

保险业新常态:收购频繁 黑马出没

证券时报记者 潘玉蓉

2015年,保险业站在总资产10万亿的新起点之上,业内都感受到了春天的气息。

刚刚过去的一年是保险行业成绩最好的一年,也是保险公司价值被更多认同的一年。随着中国资产管理市场的跨界深度融合,越来越多的金融机构负责人意识到:旗下没有一家保险公司,没人会把你当作金融的大佬。

那么问题来了:中国保险市场上最有价值的保险公司是谁?当安邦保险、生命人寿成为行业瞩目的大黑马后,还有哪些保险公司值得期待?

2015年市场有哪些机遇,会让新一批保险公司成为投资市场的黑马?刚结束的2015年全国保险监管工作会议(以下称全保会),以及近期各家召开的年终工作会议,已经释放出大量信息。

股权收购异常活跃

2014年是保险股权收购频繁的一年。例如,阿里巴巴接洽新华人寿,内蒙古正高溢价收购华泰保险股权,万达集团增持百年人寿,复兴国际收购美国和葡萄牙两家保险公司等。复兴国际首席执行官梁信军甚至公开表态,复星将以保险为核心转向投资集团。

据证券时报记者统计,2014年国内共有26宗股权转让通过批复,加上未完成的收购项目,超过30家保险公司去年经历重大股权变更。

越来越多涉足金融的资本玩家达成共识:要操盘金融集团,保险是必争之地。因为保险资金的运营模式能获得穿越经济周期的“长钱”,保险的投资方向广泛又灵活,这也是保险公司有别于其他金融机构的魅力所在。

从市场价值来看,中华保险研究所副总经理郝敬峰表示,截至2014年6月底,中国保险市场价值3.13万亿元。其中,人身险公司总体市场价值1.48万亿元,占保险市场价值的47.4%;财险公司总体市场价值0.47万亿元,占15.1%。总体来看,人身险公司市场价值最大,保险集团其次之,而财险公司市场价值占比最低,也最具发展潜力。

百亿俱乐部黑马频出

据证券时报记者统计,2014年有28家寿险公司属于“百亿俱乐部”成员,保费规模都超过百亿元。由此推论,中国保险市场上最有价值的保险公司非其莫属。

2011年前,有4家保险公司在A股上市,借助资本市场的力量迅速成长,此后再也没有保险公司挂牌上市。虽然泰康人寿和太平人寿为中国第五大寿险公司的交椅争得不可开交,但实际上,人保寿险这家成立不满十年的“后生”,去年



靠业绩稳稳坐上中国寿险业的第五把交椅。

保监会披露的原保险保费数据显示,人保寿险去年收入787亿,超过第六位泰康人寿百亿。如果按保监会人身险的口径排名,合并计算人保集团旗下的寿险公司与健康险公司,人保系排名仍居第五位。

百亿俱乐部里的黑马颇多。今年在资本市场崭露头角的华夏人寿,去年保费规模705亿,同比增长90%,排名寿险第七。随着安邦系在市场上声名鹊起,安邦人寿的业务也迎头赶上,2014年实现保费收入619亿,行业排名第十。前海人寿,去年保费规模705亿,同比增长90%,排名寿险第七。随着安邦系在市场上声名鹊起,安邦人寿的业务也迎头赶上,2014年实现保费收入619亿,行业排名第十。前海人寿,去年保费规模705亿,同比增长90%,排名寿险第七。随着安邦系在市场上声名鹊起,安邦人寿的业务也迎头赶上,2014年实现保费收入619亿,行业排名第十。

评判一家保险公司的价值,不仅要规模,还要比质量。

至于保险公司是先做大还是先做强,业界莫衷一是。某百亿俱乐部寿险公司总经理对证券时报记者表示,为了抓住规模和效益的平衡点,该公司决定在维持百亿规模的基础上优化业务结构。根据结构调整目标,该公司将在3年~5年内保证续期保费稳步增长,当期保费超过百亿时,公司的价值就能再上一个台阶。

