

产品、渠道优化叠加“报行合一”影响

# 头部保险公司寿险新业务价值大幅增长

随着半年报披露收官，国内头部保险公司最新的经营成果浮出水面。数据显示，随着产品结构优化、代理人产能提升，叠加“报行合一”政策助力，各大险企旗下的寿险业务向好发展，核心利润指标及新业务价值同比迎来大幅增长。

● 本报记者 齐金钊



视觉中国图片

分红率最高达22%

## 上市险企中期分红诚意足

● 本报记者 齐金钊

日前，A股五大上市保险公司中报纷纷出炉。除中国太保外，中国平安、中国人寿、中国人保、新华保险均披露了中期分红方案，合计拟分红派现近270亿元。

中期分红成主流

在四家披露中期分红方案的上市险企中，除中国平安过去已在执行中期分红外，中国人寿、中国人保、新华保险先后公告将首次进行中期利润分配安排。

从中期分红力度来看，中国平安在分红总额和分红率方面均拔得上市险企头筹。据中国平安公告，公司将派发2024年中期股息每股现金0.93元（含税）。根据截至2024年6月30日公司的总股本约182亿股扣除本公司回购专用证券账户上的A股股份计算，2024年中期股息总额预计为人民币168.4亿元（含税）。参照中国平安上半年盈利情况测算，公司中期分红率约为22.57%。

除中国平安外，中国人寿、中国人保和新华保险也都披露了中期分红方案。其中，中国人寿拟向全体股东派发2024年中期现金股利每股人民币0.20元，拟派发现金股利约56.53亿元，分红率约为14.77%；中国人保拟向全体股东派发中期股息每10股现金0.63元，合计拟派发现金红利27.86亿元，分红率约为12.28%；新华保险拟向全体股东每股派发现金红利0.54元，合计拟派发现金红利约16.85亿元，分红率约15.20%。

今年4月，国务院发布的新“国九条”明确提出，强化上市公司现金分红监管，加大对分红优质公司的激励力度，多措并举推动提高股息率。去年12月，证监会也发布了《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红》，明确鼓励现金分红导向，推动提高分红水平，同时，简化中期分红程序，推动进一步优化分红方式和节奏。

政策引导之下，今年参与中期分红的上市公司数量创出历史新高，中期分红规模也刷新了历史纪录。对于保险公司纷纷加入中期分红阵营，方正证券金融首席分析师许旖珊团队在研报中表示，一方面，中期分红有利于平滑投资者现金流、增强投资者获得感，体现出公司对股东回报的重视，以及管理层对公司经营发展的信心；另一方面，中期分红也符合国家政策和监管导向。

积极回馈投资者

上市险企积极参与中期分红，具体的考量有哪些？对此，中国人保总裁赵鹏日前在业绩说明会上介绍，今年集团增加了中期分红，主要是综合考虑了如下方面：一是贯彻落实新“国九条”要求，增强投资者对于公司改革发展的信心。二是为了进一步回馈投资者，提前与投资者分享公司发展的红利。三是综合考虑监管要求、业务发展及新准则下的经营成果等因素确定了分红比例，计算中期分红金额。

中国人寿总裁利明光说，为了进一步回馈投资者，中国人寿今年增加了中期分红，差不多相当于去年分红的50%左右。在未来，包括全年的分红，公司将延续长期以来遵循的基本规则，在满足监管要求的前提下，综合考虑公司全年的经营情况、股东回报，以及业务发展的需要，来确定全年的分红水平。

新华保险副总裁、总精算师龚兴峰说，公司上半年确实取得了非常好的成绩，扭转了一季度利润下滑的局面，与去年同期相比有11%的增长，这为公司中期分红的良好分红率奠定了基础。在此基础上，公司采用长期稳定的分红政策来考虑分红水平，也结合股东的期待、资金的状况，以及偿付能力可支撑水平等各个方面。综合考虑各方面因素之后，公司2024年中期分红占上半年归母净利润的15%，相当于去年全年利润的19%。下一步将综合考虑公司业务需求，做好平衡，稳定推出年度分红方案。

中国平安此前也表示，公司高度重视股东回报，回购和分红都是股东回报的重要组成部分，目前来看，绝大部分投资者更重视现金分红，公司分红总额连续12年增长。公司将坚持稳定和可持续的现金分红政策。

