

险企“阵痛”

记者 罗葛妹

2022年,保险业到底有多难?中国人寿董事长白涛这样概括:“去年是困难的一年,保险行业两端承压,这种情况在历史上都是罕见的。”

A股五大上市险企披露的年报数据显示:去年,五家公司合计实现保险业务收入2.6万亿元,占全行业保费收入半壁江山,同比增长3.1%,增速处在历史低位;归母净利润1746.9亿元,同比下降19.1%;新单价值率持续走低,总投资收益大幅下滑18.2%,处在历史较低水平。

尽管负债端和投资端皆面临重重困境,但整体仍稳住了基本盘。基于此,业内普遍认为保险业今年有望全面回暖。宏观层面,经济复苏是上涨核心逻辑,中国人民银行行长易纲在G20会

议发言中明确表示,中国经济正在企稳回升,预计今年GDP增速将达5%左右。微观层面,代理人渠道队伍降幅预计收窄,个险提质增效,银保渠道量质齐升;受权益市场回暖等利好因素影响,险企投资收益有望提振。

新鲜出炉的一季报是最好的答案。今年一季度,上述五家公司合计实现归母净利润865.49亿元,同比大增52.27%,实现了久违的“开门红”。中国人寿、新华保险净利润增幅分别高达230%、114.8%,其余三家险企增幅均达到两位数。

分析师指出,上市险企一季度净利润实现较快增长主要有两方面原因:一是资本市场回暖,投资收益改善;二是受新会计准则影响,新保险合同准则下金融假设变动影响可计入其他综合收益,对利润有明显提振作用。

1

净利润“四降一升”

从保费规模来看,A股五大上市险企2022年合计实现保费收入近2.6万亿元,同比增长3.1%。其中,中国平安以7696亿元保费,稳居上市险企保费规模首位。

中国人寿则以6258亿元保费位列第二,这也是其规模保费首次超过中国人寿。中国人寿紧随其后,位列第三。需要注意的是,中国人寿是集团上市,包含人保财险和人保寿险等子公司,中国人寿上市主体仅为寿险公司。

从保费增速来看,中国太保和中国平安分别为8.7%和6.9%,均超越行业平均增速(4.58%),中国太保主要得益于寿险银保业务的快速增长,中国人寿主要得益于财险板块保费

增长面对疫情彰显韧性。其余三家增速均偏低。

相比保费端的低迷增速,五大险企在盈利端承压更明显。2022年,五家公司合计实现归母净利润1746.93亿元,同比下降19.1%。除中国人寿实现正增长(12.8%)外,其余四家均出现不同程度下滑,中国人寿、中国平安、中国太保、新华保险增速分别为-37%、-17.6%、-8.3%、-34.3%。

光大证券分析师王一峰认为,在资本市场波动较大、投资端承压的情况下,中国人寿仍保持较好的盈利水平,主要得益于财险业务保费规模稳定增长,以及疫情限制车辆出行,减少车险赔付支出,推动人保财险净利润增长。

2

个险人力大缩水

上市险企净利润下滑,主要是受寿险板块拖累。

年报数据显示,2022年中国人寿、平安人寿、太保寿险、新华保险、人保寿险分别实现净利润320.82亿元、493.5亿元、162.7亿元、98.3亿元、27.1亿元,同比增速分别为-37%、-18.2%、-13.7%、-34.3%、-34.7%。

与之相对应的是,个险人力大幅缩水,个险新单保费和新业务价值双双下滑。

数据显示,2022年中国人寿、平安人寿、太保寿险、新华保险、人保寿险个险渠道代理人数量分别为66.8万人、44.5万人、27.9万人、19.7万人、9.74万人,同比降幅分别为18.5%、25.8%、46.9%、49.4%、47.6%。相较2021年底,个人渠道代理人合计流失超80万人,减少超三成。

对于代理人数量锐减的原因,新华保险副总裁王练文解释称,客观上是行业在调整,公司也需要调整,主观上是公司主动清虚。

代理人下滑,直接影响的是个险渠道新单保费与新业务价值增长。新业务价值(代表新保单的利润)和新业务价值率(代表新保单的利润率)则是当前市场衡量保险公司成长性和盈利水平最关键的指标。

