



非寿险投资型 产品发展介绍 与风险应对

2016年10月

KPMG.com/cn



报告摘要

近年来，投资型保险产品在国内迅猛发展。除了人身险中的分红、万能和投连险以外，非寿险投资型产品也在市场竞争中占据了一席之地。按照投资部分收益是否约定，非寿险投资型产品可分为**预定收益型（固定利率或联动利率）**和**非预定收益型**两类产品。目前国内市场上共有**8家公司**在销售该类产品，主要为联动利率的预定收益型产品，呈现出**产品期限较短，缴费方式单一，种类不够丰富，产品附加特征少，销售渠道有限**等特点。

通过回顾国内外市场上非寿险投资型产品的发展历程，我们发现这类产品的**发展受到监管政策和宏观经济环境的影响很大**。目前，监管对于非寿险投资型产品前端的市场准入和产品开发控制较为严格，但在后端的偿付能力（偿二代下）暂未作出明确规定。我国目前步入低利率时期，且存在着利率中枢继续下行的可能性。尽管监管已经限制了投资型非寿险产品的收益率水平，但这类产品在资产配置上仍旧存在着一定压力。

我国发展非寿险投资型产品的历史较短，经验较为缺乏，由于欧美地区并未流行此类业务，国际可借鉴经验主要来自于**日本和韩国**。投资型非寿险产品在日本呈现产品组合多样化，产品种类丰富，期限跨度大，固定收益承诺高等特征，但过高的固定收益在经济下滑周期给保险公司造成了很大的负面影响。韩国汲取了日本保险业的历史教训，通过开发联动利率型产品，较好的规避了利率风险。此外，**国内万能险**的发展也对非寿险投资型产品存在着一定的借鉴意义。

结合国内外的比较，我们认为非寿险公司可以在未来通过**丰富产品形态特征、拓宽营销渠道、提升投资能力和风险管理能力**等手段，更稳健的发展投资型非寿险产品。

1 国内外发展情况 与对比分析



中国非寿险投资型产品市场简介

非寿险投资型产品，是将保障功能与投资功能相结合的一类保险产品，可以按照投资部分收益是否约定分为预定收益型（固定利率或联动利率）和非预定收益型。受到寿险投资型产品的影响，我国于2000年首次出现了非寿险投资型产品，为华泰保险推出的一款储蓄型家财险。

在2001年之前，我国的非寿险投资型产品以固定利率产品为主。随着2002-2008年央行的不断升息，联动利率型产品受到广泛欢迎。然而随着全球金融危机的到来，保监会将投资型产品的规模与偿付能力150%以上的溢额挂钩，随后几年投资型产品在市场上几乎销声匿迹。为防范利差损风险，保监会于2010年8月规定年收益率不能超过2.5%的复利利率，部分产品退出市场。2010年底，非寿险投资型产品重新现身非寿险市场，并且出现了非预定收益型产品，其特征类似于投资连结寿险，投资风险由保单持有人承担。2012年4月，保监会进一步提高了投资型产品的监管标准，对产品规模、产品的收益率和手续费率进行了严格限制。

目前，我国市场上共有8家公司在销售非寿险投资型产品，以联动利率型产品为主，其保险部分一般为出险率较低的家财险或意外险。根据各家公司披露的年度报告数据，截至2015年12月31日，非寿险投资型产品的投资部分存量规模超过3000亿元人民币，市场集中度很高，绝大部分份额由安邦财险和天安财险两家公司占据。



预定收益型产品

预定收益型产品是指在保险合同中事先约定固定的或联动的收益率，保险公司在保险合同履行完毕时，将投资资金及其约定的资金运用收益支付给投保人或被保险人，或者在保险合同解除或终止时，将依照合同约定计算得出的返还金额支付给投保人或被保险人的保险产品。

通过对目前在售的预定收益型产品进行分析（见下表），我们发现：

- 期限以**1-3年为主**，仅人保和安邦售卖5年以上的产品；
- 产品组合主要为**家财险和意外险**；
- 缴费方式均为**趸交**；
- 收益主要挂钩**定期存款基准利率**，且大部分公司给予一定上浮（<1%）；同时，收益情况与保障情况存在此消彼长的关系，如人保财险的储金型产品虽然收益极低，但提供保障明显优于其他产品，且产品开发过程中考虑了保险风险的细分；
- 投资资金起投点多数为**1万元**，人保财险的储金型产品起点较低且灵活

