

新闻稿

瑞士再保险*sigma*指出，对定制化再保险及保险解决方案的需求日益增加

- 市场对定制化及更受战略驱动的保险及再保险解决方案的需求不断增加
- 相比标准化产品，结构化解决方案提高了风险保障项目的效率
- 再保险也可以作为一项企业融资工具，以实现分出公司业务长期增长的目标
- 成功的关键因素包括：清晰的目标、丰富的经验、充足的承保能力、采用最佳实践、以及透明的沟通机制

苏黎世，2016年9月12日 - 最新一期*sigma* 研究报告“战略性再保险和保险：对定制化解决方案的需求日益上升”着重探讨了非传统保险/再保险解决方案的效用，及其日益广泛的应用。战略性再保险计划旨在提供更高效的风险保障，并有助于保险公司优化资本结构，从而提高资本回报率、降低资金成本。因此，保险公司逐渐将再保险与其自身的长期战略和增长计划相结合。保险公司还可以运用战略性解决方案管理具有挑战性的情形，譬如合并与收购、监管制度变更，或者市场混乱状况等。

保险公司和大型企业的资本和风险管理机制日趋成熟，它们往往为多条业务线或多个地区统一购买保险/再保险。这一发展趋势也是受如下的原因影响：保险业整合、风险趋于全球化、技术创新和监管改革等。“这一趋势导致保险限额更高、自留额也更高，以及越来越多的采用更大交易额、更复杂的解决方案替代本地保险合同”，瑞士再保险首席经济学家高旷楷（Kurt Karl）博士表示，“与此同时，市场也更需要量身定制的保险/再保险结构化产品，以解决特殊问题，并可以通过创新功能来满足特定客户的需求。”

三类主要驱动因素

保险市场对战略性解决方案的需求日趋增长。任何保险/再保险交易的基本前提是风险转移，定制化解决方案也不例外。然而，使用这类解决方案的初衷已演变发展为三大类动因。第一类是使用结构化解决方案，通过合并多种风险及/或相互影响的触发因素，以提高保险/再保险效率。

作为更加综合性风险管理流程的一部分，风险转移着重于集中分散所有风险，帮助拓展难以承保风险的可保性。它还能够为巨灾风险提供充足的承保能力，而这对一些较小型保险/再保险公司而言具有挑战性。

Roman Lechner, 苏黎世
电话: +41 43 285 2344


Thomas Holzheu, 阿蒙克
电话: +1 914 828 6502

黄硕辉, 香港
电话: +852 2582 5644

投资者关系部, 苏黎世
电话: +41 43 285 4444

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

最近，乌拉圭一家国有电力公司购买了防范旱灾和高油价风险的综合保险保障，这一案例体现了风险转移项目带来的好处。当降雨量低于触发水平时，赔付机制将被触发，而油价越高、理赔额也随之上升。这种基于指数的保险解决方案保障了该电力公司免受盈利波动的风险，并最终避免消费者承担高电价风险。

定制化再保险解决方案还有利于分出公司进行风险转移。例如，美国一家小型地区性保险公司面临严重对流风暴造成的波动性较大的损失。该公司需要防范盈利波动风险，以至少能够维持目前的信用评级。该公司采取的解决方案是一个具有盈利分成和取消功能的多年期再保险项目。该项目确保该保险公司能够以稳定的价格提供长期承保能力。

再保险的第二类非传统用途是用于公司融资，即解决资本管理问题。在当前持续的低收益、低增长环境中，资本成本和资本效率就显得非常重要，而再保险可以替代传统资本、并提升盈利能力。针对公司融资的解决方案包括非寿险追溯保障、以及有效寿险业务的货币化产品，旨在释放被禁锢的资本，并将长期业务的未来预期现金流予以变现。

使用定制化再保险解决方案的第三类动因是，实现分保公司的战略性及长期增长目标。在寿险业，再保险解决方案可以帮助保险公司获取资金，从而应对发展新业务所产生的高额费用和负现金流。在非寿险业，再保险解决方案可以支持业务增长、而且更加侧重于方案的灵活性、是否能够按需求释放资本、并提高资本效率。分保公司还能受益于再保险公司的技术能力和市场专长。

上述购买战略性保险/再保险解决方案的三类动因并非互不兼容。例如，重大灾害保险项目可能涉及全部三类动因。图 1 列出了非传统解决方案的 10 项应用，以及这些应用与三类动因的对应关系。

图1: 战略性/定制化再保险解决方案类型与三类动因的对应关系



	财险和意外 险	寿险和健康 险
1 整体保障方案	✓	
2 指数解决方案	✓	
3 巨灾保障方案 - 保险连结债券 (ILS)	✓	
4 提高资本效率的解决方案	✓	✓
5 追溯保障	✓	
6 有效寿险业务的解决方案		✓
7 缓解监管变动影响的解决方案	✓	✓
8 支持增长的解决方案	✓	✓
9 针对相互保险机构的解决方案	✓	✓
10 便于并购的解决方案	✓	✓

资料来源: 瑞士再保险经济研究及咨询部

在诸多再保险解决方案中包含了许多概念，这些概念可加以改动和合并，以应对每个客户的不同需要。正如客户面临的状况各不相同一样，定制化解决方案的形式亦多种多样。本期 *sigma* 运用案例研究，阐述了图 1 所列的 10 项定制化解决方案的应用及其带来的优势。

成功的战略

使用定制化结构产品作为工具，以实现企业较长期的融资和战略目标，这往往是一个历经多年的过程。无论何种情况，成功的交易均有赖于所有利益相关方之间的密切配合，其中包括保险公司、再保险公司、经纪商和监管机构。战略性再保险协议的成功包括如下若干因素：清晰的目标、分保公司内部高层主管的支持、经验丰富的交易团队、较强的风险承担能力、长期的合作关系、以及符合最佳实践的会计、税务和监管合规准则。最后，所有利益相关方之间透明的沟通机制对于交易过程也至关重要。

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 5 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 5 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。