

上海保交所国际再保险平台上线

保险要素市场对外开放迈出重大步伐



上海保交所将进一步扩大我国再保险业对外开放、促进境内外保险市场的融合发展提供助力。 □东方IC 供图



上海下一步将加快推动国际再保险中心建设进程，更好地发挥上海保交所的机制和服务优势，完善充分开放的上海再保险市场体系；提高对大型风险、巨灾风险、特殊风险的再保险供给能力，努力将上海再保险市场建设成为承接特殊风险与离岸风险的“桥头堡”；对照国际标准推进制度创新，为上海再保险市场营造具有国际竞争优势的一流营商环境，力争建成一个既能服务全国，又具有区域乃至全球影响力的再保险中心。

■本报记者 张淑贤

在金融业新一轮对外开放背景下，我国保险要素市场和行业基础设施——位于浦东的上海保险交易所国际化建设方面也有了重大进展。8月8日，上海保交所国际再保险平台正式上线，助推我国再保险市场进一步对外开放，持续提升我国在全球再保险市场的定价权和话语权。

下一步，上海将加快推动再保险中心建设进程，提高对大型风险、巨灾风险、特殊风险的再保险供给能力，力争建成一个既能服务全国，又具有区域乃至全球影响力的再保险中心。

依托 FT 账户提供跨境清结算

再保险在国际上称为“分保”或“保险的保险”，是指保险人将其所承保保险责任的一部分或全部，向其他保险人再投保的行为。作为保险市场一种通行的业务，再保险可使保险人不致因一次事故损失过大而形成对赔偿责任履行的影响。

国际再保险平台是上海保交所为满足再保险市场需求而打造的线上场内交易平台，既能满足合约分保、临时分保、比例分保、非比例分保等各类再保险业务需求，也涵盖了再保险邀约、询报价、交易、摊赔、账务、结算等各个交易环节，使各交易方账务、财务的工作量压缩到原先的五分之一，交易周期可由原来的两三个月缩短至两三天。

与上海保交所打造的其他场内交易平台相比，国际再保险平台在引进境内外参与主体的同时，还依托上海自贸区自由贸易账户体系（FT 账户），可为境内外再保险参与主体提供高效便捷的跨境资金清结算服务。同时，运用 FT 账户人民币跨境结算创新机制，也可提升再保险资金跨境清结算的安全性和监管的有效性。

2017年5月，中国银行上海分行即为上海保交所开立了人民币和美元 FT 账户，该行也成为上海保交所首家 FT 账户结算银行，以及国际再保险平台指定服务银行之一。

在自由贸易账户体系下，上海保交所国际再保险平台提供的跨境清结算效率大幅提升。其中，境内保险机构无需注册在上海自贸区，也可通过上海保交所场内结算共享 FT 账户带来的便利；境外保险机构通过开立自由贸易账户，可按准入前国民待遇原则享受相关金融服务，且 FT 账户对离岸账户划款时，直接凭收付款指令即可办理。

“保交所开发的清结算和银保资金划付系统，支持多周期、多方式结算。”上海保交所董事长曾于瑾表示。

日前发布的“上海扩大开放 100 条”行动方案，明确指出“在风险可控前提下，为保险机构利用自由贸易账户开展跨境再保险与资金运用等业务提供更大便利”，随着上海保交所国际再保险平台开通 FT 直通账户，为再保险资金提供跨境清结算服务，该开放举措已正式落地。

上海自贸区金改创新的新成果

建设上海国际再保险中心是贯彻落实国务院加快推进上海国际金融中心建设和上海自贸区建设的重要举措，也是保险业进一步深化改革、扩大开放的必然选择。

改革开放特别是浦东开发开放以来，上海已成为全球金融要素最为齐全、金融交易总量最为活跃的地区之一。但与其他国际金融中心相比，再保险交易以及相应的要素市场建设依然是一个短板，在机构集聚度、基础设施、政策支持、专业人才数量、国际定价权等方面存在一定的差距。曾于瑾表示，上海保交所更需发扬改革担当的精神，打通制度性梗阻，把填补短板作为改革的重要任务；更需推动与国际市场规则的对接，提高境外机构在境内再保险市场的参与程度。

作为国务院批准设立的全国性保险要素市场和行业基础设施，上海保交所建设的国际再保险平台是国务院批复的“3+1”（国际再保险、国际航运保险、大宗保险项目招投标、特种风险分散）重点业务平台之一，也是贯彻落实上海自贸区“金改 40 条”关于推动形成再保险定价、交易中心的重要载体。在曾于瑾看来，该平台的正式上线，既是上海自贸区金

