

# 论开拓海外保险市场

魏华林 杨金周

海外保险市场是一个国家保险市场的重要组成部分。它与海内保险市场相互联系,相互促进,共同构成国家保险市场的整体。缺少海外保险市场的保险市场是一个不健全的保险市场。正因为如此,许多国家特别是那些经济比较发达的国家无不将开放国内保险市场与开拓海外保险市场置于同等地位,采取必要措施,促使它们共同发展。由于历史上的原因,我国的海外保险市场在过去相当长一段时间里未能得到应有的发展。随着社会主义市场经济体制的建立,开发和拓展海外保险市场问题日益引起国家有关部门的重视。在1991年全国保险工作会议上,保险界高级决策者明确提出,我国的保险业要开拓两个市场,用活两套资金,培养两用人才。两年来的实践证明,这一战略目标的确立对于发展和完善我国保险市场有着十分重要的意义。目前,我国的保险业已经跨出国门,先后在亚洲、欧洲、美洲等许多国家或地区设立保险经营机构,占领市场,参与竞争,前景看好。但也应看到,海外保险市场与海内保险市场相比,在诸多方面存在着差异,经营海外保险业务需要更多的知识和技能,在这方面国内的许多保险业者尚缺乏经验。因此,认真学习国际保险惯例和有关法律知识,并结合实际探讨开拓我国海外保险市场过程中出现的问题,寻找解决问题的途径,就成了实现上述战略目标所要完成的一项重要研究任务。

## 一、背景与选择

早在1986年,中国人民保险公司曾提出“要积极开拓国际市场业务”。当时所谓开拓国际市场业务,主要是指同我国经贸、对外承包建筑、技术开发在国外有关的保险业务。其具体内容是:①开展以国外四大贸易中心为主的保险业务,要求对我驻纽约、汉堡、阿联酋、巴拿马四大贸易中心的经营范围,经营能力、发展前景,进行调查。目的是进一步摸清开展保险业务的可能性,以便考虑我们在这些“中心”的展业方式与经营活动。②调查我国在海外设立的合资、独资企业的现状,采取适合当地法令的争取业务的方法。③配合经贸部、外贸专业公司和贸促会等出国团组的外销活动,派员随同出国开展保险服务。

1988年元月全保工作会议认为:外贸经营体制改革,使我国外贸企业走出国门做生意,除增加出国团组、开会等形式增大了贸易成交量外,还在国外设立各种形式的公司、中心、合营企业等深入当地市场,这对开发海外保险市场业务是极为有利的,应该适应这一形式变化,开发海外保险业务。同年12月,全国涉外保险业务经验交流会认为,我们不仅可以利用海外保险机构在当地发展业务,而且可以通过他们为国内提供信息,委托他们在当地处理赔案和法律事务,为我们开拓国际保险市场创造必要条件。

进入90年代,世界经济结构和我国对外

贸易发生了深刻而巨大的变化,对保险业产生了极为重要的影响。在此情况下,1991年全保工作会议正式提出,努力开拓国内国外两个市场,用好人民币和外币两套资金,培养国内国外需要的两用人才的涉外保险发展战略。我国涉外保险发展的内容变化说明,开拓海外保险市场是我国保险业发展的内在要求,是外贸经营体制变革后保险业者作出的必然选择。

