Deloitte.

德勤



开放政策下外资险企在中国的新机遇

2020年6月

因我不同
成就不凡
始于1845

1、中国加速对外资金融机构开放，外资险企迎来新机遇 2
2、中国保险行业仍处于成长期，与成熟市场相比，还有很大的发展空间 5
3、外资险企在中国发展的主要制约因素 7
4、外资险企进入/重新“进入”中国市场的可行路径 9
5、未来三到五年将成为外资险企开发中国市场的关键时期 13
联系人 15
尾注 16

本报告研究范围以及案例仅包含面向普通消费者的保险产品及机构

1、中国加速对外资金融机构开放，外资险企迎来新机遇

上世纪90年代以来，已经有近50家外资险企陆续在中国开展业务， 但受限于控股比例、业务范围等监管政策的限制，其业务规模发展相对落后。截止2018年底，中国人身保险和财产保险排名前十的企业中全部是中资企业，市场份额分别为73.5%和85.2% (表1)，排名最高的外资/合资险企份额不足2%。

表1: 人身保险以及财产保险按2018年原保费收入排名

人身保险公司排名

人身保险	人身保险排名	企业名称	市场份额
中资	1	国寿股份	20.4%
	2	平安寿	17.0%
	3	太保寿	7.7%
	4	华夏人寿	6.0%
	5	太平人寿	4.7%
	6	新华	4.7%
	7	泰康	4.5%
	8	人保寿险	3.6%
	9	富德生命人寿	2.7%
	10	天安人寿	2.2%
合资	16	工银安盛	1.3%

财产保险公司排名

财产保险	财产保险排名	企业名称	市场份额
中资	1	人保股份	33.0%
	2	平安财	21.0%
	3	太保财	10.0%
	4	国寿财产	5.9%
	5	大地财产	3.6%
	6	中华联合	3.6%
	7	阳光财产	3.1%
	8	太平保险	2.1%
	9	出口信用	1.7%
	10	天安	1.3%
合资	16	安盛天平	0.5%

注：人身险业务包含寿险，健康险，养老保险等；财产险业务包含财产损失险、责任险、信用保证险等
资料来源：中国银保监会

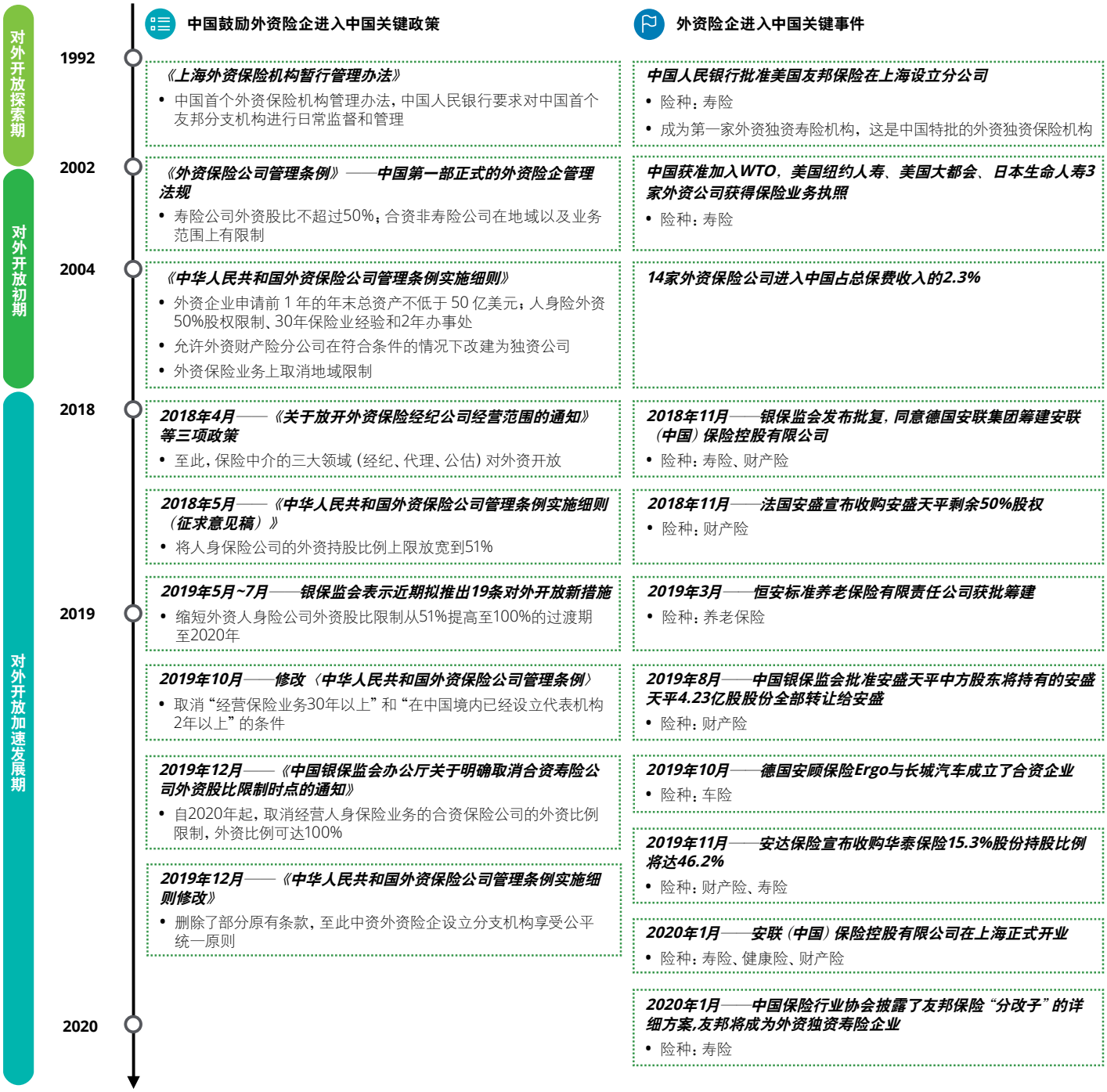
2019年，随着中国进一步放宽保险行业外资企业准入条件，允许外资人身险机构在中国境内直接投资设立保险公司，这一竞争局面有望得到改善。政策的进一步开放主要体现在两个方面：一是取消了经营年限要求和经营人身保险业务的合资保险公司的外资比例限制，允许外资险企100%控股。二是删除了仅针对外资保险公司分支机构管理的实施细则条款。现在，外资保险公司分支机构的设立和管理方面与中资保险公司均适用统一规定[1]。