改创新的新成果，也是多层次再保险市场建设的新尝试。

未来，上海保交所还将进一步完善国际再保险平台的业务规则，持续对系统进行功能升级，拓展更多类型再保险业务，为进一步扩大我国再保险业对外开放、促进境内外保险市场的融合发展提供助力。

推进国际再保险中心建设提速

再保险是国际性最强的保险业务，在联系我国保险市场与国际保险市场方面发挥着重要作用，也是保险市场与资本市场、货币市场等其他金融市场之间的桥梁和纽带。

国际成熟的金融中心，如伦敦、纽约，也均是国际知名再保险中心。国际再保险中心发展的经验表明，推进上海再保险中心建设，有利于集聚国际知名再保险机构，构建面向全球的再保险产业链，对推动再保险机构、律师事务所、保险资产管理机构集聚具有积极作用，有利于提升上海国际金融中心建设的能级，有利于逐步提高我国再保险业的国际影响力和市场话语权。

记者获悉，上海下一步将加快推动国际再保险中心建设进程，更好地发挥上海保交所的机制和服务优势，完善充分开放的上海再保险市场体系；提高对大型风险、巨灾风险、特殊风险的再保险供给能力，努力将上海再保险市场建设成为承接特殊风险与离岸风险的“桥头堡”；对照国际标准推进制度创新，为上海再保险市场营造具有国际竞争优势的一流营商环境，力争建成一个既能服务全国，又具有区域乃至全球影响力的再保险中心。

目前，上海已建立了较为完备的再保险产业链，再保险公司、直保公司、自保公司和保险经纪公司市场主体数量稳步增长，承保能力与管理水平不断提高。其中，上海已集聚的 3 家外资再保险公司、2 家中资再保险分公司与 1 家自保公司均设在浦东，劳合社（中国）公司和全国首家中资控股的专业再保险经纪公司——江泰再保险经纪公司也均落户浦东。

复星保德信人寿：保险业对外开放的受益者

■本报记者 张淑贤

在保险业新一轮对外开放之际，一些保险公司已是昔日保险业对外开放的受益者，复星保德信人寿即是这样一家合资寿险公司。2012年9月，复星集团和美国保德信金融集团联合发起设立复星保德信人寿，总部位于浦东，这是我国首家民营和外资合资的寿险公司。

复星保德信人寿总裁储良近日接受记者采访时表示，作为两大世界 500 强企业共同设立的寿险公司，复星保德信人寿 6 年来承袭了股东方在产品、服务、风控、投资等方面的优良基因，已搭建了寿险、重疾险和年金险等产品体系，满足了客户在人身保障、健康和养老等方面的需求。

瞄准细分领域发力产品创新

作为寿险公司的后来者，复星保德信人寿走的是一条“瞄准细分领域，发力产品创新”的道路。在储良看来，这也是中小保险公司的出路所在。

去年 12 月，复星保德信人寿与腾讯金融云智能风控模型合作，依托腾讯在金融反欺诈、智能风控技术上的优势，将保险反欺诈智能风控模型首次应用在互联网长期寿险领域。

“客户目前主动购买保险的意识非常强，考虑的问题不再是需要不需要买保险的问题，而是保额够不够的问题，而市场上的寿险产品保额偏低，已不能满足客户需求。”储良告诉记者，在这样的背景下，复星保德信人寿与腾讯金融云合作，利用大数据、人工智能等技术，在甄别客户基础上提高了保额。

基于上述技术推出的首款产品——复星保德信星安定期寿险在免体检的情况下，不分年龄最高保额可达 200 万元，目

前该款产品最高保额已提升至 250 万元。

记者获悉，该款定期寿险产品在互联网平台上推出半年多来，市场占有率在国内已名列前茅。

此外，复星保德信人寿还已推出了多次赔付的重疾险、含身故责任的老年防癌险等特色保险产品，满足不同客户群体的差异化需求。

“公司正在与复星医药合作，打算针对痛风人群推出专门的保险，即痛风人群在复星医药买药时可获赠相关保险权益。”储良介绍称，“‘药+保’模式对客户、复星医药和复星保德信人寿而言堪称‘三赢’。”由于带领公司持续发力产品创新，储良获得了沪上金融家“2017 沪上金融创新人物”奖项。

