

保费收入投资收益双增

# 四上市险企去年净利剧增七成

证券时报记者 曾炎鑫

在经历了前年的困顿后,保险业在2013年重拾升势,保费和投资收益双双增长。截至昨日,4家上市险企已全部发布2013年年报,这4家公司合计盈利666亿元,同比增幅约70%。

在投资操作上,上述险企中只有中国人寿大幅降低对基金和股票的投资比例,中国人寿和中国太保都加大了另类投资的力度。

对此,券商研究员预计,未来3年另类投资占比有望快速上升。

## 保费投资双增长

统计数据显示,中国平安、中国人寿、中国太保和新华保险去年合计实现净利润666亿元,这一盈利水平约相当于工行去年净利的25%。

尽管日子过得不如银行业滋润,但保险业总算结束了2012年的困顿,行业整体保费收入恢复两位数增长速度,2013年全行业原保费收入达17222.24亿元。其中,产险原保费收入同比增长17.2%,寿险同比增长7.86%。

行业保费收入增速的恢复,为4家上市险企的利润增长提供了动力。2013年,新华保险保费收入首次突破千亿水平,较上年增长6.1%,带动新华保险净利润较上年增加50.8%。而依托综合金融优势,中国平安继续蝉联“最挣钱险企”,去年实现归属母公司股东净利润281.54亿元,同比增长逾四成。

值得一提的是,在2012年经历了净利润下滑近40%后,中国人寿2013年净利润增长逾1.2倍,成为4家上市保险公司中增长最为迅猛的公司。中国人寿在年报中表示,利润大幅增长的主要原因是投资收益增加以及同比基数较低。

投资收益大幅增长也是其他3家险企业绩增长的重要因素之一。数据显示,中国平安和中国太保的总投资收益率双双突破5%,中国平安保险资金投资总收益同比增长逾一倍,且总投资收益率创下三年来新高。

此外,新华保险去年实现总投资收益247.34亿元,较上年增长82.7%。新华保险表示,投资收益率增长的主要原因是投资资产买卖价差收益增加,同时可供出售金融资产确认资产减值减少。

山西证券的研报认为,保险行业已经走出了前期低迷的发展阶段,随着保费收入增速的逐步提高、投资收益的增加、保险环境的逐渐改善、监管政策的不断出台,保险行业的基本面向向好发展。

## 另类投资提升投资收益

在去年A股市场出现结构性行情的背景下,险企投资思路出现分化,中国平安、中国太保和新华保险齐齐提高权益类投资比重,但中国人寿却大幅减仓。

数据显示,中国平安、中国太保和新华保险的权益类投资占比分别为9.8%、11.3%和7.6%,比上一年度分别提高了0.3、1.3和0.89个百分点。相反,中国人寿在2013年降低了权益

## 最大外资财险 安盛天平正式成立

今日,安盛天平财产保险对外宣布正式成立。

据了解,安盛天平由中国首家专业车险公司天平汽车保险与全球最大保险集团AXA安盛集团在华的全资财产险子公司合并而设立。两者合并后的新公司,成为了目前中国市场上最大的外资财险公司。

安盛天平相关人员介绍,新公司注册资本8.46亿元。截至2013年,天平已拥有在中国18个省市经营财险业务的营业执照,并获得了全国首批直销牌照,业务主要集中于汽车保险。

(泰利)

2013年四家上市险企主要财务指标				
	中国平安 PINGAN	中国人寿 CHINA LIFE	NCI新华保险	太平洋保险 CPIC
2013年归属母公司股东的净利润(亿元)	281.54	247.65	44.22	92.61
同比增长	40.4%	123.9%	50.8%	82.4%
2013年总投资收益率	5.1%	4.86%	4.8%	5%
2012年总投资收益率	2.9%	2.7%	3.2%	3.3%
每股收益(元)	3.56	0.88	1.42	1.02

