

## 市场回顾

2010年9月20日

内容类别  
寿险与财险

## 相关报告

2009年专题报告:  
亚太区寿险及财险 – 回顾和展望

2010年专题报告:  
全球寿险及财险- 经济研究和分析

方法:  
分析国家风险

## 市场分析

Yvette Essen, 市场分析部主管

电话: +44 20 7397 0322  
Yvette.Essen@ambest.com

## 中国：是危还是机？A.M. Best的角度看

中国有句谚语「危中有机」，恰好形容中国的保险与再保险市场。中国的保险市场持续发展，商机处处；但经营者亦同时面对各种挑战。

社会经济的发展令保费收入持续上升。实际上，中国保险市场各方面都随着国内和国际保险公司与再保险公司的变革而向前推进，各公司的变革，不单是为了应对更严格的法规审查，同时也为公司本身的长远发展而铺路。A.M. Best指出：

○ 尽管在增加市场份额与需要承保具利润业务之间已慢慢取得平衡，激烈的市场竞争仍然是中国财险市场的主要特征。过去两年，投资与承保的亏损、股东的压力，都促使偿付能力成为了聚焦点。

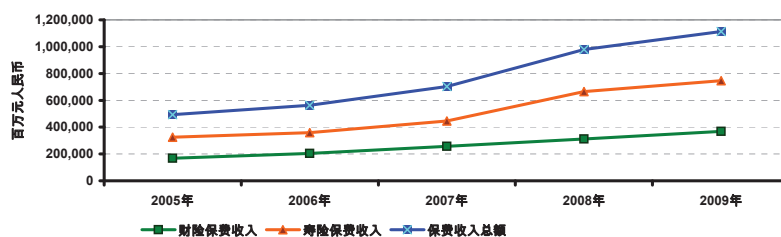
○ 部分财险公司采纳了多项战略以改善承保业绩，例如定价时更务实，风险选择更趋谨慎。保险公司（尤其是寿险公司）均重新评估现有产品。

○ 低迷的金融环境令外资公司须专注其核心业务。不过，由于在中国保险市场长远发展相当重要，国际保险与再保险公司无视在中国的庞大开业与投资成本，继续从中寻求商机。预料财险、寿险和健康险板块均会逐步增长。

○ 尽管更多公司认识到中国商机无限而造成持续的竞争压力，价格和佣金水平却开始改善。中资与外资（再）保险公司同样面对各种挑战，当中包括国内专业人才短缺。

中国（再）保险市场在过去10年迅速发展，现时是全球第七大保险市场，而且已准备就绪继续向前推进。但A.M. Best认为，目前刚步进一个新的发展里程，未来仍会不断演变和发展。

中国寿险与财险 –  
保费收入(2005年-2009年)



资料来源：瑞士再保险《Sigma Insurance Reports 2005 to 2009》

BestWeek订阅者可在[www.ambest.com/research](http://www.ambest.com/research)全面浏览所有统计研究和专题报告。某些专题报告是免费向公众提供的。



## 经济低迷的影响

中国是全球经济增长最快和最大出口国之一，过去两年虽受环球事件影响，但其反弹力强。2009年的经济增长步伐放缓，国内生产总值上升8.7%，较2008年的9.6%增长为低。

寿险与财险板块增长之强，反映财富增加，保险意识也提高了。2008年，保费总额同比增长39.1%至9,784亿元人民币（1,441.2亿美元，按汇率1元人民币=0.147297美元），可是增长率在2009年较温和降至13.8%，保费总额达11,137亿元人民币（1,640.4亿美元）。

中国的保险业增长虽然放缓，但若以保费增长计（见附件1），仍超越全球其他保险市场出色；在2007年12月31日至2009年底期间，保费总额上升58.3%。号称金砖四国的巴西、俄罗斯、印度和中国等4个新兴市场，全部在同期录得双位数字增长，尽管巴西、俄罗斯和印度的保费总额增长率稍低，于26.0%至31.9%之间。

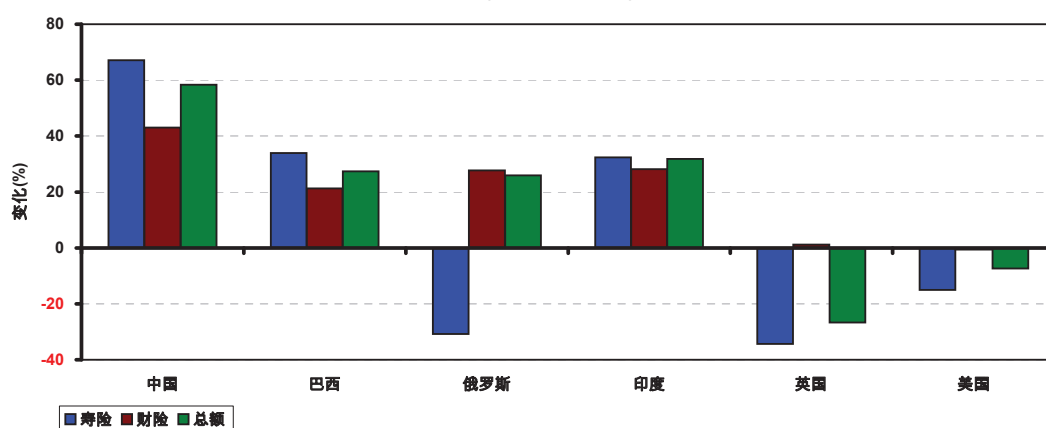
若与发展更成熟的英美保险市场比较，中国的增长更为显着，英美两国在过去两年的保费总额均向下滑。但应指出的是，英国在2006年改革退休金制度，令寿险保费在2007年激增至异常高位，其后从高位回落。

种种迹象显示，中国保险公司继续受惠于保费增长和盈利能力上升的环境。中国保险监督管理委员会（保监会）最近公布的数据指出，市场增长仍然强劲，2010年上半年的保费总额较去年同期上升33.6%，达到7,999亿元人民币（1,178.2亿美元）。

实际增长率或会较引述的为高，因公司的保费增长会基于引入新会计准则而受到不同程度的影响。根据合并了《国际财务报告准则》和《中国公认会计准则》而编制的财务报告，保费确认和准备金计算的方法有所改变，令部分保险公司的毛保费减少，因当中某些收入须拨作保户储金。由于现在准许使用实际假设（例如

附件1

金融危机期间的保费收入变化\*(2007年-2009年)



\*按当地货币计。

资料来源：瑞士再保险《Sigma Insurance Reports 2007-2009》

### 分析性通告

Carole Ann King, 常务高级业务分析员 (Managing Senior Business Analyst)

Brendan Noonan, 常务高级业务分析员 (Managing Senior Business Analyst)

Carol Demyanovich, 高级业务分析员 (Senior Business Analyst)

Joe Niedzielski, 高级业务分析员 (Senior Business Analyst)

Laura McArdle, 业务分析员 (Business Analyst)

Christopher Sharkey, 业务分析员 (Business Analyst)

Thomas Dawson IV, 副编辑 (Associate Editor)

### 制作服

Angel M. Negrón 姓名 (Senior Designer)

公司自行作出的死亡率估计) 计算保单储备金，有别于之前必须根据保监会指定的准则计算，因此利润随之增加。

保险公司必须采用新会计准则编制2009年财务报告。部分保险公司已受新会计准则有所影响。例如中国平安保险（集团）股份有限公司在其2009年年报中表示年度保费收入为1,122亿元人民币（165.3亿美元），但根据旧准则计算则为1,229亿元人民币（181亿美元）。在新准则下，2009年度的净利润为145亿元人民币（21.4亿美元），相比于旧准则下的111亿元人民币（16.3亿美元）。

