

IAC-OLIS 2018 Hangzhou

2018/9/19

关于寿险市场的发展



90%

目录

历史

机构

销售体系

产品

历史

历史 黎明期

介绍寿险制度

- 1867年，在福泽谕吉所著《西洋旅行指南》中，寿险首次在日本被提及
- 1881年，日本首家具有现代意义的人寿保险公司—明治生命创立
- 2018年，自明治元年（1868年）算起有150年了。明治时代是日本多家人寿保险公司诞生的起步时期

确保行业健康发展，建立保险监管

- 出于保护投保人的必要性，实施政府监管
- 1900年，制定保险业法
 - 责任准备金提取的义务化
 - 增加相互保险公司的公司形式
 - 公开决算资料，开展保险公司检查，采用营业执照

⇒当时有多家公司被要求暂停业务、接受整顿

从作用认知到战后成长

- 明治时代以后，面对战争灾害等，促进了人们对寿险意义的认知
- 第二次世界大战后不久，寿险业面临战败引发的海外资产流失等危机，采用新旧两本账，按新账目进行重建整合，寿险业得以重整旗鼓。
- 此后，到1990年代中期，伴随日本经济的发展，寿险市场也取得了大幅度成长

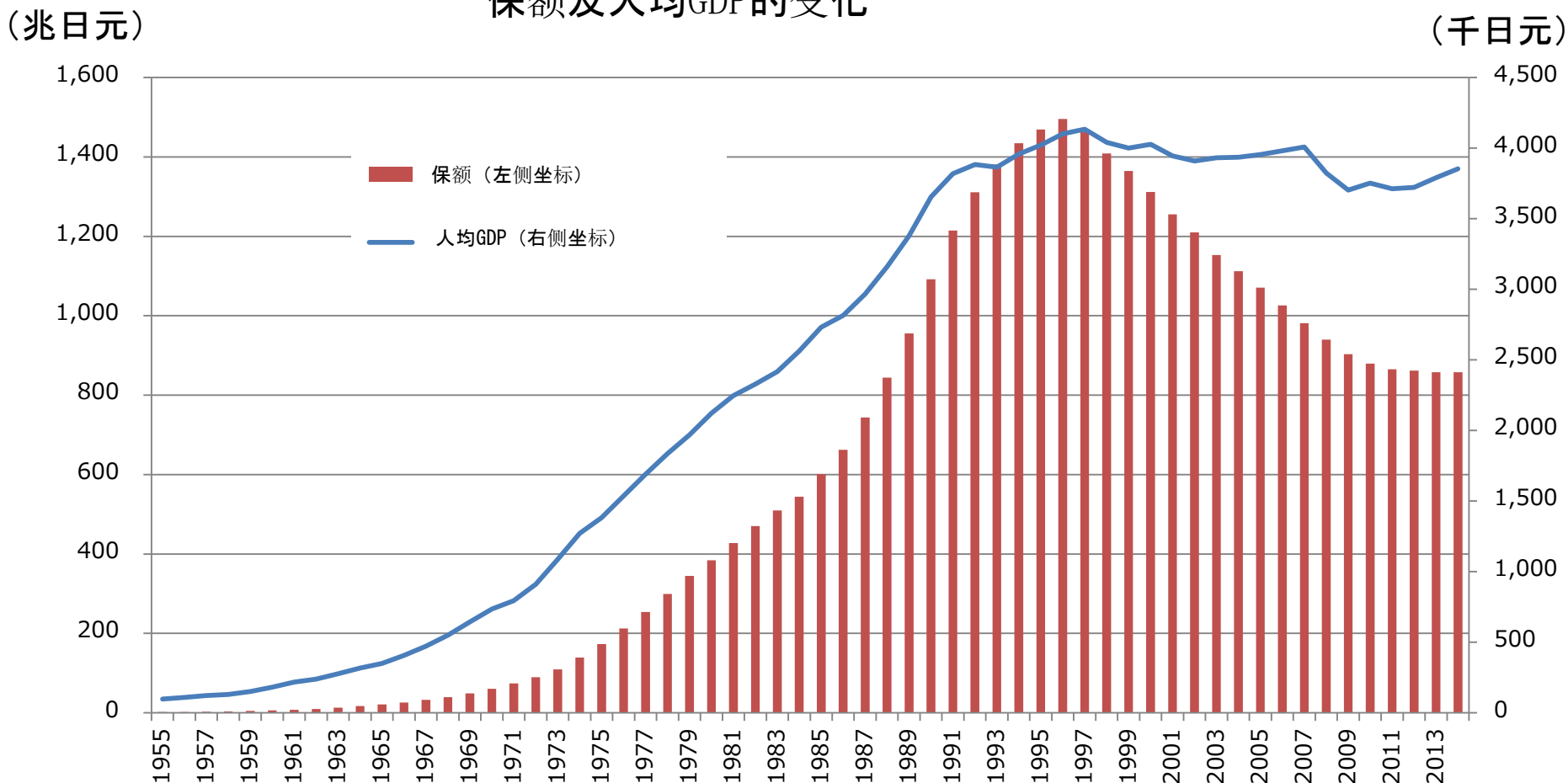
小结

- 介绍制度
- 完善保险监管
- 作用认知

历史 发展期

战后的直线式发展以及此后的停滞期

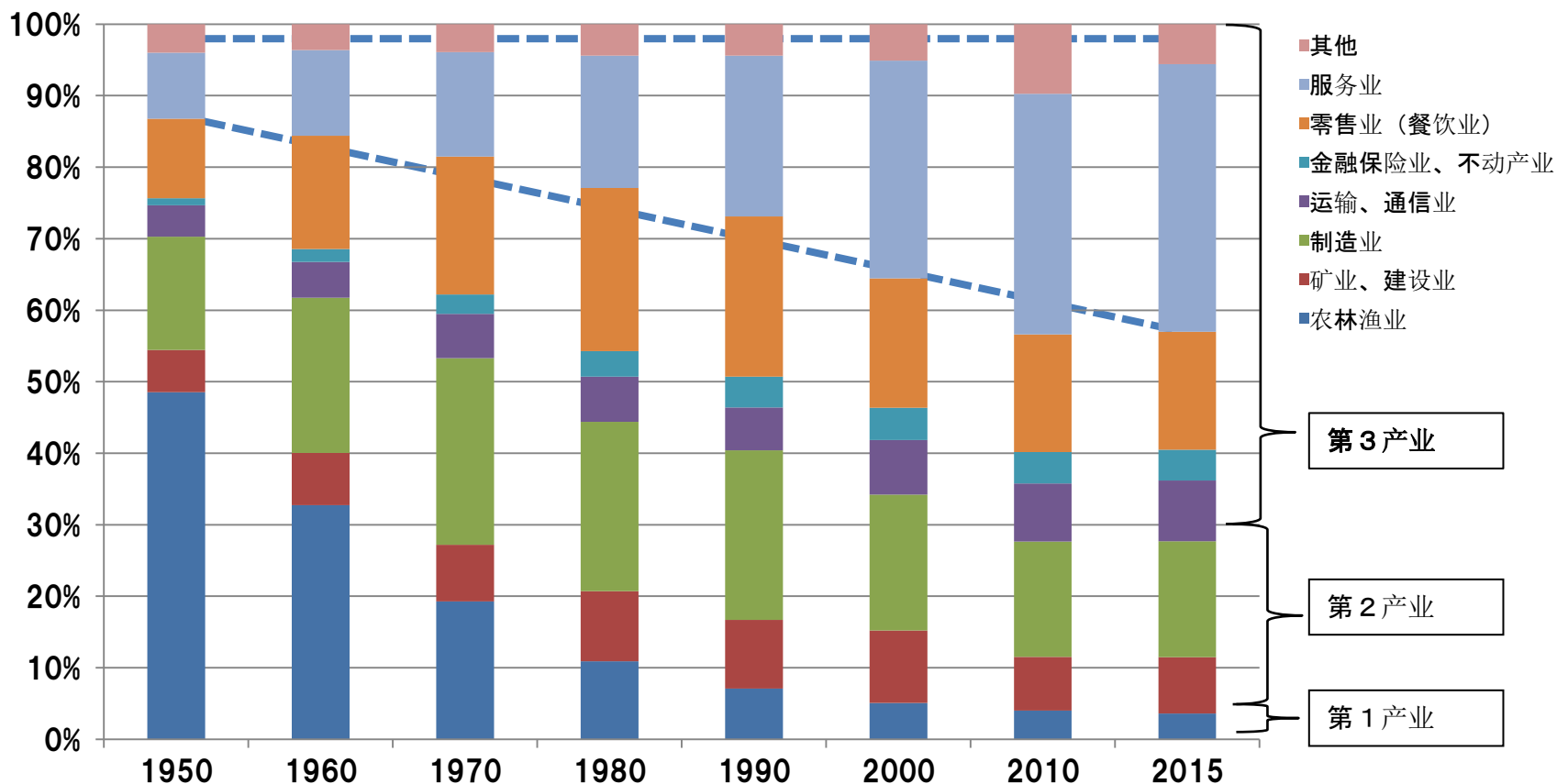
保额及人均GDP的变化



历史 发展期

产业结构变化引发了对死亡保障的需求

各产业就业人员构成比例变化

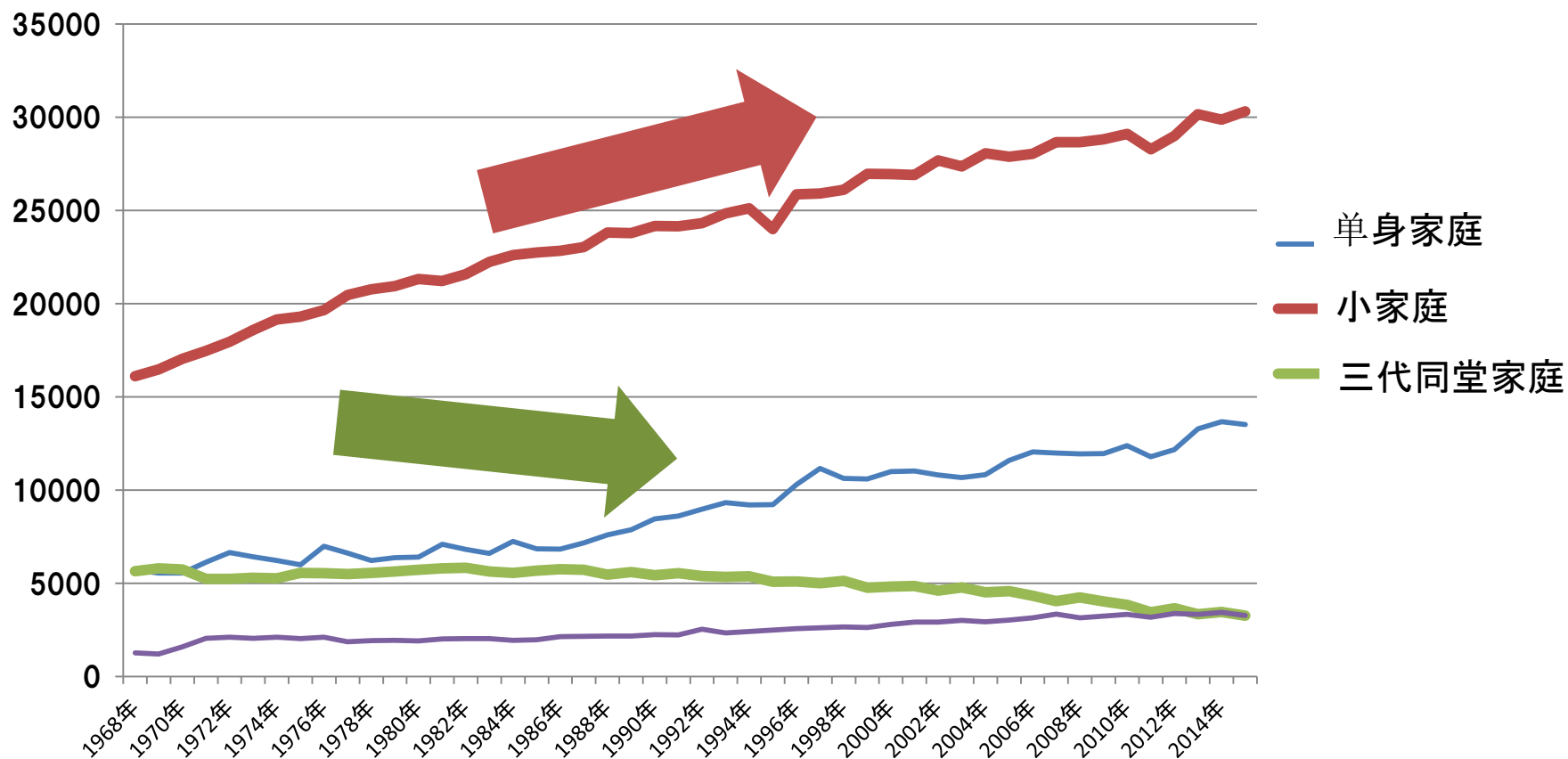


历史 发展期

家庭结构小型化增加了对死亡保障的需求

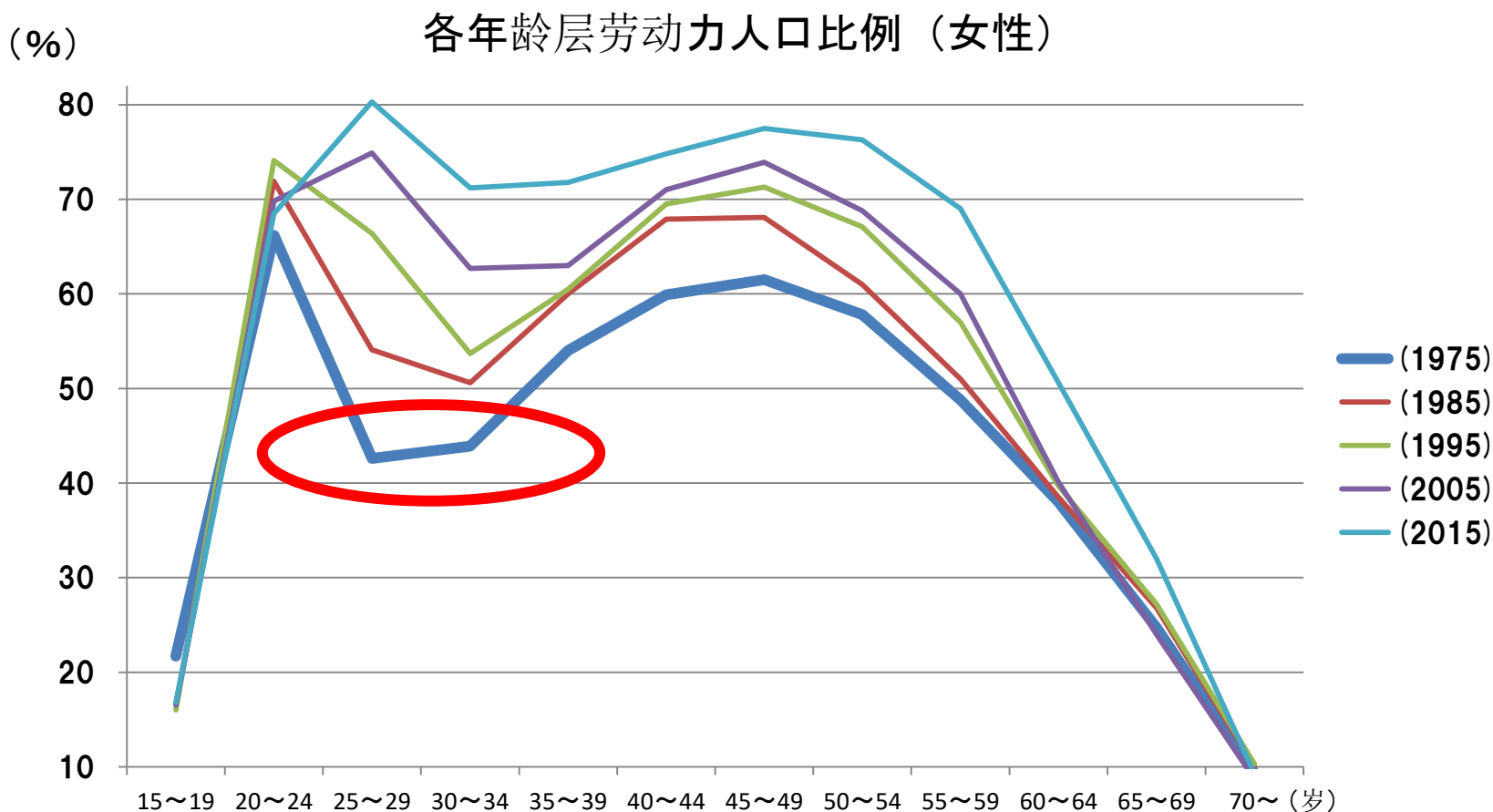
(家庭)