期待开放向业务等领域拓展

值得一提的是，定期寿险正是复星保德信人寿外资股东——美国保德信金融集团长期为客户提供的险种，它能够在身故发生时尽可能的降低家庭财务的损失。

储良告诉记者，复星保德信人寿致力于搭建以客户需求为导向的销售模式，为客户提供终其一生的保障设计和财务规划，正是借鉴股东方保德信的经验。

在保险业进一步开放背景下，储良期盼着，对已引进的机构在中国市场深耕发展方面，监管层可以在外资公司机构开设方面给予更多支持，这样可以把优势的产品、服务和技术推广到更多领域去。

储良几天前刚从美国保德信总部考察回来，一个细节让他印象深刻。保德信在美国的分公司规模大的也不过五六名内勤，其中，风控人员就有两三人，直接隶属于总部，考核与绩效也与分公司的业务量没有任何关系，“在风控和合规方面，复星保德信人寿仍有很多方面需向外资股东方学习和借鉴。”

韦莱保险经纪：首家获准扩大经营的外资机构

■本报记者 张淑贤

今年 4 月 27 日，在银保监会公布了“加快落实银行业和保险业对外开放举措”的当天，上海保监局即宣布为韦莱保险经纪有限公司办理了《经营保险经纪业务许可证》换证手续，使这家位于浦东的外资保险经纪机构成为全国首家经营范围扩大的外资保险经纪机构。

日前，韦莱韬悦企业风险管理及经纪服务中国区负责人、韦莱保险经纪有限公司总经理徐汇智以及韦莱韬悦大中华区总裁袁凌梓接受了记者采访，分享了公司经营获准扩大背后更多的故事。

经营范围扩大申请三天获批

“早在 2004 年，韦莱保险经纪有限公司就拿到保险经纪牌照，不过只能做大型企业的风险管理。为进一步扩大业务范围，早在 2008 年和 2009 年，公司就向原保监会提出，想扩大经营范围，最近一两年明显感觉进程在加快。”徐汇智向记者透露，“今年 4 月份，在中国宣布金融业新一轮对外开放后不久，公司正式向银保监会打了‘扩大业务范围’的报告，没想到仅三天的时间，上海保监局就批了。”

袁凌梓表示，经营范围扩大对公司而言，业务有非常大的扩展空间，“能把全球的理念、产品、服务模式带到中国市场，为中国的中小企业和高净值客户服务。”

在扩大经营范围后，韦莱保险经纪有限公司的业务范围已与中资保险经纪公司完全一致。徐汇智介绍，此前经营范围仅限于资产达到 1.5 亿元以上、年保费超过 40 万元以上的企业客户，该部分业务范围只占中国保险经纪业务市场空间的 3% 左右。经营范围扩大后，公司的服务范围已无限制，业务可拓展至中小微企业和个人业务，面向的是保险经纪业务 100% 的市场。

深耕保险经纪业务逾 20 年

韦莱保险经纪有限公司成为首家获准扩大经营范围的外资保险经纪公司，并非偶然。

Willis Group（韦莱集团）是全球最大也是历史最悠久的保险经纪公司之一，成立于 1828 年，总部位于英国伦敦，泰坦尼克号的保险经纪公司即是该公司。2016 年，Willis Group 与韬睿惠悦合并成立 Willis Towers Watson（韦莱韬悦）。

早在上世纪 90 年代，Willis Group 就在北京、上海两地设立代表处，迄今已 20 多年了，并在 2004 年获得保险经纪业务牌照，且自 2011 年起将中国总部设在浦东。徐汇智透露，2004 年至今，韦莱保险经纪有限公司员工从 50 名扩大至 400 名，业务收入每年由不到 2000 万元扩大至逾 3 亿元。

“在‘一带一路’倡议下，韦莱韬悦希望利用全球网络帮助中国公司‘走出去’。”徐汇智表示，“中国企业‘走出去’面临着国家政治风险、金融市场风险等，韦莱保险经纪有限公司提供针对性的风险评估、咨询，并形成完善的风险转移方案。”

Willis Group 与中国的“交情”并不止 20 多年。

新中国成立后的第一家保险公司——中国人民保险，当初面临着全球封锁的保险市场，Willis Group 是与人保建立业务合作关系的第一个伙伴，帮助其安排再保险合同和理赔代理事宜。

1963 年，中国第一艘国产的万吨远洋货轮“跃进号”首航，当年 5 月 1 日中午，“跃进号”货轮触礁沉没在苏岩礁。当时，中国人保是承保的唯一一家保险公司，保额约 120 万英镑。在 Willis Group 的保险合同安排上，人保保留了 20% 的赔付份额，80% 由 Willis Group 在国际市场上安排，事故发生后，Willis Group 协助人保成功获得了赔款。