

ACII 陈松林：现金流加投资的再保险逻辑，脆弱性显而易见

编者：【大家说】专栏

声明：本文版权归 CII 中国区官方授权机构易玖年所有，内容未经许可禁止以任何方式复制、改编、摘编、转载和传播。

编者按

作为编者，我曾考虑，做一个“CII 会员专访栏目”是否有“卖花赞花”之嫌？

一段日子采访后，我清楚看见，经过时间考验，在 CII 会员受访者身上沉淀下来的一一“时间馈赠”。

CII 体系之美，需要长时间沉浸学习后方可深刻体悟。过程有理念冲突，有心理煎熬，有烦躁，也有焦虑，当然也有茅塞顿开、融会贯通、突破旧有知识框架的喜悦与成就。

我们有不同的经历、不同的背景，但在成就专业这件事情上，殊途同归。由此，对于开篇的问题，我有了答案：我们都是先闻到了花香，才决定靠近的。

因为 CII 这个平台，有幸遇见大家。每一个人都可以来这里说说自己的故事，把你的真实感受呈现，因此取名【大家说】，愿彼此为伴，攻克煎熬，终成“大家”。

大家说 ACII 陈松林



陈松林 ACII

现任劳合社保险（中国）有限公司高管团队成员，北京分公司总经理，主要参与公司发展战略的制定与实施、组织协调市场发展及品牌运营策略、组织强化公司业务渠道运营与管理等。

Career History 职业历程

1993年毕业于南开大学外国语言文学系，加入原中国人民保险公司再保险部，长期从事再保险领域的工作，包括分出保险、法定分入再保险、国内及国际分入再保险、商业分入再保险等；

1999年担任中保再保险公司法定业务部特险处副处长，开始迈入管理者行列；2006年，担任中再集团市场业务部总经理；

2009年起，担任中再集团国际业务部总经理兼首席承保官，期间作为中方管理团队主要成员参与了劳合社第一家中资背景的辛迪加 2088 的筹备与设立；2013年9月加入劳合社中国管理团队至今。

正文 | 受访者自述

图片 | 受访者供图

CII 考试的过程让我深刻体会到保险这门学问将理论与实践深度结合的重要性，更加注重“学中干，干中学”，学以致用，不断总结，只有这样才能稳稳扎根下来，立于不败之地。

- 01 -

结缘

CII 是我走上保险专业发展道路的指路灯

我大学的专业是外国语言文学，尽管大学期间选修了一些金融保险课程，但相关知识较为碎片化。1993年，毕业后幸运地被当时的人保总公司录取。

当时部门里有前辈已经在参加 CII 考试，而且因工作性质的关系，在外事交往时经常看到老外的名片上很多都印着 ACII 甚至 FCII 的专业头衔，我逐渐了解到 CII 会员在国际保险圈的地位。

为了能尽快提升自己的保险理论和实务水平，缩短与有专业背景的同事之间的差距，我决定尝试报考 CII 资格考试。

1997年，得益于当时人保公司富有远见的人才培养计划，我参加了公司组织的 CII 报考资格选拔内部考试。当年的考试费用公司是可以报销的，想要报考 CII 的人员比较多，加上有语言上的问题，我们那年就先办了一次内部选拔。我顺利通过了内部选拔考试，获得了 CII 正式的考试资格。

从 1997 年 10 月第一次正式报考 CII，到 2000 年 4 月完成最后一门考试，我大概用了 2 年半的时间，完成了共 10 门课程的考试。2000 年下半年，我终于拿到了 ACII 资格证书。

- 02 -

职场故事

繁忙的业务续转和考试复习的双重压力，必须很好地克服才能两不误

受益于大学时期打下的英文基础，参加 CII 全英文的考试并没有让我感到特别煎熬（当时还是全英文考试），但这并不意味着考试的过程很轻松。特别是对“半路出家”、仅有 3 年左右工作经验的我来说，CII 的国际化、现代化保险理论与实践知识体系给我带来了不小的挑战。

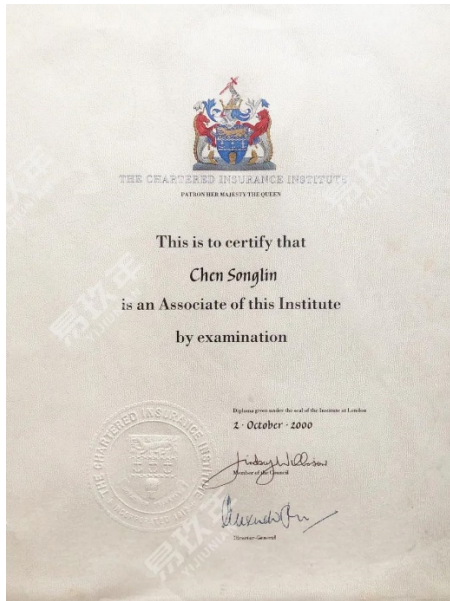
我把大量的业余时间投入进去，甚至在临考阶段挑灯夜战。任何成果的取得都必须付出代价，只是方法和渠道不同而已。