## 公司表现 – 评级机构的看法

公司正编制2009年的年度帐目，而迄今已报告2009年业绩的公司，其表现均有所改善。根据A.M. Best对五大财险公司（占财险市场占有率约74%）的统计，尽管市场竞争激烈，按总保费计业务仍录得利润（见附件2）。在2007和2008年，首三大保险公司的综合成本率倾向低于100%。

部分公司的综合成本率逐年获得改善，当中包括第五大保险公司中国大地财产保险。该公司

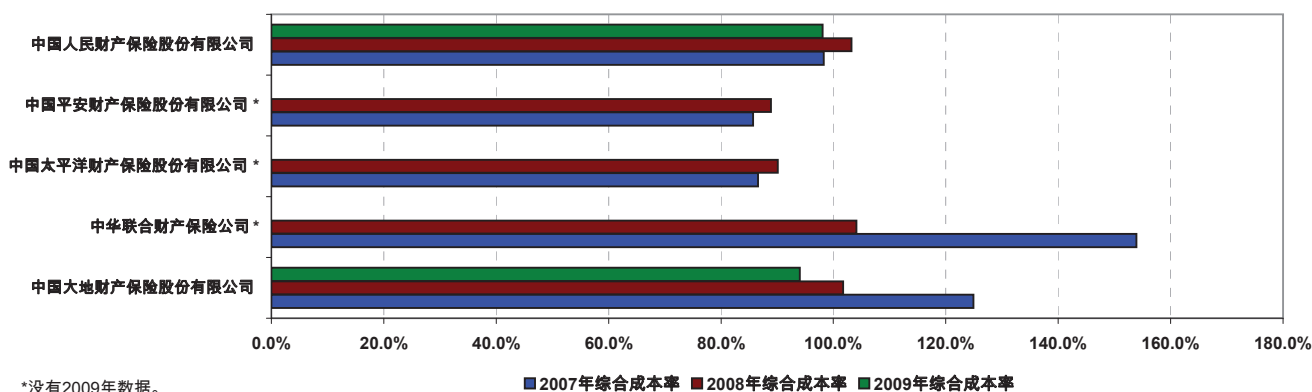
在2007年提高了赔款准备金，令综合成本率达124.9%，但其综合成本率已于过去两年大有改善。

中资第四大财险公司，中华联合财产保险公司在2007年亏损了64亿元人民币（9.43亿美元）。2008年该公司的综合成本率录得明显的改善，但在2009年5月因未能觅得战略性投资者而遭保监会接管。

保监会部分准则似乎有助提高盈利能力。例如，保监会鉴于部分保险公司向汽车分销商和

### 附件2

#### 中国财险 – 五大保险公司的综合成本率 (2007年-2009年)



资料来源：A.M. Best Company – BestLink

## 中国风险的等级

A.M. Best的国家风险分析旨在通过对经济、政治和金融体系的风险作出评估，以辨别出可能导致某个国家出现困窘或难料的形势变化，因而阻碍（再）保险公司对保单持有人履行责任。

根据A.M. Best的国家风险评级方法，国家被划分为5个等级，由代表环境稳定、风险最低的CRT-1（一级国家风险）至风险最高的CRT-5（五级国家风险）。CRT-5征示着以对财务稳定性、实力和表现来说，具此评级的（再）保险公司面对最大的挑战。

中国自2003年5月起被分类为CRT-3级别。这个级别的国家被认为其政治环境、法制和营商基础均在发展之中，而其资本市场和保险监管结构也同样地不断发展。CRT-3国家的特征类似新

兴市场。较诸金砖四国中的其他国家，中国的级别较高，俄罗斯和印度均被分类为CRT-4。

尤其在经济风险方面，中国较其他3个国家优胜。当然，较诸其他拥有较成熟保险市场的国家，如英国和美国（同为CRT-1），中国的等级自然有所不及。

尽管中国是一个主要市场因其为全球其中一个最大经济体和最多人口的国家，但在中国营运的公司须面对重大风险。低透明度的政府和法律体制，以及繁赘的法规，足以令任何私营公司的经营成本增加。

无论是外资公司在国内市场发展的限制、政府对价格和参与经济活动（包括银行业务）的控制，都对投资者构成挑战。然而，基于中国未来几十年的强劲内需潜力，投资者已接受以短期成本换取长远成果。

维修公司支付逾30%佣金，于2008年8月在上海实施汽车销售代理佣金以15%为上限，此规限应能改善盈利能力。保监会现时准许代理人 and 保险公司自行厘定汽车佣金协议。部分保险公司亦在某些省市签订「纪律」协议，以确保车险有最低定价水平。

A.M. Best 指保险公司亦各自采取措施去改善盈利能力。例如，经过2008年1月大风雪摧毁电线路和输电塔而赔付大笔款项后，保险公司开始将输配电线路列为标准不受保事项。

当部分大型财险公司已公布其综合成本率低于100%，缺乏规模的小型公司间之竞争变得激烈，导致以往出现承保损失。但预料在公告2009年公司业绩（定于2010年后期刊发）的保监会年报中，可望看到这些小型保险公司的承保亏损减少。

除了保监会的新准则（见《法规要求引发集资活动》），尚有其他因素令承保亏损减少。2008年1月，华中和华南地区的大风雪导致逾10亿美元的受保损失；而2008年5月发生四川大地震，涉及8万多人命的赔款额估计达10亿美元。相比起来，2009年并无重大天灾，算是美好的一年。

除2008年天灾赔款外，保险公司也因低迷的全球经济影响投资组合，资产负债表的表现从而受到负面影响。附件3显示，2008年五大财险公司的调整后实收资本和盈余下跌24.5%。

### 附件3

#### 中国财险 – 五大保险公司的综合数据 (2007年-2008年)

|              | 2007年   | 2008年   |
|--------------|---------|---------|
| 毛保费(十亿美元)    | \$23.9  | \$27.3  |
| 资本和盈余(十亿美元)  | \$4.4   | \$3.3   |
| 资本和盈余变化      | 14.53%  | -24.54% |
| 损失率 – 财险     | 73.73%  | 71.73%  |
| 经营费用率 – 财险   | 29.16%  | 27.59%  |
| 综合成本率 – 财险   | 102.90% | 99.32%  |
| 保费收益率        | 0.26%   | -2.38%  |
| 资产收益率        | -1.46%  | -1.28%  |
| 资本和盈余收益率     | -9.99%  | -11.84% |
| 净保费对盈余比率     | 437.63% | 639.30% |
| 技术性储备净额对盈余比率 | 407.89% | 557.11% |
| 毛保费对盈余比率     | 539.02% | 816.45% |

资料来源：A.M. Best Co., BestLink

2008年全年股市波动，上海证券交易所（上证）综合指数下挫，令保险公司约15%的总资产投资在股票上。2009年，中国股市录得强劲的收益，但小型保险公司将来已不能倚赖投资回报去支持疲弱的承保业绩。2010年截至今天为止，股票的回报仍无以为继。

由于忧虑银行能否取回就地方政府融资工具的

贷款，以及房地产市场能否维持稳定，导致本年至今上证综合指数下跌10%。

尽管五大财险公司在过去数年的承保业务明显增长（仅2008年已上升14%），其盈余于过去两年却减少。保费增长令公司的杠杆比率提高，技术性储备净额对盈余比率以及毛保费对盈余比率均显着提升。

## 法规要求引发集资活动

如本报告上文所提及，中国保险市场在某个程度上未受外在经济波动影响，但非完全不受牵动。于2009年，经保监会关注九项不同范畴(包括偿付能力、财政和公司管治)后，指令数间公司向监管机构提交报告。

保监会比以前更重视偿付能力，并且设定了一个模型，要求各公司保持偿付能力比率（实际资本对最低法定资本要求）不能少于100%，目前的建议水平为150%。

保监会于2008年7月将保险公司分类。第一级别的公司，即偿付能力充足率介乎100%至150%的公司，须向保监会解释如何计划避免无力偿付的情况。偿付能力充足率高于150%者被列为第二级别。与此同时，保监会获授多项权力，可在保险公司的偿付能力充足率跌至低于100%时介入干预。这些权力包括可要求集资、逼使出售资产和接管该公司。

