



粤港澳 大湾区 保险业 调查报告



目录

卷首语	/ 04
01 粤港澳大湾区保险业现状及未来发展分析	/ 06
02 抓住大湾区保险业发展的历史机遇	/ 26
03 大湾区跨境保险互联互通将促成更多并购投资及战略合作机会	/ 30
04 跨境保险的全流程管理及推广	/ 32
05 毕马威 AI 在保险行业的应用	/ 38
06 大湾区保险科技实践	/ 42
07 保险产品的创新、变革和重塑	/ 48
08 IFRS 17：保险业迎接新国际会计准则的挑战及应对措施	/ 54
09 紧握大湾区发展机遇，构建保险市场新格局	/ 58
10 保险业：拥抱大湾区，增强税务效益	/ 62
毕马威中国	/ 65
术语缩写汇编	/ 66
联系我们	/ 68



卷首语



黄文楷

毕马威中国副主席
华南区首席合伙人

2019年2月18日，中共中央及国务院发布了《粤港澳大湾区发展规划纲要》，未来粤港澳大湾区将会在改善中国营商环境、促进落实“十三五”规划以及作为“一带一路”倡议中连接21世纪海上丝绸之路沿线国家的重要枢纽等方面扮演重要的角色。在中国金融市场加快对外开放的格局下，金融服务业特别是保险业是在大湾区建设中展现明显优势的行业，需要与时俱进，迎难而上，加速转型，充分发挥大湾区的独特优势，提升行业的国际竞争力。



李乐文

毕马威中国
保险业主管合伙人

随着中国经济步入新常态，新经济的发展驱动、新需求的兴起扩大以及新技术的产生应用，中国保险行业进入了新的发展历程。中国作为全球第二大经济体和保险市场，目前的保险深度及密度相较发达的经济体仍有极大的提升空间。

粤港澳大湾区在中国保险行业发展中发挥着举足轻重的作用，随着大湾区规划细则的逐步出台及落实，大湾区保险行业的创新风暴正逐步酝酿及生成。大数据、云计算、人工智能、物联网、区块链、生物科技等新科技的不断涌现，赋予了大湾区保险行业更为广泛而深刻的内涵，或将革命性地影响大湾区保险理念、保险产品形态、保险运行模式等方面，同时推动中国保险行业的全面变革。



李嘉林

毕马威中国
华南区金融业主管合伙人
毕马威深圳管理合伙人

在粤港澳大湾区的经济发展中，金融服务业中的保险业发挥着不可替代的关键作用，中共中央及国务院发布的发展规划纲要中有多达17处提及保险业。近日，央行、银保监会、证监会、外汇局四部委联合发布的《关于金融支持粤港澳大湾区建设的意见》，从支持保险公司跨境业务、完善跨境收支管理和服务、扩大保险业开放、支持保险资金投资粤港澳大湾区基础建设基金、建立出口信用保险制度等诸多方面释放了保险业的利好，表达了国家坚定不移支持大湾区保险业发展的信心。

大湾区的保险机构可以充分利用政策、区位和业务先发优势，通过协同发展、优化布局、科技创新等方式提升跨区域服务能级，进而助力粤港澳大湾区成为在国家经济发展和对外开放中的标杆。而在迎接前所未有的发展机遇的同时，大湾区保险机构也将直面由大湾区区域之间金融体系、监管体系、数据信息、保险关键假设等差异所带来的内外部双重挑战。为协助大湾区内的保险机构应对如此复杂的格局，充分发挥保险机构在大湾区的竞争优势，毕马威特别推出了《大湾区保险业报告》，探讨大湾区保险业现状以及未来，为保险机构在大湾区的投资和发展战略提供专业建议。

01

粤港澳大湾区保险业现状及未来发展分析



李嘉林

毕马威中国
华南区金融业主管合伙人
毕马威深圳管理合伙人

+86 (755) 25471218
ivan.li@kpmg.com



奚霞

毕马威中国
金融业审计合伙人

+86 (755) 25471254
viccy.xi@kpmg.com



李杰晖

毕马威中国
精算咨询总监

+86 (755) 25473315
marshel.li@kpmg.com

一、粤港澳大湾区概览

粤港澳大湾区是国家重点战略部署，旨在推进广东省九个城市与香港特别行政区、澳门特别行政区的深度合作，促进湾区内的融合发展，通过改革创新、加大开放以打造一个协同发展、互联互通的世界一流城市群。大湾区内的城市各具优势与特点，妥善的资源管理将可以构建一个可促进研发，推进创业蓬勃发展的营商环境，并能带动商业和经济的高速增长。2019年2月18日，中共中央、国务院发布了《粤港澳大湾区发展规划纲要》（以下简称“《大湾区纲要》”），明确了粤港澳大湾区（以下简称“大湾区”）的战略定位、发展目标、基本原则等，《大湾区纲要》为粤港澳三地的发展、分工及协作指明方向。

金融服务业作为区域经济发展的基石，也是大湾区在融合发展过程中的重要一环，肩负着打通三地经济血脉、为大湾区长期发展提供持续稳定资金支持的重任。在大湾区的发展建设中，金融业作为其中优势明显的行业，未来需要充分发挥大湾区独特优势，深化大湾区与“一带一路”沿线国家在金融服务领域的合作，携手将大湾区打造成为推进“一带一路”建设的重要支撑区。

在大湾区的经济发展中，金融服务业中的保险业发挥着不可替代的关键作用，中共中央及国务院发布的《大湾区纲要》中有多达17处提及保险业，主要集中在以下7个方面：

(1) 支持香港发展海事保险、航运保险及交易平台

为了进一步提升珠三角港口群的国际竞争力，巩固提升香港的国际航运中心地位，纲要中明确提出支持香港发展海事保险、船舶融资等高端航运服务业，并为内地和澳门企业提供服务。

此外，依托香港高增值海运和金融服务的优势，发展海上保险、再保险及船舶金融等特色金融业。同时，支持与港澳金融机构合作，按规定共同发展离岸金融业务，探索建设国际航运保险等创新型保险要素交易平台。

(2) 支持澳门建立出口信用保险制度

纲要提出支持澳门打造中国-葡语国家金融服务平台，建立出口信用保险制度，进一步承接中国与葡语国家的金融合作服务。

(3) 支持深圳建设保险创新发展试验区

纲要指出支持深圳建设保险创新发展试验区，推进深港金融市场互联互通和深澳特色金融合作，开展科技金融试点，加强金融科技载体建设。支持珠海等市发挥各自优势，发展特色金融服务业。

(4) 支持粤港澳开发跨境机动车保险和医疗保险

在符合法律法规和监管要求的前提下，支持粤港澳保险机构合作开发创新型跨境机动车保险和跨境医疗保险产品，为跨境保险客户提供便利化承保、查勘、理赔等服务。

(5) 支持开展保险产品跨境交易和跨境人民币再保险业务

在依法合规的前提下，有序推动大湾区内保险等金融产品跨境交易，丰富投资产品类别和投资渠道，建立资金和产品互通机制。同时，支持内地与港澳保险机构开展跨境人民币再保险业务。

(6) 支持在特定区域内设立外资保险机构

支持符合条件的港澳银行、保险机构在深圳前海、广州南沙、珠海横琴设立经营机构。建立粤港澳大湾区金融监管协调沟通机制，加强跨境金融机构监管和资金流动监测分析合作。

(7) 探索澳门社保体系在大湾区内跨境使用

加强跨境公共服务和社会保障的衔接，探索澳门社会保险在大湾区内跨境使用。支持珠海和澳门在横琴合作建设集养老、居住、教育、医疗等功能于一体的综合民生项目，探索澳门医疗体系及社会保险直接适用并延伸覆盖至该项目。在符合横琴城市规划建设基本要求的基础上，探索实行澳门的规划及工程监管机制，由澳门专业人士和企业参与民生项目开发和管理。



纲要指出支持**深圳**建设保险创新发展试验区，推进深港金融市场互联互通和深澳特色金融合作，开展科技金融试点，加强金融科技载体建设。支持**珠海**等市发挥各自优势，发展特色金融服务业。



2019年7月5日，广东省人民政府进一步印发《粤港澳大湾区建设三年行动计划》，明确推进大湾区保险合作，探索大湾区保险服务中心建设，推动粤港澳保险机构合作开发创新型保险产品，支持粤港澳保险业协同为跨境出险的客户提供创新保险服务。中央及地方政府一系列重磅文件的出台，表达出政府对于粤港澳大湾区保险业发展的高度重视及深切期望。

2020年5月14日，中国人民银行、银保监会、证监会、外汇局联合发布《关于金融支持粤港澳大湾区建设的意见》（以下简称“《意见》”），旨在深化内地与港澳金融合作，加大金融支持粤港澳大湾区建设力度，提升粤港澳大湾区在国家经济发展和对外开放中的支持引领作用。其中意见明确提出支持在粤港澳大湾区内地设立外资控股的人身险公司、支持香港、澳门保险业在粤港澳大湾区内地设立保险售后服务中心。



表 1：近期粤港澳大湾区促进保险业发展的主要政策汇总

序号	时间	发布机构	政策名称	政策要点
1	2019年2月	中共中央、国务院	《粤港澳大湾区发展规划纲要》	(1) 在“加快发展现代服务业”的章节中，重点提到了保险业的规划，主要表现在建设国际金融枢纽、大力发展特色金融产业、有序推进金融市场互联互通、大力发展海洋经济以及促进社会保障和社会治理合作五大方面。
2	2019年7月	广东省政府	《推进粤港澳大湾区建设三年行动计划》	(1) 提出大力发展特色金融业。加快推进深圳保险创新发展试验区建设，支持在前海开展再保险产品和制度创新，研究推出巨灾债券，创新发展航运保险、物流保险、融资租赁保险、邮轮游艇保险、跨境电商保险等业务。 (2) 提出推进大湾区保险合作。探索粤港澳大湾区保险服务中心建设，支持大湾区保险机构开展跨境人民币再保险业务，推动粤港澳保险机构合作开发创新型跨境机动车保险和跨境医疗保险产品，落实港珠澳大桥机动车辆保险安排，支持粤港澳保险业协同为跨境出险的客户提供查勘、救援、理赔等后续服务。
3	2019年12月	深圳市委、市政府	《深圳市建设中国特色社会主义先行示范区的行动方案（2019-2025年）》	(1) 推动在前海建立港澳保险大湾区服务中心，提高港澳保险公司为内地客户续保、理赔服务的便利度。
4	2019年12月	银保监会	《关于明确取消合资寿险公司外资股比限制时点的通知》	(1) 正式取消经营人身保险业务的合资保险公司的外资比例限制，合资寿险公司的外资比例可达100%。
5	2019年12月	银保监会	——	(1) 为规范保险资金境外投资行为，支持粤港澳大湾区建设，根据《保险资金境外投资管理暂行办法》有关规定，将澳门纳入保险资金境外可投资的地区。
6	2020年1月	银保监会	——	(1) 成立了服务粤港澳大湾区工作领导小组，负责为大湾区银行保险业发展提供指导和服务。 (2) 正在研究论证在广东九个地市设立保险服务中心的举措。
7	2020年5月	中国人民银行、银保监会、证监会、外汇局	《关于金融支持粤港澳大湾区建设的意见》	(1) 支持粤港澳大湾区内地金融租赁公司、汽车金融公司、证券公司、基金管理公司、期货公司、保险公司等机构按规定在开展跨境融资、跨境担保、跨境资产转让等业务时使用人民币进行计价结算。 (2) 完善保险业务跨境收支管理和服务。 (3) 扩大保险业开放。支持在粤港澳大湾区内地设立外资控股的人身险公司。支持在粤港澳大湾区内地设立外资保险集团、再保险机构、保险代理和保险公估公司。
8	2018年7月	香港特区政府	《税务条例》修改	(1) 将专属自保保险公司业务的税务减半优惠扩阔至包括在岸及离岸风险的业务，吸引更多内地企业在香港设立专属自保保险公司，以更有效地管理风险。
9	2018年7月	银保监会、香港保监局	——	(1) 与香港保监局达成共识，在“中国风险导向的偿付能力体系”下，当内地保险公司分出业务予香港符合要求的专业再保险公司时，内地相关保险公司的资本额要求将可相应降低。

资料来源：中国政府网、广东省政府官网、深圳市政府官网、中国银保监会官网、香港特区政府官网、香港保监局官网

《大湾区纲要》为“9+2”城市群规划了发展方向，为发源并深耕于粤港澳城市群的保险机构带来前所未有的发展机遇。大湾区城市应充分发挥粤港澳科技和产业优势，积极吸引和对接全球创新资源，建设开放互通、布局合理的区域创新体系。当前，全球经济正经历着科技创新与产业高度融合、深度叠加的新变革，金融行业的转型与发展高度依赖金融科技的创新，金融领域的很多痛点问题都需要通过新金融科技的应用解决。而金融科技是典型的知识密集型领域，粤港澳大湾区作为一线城市最为集中的城市群，在科技和金融人才的培养、聚集和储备上有着较大优势。在大湾区发展核心“经济金融”和“科技创新”的主题下，保险机构可充分发挥自身区位优势、业务先发优势，通过推动协同发展、优化网络布局、创新金融科技等，深度参与大湾区建设，力争成为金融服务的中坚力量。

二、大湾区保险业发展现状

粤港澳大湾区在全国经济发展中发挥着举足轻重的作用，根据官方数据统计显示¹，截至2019年底，大湾区总人口数量超过7千万，GDP占全国比例达13%。2019年，大湾区保险业保费收入约人民币1万亿元，占全国（含港澳地区）总保费收入约23%，可见大湾区保险业在全国保险业发展中具备明显优势。

1. 珠三角地区

大湾区发展纲要的出台将加速国内外保险巨头逐步在大湾区投资落地，对于珠三角九市的保险市场，保险公司法人机构主要集中在深圳和广州，目前总部设立在珠三角城市的保险公司主要有22家。根据深圳市地方金融监督管理局发布的《2019年深圳金融业基本情况解读》，截至2019年末，深圳共有保险法人机构27家，保险分公司77家；专业保险中介机构128家。此外，根据广州市统计局发布的《2019年广州市国民经济和社会发展统计公报》，截至2019年末，广州共有保险总公司5家，市场主体106家。广东省辖内人身险公司分公司其中含开展业务但无分支机构的虚拟分公司更有59家，财险分公司其中含虚拟分公司也已经达到了54家。另外，广东银保监局以及深圳银保监局发布的数据



截至2019年末，深圳共有保险法人机构27家，保险分公司77家；专业保险中介机构128家。



¹人口及GDP数据来源于国家统计局及各城市统计局相关数据公告。香港及澳门相关数据分别来自香港特别行政区政府、澳门特别行政区政府统计暨普查局。保费收入数据来源于广东银保监局、深圳银保监局、香港保监局、澳门金融管理局官方网站

显示，2019年大湾区内的珠三角九市合计实现原保险保费收入人民币4,746.57亿元，在全国保险市场的占比已经达到了12.49%。

2019年7月，广东省委和省政府印发《关于贯彻落实〈粤港澳大湾区发展规划纲要〉的实施意见》（以下简称“《意见》”）。《意见》全面支持《大湾区纲要》中关于保险行业的规划指导，并提出了一些更为详细的发展方向和措施。例如，支持在深圳前海开展再保险产品和制度创新，研究推出巨灾债券，创新发展航运保险、物流保险、融资租赁保险、邮轮游艇保险、跨境电商保险等业务，并积极探索大湾区保险服务中心建设。此外，《意见》还鼓励与港澳合作发展区域医疗联合体和区域医疗中心，打造国际化的医疗技术人员和管理人员培训基地。将符合条件的港资、澳资医疗机构按规定纳入医疗保险协议管理范围。最后，意见提出支持大湾区企业联手走出去，促进广东制造业、建筑业、能源资源行业与港澳会计、投资、保险等服务业的充分合作。推进深港现代服务业合作发展，在《内地与香港关于建立更紧密经贸关系的安排》及《内地与澳门关于建立更紧密经贸关系的安排》框架下争取国家支持放宽港澳投资者在深圳设立银行、证券、保险等机构的准入门槛、业务开展等方面的限制。

“在中央和地方陆续出台大湾区合作发展的指导规划后，内地众多保险企业遵循政策引导，开展实施相应的险种创新及合作互通尝试。”

在中央和地方陆续出台大湾区合作发展的指导规划后，内地众多保险企业遵循政策引导，开展实施相应的险种创新及合作互通尝试。

保险机构增设

2017年至今，大湾区的保险机构呈现陆续增设的趋势。注册地在广东省的两个新兴保险企业均获准正式开业；某知名数字科技公司在香港通过收购保险经纪公司，开展人寿保险、医疗保险、一般保险、退休保障/年金计划、万用寿险及强积金顾问服务等业务；某大型保险公司旗下的全资科技子公司亦在香港成立子公司；某大型再保险公司香港全资子公司正式获得香港保监局颁发牌照。