各家庭结构户数的变化



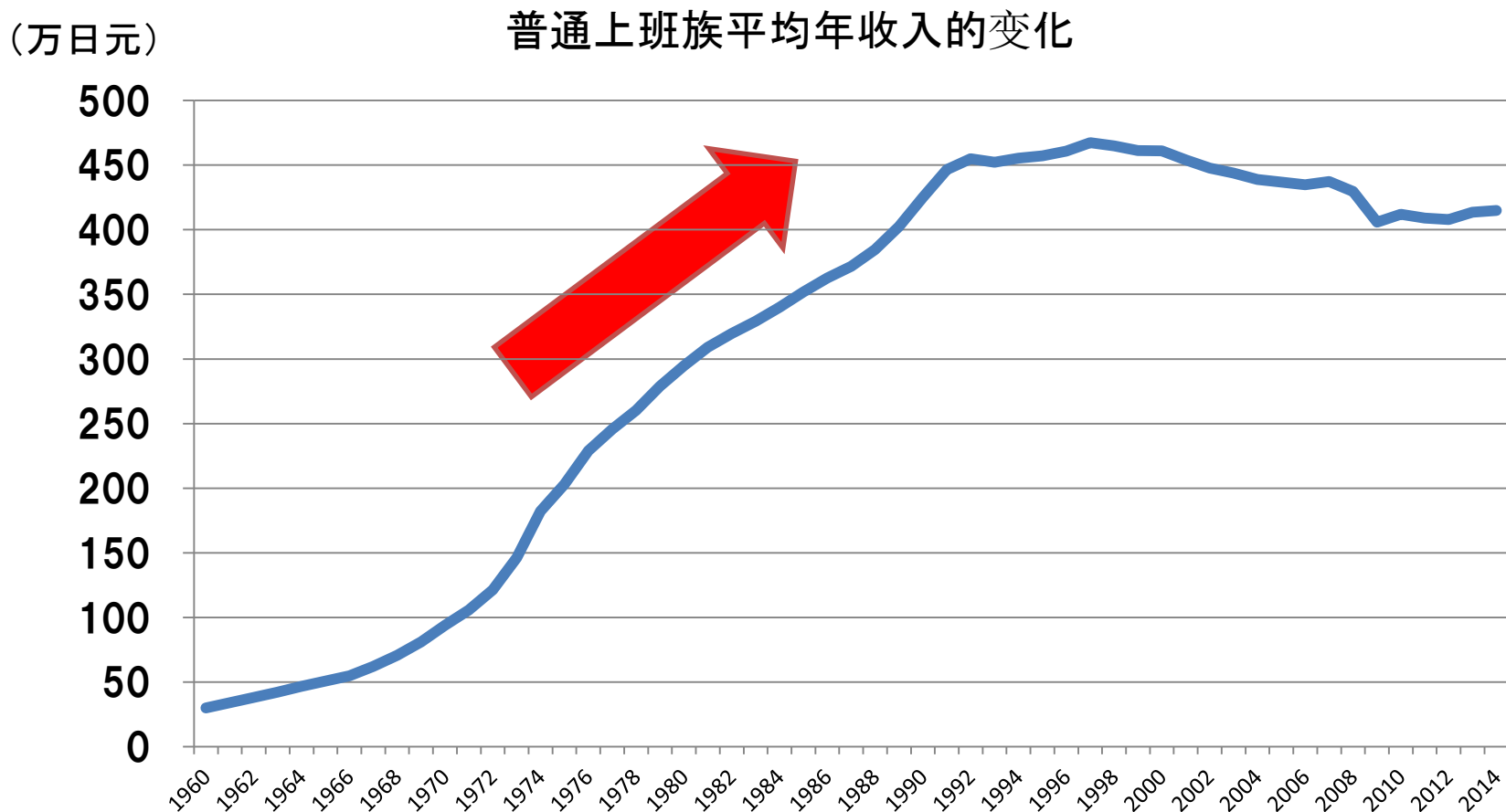
历史 发展期

女性就业率对死亡保障需求的影响



历史 发展期

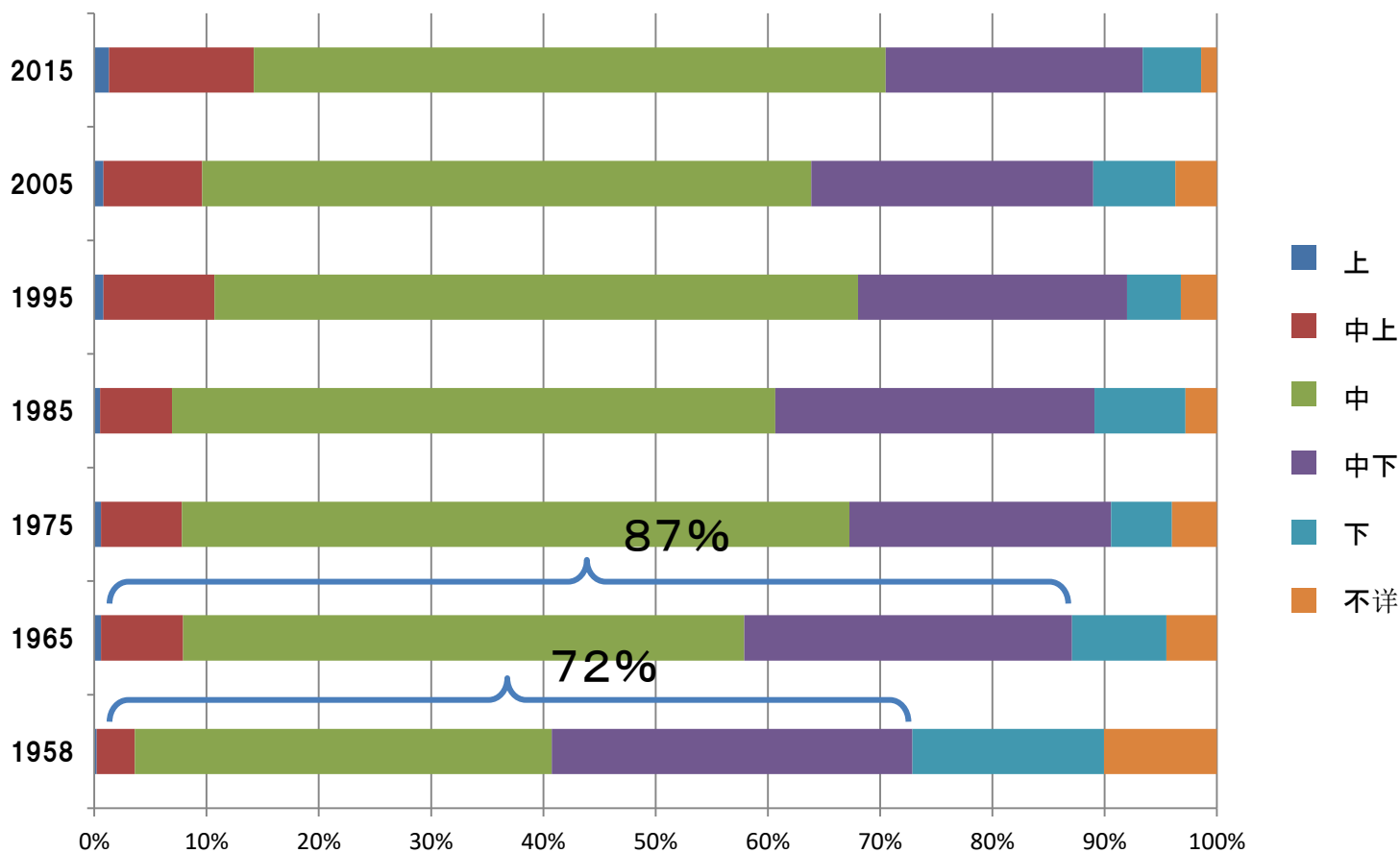
收入提高唤起了对死亡保障的需求



历史 发展期

中产意识的萌生提升了投保需求

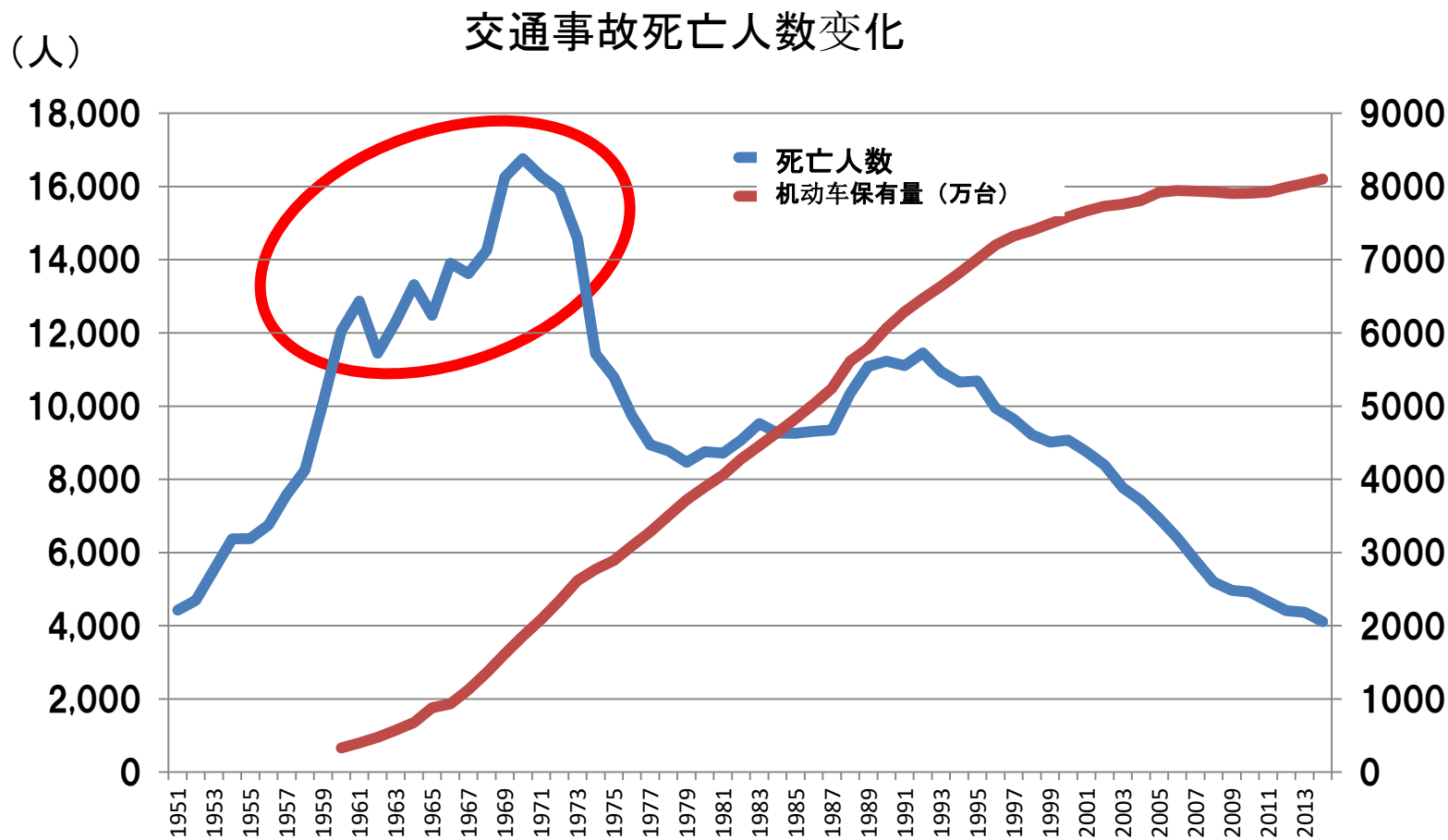
有关国民“生活水平”民意调查回答的变化



历史 发展期

事故死亡风险攀升唤起了对死亡保障的需求

(万台)



历史 发展期

寿险普及的背景之一，是税收制度方面的优惠措施

— 寿险保费扣除

- 从个人所得中最多可扣除普通寿险、长期护理险、个人年金险3项保费合计12万日元

— 遗产税方面的处理

- 有关死亡保险金，法定继承人每人五百万日元以内不征税

实施道德风险对策

- 利用寿险制度引发的犯罪
 - ✓ 保险金杀人
 - ✓ 伪装成事故死亡的自杀
- 出于社会责任并避免保险收支的恶化, 有必要防止
 - ✓ 各家公司对保单内容进行严格确认
 - ✓ 建立保单内容登记制度

小结

- 死亡保障需求的提升
- 税收制度促进了普及
- 实施道德风险对策

历史 泡沫经济的崩溃及之后的停滞期

长期不景气所致的逆差损, 导致保险公司破产

公司	破产年月	总资产(兆日元)	破产手续类型	受托人与LIAJ・PPCJ的作用	债务超出额(亿日元)	保护机构援助额(亿日元)	责任准备金的削减	削减后的预定利率
日产	1997.4	1.8	行政手续	保险管理人 -LIAJ	3,000	2,000 (保护基金)	适用旧保险业法, 无削减	2.75%
东邦	1999.6	2.1	行政手续	保险管理人 -LIAJ -律师 -注册会计师	6,500	3,663	10%	1.50%
第百	2000.5	1.3			3,200	1,450	10%	1.00%
大正	2000.8	0.1			365	267	10%	1.00%
千代田	2000.10	2.2	司法手续	重建受托人 -律师 投保人的代理人 -PPCJ	5,975	-	10%	1.50%
协荣	2000.10	3.7			6,895	-	8%	1.75%
东京	2001.3	0.6			731	-	-	2.60%
大和	2008.10	0.2			643	281	10% (原则)	1.00%

因处理及时及承接公司的预期盈利, 所以不提供援助

公司破产导致信用度的降低

— 维持健全性

- ✓ 预防保险公司破产的措施

— 保护投保人

- ✓ 保险公司破产时保护投保人

历史 泡沫经济的崩溃及之后的停滞期

保险业法(1996年)修订, 推动破产准备并放宽监管

— 维持健全性

- ✓ 引入标准责任准备金制度
- ✓ 引入偿付能力比率标准

— 保护投保人

- ✓ 设立投保人保护基金

— 放宽监管

- ✓ 以子公司形式实现产寿险混业经营
- ✓ 设立保险经纪人制度

历史 泡沫经济的崩溃及之后的停滞期

日本版大变革 (Big Bang) 的金融体系改革法 (1998年) 完善了制度

- 维持健全性
 - ✓ 引入早期整改措施
- 保护投保人
 - ✓ 建立寿险投保人保护机构
- 监管放宽
 - ✓ 目标是完全开放第三领域
 - ✓ 扩大子公司（银行、证券）的范围

