

# 中国再保险市场供求状况分析\*

项宇, 谢志刚

(上海财经大学 金融学院, 上海 200433)

**摘要:** 本文基于再保险市场的业务统计数据, 通过区分中国再保险市场的潜在需求和实际需求, 对我国再保险市场的供求状况进行了综合分析, 明确了我国再保险市场所存在的一系列问题, 讨论了影响我国再保险市场发展的几个因素并提出几点相关建议。

**关键词:** 再保险; 潜在需求; 实际需求; 供给; 法定分保; 商业分保

**中图分类号:** F842.8 **文献标识码:** A **文章编号:** 1001-9952(2000)08-0059-06

## 一、中国再保险市场概述

再保险市场是为直接保险市场分散风险最重要的场所, 是一个成熟和健康的保险市场的必要组成部分。再保险交易主要有三种形式: 一是通过互惠业务的交换; 二是专业再保险公司与再保险分出公司直接进行业务联系; 三是通过再保险经纪人来办理。目前, 国内保险公司主要通过前两种方式进行再保险业务, 其中, 再保险交易中业务分入方(即再保险的供给者)既包括国内的保险公司和专业再保险公司, 也包括国外的保险公司和专业再保险公司。

再保险业务又可以分为法定分保和商业分保。我国目前的《保险法》规定了除人寿保险业务外, 保险公司应当将其承保的每笔业务的 20% 向中国再保险公司法定分保。同时还规定各保险公司的商业分保应优先向国内的保险公司办理。在这样的背景下, 中国再保险公司在我国再保险市场上具有举足轻重的地位, 业务发展也相当迅速。1998 年公司分保费收入 118.02 亿元, 货币资产由公司成立之初的 9.49 亿元增加到 74.88 亿元, 长期责任资本金由 1996 年的 48.7 亿元提高到 60 亿元。按净保费计算, 中国再保险公司已进入世界再保险公司 20 强之内, 初步确立了我国再保险在国际保险业的地位。

但与我国直接保险市场在近十多年的高速发展相比, 再保险市场的发展却显得很不平衡。无论从公司数目的增长看(仅中国再保险公司一家), 还是从保费收入的增长来看(1998 年我国再保险收入仅为约 128 亿元<sup>①</sup>; 同年, 全国商业再保险费为 700 万美元, 留在国内的仅为 277 万美元, 96% 的再保险费流失海外), 均是如此。

\* 自然科学基金资助项目 19831020

收稿日期: 2000-4-24

作者简介: 项宇(1977-), 男, 浙江松阳人, 上海财经大学金融学院硕士生;

谢志刚(1960-), 男, 云南巧家人, 上海财经大学金融学院教授, 博士。

## 二、我国再保险的潜在需求与实际需求

### 1. 再保险的潜在需求分析

(1) 风险特征:即承保标的和对象的风险特征,主要指由于自然灾害和经济建设中出现的巨灾风险逐渐增加,导致单一风险责任不断增大。这些自然灾害给国家经济建设和社会发展带来严重威胁。1998年的洪涝灾害,直接经济损失高达2550.9亿元。另一方面,由于我国经济正处于快速发展期,各种基础设施建设项目以及高风险、高投资项目,如大型建筑工程、卫星、航天、核电站等越来越多。无论是自然灾害还是经济建设项目引起的巨灾风险,单靠一家保险公司是无法承受的,只有通过共保或分保来分散风险。另外,目前我国对洪水和地震等巨灾的保险很不足。我国财产保险《基本险》条款中已把“洪水”从保险责任中剔除,但仍保留在综合险的条款中。而“地震”已从“基本险”和“综合险”的保险责任中剔除。如何利用共保和分保妥善处理洪水、地震等巨灾风险的保险是亟待解决的问题。

(2) 保险业务的发展趋势:即直接业务的增长带动了再保险业务的发展。我国自恢复保险业以来一直处于超常规的发展进程之中,保费收入年平均增长速度达37.6%。而且据世界银行预测,我国的保险业尚有巨大的发展潜力,预计我国今年的保费收入将会达到2000亿元。保险业务规模的增大导致保险公司的风险责任不断增大。按我国目前保险市场的承保能力和《保险法》的要求,再保险的需求量必将大幅上升。

(3) 保险公司险种结构:即由险种结构导致保险公司风险结构的变化,进而影响对再保险业务的需求。比如由产品责任、职业责任而引发的案件近年来层出不穷,所造成的损失金额以及相关的费用越来越高,这导致了各财险公司加强了对责任险的开发,使责任险比重越来越大。各种类型的责任险将越来越受到被保险人的青睐。从近几年对责任事故赔偿金额的判例来看,责任风险有逐渐上升的趋势,保险人必须寻求再保险的支持来分散风险。对寿险公司来说,虽然寿险产品占据了人身险业务的大部分份额,但随着医疗保障制度的改革和人们风险防范意识的增强,健康险、意外险和保障性险种的比重将逐渐增大。根据我国保险法规对法定分保的要求和保险人风险结构的变化,保险人对再保险的需求也将增大。