首先,是由世界经济区域集团化的发展趋势所决定的。自我国实施对外开放政策以来,我国对外贸易规模不断扩大,贸易量迅速增加,1978年我国的进出口贸易额只有206亿美元,从1988年开始,已连续四年闯过1000亿美元大关。根据我国对外贸易发展目标,到本世纪末,要在1990年基础上实现外贸总额再翻一番的要求,达到2000亿美元。但就目前情况看,实现这个目标的任务是艰巨的。原因在于:世界经济区域集团化的发展趋势给我们扩大对外经贸活动带来了诸多不利影响,主要表现在:第一,由于贸易壁垒作用的强化,进一步增强了我国产品进入国际市场的难度。第二,由于区域集团内部经济的互利性,必然会减少某些初级产品,尤其是劳动密集型产品的进口,从而使我国某些传统出口产品市场面临严重的挑战。第三,投资环境的改变。目前发达国家之间的相互投资,区域集团内部之间的相互投资的趋势正在加强,加之苏联的解体,东欧各国的政局变化,在某种意义上也会吸引美国、日本、西欧各国和南韩的资金流入。这样以来,对我国投资的兴趣将会相对降低。这对我国引进和利用外资将产生不利影响。由此看来,受世界政治、经济的变化制约,我国的进出口贸易额在今后几年难以出现大幅度的增加,大规模引进外资也有一定的难度。加之外贸企业集团自保趋势趋于活跃,国内保险市场竞争日益激烈,因此依赖并为我国外贸服务的涉外保险正面临新的考验。

寻找出路,开拓海外保险市场已迫在眉睫。

其次,是受我国经贸国际化发展趋势和对外贸易形势变化的影响。本世纪80年代以后,随着我国对外开放政策的贯彻落实,我国对外贸易根据国际市场的特点,在经营方式上发生了重大变化。第一,经营方式的国际化。从事国际化经营,是指在扩大贸易的基础上,在国外投资参股,开办海外企业,组建跨国公司等。二次大战以后,跨国公司在世界各地的投资极大地促进了世界贸易的发展。它作为当代企业国际化经营的最佳组织形式,在世界经济舞台上取得了举足轻重的地位。据统计,目前跨国公司已控制了世界贸易的50%、国际技术转让的30%、生产工艺研制的80%。第二,竞争手段的国际化。当代国际市场的特点和性质是垄断条件下的集团竞争。世界经济区域集团化和跨国公司日益发展的趋势,实质上是在国际竞争日益加剧的情况下出现的国际贸易的垄断。这种国际竞争的特点,决定了我国外贸经营体制必须采取外贸集团化的经营方式,坚持适当分散,统一对外的原则。在这一原则指导下,我国逐步建立了一批具有外贸、生产、科研、服务和供应等多种功能的大型企业集团和跨国公司。

——外贸企业。1985年底至1986年,我国的外贸企业酝酿并开始从事国际化经营。一些外贸公司在专业化的基础上发展为多功能经营;有的则实行“一业为主、多种经营”,积极向海外投资。到目前为止,外贸在海外创建的跨国公司已占海外企业的25%。

——金融性企业。目前我国的一部分金融性企业正逐步走向国际化经营,中国银行是这类投资的主要代表,它与美国芝加哥第一国民银行、日本兴业银行和华润公司在港合资创办了我国第一家在海外合资金融企业——中芝兴业财务有限公司。其他许多金融企业已紧随其步。

——综合性企业。这类企业中最突出的

是中信公司，它利用自身的优势，通过合股、合资、直接投资等形式，不断开拓国内外市场。比如，它与日本三家公司合作在东京建立了一家合资贸易公司，并借机扩大了同日本的贸易往来。

——工贸、技贸结合的专业公司。这类公司中，有的正发展成为或已成为工贸结合的跨国企业集团，如中国有色金属进出口总公司，为适应有色金属工业发展需要，由过去只用外汇引进重要技术转向了向国外直接投资。

——生产企业集团。它们借鉴欧美跨国公司的经验，直接在海外投资办厂或合资、合营合股，如首钢、二汽等。首钢目前已买下了世界著名的设计与生产冶金机械的企业——美国麦斯塔工程公司70%的股份。

面对我国外贸经营国际化强劲的势头，一方面，涉外保险作为服务性的第三产业，不容置疑地要树立为其发展保驾护航的观念，抓住时机，将服务空间和服务范围拓宽至世界各地，跻身于保险市场。另一方面应根据经贸国际化的需要，提供与国际惯例相一致的保险服务。所有这些都要求我国涉外保险走出国门，进入国际市场。只有如此，才能逐步使涉外保险满足经贸国际化的需要，走上多元化、国际化的发展道路。

