

险企竞相发力养老社区 盈利瓶颈待突破

□本报记者 程竹 林婷婷



视觉中国图片

养老社区再添新丁

近日,中国太保集团公布的《太平洋保险养老产业发展规划》称,将在3—5年内首期投资100亿元,在全国重点城市打造“太保家园”系列高品质养老社区。至此,国内大型保险巨头已在养老社区领域聚齐。据透露,未来5年,中国太保集团将累计拓展8000至10000套高端养老养生公寓,累计逐步储备和运营床位数10000至12000张。

根据规划,太保的养老社区将依据“聚焦集团保险主业高地城市、聚焦长三角等经济区域中心城市群、聚焦人口老龄化重度城市”的原则进行布局。在形成一定品牌声誉和积累成熟经验后,太保集团将吸引外部资金,内外部资金并举,通过股权投资或基金模式,进一步加大养老社区的投入。

事实上,对于投资养老社区,国内多家大型险企早已纷纷布局。从2009年,泰康获批成为保险业第一家养老社区投资试点以来,截至

2017年6月底,全国共有8家保险机构投资29个养老社区项目,分布于北京、天津、河北、上海、江苏、海南等东部沿海的18个省区,占地面积超过1200万平方米,计划投资金额678.2亿元,床位数超过4万个,部分养老社区项目已投入运营。

其中,泰康是目前国内最大的连锁养老机构,在养老社区领域布局最早、发展最快。截至目前,泰康在医疗和养老基础设施建设投入的资金超过200亿元,占行业总计划投资额度的三分之一。同时,泰康已在北京、上海、广州、三亚、苏州、成都、武汉、杭州、南昌、厦门、沈阳、长沙等12个核心城市投资建设大规模、全功能、国际标准的医养社区,并配建医疗机构。

“社会资本投入建设的一批高品质养老社区,适应了一部分中高端老人及其家庭的需要。这是养老产业市场日益细分的结果。”泰康保

险集团相关人士指出,养老社区绝不是暴利产业,具有投资规模大、回收周期长、回报低的特点。在资金运用上,与保险资金却是“天配”。养老社区非常符合保险资金投资的要求:安全、不受经济波动影响、有稳定的现金流;长期稳定的收益特点,恰好可以解决寿险资金的资产负债匹配方面的需求。

中国太保表示,在形成一定品牌声誉和积累成熟经验后,集团将吸引外部资金,内外部资金并举,通过股权投资或基金模式,进一步加大养老社区的投入。泰康则宣布,未来将进一步加大在医疗和养老领域的投资,打造服务全国的生态化医养实体服务网络。

新华保险相关人士告诉记者:“在健康产业布局方面,我们将推出‘养老公寓+康复医院’的模式,北京延庆的养老社区已经开工,同时计划收购北京新华卓越康复医院有限公司100%股权,并为其注资1.7亿元人民币。”

盈利模式有待探索

由于高投入的重资产、大规模属性,不是所有的保险机构都能做医养为特色的养老社区。泰康保险集团董事长陈东升说,今年泰康燕园可以基本实现收支平衡,但是要把投资收回来还是遥遥无期,可能需要二十年,甚至三十年。

“从国内经验看,养老社区入住率达到约70%以后,运营管理收入(月费+护理费)将可覆盖运营管理成本,从而产生正的净现金流。根据有关测算,在由养老社区土地使用限定的50年投资持有期内,项目投资的内部收益率在5%—5.5%左右,可基本覆盖保险资金的运用成本。”一位大型险企健投部负责人称。

川财证券研究所杨欧雯认为,尽管医养概念如火如荼,但目前养老保险配套的社区建设还处在发展初期阶段,整个行业尚处在摸索和“试错”的阶段,作为一个新模式,在发展初期难免面临较高的投资风险。

业内人士指出,目前公办养老机构在拿地、融资、水电费、经营税收方面都有政策优惠,但对民办机构而言,还没有大规模的政策支持。同时,在我国的城市规划中,一直没有“养老用地”这一项。因此,很多商业养老项目只能以招拍挂方式获得居住用地、商业用地、医疗用地等,导致前期土地成本相对较高。

如果险企拿到的是商业用地,则无法获得

发展需形成多方合力

养老社区将虚拟的金融保险产品与现实的医养实体服务结合起来,这是一项涉及面广的综合性系统工程,不仅需要保险公司及有关方面的大量投入,也需要政府及监管部门的政策支持 and 有效引导。只有多方形成合力,才能促进保险养老社区的健康发展。