虽然保监会已逐渐加强监管偿付能力，从三大财险公司（中国人民财产保险、中国平安财产保险和中国太平洋财产保险）的数据显示，其偿付能力充足率在过去3年均有所下降（见附件4）。尽管该三家公司（合计占财险市场64%份额）的偿付能力比率受着多项因素(包括保费收入急剧增加、资本和盈余减少)影响而下跌，其偿付能力比率维持高于监管规定之水平。

自2008年7月，保监会在监察方面的一项重大成绩，是令寿险和财险公司增资以支持日后业务发展和改善偿付能力比率。虽然首次公开招股的发行方式已渐趋普及，资金仍主要来自私人配售。

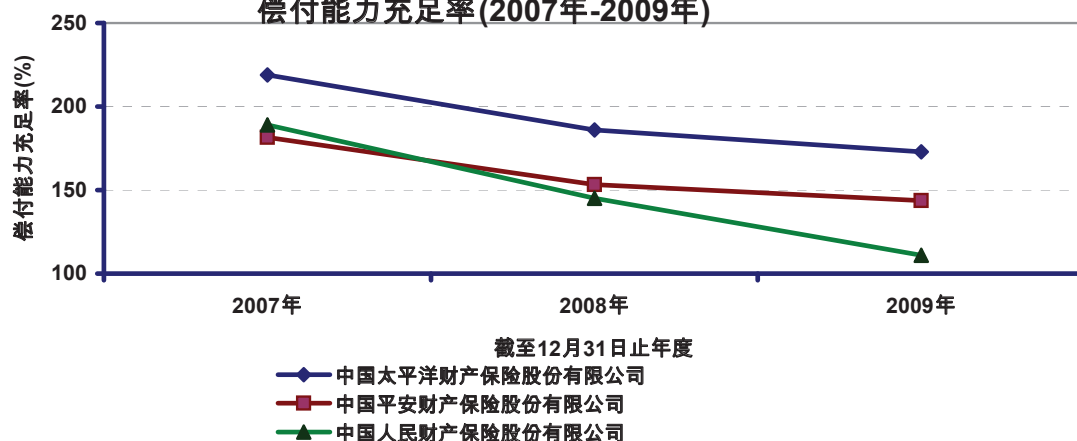
过去两年，市场领导者通过债市，发行次级债券进行集资，以改善偿付能力比率。中国人民财产保险公司（截至2009年底，以保费计为中国最大财险公司，偿付能力比率为111%）在2010年6月通过发行10年期次级债券集资60亿元人民币（8.84亿美元）。

中国平安财产保险公司截至2009年底的偿付能力比率为143.6%，而在过去两年其资本金已增

附件4

## 中国财险 – 三大保险公司的

## 偿付能力充足率(2007年-2009年)



资料来源：公司年报

加两倍。2010年5月，该公司发行总值25亿元人民币（3.68亿美元）的10年期次级债券，部分原因是为了增资所需。早于2009年初，该公司已通过发行债券筹集相若款项。

预计寿险和财险公司将通过更多集资活动以改善偿付能力和应付业务增长。根据保监会资料，截至2010年6月底，共有9家保险公司未能符合偿付能力标准。

近年保监会除了日益关注偿付能力，就保险市场其他方面亦已采取更合适的方案。新保险法于2009年10月1日生效，不单整合了以往的法规，还提高了多项法规的标准，以保障保单持有人和改善公司管治。

监管机构就终止保单向保险公司发出新限制。此外，公司管理层被要求每年提交内部监控评估、风险评估和合规报告。新法规规定（其中包括）保险公司须维持最低注册资本不少于2亿元人民币（2,946万美元），并须具有健全的组织架构和管理制度。

保监会最近亦扩大投资渠道，准许部分保险公司投资在房地产项目和非上市公司等资产上。多元化的资产投资渠道可达致更高回报和盈利能力，并且可改善保险公司的资产负债匹配水平。

自中国于2001年加入世界贸易组织后，保险法规不断变革，保监会已勾勒出市场发展的蓝图，于中期内倾向介乎欧洲所采用的偿付能力I(Solvency I)标准与风险资本模式。保监会正密切观察将在欧洲推行的偿付能力II(Solvency II)，尽管保监会短期内不会采取任何重大措施实行此模型。

虽然经营者认为这些新增保险法规过于繁重，但认同随着市场发展，此等改变有所需要，并预期更严谨的规例将会实行。

过去两年是寿险和财险公司的转折点，因为监察他们的不只保监会，还有其他有关各方。上市公司（包括中国财险和中国平保）正面对着股东对提高承保利润的诉求。

各公司利用不同方法以达致较高的股权收益率，尝试对某些风险重新厘定成本，或在剧烈竞争下维持保费稳定。在财险方面，部分（再）保险公司声称已拒绝一些被视为无利可图的业务或承保较小的份额以维持与客户的现有关系。

保险公司均专注改善盈利能力，部分表示会加强资产负债匹配水平、公司管治和企业风险管理。可是，监管机构对于监察偿付能力和优化定价模式的努力，可能会因从事寿险和个人险的代理人 and 银行征收的高佣金而受到冲击。

## 财险板块为保险市场的动力

本报告上文已重点说明，中国的寿险和财险市场在过去十年迅速扩张，预计会超越经济的发展。国际货币基金组织预测，在今年出口强劲反弹和重拾内需的情况下，中国经济在2010年的增长可达10.5%，而2011年则为9.6%。

保险渗透率在中国各地均有不同，但整体而言仅为国内生产总值的3.4%低位，相比印度为5.2%。虽然中国人口是全球中最多，达13亿，但以保费收入计的保险市场规模却较意大利（2009年为1,690亿美元）略低。

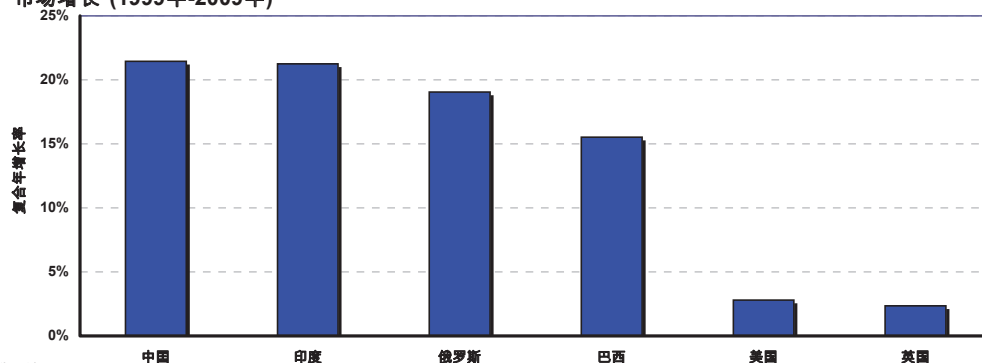
附件5显示由1999年至2009年，中国的整体保险市场的复合年增长率为21.44%。同比增长速度中国是金砖四国中最快的国家，印度的增长亦甚为强劲为21.25%，而巴西的复合年增长率则远远落后为15.54%。至于已发展得相当成熟的英美两国保险市场，在1999年至2009年间的复合年增长率则低于3%。

财产保险（财险）将继续增长，尤其是涉及楼宇和道路兴建、港口发展、交通运输站、地铁和生产项目（包括从天津供应空中巴士组件）

按照预测，农业保险（如牲畜保险）的增长将会持续。自然灾害仍是中国关注的课题。最近发生的严重天灾包括华南地区的洪水，民政部和国家防汛抗旱总指挥部办公室估计，单在2010年5月和6月所造成的经济损失已达约838亿元人民币（123.4亿美元）。

