





大陸財產保險的發展現狀 後ECFA時代台灣產險在大陸發展的方向




主講人：大陸陽光財產保險公司資深專家/重客渠道總經理
黃伯威 先生



- 大陸財產保險的發展現狀

- 後ECFA時代台灣產險大陸發展的方向



大陸財產保險的發展現狀

一、

(一) 大陸財產保險公司——中資2010、2011年保費收入表

單位：萬元

2010年1-12月				2011年1-7月			
排名	公司名稱	合計	占比	排名	公司名稱	合計	占比
1	人保股份	15393002.48	38.23%	1	人保股份	10482578.04	37.15%
2	平安財	6211569.32	15.43%	2	平安財	4730217.09	16.76%
3	太保財	5152903.87	12.80%	3	太保財	3698509.64	13.11%
4	中華聯合	1933630.93	4.80%	4	中華聯合	1264613.65	4.48%
5	大地財	1381722.22	3.43%	5	大地財	970513.06	3.44%
6	國壽財	1126548.15	2.80%	6	國壽財	904266.45	3.20%
7	陽光財	1063557.52	2.64%	7	陽光財	732123.76	2.59%
8	出口信用	890787.44	2.21%	8	天安	496388.24	1.76%
9	天安	802773.48	1.99%	9	出口信用	476659.36	1.69%
10	安邦	703028.38	1.75%	10	安邦	427959.51	1.52%
小計		39840639.06	98.94%			27907449.18	98.89%

(二) 大陸財產保險公司——外資2010、2011年保費收入表

單位：萬元

2010年1-12月				2011年1-7月			
排名	公司名稱	合計	占比	排名	公司名稱	合計	占比
1	美亞	102112.42	0.25%	1	美亞	66421.62	0.24%
2	東京海上	41334.89	0.10%	2	東京海上	30579.01	0.11%
3	三井住友	40530.22	0.10%	3	三井住友	29112.13	0.10%
4	利寶互助	38147.22	0.09%	4	利寶互助	28112.86	0.10%
5	三星	36212.58	0.09%	5	三星	24252.23	0.09%
	國泰財	6968.16	0.02%		國泰財	9450.92	0.03%
	富邦財險	124.81	0.00%		富邦財險	1844.04	0.01%
小計		428293.54	1.06%			312731.22	1.11%
總計		40268932.6				28220180.4	

二、保險業務平穩發展

(一) 2011年1-6月，大陸實現產壽險保費收入8056.6億元，同比增長13%。其中，財產險業務保費收入2359.6億元，同比增長16.9%。

(二) 風險防範取得明顯成效。

行業償付能力水平提升，全行業償付能力不達標的降至5家。其中道德風險全行業刑事案件數量同比下降40%，金額同比下降51%。

(三) 業務結構出現積極變化。

財產險業務中車險增速明顯放緩，而非車險業務保持均衡較快發展，增速比車險高11%，財產險業務占比提高1.8%。

(四) 經營效益發展良好。

財產險承保利潤持續改善，其中34家財產險公司盈利，14個大類險種實現盈利有12個。

三、宏觀經濟形勢和政策 對保險業面臨的不確定性增加

(一) 大陸經濟金融面環境複雜，通貨膨脹壓力居高不下，2011年以來央行連續六次上調存款準備金率，三次上調基準利率。
(一年期定存年利率3.5%，半年期3.3%)

(二) 償付能力充足性波動加劇。

由於資本市場低迷，導致公司投資收益下降，部分保險公司償付能力充足率受到影響。

四、業務模式轉型的壓力增大

(一) 勞動力結構變化和多餘勞動力減少，給營銷體制帶來影響。以“拉人頭”為保險組織發展模式與日益成熟的保險市場產生不匹配的現象。因此，提高素質、穩定隊伍、創新模式成為下一步營銷體制改革的重點。