产品和服务创新

国内的保险行业正在积极研发一些针对大湾区的创新产品和服务。目前，多家知名大型保险企业均开展海关税款保证保险试点，该保险的应用场景主要为若企业未按时缴纳海关税款，则海关可向保险公司提出赔偿申请，保险公司则向海关赔偿（代缴）企业应缴纳的海关税款及其它滞纳金。

某大型保险公司旗下的财产保险企业也着手研究粤港澳航运保险、保证保险和雇主责任险等跨境活动保险业务。他们正在组织研发车险创

新产品，针对分时租赁汽车、车辆代驾等新事物，加强精算与内控协同，合理厘定费率，细分市场。

在大湾区规划建设整体布局下，湾区内大型基础设施建设如火如荼。总部设在深圳的某知名保险公司则围绕城市基础设施建设、现代服务业和高端制造业发展等方面，尝试利用风险防控技术和保险经验提供企财工程类、责任类、保证类等一揽子保险保障；同时，该公司也将持续为巨灾风险管理、智慧城市建设提供保险产品设计、再保险合同安排、防灾减损、损失评估等全方位的风险解决方案。



纵观珠三角湾区城市，以大数据、云计算、人工智能、物联网、区块链、生物科技等新科技为首的应用催生了大湾区“保险科技”与“新保险”的蓬勃发展。



以国内某大型企业控股的保险代理平台为代表的互联网保险平台已在大湾区保险业的创新发展中先拔头筹，在英国金融界专业媒体 Insurance POST 发布的“2019年度全球保险科技100强公司”榜单中，成立仅18个月的该平台首次进入榜单并位列第一。该公司专注打造人工智能加客户服务场景、保险垂直领域的智能机器人，基于总公司自身数据技术优势并采用智能核保技术，尝试打造条款简介、体验流畅、客服贴心的保险体验。纵观珠三角湾区城市，以大数据、云计算、人工智能、物联网、区块链、生物科技等新科技为首的应用催生了大湾区“保险科技”与“新保险”的蓬勃发展，促进了大湾区保险公司的全面创新与升级转型，全新的保险科技商业生态体系也应运而生。

2. 港澳地区

作为亚洲金融中心之一的中国香港特别行政区，在金融行业各个分支中一直保持领先地位，根据近年全球金融中心指数（GFCI）排名情况，香港的保险业长期稳居全球前列，作为亚太地区的保险业务中心枢纽，全球前20大保险公司中约65%在香港经营保险业务，截至2019年12月31日，香港共有163家获授权保险公司。众多国际知名保险巨头纷纷扎根香港并在香港设立全球或区域总部，为香港打造成为亚太乃至全球保险业先锋城市奠定坚实基础。香港高度国际化的金融环境使得其保险业竞争异常激烈，但也使得多年来优胜劣汰下的保险公司具备强大的竞争优势。《大湾区纲要》发布后，香港特别行政区有关部门积极响应，并针对保险行业主要采取了两项措施以加强湾区合作，实现共赢发展。

设立保险客户服务中心

首先，由于大湾区内有許多内地居民购买了香港保险产品，同时也有许多香港居民在大湾区内工作，存在相关保险需求。因此，香港保监局鼓励香港保险公司在大湾区内建立保险服务中心，提供保险咨询、索赔、续保等服务，希望为大湾区内居民带来更优质的香港保险服务，打

通服务渠道，进一步拓展保险业务。

据新华社报道，2018年9月27日，香港特区政府财政司司长陈茂波在出席“2018粤港澳大湾区高峰论坛——‘保险通’”时表示，香港特区政府目前正与内地商讨，希望允许香港的保险公司在大湾区设立售后服务中心，提供理赔及其他售后服务。往后，还希望争取开通让大湾区居民于售后服务中心处理续保，以至让香港的保险产品能在大湾区内更方便地销售。

2018年两会期间，全国政协委员、友邦香港区域执行总裁容永祺就建议允许香港寿险公司以试行方式在粤港澳大湾区设立服务中心，为已购买香港保险产品的内地居民提供服务。香港服务中心将收取内地客户缴付的续保保费，办理理赔手续、分红、更改保单资料、体检验身及其他客户服务，便利内地居民续保之余，也可避免投保人因为断供而蒙受巨大损失。香港先进的管理方式和服务理念也会为内地保险公司的管理和营运提供参考。

设立“保险通”

其次，鼓励帮助香港保险公司通过“保险通”机制（Insurance Connect）进行保险产品包括健康险等的跨境销售。“保险通”机制和现有的“股票通”和“债券通”机制相似。该机制能够帮助大湾区居民通过互联网进行香港保险产品的购买和赔付，无需亲自到香港。自提出“保险通”以来，资本外流一直是主要关注的问题，据财新网报道，香港保监局主席郑慕智表示，“保险通”将采取的封闭管道，让香港保险公司在大湾区试点销售结构相对简单、保障成分比较高的产品，而保单期满红利和理赔金必须全数返回内地，从而有效防范非法活动、避免资金外流。该平台将实现保费和赔付的封闭式资金往返，即内地的保单持有人支付给香港保险公司的保险费，将会被用于其本人的赔付或者红利支付，此机制可以确保资金仍然保留在内地的金融体系中，一定程度上可解决内地对于资金外流的隐忧。香港保监局向内地的中国银保监会提出了建立“保险通”的想法，收到了来自内地同行的好于预期的反馈。

需要注意的是，由于香港和内地的法律以及管理机制有所不同，以上两项措施仍在沟通规划中，并未得到真正的实施。随着粤港澳大湾区各城市在经济及社会等方面的深度融合，预计具有悠久发展历史的香港保险业将给内地保险行业的发展带来新的启示及发展机遇。

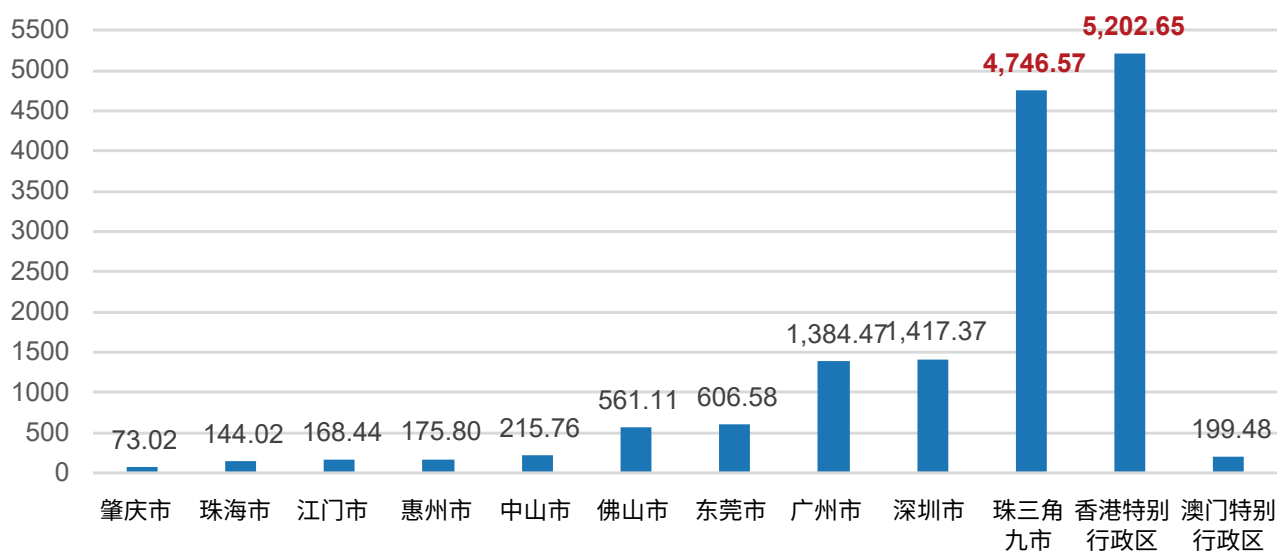
3. 大湾区各城市保险业发展差异

“保险通”机制和现有的“股票通”和“债券通”机制相似。该机制能够帮助大湾区居民通过互联网进行香港保险产品的购买和赔付，无需亲自到香港。

大湾区保险业发展细则的不断落实，来自香港保险业的创新及发展活力必将源源不断地输送至珠三角城市，并将彻底影响大湾区保险业竞争格局，同时也为大湾区保险业互联互通及创新发展带来良好机遇。与此同时，大湾区各城市的保险业发展表现出较大的差异，2019年，香港的保费收入已达到约人民币5,203亿元，超过珠三角9大城市保费收入的总和。可见，香港的保险业规模遥遥领先于大湾区各大城市。另外，内地城市保费规模与自身经济发展情况呈现一定程度的正相关关系，广州及深圳两市保费收入基本持平，均已超过人民币1,300亿元，其余城市均低于人民币650亿元。澳门特别行政区由于其面积狭小，人口占比较低，因此其保费收入规模在大湾区中处于偏低水平，但仍高于珠海、惠州等部分珠三角城市。²

2019 年大湾区保费收入分析³

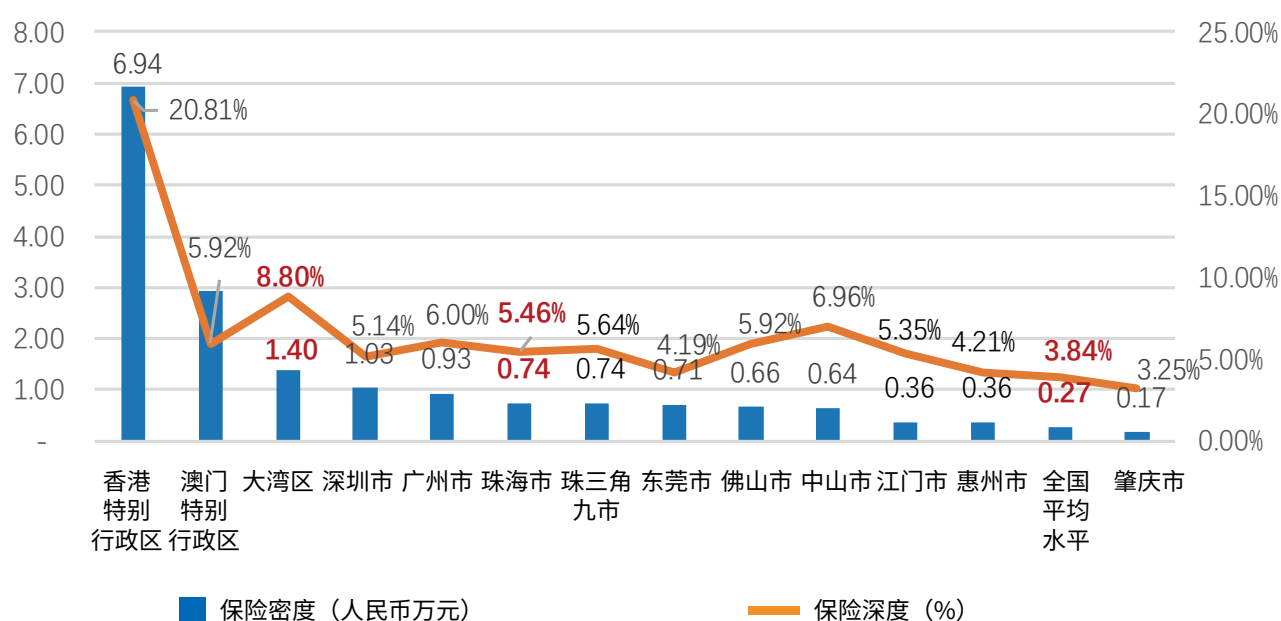
(单位：人民币亿元)



^{2, 3} 数据来源：广东省银保监局、深圳市银保监局、香港保监局、澳门金融管理局官方网站；外币以2019年末汇率折算为人民币

从保费规模上看，大湾区无疑已成为全国乃至全球最大的保险市场之一。从保险深度和保险密度的数据来看，截至2019年末，珠三角九市的平均保险深度及保险密度分别为5.46%和0.74，而大湾区平均保险深度及保险密度分别为8.80%和1.40，均高于全国平均水平（3.84%和0.27），但大湾区内部发展不均衡，个别珠三角城市的保险深度及保险密度未达全国平均水平，大湾区内部庞大的保险需求仍有待释放。2019年，香港人均保费达人民币6.94万元，澳门人均保费约人民币2.94万元，而珠三角九市人均保费均尚未突破人民币1万元，港澳地区与珠三角城市的保险密度存在明显差距；从保险深度上看，香港2019年保险收入占GDP比重约21%，其余地区均未超过7%，香港的保险深度同样大幅领先于大湾区其他城市。⁴

2019 年大湾区保险深度及保险密度分析⁵



^{4, 5} 数据来源：人口及GDP数据来源于国家统计局及各城市统计局发布的2019年国民经济和社会发展统计公报。香港和澳门有关数据分别由香港特别行政区政府、澳门特别行政区政府统计暨普查局提供。保费收入数据来源于广东省银保监局、深圳市银保监局、香港保监局、澳门金融管理局官方网站；外币以2019年末汇率折算为人民币



三、大湾区保险业的发展机遇

1. 分析发展差距，实现协同发展

在大湾区内，香港的金融行业较为成熟，金融体系较为完善，近年来，不少内地的中产阶级人士选择赴港购买重疾险、分红型寿险等产品。就产品设计、理赔等方面来看，香港保险的保障范围和保障条件更具优势，针对性也更强。因此，其他各地区可结合自身特点，吸纳其有效的相关经验以谋求更优的发展。此外，深圳作为经济示范区和科技之都，其高科技创新能力有目共睹，大湾区可借助深圳的创新经验，大力发展保险科技创新，加快完善互联网保险的全链路服务，努力为客户提供更为便捷的保险服务，成为行业发展的表率。

随着《大湾区纲要》的出台，大湾区内各政府部门也积极响应中央政策，相继发布相关实施细则，各保险公司也在努力谋求合作发展，粤港澳之间的人员互动和企业合作必定会更加密切频繁，各类跨境业务增加，对开发相应的保险产品需求也会增大。同时，随着广深港高铁、港珠澳大桥、深中通道等一系列基础设施的完善与建设，大湾区内部交通日趋便利，大湾区城市逐步融合将成为未来湾区发展的趋势，大湾区的融合发展为珠三角城市及港澳地区保险行业的学习交流提供了良好的平台，各地政府和保险监管机构已陆续为大湾区保险业的融合发展展开沟通交流、研讨可行方案。

“香港保监局联同中国保险业协会成立专属自保保险的研究中心，协助提升香港业界在**专属自保保险**范畴上发展的优势。”

例如，2018年7月，香港特区政府修改了《税务条例》，将专属自保保险公司业务的税务减半优惠扩大至包括在岸及离岸风险的业务，争取更多内地企业在香港设立专属自保保险公司，同时帮助他们更有效地分散和管理风险。

香港保监局联同中国保险业协会成立专属自保保险的研究中心，协助提升香港业界在专属自保保险范畴上发展的优势。同时，“保险通”机制也能使得更多大湾区居民通过互联网跨境购买保险产品，便捷的购买渠道亦会进一步增加购买需求，扩大保险业市场规模。

此外，在粤港澳大湾区的建设中，财险公司在服务实体经济上大有可为。车险方面，“一小时经济圈”的打造使两岸三地多城的乘用车、货车、特种车等投保需求激增。企财工程险方面，粤港澳大湾区的建设将会带动区域工程量激增，港口、物流、航运、高速公路等交通基础设施投资项目落地，将推动工程类风险管理需求加速上升。责任险方面，政府是推动大湾区建设的关键保障，中小微企业则是激发湾区活力的重要动力。

大湾区城市应结合不同地区的保险监管规定，详细对比各地保险业发展战略及经营业绩的差异，逐步探索三地保险产品互联互通的创新模式，实现协同发展。预计大湾区内部融合交流将进一步缩小湾区城市保险业发展的差距，并提升大湾区保险行业的国际竞争力。



随着**大湾区规划细则**的逐步出台及落实，大湾区保险业的创新风暴正逐步酝酿及生成，或将**革命性**地影响大湾区保险理念、保险产品形态、保险运行模式等方面。



2. 把握湾区机遇，促进产品创新

随着大湾区规划细则的逐步出台及落实，大湾区保险业的创新风暴正逐步酝酿及生成，或将革命性地影响大湾区保险理念、保险产品形态、保险运行模式等方面。对于保险业发展相对落后于港澳地区的珠三角城市或将迎来全面发展的新机遇，进而在优化保险产品形态、提升用户体验等方面更快地与国际接轨。