历史 泡沫经济的崩溃及之后的停滞期

赔付问题的发生导致信用度降低

— 行政处分、社会问题

- ✓ 2005年事发。对所有公司进行调查后发现众多漏赔

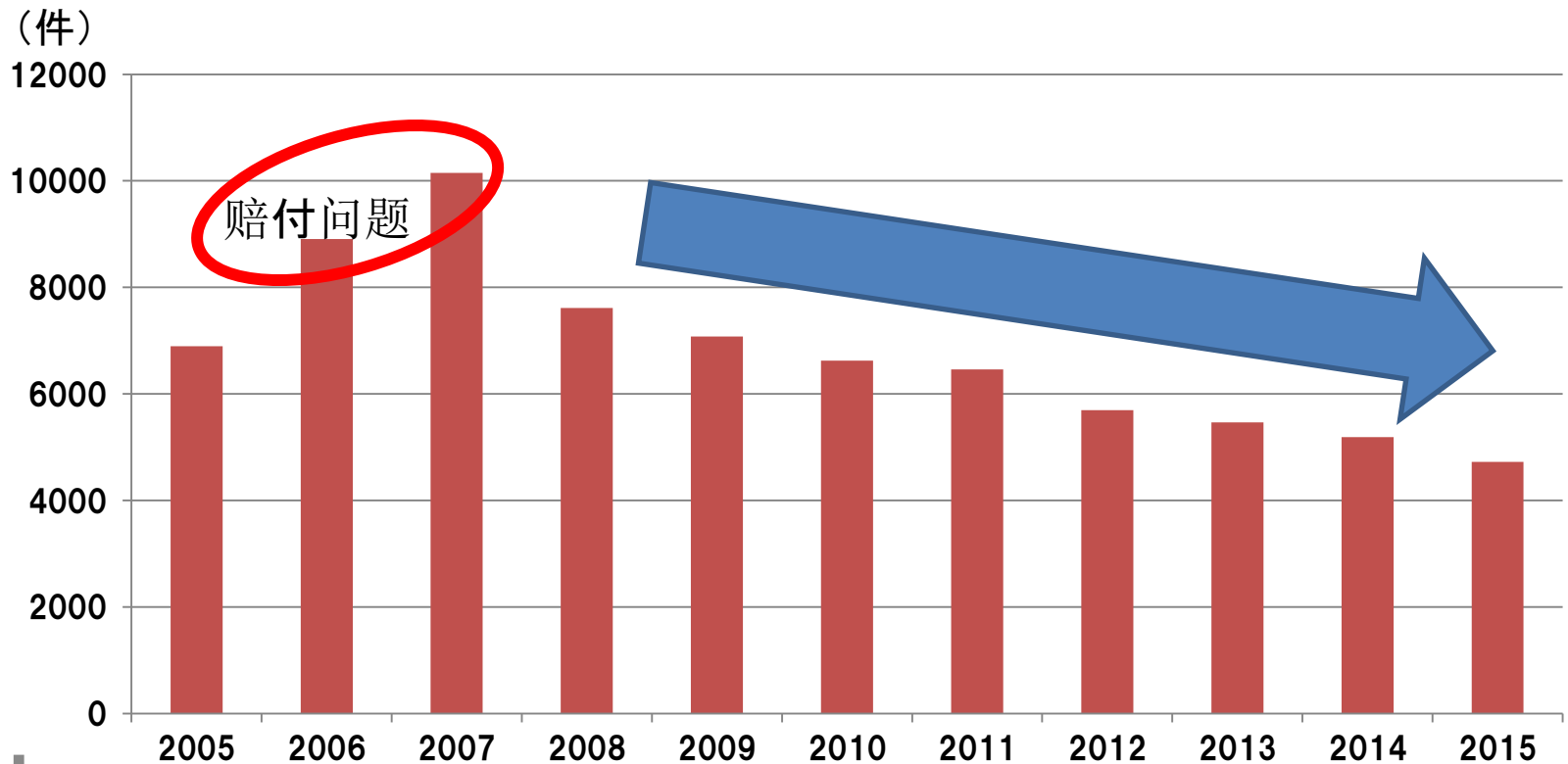
— 各公司的处理方法

- ✓ 提高系统的性能, 完善检查机制, 推动建立理赔通知机制, 力争重获信任

历史 泡沫经济的崩溃及之后的停滞期

赔付问题发生后, 改善处理方法, 投诉件数减少

寿险协会 寿险咨询处所受理投诉件数的变化



小结

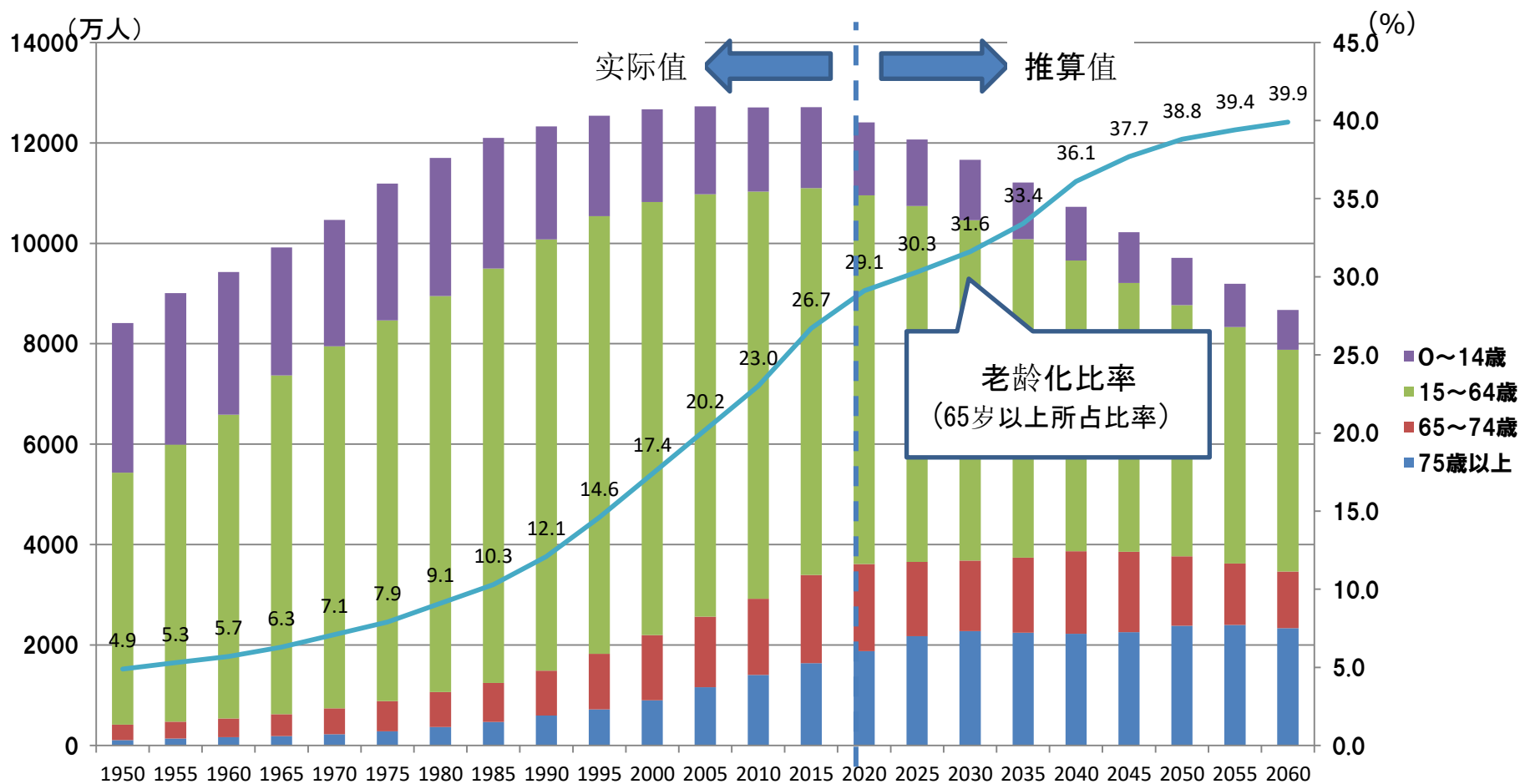
□ 确保客户信任

□ 完善监管环境

□ 应对赔付问题

历史 近几年的情况

少子老龄化导致市场缩小



历史 近几年的情况

长期低利率环境导致资金运用困难

— 日本央行的金融放宽政策

- ✓ 引入负利率政策导致史无前例的低利率的持续

— 对各公司产品开发的影响

- ✓ 限制和停止销售日元趸缴终身保险

运用新技术提高业务水平和产品开发

- 推进金融科技 (Fintech)
 - ✓ 理赔审核中的AI运用
 - ✓ 在客服中心业务中运用AI协助操作者

- 大数据分析
 - ✓ 依据健康状况设定保费
 - ✓ 为预防疾病开发增进健康的保险

小结

- 应对老龄化
- 应对低利率环境
- 运用新技术

机构

机构 人寿保险公司的情况

共计 4 1 家公司正在展业

- 国内公司 2 6 家
 - ✓ 其中 4 家是财产保险的子公司

- 外资公司 1 5 家
 - ✓ 其中 1 家为分公司
 - ✓ 没有准入限制

机构 相互公司与股份公司

保险业法中，仅允许保险公司可以为相互公司的公司形态

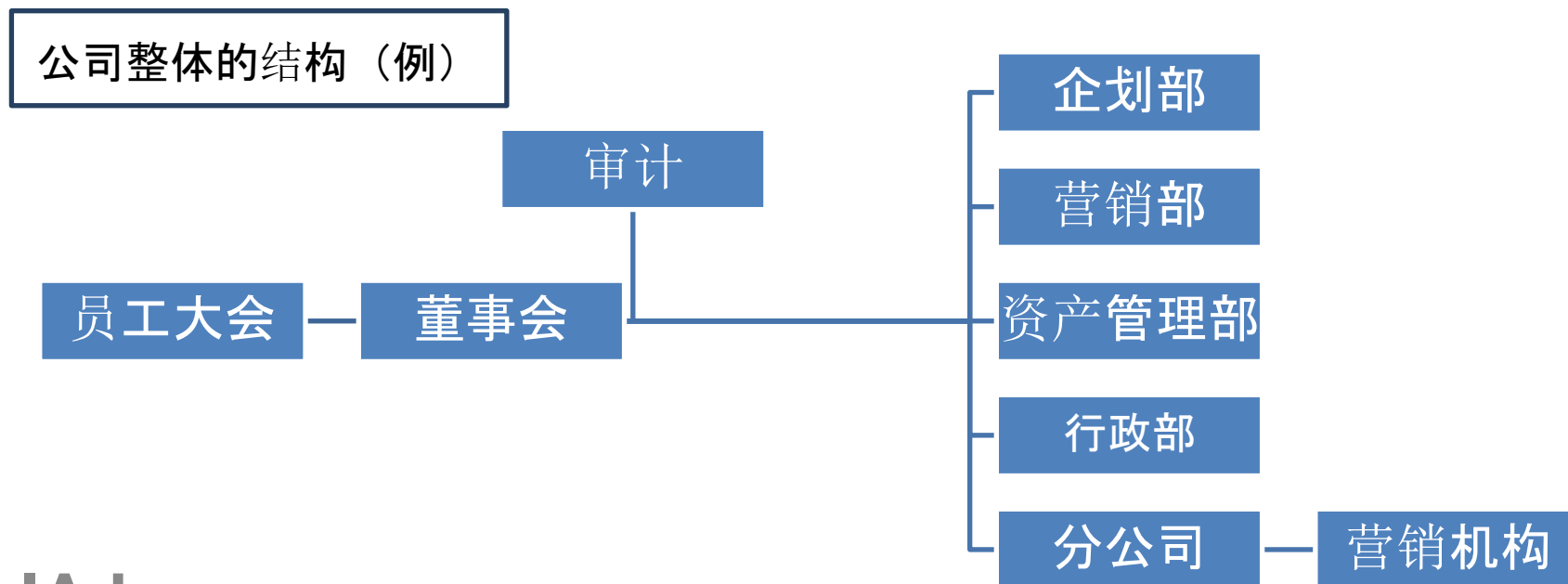
