

新闻稿

相互保险再度兴起？瑞士再保险*sigma*报告最新发现

- 近年来，相互保险公司占全球保费的份额上升，扭转之前数十年的下降趋势
- 基于风险的新资本要求及更严格的公司治理标准，对一些相互保险公司提出了挑战
- 新型融资工具、更容易获取定制化的再保险安排、以及另类风险转移解决方案，将提高相互保险公司的财务灵活性
- 相互保险公司要在数字时代发展壮大，必须提升自身的承保能力和分销实践
- 数字技术能够帮助相互保险公司更好地满足会员的长期利益，并将某些风险保持在可保范围内

苏黎世，2016年8月2日 - 瑞士再保险最近一期的*sigma* 报告“21世纪的相互保险：回到未来？”指出，近年来，相互保险行业经历温和复苏。相互保险公司占整个保险市场直接保费收入的份额，从2007年的24%上升至2014年26%多，在一定程度扭转了先前数十年的下降趋势。但是，该行业也面临着很多挑战，包括如何适应基于风险的新资本要求以及更严格的公司治理安排，这些可能使得部分相互保险公司处于竞争劣势。此外，相互保险公司还必须应对技术冲击。相互保险公司有望利用智能分析和社交媒体等数字技术，更好地满足会员的利益。同时，它们的所有权结构能够使得相互保险公司保持亲民的保险价格，以满足某些人员和风险的保障需求。

相互保险公司的主要目的是为其会员提供风险保障，而非像股份型保险公司那样，主要为外部股东赚取利润或提供回报。过去数年来，相互保险公司的累计保费收入增速超过了整个保险市场，特别是在2008-09年金融危机最严重时期的表现更为优异。

“当金融危机过后，经济恢复增长时，相互保险公司的相对保费业绩并没有出现逆转，这表明该行业的复苏具有一定的持久性”，瑞士再保险首席经济学家高旷楷（Kurt Karl）博士表示，“近年来，有些相互保险集团开始拓展国际市场，在多个市场成立了新的相互保险公司，这也表明该行业再度受到市场的欢迎。”

然而，尽管2007年以来相互保险公司占全球保险市场的份额温和上升，但仍远低于以前的最高记录。以寿险行业为例，2014年寿险相互保险公司占全球保费的份额为23%，远远低于1980年代后期和1990年代初期66%左右的水平，那个时期之后，多个国家出现了去相互保险的风潮。

集团媒体关系部，苏黎世
电话：+41 43 285 7171


Darren Pain，苏黎世
电话：+41 43 285 2504

Kulli Tamm，阿蒙克
电话：+1 914 828 6504

Irina Fan，香港
电话：+852 2582 5693

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
 @SwissRe

新的挑战

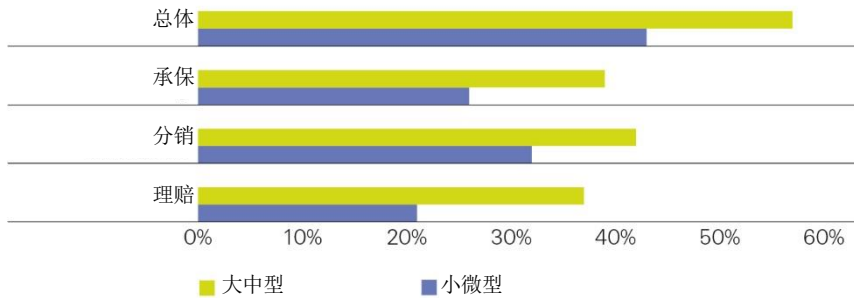
相互保险公司面临若干挑战。最显而易见的挑战来自基于风险的新资本要求，以及政府和监管机构推行更加严格的公司治理安排，这些措施旨在提升单个保险公司的恢复能力，遏制过度承担风险。上述要求可能会使得一些相互保险公司，尤其是服务区域或业务种类较为狭窄的小型公司处于竞争劣势。而规模较大、业务更多样化的保险公司则处于更有利的地位，能够管理合规带来的额外运营和融资成本。

监管机构似乎很关注新规则可能带来的意外后果，并强调实施新的审慎（即资本）和治理制度须把握好分寸。监管机构也再度重视为相互保险公司提供各种资本解决方案。例如，有些国家已制定法例，允许相互保险公司发行股权型资本工具，譬如法国允许发行共同票据。上述措施加上定制化再保险解决方案、以及另类风险转移机制（譬如保险连结证券），将会提高相互保险公司的财务灵活度，以利于其发展业务，并与其他类型的保险公司进行竞争。

采纳数字技术

数字技术正在改变保险业设计、定价和销售的方式，并彻底重构保险公司的竞争格局。相互保险公司要在数字时代保持重要地位，就必须调整和提升自身的承保能力和分销实践。有迹象表明，有许多公司正在积极迎接上述变革，但也有一些相互保险公司落后于时代。

图 1：相互保险公司采纳技术的状况，按公司规模



注：数据来自五大洲的 210 家相互保险公司的网站（亚洲、欧洲、大洋洲、北美洲、南美洲及加勒比地区）。百分比是指接受调查的公司占某类别中提供各项具体在线功能的不同规模公司（小微型和大中型）的份额。调查涵盖各家公司的以下功能：(1) 总体：公司拥有网站、交换观点和投票的在线平台，并且在线发布年度报告；(2) 承保：可在线提供定制化报价；(3) 分销：可提供在线产品说明、价格矩阵、在线交谈功能、活跃的社交媒体账户、基于网页的保险购买选项和会员资格申请、移动应用；(4) 理赔：可提供会员专用平台和在线理赔报告。

资料来源：瑞士再保险经济研究及咨询部，基于 2016 年 2 月整理的相互保险公司网站信息。

例如，较小型相互保险公司尚未在业务实践中采纳全面在线服务功能，这或许反映出它们更多依赖传统代理人/经纪人的分销模式。落伍者可能会在与能够更好掌握新技术的市场业者的竞争中落败。尤其是随着点对点（P2P）保险平台的不断发展，上述状况将更成为现实。P2P 平台使得个人能够彼此分担风险，分担方式与基于紧密关系的相互保险公司大致相同。

相互保险公司可以充分利用新技术，继续扩大近期的复兴成果，并有望开启相互保险的新时代。利用社交媒体和智能分析，更好地了解客户的需要和偏好，应当是相互保险公司得心应手的工作，因为它们的根本目的是满足其会员而非外部股东的长期需要。另外，技术发展会导致完全基于风险定价的趋势，这可能会使得某些人无法接受常规保险的价格。由于不需要考虑向外部股东提供回报，相互保险公司有望在保持亲民的保险价格，以及为特定风险提供保险方面发挥关键作用。

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级为：(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。

如何订阅本期 *sigma* 研究报告：

2016 年第 4 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 2016 年第 4 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。