

# “引进来”+“走出去” 保险业开放跑出“加速度”

本报记者 陈晶晶 广州报道

近段时间以来,中国保险业对外开放利好消息接连不断。

11月8日,国家金融监督管理总局党委书记、局长李云泽在2023金融街论坛上指出,近年来,我国进一步推出50多项开放举措,全面取消银行保险领域外资持股比例限制,大幅减少外资准入数量型门槛,持续拓展金融开放的广度和深度。目前,30家全球系统重要性银行均在华设有分支机构,全球最大的40家保险公司近半数进入了中国市场。

同日,国家金融监督管理总局发布《关于宝马(中国)保险经纪有限公司经营保险经纪业务的批复》和《关于安顾方胜保险经纪有限公司经营保险经纪业务的批复》,批准两家外资保险经纪公司经营保险经纪业务。据悉,这是国家金融监督管理总局成立后首次批复的两张保险经纪牌照。不仅如此,外资接连增持险企股权亦获得了监管批复,如德国安顾集团宣布,通过增持实现了对德华安顾人寿的控制。

《中国经营报》记者获悉,为加强非银行金融机构(以下简称“非银机构”)监管,稳妥推进对外开放工作部署,持续深化“放管服”改革,做好行政许可与监管制度有效衔接,国家金融监督管理总局修订发布了《非银行金融机构行政许可事项实施办法》(以下简称“《办法》”),自2023年11月10日起施行。

业内人士分析表示,作为非银金融机构的重要组成部分,我国保险业对外开放进程不断深入,此次《办法》发布将进一步加大行业对外开放的渗透度和覆盖面。

## 外资加速布局保险领域

随着合资寿险公司外资比例全部放开,中国保险行业最大的市场已实现完全对外开放。

记者注意到,自2018年以来,我国保险业对外开放力度持续加大,首家外资独资保险控股公司、首家外资独资保险资产管理公司相继成立,在监管部门出台稳步取消外资股比限制、大幅减少外资准入数量型门槛等一系列对外开放政策推动下,外资险企纷纷看好我国保险市场,通过收购股权、增资、成立分公司等方式不断加快布局步伐。

值得一提的是,此次获批中介牌照的股东均是外资机构。

国家企业信用信息公示系统显示,宝马保险经纪成立于2022年10月,法定代表人为刁安伦(AN-DREAS CHRISTIAN GLUNZ),股东方面,德国公司 Bavaria Wirtschaftsentwicklungs GmbH、华晨宝马汽车有限公司分别持股58%、42%。

安顾方胜保险经纪法定代表人刁思勇明(Jürgen Schmitz),亦是安顾中国首席执行官、德华安

顾人寿副董事长。安顾方胜保险经纪由德国安顾集团与北京外企人力资源服务有限公司(以下简称“FESCO”)共同投资设立。其中德国安顾集团持股33%,安顾保险金融经纪持股33%,FESCO持股34%。

11月9日,安顾中国官方微信公众号发文表示,安顾方胜保险经纪将整合中外方股东的健康生态资源,携手相关各方共同构筑“保险经纪+健康险 TPA+健康管理”一站式综合保险经纪服务模式。除健康险外,安顾方胜保险经纪还可根据客户需求提供寿险、意外险、财产险、责任险等产品,全力协助客户构建全面的风险保障体系。

刁思勇明表示,“中国的健康险市场有着巨大的发展潜力,在中国布局健康险生态链是安顾集团的重要战略,保险经纪公司是其中不可缺少的重要一环。通过安顾方

胜保险经纪,安顾集团将进一步引入全球健康保险经验,并携手合作伙伴FESCO,为中国市场提供具有吸引力的服务与产品。”

公开资料显示,德国安顾集团于2005年进入中国市场,投资涉足寿险、健康险、旅行救援及健康管理服务、汽车出行科技服务等多个领域。近年来,其持续加大在华投资力度。2021年,通过增资入股形式投资泰山财险并持股24.9%。不久前,德国安顾集团增持德华安顾人寿已获得监管批复。

国家金融监督管理总局山东监管局发布的《关于德华安顾人寿保险有限公司变更股东的批复》显示,经审核,批准山东省国有资产投资控股有限公司(以下简称“山东国投”)将其持有的德华安顾人寿15%股权转让给德国安顾集团。转让后,德国安顾集团持有德华安顾人寿的股权比例从20%上升至35%,德国安顾人寿持股比例为30%,山东

