

透视13家“问题”险企偿付能力 增资“补血”能否破解困局

据中国证券报记者梳理,在已披露一季度偿付能力报告的162家保险公司(不含再保险公司)中,有13家保险公司偿付能力不达标,包括5家人身险公司、8家财产险公司。

上述公司偿付能力不达标的主要原因是风险综合评级不过关。业内人士表示,偿付能力是保险公司对保单持有人履行赔付义务的能力,偿付能力不达标将使险企展业受限。记者注意到,为缓解偿付能力压力,多家公司加快增资“补血”步伐。此外,险企还应通过加强风险管理、优化业务结构等方式,不断提高公司治理水平。

●本报记者 陈露



5家人身险公司不达标

根据相关规定,保险公司需同时满足核心偿付能力充足率不低于50%、综合偿付能力充足率不低于100%、风险综合评级在B类及以上三项监管要求,为偿付能力达标公司。不符合上述任意一项要求的,为偿付能力不达标公司。

记者梳理发现,在已披露一季度偿付能力报告的人身险公司中,北大方正人寿、华汇人寿、合众人寿、平安养老险、三峡人寿五家公司偿付能力不达标。其中,北大方正人寿、三峡人寿的风险综合评级为D类,华汇人寿、合众人寿、平安养老险的风险综合评级为C类。

平安养老险表示,2023年四季度公司的资金运用、保险业务得到了有效改善,风险综合评级得分已达标B类分数,但由于监管有关风险综合评级评价调整规则的原因,四季度公司风险综合评级暂维持上季度评级结果。

部分公司风险综合评级不达标的原因仍为操作风险。合众人寿表示,风险综合评级为C类的主要原因为操作风险较大所致。针对该类问题,公司将逐步推进相关整改工作。华汇人寿表示,因公司治理相关问题整改工作尚未完成,监管部门认为公司操作风险较大,风险综合评级结果由B类降为C类。

北大方正人寿表示,在可资本化风险方面,2023年四季度偿付能力充足率达标,但受指标时间维度等因素影响,可资本化得分

仍处于低位水平,影响评级结果。该公司表示,根据偿二代监管要求,将不断提升风险管理能力水平,加强风险综合评级各大类风险及其子类风险的管控。

8家财产险公司不达标

在已披露一季度偿付能力报告的财产险公司中,共有安华农险、安心财险、渤海财险、都邦财险、富德财险、华安保险、新疆前海财险、珠峰财险八家公司偿付能力不达标。

安心财险是这八家财险公司中唯一一家风险综合评级为D类的公司,且该公司核心偿付能力充足率、综合偿付能力充足率均为-874.01%,三个条件均未达标。2020年四季度,安心财险的核心偿付能力充足率、综合偿付能力充足率由正转负,风险综合评级也转为D类,随后便一直维持在D类。据业内人士分析,安心财险偿付能力骤降或与其信用保证保险业务“踩雷”有关。

安心财险表示,由于偿付能力充足率为负值,公司已被责令暂停接受车险新业务,作为战略险种的短期健康险也已无法经营,公司业务发展目前处于停滞状态。通过定量和定性评估,公司存在一定战略风险。公司正积极推进增资工作,暂未能如期恢复偿付能力水平,业务停滞状态将延续。

整体来看,风险综合评级不达标是险企偿付能力“亮红灯”的主要原因。安华农险、渤海财险、都邦财险、富德财险、华安保险、前海财险、珠峰财险七家公司最新风险综合评级均为C级。与2023年底相比,安华农险、富

德财险、都邦财险、渤海财险的核心偿付能力充足率,安华农险、富德财险、都邦财险的综合偿付能力充足率均有所下滑。

部分公司在偿付能力报告中披露了风险综合评级不达标的原因。比如,安华农险表示,公司2023年四季度法人机构风险综合评级(分类监管)结果均为C类,主要原因为公司治理方面存在风险。

都邦财险表示,公司风险综合评级为C主要是经营情况不佳,盈利能力下降,偿付能力充足率处于较低水平,公司治理等操作风险方面存在一定问题所致。一是可资本化风险,偿付能力充足率连续低于150%,内源性资本占比处于较低水平。二是公司治理结果不佳,导致操作风险评估较低,三是盈亏情况、保费增速、已发生已报告未决赔款准备金发展偏差率、立案注销率等指标在行业排名中处于较低水平。

增资“补血”步伐加快

业内人士认为,若偿付能力不达标将对保险公司负债端业务开展和资产端运用产生掣肘。险企应通过优化业务、资产结构,提升内生资本的能力,从而保持偿付能力充足。今年以来,多家公司加快增资“补血”步伐,以缓解偿付能力压力。

据记者不完全统计,2024年以来已有中华联合人寿、百年人寿、复星联合健康、信泰人寿、恒安标准养老、中信保诚人寿、横琴人寿、阳光人寿、恒邦财险、华泰人寿、安心人寿等保险公司获批增资,增资金额超130亿元。