中国平安副总经理付欣：

## 寿险保持高质量增长可期

● 本报记者 齐金钊

中国平安日前披露的2024年中期报告显示，2024年上半年，中国平安寿险及健康险业务净利润为522.24亿元，同比增长12.7%；公司寿险及健康险业务的新业务价值（NBV）达到223.20亿元，同比增长11%。作为行业内衡量公司经营业绩最核心的指标之一，寿险及健康险NBV的双位数增长意味着什么？中国平安近年来持续推进的寿险改革战略成效如何？带着这些问题，中国证券报记者日前专访了中国平安副总经理付欣。

寿险改革成效显现

寿险及健康险业务的稳健增长，是中国平安近年来寿险改革成效逐渐显现的结果。付欣表示，截至今年6月末，中国平安寿险及健康险新业务价值已经连续6个季度实现同比双位数增长。分渠道来看，来自代理人渠道的新业务价值同比增长10.8%，银保渠道的新业务价值同比增长17.3%。

付欣称，从两年前开始，中国平安就开始了寿险业务多元化渠道的改革。寿险销售逐渐从过去的单一代理人渠道，扩展为如今的代理人渠道、银保渠道和社区网格渠道。如今，中国平安保险代理人团队已经实现了高质量、高素质、高产能的“三高队伍”转型，代理人增员率也已经逐步好转，人均产能大幅提升。

“除了增长的规模，寿险及健康险新业务价值的增长质量同样优秀。”付欣介绍，从新业务价值率（NBV MARGIN）角度来看，上半年中国平安寿险及健康险业务该指标上升6.5个百分点。同时，公司的13月和25月保单继续率分别提升了2.8个百分点和3.3个百分点。这样的增长势头意味着公司核心业务品质的提升，为公司接下来的利润稳健增长夯实了基础。

付欣认为，当前居民稳健投资的意愿高涨，老龄化带来的康养需求不断扩大，这对中国平安下一步继续深化差异化竞争提供了很好的机会。下半年，中国平安将延续“强财富、扩养老、促保障”的产品策略，进一步提升保险产品竞争优势，满足客户的多样化需求。

持续深化“综合金融+医疗养老”战略

今年以来，中国平安将其战略布局深化升级为“综合金融+医疗养老”。在中国平安看来，综合金融可以为中国平安带来更高的经营效率，尤其体现在更低的获客成本，更低的管理和服务成本，以及更高的客户留存率。而在医疗养老方面，中国平安拥有10余年保险及医疗行业运营管理经验，创新推出中国版“管理式医疗模式”，将线上、

监管机构报备的产品定价假设（包括费用假设等）应与其在实际经营过程中所实施的一致，不能存在大幅的虚报或谎报。

对于新业务价值的亮眼表现，太平人寿总经理程永红称，这主要是落实“报行合一”监管要求以及公司内部降本增效高质量发展的结果。据透露，上半年，太平人寿银保渠道的平均手续费费率下降了19.6%。公司下半年将进一步落实“报行合一”以及推动渠道专业化进度，持续压降负债成本、优化负债结构，并预计今年新业务价值依然能保持两位数增长。

值得关注的是，日前相关监管要求落地，要求普通型保险产品预定利率进一步下调。预定利率，是指人身保险产品进行保险产品定价时所采用的利率，实质是保险公司承诺给客户的回报率。

预定利率下调背景下，是否会对相关保险公司下半年的经营表现带来扰动？对此，中国平安联席CEO郭晓涛称，公司对全年寿险新业务价值的增长态势充满信心。他表示，一方面相信会延续上半年的态势，另一方面，因为下半年产品定价利率的变化，会带来一些机遇和挑战。总体来看，在利率下行时代，中国平安将持续发挥医疗健康养老、综合金融的优势，推动公司业绩发展。

中国人寿总精算师侯晋表示，往后展望，公司已做好了产品在预定利率下调政策之后的全面切换准备，包括整个公司的销售管理的准备，会积极做到业务平稳过渡，实现全年新业务价值的较快增长。

渠道改革成果明显

中国人寿方面称，公司深入推进渠道转型，上半年，中国人寿个险渠道各项新业务指标及新业务价值均实现高基数下平稳增长。公司现有销售队伍持续贯彻落实“客资建队伍”经营理念，加快构建以客户为中心的个险经营管理体系，加速个险队伍向专业化、职业化、综合化转型。

数据显示，截至6月末，中国人寿个险销售人力规模为62.9万人，位居行业第一；月人均首年期交保费同比增长12.4%，产能连续4年实现提升；优增新人数量同比上升20.1%，绩优销售人员占比较上年同期提升1.9个百分点；有序推进“种子计划”布局新型营销，已在24个城市启动试点。银保渠道方面，公司严格落实“报行合一”政策要求，强化佣金费用管控，实现降本增效。此外，该公司着力丰富银保产品，构建多元产品体系；升级队伍基本法，强化队伍专业化管理；加强渠道拓展，扩大合作银行覆盖面。

