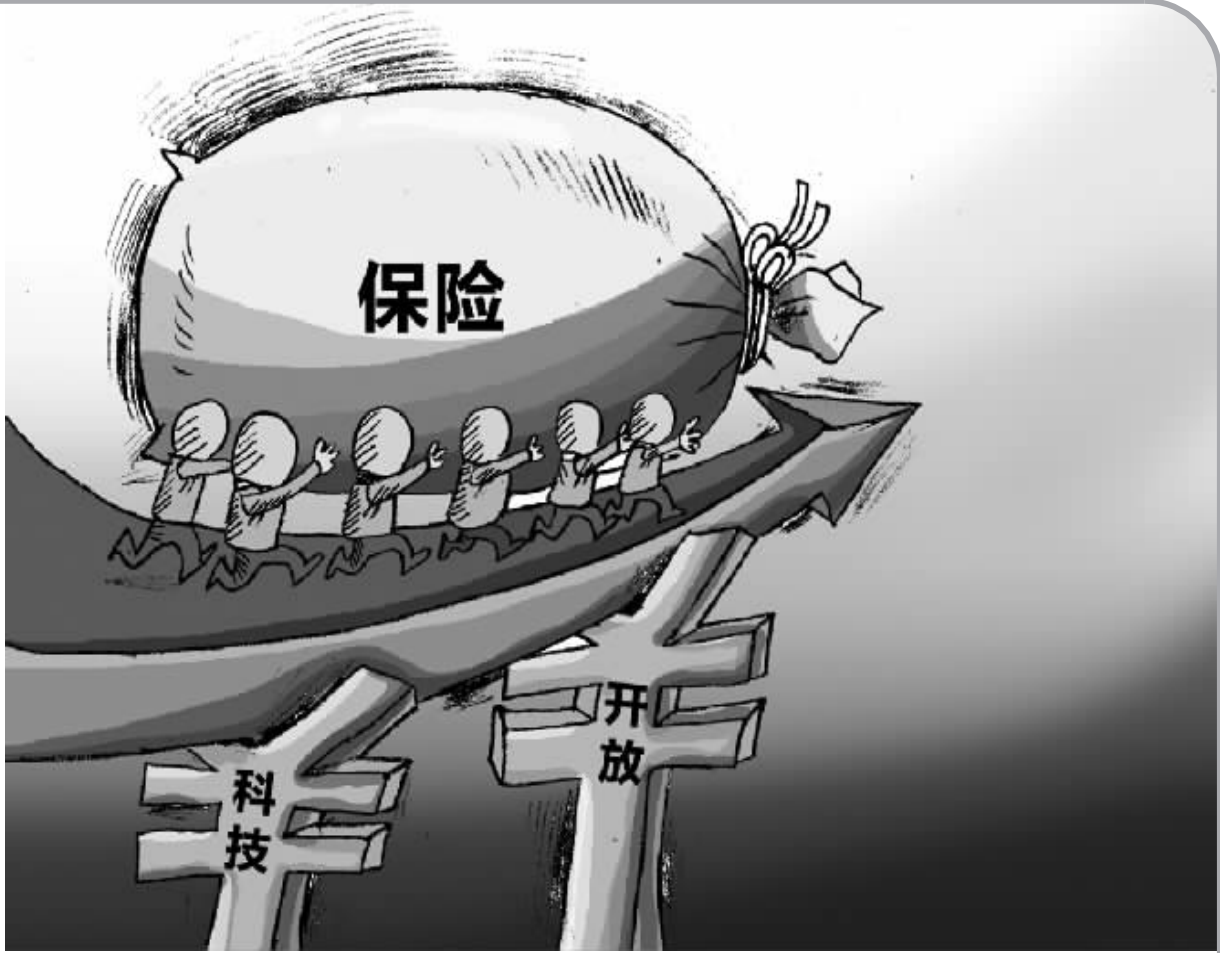


保险业2019年展望

负债端久期更趋长 “科技+开放” 双驱动

□本报实习记者 潘昶安



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中的占比不断增加,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、长久期利率债和铁道债、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