— 目前有5家相互公司、36家股份公司

	相互公司	股份公司
参照法律	保险业法	公司法
资本	基金	资本金
构成	员工	股东
决策机构	员工大会	股东大会
损益的归属	员工	股东

机构 公司整体

寿险公司所扮演的三个角色

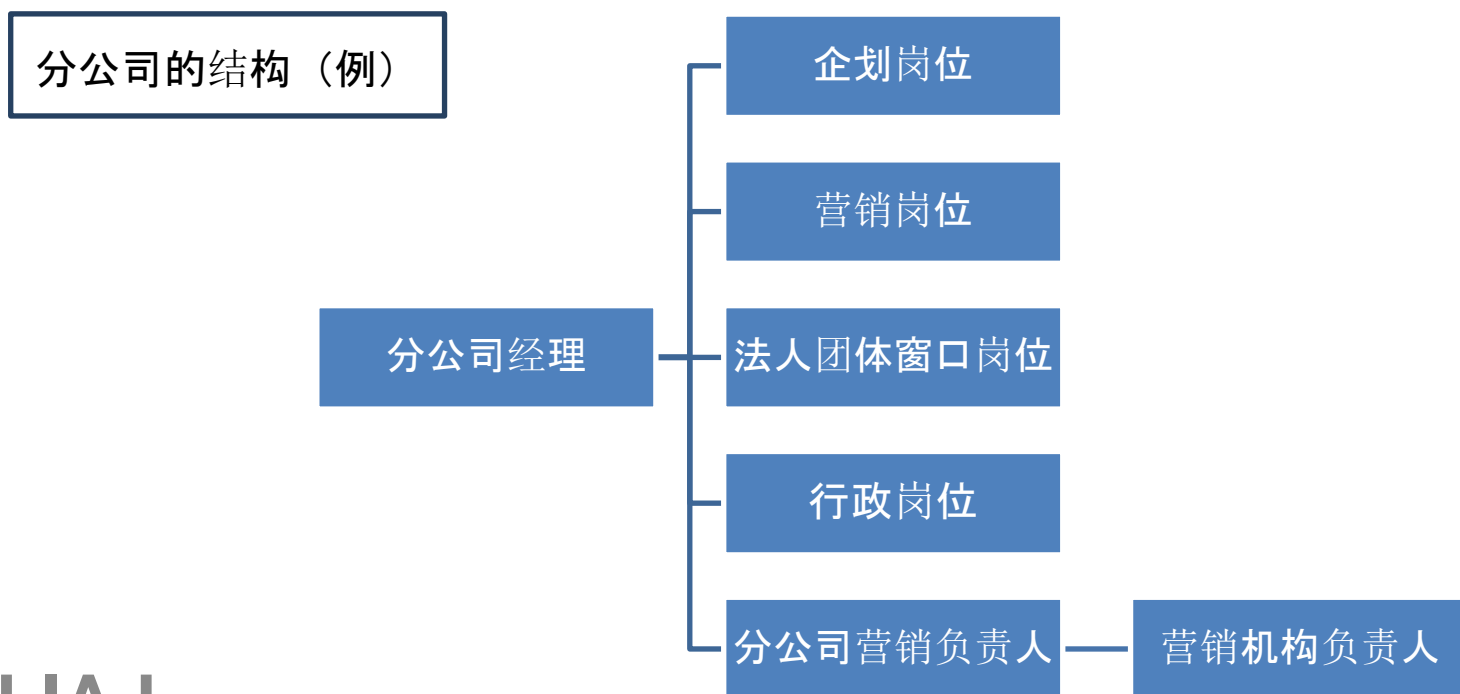
- 作为销售和服务的提供者
- 作为机构投资者
- 作为一般事业性公司



机构 分公司

在主要城市设置分公司

- 分公司根据所负责地区的市场特点，实施分公司特有的经营策略的企划、立项、执行、人才的教育培训

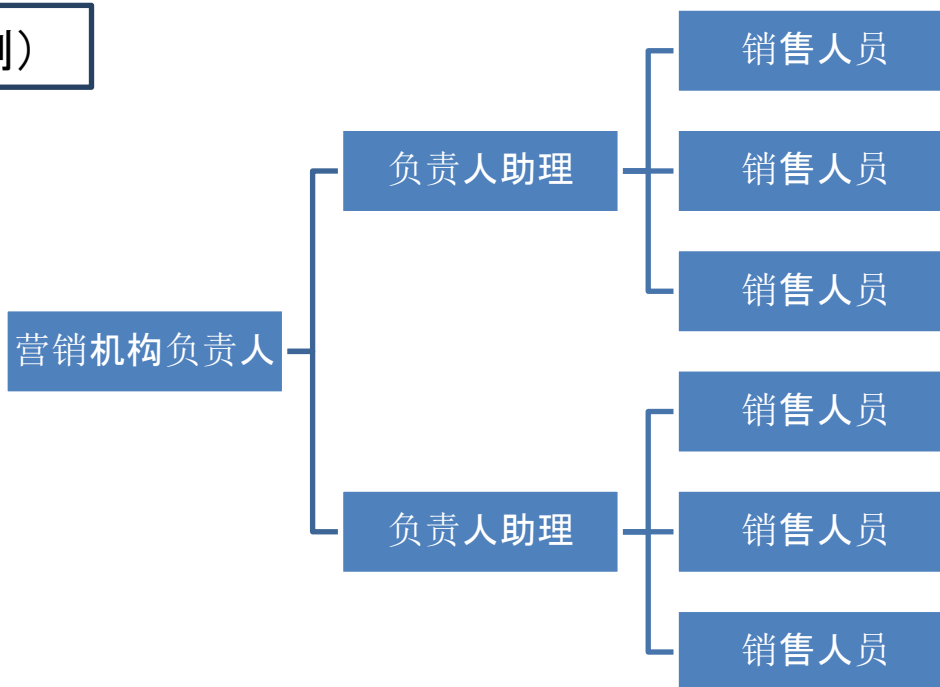


机构 营销机构

在分公司下设多个营销机构

- 营销机构作为最前线的网点，开展新员工的录用和培训、销售人员的培训、开拓和深挖市场等工作

营销机构（例）



小结

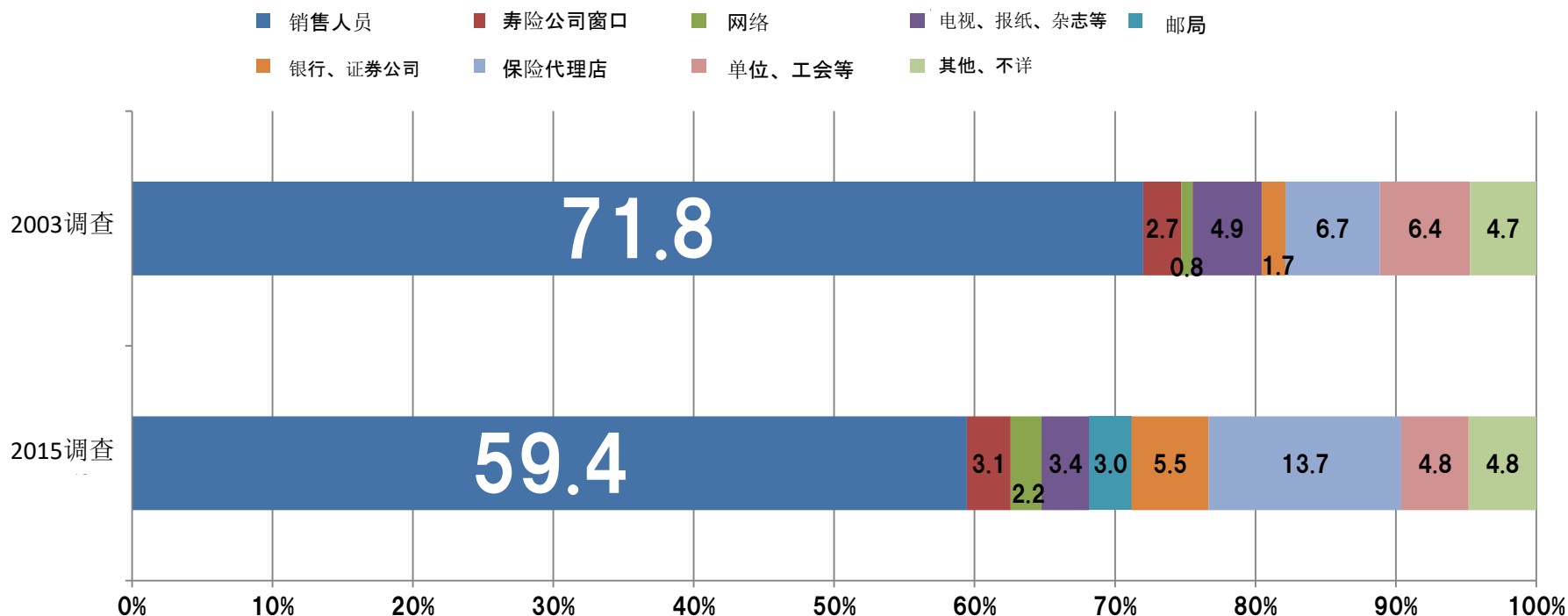
- 国内公司和外资公司
- 相互公司和股份公司
- 分公司、营销机构的展业

销售体系

销售体系 销售人员

销售人员是最得力的销售渠道

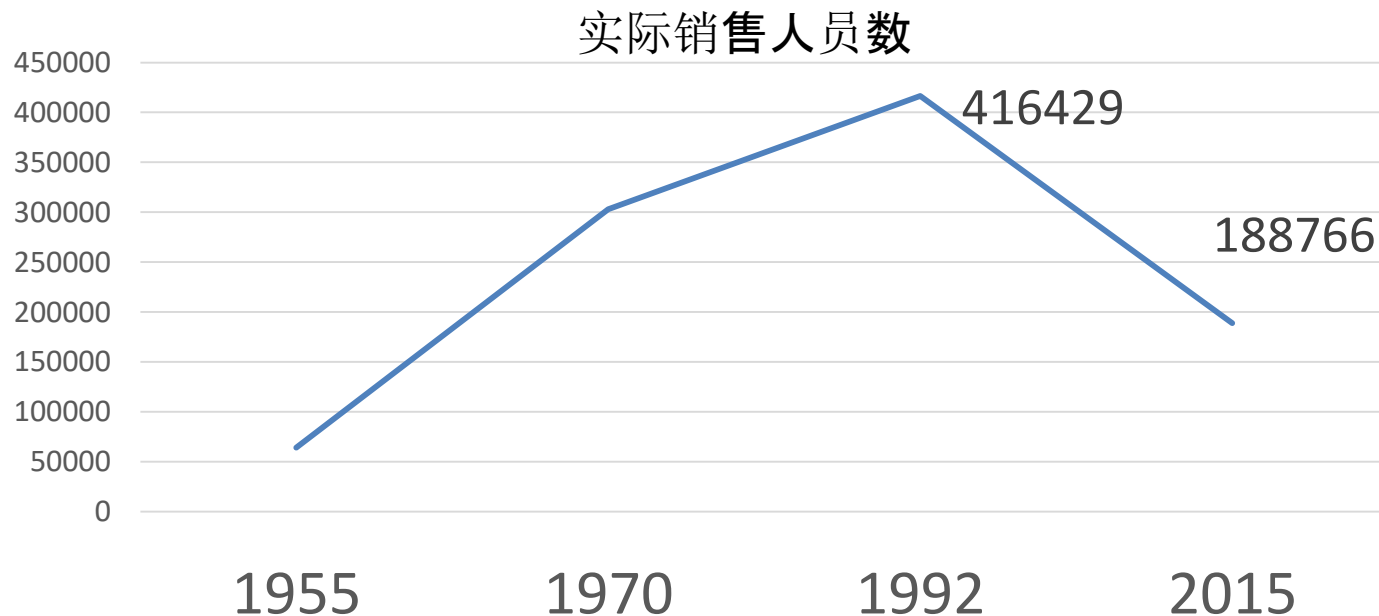
最近投保所采用的销售渠道（2015年度调查）



出处：寿险文化中心 有关寿险的全国实态调查

有助于提高保险渗透率

- 引入按月区域收展制 (Debit System)，销售人员负责一定区域，在该区域进行新单销售和保费收取
- 女性销售人员占多数，适合上门展业
- 顶峰时期人员规模超过40万人



通过扩充培训制度改善保险展业

- 针对展业量增加所带来的消费者投诉, 保险业界为此实施改善措施
 - ✓ 强化录用时的筛选, 充实教育培训
 - ✓ 充实行业培训制度
 - ✓ 改善销售人员的展业体制

