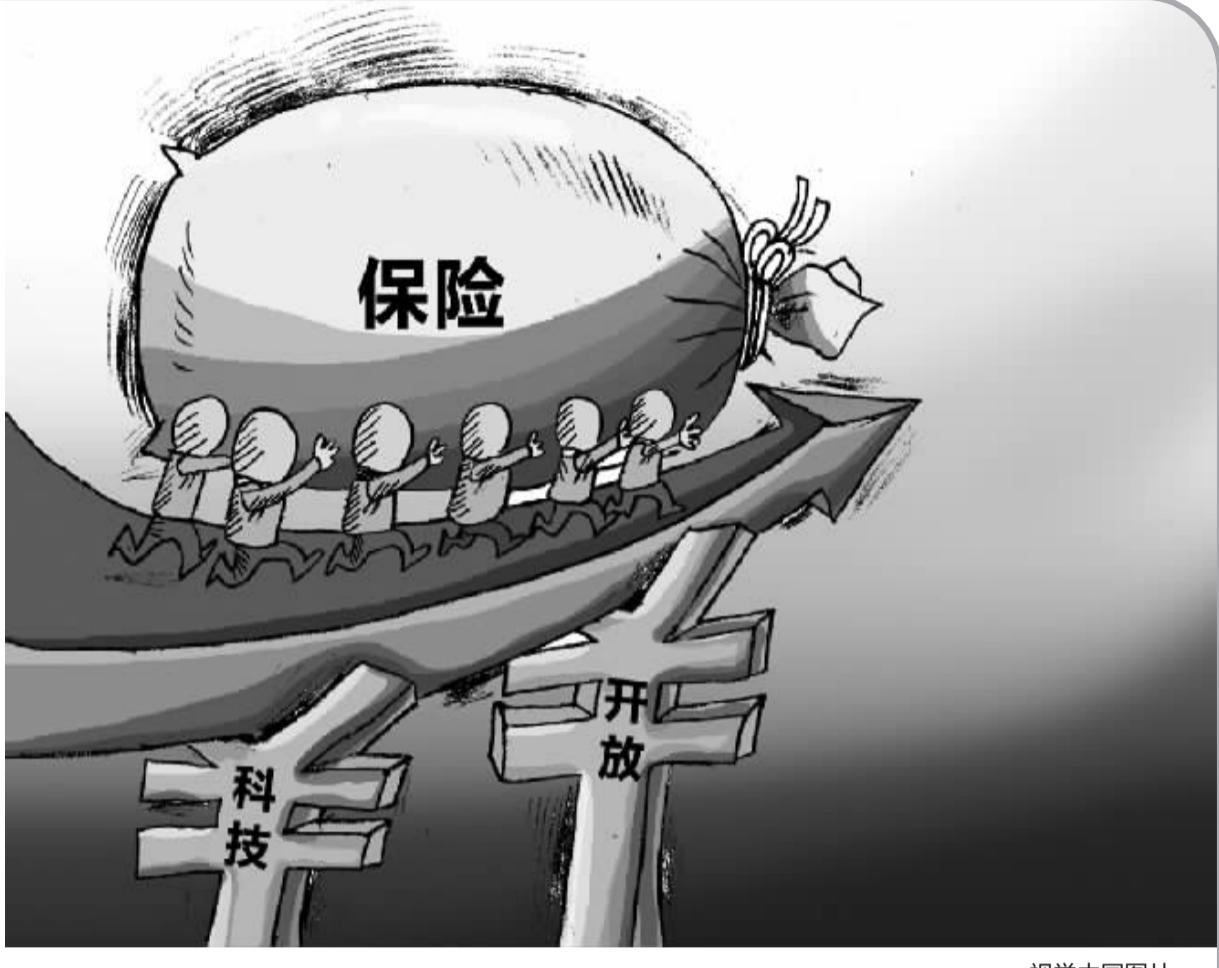


保险业2019年展望 负债端久期更趋长 “科技+开放”双驱动

□本报实习记者 潘昶安

2018年保险业的关键词是回归本源，保险业积极转型调整。对于即将到来的2019年，多位业内人士在接受中国证券报记者时采访时表示，展望2019年的保险业，从负债端来看，明年保障类产品的增长势头有望持续，产品回归保障；资产端方面将侧重四类优质资产，发挥长期资金的优势。同时，保险科技仍然是行业风口，当前保险科技的应用将导致未来产品形态、销售模式、理赔方式、风控手段的变革。保险业对外开放提速，业内人士看好外资进入对保险业的长期良性影响。