产品	公司	期限	产品组合	缴费方式	收益挂钩	保单质押贷款	投资资金起投点
保赢1号	天安财险	1-3年	家财/车意/交意	趸交	定存上浮0.7%	提供	10000元
共赢2号	安邦财险	1-10年	家财	趸交	定存上浮0.5%~0.8%	不提供	10000元
共赢3号	安邦财险	1-3年	家财/航意	趸交	定存上浮0.75%~0.85%	不提供	10000元
平安君享	平安产险	1-3年	家财	趸交	定存上浮1%	不提供	10000元
投资型航空综合保险	众安在线	1年	航班延误/航意	趸交	定存上浮1%	不提供	10000元
储金型家庭综合保险A款	人保财险	3年	家财/地震意外	趸交	到期退还本金	提供	5000元
储金型家庭综合保险B款	人保财险	3年	家财/地震意外	趸交	0.35%	提供	5000元
储金型家庭综合保险C款	人保财险	3年	家财	趸交	到期退还本金	提供	2700-5000元
储金型家庭综合保险D款	人保财险	3/5年	家财	趸交	到期退还本金	提供	1000/500元
无忧理财	华泰财险	1-3年	家财/意外/重疾	趸交	定存上浮1%	不提供	10000元

* 根据各公司网站披露的产品信息整理

非预定收益型产品

非预定收益型产品是指在保险合同中不事先约定投资收益率，保险公司在保险合同履行完毕、解除或终止时，依照保险合同约定的计算方法，将投资金及其实际的资金运用收益（亏损）支付给投保人或被保险人的保险产品。

通过对目前在售的非预定收益型产品进行分析（见下表），我们发现：

- 总体来说，非预定收益型产品相比较于预定收益型产品仍不是主流，仅众安在线和华泰财险销售；
- 产品类似于**投连险**，且投资管理费和投保手续费比率也较为接近，但产品期限较短，难以承受短期资本市场波动
- 投资配置依据保监会要求，一般会分为**稳健型**和**平衡型**，目前还没有激进型投资配置，可能与产品期限较短有关

产品	公司	期限	产品组合	缴费方式	投资账户	费用条款					投资金起点	投资配置比例	
						投保手续费	产品管理费	投资管理费	托管费	风险保费		固定收益类资产 (含现金) 投资	权益类资产 投资
众赢 1-3号	众安在线	5年	家财/ 网络安全/ 交意险	趸交且可 追加投资			0.50%	0.3%	0.05%	0.2%/ 0.05% /0.117%	100元	3%-98%/ 43%-98%/ 3%-73%	0-50%/ 0-50%/ 20%-50%
无忧增值 1号	华泰财险	1年	交意险	趸交且可 追加投资	稳健型	1%-1.5%		0.3%				不低于70%	不高于30%
					平衡型	1.5%-2%	小于2%	0.6%	0.03%	0.40%	5000元	不低于20%	不高于80%
无忧增值 2号	华泰财险	<3年	交意险	趸交不可 追加	基本投资			0.3%				保监要求	保监要求
					绩效投资	1.5%-2%	小于2%	a*投资收益率	0.03%	0.40%	5000元	保监要求	保监要求

* 根据各公司网站披露的产品信息整理

销售策略

产品特征

- 产品设计较为简单，条款简单易懂，因此销售过程并不复杂
- 产品起售点低且收益并没有太高，销售人群以大众客户为主

银保为主

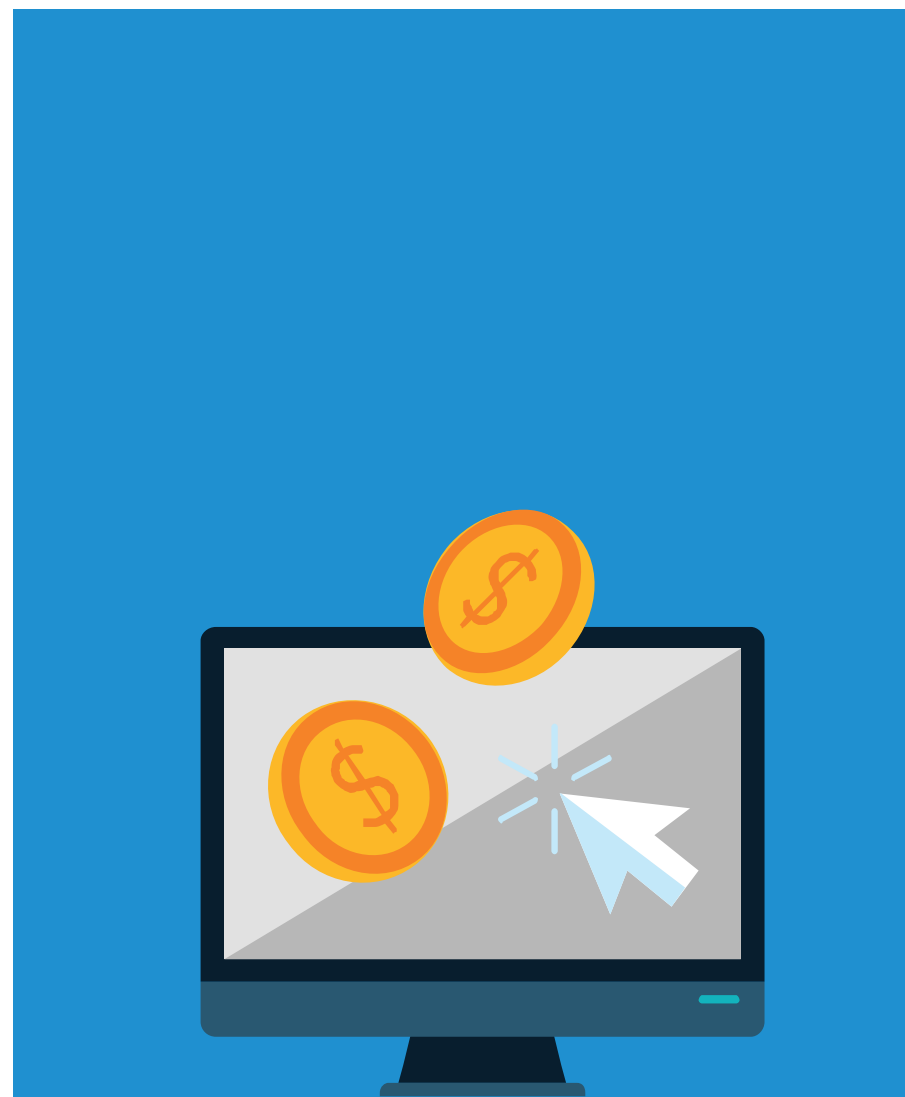
- 银行保险渠道为主，并扩展到手机银行、自助终端等
 - 产险公司获得银行的客户资源，增加保费规模
 - 银行赚取中间业务收入，留住客户
- 银行在选择合作保险公司时拥有更多的主导权，手续费的高低（及隐藏佣金）是其重要的衡量标准

