

## 财险业保费增速持续回升 三巨头首季市场份额近65%

在80多家财险公司中,排名后50位的一季度市场份额仅有2.71%

证券时报记者 邓雄鹰

在寿险保费收入同比下滑的背景下,财险业却进入高速增长期。

保监会最近公布的数据显示,今年前3个月财险公司实现保费收入3090.39亿元,同比增长17.27%。这也是2014年以来财险公司保费收入同比增长最快的一年。同时,大型财险公司收复江山的速度进一步加快。2018年前3个月,人保财险、平安财险、太保财险等3家财险巨头合计市场份额进一步上升至64.85%。

### “老三家” 市场份额64.85%

财险公司保费增速在经历此前三年的连续下滑后,2017年止跌回升,全年增幅达13.76%。今年前3个月,这一数字再度升至17.27%的较高水平,创下最近几年新高。

在车险稳步发展的情况下,以意外险、农险、企财险和责任险为主的非车险业务近年来快速增长,推动了财险公司保费收入进入高速增长。例如今年一季度,平安财险车险业务同比增长7.5%,非车险和意外健康险分别同比增长达50.6%和55.1%;太保财险车险业务同比增长14.1%,非车险业务亦同比增长34.7%。

不过,由于财险公司70%以上业务来自车险,车险市场变化以及正在推进的商业车险费率改革仍对财险市场产生重要影响。

一位财险行业人士表示,2015年开始推进的商业车险费率改革进一步将定价权交给市场,具有品牌、资源、成本、服务优势的“老三家”等大型财险公司在激烈的财险市场争夺中优势进一步凸显,更容易得到消费者青睐和获得更多市场份额。

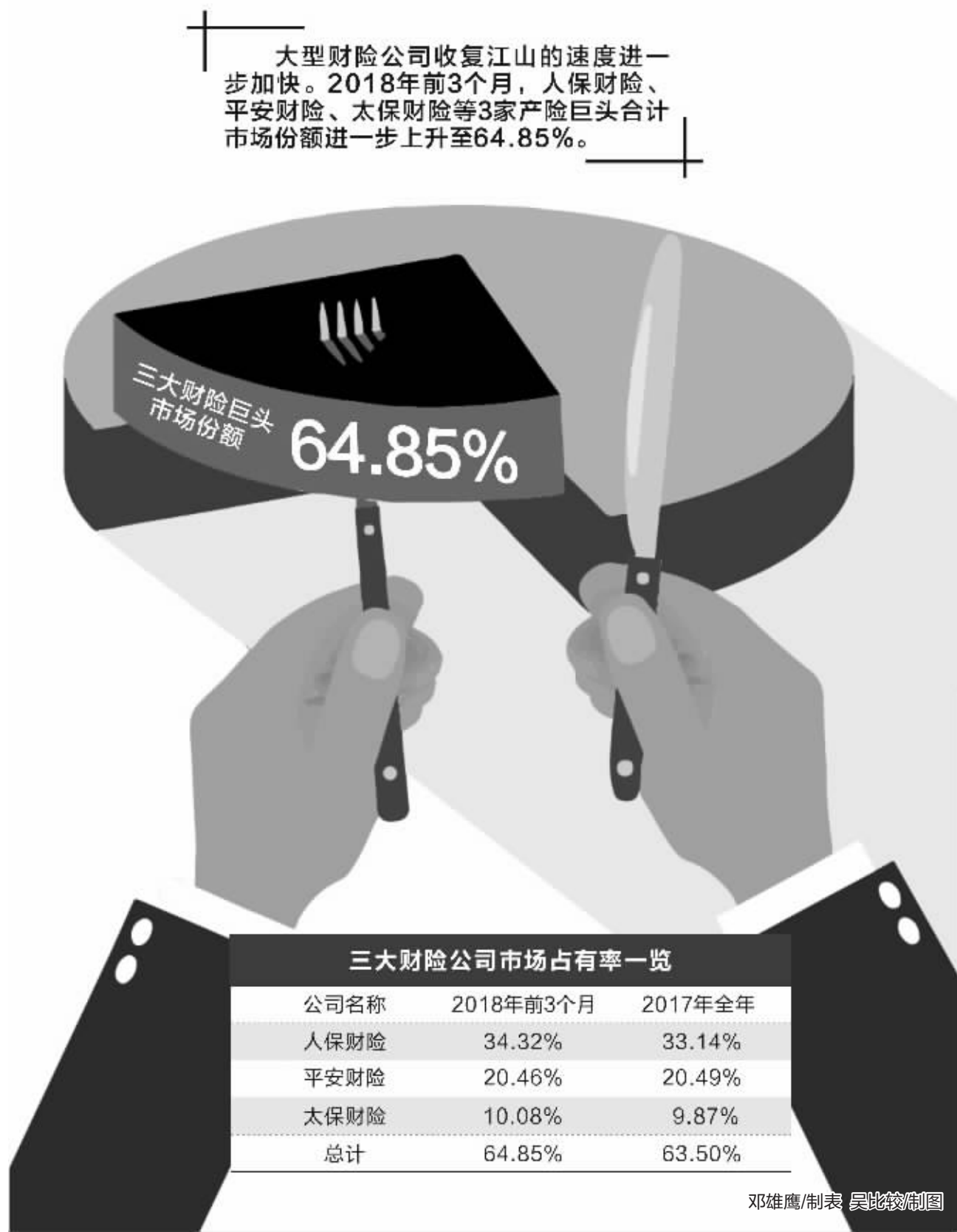
“老三家”是市场对人保财险、平安财险和太保财险等三家财险公司的统称,不仅占据最大的财险市场份额,也获取了财险市场绝大部分利润。保监会数据显示,今年前3个月,人保财险、平安财险、太保财险等3家财险巨头合计市场份额进一步上升至64.85%,已经回到2013年的市场占有率水平。