## 再保险“国际板”和跨境保险发力

再保险“国际板”平台分入业务,不单可以增加保费收入,更重要的是为保险行业带来新概念和新技术,以及对社会的整体效益。

目前,我国已成为世界第二大保险市场,但保险渗透率较低,落后于世界平均水平。因此,保险业在“引进来”的同时,也需要积极“走出去”,其中,提升再保险业务的国际化水平,便是不可或缺的重要一步。

公开数据显示,中国的再保险业务存在很大的逆差,分出去的保费比分进来的多。2022年,中国分出至境外保费规模约1120亿元,境外分入保费规模约283亿元,再保险逆差近4倍。多位业内人士分析表示,中国的再保险市场基本还处于“单向开放”的阶段,不均衡性比较突出。

2021年,原中国银保监会和上海市人民政府共同发布《关于推进上海国际再保险中心建设的指导意见》;2023年6月,《关于加快推进上海国际再保险中心建设的实施细则》提出,以构建布局合理、治理有效、先进可靠、富有弹性的再保险金融基础设施体系为核心,推动我

国再保险市场由“单向开放”向“双向开放”转型升级,为保险业数字化转型和高质量发展贡献中国智慧、提供中国方案,构建再保险国内大循环的中心节点和国内国际双循环的战略链接。

记者注意到,10月26日,上海国际再保险交易中心在上海自贸试验区临港新片区正式启动运营。国际再保险业务平台亮相,4项配套规则发布,15家人驻保险机构集中签约,标志着国际再保险功能区机构体系建设取得突破性进展。

据悉,再保险交易中心将以跨境再保险业务为主,涵盖登记管理、再保险交易、国际分入保费统计、差异化偿付能力因子等方面,助力打造交易风险更低、信息透明度更高、交易要素更为集中的对外开放窗口。

目前,已有财险公司成功出具再保险“国际板”业务。

11月6日,第六届中国国际进口

博览会期间,国家金融监督管理总局上海监管局指导安盛天平财险公司完成再保险“国际板”首张国际再保险分入合约签署工作。其中,交易的分出方为在中国香港地区展业的安盛香港财险公司,分入方则为主营内地业务的安盛天平财险公司。

安盛天平首席商业险业务官曾翔表示,通过把保费收入与风险的匹配,可以增加金融市场的稳定性,以及保险公司经营的稳健性,保险行业作为社会“减震器”的作用也会更明显。因此,再保险“国际板”平台分入业务,不单可以增加保费收入,更重要的是为保险行业带来新概念和新技术,以及对社会的整体效益。

未来,再保险“国际板”将如何发力?

上海保险交易所党委书记、董事长任春生在2023上海国际再保险会议上表示,将立足基础设施定



在政策支持推动下,中国人寿、中国太平等头部险企探索建立跨境保险服务平台。根据上海市政府最新发布政策文件,允许个人购买跨境保险等境外金融服务、与外国投资者投资相关的所有转移自由汇入汇出等。视觉中国/图

国投的持股比例下降至35%。

而在此次股权变更之前,德华安顾人寿是国内合资寿险公司中典型的50%:50%股权结构,即山东国投持股50%,其余50%由德国安顾集团持股20%及其附属公司德国安顾人寿持股30%。

自此次股权变更后,德国安顾集团及其附属公司合计持股比例为65%,德华安顾人寿成为又一家外资控股寿险公司。

安顾集团称,本次对德华安顾人寿扩股表明了安顾集团将持续发力中国市场,拓展本地业务。刁思勇明表示,“中国保险市场充满发展机遇,其在安顾集团全球业务中

占据战略重心地位。此次扩股是安顾集团在华打造保险价值链的又一重大里程碑。”

一家寿险公司战略部人士对记者表示,从2020年1月1日起,经营人身保险业务的合资保险公司的外资比例限制被取消,外资比例可达100%。人身险市场是保险行业版图最大的一块,随着合资寿险公司外资比例全部放开,中国保险行业最大的市场已实现完全对外开放。未来,行业竞争可能会有所加强,国内寿险公司也需加强提升中高端客户黏性,积极吸取国外一些优质险企资产配置及管理经验,提升经营管理和资产配置水平。