曾炎鑫/制表 张常春/制图

类投资比重,股票、基金配置比例由2012年底的9.01%降低至7.5%。其中,中国人寿大幅减持贵州茅台,从而缺席了后者的前十大股东名单。

与此同时,中国人寿加大“其他方式”类别的投资比重,从2012年末的5.07%占比提升到了8.16%。在业绩报告会上,中国人寿董事长杨明生表示,未来中国人寿会加大对另类投资力度,包括未上市股权投资、政府融资平台上能够市场化运作的项目和养老养生项目。

同样加大另类投资的还有中国太保。年报显示,截至2013年末,太保资产已设立另类资产管理产品数量累计达30个,合计规模达657.5亿元。

中国太保表示,债权投资成为中长期固定收益配置领域中具有显著收益优势的投资工具。截至2013年末,公司已持有的债权计划达到345.45亿元,同比增长21.9%;在投资资产中的占比达5.2%,同比提升0.7个百分点;债权计划不但拉长了投资资产的久期,还有效地提升了净投资收益率。

事实上,自保险资金投资新政策陆续推出以来,险企对另类投资的关注度越来越高,另类投资的占比不断上升。截至2013年底,其他投资资产占行业可投资资产比例达16.9%。平安证券分析师缴文超表示,随着监会明确大类监管比例,将有利于险企开展另类投资,预计未来3年另类投资的占比将呈现快速上升的趋势。

## 太保去年盈利92.61亿 增逾八成

证券时报记者 杨丽花

中国太保今日发布的2013年年报显示,该公司去年实现归属母公司股东净利润为92.61亿元,较去年增长82.4%;实现每股收益1.02元,同比增长72.9%。

该公司表示,2013年业绩增长的主要原因是公司2013年度投资收益同比大幅上升。

## 总投资收益率达到5%

年报数据显示,去年中国太保管理资产持续增加,截至2013年末,集团管理资产达到7466.39亿元,较上年末增长9.9%。在2013年,中国太保资产管理业务实现投资收益稳健增长。集团投资资产实现总投资收益315.82亿元,同比增长70.5%,总投资收益率达到5%,同比提升1.7个百分点。

具体投资方向上,中国太保新增固定收益类资产投资322.66亿元,债券投资总额上升,较上年末增长12.8%;定向存款投资总额下降,债权计划总额较上年末增长21.9%。而权益类资产占比11.3%,较上年末上升

了1.3个百分点。该公司的投资资产主要配置在可供出售金融资产、持有到期投资和贷款及其他第三类。

## 转型初见成效

与中国平安正好相反,中国太保产险业务较寿险业务增幅较高。2013年该公司财产险业务收入818.22亿元,同比增长17.3%,其中车险业务收入638.49亿元,同比增长17.5%;非车险业务收入178.95亿元,同比增长16.5%;太保产险电网销及交叉销售业务收入166.72亿元,同比增长高达28.7%,占太保产险业务收入的20.4%。相比之下,寿险业务增长缓慢,中国太保寿险一年新业务价值74.99亿元,同比增长6.2%。

太保表示,在过去的一年,该公司转型初见成效。一是完善客户信息归集和分析系统。二是基于客户数据分析,提供细分市场客户需求的产品和服务。三是适应网络和移动互联网时代客户行为的变化,创新及完善虚拟和实体界面,并推动界面之间的有效互动。四是积极运用移动互联网新技术,为客户提供高效便捷服务。

## 杨凯生:银行下调快捷支付限额意在“量化”

证券时报记者 蔡恺

近期,四大有银行调低第三方支付快捷支付限额,工行关闭了支付宝的部分快捷支付接口。对此,银监会特邀顾问、前工行行长杨凯生表示,银行调整限额只是将小额支付“量化”,并不是特别针对支付宝。

在昨日于广州举办的“第三届岭南论坛”上,杨凯生表示,快捷支付是支付宝创立的、为提高电商交易效率的小额快速支付,为客户网络购物提供了方便,也正是因为便利、步骤少的特性,因此一开始就被监管定性为小额支付。当时监管方面有一个要求,就是用户开通快捷支付前,必须到银行