其他销售渠道

- 少部分公司选择了直销、代理人等渠道（如人保和众安在线）

产品特征

- 销售区域有所限制
- 部分产品甚至采取限时限量的销售政策



资产配置

预定收益型

- ✓ 目前预定收益型非寿险理财产品主要为利率联动产品，与银行定期存款利率挂钩
- ✓ 采用联动利率而不是固定利率一定程度上减轻了财险公司的投资压力
- ✓ 目前完全依靠国债/金融债/高评级企业债收益率支撑预定收益型产品的获客成本存在一定的困难（详见下页案例分析），需要一定程度的资产负债错配（如短债长投）来提升投资收益率，或者投资到更高风险的资产当中以提高投资收益率，如股票、不动产、信托、较低评级债券等
- ✓ 需要保持一定的流动性资产以满足可能的流动性需求（如退保、保单贷款等）

非预定收益型

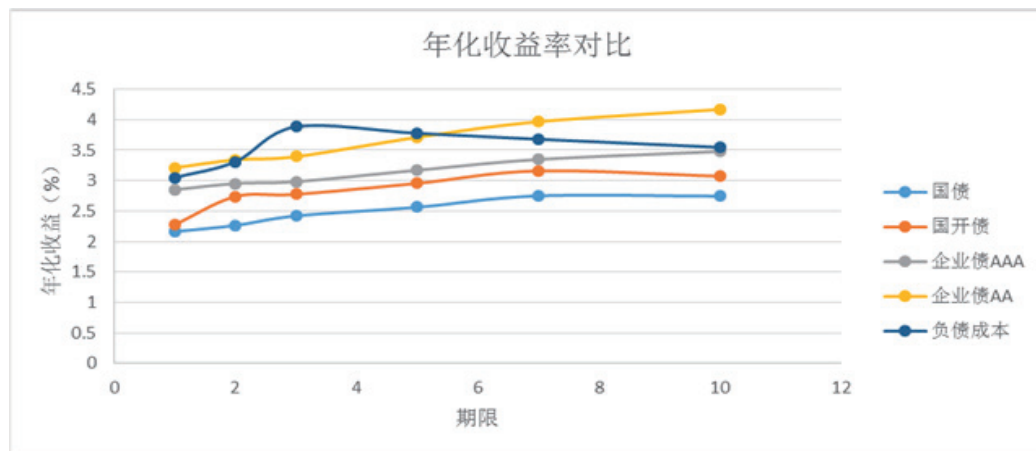
- ✓ 对于非预定收益型产品，由于没有保证收益，投资风险由保单持有人承担，与共同基金和投连险类似，保险公司需要作好尽职调查，筛选合适的投资品种，保持投资账户稳定增长，从而获得较高的管理费收入，同时降低退保率，保持客户黏性，实现与客户的双赢
- ✓ 受到资本市场低迷的影响，近年来非预定型产品销售和经营效益不佳，这点与投连险类似

资产配置 - 以联动利率型产品为例

传统上，保险公司最主要的投资品种为各类债券，包括国债、金融债、高等级企业债等。目前我国的利率水平和信用利差水平处于历史低位，且仍有继续下降的可能性。我们比较了目前市场流行的联动利率型产品的负债成本以及同期限的各类债券的到期收益率，发现仅仅依靠传统的债券投资支撑负债成本存在较大的压力，尤其对于期限较短的产品。

