

高现价产品或遭“点刹” 不利短期投资

本报记者 宋毅 北京报道

从规模控制到直接限售,尽管关于高现价产品监管的意见稿尚未正式出台,但对此类产品的调整已基本已成定局。

近日关于短期高现价产品的讨

论引起广泛关注,讨论中提及将全面禁止开发新的3年以内存续期产品,包括1年期以内的(含3个月、6个月)短期产品,同时保监会要求在2015年10月1日以后停止销售已经在售的类似产品。考虑到目前的经济环境和资本市场状况,该政策的

出台将有利于降低整个行业风险,但对于想要借此产品结构弯道超车的中小保险公司而言压力加大。

根据保监会最新公布数据,2015年保险业总保费收入达2.4万亿元,较去年增长20%;投资收益为7800亿元,收益率达7.56%。“若高

现价相关政策实施,短期内对规模保费的增长会产生一定影响,同时投资在短期内也面临着流动性问题,但从长期看,有利于资产的稳定配置及风险降低。”一家保险公司资产管理部相关负责人对《中国经营报》记者表示。

第三梯队“接棒”

搭建个险渠道已难与现有大型险企相较量,走银保、网销渠道成为大多数中小险企的选择。

凭借以万能险为主的短期高现价产品实现弯道超车,是近年来中小险企多采用的策略。

记者在查询京东、淘宝等第大型第三方平台时发现,继2015年9月份万能险遭整改相继下架,现在已有多家保险公司的万能险上架销售,不同于过去在互联网渠道较为知名的保险公司,原本处于“第三梯队”的保险公司逐渐成为主力。

京东金融定期理财频道中,目前锁定期最短的为6个月的“京弘半年盈”,给出的历史年化投资回报率为5.6%,其实为弘康人寿在理财产品计划两全保险(投资连结型),截至28日,已成交金额约为2亿元。

除弘康人寿的上述产品锁定期

为6个月外,其他在售的5款产品锁定期均为1年,其中成交金额最大的为“京恒半月盈”,给出的历史年化投资回报率为5.6%,其实为中新大东方恒大稳盈1号两全保险(万能型),截至1月28日,成交金额达25.3亿元。

与此同时,所有在售产品中,给出的历史年化投资回报最高的为“京渤年年盈”,为6.5%,截至1月28日成交金额约为1.2亿多元,其实为渤海人寿福禄永益A款年金保险(万能型)。

淘宝保险中,除国人寿外,百年人寿、信泰人寿的相关产品也都是理财频道的主打产品,历史年化收益率从5.3%到6%不等。

值得注意的是,在售的这些产

品中,多数都表明“一年后退保无退保费用”,部分产品如渤海人寿的产品表明“一年内每月1日、16日退保无退保费用,其余时间退保费用比例为5%”等。在业内人士看来,产品如此设计,实为将长险短做,这也是保监会重点监管的对象。

弘康人寿是较早明确走互联网销售的保险公司,而渤海人寿及中新大东方(现更名为“恒大人寿”)都是因为股东、资本等因素在2015年末引得诸多关注的保险公司。特别近日,为加强渤海人寿资本实力、拓展业务规模,以海航为主的个股东协商对渤海人寿增资58亿元,渤海人寿自此注册资本已增至200亿元。在更名后,恒大人寿曾提出2015年底保费达到百亿元,从保监

会最新披露数据看,其实现规模保费收入近150亿元,12月单月完成保费收入约60亿元。

中小险企成立较晚,搭建个险渠道已难与现有大型险企相较量,走银保、网销渠道成为大多数中小险企的选择,作为曾经“第二梯队”的华夏人寿、富德生命等就是借助银保渠道在近两年迅速崛起。

华泰证券首席分析师罗毅在研报中提到,上市影子保险公司中,华资实业收购收购标的华夏人寿虽然目前产品构成仍以万能险为主,但其在去年进行战略调整,积极调整结构,停止了银保渠道1年期产品的销售,将期限拉长至3-5年。与此同时,提高保障险比重,助推传统年金、传统重疾、传统寿险。