2019年11月5日，某大型人寿保险公司在广东召开大湾区跨境医疗保险产品发布会，宣布推出国内第一款精准对接粤港澳大湾区的医疗保险产品。该产品不仅打通了内地及香港优质医疗资源，还实现了医疗服务和费用补偿的无缝对接，进一步发挥了保险业在大湾区建设中的重要作用。该保险主要用于解决客户的就医费用补偿和医疗服务问题，尤其在跨境资源共享和服务方面，为客户提供了便利。据介绍，在保障范围内，客户不仅可以在内地获享北上广三地的优质医疗资源，还可选择到香港指定私立医院接受治疗（覆盖6种重症），在港治疗期间可享受直付便利。该产品年保障额度最高达到1000万元，但价格“亲民”，最低不到千元。

某总部设立在广州的知名保险企业也正在探索建立汽车保险研究院，将联合广汽研究院等的合作研究，利用广汽集团在智能网联、自动驾驶的技术，启动粤港澳三地车险产品和理赔服务互认等领域的研究。

此外，香港近几年大力推行高端医疗保险。在香港设立分部的某大型国际保险公司推出亚洲至尊医疗计划。提供覆盖亚洲以至全球各地的优质医疗保障，并且保证终身续保。主要保障项目不设个别限额，全数赔偿医疗费用，并享有半私家病房等级住院保障及多重延伸惠益。个人终身赔偿限额达到美金三百多万，个人每年赔偿限额达到美金一百多万。购买此类产品的客户不但有香港的客户，也有很多内地的客户。

3. 扩大对外开放，推动湾区发展

根据中国银保监会发布的截至2019年12月《保险机构法人名单》，目前注册地点在港澳地区的22家保险机构中，在粤注册的保险机构法人仅有友邦保险来自香港。而内地的保险机构也仅有几家在香港注册或设立分公司，其中包括中国人寿、中银集团保险、中国太平保险、中国太平洋保险、中国海外保险、亚太财产保险、招商局保险、平

安财险等，而在澳门注册的仅有中国人寿一家。大湾区所具有的开放特质，将进一步吸引国际现金保险机构进入，保险业竞争所带来的压力也将倒逼内地保险业创新发展。⁶



与此同时，2019年5月，中国银保监会表示将针对银行、保险业再推出**12条**对外开放**新措施**，包括境外金融机构可入股在华外资保险公司、外国保险集团公司可投资设立保险类机构。



与此同时，2019年5月，中国银保监会表示将针对银行、保险业再推出12条对外开放新措施，包括境外金融机构可入股在华外资保险公司、外国保险集团公司可投资设立保险类机构。2019年10月，国务院公布并施行《国务院关于修改〈中华人民共和国外资保险公司管理条例〉和〈中华人民共和国外资银行管理条例〉的决定》，上述行政法规的实施，对于推动保险业对外开放，加强和完善对外资保险公司的监督管理，促进保险业健康发展，发挥了积极作用。为进一步扩大金融业对外开放，党中央、国务院作出了放宽保险行业外资股比限制，放宽外资金融机构设立限制，扩大外资金融机构在华业务范围等一系列决策部署，这为外资保险机构带来了更多机遇。预计在中国保险市场加快对外开放的格局下，具有丰富国际发展经验和产品创新能力的外资机构将与中国市场本土经验相结合，为大湾区保险业发展带来重大机遇。

4. 发展保险科技，驱动升级转型

大湾区的科创公司促进了大数据、云计算、人工智能、物联网、区块链、生物科技等新科技的不断涌现，赋予了大湾区保险行业更为广泛而深刻的内涵，同时也开启了保险行业的全面变革，主要表现在：

- 1) **保险科技重塑大湾区保险行业的运营生态。**保险科技涉及产品、市场、渠道、定价、核保及理赔等整个保险价值链，将最终构筑“新保险”的完整体系和运营生态。
- 2) **保险科技促进大湾区保险行业“补短板”。**保险科技将推动整个行业基础设施的建设和共享，提高保险公司风险管理的水平，加强监管机构监控的能力和手段。
- 3) **保险科技探索大湾区保险行业高质量发展。**保险科技将推动保险公司的投保场景化、产品定制化、服务优质化、核保精准化、理赔快响化，改善过往保险行业负面形象集中的环节，提升大湾区保险行业高质量发展的形象。
- 4) **保险科技助力保险实现普惠。**保险科技能够提升效率，降低费用，让小额化、多样性和高频率的保险产品和服务，成为行业发展趋势的可能性之一，实现更为广泛的普惠金融服务。

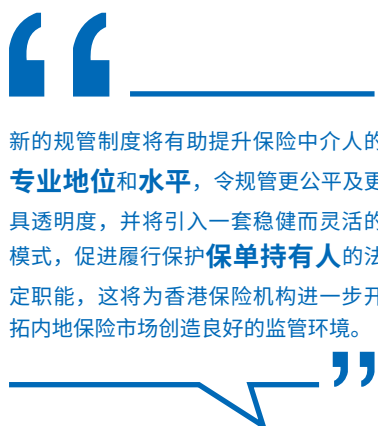
⁶数据来源：2019年12月中国银保监会发布的《保险机构法人名单》及毕马威整理分析

大湾区经济发展、消费升级、科技创新等因素为保险业带来了新的机遇，而保险业内部和外部也同时存在着诸多挑战和不确定性。在变革的时代，大湾区保险行业需要与时俱进，迎难而上，加速转型，重塑行业生态价值链，而保险科技将成为构建全新保险业态的重要基础设施。

5. 迎合监管态势，实现监管互通

随着大湾区内外部经济环境的不断变化，大湾区保险业面临着深刻的变革和挑战，保险业“防风险、促改革”的需求也与日俱增。监管机构陆续颁布的一系列监管细则，对大湾区保险业务的未来发展产生了重大影响，监管对于保险行业风险的防范提升到了前所未有的高度。

近年来，在“1+4”系列文件引导下，内地的保险业在治乱象、补短板、防风险、服务实体经济等方面持续发力，成效正在持续显现。而在港澳地区，香港保险监管制度一直是保险行业监管的典范，香港保险监管采用自律和他律结合的方式，为行业发展提供了良好的环境，港澳地区保险监管机构正结合大湾区最新发展态势，对保险业监管政策作出实时调整。近期，香港保监局发布，自2019年9月23日起，香港保监局将取代三个自律规管机构（保险代理登记委员会、香港保险顾问联会及香港专业保险经纪协会），负责全面规管香港的保险中介人，包括审批牌照、进行查察和调查，以及施行适当的纪律制裁。保险中介人规管制度的更替标志着香港保险业迈向另一重要里程碑。新的规管制度将有助提升保险中介人的专业地位和水平，令规管更公平及更具透明度，并将引入一套稳健而灵活的模式，促进履行保护保单持有人的法定职能，这将为香港保险机构进一步开拓内地保险市场创造良好的监管环境。



新的规管制度将有助提升保险中介人的**专业地位和水平**，令规管更公平及更具透明度，并将引入一套稳健而灵活的模式，促进履行保护**保单持有人**的法定职能，这将为香港保险机构进一步开拓内地保险市场创造良好的监管环境。

四、大湾区保险业的发展挑战

面向未来，对于大湾区的保险机构而言，《大湾区纲要》中的政策利好在为其创造更多机遇，但在大湾区新一轮的改革浪潮中，大湾区保险业在迎接前所未有的发展机遇的同时，也将直面来自行业内部与外部的双重挑战。

1. 法律和监管的差异

要构建保险大湾区，面临的最大挑战是：粤港澳属于三个不同的“区域”，即不同的法律区、货币区、监管区、关税区。如何在不同的区域内，实现相互交流，互相融通，取长补短，共同发展，无疑是一个挑战。2018年毕马威、汇丰银行及香港总商会联合发布《探索大湾区——第二份驱动成功的关键年度调查报告》，结果显示各地区政策法规的歧义、不

确定性和陌生性是大湾区商业发展最为重要的挑战，68%受访者也认为该因素会制约大湾区发展。同时，根据2018年的香港美国商会和益普索商业咨询的商业信心调查结果，缺乏透明性、法治薄弱和政策的不确定构成了大湾区进一步发展的障碍。同时，由于内地及港澳地区间存在法律体系的差异，有关保险费率的厘定、承保理赔流程以及客户投保习惯等方面均存在地域性差异，要想真正实现内地和港澳地区保险业的融合发展，需要大湾区各地政府进一步研究保险业发展细则和落地方案，从顶层设计、政策环境以及行业合作等多方面出台更多创新举措，寻求更大突破。然而，目前来看，大湾区的内部联系主要集中在地理层面上，就监管政策而言，其互联性仍显不足。粤港澳三地保险监管体系、标准、方式具有较大差别，若要发挥大湾区的潜力，**监管协调**是大湾区成功发展的最具决定性因素之一。

为了更好地促进粤港澳三地金融创新的监管联动，实现金融创新和金融风险防控的动态平衡，在大湾区试点“监管沙盒”的建议也多次被提及，其中包括三项主要内容：一是建立大湾区金融创新与金融科技监管的联席会议制度，三地监管部门定期交换监管经验和意见，共同探讨完善监管机制；二是在大湾区内跨地区共享测试企业数据，为各方提供更丰富的测试样本和数据；三是探索建立大湾区跨境联合沙盒测试机制，按照“单一金融市场通行原则”，通过简化流程等方式鼓励通过测试的区内金融创新产品跨区域推广。

实现大湾区保险监管环境的互联互通尚待更多制度设计的出台与落实，随着大湾区保险行业监管政策的不断出台，未来跨境保险机构监管合作和信息交流将得到进一步加强，这将为大湾区内跨境保险合作等细分领域的进一步联通奠定坚实基础，也将加快大湾区保险行业监管信息互通的步伐。

2. 金融体系的差异

内地、香港和澳门的金融体系存在重大的差异，货币互通、支付和外汇管制问题都成为制约湾区发展的重要因素。资金可以相对自由地进



出香港和澳门，但是内地却不是这样，资金相对封闭。这种状况一定程度上阻碍了整个大湾区的业务运营。它还阻碍了针对个人消费者的跨境支付系统的引入。尽管香港可以通过香港证券交易所和贸易融资与内地开展大型金融业务，但香港仍无法在内地充分利用其在金融方面的专业知识。目前，深圳前海地区规划建立15平方公里的金融实验开放区，旨在促进两地金融行业的开放互通，但仅15平方公里尚未起决定性作用。

一些问卷调查也显示金融流动性的增强将会成为大湾区发展的重要力量。根据毕马威、汇丰银行及香港总商会于2018年联合发布的《探索大湾区——第二份驱动成功的关键年度调查报告》，资本的跨境流动是大湾区商业发展的第三大挑战。受资金流通限制，香港保险业的竞争，尤其是在分红上的竞争越来越趋于白热化，很多保险公司由于资金量不足而逐渐失去足额派发预计收益的能力，这种情况必然催生新的偿付监管制度的出台。



受**资金流通**限制，香港保险业的竞争，尤其是在分红上的竞争越来越趋于**白热化**，很多保险公司由于资金量不足而逐渐失去足额派发预计收益的能力，这种情况必然催生**新的偿付监管制度**的出台。



3. 数据信息的差异

全球各国均有相应的网络安全法规，各国的法规及条例在保护信息安全的同时，也在一定程度上限制了信息流动。大湾区在数据、信息、社交媒体和网络环境方面也存在相应差异。严峻的信息安全环境为大湾区内各公司统一数据系统带来了一定程度的困难。此外，许多跨国公司不太可能将其全球数据存放在内地，因此也会导致数据和信息的分离。不同的系统意味着信息和数据在大湾区中的流动不像世界上其他地方那样自由，这样使商业运转的效率降低。

4. 保险关键假设的差异

内地和港澳地区关于事件预定发生率和利率等因素的假设均有所不同，这种差异不仅会导致价格压力，也会对产品整体设计带来不便。例如，甲状腺癌在内地重疾险中属于重症，但在香港则属于轻症。同





长期来看，大湾区引进**更多的**保险机构会使行业变革加快，推动内地的保险业迈向**市场化**，提升湾区保险业的专业能力，由此提高在全国甚至世界的竞争力。



时，三地对于疾病的发生率估算以及生命表等都有区别。事实上，大湾区无论是医疗水平、居民的平均寿命以及疾病发生率是越来越趋近于相同的。因此，内地与港澳地区的保险公司需要更深层次的沟通和数据分享，进一步厘清湾区内保险产品的精算假设和客户消费需求差异，以便设计出更通用型的保险产品。长期来看，大湾区引进更多的保险机构会使行业变革加快，推动内地的保险业迈向市场化，提升湾区保险业的专业能力，由此提高在全国甚至世界的竞争力。

5. 保险科技的运用

在行业越发重视科技运用的背景下，同样还需对保险科技可能带来的风险与面对的潜在挑战给予足够关注，这样才能够使保险科技运用释放出应有的正面效应，使保险业借力科技实现高质量发展行稳致远。

(1) 客户群定位问题

对于互联网保险产品，客户群定位始终是一个问题，该类型产品中，年轻人群占比较高，意外风险高，年金销量又达不到期望水平，费用相同的情况下保费收入可能还比不上传统银保等渠道，此外，主动购买者居多，也会出现逆选择。将来也许需要借助政府政策红利，提供更多的保险教育，推广保险的基本知识和功能。

(2) 创新保护问题

由于保险保单中关于保险责任范围、保险价格、险种设置等要素都必须以文字进行清晰地描述，并需要披露。这种开放性使得对保单条款进行的任何创新性改动都极易为竞争对手所知，且极易被对方模仿。这使得保险产品的优势往往都是短期的，“搭便车”现象较为普遍，极大地挫伤保险产品创新的积极性。

(3) 销售费用问题

虽然各家公司期望用人工智能等科技手段来降低运营费用，但目前，一些保险公司在互联网销售平台投入的推广费用并没有产生与之相匹配的出单，甚至没有达到宣传产品的效果。据调查，与某知名保险代理平台合作的一些公司在平台进行产品推广时，客户时常会拿完红包便删掉相关app等，因此会产生营销投入与产出严重不匹配的结果。

(4) 大数据问题

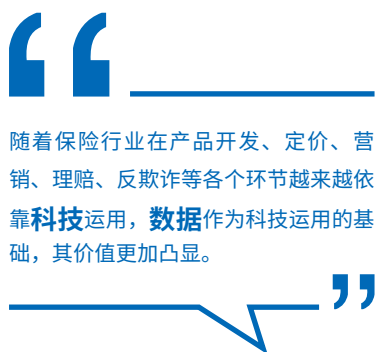
目前，尽管利用大数据进行精准营销和用户画像是行业趋势，但需要注意的是，上述使用均建立在公司本身拥有较为完善的数据库的基础上。从保险的数据现状来看，虽然多数公司都经历了近二十年的发展，

也有很多数据积累，但是由于业务重心的问题，数据质量并不高，还无法直接使用。除此之外，保险数据同其他行业数据类似，数据因业务所限比较单一，且交易频次过低。多数险种一年才发生一次，很难提炼出有价值的信息，这就给后续的数据分析和挖掘造成了客观上的困难。单纯依靠保险自身的数据，难以完成对业务的更精细化的描述乃至其他动作。这就决定了保险业如果想在数据应用上取得良好的效果，就需要不断优化自身数据，提高数据质量。有些企业选择引入外部高质量的数据来弥补自身数据的不足，但需注意的是，外部数据产生的业务场景与保险行业不同，因而在使用过程中，需要仔细甄别，不断调整。距离保险业需求越近的数据质量越高，做出的数据产品效果就越好。但无论多近，外部数据始终是外部数据，其产生的环境与保险的需求大多不会100%契合，这就需要专业的数据团队进行加工、处理，经过几个轮回的迭代才可能取得好的效果。所以，跨域数据应用并不是一次性的简单买卖，而是需要有专业化的队伍针对保险的需求，不断地尝试不同的数据品种以及算法调优，才能实现数据产品的目标。

(5) 信息安全问题

随着保险行业在产品开发、定价、营销、理赔、反欺诈等各个环节越来越依靠科技运用，数据作为科技运用的基础，其价值更加凸显。但是，近期网络信息安全风险频发，这应被给予更多关注。随着“互联网+保险”的融合程度加深，保险消费者会在出行、购物等方面产生大量的数据，这些数据是保险创新的驱动力，但也会招致不法之徒的垂涎。保险企业是否建立起相应的管理制度，能否在数据资源采集、传输、存储、利用、开发等全流程实现规范管理，是保险行业在推进科技运用过程中必须加以思考和解决的问题。随着消费者对个人数据隐私问题越来越重视，如果保险公司在信息安全方面缺失管理，很有可能造成消费者对保险创新产品和保险科技的不信任，因出于担心隐私泄露而不接受个性化定制保险服务方案，从而影响保险科技的可持续发展。