(二) 銀保渠道面臨進一步的轉型。

由於銀行保險業務監管力度加強，加上信貸緊縮、加息及部分城市打壓房市的因素，銀保業務受到影響。

五、市場不規範行為依然存在

（一）一些不合規的行為依然發生。

特別是銷售誤導、理賠難等侵害消費者利益行為。還有通過虛假費用、虛掛中介進行變相退費行為，雖然在保監會的高壓嚴懲的管理下，仍然發生。


（二）新渠道暴露出管理漏洞和操作風險。

特別是隨著保險網銷行為的日益增多，詐欺行為影響了新渠道的發展。還有電銷的擾民及對保險產品的誤導及擴大等問題。



六、大陸車險市場的概況

（一）車險費率市場化的進展


1、今年3月1日深圳車險市場化作為第一個試點城市。針對車險保單條款更多地保護了投保人，刪除了一些不利車主的條款內容，增加了保障範圍，減少免賠額度。




2、深圳車險任意險定價機制改革第一階段以商業車險費率與出險次數及交通違規行為“雙掛鉤”為核心的車險浮動費率，單均保費同比下降4.64%（約為人民幣4768元），其中個人車單均保費同比下降6%（約為人民幣4554元），車損險及附加綜合賠付率為66.83%，同比下降5.15%





3、總體而言，大陸車險市場費率市場化乃是大勢所趨，只是這一、二年的事。一般而言，大型保險公司由於規模效應和集中管理等因素，綜合成本較易控制在較低水平，如平安、太保近期都控制在93%左右。而中小保險公司尤其是新公司，因初期成本支出較大，加上規模效應未體現，綜合成本率會比大公司高。







(二) 2010年由於大陸保監會會對車險手續費嚴格管理，由各地行業協會訂立自律公約給中介的手續費上限是“15%（任意險）+4%（強制險）”，但由於各種原因此項規定已有所鬆動，特別是車行代理（4S店），所以未來市場競爭態勢又將加劇。




(三) 交強險（強制險）虧損的問題

- 1、由於大陸交強險費率與風險不一致，而擇取單一費率，以致造成私家車略有盈餘，但營運客貨車、特種車、拖掛車及拖拉機嚴重虧損。
 - 2、費率地區結構不合理，以致造成東部地區賠付率高，中西部地區賠付率低。
 - 3、交強險保額中人身死亡、傷殘11萬，醫療費用1萬，財損2千，其中財損也含在內也是原因之一。
- 




(四) 大陸車險營銷渠道的改革

1、大陸這一兩年電話銷售的模式，尤其是平安產險由於積多年經驗，在市場手續費規範的情況下，取得電銷市場新業務70%以上，每天各地上下班時間的車內收音機廣告不停的播放，對駕駛人起了很大的作用。相對引起人保、太保及一些中型保險公司競相加入電銷市場。



2、在互聯網時代，利用強大的網絡平台，以成本低、產品公開、購買方便及年輕族群對網銷模式，將成為保險銷售的“主角”。其中以車險、家財險、航意險及旅遊險為主要產品。

3、由於電銷及網銷除了靠公司的知名度外，最重要的就是理賠。所以平安產險提出了萬元以下不涉人傷賠款，在單證提交齊全後一日內付款，緊接著人保、太保、陽光、大地、天平產險相繼加入，只是額度不同而已。



七、大陸非車險市場的概況


- (一) 大陸企財險由於自2008年雪災及汶川地震後這幾年無較大天然災害，所以企財險市場的償付率較為平穩，由於過去幾個省市過度競爭造成費率偏低情況，由於保監局反對保費充足度不足的地區要求提高費率。由於大陸十二五規劃中有4萬億的公共建設工程，這兩年拜此之賜保費成長較大。
- (二) 其他責任險、意外險、貨運水險的市場規模比例都不大，除了航空意外險外，一般競爭平穩。

- 大陸保險的發展現狀

- 後CEFA時代台灣產險大陸發展的方向



一、

- (一) 因受WTO的限制，目前大陸僅有國泰產險、富邦產險、國泰人壽、新光人壽及台灣人壽等五家保險公司在大陸設立子公司。
 - (二) 由於目前大陸仍未開放外資產險公司承做車險強制險，外資僅能承保任意險（商業險），以致影響到保費規模無法擴大。
 - (三) 外資設立分公司較為緩慢，以致全大陸服務網點無法鋪設。
- 



二、

- (一) 在目前無法突破車險強制險的情況下，台資保險公司應積極拓展企財險、責任險、意外險。其中企財險應利用母公司和子公司再保合約的優勢，加以風控防災服務的專業，針對大型企業與大陸經紀人充分合作。
 - (二) 必須採用本土化策略。因為外資只承保本國企業保險是無法做大的。所以應招聘大陸優秀員工配合自身的專業服務水平優勢取得大陸企業的業務。
 - (三) 電銷及網銷是未來的趨勢，但現階段仍有監理方面的問題。
- 