

保险业迈入大变革时代:从数量到质量的一场蜕变

证券时报记者 邓雄鹰

中国保险业经历 30 多年发展之后,正在迈入从数量到质量的大变革时代,目前保险业面临的^{最大}机会和^{最大}挑战是什么?保险公司应如何抓住机遇、应对挑战,并实现高质量发展?6月27日举行的“2018 年中国保险业资产负债管理年会”上,来自中国大地保险、华安保险、泰康在线等机构的行业人士共聚一堂,就上述问题展开交流讨论。保险业正迎来重大的发展机遇期,积极拓宽保险保障外延、提升服务社会能力、提质增效及改善服务等成为行业共识。

最大机遇:保险需求待井喷

2018 年,中国保险业从过去两年的高增长期进入结构调整期。今年前 5 月,我国原保险保费收入 1.9 万亿元,同比下降 5.86%。产险公司原保险保费收入 4961.28 亿元,同比增长 15.26%;寿险公司原保险保费收入 1.41 万亿元,同比下降 11.54%。与此同时,新增保单数增加明显。前 5 月保险业新增保单件数 106.27 亿件,其中,产险公司签单数量 102.74 亿件;人身险公司本年累计新增保单 3.53 亿件。如何穿透保险现象理解保险业发展本质?保险业未来发展的最大机遇和挑战是什么?

中国大地保险是一家大中型财险公司,该公司监事会主席郭敏认为,从整个国家经济社会发展来说,目前我国主要矛盾是人民日益增长的美好生活需要和不平衡、不充分的发展之间的矛盾,保险业也存在老百姓日益增长的保险需求与保险供给不平衡不充分之间的矛盾。现在保险业最大的发展机遇就是要从人民群众保险需求还没有被满足的角度来思考和挖掘。

郭敏认为,保险业要解决这种不平衡不充分问题,关键是要围绕经济和社会发展的三个“点”来展开:一是政府工作重点,二是社会热点问题,三是行业痛点。供给侧改革、我国社会安全管理体系构建以及政府职能转变、老百姓医疗健康养老需求、新技术对保险企业的赋能,这些为保险业带来了^{很多}发展机会。保险企业可以通过巨灾保险、责任信用保险、医疗健康保险等产品和服务,一方面为社会提供基础保障,另一方面更多地参与到社会管理以及提供社会公共产品中去。随着智慧城市建设和政务公开推进,更多公开透明的信息也将为保险产品的开发和定价开放提供更多数据支持。”他说。

华安保险副总裁(拟任)张震认为,保险行业仍拥有巨大的发展机遇。他的判断依据主要有三个方面:一是随着中国老龄化程度加深,健康管理和养老保险等方面的需求越来越高;二是通过税收政策推动保险行业发展已成为政府和社会共识,保险市场有望进一步发展壮大;三是保险科技创新唯快不破,人工智能、物联网、大数据、云计算等保险科技应用正从点到面扩展,“保险+科技+服务”的商业模式已经出现,产品定制、精准推介使得保险客户体验、客户粘性大大提升,保险“去中介化”趋势明显,保险科技将给中国保险市场带来新的增长极。

泰康在线是我国四家互联网创新公司之一,亦是泰康保险集团的全资子公司,以“保险+科技”、“保险+服务”为主要商业模式。在泰康在线战略企划部兼投资管理部总经理杨伟涛看来,中国中等收入人群是世界上最大的人群。随着中等收入人群崛起,传统寿险已经不能满足这部分人群的基本需求,所以向保险产业链延伸,或者从单纯的金融产品向服务链条延伸,将是下一步保险行业的发展机会。

发展方向:细分市场+科技助力

十九大报告提出要加强社会保障体系建设,作为保障体系的重要一环,商业保险公司要如何定位并融入这一发展大势?在行业强监管、治乱象,保险回归保障,以及科技创新改变传统业务流程的大背景下,保险公司应如何应对变革和竞争,提质增效,并布局保险业务实现高质量发展?

郭敏认为,要抓住发展机遇实现高质量发展,需要明确定位,细分市场,避免同质化竞争,真正解决老百姓的痛点问题。具体来说,一是要明确战略定位,把握规律,特别是要根据自身未来的发展和战略定位来选择和培育自己的发展路径;二是要加强科技驱动,特别是运用 ABCD(A 是人工智能、B 是区块链、C 是云计算、D 是大数据)来挖掘客户需求,实施差异化定价和定制化服务,提升客户体验,提高运营效率,更好控制风险。

例如,通过数据挖掘、人工智能的应用,提高风险管理能力,保险企业可以突破现有可保风险与不可保风险的界限,使原来不能承保的风险变为可保风险,为社会提供更丰富的产品,拓展保险产品与服务的内涵和外延;还可以大数据为基础,搭建客户发现系统,根据客户 360

