

2015北大赛瑟论坛“高端对话暨CCISSR年会”隆重举行



北大赛瑟论坛高端对话主席台对话嘉宾

2015年4月24日,由北京大学中国保险与社会保障研究中心(CCISSR)主办的北大赛瑟论坛“高端对话暨CCISSR年会”在北京大学隆重举行。

在年会召开之前,在北京大学经济学院风险管理及保险学系副主任刘新立和陈凯老师的指导下,北大风险管理及保险学系的学生分组对八家保险机构的相关负责人进行了专访。接受专访的嘉宾包括:华泰保险集团股份有限公司董事长兼首席执行官王梓木,中国平安保险(集团)股份有限公司副总经理兼首席保险业务执行官李源祥,富德

生命人寿副董事长、富德保险控股有限公司总经理杨智呈,瑞士再保险股份有限公司中国区总裁陆勤,慕尼黑再保险北京分公司总经理常青,劳合社保险(中国)有限公司董事长兼总经理高理,阳光保险集团创新总监张见,台湾富邦人寿保险股份有限公司北京代表处总代表范纲权。嘉宾们围绕如何看待我国保险业的发展现状、未来保险业存在哪些机遇和挑战、全面实施中国偿二代对再保险行业的影响等问题回答了学生们的提问,闪现了很多睿智的观点和思想的火花。

偿二代促进中国再保险行业发展

瑞士再保险中国总裁——陆勤

偿二代是中国保险监管迈出的重要一步,有助于行业长期健康发展。首先,再保险是向直保公司提供保障的,如果因风险过大而在发生灾害时不能偿付损失,直保公司就会承担它没有计划承担的额外风险。因此,偿二代中很重要的一个措施就是对再保加强管理,提高再保交易信用风险的要求,根据不同的层级有不同风险因子的资本要求。这对于中国再保险市场来说,会有一个较大的促进。因为偿二代推出后会对海外再保险公司接受中国业务造成很大的障碍,成本会大幅度上升,

在这种情况下,它们会不断寻求在中国境内建立机构,借以进入到国内;另一方面将会鼓励中国资本在中国境内设立再保公司。

作为世界上最大的再保险公司之一,瑞士再保险在技术方面有很大的优势。从纵向上讲,瑞士再保险历史悠久,经历过不同的市场发展阶段,经验丰富;从横向上讲,出于业务需要,我们有很强的风险分析技术;在非技术层面上,我们一直注重团队的本土化建设,这有助于更好地理解和抓住中国市场的发展脉络。



陆勤 赵宇龙 彭吉海 郑伟 高端对话嘉宾

政产学嘉宾共议新常态下如何发展现代保险服务业

作为北大赛瑟(CCISSR)论坛的高端对话暨CCISSR年会主题对话,今年论坛邀请了来自政产学研界的四位嘉宾,他们分别是政界代表——中国保监会财务会计部副主任赵宇龙博士;保险和再保险业界高管——阳光保险集团副总裁兼CFO彭吉海先生和瑞士再保险中国区总裁陆勤先生,以及学界代表——北大风险管理及保险学系系主任郑伟教授。嘉宾们就如何发展现代保险服务业,如何抓住新常态下保险业的发展机遇展开了一场生动而热烈的讨论。

面对新常态之下出现的实体经济下滑,而虚拟经济发展方兴未艾这一新的趋势,保险业应如何面对,并寻找新的增长点?针对这一问题,阳光保险集团副总裁兼CFO彭吉海先生表示,阳光保险已经积极地开始了三个方面的实践,以期通过实体经济和金融市场的繁荣带动实体经济的发展。首先,资本市场的发展有利于增加创业投资的机会,阳光保险新近也成立了私募基金投资于医疗健康

领域。第二,阳光保险致力于开展融资增信业务,支持民间融资并提供企业间投融资的客户服务。第三,阳光保险大力推动产品创新。以创业保障保险为例,这一产品借鉴硅谷经验,通过保险保障基金保护创业者的创业激情,促进实体经济的发展繁荣。

在新常态的背景之下,监管方应如何调整、适应和创新?针对这一问题,中国保监会财务会计部副主任赵宇龙博士指出,新常态下金融监管规则需要再定位。而中国保险业偿二代体系就是对这一问题进行思考与实践后交出的一份充满诚意的答卷,它是一套自主创新的、具有国际可比性的,以风险为导向的监管体系。它实现了三个方面的转变,即金融监管规则从“行为监管”向“风险监管”转变,促进金融增长从要素驱动向创新驱动转变;从金融和实体经济的“独立发展”向“协调发展”转变,切实防范高杠杆和泡沫化为主要特征的各类风险;从国际规则的“跟随者、遵守者”向“参与者、推动者”转变,以便保障