设立自然灾害保险基金的可行性取决于保监会与资助该项目的政府机关（包括财政部）的合作。作为一个完善的计划，必须一方面为保单持有人提供可负担得来的保险保障，另一方

附件5  
全球寿险与财险 – 特选国家的  
市场增长\*(1999年-2009年)



\*按当地货币计。  
资料来源：瑞士再保险《Sigma Insurance Reports 2001 to 2009》

。大型活动盛事如北京奥运、上海世博所涉及的风险，均须保险保障，而预计在2012年通车的京沪高铁也会造就（再）保险商机。

法规的变更应会进一步鼓励对保险产品的需求。某些险种已成为地区性强制性保险，包括矿场和建筑工人的责任险。

北京、上海和广东省部分城市（包括广州和深圳）是国内主要保险中心，公司面对非常剧烈的竞争。在中国的北部和西部，基于二、三线城市在工业方面的发展以及政府鼓励私人机构参与向农村人口提供保险产品，提高该等地区的保险需求。

各大中资保险公司在全国各地均有据点，但在二、三线城市的渗透率和平均保费收入则较低。近年间，一线市场的剧烈竞争也引发二、三线市场规模较小型保险公司冒起。

车险是中国保险市场最大的业务，占财险保费73%，其次为商业财险（占财险保费9%）和农业保险（占5%）。预料在未来15年，中国将建造可生产1,000 千兆瓦电力的新发电设施，因此，可替代与可再生能源及建设项目可望成为（再）保险市场的重要商机。

面，也须让政府、再保险公司和直接保险公司认为该计划具吸引力。

## 财险市场增长的挑战

保险公司的保费增长日渐强劲，但相对而言市场仍未成熟，保险公司须面对各种挑战。例如，中国有许多不同的省份，这对经营效率有着一定的困难，导致有些公司在实行经营模式时颇为费劲。

此外，保险公司缺乏某些技术知识和基本设施，例如营运所需的数据和信息技术平台。经纪人和保险公司指中国的保险市场缺乏数据和承保往绩纪录，各省份具备的资讯都不同。另外，有些公司正改善理赔核实程序，以减低疑似欺诈事件。

跨国保险公司投诉，由于市场增长迅速，人才不足构成问题。中国采纳国际认可资格作为行内标准，而多个海外组织，包括美国的寿险管理协会（Life Office Management Association）、英国的特许保险学会（Chartered Insurance Institute）和澳大利亚及新西兰金融保险学会（Australian and New Zealand Institute of Insurance and Finance）[Australian and New Zealand Institute of

Insurance and Finance = 澳大利亚新西兰保险与金融学会：请参阅该机构网站<http://www.anziif.com.cn/>，均在国内设有属会和合作伙伴。但有国际保险公司指出，保险业所需的技能、技术和知识均在发展，但未能追上保险市场迅速增长的速度，尤其是中国缺乏合资格的精算师和风险管理专才。

市场缺乏人才的原因之一，是过去短短数年在 中国经营的保险公司数目急剧上升所致。预计该趋势将会持续，尽管随着偿付能力标准提高，新公司成立的速度或会改变。一般而言，保险公司之间的并购活动有限。

根据保监会的统计，在2008年底，中国共有 139家保险机构，当中包括31家中资财险公司和 16家外资财险公司和分公司（见附件6）。整体经营者数目较2007年上升接近8%，主要来自新增的中资财险公司和再保险公司。

附件6

## 中国寿险与财险 – 保险公司分类数据 (2007年-2008年)

| 机构           | 2007年      | 2008年      |
|--------------|------------|------------|
| 保险控股公司       | 8          | 8          |
| 中资财险公司       | 27         | 31         |
| 外资财险公司和分公司   | 15         | 16         |
| 中资寿险公司       | 30         | 30         |
| 外资寿险合资公司和分公司 | 24         | 26         |
| 养老险公司        | 5          | 5          |
| 健康险公司        | 4          | 4          |
| 保险资产管理公司     | 10         | 10         |
| 再保险公司        | 6          | 9          |
| <b>总计</b>    | <b>129</b> | <b>139</b> |

资料来源：中国保险监督管理委员会(保监会)

## 中国的寿险和个人险市场掠影

中国的寿险市场受金融危机所影响，部分原因是环球投资市场波动令保险公司（包括市场领导者中国人寿）须撇帐。中国第二大寿险公司，中国平安于比利时金融集团富通（Fortis）的投资市值大幅下滑，当其确认将228亿元人民币（33.6亿美元）的减值损失入账，即时引来各方关注。

通过银行销售投资相连保险产品一直甚为普遍，直至最近出现全球经济低迷，保监会开始鼓励销售传统产品。因此，销售重点从通用寿险(universal life)或投资连产品转移至死亡险业务、长期保障和储蓄性产品。

虽然产品供应正在转变，但整体来说寿险市场

仍然活跃（见附件7）。中国经济发展驱使其他动力支持保险市场增长，截至2009年12月的两年内，寿险市场增长了67%。

导致寿险产品增长强劲的因素众多，包括国内生产总值持续增长，令中产阶层与日俱增，富裕人士需要更多附加产品。迅速的城市化发展使财富累积的同时，也提高了农村人口对保险的需求。此外，「一孩政策」导致倚赖独生子女的年老父母就退休生活需要寻求私营机构的支持。

预料人口老化是其中一个促使寿险和健康险产品需求增加的原因。保监会指出，2010年首6个月，健康险仅占保费收入4.6%。根据一份中国保险业协会和中国社会科学院研究小组的报告，预计健康险市场在未来数年将迅速增长，至2015年健康险应增长5.4倍至19倍。报告预测在5年内，保费可达2,520亿元人民币（371.2亿美元）至10,000亿元人民币（1473亿美元）。

预期的增长反映了国家医疗体制的重大改革。政府一直鼓励私营机构减轻公共财政的负担，并且在2009年4月公开进行改革，计划在3年内改变现有医疗体制。

新改革其中一项最基本的议题要素，是在2011年底前切实让90%中国人口受国家基本医疗

附件7

## 中国寿险与财险 – 市场增长(2007年-2009年)

| 板块        | 保费收入<br>(百万元人民币) |                |                  |
|-----------|------------------|----------------|------------------|
|           | 2007年            | 2008年          | 2009年            |
| 寿险        | 446,344          | 665,837        | 745,743          |
| 财险        | 257,201          | 312,573        | 367,986          |
| <b>总额</b> | <b>703,545</b>   | <b>978,410</b> | <b>1,113,729</b> |

资料来源：瑞士再保险《Sigma Insurance Reports 2007-2009》

保险所保障，当中包括向国内逾2,000万名大专学生提供基本医疗保障。

政府承诺在3年内就医疗改革拨款8,500亿元人民币（1,252亿美元），而市场参与者预期约一半的款项将用作推动医疗保险发展。政府已保证提高保费补贴，例如，政府计划就城市居民的基本医疗保险每年每人注资120元人民币（17.68美元）。

现时四家健康险经营者应可受惠于医疗改革，新进入市场的中资和外资保险公司也期望可从市场增长中分一杯羹。

估计超过7亿人口居于农村，所以农村保险产品推售增加，小额保险产品被视为进军农村保险客户的新方向。按保监会资料，自中国在2008年9月售出首份农村保单后，小额险产品在截至2009年底已录得逾2.7亿元人民币（3,977万美元）的保费。小额险产品保费虽低，但被认

为有长远发展机遇。

尽管支付首期业务的成本高昂，寿险和个人险产品很大程度上仍以代理人作为主要分销渠道。但同时迫使保险公司探求不同销售方法吸引新客户。许多大型中资保险公司趋向利用多元化的分销模式。

