寿险开门红大单冷意犹存 业内称已有好转但难回巅峰

一线销售感觉依然偏冷;理财打破刚兑后寻求安全标的的资金,有望成为保险业未来的目标客户

证券时报记者 刘敬元

眼下寿险公司正处于作战“开门红”的关键阶段,往年不时会爆出的保费上亿大单的消息,今年这类消息则很鲜见。今年的大单真的少了吗?

多位掌握数据的保险公司和中介机构负责人对证券时报记者表示,相较去年的销售冰点,今年的大单和年金产品销量已经有了明显好转,但恢复到2017年“肯定是没戏”。他们预计,今年还将是年金和大单的相对较低年份,但相较去年已开始好转。加之各家公司出于对未来不确定的担忧等因素,并未对此过多宣传。

东方IC/供图 本版制表:郑加良 本版制图:翟超

大单销售感受“相反”

所谓大单,各家寿险公司并无通行的行业标准,一般指的是年交保费50万以上的保单,多为年金类保单,是衡量年金等理财型业务销售景气度的一个参考指标。为了鼓舞士气,保险分支机构会在系统内进行大单通报,并带有诸如“大单频出”、“高潮迭起”等字眼。

一家中小寿险公司个险负责人称,由于年金型产品属于理财性质,相当于保险参与居民财富管理市场,且无上限和天花板,可以冲高规模,因此其诞生有一定合理性。“特别是大公司,往年开门红会有特殊的销售奖励政策,就会出现大单量比较多的现象,大单占比也比较高。”

近期则有一些迹象显示,今年的保险大单销售不乐观。比如,去年有公司对外展示其开门红的大单,有的保费甚至上亿,但是今年暂未有这种消息。去年底也有券商研报预测,2019年居民可支配收入增速放缓,对年金大单冲击较大;另外,有险企高管近日也在行业公开活动上称,这两年明显感受到大单减少。

部分一线销售人士对此有所感受。“今年一单年金都没卖出去,不要说大单。”一位大型寿险公司营销员表示,并不是自己不想卖,而是没有人买。一位外资寿险公司代理人团队负责人表示,今年就没看到几单大单。对于销售不好的原因,他们分析可能有几方面,一是目标客户的现金流并不宽松;二是产品返还期要5年以后,形态没有吸引力;三是客户保险理念逐渐转向保障。

但是,对于大单量是否下滑的问题,掌握相对更全数据的机构负责人,有另外一种回答。“没有,我们明显增加了。”一家大型寿险公司华南地区某分公司副总经理透露,仅2019年1月1日当天,其所在分公司销售的年保费在50万~100万的大单就有144件,同比增加140%;100万及以上的有132件,同比增幅更是超过250%。

去年冰点,今年回暖

同一问题,为何不同人有完全不同的感受?一家全国大型保险中介机构董事长道出了其中的关键:“我们是去年减少了,去年比前年少了很多,但是今年回暖了。”而一线销售人员可能是与2017年等最好的年份比。

他进一步解释,2018年比2017年要差很多,因为有产品调整、环境变化等诸多因素,2018年进入了冰点。今年条件不变了,比去年好很多,不过仍恢复不到2017年及之前的水平,“年金恢复到之前肯定是没戏”。可以说,这两年都是低点,但是今年相比去年已经在好转了。

相对去年,保险公司的大单情况要好,但是相较2017年和更早,则仍显得不够。一位中小寿险公司个险负责人也表示,今年还没有出现太大单的,最大的单子是年交保费100多万的,不过这种情况还比去年的情况要好,因为去年销售的以保障型产品为主,受134号文影响原有年金产品停售,去年开门红的年金类产品表现不好。

作为开门红主打的所谓年金产品,往往是传统寿险公司的开门红主打产品,目前主流形态是“传统年金+万能险”或“分红型年金+万能险”的组合,年金的定价利率在2.5%、3.5%、4.025%等几档,万能险保证利率在1.75%~3%。

受寿险134号文影响,开门红主打的年金产品的首次生存金返还,为产品购买满5年后,且每年返还比例不得高于已交保费的20%。而在此前,这类年金产品最快在购买当年即可获得返还金,还能在每年都收到返还金额,作为理财来讲,吸引力较高。如今要等5年之久,被认为吸引力下降。

保险理财产品更安全

虽然返还期有5年之久,但是年金以及大单的销售并没有那么悲观。上述中介机构董事长分析,市场已经感受到一个趋势,理财产品打破刚兑以后,有很多以前买别的理财产品的钱,现在在寻找比较安全的地方,保险就是其中之一。

“原来信托、基金子公司有二三十万亿,P2P问题也暴露了,所以对应的钱也是一个可观的量。”上述中介机构董事长认为。

但是,这些理财的客户如何能接受5年后才开始返还的保险年金产品?对此,他认为,5年才允许返还的问题,去年保险行业已经消化掉了。随着年金保险的期限拉长,保险公司对其定位有所调整,而不再是单纯地做其他理财的竞品。