度画像,客户兴趣图谱、推荐算法等实现精准营销,改善保险消费者的用户体验,改善保险行业形象。

张震表示,在当前保险业回归保障的背景下,中小保险公司如果要实现可持续发展,一是要提升核心能力,深耕精细化管理和内部协同,在效率上实现突破;二是要结合自身优势,细分市场并专注经营。从华安保险的实践来看,近两年来专注于改善效率以提升公司核心竞争力:一是提升定价能力,与业内领先的保险科技平台合作,做好“从车到人”的精准定价,同时在销售费用配置方面,通过建立定价和费用的联动机制,保证综合成本率控制在合理水平;二是在理赔环节、销售推动、财务管理等成本管控环节强化精细化管理;三是加强与第三方平台合作,借助第三方力量完善目标领域布局;四是推进保险科技运用,通过智能定损、智能理赔、反欺诈系统、人工智能客服等技术提升管控效率。比如,在车险理赔方面,华安搭建了核损一体化的配件管理体系,降低利益漏损;使用了先进反欺诈系统,有效实现反欺诈预警及线下调查减损;逐步引入智能定损技术,实施理赔端道德风险控制,达成减损增效目标。

在杨伟涛看来,实现高质量发展需要关注以下四点:一是要积极把握客户消费趋势变化,加快健康管理、养老养生、财务管理等业务布局,健康险、财富管理以及责任险或是未来保险市场发展方向;二是要高度关注中等收入群体保险需求,随着中等收入人群的需求不断升级、日趋多元化,除了传统保险业务,国家这两年鼓励的企业年金以及个税递延型养老保险产品未来将有较大市场需求,是泰康下一步发展方向;三是代理人发展要从“入海战”转向“质量战”,代理人是保险业务发展的基石,需要重点关注。除了销售传统保险,泰康未来还将加入税务规划、财务安排等内容,提升代理人队伍质量;四是改变传统运营模式,提升服务能力。

他举例说,在把握消费趋势方面,泰康 2007 年就已经开始探索养老发展趋势,经过了十多年探索,逐步明确了医养康宁模式;在服务方面,泰康在线和腾讯微保合作专门成立了 400 人的服务团队,24 小时在网上为客户提供服务。我们看到客户真正购买保险的高峰期是在晚上 20~24 点之间,和原来的保险需求完全不一样。所以在服务能力的搭建上要改变传统的运营模式,将科技因素、新的思维引入保险服务体系中去。”他说。



收益与责任并行 保险资管机会大于挑战

证券时报记者 刘敬元

6月27日,由证券时报主办的“2018 年(第三届中国)保险业资产负债管理年会”在深圳召开。在主题为“保险价值投资与责任投资”的圆桌论坛中,太平资产常务副总经理余荣权、太平资产助理总经理徐钢、人保资产金融市场部(深圳)董事总经理张倩受邀参与,并畅所欲言、各抒己见。

他们表示,保险公司投资要从保险资金期限长、规模大、稳健等特性出发,坚持长期稳健可持续的投资策略,并基于保险资金的社会责任属性,服务国家重点战略,使价值投资与责任投资并行。

对于资管新规,三位嘉宾认为,保险资管的机会大于挑战。未来,若能发挥配置优势并提升主动管理能力,增加资管产品供给,保险资管有望迎来较大增量。

价值投资与责任投资并行

据余荣权介绍,中国太保资产管理的规模有 9000 余亿,而中国太保集团总资产超 1 万亿元,其中有一部分是委外投资。总体来看,该公司保险资金规模较大、期限长,所以在投资中特别注意价值取向,例如固定收益配置会在资产收益高点将久期拉长。他同时表示,保险资金天生就是社会责任基金,是老百姓长期养老的钱,所以在投资方面要服务国家大的战略布局,也要投资于一些 ESG 领域(E 是环境、S 是社会、G 是公司治理)。

徐钢提出,理解价值投资主要从三个方面考量:一是要深刻理解保险资金期限长、规模大、追求绝对回报等属性,这些决定了保险投资一定要追求长期稳定可持续的收益;同时还要关注不同的账户对于流动性、收益的要求,以及账户的久期特点,切实做好战略和技术资产配置。二是要坚持长期稳健可持续的投资策略,一方面是要做好均衡配置、动态调整;另一方面要重视风险防范,持续优化投资组合结构,在追求长期投资回报的同时合理控制风险,降低波动率。三是要建立合理科学的投资业绩评估和考核机制,尽量淡化短期业绩考核对投资操作的影响。

