

sigma

2009 年第 5 期

商业责任险：
对企业及其保险公司的挑战

- 3 摘要
- 5 引言：责任险的特征
- 9 企业要买多少保险，为什么？
- 19 有哪些主要问题？
- 26 保险公司如何保持
 责任风险的可保性？
- 34 结论

出版者：
瑞士再保险股份有限公司
经济研究及咨询部
P.O. Box
8022 苏黎世
瑞士

电话：+41 43 285 2551
传真：+41 43 285 4749
电子邮件：sigma@swissre.com

纽约办事处：
55 East 52nd Street
40th Floor
New York, NY 10055

电话：+1 212 317 5400
传真：+1 212 317 5455

香港办事处：
湾仔 港湾道 18 号
中环广场 61 层
香港特别行政区

电话：+852 2582 5703
传真：+852 2511 6603

作者：
Thomas Holzheu 博士
电话：+1 212 317 5190

Roman Lechner
电话：+41 43 285 2344

sigma 副主编：Brian Rogers 博士
电话：+41 43 285 2733

主编：
何思图(Thomas Hess)
经济研究与咨询部主管
负责《sigma》系列刊物的编辑工作

本研究的编辑截止日为2009年10月5日。

《sigma》期刊同时提供英语、法语、德语、西班牙语、中文及日语版本。

瑞士再保险股份有限公司的网站
<http://www.swissre.com/sigma>
提供《sigma》下载

翻译：瑞易通商务咨询有限公司
(CLS Communication)

图文设计及制作：瑞士再保险股份有限公司媒体制作中心

© 2009
瑞士再保险股份有限公司
版权所有

瑞士再保险股份有限公司拥有本期《sigma》期刊版权，并保留所有权利。在保留所有版权及所有权声明的前提下，本刊内容可被用于私人用途或可供内部参考。严禁电子再用《sigma》之所列数据。

任何以出版为目的整体或部分使用《sigma》必须得到瑞士再保险股份有限公司研究与咨询部事先书面许可，并需注明“瑞士再保险股份有限公司，《sigma》，2009年第5期”。同时请提供免费副本。

尽管本研究所有信息都取自可靠来源，但瑞士再保险股份有限公司并不对数据的准确性和全面性承担任何责任。本刊内容仅作参考用途，并不代表瑞士再保险股份有限公司的真实立场。瑞士再保险股份有限公司对于由于使用本信息而引致的任何损失不承担任何责任。

责任是企业面临的主要风险...

责任是公司面临的主要风险。在针对风险管理人员进行的调查中，责任风险通常位居前列。唯一排名更高的是业务中断风险。

...保险提供了有效的保障。

由于公司规模、所处行业和辖区的不同，责任风险的代价可以大相径庭。商业责任险对这种发生频率很低但严重程度很高的风险提供有效的保障。在美国，2008年商业责任险的平均费用占企业总收入的**0.2%**左右。责任险的平均费用在其它国家较低。

2008年，全球责任险保费约为1420亿美元。

2008年，企业在责任险方面花费了大约**1420**亿美元。这约为企业保险开支的**25%**左右，占全球非寿险市场保费总量(**15,850**亿美元)的比例接近**9%**。发达经济体约占商业责任险保费的**95%**。目前最大的市场是美国，其占全球保费的**54%**。美国商业责任险的需求由其经济规模以及境内诉讼绝对数量所带动的。

责任险的增长速度快于全球GDP的增长。

由于几乎所有地区诉讼数量的增加，医疗成本的上升以及原告获得损害赔偿金的总体上涨，责任险保费持续快速增长，增长速度超出了全球**GDP**的增长。

该市场由全球性和全国性保险公司主导。

责任险市场由全球性和全国性保险公司主导，这些公司具备雄厚的承保能力、财务能力以及在处理大额且复杂索赔方面的专长和支持客户国际业务所需的经验。因此，较其它商业险市场，责任险市场的份额更加集中。

责任险的独特方面给保险业带来挑战。

以下是责任险区别于其它险种的一些特征：

- 责任险可以承保未知和意料之外的风险。由于技术创新以及社会和法律环境变化以及其相互作用的结果，新出现的风险可能会导致巨大的损失。
- 责任风险的长尾性质使得其更容易受到通胀、群体索赔升级和投资风险的影响。责任体系的动态性可能造成意想不到的风险并使得索赔数量及索赔费用发生意料之外的变化，而这些在保单核保时未曾考虑到。
- 长期来看，责任险的盈利能力不足。

当前的盈利能力较低并在快速下滑。

保险业目前正处于盈利能力急剧下降的阶段，这种情况在美国更甚。保险费率 and 保险条件自**2004**年以来一直疲软。大量储备的释放支撑了业绩，而市场尚未适应当前的低收益环境。

保险公司必须积极控制风险和盈利能力。

保险公司及其客户该如何应对这些挑战？保险购买人需要将责任风险纳入其整合的风险管理流程中。风险评估和减轻措施在降低总体风险成本和维持某些风险的可保性方面起着重要作用。保险公司必须加深对责任险索赔成本驱动因素的了解和监控，然后在精算模型中加以反映。保险公司还必须更加密切地关注保单条款和措辞，以管控快速变化之责任风险给其带来的影响。最后，核保流程必须始终侧重于维持其对风险和基础盈利能力的控制。

引言: 责任险的特征

第三者责任险基本上是一种“一切险”保险。

第三者责任险通常是一种“一切险”保险。它就被保险人因可能要负责之损失或损害而应向第三者支付赔偿的法律义务提供保障。

责任风险保险的历史可以追溯到 19 世纪初期。

相对于水险、火险或寿险而言，责任风险保险是一种相对较新的险种。它可以追溯到 19 世纪初叶的工业化时期。有意思的是，引入第三者责任险曾在学界和政界备受争议。虽然支持者强调对无辜受害人的赔偿，但反对者认为对“疏忽”的保险没有意义。今天，人们对这种保险理念不再有任何争议。另外，如果没有完善的责任险体系，当今的侵权法律和赔偿水平将无从谈起。

除外责任用于区分可保和不可保风险，或将风险转移到其它险种。

不同于主要承保“指定风险”的财产险，责任险通常提供广泛的保障范围。财产险只承保与明确界定之起因有关的损失，并且索赔不得超出被保货物的价值。

表 1
责任险和财产险的区别

	商业责任险	商业财产险
触发事件	通常是没有被排除在外的所有事件	往往局限于指定的风险
保险风险	是指第三者的责任索赔； 保险范围不确定	是指保险标的
索赔规模	支付款项受保单限额的限制	支付款项受保单限额或保险标的之价值的限制
支付保费和理赔之间所需的时间	索赔可能有滞后， 理赔需要时间	通常没有滞后，理赔迅速

资料来源：瑞士再保险经济研究及咨询部

责任索赔的赔偿额度仅受保单限额的制约。

另一方面，责任险索赔仅受保单限额(这些限额往往设置得较高，足以应对意料之外的事件)以及除外责任的制约。因为触发事件通常不受限制，并且因为索赔仅由承保规模(而非保险标的的价值)界定，所以，责任险索赔更多地取决于风险状况¹的变化。虽然大多数损失都是金额较小的高频率损失，但严重性较高的事件也时有发生。由于大公司往往倾向于购买具有较高免赔额的保险，因此索赔额往往也更大。

¹有关一切险保单不确定性的论述，请参见 Kunreuther, Howard 和 Pauly, Mark (2004), 《你不了解的情况可能给你造成负面影响：恐怖主义损失和一切险保险》。沃顿商学院讨论稿，12月。

商业责任险索赔的金额有可能非常大。

但关键区别在于,商业责任中的索赔期限可能较长。发生严重索赔的可能性低,但是一旦发生,损失可能会非常高。因此出现了对保单高限额的需求,而这通常由伞式分层或超额责任的形式得以实现。另外还存在风险累积的可能性,不仅是在产品和环境责任(包括石棉)等险种中,在司法仲裁差别可能很大的其它险种—如雇佣行为责任险、董事及高级职员责任险和职业责任赔偿险中也可能存在。

案例分析: 小型食品生产商的产品责任案例

一家婴儿食品生产商在质量控制中的一个小过失导致成千上万的婴儿食用了有缺陷的产品。缺陷引发一些婴儿出现严重的健康问题,甚至有几例死亡事故。该公司被裁定承担**1600**万美元的损害赔偿。这相当于公司股东权益的四分之一或年利润的四倍。

该公司的责任险保单保额为**2,800**万美元,所缴保费为**98,000**美元,相当于公司收入的**0.1%**左右。因此,对于原本会给公司造成严重财务压力的责任事件,责任险保单提供了其可轻易负担的保障。

本期《sigma》的范围

本期《sigma》探讨的是针对各类规模公司的第三者责任,不包括针对自然人的个人责任,也不包括个人和商业机动车险。由于其完全或主要属无过错的特性和受高度监管的性质(例如在美国、英国和澳大利亚),工伤保险(如工伤补偿保险)也不包含在本期《sigma》中的讨论范围。

本期《sigma》的结构

本期报告的第一章探讨企业为什么以及要购买多少责任险的问题。接下来一章概述了商业险体系,讨论了自保、专业自保、经纪人以及商业险提供商。第3章探讨环境的变化、新兴风险问题以及法律体系的变化。第4章探讨政府和保险公司如何应对这些挑战。第5章是简要的结论。

责任险种类

商业一般责任险保单基本上是承保企业的法律责任风险(除非有特别除外风险)。法律抗辩费用有可能会很高,而且即使胜诉或达成和解,往往也需要由抗辩方承担,因此一般也包括在赔付范围之内。保单可以承保“...在企业经营场所发生的人身伤害及/或财产损害,因为使用企业制造或分销的产品而受到伤害,或者在企业的正常经营中受伤害。”这些保险责任通常只向中小型企业以一份保单的形式提供。对于没有特定风险的小型企,也可以提供包括财产风险在内的多险种合同。