网点或者电子渠道认证,即确认用户自己知晓银行账户将被第三方支付绑定,因为快捷支付是支付宝将用户的支付交易通过银行进行批量处理,而不是逐笔交易经过银行。

杨凯生称,近几年监管的要求没有得到很好的贯彻,第三方支付强逼客户的支付体验,支付金额早已超出“小额”定义。而现在几家国有银行共同采取的调整快捷支付限额措施,实际上是将小额支付“量化”。如果用户的大额消费受到影响,完全可以通过网银给支付宝账户充值再完成支付。

不过,也有质疑声音认为,银行没有从一开始就实施限额,但偏偏在余

额宝做大之后忽然实施,的确有针对支付宝的嫌疑。

对此,德意志银行亚太区投资银行执行主席蔡洪平称,支付宝做大之后,动了传统金融行业的奶酪。未来,支付宝的发展肯定会倒逼银行业进行变革。

杨凯生表示,实际上银行方面并没有针对支付宝和余额宝的必要,余额宝超过90%是投资于银行协议存款,资金仍在银行体系里,只是存款类型发生变化,对银行并没有造成根本性冲击。不过,有客户投诉支付宝账户资金通过快捷支付方式被盗走,而究竟是银行还是第三方支付的责任难以厘清,银行处于被动局面。

汇丰亚太区行政总裁王冬胜:

## 粤港联手 香港金融中心不惧竞争

证券时报记者 蔡恺

2009年出台的《内地与香港关于建立更紧密经贸关系的安排(补充协议六)》(CEPA6)允许港资银行在广东设立异地支行,4年来港资银行持续受惠,在广东的网点拓展明显提速。

随着广东与香港的联系日趋紧密,加上粤港澳自贸区很可能不久后获批的预期,汇丰等港资银行更加看好广东及香港的发展前景。日前,汇丰亚太区行政总裁王冬胜接受证券时报记者采访时表示,虽然上海竞争力日益增强,但香港与广东合作能发挥粤港金融中心的角色,大幅提高竞争力。

## 将重点发展广东市场

证券时报记者:得益于CEPA6的政策,汇丰中国在广东的网点数已达到62个,占全国总数的四成。未来广东是不是你们重点发展的一个市场?该市场重要性体现在哪些方面?

王冬胜:广东对我们来说是一个条件很好的市场,我们将把它作为重点发展区域。

首先,十二五规划中提到香港和广东要加深合作。广东省人口超过一亿,国内生产总值(GDP)占全国近11%,粤港之间的贸易往来的量很大,与全球的贸易联系也日趋紧密,所以外资银行能做的业务很多;其次,广东和香港有着天然的联系,一方面文化、语言相近,另一方面两地交通便捷;再次,增设网点的确很重要,但我们不能分散资源,必须集中投放一些区域,包括广东省,此外还有长三角、环渤海经济圈、中原经济区等。

证券时报记者:异地支行网点的重要性是否仅在于拉存款?听说你们有些珠三角的异地支行成立后很快实现盈利,那么三线城市网点的效益也很好吗?

王冬胜:设立这些网点不单单是为了存款。随着广东企业进出口继续增长,以及未来人民币自由兑换,人民币贸易结算的前景很可观。目前我们在全球50多个国家能提供人民币结算,全球的网点和广东网点连起来,我们的优势就能体现出来。

这些网点不只做存、贷、结的业务,我们还通过网点的推荐,让本地企业到境外发债融资,但是,最近我们更谨慎了,因为内地市场出现了债券违约事件。所以我们希望多找一些资质好的本地企业,提供全面的金融服务。另一方面,我们在境外的客户很多想来广东做贸易和投资,这些网点能牵线搭桥。

还有,别小看目前经济不太发达的地区。打个比方,有些内陆地区的企业靠收购农民的产品然后大量出口,我们可以提供与贸易相关的金融服务。虽然三线城市网点的营业收入不会像一线城市一样高,但租金不贵,人工成本不高,网点就不会亏损。

证券时报记者:从全国范围看,去年银行业遭遇不少挑战,外资银行也

受到了大环境影响,汇丰中国的自营业务增长情况如何?