“比如,我们已经把它真正地当成养老金来做销售的逻辑和引导客户了,养老金的客户是确定60岁退休以后才领,别说5年不领,你就按20年后领取也没有问题,因为它定位就是养老金。”他说,“除了退休才返还的外,也有五年后就开始返还的,客户购买的话有多种考虑的,比如孩子教育、孩子创业以及将来的养老等。”

另外,一家大型寿险公司总裁认为,老百姓理财需求仍在,现在形势下,收益率确定、能复利的理财产品选择并不多,大家还希望年金期限能更长。他以自己举例,在买了自家公司期限10年的年金产品基础上,还去购买了期限15年的同业公司产品,产品预定利率都在4.025%。

宋曙光接任中国信保董事长 四大中管险企一把手悉数调整

证券时报记者 邓雄鹰 刘敬元

证券时报·券商中国记者从接近中国出口信用保险公司(下称“中国信保”)相关人士处了解到,中国信保董事长王毅已于1月7日下午宣布退休,接任者是交通银行监事长宋曙光。中国信保是保险业四家副部级中管企业之一。

1月7日晚间,交行亦发布了监事长辞任公告,称宋曙光因工作变动,于1月7日向公司监事会提交辞呈,辞去公司监事长、监事、监事会履职尽职监督委员会主任及委员职务。至此,四大中管保险企业董事长近一年多来都已进行了调整。

保险老兵回归

公开资料显示,宋曙光今年57岁,1985年获吉林大学经济硕士学位,其于2014年6月起任交行监事长。

宋曙光有着丰富的金融机构管理经验,在就职交行前,曾于中国人保、中国太平等大型保险机构多个管理岗位任职,并曾担任原保监会财务会计部主管。

宋曙光自1985年8月至1993年9月任职于中国国家计划委员会,1993年10月至1998年10月任职于中国人民保险公司,1998年11月至2000年4月担任原保监会财务会计部主管。

自2000年至2014年,宋曙光一直任职于中国太平保险集团(前身中国保险集团),其中2008年8月至2014年3月任中国太平保险集团(中国太平保险集团(香港)有限公司)副董事长、总经理,2008年11月起兼任中国太平保险控股有限公司(香港上市公司,简称太平控股)副董事长,2013年4月至2014年3月兼任太平控股副董事长、总裁,2004年11月至2008年11月、2010年3月至2011年11月两度兼任太平人寿保险有限公司董事长。

宋曙光在去年12月14日召开的“银行行为与文化”研讨会上曾发表讲话,分享了对于“银行行为与文化”这一问题的看法和观点。他说,世界上唯一不变的就是变化本身。对于银行业而言,外边的经营环境在变化,客户的需求在变化,员工的思想在变化,信息技术也在变化。面对纷繁复杂的变化,银行业的文化也要不断变化,只有以变应变才能使银行业在激烈的竞争中生存和发展。

交行亦对宋曙光在交行任职期间的工作给予了高度评价,认为其恪尽职守,勤勉尽职,在加强公司治理规范运作,推动“两化一行”战略实施,推进深化改革、转型发展,提升内控和风险管理水平,促进公司稳健经营,维护股东、公司和员工利益等方面做出了突出贡献。

中管险企一把手调整

考虑到宋曙光曾在同样具有央企背景的太平集团工作多年,加上有着银行综合金融管理经验,此次回归保险业有很大施展空间。

中国信保是由国家出资设立、支持中国对外经济贸易发展与合作的国有政策性保险公司,于2001年12月18日正式挂牌运营。

截至2017年末,中国信保累计支持的国内外贸易和投资规模超过3.3万亿美元,为超过11万家企业提供了信用保险及相关服务,累计向企业支付赔款108.4亿美元,累计带动200多家银行为出口企业融资超过2.9万亿元人民币。

随着宋曙光调任中国信保董事长,中管保险企业一把手近两年都已进行调整。

2017年12月8日,缪建民被任命为人保集团党委书记,后任职人保集团董事长。2018年9月4日,华润集团原总经理罗熹调入总部同样设在香港的中国太平集团,担任党委书记、董事长。2018年9月7日,中国人寿集团一把手变更。63岁的杨明生离任中国人寿集团董事长、党委书记,60岁的太平集团原董事长、党委书记王滨接任。

13.4万亿!2018年券商资管规模缩水超两成

资管新规重塑行业业态,分析称券商资管正向“提质”转变,步入正轨后仍大有可为

证券时报记者 张婷婷

随着资管新规及配套细则相继落地,券商资管整体处于整改存量、发行增量的过程。证券时报记者了解到,截至2018年底,证券公司及其子公司资管规模为13.4万亿元,较2017年底缩水了20.24%。

华泰证券研报表示,2018年资管新规落地,打破刚性兑付,规范资金池业务,引导行业去嵌套、去杠杆,对资管行业业态起着重塑的效果,券商资管将实现从“逐量”到“提质”的转变。

券商资管规模继续缩水

中国基金业协会7日晚公布了《资产管理业务统计快报(2018年年底)》。初步统计,截至2018年底,基金管理公司及其子公司、证券公司及其子公司、期货公司及其子公司、私募基金管理机构资产管理业务总规模约50.5万亿元(合计中剔除了私募基金顾问管理类产品与私募资管计划重复部分)。