短期投资或受影响

短期高现价产品被禁售,中小险企长期产品吸引力有限。

据记者了解,一般“资产驱动负债”类公司的思路是从高现价产品获得规模保费,之后寻找投资机会实现投资回报以期盈利。但若此次高现价产品被确定限售,中小保险公司短期在投资上也会受到明显影响。

据悉,中国人寿、新华人寿、人保寿险、生命人寿、中邮人寿、华夏人寿、天安人寿等参与了高现价产品监管规定修订座谈会的讨论。

在长江证券分析师刘俊看来,政策方向利好保费结构优化的大型险企,中小险企风险或可控。目前大多万能险,部分传统险产品符合高现价特性,从规模分布看,中小险企万能高现价销售较多,大公司销售高现价的传统险(如两全保险等)较多;从销售占比看,预期中小险企万能险占规模收入比重超50%,保户储金及投资款占负债比重在50%以上,高现价占大公司保费收入比重在20%以内。

刘俊强调,若监管兑现对大公司影响较小,对于中小险企影响较大。但是综合考虑销售规模、中小险企资产配置情况、产品退保率预期和现金流情况,预期中小险企自身风险可控,但对于资本市场短期或有间接影响。

上述保险公司资产管理部相关负责人也持类似观点。其认为以高现价产品拼规模、拼收益确实有潜在风险需要防范,但如果确定禁售,则短期内投资还是会受到影响。其中对资产流动性的要求可能提高,现金流或会出现短期问题。“之前大部分销售的是1年期产品,第2年就要兑付,如果有持续的规模现金流流入,之前保费匹配长期资产的现金流会小,如果没有规模持续的现金流流入,对短期资产配置来说就是考验。”

一位小型寿险公司内部人士对记者表示,如果短期高现价产品被

京东金融平台保险产品一览

产品名称	历史年化回报率	合作险企	产品类型	退保费用
京弘半年盈	5.6%	弘康人寿	投连型	6个月后退保任时领取无手续费
京弘年年盈	5.8%	弘康人寿	投连型	1年后任时领取无手续费
京渤半月盈	5.6%	渤海人寿	万能型	1年后退保无退保费用
京渤年年盈	6.5%	渤海人寿	万能型	1年后任时领取无手续费
京联年年盈	6.0%	中华联合人寿	万能型	1年后任时领取无手续费
京恒半月盈	5.6%	恒大人寿	万能型	每月1日、16日领取无手续费

数据来源:京东商城

禁售,就目前情况下,中小险企还面临着长期产品吸引力有限的问题,“很多公司此前就没有个险团队或者个险队伍很小,因此长期保险产品本就没有作为重点险种研发,且3年期以上产品的市场吸引力相对较弱,这也是中小保险公司接下来要解决的问题。”

同时,上述保险公司资产管理部相关负责人还对记者表示,即使从短期负债转变成了长期负债,负债成本依旧高企,长期的高负债成本对险资而言也是个难题。虽然现在短期资产和长期资产都还比较好找,但是收益都有不同程度下浮。

对上述问题,首创证券分析师邵冲在研报中提到三种解决思路:其一是改善产品结构,拉长负债久期,通过销售更多长期缴款保险产品以获取稳定现金流入,保证经营稳健;其二是增加股东注资以提升偿付能力,但是靠增加注资方式并不具备可持续性,并非长期最优选择;其三是控制长期投资规模,分散投资标的,针对当前负债期限较短,现金流动性趋紧,应当适度缩减长期投资规模,同时为防止投资风险过度集中易造成利差损,应尽可能分散投资标的,丰富资产配置结构以获取较为稳定的收益。

回回顾历史,可以说天安财险成立于1994年,是中国首家由企业出资组建的股份制商业保险公司,也是国内第四家财产保险公司。近20年的发展历程几经起落,2010年以前,股权几经重组、管理层变动频繁等因素让天安财险错过了重要的发展机遇,业务规模长期停滞不前,运营管理体系严重落后于行业,盈利能力不佳,综合竞争力薄弱。