通过银行销售保险日益普及，尽管支付予银行的佣金可以很高，兼且会侧重销售个别产品，如寿险或投连产品。

虽然中国各地的在线使用普及程度差异颇大，但仍逐步采用互联网和电话销售产品，特别是旅游险和车险产品。保监会指出，2009年通过网上业务所收取的总保费达78亿元人民币（11.4亿美元），合共32家保险公司利用互联网为销售途径。部份保险公司利用流动电话和第三方的门户网站销售保单。

## 外资公司继续看好中国

大部分的中资保险公司都专注在国内发展。例如，鉴于中国人口多及保险渗透率低，本地寿险公司特别重视国内业务增长。

许多在成熟市场经营的海外寿险和财险公司，已不再倚赖当地市场增长，因此中国的保险市场对他们将仍具吸引力。保监会的数据显示，外资保险公司近年的承保业务有所

海外寿险和财险公司意识到在中国建立一定的市场份额，需相当的时间和资金。他们投诉吸引和挽留人才耗费甚大，特别是寿险市场的销售代理；但他们仍视中国保险市场为长线投资。他们忧虑如长时间徘徊在场外，而国内保险公司发展日趋成熟和完善，令他们日后更难进入中国市场。目前，外资公司可于合资企业中占不多于50%股权。

### 附件8

#### 中国财险 –

#### 外资保险公司的市场份额(2004年-2008年)

|                  | 2004年 | 2005年 | 2006年 | 2007年 | 2008年 |
|------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 外资公司保费收入(百万元人民币) | 1,360 | 1,450 | 1,920 | 2,430 | 2,890 |
| 年增长(%)           | 52.8  | 6.7   | 32.5  | 26.6  | 18.9  |
| 外资保险公司的市场份额(%)   | 1.21  | 1.13  | 1.21  | 1.16  | 1.18  |

资料来源：Axco Insurance Information Services

增长，但所占份额仍少，他们在财险市场所占的份额持平，约为1.2%（见附件8）。在2004年，同比增长急升52.8%，尽管这是与当年撤销地区承保限制有关。

## 经纪人须提供附加价值

中国保险市场的销售方法大不相同，寿险销售倚重代理人以及银行和邮政等机构的代表。

保险经纪板块在财险市场内随之发展，该板块的首套法规于2000年出台。目前大约有350个保险经纪牌照，国内和国际经纪人都承保大额商业险，特别是海上、货运、航空、基建、工程和房产板块。

2009年，首十大经纪人控制逾50%财险市场（见附件9），保险和再保险经纪人须提供增值服务给投保复杂风险的大客户，包括专业意见和业务网络。

中国公司的业务在全球已占一席位，尤其在工业和制造业板块，国际经纪人大可从中得到更多商机。这些公司的据点遍及全球，对覆盖全球的保险需求上升。伦敦市场与位于东南亚、韩国和中东的保险中心已投入服务以满足这些客户的需要。

### 附件9

#### 中国财险 – 十大经纪人，按市场份额计(2009年)

| 公司名称         | 市场份额(%) |
|--------------|---------|
| 长安保险经纪有限公司   | 12.3    |
| 北京联合保险经纪有限公司 | 7.6     |
| 中怡保险经纪有限责任公司 | 5.5     |
| 江泰保险经纪股份有限公司 | 5.4     |
| 韦莱保险经纪有限公司   | 4.8     |
| 达信保险经纪有限公司   | 4.1     |
| 竞盛保险经纪股份有限公司 | 3.2     |
| 华泰保险经纪有限公司   | 2.7     |
| 航联保险经纪有限公司   | 2.4     |
| 长城保险经纪有限公司   | 2.4     |

资料来源：中国保险监督管理委员会(保监会)

## 再保险业的特征

过往数年，随着保险市场的重大蜕变，再保险板块亦随之发展。保监会虽在近几年逐步撤销对国内再保险公司的优惠待遇，但国有企业中国再保险，（连同其子公司于7月获得A.M. Best「A级」（优秀）的财务实力评级（Financial Strength Rating）和「a级」的发行人信用评级（Issuer Credit Rating））仍在国内再保险市场稳占领导地位。中国再保险拥有60年的经营历史，在国内拥有稳固的业务地位。

国际再保险公司，包括瑞士再保险（Swiss Re）、慕尼黑再保险（Munich Re）、法国再保险（Scor Re）和汉诺威再保险（Hannover Re）已在中国开设办事处，致力在中国市场稳据一席位。劳合社再保险（中国）股份有限公司（

获得A.M. Best「A级」（优秀）的财务实力评级，和「a+级」的发行人信用评级）已被分类为本地再保险公司，同时最近亦获授牌照可经营直接保险业务。

尽管市场已开放，再保险公司如无本地分公司，某程度对国内再保险公司仍然不利。于2010年1月就保险公司有新措施出台，有利于中资再保险公司和于地方有营业据点的公司：保险公司如向偿付能力充足率达100%的中资再保险公司分保，可计入100%应收分保帐款。如向并无本地分公司的外资再保险公司分保，可计入的应收分保帐款则为90%。

保监会对外资再保险公司设有最低财务实力要

求。法则包括最低实收资本金水平和评级。例如，主导再保险公司必须为国有企业或符合最低评级要求，包括获A.M. Best「A-级」（优秀）的财务实力评级。

然而，普遍认为，直接保险市场持续强劲的增长将为外资再保险公司提供经营承保业务的空间。保监会特别鼓励在上海开发国际船运险和再保险市场。保险公司越趋寻求专业，不再局限于利用本地市场，还利用伦敦市场，欧洲承保公司和百慕达再保险公司。再保险倾向于承保自然灾害和大型风险，如水险和航空险。

剔除车险不计，财险的再保险水平与其他亚洲市场相近。根据A.M. Best收集所得的数据，在过去几年，四大财险公司的净自留额比率介乎75.9%至90%（见附件10）。中国大地的净自留额比率在过去3年稳步上扬，由2007年的52%升至2009年的89%。

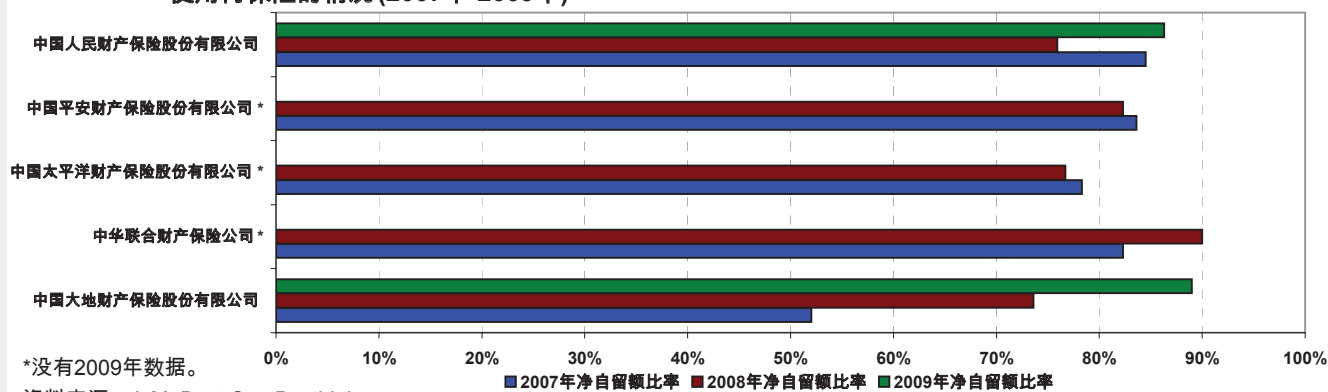
分入再保险是以临分形式由小型本地公司及寻求大额风险的外资保险公司来承保。过去几年，通过国内的据点以合同形式（而非临分形式）经营业务的海外再保险公司已在逐步转变。可是，过去几年发生的连串严重天灾，尤其是对财险再保险公司，对其业务造成亏损，而近期一些共保比例合同亦遭撤销，尤其是在房地产、建筑和工程方面的保险。

