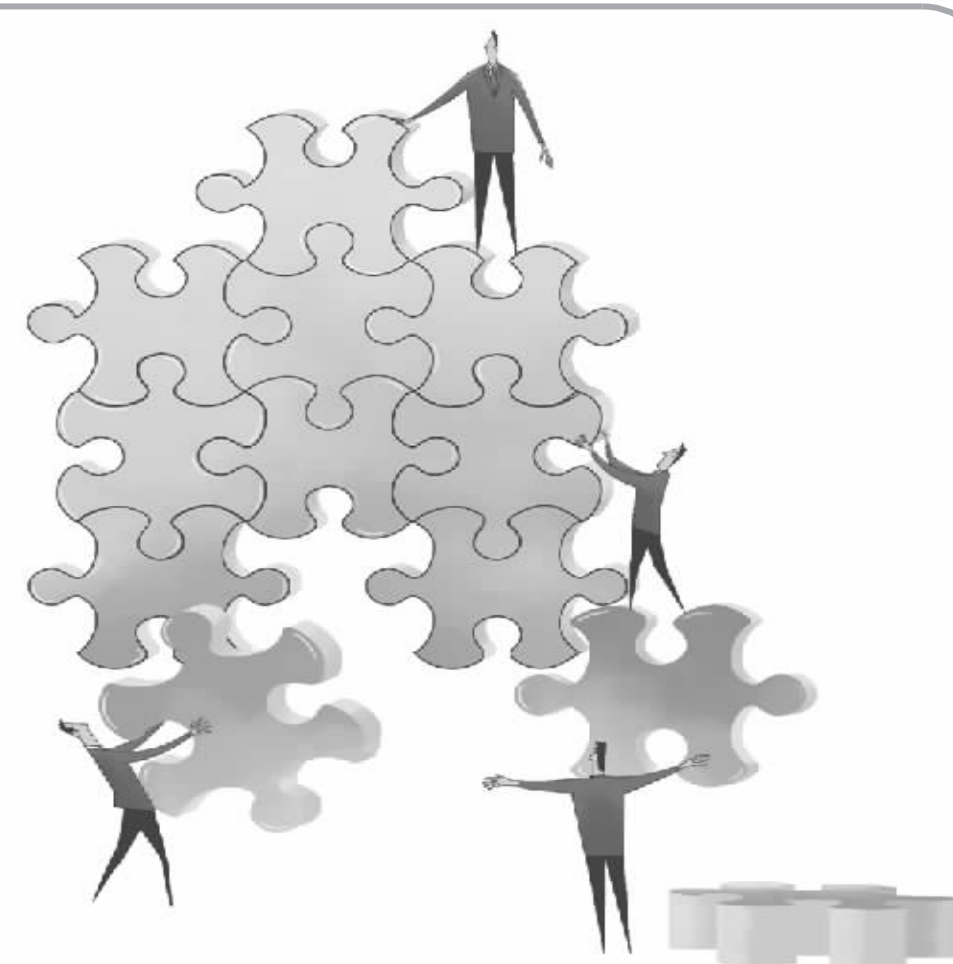


标准明确 险企公司治理将进一步优化

□本报记者 程竹

8月28日,中国保险行业协会对外发布《保险业公司治理实务指南》系列标准,包括4项团体标准。这是保险业乃至我国金融领域的首批公司治理团体标准,填补了金融领域公司治理标准的空白。

业内人士表示,这是我国保险业公司治理发展史上又一标志性成果,期待公司治理标准体系的出台能够加速我国保险业公司治理从事件驱动向规则标准引领发展转型,进一步优化险企公司治理,彻底肃清行业乱象。