行业培训制度

初級课程考试：注册前培训

中级课程考试：学习保险销售的专业知识和相关知识

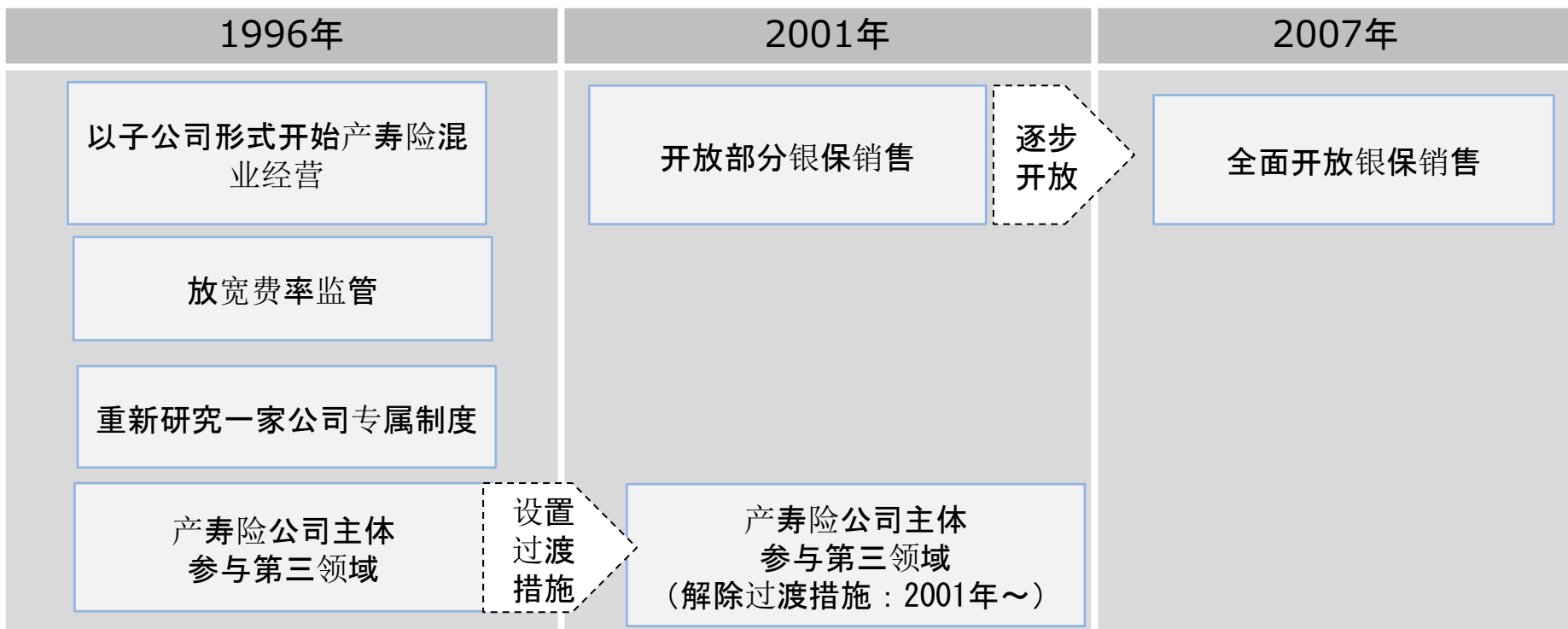
高级课程考试：学习应用能力, 实践能力, 理财规划师所需的基础知识

寿险大学课程考试：学习理财规划师所需的专业知识

销售体系 其他销售渠道

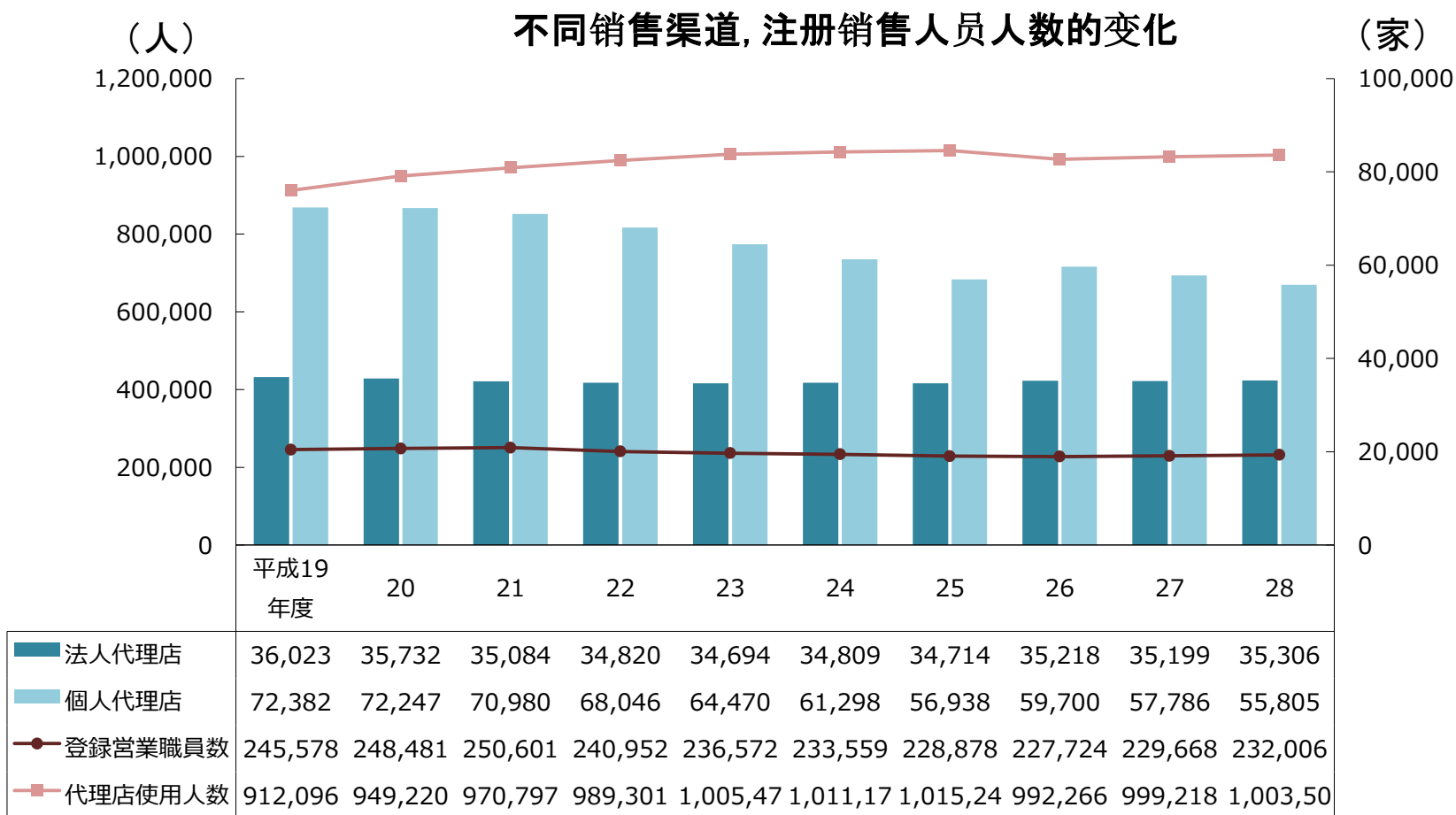
放宽监管扩展了销售渠道

- 提供保险产品的公司增加, 带来了销售渠道多样化



销售体系 其他销售渠道

代理店销售人员数高于保险公司销售人员人数



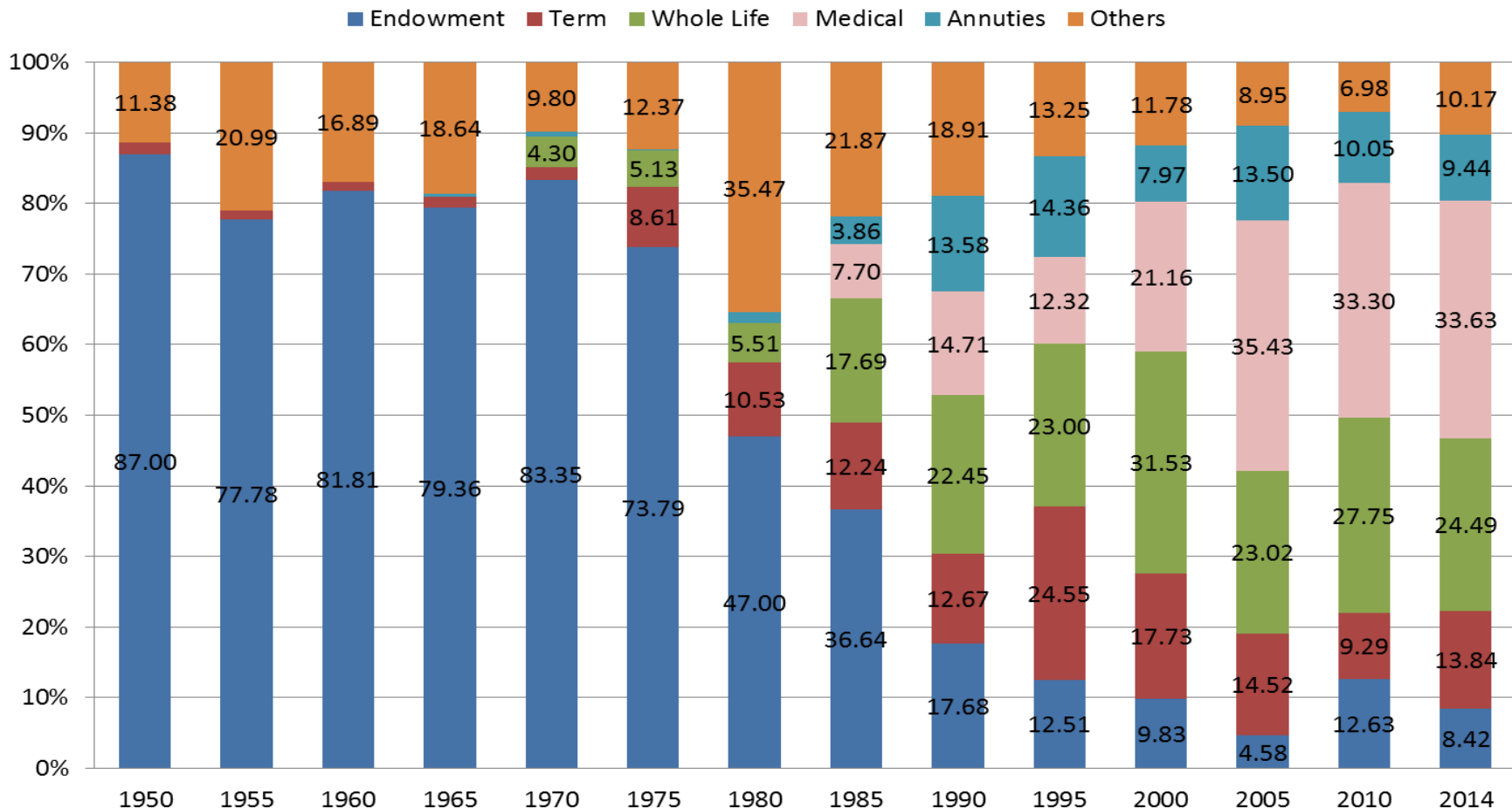
小结

- 销售人员是最得力的销售渠道
- 通过扩充培训制度来改善展业
- 其他销售渠道的拓展

产品

产品 新保单产品结构的变化

从养老保险备受瞩目的时代变更为近几年对分散型产品的需求



产品 1960年代~1975年

死亡保障和附带储蓄功能的养老保险是主打产品

社会环境

- 产业构造的变化
- 家庭结构小型化

死亡保障的需求

家庭

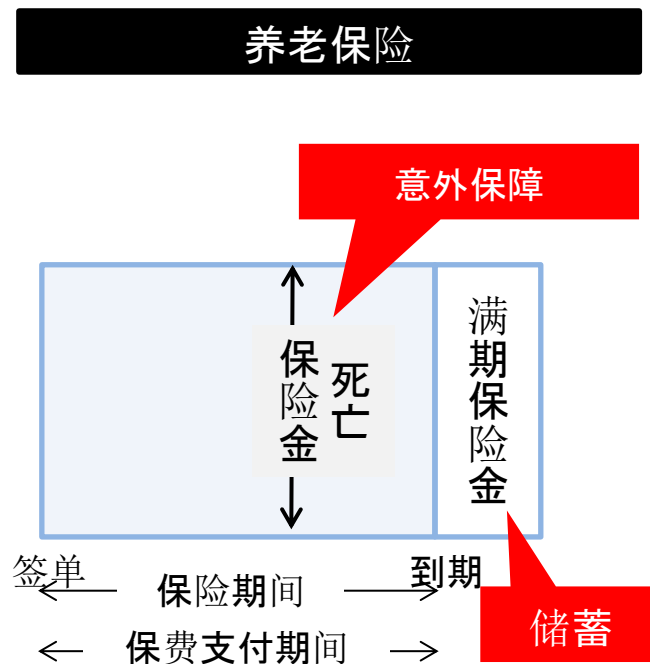