海外再保险公司若想在可行的定价基础上提高保费收入，必须突显他们的环球经营经验和知识，以及改善企业风险管理的能力。再保险公司正积极改变保险公司对再保险的观念——再保险不单是在损益表上的支出项目，而是有助资本效率的工具。再保险公司期望通过比例合同与超额合同，为那些在偿付能力比率要求提高下而寻求增加保费收入的保险公司承接分保。

附件10

## 中国财险 – 五大财险公司

## 使用再保险的情况 (2007年-2009年)



## 中国保险市场明显增长但依然存在挑战

中国保险市场在挑战下蓄势待发 不久将来，中国的寿险和财险市场将会继续强劲地长足发展和经历蜕变。

国内保险公司和再保险公司致力达到其他先进保险市场的标准，以期获得国际性认可。这可从中国的（再）保险公司努力争取国际评级机构的评级反映出来。

承保纪律似乎日渐重要。尽管现在说已完全改善乃言之尚早，但盈利能力确有明显的改善。

A.M. Best认为，2009年综合成本率的改善到底是深层改变的成绩，还是承保条件转佳的结果，可从2010年财政年度的业绩中有更清晰的了解。虽然今年华南地区洪水泛滥，以及7月大连港发生漏油污染海域事故（中国近期最大规模的漏油事故），导致承保业务亏损，但2010年至今总算未有发生如2008年的大型灾害。

长远来说，公司提高保费收入实有赖经营和分销能力的提升，以及严格和专业的服务，才可使他们脱颖而出。

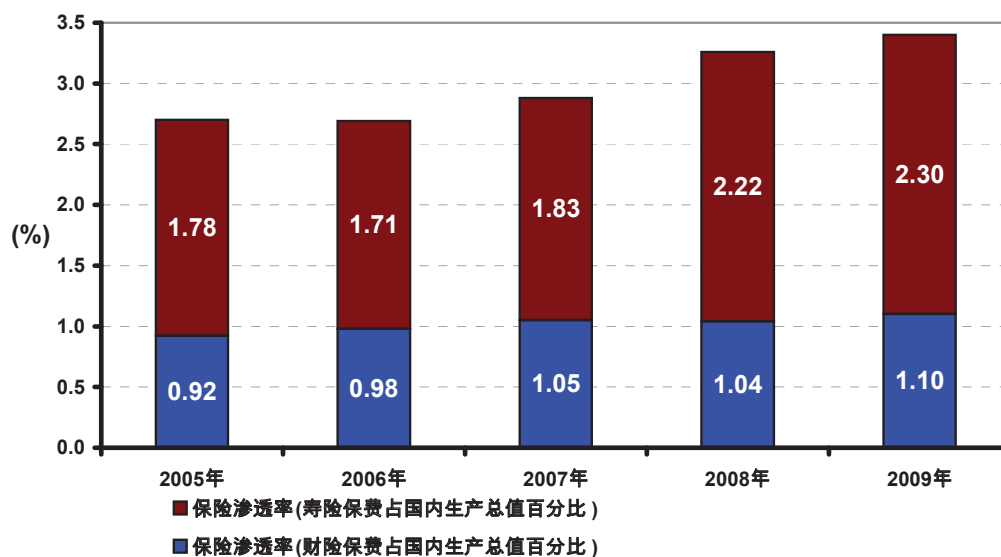
保监会准备继续强化监管制度，但保险市场的发展也仰仗其他变革，包括提升守法水平和透明度。

尽管不能低估这发展迅速的市场的吸引力，但保险市场和监管机构确实面对重大的挑战。对国内和海外保险公司和再保险公司来说，中国无疑是提供一大商机的地方，但公司不断的改革才是成功的要素。

## 附

附表1A

中国寿险与财险 – 保险渗透率，  
按所占国内生产总值\*百分比计(2005年-2009年)



\*国内生产总值

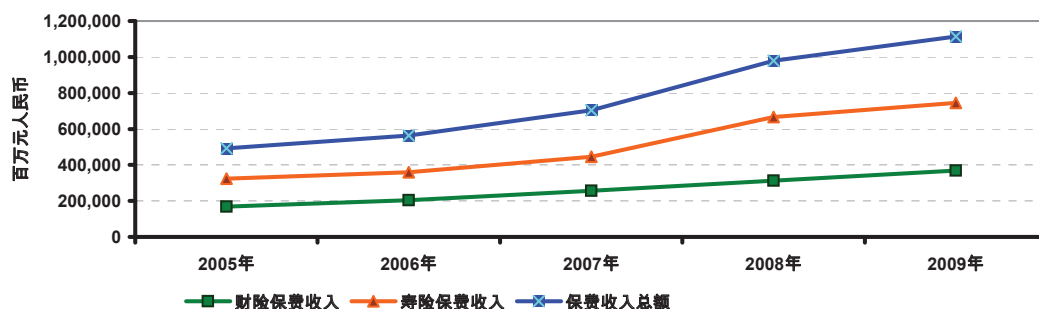
资料来源：瑞士再保险：《Sigma Insurance Reports 2005 to 2009》

寿险市场随着人民富裕而日益增长，推动中国的保险渗透率在过去几年逐步上扬。

## 中国的保费收入(2005年 - 2009年)

附件2A

中国寿险与财险 – 保费收入(2005年-2009年)

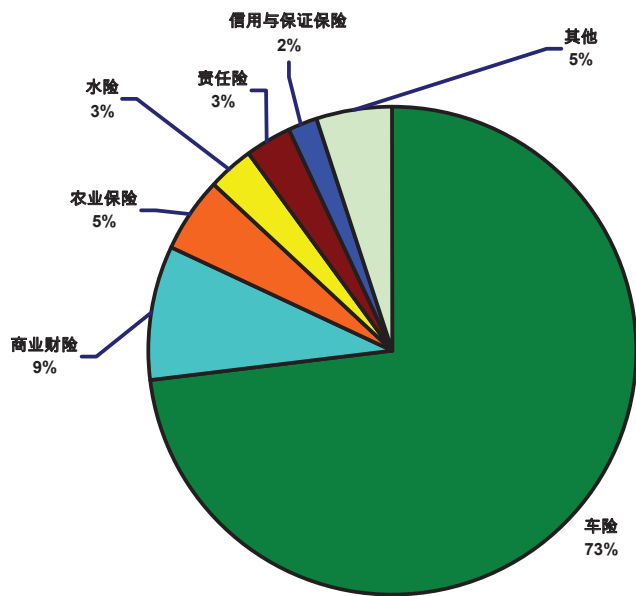


资料来源：瑞士再保险《Sigma Insurance Reports 2005 to 2009》

保费总额在过往5年显著攀升，到2009年底已达11,137 亿元人民币（1,630亿美元）。

附录继续

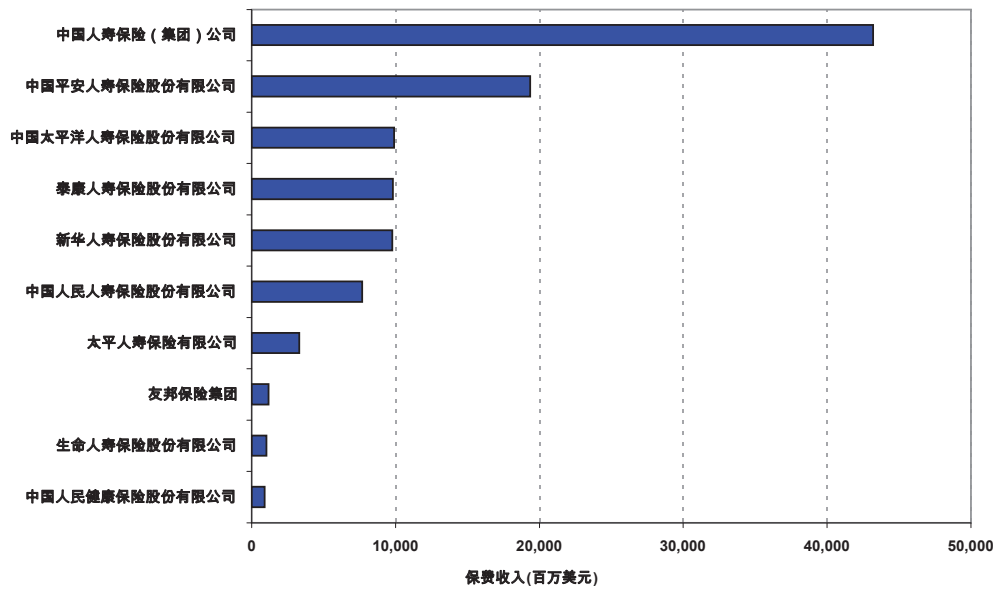
附件3A  
中国财险 – 保费收入分布(2008年)