2017年，我国公布了《中华人民共和国个人信息保护法（草案）》，加强对个人隐私数据的保护。因此，当保险公司引用外部数据尤其是高质量外部数据时，很可能会涉及个人敏感信息，需要经过授权和处理才能够使用。其次，外部数据属于跨领域的数据，具有很强的专业性，保险公司需充分了解应如何进行数据甄选和加工来满足本公司业务的需求。因此，保险公司需要由专业化的队伍，针对不同保险产品的特点和需求，不断尝试数据类型并进行算法调试，才能真正使数据与产品紧密结合，创造最大的数据价值。



随着保险行业在产品开发、定价、营销、理赔、反欺诈等各个环节越来越依靠**科技**运用，**数据**作为科技运用的基础，其价值更加凸显。



五、结语

粤港澳大湾区具有“一二三四”（即一个国家、两个体制、三个关税区、四个核心城市）、“三套监督体系、多个监管主体”的特征。凭借该地区各个城市在金融和专业服务、高端制造、研发和科技等众多的行业优势，大湾区有实力与旧金山、纽约和东京等全球主要海湾地区相媲美。这些竞争优势为希望进入或在中国开拓保险业务的公司提供了巨大的商机。与此同时，粤港澳大湾区各城市之间经济及社会发展水平存在较大差距，这将导致各城市保险业发展水平的差异，这些差异对于大湾区保险业的发展既是挑战，也是机遇。大湾区各城市应充分借助政策红利，坚持保险业改革创新与战略转型，实现经济新常态环境下的稳健发展。

展望未来，随着大湾区保险业的深度互联互通，大湾区内部发展的协同效应将逐步显现，大湾区城市在独立发展的基础之上，通过空间集聚，发挥各自的比较优势，进行资源的重新整合，将产生单体以外的经济协同增长模式。同时，通过积极发展保险科技及开放外资，汇集科技创新、国际视野等优势资源，将为大湾区保险业转型升级创造得天独厚的发展环境。从长远来看，粤港澳大湾区有望成为保险企业总部的集聚地、保险科技的创新中心，更有可能成为中国保险企业转型升级的重要窗口和优秀范本。



02

抓住大湾区保险行业发展的历史机遇



支宝才

毕马威中国
金融行业战略咨询合伙人

+86 (21) 22123123
daniel.zhi@kpmg.com

粤港澳大湾区以全国不到1%的国土面积、5%的人口总量，创造了全国12%的GDP总额¹，在国家发展战略布局中具有重要战略地位。2019年2月，国家出台《粤港澳大湾区发展规划纲要》，对大湾区进行高起点、高标准、高规格的定位，就该区域如何为“一带一路”建设提供有力支撑进行了规划部署，大湾区未来发展空间更具想象力。

大湾区保险市场在中国保险行业的地位举足轻重，发展前景广阔。2018年粤港澳大湾区整体原保费收入占全国约20%²。2018年，其中内地九市合计实现原保险保费收入人民币3,989亿元，在全国保险市场的占比达10.5%³；香港保险业毛保费总额达到5,145亿港元⁴，澳门保险业毛保费总额达到211.6亿澳门元⁵。

与此同时，国家对粤港澳大湾区保险业发展高度重视。《粤港澳大湾区发展规划纲要》中17次提及“保险”，针对保险业的规划涉及互联互通、产品创新、民生保障等各个方面。《粤港澳大湾区发展规划纲要》发布之后，银保监会和广东、深圳政府也积极进行政策部署，规范和促进大湾区保险市场发展。

顶层设计层面，银保监会已成立服务粤港澳大湾区工作领导小组，未来顶层合作预期将进一步加强，成立如“大湾区保险发展与服务协调委员会”等监管沟通平台，对重大问题进行沟通协调，对业务发展进行总体指导，确保创新活动合法合规，全面整合“两区九市”的保险资源；同时，《粤港澳大湾区发展规划纲要》中提出要扩大大湾区内人民币跨境使用规模和范围，从防止外汇外流的角度出发，政府层面更加偏好内地居民和香港居民持有离岸人民币保单。

¹数据来源：人民网 <http://politics.people.com.cn/n1/2019/0325/c1001-30992452.html>

²数据来源：根据公开数据估算（银保监会：2018年全国保险业原保险保费收入3.8万亿元）

³数据来源：广东银保监局、深圳银保监局

⁴数据来源：香港保监局

⁵数据来源：澳门金融管理局

在基础设施层面，科技是大湾区保险行业融合的突破口之一，科技创新将显著提高保险行业跨区域服务能力。监管部门明确提出支持和鼓励利用金融科技，提升对复杂跨境套利、洗钱、逃税、非法外汇业务等违规风险识别的智能化水平，实现在风险可控下更高效率、更快速度的扩大开放，保险机构将在科技创新的支持与保障下充分进行产品创新，为公众提供透明的交易数据信息。

“在产品和服务创新方面，监管当局和各家保险机构都在积极推进产品和服务创新，以满足大湾区发展带来的新需求。”

在市场准入方面，内地进一步开放市场，如《粤港澳大湾区发展规划纲要》中提到，支持符合条件的港澳银行、保险机构在深圳前海、广州南沙、珠海横琴设立经营机构。另外，针对越来越多的内地大型企业积极发展海外业务，成立专属自保保险公司的需求，在2018年7月，中国香港特区政府修改《税务条例》，将专属自保保险公司业务的税率减半优惠扩阔至包括在岸及离岸风险的业务，以吸引更多内地企业在中国香港特别行政区设立专属自保保险公司。

在产品和服务创新方面，监管当局和各家保险机构都在积极推进产品和服务创新，以满足大湾区发展带来的新需求。如香港特别行政区保险业监管局主席郑慕智曾在2019年6月10日表示，正在探索落实“保险通”。“保险通”将仿效债券通、沪港通、深港通，采取封闭管道，让香港保险公司在大湾区从事以试点销售结构相对简单、保障成分比较高的产品，而保单期满红利和理赔金必须全数返回内地，有效防范非法活动，并且避免资金外流。

大湾区保险行业特色的多元市场结构和人口、产业融合趋势为保险市场发展提供了更广阔的空间。香港特别行政区保险市场发展成熟，产品更具吸引力且投资渠道更多元。内地保险产品较香港特别行政区保费普遍更高且预期收益率更低；同时内地保险公司由于资金运用形式较为有限，对外可投资地区受政策限制较大。但就需求来讲，内地保险市场还处于发展起，潜力巨大。目前，中国香港特别行政区的保险密度为8,320美元⁶，保险渗透率为18%，但是大湾区所覆盖的9个内地城市保险密度仅为1,000美元，保险渗透率约为6%⁷。

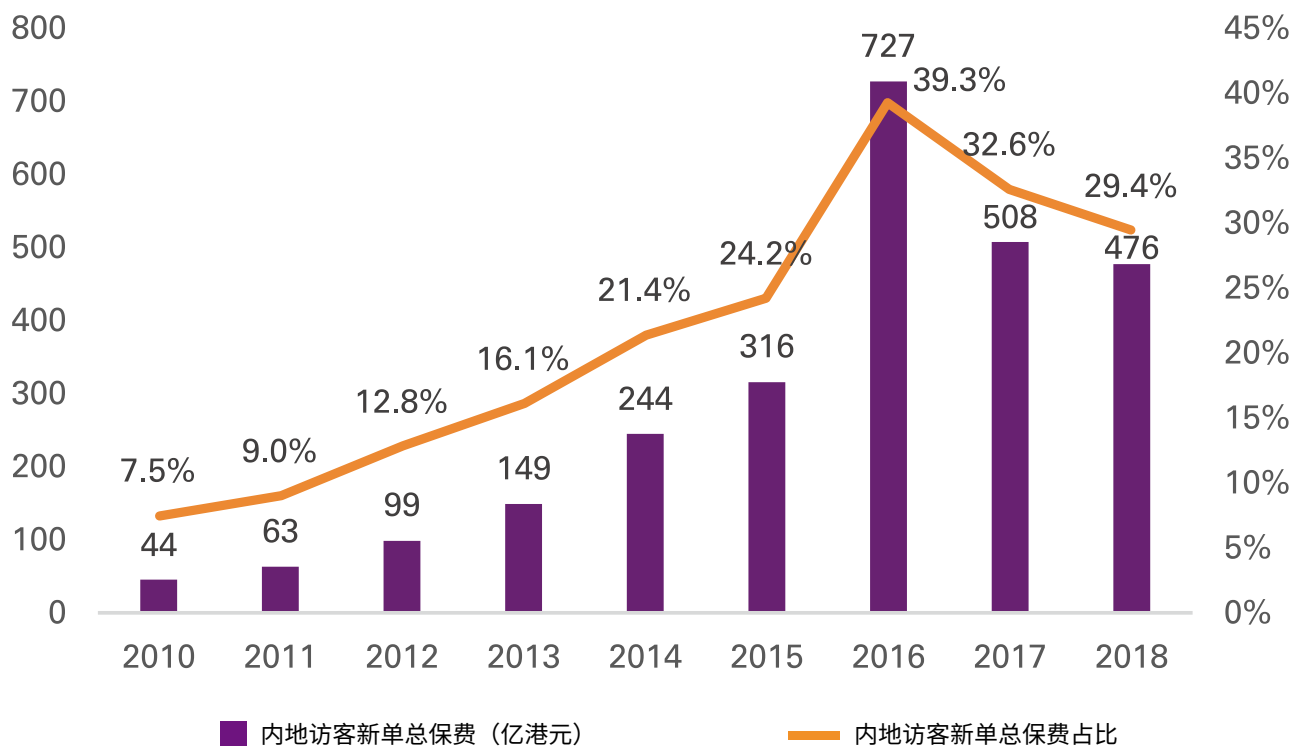
随着粤港澳大湾区一体化的推进，粤港澳之间的人员往来、企业合作会更加密切，将催生大量的配套保险产品与服务的市场需求。2018年，内地访客为香港保险业带来的新造保单保费为476亿港元，占个人业务总新造保单保费的29.4%⁸；同时也有越来越多的人从港澳来大湾区工作或居住，截至2019年9月底，已有20万⁹香港特别行政区居民完成了居住证申请。

⁶保险密度：某地区当年保险收入/某地区当年常驻人口数

⁷数据来源：香港贸易发展局

⁸数据来源：香港保监局

⁹数据来源：香港政制及内地事务局

内地访客在香港保险业新造保单保费中的占比¹⁰

¹⁰ 数据来源：香港保监局



个人端来看，密切的人员往来带来对健康险、意外险、旅游险、跨境机动车辆保险等提供基本保障的保险产品的新需求。企业端来看，区域一体化带动了巨灾险、海事保险等与业务相关的保险产品的需求。2019年8月1日，澳门特别行政区金融管理局和经济局宣布推出“中小企巨灾财产保险”，中国太平旗下的太平澳门已在当日签下中小企巨灾财产保险第一单。2018年11月，平安产险与Standard保赔协会在深圳签署合作协议，联合向远洋船舶提供包括保赔险在内的“一揽子”承保方案，协助提升大湾区港口群的国际竞争力。¹¹

针对大湾区保险业存在的巨大市场机遇，多家保险机构都在积极制定新的发展规划，谋划布局。如中国太平在粤港澳大湾区积极实施了一批助力保险行业融合发展的重大项目。包括牵头筹建香港保险交易平台、在澳门策划开展巨灾保险项目、与广东省共同设立丝路信用保险公司及2019年5月在香港发布《中国太平参与粤港澳大湾区建设白皮书》等。粤港澳大湾区已成为中国太平机构、人员、资产分布最为密集的核心市场，大湾区的保费占其总保费已经超过了20%。

毕马威一直关注大湾区保险行业的发展，和监管部门、当地政府以及多家保险机构保持的沟通和合作。毕马威金融行业全球战略咨询服务在中国保险行业研究和发展规划方面有丰富的经验，曾为众多金融机构和保险企业提供行业研究、市场进入、业务增长、客户定位、产品服务和渠道升级战略和能力提升等多方面的、从规划到落地等咨询服务。

¹¹资料来源：人民网：<http://hm.people.com.cn/n1/2019/0802/c42272-31273164.html>

国际船舶网：http://www.eworldship.com/html/2018/ship_finance_1112/144557.html



03

大湾区跨境保险互联互通
将促成更多并购投资及战略合作机会

吴福昌

毕马威中国
交易咨询金融行业主管合伙人

+86 (10) 85087096
louis.ng@kpmg.com



周海滨

毕马威中国
交易咨询金融行业合伙人

+86 (10) 85085872
dh.zhou@kpmg.com

在中港两地保险监管机构对“保险通”概念的持续讨论基础上，《粤港澳大湾区发展规划纲要》（以下简称“《发展纲要》”）中明确了大湾区内保险产品互联互通的发展方向。作为《发展纲要》具体落地实施的第一步，深圳银保监局近期下发了《前海跨境保险创新服务中心设立方案（征求意见稿）》，拟在前海设立跨境保险服务中心，首期计划引入三地持牌的保险代理人及经纪商，为在内地居住的港澳居民提供不含现金价值的险种（如车险、健康险以及自愿医保等险种）理赔及续保等服务。市场普遍认为，在深圳跨境保险服务中心跨出大湾区保险产品互联互通的第一步后，跨境保险产品服务及销售将会逐步放开，在未来香港保险产品可能实现在跨境保险服务区内销售。受益于大湾区的广阔客户需求空间，保险产品在大湾区内跨境互通使得香港保险业对并购投资者来说更加具有吸引力。香港保险业（尤其是寿险行业）的并购交易在近年来总体呈上升趋势，涌现了数单规模较大的并购交易，如泰禾集团收购大新人寿、新世界集团收购富通人寿等交易，显示了投资者（尤其是非传统金融行业投资者）对香港寿险行业未来前景的充足信心。而在大湾区保险跨境互联互通进一步发展的背景下，我们预计香港保险行业的并购活动会继续升温。

香港保险业作为一个相对成熟的市场，在包括投资管理能力、产品开发经验以及承保理赔程序等方面形成了较为明显的优势。随着大湾区保险业交流互通的进一步深入，大湾区内的内地保险企业会寻求与香港保险公司进行战略合作的机会，获得上述领域香港保险公司的先进经验。从香港保险公司的角度而言，通过与内地保险公司的战略合作，有助于其更深入的了解内地保险市场的发展特色以及消费者需求，使其能够更好的制定针对内地市场的产品及渠道策略。因此，我们预计中国内地及香港保险企业在大湾区内的战略合作，将会是保险业加快互联互通下的另一趋势。而另一方面，随着中国内地金融行业的对外开放措施正式确定，在大湾区保险业互通政策的激励下，外资险企可能会通过并购或新设机构的方式，以大湾区作为第一站进入中国内地市场。

“

虽然现阶段具体措施尚未正式出台，但在可预见的将来，深圳可能会进一步出台各项针对保险科技企业**创立、融资、税收**等方面的优惠措施，为保险科技企业在当地的发展，以及开展与保险公司的合作提供巨大的机会。

”

大湾区内的新兴保险科技企业亦将受惠于大湾区保险行业互联互通的进一步推进。香港保险公司一直依赖都在寻求通过销售渠道创新、核保及理赔流程优化、运营模式转型等方面提高其业务竞争力，但受限于香港本身市场的局限性，在本地寻求与保险科技公司合作的难度相对较高。随着大湾区保险行业推进跨境互通，香港保险公司可以更贴近大湾区内的保险科技发展动态，加强与其需求对口的保险科技企业的战略合作。而大湾区内的保险科技企业通过与香港保险公司开展战略合作，一方面可以补充资本，进一步拓展业务；另一方面可以通过在不同市场的实践，优化自身的产品与服务。《发展纲要》中提到，大湾区“将支持深圳建设保险创新发展试验区，推进深港金融市场互联互通和深澳特色金融合作，开展科技金融试点，加强金融科技载体建设”。虽然现阶段具体措施尚未正式出台，但在可预见的将来，深圳可能会进一步出台各项针对保险科技企业创立、融资、税收等方面的优惠措施，为保险科技企业在当地的发展，以及开展与保险公司的合作提供巨大的机会。而在香港方面，香港保监局近年来一直大力发展科技在保险行业中的应用，并推出了多项监管优惠措施，鼓励保险业向数字化转型。因此，大湾区内保险科技企业与香港保险公司开展战略合作，不仅在业务上能够实现双赢，更顺应了两地监管发展的方向。



