

地方寿险发展困局：冲规模 VS 保结构？

本报记者 陈晶晶 广州报道

近日，国富人寿保险股份有限公司(以下简称“国富人寿”)缩减一款重疾保险产品保障责任范围，引发互联网渠道抢购热潮。

《中国经营报》记者注意到，与行业惯用的“停售—升级—停售”销售产品策略不同的是，国富

中介炒作“停售”背后

业内人士表示，拆分重疾险产品保障责任缩减行为，是一种用低价打开市场，获取知名度和保费收入的策略。

7月10日，国富人寿缩减了在互联网渠道销售的重疾险——嘉和保(产品备案名称为“国富安康重大疾病保险”)保障范围中关于“保障至70岁含身故给付、保障至终身不含身故给付”的责任。

据了解，嘉和保于2019年12月中旬上线，保障期限至70岁或者终身，可选责任包含恶性肿瘤额外赔付保险金、身故保险金。今年3月17日，嘉和保上线销售4个月后，国富人寿便首次缩减嘉和保中关于“保障至70岁不含身故给付”的保险责任。经过两次缩减后，目前嘉和保重疾险只保留了“保障至终身，且含身故保险

多次遭“点名”

2019年1月，国富人寿曾因产品开发报备不合规、不合理遭银保监会通报。

需要注意的是，记者查询发现，国富人寿将嘉和保身故保险金责任调整为必选项目，同时，还将保障至70岁的费率停售，与嘉和保条款(上报至监管的条款备案号：国富人寿[2019]疾病保险021号)中约定身故保险金为可选责任，产品费率保障至70岁和终身的情况不符。

根据《人身保险公司保险条款和保险费率管理办法》(2015年修订)第五十条、《中国保监会关于强化人身保险产品监管工作的通知》(保监寿险[2016]199号)第三条法规中“保险公司未按照

人寿采用了两次拆分保险产品责任，分别停售的措施。多位保险业内人士认为，按照监管相关规定，上报至监管审批或者备案的产品条款和费率，保险公司在实际销售和使用时应该遵循一致原则，即‘报行合一’，不应单方面调整或拒绝消费者投保。”

尤其需要注意的是，上述事

责任”的版本。

国富人寿书面回复记者时表示，“公司是从自身实际经营角度出发，本着对客户、对公司高度负责的态度，经过审慎的考虑，在不同的时期，针对‘嘉和保重大疾病保险’部分风险保障责任进行调整。”

对于拆分重疾险产品保障责任缩减行为，某专业健康险公司产品部负责人分析表示，“这是一种用低价打开市场，获取知名度和保费收入的策略”。

“开发新的重疾险产品之时，保险公司产品部会依据不同保障期限和责任，测算保险公司可承保

的规模以及投入的费用。一般而言，测算保障至终身责任可承保的规模比定期(保障至某一年龄段)的更大。不过，由于不含身故的定期责任均保费远低于含身故保障终身的件均保费，导致在实际销售过程中，不含身故的定期保障责任因为保费便宜，售出数量比保障至终身更多，获取的保费收入也相对较多。此时，为了止损和控制风险，保险公司便会对销售渠道进行调整，例如，仅保留产品终身责任，停售其他责任，间接引起中介渠道或自媒体营销号以‘停售’为由头，进行营销。”上述产品部负责人进一步认为。

记者注意到，2019年1月，银保监会发布《关于人身保险产品近期典型问题的通报》(银保监办发[2019]4号)中指出，国富人寿某医疗保险产品为账户管理模式，无风险保额，属于产品开发报备不合规、不合理。此外，今年4月，银保监会下发《中国保险业保单登记管理信息平台数据治理情况的通报》，指出个别保险公司存在数据报送不及时、不完整、不准确，数据完整性自核开展不力，数据整改不力、效率低等问题，其中国富人寿被点名两次。

规定使用经批准或者备案保险产品的”，监管可依据法规对其进行问责。

同时，多家保险公司内部核赔人士认为，单方面停售保障至70岁费率的做法，也与《健康保险管理办法》(中国银行保险监督管理委员会令 2019年第3号)第三十五条，“保险公司销售健康保险产品，应当严格执行经审批或者备案的保险条款和保险费率”；第三十六条，“经过审批或者备案的健康保险产品，除法定理由和条款另有约定外，保险公司不得拒绝提供”有出入。

政策松绑险资权益类投资 千亿资金待入场

本报记者 杨崇 郑利鹏 北京报道

近日，《中国经营报》记者了解到，银保监会发布《关于优化保险公司权益类资产配置监管有关事项的通知》(以下简称《通知》)。

《通知》称，对保险公司权益类资产配置实行差异化监管，即

33家险企可提上限至45%

银保监会数据显示，截至2020年一季度末，保险公司权益类资产余额为4.38万亿元，占保险资金运用余额的22.57%。其中，长期股权投资1.95万亿元，占比10.05%；股票1.54万亿元，占比7.95%；股票型及混合型基金0.54万亿元，占比2.76%。不难看出，目前权益类资产运用余额与原有30%监管上限之间尚存一定空间。