市场提供了基本动力,跨境保险迎来较大发展。

记者采访获悉,在政策支持推动下,中国人寿、中国太平等头部险企探索建立跨境保险服务平台。如中国太平签出了行业首单跨境车险,依托三地服务网点,通过构建跨境机动车险产品库、跨境产品培训体系、报价出单平台建设、理赔体系的协同建设,为三地客户提供一站式购买三地保单、多币种支付、三地通赔的便捷服务。

根据上海市政府最新发布的政策文件,允许个人购买跨境保险等境外金融服务、与外国投资者投资相关的所有转移自由汇入汇出等。

某财险公司产品部人士对记者表示,这对于发展跨境保险来说是一大利好,未来险企可能推出更多跨境机动车、跨境商业医疗、跨境物流、跨境电商、跨境再保险等跨境保险产品,加快完善跨境保险服务体系。

## 一线调研

# 模式创新叠加服务升维 乡村金融方法论思变

本报记者 李晖 柳州报道	发展过程中遇到的障碍。借助在模式和技术上的创新探索,机构通过资金、经营等多维度赋能,不仅推	动金融服务乡村振兴落到实处,自身也逐步探索出一条可持续的普惠金融方法论。	《中国经营报》记者近期在采访和调研中发现:一方面通过与当地政府、团委等部门合作,批量化接入,金融	科技在进入乡村时可以一定程度上避免以往所遇到的障碍;另一方面,随着乡村金融的主体不断发生变化,机构	在满足小微企业融资需求的基础上,也正在不断探索加强小微企业健康经营能力的多种手法。
--------------	-----------------------------------------------	--------------------------------------	--------------------------------------------------	---------------------------------------------------	-------------------------------------------

## 模式探索——组织合作+可持续发展

柳州青年兰优生2015年从上海放弃打工回家创业,进行有机水稻种植。但一开始与单个农户分别合作的模式并不成功,乡亲们不了解有机种植,生产的水稻质量良莠不齐,兰优生很快赔光了启动资金。

“第一次失败后我改善了经营模式,从与单个农户合作转向通过村、屯的党委、大队与农户合作。在这种模式下,组织方可以进行宣教并把关,同时督促实现标准化种植,让水稻品质有了稳定提升。与此同时,由于向老百姓收购稻谷需要全部付现金,因此这个阶段我的资金缺口比较大,也没有什么抵押物。”兰优生透露。

柳州是广西中部的重要中心城市,近年来柳州当地的螺蛳粉、菌菇、水稻等特色产业蓬勃发展。随着经营规模的扩大,不少像兰优生这样的“农业从业者”都遇到了资金短缺的难题。

共青团柳州市委青年发展部负责人华海涛向记者表示,初创项目多为小微企业,返乡创业青年往往缺乏必要支持,面临自有资金少、贷款门槛高、融资成本高、申请流程久等掣肘。

与最了解青年的组织平台对接,成为金融科技公司走向乡村的

一种“快捷”路径。

通过与共青团柳州市委对接,从2023年6月开始,度小满通过“小满助力计划”公益项目开始为柳州当地小店店主、农户发放免息期最长三年的贷款。正是通过这一贷款,兰优生缓解了一部分收购资金的燃眉之急。

近十年来,农村信用体系欠缺、金融基础设施薄弱、迥异于城市群体的风控特点让不少机构热情冲入后又很快折戟、退出。这也让金融机构或金融科技公司在进入农村时都更加谨慎。如何选择适合机构禀赋且可持续的模式成为关键。

以度小满为例,其以公益助农免息贷款项目为切口,通过为有资金需求的乡村产业带头人提供免息贷款,实现一带多、多带广。“小满助力计划”公益项目负责人向记者透露,涉农项目的开展,通常围绕产业,流程上会选择先与所在地政府需求沟通确定扶持地区,然后进行产业调研并到帮扶地点初步沟通,再后信贷部门根据合作方提供推荐名单去实地走访,最终进行风控评估后拟定放款名单。在产品设计上,这种免息贷款的设计额度在1万~20万元,无抵押无担保,可以循环额度,一年一还,最长免

