

影响国际保险贸易的因素及对我国非寿险业的启示

文/蔡华 喻国平

全球贸易的快速发展和外国直接投资(FDI)的增长(Swiss Re, 2000b)带动了全球保险业的发展。相关经济理论与文献表明:保险在国际之间的自由流动加剧竞争,提高了社会福利,有力支持了东道主国家的经济发展(如Smith, 1970; Carris, 1990; Skipper, 1996)。因此,研究影响东道国吸引力的因素和有哪些因素影响国际保险企业参与市场,对于想要引入保险竞争的国家来说,是极为重要的;再者,理解这些因素也将有利于保险国际化。

一、国际保险贸易与相关文献

一般来说,国际保险贸易分为两类:跨境(cross-border)贸易和驻地贸易(establishment trade)。跨境保险贸易是指投保人在位居外国的保险公司进行投保,也就是投保人与保险公司不在同一个国家。驻地保险贸易是指保险公司与投保人同处同一个国家,但此该保险公司是外国所有。外国所有的经济实体包括其子公司、分支公司或代理机构等。由于文化不同、语言与监管差异,为了更有效地参与竞争,保险公司在东道国建立子公司往往是非常必要。以全球化视角,驻地贸易相对跨境贸易更为重要,但并不意味着保险贸易的发展已接近完全全球化,它仍然还有漫长的路要走。

目前保险还未达到全球化的完全竞争程度,原因是多方面的。有的认为是受政府政策的影响,监管阻碍了外国保险公司参与东道国的市场(Skipper, 1986, 1987);有的认为,影响保险公司进入国外市场因素可能出于管理方面的考虑,比如缺乏对国外市场的了解,如市场特征等(Schroath and Korth, 1989)。然而这些因素是怎么影响国际保险企业参与国外市场?

近年来,国际社会对于保险的驻地贸易的重视程度在增加,已逐渐成为许多研究者的追捧话题,主要是由于保险业规制放松与自由化的全球发展态势所致。各国保险市场的讨论可以经常见于各种行业报告与贸易期刊上,但有关驻地贸易的影响因素的文章却颇为鲜见。

Skipper(1986, 1987)讨论保险贸易障碍的本质,透视贸易保护主义的机理;1996年,他在瑞士由联合国举办的贸易与发展会议上做了题为“外国保险公司在经济转型与发展中国家的作用”的报告,主要论点是赞成更多的国外投资者应更多地参与他国的保险市场。

有相当数量文献详细分析了影响FDI的因素,但很少提到保险有关内容。Bagchi-Sen(1995)分析了东道主的特征对在金融、保险和房地产领域的FDI的影响,结论表明:金融领域中的FDI受到了经济与法律因素影响。Moshirian(1997)计算了在美国保险服务业的FDI的决定因素,1999年他又考察英国与德国的国际保险服务,由此推断:东道国的保费收入与国民收入增长有利于国际保险业的扩张。

二、吸引国外保险公司参与的因素

本文考察东道国市场特征,这些特征与国外保险企业参与他国市场的关系。这些特征是:

1、市场结构。从国际保险企业的角度上来看,保险市场集中度是决定保险企业进入该市场的一个重要因素。在一个寡头垄断市场,外来保险公司能较容易地被挡在外面。在其它条件相同情况下,国际保险公司更愿意参与一个相对竞争性较高的市场。衡量市场集中的指标有HI指数。根据NAIC标准,HI指数大于1800可以看作是非竞争性。

2、贸易壁垒。贸易壁垒不论是成文还是非成文的,都不利于驻地保险贸易的发展。政府政策出于不同的动机,在一定程度上存在不利于国际贸易的开展,保险贸易壁垒通常可以分为三类:(1)与东道主国家开展贸易政策有关;(2)与进入东道国保险市场有关;(3)与东道主国家的保险公司运作方式有关(Skipper, 1987)。由美国政治风险服务组织制定的IBC定级指数,专门为各个国家测量其市场自由度。IBC定级是基于许多因素,包括关税与非关税壁垒,注册资本约束、税务歧视、外汇控制等。

