

# 健康险增长爆发 中小险企三大难题待解

本报记者 王晓明 郑利鹏 北京报道

商业健康险逆势迎春。  
银保监会披露的数据显示,前三季度健康险保费收入为6666亿元,较去年同期增长17.42%,这一

增速笑傲群雄,超过行业保费平均增速7.1%的两倍,大幅超过寿险(4.9%)、万能险(-17%)及意外险(-1.5%)增速。

事实上,近年来健康险已显露出强劲的生命力。波士顿咨询公

司研报显示,从2011年至2019年,中国商业健康险原保费收入从692亿元快速增长至7066亿元,年复合增长率高达34%,对比同期寿险13%以及财险12%的年均增速,健康险成为保险领域内增长最为迅

猛的细分市场。

正因如此,大型险企近期积极布局健康险业务,甚至加速布局“保险+健康管理”市场,提前占据有利位置。在这轮激烈的竞争中,中小险企又该如何突围,值得关注。

## 中小险企难赚钱

中国的健康管理业务发展还在探索阶段,保险公司与其他健康管理服务提供方主要面临缺乏有效数据支持效果分析、缺乏创新与差异化服务、缺乏联动的健康管理链条三大发展困境。

从当前险企参与健康管理的情况来看,布局较快、范围较广的均为大型险企,申万宏源保险分析师葛玉翔指出,健康管理存在规模经济效应,在前期发展以及研发方面投入较大的公司优势更加明显。

“新的《健康保险管理办法》颁布,表明监管层鼓励险企去做一些健康管理的融合,但险企加入健康管理之后保费及运营成本都会有所增加,在规模效应下中小险企可能需要通过降价销售获取市场份额,因此中小险企在布局健康管理方面积极性并不是特别高。”葛玉翔说道,“但大型险企都在做,中小险企难免会有所模仿。”

他指出,从目前保险行业的情况来看,险企在健康管理领域“强者恒强、弱者恒弱”的马太效应会继续强化。“小公司若想要分一杯羹,可能就需要想不同的出路。”

北京金融街保险经纪股份有限公司总经理顾兵对记者说道:“大型险企占据中国大约70%健康管理市场,中小型险企生存空间有限。此外,中小险企承保端几乎是没有什么盈利甚至亏本的,因此险企必须从投资端获取足够的收入,现在绝大多数险企的盈利主要靠投资的收益,这导致大多数险企将精力放在投资上。”

顾兵表示,健康管理实际是一个投入时间精力多,财务成本较大的领域,当前大多数中小型险企的利润基本上被投资端所绑架。“当前健康管理市场很热闹,但收益和回报明显是不足的,回

报至少在一两年内无法体现,这使得中小险企控制销售成本难度较大。”

目前,中国的健康管理业务发展还在探索阶段,保险公司与其他健康管理服务提供方主要面临缺乏有效数据支持效果分析、缺乏创新与差异化服务、缺乏联动的健康管理链条三大发展困境。

需要同时解决上述三个问题,对于资金有限的中小险企而言挑战不小。

顾兵指出,目前做得相对较好的是MSH万欣和,MSH打通了保险、医疗机构和第三方健康管理机构,构成生态闭环,“但即便如此,MSH也只是做高端医疗,因为高端医疗相对利润会大一点。”

然而,从MSH在中国的布局来看,其规模并不大。公司总部位于上海,在北京、广州设有分公司,在大连、武汉、深圳、成都和苏州有5个服务代表处。

有多位业内人士表示,根据自身条件深耕自身优势领域即可。“渠道问题的确是当前中小机构的劣势,但是中小险企没必要铺摊子,抓住自身优势领域深耕即可,集中力量突破一点,这也是中小险企的破局点。”中国保险资管协会特邀研究员卜振兴对记者说道。

“医疗机构也有地域之分,具有地方发展优势的中小险企可以选择与当地的医疗机构进行合作,树立自己的发展优势。”顾兵指出,目前行业还在摸索,有一定优势的机构可以做一些尝试。

## 健康险突围而出

意见中提出,商业健康保险规模到2025年要超过两万亿元,未来六年要保持19%的年均增长率。

“在过去,不少消费者认为自己身体健康,赔付需求少,有社会医疗保险和公司的商业医疗险就足够了,不需要再额外购买个人健康险。而2020年新冠肺炎疫情的发生,在一定程度上促进了消费者对健康险的关注。”波士顿咨询公司研报指出,根据公司今年8月份开展的消费者问卷调查结果,大约80%的团险消费者表示未来仍愿意自助购买个人健康险产品。