在历史上,一般责任险被划分为责任险的不同子类别。特定责任险的范围在美国市场最为宽泛的。在其它市场,以下列出的一些承保范围被整合到一般责任险保单中。

商业伞式/超额责任保险为公司基础保单(如一般责任、机动车责任和雇主责任)的限额提供补充。基础保险的限额用尽之时触发保险责任。保险条款和条件通常遵循基础主保单的规定。伞式保险一般有要求某种程度的风险自留,在少数情况下,伞式保险的保障范围可能比基础保险更广泛。通过在主伞式保险之上增加超额责任的层级,可以进一步提高限额。

环境损害责任保险承保由于环境污染造成的责任,有时也承保相关的清理费用。

产品责任保险一般由制造型企业购买,承保由于产品构思、设计、制造或存储方面的缺陷或者消费者不当使用而造成的损失。责任是由产品的缺陷,而不是产品的危险特性所触发。

越来越多旨在确保产品安全的特别强制性法规增强了产品责任,迫使企业家采取某些措施保证产品在其整个生命周期的安全性。**产品召回**和**产品完整性**方面的保险补偿因召回有故障的产品而发生的费用,从而降低发生事故及相关产品责任索赔的风险。

职业责任或错误及疏漏保险是针对提供专业服务之公司的相应保障。此保险一般由会计、审计和咨询公司以及律师、建筑师、工程师和旅行社购买。保单旨在承保基于违背行使注意和审慎义务,或未能遵循最新或其它一般适用的专业标准和实务而引发的损害索赔。目前有各种定制的产品,例如针对银行和其它金融服务企业的产品。职业责任赔偿险的一个特殊形式是**医疗事故**保险,这在美国尤其重要。

董事及高级职员责任保险承保董事会、监事会或法人实体(如股份公司或有限责任公司)管理层成员违反注意义务所造成的后果。对于上市公司,这种保险保护他们免受因遭受投资损失之股东提出的某些索赔。

工伤补偿和雇主责任保险²承保由于在机器、油轮和船舶以及设施上缺乏充分的防护而发生职业事故所造成的后果。也承保诸如因工作场所人体力学条件不充分等造成的职业病。职业事故和职业病的补偿通常不是过错造成的,因而受到政府的高度监管。各国以及美国各州的制度各不相同。工伤补偿保险往往是强制性的,并在一定程度上被视为是社会保障体系的一部分。保障取决于相关规定,由社保计划、专业的互助保险公司或私营保险行业提供。

除人身伤害外,雇主根据特别法律(如反歧视和性骚扰法律)还须为针对雇员作出的一般行为承担责任,这可以通过**雇佣行为责任**保险投保。

² 本期《sigma》没有讨论工伤补偿保险。这不是一种严格的责任险,因为即使雇主没有过错,也可能发生索赔。这种保险在美国尤其重要,具有非常特定的性质。

企业为什么要购买商业责任保险?

可保性以大多数法则为基础。

第三者责任是企业面临的最重要的风险之一。产品故障、不法行为、疏忽以及开展有风险的活动都可能会给第三者造成伤害,根据侵权法规则应给予赔偿。侵权事件虽然相对少见,但程度可能非常严重,这就是为什么要购买责任保险的原因。即使企业最终没有责任,法律辩护费用也可能很高。

第三者责任位居第三,仅次于声誉损害和业务中断风险。

近期一项对风险管理人员所进行的调查显示,第三者责任风险位居第三,排在声誉损害和业务中断风险之后。因为第三者责任可保并且通常也有投保,公司应对此类风险的能力显著高于应对不可保风险的能力。³

责任风险占美国公司总保费的几乎一半。

在可保风险中,第三者责任的成本最高。

根据风险与保险管理学会(RIMS)提供的数据,2008年,责任险占美国大型公司总保费支出的48%,其次是财产险占30%、工伤赔偿占13%、其他风险占9%。⁴据MarketStance的数据,美国公司在责任险保费方面的平均支出占其总收入的2%。

Marsh有关超额责任险市场的数据中提供了更多的一些详情:

- 相对于收入而言,医疗、交通服务、建筑、公用事业、制造业和化工制药行业的超额责任险成本最高。而业务量大、利润低的业务模式使得金融服务业和贸易业的超额责任险成本相对于收入而言最低。
- 采矿、能源、化工制药、公用事业、食品与农业和金融服务业所购买的限额最高。这可能是由于这些行业的风险程度较高以及平均规模较大的缘故。政府、医疗、金属制品、建筑、教育和非盈利行业购买的平均限额最低。
- 相对于风险或收入而言,规模较大的公司受益于规模经济效应,花在风险转移方面的费用较少。规模较大的公司也往往自留较高份额的损失。由于这两方面的影响,尽管大公司购买的限额要高得多,但大公司花在保费上的费用却低于小公司。
- 公司特别关注美国的责任风险。与没有北美业务的公司相比,有大量北美业务的欧洲公司购买的保险保额是前者的近两倍,并为此多支付60%左右的保费。⁵
- 曾经遭受过重大损失的公司对责任险的需求也较高。在美国,经历过大额损失(> 500万美元)的公司购买的限额往往比那些从未遭受这类损失的公司要高3.5倍左右。在欧洲,曾遭受大额损失的公司购买的限额比后者大约多一倍。

³ Aon(2007). 全球风险管理调查。2009版中的排名有些许不同,这是由于经济危机而造成的偏倚。

⁴ Advisen & RIMS(2009), RIMS基准调查。

⁵ Marsh(2008). 2008年责任限额。

购买了多少保险?

商业责任险在发达国家最受欢迎。

2008年世界各地的公司在商业责任险方面的支出为1,420亿美元。而它们花在保险上的总费用约为6,000亿美元。在全球商业责任险保费中,仅发达经济体就有1,350亿美元。2008年,前十位市场(包括中国)占商业责任险保费的91%(见表2)。⁶新兴市场的保费仍然比较低(70亿美元)。

表2
2008年全球商业
责任险市场⁷

排名	保费与GDP(十亿美元)		百分比份额		
	责任险	非寿险总额	GDP	非寿险总额	责任险/GDP
1 美国	77.2	492.9	14 301	15.7%	0.54%
2 英国	11.7	107.0	2 673	11.0%	0.44%
3 德国	11.5	132.1	3 684	8.7%	0.31%
4 法国	6.9	83.9	2 864	8.3%	0.24%
5 加拿大	4.9	40.9	1 517	11.9%	0.32%
6 意大利	4.9	55.1	2 312	8.9%	0.21%
7 日本	4.7	71.3	4 932	6.6%	0.10%
8 澳大利亚	3.8	21.8	966	17.5%	0.40%
9 西班牙	2.7	46.6	1 614	5.8%	0.17%
10 中国	1.2	35.3	4 478	3.3%	0.03%
前 10 位	129	1 052	39 343	11.9%	0.33%
全球	142	1585	60775	9.0%	0.23%

资料来源:各国监管当局、牛津经济预测、瑞士再保险经济研究及咨询部

美国是责任险的最大市场。

美国的责任险市场规模遥遥领先,2008年占全球责任险总保费的54%。这得益于其经济规模和较高的责任险深度(占美国GDP的0.54%)。其他大多数发达国家在这方面的支出明显较少;而新兴市场的责任险保费平均仅占其GDP的0.04%。2008年,美国在企业商业责任险方面的支出为772亿美元。其中,一般责任险500亿美元,包括错误及疏漏责任险(E&O)90亿美元以及董事及高级职员责任险(D&O)80亿美元。另外130亿美元则用于购买商业多重风险保单,110亿美元用于购买医疗事故险,30亿美元用于购买产品责任险。

加拿大和拉美市场发展强劲。

加拿大责任险市场是美洲的第二大市场,保费达49亿美元。自2000年以来,保费以平均每年15%的速度增长。拉美市场的商业责任险保费约为10亿美元。保险深度较低,但自本世纪初以来,平均年增长率为14%。

⁶在许多国家的统计数据中,责任险没有被单列为独立的险种。这意味着在这些国家,责任险不被视为一种主要的险种。

⁷在一些国家,该数据也包括家庭责任险。

2008年英国的责任险保费为117亿美元。

英国是世界上第二大责任险市场，2008年其责任险保费达117亿美元。雇主责任险(主要承保与雇佣相关的事故和疾病)约占保费收入的30%。这项业务大多来自伦敦。作为国际商业保险和再保险风险的主要市场，伦敦市场首先且重点处理英国以外的风险(即“本国之海外”业务)。劳合社及其他在国际上活跃的保险公司这类业务的保费收入约为70亿美元。

当地情况和历史经验决定了欧洲各市场所销售保单的类型。

在欧洲大陆，责任险的最大市场是德国、法国、意大利和西班牙。2008年，这些国家责任险总保费合计为260亿美元。当地情况和历史经验决定了这些市场所提供的保单类型和承保范围。例如在德国，职业赔偿被归入“经济损失”类别。该类别基于期内发生制，还包含董事及高级职员责任险。但在意大利和法国，日益增长的趋势是保险公司基于期内索赔制提供专业责任赔偿保险。⁸在西班牙，董事及高级职员责任险市场仍处于初期阶段并迅速增长。但是目前，估计只有不超过15%的公司购买了这种保险。2008年商业责任险保费中另有20亿美元来自欧洲新兴市场，其自2000年以来以19%的平均速度在增长。

