

# 马存军:五年后互联网保险将现千亿级平台

互联网将重构保险市场的产销链条,对传统保险业的巨大撼动在2017年左右就可看到



证券时报记者 曾炎鑫 潘玉蓉

赛富基金投资互联网,素以眼光独到著称。今年6月,它参与众安保险增资控股,后者估值达到500亿。不过,少有人知的是,赛富基金还投资了另一家互联网保险平台——慧择保险。

这家成立9年、总部位于深圳南山一座不起眼小楼里的慧择保险,如今已是国内最大的专业保险电商平台。

近日,慧择保险董事长马存军在接受证券时报记者专访时称,2017年左右就可以看到互联网保险对传统保险业的巨大撼动;五年后,中国市场应该有一个千亿市值的平台出现。”马存军说,我希望是我们。”

## 击穿消费者背后需求

近两年,资本在互联网保险领域显得尤为积极。

截至目前,BAT(百度、阿里和腾讯)三家公司均已涉足互联网保险领域。随之而来的,除了强大的资本实力,还有巨大的网络流量。

流量,正是多数险企在开展互联网保险业务时的一大痛点——保险公司官网普遍销售惨淡、流量少得可怜,但有些公司却在淘宝保险频道上卖得风生水起;还有一些新兴险企,借助网络销售迅速崛起,扩大知名度,结束企业亏损期。

然而,针对互联网保险经营中的流量竞争,马存军却另有见解。他半开玩笑地称:如果只要有流量就能成功,那在大街上开铺面卖保险也应该很好卖,但显然那是不可能的。”

他表示,保险产品并非刚需,只是将产品送到消费者面前还不够,还需要经营者想办法再推一把,才能“击穿”消费者背后的需求。因此,互联网保险平台经营不是简单的流量变现过程,简单粗暴的大流量灌输未必有利于经营。

马存军认为,更大的市场空间在于保险互联网化,实行“保险+互联网”策略,而非“互联网+保险”。此外,由于保险产品的复杂性和消费者需求的特殊性,在其他领域大获成功的“互联网思维”,在保险产品的经营上或难获得成功。

对于互联网思维普遍认同的“场景交易”,马存军认为,这在互联网保险领域不太适用。一方面,保险的场景消费占比极低,2万亿元市场中只有几十亿元属于场景消费;另一方面,场景派衍生品要随着互联网的深化才能逐步成长,“大家都还在骑马的时代,我们不能卖车险给人家。”

## 互联网重塑产销链

当前的主流模式中,保险的生产者和销售者几乎合二为一,规模庞大的保险代理人受雇于各家保险公司,由他们代表公司向客户直接销售产品。

马存军认为,这种代理人模式是历史阶段的产物,如今已到需要重新检讨的时候。而改进方向应和其他商业业态相似,即分工进一步细化,实现生产者、销售者和服务者三者的分离。

马存军说,保险公司的核心竞争力是保险产品的开发和设计。未来应该让产品生产者专心做好生产,销售和服务则交给更加专业的人去做。

目前,慧择保险已与国内70多家保险公司合作,业务涉及产品开发设计、前端营销和协助理赔等环节。



节。按马存军的说法,是“除了生产环节我们不参与,其他环节基本上都覆盖了”。这种平台式服务的优势是,慧择保险可通过大数据来分析用户需求,迅速将保险产品分配到相应“厂家”进行开发。

在这个概念上,慧择保险不仅仅是保险公司的渠道,还是保险服务的方案提供商。”马存军举例称,如果有需要,慧择保险甚至可以将10家保险公司的产品组合成一个解决方案卖给一个客户,而客户只需要在慧择填一次投保单、做一次支付。

## 五年诞生千亿级平台

与传统保险销售模式不同,马存军称,慧择保险网的销售是100%自助交易,慧择保险不会主动推荐某个产品,而会在和消费者沟通交流后,提供多个保险产品供其选择。

为了提升用户体验,慧择保险的客服电话没有让用户在咨询时按数字键,而是先人工接通,再根据客户需求帮其转接,且在介绍产品计划时,客服必须给用户三个选择。马存军透露,目前客服座席已达到300多席。他计划3年内将客服后援中心扩充到3000席。

保险是金融领域唯一一个仍然保持两位数增长的行业。未来相当长一段时间,中国保险市场仍将释放活力。

随着各路资本纷纷进驻,互联网保险市场千亿级平台何时出现?马存军认为,这一天不会太慢。他预计,2017年左右就可以看到互联网保险对传统保险业的巨大撼动;而在五年后,中国市场应该有一个千亿市值的平台出现。”

# 国泰君安研究所所长黄燕铭:服务保险机构更难

证券时报记者 潘玉蓉

昨天,中国保险资产管理业最受欢迎卖方分析师IAMAC奖”在北京颁奖,国泰君安获“最佳研究团队奖”。

国泰君安研究所所长黄燕铭就卖方研究机构如何与保险机构合作,接受了证券时报记者专访。黄燕铭表示,保险投资机构对卖方研究业务的范围要求广、风控要求多、时间要求长。因此,服务保险投资机构的难度也更大。

## 全面覆盖投资需求

证券时报记者:保险机构对卖方研究业务需求有哪些特点?