王冬胜:去年的利率市场化进程对银行的盈利有一定影响,但利率市场化是人民币自由兑换的关键步骤。而且存款保险制度也是很重要的改革。

自营方面,汇丰中国的年报目前尚未发布,所以具体数据无法透露。我认为,汇丰中国在贸易融资上的市场占有率增加得很快,但这个领域的竞争也越来越激烈,给利润率造成一些压力。另外,汇丰中国的存款充足,存贷比也不高,所以每到年底,我们能有多余的额度。总体来说,外资行还是有相对竞争力的,主要体现在产品设计、人员培训、风险管理以及国际网络等。

## 香港可作为广东金融中心

证券时报记者:您刚才提到有些客户开始涉足房地产,但目前内地出现了看空楼市的声音,您怎么看目前内地房价下跌的风险?对汇丰是否有影响?

王冬胜:我觉得内地一线城市的房价下跌可能性很小。

以上海为例,上海自贸区挂牌了,会吸引很多国内外企业入驻,如果未来再设立国际板,那肯定还会吸引国际大企业过去上市和设点,对房价会有支撑。北京也是大城市,房价也不会跌。至于二线城市,包括内陆的重庆、武汉、长沙等,由于航运和交通的发展,房价也没有多少下跌空间。但三、四线城市确实要小心,所以汇丰很少做这些城市的按揭贷款。

汇丰中国的住房按揭贷款基本上没有坏账,未来也不会因为楼市变化而受到很大影响。

证券时报记者:上海自贸区已经先行先试,但粤港澳自贸区迟迟未宣布,您对这些自贸区的政策有什么期望?您如何看待上海与香港之间的竞争?

王冬胜:上海自贸区每次宣布新政策,汇丰都会做一些相应业务。我们也在期待自贸区其他政策细则出台。

另外,我们也和前海管理局进行了很多次交流,探讨香港和前海的合作。前海跨境人民币借贷打开了人民币的资本项目,相信未来还会有其他新政策逐渐落实,我们也期待前海能发展更快一些。

粤港澳自贸区如果建立,广东和香港肯定会有很大的发展机会,因为广东和香港之间的人员流动、贸易流和资金流都相当大。目前深圳前海、澳门横琴、广州南沙三个试验区内,前海的政策是最清晰的,但如果横琴能允许港资银行开设网点,我们也会去开。

近年来,很多人都说香港的竞争力未来会被上海赶超。上海这座超过2000万人口的城市正在打造中国的金融中心,加上周边都是工业城市,竞争力确实很强。而香港人口仅700多万,产业结构以服务业为主。如果粤港能紧密合作,以广东作为工业区域,香港发挥粤港金融中心角色的话,将形成一个很强竞争力的区域。与广东的紧密合作对于香港的未来发展很重要。

## 基金子公司 将依托股东实现升级转型

证券时报记者 梅苑

日前,国时资产主办的“甬江大资管2014春季沙龙”在上海举行,与会嘉宾表示,过去不到1年半时间里,基金子公司发展迅猛,未来可依托股东实现升级转型。

与会嘉宾预计,银行同业业务的盛宴还将持续,但必将走向更规范的创新之路。在新政之下,保险资管仍显保守经营的风格,但有创新和突破的路径。房地产信托则受到中国经济转型的深刻影响,信托公司介入地产项目的标准和方式也不断调整和变化,有较强的风险识别能力和管理能力的公司将取得领先优势。

对于基金子公司的类信托业务及升级转型,嘉宾们认为,基金子公司在品牌建设、渠道建设和金融合作及创

新等方面都需要更多的沉淀积累,深挖细分市场,走出一条特色资管之路。

据了解,基金子公司在成立初期经历了一轮野蛮生长,类信托业务开展迅猛,产品同质化严重,加上风控标准相对宽松,因此饱受争议。与会嘉宾表示,在大资管竞争日益激烈的环境下,监管部门对基金子公司的监管趋严,基金子公司自身也有了从野蛮生长到升级转型规范化的紧迫感。

一家基金子公司负责人表示,这条升级转型之路将依托股东和团队资源优势,从通道业务转向主动管理业务,从同质化业务迈向特色业务,从传统业务走向创新业务。此外,在品牌建设和渠道建设方面仍需长期的时间和资源投入,最终能够赢得投资人信任的决定因素必定是金融机构出色的资产管理能力。