

保险业敞开大门引“活水”

□本报记者 程竹

外资入股之路

中外合资保险公司16家,外国保险公司分公司13家。2001年外国保险公司保费收入达到32.8亿元。

不过,在保险大门还未完全对外敞开时,挑战已经来临。

2001年至2004年是开放“倒计时”过渡期,中国保险人开始感到压力。中英人寿副总裁马旭说,“几乎没有一个市场在自己还没有形成前就对外资开放。国际上的前鉴,差不多所有发展中经济体都会固守保险服务业封闭的防线,直到本土产业相当成熟,才会放外资进来。换言之,弱小的、还处于发展初期的中资保险企业,几乎是与实力雄厚、发展成熟的外资保险公司处在同一起跑线上,直面相对。”

保险业普遍的呼声——狼来了!

为应对“狼来了”,中国保险人做了诸多准备。例如,当时原保监会一次性批准了新华人寿、泰康人寿、华泰财险在国内筹建300多家分公司和中心支公司。中国人保、中国人寿、中国再保险公司在加紧建立和完善适应市场经济要求的运行机制,积极实行公司体制改革;一些股份制公司未雨绸缪,平安保险公司为加快与国际接轨步伐,积极招揽海外人才;太平洋保险公司积极筹备上市;区域性保险公司则在布网设点前,积极加强相互间合作。

出人意料的是,外资保险公司并未成为市场的“猎食者”,反倒是中资保险公司迅速发展壮大,形成了中外资保险公司相辅相成的发展局面。

2004年底有14个国家和地区的37家保险公司进入我国保险市场。外资保险公司保费收入98亿元,占总保费收入的2.3%。在对外开放较早的上海、广州等地,外资保险公司市场份额分别达到15.3%和8.2%。这意味着

面临水土不服

王梓木认为,合资保险公司的决策中心和创新中心通常不在国内,派驻国内的管理层主要扮演执行者角色。合资保险公司往往将成熟市场的成功经验“拿来主义”,难免会遇到水土不服的问题,导致合资保险公司难于把握当地的发展机遇,也难于通过对企业价值的长期培育,形成自身的核心竞争力。

从近年来合资保险公司发展情况来看,即使经过了初期的快速强劲发展后,近年来普遍表现出增长放缓态势。

民生证券指出,合资保险公司数量维持平稳,数量占比持续走低。截至2017年底,根据原保监会数据,167家保险公司中,有50家为外资或合资险企,数目占比为30%。具体来看,2014年合资保险公司数目为50家,2017年末数据仍为50家。

“一直以来,‘50:50’的股比常为市场所诟病,认为是‘合资股’的根源所在。”马旭说,中国在“人世”时承诺,外资进入寿险领域只能设立中外合资寿险公司,外方股东持股比例不得超过50%。因此股东双方基本上都是各占50%股权。这种股权分配情况让股东双方实力过于均衡,容易产生彼此制约的状况。2008年金融危机似乎成为一个转折点,一些外资股东撤离或缩减中国市场业务。原本为了保护中资企业而设的“50:50”的持股比例,亦开始暴露缺点。产业出身的中方股东,与来自老牌险企的外方管理层,对于保险的理解不同,产生了不同的经营理念和战略。来自成熟市场的经验,放之粗放的中国市场而不适。

“50:50”的持股比例使得很多合资寿险公司在发展战略和经营理念不一致时,常陷入双方股东各执一词、议而不决的僵局。“股东各有一半话语权,这种股权比例不利于公司治理结构的完善。”一位合资寿险公

市场化改革路径渐明

国险市场改革。”国务院发展研究中心金融研究所保险研究室副主任朱俊生表示。

朱俊生认为,首先,推动产权制度改革。国际保险市场经营的经验表明,只有具备分立产权的制度基础,险企才能够具有内生的自我约束机制。因此,开放有助于中国保险业重视产权制度改革,并为改革路径的选择提供参考。只有建立分立的产权制度,才能从根本上遏制市场主体追求短期收益的机会主义行为。