2013年-2016年,人保财险、平安财险、太保财险等3家财险巨头合计市场份额曾连续下滑,分别为64.8%、64.7%、64%和63.07%,2017年市场份额止跌回升至63.50%。另外,在80多家财险公司中,排名后50位的财险公司市场份额亦从2015年末的5.14%快速降至2017年末的2.92%,今年前3个月进一步降至2.71%。

广发证券分析称,2018年3月,以控制费用率为主的三次费改开始推行,其着力点是抑制中介渠道无序竞争乱象,判断三次费改将抑制通过费用换市场的行为,令中小险企面临更大压力,市场集中度有望提升。

### 四川地区费用率下降

随着商业车险费率市场化改革持



续推进,在保费进一步下降、监管部门严格监管无序市场竞争的背景下,整个车险市场正回归理性。

以四川为例,由于四川地处西南部区域,车险保费充足率较高,市场费用率战比较激烈。今年3月份开始的第三期费改方案中,四川地区亦成为7个试点地区中自主系数折扣最大的地区。

此前业界曾担忧,商业车险费改推动保费进一步下降后,虽然理论上保险公司会为了维持承保利润而放弃高费用抢占市场,但谁都无法预料会否有不理性抢夺市场的行为或现象出现。

今年四川地区车险费用率下降了10多个百分点,家用市场费用率

平均在35%左右。”一家中型财险四川分公司高管告诉记者。

证券时报记者从多位财险人士处了解到,从全国市场来看,今年以来车险市场费用率维持在30%-40%左右。不过,各地方有所差异,在赔付额较高的东部地区——例如上海,车险市场费用率不到20%。

不过,另一个有趣的现象是,今年前3个月四川财险市场出现市场集中度大幅下降现象。数据显示,上述“老三家”四川分公司市场份额从2017年末的67.46%大幅下降至前3个月的60.33%。在“老三家”范围内,人保财险四川、平安财险四川分保费收入分别同比下降了8.98%和18.16%,太保财险四川分保费

入则同比大幅上升58.95%。

一位资深业内人士分析,这与今年相关公司车险业务受到处罚有关。今年2月,监管部门对人保财险、平安财险等公司四川分公司进行了罚款、暂停3个月商业车险新业务等处罚。

人保财险四川分保费收入影响较小,预估与人保财险的业务结构有关。一是其财险业务种类比较丰富,对车险业务的依赖度相对小一些;二是车险续保率较好,所以受新业务暂停影响有限。”上述人士分析,实际上,如果将时间拉长,四川地区也出现了市场集中度上升。2017年末,“老三家”四川分公司市场占有率较2016年末65.48%提升了近2个百分点。

