是業務結構與業務規模失衡。調整好業務結構是使業務健康發展的前提和保證。目前險種結構中存在的主要問題是：A、險種不多——近幾年在財產保險方面各公司雖然新險種還並不多，有些險種供求並不對路。尤其是一些分散性業務，滿足不了人們對保險的需求。B、整體效益差——一些險種效益不佳，甚至虧損，效益差的險種制約了整體效益。C、規模效益未發揮出來——由於經營管理方面的原因，財產保險的主體業務、拳頭險種的效益沒有抓出來，只有業務規模，沒有效益規模，一些效益好的險種也發展緩慢，多年來，形不成規模。D、開辦險種存在著盲目性——每一個險種的開辦能否成功，與當地經濟、地理、文化、技術等相互聯繫緊密。險種的設計以損失率為基礎，保險公司經營風險應首先考慮風險出現的機率。而目前，大陸的一些財產險險種，有的是不論風險大小，不分地域隨意開辦，從而導致個別險種嚴重虧損。



- 轉變財產保險業務增長方式的原則。
- 1.(二) 是效益原則——商業性保險公司的最終目的是追求利潤的最大化。經濟效益是保險公司賴以生存和發展的前提和保證。因此，效益原則是轉變保險增長方式中的首要原則。要根據效益原則處理速度與效益的關係。經營效益的提高必須以一定的業務增長速度為前提，而業務增長速度又須以提高經濟效益為出發點和歸宿。要根據效益原則解放經營思想、管理方法、內部機構等一系列問題。
- 2 是風險控制原則——保險公司是經營風險的特殊企業，風險的不確定性決定了保險公司的經營，必須從預測風險即科學地、準確地測定標的損失率入手，厘訂公平合理的保險費率。在保險經營過程中要防範風險，盡可能地控制風險就必須從承保控制入手，抓住每一個環節。通過風險控制，才能為提高經營效益，為業務健康發展奠定基礎。風險失控，財產失控，財產保險的經營就無效益可談。
- 3 是成本控制原則——成本控制在保險經營管理中具有舉足輕重的作用。成本的高低由投入與產出對比決定，是保險經營的綜合體現，是保險公司經營成敗的關鍵。保險成本控制貫穿於保險業務的全過程。在保險經營中減少各種直接費用、間接費用的開支，其間接費用開支是成本控制的中心內容。為此，在展業、承保、防災、理賠過程中要嚴格管理，增強核算意識，降低成本，爭取較大的經濟效益。
- 4 是經營要素科學合理配置的原則——在保險經營過程中，各種要素的配置合理，增加其科學性。對經營單位要根據其業務量的效益情況，將人員、固定資產等要素進行適當配置，保證經營要素的的有效利用，避免或減少流費。不僅如此，經營要素的配置在客觀上發揮著鼓勵什麼，制約什麼的導向作用，這一點尤為重要。
5. 是從嚴管理原則——現代企業必須有嚴格的科學管理，使之制度化、規範化。在承保過程中，要加強源頭管理，對投保單位進行科學的核保，儘量地減少風險。在理賠過程中，要按照理賠原則進行，運用科學技術增強理賠中的準確性。尤其對人的管理，必須從嚴，通過嚴格的管理，保證業務的健康發展和經濟效益的增長。
- (三) 轉變財產保險業務增長方式的途徑。
- 保險業務增長方式的轉變涉及到保險體制、管理手段、業務發展指導思想等方面。因此，從根本上