没有调查就没有发言权。产寿险经营规律差别很大,我感觉寿险行业注重团队经营,财产险行业更注重精细化管理和现代技

术。融资方平仓资金不出问题的情况下,核查难度较大,银行自查需一段较长时间,其间金额较大的黑天鹅案件或逐渐暴露,银行利润也可能受到影响。

上述国有银行信贷部人士认为,某国有大行票据大案爆发后,现在各家银行会加大票据业务的风险防控力度,可能会停止一些业务,但应该是暂时的。“虽然票据业务利差很薄,但依靠规模也可以取得不错的收益。且票据业务较贷款业务而言,周期短、手续灵活。同时,同业间的票据业务属于表外业务,不占用金融资本;贷款类的票据业务属于表内业务,但通过转贴现买入的票据资产风险权重是百分之二十五,而贷款的风险资产权重是百分之百的,对资本占用较多。”

上述国有银行信贷部人士认为,某国有大行票据大案爆发后,现在各家银行会加大票据业务的风险防控力度,可能会停止一些业务,但应该是暂时的。“虽然票据业务利差很薄,但依靠规模也可以取得不错的收益。且票据业务较贷款业务而言,周期短、手续灵活。同时,同业间的票据业务属于表外业务,不占用金融资本;贷款类的票据业务属于表内业务,但通过转贴现买入的票据资产风险权重是百分之二十五,而贷款的风险资产权重是百分之百的,对资本占用较多。”

总资产破千亿 天安财险三年再造收官

专访天安财险总经理高焕利



天安财险总经理高焕利

本报记者 路英 上海报道

随着2015年三年再造计划收官,2016年天安财险又站在了新的十字路口上。

2013年高焕利就任天安财险总经理之时,天安财险基础较差、保费70余亿元、累计亏损43亿元,高焕利就任伊始提出“三年再造一个新天安”的口号。截至2015年末再造收官,天安财险总

传统业务连续三年盈利

《中国经营报》:业内比较关注近几年天安财险的发展情况,天安财险如何实现总资产由125亿元到1600亿元的跨越,如何扭亏为盈?

高焕利:三年前的跨界产险业,接手天安财险是我进入保险业20年的第四次挑战。前二次挑战分别是:1996年我从人民银行总行到新华人寿创业,2003年担任山东分公司总经理算是保险生涯的第一次挑战;第二次是临危受命担任新华总公司销售管理中心主任,负责营销、银保、团体、续期等所有销售条线;第三次是2009年新华“铁三角”(杨智呈、赵子良、高焕利)同时加盟生命人寿,我任副总裁,分管银保业务。

回顾历史,可以说天安财险“起个大早,赶了晚集”。天安财险成立于1994年,是中国首家由企业出资组建的股份制商业保险公司,也是国内第四家财产保险公司。近20年的发展历程几经起落,2010年以前,股权几经重组、管理层变动频繁等因素让天安财险错过了重要的发展机遇,业务规模长期停滞不前,运营管理体系严重落后于行业,盈利能力不佳,综合竞争力薄弱。

没有调查就没有发言权。产寿险经营规律差别很大,我感觉寿险行业注重团队经营,财产险行业更注重精细化管理和现代技

布局混业经营

《中国经营报》:总资产1600亿元的天安财险将进入新的发展阶段,目前天安财险已具备财险公司、销售公司、航保牌照,在混业经营大背景下,天安财险是如何规划的?