年份	保费收入(亿元)	同比增长
2013年	6481.16	17.2%
2014年	7544.4	16.41% ↓
2015年	8423.26	11.65% ↓
2016年	9266.17	10.01% ↓
2017年	10541.38	13.76% ↑
2018年前3个月	3090.39	17.27% ↑

财险公司保费增速在经历此前三年的连续下滑后,2017年止跌回升,全年增幅达13.76%。今年前三月,这一数字再度升至17.27%的较高水平,创下了近几年新高。

在车险稳步发展的情况下,以意外险、农险、企财险和责任险为主的非车险业务近年来快速增长,推动了财险公司保费收入进入高速增长。

## 个别中小寿险公司 流动性面临考验

证券时报记者 刘敬元

前几年高歌猛进的寿险行业今年正式步入低谷。一季度,寿险公司原保费下滑16.91%、规模保费下滑7.97%。其中,原保费是2012年以来首次下滑,规模保费则是延续2017年以来的下滑态势。

多位寿险公司高管称,行业层面不存在流动性风险,但不排除个别公司有流动性压力。同时,他们认为,行业走到十字路口,各家公司股东需要重新审视战略目标。

### 前十大寿险公司 六家保费下滑

一季度,寿险公司规模保费为1.44万亿元,同比下滑7.97%,相较去年一季度,少收入1200多亿保费。不过,多位业内人士对证券时报记者分析,行业层面不会出现流动性问题,但不排除个别公司压力较大。

寿险行业的流动性,主要看几家大公司,如果大公司没问题,行业就没问题。”泰康人寿一位高管分析称,尽管一季度部分大公司也有下滑情况,但现金流都很充裕,远远谈不上流动性问题。

数据显示,一季度前十大寿险公司占据了72%的市场份额,其中6家保费负增长,包括国寿-6.81%、安邦人寿-49.26%、华夏保险-13.02%、泰康人寿-6.44%、人保寿险-17.47%、太平人寿-4.70%。

其中一家公司分管风险管理的副总经理介绍了该公司没有流动性压力的原因:一方面,虽然一季度保费下滑,但经营现金流为净流入,流动性不成问题;另一方面,公司资产中大约有10%的流动性资产,即使有临时的流动性需求,也完全可以应对。大公司的现金流相对充裕,一般用不到资产变现的方式。

华夏保险一位高管称,保费下滑只是结果,这个表象下实际上有多个积极变化,比如,保单量增加,件均保费降低。他表示,此前在快速返还等刺激下,一季度大额理财保单较多,但今年理财险期限拉长、保障产品销量增长,这是从理财转向保障过程的一个体现。同时,内部渠道调整、业务结构调整正在按部就班进行,预计上半年销售队伍也将调整到位,保费增速将会逐步好转。

### 个别中小公司 流动性承压

与大公司相比,中小险企流动性压力更受关注。记者采访的大中小型

险企高管都提到,不排除个别中小公司正面对流动性问题考验。一些险企前几年通过银行或网络渠道销售了大量“短平快”的中短期产品,现在陆续面临满期或退保,这些现金流需求,靠长期保障产品新增规模暂时难以满足。

记者在采访中了解到,个别中小公司应对流动性压力,此前已在寻求出售非标等流动性较差的资产。也有中小寿险公司曾明确表示,在现金流存在严重缺口等特殊情况下,可以提前退出非战略性持有的项目,以满足公司现金流需求,确保公司的流动性。

多位资管人士对记者表示,理论上,另类资产期限长、流动性较差,出售或转让的难度较高,不过也并非不可能做到。如果对应项目基础质量好,收益率不错,加上资产会有折价,也能找到买家。

而为防范流动性风险,寿险公司都在结合净现金流、综合流动比例、流动性覆盖率等监管指标,加强风险监控,并推出多项措施确保流动性充足。首先是做好日常监测及预估,对退保、满期给付等现金流加强监测,定期压力测试,多维度评估流动性风险;其次,开发流动性风险管理工具,对于指标超限或预警的异动情况,提前或及时制定应对方案,防范流动性风险;另外,在资产端加强配置管理,优化、盘活资产,提高资产流动性,可以在必要时通过债券卖出回购、对资产有机会的变现等方式,满足流动性需求。

