

PEAK INSIGHTS 2018

互助社与合作社的价值 —
从发达的欧亚地区吸取经验教训



PeakRe >

勇于实践

www.peak-re.com

首席执行官寄语

第三期《Peak Insights》的主题是互助社、合作社和社区组织（Mutuals and Cooperatives and Community based Organisations, MCCO）。保险起源于相互支持以抵御意外事件这一想法。这种相互依存观念对社会来说并不陌生，也是建立一个更强大的社区以防止贫困的基础。以此为起点，MCCO已成为社会稳定和发展的主要贡献者，也因此而发展成为保险业的主要市场参与者。

许多MCCO有着悠久的历史。它们的良好声誉以及与会员的密切关系是其得以长期经营并持续发展的有力原因。如今，MCCO面临着越来越具有挑战性的经营环境和严格的监管要求，但一些位于发达的欧亚地区的MCCO已成功地脱颖而出。本报告旨在探讨这些MCCO如何做到既对其会员和社区有价值，同时保持盈利和财务实力。

鼎睿再保险成立的初衷是保护我们的社区，并通过我们与业务合作伙伴的共同努力以实现这些目标。我们通过提供有效的风险解决方案，并分享广泛深入研究的见解和专业知识以支持客户更有效地运用资本。

我们希望本刊能提供有用的见解，特别是围绕MCCO希望保持其互助与合作状态的主题，同时对那些旨在以全新方式或应用引进这一模式的人士有所帮助。

韩润南

首席执行官
鼎睿再保险有限公司

目录

首席执行官寄语	2
执行摘要	4
1. MCCO 具有价值并受到社会信任	5
1.1. MCCO 有着悠久的历史 and 可观的规模	5
1.2. MCCO 受到公众的参与和信任	8
1.3. ... 感谢敬业的员工	10
2. MCCO 面对挑战仍能保持灵活性	12
2.1. 以技术及工作灵活性更好地服务会员	12
2.2. 筹集资金的能力源于可靠的盈利能力	13
2.3. 价值与盈利能力的良好有效治理	15
结语	17
附件 1：日本合作社重塑人寿市场	18
附件 2：面对挑战，法国的互助保险公司仍备受欢迎	20
附件 3：芬兰合作社改善了会员的日常生活	21
参考资料	22

互助社、合作社和社区组织（MCCO）最初是非营利组织，为经济发展和社会稳定提供了支持。早在社会福利制度存在之前，MCCO 的广受欢迎是基于对会员的价值和简便的目的性。今天，虽然社会福利在发达国家已很普遍，但 MCCO 对社会福利制度和商业保险公司仍发挥着补充作用。

在大多数市场，MCCO 是保险业的主要市场参与者。它们继续备受青睐——这凸显了其背后的团结一致与持续发展理念。因其在防范风险方面和意外事件发生后帮助会员，MCCO 被视为良好的企业公民。反过来，这一特徵对其声誉和市场表现也有着积极的贡献。MCCO 不仅对会员而且还对员工有价值。规模对于 MCCO 及其会员和员工之间的透明度是一个潜在的限制。因此，MCCO 需要解决方案，以在应对社会经济变化和适应监管趋势方面保持灵活性。良好有效的治理是解决这一潜在问题的方法之一。因为 MCCO 与其商业同行一样也受到法规监管，所以有必要通过创造收入来建立资本储备，以便与相关方保持联系并实现绩效目标。

此外，严格的资本要求可能导致 MCCO 寻找外部资本或应急资本来满足偿付能力要求。第三方资本包括再保险额度、次级债和股权。与其商业同行不同的是，因为是会员型互助组织，MCCO 缺乏永久资本，因此更难发行次级债和筹集股本。对于那些寻求资本金的人来说，良好的经营表现是外部投资者会考虑的方面之一。治理的目的是确保组织长盛不衰，因此，良好有效的治理被视为是吸引外部资本的方法。

本报告旨在了解 MCCO 如何保持可持续发展和财务稳健；以及如何在应对监管要求和潜在外部投资者的同时保持对社会的价值。我们的目的是支援 MCCO 的发展，因为实践证明它们更适合在某些情况下满足特定需求。

1. MCCO 具有价值并受到社会信任

互助社、合作社和社区组织（MCCO）在满足社会需求和期望方面发挥了关键作用。它们在行业中的长盛不衰和市场表现证明了它们适应变化的能力，这种能力得到会员和员工的信任并承认其价值。它们的适应性可表现为产品的直接性和简单性或给予会员的更低价格，也可以是激励员工支持企业扩张的认知收益。

1.1. MCCO 有着悠久的历史 and 可观的市场规模

大多数 MCCO 是在过去两个世纪中建立或得到法律认可的（**图表 1**）。显然，当社会福利和 / 或保险市场未提供充足的解决方案时，社区便

成立 MCCO，以相互支持。基于其成立的目的，MCCO 自然受到社区的信任并对社区有价值。

图表 1：在发达的欧亚地区注册、并被国际互助保险联盟（ICMIF）评为全球 500 强的互助社和合作社的成立期间

组织数量		工业革命前	工业革命	大萧条至一战	一战期间	一战结束至二战开始	二战期间	二战结束至第一次石油危机	石油危机至苏联解体	苏联解体至今	总计	平均年期
48	法国		17%	13%		19%	6%	19%	15%	13%	100%	83
35	德国		29%	43%		26%			3%		100%	129
20	日本			20%		5%	10%	40%	25%		100%	73
20	英国		55%	30%		15%					100%	137
16	荷兰		25%	6%		19%		25%	13%	13%	100%	92
16	丹麦		6%	19%	6%	13%		25%	13%	19%	100%	81
15	西班牙		7%			40%	7%	27%	13%	7%	100%	74
10	芬兰		10%	40%				30%	10%	10%	100%	88
8	瑞典		50%	13%	13%			13%	13%		100%	136
5	韩国							40%	40%	20%	100%	42
5	挪威	20%		40%				20%		20%	100%	130
4	意大利		50%	25%				25%			100%	141
3	比利时			67%		33%					100%	106
3	瑞士		67%	33%							100%	160
208	总计	0%	21%	22%	1%	16%	3%	18%	11%	7%	100%	95