04 跨境保险的全流程管理及推广



李杰晖

毕马威中国
精算咨询总监

+86 (755) 25473315
marshel.li@kpmg.com

在《粤港澳大湾区发展规划纲要》里提到的保险发展的7个方面，现阶段重点发展的主要有两个方面：粤港澳保险机构合作和跨境保险。

一、粤港澳保险机构合作

目前，某大型保险公司已分别与广东省政府、广州市政府签署战略合作协议，旗下资产公司与深圳知名投资公司达成全面战略合作。某知名再保险公司与香港大型保险企业也于2019年5月10日在珠海进行战略合作备忘录签署，继过往合作开创跨境人民币业务填补香港保险市场人民币保险产品的空白后，再次在跨境人民币业务、外币保单业务、跨境医疗保险产品、保障型产品以及大湾区健康养老产业方面进行探索与合作。

某大型跨国金融保险集团公司则自粤港澳大湾区规划发布以来，与大湾区各政府、合作伙伴实施了一批平台型、创新型、产融型、民生型的重大项目，包括牵头筹建得到香港特区政府和香港中联办支持认同的香港保险交易平台，与多家企业共同发起设立大湾区共同家园基金，在澳门特别行政区策划开展巨灾保险项目，与广东省讨论共同筹建设立丝路信用保险公司，在深圳策划建立保险大数据中心，在香港特别行政区牵头发起金融科技创新投资基金等项目。

深圳某大型保险企业也初步打造出涉及智慧政务、智慧生活、智慧医疗、智慧交通、智慧教育等方面的“深圳样板”，正在积极联系香港特区、广州、东莞、佛山等湾区核心城市，在跨境贸易、智慧环保建设等领域开展广泛合作。

某知名人寿保险公司正在医疗健康领域积极参与国家医疗体制改革与建立新的医联体模式，并计划打通国际医疗资源，与国际大型医疗集团合作，建立全球化医疗服务网络。目前，该公司已经与专业医疗机构就创新保险和医疗产业的结合模式签订战略合作协议。

二、跨境保险的全流程管理及推广

1、跨境保险的政策环境

为了各地区各部门可结合实际认真贯彻落实，《纲要》中提及，“支持粤港澳保险机构合作开发创新型跨境机动车保险和跨境医疗保险产品，为跨境保险客户提供便利化承保、查勘、理赔等服务。支持内地与香港、澳门保险机构开展跨境人民币再保险业务。”

港澳特区方面，港澳政府将进行一系列鼓励或资助措施，促进房屋协会等机构在粤港澳大湾区城市群内为港澳老人建设养老社区，并兴建医疗、康乐等设施；同时，在大湾区居住的港澳居民也可获得特区政府资助，享受公立医院医疗等服务。

2、跨境保险的内生需求

粤港澳大湾区“2+9”城市群人口将近7000万，对保险产品的潜在需求非常高。据香港特区政府资料显示，粤港澳的保险保费收入约1160亿美元，相当于全国总额的四分之一，而根据香港保监局数据显示，新造保单保费收入来自内地居民的比例，十年间由占比6%急增至占比超过四成。截至2018年9月底，内地居民购买个人人寿保险产品累计保单达183万份，新保单约占33.4万份，涉及保费达341亿港元。其中，重疾、医疗、终身人寿、定期人寿及年金等医疗或保障类型保险产品约占96%；非一次交清保单占约99%¹。香港保险产品对内地客户的相对优势可反应在多方面。首先，在高效率、高透明和严格的香港金融监管体制下，香港保险产业衍生出了如“不可争辩”条款或没有任何“免责条款”等倾向保护保户的措施，保障保户的根本利益和理赔成功。同时，香港保险产品相对费率较低也是吸引内地客户一大主要原因。另外，香港作为世界金融中心之一，投资产品开发得尤其充分，保险类投资产品的选择也比内地成熟全面。除产品选择之余，香港保险公司也拥有更广泛的投资渠道，可以为顾客带来较高的回报。此外，香港保险产品均是全球理赔，不受投保人所在地域限制。而香港保险公司对人寿保险的要求以及限制更显人性化，为保户提供更吸引的保险体验。

香港保险产品均是**全球理赔**，不受投保人所在地域限制。而香港保险公司对人寿保险的要求以及限制更显**人性化**，为保户提供更吸引的保险体验。

¹资料来源：<https://www.ia.org.hk/en/index.html>

1) 跨境车险

根据2019年新华社的报道,过去一年来,广东银保监局以深化改革开放推动银行业保险业高质量发展,支持粤港澳大湾区建设,加强与港澳监管部门协作,支持互联互通项目建设,为港珠澳大桥建设提供银团贷款近300亿元,风险保障近280亿元,并建立粤港澳三地跨境车险制度,提高出口信用保险渗透度和覆盖率,目前累计已支持1.5万家次企业对外贸易和投资5400余亿元。²



2018年7月20日,广东保监局在“首届粤港澳大湾区保险论坛”上提出将以**珠海横琴**试点推动粤、澳保险机构互相提供投保便利的试点范围扩大到**广东省**,并适用港、澳保险机构。



2018年7月20日,广东银保监局在“首届粤港澳大湾区保险论坛”上提出将以珠海横琴试点推动粤、澳保险机构互相提供投保便利的试点范围扩大到广东省,并适用港、澳保险机构。此外,广东银保监局也号召在三地均有机构的保险公司推动研究制定符合三地跨境车辆需求的创新保险产品,共同开展了跨境机动车保险投保及理赔指引网页工作,包括三地相关保险法律规定、提供保险服务的保险机构名录、车险理赔流程等3方面内容,便利跨境车主购买入境地机动车强制责任保险。目前,香港已完成网页上线有关工作;中国银行保险监督管理委员会近期也批复了广东对港、澳入境车辆投保内地保险实施电子保单试点。

在三地开展了车险业务的某大型保险集团,其香港、澳门及财险子公司均为港珠澳大桥跨境车辆提供系统的风险保障服务,推出了服务三地车主的“港珠澳大桥跨境车辆保险方案”。根据新华网报道,目前,其香港子公司已完成运行测试及相关服务准备工作,在2018年5月9日提供了第一单跨境联动承保服务,并完成了香港、澳门、内地三地报价、缴费、出单全流程。上线两周内,已为45位跨境车主提供服务。³

2) 跨境医疗险

大湾区各方面的深入合作令大湾区内人群流动性加快。随着国民收入不断提高,人们对医疗服务的需求也在不断增加。近年来,赴中国香港购买保险的内地居民呈井喷式增长,同时,在粤港澳大湾区各地求学、工作或养老的中国香港人士也越来越多,跨境保险服务的刚需正不断提升。

²资料来源: <https://finance.sina.com.cn/roll/2019-01-26/doc-ihrfqzka1129259.shtml>

³资料来源: <https://baijiahao.baidu.com/s?id=1601335813449609973&wfr=spider&for=pc>

2019年11月5日，某知名人寿保险公司在广东召开大湾区跨境医疗保险产品发布会，宣布推出国内第一款精准对接粤港澳大湾区的医疗保险产品。该产品不仅打通了优质医疗资源，还实现了医疗服务和费用补偿的无缝对接，进一步发挥了保险业在大湾区建设中的重要作用。该保险主要用于解决客户的就医费用补偿和医疗服务问题，尤其在资源共享和服务方面，为客户提供了便利。据介绍，在保障范围内，客户不仅可以在获享北上广三地的优质医疗资源，还可选择到香港指定私立医院接受治疗（覆盖6种重症），在港治疗期间可享受直付便利。该产品年保障额度最高达到1000万元，但价格“亲民”，最低不到千元。

3) 待推广的其他跨境保险

在大力发展海洋经济方面，《纲要》中提及，“支持香港发展海事保险等高端航运服务业；依托香港高增值海运和金融服务的优势，发展海上保险、再保险及船舶金融等特色金融业；支持与港澳金融机构合作，按规定共同发展离岸金融业务，探索建设国际航运保险等创新型保险要素交易平台。”。

在促进社会保障和社会治理合作方面，《纲要》提及，“加强跨境公共服务和社会保障的衔接，探索澳门社会保险在大湾区内跨境使用，提高香港长者社会保障措施的可携性。”



在促进社会保障和社会治理合作方面，《纲要》提及，“加强跨境公共服务和社会保障的衔接，探索**澳门社会保险**在大湾区内跨境使用，提高香港长者社会保障措施的可携性。”



另外，《纲要》也明确提出支持珠海和澳门在横琴合作建设集养老、居住、教育、医疗等功能于一体的综合民生项目，探索澳门医疗体系及社会保险直接适用并延伸覆盖至该项目。根据经济日报报道，2019年7月1日，常住横琴的澳门居民参加珠海市基本医疗保险试点正式推出。截至2019年7月，累计已经办理横琴局住证的澳门居民有310人，其中已办理参保手续的澳门居民有26人⁴。近日，粤港澳大湾区建设项目推进会就跨境保险议题等主要十个重点项目展开讨论，议题涉及跨境车辆保险、医疗保险、大湾区巨灾保险，以及大湾区健康、养老投资项目、大湾区科技创新投资基金等。

⁴资料来源：https://m.sohu.com/a/324869334_118392



结语

大湾区前景辽阔，配合其他政策红利，如保险业外资比例增加、深圳先行示范区设立等，我们预期更多的大型海外金融保险集团将会考虑在大湾区开设机构，也会有更多国内的金融保险集团到香港特别行政区开设机构。毕马威的服务范围包含财务、税务、管理、风险、战略咨询等，可以为客户提供一站式的解决方案。过往也为众多的金融保险集团包括银行、基金、信托、证券等设立分公司、子公司提供综合的咨询服务，未来也希望为潜在的机构来大湾区设立机构、开拓市场提供各类相应的咨询服务。

大湾区鼓励货物互联互通、资金互联互通和人员互联互通，对于越来越频密的人员流动，湾区居民一定会有更特定更特殊的保险需求，未来保险公司需要在产品创新方面更进一步，在政策允许范围内，开发出更适合大湾区的这种互联互通的保险产品和服务。毕马威在客户画像、数据分析、市场研究、新科技等众多领域都有非常丰富的项目实施经验，同时我们拥有为多家知名保险企业提供相关服务的专业保险团队，在未来，毕马威非常愿意持续与各类保险公司合作，为其提供多种保险相关解决方案与服务，如精算评估、保险企业资本与风险管理、保险企业资产负债管理、优质和定制化的产品开发及定价、保险市场进入及行业研究等，协助保险企业不断提升公司价值。



05

毕马威 AI 在保险行业的应用



赫荣科

毕马威中国
管理咨询合伙人

☎ +86 (755) 25471129
✉ jason.rk.he@kpmg.com

一、人工智能

人工智能（Artificial Intelligence, AI）主要研究使计算机模拟人的思维过程和智能行为，涵盖领域非常广泛，包括了知识获取，问题感知，模式识别，神经网络，复杂系统，遗传算法等诸多内容。其核心涉及四大技术，分别为计算机视觉、机器学习、自然语言处理和人机交互。随着数据的开放，算法的突破，计算能力的大幅提升，人工智能已经从实验室走向生活场景，在各行各业中落地应用。

二、保险行业的风险特点

在保险行业，风险管理能力是保险公司的核心竞争力。不论是产品设计，还是核保核赔，保险公司面对的风险不仅多而且复杂。就风险主体来看，人寿保险关注的是人本身，而财产保险更加关注保险标的真实性、唯一性和归属权，以及标的物附加的风险因子。当前强监管严监管的趋势，也让保险公司越来越重视经营的合规性和产品的合法性。在行业大背景下，保险公司需要通过AI等创新技术提升风险控制能力，降本增效，加强合规管理能力。

三、保险行业 AI 应用案例

在保险行业，人工智能已经应用在不同业务场景下，并带来了许多积极的改变。

3.1 人寿保险

在人寿保险方面，保险公司通常建立基于NLP自然语言处理技术和智能推荐算法的保险营销和保险顾问机器人系统，同时融合人脸识别声纹识别等AI技术，解答用户保险相关的咨询问题，以增加线上线下的客户服务的场景，同时增强风险识别能力，减少人力成本支出。基于机器人系统具备丰富的多媒体接口，用户可通过App和微信小程序等终端应用以语音或文字聊天方式咨询机器人，了解保险常识并获取针对个人及家庭需求的保险规划建议，还可在线完成保险增值服务和保险保全等业务操作。

3.2 财产保险

在车险领域，借助多达百层的复杂神经网络模型、NLP自然语言处理模型及语音识别技术，保险公司在理赔过程中已采用图片和视频自助查勘方式，从电话接报案到赔款支付结案全流程由客户在手机终端上与保险公司交互，智能识别证照资料、人脸、语音情绪、车辆品牌型号与年款、受损部位零部件与损失程度，自动生成定损方案并智能提示欺诈风险，案件整体处理时间从3天缩短到了1小时，减少了人工成本，显著提升了理赔效率和反欺诈能力。

“海外某互联网保险公司借助AI图像实例分割、目标检测与GIS技术建立了对房屋、太阳能面板、花园、泳池、车辆等标的物的自动识别模型。”

海外某互联网保险公司借助AI图像实例分割、目标检测与GIS技术建立了对房屋、太阳能面板、花园、泳池、车辆等标的物的自动识别模型。市场销售人员利用此模型，对公开的社区遥感影像进行财产标的的识别估价，并自动生成投保建议书发送给潜在投保人。缺乏地推团队支持和面对银行系保险公司竞争的情况下，这一创新AI方案显著提高了互联网保险公司的市场份额拓展能力。

3.3 农业保险

在农业保险领域，AI技术不仅可基于计算机视觉技术发挥重要作用，亦可结合无人机、遥感、气象等时空大数据给业务拓展、防灾减灾和业务合规带来重要的提升。保险公司利用AI图像识别技术，建立了养殖险中育肥猪保险的重量评估模型，通过手机拍摄标的物即死亡的猪只照片即可获知其尸重，进而换算出估损金额。同时在系统后台，利用AI技术实现了图像相似度审查模型，自动提取图像特征与海量历史图像快速比对。依靠此两项非接触、远程识别技术，保险公司避免了因农场严苛的免疫隔离等待时间过久而无法抵达现场查勘的操作性风险，同时也规避了被保险人和查勘人员因金钱利益而虚假报案、重复索赔、夸大损失的道德风险，完全锁死了该险种的理赔欺诈风险。

四、毕马威的 AI 方法论

在HFS Research发布的最新报告中，毕马威国际（KPMG International）在全球企业AI人工智能服务的领先供应商中排名第三，在技术创新能力模块排名第一。报告还指出毕马威的“独特优势”，称其成功利用了“数十年的风险学习和领域专业知识，并将其延伸、嵌入到人工智能服务的核心中”。该报告还引用了毕马威与Google、Microsoft和IBM的人工智能服务联盟，以及“强大”的咨询和开发服务，其中包括具有语音识别和人工智能驱动的自然语言处理功能的人工智能解决方案原型。

“

毕马威基于长期的AI技术研究和AI项目咨询实施，对AI在保险业的应用有着充分的**思考和理解**，提出了保险公司的**AI建设之路和AI分层评价模型**。

”

毕马威基于长期的AI技术研究和AI项目咨询实施，对AI在保险业的应用有着充分的思考和理解，提出了保险公司的AI建设之路和AI分层评价模型。

保险公司应根据自身经营管理情况和面对的风险因素，制定远期目标和合理规划，循序渐进的应用AI技术。包括：

- 开展POC项目，采取先进、高效、相对成熟的AI模型，在某业务环节或范围开展试点项目。
- 建设AI基础平台，形成通用AI能力，介入业务全流程中，增强风险控制能力，降本增效。
- 打造保险AI中台，赋能分子公司、集团单位、合作伙伴、经代渠道等，取得合作共赢。
- 成立AI智能事业线，形成业务发展和公司运营的新增长极、新动能，完成核心能力转变。

同时，保险公司应对已经落地的AI创新应用项目进行全盘梳理和评价管理，建立适用的评价框架和规划管理体系，明确AI应用规划机制、AI项目评估机制、AI项目约束机制及AI赋能输出机制，确保成本与



业务规模相适应，提升其服务能力和价值，并为战略投资提供有效的决策支持，同时满足监管合规要求。

应用毕马威 AI 分层评价模型，可自下而上从 AI 数据层、AI 计算框架层、AI 模型层、AI 应用层、AI 业务场景层进行立体分析。同时，分别从技术管理、竞业对标、收益管控和业务评估四个维度对 AI 项目进行持续评价，帮助保险公司得到客观全面的 AI 评价全貌。

五、大湾区保险创新

2019年初国家发布了《粤港澳大湾区发展规划纲要》，明确了我国首个世界级大湾区的战略定位、发展目标、基本原则等，为粤港澳三地的发展、分工及协作指明了方向，预示着粤港澳大湾区也将成为“一带一路”发展的核心枢纽。