- 收入的提高
- 事故死亡的风险

储蓄、死亡保障的需求

产品 1960年代~1975年

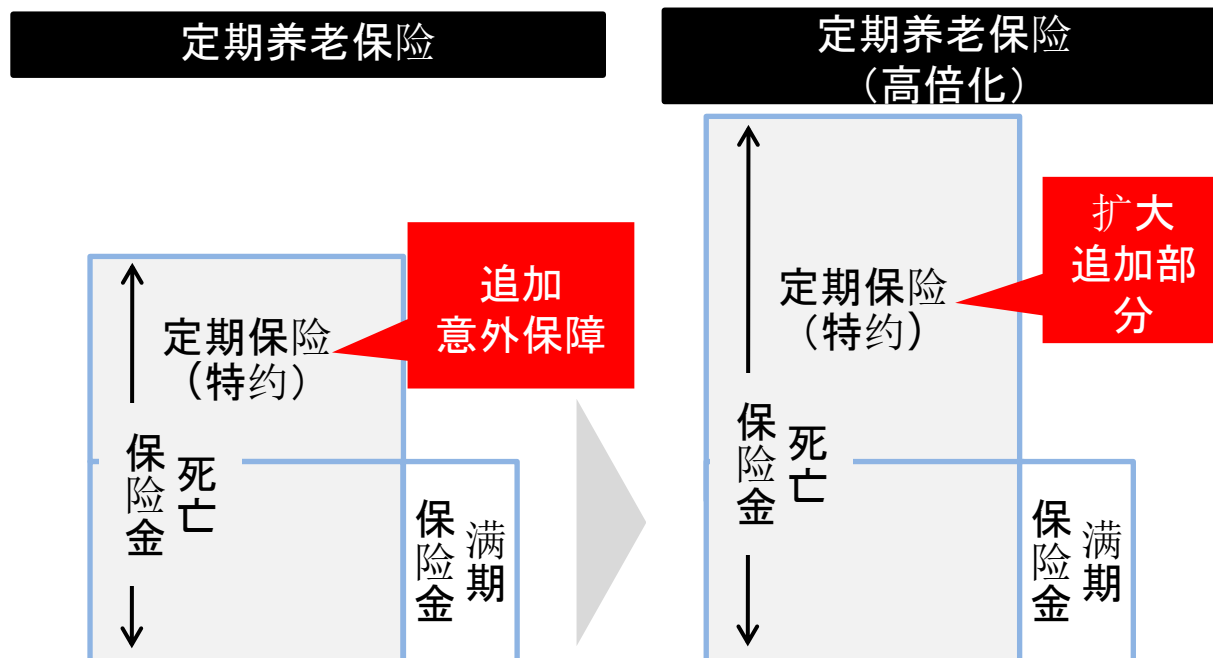
养老保险的结构

- 养老保险是生死混合型产品。
- 在指定的保险期间里, 死亡时支付死亡保险金, 到期时如健在, 支付满期保险金



定期养老保险的结构

- 在养老保险中附加定期保险特约, 增加必要期间内的死亡保障
- 增加死亡保障, 推动高倍化



产品 1970年代~1980年代

迎合因老龄化社会导致的晚年及终身保障需求上涨的个人年金保险及定期终身保险

社会环境

- 财政困难，担心无法维持政府年金制度
- 建立个人年金保险费扣除制度

以个人年金保险
满足晚年保障的需求

家庭

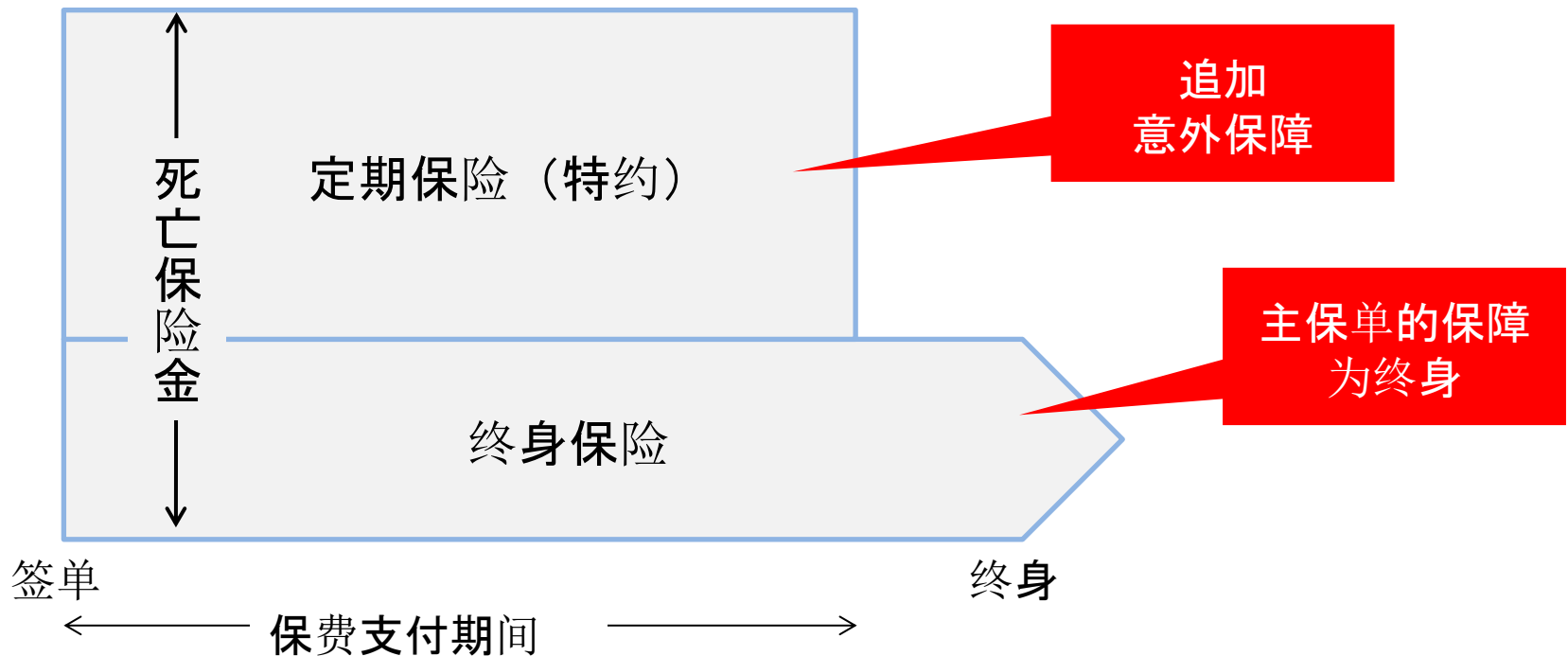
平均寿命延长

以终身保险
满足终身保障的需求

产品 1970年代~1980年代

定期终身保险的结构

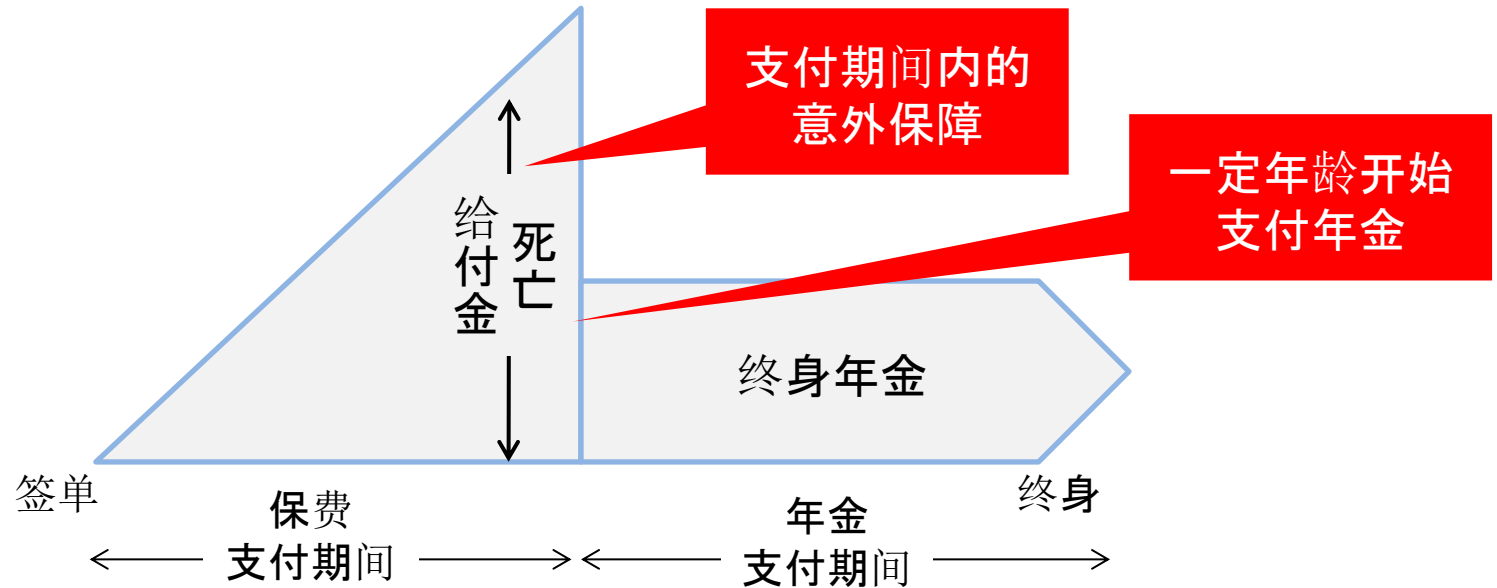
- 在终身保险的死亡保障的基础上，根据生命周期，增加特定保险期间的死亡保障
- 可将责任准备金及红利等积累的退保返还金用作晚年的生活费。



