

## 新闻稿

瑞士再保险 *sigma* 报告显示，防御性和策略性交易催生了保险业并购潮

- 自2008–09年金融危机以来，保险业并购活动总体低迷，然而近几个月呈上升趋势。
- 2014年，全球共完成489宗并购交易，2007年为674宗。
- 近期并购活动的回升主要集中在特定领域，如专业（再）保险公司和保险中介机构。
- 行业整合是处于中间层面的专业（再）保险公司面对挤出压力的应对之举。
- 监管变化、另类投资者、全球化及分销技术的应用将会刺激并购活动的进一步加速。

苏黎世，2015年5月19日 - 瑞士再保险最新一期 *sigma* 报告《保险业并购：新浪潮的开端？》（*M&A in insurance: start of a new wave?*）显示，保险业的并购活动呈上升趋势，不过交易数量仍远低于金融危机前水平。

保险业的并购活动自2009年急剧下降，在此后的几年中始终较为低迷。而近几个月，并购活动有所回升，未来的交易也将同步增加：2014年下半年宣布的并购交易总数从上半年的295宗增加至359宗，这种势头也延续到了2015年。市场调查结果表明，由于对经济增长前景的信心逐步增强，市场参与机构正积极寻求收购或合并机会，以提振盈利，同时改善其资产负债表，市场并购情绪有所升温。

### 以防御性和策略性交易为主导

保险业的并购交易主要包括：剥离已关停或已存续的业务。这种处置方式可有效地尽早剥离存续业务，使相关资本得以重新配置到新业务或扩张性业务领域。为了应对日益加剧的竞争压力，专业（再）保险领域的并购活动已有所增加。对冲基金、投资银行和养老基金等具有风险吸纳能力的另类资本机构的涌现，对部分财险和意外险险种的费率价格形成下行压力，促使百慕大和劳合社的一些专业（再）保险公司进行合并业务，以便承保更为多元化、新兴的企业风险，同时降低营运成本。

瑞士再保险首席经济学家高旷楷博士（Kurt Karl）指出：“目前市场环境的变化，对处于中间层面的专业（再）保险公司会产生挤出作用。由于一些公司不具备规模化或专业化服务，其产品难以在更趋商品化的再保险市场中具有差异性优势。展望未来，预计保险领域将会在一定程度上继续出现重组行为，企业会联合起来，以寻求营收和成本的协同效应。”

集团媒体关系部，苏黎世  
电话：+41 43 285 7171

Milka Kirova，阿蒙克  
电话：+1 914 828 6503

Darren Pain，苏黎世  
电话：+41 43 285 2504

黄硕辉，香港  
电话：+852 2582 5644

瑞再控股股份有限公司  
Mythenquai 50/60  
P. O. Box  
CH-8022 Zurich

电话 +41 43 285 2121  
传真 +41 43 285 2999

[www.swissre.com](http://www.swissre.com)

 @SwissRe

除了专业（再）保险行业外，策略性交易也比较常见，主要目的在于发展专业领域、提升分销能力和拓展区域市场等。由于发达国家的保险公司侧重于在高增长市场进一步扩张，新兴市场的并购活动亦有所增加，特别是在亚太地区和拉丁美洲市场。与此同时，新兴市场的保险公司则将目光瞄准在发达市场的收购机会方面，以期实现地域和险种的多元化。

保险中介领域的并购活动也在上升。鉴于大型企业更倾向于和全球化的经纪公司合作，批发领域的经纪公司一直在积极地寻求海外扩张。由于代理机构和经纪公司追求规模经济，并力争具备为客户提供全面分析服务的能力，国内市场的整合步伐也有所加速。

### **并购交易的回升仅局限在特定领域**

尽管保险业的并购活动呈上升趋势，但目前的交易总数仍远低于金融危机前水平。2014年全球共完成489宗并购交易，相比之下，2007年的交易总数为674宗。此外，尽管并购活动有所回升，但这并不是、也不太可能成为行业层面的新浪潮。全球宏观经济和监管前景依然存在相当大的不确定性，这使得如何选择增值的并购交易颇具挑战性，从而会抑制企业的并购意愿。

相反，由于企业需要应对行业的周期性和结构性变化，某些特定领域的并购活动近期将会呈增长趋势。实施偿付能力指令II等法规将会鼓励保险公司进行重组，以提升资本效率和/或规模经济。同样，另类资本（alternative capital）的涌入、尤其是金融投资者的积极参与，都将会进一步刺激交易。另外，数字分销技术也是驱动并购活动的因素，其影响程度很可能将不断提升。

### **如何实现成功并购，是一项具有挑战性的任务**

与其他行业一样，保险业成功并购的过往表现也是喜忧参半。通过对过去10年参与并购交易保险公司的股价走势进行实证分析，结果显示，长期而言，买家会获得正回报，但不同交易之间存在巨大差异。

本报告作者之一 Darren Pain 指出：“那些最能持续增值的并购交易一般是同一国家公司之间的并购；以及那些处于保险价值链不同环节公司之间的合并交易。”

如何降低运营及商业风险、从而实现成功并购，这一任务最终要由保险公司的管理者承担。再保险解决方案有助于提升或缓减交易前后保险公司资产负债表的表现或压力。然而，作为并购资本管理工具，再保险在实践中并未得到充分利用。

## 编辑备注

### 瑞士再保险

瑞士再保险集团是一家领先的再保险、保险和其他保险型风险转移方式的批量业务提供商。集团以直接交易方式和通过经纪公司方式开展业务，全球客户群包括保险公司、大中型企业和公共部门客户。从标准产品乃至各个险种的量身定制保险保障，瑞士再保险都能充分利用其资本实力、专长和创新能力，以帮助承担企业和社会发展过程中的风险。瑞士再保险于1863年在瑞士苏黎世创立，通过其全球70个办事处的网络为客户提供服务。瑞士再保险目前的信用评等为：(i)标准普尔：“AA-”级；(ii)穆迪：“Aa3”级；(iii) A.M. Best：“A+”级。瑞再控股是瑞士再保险集团的控股公司，其记名股票根据瑞士证券交易所主要标准上市，并以股票代码“SREN”进行交易。瑞士再保险自1913年起服务亚洲市场，1995年在中国设立办事机构，并于2003年在北京设立分公司，在全国范围内提供全面的再保险产品及服务。瑞士再保险亚太区总部设在香港，目前在亚太区员工人数约1,000人。有关瑞士再保险集团的更多信息，请访问：[www.swissre.com](http://www.swissre.com)。

### 如何订阅本期*sigma*研究报告：

2015年第3期*sigma*研究报告的英文、德文、法文和西班牙文的电子版本可以从瑞士再保险网站下载，网址如下<http://www.swissre.com/sigma>。中文和日文版本即将推出。

现在也可以订阅2015年第3期*sigma*研究报告的英文、法文、德文和西班牙文的印刷版本。中文及日文版本将很快推出。如有需要，请您将完整的邮寄地址发至[sigma@swissre.com](mailto:sigma@swissre.com)