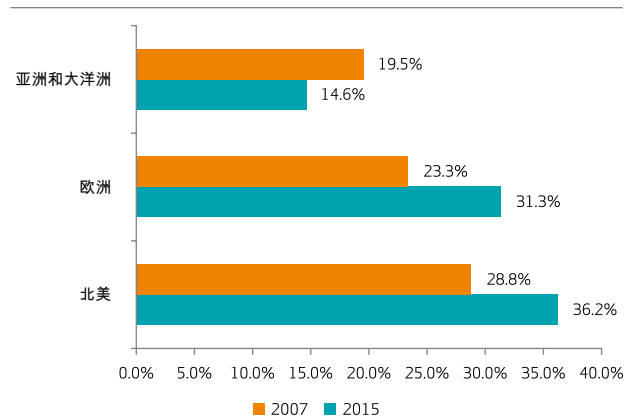
来源：ICMIF（2017年），2015年全球500强，及鼎睿的调查结果

回顾其在成熟市场中总体不断增长的表现，MCCO在今天仍然有其重要价值。在发达的欧洲，它们的成功可通过不断增长的市场份额和日益增加的会员人数来衡量（**图表 2 和 3**）。亚洲和大洋洲在市场增长方面的例外主要是受到日本的MCCO所推动。事实上，日本MCCO的承保保费占该地区互助保费的80%。

日本的经济、人口和社会都发生了结构性变化。据日本统计局的数据，在2016年，至少有一名成员工作的家庭，其每月平均可支配收入为376,576日元，比2011年的383,960日元有所减少。由于可用收入减少，家庭将储蓄偏好转向现金和现金等价物、更便宜的人寿产品（**图表 4 和附件 1**）和医疗保障。对此，合作社推出了保额较低的人寿保险。

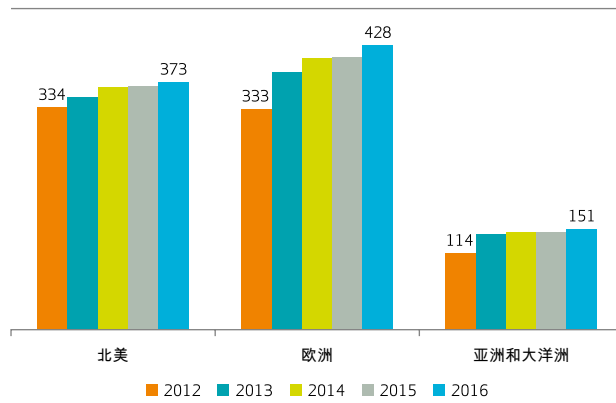
结果，合作社售出了更多的保单，吸引了更多的会员。根据日本合作保险协会公司的数据，在2016年，人寿产品和年金的有效保单分别达到了6,187万和474万，而2012年分别为6,120万和469万。此外，会员人数在2014到2016年的两年间从7,680万增加到7,880万。

图表 2：各地区 MCCO 保险公司的市场份额



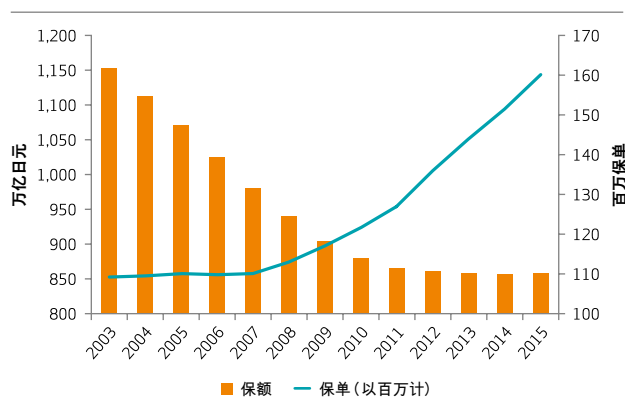
来源：ICMIF (2016年)，2015年全球互助社市场份额

图表 3：各地区会员人数（以百万计）



来源：ICMIF (2015、2016、2017年)，全球互助社市场讯息图表，以及 ICMIF (2012、2013、2014年)，全球互助社市场份额报告

图表 4：日本个人有效人寿保单的保额和数量



来源：东亚再保险株式会社 (2017年)，2017年日本的保险市场

1.2. MCCO 受到公众的参与和信任

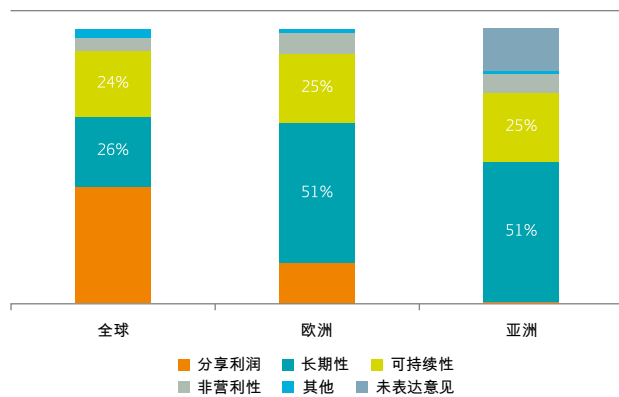
除了纯赔款支付外，MCCO 还为会员提供防灾教育及在灾难发生后提供经济与物质援助。例如，除了赔款支付之外，日本合作保险协会的会员还向家庭支付慰问金。他们向 2011 年日本东部大地震的受灾家庭支付了 1.2 万亿日元（保险理赔和慰问金合计）。2017 年，日本全劳联向房屋受损的保单持有人免费提供防水油布，并为那些房屋无法居住的人免费提供了 8 个月的临时住房。自 2008 年以来，全劳济协会举办了“防灾咖啡馆”活动，以提高公众对于如何减低灾害损害的认识。