应下今年权益市场对投资端的拖累或有所减轻，并且在债牛行情下，债券浮盈助推保险资金综合收益率有所提升，在一定程度上缓解了险企投资端的压力。展望2024年全年，负债端难成拖累，未来估值修复的轨迹，核心仍聚焦于资产端的修复情况与增长潜力，重点关注长端利率与权益市场的表现。

国金证券表示，保险行业利润预计仍将保持增长趋势。长期来看，大型保险公司存量负债成本并不高，各公司将通过拉长久期、增配高股息资产稳定净投资收益率。净投资收益作为险资投资的基本盘，覆盖成本的压力不大，且后续新单保证利率将下降，叠加分红险占比提升，将逐步拉低整体负债成本。当前保险公司估值隐含的投资收益率假设仍然较低，短期估值向上弹性来自三季度超预期等，中长期来自预期改善带来的估值中枢抬升。

新业务价值表现亮眼

中国平安半年报显示，今年上半年，平安寿险及健康险板块实现归母净利润506亿元，同比增长12%，为平安集团贡献了近七成利润。同时，平安寿险及健康险新业务价值达223.2亿元，同比增长11%，新业务价值率为24.2%，可比口径下同比增长6.5个百分点，较去年底进一步改善。值得一提的是，这是平安寿险及健康险新业务价值连续6个季度实现双位数增长。

新业务价值是指保险公司的净保费价值，是衡量保险公司经营业绩的一项重要指标，代表的是新保单的利润。新业务价值高增长，说明保险公司的业务端利润在提升，长线的营运利润“储水池”开始蓄水。

无独有偶，其他上市保险公司寿险业务同样表现优异。其中，中国人寿半年报显示，上半年新业务价值实现快速增长，较2023年上半年同比提升18.6%，达322.62亿元；太平人寿上半年实现新业务价值66.94亿元，同比增长83.6%，新业务价值率24.6%，同比上升12.4个百分点；太保寿险实现新业务价值90.37亿元，同比增长22.8%；人保寿险上半年新业务价值39.35亿元，同比增长91.0%；新华保险实现新业务价值39.02亿元，同比增长57.7%。

业内人士指出，上市险企寿险新业务价值增长的原因，一方面是受益于产品结构优化、代理人产能提升；另一方面则是在“报行合一”及预定利率下调背景下，保险公司银保渠道费用率下降，助力负债成本的降低。而所谓“报行合一”，是指保险公司在向

渠道改革成果明显

记者了解到，近年来，各家保险公司积极推进渠道改革，除原有的代理人渠道持续优化外，银保渠道、社区下沉渠道等也逐渐显现成果。

中国平安数据显示，上半年，公司保险代理人渠道持续深化转型，优化队伍结构，渠道新业务价值同比增长10.8%，人均新业务价值同比增长36.0%。新增人力中“优+”占比同比提升10.2个百分点。截至2024年6月末，个人寿险销售代理人数量达34万。银保渠道坚持价值转型战略，新业务价值同比增长17.3%。社区网格化渠道深耕存续客户，在90个城市铺设126个网点，较上年末增加39个城市，组建1.5万人的高素质专员队伍，实现存续客户13个月保单继续率同比提升5.8个百分点，首年规模保费为去年同期2.6倍，服务经营成效显著。下沉渠道在7个省份推进销售，逐步形成稳定的产能路径。

展望未来，多家机构看好保险板块投资价值。海通证券研报认为，保险业经营具有显著顺周期特性，目前保险板块估值仍处于历史低位。

中信建投证券在研报中分析称，上市寿险公司新单有望量稳质优，经营业绩预计稳中向好，当前估值仍处低位，安全边际充足，建议重点关注。从负债端来看，去年以来预定利率下调、“报行合一”等一系列政策的效果正在逐步显现，上市险企新业务价值率有望持续改善，带动新业务价值同比稳健增长。而平安发布的中期业绩显示其上半年末代理人队伍规模已较一季度末环比增速转正，后续代理人队伍规模下降对新单的拖累有望进一步减少。从资产端来看，下半年在去年同期基数相对较低的背景下总投资收益有望同比改善，对利润形成支撑。

东莞证券在研报中表示，今年权益市场经历了较大波动，但低基数效



视觉中国图片