新政颁布以来已有多家外资险企通过或正在尝试通过收购、合资、合作的方式建立外资控股或外资独资的保险机构，进入到财产险、人身险（含养老保险）等多个细分领域（图1）。德国安联与2019年11月宣布获批开业，成为自中国加入WTO以来，首家批准开业的外资独资保险控股公司[2]。安盛集团于2019年底完成对其合资公司安盛天平剩余50%股权的收购，成为中国最大外资独资财险公司[3]。汇丰已与其在华寿险合作伙伴达成协议，将收购其持有的汇丰人寿50%的股权[4]。此外，据媒体报道，安达保险在逐步获批对华泰保险集团增持超25%、30%后，还在寻求绝对控股权[5]。意大利忠利保险（Generali）、加拿大宏利金融（Manulife）等险企正在和政府相关机构展开初步协商，计划登陆中国养老保险市场[6]。

据新浪财经最新报道，2019年外资保险公司的保费收入同比增长29.9%，超过中资保险公司12.2%的增长率。总体市场份额也同比上升近一个百分点至7.2%。随着新政的落地，外资险企的市场份额预计会进一步提高[7]。

此外，银保监会对于外资险企进入资产管理领域也发布了一系列利好政策[8]。一方面在外资机构进入资管领域降低了门槛：取消金融资产管理公司外资持股比例限制，实施内外资一致的股权投资比例规则；取消境内保险公司合计持有保险资产管理公司的股份不得低于75%的规定，允许境外投资者持有股份超过25%；允许境外金融机构投资设立、参股养老金管理公司。另一方面，2020年5月1日起正式实行的《保险资产管理产品管理暂行办法》扩大保险资管产品购买人范围到符合条件自然人，标志着保险资管产品的交易模式和范围和其他资管产品实现了统一；保险资管机构既可委托其他金融机构代销保险资管产品，也可以进行产品自销，拓宽了产品销售的渠道。这些政策将会给外资险企在中国直接开展资产管理业务提供便利。