日本和澳大利亚是亚太地区最大的商业责任险市场。

日本和澳大利亚是亚太地区最大的商业责任险市场，市场规模分别为47亿美元和38亿美元。尽管统计数据中包括工伤赔偿，但日本的责任险占GDP 0.1%，责任保险深度与其它成熟的经济体相比还是低得多。而就保险深度(占GDP的0.40%)而言，澳大利亚的商业责任市场则规模庞大，这归根于其盎格鲁撒克逊法律框架，同时统计中也包括了工伤赔偿。澳大利亚实行强制性的航空、海上石油污染和住宅建筑责任保险，某些州还实行强制性的医疗从业人员和地产及股票经纪人责任保险。

中国市场增长迅猛。

2008年中国的商业责任险保费为12亿美元，使其成为全球十大商业责任险市场中第一个新兴经济体。虽然保险深度仍然较低(占GDP的0.03%)，但其增长势头非常强劲，自2000年以来每年平均增长22%。而同期亚洲其他新兴市场的年平均增长率为10%。

⁸ 但法国在把握该趋势建立适当的法律框架方面走在前列。

商业险种的盈利能力具有显著的周期性。

美国商业险种的盈利能力

美国的商业责任险的盈利能力曾经很差,保险公司因1980年代的责任危机和1990年代末的疲软市场状况而蒙受重大损失。但这些时期之后,该行业很快转为盈利。实际上,1980年代的责任险危机过后以及2001年911事件后的2000年代初期,资本回报率很具吸引力。然而近年来,由于市场状况疲软,盈利能力再度削弱。

造成这些时期承保业绩不佳的原因是什么?

- 美国1980年代的责任危机主要是由于法律框架的变化造成的,这种变化致使企业(以及其保险公司)就与石棉有关的环境损害和巨额索赔承担回溯性责任。这一时期美国意外的高通胀也是导致损失上升的一个因素。
- 1990年代后半期灾难性的承保损失是保险产品定价过低以及条款和条件过于宽泛的结果。此外,一些不利的法院裁决进一步造成了不理想的承保业绩。
- 但各家保险公司的情况有所不同。即使在周期不佳阶段,某些公司仍能从其责任险业务中斩获利润。

另外还必须考虑到通常伴随责任险险种的长“尾”效应,以及在承保时所作的核保判断中可能存在的重大不足之处:

- 对于美国1997年至2002年责任险损失的初始估计都过低,这导致了很多公司其后不得不大幅增加其准备金。
- 最近几年的情况则可能相反。2003-2006年的情况很有可能优于其最初一年的估计。
- 这反映了准备金周期的通常规律。对低保费/高损失率年份所作的初始估计低估了最终索赔成本,而对高保费/低损失率年份所作的初始估计则高估了索赔成本。导致这些变化的原因是,核保方式以及保单条款和条件会随核保周期一起波动,而提取准备金的模式并没有完全地反映这些波动对索赔的影响。

在市场坚挺周期的盈利能力强,但上一周期并非如此。

下表反映了事故年度平均综合赔付率及其标准偏差,它们作为核保盈利性大幅变化之指标主要受由周期性费率变化所影响。责任险业绩的高波动性使得其需要更高的回报,以补偿投资者所承担的风险。但是,历史经验表明业绩并不佳。根据Conning的资料,一般责任险上两个周期平均利润率(按净资产收益率衡量)只有7%,这既没有达到美国各行业的平均值(13%左右),也不及资本成本(估计在10%-12%左右)。

表3
美国商业责任险种事故年度综合
赔付率

综合赔付率， 事故年度 ⁹	商业 机动车险	医疗事故 责任险	商业 多重险	一般 责任险
标准偏差	13.5%	17.6%	17.1%	23.2%
99-03	115.5%	113.8%	109.1%	127.4%
04-08	95.4%	85.6%	94.9%	87.5%
91-08	108.9%	97.7%	109.5%	108.8%

资料来源：瑞士再保险经济研究及咨询部，A.M. Best

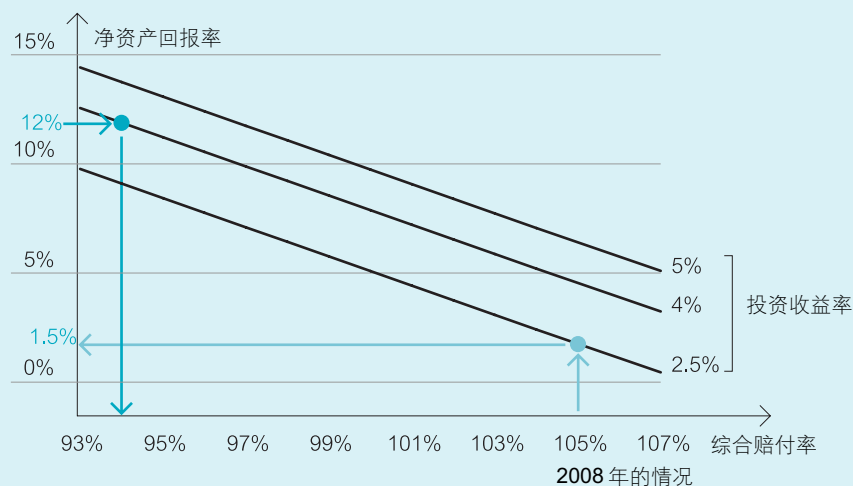
2004年以来，美国责任险价格一直在下滑。

2004年以来，美国责任险费率一直在下滑。虽然连续两年(2006-2007)的低巨灾损失提升了行业的总体利润率和资本值，但2008年的行业资本而有所缩减，然而责任险险种的费率仍持续下滑。竞争激烈的环境使得保单条款和条件更为宽松，承保能力也比较容易获得。最近三年来，历年年度的业绩受益于准备金的大量释放，然而事故年度的损失率则大幅提高。不断恶化的核保业绩和当前的低利率环境要求必须调整价格，从而恢复可持续的盈利水平。

净资产收益率对投资收益率和综合赔付率的敏感度

低投资收益率对盈利能力有何影响？虽然未来的投资回报及净资产回报难以预测，但可在几种情形下评估近期业绩。图1针对不同投资收益率对美国商业保险市场当前的资产负债情况进行了评估。基于2008年359%的资产杠杆率、121%的偿付率以及在过去十年25%的实际税率中值，该图显示了各种投资收益率，综合赔付率和净资产回报率之间的关系。尽管这只是美国的数据，但这些结构对各主要市场来说都具有代表性。

图1
综合赔付率和投资收益率决定了
净资产收益率(ROE)



⁹ AM Best 及 Highline。事故年度索赔数据取自其附录 F 的数据。

2008年,保险业综合赔付率为105%,投资收益率为2.5%,市场净资产收益率为1.5%。¹⁰综合赔付率每下降一个百分点,净资产收益率就会升高0.6个百分点。投资收益率每升高一个百分点,净资产收益率就会提高2.2个百分点。投资收益率每下降一个百分点,综合赔付率就必须提高四个百分点左右才能抵消盈利的下降。

虽然投资收益率预期会从2008年下半年的低迷水平回升,但是不能寄望其会在短期内达到危机前的水平。各国央行将把短期利率维持在较低水平,而如果经济复苏程度较弱,长期利率将只会逐步上涨。因此,以美国10年期国债的收益率为例,2009年全年的收益率将为3.6%左右,而到2010年年底只会略微上升到3.8%。要实现所假设情况下12%的净资产收益率,4%的投资收益率,就要求综合赔付率保持在94%-95%之间,而这要比2008年低10到11个百分点。

大型责任风险的市场由少数几家保险公司主导

复杂责任风险的市场更为集中。

商业责任险市场由少数几家全球性的保险公司和大型的全国性保险公司主导。而承保复杂风险或要求较大承保金额的责任险市场集中度更高。在北美和欧洲相互竞争的主要全球性保险公司是安达、美亚¹¹、安联、安盛、丘博、昆士兰保险、旅行者保险、XL保险、苏黎世金融服务和劳合社。

表4
2008年最大市场中
主要商业责任险保险公司排名

	股本(百万美元)	美国	英国	德国	法国	意大利	加拿大
安盛	55 000		6	3	1	6	8
美亚	52 700	1	3		8		2
安联	49 500	12	9	1	4	3	29
旅行者	25 300	2	10				13
苏黎世	22 100	3	2	5		5	6
劳合社	18 300		1				1
安达	14 400	7	7				14
丘博	13 400	4	11				7
昆士兰	9 500		8				
XL资本	6 600	10					23

资料来源:各国保险协会、AM Best

¹⁰异常高的实际税率69%使得2008年的实际净资产回报率为0.7%。

¹¹2009年7月27日AIG的财产及意外险业务分支改名为美亚(Charitis)。

2008年美亚是美国责任险市场的领头羊。

在美国，美亚是2008年责任险市场的领头羊，占有12%的市场份额，旅行者保险和苏黎世金融服务紧随其后，各占6%的市场份额。美国前十名公司占了责任险总保费的48%。但在英国，前五位的责任险保险公司—苏黎世金融服务、皇家太阳联合保险、美亚、英华和安盛，占据将近一半的保费。劳合社的份额为15%。在其它主要市场中领先的责任险保险公司是安联(德国)、安盛(法国)、忠利保险(意大利)、劳合社(加拿大)和东京海上保险(日本)。

欧洲各国的数据不能充分反映在其他欧盟国家承保的责任险业务。

劳合社的市场份额在不同的市场很难衡量，因为它不是一个单一的运营商，而更像是一个市场。劳合社通常不通过当地认可保险公司承保业务，而是以跨境业务形式承保风险。分销完全通过经纪人进行。全球性保险公司在欧洲大陆的市场份额也难以衡量，因为各国数据并不能充分反映在其他欧盟成员国注册的公司所承保的业务量。上述所有非欧洲全球性保险公司通过其各自在英国的子公司在不同国家也承保了大量的责任险业务。