本国企业走出去后的利益。

近年来再保险市场非常活跃,不少民间资本和海外再保险公司进入中国市场的热情很高。再保险的春天是否再次来临?面对这一问题,瑞士再保险中国区总裁陆勤先生指出,再保险市场的竞争与其它市场不同。全球共有200多家再保公司,而前十大再保公司的市场份额高达80%-90%。但这并非是一种完全排他型的竞争市场,而是具有合作型的竞争。首席承保人牵头达成交易意向,并分保一定比例,而市场仍留有很大空间给其他认购型再保公司,共同承保再保险业务。国内目前只有八家再保主体,对于市场体量而言,仍有很大的发展空间。此外,偿二代监管政策的变化有力地推动了再保险业的发展,并改变了竞争格局。偿二代关注再保险公司的信用风险,对与未在中国开设分支机构的虚拟离岸再保险公司的对手方业务提出了更高的监管要求,因而促使海外再保险公司有动力进入中国市场,再保险市场从而

进入繁荣阶段。

偿二代的建设是否能够有力推动现代保险服务业的市场化、费率自由化的改革进程?对此北京大学经济学院风险管理及保险学系系主任郑伟教授认为,市场化是保险业进入现代服务业最重要的因素之一。今年保监会提上议事日程的几项任务就包括人身保险的费率市场化以及商业车险的费率市场化改革。在偿二代的框架之下,后端必须要管住,才能够放开前端。所以几年前推进这个市场化改革是无法成功的,而经过多年发展,目前在偿二代框架配套之下,有望更好地启动新一轮的市场化改革。

此外,四位嘉宾还就保险业未来发展的机遇进行了展望,提出专业化竞争、人口老龄化、环境问题,以及在养老、医疗领域进行公私合作的PPP模式都将为保险业启动新的增长机遇。由于诸多发展机遇的涌现,保险业可能会成为少数不需要以“新常态”的心态进入“新常态”的产业。

“保险新常态”下的机遇与挑战

华泰保险集团股份有限公司董事长兼首席执行官——王梓木

在当前经济新常态下,保险业发展也呈现出新常态,主要体现为三个方面:一是尽管国民经济下行,但保险行业仍将保持较快增长势头,其动力来自于中国的市场化改革大潮方兴未艾。特别是伴随“新国十条”政策红利的逐步释放以及移动互联的蓬勃发展,保险业的黄金机遇期还将持续5至10年。二是保险市场化深度改革将成为新常态,对企业的要求会更高。由此,大公司的优势可能更为凸显,而中小公司如果除非自身具备特殊的、差异化的核心竞争优势,很容易陷入困境甚至被市场淘汰。三是随着市场环境、消费者行为习惯的变化,以及互联网对保险业的冲击,创新发展也将成为保险业发展的新常态。

过去很长一段时间里,保险业发展并不成熟,粗放式的增长占据市场主导地位。当前,保险市场已逐步走向成熟,

近期监管部门推出的“偿二代”管理办法,其主要变化就是将监管的重心由规模导向向风险导向转变,引导企业逐步提高风险管控能力,对企业的发展质量要求更高,竞争也趋于公平。

在社会对于保险的需求不断增长的时代背景下,保险企业能否提供丰富的产品供给、培养差异化的核心竞争力至关重要。例如华泰财险在国内率先成功引入了EA(专属代理人)模式,即以加盟的方式将保险销售外包,推动大众创业,并将这一渠道与经纪渠道以及电子商务渠道一起,共同定位为公司发展的三大主渠道,培养自身的差异化竞争优势。创新发展引起了增长结构的变化,华泰探求的是,重点发展领域的增长速度是多少?想要退出的领域的增长速度是多少?也就是说,我们是否有价值的细分市场领域实现了快速增长,从而实现成为细分市场领导者的目标。

保险创新能力是保险公司的核心竞争力

阳光保险集团创新总监——张见

我个人认为保险业的发展离不开保险创新,保险公司的主要核心竞争力就是保险的创新力。从阳光集团自身的例子来讲,就一直把创新作为公司最核心的竞争力和发展动力是分不开的。其核心是两个因素,一个是文化,第二个是创新。文化是理念的东西,内在的东西要统一。第二个就是创新,一个传统行业要有新的做法。

