

# 偿付能力存隐忧 险企增资“补血”提速

□本报记者 程竹



视觉中国图片

## 3家寿险偿付能力未达标

从已披露的二季度偿付能力报告来看,中法人寿、吉祥人寿、新光海航人寿等三家寿险公司二季度偿付能力未达到“及格线”,其中,中法人寿、新光海航两险企实际资本为负,连续多个季度风险评级为D,吉祥人寿连续多个季度偿付能力亮“红灯”。

分别来看,中法人寿增资仍未获批,业务尚未恢复,二季度净亏损1706万元,较一季度2248万元亏损有所收窄,但偿付能力持续下降,由一季度的-5226.32%再降1000个百分点至-6138.92%;新光海航人寿的综合偿付能力充足率为-421.34%,较一季度末的-437.54%略有收窄,但偿付能力依然严重不足。其在偿付能力报告中预测,三季度末的偿付能力为-433.86%,仍旧达不到监管要求。

此外,吉祥人寿的偿付能力已连续多个季度告急。二季度核心偿付能力充足率虽为75.58%,但是综合偿付能力充足率82.73%的数值仍低于监管规定,虽较一季度的71.60%及78.87%均有所提高,但仍低于100%的监管要求,未达到监管划定的“及格线”。

对于上述三家险企低于监管规定的“核心偿付能力充足率应不低于50%、综合偿付能力充足率应不低于100%以及风险综合评级在B类及以上等三项要求”的标准,东方金诚首席金融分析师徐承远称,经营业绩持续亏损使得资本不断消耗是

这三家险企偿付能力不达标的主要原因。中法人寿和新光海航人寿自成立以来,因股权变更等原因资本迟迟未得到补充,连年亏损下资本金已消耗殆尽。近年来上述两家险企一直处于偿付能力不足的状态,新业务开展已被原保监会暂停。吉祥人寿自2017年四季度以来,综合偿付能力充足率下降至监管线以下。吉祥人寿2017年亏损4.55亿元,2018年以来又持续亏损。根据其2017年年报,其偿付能力下滑受实际资本减少及最低资本增加的综合影响,其中实际资本减少主要受业务资本消耗的影响,最低资本增加主要来自于业务规模的增加以及投资结构的变动。

与人身险公司相比,二季度,财险公司未出现偿付能力不达标的险企。截至8月7日,有74家财险公司发布了2018年二季度偿付能力报告。其中,超八成财险公司综合偿付能力充足率大于200%,行业整体资本较为充裕,不过,仍有47家中小财险公司二季度偿付能力较一季度出现下滑。

“偿付能力下滑与业务拓展有关。随着业务拓展,资本消耗加大,偿付能力自然会下降。此外,业务竞争压力及承保亏损也可能导致偿付能力下滑。”国务院发展研究中心金融研究所保险研究室副主任朱俊生指出。

2018年第二季度,易安财险、安华财险、浙商财险盈利水平表现差强人意。其中,易安财险一季度末净利润为-0.8亿元,二季度末为-1.64亿元;

偿付能力下滑近100个百分点,综合及核心偿付能力充足率从一季度末的305.22%降至204.79%。与此同时,安华财险一季度净利润为-0.56亿元,二季度为-1.37亿元,持续下降;综合及核心偿付能力充足率从一季度末的119%下降至113%。

徐承远表示:“从已公布的未上市财险公司偿付能力报告来看,二季度中小险企偿付能力普遍下滑,主要原因是大多数中小险企开展车险业务。在车险费率改革进一步深化背景下,中小财险公司品牌影响力、议价能力等较为有限,无法获取规模成本优势,其保单获取成本相对较高,使得业务亏损和资本消耗。”

朱俊生指出,一方面,中小财险公司由于其规模相对较小,固定成本不能有效摊销,亏损状况仍在持续;另一方面,目前“老三家”的利润占行业整体利润的比例超九成。因此,在此轮降费之中,中小财险公司为了抢占市场份额采用了粗放的费用投入模式,压低价格,使得行业整体的费用率进一步上涨,推动行业近两年综合成本率抬升,盈利压力较大。

不过,穆迪近期对中国财险业的展望为稳定,这反映了受旨在防止价格无序竞争以及保单获取费用过度增长的更严格监管推动,行业未来12-18个月的承保盈利能力将保持稳定,综合成本率将处于100%以下。财险公司稳定的盈利能力和留存收益将支持行业强劲的资本状况。

企由于转型面临偿付能力承压,这类险企随着转型深入,万能险带来现金流入减少,存量万能险保单逐步过了退保扣费期,退保带来的现金流出仍有压力。同时,保障型产品尤其是高净值产品销售在发展初期,尚未形成销售规模,使得整体净现金流出现缺口。

