

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

随着我国老龄化程度不断加深,中高端养老服务供给逐渐成为产业布局热点,保险巨头们早已不约而同地将目光瞄准了中高端养老社区。业内人士认为,从目前来看,保险公司在当前所有致力于养老社区开发的企业中最具备优势,但同时面临运营周期长、盈利慢、人才短缺等困局,养老服务发展尚待更多领域的突破。



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套高端养老服务公寓,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

业内人士表示,一方面,养老社区发展进入了“抢滩登陆”的黄金机遇期;另一方面,也存在着回报率低、落地难等发展困境。虽然普遍认为养老社区能为保险公司带来长期稳定的回报率,但目前其运营模式和盈利模式也正处于探索之中。

据了解,目前一些养老社区的入住门槛是提前购买一份年金型保险。以泰康为例,除了达到入住年龄的老人可通过支付入门押金及月度服务费的方式直接入住社区外,另一种入住方式是客户购买“幸福有约”等年金保险产品后,获得养老社区的保证入住权,未来的年金收益可以领取,也可以选择入住养老社区,用于支付月费。

这意味着,保险公司的产品能卖出去,才能保证养老社区的入住率。记者了解到,一些成熟的养老社区入住率高达100%,甚至出现排队的现象。目前大型险企投资建设的养老社区首年入住率均超过30%,一年后甚至可达80%—90%。

业内人士称,保险公司由于前期资金投入巨大,投资回报周期比较长,很难做到快速回本。一位行业人士告诉记者,养老社区的建设周期长、利润低。一个养老社区项目从拿地到盖房,平均周期是5年,建设1个社区的花费是30亿—50亿元,并要承受5年无收益的压力。

如果险企拿到的是商业用地,则无法获得

税收优惠以及床位补贴;如果拿到的是慈善用地,只能持有无法转让,便无法用销售住宅的收入补贴养老社区投入成本。“养老社区投资的盈利水平还达不到我们对投资回报的要求。”一位保险资管人士表示。

“国家对养老用地的相关条款还未出台。一些地方拿地会便宜些,当地政府为了发展养老产业,会单独设计优惠拿地的专设条款,但还需要通过商业招拍挂的方式。这就导致了一些地区的养老社区已签约但未拿地,加紧建设和快速扩张实际上还无法做到。”一位养老社区负责人称。这就会进一步引发投资风险,动辄十几亿元或上百亿元的养老社区,且只能作为物业长期持有,不能出售,流动性弱,如遇到土地和房地产市场价格较大波动,将无法及时收回投资成本。

分析人士指出,从目前情况看,保险产品与养老社区的对接尚属浅层次。各家公司与养老社区对接的产品并无特殊之处,实际上只是在保险产品与入住资格之间形成的一种“外联”,有关入住资格、入住服务等内容主要体现在保险合同之外的入住协议等材料中。因此,目前所谓的“对接”仍可看作是保险公司的一种销售策略,至于真正的深层次对接或嵌入式“内接”,还有待保险公司作进一步的探索。

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和有效引导。只有多方形成合力,才能促进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。然后是通过持续的创新,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%的原保费市场份额,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;部分中小型公司保费结构调整效果明显,原保费收入排名有较大提升。

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3896.28万亿元,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,有助险企销售增长。

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,伴随着续保费基数的下降、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是在投资端,一方面股市持续走弱对险资投资有一定影响,另一方面,长短期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。

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,委托券商及资管公司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的投资管理机构。截至2017年末,保险公司管理资金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),具备资格比例分别为42%、39%、28%、22%、10%。

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,

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。