大型的国内保险公司在提供第一层保障方面扮演重要角色。

除了全球性保险公司，还有许多“国内”保险公司主导着地区性责任险市场。专门经营责任险的保险公司通常将精力集中在其可提供综合承保方案的第一层保障。这些保险公司大多提供传统的险种和一些专业险产品。但这些公司非常专注于其本地客户，并于承保周期的波动时期维持其承保能力。这类公司以法国的SMABTP和德国的HDI-Gerling为代表。

以下是责任险市场领先者的一些重要特征：

资产规模大：即使大项目通常由多家保险公司共保，但为了具备承保大型公司大规模风险的能力，这是必须的。目前，这些市场领头羊各自的承保能力均在1亿美元以上。

偿付能力：雄厚的资本金是充分实现风险转移的必要条件。极端的风险情形往往相互关联，而股权资本会为这些不可预见的损失事件提供缓冲。由于许多客户和保险公司的财务实力会受到金融市场的同样影响。在金融危机或经济危机时期最能展示风险转移的价值。

再保险：通过再保险(而不是增加资产负债表上的资本)来转移风险是处理极端风险事件的一种方式。处于市场领先地位的保险公司会自动地得到大型再保型协议提供的保障。

国际经验：多数大型公司都在全球范围内开展业务，并因为出口或海外业务而面临各种不同责任险制度下的风险。保险公司必须有能力为其客户提供与其国际风险规模相适应的服务和支持。通过自主经营或与其它运营商合作经营的方式，全球性保险公司在主要国家或世界各地建立了各自的网络。

理赔专长: 大公司卷入大规模诉讼的可能性更高。为了有效地处理索赔案件、控制索赔费用并保护客户利益(例如尽量降低声誉风险),在处理受瞩目和复杂索赔方面的经验至关重要。同样重要的是要有为国际客户处理索赔方面广泛的本地专长和经验。

金融市场能力: 保险风险和金融市场风险正日益交织在一起。这要与了解风险、设计产品和管理风险以减少风险转移的成本密切相关。

根据 Aon 进行的一项全球调查,商业险客户表示他们在选择保险公司时考虑因素的优先顺序如下: (1)财务稳定性, (2)物有所值, (3)灵活性, (4)理赔服务以及 (5)速度和文档质量。在这次调查中,最受推崇的十家保险公司是美亚、安达、苏黎世保险、丘博、XL 保险、FM Global、瑞士再保险、旅行者保险、劳合社和安联。

经纪人在商业保险中的作用

大公司往往通过经纪人购买商业保险

商业保险主要通过经纪人分销。大型商业企业几乎全部通过经纪人投保。¹² 根据 RIMS 的一项调查,96%的会员公司通过经纪人安排其保险计划。商业保险经纪业的市场主要集中于三家大型全球性公司: Aon、Marsh & McLennan 及 Willis, 约占全球经纪业收入的 60%。

对于中小型企业,分销渠道因地区和国家而异。

对于中小型企业,经纪人的商业保险份额在各地区和各国家都大不相同。在盎格鲁撒克逊国家和拉丁美洲,经纪人的市场份额非常高。经纪人的市场份额在欧洲大陆不高,但仍然不容小觑。而亚洲主要国家则鲜有通过经纪人安排商业责任险。¹³

¹² 在德国,许多大公司通过内部经纪人购买保险,内部经纪人提供的服务与外部经纪人大致相同,但一般能更好地结合企业的风险管理任务。不过造成这一特殊性的主要原因是德国法律禁止向被保险人返还佣金,但不禁止向内部经纪人返还佣金(<http://www.bfv-fvv.de>)。

¹³ 有关商业险经纪人的更多介绍,可参见《sigma》2004年第2期《商业保险与再保险经纪公司—中间人的情结》。

专业自保的作用

专业自保等非传统的解决方案可为“难保风险”提供保障。

风险转移不是风险融资的唯一途径。责任风险还可通过自保和专业自保等非传统风险转移方式得以控制。据估计，美国大型公司在非传统风险转移方式上的支出往往与其向保险公司支付的传统保费相当。

专业自保市场由美国长尾风险主导。

我们估计全球专业自保保费总规模为 500-600 亿美元。美国企业占 50-60%。在美国，责任险占专业自保总保费的三分之一，其余主要来自工伤补偿、商业机动车辆及医疗保险。非美国专业自保的险种组合更倾向于商业责任及商业机动车辆保险。在长尾险种中，美国还有其它独有的自保模式，例如符合资格的自保及风险自留集团，而其它市场并不存在这些模式。

专业自保捆绑多种风险并使风险多元化，同时提供进入(再)保险市场的途径。

专业自保公司通常是大型公司风险管理和融资工具中不可分割的一部分。¹⁴ 通过专业自保保险，企业可以更好地捆绑其风险并使之多元化，同时可直接进入全球保险和再保险市场。另一方面，专业自保公司需要进行资本化并往往会推高管理成本。另外，如果专业自保公司不具备当地所需要的保险牌照，则需要经认可的保险公司代出单。¹⁵

欧洲和北美的大企业使用专业自保的情况较多，而在亚洲则较少。

大公司使用专业自保程度在继续增长。Aon最近的一项研究报告分析了这一趋势。¹⁶ 全球最大 1500 家公司的 705 个专业自保赞助人中，50% 的总部设在美洲，41% 位于欧洲、中东和非洲，9% 位于亚洲。在某些国家，大型公司对专业自保的使用率非常高，如英国(79%)、瑞典(77%)以及澳大利亚(73%)。而另一方面，日本(14%)及意大利(15%)对专业自保的使用率则很低。欧洲大陆(54%)与北美(57%)的差别不大。亚洲公司的使用率(17%)则很低。

表 5
各行业最大 1500 家公司全球使用专属保险的情况

行业	全球最大的 1500 家公司	采用了专业自保的公司	专业自保公司的数目	使用率 (%)
金融 / 保险	490	273	421	56
零售业	114	48	66	42
制药、化工	65	39	61	60
运输	55	29	40	53
通信	47	18	27	38
石油与天然气(采)	28	17	32	61
医疗服务	10	6	7	60
总计	1500	705	1061	47

数据来源：Aon(2008)，《全球 1500 强：洞悉专业自保》。

¹⁴ 《sigma》2003 年第 1 期《ART 概览》。

¹⁵ CICR (2009)《代出单：优点、缺点及非传统方式》(Fronting: the good, the bad, and the alternative), 3月, 第 6-12 页。

¹⁶ Aon(2008)，《全球 1500 强：洞悉专业自保》。

共保体是企业及保险公司用以管理风险的另一种非传统风险转移方式。

共保体,是成员公司或保险公司调动充分的承保能力来应对巨大风险的风险共担计划,其还可用于承担非传统风险。共保体一般在国家层面组建,有时像再保险组织一样运营,各个成员公司向共保体分出风险及保费以承保特定的风险类别。航空及核电厂是由共保体承保责任风险的代表。

风险自留集团是针对美国责任险的专业互助集团。

1986年在美国首创的风险自留集团(RRG)及购买集团(PG)是美国企业获得责任险的另一种机制。¹⁷RRGs是以自留风险的互助公司形式成立的专业责任险保险公司,但要求其成员公司必须投入资本。PGs是同行业内集体购买责任险的公司集团。PGs并不自留风险,而是向签发保单并作为其风险承担者的保险公司购买保险。

资本市场有望在承担长尾风险方面发挥越来越重要的作用。

最后,资本市场是保险风险承保能力的另一来源,未来在承担责任险方面可能会发挥作用。例如,巨灾债券等保险连接证券可用于将风险转移到资本市场。但是,由于需要界定触发机制以及责任险的长尾特性,建立责任险债券具有难度。迄今为止,只有一种债券承保商业责任险(例如伞式一般责任险),它来自OCIL,一家为能源业管理责任风险的互助保险公司。未来的资本市场产品可能涉及特定的公司(赔偿触发机制)或更广泛的指数。其在转移储备金风险过程中也会发挥作用。

¹⁷RRGs及PGs仅限于商业责任险险种。不包括工伤补偿、财产及个人险种。

有哪些主要问题？

商业责任险索赔的增长速度高于GDP的增长。

增长趋势明显，但通胀、技术及法律的发展会造成波动。

通胀会严重影响索赔。

表6
额外索赔升级及较低的投资收益对美国责任险的影响。

低估责任险索赔的风险

统计表明，长期来看，最大几个保险市场的商业责任险索赔增长速度远高于其GDP增长速度(见表7)。公司需要了解可能导致未来责任索赔的隐患，例如与生产流程或作为雇主角色有关的问题。这同样适用于承担该类风险的保险公司。在厘定产品及保险价格时要纳入无法减轻的风险因素。

责任险具备明显的增长趋势，不过波动也很大。某些波动由通胀引起，而某些波动则与技术变化有关。法律的发展也起着重要作用。逐步升级的索赔时期(如80年代中期)过后，最近几年(自2002年以来)的索赔趋势又可能被高估。这种情况下，企业和保险公司会受益于低索赔数量以及过高提取准备金所带来的利润。相反，在索赔及/或一般通胀下降阶段(如最近的2002年至2007年)过后，索赔趋势又有可能被低估。

以下章节讨论了造成索赔升级的主要原因。其中包括通胀、追求更高索赔的社会性趋势、新出现的风险及法律发展动态等。

更高的价格引起更高的责任险索赔

通胀对索赔可能产生严重的影响。举例而言，如果美国的一般责任险索赔每年固定增加2%，将导致名义索赔款最终值增加8.7%。因为责任险理赔经常会有长时间滞后，通胀对责任险的影响比其他较短险种高得多。表6按照险种类别显示了索赔期通胀对最最终理赔款的影响。