“等年终奖发放,会考虑配置个人商业健康险。”一位经常出差的投行人士接受记者采访时表示,近年因工作强度大,身体已经开始亮红灯,开始关注健康管理以及相关保障。

实际上,健康险的爆发早有迹

象。2019年12月银保监会等13部委发布了《关于促进社会服务领域商业保险发展的意见》。该意见中提出,商业健康保险规模到2025年要超过两万亿元,未来六年要保持19%的年均增长率。

此外,伴随着新的健康保险管理办法出台、重疾定义修改、长期医疗理赔率调整规范化等一系列举措,波士顿咨询公司认为监管和政策法规红利将在实操层面逐步释放。

其中特别值得关注的是,新的健康保险管理办法强调了健康管理服务在健康险产品供给中的重要性,多维度、多层次结合健康管理服务为客户提供保险保障将是健康险未来突破和发展的方向。

## 绑定健康管理

健康管理服务在疾病领域的引入,一方面可以提升产品的吸引力,增加客户获得感;另一方面,可以通过增加触点的方式,为险企提供更多二次销售、交叉销售机会。

健康险持续升温背后,挑战亦不容忽视。

“目前健康险行业整体面临着产品差异化难、风险识别难、医疗合作难以及主动控费难四大挑战。产品竞争导致的价格战,使得保险公司承受利润压力;而高风险客户难以识别,造成客户风险难控制,赔付压力大;同时在医疗合作上,由于公立机构缺乏合作动力,而私立机构缺乏规模与品牌效应,造成保险公司的客群扩张难度大;最后,控费标准难以制定,控费措施难以落

地,保险公司在与公立机构的合作中话语权严重不平等,使得商业保险在扩张与增长的过程中难以控制成本。”波士顿咨询公司指出。

基于上述难题,波士顿咨询公司指出,通过健康管理服务可以收集关于被保险人健康状态的数据,基于对被保险人长期疾病数据的追踪,一方面可以预警出险风险,降低赔付率;另一方面也可以为高风险人群差异化疾病险产品的开发提供定价基础。

一家合资寿险公司保险人士



近年来,中国商业健康险原保费收入快速增长至7066亿元,年复合增长率高达34%,健康险已经成为保险领域内增长最为迅猛的细分市场。 本报资料室/图

告诉记者,个别险企早在2016年就已经开始布局健康管理领域,积极进行主动管理。

健康管理服务在疾病领域的引入,一方面可以提升产品的吸引力,增加客户获得感;另一方面,健康管理服务可以通过增加触点的方式,为险企提供更多二次销售、交叉销售机会。

目前已有险企进行有关尝试。

记者注意到,近来几大险企纷纷加码布局医疗健康领域。8月,中国太保制定5年大健康发展规划,拟

用5年时间发展为国内领先的健康综合服务提供商;9月,中国平安全面披露医疗生态圈战略,推出全新服务品牌“平安医家”;10月16日,中国人寿与万达信息股份有限公司签署战略合作协议,发布蛮牛健康APP,将携手打造覆盖全民、全生命周期的“保险+健康”生态圈……

上述合资寿险公司保险人士表示,保险本来就是和健康相关的业务,结合是迟早的事,尽快布局的人就能多吃点红利,不说的话,商机就会被别人抢走。

# 天乾资管的“借贷游戏”

本报记者 樊红敏 郑利鹏 北京报道

一边是融资路径不断收窄的地产公司,一边是无放贷资质的地方AMC,两者碰撞会产生怎样的“火花”?

近日,中天金融(000540.SZ)发布《关于为子公司提供担保的公告》称,“因生产经营需要,中天金融集团股份有限公司全资子公司中天城

## 融资“萝卜蹲”

《中国经营报》记者掌握的资料显示,2019年下半年以来,天乾资管已通过银行、债券、信托等多个渠道进行融资,累计近30亿元,最高融资成本或超过10%。

Wind数据显示,截至2019年6月30日,天乾资管银行授信31亿元,已使用26亿元。截至2019年底,天乾资管获得银行授信额度45.63亿元,已使用额度34.86亿元。此外,天乾资管还分别于2020年3月11日和2020年5月6日,以疫情防控债的名义,发行了20天乾01、20天乾02两期债券产品,累计融资规模15亿元,这两期债券对应的票面利率分别为7.5%、6.5%。