图1：1992年-2020年外资险企进入中国重要政策与关键事件

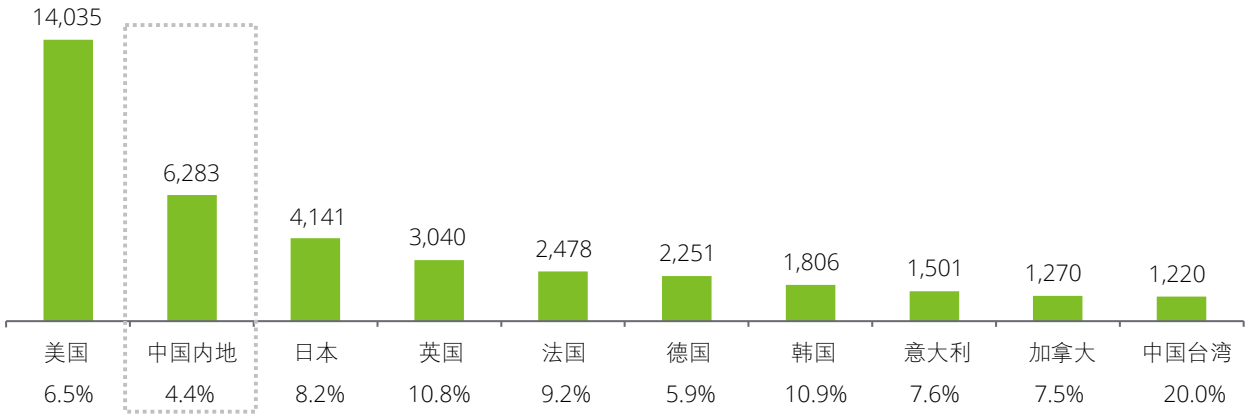


资料来源：中国银保监会

2、中国保险行业仍处于成长期，与成熟市场相比，还有很大的发展空间

从规模上看，中国已成长为全球第二大保险市场。2019年中国内地保险业年保费收入达到0.63万亿美元[9]，超过日本、英国、法国和德国；然而，从保险深度上看，2019年中国总保费仅为GDP的4.4%，与发达国家仍有明显差距（图2）。

图2：2019年全球排名前十保险市场规模（单位：亿美元）



资料来源：中国银保监会，惠誉数据，德勤内部数据库

中国保险行业与成熟市场的差距主要体现在三个方面：

第一，投保意识偏低，导致较低保险覆盖率。统计数据表明，美国人均拥有 4.2 份保单；日本人均保单数量达到6.5份。而中国人均投保率只有0.6左右，离每人一张保单还差得远[10]。

第二，保险产品的丰富程度不及发达国家。发达国家的保险种类繁多，产品涉及生活的方方面面。以购买房屋为例，除了最基本的房屋险，人们还可以购买相关的个人财产保险、个人伞险[11]、水灾险及房屋贷款保险等。此外，日常消费行为如买家电、家具、养宠物也都有配套的保险产品。以上很多险种对广大中国消费者而言还是新鲜事物。

第三，销售服务不够健全。国内保险公司大多仍实行代理人制度，不保障底薪，导致销售人员以佣金收入为目的去销售产品，甚至人为夸大保险的保证范围，使实际理赔时与客户的预期严重不一致；在保险发达国家，保险机构对于销售人员管理严格，培训机制完善，销售以及服务人员不仅能够提供专业的服务，还能根据客户的需求提供家庭保障、医疗、年金、养老以及投资等方面的定制化服务。近些年国内保监会对于保险机构的从业人员做出了相关的规范，使得情况有所改善，但国内的销售服务还存在很大的提升空间。

随着中产阶级群体的不断壮大以及保险消费意识的提升，中国消费者对于保险产品和服务的要求将进一步提高。金融政策对外开放的加速落地进一步激发了保险行业的市场活力，外资险企进入中国市场可以促使内资险企更好地借鉴国际优秀险企的市场实践，鼓励我国保险行业从公司治理、风险定价、投资管理等方面进一步塑造优势，拉近与成熟市场的差距。

3、外资险企在中国发展的主要制约因素

一直以来，外资险企在中国业务的开展主要面临以下两个制约因素：

首先是获取保险牌照。在中国开展保险业务需要向中国银保监会申请保险牌照，企业需要满足一系列的要求其申请才会被受理。保险牌照目前主要包括：寿险牌照、健康险牌照、养老险牌照、财产险牌照（经营财产损失保险、责任保险、信用保险等）、再保险牌照和互联网保险牌照（互联网保险牌照允许经营财险相关以及短期健康险业务）。牌照种类越多，能够涉足的业务种类就越广泛，筹备的时间也越长。从提交筹备申请、审核到保险公司开业核准至少需要两年时间（图3）。

图3: 外资保险公司筹建审批以及开业核准申请流程



资料来源：中国银保监会

新政颁布以来，虽然对外资险企牌照审批速度的影响尚未显现，但在2019年获保监会批准的36个重要事项（包括新牌照发放、股权变更、注册资本变更）中，与外资相关的达到了15项，有媒体称外资险企正在享受“超国民待遇”，预计未来几年针对符合要求的外资险企保险牌照申请和审核的时间可能会缩短。

拿到保险牌照之后，在中国不同的地区开展业务还要满足区域性的监管要求。根据规定，在其住所地以外的各省、自治区、直辖市开展业务，应当首先设立分公司，需要先向中国银保监会申请省级分公司的开设以及核准开业，再向该省级银保监会申请开设分支机构、营销网点等[13]。根据过往经验，如果想在全国十个以上省市开展业务，至少需要3-5年时间来准备。