3、保险需求。从国际保险企业的视角上看,东道主国家对保险的强烈需求是最具吸引力的重要特征,以往研究认为,国内生产总值是一个可以解释对非寿险需求的重要因素(Outreville, 1990a, 1990b; Beenstock, 1988; Browne, 2000)。在实际操作中,以人均GDP表示保险需求,一个有更大GDP的市场对外国保险公司的吸引力会更大。

4、FDI。从事服务行业的企业会随着它的客户国际扩张而扩张(Skipper, 1998),例如IBM在海外有投资时,美国国内持服务支持商为了保持其关系,也进行海外经营,因此可以认为,FDI与国际保险公司参与东道主国家的行为呈正相关。

5、行业利润。国外保险公司更倾向于进入有利润的保险市场。一个保费规模相对较高的市场

结构对于保险人是富有吸引力的，这是由于他们的竞争性优势可以寻找机会获得更多的利润，这些优势通常为超强承保能力、规模经济、品牌认可度等等。另外，国际保险公司有定价偏低的能力，它们有能力分享更大的市场份额。以损失率的倒数代表非寿险市场的潜在利润情况，损失率越低，对保险人而言，意味着更大的利润空间，这对保险人极富于吸引力。

三、提升东道国非寿险业的途径

(一) 经济方面

Beenstock (1998) 认为，在发达国家，国民收入与用于财产保险支出成正相关。Browne (2000) 通过考察OECD国家的汽车保险发现，人均GDP与保险密度有数据上的正相关性。Esho (2004) 分析1984年至1998年期间，发达国家与发展中国家的国民收入对产险保险收入影响，结果表明两者之间有很强的正相关性。世界银行证明该结论，并阐述财产保险应作为一种正常商品的观念 (Lester, 2002)。这实际上含示：当经济增长时，保险也随之增长。Ma和Pope (2003) 认为国民收入越高的国家，产险保险市场就越繁荣。

价格影响是另外一个重要因素。Browne (2001) 以在外资保险公司的市场份额作为价格的替代假设，认为外资保险公司的份额比例与汽车保险密度呈显著负相关。原因可能是低价格与高度竞争程度相关。他们也发现，在企业财产保险和责任保险中，外资保险公司市场份额外负担与价格成正显著正相关，这可能与两类产品市场不同有关，汽车保险市场高竞争，一般财产责任保险的低价格同时也吸引了更多的投保人，拉动了非寿险业的市场需求。

(二) 政治和法律方面

一个好的政治制度，很少有腐败等现象，这将有利于保护投资者的利益，产权的履行实际上创造对获取和投保财产险的一种激励。由于履约得到保障，这无形当中也提高保险合同的价值。

Knack和Keefe (1995, 2000) 运用回归方法证明了一个更高政治法律制度分值与一个更高层次的经济发展相联系。Esho (2004) 认为财产保护与非寿险业的消费之间有很强的正相关性，并证明了一个国家立法渊源对产险需求的作用。

(三) 社会方面

保险也可以看作一种由主观来评定其价值的产品，Hofstede (1995) 指出，在一个经济范围内的保险水平取决于这个国家的文化以及人们把保险作为处理风险的意愿程度。Esho (2004) 运用文化程度和对不确定的规避指数来代表对风险水平的厌恶，发现风险规避对非寿险需求有重大影响。Outreville (1996) 也表述了同样的观点，认为文化程度高可以更好认识风险，并提高对保险的需求。各个国家由于宗教、文化习俗，对风险的认识上存在较大差异，因而对产险业的发展也体现出来。