中国的保险行业现在竞争如此激烈,发展必须需要依靠创新。因此,保险公司要把创新作为未来的发展方向。整体来说,阳光内部在创兴的意识、创新的氛围、创新的机制方面都是非常完善的,拥有不错的适合创新的土壤。阳光的公司文化就是对创新高度重视。集团拥有战略部,专门管理创新,负责创新整体的规划管理。另外,阳光集团还建

立了一个创新基金,定期全国征集创新的想法、创新的建议,以及一套完整的创新评价和奖励体系。这也使得阳光能够保持很强的创新活力,包括最近一些新的业态、互联网金融的出现。集团内部也专门成立一些组织,不存在具体的业务目标,大家在里面做一些海阔天空的尝试,不需要被公司的体系所限制。通着整体的内外结合,用创新给公司注入新的动力。

未来,创新肯定仍然是公司着力打造的一个亮点。其实做以上所有的事情都要花很多的精力和时间,包括集团设立专门的创新岗位,看一些新的机会、新的领域,去和各种行业的人接触,有些启发,来为公司做一些改善,这也是阳光集团区别于其他公司的地方的核心竞争力。

协调发展机遇和风险管理的关系

中国平安保险(集团)股份有限公司副总经理——李源祥

未来十年将是中国保险市场发展的快速增长期,协调发展机遇和风险管理的关系是保险行业未来面临的主要挑战。关于风险管理需要考虑以下几个方面:一、投资风险管理对于保险公司至关重要。在新的环境下,把握好新的投资机会并同时控制好风险,避免资产损失的问题需要引起关注;二、承保风险管理成为挑战。环境污染等因素对未来疾病发生率有显著影响,保险公司需要持续关注并加以研究分析,确保合理定价;三、伴随着科技的发展,互联网的推动使得更多新形式的保险产品得以面向消费者。在新科技环境下,操作风险和保险欺诈行为为出现苗头,需要保险公司有效防范。

从我国保险业发展的整体环境来看,中国经济还将保持相对较高的增速,人口老龄化,城市化进程的推进,为保险行业提供了较好的社会环境;同时保险行业的监管环境正在逐步完善,新“国十条”的颁布、两会期间政府对保险业的鼓励以及其他一些政策的出台,都将给中国保险业带来稳健和快速增长的态势。财险、寿险、健康和养老等各业务都将在未来得到很好地发展。特别在健康医疗与养老问题上,政府将通过个人税收优惠或递延政策鼓励民众参加保险,通过鼓励参与的政策促进商业保险公司为社会提供更完整更符合需求的产品和服务,并成为社保的有力补充。

劳合社在中国发展势头强劲

劳合社保险(中国)有限公司董事长兼总经理——高理

中国保险市场规模很大,发展强势,潜力也巨大。未来5-10年,中国保险业进入发展的黄金时期。从规模上来说中国已经是一个保险大国,但保险密度和保险深度仍远低于世界发达国家水平。这表明中国运用保险机制的主动性还不够,保险的认可度,保险的意识还不是很强。另外,在巨灾风险管理方面,保险的作用也远未发挥。改革红利的释放和政策的系统支持将深入推动行业发展。

去年国务院发布的“新国十条”对保险业是一个重大机遇,它提出了现代保险服务业的发展目标:到2020年,努力由

保险大国向保险强国转变,这里关键是如何变成一个强国。保监会在这方面做了许多工作,如其推出的偿二代考虑到中国保险市场发展的阶段特点,对进一步规范保险市场、规避风险来说意义重大。随着劳合社在中国的发展,有更多的辛迪加对中国市场表示感兴趣。偿二代的规则也使得更多的辛迪加希望加入中国市场,在中国的平台做中国的业务。同时,劳合社的资本金从去年2.2亿元人民币增加到10亿元人民币,这也是外资为了适应偿二代的要求进行的较快的增资,可以看出劳合社对中国市场的期待和承诺。

中国市场是全球有未来增长潜力的战略性市场

慕尼黑再保险北京分公司总经理——常青

慕再对中国市场的承诺是一贯的——将中国市场定位为有未来增长潜力的战略性市场。一贯如此,没有变化。我们认为中国市场并不是一个弯腰就能捡到金子的市场,而是需要一段相当长的时间去培育和发展的。所以我们对中国市场定位的两个基本判断分别是战略性市场和需要相对比较长的时间去发展的市场。