除了承诺以外，会员们还认识到 MCCO 的悠久经营历史以及对社会的贡献（**图表 5**）。他们还将这些非营利组织视为回馈社会的良好企业公民。因此，公众认为组织的目标与他们的目标不谋而合，从而激发了参与组织活动的动力（**参见图表 6 中的“归属”**）。此外，公众对 MCCO 应对不断变化即所谓“创新”的需求的灵活性给予正面评价。根据 2017 年芬兰合作社联合会 Pellervo 的一项

研究，在芬兰，60% 的公众对合作社有着正面印象，而十年前这一比例为 47%。芬兰人对其灵活性、退款和利润分享机制、地理邻近性以及所提供的产品和服务给予高度评价。此外，根据该项研究，在 2017 年，成年受访者中有 90% 是合作社会员，而 2007 年这一比例为 84%。

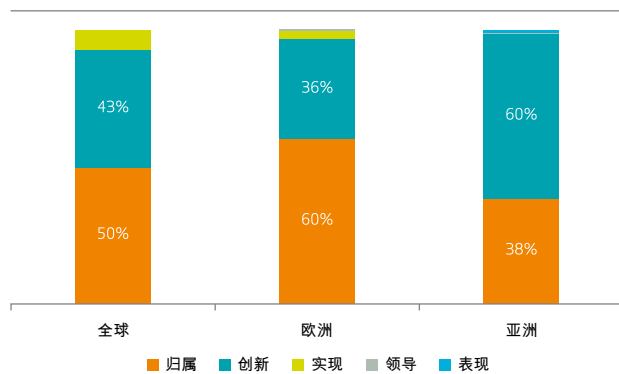
MCCO 的公认价值对于以信任促进的交易和会员的资讯共用作出了有利贡献。但是，信任需要持续加强，这需要人力来实践和传播解决社会问题的结果和所采取的行动。因此，在 MCCO 的发展中让员工参与进来是其战略的关键部分。

图表 5：互助社与合作社最明显的价值



来源：ICMIF (2013年)，全球声誉报告

图表 6：互助社与合作社的优势

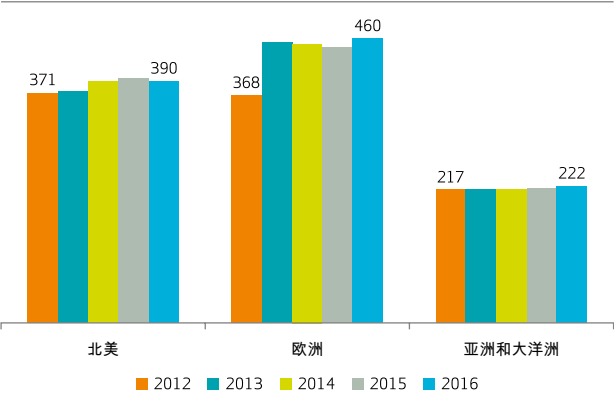


来源：ICMIF (2013年)，全球声誉报告

1.3. ...感谢敬业的员工

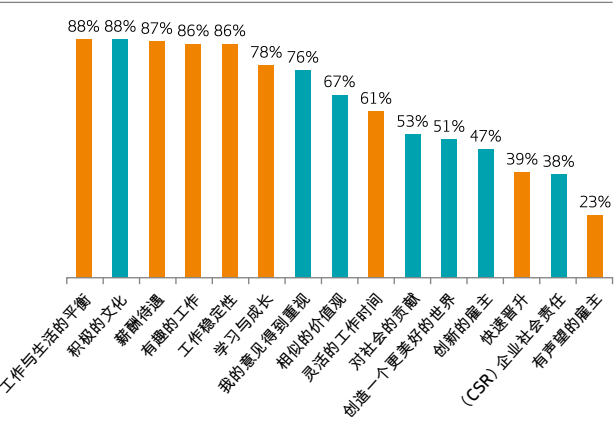
MCCO 还通过创造就业机会为社会作出贡献 (图表 7)，而它们的使命和价值观可能是吸引人才的众多关键因素中的一小部分。的确，与意见得到重视一样，社区意识、共同目标和价值观也得到了员工的高度评价 (图表 8)。

图表 7：MCCO 保险公司员工人数 (以千计)



来源：ICMIF (2015、2016、2017年)，全球互助社市场讯息图表，以及 ICMIF (2012、2013、2014年)，全球互助社市场份额报告

图表 8：员工所看重的必要或非常重要的工作标准



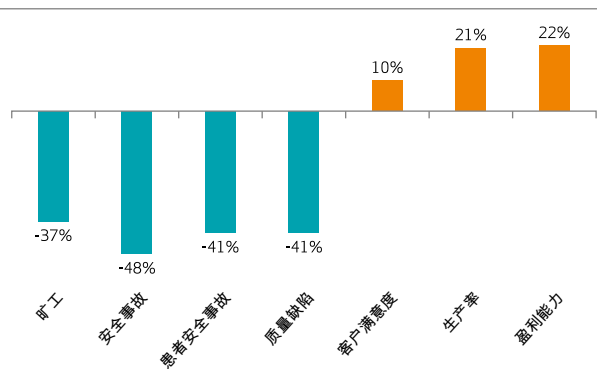
来源：净影响 (2012年)，人才报告：2012年员工的需求—执行摘要
注：CSR 代表企业社会责任