	年度额外索赔升级		
	1.0%	2.0%	3.0%
	名义终值变化		
房屋业主	1.5%	3.0%	4.5%
个人机动车辆	2.2%	4.5%	6.8%
商业多重险	2.9%	5.9%	9.0%
商业机动车险	3.0%	6.1%	9.3%
其他责任险	4.3%	8.7%	13.4%
医疗事故责任险	4.3%	8.7%	13.4%
产品责任险	5.2%	10.6%	16.4%

资料来源：瑞士再保险经济研究及咨询部，A.M. Best

能更好解释索赔期通胀的变量有哪些？对长期的回归表明，在所测试的变量(如消费者物价指数、工资及医疗支出)中，大多数国家的最后一项(医疗支出)显示出与责任险索赔最高的关联性。并非年度医疗支出，而是五年期的医疗支出的关联性最高。结果还表明，该相关性在1985年以后开始下降。

社会性趋势是责任险索赔增加的更深层次的原因

相对于 GDP 的名义增长，责任险索赔的增长更快。

在美国、加拿大及较大的欧洲经济体中，责任险索赔增长与 GDP 增长的比例在 1.1 到 1.4 之间。¹⁸ 在美国和德国，名义 GDP 每增加 1%，一般责任险索赔就增加 1.3%。尽管日本有相对于 GDP 而言最高的责任险索赔增长(比例为 2.3)，但其起点非常低。

医疗支出曾影响责任险索赔的增长。

在所分析的宏观经济变量中，相对于与 CPI 通胀或工资通胀的关系，责任险索赔与医疗总支出的关联性通常更密切，尤其在考察多年平均增长率时更为明显(参见表 7)。长期来看，医疗支出的增长速度与责任险索赔的增长速度大致相同。

表 7
主要市场已决责任险索赔的长期增长趋势

	美国[1]	加拿大[1]	德国	英国[1]	法国	意大利	日本[2]
期间	1960-08	1973-08	1973-07	1970-08	1971-08	1970-08	1970-05
复合年增长率							
- 已决责任险索赔	9.4%	10.3%	6.0%	10.8%	8.9%	13.7%	12.9%
- 责任险保费收入	8.6%	11.0%	6.1%	11.0%	不适用	14.4%	不适用
- 名义 GDP	7.1%	7.5%	4.6%	9.2%	7.8%	10.6%	5.6%
- 通胀[CPI]	4.3%	3.9%	2.8%	6.3%	5.2%	7.6%	3.3%
- 工资	4.7%	5.4%	3.3%	8.3%	7.7%	9.5%	4.8%
- 医疗支出[3]	9.9%	8.9%	6.4%	8.2%	10.0%		
责任险索赔增长占比							
- 名义 GDP	1.32	1.38	1.29	1.18	1.13	1.30	2.30
- 通胀[CPI]	2.19	2.66	2.13	1.72	1.72	1.82	3.95
- 工资	2.02	1.89	1.83	1.30	1.15	1.45	2.70
- 医疗支出[3]	0.96	1.16	0.93	1.32	0.89	不适用	1.72

资料来源：责任险索赔数据来自于保险监管机构，GDP 数据来源于牛津经济预测，医疗支出数据来源于经济合作与发展组织(OECD)。

[1]再保险后净值[2]索赔支付[3]只能获得截至 2005 年的经济合作与发展组织数据，2006 年为估值

驱动索赔费用的社会经济因素需要受到监控。

强劲增长的原因何在？责任险业务受许多驱动因素的影响。保险业需要监控社会趋势的变化及对众多当前问题的风险认知，以评估其未来可能对保险业造成的影响。包括：

- **生命价值及维持生命的费用**：大多数责任险险种直接受医疗技术进步及以越来越高的费用延长人类生命的能力所影响。社会赋予个人生命越来越高的价值常常意味着必须竭尽全力的使用医疗手段以维持并延长个人生命。

¹⁸ 这些仅仅是与相对增长率有关的实证观察，并不表示其具因果关系。

- **环保意识增强:** 对环境风险(尤其是鉴于气候变化和生物多样性丧失)越来越强的意识及不断变化的认知可能导致未来索赔数量的增加。¹⁹不断变化和扩大的索赔及被告群体正在探索可以阻止环境风险成本外在化的法律补救途径。这些司法程序随着时间的推移变得更加完善。
- **更多的财富导致更高的责任险索赔:** 随着经济的发展及个人财富的增长,潜在的责任险索赔也在增加。同样地,股票市场价值对某些险种(如董事及高级职员责任险)的潜在责任赔付额有直接的影响。
- **不断提高的互联性:** 在日益全球化的环境下,责任风险将由于财富及发达世界不断提高的互联性而增长。

新出现的风险也导致了索赔的升级

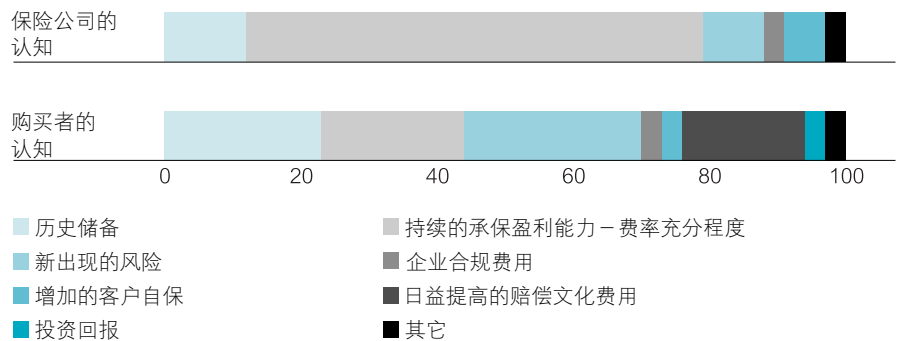
责任险索赔毫无疑问正在呈上升趋势,但索赔还将于何时何地升级尚不确定。这是关于研究新出现风险中的一个问题。历史表明,出现新索赔的原因有很多:可能由政治、监管、经济、技术、社会与法律发展所触发,通常难以事前量化。

图2显示的调查结果表明,从保险购买者的角度来看,其将新出现的风险认定为责任险保险公司面临的^{最大}挑战。而保险公司将其视为继历史储备和定价之后的^{第三大}风险。

未来责任险索赔可能受到一系列环境因素的影响。

只要未被除外,新出现的风险可以由责任险保单承保。

图2
对责任险保险公司未来所面临挑战的认知

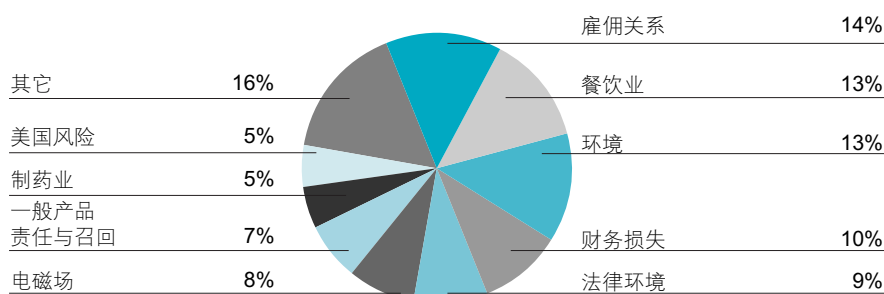


资料来源: Aon(2005), 欧洲财产险、责任险及董事与高级职员责任险报告

¹⁹ 瑞士再保险(2007), “欧盟的环境损害保险”(“Insuring environmental damage in the European Union”).

Aon的一项调查列出了企业风险管理人员所关注的新兴风险清单。该清单将雇佣行为、食品安全、环境污染及财务损失列为最重要的风险(见图3),但没有明确指出哪项是公认最为重要的风险。

图3
新出现风险按重要性排名



资料来源: Aon(2005), 欧洲财产险、责任险及董事与高级职员责任险报告

与新技术发展、发现新危害有关的新风险 ...

由电线、移动电话及其它移动通信设备所产生的电磁场对人类身体造成的风险已成为激烈争论的话题。围绕着转基因食品及纳米技术对环境及人类身体的影响同样有许多争议。很多情况下,甚少或根本没有科学依据可用于证明或否定这些科技与个人及 / 或其后代的健康损害之间存在因果关系。

...或与已知危害有关的法律新进展方面的新风险。

手枪及肥胖已被认为是美国新出现的风险。目前人们正致力于使手枪制造商及快餐生产商就与其使用相关的已知风险承担责任。同样,相对于科学依据的演变,由石棉、硅肺病、霉菌等引起的风险更依赖于法律的发展。因此,政府在维持稳定和公平的法律及司法环境方面扮演着重要的角色。

应积极监控并减轻新出现的风险,以维持可保性。

幸运的是,这些新出现的风险尚未演变成另一个石棉现象。重要的是,在巨大损失发生之前几十年,石棉风险就已为人知。尽管如此,新兴风险仍是保险业面临的一项主要挑战,因为无法通过传统的精算方法评估这些风险,而且一旦作出先例判决,风险的关联度就很高。在评估新出现风险的初期阶段,保险公司必须分析复杂的风险,确保自身及其客户采取足够的风险预防措施并尽最大努力遏制风险的累积。