期限（年）	国债	国开债	企业债AAA	企业债AA	负债成本
1	2.16%	2.28%	2.85%	3.21%	3.05%
2	2.27%	2.74%	2.95%	3.34%	3.31%
3	2.42%	2.78%	2.98%	3.39%	3.88%
5	2.56%	2.96%	3.17%	3.71%	3.78%
7	2.75%	3.16%	3.35%	3.97%	3.68%
10	2.75%	3.07%	3.48%	4.17%	3.55%

* 债券收益率基于2016年9月22日中债登数据



其中，负债成本 = 复利化(银行定存 + 75bp) + 监管规定的手续费上限，但没有包含隐藏佣金和其他费用，因此存在低估的可能性。我们发现：

- 各期限产品负债成本均高于国债、国开债和AAA级企业债
- AA级企业债除个别期限外，基本可以满足负债成本需求，但这里的负债成本可能存在低估
- 目前市面在售产品销售量较高的为3年期产品，依靠传统的债券投资，很难覆盖负债成本
- 需要一定程度的资产负债错配（如短债长投）来提升投资收益率，或者投资到更高风险的资产当中以提高投资收益率，如股票、不动产、信托、较低评级债券等，但这些举措也增加了公司面临的风险
- 根据目前的资本市场数据，与短期产品相比，中长期产品的投资压力较轻（如7年期AA级企业债超出负债成本约30bp，10年期AA级企业债超出负债成本约60bp），财险公司可以考虑开发更多的长期产品，但长期产品也对财险公司的投资能力和风险管理能力提出了更多挑战

与日韩非寿险投资型产品对比

- 非寿险投资型产品在上世纪60年代在日本出现。经过一段时间的高速增长后，投资型非寿险产品在日本呈现产品组合多样化，产品种类丰富，期限跨度大，固定收益承诺高等特征，保费规模曾一度占到产险总保费的60%。然而，随着日本经济泡沫的破裂，保险公司投资收益大幅下滑，极大的影响了该类产品的开发和销售；
- 韩国出现投资型非寿险产品的时间略晚于日本，且于发展初期也经历了高速发展，与日本呈现类似特征。不同的是，韩国吸收了日本的经验教训，为了避免利率波动带来的偿付能力风险，开始开发利率联动型产品。因此，该类产品一直在韩国财险市场占有重要地位；
- 与日韩相比，中国的投资型非寿险产品呈现出期限较短，产品组合种类不够丰富，缴费方式单一，产品附加特征少，销售渠道有限等特点。但从近些年我国产品开发的演变中看出，该类产品正在不断完善当中，产品期限最高也可达到10年，产品组合方式开始突破单一的家财险，部分产品提供保单贷款，销售渠道出现网销等方式；
- 目前，该类产品在欧美市场仍为空白。

比较项目	日本	韩国	中国
产品组合	意外险/健康险/年金险/财产险等	意外险/健康险/年金险/财产险等	家财险/意外险/重疾/网络安全险
缴费方式	趸缴/期缴/自动垫付多种方式	趸缴/期缴	均为趸缴，大部分非预定收益型可追加投资
预定利率	固定利率	固定利率/联动利率（主要挂钩国债）	固定利率/联动利率（主要挂钩定存）
保险期限	主要为3-10年，最高可达20年	主要为3-15年，最高可达30年	主要为1-3年，最高可达10年
其他	有保单贷款，有分红	有保单贷款，有分红	有保单贷款，无分红
销售途径	多样化销售渠道	多样化销售渠道	银保合作为主，少量网销、电销和直销
退保率	低	很高	不突出
税收优惠	有	有	无
资金运用	有严格要求和比例	有严格要求和比例	有严格要求和比例

与国内寿险投资型产品对比

非寿险投资型产品中占主流地位的预定收益型产品与寿险中的万能险既有相似之处，也存在着一些差异（见下表）。总体而言，万能险的产品形态更为灵活多样，产品收益更高，更受到市场的欢迎，但对保险公司的投资能力和风险管理能力也带来了更多挑战。

2016年3月，保监会出台了《关于规范中短存续期产品有关事项的通知》，各家寿险公司一年以下的短期万能险产品纷纷下架。9月初，备受关注的两个有关人身险产品的监管制度，即《中国保监会关于强化人身保险产品监管工作的通知》和《中国保监会关于进一步完善人身保险精算制度有关事项的通知》正式下发。就强制提高产品保障、合理确定人身保险产品各项费用、万能险的结算利率和评估利率、中短存续期产品的保费比例、限制保单贷款比例等方面做出了规定；同时强化了总精算师责任、明确建立产品的退出机制和回溯机制。这些新政预计会给万能险产品的设计、销售等方面带来重大影响，更加强调保险产品的保障功能。