此外,还有部分保险公司披露增资方案。比如,5月22日,都邦财险发布关于变更注册资本有关情况的披露公告称,各增资股东将以货币方式向公司合计投入资金2.44亿元,本次增资扩股后公司注册资本将由目前的27亿元增加至29.44亿元。“在公司采取一切措施降低最低资本的基础上,增加资本金来提升实际资本是最有效提升公司偿付能力充足率的方法。”都邦财险在偿付能力报告中指出。

今年以来,还有百年人寿、珠江人寿两家公司分别发布公告称不行使债券赎回选择权。两家公司分别自2023年一季度、2021年四季度后便未再披露过偿付能力报告。国信证券非银金融分析师孔祥认为,偿付能力充足率不达标或是保险公司不赎回债券的直接原因。随着负债端竞争加剧叠加资产端投资收益下行,部分中小险企竞争力下降甚至风险开始暴露,资本补充需求提升。在此背景下,部分中小险企偿付能力持续承压,或接近监管“红线”,进而导致其保险资本补充债具有一定不赎回风险。

不过,操作风险、战略风险、流动性风险等难以资本化的风险也影响保险公司的偿付能力。业内人士认为,除了通过增资、发债等方式进行“补血”,提高偿付能力充足率之外,险企还需完善公司治理体系,健全公司风险管理制度,提升风险监控能力,及时启动应急措施,同时提升专业队伍稳定性。部分存在问题的险企应加强与监管机构沟通,尽快完成公司治理整改,根据公司业务规范启动新业务新产品。

直击中国平安年度股东大会

马明哲:管理层要做好股东的“打工仔”

●本报记者 齐金利

5月30日,在中国平安2023年度股东大会上,相关高管围绕公司战略深化、股价表现、分红计划等市场热点,与股东代表进行了交流互动。对于股东现场提出的诸多建议,中国平安董事长马明哲表示:“管理层要做好股东的打工仔,股东的建议我们一定认真听取,为股东创造价值是我们的追求。”

寻找最优平衡

对于投资者提出的是否有进一步加大分红或回购的计划时,马明哲回应称,中国平安依然是成长中的公司,有限的资金要兼顾公司发展、股东分红、股票回购几个方面,公司一直在寻找对市值管理最有利的平衡,这是对股东的真正负责。

中国平安发布的2023年报显示,报告期内,中国平安实现归母净利润1179.89亿元,实现归母净利润856.65亿元。中国平安宣布拟派发2023年末股息每股现金人民币1.50元,全年股息为每股现金2.43元,按归母净利润计算的现金分红比例为37.3%。据此计算,中国平安2023年度派现总额超440亿元,公司分红总额连续12年增长。

对于股东提出的投资业务和方向的相

马明哲表示,中国平安依然是成长中的公司,有限的资金要兼顾公司发展、股东分红、股票回购几个方面,公司一直在寻找对市值管理最有利的平衡,这是对股东的真正负责。

关建议,马明哲回应称,保险资金做好投资并不容易,需要长期的眼光和战略定力,要做好五方面匹配:一是投资回报的匹配,资产的回报要覆盖并超过负债成本;二是时间的匹配,资产负债久期的敞口要控制在合理区间;三是周期的匹配,投资资产要具备穿越经济周期的能力;四是产品的匹配,分红险、养老金等产品对投资标的选择和要求不一样;五是监管的匹配,险资的相关投资要符合监管规定。

马明哲认为,中国平安当前的投资表现

距离自我要求还有继续提升的空间,但长期来看都在行业排名前列。

股价处于估值低位

去年以来,在大盘及保险板块持续震荡背景下,以中国平安为代表的保险股整体保持低位运行。对此,中国平安副总经理付欣在回答股东提问时表示,从当前中国平安的PB、PE来看,公司股价处于估值低位,不能反映公司的基本面。长期来看,中国平安兼具行业、公司、价格三方面的价值投资标准。

付欣解释称,从行业层面看,中国平安战略聚焦“综合金融+医疗养老”,随着居民对金融服务和医疗养老服务的需求与日俱增,中国平安所处的行业增长潜力巨大。从公司层面看,中国平安成立36年来,始终保持了稳健的财务增长表现,综合金融和医疗养老两大主业板块协同性很强,2.3亿的庞大客户数量“基石”筑就了强大的竞争力。从价格来看,当前平安股价处于低位,且公司连续12年保持分红持续增长,投资价值持续凸显。

回应寿险改革和地产敞口

中国平安联席首席执行官郭晓涛表示,

目前公司寿险改革的成绩很好,但改革没有“完成时”,公司将持续深耕打磨各渠道的高质量转型之路,深化医疗养老战略。

郭晓涛介绍,中国平安寿险改革的成效体现在多个方面:寿险新业务价值持续增长,寿险新业务价值率也在增长,这代表新业务价值的含金量增高。同时,享受中国平安“4渠道+3产品”服务体系的客户在增多。此外,中国平安代理人收入也在持续提升。