法律和司法发展及责任风险

法律体系经历了重大变化。许多发展始于美国，其侵权制度已“从过错及赔偿制度转化成主要关乎财富分配的制度”。²⁰ 责任范围的扩大趋势在欧洲以及亚洲也都快速蔓延。

美国的法律体系在近几年发生了巨大变化

从侵权责任到严格无过错责任(又称“严格责任”)的转变推动了责任险索赔的增长。起初，损害赔偿责任的唯一触发机制是加害方或侵权方的过错。然而，科技发展带来许多新的风险，导致责任基于因果关系发生了演变。不当行为、故障或未能谨慎行事都被归入严格责任类别中。最近，环境责任已扩展至包括损害公共品(例如损害生态系统)的赔偿。

责任险索赔增长的驱动因素之一是向严格责任的转变。

另一驱动因素是赔偿范围的扩大。

责任还由于赔偿范围的扩大而增长。责任法起初的范围限于对第三者人身伤害或财产损失以及所导致的财务损失(例如利润或收入损失、由于人身伤害或财产损失导致费用的增加)进行赔偿。²¹ 然而，对疼痛及痛苦的赔偿在美国已越来越常见，而且额度很高，许多欧洲国家及新兴经济体也明显呈现这种趋势。²²

惩罚性损害赔偿给美国陪审团的裁决增加了不确定性。

对惩罚性损害的判决赔偿金也越来越多，在美国尤甚。该金额超出了损害的实际赔偿，并成为民事案件框架下的一个刑法因素。惩罚性损害赔偿金的数额可能十分高，特别是在低级法院的判决中。尽管过激判决常常在高等法院被大幅消减，但其仍是造成不确定性的一个主要原因并是推升律师费的一个因素。

此外，索赔方及责任方的数量也在增长。

最后，索赔方及责任方的数量上升也驱使了责任险增长。发展趋势是律师及索赔人试图将责任扩展至造成第三者损害的个人或企业范围之外。在美国，许多责任诉讼案件明确将“财源(deep pocket)”定为目标，而非严格依据因果关系。仅仅间接参与或远离因果链的各相关方都逐渐要承担责任。抛开正义层面不谈，这种趋势将严重损害对责任风险的评估能力及为其投保的能力。

²⁰ Liedtke, Patrick(2005), 《经济体系作为责任制度演变的催化剂》，日内瓦论文集，第 30 卷，343-35 页。

²¹ 赔偿也逐渐包括追溯责任及预期损害赔偿(例如尚没有出现严重健康问题的石棉风险)。

²² 根据 Tillinghast 的资料，美国责任费用在经济损失和非经济损失(如疼痛和痛苦)的赔偿判决与惩罚性损害的赔偿判决之间平均分配。

不断增加的石棉责任

石棉是美国大规模侵权案中最为成熟的一例，这可追溯到**30**多年以前。从**90**年代中期到末期，新石棉索赔案及已决旧索赔案的数量已趋于稳定。许多保险分析师以为最糟糕的时期已经过去。几十亿美元已用于支付成千上万的索赔案件。此外，许多石棉生产商已宣布破产和停业。另外，许多严重患病的人已经死亡，而幸存者则得到赔偿。但是直到**1999**年，一系列相互关联的因素又激起了一轮新的诉讼潮。索赔方的律师成功创立了得以扩大索赔方及被告方范围的新理论及方法。

石棉诉讼中最瞩目的变化之一是将被告人的范围扩大至无过错的公司。鉴于大多数石棉制造商已经由于石棉诉讼而破产，律师开始追究与石棉缺少直接关系的公司的责任。逐渐地，不仅是原料制造商，产品使用者也遭到起诉。**Rand**²³估计约有**8400**家公司因为涉及与石棉相关的索赔而遭到起诉。随着越来越多遭受石棉诉讼的公司申请美国法典第**11**章下的破产保护，律师急于立案，以免为时过晚。由于遭受与石棉相关的损失，**1980**年代有十六家石棉制造商破产，**1990**年代有**18**家破产，而**2000**年到**2004**年之间又有另外**36**家破产。

对诉讼范围扩大有更大影响的另一趋势是代表很少或现时没有残疾(“非恶性”状况)的人提出索赔。**90**年代末及**2000**年代初，**90%**以上的索赔案件由非恶性索赔人提出。大规模的集体诉讼以及将对原告有利但缺乏科学依据的案件捆绑在一起都促使索赔数量的剧增。到**2002**年，大约有**730,000**名个人曾提出石棉索赔。

据**A.M. Best**的资料，石棉索赔给美国保险业造成的最终费用已达到**650**亿美元。给外国保险公司造成的费用估计约为**300**亿美元。而最大的份额并未投保。据其它行业专家估计，给美国经济造成的代价(包括由非美国再保险公司承担的代价及未投保的金额)约为**2,000-2,750**亿美元。

²³ 参见 Carrol, Stephen J. et al.(2005). 《石棉诉讼》, Rand.

责任险发展态势正在欧洲各国国家层面上蔓延...

欧盟赔偿文化的发展

各成员国的责任险发展态势各异。在各个国家层面及欧盟层面均得到发展。两个层面的发展互相联系、相互影响。

- 在国家层面，严格责任正显著扩展。
- 损害赔偿额在增加，尤其是有关疼痛及痛苦的赔偿(非经济赔偿)。
- 集体性赔偿正在发展中。许多成员国已采取集体性赔偿机制。
- 意大利和德国采纳了经改良的美国式证券集体诉讼机制。
- 一些国家已允许不受限制的“律师费用与赔偿挂钩”协议，而其他国家则允许有限度的“律师费用与赔偿挂钩”协议。英国和爱尔兰允许“打不赢，不收钱”协议，但条件是收费不能与判决赔偿款的比例挂钩。

...并通过欧盟立法。

欧盟委员会正在实施一项责任扩展的政策。该政策中某些指令旨在引入新的责任领域，提高限额及/或要求强制性责任保险。该类立法的一个例子是2004年的环境责任指令，对于欧盟内的环境损害，该指令引入污染者承担所有费用的制度。欧盟立法中影响责任险的另一例子是2002年的保险代理人和经纪人指令，其要求经纪人购买职业赔偿险或其它相类似的由于专业疏忽引起之责任索赔的保证保险。最终，2004年欧盟新增的十个成员国也扩大了侵权制度的范围。举例而言，机动车第三者责任险的限额已提高至符合欧盟的最低要求。

责任制度及风险在亚洲正迅速扩展。

其它地区的责任险发展态势

亚洲责任风险的强劲发展是基于其强有力的经济基础以及正在扩展中的责任制度。采纳更有力的消费者保护法及建立产品责任法规是这种发展的体现。1990年代期间，澳大利亚、韩国、日本、台湾、印度尼西亚以及菲律宾引入了类似于1985年欧盟指令的产品责任法规。中国也颁布了一系列提升消费者权益的法律。²⁴香港法律改革委员会最近公布了一份关于集体诉讼的咨询文件，提议在香港引入多方诉讼机制。²⁵尽管仍在讨论阶段，但这体现了责任险在其它国家和地区的发展情况。

²⁴ Kellman, J.和 L. Nottage(2007)。《亚太地区产品责任的欧洲化：初步实证基准》。悉尼法学院，法律研究论文，五月。

²⁵ <http://www.hkreform.gov.hk/en/news/20091105.htm>

保险公司如何保持责任风险的可保性?

责任险与科技和社会风险紧密相连...

责任险业务与复杂的社会结构紧密相连,其比任何其它险种都更难以承保和定价。随着时间推移细微变化似乎都可对受害方、责任方及承担损害最终经济责任的一方(如保险公司)产生重大影响。政府、企业及其保险公司共同承担维持这种可持续互动关系的责任。

...因此,政府、企业和保险公司共同承担维持风险可保性的责任。

政府作为保证法律确定性的机构,设定规则及实施的法律框架。在风险链的每一环节(从风险评估到风险减轻再到风险转移)都可采取措施以减少风险的总体成本并使其可量化及可保。企业及其保险公司必须了解并监控责任险索赔的触发因素,并将其体现在企业风险管理和精算模型中。

产品设计(如保单条款和措辞)及适宜的定价对于保险公司很关键。

保险公司必须密切注意保单条款和措辞,从而管控快速变化的责任风险对其造成的影响。最后,承保过程中必须时刻专注于对风险及基础盈利能力的控制。了解责任险业务的众多驱动因素不仅对充分理解及准确承保与之相关的风险很关键,对利用其中的机会也很关键。

政府可以做些什么?