### 保费负增长 考验险企股东耐力

同时,多位人士提到,对于目前的寿险行业来说,保费负增长、流动性都不是问题,最根本的是各家公司在负增长下需要重新做好选择。

一位从业多年的中型寿险公司副总裁称,虽然监管引导行业发展长期保障业务,但可以肯定,并非所有公司都能顺利建立起长期业务模式。虽然有监管要求,但管理层具体经营时,还要看董事会的要求,每个高管都背着KPI考核指标。”

他认为,负增长之下,如果险企能够忍受阵痛,将价值考核放在首位,加大长期期交业务的推动力度,虽然短期投入高、牺牲短期利润和保费增速,但假以时日,未来会有长期稳定发展。而如果选择要现金流和短期利润,只注重短期保费考核,则管理层势必难以发展长期期交业务。险企无论走哪条路,关键是看股东的意志,一些股东可能需要重新考虑短期目标和长期发展之间的关系。”他称。

## 寿险不给力 保险业首季保费收入同比下降

部分观察人士认为,一季度负增长并不意味着全年负增长

证券时报记者 潘玉蓉

维持了多年高速增长的保险行业,今年一季度迎来首度下滑。保监会公布的今年一季度业绩显示,保险业原保险保费收入14084.36亿元,同比下降11.15%。

这是自2014年有公开的统计数据以来,首次出现下滑。

### 一季度保费出现下滑

增长来自寿险业务推动,滑坡也主要是受到寿险业务的影响。

2014年以来,保险业保费增速依次为35.9%、20.37%、42.18%、32.45%。其中,寿险增速为44.21%、22.89%、52.50%、37.24%,与保险行业呈现高度相关性。

今年一季度,全国原保险保费收入14084.36亿元,同比下降11.15%;其中,产险公司原保险保费收入3090.39亿元,同比仍是增长的,增幅17.27%;而寿险公司原保险保费收入10993.96亿元,同比下降了16.82%。将寿险增速下滑的原因,无论是归结于转型出现成效,还是行业高速增长遇到瓶颈,都显得过于简单。一家大型寿险公司人士表示,今年以来,寿险新单销售下降、保费负增长有如下三方面原因:

首先,监管引导保险公司做长期保障业务,在产品期限、领取方式、保障方式上都提出了新要求,令产品在市场上的销售难度比原来更大了。

其次,今年以来资金面较为紧张,银行等渠道的理财产品收益率提升,相对而言,保险产品的吸引力降低,销售再受冲击。

再次,保险业去年同期保费收入高速增长,基数较高。2017年一季度,原保险保费收入同比增长32.45%。不过,今年寿险的规模保费一季度为1.44万亿元,同比下降7.97%,与1月份和2月份数据相比,有所收窄。

### 全年负增长来临?

一季度行业给出了负增长的数据,保险业当前似乎处于最悲观的时候,但也有观察人士认为,一季度负增长不一定意味着全年会负增长。

华泰证券研究所金融部沈娟团队认为,目前保险行业处于底部磨底,负面担忧释放充分,价值回归稳健。二季度步入代理人增员及保障型产品发力期,进入稳步改善期。高基数导致数据不及预期,

对板块估值过度悲观,利率环境更多在中枢波动,无需过度担忧下行压力。

沈娟团队观察到,4月份新单增速显著改善,长端利率回稳。部分险企4月新单保费同比实现较好改善,且保障型产品占比逐步提升,推动新业务价值降幅逐步收窄。10年期国债收益率维持3.7%高位,折现率持续回升,推动利润增长。

沈娟团队认为,大型险企在完善的产品设计上将凸显优势,有望高效率地实现潜在客户挖掘和现有客户加保,成长空间值得期待。此外,税延养老险产品开发指日可待,确定产品设计的发展方向,千亿保费的增量市场有望逐步打开。同时指引给予投保人一定的自主权,促进各大险企以更完善的精算假设和优秀的投资回报,吸引客户资源。