保险消费迎新常态

2015年1月召开的全保会上透露的一组数字表明,中国保险市

场正悄然发生变化。

统计数据显示,2014年保险业总资产突破10万亿元,保险业增速达17.5%。最大看点在于,去年增长最快的领域,是与民生保障关系密切的年金保险,同比增长77.2%;保障性较强的健康保险同比增长41.3%;与实体经济联系紧密的保证保险,也实现66.1%的同比增长。

对此,吉祥人寿首席健康执行官李良军表示,这三个领域的快速增长,表明中国保险市场正从被动销售转向主动购买。过去,保险业一个重要销售理念是“把梳子卖给和尚”,这种错误的销售理念“绑架”保险业很多年。现在不少公司意识到,靠销售技巧把客户不需要的产品卖出去,本身就是风险。而随着国内居民收入增长,保险消费需求提升,市场正在认识保险的价值。

健康和养老险已出现勃勃生机,自然增长的动力十足。”他说。2015年全保会表示,养老险和健康险优惠政策落地将是2015年保监会的三项重要工作之一,健康险税收优惠政策落地速度正在加快,一旦实施,必将引起商业健康险井喷、爆发式增长。

在全保会上,保监会主席项俊波表示,金融业的融合发展成为大势所趋。新国十条鼓励保险业参与健康、养老、安保等产业链整合,为保险业发展延伸了产业链条,拓展了新业务领域。面对保险业的新常态,监管部门将积极引导鼓励保险公司跨进新的领域,从“分蛋糕”到“造蛋糕”,释放保险行业发展潜力,实现新增长。

如果仅看原保费收入,民生人寿在70家寿险公司排名第21位;如果算规模保费,民生人寿则排名第30位。日前,原博时基金总裁、现万向控股副董事长肖风传出即将赴任浙商基

金,受到业内人士关注。据了解,肖风仍然兼任民生人寿副董事长,同时担任民生通惠资产管理公司董事长。业内人士表示,肖风虽身兼多职,但他对保险投资理解深刻,未来如何利用集团背景、在民生人寿这个平台上施展能力,让市场充满想象。目前,万向控股已经揽入万向信托、浙商基金、万向期货,并参股浙商银行,金融牌照已齐全,俨然已具备成立金控集团的条件。(潘玉蓉)

偏重趸交保费和银保渠道的策略。按照一家总部在南方的保险公司高管说法,“人保寿险为抢夺银保渠道几乎不惜成本,给出的费用都高于平均水平。”2014年上半年数据显示,人保集团的寿险业务中有65%是通过银保渠道完成,而健康险保费收入也有62%通过银保渠道取得。人保寿险的保费收入“成色”几何,人保寿险未来能否重现此前的高速增长,成为市场对人保集团估值的一个重要影响因素。国泰君安国际研究员日前表示,人保财险的2014年全年保费收入符合预期,但人保寿险同比增长,低于预期,主要原因是人保寿险较为依赖银保渠道,而去年大型寿险公司的银保保费收入持续下滑。(曾炎鑫)

寻找最有价值保险公司之 2 华夏人寿:举牌新秀

继安邦保险和生命人寿以后,华夏人寿2015年加入了险资举牌上市公司军团:半个月不到时间内两度举牌同洲电子,受到资本市场关注。事实上,在保险业内,华夏人寿也以高成长为各方关注:成立7年多就成为非上市寿险公司中注册资本最大的一家。

在2015年1月份,华夏人寿对同洲电子发动了两次举牌,以大宗交易的方式分四次买入同洲电子6830.8万股,共耗资5.56亿元。

尽管华夏人寿在二级市场上是一个举牌新秀,但在保险业内早已是黑马形象,一直保持高成长。资料显示,华夏人寿在2006年底才被批准成立,设立

时注册资本只有4亿元。此后通过密集增资,到2013年底,华夏人寿注册资本已迅速增至90亿元,并在2014年3月再度增资,注册资本一口气增至123亿元。至此,华夏人寿成立后7年里注册资本增长了约30倍,是非上市寿险企业中注册资本最高的一家。