资料来源：中国保险监督管理委员会

车险仍然是保险公司的主要业务，其次为商业财险。

附件4A  
中国寿险 – 十大公司(2009年)

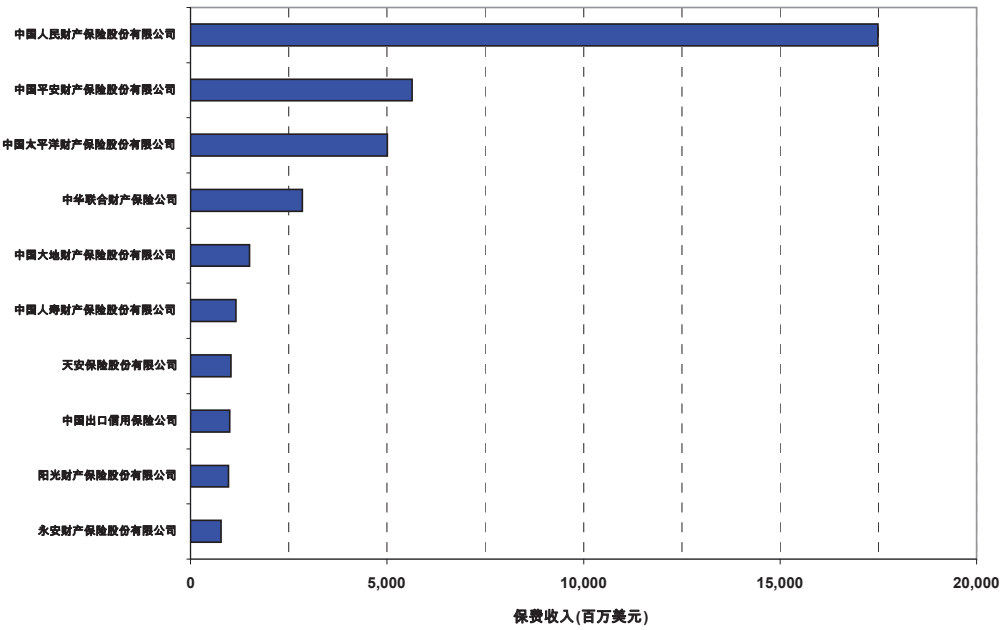


资料来源：中国保险监督管理委员会和《Axco China Report 2010》的《The Yearbook of China's Insurance》

中国人寿保险（集团）公司属国有金融保险企业，在中国大陆的寿险公司中遥遥领先。

附录继续

附件5A:  
中国财险 – 十大公司(2009年)

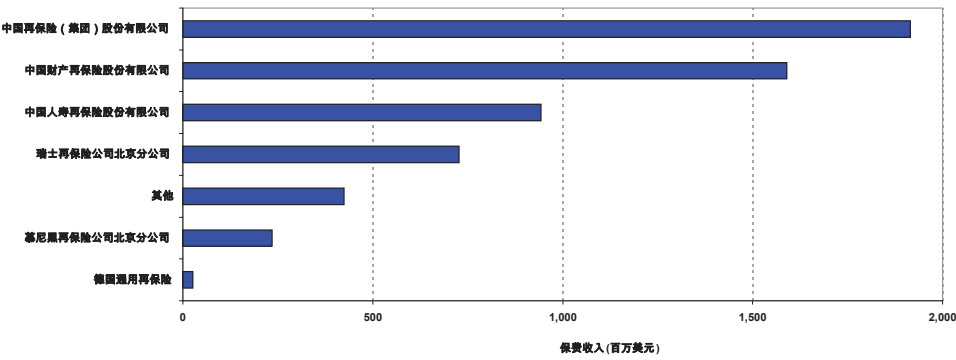


资料来源：中国保险监督管理委员会和《Axco China Report 2010》的《The Yearbook of China's Insurance》

中国人民财产保险是另一家获国家支持的企业，稳占财险市场的领导地位。

2008年中国的主要再保险公司

附件6A  
中国寿险与财险 – 主要再保险公司(2008年)

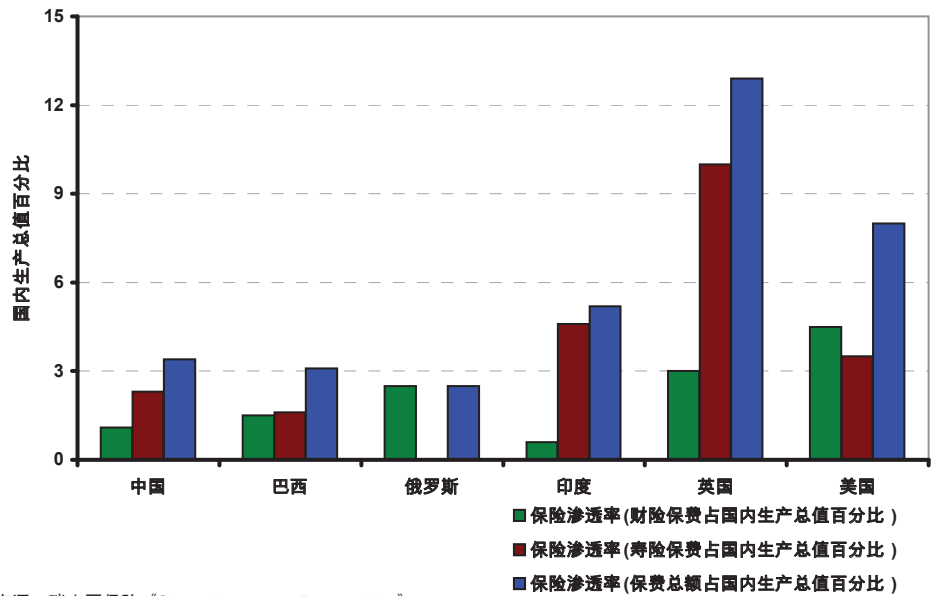


资料来源：中国保险监督管理委员会和《Axco China Report 2010》的《The Yearbook of China's Insurance》

中国再保险连同中国财产再保险股份有限公司和中国人寿再保险股份有限公司两家子公司，占据绝大部分的再保险市场。

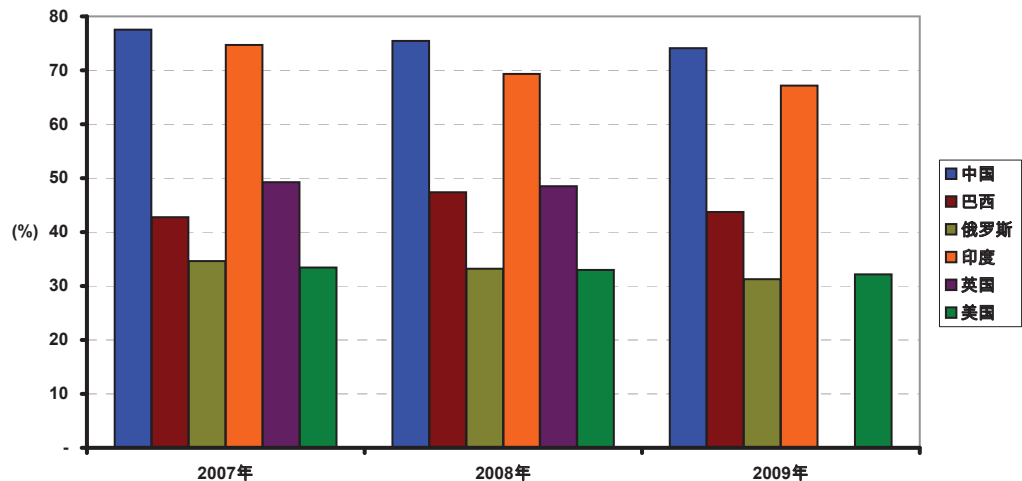
附录继续

附件7A  
全球寿险与财险 – 保险渗透率(2009年)