(4) 对保险经营的规范化要求:我国保险业正在走向规范发展的轨道,一系列在经营过程中表现出的弊端和矛盾正在受到冲击,对经营规范发展的要求必将影响再保险市场的潜在需求。具体说来,在以下几个方面的问题比较突出。

第一,总准备金不足。国际保险业通行做法是从当年保费收入中提取总准备金,而目前国内保险业还是从企业税后利润中提取,造成总准备金增长速度的缓慢和总准备金不足,难以应付可能发生的金融动荡或危机。

第二,由于我国保险资金投资渠道较窄,资金回报率较低,保险资产无法实现有效增值。

第三,因市场主体逐渐增加,导致竞争日趋激烈。一些保险公司为了招徕业务,不惜进行削价竞争,造成一些保险公司保额增长,而保费却没有相应增加的尴尬局面。

单一风险责任加大与责任准备金相对不足两者之间的矛盾日益突出,客观上要求通过再保险来分散风险。因此,再保险的潜在需求是巨大的。

### 2. 再保险的实际需求分析

对于再保险需求现状的分析,应当从各保险公司的分保业务统计入手。表1列示了从1996—1998年保险公司保费收入和分保费收支统计情况,从表中各个保险公司的分保费收入

和分保费支出的对比来看,大多数保险公司在再保险市场上处于净需求方的地位。除了原中国人民保险公司(集团)由于包括中保再保险公司情形较特殊外,大多数保险公司的分保费支出都超过分保费收入。

表 1 1996—1997 年保险公司保费收入和分保费收支统计表 单位:人民币百万元

保险公司	保费收入			分保费收入			分保费支出		
	1996	1997	1998	1996	1997	1998	1996	1997	1998
人保(集团)	59958.23	77452.83		2915.73	3266.96		1306.89	1631.91	
中保人寿	19226.68	39438.40	53992			2.06	715.24	986.98	1267.45
中保财产	35087.46	38014.43	39918	208.33	50.34		5935.54	7965.33	
太保	8757.13	13169.61	12465	2415.69	2490.15	1553.35	2582.98	2743.40	1466.54
平安及其附属公司	9714.93	15064.06	16971.57	93.33	3.83	11.31	1021.80	1226.26	1317.93
泰康人寿		829.39	486.88		0.07			0.48	1.21
华泰	37.71	161.15	247.07		23.90	7.94	7.95	55.77	75.35
大众	151.559	215.61		1.38	4.86		33.10	50.11	61.49
日本东京海上	33.84	36.15	57	4.46	12.05	17.55	8.99	8.84	9.42
华安		81.20	132.67		0.10			25.31	45.98
永安	4.55	31.69	24.21		0.68	-0.34		3.93	6.63
新疆兵团	214.98	231.20	298				14.15	20.97	21.76
天安			182						44.84
友邦上海分公司			747						11
友邦广州分公司			187						6.50
美亚上海分公司			108						68
美亚广州分公司			21.83						15.62
瑞士丰泰			41.97						24.35
香港民安	56.36	97.74	100.29				46.57	79.52	

资料来源:根据《1999年中国保险年鉴》、《1998年中国保险年鉴》、《1998年中国金融年鉴》中各保险公司损益表汇总;注:太平洋保险公司的分保费收支数据都是分保业务往来的数据。即分保业务收入(支出)=分保费收入(支出)+摊回分保赔款(分保赔款)+摊回分保费用(分保费用)。各年鉴之间有出入的数据以《1999年中国保险年鉴》为准。

但是,仔细观察表 1 可以发现几个特例:

第一,1997 年和 1998 年的东京海上保险公司及 1998 年的太平洋保险公司的分保费收入都超过分保费支出。这说明保险公司在再保险市场上并不总是处于再保险需求者的地位。考虑到保险公司分保费支出中包含了 20%法定分保费支出,如果只考虑商业分保,也许可以发现会有更多的保险公司成为再保险市场上的净供给者。

第二,对比 1996 年和 1997 年的保费收入和分保费支出,再次说明了再保险业务最终只能来源于保险业务的事实,即当保费收入增加时,分保费支出也随之增长。

第三,定义保险公司分出率等于分保费支出比上保险公司的保费收入,用以作为反映保险公司依赖再保险公司分散风险程度的指标。根据表 1 可以计算出各保险公司的分出率如表 2 所示:

通过这一处理可以看出寿险公司分出率远低于财险公司分出率,综合性保险公司则介于两者之间。因此,寿险公司对再保险的依赖性相对较低。此外,法定分保因素也加大了寿险公司和非寿险公司的分出率差异。由于大部分寿险业务不要求法定分保,因此寿险公司分出率明显低于财险公司。从表 2 还看出,大部分中资财险公司分出率在 20%—35%之间,仅略高于 20%的法定分保比例,说明目前保险公司分出业务主要来自于法定分保。保险公司在办理

法定分保之后不愿再分出业务。

表 2 部分保险公司分出率统计

保险公司	分出率			保险公司	分出率		
	1996	1997	1998		1996	1997	1998
人保(集团)	2.18%	2.11%		永安		20.83%	
中保人寿	3.72%	2.50%	2.35%	新疆兵团	6.58%	9.07%	7.30%
中保财产	16.92%	20.95%		天安			24.64%
平安	10.52%	8.24%	7.77%	友邦上海分公司			1.47%
泰康人寿		0.06%	0.25%	友邦广州分公司			3.48%
华泰	21.08%	34.61%	30.50%	美亚上海分公司			62.96%
大众	21.84%	23.24%		美亚广州分公司			71.55%
东京海上	26.57%	24.45%	16.53%	瑞士丰泰			58.02%
华安		31.17%	34.66%	香港民安	82.63%	81.36%	

作为一种对比,表 3 列出了 1997 年全球产寿险业务分出率的分布情况。也许与我们的直觉不同,我国保险公司的分出率高于北美、西欧、日本等保险发达国家,也高于世界平均水平,但与亚太地区平均水平较接近。

表 3 1997 年再保险业务分出率的全球分布情况

项 目 \ 地 区	北美	西欧	日本	亚太	拉丁美洲	东欧	其它	全球
非寿险业务分出率	12.60%	14.60%	6.60%	22.60%	15.10%	16.40%	32.60%	14.00%
寿险、健康险业务分出率	1.60%	2.20%	0.20%	0.60%	4.60%	3.60%		1.50%

资料来源:《保险研究》1999 年第 5 期。

一般而言,保险公司的分出率与所承保的风险成正比,与保险公司的资本实力成反比。与保险发达国家相比,我国保险公司资本实力较薄弱,分出率高于保险发达国家和地区是合理的。这也从另一角度说明我国商业再保的需求仍显不足。事实上,1997 年全国财险总保费收入为 480.73 亿元,赔款金额为 276 亿元,赔付率为 58.2%,赔款金额在 100 万以上的有 34 个。由于财险公司资本金不足,按照偿付能力标准,应有更多的保险业务需要办理分保。因此,虽然我国保险公司的分出率在法定分保的支撑下显得较高,但总体上再保险需求仍然不足。

值得注意的是表 2 中的几个特殊数据:1998 年美亚上海分公司、广州分公司、瑞士丰泰上海分公司分出率分别为 62.96%、71.55%、58.02%,1996 年和 1997 年香港民安深圳分公司分出率更是高达 82.63%和 81.36%。如此高的分出率除了说明外资公司对风险控制和再保险特别重视外,其深层次的原因尚有待调查,这也许与上文中提及的 96%的商业再保费流向国外保险公司和再保险公司直接有关。事实上,国内保险公司在承保能力并未完全用足的情况下,除了航天保险和核电站保险等特殊风险外,保险公司之间很少有分保往来。虽然我国有优先分保的规定,但实际上并没有得到很好地贯彻,每年都有大量的保费流失海外。开展对此问题的研究对于即将加入 WTO、更多外资保险将要进入的中国保险市场来说,对于提高监管水平尤其有积极作用。但本文不对此展开深入讨论。

根据以上对我国再保险实际需求的分析,可以得出以下几条结论:(1)我国保险公司既可能是再保险需求者,也可能是再保险供给者,但通常是再保险的净需求者;(2)再保险的实际需求与保险公司的业务规模和承保的风险相关,再保费支出与保费收入成正比;(3)寿险公司再保险需求低于财险公司;(4)我国再保险分出率高于保险发达国家和地区,也高于世界平均水

平,但再保险需求仍不足;(5)部分外资财险公司分出率出乎寻常地高;(6)商业再保险需求分配不合理,商业再保费流失严重。

### 三、我国再保险市场发展缓慢的原因分析

根据前面对我国再保险市场供求状况的分析,可以得出结论:我国再保险市场发展缓慢,滞后于直接保险市场发展。主要体现在:

- 第一,再保险需求不足,再保险市场分散风险的功能未完全利用;
- 第二,再保险公司过少,中国再保险公司的实力比较弱小,分保能力有限;
- 第三,商业再保险业务分配不合理,保费流失严重。

对导致这种状况的原因,本文作以下分析:

1. 一些保险公司对国内再保险分保的必要性认识不够。
2. 国内业务成本过高和分保佣金过低,也影响了保险公司分保的热情。
3. 各保险公司惧怕竞争对手知悉自己的经营秘密和业务技术。
4. 再保险专业人才缺乏。
5. 中国再保险公司限于自身的条件,无法提供令人满意的服务。

### 四、影响我国再保险市场未来发展的几个因素

#### 1. 法定分保比例可能降低

《保险法》所规定的 20% 的强制分保及优先向国内公司分保的法规是根据我国保险业的实际水平而定的,随着保险市场的发展和对外开放的进程,对此法规作必要调整已成必然。

#### 2. 再保险供给主体将增加

中国加入世贸组织后,再保险市场也将逐渐放开,越来越多的国外再保险公司将会进入中国再保险市场。另一方面,为了解决国内供给主体不足的问题,保监会也将批准组建更多的国内再保险公司。

#### 3. 保监会计划建立再保险交易市场

保监会计划选择一个保险发达、国际化程度高的城市建立再保险交易中心,吸收国内外的保险公司、再保险公司和再保险经纪公司参加。建立一个多元化经营主体、公平竞争的再保险交易市场有助于减弱中国再保险市场的垄断和保护色彩,增加保险公司分保的热情、促进分保业务的增长。

#### 4. 再保险的相关法律将逐渐完善

我国《保险法》、《保险管理暂行规定》、《保险公司管理规定》等保险法律中仅规定了法定分保和优先在国内分保的条款。专门的再保险规定如《1996 财产险法定分保条件》、《1996 年人身险法定分保条件》、《法定分保条件》等仅对法定分保业务作出规定。对于商业再保险的运作及专业再保险公司没有具体的规定。现在,这一问题有望得到解决,保监会已完成了《再保险管理规定》的制订工作,为依法对再保险业务进行监督管理奠定了基础。随着再保险市场的发展,再保险法律还将进一步完善。

### 五、结论

中国再保险市场还比较落后,发展比较缓慢,分保费流失严重,国内的保险公司和再保险

公司资本实力还比较弱小。加入世贸组织后对中国再保险市场未来发展的影响有有利的因素,也有不利的因素。有利因素在于:保险公司分保时能得到更好的服务,供给主体增加有助于建立公平竞争的再保险市场,再保险法律的逐渐完善有利于市场的规范。不利因素在于:外资再保险公司进入将加剧分保费的外流,对国内再保险公司造成冲击。基于以上分析,建议保监会应当加强对再保险业务的监督管理,引导保险公司进行合理分保,在有限的时间内,有计划、有步骤地开放再保险市场。国内各保险公司则应努力发掘利益的共同点,加强相互之间的分保往来,切实做到“在同等条件下的优先在国内分保”,减少不必要的外汇流失。而中国再保险公司作为国家的专业再保险公司应主动做好协调、服务工作,当好监管部门的助手。

#### 注释:

- ①根据参考文献[1]、[4]估算得到并按 1998 年美元对人民币汇率按 1:8.27 计算。
- ②根据参考文献[1]计算得到。

#### 参考文献:

- [1]中国保险年鉴编辑委员会. 1999 年中国保险年鉴[M]. 2000.
- [2]中国保险年鉴编辑委员会. 1998 年中国保险年鉴[M]. 1998.
- [3]中国金融年鉴编辑委员会. 1998 年中国金融年鉴[M]. 北京:中国金融出版社,1998.
- [4]易杏,闻潮. 发展再保险:市场经济的必然选择[N]. 金融时报,1998-8-28.
- [5]王安,徐晓,段佳. 中国再保险公司成立[N]. 中国保险报,1999-3-22.
- [6]丁永康. 中国再保险业明天更辉煌[J]. 中国保险,1999(10).
- [7]方春银. 中国再保险改革创新是出路[N]. 中国保险报,1999-11-19.
- [8]田海英. 全球再保险市场概况[J]. 保险研究,1999,(5).
- [9]李友声主编. 祸兮? 福兮? —中国保险业问题报告[J]. 沈阳:沈阳出版社,1998.
- [10]陈颖. 巨灾保险的资金研究[D]. 1999,12.
- [11]张宝太,方春银. 谈中国再保险业如何迎接进入 WTO[J]. 保险研究,2000,(3).

## A Supply and Demand Analysis of China Reinsurance Market

XIANG Yu, XIN Zhi-gang

(School of Finance, Shanghai University of Finance and Economics, Shanghai, China, 200433)

**Abstract:** Based on business statistics, this paper provides a comprehensive analysis to the supply and demand in China reinsurance market. It identifies a series of relevant issues and factors, and proposes several suggestions to promote the market.

**Key words:** reinsurance; potential demand; supply; compulsory reinsurance