视觉中国图片

39家保险机构参与起草

今年4月,为夯实保险业公司治理风险防范长效机制,在银保监会指导下,中保协立项启动了《保险业公司治理实务指南》系列标准编制工作。

在起草过程中,项目组充分整合行业内外部力量,邀阳光保险等39家保险机构参与,积极借鉴国际上公司治理领域的核心指引文件,面向全行业广泛征求意见,针对保险业公司治理中的管理活动和决策,以及公司治理管理过程中的实务操作,本着“重点突出、急用先行”的原则,确定了“三会”运作、信息披露和关联交易等作为具体标准内容。

今年,银保监会对保险业的公司治理提出了需要整治改进的具体范围,其中包括:股东之间或股东与管理层之间,因控制权争夺或重大利益分歧导致公司无法正常经营;董事组织不健全,履职有效性不足;管理层职责定位偏差,缺乏应有的经营自主权,或者取代董事会形成事实上的“内部人控制”;监事会监督作用弱化,独立履职不到位;战略规划与绩效考核机制不科学,信息披露机制不健

全;决策机制缺乏制衡,形成大股东或实际控制人“一言堂”的情形等。

爱心人寿保险董事会办公室主任刘婷介绍,此次发布的4项团体标准分别为《保险业公司治理实务指南总体框架》、《保险业公司治理实务指南—会议运作第1部分—股东(大)会》、《保险业公司治理实务指南—会议运作第2部分—董事会》和《保险业公司治理实务指南—会议运作第3部分—监事会》。

其中,“总体框架”共7章20条,结合保险业自身特点和实操经验,搭建起治理结构、治理机制、治理监督三维度框架体系,明确公司治理的内涵和外延,初步形成了统一机制。“三维度”体系是公司治理监管理论和实践经验的总结,针对公司治理的痛点、难点,从理论上建构起相对成熟和完备的监管模型,从制度上形成完整、统一且彼此相相应的规范体系。

“会议运作”部分共23章、150余条,围绕股东(大)会、董事会和监事会三会组织运作流程,以会议运作流程为核心,形成范围和

定义、会议概述、会议计划、会议流程和会议后续五大部分;明确会议常规议题及相关会议文件格式、内容,使会议运作规范更具借鉴和参考意义。

中国社会科学院公司治理研究中心主任鲁桐认为,保险业有两个突出特点:一是保险公司具有高负债运行的特征,一定数量的权益支配的资产较多,保险公司股权的价值吸引力就强,高负债也意味着企业具有较强的外部性,公司的经营情况与投保人、债权人等利益相关方的利益攸关;二是以信用为行业基础。正是因为这两个特点,保险业必须建立在更高标准的公司治理体系上。从行业角度提出的公司治理标准,能够有力提升行业竞争力,使其易于检查和执行,但同时希望在制度落地后能够避免流于形式,由被动处理变为主动治理。

项目组表示,《保险业公司治理实务指南》作为系列标准,目前正在编写的还有12个,内容涉及信息披露、独立董事和关联交易等方面内容,后续将陆续发布。

从源头整治乱象

存在利用同一笔资金循环出资的可能,不符合《保险公司股权管理办法》第三十二条之要求,故驳回请求。

在规范高管层履职方面,银保监会驳回了长江财险《关于宋静刚任职资格核准的请示》,对山东德信和保险代理、后羿新诚保险代理和创信保险销售均作出1年内不得再次申请高管任职许可的处罚决定。在整治股权关系不透明、不规范,股东行为不合规、不审慎方面,对益民保险代理提交虚假股权变更资料等行为作出吊销业务许可证、对其负责人禁止终身进入保险业等处罚决定。

中保协统计显示,二季度,数十项曝光的涉及财产险公司的违规行为主要有:编造或者提供虚假的报告、报表、文件或资料;给予或者承诺给予保险合同约定以外的利益;虚列费用;利用开展保险业务为其他机构或个人牟取不正当利益;未按规定使用经批准或者备案的条款费率;利用中介机构套取费用;未经批准变更分支机构营业场所或撤销分支机构;未按照规定报送、保管、提供有关信息和资料。

抓住股权管理“牛鼻子”