其次是建立全国范围的销售渠道。对在中国市场还没有业务的外资险企，在多个省市建立直销和代理人团队，需要3-5年甚至更长的建设周期和大量的前期投入。

第一批进入中国市场的外资险企大都通过与国企或央企成立合资公司跨越了这两道障碍，它们利用这些合资伙伴的背景和资源，很快拿到了牌照和银行、邮政等全国性的销售渠道，但发展至今成功的案例并不多。合资公司中外资不能超过50%的股权结构使得在实际操作中通常由外资股东方安排CEO或总经理、中资股东方安排董事长，或者两方股东轮流派驻管理层，这让合资企业难以形成统一持续的发展战略和目标，在经营理念、风险把控、资源配置、文化管理等方面的分歧被放大，内耗阻碍了业务的进一步发展。放宽了控股比例，给了外资险企重新考量中国业务模式的机会。

4、外资险企进入/重新“进入”中国市场的可行路径

如何把握新的政策红利，应该是众多外资险企目前在考虑的问题。 为此我们总结分析了以下四种进入或是重新“进入”中国市场的路径：

路径一：已经在中国成立合资公司的险企回购中方合作伙伴的股份

新政允许外资企业控股，可能会促使在中国已成立合资公司的外资险企回购合资伙伴的股份。据相关媒体2020年初的报道，已有外资险企在与其中国的合资伙伴洽谈，希望将其持股比例从50%提高至完全控股[14]。然而，回购合资伙伴的股份存在着诸多挑战：中方合资伙伴多为央企国企，出于战略考量，出让股权的意愿可能不高；即使在新政影响下有意愿出售股权，也会较高的溢价预期。

路径二：在中国成立外商独资企业

计划在中国开展新业务的外资险企可以考虑成立外商独资企业。选择这条路径需要满足一系列的监管要求，首先需要根据想要开展的业务向中国银保监会申请相应的保险牌照，其次需要在开展业务的省市申请开设分公司、分支机构以及营销网点等才能开展相关保险业务。如第3部分的内容中提到，从申请到拿到牌照可能需要几年时间，而建立覆盖多个省市的销售网络则需要更大的投入，经历一个更为漫长的成长过程。新政的实施落地还需要时间，目前看对这一过程的影响还没有显现。

路径三：收购在中国有保险经营牌照的企业

这条路径可以帮助外资险企快速获取保险牌照，如果收购标的企业已经在多个省市开展业务，还可以为收购方迅速获得销售渠道和业务规模。

目前中国银保监会披露的129家中资保险企业[15]，按照其市场份额可以分为三个梯队（表2）。

表2：2018年中资保险机构数量以及代表企业

2018年人身保险公司数量以及代表企业

	数量	代表企业
第一梯队	2	国寿股份、平安寿
第二梯队	14	太保寿、华夏人寿
第三梯队	47	建信人寿、平安养老
合计	**63**	

2018年财产险公司数量以及代表企业

	数量	代表企业
第一梯队	2	人保股份、平安财
第二梯队	9	太保财、国寿财产
第三梯队	55	众安财产、紫金保险
合计	**66**	

资料来源：中国银保监会

第一第二梯队企业大多有国企央企背景，业务规模庞大，收购难度大，收购溢价预期也高；第三梯队的企业市场份额不足1%，这一梯队中经营覆盖区域超过10个省级行政区的险企会是较为理想的收购对象。

内资保险企业往往拥有比较复杂的股权结构，其背后的股东可能包括银行等金融服务机构、房地产公司等多家地方性企业，这增加了收购的难度，需要收购方尽早开展与各方股东的磋商和尽职调查。以永安财产保险为例[16]（第三梯队），其业务网络覆盖全国32个省市，股东有7个，包括了6家制造业公司和1家金融机构，这些企业中既有国企及其下设的投资机构也有地方性企业。即使是安盛天平这样股权结构相对简单的合资险企，安盛在收购剩余50%股份时也要与五家中资企业股东磋商谈判，交易从准备到完成超过一年时间。

路径四：与保险科技公司合资/合作获取客户和渠道

近些年来，中国有一大批专注于保险行业的科技公司涌现，他们的业务早已不局限于通过互联网售卖保险，而是通过科技创新渗透到保险行业的每个业务环节，从底层逻辑重塑保险生态价值链。

通过构建信息平台和绑定消费“场景”（例如共享单车、外卖配送、酒店预订、募捐互助等）吸引客户流量，基于大数据挖掘消费者需求，对产品进行定制化，提升客户互动频次和质量，让目标客户从传统“地推式”的被动营销转为精准匹配主动投保。人工智能、区块链、云计算等新技术的赋能使得承保、理赔、客服等服务环节也变得更加智能化，大大提高了运营效率（图4）[17]。