中国证券报记者统计发现,今年二季度,从净利润方面看,已披露的数据显示,上半年盈利寿险企业和财险企业分别为31家和39家;从现金流方面看,二季度财险公司现金流充足的企业为35家。

“中小险企阵痛转型期调整至少需要4-5年的时间,当前是考验险企资本实力和经营能力的关键时刻,特别是对处于长期亏损和偿付水平不足的中小险企,面临的挑战不可忽视。”业内人士指出。

管理,过了转型期后,财务状况会有所改善,偿付能力也会进一步增强。

徐承远建议,面对大型险企的品牌、规模成本、风险管理等优势,中小险企需打造自己的核心竞争力,发展适合自己的道路。中小险企可采用差异化的市场策略,在特定的领域进行专业化的运营,并根据某些客户群体有针对性地开展产品。比如,尝试与股东业务及股东的上下游产业链结合,充分利用股东的客户、影响力及业务等优势开发相关的房屋保险、健康保险、意外险等业务。

此外,利用颠覆传统业务的技术优势,中小险企依旧有弯道超车的机会。比如实行数字化战略,利用大数据、人工智能,开拓客户群体,并对传统保险价值链上的承保、核保和理赔的各个环节进行改造,达到提效降费的效果。

## 险企增资发债“补血”

今年上半年,多数险企不断加快的增资步伐和股东变更,加紧“补血”,缓解偿付能力压力。

徐承远说,寿险公司一般通过增资和发行资本补充债券的方式提高偿付能力。2018年以来,寿险公司发债及发起增资较为密集。1月至今,银保监会共批复了瑞泰人寿、华泰人寿、新华养老、长江养老、交银康联等9家寿险公司增加注册资本的请示。同期,银保监会共批复了幸福人寿、中英人寿、人民人寿和农银人寿4家寿险公司发行资本补充债券的请示。

“比起寿险公司,财险公司更青睐于增资的方式缓解偿付能力压力。2018年以来,银保监批复了中国人寿财险、大地财险、众安在线等6家财险公司增加注册资本的请示,1家财险公司发行资本补充债券的请示。”徐承远称。

徐承远指出,虽然多数险企靠增资缓解偿付

## 以房养老保险将向全国推广

□本报记者 程竹

8月8日,银保监会发布的《关于扩大老年人住房反向抵押养老保险开展范围的通知》(简称“《通知》”)指出,从8月起要把老年人住房反向抵押养老保险(简称“以房养老保险”)推广至全国范围。

业内人士指出,从2014年至今的4年试点实践来看,“以房养老保险”的市场参与度并不高。下一步应尽快解决目前项目推进中存在的配套政策落实与险企风控等相关因素障碍。

多因素致以房养老保险进展缓慢

所谓“以房养老保险”,是一种将住房抵押与终身养老年金保险相结合的新型商业养老保险业务,简而言之,就是老年人将房屋抵押给保险公司,不仅可以继续居住,每个月还能从保险公司领取一笔保险金,身故后,保险公司再通过处分房屋来获得保费等相关费用。这种模式,让那些住着价值较高的房子但收入较低的老人每月都能获得一笔不菲养老金,从而改善养老生活。

目前,以房养老保险试点总体运行平稳,不过,4年来,虽有多家保险公司得到了试点资格,但实际开展业务的仅幸福人寿一家。截至2018年7月底,幸福人寿累计承保139单(99户),签约意向客户201单(141户),其中北京、上海、广州三地的保单数占总数的80%。

幸福人寿相关人士指出,当前以房养老保险进展缓慢,其问题主要在于需求乏力、供给不足和制度交易环境不成熟。比如养老金领取没有考虑通胀因素,且除了传统的长寿风险和利率风险外,还有房价波动风险、现金流动性风险、舆论及法律政策风险、房屋处分风险等方面给保险公司带来较大的挑战,亟待政府给予更多的关注和支持。

业内人士表示:“该模式目前缺

乏配套的落地政策,加上人们观念和房子价值波动等因素,市场参与度低是必然的。比如,在目前模式下,老人领取的养老金是固定的,但在身故后其房产变现的价值有可能少于其累计领取的养老金,由此产生的资金缺口,由险企方单独承担。”

建议逐步扩大抵押房产范围

业内人士指出,“以房养老”试点工作目前已暂告一段落,将迎来全国推广。下一步,“以房养老”如何发展,顶层设计尤为重要。基于“以房养老”的未来发展潜力,保险业下一步应该尽快解决目前项目推进存在的障碍,打破僵局。