“香饽饽”,股东资质差、隐藏持股、入股资金来路不正等问题多次出现,导致部分保险公司被幕后股东操控,公司治理制衡机制失效,不正当关联交易屡屡发生,严重损害了公司利益和行业形象。治病要治根,严把控制权准入关,应该成为公司治理的一个重点。”

同时,还要优化体系,提升保险公司治理适应性和有效性。在董迎秋看来,保险公司治理有效性在很大程度上依赖于治理规范的适应性。当前,保险业既面临传统治理机制缺陷的困扰,又面临新组织新技术条件下治理内涵变化的挑战。既要加强公司治理机制建设,优化股东管理、“三会一层”运作及决策授权机制,又要适应新技术应用对保险公司治理流程及手段的挑战,还要兼顾集团化治理、相互保险公司治理等治理创新。

业内人士指出,公司治理是一个动态的过程。我国保险业处于快速发展的时期,保险

人身险公司的违规行为主要包括:欺瞒投保人、被保险人或者受益人;虚列费用;编造或者提供虚假报告、报表、文件或资料;给予或者承诺给予保险合同约定以外的利益;未经批准变更分支机构营业场所或撤销分支机构;对投保人隐瞒与保险合同有关的重要情况;未按规定使用经批准或者备案的条款费率。

针对机构的罚款中,保险公司3767.4万元,保险中介机构822.5万元,兼业代理机构294万元,业外机构8万元。针对个人罚款中,高管1029.9万元,非高管427.7万元,个人代理人2.2万元,兼业代理机构工作人员13万元,业外个人5万元。

“保险业务经营层面的风险管理亟需规范,公司治理层面的风险治理也缺乏抓手和传导路径,必须从根源入手构建系统的风险防控体系。”业内人士指出,下一步,应该对标现代保险公司的成熟治理结构,扩大和深化治理范围。同时,应依据保险公司治理的特殊性和国际上科学的治理评价指标体系,对保险公司治理状况进行动态综合评价。

公司总体成立时间较短,公司治理处于可塑性极强的阶段,也存在多重问题与挑战。因此,找准方向、有的放矢,推动保险公司治理向好向优发展,是当下保险公司一件重要的大事。

南开大学中国公司治理研究院教授郝臣建议,未来应优化保险法人机构治理评价,首先需建立分类治理评价体系。目前我国保险法人机构治理评价仍然是“大一统”模式,所有类型法人机构均采用同一套评价指标体系,并不能很好地反映出各类保险机构的治理特点,需要在目前评价体系基础上衍生出针对不同类型法人机构的治理评价指标体系。其次,应导入第三方治理评价机制,并根据评价结果,定期制作并发布最佳治理机构清单,形成治理的分类或分组。此外,需加强对治理评价结果的利用,开发保险法人机构治理数据库。

险企透露下半年投资思路 增加大固收 偏爱大蓝筹

□本报记者 程竹

四大上市险企中报“成绩单”披露完毕。从投资策略上看,上半年险企大都秉承谨慎的投资风格,对固收类产品保持较高配置热情,对权益类投资持谨慎态度。多位险企人士表示,下半年会持续加大固收配置比例,破局“资产荒”;在股市投资方面增配防御性板块。

持续加大固收配置

统计发现,上半年险企年化投资收益率与去年相比呈全面下降态势。其中,年化投资收益率最高的新华保险为4.8%,最低的中国人寿为3.7%。

东方金诚首席金融分析师徐承远称,为保持投资收益水平稳定,上市险企上半年对固收类产品保持较高的配置热情,主要是从险资的长周期以及投资风格稳健性考虑。这样的配置方式将延续至下半年,固收类产品仍是获取稳健收益的优先选择。

多位险企人士称,下半年,上市险企将抓住利率高位积极配置长久期国债、政策性金融债等各类优质固收资产,并推进长期股权投资配置。不过,各险企固收类资产配置战略可能会有所不同。