越来越多的传统险企已经或正在将非核心业务，如销售、运营、理赔和客服，

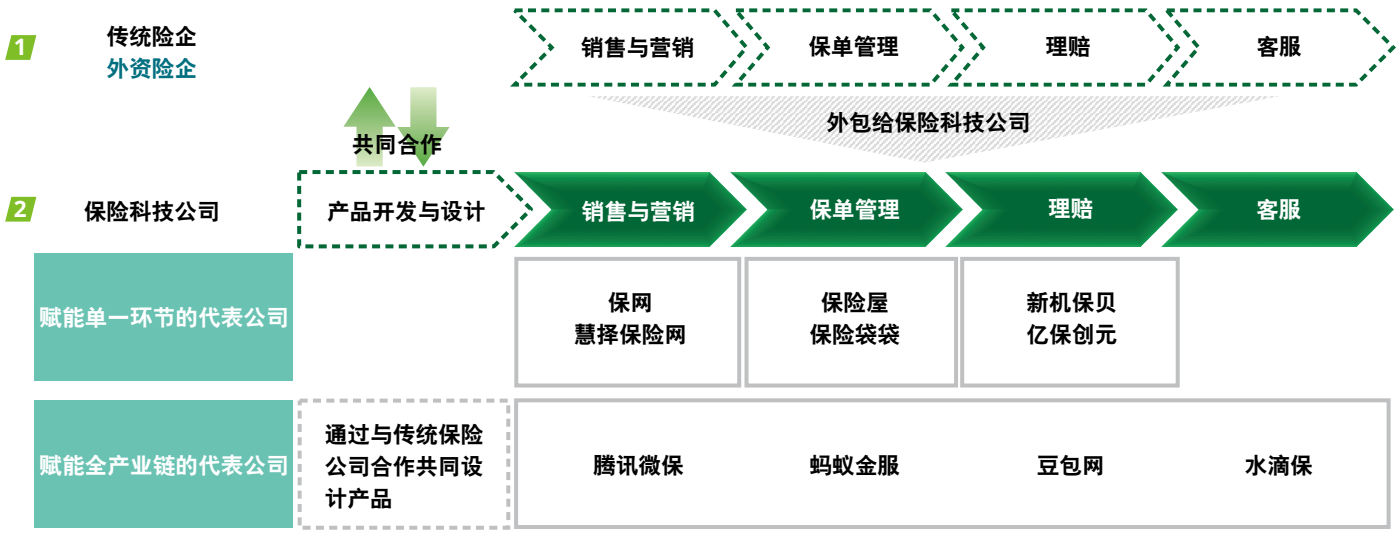
外包给这些科技公司，甚至与他们合作产品的开发和设计（图5）。

图4：科技赋能中国保险行业产业链

	产品开发与设计	销售与营销	保单管理	理赔	客服
保险业务	市场调研 产品设计 风险评估与定价	精准营销 渠道创新 客户信息管理	保单管理 请求处理 付款管理	勘察定损 反欺诈管理 赔付处理	智能交互 移动投保 24/7客服
人工智能		• 协助在线获客	• 智能化保单管理	• 智能化理赔服务 • 核实理赔真实性，有效进行反欺诈控制	• 智能客服，减少人工成本
大数据	• 定制化产品 • 精准的风险评估 • 优化定价体系	• 新客户精准获取 • 存量客户精准营销 • 准客户持续转化 • 预防客户流失	• 通过对内外部数据的收集，设计核保的自动化算法以缩短核保流程	• 通过风险场景识别和生物特征识别技术，提升反欺诈检测的准确性和及时性	
云计算		• 多渠道获取用户信息，推进客户账户统一管理以及数据共享	• 保险业务平台化，自动完成投保、定价、赔付等业务		
区块链	• 创新产品和服务 • 提供低成本产品	• 提高平台信息的透明性和安全程度		• 完成理赔处理的自动执行 • 提供可靠和透明的支付机制	
物联网	• 精准定价 • 多渠道获取用户信息，推进新保险产品设计				