毕马威认为，以粤港澳大湾区为主导的跨境保险圈蕴育着巨大的发展机遇。良好的保险业基础、领先的 AI 技术创新实力、密集的 AI 上下游产业群和跨境 AI 科研合作等优势共同助力大湾区保险业创新发展。

保险公司应积极开展 AI 相关技术的调研和积累，以便开展 AI 技术相关的专利保险、软硬件责任保险等创新型保险业务。同时可以借助大湾区大量成熟的 AI 技术支撑和国家及大湾区地方政府对跨境保险互联互通的支持政策，合作开发创新型跨境机动车保险和跨境医疗保险产品，为跨境保险客户提供便利化承保、查勘、理赔和增值服务。大湾区的保险公司应充分利用本地 AI 技术和科研优势，积极开展与科技公司和科研机构的合作，利用 AI 医疗图像筛查、AI 智能语音识别等创新技术完善理赔风险控制流程，提高服务效率。

“毕马威认为，以粤港澳大湾区为主导的跨境保险圈蕴育着巨大的发展机遇。良好的保险业基础、领先的 AI 技术创新实力、密集的 AI 上下游产业群和跨境 AI 科研合作等优势共同助力大湾区保险业创新发展。”



06

大湾区保险科技实践



吴剑林

毕马威中国
信息与科技行业主管合伙人

+86 (755) 25473308
philip.ng@kpmg.com

科技创新驱动，是新时代中国经济转型的动力，同时也为世界经济发展指明了清晰的目标与方向。近年来在创新驱动发展战略的指导下，中国在诸多经济领域强势崛起，保险与科技的结合已势不可挡。大湾区内，香港特别行政区、广州、深圳三大核心城市凭借其在科技创新与金融发展方面各自的优势互补，正逐渐引领整个湾区保险科技领域迈上更高的台阶。

保险科技，即通过科技的手段，如云计算、大数据、人工智能、区块链和物联网等创新科技广泛运用到保险公司实际业务中，从保险产品的推出、销售渠道的拓展、投保人支付到保险人承保核保、理赔、保险资金的投资以及后台进行的费率厘定、保单管理等，打通保险行业上、中、下游，提升用户体验、提高保险效率、优化后台管理。



奚霞

毕马威中国
金融业审计合伙人

+86 (755) 25471254
viccy.xi@kpmg.com

中共中央国务院于2019年2月18日发布的《粤港澳大湾区发展规划纲要》（以下简称《纲要》）中明确提出“建设科技创新金融支持平台”，面对大湾区金融科技发展机遇，保险业作为新金融应用和价值呈现的前沿阵地，应当通过整合深圳的技术优势、香港的金融经验及粤港澳庞大的市场发展保险业未来重要的基础设施-保险科技，强化中国在保险科技领域的领先优势，在保障行业稳健快速发展的同时，推动中国成为全球保险科技发展的领导者和规则的制定者，提升中国在全球经济治理体系中的话语权。

一、大湾区保险科技的生态系统

中国保险市场目前呈现市场体量大、保险科技起步较晚但发展迅速、步入场景化发展阶段等三大特征。

保险科技公司主要有四类：一是综合互联网保险公司，二是2A端的经纪人展业公司，三是2B端的场景端和赋能保险公司，四是2C端的

直接服务用户的各类保险平台。互联网的高速发展，构建了丰富的新型保险生态系统。

综合互联网保险公司，指保险互联网平台提供全方位的保险信息咨询、保险计划书设计、投保、交费、核保、承保、保单信息查询、保全变更、续期交费、理赔和给付等保险服务。

2A端的保险科技公司主要是保险经纪人展业工具公司，助力保险公司、保险专业机构及保险从业人员在互联网市场上也能完成出单，并提供技术服务和销售支持。

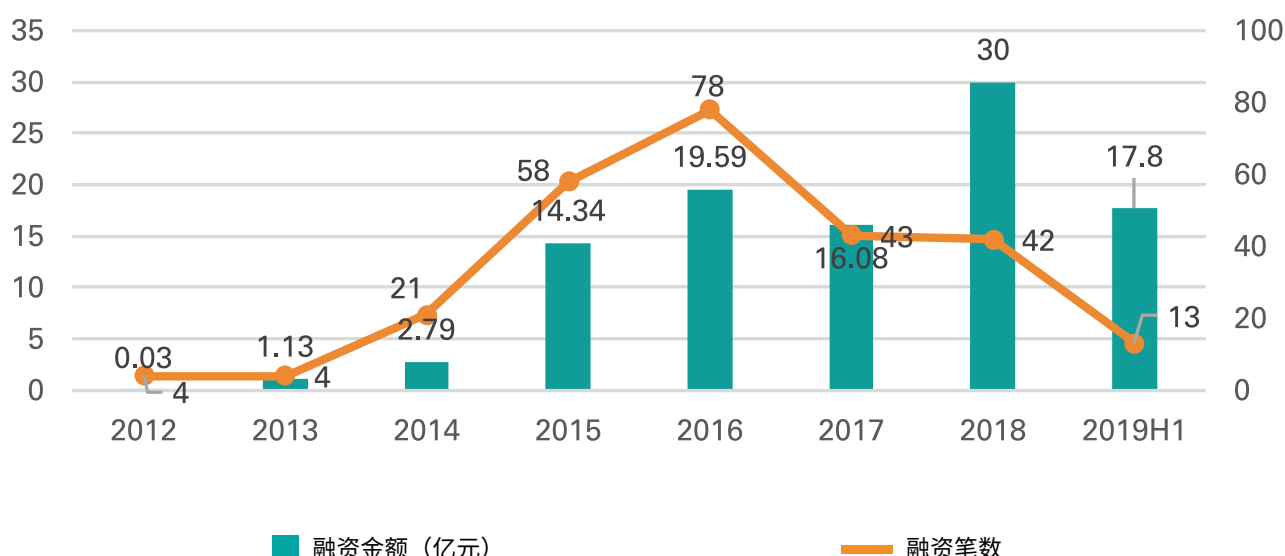
2B端有场景端和赋能保险公司两大部分，这两大部分并非独立存在，赋能保险公司的保险科技企业同样可以参与到场景化的过程中来。

二、大湾区保险科技公司的特点

融资概况与发展情况

2018年，作为一个细分领域迅速成熟，保险科技在全球范围内吸引到越来越高的投资。在全球层面，2018年共有13起超过一亿美元的投融资活动。在中国，2018年共38家保险科技公司获得资本支持，其中4家企业一年内完成两轮融资。2019年上半年，融资笔数较去年同期略有下滑，共发生13笔，融资金额相较2018年上半年的人民币15.7亿略有增长。¹

2012-2019H1 中国保险科技融资规模²



^{1, 2} 数据来源：数据来自《中国银行保险报》及中关村互联网金融研究院联合发布的《中国保险科技发展白皮书（2019）》

目前粤港澳大湾区优秀的保险科技公司借助资本的力量脱颖而出，近两年中期融资显著增多，产业资本的加入也使得保险科技行业的投资更为理性，各大资本纷纷布局保险业务。腾讯入股众安在线与和泰人寿，微保获得易宝支付战略投资，企保科技获得蓝驰创投、华兴Alpha数千万人民币投资，鼎然科技2017完成A轮和A+轮融资，金额达数千万美元。

“

中小寿险公司使用大型保险企业开发的**现成科技**，不仅能满足自身对新科技的渴求，也可以有效避免自己开发新科技带来的风险和被新科技淘汰的**风险**。

”

同时部分大型保险企业希望通过成立科技类子公司主攻保险科技领域，不仅为母公司服务，还能为业内同行提供科技赋能。比如，平安金融壹账通是市场上第一家具有保险公司背景的科技输出平台，并与其它科技公司竞争。中小寿险公司使用大型保险企业开发的现成科技，不仅能满足自身对新科技的渴求，也可以有效避免自己开发新科技带来的风险和被新科技淘汰的风险。

技术运用

大数据运用实现精准营销

长久以来，保险精算的数据来源通常基于行业内的数据，主要包括两部分，一部分是基于承保的风险数据，另一部分是基于历史理赔数据。通过运用统计分析方法，对这些数据统计建模，并以此研究保险产品的定价问题。“大数据”将改变传统保险定价对经验数据的依赖，数据基础由样本数据扩展为全量数据，由历史数据扩展为实时数据。此外，作为一种新的定价理念和风险管理工具，“大数据”可以支持行业细分风险，为实现个性化保险定价服务提供可能。

人工智能优化用户全流程服务

基于人工智能技术驱动，保险公司能够实现用户全流程的优化升级。传统保险业务由于受到风险管控、地域限制、个人时间冲突等困扰，客户不便前往门店办理业务，影响客户服务体验。



三、大湾区保险科技的发展与应用场景

目前，对保险行业影响较为广泛的新科技主要包括云计算、大数据、人工智能、区块链、物联网等。在这些技术中，云计算提供的计算资源，是其他各项技术实现的重要基础。伴随云计算技术的发展，大量数据的积累、管理和分析处理的需求催生了大数据技术的诞生和应用。在云计算的计算资源和大数据的数据资源基础之上，人工智能为代表的服务进入人们视线。其后，融合诸多创新技术、创新应用和创新理念的区块链和物联网登台亮相，推动着整个社会信息技术发展变革，带动保险行业迈向未来。

借助于以上创新科技的力量，保险企业将获得更强大的运营能力和更高效的运营支持，持续对保险销售、理赔和服务等关键环节进行数字化赋能；更有效的回应用户需求进行产品创新，也能对普惠及新兴风险等复杂需求提供更好的保险解决方案，形成多层次的产品体系；利用技术与用户实现更人性化的交互，提升用户体验。并且在确保创新的同时，在底层支持保险体系的稳定与安全运行。粤港澳大湾区内，深圳具有创新驱动的先发优势，香港具有保险服务的国际化和制度优势，将在大湾区内形成“科技+保险”的双轮驱动，为保险科技的创新发展提供了绝佳的环境。

粤港澳大湾区内，深圳具有创新驱动的**先发优势**，香港具有保险服务的**国际化和制度优势**，将在大湾区内形成“**科技+保险**”的双轮驱动，为保险科技的创新发展提供了绝佳的环境。

伴随大湾区规划政策的落地，保险科技也将迎来进一步升级创新的契机。大湾区的持续一体化能加强区内企业、创新者之间的密切合作，为技术间的融合提供平台。而大湾区的持续一体化有助于该地区转变成为一个“智慧城市群”-具有良好的连通性，以数字化为核心，





在大湾区科技创新生态环境的辐射下，
保险科技应用在推动保险行业转型发展
的同时，在保险业务发展变革的过程
中也在不断衍生出新的技术应用需求，
将实现对保险科技**创新发展**的反向驱动。



可促进技术、资本和劳动力的无缝流动。这不仅能加强该地区的连通性，还能鼓励创新、吸引人才，实现信息共享，技术融合。

在大湾区科技创新生态环境的辐射下，保险科技应用在推动保险行业转型发展的同时，在保险业务发展变革的过程中也在不断衍生出新的技术应用需求，将实现对保险科技创新发展的反向驱动。新技术的应用有助于保险行业转型发展，而新保险产品又衍生出在营销、风控和服务等多个领域的一系列新需求，而这又推动保险科技的创新。随着保险与科技的结合更加紧密，技术与需求相互之间的驱动作用将更加显著，保险科技的创新与应用发展将有望进入更加良性的循环互动阶段。

未来，保险与科技之间的弥合将不断强化。随着《纲要》的落地，保险行业在为各类科技提供更广阔应用空间的同时，科技将推动保险价值体系的重构，促进新保险生态的构建。一方面保险价值链将更加完善，生态体系更加丰富多元，保险行业的多样化、专业化、场景化日趋完善和成熟。越来越多的专业保险公司、专业保险服务公司和专业保险科技公司等一系列保险生态主体支撑并推动整个新保险生态体系的构建和完善，促进未来整个保险行业的发展和繁荣，进而建立更全面的风险保障网络，覆盖更广泛的业务场景，更好服务实体经济，助力普惠金融，发挥国民经济稳定器的关键作用。另一方面，科技在推动新保险生态构建的过程中，将监管和行业更紧密的联系在一起，更好的应对来自行业内外外的变化和挑战，打造面向未来的新保险。



四、结语

随着保险科技的运用越发成熟，越来越多的中小型保险公司迫切寻求创新和转型。保险公司应当站在科技助力转型的战略高度，结合自身发展情况进行科技化、智能化转型，助推运营模式和服务流程的全面升级，提升保险公司核心竞争力。

毕马威管理咨询团队一直致力于协助保险企业进一步成长，为企业智能化转型提供支持。自2017年提供RPA流程自动化相关咨询服务以来，已先后参与多家大湾区保险企业RPA建设项目，提供包括自动化可行性评估、供应商选型、制定战略及路线图、实施支持等全生命周期的服务，涉及的流程包括财务对账、财务报表、税务申报、保险业务数据录入等。

同时，毕马威曾为国内外多家保险企业风险管理提供大数据及人工智能应用咨询服务，具备多项专业的实施案例，沉淀多种规则、模型、解决方案，确保方案同时具备较高的业务解释能力和风险管理能力，形成一套全面的智慧风险管理解决方案。毕马威智慧风险解决方案旨在赋能新金融，通过智能化的风险评估，对不同投保人进行差异化评估，进而帮助保险企业科学定价与风险管理。毕马威智慧风险管理解决方案还曾助力大湾区某知名保险集团的信息科技风险管理平台的建设，充分利用大数据与人工智能实现智能化风险管理，提升自身核心竞争力。



毕马威智慧风险管理解决方案还曾助力大湾区某知名保险集团的信息科技风险管理平台的建设，充分利用大数据与人工智能实现智能化风险管理，提升自身核心竞争力。



07

保险产品的创新、变革和重塑



李杰晖

毕马威中国
精算咨询总监

+86 (755) 25473315
marshel.li@kpmg.com

保险行业如今正在经历重要的创新、变革和重塑过程，这种巨大的转变主要与信息科技的飞跃式进步和社会与经济发展导致的需求变化息息相关。科技发展如互联网、大数据、人工智能等为保险行业带来了全新的产品解决方案；社会与经济发展引发的消费需求升级、消费理念与结构的转变，人口结构的变化进一步为保险产品的种类创新和多元化配套服务提供了新思路。

《粤港澳大湾区发展规划纲要》中也多次提及发展金融科技、进行金融创新的重要性。遵循政策引导和科技发展的浪潮，2018年，毕马威中国和众安金融科技研究院联合发布了《保险科技：构筑“新保险”的基础设施》报告。报告指出，随着中国经济步入新常态，新经济的发展驱动，新需求的兴起扩大以及新技术的产生应用，势必推动保险业态发生相应的变化。

毕马威正在筹备发表中国保险行业的市场季报。市场季报里定期对目前中国的保险行业的监管规定及动向进行概要；对近期监管的重点变化和政策进行解读；总括近期市场情况和整体保费收入；对保险产品类型和渠道进行分析；分析热点产品其销售情况和概述产品的形态、亮点。

一、科技发展助推保险产品创新

信息科技的高速发展赋予了保险产品更多的可能性。互联网、云计算、大数据、人工智能、区块链、物联网的发展正在逐渐重塑保险行业的各个方面，主要体现在客户群的识别、销售渠道的调整和转型、产品形态设计的变化、产品定价的精准化和差异化、客户服务的优化等环节。



资料来源：本翼资本《全球保险科技趋势研究：上半场互联网化，下半场智能化》

2. 科技发展打造客户群识别方式

目前，一些保险公司利用大数据等方式进行客户群的深度挖掘和精准定位，根据其特点匹配与之相适应的保险产品，做到各个销售渠道的定向精准营销，提高产品的购买率，增强公司的运营效率。

互联网大数据可帮助保险公司对客户群的各项特征数据进行整理、筛选、分类和归纳，确定目标人群。

据了解，以中国人寿、太平洋保险、中国太平等为代表的头部保险集团已分别完成了统一客户信息系统的建设，实现了客户数据在技术层面的集中共享，进一步促进分析型客户关系管理系统的建设，为定向开发客户和进行交叉销售创造了条件。¹

2. 互联网发展拓展销售渠道

依托于移动APP的巨大流量，很多保险企业选择将互联网平台作为销售渠道之一，该渠道可以更快速精准地将产品送达客户，也可节省大量的人力成本，提高险企的运营效率。

3. 科技发展创新保险产品形态

互联网保险产品成为市场热门，保险公司可依托互联网不同的场景环境设置具有针对性的产品。同时，此类产品更趋于简单化、碎片化和模块化，相较于传统保险产品，在特定场景下使用的互联网保险更加方便客户的理解。