2022年,中国人寿、平安人寿、太保寿险、新华保险、人保寿险个险新单保费分别为995.9亿元、905亿元、229.4亿元、125.3亿元、157.7亿元,同

比降幅分别为1.9%、3.2%、21.5%、32.2%、10.3%;新业务价值分别为360亿元、288.2亿元、92.05亿元、24.2亿元、26.7亿元,同比降幅分别为19.6%、24%、31.4%、59.5%、17.3%。各家新业务价值率也均有不同程度下降。

“质效提升有望成为未来个险队伍改革的主要方向。”东吴证券非银团队指出,2022年上市险企平均人均产能9493元/人/月,平均收入5174元/人/月,提升质效仍是行业共同课题。据其测算的代理人人均收入指标中,平安人寿、中国人寿、太保寿险、新华保险和新华保险分别为6357、6135、2923、2892和4242元/人/月,同比增速分别为18.50%、23.07%、30.11%、18.32%和69.10%,增幅得益于主动持续清虚以及新增人力中高质量代理人占比同比提升。

“个险渠道的问题是深层次的,反映了过往寿险经营以销售为中心的模式存在弊端,一旦人口红利消失,将无法持续。”普华永道中国金融行业管理咨询合伙人周瑾向《国际金融报》记者表示,经济与社会进入到高质量发展阶段,寿险行业也必须顺应形势转向高质量发展的模式,根本性的变革必须围绕客户价值来展开,对销售队伍、产品设计、营销模式、服务能力、运营效率、激励考核等各个维度都需要进行检视和转型。只有真正从客户的需求出发,通过产品和服务给客户带来长期价值,寿险行业才可能实现可持续发展。

编者按

2022年,保险业负债端和投资端两端承压,但整体稳住了基本盘。2023年,随着权益市场回暖,险企投资收益得到提振。同时,受新会计准则影响,一季度上市险企净利润增长强劲。

5

投资端 集体承压

与负债端对应的是资产端,因受投资市场震荡影响,在2022年出现大幅下滑,也成为各大险企净利润下降的主要原因。

根据年报数据,2022年,中国人寿、中国人保、中国平安、中国太保、新华保险五家上市险企合计实现总投资收益4565.43亿元,同比下滑18.36%。其中,中国平安全年实现总投资收益1018.3亿元,下滑幅度达29.3%。

五家上市险企2022年总投资收益率也全部呈下滑态势,均在5%以下。降幅最大的是新华保险,总投资收益率下滑1.6个百分点至4.3%;中国平安和中国太保总投资收益率均下滑1.5个百分点,截至2022年末分别为2.5%、4.2%;中国人保总投资收益率同比下滑1.2个百分点至4.6%;中国人寿总投资收益率下滑1.04个百分点至3.94%。

好在五家公司去年净投资收益合计实现同比增长3.8%,稳住了投资收益和利润贡献的基本盘。中国人寿、中国平安、新华保险净投资收益率均出现上升趋势。

对于2023年的投资前景展望,各大险企管理层均信心满满。中国人寿拟任副总裁刘晖认为,今年中国经济整体呈现复苏态势,企业盈利和融资需求在逐渐改善,市场风险偏好也在回升。在扩内需、稳增长等宏观政策推动下,预计利率中枢小幅上行,股市存在结构性机会。

刘晖表示,今年中国人寿在坚持资产负债匹配的基础上,将做好长期投资、稳健投资,实现长期稳定的投资收益。在权益投资方面,将重点推进“三维组合”配合,即交易盘股票、偏股型基金和高股息股票配合。“今年我们将加码高股息股票,在提升收益的同时,降低波动性,增加安全垫”。

中国平安首席投资执行官邓斌透露,2023年将积极主动配置专项债等长久期的利率产品,并看好具有稳定现金流的不动产投资,例如商办、长租公寓、园区类投资。他认为,从宏观角度看,不动产行业最困难的时期已经过去。

对于股票市场,邓斌同样表示,今年是有结构性机会的一年。“随着宏观经济的恢复,进入到上行和扩张区间,股票市场会带来比较好的机会。总体来讲,对于今年的投资业绩有较强信心”。