业内人士指出,在政府层面,迄今为止,尽管国家在宏观层面支持养老产业发展的政策利好不断,但在操作层面,保险养老社区建设仍面临用地性质、融资渠道、财税政策等一系列瓶颈问题,亟需政府出台或落实对于保险养老项目的支持政策。

国务院发展研究中心金融研究所保险研究

室副主任朱俊生建议,在监管层面,急需采取有效措施推动养老社区发展。包括支持保险公司积极开发与养老社区对接的各类保险产品;组织开展相关研究并制定管理措施,建立交流协调机制加强内外部沟通等。

陈东升认为,要实现“养老革命”,就必须降低成本,让更多的人享受到泰康养老社区所主张的新型养老生活。事实上,陈东升正在思考实现的路径。

“首先要有观念的变革。然后通过持续的创新,变革,来降低成本,让更多人可以享受得起这种新的生活。”为此,陈东升提出了四种方式。他说:“一是创新产品,降低成本,可以户

型小些,鼓励老人去公共空间活动;二是鼓励年轻人早买保险,早投资早积累,将来可以凭借投资收益享受泰康养老社区的服务;三是通过时间银行、居民自治来实现,年轻的老年人帮年长的老年人,这个时间可以提前存储在时间银行;四是利用高科技、人工智能,用技术驱动来提高效率,降低成本。”

业内人士指出,从盈利模式来说,“风险补偿+养老居住+健康维护”是大方向。比如,一些养老社区与保险产品挂钩,养老社区只是险企提供的养老综合管理解决方案中一环,实现多险种跨期发展,是未来险企在养老社区投资上制胜的关键所在。

上半年保险业保费收入降幅收窄

□本报记者 林婷婷

中国银保监会近日披露的2018年1—6月保险行业数据显示,上半年全行业实现原保费收入22369亿,同比下降3.3%,降幅持续收窄。其中,寿险保费增速持续回升,财险增速稳中略降。业内人士表示,潜在健康、养老市场有广阔空间等待开发,将成为促进保费持续增长的重要动力。

上半年保费降幅收窄

从保费收入结构来看,寿险保费增速持续回升,上半年寿险公司规模保费收入同比下降2.27%,规模达21023.28亿元。其中,原保费收入约为16345.19亿元,同比下降8.50%,环比增长15.58%,占比为77.75%;保户投资款新交费规模约为4413.13亿元,同比增长26.71%,环比增长10.99%,占比为20.99%;投连险独立账户新增交费规模约264.95亿元,同比增长60.88%,环比增长11.88%,占比为1.26%。

此外,财险增速稳中略降,产险业务实现保费收入5441.82亿元,同比增长12.15%;健康险业务实现保费收入3019.45亿元,同比增长15.44%;意外险业务实现保费收入546.69亿元,同比增长18.23%。

从险企角度看,产险龙头公司座次稳定,大中型公司集中度略降。上半年,市场份额居前三位的人保财险、平安财险、太保财险共占有63.757%的市场份额,较去年同期上升了0.313个百分点;市场份额前十的公司占有84.962%的市场,较同期下降了0.165个百分点。

人身险市场集中度继续提升,公司份额变动明显。国寿、平安寿险、太保寿险、太平人寿、泰康共占有56.185%的原保费市场,较同期提升了9.260个百分点;市场份额前十的公司占有74.327%的市场,较同期提升了11.201个百分点。太保、太平、泰康人寿的市场排名继续提升;部分中小型企业保费结构调整效果明显,原保费收入排名有较大提升。

中国保险资产管理业协会：保险资管机构“掌控”八成险资

□本报记者 程竹

中国保险资产管理业协会8月21日发布了《保险资金运用与保险资产管理全脉络》报告。数据显示,截至2017年末,保险资金运用余额达到14.92万亿元,其中,保险公司自主投资2.53万亿元;委托业外受托管理机构3265亿元(委托公募基金公司2640亿元,委托券商及券商资管624亿元);委托保险资产管理机构12.06万亿元。

资产配置方式差异大

保险公司以及保险资管公司,仍是保险资金最主要投资管理机构。截至2017年末,保险资产管理资金2.53万亿元,占比约17%;32家保险资管公司管理12.06万亿元,约占险资总量的81%。险资的投资运用,由在保险公司内部的投资部门负责。其中,98%的保险公司已设置保险投资部门,24%的公司设立了首席投资官机制,94%的保险公司设立了独立的投资风险管理部。

业内人士指出,各家保险公司对战略资产配置职能、战术资产配置职能安排的差异较大,大多数保险公司倾向于自己做战略资产配置,而战术资产配置职能方面,自己做与委外的平分秋色。具体来看,在战略资产配置职能方面,87%未将这一职能委外,有11%的公司部分委外,2%的公司则全部委外;在战术资产配置职能方面,有8%的公司部分委外,高达46%的公司全部委外。