政府在降低侵权行为体系风险过程中可发挥重要作用。

通过提高法律确定性及解决争议速度,政府在责任险的未来发展方面可发挥重要作用。良好政策所能营造出的环境会对公民一视同仁,同时也能使企业维持经营并创新。对企业及保险公司而言,重要的是将责任制度的成本维持在其可承受范围内并保持法律和司法框架的可预见性。政府可通过以下方式完善法律框架:

- 减少责任规则的频繁变化
- 为实施新的责任规则提供充分的前置期及公众咨询
- 避免法院程序/法律架构导致争议解决需要很长的等待期,或导致不可预测的结果(例如连带和多个责任及陪审团甄选)。
- 限制律师团队有关案件结果的经济激励因素(如将惩罚性损害赔偿金排除于律师费用计算的基础上。)
- 取消追溯性责任

在盎格鲁撒克逊法律体系中采取措施改革侵权制度的例子有澳大利亚和美国。

索赔的上升和对保费以及能否获得承保的担忧促使了澳大利亚侵权制度的变化。

澳大利亚 2002/2003 年度的侵权制度改革

2001年,急剧上升的责任险索赔及HIH(第二大保险公司)的倒闭导致了人们对保费上升以及能否获得责任险承保的担忧。澳大利亚政府促请某委员会提供一份关于“过失法”的报告。这份“IPP 报告”于2002年九月公布,内容包括对立法活动的一系列建议。尽管通过全国性法案的最初目标没能实现,但大多数州和地区通过修改现行法律或引入新立法实施了这些建议中的大部分内容。此项改革的措施包括缩小潜在责任范围、降低可判决的损害赔偿金以及引入针对收入损失及疼痛和痛苦所应支付的损害赔偿金的上下限。

改革带来了许多预想的效果。保险公司得以稳定其业绩。另外,责任险承保费用及索赔数目也得以下降。²⁶

美国最近集体诉讼活动的放缓只是暂时现象。

美国的侵权制度改革

美国的侵权制度改革主要在各州层面开展,旨在限制律师费及包括惩罚性损害赔偿在内的非经济赔偿。有些限制后来被州最高法院推翻。其它举措旨在限制联邦层面的大型侵权诉讼。已采取多项纠正措施以应对90年代末出现的责任险索赔激增现象。统计数据显示,2002年到2006年期间,美国联邦的集体诉讼数量有所下降。这部分程度上是由于经济的强劲表现所致。在这期间,主要引发证券诉讼之企业经营失败事件的数量异常低。同时,许多诉讼活动从联邦集体诉讼转移到州法院诉讼。因此,诉讼活动整体数量的下降程度并没有联邦立案统计数据所显示的那么大。最近,金融危机已触发新一轮的集体诉讼。长期前景仍然不明朗。

²⁶ Pearson, Estelle 及 Lisha, Ruth (2007), 《公共责任侵权制度改革—评估更新的影响》(“Public Liability Tort Reform? Assessing the Impacts an Update”), 向澳大利亚精算师机构第11届事故赔偿研讨会递交的论文, 四月。

适宜产品设计的重要性

产品设计的改变可以限制风险程度，但不能解决所有问题。

产品设计在责任险中具有特殊的重要性。保险业已形成了一系列定义及条款用以限制对责任风险之承保范围。然而，有些问题仍然需得到解决，包括：

- 由于极难预见行为、法律及法院操作方面的变化，新的条款往往只能在首次损失发生后才被加入。
- 保险合同条款常常在法院受到质疑，有时候还被宣布无效或由法院重新解释。
- 由于最终用户及使用范围各异，新产品的风险有时难以评估。

除外责任可将风险分配到不同保单中去。

除外责任

保险公司通常将不需要、不可保或高危害风险(如环境责任险)从标准保单的承保范围中排除，以及要求被保险人单独购买保险来减轻风险程度。通过排除某些风险类别，承保变得更为精准，从而使价格与风险水平相称。然而，保险公司视为不可保的风险可能会被除外并无法获得单独的承保。

长尾责任风险要求仔细界定保险事故的触发机制。

触发机制定义

1980年代中期，美国责任保险业遭遇法律环境的一系列变化，导致沉重且意想不到的财政负担。这包括了从环境责任到综合一般责任适用的追溯效力，以及经常引起潜伏索赔的石棉案件。某些风险(如产品责任及潜在伤害)的长尾性质和不断扩大的责任解释给使用标准保单的保险公司造成了高度的不确定性。²⁷ 1980年代中期的责任险危机演化为保险公司的盈利能力危机，最终导致其承保能力危机。

“期内索赔制”保单限制了保险公司的长尾、潜伏的风险程度。

“期内索赔制”保单是保险公司为解决该次危机的创新之一。不论事件何时发生，该类保险只承保在保单期限内报告的索赔。承保范围在对最新信息进行详细审核后的基础上确定。对保险公司优势在于风险发展得以大幅降低。可保性的提高及单位保险价格的降低使得本来难以承保之风险得到承保。

追溯期和发现期给予被保险人更大的灵活性。

“期内索赔制”保险还可包含追溯期和发现期。追溯期将承保范围限定在约定日期(追溯日期)后发生之损失。在此之前发生的损失不在承保范围之内。发现期则允许被保险人使用延长的报告期(尾期)并需为此支付额外保费。

²⁷ 除非有关法律框架另有限制或解释，以事故发生为基础的保单承保由发生在保险期限内的事件所引起的索赔，而不论保险公司何时被告知该损失或索赔。

百慕大模式是”期内发生制“和”期内索赔制“的混合形式。

索赔系列条款整合了由同一原因造成的索赔情况。

量化限额有助于降低模糊性。

抗辩费用限额对于厘定最大损失很重要。

免赔额和共保有于降低逆向选择和道德风险。

其他改良模式包括采用“百慕大模式”，这是一种结合期内发生制和期内索赔制的混合形式。在高超额责任险保单中经常使用。索赔必须在特定追溯日后发生并且必须在保险期内向保险公司报告(即事件发生报告概念)方为有效。这种保单形式的另一个显著特点是可以将相关事件联合处理,也被称为综合发生制或批量承保。然而,按“百慕大模式”承保的保单通常不具有递延责任特性,而标准的美国期内发生制保单模式则具备这种特性。²⁸

欧洲的索赔系列条款也有类似的效果。索赔系列事件是指把由相同的特定原因引起的所有索赔联系在一起。保单每次事件或年限额是对由同一起因引发之所有索赔的最高承保金额。与百慕大模式相类似,这可以防止因同一过错引发之单个投保事件在多个承保年度发生叠加限额的情况。

量化限额

量化限额(包括每次事件的限额以及每个时期的累计限额)对于把模糊的基础风险转化为已知最大结果的承保风险而言很重要。举例而言,这包括对某些较高风险采用每次事故和累计分项限额的方式(如环境污染责任险、专业责任险和有限污染保险等)。限定每个风险的最高损失可以优化保险公司业务组合中的风险整合并降低资本要求。界定和限定保险公司的责任,对于限制为了从财力雄厚的个人或组织获取损害赔偿金而专门设计之诉讼也很重要。

有些市场(比如美国)除保单限额外没有限制抗辩费用。因为这些费用可能会很高(尤其是具有美国风险的保单,其诉讼成本非常高),所以保险公司无法估计最高损失。在有可能的情况下,保险公司可通过将抗辩费用的上限设定在每次事故限额和年度累计限额,来控制这种风险。

免赔额和共保

降低逆向选择和道德风险问题的一种常见方式是在合同中引入免赔额及/或共同保险。其效果是使保险购买者和保险公司的经济利益更为一致。提高利益的一致程度甚至可以成为公共政策的目标。举例而言,在德国有关管理层薪酬充分性的新法律中,针对董事及高管人员责任险保单引入了强制性的免赔额。因此,由于保单无法提供100%的赔偿,失职或有与雇佣有关不当行为的管理层成员将自己承担一些个人风险。但是,针对这些免赔额也有商业保险解决方案。

²⁸ 如果基础限额减少或用尽,递延责任条款可以通过超额责任险保单承保总体损失。

免赔额通过将小额索赔排除在承保范围之外来提高效率。

为了公平分担意料之外的通胀影响，可使用指数条款。

连续赔付和一次性赔付的指数化概念不同。

如果索赔和CPI通胀之间只存在部分的关联性，保险公司便会遭受基础风险。

免赔额的采用也减少了小额索赔。因为处理索赔涉及一定的固定成本，这与索赔规模无关，所以专注于大额索赔的保险公司能减少理赔费用。因此，免赔额是提高责任保险效率的方法之一。

指数条款

在超额赔款再保险交易中，意料之外的索赔通胀是保险公司面临的重大风险之一，其会给保险公司造成数倍的风险。欧洲和亚洲市场操作方法包括再保险公司采用的旨在确保免赔额和限额与通胀保持同步的“指数条款”。²⁹通常，消费价格指数(CPI)或者工资指数(例如每小时平均收入)被用作衡量总体通胀水平的指标。这使得责任风险对再保险公司而言具有可保性，同时又促进了基础主风险的可保性。在主保单中采用指数条款对于应对长期发展风险同样有益。

以下是最经常采用的一些指数条款：

- **全指数条款**：起赔点和承保金额完全由指数调整。
- **特许指数条款**：只有累积通胀超过一定水平时，起赔点和承保金额才完全由指数调整。
- **严重通胀条款**：只有累积通胀超过一定水平时，起赔点和承保金额才由指数调整，调整幅度限于累积通胀超出该水平的范围。

指数的应用方式也各有不同。为适应连续赔付环境设计的欧洲指数条款(EIC)将指数应用于每个赔付日期。起源于一次性理赔环境中的伦敦市场指数化条款(LMIC)将索赔的总价值指数应用于最终理赔日期。

指数条款为意料之外的索赔通胀导致的后果制订了公平分担机制，不过其应与用于界定该指数的经济因素(通常是CPI或工资指数)具有关联性。如果如上文所示只存在部分关联性(见表6)，保险公司将会遭受一定的基础风险。尽管如此，指数条款仍然为长期的严重通胀情形提供了重要保障。

²⁹ 指数条款在美国和加拿大较少采用。

结构性解决方案通常考虑保单持有人的损失历史。

结构性解决方案

通过采用风险融资因素,将再保险中常见的累计限额方式扩展至多年期或者引进经验账目的方式,结构性解决方案可以提高可保性。这些解决方案对一级保单市场更有意义。被保险人和保险人之间的信息不对称或者风险模糊性会限制责任风险的可保性(例如无法评估概率或预期损失)。通过累计限额以及将个体保单持有人的风险随时间分散来控制保险公司的风险,这些方法能弥补一些局限。另外,届满(Sunset)条款和强制性折算条款等独特的承保条款,也可以用于控制风险。

新的承保结构关注于索赔频率或损失指数。

频率承保和基于指数的新解决方案

当出现与索赔严重性相关的模糊性或者道德风险,通过提供每个索赔单位固定金额的频率承保,可以提高可保性。索赔规模偏离预定固定赔付的风险由客户自留。但客户仍然可以将其部分风险转移给保险公司(即界定索赔数量的风险),只要可以对其发生频率建模,这种解决方案就有可能更适合保险公司的风险偏好。另一种产品不对实际损失进行赔偿,而是建立与市场指数挂钩的赔付计划。这些指数可以是市场损失指数或者频率指数。

核保流程权衡保险公司业务组合的风险和未来盈利能力。

最佳核保操作和充分考虑风险的定价

核保流程是保险公司最具挑战性的业务流程之一,当然也是最核心的流程。在评估风险程度并确定保险公司是否接受某风险之后,核保工作包括确定预设条件下的承保范围以及相应保费。这是一个多方面的任务,要求具备专业知识、连贯的流程、专用的策略以及最根本的判断和创业态度。

持续监控相关风险...