敬业的员工可以获得更好的绩效，这样企业就能取得更高的客户满意度、更高的收入和盈利（**图表 9**）。因此，有了敬业和热情的员工，MCCO 就可以专注于并更好地满足会员的需求，为他们提供使其与社区密切联系并得到社区信任的更多竞争优势。这种对会员的更大关注是使会员参与进来的关键因素，也是保持了 MCCO 的使命感。否则，它们会

缺乏会员的参与，如减少表达意见，同时组织将开始变得与其商业同行雷同。

MCCO 的管理层重视员工的意见，并会维护员工的积极性，以保持相互依存的原则和价值观。此外，在价值观而非规则的指导下，员工的责任感也会增加。

图表 9：员工敬业度和企业成果



来源：盖洛普（2013年），员工敬业度如何推动增长
 注1：这些是工作单位之间在员工敬业度最高和最低水准的百分点差异。
 注2：该研究以 49 个行业和 34 个国家和地区的 192 个组织为基础。

2. MCCO 面对挑战仍能保持灵活性

MCCO 采用以人为本的运营模式。由于其业务优势是团结一致的观念，因此识别社区的目标和需求自然是其战略的一部分。通过与会员保持密切联系并拥有敬业的员工，MCCO 在应对需求变化方面更为灵活。灵活性对于其价值和盈利能力非常重要，因此 MCCO 必须保持会员和员工的参与度和信任度。目前，这是通过数位化、赋予员工更多责任和良好的治理来实现的。

2.1. 以技术及工作灵活性更好地服务会员

尽管 MCCO 天然地受到其会员的信任，但是 MCCO 仍然需要持续加强会员信任度以保持良好的关系。MCCO 通过科技手段与其会员保持紧密关系，以确保及时、高效、准确和透明的信息传递。

缺乏沟通可能是破坏性的，并影响到会员的信任度，特别是在难以区分准确资讯与假新闻时。根据《2018 年爱德曼全球信任度调查报告》，近三分之二的人从互联网上获取新闻，63% 的受访者认同普通人难以从谣言和谎言中辨别真相。

根据咨询公司 Colombus Consulting 的数据，法国保险公司在数字化上投资的原因主要是为了提供有关保障、监管和风险防范的资讯。基本目的是促进互动和发展紧密关系。互助社和社会保障组织已开发出有效的数位化平台。根据该项研究，2016 年法国五大数位化互动保险公司中，有两家是相互保险公司，还有两家是社会保障组织。在成功接触后，潜在客户被指引到传统管道，从而有可能促成签单。除了作为“接触”平台以外，法国相互保险公司在网路保单和理赔管理方面也处于有利地位。在五大保险公司中，Amaguiz、MAAF 和 MATMUT

这三家相互保险公司开发了用户友好型数位化平台，用于管理保单和索赔。Amaguiz 是 Groupama 的子公司，只提供线上和电话访问管道。同样，互助保险公司在产品创新五强榜单中也占据着主导地位。在该榜单中，有三个是互助集团，一个是社会保障组织。

创新不仅限于产品。2018 年初法国互助保险公司 MAIF 引入了一种新的工作环境，允许弹性的安排，如弹性工作时间和工作地点。这一新举措产生于为期两年的名为“Oser”的咨询专案，Oser 是法语“Organisation souple, épanouissante et responsabilisante”的首字母缩写，意思是“为优秀的、获得授权的员工提供的弹性工作时间表”。该专案旨在更好地服务会员并提高绩效。在 7,000 多名员工中有 731 人志愿参与了该专案。他们提交了 578 项建议，其中 360 项被采纳并作为与工会谈判的依据。建议必须符合三个标准：会员的满意度、相互保险公司的绩效和对员工的增权益能。每年 1,540 小时的工作时间保持不变，并低于法定的 1,607 小时（按每周 35 个工作小时计算）。该专案目前已进行了五年。

2.2. 筹集资金的能力源于可靠的盈利能力

在全球金融危机之后，监管机构稳步实施了更严格的监管要求，市场参与者不得不寻找替代性金融解决方案以满足更高的偿付能力要求。这些要求可以通过购买更多的再保险、发行债务工具或扩大资本基础来满足。在这三种选项中，再保险无疑是解决偿付能力的最简单、最快速方案。当然，外部资本必须符合监管框架下的资本要求。

与其他商业同行不同的是，MCCO 的资本基本上来自收到的保费和留存收益。MCCO 没有永久资本，因为从理论上讲，会员可以随时撤回其出资。这一特点是进入第三方资本市场的主要障碍；尽管监管机构并不鼓励可以轻易撤回出资的做法。虽然如此，具有良好过往业绩记录的 MCCO 仍然可以吸引外部机构的投资。由于已获评级的次级债对投资者更具吸引力，所以有能力发行此类债务的 MCCO 在筹集资金方面将具有更大的优势（**图表 10**）。实际上，未获评级的金融工具则通常受到法规或内部政策的限制。