再次，是我国涉外保险进一步发展的客观要求。过去我国的涉外保险业务范围仅限

于同国内经贸、航运、航空相联系的进出口贸易、远洋运输、国际航空以及旅游等。这种封闭式的经营，使得我国的涉外保险的应变能力差，不能适应我国外向型经济发展的需要。“七五”期间后期，我国对外贸易额连续三年超过1000亿美元，然而与之相联系的涉外保险业务保费收入却呈现负增长趋势。如下表：

“七五”期间涉外保费收入增长徘徊不前，原因是多方面的。“六四”事件之后，西方一些国家对我国实行经济制裁，引进外资和进出口贸易都受到很大影响。由于其滞后效用的结果，导致了在保费收入中占重要地位的非水险业务保费收入明显下降。另外，由于外贸体制改革，跨国经营方式的出现以及对外经贸活动方式的变化，未引起我们足够的重视，并及时地制定出相应的对策，在一定程度上导致了进出口货物承保比重的下降，从而影响了水险业务保费收入的增长，使整个涉外保费收入缺乏后劲。

随着我国外贸企业经营国际化、集团化以及出口市场多元化等策略的实施，在继续保持和发展同美国、日本、西欧各国和港澳地区贸易的同时，我国将相对加快发展同东南亚、拉美和原苏联、东欧等国的贸易。这样，一方面，众多跨国公司拥有进出口贸易经营权后其贸易额会显著增长，从而必将为我们的水险业务提供不断的险源；另一方面

“七五”期间涉外保费收入增长率与进出口货物承保比重

项目 \ 年度	1986年	1987年	1988年	1989年	1990年	1991年
增长率	17.5%	17.1%	22.7%	3.8%	3%	
承保比重			69.9%	67.3%	54.94%	55%

注：①1990年承保比重54.94%是上半年的统计数字。

②1991年约承保50%的出口商品，60%的进口商品。

面,根据国民经济发展的需要,九十年代我国出口将以略高于经济增长的速度稳定发展。按出口年平均增长率8%计算和出口市场多元化的设想,预计到本世纪末,对原苏联、东欧国家和含拉美在内的其它发展中国家和地区的出口额将分别从1989年的33.6亿美元和48.9亿美元上升到101亿美元和151亿美元,从而我国同这些国家和地区的双边贸易额将比目前有更大幅度的提高。根据贸易同进出口货物险的固有的特殊关系,水险的需求将大为增长。若按照“七五”期间进出口货运险承保比重下降的趋势来分析,在上述原苏联东欧和拉美等国设立保险机构,仅承保与之有关的国内漏保的进出口货物,也是一个为数可观的业务。由此看来,出口市场多元化必将导致对进出口货运险的需求的多元化。目前,我国的海外保险机构集中在港澳、新加坡等地,因此尽快从空间上扩展海外保险机构的覆盖面,努力拓展海外市场,以适应我国对外贸易的发展,就显得格外重要。

最后,是保险企业自身发展和保险市场对外开放的迫切需要。自1985年《保险企业管理暂行条例》出台后,我国垄断封闭型保险市场体制从理论上宣告终结,目前,随着市场经济的确立和我国对外开放的进一步发展,特别是我国恢复关贸总协定缔约国后,国外保险市场的准入已不可避免。决策层已初步同意有条件地对外开放我国保险市场,可见,外国保险公司进入我国只是个时间问题。我们必须对此作好充分准备,不断提高经营管理水平,增强应变能力。在引进和学习发达国家保险经营的先进技术和管理经验的同时,大力拓展海外市场,建立以国内市场为依托的国际化经营的海外保险机构网络,并把这些机构做为吸收外汇,培育人才,引进先进技术和管理经验的基地,为我国保险业长远发展打下基础,为开放国内保险市场创造条件。