1. 轉變保險增長方式需從以下途徑入手。
是更新觀念，確立正確的經營戰略——在保險競爭日益激烈和產、壽險分業經營後需加快業務發展的新形勢下，必須確立正確的指導思想和全新的思想觀念，使業務發展和經濟效益得到有效增長。為此，必須破除不注重效益的舊觀念，樹立市場經濟的發展觀念，必須除以保費收入論英雄的績效考核觀念，建立健全提高保險經濟運行效益的保證機制，速度與效益必須同步提高，協調發展。此外，還須有正確的經營觀念，質量觀念、效率觀念、資訊觀念、市場觀念、風險觀念等。通過觀念的轉變和制定正確的經營戰略，來壯大保險實力和實現保險企業利潤的最大化。
2. 是從實踐出發，確定合理的業務增長速度——保險公司與其他企業一樣，速度是否適當至關重點。確定業務增長速度須考慮三個方面：首先，是不是有效益的發展；其次，是不是在發展中建立、健全了適應發展的經營機制和管理機制，通過管理水平的提高，使業務增長速度加快和規模效益提高；再者，是不是能保證業務的穩健增長。在新形勢下，業務必須穩健增長。增長速度過快，規模過大，不能實現利潤最大化是毫無意義的。因此，確立合理的業務增長速度必須實事求是。對一些虧損公司，寧可發展速度慢一些，業務規模小一些，也決不可不要效益。對一些虧損險種，寧可不辦，不能濫辦。作為商業保險公司，其業務發展速度應以“不要最大的，而是最好的，避免以犧牲長遠發展為代價，獲取超越客觀實際的短期業務增長速度。”
3. 是建立有利於業務增長方式轉變的考核指標體系——在過去的考核指標體系中，通常以業務發展規模、賠付率、費用率為主要指標。這種考核辦法在新形勢下顯得過於簡單化，缺少科學系統性，達不到考核的目的。建立能全面考核、評價一個經營單位經營管理成果的考核指標體系和評價標準，從根本上轉變業務增長方式。首先，把以偏重保費收入指標考核轉變為多方位經營動作指標考核。在確立效益中心地位的同時，既考核保費收入的多少，又要考核增長速度；既考核公司業務增長速度，又要考核拳頭險種的增長速度，還要考核拳頭險種的人均保費等。其次，要加大經濟效益的考核力度。考核經濟效益不是單純地考核賠付率。我們知道，有些公司儘管賠付率很低，但由於經營成本加大，賠付率低利潤也較低。因此，考核經濟效益要擴大考核內容，將考核結果與公司利益和人員利潤都掛起鉤來。通過建立制約和激勵機制來增強效益意識和實現利潤最大化，如將利潤率、人均利潤額、利潤增長率、綜合費用率等與實現利潤有聯繫的方面都列入考核內容。徹底轉變過去



那種在利益分配中的平均主義，即打破利益分配上的單位之間一個樣、個人之間一個樣、幹好幹壞一個樣的分配方式。為切實調動各分支公司創造利潤的積極性、公益金、公積金的提取應當直接同各個分支公司經營成果掛鉤，減少中間層次和中間環節。

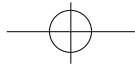
4. 是優化險種結構，提高險種效益——優化險種結構的目的是使業務穩健發展和效益的逐步提高，減少險種開辦中的盲目性和風險性。因此，在業務發展中要真正做到效益險種上規模，堅決甩掉虧損險種，全面發展分散險種，積極發展營銷險種。與此同時，在經營過程中，要善於發現問題和解決問題。隨著時間的推移，對一些不適應發展形勢的險種條款要通過職能部門進行修改。以保證險種的優化合理。

5. 是改革用人制度，轉變用人方面的舊做法——隨著市場經濟的發展，企業逐步由過去的“粗放經營型向經濟型”轉變。為此，在用人上本著“精簡效能”的原則。打破過去的用人觀念，使人員能上能下，能進能出。要進一步轉變觀念，努力培養和大膽使用開拓型與管理型人才。對一般業務人員要全面實行勞動合同制，給壓力、給動力，讓其提高自身素質。此外，在進人的問題上，要堅持以崗定人，以人定責，做到人盡其才，才盡其用，達到人員精幹的目的。要進一步發展代辦隊伍和營銷隊伍，以此來補充業務發展力量。

三、把握商機，力促大陸財產保險業發展。
為了促進財產保險業的發展，自一三年起，大陸保險監管部門已陸續出臺了一些有利於保險業發展的政策和措施，為財產保險業的強力發展創造了有利條件。