业内人士表示,华夏人寿主打银行保险渠道,并通过短期万能险做大规模。反映在保费数据上,按照保监会统计口径,华夏人寿2014年保费收入为31.65亿元,在寿险业内仅属于中游水平,但保户投资款新增保费却高达673.52亿元,这一数据在行业内排名第二,仅次于平安寿险。(曾炎鑫)

寻找最有价值保险公司之 3 民生人寿:牌照齐全隐形黑马

背靠万向控股的民生人寿,有望成为冲向资本市场的一匹黑马。目前,万向控股目前持有民生人寿22.39亿股,持股比例为37.32%。据了解,民生人寿已将首发IPO提上日程,有意在2015年启动上市计划。

如果仅看原保费收入,民生人寿在70家寿险公司排名第21位;如果算规模保费,民生人寿则排名第30位。日前,原博时基金总裁、现万向控股副董事长肖风传出即将赴任浙商基

金,受到业内人士关注。据了解,肖风仍然兼任民生人寿副董事长,同时担任民生通惠资产管理公司董事长。

业内人士表示,肖风虽身兼多职,但他对保险投资理解深刻,未来如何利用集团背景、在民生人寿这个平台上施展能力,让市场充满想象。目前,万向控股已经揽入万向信托、浙商基金、万向期货,并参股浙商银行,金融牌照已齐全,俨然已具备成立金控集团的条件。(潘玉蓉)

寻找最有价值保险公司之 4 阳光保险:推集团化战略升级

日前,在2014年阳光保险集团年会上,阳光保险集团董事长张维功表示,2014年阳光保险集团保险业务预计保费突破470亿元,全年产险业务保费将超过200亿元。寿险新业务价值增长态势良好,预计全年增长23%,寿险公司将正式步入盈利周期。

不仅如此,在资本市场上,阳光保险在已获得股票投资、无担保债投资、股权投资、基础设施债权计划管理资格的基础上,再获得资产管理产品、不动产投资计划、股指期货资格,实现了资产管理的全业务牌照。在资产管理

方面,阳光保险首只资产管理产品发行成功。去年6月,阳光保险获批销售证券投资基金业务资质。去年10月取得国家外汇管理局批复的外汇业务市场准入资格。此外,阳光保险以4.63亿澳元(约合22.21亿人民币)收购澳大利亚悉尼喜来登公园酒店,迈出全球资产战略布局的重要一步。

张维功称,阳光保险以农民的心态用近十年的时间打造了一个相对扎实的国内保险平台。而在新的十年,阳光保险将强力推动集团化的战略升级。(顾哲瑞)

保监会松绑团险 团体成员由5人降至3人

证券时报记者 曾福斌

近日,保监会下发最新通知,将团体保险的购买门槛从至少5个人降为3人,特定团体成员的配偶、子女、父母可以作为被保险人。

根据保监会2005年下发的文件,团体保险是指投保人为5人以上特定团体成员(可包括成员配偶、子女和父母)投保,由保险人用一份保险合同提供保险保障的一种人身保险。

团体成员门槛的下降,相当于降低了团体保险门槛,有助于保险公司进一步发展团体业务。原来的规定主要针对企业的需求;随着社会的发展,家庭保障意识增强,团险的家庭需求增长较大,因为团险的形式一般比个险价格低。

有寿险人士分析称,近些年的寿险中团险发展步履不前,近十年来,团险渠道收入占整个寿险业务保费收入不到6%,未像营销员、银保这两大传统渠道发展快速。由于历史原因,团险渠道曾经占到寿险收入来源的三四成,主要来自养老年金。后来这部分业务转为企业年金后迅速衰退,现在团险渠道主要以意外险和健康险为主。

