

最严寿险新规实施首月 上市险企保费收入超预期

除仍处转型期的新华保险外,10月各主要险企保费同比仍现增长,最高增速26%

证券时报记者 刘敬元

寿险 134 号文会给寿险公司保费收入带来冲击?很可能只是虚惊一场,特别是对大型险企而言。

134 号文被认为是重塑寿险行业的史上最严新规,此前畅销的诸如快速返还年金、年金附加万能等寿险产品,必须在 9 月 30 日前停售。按 134 号文要求设计的新产品,短期看性价比会降低。因此,业内最初预计,保费将在 134 号文实施后出现下滑。

10 月是 134 号文正式实施的首个月份。本周陆续出炉的各上市险企 10 月保费显示,除仍处转型期的新华保险外,10 月各险企保费同比仍现增长,最高增速达 26%。相关险企数据显示,个人新业务保费同比也见增长,且增速高于包含续期的整体保费增速,表明新产品的销售情况好于市场预期。

从部分符合新规要求的过渡期产品热销,到完全符合新规要求的产品热销,越来越多的业内人士预测,明年开门红将获得超预期的表现,大型险企的新单保费仍将维持增长。

10月保费同比增长

截至昨日,中国人寿、平安寿险、太保寿险、太平人寿,以及新华保险,均已发布 10 月的保费数据。

除仍处转型期的新华保险外,10 月上上市险企保费同比均现增长。其中,中国人寿保费约 196 亿元,平安寿险约 226 亿元,太保寿险 91 亿元,太平人寿 59.24 亿元。相比今年前 9 个月的月均保费 中国人寿 500 亿元、平安寿险 331 亿元、太保寿险 170 亿元、太平人寿 109 亿元,各家险企 10 月保费均有所下滑。不过,与去年同期相比,中国人寿、平安寿险、太保寿险、太平人寿同比分别增长了 6.55%、26.64%、3.18%、0.29%。

此外,新华保险 10 月保费 83 亿元,同比减少 4.48%。其保费下滑的一大背景是公司全力推进价值转型。目前新华保险正处于转型关键期,在今年业务规划中砍掉了全部 200 亿元的趸交业务“包袱”,全力转向由高价值的期交保费和续期保费拉动的保费增长,因此保费增速并不是该公司业务重点。

值得注意的是,上述保费数据为新业务与续期业务之和。与包括

续期业务的保费相比,新业务是否增长更能反映新产品销售情况。披露相关数据的平安寿险情况是,10 月单月的个人新业务保费同比实现高速增长。具体为,平安寿险个人业务 10 月单月实现新业务保费 81.3 亿元,同比增长 30.74%。

10 月单月新业务的保费增速高于包括续期业务的保费增速,显示在新政实施后的首月,新产品的销售情况好于市场预期。

其实,好于预期的销售情况在此前已经有所显现。在 10 月 1 日 134 号文正式实施之前,人保寿险推出满足 134 号文部分要求的“过渡”产品,闪售 14 天,销售规模超过 30 亿元,销售情况大幅超出预期。

明年开门红可期

从 5 月份 134 号文发布时的如临大敌,到如今的种种市场表现,越来越多的分析认为,此前寿险业内担忧的明年“开门红”情况将很可能是杞人忧天,尤其是对以个险业务为重的大型寿险公司而言。

中国人寿相关人士预计,公司明年开门红将延续近年的火爆状态。

国泰君安证券本月初发布的报告称,由于大型寿险公司的主力产品以“分红年金+万能险”的双主险模式,且从近期跟踪数据看,包括人力、



售前准备等关键因素,平安寿险和太保寿险等公司均已做好充分准备,成为开门红期间有可能超预期的公司。从 2018 年全年看,转型有望进入收获期的新华保险值得关注。

多位中小险企人士也对记者表示,134 号文对个险渠道业务负面影响有限,反而在一定程度上是正面影响。原因在于,个险渠道开门红主打年金产品由“分红年金+附加万能”形态转换为“分红年金+万能”双主险形态,首次返还时点延后到保单满 5 年以后,更能发挥保险长期精算优势,发挥年金保险强制储蓄的功能,为客户提供未来几十年长期稳定收益。这对客户而言,长期来看是利好的。

业内最初预计,按照 134 号文要求设计的寿险新产品,短期看性价比会降低,保费会出现下滑,但实际情况却好于预期。

今年主要寿险公司保费情况(单位:亿元)

险企名称	10月单月保费	同比	前9月月均保费
中国人寿	196	6.55%	500
平安寿险	226	26.64%	331
太保寿险	91	3.18%	170
新华保险	83	-4.48%	100
太平人寿	59.24	0.29%	109