高焕利:你所关心的这个问题也正是我职业生涯的第五次挑战。

从整个行业来看:保险新“国十条”的颁布,互联网+时代的到来,大资管时代的来临,资本成为每个行业和企业发展的核心命脉。随着技术的进步,思想的迭代,过去的几年中,互联网+颠覆传统商业模式,行业间的壁垒已经越来越淡化,市场变革的大潮来势汹涌。

从天安财险来看,总资产跨上1600亿元平台后,公司发展正处在一个新的十字路口,未来三年天安财险将走什么道路,这是摆在股东和经营层面前的一个新课题。

为此,经营层果断提出“新起点、新形象、新天安”的口号。下一步我们希望利用天安的品牌优势在寿险、健康险领域有所突破,同时要申请资产管理牌照。未来三年的核心战略,我们将以保险为核心,搭建综合金融服务

资产从2012年末的125亿元到突破千亿元;传统业务规模翻倍,且连续两年承保盈利,近年来累计盈利超10亿元。

这家成立于1994年的老牌财险公司如何扭亏?经历三年再造后如何脱胎换骨?未来如何打造综合金融平台?对此,高焕利近日接受《中国经营报》记者独家专访时详解其综合金融平台蓝图。

木的应用。我转型产险行业面临的最大的挑战是对产险规律和公司不了解。为此,我们用了大约半年的时间进行调查研究,尤其是对标先进公司,找问题、找差距。

调查后我们发现,天安财险落后的经营模式、经营理念、IT技术,是制约天安发展的核心问题。

《中国经营报》:天安财险采取了什么措施来扭转不利局面?高焕利:为扭转局面,我们提出“强总部、转观念、上手段”。一是要强总部。总部是大脑,大脑发达四肢才能灵活。强总部就是要从上到下彻底转变经营理念,从顶层设计、流程制度,包括对分公司的管控和支持模式上,都要与市场最先进公司接轨。

二是要转观念。我认为转观念最有效的方式是通过输入新鲜血液、发挥鲇鱼效应,我们通过淘汰、引进、提拔的方式,三年时间调整了70%的管理层,新的管理层大多来自优秀同业公司,带着先进的理念和技术手段。

三是上手段。我们在IT技术、人力资源改革、流程再造等方面花费了很大成本和精力。经过上述改革,天安财险有了质的变化。截至2015年底,天安财险总资产突破千亿元,传统业务实现连续三年盈利,近年来累计实现净利润超10亿元。

平台,以符合目前混业经营的大趋势,实现天安保险品牌下一个客户、多个产品、一站式服务的战略目标。

《中国经营报》:你认为保险公司经营成功的关键因素是什么?高焕利:影响保险公司经营业绩的因素有很多,比如行业趋势、企业文化等。但是,我认为股东的实力和经营理念是最重要的。国有、民营、混合所有制等各种所有制性质的保险公司资本诉求不同,职业经理人在选择时,一定要考虑资方的实力和战略。对于一家公司来说,最重要的是企业文化和机制,而股东(资本)的经营理念很大程度上决定了企业文化和机制,很多公司做不好,不是经理人没有能力,多数是在经营理念上出现问题。

同时职业经理人要有相应的职业操守和专业能力,更重要的是具备创造绩效的业务能力。我所任职的三家保险公司股东方都对专业化人才十分珍视,并为其提供很好的发挥平台。作为一名保险老兵,我对自己的定位是做一位敬业、有操守、有创造能力的管理者,前提是有了资本方大力支持,才能支撑我去实现对每家公司的经营计划。

上接《B1

行业亟待规范

上述国有银行信贷部人士告诉记者,目前监管部门和商业银行业务都在自查。记者了解到,票据业务的风险一直都在,主要集中在银行承兑汇票上,而监管部门对这类票据业务的风险也颇为关注。

记者查阅中国银监会网站发现,在2015年、2014年,被处罚的银行票据业务不在少数。根据记者不完全统计,仅2015年下半年起至今,中国银监会就公布了湖北、宁波、深圳、天津、江苏、福建、浙江、辽宁、湖南等13个地区的银监局及部分银监分局的55份关于票据业务的处罚公告,其中主要的违规原因即为办理无真实贸易背景的票据业务。

上述城商行同业部人士告诉记者,贴现、转贴现本来就是正常

的银行业务,这方面的风险也一直都有,主要来自于虚假贸易背景,或承兑方没有兑付能力,只是最近对于这方面风险披露得更为集中、透明了。

“票据业务的办理有严格的操作流程,对于贸易的真实性也是有办法核查出来的,主要需要承兑人在有授信的基础上,把交易的合同、增值税发票等一些商务交易信息提交给银行。”上述同业部人士认为,在增值税发票方面造假还是比较难的,但由于一些操作人员的责任心不足,出现操作风险、道德风险,还是会给银行埋下风险隐患。