太保资产总经理余荣权说,今年资产配置的一个重点是布局经济高质量发展战略方向的成长优质公司,具体包括满足人民美好生活的需要的消费服务和医疗健康领域,以及现代化产业体系建设和国家安全体系建设所指向的绿色经济、数字经济、专精特新、能源安全和产业链安全等方面。

新华保险副总裁兼首席财务官杨征也乐观表示,2023年是整个国家、经济社会以及行业充满机遇的一年,将为保险业的高质量发展打下更加坚实的基础。“总体上,未来我们的投资机会更多,投资的期望值也将偏高”。

中信建投发布的研究报告同样提出,随着权益市场回暖,长端利率小幅上行和地产投资敞口风险缓解,今年有望提振险企投资收益。

3

银保渠道补位

个险代理人渠道受挫,银保渠道成为补位的第一梯队。可以说,2022年银保渠道撑起了寿险新单的大半边天,也在一定程度上缓解了新单规模整体下滑的压力。

数据显示,2022年中国人寿、平安人寿、太保寿险、新华保险、人保寿险银保渠道分别实现新单保费272.2亿元、109.9亿元、288.1亿元、280.6亿元、284.4亿元,增速分别为64.6%、18.3%、332%、11.2%、-0.3%。

以银保渠道表现最为亮眼的太保寿险为例,2022年,公司银保渠道实现保险业务收入304.78亿元,同比大幅增长308.7%,在保险业务收入中的占比达到13.52%,较2021年同期的3.52%大幅提升。银保渠道新业务价值同比增长174.9%,新业务价值占比同比提升7.0个百分点。

中国人寿也在推进“一体多元”渠道建设,其中“一体”为个人代理人业

务,“多元”业务包括银行、团险、健康险、互联网等。该公司年报显示,2022年银保渠道总保费达634.15亿元,同比增长28.6%;截至2022年末,中国人寿银保渠道客户经理达2.1万人,人均产能同比提升9.1%。

中国人寿集团副总裁兼人保寿险总裁肖建友在谈及今年发展策略时表示,个险渠道原来强调队伍驱动方式,今年可能会更加强调重视客户经营,以客户经营水平提升来提高个险经营的实力。同时,也希望银保渠道能提高效率贡献。

“不出5年,新银保渠道将成为寿险主要渠道之一。”中国平安总经理兼联席CEO谢永林判断。中国太保则持续推进“芯”银保价值策略,聚焦价值网点、价值产品和高质量队伍等。

王练文表示,银保渠道是新华保险的重点渠道。相较2022年,预计2023年银保渠道的价值率和价值都会

提升。

周瑾分析称,从国际上很多发达市场的情况看,银保是极为重要的一个渠道,并且可以实现保司、银行和客户的多方长期共赢。他直言,我国传统的银保渠道太过关注短期保费规模和佣金水平,导致了银行和保司的博弈,并且出现很多损害客户利益的情况。

而本轮银保渠道的重新崛起,一方面是保司被动选择的结果,另一方面行业也在探索新型的银保模式,尝试在产品结构和模式上有所突破,所以期交业务的比例明显上升,新单价值率不断提高,同时银行也是更多从客户长期经营的角度来选择合作保司和产品。在当前个险代理人渠道发展存在很多不确定性的情况下,相信诸多保司会更加实地选择和创新的银保渠道,并且探索可持续的银保合作模式。

4

产险综合成本率优化

相比而言,财产险公司的基本面明显优于寿险。

整体来看,2022年财险“老三家”(人保财险、平安财险和太保财险)合计实现保费收入9538.49亿元,同比增长9.5%;实现综合成本率98.4%,较上一略有优化;实现净利润437.11亿元,同比下降3.1%。

贡献大头保费的车险业务表现优异。受出行需求降低影响,车险出险频率有一定程度下降,2022年财险“老三家”车险综合成本率均有所优化,平均值为95.9%。其中,人保财险为95.6%、