资料来源：中国保险行业协会报告、德勤分析与研究

图5：中国保险科技公司商业形态



资料来源：德勤分析与研究



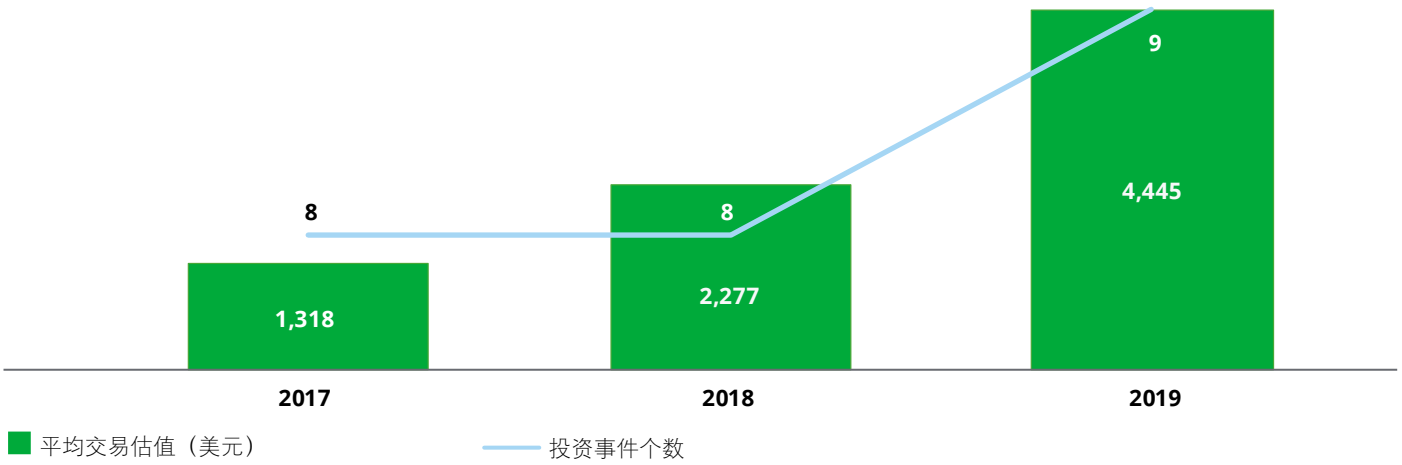
通过与优秀的中国保险科技企业合资或合作，外资险企可以很快获取百万甚至千万级的用户流量和目标客户数据，深入了解客户需求，开发定制化产品，进行精准营销，还可以将其非核心业务外包，减少人力成本投入，迅速建立业务规模。2018年安联财险通过出售30%的股份给中国领先的电商平台京东，迅速扩大了线上业务，2019年实现了在收入、利润、现金流以及累计服务客户数等核心业绩指标实现高增长，其中保费收入增速达到104%[18]。2019年11月，安盛保险与中国领先的互联网保险销售平台水滴保签订战略协议，双方将在在线销售渠道、专属产品开发、运作方案等方面展开深度合作[19]。

受新冠肺炎疫情的影响，线上保险销售规模迅速攀升。2020年第一季度头部互联网保险平台众安在线和泰康在线原保险保费收入总额同比增速高达82%[20]。疫情可能加速传统险企业务模式转变，也将推动外资险企与科技平台间更多的合资合作。

5、未来三到五年将成为外资险企开发中国市场的关键时期

开放的政策给外资险企在中国开展业务带来了前所未有的新机遇。一方面，新政的下沉会让各个地方政府为外资险企进入中国市场提供更多的便利。另一方面，未来三到五年也会是并购的好时机，国内存在一些第三梯队险企面临经营时间较长，但经营情况不好，盈利情况较弱，业务增速较低的问题，可能会有老股东寻求退出。在新冠疫情及经济下滑的影响下，估值溢价预期预计也会从2019年的高位回归到更为合理的范围（图6）。

图6：2017~2019年中国保险公司投资事件个数和平均交易估值



注：平均交易估值为还原到100%股权交易估值的平均值；投资事件个数只包含已经披露交易金额的投资事件
资料来源：Mergermarket，德勤分析与研究

此外，监管部门叫停过去资产驱动负债的发展模式[21]，促使一些第一第二梯队的险企也在寻找新的业务突破口，有近三成国内保险公司在过去两年间更换了管理层；拥有客户流量和渠道的新兴科技公司也在积极寻求保险行业合作伙伴。这些都将给外资险企提供入场的机会。疫情的影响可能会使得这些需求更加迫切，机会比过往更容易落地。

“…相信未来3-5年将是外资险企进入中国的关键时期，不仅是新政的颁布与实施落地，还有很多中小型险企面临经营压力，寻求新的投资和业务突破，这些对于外资险企都是利好消息…”