黄燕铭:相对于其他类型的投资者,保险投资机构有几个特点:一是对投资的时间周期要求更长,他们对短线的投资建议不是特别关注。二是风控的要求更强,一些纯粹讲故事的股票并不能吸引他们的兴趣。受到本身风控的限制,保险机构在个股选择上和私募等投资者的差异很大。第三,保险机构主要是做大类资产配置,会比较认可大类资产配置能力较高的卖方,尤其是对国际业务研究充分的卖方。在国内研究方面,险资从宏观策略到债券、股票、另类投资等方面都有需求。

证券时报记者 赵春燕

昨天,2016年投资策略报告会暨2015年第二届中国保险资产管理业最受欢迎卖方分析师IAMAC奖”颁奖大会在北京举办。

这是一项由研究的被服务者向研究服务提供商直接评价的奖项,16家卖方研究机构的98个团队及个人获奖。

## 16家卖方机构获奖

团队奖中,国泰君安、海通证券以及兴业证券三家券商分列“最佳研究团队奖”前三名。最佳险资服务机构奖”评选前三名分别是兴业证券、国泰君安及海通证券。另外一项团队奖“最佳海外研究奖”则依次由兴业证券、招商证券以及申万宏源摘得。上海证券获得“中国保险资产管理业协会最佳研究合作机构奖”第一名,银河证券和华融证券并列该奖项第二名。

最佳研究单项奖中,国泰君安任泽平团队、海通证券团队以及兴业证券研究团队分获宏观经济第一二三名;策略研究单项奖分别由兴业证券、

国泰君安、申万宏源三家券商获得;金融工程单项奖前三名分别为国泰君安、海通证券、广发证券;固定收益研究单项奖分别为海通证券、国信证券以及国泰君安相关研究团队获得。除上述4项单项奖外,会议还颁发另外28项研究单项奖。

中国保险资产管理业协会执行副会长兼秘书长曹德云表示,证券业作为保险资管行业长期持续密切的合作伙伴,对提高保险资产管理的效率作出了重要贡献。希望证券业及其他资管行业在合作过程中,进一步挖掘和开发证券业的价值,多提供对保险资管具有针对性的服务。

证券时报记者了解到,最受欢迎卖方分析师IAMAC奖”旨在鼓励卖方研究机构更好地为保险资金服务。奖项参评环节,加大了宏观经济、银行保险、公用事业等对保险资管而言更重要的投资领域的研究权重;在团体奖项中强调研究为本的服务与合作,也更重视卖方机构对境外投资的研究能力。

## 券商策略提前呈现

2016年的券商策略分析会尚未

大范围召开,海通证券、兴业证券等已在会议上提前呈现。

兴业证券研究所副所长、首席策略分析师张亿东做了A股市场2016年前瞻的报告。针对2016年投资策略,他认为,首先要打好歼灭战,主动择时,仓位灵活,在衡量风险收益比之后,集中优势兵力进行重点进攻;其次,要精选适合“抱团取暖”的投资机会,大机会仍在转型和改革领域,风格依然偏重中小盘。他同时看好四大领域投资机会:科技股、现代服务业、新股”相关机会以及政策主导型主题投资机会。

针对2016年保险行业的投资策略,海通证券非银行业高级分析师孙婷表示,2015年为保险行业景气高点,2016年预计难以持续提升,将受到代理人增员放缓和资产配置难度加大的双重压力。

孙婷预计,在资产端,保险公司会逐渐将部分债券及存款的投资比例转移至债券计划、集合信托等高收益新型固收类资产中。

同时,未来将增加非上市公司股权、境外资产等投资配置,减弱低息影响,预计未来投资收益率不会出现明显下滑。

荐。在债券板块,国泰君安也有一支在各大评选中上榜的债券团队。

另外,我们承接保险公司的委托课题比较多。保险公司在一些领域有自己的想法,希望我们帮助做专项调研,这也要求我们的研究体系更庞大、更完整。

证券时报记者:这个机构服务团队一共有多少人,如何分类?