产品 1970年代~1980年代

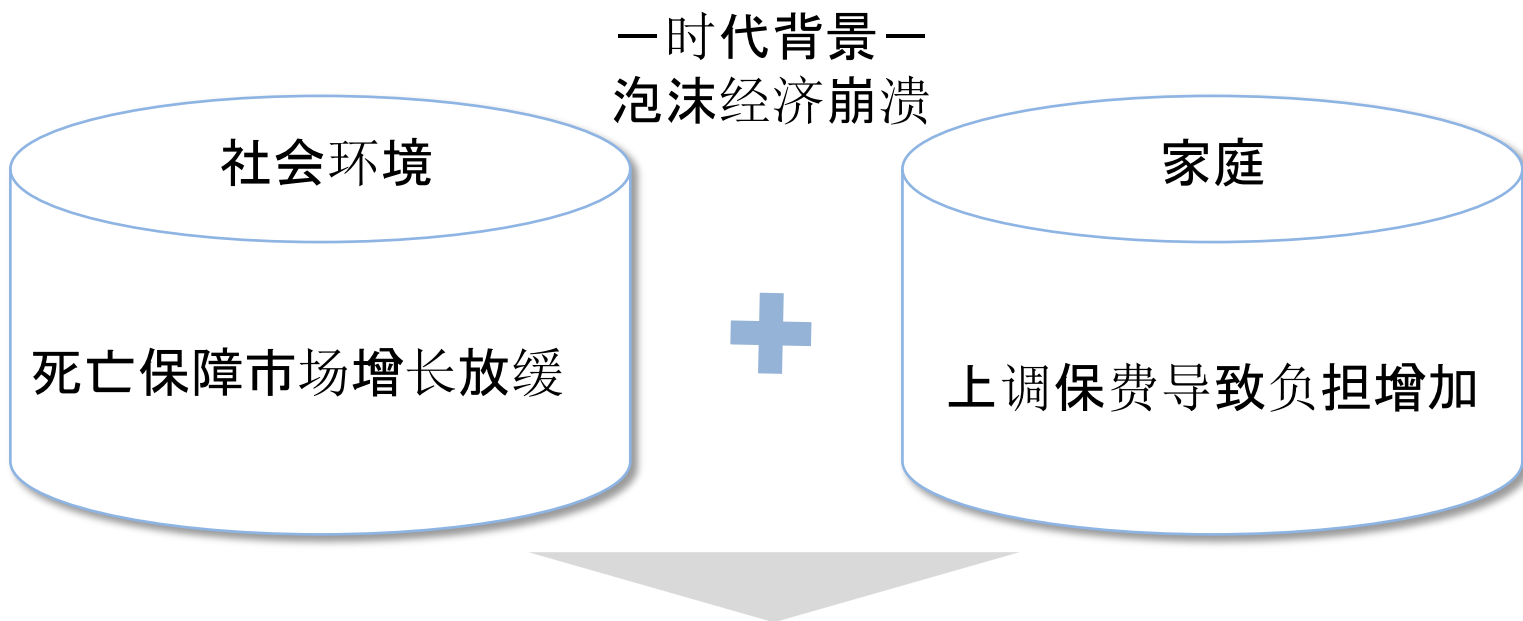
个人年金保险的结构

- 以安度晚年为目的，以保费为本金，从一定年龄开始支付年金的保险
- 支付方式有终身年金、定期年金、定额年金三种



产品 1990年代~2000年代

为了应对减轻保费负担和具有灵活性的产品需求，出现了账户型保险

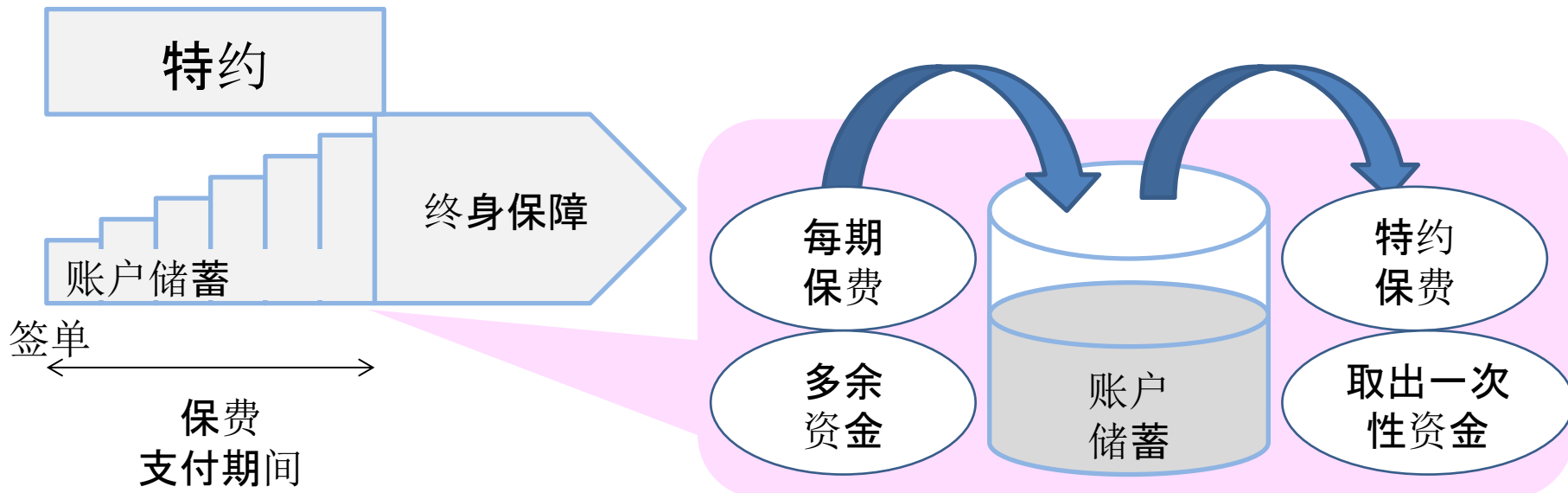


需要减轻保费支付负担，提高保险产品的魅力

产品 1990年代~2000年代

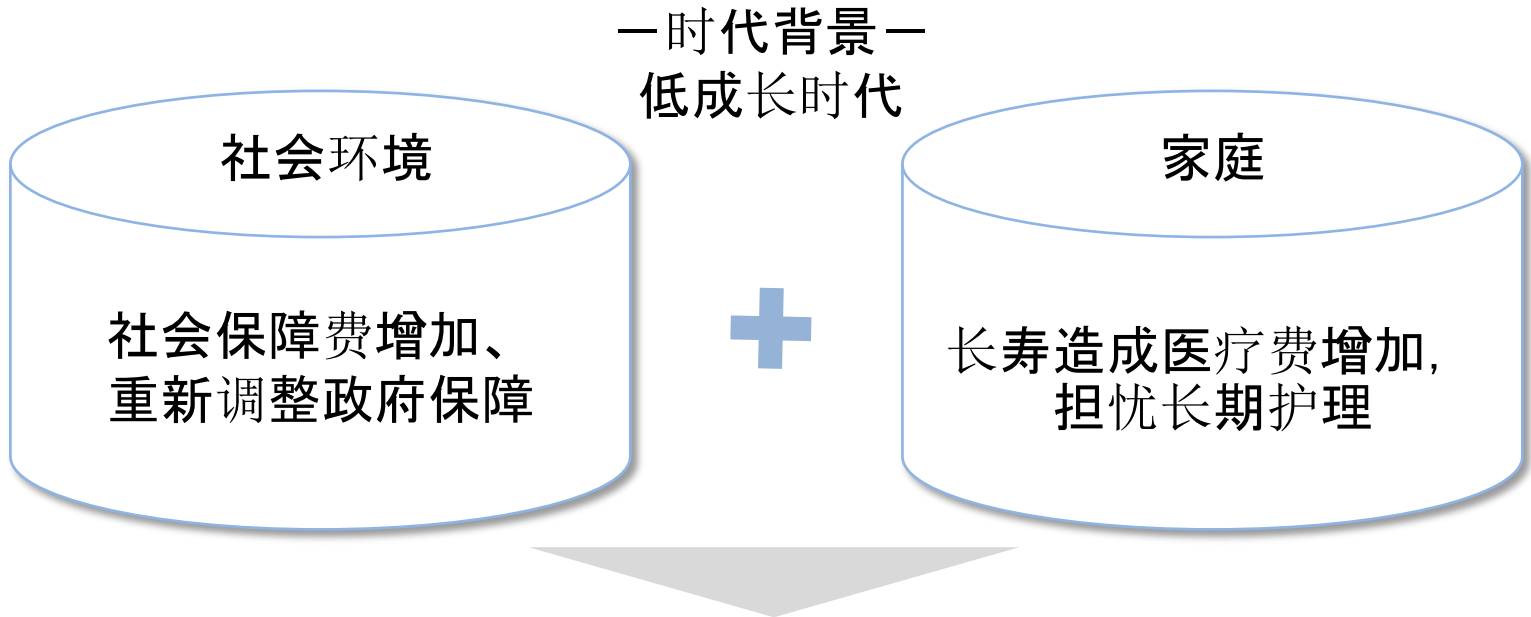
账户型保险的结构

- 将保险具有的保障功能和储蓄功能分离。主保单部分作为储蓄金，保费支付期间的保障根据特约
- 保费支付期满时，所有积蓄的储蓄金转换成终身保险
- 储蓄金金额可以自由设置，如有多余资金，可进行一次性投入，也可从储蓄金中取出



产品 2010年代~现在

应对多种需求的保险产品, 长期护理保险、医疗保险等产品增加

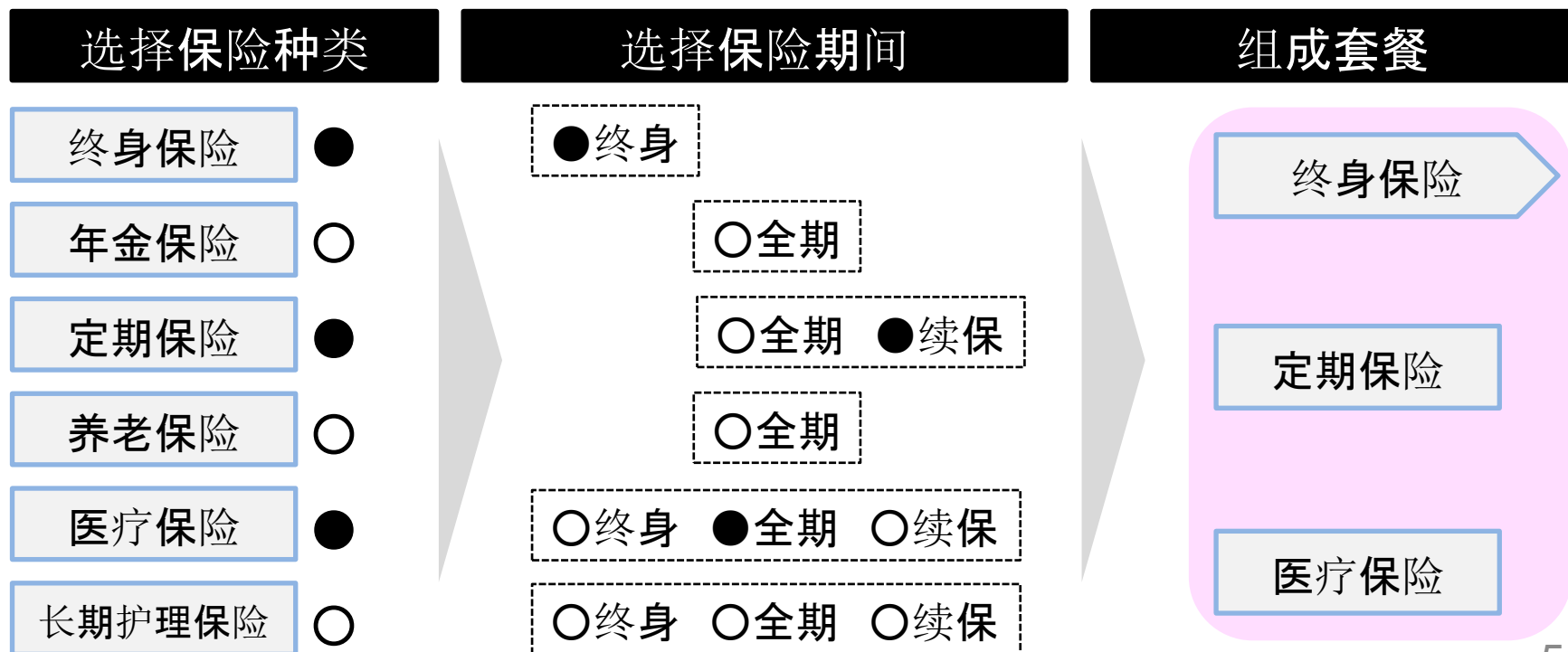


产品必须应对医疗, 长期护理, 晚年储蓄等多种多样的需求

产品 2010年代~现在

套餐型保险的结构

- 将多种保险种类及其保险期间进行自由组合，组成“套餐”。部分退保不影响保险合同的延续