东方IC/供图 数据来源:上市险企公告 刘敬元/制图 彭春霞/制图

保险资金运用监管 将围绕三方面开展

证券时报记者 刘敬元

昨日,保监会资金部主任任春生在出席中国保险资产管理业协会主办的 2017 全球资产配置与风险管理“研讨会”时表示:“下一步,保险资金运用监管工作将以习近平新时代中国特色社会主义思想武装头脑,深入贯彻全国金融工作会议精神,围绕保监会 1+4 系列文件,重点围绕更好引导保险资金服务实体经济、进一步强化监管和防范风险、持续深化保险资金运用改革这三方面开展工作。”

任春生指出,近年来,随着保险资金的快速增长和投资渠道的拓宽,保险资金配置多元化特征日益明显,通过各种方式服务实体经济。保监会持续推进保险资金运用改革,积极构建现代保险资金运用监管体系。在偿付能力监管、投资渠道和比例监管、资产负债管理监管、投资能力监管、加强信息披露、内部控制监管、加强行业自律和运用金融科技增强非现场风险监测等方面做了大量工作。当前,内外结合、多层次立体化的资金运用监管框架正在逐步建立。

会议期间,中国保险资产管理业协会副秘书长刘传葵,和另类投资管理协会董事总经理兼亚太区主管 Michael Buge,代表双方签订了合作备忘录。

价值凸显竞购激烈 香港保险牌照引内地资本垂涎

证券时报记者 潘玉蓉

云峰金融近日公告披露了收购美国万通保险亚洲有限公司的进展,表示正按照新上市申请人上市文件标准加强信息披露内容,包括关于收购事项、特别授权、清洗豁免等事项进一步详情。此前,公司已向联交所和执法人员提交了股东通函的初稿。

近年来,内地资本赴港收购保险牌照呈加速之势,有的交易金额达百亿港元,且遭遇激烈竞购,成为香港保险市场上的一道风景。有熟悉两地的咨询人士表示,香港是亚洲保险中心,保险监管环境、政策优势和市场的自由度,是内地资本看好香港保险牌照价值的主要原因。

内资公司竞购香港险企

内地从今年 2 月起就再没有发过过保险公司牌照。与此同时,过去两年纷纷公告拟涉足保险行业的上市公司,已有一部分在今年选择了退出。

但是,一个新现象是,赴港收购保险牌照的竞购在增加。

今年 8 月 17 日,云峰金融公告称,公司将和蚂蚁金服等 7 个投资者共同收购美国万通保险亚洲公司的股份,其中云峰金融收购对价为 78.6 亿港元,拥有万通保险 60% 的股权。剩下 40% 的股权由 7 个投资方持有。马云是云峰金融的主要持股人之一。

此外,11 月 9 日,香港上市公司大新金融宣布与泰禾投资关于澳门人寿的股权交易正式完成。此前,大新金融还将旗下全资子公司香港大新人寿转让给了泰禾投资,这次整体交易事项的对价约 106 亿港元。泰禾投资是内地地产公司泰禾集团的子公司。

大新人寿的交易在香港资本市场上很出名。据说泰禾投资遇到的竞争非常激烈,前来参与竞购的还有不少内地资本大鳄,包括内地的保险公司。”一位香港咨询机构人士对证券时报记者表示。

今年 1 月 18 日,泰康集团董事长兼首席执行官陈东升在泰康之家·粤园的开业仪式中透露,泰康正在申请香港寿险牌照。同样在年初,英杰华保险

集团宣布,腾讯和高瓴资本收购英杰华人寿保险香港的股份,三方希望在香港发展一家互联网保险公司。

香港保险牌照升温

云峰金融在披露收购理由时表示,保险和年金产品是个人整体财务计划及财富管理不可或缺的一部分,收购事项将为云峰金融集团带来拓宽及丰富集团产品的契机,可透过引入目标公司的保险及年金产品扩大集团现有的理财及投资服务。

云峰金融还提到,万通保险的特别优势是拥有一支受过良好训练、具强大销售能力的绑定代理人团队。云峰金融希望结合万通保险的绑定代理团队及自

身现有的工程师团队,提供高素质的专家和专业意见,从而增强客户体验,并进一步加强其线上到线下(O2O)功能。

北美精算师、唐僧保创始人聂方义介绍,香港是名副其实的亚太地区国际保险中心,这得益于香港便利的地理位置、成熟自由的金融体系和健全的资本主义经济制度和法治体系。此外,香港的保险市场也非常成熟。

近年,国内金融监管部门对牌照的发放管理趋严,在国内排队领取金融牌照的希望变小。未来,内地将放宽金融领域的市场准入,境外资本在银行、证券和保险机构的持股比例限制将逐步放开。有业内人士表示,不排除有投资机构提前在香港布局人保牌照,以备将来“曲线救国”。

不忘初心,微众银行践行普惠金融



微众银行成立于 2014 年 12 月,是国内首家开业的民营银行。开业至今,微众银行陆续推出微粒贷、微众银行 APP、微车贷等产品。通过持续的科技创新、同业合作,微众银行普惠金融产品服务体系基本成型并稳健发展。