当时我负责每年 10 月份续转的公司民航大机队分保安排，而 CII 年度第二次考试也是在 10 月份，繁忙的业务续转和考试复习的双重压力必须很好地克服才能两不误，整个备考经历对我职业初期抗压能力的提升帮助很大。

除了必修的课程外，我选择了与自己实际岗位职责联系较为紧密的再保险、航空险和理赔等课程，将学习到的知识随时在工作中加以运用，取得事半功倍的效果，在再保险和航空险两门课程方面我还拿到了优秀 (distinction) 的成绩。

通过 CII 考试的系统培训，我的保险理论体系架构逐步趋于完整，对不同保险产品类型的认知程度有了较大的提升，特别是在与我工作关联度较高的专业领域，能力提升更加明显，使我后期职业发展中直接受益。

更加重要的是，CII 考试的过程让我深刻体会到保险这门学问将理论与实践深度结合的重要性，更加注重“学中干，干中学”，学以致用，不断总结，只有这样才能稳稳扎根下来，立于不败之地。



ACII 证书

行业观

现金流加投资的再保险逻辑尚能维持需求的满足 但其脆弱性显而易见

中国保险市场对外开放的进程大致分为三个阶段。在经历了 1992 年以友邦重返中国为代表的第一阶段和 2001 年中国入世之后外资保险和再保险公司资本快速涌入的第二阶段后，当前中国正处于保险和再保险市场的进一步开放进程，中外保险资本的融合将不断深化，国内市场与国际市场的互动发展也会更趋明显。

中国再保险市场通过 20 多年的发展，无论是机构主体的数量还是业务规模都取得很大的进展，专业再保险公司的数量已经有 13 家，2018 年再保险费规模达到 1069 亿元。但相比于数万亿规模的直保市场而言，我国再保险市场还有很大的发展空间。

再保险是公认的国际化程度最高的保险分支，同时也最快速反应国际再保险的变化趋势，感受国际市场周期变化的冷暖。

然而实际情况来看，尽管国际财产再保险市场在 911 恐怖袭击、2005 和 2012 年的美国飓风和日本地震、泰国洪水等重大事件后经历了明显的周期变化，国内再保险市场却始终“波澜不惊”，持续整体疲软。

究其原因大致有三，一是直保市场产品结构导致，非车险占比不高，保险渗透率不足；二是巨灾风险投保意识不足，保障不充分；三是再保险承保能力结构性过剩，再保险产品供给多样化不足，需求挖掘不充分。

在资本市场活跃且回报率有支撑的情况下，现金流加投资的再保险逻辑尚能维持需求的满足，但其脆弱性也显而易见。

囿于长期疲软的资本市场和低迷的利率水平，加上连续几年居高不下的巨灾损失，特别是 2020 年新冠疫情保险损失的意外打击，国际再保险市场已经出现了明显的硬周期特点，国际保险风险资本开始重新在全球布局，快速坚挺的欧美市场吸引了大量的资金和承保能力。

今年的合约续转中，国内保险公司已经开始感受到国际市场供给侧坚挺的影响。未来随着国内产险市场结构调整和专业化发展的不断深入，再保险需求将逐步提升，对再保险服务的要求也将更趋多样化和专属化，国内国际再保险市场的联动关系也会逐步加强。

— 希冀 —

承受各种压力完成并通过资格考试 这样的人是值得托付重担的

保险公司应该学习华为精神，加大对人才技术的投资，摒弃一些“短平快”的发展观念。投资人才就是投资未来，保险公司应该重视员工职业生涯建设，鼓励年轻员工在岗培训和参加有含金量的职业资格认证考试，并对考试通过且表现优异的人员给予透明快速的上升通道。

过去的一二十年，随着包括 CII 在内的国际保险资格认证在国内的普及，国内保险从业人员的综合素质和专业技能都有了明显的提升，涌现了一大批在核保、理赔、精算等领域的领军人物，推动了中国保险人才与国际行业标准接轨的进程。

我认为，立志参加高水平的国际行业资格认证考试，首先显示的是一个人的进取心和敬业责任感，也反映出他对自身所从事行业的一份信任与信心。而能够承受各种压力，完成并通过资格考试，也证明了一个人坚定的职业信念和执着的个人追求，这样的人是值得托付重担的。

希望更多的年轻同行们加入 CII 大家庭，在追逐梦想的道路上不断加持个人价值！

再次鸣谢：ACII 陈松林（先生）