¹资料来源：保险公司的官网信息以及年报披露信息

(1) 中国人寿官网和年报：官网：<https://www.chinalife.com.cn/chinalife/xwzx/mtbd/b175815c-2.html>

年报：<https://www.chinalife.com.cn/chinalife/xxpl/gkxxpl/ndxx/238983/2019061116593264095.pdf>

(2) 太平洋保险年报：<http://www.cpic.com.cn/upload/resources/file/2019/03/24/49235.pdf>

(3) 中国太平官网：<http://www.cntaiping.com/news/56240.html>

如泰康在线的“大病无忧宝（福利版）”、“微互助”等在保险金额方面进行了碎片化创新，众安在线的“步步保”在保险期限方面碎片化，“肠命百岁防癌险”则是在保险责任方面碎片化。²

4. 科技发展精准保险产品定价

大数据、人工智能等技术的发展，为保险公司进行科学合理的差异化精准定价，提供了新的契机。保险公司可以在大数据的基础上结合人工智能技术，挖掘投保人的保险偏好，为每一位消费者量身定制保险产品并提供差异化定价。

例如，众安保险推出了国内首款基于智能设备的运动大数据健康保障计划“步步保”，通过用户的手机采集每日运动步数，并根据运动情况奖励用户相应的保费折扣和保额增加，用户还可以在朋友圈与朋友互动。

保险产品定价也是毕马威重点发展的专业服务。毕马威可为客户拟定产品策略；提供定价指南和产品开发框架；对产品定价进行审查和监督；提供竞争分析和基准测试，包括对假设进行审查等。

5. 科技发展优化客户服务

保险行业服务主要包括售前客户咨询、销售核保、售后的理赔、续保以及和客户咨询等服务。

互联网保险在售前往往会提供人工智能客服服务，以便快速响应客户的提问和要求；在投保及销售服务流程方面，互联网保险普遍使用电子投保。该方式不仅使投保更为便捷，也让流程更加规范和合法。电子化的保单管理和云端储存模式令保单管理和查阅变得更加方便，也可使客户进行实时的在线保单查询和管理；在理赔领域，客户得以在线提交电子版理赔材料，节省客户时间。此外，大数据与机器学习分析方法极大地提高了欺诈识别、监控、以及决策的能力。



毕马威可为客户拟定**产品策略**；提供定价指南和产品开发框架；对产品定价进行审查和监督；提供竞争分析和基准测试，包括对假设进行审查等。



²资料来源：大病无忧宝（福利版）、“微互助”（求关爱）：

泰康在线官网：<http://shop.tk.cn/aboutus/newsonline/mtbdonline/00059744/>

步步保：众安保险官网：<https://www.zhongan.com/toutiao/d1078031>

肠命百岁防癌险：人民日报海外版：http://m.haiwainet.cn/middle/352345/2016/0627/content_30038999_1.html

二、社会与经济发展赋能产品创新及配套服务



经济发展和物质文化生活水平的不断提高使得人们**消费需求**不断增加，**消费类型**不断更新。这些变化也衍生出了很多不同的保险产品。



中国人均GDP水平不断提高，人均财富的增加也为个人资产配置带来更大空间和多元化的需求，同时也会刺激保险产品的不断创新，以适应未来可能出现的新风险场景。

此外，中国人口老龄化问题日益严重。《大健康产业蓝皮书》指出，预计到2050年，我国60岁及以上老年人口的比重将会达到34.1%。人口老龄化问题的加重为养生和养老等保险种类的完善性提出了更高的要求，人口模式和消费心理的转变也促进了医疗、健康、养老等保险产品配套服务的不断创新和提升。

1. 经济发展推动险种创新

经济发展和物质文化生活水平的不断提高使得人们消费需求不断增加，消费类型不断更新。这些变化也衍生出了很多不同的保险产品。

例如，随着网约车产业的发展，网约车创新型运输保险被提上日程。2018年，全国人大代表李书福建议由银保监会牵头，保险公司参与设计针对网约车的创新型运输保险，并希望推出比现行的营运险费率更低的新险种，从而降低私家车变更营运车辆后的成本。

2. 社会发展推动险种创新

社会和交通运输发展令客户对保险的区域覆盖范围要求更高。

比如，珠海横琴正筹划打造跨境保险公共服务中心，主要为内地居民购买港澳保险产品和港澳居民购买内地车险存在的问题提供标准化、一体化和便利化的承保、理赔等服务。该服务中心首先要为大湾区内居民提供便捷的保险咨询、理赔及代收续期保费等服务，其次为探索产品联合开发、销售代理等方面的合作内容，满足大湾区居民多样化的保险需求。

3. 人口结构变化提升产品配套服务

人口老龄化问题使得居民养身和养老话题成为了关注焦点，同时，越来越多的人开始注重健康高品质的生活质量。因此，许多保险公司也进军养老、健康和医疗等领域，不断推陈出新，试图在市场中抢占先机。

保险公司纷纷将保险产品和医养相结合，陆续布局养老社区，提供养老服务，或与医疗结构合作，为客户提供健康咨询、健康跟踪与提示、导医及慢病管理等一系列的健康管理服务。



结语

随着经济，社会的发展和科技的进步，顾客的需求不断多元化，产品创新的空间是无限的。产品创新要考虑的因素是多方位的：需要结合客户特定的需求，利用新型技术，符合监管规定，满足战略需求。开发的新型产品要能被市场接受，需要依赖专业的产品研发团队对监管、市场和客户有深入透彻的了解和认识，并能够找准合适的切入点，结合新技术融入新服务，提升客户体验，增进后续联系。毕马威在客户画像、数据分析、市场研究、新科技等众多领域都有非常丰富的项目实施经验，同时我们拥有为多家知名保险企业提供相关服务的专业保险团队，在未来，毕马威非常愿意持续与各类保险公司合作，为其提供多种保险相关解决方案与服务，如精算评估、保险企业资本与风险管理、保险企业资产负债管理、优质和定制化的产品开发及定价、保险市场进入及行业研究等，协助保险企业不断提升公司价值。

08

IFRS 17: 保险业迎接新国际会计准则的挑战及应对措施



岑美慈

毕马威中国
精算咨询服务合伙人

+86 (10) 85084464
meichee.shum@kpmg.com

经过20多年反复的讨论、征求意见和争论后,《国际财务报告准则第17号——保险合同》(IFRS 17)最终在2017年5月出台。新准则引入了一个全面、崭新的会计处理模式,让报表使用者从全新角度审视保险公司的财务报表。

各保险公司由于采用的会计政策与方法的差异,受新准则的影响将截然不同。但可以肯定的是,企业列报的数字一定会受到深入、广泛的影响。

对于保险公司来说,IFRS 17又会带来哪些影响?



欧洋

毕马威中国
精算咨询服务合伙人

+86 (21) 22123535
holly.ou@kpmg.com

一、IFRS 17 的主要变化与影响

(一) 为报表分析师和使用者提供全新视角

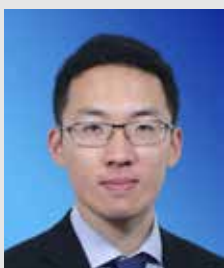
IFRS 17将改变分析师解读和比较保险公司的方式。全球范围内保险公司的可比性和透明度增加,将有助于报表使用者深入了解保险公司的财务健康状况。

新准则将承保业绩与投资业绩分开列报,增加了利润来源和盈利质量的透明度,

更加接近于利源分析,从而更清晰地说明保险公司利润的驱动因素。

(二) 全新的负债计量模型

IFRS 17要求使用当前的假设估计未来现金流,这可能导致会计核算发生重大变化,同时需要显性地考虑最低保障利率的成本,将增加精算模型的运行负担和实施成本。



杨扬

毕马威中国
精算咨询服务经理

+86 (21) 22122660
mark.y.yang@kpmg.com

IFRS 17下默认的负债计量模型为通用模型(GMM),尽管负债的

主要组成部分与现行中国企业会计准则类似，然而后续计量方式的差异将对利润释放的模式产生较大的影响。

如果IFRS 17下分红保险产品以变动收费模型计量，将对分红账户管理提出更高的要求，包括分红账户资产归属的全面梳理及重新评估分红账户资产的分类。

对于非寿险公司来说，应当充分理解和保费分配法的适用标准，以保留较熟悉的会计核算模式。

“
目前保险公司的财务报表上，保费收入是一项**重要科目**，也是很多公司一个重要的**考核指标**。”

（三）保费收入将发生变化

目前保险公司的财务报表上，保费收入是一项重要科目，也是很多公司一个重要的考核指标。

IFRS 17实施后，保险业务收入将产生重大的变化。未来保险业务收入的构成与提供的保险服务有关，包括预期的保险服务的成本和费用、合同服务边际的摊销、风险边际的释放、获取费用的摊销等等，因此保费现金流不再是综合收益表第一项保险业务收入的驱动要素。需要注意的是，投资成分将从保险业务收入中剔除，将极大的减少储蓄类保险产品的保险业务收入。

（四）财务业绩和权益波动加剧

使用现行市场折现率所引发的影响会比较显著，这将导致财务业绩和权益波动进一步加剧，资产和负债之间的经济错配将更加明显。IFRS 17提供了负债的折现率变动可以计入其他综合收益（OCI）选择权，保险公司需要进行财务影响测试才能了解利润水平以及波动性的变化，同时测试不同选择权可能带来的影响。

二、IFRS 17 带来的挑战

IFRS 17虽然是一个会计准则的变化，但企业将在备战、实施新准则的过程中遇到难题和挑战，这涉及到保险公司财务、经营和管理的多个方面。

（一）财务管理

IFRS 17是一个原则导向性的准则，在实施过程中，保险行业包括

国际会计准则过渡工作小组都对此进行了广泛的讨论，从中可以看出，保险公司对准则存在不同层面的解读，同时准则本身在许多方面也赋予了保险公司众多判断和选择的机会，财务决策变得更加复杂，同数据、流程和系统的实施，以及财务影响的测试存在更多的相互依赖性。

（二）数据系统流程管理

新的财务报表科目的核算例如合同服务边际，需要大量新的数据以及更细的颗粒度，这对保险公司现有的业务系统和财务系统的提出了更高的要求。很多公司在合同服务边际计量引擎上考虑自己开发，或者采用外部供应商。但是无论哪种解决方案，在实际落地时都将遇到许多困难，包括和其他系统的对接，流程的改造，都需要大量的投入。

IFRS 17下披露要求相比现行准则要求也更为详细，包括准备金的置信水平、变动分析和未来利润释放的模式。财务报表编制要求的改变，将很大程度的改变财务报表的流程以及相关的内控，系统对接方式也将发生很大变化。

（三）产品及公司经营战略

会计准则的变革无法改变产品真实的盈利水平以及经营情况，更多是让报表使用者更好的去了解公司的财务状况以及同业比较。但是不可否认的是，会计准则的变革也将对可能对考核指标产生重大影响。利润释放的速度，利润的波动性都对将公司来说产生重大影响，从而影响公司的管理经营和产品策略。保险公司应该更加明确自身经营管理目标，使得各部门、业务条线在产品经营全周期中都能够产生良好的协同效应。

（四）人力资源管理

IFRS 17的实施，无疑增加了对人才的需求，无论是新设岗位和新增人员编制，还是对现有财务精算等相关人员的知识技能的要求，对复合型人才的需求更加巨大，同时需要财务部门、精算部门和业务部门比以往更加深度的合作甚至职能的调整，这对保险公司来说都是一个严峻的挑战。



保险公司应该更加明确自身经营管理目标，使得各部门、业务条线在产品经营全周期中都能够产生良好的协同效应。



三、保险公司应如何应对挑战

中国保险业对变革从不陌生，无论是会计准备金变革、偿二代、资产负债管理，还是各种产品管理规定，对于保险公司来说都是很大的挑战。但是最关键的挑战是如何在变革中很好的适应。

（一）确定应对IFRS 17的工作机制

在保险公司层面，应该提前开展针对不同受众人群的IFRS 17培训，例如区分高、中级管理层、财务精算等相关工作人员，以及一般的普通员工，提升全公司对IFRS 17影响的认识。

（二）增加人才储备

IFRS 17的实施极大增加了对财务精算IT人员的人力以及技能需求，对于复合型人才的需求更高。但是满足这样要求的行业从业人员，包括会计咨询机构的外部人才有限，因此保险公司应当抓紧储备精通IFRS 17的人才。同时，公司应从自身培养IFRS 17人才，组织相关培训，提升团队人员的知识技能也至关重要。

（三）提前部署数据系统，提升流程工作效率

由于财务计量和财务报表披露方面同过去有很大的不同，IFRS 17对于数据流程系统的改造有较大的影响，这也是实施过程中耗费的时间、人力和财力最多的地方。传统人工的工作流程，数据和系统安排是无法满足现有需求的，借助IFRS 17的实施，对整体梳理数据、流程和系统提前进行规划，整合公司的业务模式，对于保险公司是难得可贵的机遇和需要克服的挑战。

（四）与监管的充分沟通

IFRS 17对于中国保险业无疑是全新的一套会计准则，中国的保险业监管有其特殊性，针对不同类型保险企业，实施的时间表也有可能有所差别。另外，IFRS 17为原则导向，建议多与监管或者行业协会沟通，出台具体技术方法指引，以便行业的实施以及比较。

“由于财务计量和财务报表披露方面同过去有很大的不同，IFRS 17对于**数据流程系统**的改造有较大的影响，这也是实施过程中耗费的时间、人力和财力最多的地方。”

09

紧握大湾区发展机遇， 构建保险市场新格局



唐艳茜

毕马威中国
税务服务合伙人
毕马威中国华南区
私人 and 家族企业主管合伙人

+86 (755) 25474180
koko.tang@kpmg.com

粤港澳大湾区（下称“大湾区”）的建设将有力推动核心金融圈的共建，以及粤港澳金融竞合有序和协同发展，粤港澳大湾区的基本逻辑和宗旨是开放、包容、创新和市场化，其本质内涵是通过构建共同市场，打造经济共同体，这恰恰与保险的逻辑、原理、宗旨和职能是“志同道合”的。新的大湾区建设势必给区域内保险业带来前所未有的新机遇。

一、大湾区保险市场概览与变化趋势

根据银保监会2017年数据显示，广东省的保费收入为人民币4304.6亿元，保险密度为人民币3914元，人均保费约631美元。预计大湾区的人口到2050年将达到1.2至1.4亿，若按日本目前人均保费3554美元的水平来测算，大湾区至少有4264亿美元的保费总量，折合人民币为26442亿元，成长空间将有6倍左右。加之大湾区的人才政策和税收优惠政策吸引了大量高精专人才以及优秀企业的入驻，互联互通的资本市场推动大量跨境资金流动，高净值人士聚集于此，预示着大湾区将是保险业创新发展的又一个蓝海。

1、大湾区高净值客户特征分析

大湾区由香港、澳门两个特别行政区和珠三角九市组成，身处其中的高净值客户画像主要分为三类。第一类是因新政策、新动能推动崛起的新富人群，他们通常是专业精英人士，被大湾区打造的优质生活圈所吸引过来的外省、外国高端人才及港澳人士，他们到大湾区工作、定居，将对大湾区的服务业提出更大需求。第二类是一代民营企业家，他们得益于改革开放的利好政策，完成创富阶段，留在大湾区计划继续利用政策红利，以期实现守富和传富。第三类是海内外投资

者，看准了大湾区互联互通的资本流通市场，计划通过大湾区打开新的市场或寻找投融资孵化平台，实现资本的保值增值，他们对于资产配置和风险管理有着更高的要求。

2、大湾区高净值客户需求分析

身份的多样性带来需求的多样性。在理财目标方面，对于大湾区新富精英人群来说，投资于高品质生活和身体健康是他们对于自身认同而达成的共识。因为新富人群主要是由企业、中、高级管理层与专业人士组成，相比于短期财富增值，他们更倾向于最合理化配置现有资产，维持工作与生活的平衡。对于大湾区守富企业家人群而言，主要理财需求已经由追求财富快速增长转向追求财富的稳健、保值和长期收益。对于大湾区外籍投资者来讲，财富的便捷流通和积累是吸引他们的首要因素。

金融保险业作为保障民生的重要支柱，可以给涌入湾区的高净值人士提供健康、医疗、意外、养老四重基本的保障，帮助个人建立家庭的医疗和养老体系。所以，未来针对高端医疗、重疾保险、意外险、终身寿险和养老年金的产品需求会日益增长。

金融保险业作为保障民生的重要支柱，可以给涌入湾区的高净值人士提供健康、医疗、意外、养老四重基本的保障，帮助个人建立家庭的医疗和养老体系。

二、大湾区保险市场展望及发展新机遇

粤港澳大湾区在连通性和一体化方面的提高将促进该地区内部商品、服务、资金、人员和信息的流动。对于身处大湾区的保险机构来说，客户需求的多样性、市场环境的开放性、境内外信息的交互性三者相互叠加，在增大了市场需求的同时，也给保险机构带来新的机遇。