风险监控

首先,核保流程需要连续监控和评估现有的以及新出现的风险,以便就这些风险的可保性作出有依据和具前瞻性的决定。这不仅包括技术风险,还包括经济、环境、政治和社会风险。

...有助于提高核保质量。

这在实施新的项目、险种、业务类型或加大承保范围时尤为重要。完善尽职的调查对未来成功至关重要,其应涵盖来自核保、索赔、损失控制、精算、营销/销售以及监管合规等多方面的信息。作为风险评估过程的一部分,财务数据的使用也变得越来越重要。各种规模的风险对财务均有一定的影响,在动荡时期(例如在营业收入下降和信贷受限的时候)的影响更大。

定价要求详细的费率监控流程和成本计算模型。

设定合适的价格

风险定价要求就新业务和续保业务开展详细的费率监控流程以及跟踪保费和保单留存情况。另一个先决条件是评估技术性保费的精算模型，包括预期损失、费用及资本成本(成本计算)。这包括在计算波动性较大、参数不确定性较高的风险时纳入适当的“风险负荷因子(rick loads)”。

保险公司需在收集和分析索赔数据方面进行投资。

为了改善商业风险的预期损失模型，保险公司需要在损失数据库方面进行投资。这也需要对开发模型所必需的专用精算资源进行投资。就财产风险而言，这项任务堪比保险业的其他投资。

资本成本和投资环境是成本计算不可或缺的组成部分。

承保风险的成本计算要求适当纳入投资环境以及资本费用。投资资产收益的不断下降使得承保风险的收费必须增加，否则业务将无利可图。另外，保险公司不断增长的资本要求最终也必须反映在成本计算中。

承保人需要全面了解成本计算的所有组成部分。

保险商增进了解承保、成本计算及保险条款和条件(这些常常被单独分析)之间的关系也很重要。必须全盘考虑这些方面，以适当地评估风险和提高盈利能力。

将成本计算并入整体业务架构有助于提高盈利能力。

将成本计算工具整合到业务架构中

最终，所有这些将促成有关承保(风险选择/保留)和风险成本计算的一贯性战略得以制订、实施及监控。专门的战略将有助于提高在周期内实现可接受盈利和净资产收益率水平的可能性。这要求将成本计算工具整合到业务构架中去，可以系统性追踪风险调整价格、了解索赔和成本计算之间的关系、控制威胁情形的系统性累积风险、保持一贯高水平的承保以及管理层对战略的长期关注。

成本计算的完整性以及客观的准备金提取对理性的周期管理很重要。

加强准备金提取和成本计算之间的关联度可以提高应对业绩和市场走向的能力。责任险业绩波动是由于在疲软周期时成本计算过低、准备金提取不足所引起，这进而导致业务量增长，又加强了准备金提取不足的影响。公司往往通过在坚挺市场阶段过度提取准备金来弥偿疲软期间的不足。这种模式阻碍了公司充分利用市场机会，并且可能导致周期管理不善。

再保险是减少风险的一个重要工具

责任风险具有频率低/严重程度高的特征。因此，保险公司业务组合的多样化程度通常不足。作为多样化的第二个阶段，再保险起着重要的作用，这表现为与标准的财产风险相比，责任风险的分保率更高。

原保险公司通过比例和非比例分保协议等多种再保险形式来均衡和减轻风险。临时再保险合同承保按照规模和风险类别承保特定风险。

处于市场领先地位的多险种再保险公司在风险评估、产品设计、核保流程和风险定价知识和能力方面处于核心地位，也发挥着重要作用。

对于企业以及其保险公司和再保险公司来说,投保和承保商业责任风险仍然是一项挑战。

责任险比大多数其它险种更易受不确定性的影响。由于其具有长期性特征及其依赖于诸多难以预测因素的相互作用,责任风险很难承保。这些因素包括宏观经济发展、行业状况的不断变化、资本市场发展、新技术、医学进步、社会发展动态以及持续的全球化过程。

同时,风险状况瞬息万变,赔偿范围也在不断扩大。企业及其保险公司都面临索赔上升的情况,这在部分程度上是受医疗费用不断上涨和法律制度的变化所驱动。索赔成本上涨不仅是美国现象,虽然其索赔成本在全球仍然遥遥领先,欧洲和亚洲的索赔成本也呈上升趋势。

为了确保企业有能力购买商业责任保险,保险和再保险能够满足社会的需求,企业、保险公司和政府必须采取措施应对挑战。

最重要的是各国政府要保持法律稳定性,这就需要避免频繁修改责任规则,取消造成不可预测结果的程序,并停止追溯责任。

公司必须主动评估其业务活动的责任风险程度,并在风险评估和风险减轻措施之间找到的一个适当的平衡点,以防止不必要的风险。监控有关新出现风险的发展态势也是公司的一项任务。

通过合理的产品设计,保险公司可以促进商业责任险发展的可持续性。通过在保单中规定除外责任、仔细界定的触发机制、量化限额以及购买再保险,保险公司可以将模糊的基础风险转化为已知最大结果的承保风险。采用免赔额和共同保险是保险公司提高自身承保能力的另一种方式。通过标准化保单条文,保险公司和再保险公司可以降低索赔的不确定性、提高风险的评估能力。

然而,在索赔预期升级和事态发展可能会比预期更糟的风险条件下,最佳的产品和承保操作都不能取代充分的定价。在当前低收益和通胀风险长期不确定性的环境下,这显得尤其重要。责任险行业的历史业绩表明了充分定价的迫切性。

在这种环境下,只有那些具备强大的承保能力,最新的核保流程以及拥有一贯性战略的保险公司才会取得成功。

最近的 *sigma* 出版物

- 2009 年第 5 期：商业责任险：对企业及其保险公司的挑战
- 2009 年第 4 期：指数在将保险风险转移到资本市场中的作用
- 2009 年第 3 期：2008 年度世界保险业：工业化国家寿险保费收入下降新兴经济体增长强劲
- 2009 年第 2 期：2008 年的自然灾害与人为灾难：北美和亚洲遭受严重损失
- 2009 年第 1 期：保险业情景分析
- 2008 年第 5 期：新兴市场的保险业：伊斯兰保险的概况与前景
- 2008 年第 4 期：养老融资的创新方案
- 2008 年第 3 期：2007 年度世界保险业：新兴市场带动增长
- 2008 年第 2 期：非寿险赔款准备金计提：更好地应对战略挑战
- 2008 年第 1 期：2007 年的自然灾害与人为灾难：欧洲损失惨重
- 2007 年第 6 期：祝君健康：分析卫生产业和环球医疗保险业的现状
- 2007 年第 5 期：银行保险：最新趋势，机遇和挑战
- 2007 年第 4 期：2006 年度世界保险业：增长由寿险带动
- 2007 年第 3 期：年金：长寿风险私营解决方案
- 2007 年第 2 期：2006 年的自然灾害和人为事故：保险损失较低
- 2007 年第 1 期：新兴市场的保险业：农业保险起步发展
- 2006 年第 7 期：证券化 — 保险公司和投资者的新机遇
- 2006 年第 6 期：信用险及保证险：巩固承诺
- 2006 年第 5 期：保险费适度增长，盈利丰厚
- 2006 年第 4 期：偿付能力指令 II：欧洲保险公司的整合风险监管框架
- 2006 年第 3 期：衡量非寿险保险业的承保获利能力
- 2006 年第 2 期：2005 年的自然灾害和人为事故：严重的地震灾害，新的暴风雨损失的范围
- 2006 年第 1 期：全球性公司在人寿保险业整合中占主导地位
- 2005 年第 5 期：新兴市场上的保险：关注责任险的发展
- 2005 年第 4 期：用创新为不可保的保险
- 2005 年第 3 期：保险公司的资金成本与经济价值创造：原理与实践意义
- 2005 年第 2 期：2004 年度世界保险业：不断增长的保费收入与不断强化的资产负债表
- 2005 年第 1 期：2004 年度的自然灾害与人为事故：30 多万受害者，刷新了保险损失赔偿的历史记录
- 2004 年第 7 期：国际财务报告标准(IFRS)对保险业的影响
- 2004 年第 6 期：责任保险损失的经济学：如何承保日益增长的责任风险
- 2004 年第 5 期：开拓新兴保险市场的增长潜能 — 中国与印度处于显著地位
- 2004 年第 4 期：死亡保障：寿险核心产品
- 2004 年第 3 期：2003 年全球保险业:保险业踏上复苏之旅
- 2004 年第 2 期：商业保险与再保险经纪公司 — 中间人的情意结
- 2004 年第 1 期：2003 年的自然灾害与人为灾祸：死亡人数众多，保险损失相对较低

瑞士再保险股份有限公司
经济研究与咨询部
Mythenquai 50/60
P.O.Box
8022 Zurich
Switzerland

电话: +41 43 285 2551

传真: +41 43 285 4749

电子邮件: sigma@swissre.com