——德勤中国金融服务业保险业领导合伙人，黄逸轩

联系人

如有问题请联系：

吴卫军
德勤中国
副主席
金融服务业领导合伙人
电话：+86 10 8512 5999
电子邮件：davidwjwu@deloitte.com.cn

陈尚礼
金融服务业
财务咨询领导合伙人
电话：+86 10 8512 5618
电子邮件：jichan@deloitte.com.cn

黄逸轩
金融服务业
保险业领导合伙人
电话：+86 755 3353 8282
电子邮件：martiwong@deloitte.com.cn

伍丹
并购交易服务合伙人
电话：+86 10 8512 4385
电子邮件：elainwu@deloitte.com.cn

尚志华
并购交易服务总监
电话：+86 10 8512 5418
电子邮件：zshang@deloitte.com.cn

田莉
并购交易服务总监
电话：+86 10 8520 7755
电子邮件：ltian@deloitte.com.cn

张彭丽
并购交易服务高级咨询顾问
电话：+ 86 10 8512 5853
电子邮件：lilypzhang@deloitte.com.cn

特别感谢以下各位专业人士对于本报告的贡献：

Tim Pagett
亚太金融服务业领导合伙人

Francesco Nagari
全球IFRS保险领导合伙人

段蕾
金融服务业保险业战略咨询合伙人

韩国斌
金融服务业风险咨询合伙人

卢展航
金融服务业精算咨询领导合伙人

文启斯
金融服务业审计及鉴证领导合伙人

Alan MacCharles
并购交易服务合伙人

王雨岩
并购交易服务合伙人

Nicholas David Knox Young
并购交易服务高级咨询顾问

尾注

1. 《保险公司分支机构市场准入管理办法》，2019年12月。
2. “安联进军中国市场，”搜狐，2019年12月。
3. “安盛集团完成收购安盛天平剩余50%股权，” 新浪财经，2019年12月。
4. “汇丰拟收购汇丰人寿剩余50%股权，” 财联社，2020年5月。
5. “入股、增资批复持续收紧，” 搜狐财经，2019年12月。
6. “国外投资者计划计入中国养老金市场，”路透社，2019年4月。
7. “外资险企2019年成绩单：保费同比增三成 市场占比升至7.17%，”新浪财经，2020年2月。
8. 中国银保监会。
9. 中国银保监会。
10. 董瑾等人，管窥美国保险配置之道，《金融博览(财富)》， 2019年10期。
11. 个人伞险：附加的责任险，是超出汽车保险、房屋保险及其他基本保险政策限制的额外责任保险，用来赔付在任何意外情况下造成他人身体伤亡、财产损失以及一切法律讼诉等费用。
12. 中国银保监会。
13. 中国银保监会。
14. “英国保诚集团想要取得中国业务100%控制权，”路透社，2020年2月。
15. 中国银保监会。
16. 公司官网 。
17. 邓俊豪等人，互联网+时代，大数据改良与改革中国保险业，中国保险行业协会，2015年8月。
18. “强强联合效果明显京东安联财险2019年保费收入增长104%，”新浪财经，2020年5月。
19. “安盛保险与水滴保险商城签署全面战略合作协议，”搜狐，2019年11月。
20. 众安在线和泰康在线官网。
21. 资产驱动负债发展模式是指通过高收益保险产品获得大量现金流，做大资产端，运用保险杠杆博收益。

办事处地址

北京
北京市朝阳区针织路23号楼
中国人寿金融中心12层
邮政编码：100026
电话：+86 10 8520 7788
传真：+86 10 6508 8781

长沙
中国长沙市开福区芙蓉北路一段109号
华创国际广场3号栋20楼
邮政编码：410008
电话：+86 731 8522 8790
传真：+86 731 8522 8230

成都
中国成都市高新区交子大道365号
中海国际中心F座17层
邮政编码：610041
电话：+86 28 6789 8188
传真：+86 28 6317 3500

重庆
中国重庆市渝中区民族路188号
环球金融中心43层
邮政编码：400010
电话：+86 23 8823 1888
传真：+86 23 8857 0978

大连
中国大连市中山路147号
森茂大厦15楼
邮政编码：116011
电话：+86 411 8371 2888
传真：+86 411 8360 3297

广州
中国广州市珠江东路28号
越秀金融大厦26楼
邮政编码：510623
电话：+86 20 8396 9228
传真：+86 20 3888 0121

杭州
中国杭州市上城区飞云江路9号
赞成中心东楼1206-1210室
邮政编码：310008
电话：+86 571 8972 7688
传真：+86 571 8779 7915 / 8779 7916

哈尔滨
中国哈尔滨市南岗区长江路368号
开发区管理大厦1618室
邮政编码：150090
电话：+86 451 8586 0060
传真：+86 451 8586 0056

合肥
中国安徽省合肥市
政务文化新区潜山路190号
华邦ICC写字楼A座1201单元
邮政编码：230601
电话：+86 551 6585 5927
传真：+86 551 6585 5687

香港
香港金钟道88号
太古广场一座35楼
电话：+852 2852 1600
传真：+852 2541 1911

济南
中国济南市市中区二环南路6636号
中海广场28层2802-2804单元
邮政编码：250000
电话：+86 531 8973 5800
传真：+86 531 8973 5811

澳门
澳门殷皇子大马路43-53A号
澳门广场19楼H-N座
电话：+853 2871 2998
传真：+853 2871 3033

蒙古
15/F, ICC Tower, Jamiyan-Gun Street
1st Khoroo, Sukhbaatar District,
14240-0025 Ulaanbaatar, Mongolia
电话：+976 7010 0450
传真：+976 7013 0450

