

四大投连险企保费缩水 个别账户两月跌四成

有投连险报告认为,下半年股市风格有望转向业绩驱动

证券时报记者 曾炎鑫

作为险企投资产品中最为激进的品种,投连险是外界观察险企投资的重要窗口。随着股市的持续调整,投连险产品的价格也受到牵连。证券时报记者统计发现,在7月份与8月份的两个月里,拥有投连险市场最多份额的4个保险公司均受影响,有多个投连险账户的买入价下跌超过20%,个别账户的买入价甚至下跌近40%。

个别账户跌近四成

6月中旬以来A股大幅调整,这一走势除了直接影响股票投资者的收益外,也间接影响了投连险投资者的收益,不少偏重权益投资的投连险账户下跌超过20%。

以投连险保费规模计算,平安寿险、光大永明、泰康人寿和信诚人寿是国内最大的4家投连险保险公司,他们的投连险产品也未能躲过股市大跌的影响。其中,作为投连险市场的绝对“大哥”,平安寿险旗下的精选权益投资账户”在8月31日的买入价为1.0856元每份,相较7月1日的2.1925元买入价下跌21.05%。

光大永明是投连险业务中的黑马,其投连险保费从去年开始爆发增长,目前位居业内第二席位。在光大永明披露的11个投连险账户中,有4个账户近两个月内出现下跌,下跌幅度最大的账户是跟踪指数走势的“指数型投资账户”。它从7月开始连续下跌,截至8月27日的每份买入价为0.9936元,一共下跌24.44%。

作为合资保险公司中投连险规模最大的公司,信诚人寿旗下共有10个投连险账户,其中有8个账户在最近两个月内出现下跌,跌幅最大的是“季季长红”账户。该产品主要投资于分红型股票投资基金,投资比例一般为80%,最高可达100%,公告显示,该账户在两个月内一共下跌38.44%,截至8月28日的买入价为6.88053元。此外,信诚人寿的“积极成长”账户和“成长先锋”账户跌幅也超过20%。

泰康人寿同样未能完全幸免,其旗下“进取型投资连结账户”的买入价在两个月内下跌20.57%,截至8月31日的买入价为24.6947元每份。

在今年上半年的牛市中,投连险账户曾获得平均25%的高收益率,其中的激进型产品更实现47%的平均收益。但随着市场行情的迅速转变,投连险账户在6月份遭遇了年内首度亏损。

市场风格将转向业绩驱动

投连险产品发布的年度和半年度定期报告,是投资者观察险企投资动向的重要参考信息。近日,平安寿险发布的半年度报告认为,市场风格将会转向业绩驱动,但对下半年的股市不可预期太高。