中国人寿副总裁赵立军表示,下半年利率的走势可能还将在高位徘徊,未来还是配置固收类产品的好机会,其中另类投资或是配置较多的领域。受市场影响,上半年新增另类投资规模较少。

谈及未来另类投资计划,赵立军认为,要配合国家供给侧改革,在去杠杆的大背景下,在债转股、政府基础设施建设以及高端制造领域寻找投资机会。利用这些供给侧改革带来的机会,中国人寿会加强投资,增扩固收类资产的占比,为未来的收益奠定一个非常好的基础。

中国太保相关人士指出,抓住市场利率仍处于相对高位的时机,下半年将积极配置固收类资产,主要方向包括债券类资产、债权投资计划、信托公司集合资金信托计划和银行协议存款等。

“今年的投资思路以避险为主,虽然下半年债市收益率不一定一直保持高位,但债券和非标投资机会要大于股市。如果负债成本不明显提高的话,债券仍是未来三到五年的配置重点。”中国平安资管人士表示。

权益市场将加大波段操作

上半年,面对波动较大的权益市场,险企态度谨慎。相对于战略资产配置方案,四大上市险企上半年对权益类资产略微低配。

多位险企人士表示,下半年在二级市场将维持基本仓位,并将加大波段操作策略。从长期视角来看,将配置优质品种,如相对稳定、具有长期价值的标的。

平安集团首席投资官陈德贤称,A股的小盘股有一些交易性机会,看好标的以后最重要的是买入卖出的时机。“我们股票投资主要有两个方法:一是集中投资,挑选合适的标的投入大笔资金;二是选取分红较高的股票,因为分红会影响当期利润,这部分投资可能产生稳定收益,所以我们现在持有的股票大多是长期持有,不会进行短期炒卖。”

赵立军表示,“下半年将严控权益类风险敞口,资本市场的波动会带来机会,我们会精选股票。”

新华保险副总裁兼首席财务官杨征指出,下半年新华保险权益类投资会保持10%左右的平均水平,同时加大对市场的研究操作,

注重防止短期巨量波动对于公司资产当期收益的冲击。在他看来,现在整个中国经济在发生深刻变化,上半年释放出了经济企稳回升的积极信号,各领域正悄然发生变化,公司正在积极研究分析,捕捉适当的机会。

对于港股的投资态度,陈德贤表示,港股估值相对便宜,平安将集中资金投资行业龙头,首要考虑的是公司盈利情况。

中国人寿则较为关注H股的金融、科技板块。“香港市场有许多被低估的优质公司,这些公司或具有较高成长性,包括兼具防守性和高股息率的大蓝筹银行地产及实业公司,相对于A股市场,这些公司不仅估值低,部分还兼有较大A/H股折价率,非常具有吸引力。”

不过,杨征认为,港股同时受到中国内地经济、汇率和世界经济等多因素影响,变动比A股更大,新华保险偏谨慎。

偏爱防御性板块

虽然下半年多数险企对二级市场持谨慎态度,但仍积极寻找更多投资机会。在他们看来,目前A股的配置价值也在逐步显现。在市场逐渐磨底的同时,险资也会适当进行增配。

国寿资管人士认为,股市底部修复式反弹,短期可以乐观一些。外部看,央行重启人民币汇率“逆周期因子”,人民币汇率有望企稳,有助于稳定市场情绪,而外资已悄悄流入百亿元。内部看,当前政策底率先确认,传导到市场底和经济底还存在时滞。不过,与其猜测股指底部在哪里,不如结合中报自下而上深挖被错杀的细分行业优质个股,价值投资机会已大量涌现。

从险资二季度选股路径,或能窥见险资下半年的偏爱板块。Wind数据显示,截至今年6月末,保险资金共持有241只个股,其中,46只是新建仓股,75只被增持,72只持平,48只遭减持。