南京
中国南京市新街口汉中路2号
亚太商务楼6楼
邮政编码：210005
电话：+86 25 5790 8880
传真：+86 25 8691 8776

上海
中国上海市延安东路222号
外滩中心30楼
邮政编码：200002
电话：+86 21 6141 8888
传真：+86 21 6335 0003

沈阳
中国沈阳市沈河区青年大街1-1号
沈阳市府恒隆广场办公楼1座
3605-3606单元
邮政编码：110063
电话：+86 24 6785 4068
传真：+86 24 6785 4067

深圳
中国深圳市深南东路5001号
华润大厦9楼
邮政编码：518010
电话：+86 755 8246 3255
传真：+86 755 8246 3186

苏州
中国苏州市工业园区苏绣路58号
苏州中心广场58幢A座24层
邮政编码: 215021
电话: +86 512 6289 1238
传真: +86 512 6762 3338 / 3318

天津
中国天津市和平区南京路183号
天津世纪都会商厦45层
邮政编码：300051
电话：+86 22 2320 6688
传真：+86 22 8312 6099

武汉
中国武汉市江汉区建设大道568号
新世界国贸大厦49层01室
邮政编码：430000
电话：+86 27 8526 6618
传真：+86 27 8526 7032

厦门
中国厦门市思明区鹭江道8号
国际银行大厦26楼E单元
邮政编码：361001
电话：+86 592 2107 298
传真：+86 592 2107 259

西安
中国西安市高新区锦业路9号
绿地中心A座51层5104A室
邮政编码：710065
电话：+86 29 8114 0201
传真：+86 29 8114 0205

郑州
郑州市郑东新区金水东路51号
楷林中心8座5A10
邮政编码: 450018
电话：+86 371 8897 3700
传真：+86 371 8897 3710

三亚
海南省三亚市吉阳区新风街279号
蓝海华庭（三亚华夏保险中心）16层
邮政编码: 572099
电话：+86 0898 8861 5558
传真：+86 0898 8861 0723

宁波
中国宁波市海曙区和义路168号
万豪中心1702室
邮政编码：315000
电话：+ 86 574 8768 3928
传真：+ 86 574 8707 4131



关于德勤

Deloitte（“德勤”）泛指一家或多家德勤有限公司，以及其全球成员所网络和它们的关联机构（统称为“德勤组织”）。德勤有限公司（又称“德勤全球”）及其每一家成员所和它们的关联机构均为具有独立法律地位的法律实体，相互之间不因第三方而承担任何责任或约束对方。德勤有限公司及其每一家成员所和它们的关联机构仅对自身行为及遗漏承担责任，而对相互的行为及遗漏不承担任何法律责任。德勤有限公司并不向客户提供服务。请参阅 www.deloitte.com/cn/about 了解更多信息。

德勤是全球领先的专业服务机构，为客户提供审计及鉴证、管理咨询、财务咨询、风险咨询、税务及相关服务。德勤透过遍及全球逾150个国家与地区的成员所网络及关联机构（统称为“德勤组织”）为财富全球500强企业中约80%的企业提供专业服务。敬请访问www.deloitte.com/cn/about，了解德勤全球约312,000名专业人员致力成就不凡的更多信息。

德勤亚太有限公司（即一家担保有限公司）是德勤有限公司的成员所。德勤亚太有限公司的每一家成员及其关联机构均为具有独立法律地位的法律实体，在亚太地区超过100座城市提供专业服务，包括奥克兰、曼谷、北京、河内、香港、雅加达、吉隆坡、马尼拉、墨尔本、大阪、首尔、上海、新加坡、悉尼、台北和东京。

德勤于1917年在上海设立办事处，德勤品牌由此进入中国。如今，德勤中国为中国本地和在华的跨国及高增长企业客户提供全面的审计及鉴证、管理咨询、财务咨询、风险咨询和税务服务。德勤中国持续致力为中国会计准则、税务制度及专业人才培养作出重要贡献。德勤中国是一家中国本土成立的专业服务机构，由德勤中国的合伙人所拥有。敬请访问 www2.deloitte.com/cn/zh/social-media，通过我们的社交媒体平台，了解德勤在中国市场成就不凡的更多信息。

本通讯中所含内容乃一般性信息，任何德勤有限公司、其全球成员所网络或它们的关联机构（统称为“德勤组织”）并不因此构成提供任何专业建议或服务。在作出任何可能影响您的财务或业务的决策或采取任何相关行动前，您应咨询合资格的专业顾问。

我们并未对本通讯所含信息的准确性或完整性作出任何（明示或暗示）陈述、保证或承诺。任何德勤有限公司、其成员所、关联机构、员工或代理方均不对任何方因使用本通讯而直接或间接导致的任何损失或损害承担责任。德勤有限公司及其每一家成员所和它们的关联机构均为具有独立法律地位的法律实体。

©2020。 欲了解更多信息，请联系德勤中国。
Designed by CoRe Creative Services. RITM0469355

这是环保纸印刷品