这一规模,相较2017年底的资管业务总规模缩水了5.78%。其中,私募资产管理规模同比减少19.42%;证券公司及其子公司资管规模较2017年年底的16.8万亿元,缩水了20.24%;期货公司及其子公司资产管理业务规模下降幅度最大,减少了37.55%。

具体而言,证券公司及其子公司资管规模13.4万亿元(含证券公司私募子公司私募基金),基金管理公司资管规模6.0万亿元(含养老金),基金子公司资管规模5.3万亿元,期货公司及其子公司资产管理业务规模1249亿元。

中国基金业协会公布数据显示,截至2018年11月底,证券公司资管管理规模主要集中在100亿~2000亿元,基金公司资管管理规模主要集中在0~300亿元,基金子公司资管管理规模主要集中在0~300亿元,期货公司资管管理规模主要集中在0~5亿元。

券商资管仍大有可为

2016年以来,券商资管规模连年缩水。从2016年末到2018年末,这一规模缩水了4.18万亿。

2018年4月27日,《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》发布,百万亿元资管业务的监管靴子落地。10月22日,证监会发布《证券期货经营机构私募资产管理业务管理办法》(下称《资管细则》)及其配套规则,对券商资管产生巨大影响。

自2005年起步以来,券商资管业务经历了两次跨越:第一次跨越为2012年创新大会后监管层出台一系列鼓励业务发展的政策,券商资管迎来飞速发展,资产管理规模(AUM)从2012年末的1.3万亿元提升至2016年末的17.6万亿元;第二次跨越为2016年以来监管层出台的一系列降杠杆、去通道等政策,引导业务主体提升主动投资能力,行业回归本源。

华泰证券研报表示,2018年资管新规落地,打破刚性兑付,规范资金池业务,引导行业去嵌套、去杠杆,对资管行业业态起着重塑的效果。当前国内券商资管集合产品品类较少、业绩表现平庸,定向资管大部分为无资管实质的通道业务。在当前政策引导下,券商资管将实现从“逐量”到“提质”的转变,待业务整顿规范步入正轨后,券商资管仍大有可为,有望在新的起跑线上实现突破。

平安好医生将打造“四朵云” 加大国际化战略步伐

证券时报记者 邓雄鹰

平安集团旗下的一站式医疗健康平台“平安好医生”正加快生态平台建设。

1月8日召开的第二届胡润·平安中国好医生榜发布会上,平安好医生董事长兼CEO王涛描绘了2019年平安好医生的医疗健康新生态,提出将通过“互联网+人工智能”技术,为医院、诊所、药店和村医赋能,同时将这套成熟的技术和服务输出海外,进一步加大国际化战略步伐。

王涛表示,纯线下的医疗服务时代已成过往,未来的医疗服务将是融合线下和线上医疗资源的新生态。平安好医生在2019年将打造“医院云”、“诊所云”、“药店云”、“村医云”。

其中,“医院云”通过平安好医生的四大核心能力,与实体医院携手共建一套覆盖诊前、诊中、诊后的,集疾病治疗和健康管理于一体的互联网医院服务平台。“诊所云”为诊所提供行业标准,提升诊所的业务能力和影响力,协助监管实现信息化管理。“药店云”用“互联网医疗+药店”的创新服务模式为药店赋能,打造“线上看病、线下买药”的医疗服务闭环,将买药场所转变为看病场所。“村医云”则借助平安好医生领先的医疗科技,为广西、江西、内蒙、重庆等省市的1万多名贫困偏远地区的乡村医生提供村医专属APP、检测一体机、多场景远程培训等一系列帮扶产品,提升乡村医疗健康服务能力,提高贫困地区农民健康水平。

“国际化战略也是平安好医生未来的重点之一。”王涛表示,平安好医生将成熟的技术和服务输出海外,统筹世界各地医疗资源,打造全球最大的医疗健康生态系统。目前,平安好医生已与东南亚领先的O2O平台Grab合作,共同为东南亚提供在线医疗健康服务。

王涛表示,实现上述战略方向的前提是平安好医生有四大核心能力,包括专业化的自有医疗团队、全球领先的AI医疗科技、成熟的线上运营能力和数据能力。

平安好医生目前已形成家庭医生服务、消费型医疗、健康商城、健康管理及健康互动等重点业务板块。2016年5月,平安好医生完成5亿美元A轮融资;2017年12月,平安好医生获得孙正义旗下软银愿景基金Pre-IPO4亿美元投资;2018年5月4日,平安好医生在港交所挂牌上市,被称为全球互联网医疗第一股。

“平安好医生以输出自身全球领先的AI医疗科技、成熟的产品以及运营能力的方式,打造全球最大的医疗健康生态系统,最终实现为每个家庭提供一位家庭医生,为每个人创建一份电子健康档案,为每个人制定一个健康管理计划。”王涛表示。

保险了没
(ID:baoxianlemei)