方正证券研报称，本次权益类资产监管比例的适当放开，将

短期影响有限

Wind数据显示，截至2020年一季度末，保险机构重仓流通股包括中国人寿、平安银行、金地集团、南玻A、华夏银行、金风科技、海航科技、金融街、北京文化、欧亚集团等，多为股价波动小、分红较多的银行股和地产股。

那么，随着政策调整，其对险企股票配置将会产生什么影响？

方正证券认为，根据以往政策发文时间点，以及险企重仓流通股的变动情况，险企普遍

不再统一规定保险公司投资权益类资产的账面余额占上季末总资产的上限为30%。而是根据保险公司偿付能力充足率、资产负债管理能力及风险状况等指标，明确八档权益类资产配置比例，其中最低不超过上季度末总资产的10%，最高可到上季度末总资产

的45%。

银保监会表示，《通知》发布后，保险公司的自主运作空间将得以加大，配置权益类资产的弹性和灵活性不断增强。

不过，业内预计，短期内保险公司权益资产配置不会出现明显波动。

0.5个百分点-4个百分点，则将为权益市场带来近1000亿~7000亿元增量资金。

根据天风证券研报统计，若仅考虑168家保险公司的综合偿付能力充足率情况，依照《通知》要求，则权益资产配置比例上限可达45%的公司有33家，可达40%的公司有8家，可达35%的公司有26家，维持30%的公司有36家，上限降为25%的公司有45家，降为20%的公司有18家，降为10%的公司有2家。

另外，从上市公司数据来看，截至2019年末，中国平安、中国人寿、中国太保、新华保险、中国人保的权益类资产(含长期股权投资)占投资资产比例分别为22.7%、23.2%、15.7%、19.2%、23.8%。

华金证券认为，上市险企主动加大权益资产配置意愿并不强烈，同时权益资产配置的提升也会导致偿付能力充足率下滑，两相制约下预计影响有限。

业务结构失衡

国富人寿在年报中提到，2019年主要面临三重风险。

上述产品、销售渠道的具体打法，或与国富人寿战略规划相关。

公开资料显示，2019年，国富人寿提出“期交和价值业务健康快速增长”核心战略。2019年年报显示，国富人寿2019年保险业务收入(原保险合同业务收入)为6.10亿元，按原保险合同收费性质划分，趸交保费收入为5.85亿元，占原保险合同业务收入的比例为95.9%，而期交保费收入仅有2485万元。从2019年财务数据上看，国富人寿执行核心战略的效果并不理想。尤其国富人寿年年丰两全保险(分红型)、国富人寿宝利年金保险、国富人寿鑫利两全保险等三款产品，在银保渠道销售获得的保费收入合计达到5.70亿元，占原保险合同业务收入的比例为93.4%。也就是说，国富人寿2019年保险业务收入中，银保趸交产品占比达到九成以上。众所周知，银保渠道销售趸交产品是寿险公司冲规模的常见手法，有利于业务迅速扩张，但这类产品内含价值较低，同时对保险资本金消耗大。

另外，国富人寿业务考核指标显然也较为看重规模保费。

国富人寿2019年年报显示，“2019年公司战略达成总体符合预期，新单规模保费收入97792万元，年度目标任务达成163%。”

扩张迫切

开业之时，国富人寿相关负责人曾公开表示，预计到2027年，分支机构可遍布全国一半以上省份。

成立两年的国富人寿急于提升规模保费，加快铺设分支机构背后，除了自身业务规划外，可能还兼顾了引进资金的重任。

“作为一家新公司，未来还是会适当发展银保(渠道)，在发展初期只做个险(渠道)不做银保(渠道)，总资产可能上不来，很多投资项目没办法入围。”国富人寿一位内部高管曾对记者坦言。

2018年6月，开业之时，国富人寿相关负责人曾公开表示，预计到2027年，国富人寿分支机构可遍布全国一半以上省份，外省贡献的保费将达到70%以上，预计可直接和间接撬动约3000亿元资产规模，引入

然而，对比同时期成立的国富人寿(趸交业务占比78.1%)、海保人寿(趸交占比63.19%)而言，国富人寿业务结构失衡更为明显。

国富人寿在年报中亦提到，2019年面临的主要战略风险：一是渠道发展不均衡，主力销售渠道是银保渠道，网销、团险、中介渠道业务占比较低，个险渠道业务达成情况较差。二是业务结构不均衡，公司业务以趸交业务为主，期交业务占比较低。三是偿付能力充足率下降较快。