(一) 是利用車險改革提高經營水平。
統計資料表明，自二三年一月一日起實行的車險條款費率市場化改革的作用正在逐步彰顯。財產險公司的車險改革後，儘管單車平均保費下降但承保車輛上升，保費總量增長。車險是財險的標誌性險種和各公司競爭的主要領域，也是各公司綜合實力的體現。車險經營的好壞，是衡量財險公司風險管理水平、經營水平和服務水平的重要尺規。車險改革對財險公司的發展是一個難得的挑戰和機遇。財險公司應該充分利用這次機會，檢驗自身市場化動作的能力，及時總結經驗教訓，完善內控制度，提高對市場的靈敏度，調整經營結構，為業務的長期穩健發展打下堅實的基礎。

(二) 是強力開闢責任險領域。
儘管責任險在發達國家如火如荼，但在大陸卻是波瀾不驚，除了機動車第三者責任險外，其他如雇



主責任險等的發展都比較緩慢。責任類險種占比較低，既與投保人風險保障意識不足有關，也與外部環境不健全有關。但隨著大陸法制化進程的加快，對民事賠償的相關立法將日趨完善，市場將會產生對責任險的迫切需求。同時，各級地方政府對通過公眾責任險這一市場手段來提高對受害者的補償、保持社會穩定也非常重視。在市場與政府合力的作用下，責任險市場必然會產生井噴行情。財險公司應該未雨綢繆，在產品開發與後續支援上做好準備，以便能在潛力極大的責任險市場上獲取豐厚的利潤。

(三) 是充分利用「兩險」業務。

根據大陸新《保險法》的規定，自二〇〇三年一月一日起，經營財產保險的公司可以經營短期健康險和人身意外傷害險。這是財產險公司擴大服務領域、培育新的增長點的一個很好的契機。在這一領域，財險公司和壽險公司可以說幾乎在同一個起跑線上，誰的認識到位、準備充分，誰將在這個上千億的市場上獲得豐厚的回報。

(四) 是開發針對中小企業的險種。

一項調查表明，各保險公司企財險的目標客戶幾乎都是國有大型、特大型企業或三資企業，諸多保險公司在這個狹窄的市場上打得幾乎不可開交。過度的競爭造成企財險市場費率一路走低，各財險公司面臨的風險也更加難以控制。據調查，在大陸生產經營的企業大部分都未投保企業財產保險，其中絕大多數是中小型企業。而中小型企業投保率偏低，除了投保意識淡薄外，主要還是現行企財險設計內容僵化、靈活性不強、銷售渠道不暢等原因造成的。因此，財險公司應針對中小企業的特點，開發保障單一、投保簡單的險種，如單一火災險、單一水災險等。而隨著中小企業在國民經濟中比例日趨壯大，它們必將成為保費增長的一個重要助推器。

(五) 是積極涉足大型商業保險領域。

隨著大陸國民經濟的迅速發展，大型投融资專案的不斷湧現，對大型商業保險的需求也在直線上升。目前，保險業已經組成了航太保險聯合體和核保險共同體，為大陸航太事業與和平開發和利用核工業的發展作出了重大貢獻。但與發達國家相比，保險公司對大型工程提供的保險保障缺口還很大。以核保險為例，《維也納公約》要求締約方為核設施投保的責任限額不能低於一億元特別提款權，約合十一億元人民幣，而目前內地商業保險公司承保的責任限額遠遠低於這個數。針對這個潛力巨大



的市場，保險公司應積極儲備技術力量，開發適合特殊客戶需求的險種，為高科技事業發展保駕護航。

（六）是充分發展共保業務。

共保是在競爭過程中形成的合作，它有利於維護保險人的共同利益。共保業務已經有了多個成功的經驗，如太保產險等七家公司共保中國工商銀行千億資產等。共保能降低公司經營成本，大大擴展公司承保能力。特別對組建較晚的財險公司而言，參與共保是搶佔市場份額、提高承保技術、擴大社會影響的有效途徑。