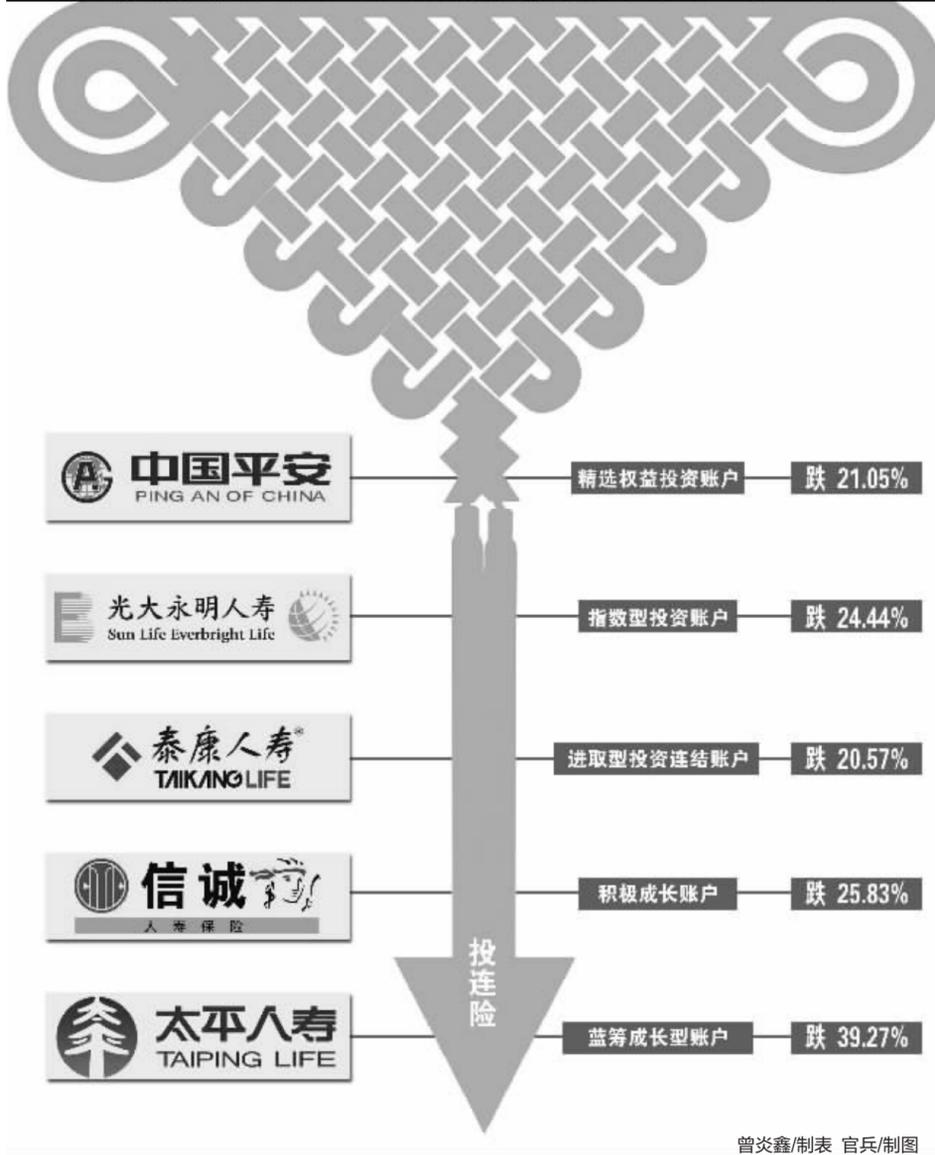
平安寿险表示,当前在政府救市的情况下,管理层、上市公司、券商、基金公司等多种力量出手,将有效托底市场,降低短期大幅下行的风险。但平安寿险同时认为,本轮股市上涨的主要因素来自风险偏好上升带来的资金持续流入,而经过近期股市暴跌的影响,市场风险偏好将处于下降过程,未来配资资金以及居民资产配置转移,或将难以像此前那样持续净流入。

平安寿险称,总体看,未来市场风格将会转向业绩驱动型,业绩能够保持高速增长,行业发展空间巨大,估值合理的公司将会更受市场关注。

此外,平安资产在7月份的投连险报告中表示,在经历本轮股市大幅震荡的风险教育后,市场风险偏好有望在逐渐修复后回落走低,但市场心态仍非常脆弱;在债券方面,随着股市相对弱势,市场大类资产配置的风险偏好进一步下降,加之市场整体流动性充裕,债券市场短期需求仍将维持强劲,收益率可能继续下行。

平安资产称,下一阶段将密切关注市场趋势变化,随时调整权益仓位,固定收益投资方面将重点关注转债和利率债品种,适时提升仓位。

部分投连险账户单位价格下跌情况(7月1日~8月31日)



曾炎鑫/制图 官兵/制图

万能险掀起价格战 多数险企打不起

央行降息使获得客户相对容易,股市调整使实际收益下滑,部分险企选择用资本金填补收益损失

证券时报记者 顾哲瑞

8月26日央行宣布,金融机构一年期贷款基准利率下调0.25个百分点至4.6%;一年期存款基准利率下调0.25个百分点至1.75%。对于部分保费收入依赖万能险的保险公司来说,获得客户将相对容易。然而,近期股市的大幅调整,使万能险的实际收益下滑。

但是,证券时报记者调查发现,各家险企的万能险收益均未出现较大下调。对此,有业内人士表示,当前市场只是短期波动,各保险公司还有充足资金应对。如果股市长期低迷,部分保险公司的日子将会非常煎熬。

投资类险种规模大增

保监会公布的数据显示,保险行业今年1至7月收入1.97万亿元。其中,产险原保费收入4930亿元,寿险原保费收入10450亿元,而寿险公司未计入保险合同核算的投资类险种收入4300亿元。产险、寿险和寿险理财三者收入比例已经逼近1:2:1。