在“新国十条”的背景下,首先,中国再保险业一直保持着相对有序的运行状态,但在不同的发展阶段由于外部经济环境的变化,供给和需求的平衡也会发生变化,但整体来看,中国再保险业的发展和经营环境还是有序的,而这在很大程度上也应该感谢中国保监会对再保险业的支持和有序管控;

其次,针对未来的发展,国十条最重要的作用是明确和提高了再保

险在国民经济的重要地位,客观上帮助再保险打开了一定的市场空间,比如国十条中明确提出再保险对巨灾、责任险、农险等的倾斜力度,这都为再保险的未来的发展起到了一定的积极推动作用;

再次,在监管层面,偿二代的推出也对再保险的发展起到很大的推动作用。偿二代的最大功能不是其中的具体条文,而是其倡导的理念,在把公司从传统运营模式转为以风险调控为主的运营模式中起到推动作用。

再保险监管在某种程度上可以说是一门艺术,客观来讲,中国再保险的未来需要再保险业、直保公司和监管部门,就如何监管和促进再保险业平稳发展、更多的支持直保市场进行更多的探讨。慕再也一直希望与监管部门保持有序的对话,共同努力建设中国的再保险行业。

保险公司应当顺应“1+3”变革

富德生命人寿副董事长、富德保险控股股份有限公司拟任总经理——杨智呈

在新“国十条”背景下,保险行业面临多方面的重大变革,归纳起来可以用“1+3”的方面来解释。

“1”是指偿二代的核心监管制度。偿二代是一个风险导向型的资本监管体系,强调风险资本与资产负债的匹配,大大强化了保险公司的风险管理体系建设。相比以前的制度,偿二代明显精细、更加进步。

“3”是指资产端、产品端和销售端的具体改革。其一资产端的放开,也就是险资运用的问题,目前除了对接货币市场相对滞后,与资本市场的衔接已基本完善。其二是产品费率的市场化,目前传统和万能的费率已经市场化,这个方向上的进展有目共睹。其三,既是寿险业痛之根源,又是寿险业发展之机遇,即销售体制改革的问题,这方面推进则相对滞后。

“1+3”的变革代表了中国保险行业的未来方向,保险公司面临巨大的发展机遇和挑战,必须积极顺应和落实改革

的各项进展。

针对销售改革落后的问题,过去以个人代理为主的销售方式,带来了客户体验的不佳,造成了国民对于寿险行业整体的不良印象,改革的出路在于直销渠道的拓展。直销的形式多种多样,直销的本质却是一致的,都是为了加强保险公司对于销售环节的管控,让保险公司直面消费者而不是受制于代理人的信息传递,节省成本的同时也有效地规避委托代理问题的发生。

在偿二代的监管体系下,建议建立一套保险公司包括保险资管公司的资产头寸交易制度。当资本不足时,可以向其他公司购买资产头寸,提高公司的资本充足率。通过建立类似银行间拆借市场的头寸交易平台,保险公司可以在已有的负债端管理措施之外,可以直接针对资产端进行灵活调控,丰富了保险资金的运用渠道,提升了险资利用率,可以成为资本风险管控的重要手段。

去年国务院颁布了新“国十条”,提出了我国保险行业未来发展的三个问题和四个支持。第一个问题是对商业保险,国家政策要怎样去扶持,去创新;第二个问题是有关社会公益要如何与保险链接;第三个问题是比较薄弱的社会保险的部分要如何强化。从“四个支持”上来看:第一个是业务上的支持,业务上的支持包括大病保险、巨灾保险、比较特殊的养老保险之类的;第二

保险行业未来发展的三个问题和四个支持

富邦人寿保险股份有限公司北京代表处首席代表——范纲权

个是行政支持,保监会对各地政府有很多的下放权限,不仅是保险业,所有商务部底下的部门都有这方面的调整;第三个支持是政策的支持,保监会努力推动住房反向抵押养老保险试点,将来将会全面铺开,另外包含了整个国家的医疗体系、养老体系怎么透过商业保险提供更好的服务,弥补政府(社会保险方面)的财政支持;第四个是环境的支持,环境支持包含整个信息资料库的建

立,在海外有些信息发达先进地区,保险代理人和保户都会有一个信息资料库,每个人有一个固定的身份识别码,用来记录信用情况、投保情况,可以鉴别信用不好的代理人或可能存在道德风险的保户,类似这样的信息资料库的建立是在“新国十条”中也提出建立保险数据库公安、司法、审计查询机制。

类似这样的有很多政策上的、环境上的和信息上的支持,是新