为了支持小型 MCCO，欧盟保留排除全面实施《偿付能力 II》（指令 2009/138/EC 第 1 章第 2 节）的。年度毛保费收入低于 500 万欧元、不承保责任险、信用险和保证险的，技术准备金总额低于 2,500 万欧元的保险公司被排除在框架以外。此外，根据条令 2014/51/EU，每个成员国根据业务风险的性质、规模和复杂性规定报告频率和报告信息。然而，政府应确保该方法不会影响金融稳定性，并且合格实体不超过国家（再）保险市场的 20%。

在有外部投资者的情况下，MCCO 需要满足资本市场治理和披露标准。在再次讨论治理和所有权结构时，保持 MCCO 相互依存的身份和原则应是首要任务。因此，MCCO 必须保持控制权，以防止非互助会员投资者对组织施加影响。一些大型 MCCO 建立了非经营性控股结构，其职能是吸引外部资本，然后向下转给运营实体。其他大型 MCCO 会通过其拥有法律控制权的子公司直接筹集资金。

图表 10：保险业中最大的一些 MCCO 的总股本结构和债务资本比率（2014 年）

	债务		总股本结构	
	具有已评级债务的 MCCO	债务股本比	第三方资本 / 股本	(会员出资、留存收益及准备金) / 股本
比利时	1	23.33%	6.58%	96.71%
Ethias	是	27.60%		100.00%
P & V		19.07%	6.58%	93.42%
法国	6	12.43%	3.06%	97.55%
Acmm	是	7.71%	3.89%	96.11%
Ag2R La Mondiale			10.79%	89.21%
Covea	是	9.25%	0.57%	99.43%
Groupama	是	31.99%	1.40%	98.60%
Macif	是	8.12%	1.53%	98.47%
Macsf				100.00%
Maif 集团	是	0.36%	4.61%	95.39%
Matmut			1.44%	98.56%
Natixis	是	17.14%	0.25%	99.75%
Smabtp				100.00%
德国	2	19.03%	19.35%	93.55%
Barmenia Versicherungen				100.00%
Devk Versicherungen				100.00%
Gothaer		29.06%	0.16%	99.84%
HDI (Talanx)	是	26.69%	38.54%	61.46%
Kravag Versicherung	是	1.34%		100.00%
Volkswahl Bund Versicherungen				100.00%
意大利	1	13.32%	9.25%	93.83%
Cattolica Assicurazioni			18.14%	81.86%
Unipol	是	13.32%		100.00%
Societa Reale Mutua Di Assicurazioni			0.36%	99.64%
日本	2	9.54%	7.49%	93.57%
富国生命保险	是	15.15%	1.12%	98.84%
明治安田生命保险			0.13%	99.87%
日本生命保险	是	3.92%	0.33%	99.66%
住友生命保险			0.26%	99.73%
日本全劳联			42.83%	57.17%
全劳济协会				100.00%
日本合作社保险消费者合作社联合会			0.27%	99.73%
荷兰			0.19%	99.90%
Achmea B.V.			0.19%	99.81%
Zorgen Zekerheid				100.00%
挪威				100.00%
Gjensidige Forsikring				100.00%
西班牙			17.53%	82.47%
Mutual Madrilenia Automovilista			17.53%	82.47%
瑞典			2.66%	98.67%
Folksam			2.66%	97.34%
Lansforsakringar				100.00%
瑞士	1	3.78%		100.00%
Mobiliar	是	3.78%		100.00%
英国	2	20.33%	20.82%	79.18%
保柏	是	18.83%	0.46%	99.54%
利物浦维多利亚	是	30.12%	40.52%	59.48%
耆卫金融网路			19.55%	80.45%
皇家伦敦集团		12.03%	43.52%	56.48%
合作保险			0.05%	99.95%
总计	15	15.30%	9.54%	93.56%

来源：法林研究所（2015 年），合作社资本调查

2.3. 价值与盈利能力的良好有效治理

良好有效的治理对于保持 MCCO 的身份至关重要。它从根本上与保持组织价值、可信度和可持续发展的能力相关联。MCCO 的治理必须以能够听取会员和员工声音的方式来构建，因为它显示了管理层对未来的关注程度。

与商业同行一样，MCCO 必须产生利润并具有财务可行性。澳洲鸭嘴兽资产管理公司研究了 2001-2016 年澳大利亚证券交易所上市公司的治理与绩效之间的关系：治理最好的公司报告年度回报率比治理薄弱的公司高 7.4%。此外，其每年股价波动率比治理薄弱的公司低 7.3%。因此我们发现，治理良好的公司能够以较低的风险实现更高的回报。

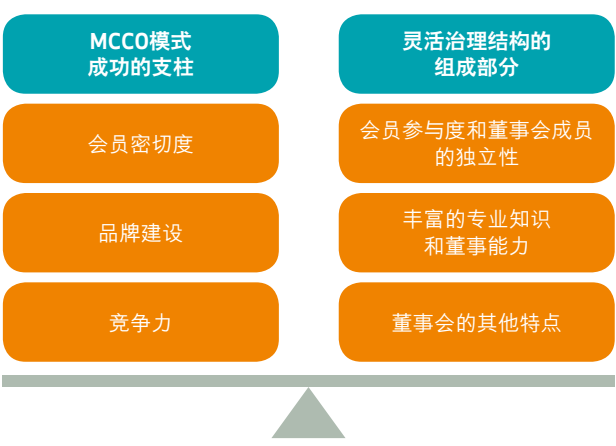
良好有效的治理是吸引第三方资本的一种方法，因为它支持 MCCO 可持续发展的论点。良好的治理必须允许会员和员工监督管理层的工作。例如，邀请会员提名董事会