国富人寿书面回复记者时认为，“渠道发展、业务结构不均衡的问题，在新成立的保险公司发展过程中属于正常现象，也是保险行业发展的基本规律。2020年上半年，公司期交保费4.17亿元，占比超过20%。上半年代理人超过2000人，规模保费同比增长519%。未来，理想的目标是不断提高期交保费在保费中的占比。公司战略的执行是一个长期的过程，不是一两年就能实现，调整完成的，我们正在为此不断努力。”

不过，麦肯锡在《纾困突围·中国中小保险企业破局之道》报告中也指出，个险渠道建设需要投入大量的时间和精力，并非大多数中小保险公司所能负担。麦肯锡研究统计认为，一支新的代理人队伍从

投资计划”75份投资计划份额，合计出资7500万元人民币。

公开信息显示，今年以来，依托股东广西投资集团资源，国富人寿先后与柳州钢铁集团、银海铝业、广西旅发集团等企业签署战略合作协议，主要内容包括保险业务、资金运用等方面。

在5月份广西投资集团2020年“产融投”协同发展工作会议上，储良公开表示，主要从产品综合开拓、团体保险产品、资金运用协同等方面拓展协同业务，制定年内进驻50家企业，其中国有大中型企业、非公企业各10-20家的协同目标。

建立到实现盈亏平衡，平均可能需要7-10年。大的保险公司因为历史积淀，拥有大量的代理人资源和管理经验；而中小保险公司虽然也希望培养自己的专属代理人渠道，但往往缺乏品牌吸引力和管理培训经验，因此很难成为优质代理人的选择。

今年5月20日，在协同工作启动会上国富人寿总经理储良表示，“期交和价值业务健康快速增长”是核心战略，“进企业”是以“战略协同”为支撑的战略升级2.0版的核心内容，是对广西投资集团有限公司“协同发展”号召的充分响应，要确保年内进驻100家企业，2021年进驻300家企业，2022年进驻500家企业的目标任务。

实际上，国富人寿所提出的“进企业”，是为战略合作企业提供员工团体保险。某保险高管分析称，团体保险集体作业的方式，可能使保险公司获得一定规模的保费收入。但是，团体保险主要以低价高保额为主，大部分保险公司的团险业务都处于亏损状态，并不是主要利润贡献渠道。

“团体保险主要作用是能与企业、政府维护关系，但想要做出利润和业务增速比较难。”上述高管表示。



尽管政策放松了保险公司权益类资产配置，但是上市险企主动加大权益类资产配置意愿并不强烈，同时权益类资产配置的提升也会导致偿付能力充足率下滑，两相制约下预计影响有限。 本报资料室/图

险资财务性股权投资行业限制或放开

除对保险公司权益类资产配置实行差异化监管，针对以往出现的盲目投资、投资冲动带来的过度投资、频繁举牌等不理性行为，在现有指标基础上，《通知》进一步完善集中度监管指标。

《通知》规定，保险公司投资单一上市公司股票的股份总数，不得超过该上市公司总股本的10%，进一步分散类别和品种投资风险。

而对于超过集中度比例的保险公司，《通知》设置了较为灵活的过渡期安排，即不得新增相关投资，但无需卖出。

太平洋证券分析师刘涛认为，此项规定极大限制了“野蛮人”式操作，但一定程度上也削弱了险资价值发现的功能以及产业协同效用。

不过，7月15日，国务院常务

会议明确提出，将取消保险资金开展财务性股权投资行业限制，在区域性股权市场开展股权投资和创业投资份额转让试点。

依据《保险资金投资股权投资暂行办法》(保监发[2010]79号)，目前保险资金可直接投资股权的行业仅限于保险类企业、非保险类金融企业和与保险业务相关的养老、医疗、汽车服务、能源企业、资源企业和与保险业务相关的现代农业企业、新型商贸流通企业的股权。

事实上，2018年10月，银保监会曾发布关于《保险资金投资股权投资暂行办法(征求意见稿)》向社会公开征求意见，其中修订调整的主要内容是为取消保险资金开展股权投资行业范围限制，通过“负面清单+正面引导”机制提升保险资金

服务实体经济能力。

2019年2月，银保监会《关于进一步加强金融服务民营企业有关工作的通知》中也指出，加快研究取消保险资金开展财务性股权投资行业范围限制，规范实施战略性股权投资。

业内预计，《保险资金投资股权投资管理办法》即将出台。对于取消保险资金开展财务性股权投资行业限制的积极影响，中国保险资产管理业协会执行副会长兼秘书长曹德云近日公开撰文表示，主要包括四个方面：一是有助于实现资产与负债的均衡发展；二是提升保险资金跨周期抵御风险能力；三是丰富和拓展保险资金投资业态；四是全面充分服务实体经济。