保监会已于2012年4月提高了非寿险投资型产品的监管标准，近期尚未针对非寿险投资型产品出台新的监管政策。

比较项目	预定收益型非寿险产品	万能险
缴费方式	趸缴为主	趸缴/期缴
保险期限（实际）	1/2/3/5/10年	1年到终身，但中短存续期万能的规模受到监管控制
起售金额	1000-10000元	100 – 1000元
实际结算利率	介于2%-4%之间，满期时结算	多数介于4%-5%，可能会有额外的持续奖金，部分中短期产品结算利率可达6%-8%，月度结算
最低保证利率	在银行存款利率基础上上浮一定幅度，不得上浮超过1%	不超过3%，超过3%需要保监会审批
保单贷款	部分产品提供	一般提供保单贷款选择
退保率	不突出	对结算利率敏感
佣金/手续费	较低	高
销售渠道	银行为主	代理人/银行/网销等多个渠道
资本金需求	基本取决于资产端	取决于资产负债两端和资产负债匹配情况



2 相关监管 规则



国内非寿险投资型产品监管规则汇总

类别	要点	监管文号
市场准入与产品开发	市场准入	保监发〔2012〕40号——《关于进一步加强财产保险公司投资型保险业务管理的通知》
	对经营状况、偿付能力充足率、公司治理结构、管理制度及部门要求等作出相应规定	
	产品开发	
	对投资型保险产品总体可使用规模、单一产品销售规模、同一季度产品到期规模作出规定；	
	对产品收益率和手续费作出指导和规定	
会计负债计量	对会计准则下风险保费部分和投资部分负债计量方法作出了规定	保监发〔2010〕6号——关于保险业做好《企业会计准则解释第2号》实施工作的通知
法定负债计量	1. 偿一代下，风险保费部分和投资部分均有明确规定法定准则下准备金的计量方法	保监发〔2008〕123号——《关于进一步加强财产保险投资型保险产品精算工作的通知》
	2. 偿二代下，风险保费部分和投资部分均使用会计准则下的方法	保监发〔2015〕22号——中国保监会关于印发《保险公司偿付能力监管规则（1—17号）》的通知
偿付能力要求	1. 偿一代下非寿险投资型业务最低资本为其风险保费部分最低资本和投资资金部分最低资本之和	保监发〔2008〕89号——关于实施《保险公司偿付能力管理规定》有关事项的通知
	2. 已发布的偿二代监管规则对投资型非寿险产品的最低资本未做出特别的要求	保监发〔2015〕22号——中国保监会关于印发《保险公司偿付能力监管规则（1—17号）》的通知

市场准入与产品开发

保险公司经营条件

- ▶ 持续经营3个以上完整的会计年度，最近3个会计年度盈利和亏损相抵后为净盈利
- ▶ 健全的公司治理结构、内部管理制度，完善的业务管理、财务管理、单证管理、计算机信息管理系统和网络安全运行规章、信息披露管理等制度及内控组织架构和实务操作流程等
- ▶ 最近3年没有因违法违规行为受到行政处罚
- ▶ 未因涉嫌违法违规行为正在被监管机构调查，或者正处于相关整改期间
- ▶ 最近连续4个季度的偿付能力充足率应高于**150%**
- ▶ 独立的资金运用管理部门，完善的资金运用管理制度、风险控制管理制度
- ▶ 保监会要求具备的其他条件



投资型保险产品可使用规模

- ▶ 投资型保险产品可使用规模与公司偿付能力充足率**150%**以上的溢额挂钩
- ▶ 溢额 $> 10\% \times \text{预定型产品应计本息余额} + 2.5\% \times \text{非预定型产品应计本息余额}$
- ▶ 当上季度末的偿付能力充足率 $<150\%$ 时，应立即停止销售投资型保险产品
- ▶ 单一投资型保险产品销售规模，不得超过该公司投资型保险产品可使用总规模的**30%**
- ▶ 同一季度内到期的所有投资型产品销售总规模，不得超过该公司可使用总规模的**30%**
- ▶ 公司投资型保险产品的销售规模由公司根据自身业务发展需要、风险管控状况以及相关监管要求决定，但不得突破本文规定的可使用规模上限。

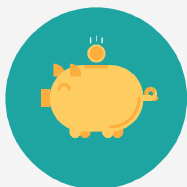


摘自：保监发[2012]40号——《关于进一步加强财产保险公司投资型保险业务管理的通知》

市场准入与产品开发

收益率/手续费率监管要求

- ▶ 财产保险公司应从防范风险的角度出发，审慎、合理设定预定型产品的满期收益率
- ▶ 预定型产品的收益率不得超过同期银行定期储蓄存款利率**1%**，5年以上产品按5年期利率计算
- ▶ 从防范风险和适应市场发展的角度出发，中国保监会可规定申报产品的最高收益率。
- ▶ 非预定型产品不得向投保人或被保险人承诺收益或变相承担损失
- ▶ 财产保险公司支付给代销机构的预定型产品手续费率，1年期产品不得超过**0.8%**，1年期以上产品年化手续费率不得超过**0.5%**