成员，董事会成员必须独立于高级管理层，以避免利益冲突。

有效的治理必须提升透明度。董事会成员应代表会员和员工的意见，同样地，他们也应该让会员和员工了解组织的决策和战略发展。此外，董事会的服务年限及其个人情况必须很好地反映所服务的社区。每个成员理论上应该有一票。在竞争激烈的社会中，董事会必须迅速做出决策。为了加快这一过程，大型 MCCO 会将董事会的人数减少到可管理的水平。

由于并非所有董事会成员都具备有效管理的必要知识，因此 MCCO 必须以独立的咨询委员会来补充其技能。在日本，日本生命保险和住友生命保险都设有专家咨询委员会，以补充董事会的专业知识，作为确保董事会效率的一种方式。否则，可能导致决策缓慢，从而对 MCCO 的竞争力产生负面影响。

图表 11：MCCO 原则与治理原则



来源：安永会计师事务所（2012年），开明的合作社治理－在合作社与互助社中以更广泛的原则平衡绩效

有效治理：HDI 集团和 Talanx AG (德国) 案例

HDI 集团是一家互助保险集团，通过 Talanx AG 及其运营实体为社区提供服务。Talanx AG 是一家由 HDI 集团控股的上市金融公司。集团将良好治理定义为支持可持续发展的负责任的企业管理和控制。因此，它奉行的是增加价值和积累收益的政策，目的是在 Talanx AG 需要增加资本时保障其独立性和互助身份。

在创造可持续价值的过程中，HDI 集团致力于增强业务伙伴、员工和公众的信任。集团采用务实的治理结构，因为它非常重视管理委员会和监事会的工作效率，亦高度重视董事会通过公开透明的沟通方式与员工合作。这些原则也体现在 Talanx AG 的治理中。

监事会有权任免管理委员会成员。两个委员会的主席始终保持联系，以讨论战略、业务发展、风险管理和合规性。监事会由会员在大会上选出的成员组成。Talanx AG 拥有一个由 16 名成员组成的监事会，其中一半由股东选举产生，另一半由员工选举产生。

在确定进入监事会的潜在候选人的初选名单时，选择标准包括知识、技能、专业经验和潜在的利益冲突。然后，背景的多样性被列入候选人的最终名单。为确保独立性，监事会不得有两人以上曾担任管理委员会成员。

为了处理复杂的问题，集团成立了专门委员会来补充监事会的专业知识，如人事委员会、财务与审计委员会、提名委员会和常务委员会。集团还为监事会提供培训，以提高成员的技能和知识。

结语

毫无疑问，当社会福利制度不够发达，保险保障难以负担或满足不了需求时，MCCO已在历史上证明了其对社会的价值。MCCO由社区成员组成，这意味着它们是由具有共同利益并相互信任的人建立的自然成果。后来，它们的价值和社会效益在其建立时便得到了其所服务的社会群体的认可。

随着运营和监管环境的发展，MCCO需要与会员保持密切关系、继续保持其价值并吸引员工参与。其悠久的历史 and 重要的市场地位认可了其适应不断变化的环境的能力。通过使用科技和提供灵活的工作环境，MCCO在改善服务方面进行了投资。其他可持续发展的方法是治理。在思考治理时，管理层把互助原则放在第一位。团组一致的观念继续培养了会员和员工的信任和参与。它促进会员们团结一致，并参与到组织活动和决策中。

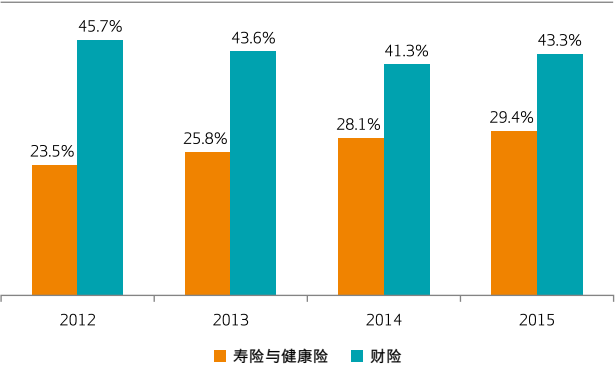
近年来，严格的资本要求促使市场参与者寻求资本解决方案。与其商业同行一样，再保险是解决偿付能力的更简单、更快捷的解决方案。商业机构获得第三方资本解决方案，如债务工具和股票发行。由于MCCO没有永久资本，因此它们更难进入资本市场。盈利能力和留存收益的良好记录以及健全有效的治理成为吸引外部投资者的关键因素。因此，有了健全有效的治理，成功的MCCO不断产生正回报，并保持其身份。

附件 1：日本合作社重塑人寿市场

根据我们的分析，估计日本合作社在 2015 年分别吸引了 12% 和 30% 的寿险和非寿险市场保费 (图表 12)。在过去几年中，合作社吸引了更多的会员，因为它们更好地满足了会员需求。日本股市的长期经济衰退和波动对家庭的可用收入产生了不利影响，并改变了他们的储蓄偏好

(图表 13)。此外，人口老龄化、更小的家庭规模、医疗和长期护理费用是使偏好从纯寿险产品转向医疗险产品的其他原因 (图表 14)。合作社可提供更便宜的寿险产品，并与医疗机构合作，这有助于减轻其会员的医疗保健财政负担。