视觉中国图片

负债端承压转型

去年以来，监管层制定了一系列政策引导行业回归本源，严控风险。原保监会134号文规定，限定两全保险产品、年金保险产品，首次生存金给付应在保单生效满5年之后，且万能险不得以附加险的形式附加到年金险中。在此背景下，保险业积极转型回归保障。

从2018年的行业数据来看，结构调整已取得一定成果。一方面，截至今年10月，在人身险行业保费收入整体负增长的情况下，健康险和意外险保费收入逆势上扬。银保监会公布的数据显示，2018年前十个月健康险保费达到4714.01亿元，同比增长22.69%；意外险保费达915.34亿元，同比增长18.89%，远超过寿险业务-1.85%的保费增速，稳定了行业整体发展。另一方面，健康险的占比不断提升。截至今年10月，健康险原保费占人身险行业原保费收入的19.46%，较2017年同期提高了近4个百分点。近年来保障类产品在行业的占比不断增加，发展空间巨大。

展望2019年的市场环境，分析人士预计健康险仍有大有可为。国泰君安认为，2018年的几个相关领域的大事件，如相互宝、电影《我不是药神》刷屏，都清晰地表明健康险需求旺盛，后续以健康险为代表的保障型险种需求将得到有效激发，健康险保费可维持超越行业的增速，新单保费将维持高增长。

中国社会科学院保险与经济发展研究中心秘书长王向楠在接受中国证券报记者采访时表示，近年

来，中国健康险的保费收入增速一直高于全行业。健康险业务增长的根本原因是人们对健康和健康服务需求的增加、健康服务价格增加以及基本医疗保障覆盖的增长有限，导致健康支付缺口增加，特别是在重大疾病和终身护理方面的缺口。

王向楠认为，未来健康险业务仍有很多工作可做。其中包括产品保障创新，比如提供更长期甚至终身的保障；对抗逆选择和道德风险，比如扩大与其他部门的数据共享、改善内部控制；降低交易成本，比如利用科技赋能、创新组织形式；更多关注“高频低损”的业务等。健康险公司应向综合性健康服务提供者方向发展。健康险公司应将自己定位成社会保障部门的战略合作者，需要向健康服务产业链、价值链的上游延伸。

行业回归保障，负债端久期拉长，资产端如何配置，才能充分发挥险资长期资金的优势？对于下一年险资运用的趋势，一位大型险企资管人士称，2019年保险资金将着重关注四类优质资产：协议存款、长期利率债和铁道债、长期权益投资和另类投资。

他表示，首先，2019年险资将加大对协议存款的配置力度。在资管新规影响下，融资渠道由表外向表内转移过程中，商业银行会面临更严峻的吸储压力，部分商业银行的5年期（含）以上的协议存款报价仍在5%以上。协议存款投资收益不征收增值税。

税，且“偿二代”下的风险因子较低，最低资本占用较少，综合考虑增值税和最低资本占用后配置价值更加显现。

其次，险资将择期增配长期的利率债和铁道债。长期利率债和铁道债综合考虑所得税返还和增值税减免的优势后配置价值较为明显，资金将重点关注长期利率债和铁道债的配置机会。

在权益投资方面，险资将加大权益投资方面的长期资金配置比例。从估值看，当前A股市场的滚动市盈率已经下降至历史底部区域，上市公司盈利增速仍在下降但预计2019年三季度或将见底。加上当前偏正面的政策环境，整体上权益资产的配置价值较为明显。

在另类投资方面，抢抓另类资产的配置窗口加大配置力度。以债权投资计划为主的另类保险资管产品的收益率水平在5.5%-6.5%左右，相较于同期限类似评级债券的收益率溢价约100-150个基点，仍具有较高的配置价值。同时，过去几年配置的另类金融产品在2019年-2020年将陆续集中到期，险资积极把握另类产品与传统债券品种在收益率方面的滞后性，在当前非标产品的收益率拐点出现之际，抢抓保险资管债权投资计划、融资型信托等非标产品的配置力度，实现拉长整体固定收益类组合久期的前提下为明后年部分非标产品的集中到期做好准备。