换句话说,寿险公司经营的理财类保险产品规模,几乎相当于整个产险业收入,并已逼近寿险原保费收入的一半。因此,在利率下调、股市下跌的情况下,投资类险种的收益举足轻重,对保险行业影响较大。

7月份的寿险公司市场份额(按规模保费收入计算)也发生了变化。中国人寿和平安人寿稳居第一和第二名,但市场份额已下滑至18% (6653亿)和13% (9117亿),第三名和第四名分别是华夏人寿 929亿和富德生命人寿 826亿。富德生命人寿最新

公告称,8月保费收入已经突破1000亿。规模保费前15名的险企,亦不乏前海人寿、建信人寿、国华人寿这类同比增长超过100%的公司。

据了解,这些迅速上升的保险公司,保费收入大部分来自投资型险种,尤其是万能险。比如,7月份排名第三的华夏人寿,原保险保费收入仅20多亿,此外,900亿收入,都来自会计准则中不被视为寿险保费收入的保户投资款新增交费。

万能险利率未大幅下调

投资类险种主要包括万能险和投连险。其中,投连险的投资收益是与客户风险共担;而对于万能险的投资收益,各家保险公司对投保客户有不等保底收入的承诺,也就是业界说的刚性兑付。因此,在利率下调与股市调整的背景下,万能险投资收益势必走向下行通道。

证券时报记者调查发现,各家公司万能险收益均未出现较大下调,部分险企更有高达7.7%的年化收益。如富德生命人寿富德生命e理财第二版预期年化收益率7.68%,最低保证利率2.5%;珠江人寿一年期产品珠江利赢一号终身寿险(万能型)历史投资收益为7.02%,保底年化收益3%;珠江人寿半年期产品珠江月月赢一号终身寿险(万能型)历史投资收益为6%,保底收益为3%。

部分保险公司则继续维持原来的投资收益。根据华夏人寿官网万能险费率查询显示,华夏人寿华夏财富一号两全保险(万能型)年化收益5.5%。该产品1月~7月收益率未出现变动。此外,华夏人寿各款万能型产品的利

率,今年以来均未出现变动,利率区间基本在4%~5%。而弘康人寿的弘康在线理财计划3号两全保险(投资连结型)产品,其官网显示投资年化收益率在6月~8月一直保持在6.3%。

用资本金弥补难以为继

华夏保险首席经济学家、总精算师李建伟表示,央行降息,银行理财产品收益率将处于下降通道,这对保险业是一大利好。

李建伟表示,目前保险公司的万能险结算利率普遍维持在4%左右。如果银行理财收益率降至4%以下,保险理财产品的吸引力将明显提升。另外,2014年保险行业投资收益率6.3%,给予保户的结算利率高企,使得保险产品在与理财产品的竞争中吸引力大增。

然而,在股市调整的背景下,保险公司却仍在通过高收益吸引客户。业内人士告诉记者,股市下跌时,以万能险为主导的保险公司投资收益肯定下滑,但下滑的情况各不相同,因为每家公司的投资标的不同。按照现在的市场情况,如果保险公司还不降低相关产品的投资收益率,肯定得用资本金来弥补客户的收益。因为,利率下调是获客的好机会,而持续增加保费收入仍然非常重要。但是,险企的偿付能力会相应降低。

险资上半年的盈利用于弥补下半年的损失是必然的。当下资本市场的波动,对于保险公司来说损失也是必然的,而且损失不小。目前,市场只是短期波动,各保险公司都还有充足的资金来应对。但如果股市长期出现低迷,部分保险公司的日子会非常煎熬。”有业内人士表示。

国寿和太平确认已参股Uber

证券时报记者 潘玉蓉

中国太平和中国人寿近日向证券时报记者确认,两家公司均已参股Uber。

过去5年,Uber共经历6轮融资,包括高盛、黑石等大投行均有参股。据了解,中国人寿在2014年12月Uber的E轮融资参股进入,中国太平则是在2015年6月的F轮融资中参股进入。

曾在戛纳电影节上“一键叫来直升机”的Uber,仅用5年时间就将业务遍布54个国家和200多个城市,2015年预计营收达100亿美元。在其F轮融资计划中,Uber的估值达500亿美元。

对一家未上市的公司而言,估值500亿美金极为罕见,不少人认为其中含有泡沫,但这并不影响机构投资者争先入股的热情。中国人寿有关人士表示,对Uber的投资是一个小尝试,参与资金并不多;在未来的退出方式上,不一定通过上市退出。