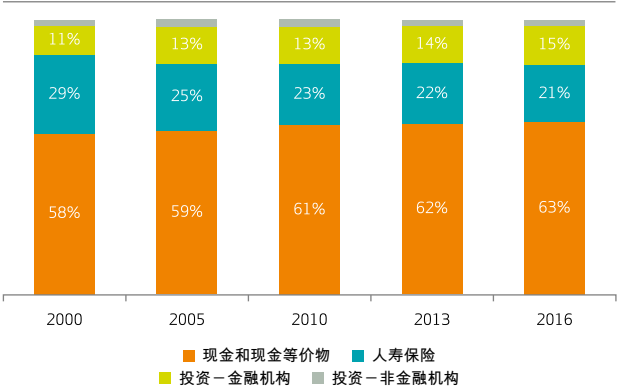
图表 12：日本 MCCO 的估计市场份额



来源：日本生命保险协会 (2017 年)，2017 年生命保险概况书，日本合作保险协会公司 (2018 年)，2017 年日本合作保险概况书，全国工人和消费者保险合作社联合会，2015-2017 年度报告，明治安田生命保险公司，2013-2016 年度报告，日本生命保险公司，2013-2016 年度报告，富国生命保险公司，2013-2016 年度报告，住友生命保险公司，2013-2016 年度报告，朝日生命保险公司，2013-2016 年度报告，以及日本产物保险协会，日本产物保险概况书 (2012-2017 年)

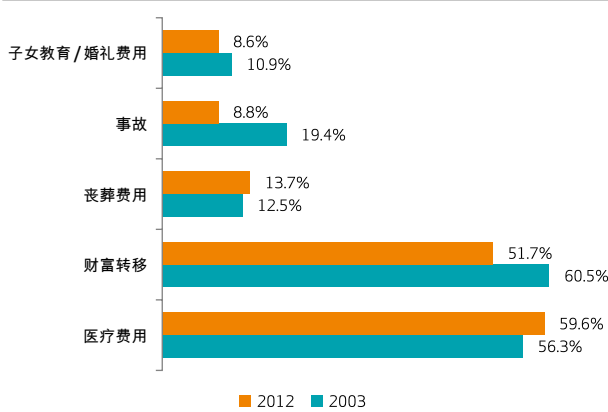
在财险方面，合作社的市场份额从2012年的23%增加到2015年的30%（**图表 12**），这主要是由于价格的显著调整。火灾和人身事故险的价格在五年内分别提高了69%和48%。尽管如此，社区因产品、理赔评估和支付的简单性而仍向合作社购买保险。

图表 13：至少有两名成员的日本家庭的投资组合



来源：统计局，日本统计年鉴，家庭收入与支出部分
注：“投资—金融机构”是指通过金融机构进行的投资，而“投资—非金融机构”是指通过金融机构以外的其他管道进行的投资。

图表 14：购买寿险和健康险的目的



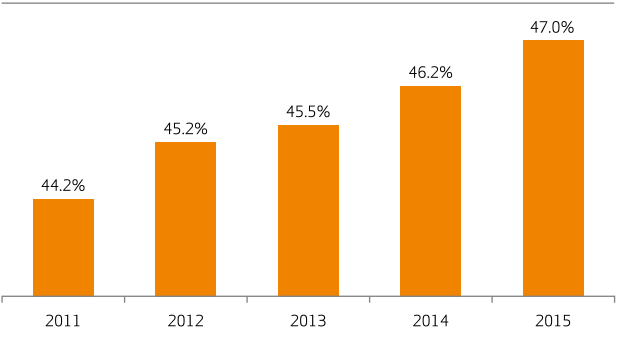
来源：日本生命保险协会（2015年），日本生命保险业概况

附件 2：面对挑战，法国的互助保险公司仍备受欢迎

法国的互助保险公司获得了市场近一半的保费（**图表 15**）。尽管在具有挑战性的环境中运营，但它们仍继续得到发展。商业保险公司推行了积极的商业策略，寻求承保多样化。政府

支援更实惠的保险产品参与竞争。此外，大多数互助保险公司都受到《偿付能力 II》的影响，这增加了其财务压力。

图表 15：法国互助保险公司的市场份额



来源：AMICE（2018 年），事实和资料：欧洲的互助与合作保险

互助保险公司和社会保障机构在寿险与健康险中发挥着重要作用。据法国保险联合会（Fédération Française de l'Assurance）统计，2016 年光寿险本身就产生了 86% 的法国寿险与健康险保费。互助保险公司在寿险

与健康险方面有更大的发展，从 2012 年的 35% 左右增加到 2016 年的 40% 左右。与商业保险公司相比，这一势头很大程度上得益于寿险产品的较高回报（**图表 16**）。

图表 16：寿险的平均收益（欧元基金）

	2017	2016	2015	2014	2013	2012
互助社	1.87%	2.05%	2.72%	2.92%	3.22%	3.27%
股票	2.08%	2.16%	2.52%	2.80%	3.08%	3.20%
社会保障	1.69%	1.69%	2.20%	2.50%	2.85%	2.78%

来源：鼎睿就 L'Argus de l'Assurance 的评估（2013-2017 年），人寿保险：欧元基金的所有收益率。每年约 175 个基金的样本。

财险互助保险公司的业务组成也在大部分由个人保险组成。据法国保险联合会统计，2016 年个人保险在法国财险市场保费中的权重为 63%。个人财险业务主要是汽车保险和家庭财产保险，分别占个人财险保费总额的 56% 和 31%。根据 l'Argus de

l'Assurance 的统计数据，我们估计互助保险公司获得了法国非寿险保费的一半以上。2012 年至 2016 年期间，其市场表现非常稳定。我们还估计，2016 年互助保险公司约承保了 60% 的个人汽车保险市场保费和 70% 的家庭财产保险市场保费。