风险控制要求

- ▶ 合理分配公司的人力、物力和财力，统筹协调投资型保险业务与保障型保险业务的发展
- ▶ 充分协调产品、精算、资金运用、法律合规等相关业务部门的力量
- ▶ 产品条款应符合《保险法》及保监会相关管理规定
- ▶ 审慎合理设定预定型产品的满期收益率，非预定型产品不得向投保人或被保险人承诺收益或变相承担损失
- ▶ 根据保险责任和保险金额，合理厘定保险费率，安排相关再保险，计提责任准备金



摘自：保监发[2012]40号——《关于进一步加强财产保险公司投资型保险业务管理的通知》

会计准则下保单负债的计量

风险保费部分

拆分后的风险保费部分计提保险合同准备金，包括未到期责任准备金、未决赔款准备金，并考虑相关的风险边际及折现。

风险保费部分

投资部分以非保险合同保单负债计量，目前保险公司年报中一般计入“**保户储金及投资款**”科目。

- **非预定收益型**非寿险投资型产品的保户投资资金负债，应当按照**公允价值**计量，相关交易费用计入当期损益
- **预定收益型**非寿险投资型产品的保户投资资金负债，应当采用**实际利率法**，按**摊余成本**计量，相关交易费用计入负债初始确认金额

摘自：保监发[2010]6号 —— 关于保险业做好《企业会计准则解释第2号》实施工作的通知

法定准则下保单负债的计量

偿一代

- 风险保费部分

保监发〔2005〕10号《保险公司非寿险业务准备金管理办法实施细则（试行）》将非寿险业务划分成18类，其中投资型非寿险为一个单独的分类进行评估未到期责任准备金及未决赔款准备金

- 投资部分

保监发〔2008〕123号《关于进一步加强财产保险投资型保险产品精算工作的通知》要求对投资部分提取投资责任准备金，该责任准备金由单位准备金及非单位准备金组成。具体细节请见下页