据一份关于Uber的内部资料显示,2016年,该公司计划在中国扩张到50个城市。在Uber中国的本土化策略上,有一种建议是让海外管理层通过中信信托代为持股,从而实现中国公司的大股东股权本土化。不过,这一方案未来是否能够通过仍属未知。目前,Uber正在努力实现超50%的市场份额。

再创新高 上市险企营销员人数逾230万

见习记者 赵春燕

保险代理人考试的取消,一定程度上促使保险行业代理人的数量开始猛增。证券时报记者梳理四大上市险企的半年报发现,各家险企代理人数量相比之前都有较大幅度的增长。

根据各险企半年报数据显示,四大上市险企的保险代理人数量合计已超过230万人。

不过,险企人士表示,虽和保险代理人考试取消有一定关系,但是,保险代理人数量猛增主要还是得益于保险业务的快速增长。

保代人数创新高

中国平安半年报数据显示,截至2015年6月30日,个人寿险业务代理人数量约79.8万,较年初增长25.5%,创历史新高。

此外,代理人产能同比亦大幅提升,人均每月首单规模保费10026元,同比增长23.6%,人均每月新保单件数提升至1.2件。

据悉,平安寿险产品主要通过分销网络进行分销,分销网络包括约79.8万名寿险销售代理人、4161名团体保险销售代表,以及由6.9万余人组成的与平安寿险签订银行保险兼业代理协议的银行网点销售队伍。

中国平安今年上半年个人寿险业务实现规模保费1551.28亿元,同比增长18.1%,其中新业务规模保费482亿元,同比增长54.2%。

中国人寿的营销人员也在大幅增长。

中国人寿半年报数据显示,该公司持续推进扩量提质队伍建设策略。截至本报告期末,保险营销员共计94.9万人,较2014年底增长27.7%。中国人寿董事长杨明生称,公司今年上半年销售队伍的发展实现新突破,个险队伍人力规模再创新高。

新华保险半年报数据显示,截至2015年6月30日,保险营销员渠道总人力达19.2万人,较上年同期增长约1.6万人。中国太平半年报数据显示,今年上半年该公司营销员人均人力达到41.5万人,同比增长29.7%。

保险业务量上升

针对保险营销人数的猛增,中国人寿相关人士告诉证券时报记者,主要原因还是保险业务的增长。当然,今年保险代理人资格证考试的取消也有一定关系,但并不是主要的原因。

中国人寿半年报数据显示,其个险渠道业务实现较快增长。报告期内,个险渠道总保费同比增长14.3%,长险首年保费同比增长55.3%,首年期交保费同比增长54.9%,十年期及以上首年期交保费同比增长43.4%,五年期及以上和十年期及以上首年期交保费占首年期交保费的比重分别为90.85%和52.89%,续期保费同比增长4.9%。

今年以来,《保险法》修订案逐步落地。个人保险代理人、保险代理机构的代理从业人员、保险经纪人的经纪从业人员的资格规定,不再有“取得保险监督管理机构颁发的资格证书”这一条件。

这意味着,相关从业人员从事保险产品的销售等活动将不再需要参加保险代理资格考试。保险代理人的选拔权力收编到保险公司,由各家保险公司根据市场情况决定。

一位业内人士告诉记者,保代资格取消对于代理人数量增多有一定影响,但具体影响不好估算,因为保代资格门槛并不高,取消之后,各险企会根据自己的标准来选用保险销售人员。

中国人寿总裁林岱仁日前表示,代理人资格考试取消之后,中国人寿加强了内部的培训力量,尤其是在三四级机构,以保证代理人质量不受影响。

中国平安相关人士向记者表示,保险代理人数量的增长,主要源于业务的增长。据了解,2014年中国平安的保险代理人数量就已在大幅增长。

此外,近年来公众对于保险行业的认识度、接受度不断提升,以及国家政策的积极引导,也在持续推动保险业整体人力发展。

四大上市险企保险业务代理人数量增长情况(截至2015年6月30日)		
上市险企	保险代理人数量	增长情况
中国人寿	94.9万人	较年初增长27.7%
中国平安	约79.8万人	较年初增长25.5%
新华保险	19.2万人	同比增长约1.6万人
中国太平	41.5万人	同比增长29.7%

郑加良/制图 官兵/制图