科技持续赋能保险

这类公司在细分领域上追求解决保险链条上的痛点。例如在渠道方面,有第三方销售平台,聚合产品、提供比价服务,或通过大数据客户画像精准推荐产品,降低保险销售成本;在理赔环节,线上理赔使自主理赔、快赔服务逐渐普遍,提升产业链条的效率。

对于未来保险科技给行业带来的变革,人保金服副总裁、爱保科技董事长王俊在接受中国证券报记者采访时指出:第一,保险公司将高度重视历史数据的再挖掘。通过将海量历史保单数据、赔案数据与市场化的客户和风险相关的结构化、非结构化数据相匹配,辅以营销、精算、风险数据模型,有能力推出更多细分市场的保险产品。

第二,传统保险公司对保险产品的销售依然会主要依托自建或中介渠道进行。但通过数字化分销渠道,产品推荐和精准营销工具的应用越来越普遍,为客户带来更便捷的购买感受,使保险购买更轻松。

第三,自营理赔依然占据主导力量,但一站式、自动化服务、快速理赔工具迅速普及,理赔速度会呈几何级上升,用户体验得到优化提升;就车险而言,依托大数据、图像识别和算法技术,通过图像外

视,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,险资将择期增配长久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,资金将重点关注长久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将在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。

观定损、OBD系统诊断、历史数据验证、维修精准定价四个步骤,实现全事故车型的智能理赔,将成为完全可能。

第四,传统风控手段依赖于大量的固定规则和人工操作,综合管理成本高。但借助保险科技在保险全链条每一个环节不断尝试应用,承保风险将有效控制,不合理的赔付支出将减少,行业经营能力和盈利能力将提升。

第五,车险的竞争将持续白热化,车险销售和服务方式依然存在很大变通,如何构建性价比最好及方便快捷购买的车险一定程度决定了财险行业的未来和保险公司的核心竞争力。

传统保险公司更应该看到保险科技对重塑保险价值链的作用。王俊认为,传统险企应以开放的心态拥抱保险科技浪潮,运用科技赋能保险,不断驱动自我变革,主动跨界连接,形成新的持续发展的推动力量。传统企业受制于体制机制的约束,难以做颠覆式的创新,但仍需要对一些企业运营和核心能力构建的关键环节进行科技改造,投入就会产生效用。

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%。

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。

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速分别为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”预售将形成分化格局,各家提前布局保障型产品销售进行“以价补量”。国寿、太平、平安、太保已开始进行2019年“开门红”产品预售,预计国寿2019年“开门红”预售保费可实现较高增长,主要因产品是吸引力较强的年金险产品(预定利率较高的定期年金),预计会对定价策略稳健的保险公司造成短期冲

击,平安、太保等公司或将面临“开门红”新单保费负增长的压力。“开门红”期间销售的理财属性较强的年金险价值率低,对新业务价值的影响有限,各家公司将加强保障型产品的推动,通过提升新业务价值率来实现“以价补量”。在经历1月新单保费同比增长低点后,平安、太保等公司的新单保费和新业务价值将会逐月好转。

头部财险集中效应明显

11月新车销量继续探底。11月行业新车销量同比下滑13.8%,三个月呈现两位数下滑,年初至11月末累计增速下滑至-1.65%。

11月银保监会召开中小财险公司工作会议再度重申“报行合一”,险企报给银保监会的手续费需要与实际使用的费用保持一致。申万宏源认为,在“费改深化+报行合一”的进程中,大型险企拥有的风险筛选与定价优势、规模经济优势、服务能力与品牌优势,可以使得费用率和赔付率低于其他公司,保费和利润的集中度提升。平安车险、非车业务11月单月原保费同比增速分别为5.0%和42.7%,太保产险11月单月保费增速为9.9%,均显著优于同业,行业头部集中效应愈发明显。

天风证券认为,报行合一将带来“费用率+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,非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月开始实施报行合一,且银保监会对于报行合一执行的监管力度将会加强,赔付率上升+费用率下降是商车费改深化的中长期趋势,费用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。

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,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。

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。