记者了解到,监管部门对于票据业务的规范也没有停止过。2015年12月底,银监会曾下发通知,所

提示的多数属于前期已发文规范,但执行中不到位的多发、难点问题。

《通知》主要对票据同业业务专营治理落实不到位,通过票据转贴现业务转移规模、削减资本占用,利用承兑贴现业务虚增存贷款规模,与票据中介联手,违规交易、扰乱市场秩序,贷款与贴现相互腾挪、掩盖信用风险,创新“票据代理”规避监管要求、违规通道等7种典型的违规问题进行提示。

杨荣分析认为,《通知》是监管层对票据贴现规模非正常增长的风险,尤其针对掩盖信用风险、票据代理模式等容易触发风险的问题重点提示,要求禁止办理无真实贸易背景的票据业务。票据问题往往涉及内外勾结,窝案或为主要形

式。融资方平仓资金不出问题的情况下,核查难度较大,银行自查需一段较长时间,其间金额较大的黑天鹅案件或逐渐暴露,银行利润也可能受到影响。

上述国有银行信贷部人士认为,某国有大行票据大案爆发后,现在各家银行会加大票据业务的风险防控力度,可能会停止一些业务,但应该是暂时的。“虽然票据业务利差很薄,但依靠规模也可以取得不错的收益。且票据业务较贷款业务而言,周期短、手续灵活。同时,同业间的票据业务属于表外业务,不占用金融资本;贷款类的票据业务属于表内业务,但通过转贴现买入的票据资产风险权重是百分之二十五,而贷款的风险资产权重是百分之百的,对资本占用较多。”

保险界》

互联网保险投诉增长46.51%

1月28日,保监会发布2015年保险消费投诉情况的通报。通报显示,在互联网保险方面,新渠道保险业务投诉呈上升态势。2015年,涉及互联网销售保险的投诉1441件,占总投诉量的4.79%,同比增长46.51%。投诉较多的险种为退货运费险、航班延误险、旅行意外险、车险、新型寿险等。反映出较突出问题有理赔流程长、捆绑销售保险产品、以理财产品名义销售新型寿险产品等。

点评:刚刚崛起的互联网保险在快速发展的同时也暴露出了种种乱象,五花八门的“奇葩险”开始出现,背后风险暗藏,有违保险初衷,未来亟待监管规范。

海航大笔增资渤海人寿

近日,海航租赁发布公告称,为加强渤海人寿资本实力、拓展业务规模,经渤海人寿各股东方协商,拟对渤海人寿增资58亿元。增资完成后,渤海人寿注册资本增至200亿元。此次渤海租赁拟以28.4亿元对渤海人寿增资。增资完成后,渤海租赁持有渤海人寿总股本占比仍为20%。海航资本为渤海租赁第一大股東,持股比例34.1%,海航资本为海航集团全资子公司。

点评:海航集团是渤海人寿和新光海航人寿的母公司,海航集团对新光海航人寿增资迟迟不到位,唯独对渤海人寿大举增资,可见渤海人寿对于海航集团的战略意义之大。

以房养老试点产品遇冷

2014年6月,保监会印发《关于开展老年人住房反向抵押养老保险试点的指导意见》。2015年3月,幸福人寿的首款住房反向抵押养老保险产品获批上市销售。但近向抵押养老保险产品获批上市销售。但近日召开的老年人住房反向抵押养老保险试点工作座谈会传出的信息显示,以房养老试点遇冷,10个月间,仅38人完成承保手续。保监会表示,今年将选择合适地区,扩大以房养老试点。

点评:以房养老为有房产但养老资金不足的老年人增加了一种养老老选择,但另一方面以房养老也遇到了传统养老观念、政策环境、市场环境等方面的问题和挑战。路英整理