苏宁申请设立 保险公司被否

证券时报记者 曾炎鑫

保监会日前否决了天伦人寿和国开财险的筹建申请。其中,天伦人寿由苏宁电器等公司联合申请,保监会认为天伦人寿发展模式定位不明确,以及发起人芜湖湖泰汽车运输集团不具备充足的出资能力。

苏宁电器、芜湖市建设投资公司、芜湖湖泰汽车运输集团等6家公司此前联合向保监会递交了筹建天伦人寿保险的申请材料,但保监会不予以许可。保监会表示,拟设立的天伦人寿发展模式定位不明确,对养老保险的可行性研究不深入,无法证明该项目具备充分的可行性。

此外,芜湖湖泰汽车运输集团的长期股权投资金额已经超过净资产,不具备充足的出资能力,不符合《保险公司股权管理办法》第七条“股东应当以来源合法的自有资金向保险公司投资”的要求。

同样被否的,还有由成都国腾电子集团、江苏凌云置业公司、财富时代投资担保公司等5家公司申请设立国开财产保险公司。保监会给出的否决理由之一,截至2011年末,主要发起人成都国腾电子集团和江西瑞德创业投资公司本级报表的净资产均不足2亿元,不符合《保险公司股权管理办法》相关要求。此外,主要发起人江西瑞德创业投资公司2009年、2010年本级报表出现亏损,也不符合《保险公司股权管理办法》要求。

值得一提的是,国开财险还因为拟任总经理的学历问题而不予以筹建批准。保监会称,该公司的拟任总经理学历为大专,不符合“大学本科以上学历或者学士以上学位”的要求。

新闻短波 | Short News |

信诚人寿委托中信证券管理17亿资金

证券时报记者 顾哲瑞

信诚人寿昨日公告,在2015年将与中国银行深化全面战略合作,并签署了《中信证券-信诚人寿-中国银行定向资产管理计划资产管理合同》。

根据协议,中信证券将以自主方式对信诚人寿委托的资产进行投资和管理,并由中信银行担任资产托管人。委托资金为17亿元,合同期限均为1年,自2015年1月1日至2015年12月31日。如期满前10日内若各方均未提出书面意见,则合同有效期自动顺延一年,顺延次数不限。投资范围包括流动性资产、固定收益类资产、权益类资产。

据保监会统计,信诚人寿2014年规模保费收入约为111.3亿元,在外资寿险公司中排名靠前。

寻找最有价值保险公司之 1 人保寿险:寿险业的一匹白马

人保集团以财险起家,也素来以“财险一哥”的形象为市场所熟知,但经过连续几年的快速发展后,人保集团的寿险业务也成为重要收入来源,并已经悄然升至业界第五的位置。2014年原保费收入已超过老牌寿险公司泰康人寿。

以保监会统计的原保费收入数据来看,人保集团的寿险业务2014年揽入了787.18亿元,位列全行业第五,而排在第六的泰康人寿全年原保费收入为679.04亿元。不过,如将“保户投资款新增交费”计算在内的话,泰康人寿则排在人保集团之前。

此外,人保集团还是健康险领域的领头羊。数据显示,2014年全国健康险保费收入1587.18亿元,

同比增长41.27%。人保财险一家就占了市场一成左右市场份额:去年全年实现157.95亿元保费收入,同比增长106.7%。相较之下,其余3家专业健康险公司相对逊色,平安健康原保费4.17亿元,同比增长35%;和谐健康原保费1.59亿元,同比增长20.6%;昆仑健康的原保费则同比下降。

背靠市场第一财险集团,2005年年底才成立的人保寿险像是含着金钥匙出世,人保集团更是一开始就有志于将寿险的保费规模做到业界前列。成立以后,人保寿险保费规模用了4年时间就突破500亿元,2009年超过当时的太平人寿,跃居市场第六。

同时被业界热议的是,人保集团迅速将规模做大的同时,采取了