其次,充分发挥保险机制在社会治理中的作用。国际经验表明,发挥保险机制在社会治理中的作用,不仅可以促进保险业发展,而且可以推动形成多中心的社会治理结构。要借助于开放推动改革,进一步发挥保险机制在社会保障体系、救灾体系中的作用,扩大市场范围,形成符合市场逻辑的分工,可以为市场主体各种形式的“专业化经营”的涌现奠定基础。

不过,业内人士预计,保险业开放提速,短期内难改行业竞争格局。一是持股比例加速放开,设立成本显著降低。二是业务松绑,但短期受限于机构和人员扩充。将开放保险代理业务、保险公估业务,保险经纪公司经营范围与中资机构一致,将提振外资进入,但保险业务的开展难以在短期内见成效,并且在分支机构的开设方面,外资保险公司的审批

中国保险业在更高领域和更深层次参与国际保险市场的竞争与合作,也为2004年至2017年保险业的全面开放打下牢固基础。

2004年至2017年,保险业迎来全面对外开放阶段。

在这一阶段,保险业对外开放成熟稳健,中国保险业不仅完全履行了人世承诺,还主动张开怀抱,“超条款”向世界开放市场。如保险监管的国际化,我国修订了《保险法》,先后颁布实施了“外资保险公司管理条例以及规章”,努力完善保险业对外开放的法律制度体系,不断借鉴和吸收保险的先进经验,使中国保险业和国际化接轨。

“开放带来进步,保险业在过去几十年实现了跨越式发展与开放密不可分。中国保险在复业的起步阶段,国外同行在保险技术、管理、理念等方面的卓越经验,令中资企业获益匪浅,进而提升整个保险市场的运行水平。”马旭说。

截至2017年底,共有来自16个国家和地区的境外保险公司在我国设立了57家外资保险公司,下设各级分支机构1800多家,世界500强中的外国保险公司均进入中国市场。

2017年外资保险公司原保险保费收入2140.06亿元,市场份额5.85%。外资保险公司在对外开放深化的区域市场份额较高。在北京、上海、深圳、广东外资保险公司相对集中的区域保险市场上,外资保险公司的市场份额分别为14.65%、15.22%、8.91%和10.46%。

在坚持对外开放的同时,中资保险公司的实力和管理水平都有了提高,例如收购其他市场保险公司,进入其他市场进行保险资产投资;走向国际资本市场在境外上市筹集资本,增强资本实力;注重引进外资公司业务管理能力,促进我国保险产业的结构优化。

司人士称,合资公司高层通常是面上斯文谦和,关上门就吵架。

价值观冲突、中国式市场潜规则、机构铺设受限、发展缓慢、保费规模较小,盈利艰难。在此情形下,增资困难、股东更迭、人事动荡,开始沦为合资寿险公司的一种常态……

为了让中国的外资保险公司“如鱼得水”、适应本地化发展,多数外资保险公司“求同存异”不断夯实中国保险市场份额。

中英人寿的英方股东英杰华集团在国外的大数据分析、网销,以及通过移动设备销售保险、提供服务等方面都做得非常成功。借鉴股东多元化渠道营销体系的经验,中英人寿也形成了个人营销、银行保险、经代营销、团体保险、DMTM和网销六大渠道在中国市场并驾齐驱的局面。

华泰保险则投下改革“三把斧”:建立符合国际会计准则的业务核算与评价考核体系;建立营销、两核、共同资源三条垂直的矩阵式管理模式;搬掉应收保费、未决赔款和车贷保证保险“三座大山”。

王梓木认为,要在激烈竞争中实现质量效益型发展,仅在传统产品上打阵地战是行不通的,只能走专业化发展之路。据此提出“速度要适当,结构要调整,产品和服务要创新”的即期发展方针。

经过大刀阔斧的改革,公司净资产已由初创时的13亿元增长到120亿元,主营业务复合增长率年均达到35%,累计创造净利润80多亿元。公司创始股东不仅通过分红收回了最初投资,而且仅以每股净资产计算的原始投资账面增值近7倍,一级市场转让后的累计收益达17倍。2015年集团主营业务收入突破百亿元,净利润达到18亿元,创出公司成立20年来最佳经营业绩。