两年多来,微众银行始终坚持“四个不变”,即坚持普惠金融的定位不变,坚持差异化竞争的特色不变,坚持依法合规经营、严控风险的底线不变,坚持人才、科技、创新驱动

业务持续、稳健发展的方向和原则不变,积极探索民营银行发展之路,取得了好于预期的发展成绩。

“三个坚持” 探索普惠金融发展方向

微众银行成立之初,即明确了以普惠金融为目标,以个存小贷为特色的战略定位。开业两

年多来,微众银行咬定青山不放松,做到了三个坚持:一是坚持普惠金融战略定位不动摇,专注于普罗大众和小微企业客群,针对其痛点提供小额、便捷的贷款、存款、理财和支付结算等服务,促使普惠金融落地生根;二是坚持创新驱动业务发展不松懈,在金融科技前沿领域探索创新,将最新研究成果应用于金融服务实践,力求成为国内以金融科技践行普惠金融的先行者;三是坚持差异化、特色化道路不停步,连接金融机构和互联网平台,构建开放的金融服务生态圈,共同服务普罗大众和小微企业,承担市场“补充者”角色,寻求适宜自身发展的广阔蓝海。

开业两年多来,微众银行资产规模近 700 亿元,累计发放贷款超过 6000 亿元,管理贷款余额超过 1200 亿元,管理资产余额超过 300 亿元;微众银行有效客户近 3800 万人,覆盖了全国 31 个省、市、自治区的 567 座城市。其中,71% 的客户学历为大专及以下,75% 的客户为非白领从业人员,近 400 万客户在主流金融机构无任何融资服务。微众银行笔均贷款仅 8100 元,户均余额约 1.2 万元,近 93% 的客户贷款余额低于 5 万元;微众银行还推出了手语服务,通过远程视频方式为 3000 多位听障客户提供贷款服务,让更多的老百姓平等而有尊严地分享改革、开放、创新带来的便捷,优质金融服务的格局初步形成。

创新驱动发展 构建互联网金融生态圈

十九大报告指出,创新是引领发展的第一动

力,是建设现代化经济体系的战略支撑。报告强调,推动互联网、大数据、人工智能和实体经济深度融合。

事实上,微众银行自诞生起便具有互联网和金融的双重属性,通过不断的技术创新,微众将领先的科技运用于金融业务和产品的设计研发中,通过构建 ABCD(分别指人工智能 AI、区块链 Blockchain、云计算 Cloud Computing、大数据 Big Data)的金融科技基础服务功能,让自己成为一个赋能者,帮助合作金融机构提高金融科技水平,降低成本,构建一个开放、共赢、有特色的互联网金融生态圈。

比如,微众银行光线活体技术是基于人的脸部特征信息进行身份识别的一种生物识别技术,与其他生物技术相比,具有安全性、便捷性、非强制性、非涉密性等优势。而在智能客服方面,微众银行联合腾讯云推出智能云客服“微金小云”。目前,微众银行一个智能机器人可替代 8 位人工客服,98% 的客户咨询均由智能云客服完成,不仅有效支撑了海量客户需求,而且极大地节约了人工成本。

普惠金融需要全行业的共同努力,作为新进入者,微众银行不仅以“补充者”定位入局,还用“连接器”的模式将合作伙伴、业务产品和海量的用户连接起来,通过搭建“微动力”(互联网+金融)开放平台,与中小型银行广泛开展合作,共享资源和收益,输出科技能力,潜移默化地影响并推动普惠金融的发展。

布局大数据风控 促进普惠金融良性发展

2017 年 1 月,银监会发布了《关于民营银行监

管的指导意见》,旨在提高民营银行竞争能力和抗风险能力,保障民营银行安全高效运行和整体稳定。

对于“银行业新兵”微众银行而言,也要把风险管理作为立行之本,守住不发生系统性、全行性风险的底线。

经过两年多的探索,在满足监管要求、借鉴同业经验的基础上,微众银行不断实践探索,逐渐形成一套适合自身业务特点的风险管理模式。微众银行以大数据为核心构建创新风控体系,引入神经网络等算法,建立了社交、征信和反欺诈等系列风控模型;将人行征信和公安二代身份证等传统数据,与社交和行为等新型数据相结合,更全面评估信用风险;将大数据与生物技术相结合,更精准地识别客户身份、开展反欺诈。

截至 2017 年 5 月 15 日,“微粒贷”产品上线两周,累计发放贷款总金额 3600 亿元,总笔数 4400 万笔,目前主动授信客户数 9800 万,城市覆盖 567 个。

目前微众银行的贷款不良率远低于行业平均水平,为持续扩展普惠客群的覆盖面和优化定价创造了空间。

微众银行行长李南青表示,未来微众银行将继续在各级政府和监管部门的正确指导和大力支持下,按照普惠金融的战略定位,充分发挥在金融科技前沿领域的试验示范作用,全力推进差异化、特色化经营,有所为有所不为,为推动国内银行业战略转型做出应有的贡献。

(CIS)