偿二代

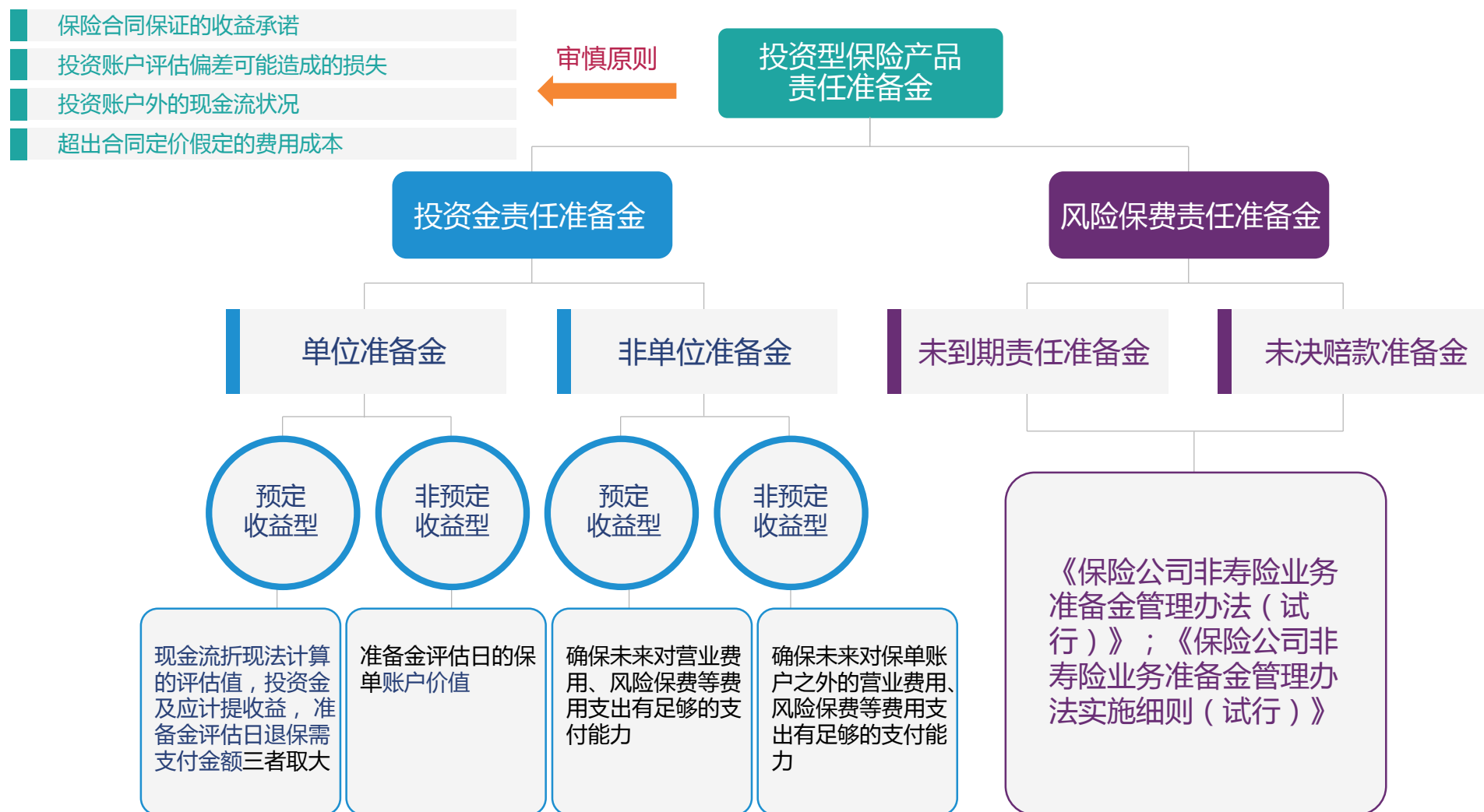
- 风险保费部分

偿二代下投资型非寿险风险保费部分使用会计准则下的未到期准备金及未决赔款准备金。第4号文《保险风险最低资本（非寿险业务）》中将非寿险业务划分为10类，其中没有针对投资型非寿险的分类。考虑应将风险保费部分根据其所保障风险的类型划分到各细类如财产险、短期意外险等中去进行评估，或者将投资型非寿险评估后的结果根据一定比例拆分到各具体险种

- 投资部分

偿二代下投资型非寿险投资部分使用会计准则下的非保险合同保单负债计量

偿一代下的保单负债计量



摘自：保监发[2008]123号——《关于进一步加强财产保险投资型保险产品精算工作的通知》

偿付能力最低资本

偿一代

非寿险投资型业务最低资本为其风险保费部分最低资本和投资金部分最低资本之和。

其中，非寿险投资型业务风险保费部分最低资本的计算适用非寿险保障型业务最低资本评估标准。

非寿险投资型业务投资金部分最低资本为下述两项之和：

- （1）预定收益型非寿险投资型产品投资金部分期末责任准备金的4%；
- （2）非预定收益型非寿险投资型产品投资金部分期末责任准备金的1%。

偿二代

偿二代对投资型非寿险产品的最低资本并未做出具体要求。其中风险保费部分的保费和准备金会参与保险风险的最低资本的计算。

偿二代对投资型非寿险投资部分并未做出相关最低资本的要求。保户投资账户中的资产风险在市场风险和信用风险最低资本得到了一定考虑。然而，预定收益型产品的利差损、退保等风险可能产生更高最低资本需求，偿二代并未像偿一代一样参照寿险投资连结类产品的做法予以考虑。

摘自：保监发[2008]89号 —— 关于实施《保险公司偿付能力管理规定》有关事项的通知

保监发[2015]22号 —— 中国保监会关于印发《保险公司偿付能力监管规则（1—17号）》的通知

3 面临的风险 与应对



非寿险公司面临的风险与挑战

❑ 投资风险

对预定收益型产品，投资收益无法覆盖负债成本

❑ 承保风险

以出险率较低的家财险和意外险为主，风险较低

❑ 费用风险

由于销售渠道集中在银行，保险公司在手续费谈判中处于弱势地位，可以考虑增加其他渠道（如网络直销），降低销售成本

❑ 退保风险

目前尚不突出

❑ 销售误导风险

产品条款简单，收益明确，只要约束好销售话术，销售误导风险较易控制

❑ 流动性风险

如果出现大规模退保，或者资产负债期限错配严重（如上一批产品到期需要支付，而资产流动性不佳或出现违约，新产品销售又跟不上的情况），或者公司声誉出现问题，可能会造成较大的流动性风险



可考虑的应对举措

产品多样化

- 增加除意外和家财险以外的险种，增强产品保障覆盖，避免直接与其他理财产品竞争，增加除利差以外的利润来源
- 针对不同的客户群体开发具有针对性的险种

开发较长期限的产品

- 对预定收益型产品利用更长期的资金获得更高的投资收益
- 对非预定收益型产品增加抵御短期市场波动的能力

增加期缴的缴费方式

- 对长期限产品可以降低久期，利于风险管理
- 增加与客户交流频次，增强客户黏性

丰富投资账户的种类

- 对于非预定收益型产品，除了股票和债券以外，在时机成熟时可以丰富投资账户的种类，在能够使用衍生品对冲的情形下，可以提供最低保证（如北美市场流行的指数万能产品，以及国内部分挂钩股指或大宗商品指数的资产管理产品）

提供保单贷款选项

- 为客户紧急需要时提供资金，同时保单贷款对公司也是不错的资产，但可能会给公司带来一定的流动性风险

可考虑的应对举措（续）

投资能力建设

- 提升公司的投资能力，拓宽投资渠道与品种
- 加强对宏观经济环境与政策的研究与判断
- 对投资收益进行归因分析

加强资产负债管理

- 对于负债特征类似的产品组合建立单独的投资账户，并进行战略资产配置(SAA)，确定投资组合的收益、风险、流动性等相关指标
- 定期跟踪分析投资组合的表现，适时进行调整
- 在产品开发和定价过程中，测试不同投资策略和经济情景下的定价指标，并根据测试结果对产品形态和特征进行必要的调整
- 加强精算、财务、投资、风控等相关部门的协调