在产品供给端方面,业内人士建议,“以房养老”可由政府和市场进行“利益共享、风险共担”。具体来说,政府可成立补偿基金,若因房价波动等不确定因素造成机构亏损,基金可进行补贴。另外,对于资金支付有困难的老人,政府可助其支付初期的房屋评估等中介费用。

在产品服务层面,险企可与护理机构合作,或自建护理服务体系。这种措施有助于防范险企借以房养老名义变相圈地的行为。通过提供综合性的养老服务,将“以房养老”与养老地产进行区隔。

业内人士建议,在向全国推广的过程中,可以考虑逐步扩大抵押房产的范围,将其他类型的不动产,如商业类房产、共有产权住房、农村宅基地房产、农村家庭承包的土地使用权等列入抵押范围,以便解决更多老年人的收入问题。

“以房养老”涉及保险、房产、信贷等多个金融环节,在监管方面也需银保监会以及相关部门通力管理。在进行全国推广的同时,《通知》指出,保险机构要做好金融市场与房地产市场等综合研判,加强“以房养老保险”的风险防范,同时也要积极创新产品,丰富保障内容,有效满足社会养老需求。

## 保险科技重塑保险生态系统

□本报记者 程竹

8月9日,中国人寿保险与蚂蚁金服保险服务平台共同推出一款名为“全民保·终身养老金”的创新型保险,将商业养老险起保门槛降低至1元,并通过全线上流程让用户随时随地投保,按月领取分红。

蚂蚁金服此次联合人保寿险,利用互联网场景连接的优势,碎片化售卖,借助创新产品的影响力带动商业养老险的突破性发展,或可探索出一条寿险互联网化的道路。

打造保险科技共赢生态

业内人士称,今年以来,银保监会多轮政策出台,进一步控制中短期续存产品,保险公司加大力度发展养老险等保障型产品,同时借助互联网来寻找新的增长点。

此次推出“全民保·终身养老金”,也是人保寿险首度在产品创新层面,与互联网平台深度合作。人保寿险相关产品负责人称:“选择与蚂蚁金服合作正是看重了其平台价值。支付宝是移动互联网时代最大的APP,有海量的精准用户,是保险教育和服务的最佳平台,我们希望借此让更多人可以更便捷地享受到保险带来的益处。”

该负责人指出,技术能力也成为产品服务创新的关键。“全民保用户随时投保、随时提现,这里面的数据信息量巨大,对背后的技术能力要求很高,支付宝的数据处理能力能经过‘双十一’的考验,这对我们来说是一种技术保障。”

另外,随着智能理赔、智能推荐等AI技术在支付宝上的应用,也让这款产品的未来迭代有了更多可能性。

目前,传统保险公司与互联网平台的合作,从销售渠道转向深度共创也成为了一种发展趋势。以蚂蚁保险平台为例,此前就接连与人保健康、国华等保险机构在长期医疗、重疾保障等领域推出好医保系列创新险种。

蚂蚁金服保险平台相关人士表示,互联网保险的本质仍是保险,互联网是开放信任的代名词,希望通过互联网让更多的消费者了解、感知保险,而不是简单的售卖渠道。未来,蚂蚁保险平台希望通过“平台+科技”的方式,让保险公司的创新变得更加容易,从而不断提升用户体验。可以说,保险科技正打造一个全新共赢的保险生态系统。

四大风险不可忽视

据不完全统计,目前,专注保险科技的初创主体已超过200多家。还有一部分拥有强大技术实力和用户流量的互联网巨头企业加入,交叉合作、定制化产品,让金融服务的触角不断延伸。

业内人士指出,一方面保险机构、互联网企业、第三方平台、监管科技等多元化的市场要素主体正相继融入保险科技发展之中,资本不断涌入,为保险业发展带来大量的人才、技术、资本等可贵资源;另一方面,随之带来的新理念、新思维、新做法,为创造数字经济的新机遇打下良好基础,保险科技不断扩展保险服务的边界,保险产品有针对性地渗透到多种生活产品之中。这些新模式、新动力、新市场,为保险业与其他行业合作带来无限空间和商机,也为保险业的发展寻找动能转换找到了一个新支点。

不可忽视的是,保险科技拉动产业发展的同时,也催生了诸多业态诞生,相关监管也面临挑战。

全国政协委员、原保监会副主席周延礼指出,保险科技可能面临四大风险。一是网络安全风险问题,二是合规风险,三是操作性风险,四是在线非法集资、非法吸储等违法行为的风险。

“最关键的是,要及时发现,并且采取有效的措施来进行防范。”周延礼表示,从技术角度、监管科技角度来看,这个任务是相当繁重的。要切实守住不发生系统性风险的底线,这个任务任重而道远。