息期三年。

上述合作模式与线上线下结合的风控手段,保证了这一业务的公益性与可持续。据了解,“小满助力计划”自2019年推出,累计放款超1.5亿元,覆盖了全国31个省(区、市)的242个行政村,超15万农户受益。

据华海涛透露,为帮扶青年创业,柳州市近年来联合多家金融机构推出了“青穗贷”“青创贷”“青农e贷”等低息贷款项目,以及“度小满公益助农”免息贷款,累计已经发放贷款2.5亿元,服务带动青年创业就业1000余人。

事实上,类似与当地组织对接进入县域、乡镇,是金融机构近年来发展乡村金融业务的一个重要趋势,“机构+当地政府或单位部门”的合作模式被证明是一种可行路径。

有互联网银行相关负责人就曾向记者透露,其所在银行的农村金融业务,采取的一种主流合作方式是,通过政府将土地确权、农业补贴等公开信息与银行的数字风控技术结合,帮助银行识别出高质量农户。银行每个月都把农民贷款情况、客户分布、不良率变化等情况通报给县域政府。

## 服务升维——金融支持+经营支持

记者注意到,在柳州地区调研对象中,不仅包括普通农户、脱贫户,也包括家庭农场、合作社、致富带头人等乡村新兴经营主体。

中国农业风险管理研究会会长张红宇近几年在东、中、西部几十个县调研发现了两个现象值得关注:一是从事农业的不一定是农民;二是农民不一定从事农业。因此,他也建议用“农业从业者”来替代“农民”的概念。

中国人民大学中国普惠金融研究院副院长莫秀根同样研究发现:当前乡村家庭的主要收入来源,除了农业生产以外,就业和非农产业的收入比例相对高,这也要求乡村数字金融建设要聚焦乡村家庭和小微企业。

张红宇在近期中国普惠金融国际论坛上就向现场媒体表示:上述变化不仅要求乡村金融服务的对象范围要大大拓展,供给的维度也要增多。这一群体的需求正在从单一变为多维度需求——从买种子、买猪崽的借贷需求,到发展乡村旅游、农产品加工、生产性服务业等各种新兴产业提供多元支持。

“回乡创业青年,不仅需要资金支持,更需要智力支持和资

源引入。”这是华海涛日常工作中的一个重要感悟。他告诉记者,返乡创业青年除了资金困难,还面临创业环境不稳定性高、风险控制难、对产业发展认识不全、项目选择难的问题。这些都需要团委和相关机构帮助他们搭建渠道。

以兰优生为例,其最早经历创业失败后,在共青团柳州青年发展部的推荐下,参与了不少培训和课程,学习经营模式和最新技术,他也认为:组织和机构提供的技能扶持和资源对接,更有利于他们强壮经营,获取融资。

近年来,市场正在逐步形成一个共识——小微企业的金融赋能和经营赋能、技能赋能是一体两面、双向促进的。平安普惠研究院副院长程瑞在前述中国普惠金融国际论坛上就表示,金融机构在服务小微企业时有两大任务:第一,满足小微企业融资的可得性和适当性,提升其金融素养和金融能力,实现金融赋能;第二,通过线上线下的资源咨询顾问、商机撮合、资源嫁接等增值服务,实现经营赋能,最终帮助小微企业提升自我造血、造血的能力。

这一路径也在被机构进行有特色的实践探索。度小满相关负责人透露,在给予免息类贷款支持的同时,也同步在平台搭建和人才培养上进行投入。2021年年底,度小满与联合国开发计划署共同推动的“可持续发展金融助力乡村振兴”项目已在福建古田县、陕西西乡县和重庆酉阳县三地落地,陆续搭建“可持续发展创新服务中心”,通过数字化产业服务平台,为农村的小微企业融资提供有效支持。

此外,过去两年,通过和友成基金会合作,度小满也探索在贵州雷山县、湖南安化县开展了“领航员人才培养计划”,通过培训、研学、对接销售渠道、资金支持等方式,帮助了124名乡村产业带头人,其中超半数学员的项目得到改善,实现月均660元的增收,还带动了本地300多名村民增收。

而在此基础上,更多业态的普惠金融支持也亟待引入乡村。莫秀根向记者表示:普惠金融的内容不应该局限在信贷,而应该拓宽到保险、资本市场、直接融资、理财等,鼓励这类金融机构进行创新,为乡村家庭和小微企业服务。