徐钢同时表示,现代企业越来越重视经济

效益、社会效益和生态效益的协同。从长期的、发展的、战略的眼光来看,保险机构支持国家重点战略投资和保险机构的自身发展应该是统一的,是共生共赢的关系。太平资产作为中国太平保险集团旗下的专业子公司,将依托集团资源优势,从四个方面积极服务国家战略:一是发挥保险资金优势,助力国家重大基础设施建设;二是推动新旧动能转换,支持产业结构升级;三是服务人民美好生活需要,支持社会领域发展;四是践行金融央企责任担当,支持国家脱贫攻坚战略。

张倩表示,人保资产成立 15 年来,恪守保险资金运用的安全性原则,投资风格稳健,经受住了市场的考验。固收配置从传统的标准化债券向泛固收类产品延伸,特别是积极把握近年来的另类投资机遇,加大国家重大战略和重点领域的资产配置,比如交通、能源、新旧动能转换、大健康、棚改和保障房等,这类资产对提升绝对收益发挥了较大贡献。在权益投资方面,人保资产坚持价值投资理念,关注基本面和估值,近年来还加大战略股权投资力度。

张倩进一步表示,人保资产不仅关注资金运用的经济效益,还积极服务国家战略和实体经济,比如棚改、央企混改、军民融合基金等。特别是在精准扶贫方面,人保资产通过股权投资方式,投资广东粤垦小贷公司股权,向垦区农户发放贷款用于购买生产资料,解决农户融资难、融资贵的问题。

在张倩看来,保险资管行业不光要“低头拉车”,提升专业能力;还要“抬头看路”,跟着国家的发展思路走,提升服务实体经济、贯彻国家战略的能力。与此同时,做好细分市场是保险资管打造品牌的根本。

资管新规要求提升主动管理能力

对于资管行业而言,当下的一个重要话题是资管新规。新规对保险资管业有何影响?保险公司又有哪些应对之道?三位与会嘉宾认为,资管新规要求资产管理行业回归本源,要求各资管机构培养主动管理能力,对于保险资管行业而言,机会大于挑战,特别是从长期看,借由更强的内功以及增加产品供给,保险资管有望迎来更大增量。

余荣权表示,目前资管行业存在一些通道、资金池、期限错配等偏离资产管理本源的情况,而资管新规的出台正是对这些行为的纠偏,其本质是

引导整个资产管理行业回归本源,各资管机构都要培养主动管理能力。基于这个本源,资产管理行业的转型方向也更加明晰。

他以 20 多万亿规模的银行理财为例进一步解释称,目前银行理财基本是刚兑,未来会有明显变化,会形成主动化管理,产品净值浮动,因此未来银行理财的收益会随产品的资产配置、风险而波动,也可能出现亏损。

张倩表示,随着资管新规的实施,资管行业刚性兑付被打破后,机构之间最大的“不平等”也随之消除,这将重塑资管行业格局。当然,资管行业的规模增速将会有较显著的放缓趋势,实现由量变到质变的过程,促进资管行业向着更高质量发展阶段迈进。各机构资管业务竞争更加激烈,真正注重核心竞争力提升的机构才能在这场革新中胜出。未来,资管产品类型统一监管后,各资管机构将站在同一起跑线下,保险资管机构面临的机遇大于挑战。

徐钢补充称,资管新规是资管行业的供给侧改革举措,短期对资管行业会有一些冲击,对保险资管的业务规模和收入也有影响,但是长期看机遇大于挑战,将推动资管行业进入新的发展阶段。

在余荣权看来,其中一个机遇是,在资金端,20 多万亿的银行理财会有比较大的腾挪,未来保险资管和银行的合作可能会增多。因此,保险资管机构必须加强“内功修炼”,包括资产配置、组合管理、风险管理、客户关系管理等,将较强的主动管理能力输出到第三方行业中去。

除此之外,徐钢认为,保险资管还应该借助大类资产配置的优势,充分发挥跨市场、跨品种、跨周期的资产配置能力,通过多元化资产配置和动态组合管理,打造低回撤、低波动率,以及获取长期稳定收益的投资策略。同时还需要持续丰富产品链条,不断完善保险资产管理产品,满足客户多元化需求。比如,在目前权益类、固收类、货币型产品基础上,进一步开发细分化的产品类型,如多元资产配置的产品、基于特定指数增强的产品、基于特定权益资产定向投资的资管产品等,通过构建不同风险收益特征的产品线,为客户的资产配置、投资理财提供多样化的选择。

徐钢还进一步提出,在满足客户需求的同时,也应该去引导客户需求,让客户对于风险收益的认知更加全面,在投资理念上更趋于理性,共同促进资产管理行业的健康发展。