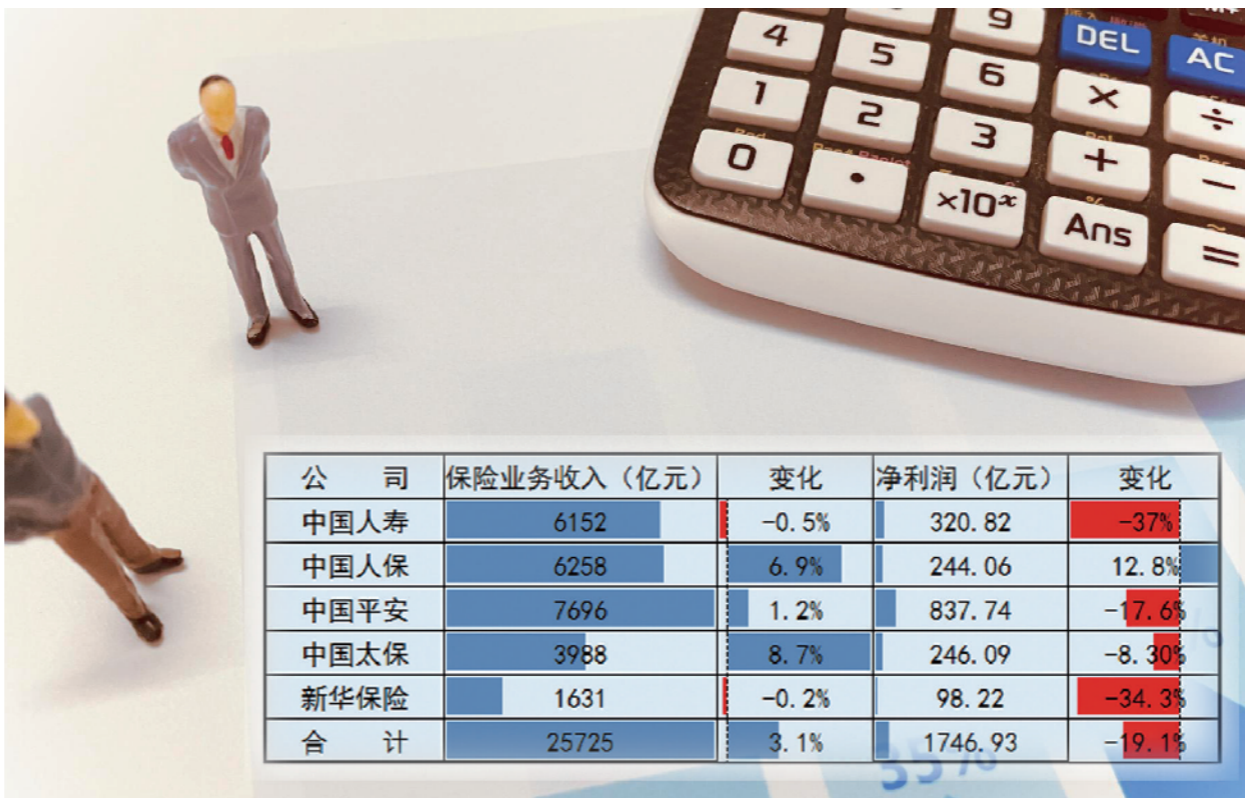
平安财险为95.8%、太保财险为96.9%,均为车险综合改革以来最好水平。

2022年“老三家”非车险业务综合成本率为102.6%。其中,人保财险非车险综合成本率为100.7%,承保亏损由51.51亿元大幅收窄至9.76亿元;平安财险非车险业务综合成本率为110.1%,主要受累于保证保险大幅亏损;太保财险非车险业务综合成本率为98.1%。

2022年财产险市场表现超预期,但仍被认为是虚假繁荣。“疫情原因使得财险公司的赔付率下降,因此改善业绩的情况不可持续。”周瑾直言,还

是要清晰认识到行业诸多的变革趋势,譬如新能源汽车保险、数据和网络安全保险、绿色保险等,拓展风险减量管理的空间,提前布局新赛道,构建转型新能力。

也有业内人士指出,财险业应倒逼自己走出舒适圈,向消费者高频的领域去拓展。比如,在汽车的玻璃险、轮胎险、救援等方面发力,通过集中采购等方式,打造保险生态体系,进而提高与客户的接触频率,通过开源带动行业真正意义上的质量提升和规模发展。



张力摄