## 二、条件与制约

客观条件一:开放的世界保险市场环境。目前,尽管有些国家的保险市场在不同程度地收缩规模,但是大多数国家则正在掀起一股开放保险市场的改革之风。其表现是,第一,取消对外国拥有权的限制。众所周知,限制外国所有权的安第斯条约成员国《24号决议》已被取消,这就意味着限制外国股权不得超过20%的规定将被取消,这无疑会成为外国保险企业进入当地保险市场的一个有利条件。第二,弱化对本国国营保险业倾斜性的政策保护。近年来,一些国家对保险法规进行了不同程度的修改,集中到一点就是国营保险公司对国有财产保险的垄断,以及对分保业务的垄断将受到不同程度地削弱和取消。第三,保险人拥有更多的竞争自由,即允许保险公司在制定费率和设计保单等方面拥有更大的自主权,从而为外国保险企业进入当地市场自由竞争排除了技术上的障碍。第四,取消国家保险公司对保险市场的垄断。保险市场垄断状况的改变,实际上就是对保险市场的开放,在这方面,诸如俄罗斯、罗马尼亚,捷克斯洛伐克、波兰、匈牙利和保加利亚等国都有长足的发展,这些变化,使国际保险市场的范围和容量大为增大。第五,对保险奉行不干预政策。西方国家的保险市场很早以来就对外开放,当地法规和政策欢迎外资保险机构进入当地市场。所有这些变化从客观上为我们开拓海外保险市场提供了条件和契机。

客观条件二:现有的海外保险机构。我们认为,我国保险业进入国际保险市场,并在国际市场站稳脚跟,不是凭空想象,而是建立在我国现有海外保险机构的客观条件之上的。这些年来,我国在发展海外保险业务方面已作了一些努力,海外保险机构有了一定发展。到1992年底,我国在海外的保险机构已有60个,保费收入1.2亿美元,初步建立包括财产保险、人寿保险,再保险以及投

资和证券业务在内的具有一定实力和规模的中资保险集团。在香港，中国人民保险公司出资的公司有香港民安保险公司、中国保险公司，太平保险公司，中国人寿保险公司，中国再保险公司，粤信保险事务公司，中国保联投资公司等；合资公司有中华保险顾问公司，中美保险公司香港分公司。在美国，我国参加了美国大陆保险集团为首组织的南北保险组合，并与美国AIG联合成立中美保险公司。另外，我国在日本、美国、德国设有代表处和联络处，在英国设有附属保险公司和联络处。目前，中国人民保险公司又在海外增设一批新的机构，这为配合中国保险业向海外发展奠定了一定的物质基础。

客观条件三：一定数量的保险专业人才。现有的保险专业人才是开拓海外保险的重要物质条件。国际保险市场的竞争，归根到底是人才的竞争。我国保险业几十年来长期的工作实践以及通过积极开展岗位业务技术培训 and 高等院校的培养已造就了一支经验丰富的专业技术干部职工队伍。除此之外，中国人民保险总公司和中国保险学会已同英国保险学会达成协议，从1987年起在北京后改为长沙设立CII保险课程考试中心，为我国培养造就一批具有为国际保险界所公认的高级保险专业人才。目前人保的职工人数已超达8万，其中在海外保险机构工作的人数近千，他们既有丰富的保险理论知识，又有多年积累的保险实践经验，是我国保险业开拓海外保险业务的主力军。

综上所述，各国开放的保险市场，我国现有的具有一定规模和实力的海外保险机构，以及一定数量的保险专业人才，构成了我们拓展海外保险市场的必备的主客观条件，我们有信心有能力从事海外保险市场的开拓。

与此同时，我们也应清醒地认识到，开拓海外保险市场还受到许多不利因素的制约。（1）我国是发展中国家，处于经济起

飞前的准备阶段，外汇资金集中由国家管理，人保公司虽然积累了一定的外汇储备，但尚不能为大规模创设海外保险机构提供足够的外汇资金；（2）国际保险市场供过于求，市场竞争十分激烈，进入分割完毕的保险市场较困难，尤其在进入初期业务规模将受到较大的限制；（3）与发达国家保险业相比，我国保险无论从技术上还是从信誉上都有一定的差距；（4）国际保险市场信息来源狭隘，对海外保险市场了解不多。因此，在制定拓展海外保险市场的战略部署时，必须认真考虑上述制约因素的存在，采取合理、科学的解决办法。