黄燕铭:国泰君安研究团队一共160多人。这支160多人的团队中,90%是面向机构的。而服务个人投资者主要依靠研究员和各个分支公司的投顾相结合来完成。我们会针对机构进行分类分级,不同客户提供不同的产品组合。

## 鼓励研究员往实业发展

证券时报记者:随着分析师的成长,他们也面临职业发展和晋升通道的问题。对此您怎么建议?

黄燕铭:对于年纪大的研究员,我建议他们当中的一部分转型。他们在35岁到40岁之后,可以去做投资,做研究管理,或者去上市公司做管理,去做PE和VC。

毕竟研究所所长职位就这么多,研究员却很多,我鼓励更多的研究员往实业发展,因为实业兴邦,机会很多。

# 富德生命人寿 年度保费超1500亿

证券时报记者近日获悉,截至11月29日,富德生命人寿公司总资产已经超3100亿,年度规模保费较去年翻番,已经超过1500亿,年达成率125%。

数据显示,富德生命人寿今年以来一直保持高速增长态势。今年上半年,富德生命人寿规模保费突破600亿,总保费同比增速44%,高于市场平均增速15个百分点;总保费市场排名第七,较去年同期上升2名;市场份额占比4.6%,同比提升0.5个百分点。8月末,富德生命人寿宣布2015年年度规模保费已突破千亿。

富德生命人寿总经理张汉平表示,成绩面前,需保持冷静,要保持期交业务、规模业务齐头并进不松懈。(曾炎鑫)

# 太平洋寿险董事长徐敬惠:险企应平衡资产负债 应对利率下行周期

证券时报记者 潘玉蓉

随着利率下行周期的到来,保险公司的资产负债匹配策略正在出现变化。在近日举办的21世纪亚洲金融年会保险论坛上,太平洋人寿保险董事长徐敬惠从多维度剖析了利率下行环境下的资产负债管理问题。他表示,寿险公司要加强资产和负债双向协同、双轮驱动;保险机构要建立资产负债动态匹配的能力。

## 利率下行周期 如何化解风险

利率下行周期,对中国寿险公司而言并不是第一次。中国上个世纪90年代经历过的利差损事件,曾经给保险行业带来潜在危机。

在海外,日本也有相似经历。而美国在利率下行周期下,通过资产负债组合拳,化解了风险。这给当前的中国寿险行业带来了有益的启示。

徐敬惠表示,启示之一是,寿险业发展与经济周期密切相关,宏观经济因素决定了行业基本面,寿险公司要加强中长期经济形势的研究和预判,不能经营短视、只顾当前得失,更要注重中长期资产负债匹配管理,准确把握资产负债的变动趋势。

二是保险公司经营的本质是风险管理。因此,寿险公司的资产负债管理要以全面风险管理为核心,通过负债端和资产端的合理匹配和优化调整,实现风险收益最大化。

三是在利率下行的环境下要管控好负债成本,坚持稳健审慎的定价策略,同时加强产品创新,大力发展保障产品和可变利率产品,与客户共担利率风险、共享投资收益。

四是坚持稳健投资策略,切实提升资金运用能力,通过多元化资产配置、积极寻求新的投资机会来分散风险、提高收益。

## 资产负债应“双轮驱动”

在谈到应对利率下行带来的挑战时,徐敬惠详解了当前阶段“保险业务”与“资产管理”的双轮驱动。

一个行业现象是,当前保险公司普遍看重保险负债端业务,忽视投资能力的匹配。保险公司收到大量保费,形成了大量负债,但是在投资端,收益较高的项目越来越难找,投资压力越来越大。

徐敬惠表示,寿险公司要加强资产和负债双向协同、双轮驱动,既要根据业务发展匹配资产运作,也要推动资产配置端提前介入产品定价和开发;负债端的压力要向资产端传导,而资产端的压力也要反向传导至负债端。

具体策略上,在负债端,寿险公司要坚持稳健审慎为主的定价策略,防范降息周期下可能存在的利差损风险;立足保障本质,积极推动能够穿越利率周期的长期保障和储蓄型产品,摊薄整体负债成本;推动分红、万能、投连等产品销售,增加负债成本弹性。

在资产端,要优化大类资产配置,适当降低新配资产的久期,等待配置时机并保持一定的灵活性;增加固定收益类的交易型资产占比;适当增加信用风险敞口,提高风险收益;权益类投资要进行结构调整,适当降低传统相对收益型资产占比。

徐敬惠还表示,总体来看,寿险业务的资产久期低于负债久期是常态,保险机构要建立资产负债动态匹配的能力。