科技持续赋能保险

2018年各类资本持续涌入保险科技领域，除了持牌险企，还有保险中介、科技公司加入，助推产业链升级。在各类资本加持下，保险科技发展迅速。

在保险科技领域竞逐的，很大一部分是持有牌照的保险公司，据中国证券报记者不完全统计，截至目前至少有15家持牌险企成立近50家科技子公司。除持牌险企外，大型互联网企业纷纷加入“战局”，以参股等方式持有保险牌照。

互联网企业进军保险业，一手拥有海量数据以洞察客户需求，另一手持有牌照，谋求通过技术手段创新服务消费者的方式。今年6月国富人寿获批开业，电商唯品会出资2.4亿元，成为国富人寿的第二大股东；今年7月，京东牵手安联财险，通过认购安联财险新增注册资本4.83亿元，成为安联财险的第二大股东；而互联网巨头百度则在今年冲关失败，曾计划联合太保产险成立一家股份制财险公司，但10月12日中国太保公告称该计划已终止，目前BAT中仅有百度尚未持有保险牌照。

此外，在保险科技领域还有“小而美”的科技公司。其中有保险中介成立，也有的是来源于科技公司。

保险业对外开放提速

保险业对外开放提速且力度更大。今年4月，央行行长易纲表示，外资持股保险公司比例将放宽至51%，且三年后不再对持股比例设限；允许符合条件的外国投资者来华经营保险代理业务和保险公估业务，并放开外资保险经纪公司经营范围，保持与中资机构一致；此外，全面取消了外资保险公司设立前需开设2年代表处的要求。此前，财险公司外资持股比例已全部放开，但合资寿险公司的持股比例上限一直是50%。

开放的保险市场吸引着外资保险巨头进入，德国安联最先尝到甜头。中国银保监会11月25日发布消息，批准德国安联保险集团在上海筹建安联（中国）保险控股有限公司，安联集团预计控股公司将在2019年正式成立。

还有许多外资保险巨头正积极抢滩。5月4日，香港富有人寿保险（百慕大）公司等向中国银保监会提交了筹建富有人寿保险公司的申请材料。准备于上海成立的富有人寿保险公司为合资寿险公司，富有人寿保险（百慕大）公司持股比例为51%。11月26日，法国安盛集团正式签署协议收购安盛天平剩余的50%股权，如果交易完成并获监管批复，法国安盛集团将全资控股安盛天平。

保险业对外开放力度加大，对外资进入给保险业竞争格局带来的影响，国泰君安认为，由于“水土不服”，短期看外资险企对市场格局冲击有限。国内寿险行业过去几年的高增长主要来自于代理人渠道人力的高速增长拉动所致，主要是因为保险产品的复杂程度较高，使得消费者必须通过专业人员的讲解才能对产

品有所接受。当前，外资险企代理人渠道相对薄弱，在当前市场环境下外资险企若想通过建设自有代理人渠道来销售保险产品的难度将很大，预计国内保险业全面对外开放后，由于代理人渠道的薄弱外资的市场份额将很难有迅速提升，对当前市场格局冲击有限。

对外开放的影响也许要在更长的时间跨度下才能显现。一位接受中国证券报记者采访的保险机构人士认为，长期来看，外资进入给中资险企带来的良性影响值得期待。他表示：“中国平安在1994年引入摩根和高盛参股。监管层从中国平安的实践中发现，即使外资只占有1%的股权，也会100%地较真，经营理念值得中资险企学习。外资保险公司坚守风险防控，注重稳健合规经营，将进一步推动我国保险市场规范化发展。”

前十月保险业原保费收入逾3万亿

□本报实习记者 潘昶安

近日，银保监会披露的今年前十个月保险行业保费收入情况显示，2018年1月-10月保险行业整体原保费收入为33031.97亿元，同比增长1.99%，其中产险业务原保费收入为8802.60亿元，同比增长10.57%；寿险业务原保费收入18600.01亿元，同比下降6.13%；健康险业务原保费收入4714.01亿元，同比增长22.69%；意外险业务原保费收入915.34亿元，同比增长18.89%，健康险新单保费将维持高增长。