综上所述，要提升东道国非寿险市场空间，增加外国投资者的吸引力，应从经济、法律或政治和社会几个方面出发；同时也应意识到，虽然一个国家或地区的经济发展对保险有正的推动作用，但对于不同的险种和在不同地区，其效果是不相同的。实际经验表明，政治和经济稳定更加有利于保险业的长期发展，这就是为何亚洲发展银行为那些立法和制度改革的国家或地区提供融资支持的原因。经济对保险的需求弹性相对较小，近年来发展很快的欠发达地区或国家，保险市场并没有表现得那么强劲。发展较快的欠发达地区对外来保险企业是很有吸引力，但也有许多经验表明，外来保险公司不应过高地估计其保险市场的增长潜力。

四、我国非寿险市场的吸引力与启示

我国保险贸易主要以进口为主，国内保险公司实力远不够强大，尽管我国有个别保险企业在海外也有分支机构或设立了海外子公司，但普遍“走出去”战略还不适应我国保险业的现状。保险业是金融业加入WTO后率先开放的行业，特别是近几年来，外资保险公司争相来到中国。到2006年9月份，外资产险公司已经达到37家，外资企业在华各项指标增长迅猛。2002—2004年外资产险公司保费收入增长速度分别是28.23%、38.05%和54.9%，大大高于非寿险市场平均水平；外资保险市场份额也不断扩大，从2001年的0.72%上升到2004年1.21%；从利润方面来看，更为中资企业所不能比拟的。

从市场结构来看，我国非寿险市场集中度逐年下降（表一），竞争程度进一步加强，由原来的寡头竞争市场到垄断竞争市场的转变（徐文虎，2005），我国对外资保险公司的吸引力在逐步增强。

表一：中国2001-2004年CRn指数变化

	2001年	2002年	2003年	2004年
CR3	95.42	94.4	89.37	79.87
CR4	96.3	95.2	90.9	85.7

从贸易壁垒来看，非寿险行业贸易壁垒与障碍已基本不存在，对资本金的要求也较国外低许

多，保险业的开放使得许多原来外资不能做的险种都逐步开展起来；外汇市场的放开，经常账户与资本账户自由流动大大增强，也增加了外资来华投资保险业的吸引力。

从经济总量来看，中国经济经历了二十多的飞速发展，人民的生活水平大大提高，国家经济实力明显提升，人均GDP在逐步提高，对非寿险需求的强势劲头将会逐步呈现出来，让许多外资保险公司垂涎三尺。

从FDI来看，我国每年吸引外资也是快速发展，吸引外资总额已经超过美国，成为全球吸引外资最多的国家。世界500强的大型跨国公司已有70%在华有投资，为了更好地服务其客户，许多外资产险公司也相继尾随而来。另外，外资保险公司利润也较高，2003年以不到非寿险市场份额的1%保费收入，却创造了8.98%的净利润，其承保利润率是中资保险公司10.7倍。我国非寿险业在很长一段时间的简单赔付率仅维持在50%-60%之间，如此低的赔付率，不仅让国内许多投资者看到了商机，更让外资保险争相涌入中国市场。

但同时要看到，国内保险市场对内对外开放力度都还不够，保险对经济的作用还有限，国内称之为“小保险”，因为在三个金融支柱业是最小的。国内保险贸易发展障碍更多是来自于经济体制、经济结构、社会风险意识和执法方面，因此，要做大做强中国保险业，依然还有较长的路要走（作者单位：蔡华/暨南大学；喻国平/江西财经大学）

相关链接

管理层收购的中外比较及对我国的启示
西方产业组织理论历史和逻辑的演进
国外CBD建设经验给广州的启迪
关系营销在西方商业银行的应用
影响国际保险贸易的因素及对我国非寿险业的启示

本网站为集团经济研究杂志社唯一网站，所刊登的集团经济研究各种新闻、信息和各种专题专栏资料，均为集团经济研究版权所有。

地址：北京市朝阳区关东店甲1号106室 邮编：100020 电话/传真：（010）65015547/ 65015546

制作单位：集团经济研究网络中心