- 可自由组合保险期间的类型（终身型、全期型、续保型）
- 一般来讲，不能进行同一保险种类的组合及储蓄性较高的单一保险（终身保险、养老保险、年金保险）的组合



产品 2010年代～现在

应对老龄化导致的晚年储蓄及个别疾病需求的产品

— 满足长寿需求的储蓄性产品

- ✓ 个人年金保险，通过控制保费支付期间中的死亡保障，将年金领取额度设定得较高的产品
- ✓ 根据资金运用状况，年金领取额度会变动的变额年金

— 满足自我保障需求的生前给付型产品

- ✓ 身患“癌症”“急性心肌梗塞”“脑中风”时，在投保人生前支付与死亡保险金同等金额的给付金的产品

产品 2010年代～近年

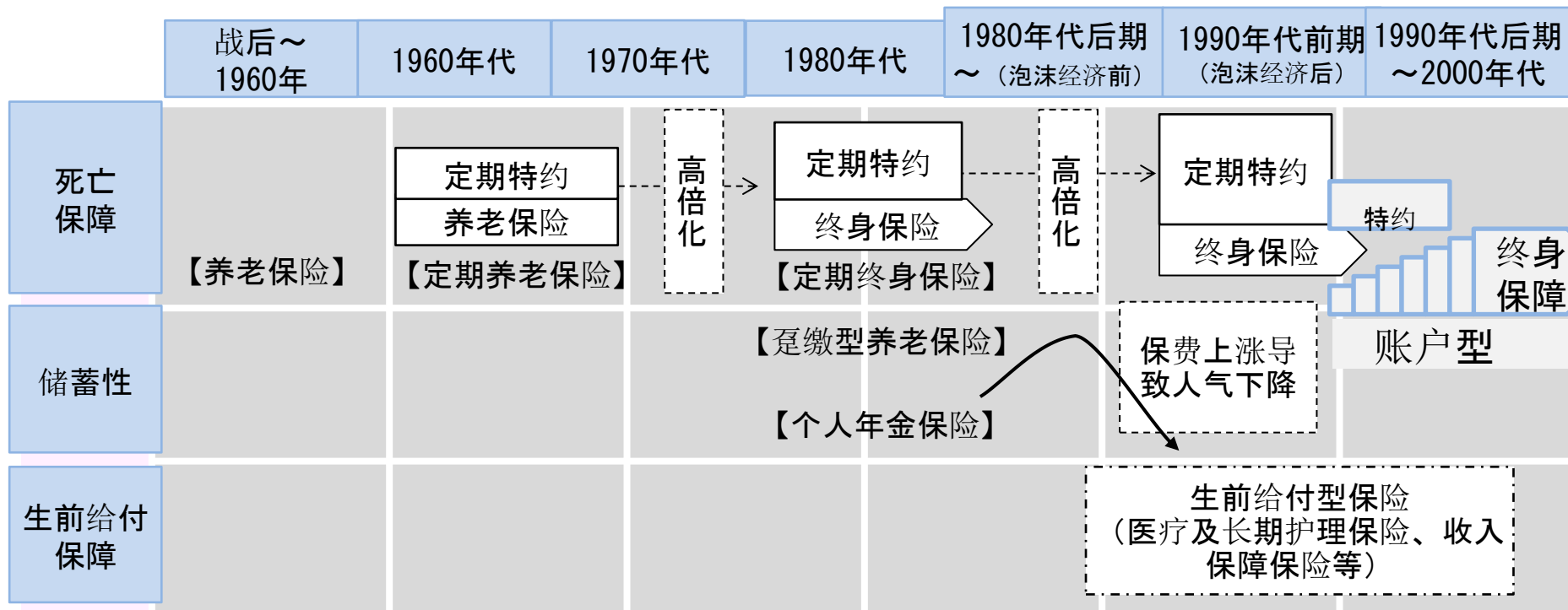
满足老龄化导致的医疗及长期护理需求的产品

- 可以应对医疗费用不断上涨需求的医疗保险
 - ✓ 复发时多次给付金，增加女性特有癌症保障的产品等
 - ✓ 根据健康状况，相应下调保费的健康增进型产品等
- 在国家长期护理保险制度之外，对不足部分进行补充的长期护理保险
 - ✓ 根据国家制度所规定的护理状态等级进行给付的产品等

产品 主打产品的变迁

应对各个时代需求的产品开发

- 2000年以后, 伴随需求的多样化, 分散为定期保险、医疗和长期护理保险等



小结

- 从储蓄演变到保障
- 根据需求开发产品
- 应对多样化需求

谢谢