人身险行业负增长延续

数据显示，人身险行业今年陷入负增长，寿险业务增速为-6.13%，健康险业务增速22.69%，意外险增速18.89%，人身险行业整体增长-1.85%。

在公布数据的人身险公司中，从规模保费（原保费+保户投资款新增交费+投连险独立账户新增交费）增速来看，81家险企中有27家录得负增长，有54家实现正增长，有5家险企的规模保费下滑速度明显，超过50%。另有10家公司新开业未公布数据。

今年前10个月，国寿股份、平安人寿、太保寿险、安邦人寿、华夏人寿、泰康人寿、富德生命人寿、新华保险和太平人寿等九家公司的规模保费超过千亿元，其保费收入分别为5467.3亿元、4860.6亿元、1970.2亿元、1913.2亿元、1903.3亿元、1286.5亿元、1201.4亿元、1164.1亿元和1161.8亿元。

在另类投资方面，国泰君安证券分析师刘欣琦认为，剔除主要销售理财型健康险的公司数据，前十个月行业

健康险保费收入，同比实现了35%的高增长，表明健康险需求仍旺盛。当前不论从外部宏观经济环境还是行业监管导向，以及寿险龙头战略发展目标来看，后续以健康险为代表的保障型险种需求将得到有效激发，健康险保费可维持超越行业的增速。截至10月末，A股五家上市险企距离年度目标达成还有一定差距，在四季度下旬之前仍将延续三季度以健康险为主的产品策略来力争实现全年账面净值（NBV）目标，健康险新单保费将维持高增长。

财险保费收入近万亿

分析人士指出，前十个月88家财产保险公司共实现原保费收入9673.6亿元，同比增长12.6%，从保费收入来看，财险行业“老三家”（人保财险、平安财险、太保财险）依然占领了财险业超过60%的市场份额。

前十个月“老三家”原保费收入共达到6185.4亿元，市场份额占比达63.9%，较去年同期上升0.4个百分点。其中人保财险前10个月原保费收入3212.2亿元，同比增长11.9%；平安财险前10个月原保费收入2010.6亿元，同比增长15.7%，太保财险前10个月原保费收入962.6亿元，同比增长13.6%。

分析人士表示，值得关注的是，4家互联网财险公司原保费增长幅度较高。其中，安心财产前10个月原保费收入达13.3亿元，同比增长159.3%；众安保险前10个月原保费收入90.8亿元，同比增长94.7%；泰康在线前10个月原保费收入25.2亿元，同比增长81.1%；易安财产前10个月原保费收入12.3亿元，同比增长79.3%。

上市险企11月成绩单出炉

中国平安原保费增幅领跑

□本报实习记者 潘昶安

日前，A股五家上市险企披露了2018年11月保费收入。未经审计的数据显示，截至2018年11月30日，中国平安、中国人寿、中国太保、中国人保和新华保险合计取得原保险保费收入20478.59亿元。从具体数据来看，1-11月，上述五家险企累计原保费同比增长分别为19.0%、4.5%、14.7%、4.3%和11.7%。其中，中国平安增幅最高，在五家上市险企中领跑。

寿险公司布局保障类产品

距离2018年收官仅剩两周，寿险公司抓紧布局保障型产品。以中国平安为例，平安寿险个险新单11月单月同比增速14.8%，连续两个月保持在14%以上。10月以来上市险企加速布局保障类产品，一方面实现顺利收官，另一方面为2019年开门红第二阶段保障型业务蓄力。

2019年“开门红”产品落地，行业整体时点晚于去年，国寿率先于12月上旬完成“开门红”第一轮试销，预售新单约为350亿元。分析人士认为，寿险保费受制于居民可支配收入下滑的影响，但长期保障缺口存在的背景下，消费者对保障类产品的需

求依旧可期，储蓄托底、加码保障或将成为未来开门红的主流形态。

天风证券认为，2019年“开门红”将带来“费率+实际税率”双重下降，叠加投资收益率底和大灾损失底已过，同时，车险占比将进一步提升，预计财险利润有望于2019年触底回升。今年8月开始实施“行合一”，且银保监会对于“行合一”执行的监管力度将会加强，赔付率上升+费率下降是商车费改深化的中长期趋势，费率下降带来的双重利好（成本、税率）可使得净利润增长情况大幅好转。