### 三、设想与规划

拓展海外保险市场是一项技术性强、风险大的系统工程，我们既要充分认识到拓展海外保险市场的战略意义，也要充分认识到目前所面临的困难和不利因素，为此一方面要努力创造条件，积极地开拓海外保险市场，另一方面又要有长远打算，结合我国保险业现有条件，做到有计划、有组织地进行。我们认为，我国海外保险市场拓展的战略可分三个阶段：第一阶段：打好基础，做好准备。八五期间，应侧重于对外经济、国际航空和海运业配套服务，在办好现有海外保险机构基础上，视条件有选择地在海外设点。这一时期涉外保险仍以国内型为主，海外保险业务占有一定份额。经过一段时间，取得一些经验，培养一批干部，为下一步发展奠定基础。第二阶段：大力开拓海外保险业务。在本世纪末将现在的涉外保险——基本上是国内涉外型，逐步转变成为一个略具规模，较为完善的国际保险——国内涉外型和海外开拓型并重的保险体系。第三阶段：到下个世纪中叶，实现海外开拓型为主并成为保险发达国家。海外保险市场开拓主要包括两个方面内容：一是配合我国海外投资，承保我国海外机构的保险业务；二是直接在国外建立保险网络体系，争取海外市场的保险份额。为

此，必须切实做好以下工作。

### （一）巩固现有基础，扩大海外保险的经营规模和业务范围

如前所述，我海外保险机构及其业务经营已有一定的物质基础和技术基础，对于拓展海外保险业务是十分有利的，只要在这个基础上继续努力，扩大经营规模，增加业务种类，就可以立杆见影，取得效益。海外保险机构置身于错综复杂的国际环境中，直接受当地的政治、经济条件制约，同时又受到当地同业激烈竞争的挑战，这就决定了我国海外保险机构必须立足当地，在竞争中求生存、求发展，为此，必须严格按照国际市场规律经营，根据保险市场的实际情况，及时作出决策，使业务经营建立在科学的基础上。国际保险市场的竞争，主要是围绕各保险人竞相推销各国的劳务商品进行的。能否承保相当数量的业务，是摆在保险人面前的一个生死攸关的问题。保险业务的推销方法，一般有直接推销制、代理制和经纪制三种，不同的国家有不同的习惯。中国等习惯于第一种方式，北美保险市场流行代理制，西欧则喜欢使用经纪制，但总的说来，代理制和经纪制在西方国家被普遍采用，因此，要巩固发展我国海外保险的网点和经营范围，必须研究如何利用国际保险市场上代理人和经纪人为我服务的问题。

### （二）建立临时性服务网点，实行跟踪服务

对外经贸体制改革推动了外向型企业的发展，打破了外贸企业集中经营对外贸易的局面，促进了各种外贸、商贸和工贸联营体迅速发展。有直接进出口经营权的外贸企业大量增加，既扩大了保险的展业面，又增加了展业难度，根据这种情况，应改变以往伴随外贸展销团单线服务的做法，加强全局观念，有选择有重点地设立海外临时性保险服务网点，实施贸易点跟踪服务，这样，既可提高经济效益，避免漏洞和损失，又可为今

后筹建机构打下良好基础。

### （三）增设海外机构，努力为开拓海外保险市场创造条件

1. 成立开拓海外市场的专门研究及管理机构。海外保险市场的具体开拓过程包括：目标市场的选择；该市场的目标确定；进入该市场的方式；设计具体的营销计划等。因此，设立海外机构，不论是营业性的，还是非营业性的，独资的还是合资的，事先都要做好调查，从技术、资金、成本和利润等方面进行分析、评估和论证，对开设机构的可能和如何取得最佳的效益进行可行性分析和研究。既要了解该地区保险市场特点，如了解当地竞争对象，业务潜能和市场环境（包括政局、对外政策特别是吸引外资政策、税收率及外汇管理政策等）等方面的情况，又要认真研究所在国家和地区有关法律的规定，如有的国家将本国资本超过51%的企业视为本国企业，给予税收上的优惠。我们在当地举办合营企业就可以根据这一政策，适当调整占股比例，同时还要了解我国保险在该市场占有的份额及在竞争中的优劣势，对业务进行分析预测，如险种设计、费率确定等，这些就需要在总分公司成立专门的研究部门和管理部门，搜集信息，提出海外保险市场开拓的可行性建议，供决策部门参考。