在五项投资资格上,保险公司具备资格的比例从高到低依次为债券投资(67家)、股权投资(63家)、不动产类投资(45家)、股票投资(36家)、股指期货衍生品投资(16家),具备系机构中实际开展业务的有21家,共计57家,占比约50%。

从是否委托外部投资的情况看,115家保险公司已开展委托外部投资业务,占比68%;49家险企未有计划委外投资,占比29%;另有5家险企准备开展委外投资。外部管理人筛选轮次,17%的公司需要1轮,32%的公司需要2轮,37%需要3轮,

中国银河证券分析师武平平表示,强监管环境下,行业回归保障本源转型效果显现。上半年保险业提供保险金额3886.28万亿元,同比增长102.32%。尽管上半年保费呈负增长,但同期赔款和给付支出5987.78亿元,同比增长3.50%。经过两年多强监管,行业“回归价值、回归保障”转型成效显著,保险产品结构持续优化,保障属性持续增强。

保费增速有望改善

“现阶段保险行业保费收入持续改善。考虑到去年前高后低的销售情况,下半年销售压力缓解,保单销售回暖趋势或将延续。”武平平表示,险企调整产品销售策略,保障类产品发力,有助险企业绩增长。

从当前角度看,广发证券分析师陈福表示,寿险行业2018年保费增速或有所回落,行业步入实质性分化期,粗放式成长难以维系。大型公司有深厚的销售渠道积淀,综合经营、管理水平较高,具备较强的竞争优势;目前仍通过调整产品、销售费用、培训等手段,积极消除保费负增长,伴随后续保费基数的下降,增速有望改善。

陈福认为,中长期来看,政策支持保险服务实体经济,保险产品和服务、包括资金在内的供给将更加丰富和完善,保险市场增长点将更加丰富;潜在健康、养老市场有广阔空间等待开发,将成为促进保费持续增长的重要动力;公司寿险业务价值转型的战略延续,未来因保险业务本身带来的价值成长将更加稳定。

对下半年保险板块的走势,爱建证券分析师张志鹏表示,总体来看,前期压制保险股股价的因素之一——保费数据已持续转好。目前仍有不确定性的主要在投资端,一方面股市持续走弱对险资投资有一定影响,另一方面,长短端利率水平变动仍有一定不确定性。从近期数据来看,长端利率水平有回升迹象,且基于当前经济环境和货币政策,长端利率下行压力有限。考虑到短期中报业绩,保险股有望出现阶段性行情。

14%需要3轮以上。

保险资管公司管理费收入方面,业外资金仅占19%的规模,却贡献了41%的收入,是增厚收入的主要业务;关联方保险资金占75%的规模,贡献收入比例在52%;非关联方险资规模占比6%,贡献收入占7%。

数据显示,2017年末,保险资管机构第三方资产管理规模达到5.06万亿元,占行业管理资产总量的34%,同比增长24%,超过同期管理总规模增速(7.18%)约17个百分点。其中,半数保险资管机构的第三方业务规模占比超过50%。保险资管机构第三方业务管理,以保险资管产品(占比53.56%)、第三方专户(41.30%)管理模式为主,另有少量投资顾问业务,占比4.15%,公募基金(仅事业部)占0.99%。

业外管理增速放缓

受托管理保险资金的另一支队伍,主要是基金公司、证券公司及证券资管公司。自2014年开始有险资引入业外管理人以来,业外机构数量和管理规模均快速增长。数据显示,2017年末,具备受托管理险资资格的业外管理机构共计113家,其中,公募基金68家、证券公司及证券资管45家。而在2014年末,具备资格的业外机构仅75家。公募基金中实际开展业务的有36家,证券系机构中实际开展业务的有21家,共计57家,占比约50%。

业外管理人不仅数量增长,其管理的险资规模也逐年增加。截至2017年末,基金管理2640亿元、证券系管理624亿元,业外合计管理险资3265亿元,而在2014年—2016年末,业外管理规模仅分别为860亿元、1923亿元、2683亿元。

随着规模增长,业外管理的险资增速呈现放缓。2015年增速为123.66%、2016年增长39.52%、2017年增速为21.68%。

从业外机构受托险资规模看,2017年末排名前五的机构都为基金公司,依次为汇添富基金、富国基金、易方达基金、景顺长城基金、国寿安保基金,管理险资规模分别为289亿元、214亿元、213亿元、169亿元、166亿元。