在121只被保险资金增持和新进的个股中,医药生物行业有15只,化工企业13只,电子行业11只,计算机行业9只。具体到个股,从目前已披露的上市公司数据来看,东阿阿胶似乎最受保险机构青睐。截至今年二季度末,有4家保险机构持有该股,共计3265.94万股,其中,二季度增持1554.27万股,持仓市值达17.57亿元。可见,二季度险资偏爱医药生物板块。

对于下半年的A股配置方向,徐承远称,首先,鉴于险资长周期及安全性要求,下半年上市险企将依然配置业绩相对确定的白马蓝筹股票。其次,随着A股半年报发布,险企可挖掘业绩超预期且被错杀的优质个股。此外,加大基础设施领域补短板的力度被作为下半年扩大内需最重要的举措,基建领域蕴含的结构性机遇值得险企关注。

“下半年,违约潮等风险点仍具有很强的不确定性,险企将会根据国际国内形势变化情况以及A股市场运行状况,对股票持仓进行动态调整,发挥险资价值投资的作用。业绩相对明确的金融机构、医药消费等板块或将受到青睐。”徐承远指出。

华夏保险资管人士指出,相对于其他资金,险资的优势是规模和期限,因此下半年会选择一些分红率高的蓝筹股和目前被市场错杀的研发投入较大且符合消费升级和产业升级主题的成长股标的。

国寿资管称,行业方面,上周蓝筹大涨、市场风险偏好上升之后,本周适当加仓业绩超预期的成长股,弹性会更大。受益于月底MSCI纳入比例提高至5%,低估值的银行、保险作为压舱石仍值得配置。

上半年寿险电销保费收入同比增7.26%

□本报记者 程竹

日前,中国保险行业协会对外发布2018年上半年寿险电话营销市场经营数据。今年上半年,我国寿险电销行业保费规模平稳增长,实现规模保费115亿元,同比增长7.26%。其中,自建机构保费同比增长1.22%,合作机构保费同比增长27.29%。

市场集中度较高

统计数据显示,上半年寿险电销保费收入来自经营电销业务的25家人身险公司,较去年同期减少4家,规模保费排名前5位的公司分别为平安人寿、招商信诺人寿、阳光人寿、中美联泰大都会人寿和中国人寿,合计占据77%的市场份额。其中,平安一家公司市场份额高达48%,市场集中度较高。

排名前十位的公司还有太平人寿、泰康人寿、华夏人寿、富德生命人寿和中英人寿。总体来看,与上年同期相比,64%的公司电销业务规模保费呈现增长态势。

从渠道来看,2018年上半年寿险电销通过自建机构实现保费近84亿元。其中,平安人寿稳居第一,阳光人寿等9家公司自建机构实现保费在亿元以上。

2018年上半年寿险电销通过合作机构实

现保费31亿元。招商信诺人寿、中美联泰大都会人寿等10家公司,通过合作机构实现保费在亿元以上。

中资公司增速放缓

上述25家公司中,中资公司有14家,外资公司有11家。数据显示,2018年上半年,中资公司规模保费88亿,占比77%;外资公司规模保费27亿,占比23%。外资公司保费增速超中资公司,中资公司规模保费较去年同比提升6%,外资公司规模保费较去年同比提升10%。

2018年上半年寿险电销产品结构较2017年未发生明显调整。意外险实现规模保费收入36亿元,仍为电销渠道的主力险种,占电销渠道总保费的31%。人寿保险全年实现规模保费收入29亿元,居意外险之后,成为第二大险种。

数据显示,人均产能快速增长,外资公司优势明显。2018年上半年,行业整体月人均产能能为2.7万元,较2017年同期增长17%。在开展电销业务的公司中,月人均产能在3万元以上和1-2万元的公司均有9家,各占36%;月人均产能在2-3万元的公司有4家,占比16%;月人均产能在1万元以下的公司有3家,占比12%。人均产能前十名有七家为外资公司,其中,富德生命人寿、光大永明、交银康联和招商信诺人均产能均在4万元以上。