提升风险管理能力

- 提升风险管理能力，尤其对于利率风险、信用风险、退保风险、声誉风险、流动性风险的管控
- 利用情景测试、压力测试等手段，与公司的风险偏好体系结合，对可量化风险进行预测与跟踪
- 建立风险管理信息系统，全面及时的掌握公司的风险状况

拓展营销渠道

- 发展不同的营销渠道，摆脱对单一渠道的过分依赖，控制费用
- 对客户群体进行细分，针对不同的客户群体，选择合适的营销渠道
- 控制好渠道的声誉风险

欢迎关注我们的微信公众平台：

毕马威中国



或联系以下毕马威专业人士：

黄博

+86 10 8508 5999
bo.huang@kpmg.com

朱李

+86 10 8508 5937
richard.zhu@kpmg.com

陈超

+86 10 8508 5951
chao.chen@kpmg.com



kpmg.com/socialmedia



kpmg.com/app

所载资料仅供一般参考用，并非针对任何个人或团体的个别情况而提供。虽然本所已致力提供准确和及时的资料，但本所不能保证这些资料在阁下收取时或日后仍然准确。任何人士不应在没有详细考虑相关的情况及获取适当的专业意见下依据所载资料行事。

© 2016毕马威企业咨询(中国)有限公司 — 中国外商独资企业，是与瑞士实体 — 毕马威国际合作组织(“毕马威国际”)相关联的独立成员所网络中的成员。版权所有，不得转载。中国印刷。

毕马威的名称和标识均属于毕马威国际的商标或注册商标。

出版编号：CN-RCACT16-0003c

出版日期：二零一六年十月

中国大陆

北京

中国北京东长安街1号
东方广场毕马威大楼8层
邮政编码：100738
电话：+86 (10) 8508 5000
传真：+86 (10) 8518 5111

北京中关村

北京市海淀区丹棱街3号
中国电子大厦6层603室
邮政编码：100080
电话：+86 (10) 5875 2555
传真：+86 (10) 5875 2558

成都

中国成都红星路3段1号
国际金融中心1号办公楼17楼
邮政编码：610021
电话：+86 (28) 8673 3888
传真：+86 (28) 8673 3838

重庆

中国重庆邹容路68号
大都会商厦15楼1507单元
邮政编码：400010
电话：+86 (23) 6383 6318
传真：+86 (23) 6383 6313

佛山

中国佛山灯湖东路1号
友邦金融中心一座8层
邮政编码：528200
电话：+86 (757) 8163 0163
传真：+86 (757) 8163 0168

福州

中国福州五四路137号
信和广场12楼1203A单元
邮政编码：350003
电话：+86 (591) 8833 1000
传真：+86 (591) 8833 1188

广州

中国广州市天河路208号
粤海天河城大厦38楼
邮政编码：510620
电话：+86 (20) 3813 8000
传真：+86 (20) 3813 7000

杭州

中国杭州杭大路9号
聚龙大厦西楼8楼
邮政编码：310007
电话：+86 (571) 2803 8000
传真：+86 (571) 2803 8111

南京

中国南京珠江路1号
珠江1号大厦46楼
邮政编码：210008
电话：+86 (25) 8691 2888
传真：+86 (25) 8691 2828

青岛

中国青岛东海西路15号
英德隆大厦4层
邮政编码：266071
电话：+86 (532) 8907 1688
传真：+86 (532) 8907 1689

上海

中国上海南京西路1266号
恒隆广场50楼
邮政编码：200040
电话：+86 (21) 2212 2888
传真：+86 (21) 6288 1889

沈阳

中国沈阳北站路59号
财富中心E座27层
邮政编码：110013
电话：+86 (24) 3128 3888
传真：+86 (24) 3128 3899

深圳

中国深圳深南东路5001号
华润大厦9楼
邮政编码：518001
电话：+86 (755) 2547 1000
传真：+86 (755) 8266 8930

天津

中国天津大沽北路2号
天津环球金融中心
津塔写字楼47层4715
邮政编码：300020
电话：+86 (22) 2329 6238
传真：+86 (22) 2329 6233

厦门

中国厦门鹭江道8号
国际银行大厦12楼
邮政编码：361001
电话：+86 (592) 2150 888
传真：+86 (592) 2150 999

香港特别行政区和澳门特别行政区

香港

香港中环遮打道10号
太子大厦8楼
香港铜锣湾轩尼诗道500号
希慎广场23楼
电话：+852 2522 6022
传真：+852 2845 2588

澳门

澳门苏亚利斯博士大马路
中国银行大厦24楼BC室
电话：+853 2878 1092
传真：+853 2878 1096