郭晓涛表示,未来寿险行业将持续面临调整与挑战,而中国平安将持续优化“4渠道+3产品”服务体系,即代理人渠道、银保渠道、社区网格渠道、下沉渠道,以及健康管理、居家养老、高端康养产品。

当前,房地产行业处于调整期,险资对该行业的未来如何看待?对于股东关心的这一话题,中国平安总经理谢永林回应称,房地产行业体量大,链条长,从业人员数量庞大,在社会经济运行中发挥着重要作用。房地产行业正在经历阶段性调整,未来将走出新的模式。而中国平安将在国家政策引领下,支持房地产行业健康发展。

对于当下公司涉房业务的风险敞口,付欣表示,中国平安房地产投资风险可控,当前房地产投资在整体投资规模中占比仅为4.2%,较年初略有下行。

“信托业坚定转型”系列高端访谈

中信信托:强能力守合规 锚定服务信托新蓝海

●本报记者 李静

“我们一直在探索转型,未来将大力发展资产服务信托业务,同时继续稳固投融资这一传统本源业务。目前,我们已在财富管理服务信托、风险处置服务信托、行政管理服务信托等领域取得不错发展。”中信信托有关负责人日前在接受中国证券报记者专访时表示。

与其他资管机构同台竞技,信托公司如何做到脱颖而出?在中信信托看来,信托公司在探索符合新分类导向的转型业务时,需依托自身禀赋,打造结合细分业务市场专业能力要求和信托特色的商业模式。

聚焦资产服务信托

“基于当前市场形势,信托业转型势在必行。”中信信托上述负责人表示,过去一二十年间,信托业搭乘“城市化快车”。在城市化过程中有两大业务方向,一是政府牵头、平台公司借钱做基础设施建设,二是房地产,信托业在此过程中取得了快速发展。然而,随着城市化进程由高速扩张转向平稳发展,这两大领域的业务需求显著缩减,信托业若继续固守旧业务模式,将难以为继。

从旧时代向新阶段转变过程中的阵痛在所难免,这直接体现在信托公司的经营业绩上,2023年近一半信托公司的营业收入、净利润同比下滑。

面对严峻的转型挑战,中信信托认为,信托公司积极寻求新的增长点,特别是服务信托领域发展潜力巨大。

截至2023年末,中信信托资产服务信托规模超1.19万亿元。其中,年金受托管理总资产规模717.86亿元,风险处置服务信托存续业务规模居行业首位。在财富管理信托方面,公司家族信托和保险金信托业务在受托规模、客户数量、创新服务等多个核心维度居行业领先水平。

做好全市场资产配置

在接受记者采访时,中信信托上述负责人多次强调,信托公司的突出优势在于全市场资产配置能力。在财富管理业务领域,相较于基金、券商、银行等机构直接进行产品投资,信托公司能够真正站在买方角度,提供全方位的市场资产配置服务,进而展现出更多独特优势。特别是在信托非标业务逐渐压缩的背景下,更应像年金受托人一样,做好全市场资产配置。

当前,家族信托业务已成为信托公司“抢滩”的重要领域,众多公司纷纷布局以寻求市场份额。在中信信托看来,家族信托业务稳健发展需建立在扎实的基础上,而非仅仅追求规模和市场份额的扩张。“家族信托基本都是无期限的,它会伴随委托人一生,甚至是几代人,而持续性的关键在于结构设置的合理性,这需要经受长周期市场的考验。因此,我们的目标不应仅限于规模的快速增长。”中信信托上述负责人说,发展家族信托主要依赖两个方面,“一是提升资产配置能力,实现资产的保值增值。由于信托公司自身产品有限,因此需加强全市场配置能力。二是做好增值服务,如提供财产隔离、家族治理、财富分配等多元化服务。”

坚守合规与底线

“信托业是全业务展业和全国展业,其业务的广泛性和复杂性使得监管面临一定的挑战。因此,在转型的复杂阶段,信托公司坚守业务底线和合规原则显得尤为重要。”中信信托上述负责人表示,展望未来,随着监管体系逐步健全,相关配套制度也将日益完善。

中信信托认为,从三分类新规所划分的25个业务品种来看,有些业务展现出强劲的增长势头,具备良好的发展前景。而有些业务仍处于探索阶段,需进一步完善配套制度以推动其健康发展。

以家族信托为例,其初始阶段主要聚焦现金类资产的管理,但随着市场的发展,受托资产范围势必拓展至非现金类,这也是国际信托业的发展历程。然而,这一拓展过程需要众多配套制度支持,同时也伴随着合规风险的挑战。因此,信托业在拓展非现金类受托资产时,必须保持谨慎的态度,确保合规经营,以实现稳健发展。



视觉中国图片