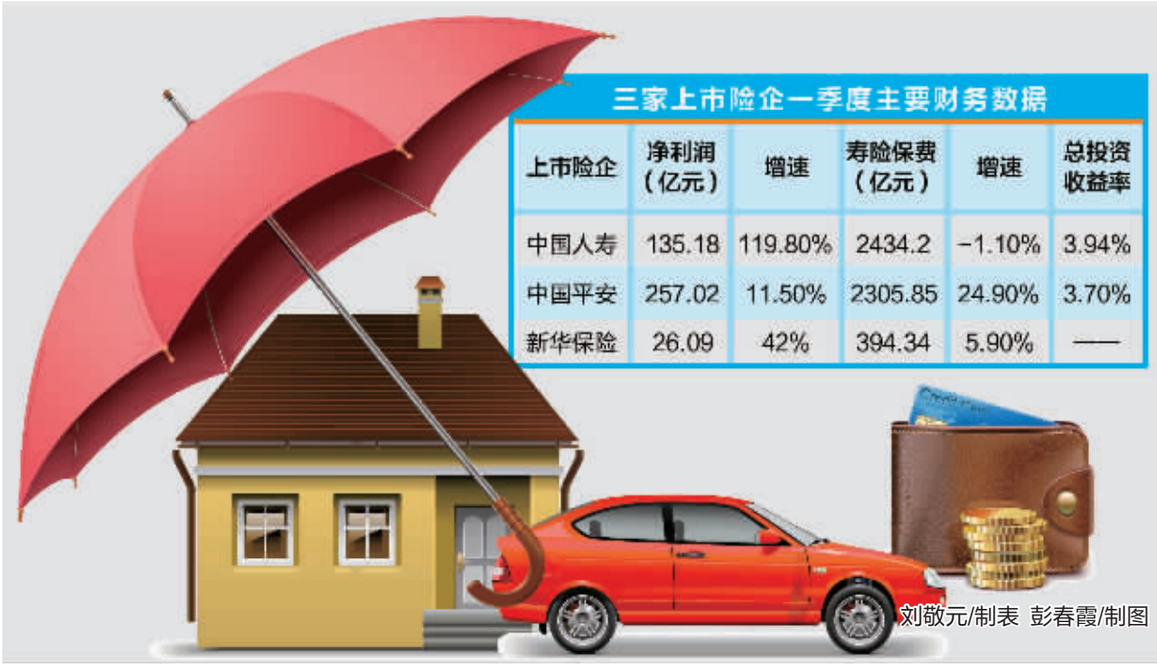
三大上市险企首季净利高增长 逢高布局长久期债券

保险公司普遍增配长久期固定收益资产,以对冲权益投资收益下滑影响

证券时报记者 刘敬元

昨日晚间,中国人寿、中国平安、新华保险3家上市险企发布了2018年一季报,净利润均实现高增长。其中,中国人寿净利润剧增119.8%,主要原因是传统险折现率假设提升,减少了保险合同准备金,释放了利润。

在投资业务上,受一季度权益市场波动加大影响,上市险企权益投资收益有所下降,拖累总体投资收益。在固收资产方面,上市险企正抓住利率高位机会,加大对长久期固定收益资产配置。



三家上市险企一季度主要财务数据

上市险企	净利润(亿元)	增速	寿险保费(亿元)	增速	总投资收益率
中国人寿	135.18	119.80%	2434.2	-1.10%	3.94%
中国平安	257.02	11.50%	2305.85	24.90%	3.70%
新华保险	26.09	42%	394.34	5.90%	——

净利润高增长

一季度,上市险企迎来净利润高增长。中国人寿、中国平安、新华保险的净利润分别为135.18亿元、257.02亿元、26.09亿元,增速分别达119.8%、11.5%、42%。其中,中国平安表示,如果按保险子公司执行修订前的金融工具会计准则的法定财务报表利润数据计算,集团净利润305.48亿元,同比增长32.5%。

中国人寿净利润增速明显高于中国平安、新华保险。研究机构分析,险企一季度净利润大增,既有去年同期基数低的因素,也有保险准备金折现率假设变更,对利润的负面边际影响减小所致,国寿是受到这一"利好"影响最明显的一家。

国寿此前在业绩预告中称业绩大增的主要原因在于"传统险准备金折现率假设更新":2017年一季度传统险准备金折现率假设的更新增加了保险合同准备金(即减少利润),而2018年第一季度该项假设的更新减少了准备金(即增加利润)。

海通证券非银金融团队表示,基于目前的利率水平,测算出折现率假设基准曲线的上行趋势将在2018年~2019年成立,叠加剩余边际的稳定摊销(释放利润),预计未来2年利润高增长无忧。国寿精算师也对记者称,2018年折现率假设预计将略微上调,准备金补提压力减小,对今年利润数据来说是好消息。