2. 建立我国海外保险机构体系。争取海外保险业务，可根据不同的时机和条件采用不同的形式，在暂时没有设立分公司的情况下，既可选择发展代理形式或设办事处，又可发展合资经营的保险公司或直接收购当地保险企业。一般地说，直接设置保险机构，投资风险大，费时长，易受法律限制，而采取合资经营或收购企业的办法则比较有利，（1）可以利用当地保险企业原有的保险单销售渠道，迅速进入东道国市场，（2）可以利用当地保险企业现有的基础设施、业务关系和业务人员，（3）可以节省资本投入，以低成本支出形成现有保险

业务经营能力，（4）可以减少东道国政策变化或被征收风险，（5）对股份或合资经营的保险企业，我们除享受对外资的优惠外，还可获得资本输入国本国企业的优惠待遇。

海外保险网点布局国际上一般有两种类型：一是全球式布局，在世界各金融贸易中心广设分支机构；二是重点式布局，在世界重要的金融和贸易中心设立分支机构，有重点地开展业务活动。目前，我国海外保险网点布局属于重点式布局的初级阶段，很多重要的金融贸易中心还没有机构。现有机构的分布主要集中在香港、澳门和新加坡等国家和地区，在很多业务发展潜力并具有重要发展战略意义的原苏联、东欧、拉美等国家和地区，中资保险机构也影响甚微。为适应我国对外经贸跨国经营的需要和出口市场多元化的发展趋势，改善现有海外保险机构设的过分集中的情况，必须加快在上述地区和国家设立营业性机构或非营业性机构。近年来拉美、原苏联、东欧等地区刮起了一股开放保险市场之风，原苏联、东欧地区保险法规的改革，使其保险市场逐步对外开放。另外一些发展中国家由于加入关贸总协定而被迫向外国保险企业开放保险服务业。而我们已经基本具备了一些在拉美、原苏联、东欧、美、日、西欧等国家和地区设立机构的条件。因此，要尽量利用这一有利条件。根据自身的资金和人力，在能够取得合理效益的基础上，逐步扩展机构网点，在国际金融和贸易中心及上述有关国家和地区建立我国的海外保险分支机构。

3. 加强海外保险人才的梯队建设。海外保险具有国际性的特点，且面临着激烈的国际市场竞争。如前所述，市场竞争的关键是人才的竞争。虽然我们已拥有了一批专业人才，但还不够，随着我国海外保险业务的开展，无论是开设机构网点，还是进行业务创新，所面临的重大难题是人才不足，为此，我们要通过院校培养、在职培训、出国锻炼等多种途径，培养一批具有社会主义觉悟，开拓能力、应变能力、业务能力强的海外保险干部队伍，增强后劲。

（四）尽快建立我国海外投资保险制度，促进海外投资顺利进行

截止1990年底，我国在海外举办的合资、合作、独资企业已达764家，投资总额约38亿美元。根据我国海外投资的发展趋势，我们应尽快建立海外投资保险制度。这一制度的建立，不仅将发挥保险的一般效应，如经济补偿、分摊危险等，更重要的是它将作为政府支持海外投资的重要手段。世界上许多发达国家大都成立专门的机构来承保海外投资的风险，如美国的海外私人投资公司、英国的出口信用保险局等。根据我国的实际，中国人民保险公司作为国家政策性保险机构，举办海外投资保险是其职责所在。投资保险，主要承保海外投资中的外汇风险，征用风险和战争风险，这种保险期限可长达10年以上，费率上实行优惠。因此投资保险风险大，属政策性险种。国家对承担这样保险业务的保险公司应确定一个担保数额，并进行补贴政策。

（责任编辑 王冰）