中国的总保险渗透率较巴西和俄罗斯为高，但显然低于发展成熟的保险市场。

附件8A  
全球财险 – 五大公司的市场份额(2007年-2009年)

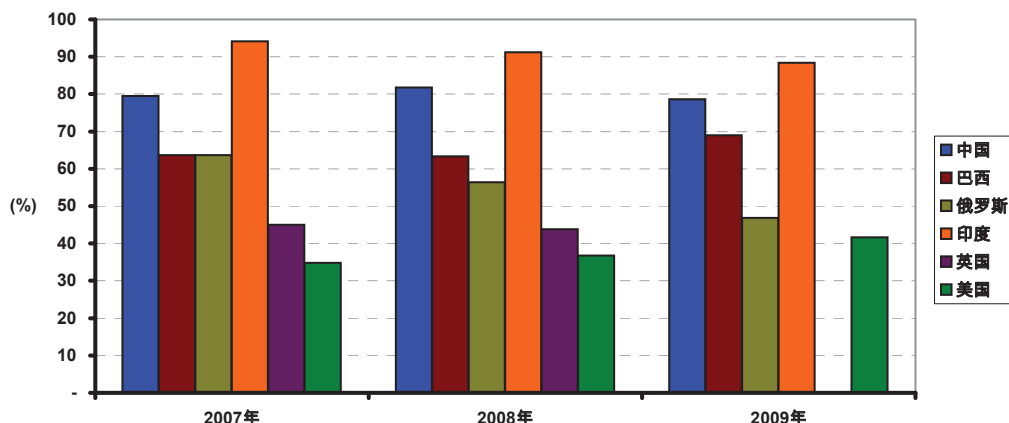


与巴西、俄罗斯和较发达国家相比，中国五大财险公司的总市场份额明显较高。

## 附录继续

附件9A

## 全球寿险 – 五大寿险公司的市场份额 (2007年-2009年)



资料来源：Axco Insurance Information Services

注：没有2009年英国的数据。

中国五大寿险公司近几年已控制逾七成市场；尽管如此，此份额比例仍低于印度的五大寿险公司。

A.M. Best Company刊发  
专题报告

主席兼总裁 Arthur Snyder III  
 执行副总裁 Larry G. Mayewski  
 执行副总裁 Paul C. Tinnirello  
 高级副总裁 Manfred Nowacki、Matthew Mosher、Rita L. Tedesco

A.M. BEST COMPANY  
 全球总部  
 Ambest Road, Oldwick, N.J. 08858  
 电话：+1 (908) 439-2200

新闻部  
 830 National Press Building  
 529 14th Street N.W., Washington, D.C. 20045  
 电话：+1 (202) 347-3090

A.M. BEST EUROPE RATING SERVICES LTD.  
 A.M. BEST EUROPE INFORMATION SERVICES LTD.  
 12 Arthur Street, 6th Floor, London, UK EC4R9AB  
 电话：+44 (0)20 7626-6264

A.M. BEST ASIA-PACIFIC LTD.  
 香港湾仔港湾道18号中环广场4004室  
 电话：+852-2827-3400



版权所有©2010 A.M. Best Company, Inc., Ambest Road, Oldwick, New Jersey 08858。未经A.M. Best Company事先书面同意，不得以任何电子形式或任何方法分发本报告或文件任何部分，或将其存于数据库或检索系统。若要了解其他详情，请参阅刊载于A.M. Best Company网站的使用条款，网址是www.ambest.com。

本报告所载的任何和所有评级、意见和资料均按照“现状”列示，不包含任何明确或隐含的保证。A.M. Best可基于任何理由随时单方面决定更改、暂停或撤销评级。

Best对保险公司的财务实力评级是对保险公司的独立意见，目的在于评审其在持续履行保单与合同责任方面的财务实力和能力水平。Best通过全面的定量和定性分析，评估公司的资产负债表的强弱、经营表现和业务状况。财务实力评级意见是要说明保险公司在持续履行保单与合同责任方面的相对能力。这些评级并不是对某保险公司于现在或未来能够履行合同责任的一项保证，亦不在于针对某些特定保单或合同作出评估，又或说明任何其他风险，包括（但不限于）保险公司的赔付政策或程序，保险公司基于失实陈述或欺诈为理由反对或拒绝赔付的能力，或保单或合同持有人所承担的任何特定合同责任。对于应否购买、持有或终止由保险公司发出的任何保单、合同或其他债务工具，又或任何个别保单或合同就某项特定用途或买家而言是否合适，这项财务实力评级不包含任何建议或说明。

Best的债务/发行人信用评级，是针对某实体、信贷承担或债务或债务型证券的相对未来信用风险的独立意见。Best通过全面的定量和定性分析，评估公司的资产负债表的强弱、经营表现和业务状况，而如属恰当，也会评估某家被评级债券的特性和详细状况。信用风险是指某实体可能无法按照合同在到期时履行债务责任的风险。这些信用评级并不在于说明任何其他风险，包括（但不限于）被评级证券的流动性风险、市值风险或价格波动。对于应否购买、出售或持有任何证券、保单、合同或其他债务工具，又或任何个别债务工具就某项特定用途或买家而言是否合适，这项财务实力评级不包含任何建议或说明。

Best对银行的财务实力评级是对银行的一项意见，目的在于评审银行持续履行其对存款户的债务责任的相对能力水平。Best通过全面的定量和定性分析，评估公司的市值、资产质量、管理、盈利、流动性和对市场风险的敏感度。这些评级并不在于针对特定存款帐户或合同作出评估，亦不在于说明银行就其发行的任何其他债务工具的偿付能力。对于应否购买、出售或持有银行的债务工具，又或任何个别债务工具就某项特定用途或买家而言是否合适，这项财务实力评级不包含任何建议或说明。

在评级过程中，A.M. Best会依赖第三方的已审计财务数据和/或所收到的其他资料。虽然相信这些资料应属可靠，但是A.M. Best并无独立核实资料的准确性或可靠性。

A.M. Best并无提供咨询或顾问服务。A.M. Best并非投资顾问，没有提供任何类别的投资建议，而且公司与其评级分析员均不会以任何形式提供任何结构组合或财务建议。A.M. Best并无出售证券。A.M. Best会就其互动评级服务收取报酬。这些评级费介于5,000美元至50万美元不等。此外，A.M. Best可就所提供的非评级相关服务或产品向被评级的实体收取报酬。

BestWeek的所有订阅者均可免费获取A.M. Best的专题报告和任何相关电子计算表资料。对于这些报告，非订阅者可浏览其摘录，以及购买完整的报告和电子计算表资料。若要阅览专题报告，可以登录我们的网站www.ambest.com/research，或致电客户服务部，电话：+1-908-439-2200 — 分机号码5742。某些专题报告是免费向公众提供的。

媒体若有查询或想与作者联系，请致电：+1-908-439-2200 — 分机号码：5644，联络James Peavy。

SR-2010-0102