1、大湾区高净值人群将更趋向财富管理机构的专业服务

经历资本市场洗礼，大湾区高净值人群在复杂的市场环境中更加成熟理智，对财富管理机构资产筛选、组合配置、风险控制和客户体验等四大专业能力要求进一步提高。随着新个税法、CRS金融信息互换、金税三期落地，税务稽查及司法制度的完善，高净值人群对财税规划、风险规划的理解日趋深入，未来大湾区高净值人群更加倾向选择专业的机构进行财富的全面规划，要求专业机构提供更实操、更落地、更个性化的服务来保证家族资产的安全和完整传承。因此区域内保险机构要提前布局，提升产品优势和财富管理能力的同时，与专业机构合作，提升销售附加值，法税规划和财富管理同步进行。

“

保险作为**风险保障落地**工具之一，不仅可以帮助客户实现高效风控、优化资产配置，还可以结合法税要求帮助客户梳理**传承路径**，因此将越来越受到大湾区高净值客户的**青睐**。

”

保险作为风险保障落地工具之一，不仅可以帮助客户实现高效风控、优化资产配置，还可以结合法税要求帮助客户梳理传承路径，因此将越来越受到大湾区高净值客户的青睐。保险机构在走向更加专业的道路上离不开法税的加持。在具体需求筹划上，首先要打造具有自身特色的高端服务品牌，在市场产品同质化的当下，让服务的软实力得到进一步提升。其次需要打造多维度保障，协助客户打造双重规划：家族企业端需要高净值客户合理地利用国家政策（包括行业支持与税收政策），做好家族企业的顶层设计，合规合法经营；家庭成员端需要考虑子女成长、财富对子女的支持和财富控制权三者的平衡，做好接班人培养与财富传承的路径建设，选择适合本家族情况的工具组合，两端相互联系才能为大湾区高净值客户打造家业永续的服务。

2、大湾区内互联互通，服务品质与产品设计需要进行差异化分层

纲要提出，在依法合规前提下，有序推动大湾区内基金、保险等金融产品跨境交易，不断丰富投资产品类别和投资渠道，建立资金和产品互通机制。并且提出，支持内地与香港、澳门保险机构开展跨境人民币再保险业务。支持符合条件的港澳银行、保险机构在深圳前海、广州南沙、珠海横琴设立经营机构。

虽然短时间内大湾区寿险市场还不会完全放开，但从长远角度观察，内地保险机构应提前布局，提升竞争力，对标香港保险机构。香港保险市场相对成熟度高，产品定价灵活。面对全球投资市场的投资机会，以及外来保险的天然品牌优势，大湾区内的本土保险机构将面对市场扩容与外部竞争并存的复杂局面。这就倒逼本土保险公司更进一步地提升从保险销售事前、事中、事后的综合性服务，提供更加便利化承保、查勘、理赔等服务以提升服务满意度，并结合公司自身优势，做好差异化经营及人才储备。



针对销售人才的储备，需要着重以下几点提升个人素质：

第一、提升综合素质，特别是从业人员销售品德和责任的提升；第二、通过参加法律、税务、金融等专业机构的学习，提高“法商”、“税商”和财富管理等专业知识的积累；第三，提升知识储备的广度，除了必备的核心知识外，需要提升话题参与度，及时了解各行业咨询。

针对高精专人才不同需求，高端医疗、年金险、终身寿险等保险都具有巨大的销售潜力。面对大湾区激烈的市场竞争，保险机构在产品设计上要更加突出差异化功能，设计出更有针对性的保险产品。

“

针对**高精专**人才不同需求，高端医疗、年金险、终身寿险等保险都具有巨大的销售潜力。面对大湾区激烈的市场竞争，保险机构在产品设计上要更加突出**差异化**功能，设计出更有**针对性**的保险产品。

”

三、毕马威观点：在创富、守富与传富并存的周期，让保险助力高净值人士的财富保障与传承

在如今经济周期、技术周期、政策周期叠加的转型背景之下，大湾区保险机构需要从以下三点提升客户认可度与客户黏性。首先，把握政策方向和客户需求的转变，向结合法税等专业化综合筹划方向准备；其次，需要与专业咨询机构合作，优化产品设计和底层架构；最后也是最重要的，加大销售人员的培训力度，提升素质，创造机遇。

毕马威私人和家族企业服务团队深耕于华南区，致力于为华南区高净值客户及其家族提供全球化、一站式、管家式的专业服务；也协助为金融行业从业人员提供专业精准的咨询和培训服务，帮助金融机构设计出更符合客户期待的金融产品，协助推动大湾区保险业迈向新的发展之路。



10

保险业：拥抱大湾区，增强税务效益



罗健莹

毕马威中国
税务服务合伙人

☎ +86 (20) 38138609
✉ grace.luo@kpmg.com

现代保险对构建现代金融体系和社会保障体系具有重大意义。然而，在过去的二十年间，保险业一直受到国家高度监管，资本要素从境外流入存在诸多限制；同时，聚焦数字信息技术的行业和电子商务巨头把控的金融创新领域对传统保险业造成了巨大冲击。为了构建更兼容、更高效、更先进的新保险体系，2019年，国家相继发布《粤港澳大湾区发展规划纲要》（以下简称《纲要》）以及《国务院关于修改〈中华人民共和国外资保险公司管理条例〉》，致力提高保险业的对外开放水平及自主创新能力。其中，《纲要》明确指出，支持香港发展海事保险，支持澳门建立出口信用保险制度，支持深圳建设保险创新发展试验区，支持保险跨境交易及跨境合作开发，支持港澳保险机构在特定区域设立经营机构。在《纲要》的指导下，大湾区保险业将真真切切地受益于资金、人才、市场、基础设施等各方面的政策支持。保险公司可持续关注大湾区的政策方向，考虑通过在大湾区设立子公司或分支机构或通过其他途径，享受大湾区的政策红利。但在探讨在大湾区发展之路的同时，保险公司也应关注保险业务的涉税问题。

资金方面，大湾区内的保险公司有机会享受大湾区部分城市或地区的上市奖励及地方补助政策。例如，广东自贸区三大片区（深圳前海、珠海横琴、广州南沙）以区域的战略定位及产业规划路线为指导，出台了一系列地方扶持政策，包括但不限于落户补助、办公用房补助、经营贡献奖励、用地支持等。入驻的保险公司结合自身条件，选择适用的扶持政策，有利于减轻企业运营的资金压力，提升整体效益。值得提醒的是，企业在享受地方扶持政策时需关注自身是否持续满足政策享受条件，并综合考虑各种行业性、普惠性税收优惠政策。这就需要通盘考虑专业子分公司的职能、风险、资产、人员配置和整体价值链筹划，以善用大湾区区域内优惠政策。此外，还需特别注意集团内关联交易尤其跨境关联交易的转让定价安排的合理性和效益化。



市场方面，可以预见，大湾区的新技术、新产业、新业态、新模式将会带来新的风险防范和救助需求，有利于保险业以**市场需求**为主导，创新、开发保险产品类型，充分挖掘潜在**市场机会**。



人才方面，对在粤港澳大湾区工作的境外高端人才和紧缺人才在珠三角九市缴纳的个人所得税已缴税额超过其按应纳税所得额的15%计算的税额部分，珠三角九市人民政府按照《关于粤港澳大湾区个人所得税优惠政策的通知》（财税〔2019〕31号）给予财政补贴，有效降低了符合条件的境外人才在大湾区内工作的个人所得税负担。此外，大湾区的三大自贸区还进一步制定了各具特色的地方人才奖励政策，例如，珠海横琴的特殊人才奖励政策，广州南沙的集聚人才创新发展奖励，深圳前海的人才发展引导专项资金、创新人才奖等。然而保险企业对于个税优惠政策的应用、各种人才奖励的申请条件还需要结合具体情况进行测算和分析，以确定对自身最有利的方案。善用上述政策能极大程度地调动境外高端人才和紧缺人才前往大湾区工作的积极性，有利于大湾区保险业优化人才结构，建立高素质人才队伍，促进外向型产品和跨境业务发展。

市场方面，可以预见，大湾区的新技术、新产业、新业态、新模式将会带来新的风险防范和救助需求，有利于保险业以市场需求为主导，创新、开发保险产品类型，充分挖掘潜在市场机会。例如，依托香港高增值海运和金融服务的优势，发展海上保险、再保险及船舶金融等特色保险业；针对跨境保险客户，开发创新型跨境机动车保险和跨境医疗保险产品；围绕信息技术、生物技术、高端装备制造、新材料等新支柱产业，发展航空航天、生物医药等高科技保险等。保险产品的创新和开发可能使企业面临从未涉足的税务风险领域，这就要求保险企业财税管控前置，在产品开发和设计阶段引入税务考量。

基础设施方面，科技是搭建保险业未来先进基础设施的基石，技术的快速发展与相互融合，深刻影响着保险价值链和业务流程的每个环节，促进保险公司不断革新升级。大湾区致力于打造一批产业链条完善、辐射带动力强、具有国际竞争力的战略性新兴产业集群，推动新一代信息技术、生物技术、高端装备制造、新材料等发展壮大为新支柱产业，有利于大湾区保险业与战略性新兴产业深度合作，利用云计算，大数据，人工智能，区块链，生物科技，物联网等科技提高保险产品科技含量，发展网上保险等新服务方式，构建轻模式、智能化、自动化的“新保险”体系，节省人力成本，提高运营效率。科技含量的提高势必要求保险企业加大研发投入，如何合理利用研发费用税收优惠政策，更是考验企业的税务管理水平和管理智慧。根据毕马威税务团队多年来服务保险企业的经验，保险业技术开发活动以IT项目开发为主，有大量定制化的需求，在项目模式上采用自主研发、委托外部研发、人力外包等多样化的模式，既有新业务系统的开发也有大量存量系统的迭代开发，

在开发方法上由传统的瀑布式开发逐渐融入敏捷开发以快速响应需求的变化。因此，保险业进行加计扣除，有其他行业的共性，在实操中也有自身行业的特点，例如，定制化开发、存量系统的迭代是否符合研发活动定义，委托开发、人力外包的费用如何进行申报，项目数量庞大、单体项目周期短、规模小等问题，这些问题的解决需要通过专业人士的辅助建立完善的研发管理体系，技术与财会核算多部门也需建立协同合作机制。

此外，目前保险行业许多领域仍存在税收政策的不确定以及法规不能及时跟进创新发展的情形；内地、香港及澳门在保险公司的保费收入征税、展业支出（如手续费和佣金）和风险事项（如理赔和准备金）扣除上存在较大税制差异；外汇管理制度下的跨境保险交易可能面临保险资金汇出和理赔款汇入的困难。这些都将是保险业在大湾区政策推动下会面对和亟需解决的问题。

毕马威深耕保险行业多年，并作为地方政府聘请的专业顾问为粤港澳大湾区的金融业务税制建设出谋划策，具有丰富的大型保险集团项目服务经验，卓越的项目管理统筹能力和全方位专业服务团队。毕马威将诚挚为大湾区内或有意进驻大湾区的保险公司提供专业服务，为粤港澳大湾区保险业的发展保驾护航。



毕马威中国

毕马威在中国内地、香港和澳门运营的成员所及关联机构统称为“毕马威中国”。

毕马威中国在二十四个城市设有二十六家办事机构，合伙人及员工约12,000名，分布在北京、长沙、成都、重庆、佛山、福州、广州、海口、杭州、济南、南京、宁波、青岛、上海、沈阳、深圳、苏州、天津、武汉、厦门、西安、郑州、香港特别行政区和澳门特别行政区。在这些办事机构紧密合作下，毕马威中国能够高效和迅速地调动各方面的资源，为客户提供高质量的服务。

毕马威是一个由专业服务成员所组成的全球网络。成员所遍布全球147个国家和地区，拥有专业人员超过219,000名，提供审计、税务和咨询等专业服务。毕马威独立成员所网络中的成员与瑞士实体 — 毕马威国际合作组织（“毕马威国际”）相关联。毕马威各成员所在法律上均属独立及分设的法人。

1992年，毕马威在中国内地成为首家获准中外合作开业的国际会计师事务所。2012年8月1日，毕马威成为四大会计师事务所之中首家从中外合作制转为特殊普通合伙的事务所。毕马威香港的成立更早在1945年。率先打入市场的先机以及对质量的不懈追求，使我们积累了丰富的行业经验，中国多家知名企业长期聘请毕马威提供广泛领域的专业服务（包括审计、税务和咨询），也反映了毕马威的领导地位。





术语缩写汇编

大湾区	粤港澳大湾区	《纲要》	《粤港澳大湾区发展规划纲要》
GDP	国内生产总值	一带一路	丝绸之路经济带和21世纪海上丝绸之路
银保监会	中国银行保险监督管理委员会	平安保险	中国平安保险（集团）股份有限公司
横琴人寿	横琴人寿保险有限公司	珠江人寿	珠江人寿保险股份有限公司
广汽集团	广州汽车集团股份有限公司	友邦保险	友邦保险有限公司
中国人寿	中国人寿保险股份有限公司	中银集团保险	中银保险有限公司
“9+2”城市群	由广州、佛山、肇庆、深圳、东莞、惠州、珠海、中山、江门九个城市和香港、澳门两个特别行政区形成的城市群		
珠三角九市	广州、佛山、肇庆、深圳、东莞、惠州、珠海、中山、江门九个城市		
《意见》	《关于贯彻落实<粤港澳大湾区发展规划纲要>的实施意见》		
CEPA	《内地与香港关于建立更紧密经贸关系的安排》		
中国太平保险	中国太平保险集团有限责任公司		
中国太平洋保险	中国太平洋保险（集团）股份有限公司		
中国海外保险	中国人寿保险（海外）股份有限公司		



亚太财产保险	亚太财产保险有限公司	招商局保险	招商局仁和人寿保险股份有限公司
平安财险	中国平安财产保险股份有限公司	微保	北京微保科技有限责任公司
APP	手机软件	泰禾集团	泰禾投资集团有限公司
大新人寿	大新人寿保险有限公司	新世界集团	新世界发展有限公司
富通人寿	富通保险有限公司	AI	人工智能
NLP	自然语言处理	GIS	地理信息系统
POC	观点验证	腾讯	深圳市腾讯计算机系统有限公司
众安在线	众安在线财产保险股份有限公司	和泰人寿	和泰人寿保险股份有限公司
企保科技	前海企保科技（深圳）有限公司	鼎然科技	深圳鼎然信息科技有限公司
RPA	机器人流程自动化	CRS	统一报告标准
中国人民财产保险	中国人民财产保险股份有限公司		
太平澳门	中国太平保险（澳门）股份有限公司		
香港中联办	中央人民政府驻香港特别行政区联络办公室		
泰康在线	泰康在线财产保险股份有限公司		
IFRS 17	《国际财务报告准则第17号——保险合同》		

联系我们

黄文楷

毕马威中国副主席
华南区首席合伙人

☎: +86 (20) 38138833

✉: ricky.wong@kpmg.com

陈少东

毕马威中国
金融业审计中国主管合伙人

☎: +86 (10) 85087014

✉: thomas.chan@kpmg.com

李嘉林

毕马威中国
华南区金融业主管合伙人
毕马威深圳管理合伙人

☎: +86 (755) 25471218

✉: ivan.li@kpmg.com

李乐文

毕马威中国
保险业主管合伙人

☎: +852 21402282

✉: walkman.lee@kpmg.com

李一源

毕马威中国
税务业务发展主管合伙人

☎: +86 (20) 38138999/
+86 (755) 25471168

✉: lilly.li@kpmg.com

彭富强

毕马威中国
华南区咨询服务主管合伙人
毕马威中国及亚太区特殊资产组
主管合伙人

☎: +86 (20) 38138802

✉: wilson.pang@kpmg.com

杨嘉燕

毕马威中国
华南区税务服务主管合伙人

☎: +86 (755) 2547 1038

✉: karmen.yeung@kpmg.com

奚霞

毕马威中国
金融业审计合伙人

☎: +86 (755) 25471254

✉: vicky.xi@kpmg.com



kpmg.com/cn/socialmedia



如需获取毕马威中国各办公室信息, 请扫描二维码或登陆我们的网站:
<https://home.kpmg.com/cn/zh/home/about/offices.html>

本刊物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。

© 2020毕马威华振会计师事务所(特殊普通合伙) — 中国合伙制会计师事务所, 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。在中国印刷。

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。

刊物编号: CN-FS20-0001C

二零二零年六月印刷