附件 3：芬兰合作社改善了会员的日常生活

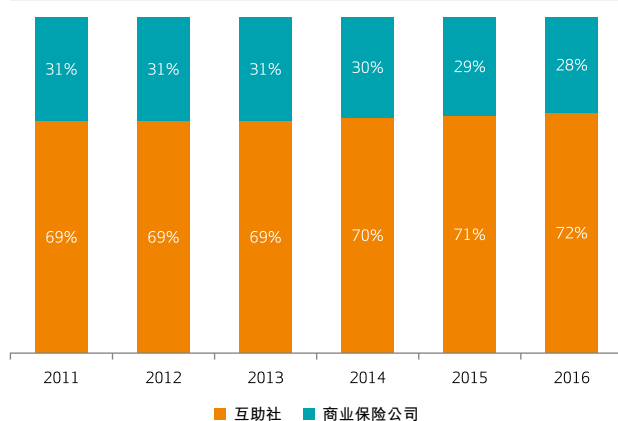
芬兰合作社的成功可以追溯到 19 世纪末。贫困以及与俄罗斯帝国（以及后来的苏联）的紧张关系促使人们渴望获得自治和独立。合作社被视为实现这些目标的方法。芬兰合作社联合会 Pellervo 于 1899 年成立，以推广合作社模式。苏联的解体导致了 20 世纪 90 年代初的经济危机，因为对苏联的出口大幅下降。合作社再次得到政府的积极对待，以重振经济。

保险合作社在非寿险和寿险中都有着重要的市场表现。它们在 2016 年承保了 70% 以上的财险市场保费和

近 40% 的寿险保费（**图表 17**）。

2016 年，最大的两间参与公司获得了 54.4% 的非寿险保费。它们是两个合作社集团，OP Financial 和 Local Tapiola，在 2016 年分别获得了非寿险市场保费的 28.6% 和 25.8%。在寿险业务方面，OP Financial 和 Local Tapiola 是两个主要的合作社参与者，在 2016 年分别吸引了 22% 和 9% 的寿险市场保费。OP Financial 是芬兰最大的金融集团。除了自有的银行和保险子公司外，它还将 200 多家独立合作银行纳入集团。Local Tapiola 主要提供保险保障和资产管理服务。

图表 17：按保险商类型划分的芬兰非寿险市场份额



来源：芬兰金融（2012-2017 年），2011-2016 年的芬兰保险

芬兰政府通过了有利于合作社建立和存续的法律，包括财政出资和严格的盈余分配规则，作为其支持的一部分。在合作社集团保持多数股权控制的条件下，芬兰政府还支持在证券交易所上市子公司等混合模型。保险合作社受《芬兰合作社法》的管辖。该法案于 2014 年进行了修订，为会员和非会员

提供了股本认购与退出的指导。该法案还为公司治理提供了指导，以维护合作社的理念。但是，该法案因与《有限责任公司法》相近而受到批评，这可能导致合作社身份的丧失。在实践中，芬兰经历了越来越多的以混合模式运营的合作社，由合作社保持对混合实体的多数股权控制。

参考资料

1. AMICE (2018 年), 事实和数据: 欧洲的互助与合作保险
2. Argus de l'Assurance (2012-2017 年), 特别客户: 法国 20 强
3. Argus de l'Assurance (2013-2017 年), 人寿保险: 欧元基金的所有收益率
4. Argus de l'Assurance (2017 年), Maif: 新的工作组织到位
5. 挑战 (2018 年), 法律工作: Maif 如何彻底推动其工作组织
6. Colombus 咨询公司 (2016 年), 客户体验服务中的数字化
7. 爱德曼 (2018 年), 2018 年爱德曼全球信任度调查报告
8. EUR-Lex (2009 年), 2009 年 11 月 25 日欧洲议会和理事会的指令 2009/138/EC
9. EUR-Lex (2014 年), 2014 年 4 月 16 日欧洲议会和理事会的指令 2014/51/EU
10. 安永会计师事务所 (2012 年), 开明的合作社治理—在合作社与互助社中以更广泛的原则平衡绩效
11. 法国保险联合会, 人员保险: 2016 年关键数据
12. 法国保险联合会, 财产和责任险: 2016 年关键数据
13. 法林研究所 (2015 年), 合作社资本调查
14. 芬兰金融 (2012-2017 年), 2011-2016 年芬兰保险
15. 盖洛普 (2013 年), 员工敬业度如何推动增长
16. HDI 集团 (2017 年), 2017 年偿付能力和财务状况报告
17. ICMIF (2015-2017 年), 全球互助社市场讯息图表
18. ICMIF (2017 年), 2015 年全球 500 强
19. ICMIF (2012-2014、2017 年), 全球互助社市场份额报告
20. ICMIF (2013 年), 全球声誉报告
21. 日本合作保险协会公司 (2018 年), 2017 年日本合作保险概况书
22. 净影响 (2012 年), 人才报告: 2012 年工人的需求—执行摘要
23. Pellervo (2016 年), 芬兰的合作社—它们是什么样的以及它们是如何运营的
24. Pellervo (2018), Osuustoiminnan suosio suurinta paakaupunkiseudulla—tunnettuus kasvanut koko maassa
25. 澳洲鸭嘴兽资产管理公司 (2018 年), 公司治理与股权回报
26. 统计局, 日本统计年鉴
27. Talanx AG (2017 年), Talanx AG 的公司章程
28. 日本生命保险协会 (2015 年), 日本生命保险业概况
29. 东亚再保险株式会社 (2017 年), 2017 年日本的保险市场

作者

张怡欣
副总裁
市场调研
鼎睿



咨询委员会

柯少华
Jacques Burri
钱美虹
沈临

出版

鼎睿再保险有限公司
香港
中环花园道3号
中国工商银行大厦
2107-11室

电话: +852 3509 6666
传真: +852 3509 6668
电邮: info@peak-re.com



扫描下载《Peak Insights》