流程较长,难以迅速扩大市场份额。三是保险业开放政策实施较早,内资与外资长期保持行业竞争格局,且保险领域开放程度较高,预计行业竞争格局受对外开放影响较小。在完全放开前,外资寿险公司仍受51%持股比例限制,且整体市场份额占比较低。

推动保险业全面开放,对防控风险提出了更高要求。中国的市场环境和监管体系,与发达国家仍存差距。“在进一步扩大开放的环境中,维护消费者权益和维护市场公平竞争环境是两大主线。监管部门要推进保险监管体系和监管能力现代化,确保监管不缺位、不越位、不错位,守住不发生系统性风险的底线,这是一个宏大课题,需要持续深入地探索和努力。”

朱俊生认为,保险业开放并不必然带来风险增加。特别是一些在全球很多市场经营的外资保险机构,某种程度上可以实现风险在全球范围内分散,可以增强经营的稳定性。同时,不能静态地看待开放所带来的外部风险和不确定性。开放可能会带来一定的风险,但不开放不利于促进保险市场竞争,不利于推动保险市场深层次改革,风险其实更大。

外资保险经纪公司经营范围获准放开

□本报记者 程竹

近期中国银保监会表示,保险经纪、保险代理和保险公估三大领域将全部向外资开放,其经营范围与中资一致。这项举措成为近期保险业对外开放的一大亮点。

市场份额有望提升

中怡保险经纪公司总经理吴青表示,目前中资保险经纪公司与外资保险经纪公司在营业范围上的区别主要在于营业对象的限制,即小型企业和个人是目前外资保险经纪公司的禁区。而围绕中小型企业和个人展开的保险业务,目前约占整个保险市场的八成以上。

吴青认为,“允许外资保险经纪机构在更大范围内参与市场竞争,将有助于改善保险中介市场存在的低价恶性竞争、盲目激进扩张的现状,推动保险中介市场在发展质量、服务效率、发展动力等方面做出切实改变。”

金杜研究院相关人士指出,外资保险经纪公司的优势在于风险控制能力,尤其是财产险领域的风控能力(投保前的风险评估、投保后的防损控制、出险后的理赔服务)等方面经验丰富。放开这一限制,可以给国内企业和民众多样化投保的选择。

“在外资保险中介的支持下,外资产险公司能够专注于产品开发、精算、投资、风险管理等核心价值环节。”国务院发展研究中心金融研究所保险研究室副主任朱俊生表示,保险代理、经纪与公估等中介将承担很多销售、理赔等功能,实现产销分离。

一位保险业内人士透露:“除韦莱保险经纪获批扩大经营范围外,目前已有多家保险经纪公司向当地监管部门提出申请。”

料迎保险代理机构并购潮

目前就持股25%的境外股东资质要求,银保监会虽尚未发布相关规定,但金杜研究员相关人士预计,以下两项资质条件不排除将来纳入相关规定的可能性,即具有相应的保险代理从业经验,满足相应的财务及资产条件。

金杜研究院相关人士认为,持股比例的开放举措意味着未来外资进入保险代理领域的组织形式可以更加灵活,合资公司中可以谋取控股地位,甚至可以独资子公司的业态经营,外资保险代理机构的经营灵活性与自由度将有所增强。可以预见,保险代理机构的外资持股比例放宽后,将引发新一轮保险代理机构并购热潮。

持股比例的放宽,人才是关键。吴青认为,由于中国的保险业采用直销模式,保险经纪市场几乎所有从业人员是从保险公司转型而来,这与国际成熟保险经纪市场差别很大。

“中国保险经纪市场依旧在交易模式下发展,却忽略了客户的风险识别。”吴青呼吁,经纪人应该是有责任和能力去帮助客户识别风险,之后才是量度评估风险的影响度。未来业内经纪从业人员能够从真正意义上去解决客户的问题,帮助保险机构找到产品的研发方向。