（七）是利用銀行拓展銷售渠道。

在傳統業務利潤增長乏力的今天，銀行非常重視發展中間業務。通過銀行賣保險亦已成為壽險業飛躍式發展的主要推動力，而大陸財險公司也有過銀行保險的初步實踐。並取得了較好的成效，由此可見，通過銀行銷售財產保險產品還有很大的潛力可挖。因此，財險公司應吸收壽險公司的成功經驗，充分挖掘銀行這一渠道，從金融創新的角度出發，開發出適合於銀行銷售的產品，努力拓展新的發展空間。

（八）是緊跟城市化進程的步伐。

近些年來，大陸經濟改革的重要特點之一是城市化進程的大大加快。從經驗資料看，城市歷來是財險公司競爭的制高點和試驗田。在城市化進程中蘊育著巨大的商機，城市交通、市政工程、新區建設、舊城改造等專案都有著強烈的保險需求。財產保險公司經營過程中應有大局意識，想全局、幹本行，切實融入城市發展的方方面面，分享經濟持續高速增長的成果。

（九）是為民營經濟保駕護航。

改革開放以來，特別是近些年來，在國家寬鬆的政策環境引導下，大陸的個體工商業、民營經濟發展非常迅猛，民營經濟的發展已經成為推動大陸國民經濟發展的重要力量。在大量的民營企業中，由於經營規模不很大，其充足的財產保險資源往往被保險公司所忽視，民營企業的承保率相當低，使巨大的保險市場資源處於隱藏狀態。為了有效地開發民營企業的保險資源，首先財產保險公司應根據民營企業的生產特點和管理方式，量身設計和製作出適銷對路的保險產品；其次是根據不同企業的不同風險，釐定出切實靈活的保險費率；再次是針對民營企業數量多、規模小、分佈分散的特點，開展保



險產品營銷活動，通過廣泛的營銷方式，促進民營經濟的快速發展。
十是拓寬「兩岸三地」保險合作平臺。

在三方保險人的共同努力下，大陸、香港和臺灣「兩岸三地」保險業的交流與合作開始向更廣泛、更深層次的方向發展。近些年來，「兩岸三地」經貿合作的發展，不僅為保險業擴大交流與合作提供了良好的環境氛圍，更重要的是有效地拓寬了保險業交流與合作的領域。隨著「兩岸三地」人、財、物、資金等的流動性大大增強，相關風險隨之增加，必然對相關的財產保險業務產生更多的需求，勢必給財產保險行業提出了新的課題，帶來新的發展商機。為更好地發揮保險業的職能作用，更好地服務於「兩岸三地」的經貿發展和社會進步，是保險業義不容辭的責任和歷史使命。

結語

大陸加入WTO以後，保險市場對外開放的大門已逐步全面對外開放，這對於大陸保險業既有發展機遇，也更面臨嚴峻的挑戰。要求大陸保險業者在客觀冷靜地分析世界財產保險業發展趨勢的同時練好內功。

一方面，加緊彌補和縮短大陸財產保險業國際趨勢客觀存在的差距，在日益變化的國際環境中，穩步發展大陸民族財產保險業；另一方面，則應客觀地根據大陸發展戰略，制定迎接挑戰的方略。目前大陸財產保險業雖有較快發展，但畢竟屬於外延型發展模式，保險市場開放處於起步階段，同世界財產保險相比存在較大差距，在財產保險的傳統業務領域、技術險種開發、人才及服務質量等多方面還面臨著保險一體化和自由化趨勢下開放市場和放鬆管制的巨大壓力，面臨著外資保險公司的嚴重衝擊，如果不加強民族保險業的制度創新和技術創新能力，尋求發展大陸保險業的新的生長點，大陸同世界潮流的差距不僅不會縮小，反而還會拉大。而制度創新、業務思路創新則尤為重要，其核心應是把握國際保險業發展趨勢中有利於民族保險業的某些機遇，儘快自上而下地確立保險業的風險管理策略，探索反映大陸自身特點的保險組織形式，轉變思想觀念，從而使大陸民族財產保險業揚長避短、蓬勃發展。

（本文作者：中國大陸保險專家）