保费增速放缓

受多种因素影响,今年以来保险公司保费收入增速承压,上市险企相对乐观,但仍较往年有所降低。

数据显示,一季度,中国人寿实现保费收入2434.2亿元,同比下降1.1%;平安寿险及健康险业务规模保费2305.85亿元,同比增长24.9%;新华保险保险业务收入394.34亿元,同比增长5.9%。

业内人士分析,今年以来寿险保费承压有多方面原因:一是严监管之下,产品期限、领取方式、保障方式等都有新要求,产品销售难度比原来更大;二是市场资金紧张,其他理财产品收益率提升,保险销售受到冲击;三是去年同期的基数较高。

中国人寿总裁林岱仁在2017年业绩发布会上介绍,国寿也受到上述因素影响,不过受到影响小于行业整体。

受权益市场波动影响 投资收益率下滑

一季度国外国内权益市场大幅波动,保险资金权益投资收益下滑,影响了投资收益率。不过,上市险企表示正加大对长久期国债、政策性金融债等固定收益资产的投资,来优化资产配置。

具体看,截至3月31日,中国人寿投资资产为2.66万亿元,一季度总投资收益率为3.94%,同比下降0.65个百分点。中国平安保险资金投资组合规模为2.56万亿元,一季度保险资金投资组合年化净投资收益率3.7%。新华保险一季末投资资产为6950.15亿元,同比增长1%,一季度实现投资收益76.25亿元,同比略降0.23亿元。

对于2018年权益市场投资机会,此前上市险企投资业务负责人均表示,会重点关注高分红、估值调整到位、具有成长性的行业白马龙头股。

"中国版IRA"千亿市场待启 需防范税收杠杆失灵风险

证券时报记者 邓雄鹰

2018年5月1日起,上海、福建(含厦门市)、苏州工业园区等三地区,将开展个人税收递延型商业养老保险(个税递延养老险)试点。研究机构预计,个税递延养老险全面试点后有望每年带来千亿元保费增量。实现这一增量市场的前提是税收杠杆确实会对购买人群产生吸引力。但市场经验也表明,税收杠杆并非百试百灵,其失灵的风险同样需要警惕。

我国的个税递延养老险与美国第三支柱个人退休账户IRA类似,因此也被称为中国版IRA。个税递延养老险的原理是投保人在购买保险和领取养老金的时候处于不同的生命阶段,通过在购买阶段减税、在领取阶段征税,可以降低投保人整体缴税比例,进而拉动个人购买养老险的需求。这一税收政策在多国都被证明是撬动养老保险高速增长的有力杠杆。

但是,我国于2016年2月起试点的税优健康险,是对个人购买符合条件的商业健康保险产品的支出允许按照每年最高2400元的限额予以税前扣除。曾有机构预估将产生700亿元保费增量。截至2017年6月底,税优健康险累计销售保费仅1.7亿元。

是什么原因造成税优健康险发展与市场预期偏离,又能为个税递延养老险提供何种借鉴意义?记者询问了多位专家以及业内人士,问题指向相当一致。以明亚保险经纪市场及研发部门负责人卫江山的说法为例,他认为主要有四点理由:一是税优额度较少,对客户吸引力有限;二是对保险公司限制较多,例如允许带病投保,保险公司担心逆选择风险,因此未在多渠道大面积推广;三是销售佣金过低,销售团队无推广动力;四是个人客户退税流程繁琐,影响客户体验。当然,税优健康险和个税递延养老险在税收政策、额度、产品功能等方面不太一样,这些都会影响市场推广效果。

尽管如此,税延健康险发展经验对我国发展个税递延养老险仍有积极借鉴意义。

首先,要关注和解决个税递延养老险供应链上的"痛点",包括激发保险公司参与热情;优化个人办理个税递延养老险的流程;随着生活水平提高,适时提高延税额度等。

其次,从某种意义上来说,个税递延养老险试点的深意并不仅在于一个险种的发展,其还担负撬动我国养老第三支柱壮大、并进一步推动我国养老保障体系完善的重任,需要在顶层设计上将以个税递延保险为代表的第三支柱和社会养老保障体系结合起来通盘考量。

目前我国已基本形成了基本养老保险、企业年金(职业年金)和个人养老保险等三大支柱构成的养老保障体系。不过,养老金保障体系发展不平衡。国务院发展研究中心金融研究所保险研究室副主任朱俊生认为,在养老金体系改革和政策调整中,要充分考虑商业养老保险作为第三支柱与基本养老保险之间的互动关系。