记者注意到,天乾资管以疫情防控债名义发行的债权,其票面利率远高于同业AMC普通债券票面利率。如,山东省金融资产管理股份有限公司今年以来发行的20鲁金01、20山东金融MTN001、20山东金融SCP001票面利率分别为3.1%、3.77%、2.36%。陕西金融资产管理有限公司今年以来发行的20陕金01、20陕金02、20陕西金融PPN001对应的票面利率分别为3.9%、3.9%、3.89%。

此外,记者获得的信息显示,2019年下半年以来,北方信托先后为天乾资管发行了两只融资产品,分别为金玉九十七号、金玉九十九号。

具体融资用途均为“向天乾资管发放流动资金贷款,天乾资管将

投资集团有限公司(以下简称“中天城投”)向湖北天乾资产管理有限公司(以下简称“天乾资管”)申请融资10亿元,融资期限不超过5年。”

值得一提的是,对外“放贷”背后,天乾资管自身也在进行大规模融资活动。

其背后,有着怎样的商业逻辑?

用于日常经营周转、归还股东借款及其他金融机构融资(借款)。”其中,金玉九十七号信托规模1.2亿元,融资期限为“18个月,成立满6个月受托人有权终止信托计划”,预期收益率为8%至8.5%;金玉九十九号发行规模1.4亿元,产品期限15个月,预期收益率7.7%至8.8%。

此外,股东借款亦是天乾资管资金的来源之一。天乾资管通过北方信托所融资金的用途之一就是“归还股东借款”。

不过,记者注意到,天乾资管控股股东武汉天盈投资集团有限公司(以下简称“天盈投资”)亦通过多种渠道进行融资。Wind数据显示,天盈投资于今年6月8日分别发行了20天盈01、20天盈02两期债券,累计融资6亿元;截至2020年6月,天盈投资银行授信额度27.63亿元,已使用授信25.67亿元。

北方信托官网信息显示,该公司发行的天盈1号集合资金信托计划第一期于2020年1月17日正式成立,融资方为天盈投资。

此外,天眼查显示,今年以来,天盈投资还曾向融资租赁公司、信托公司、证券公司出质过股权。“公司(天盈投资)所持天乾资管的股权绝大部分被质押,公司权益稳定性偏弱。”《武汉天盈投资集团有限公司2020年非公开发行公司债券信用评级报告》(以下简称“《信用评级报告》”)提到。

## 主业放缓

实际上,融资难是地方AMC面临的行业性问题。

《中国地方资产管理行业白皮书(2019)》(以下简称“《白皮书》”)提到,“2019年,资金问题是制约大部分公司发展的主要问题。”

地方AMC的不良资产处置以司法清收、债务重组与退出等传统方式为主,其特征是需要较长的运作周期,因此需要高久期、低风险偏好的资金支持。”“即使到了2020年,部分地方AMC已经开始通过发行债券进行融资,但融资难、融资贵等瓶颈始终是大部分地方AMC面临的首要问题。”

《白皮书》调研数据显示,“对于2019年经营过程中遇到的主要问题,有35家公司认为其在拓宽融资渠道、降低融资成本方面遇到了问题”“2019年,融资渠道有限、融资成本较高仍然是公司经营的主要问题。”“对于2019年发展过程中面临的主要发展瓶颈,有24家公司认为资金成本较高是主要瓶颈之一,

## 类信贷业务依旧

尽管始终被资金问题困扰,但天乾资管却并未将有限资金全部用于不良处置主业。

记者注意到,天乾资管官网关于业务板块的介绍中,提到了不良资产收购、并购重组、固定收益投资、股权投资几大业务板块,其中关于“固定收益投资”板块的介绍为“通过基金、信托等投资工具投资于标的企业,到期收回本金并获取投资收益。主要通过独立第三方设立信托计划、有限合伙企业、专项资产管理计划等方式向融资方提供资金”。

有20家公司认为资金实力较弱同样是瓶颈”。

值得一提的是,相较于国资控股的AMC公司,民营AMC融资问题更为突出。

《白皮书》同时提到,相比于四大AMC公司和银行系AMC,地方AMC在资本补充以及外部融资能力等方面存在一定劣势。目前来看,主要体现在融资渠道少、资金成本高,特别是民营型地方AMC,由于缺乏金融类或地方政府级股东背景,没有银行同业业务资格,融资渠道相对更少,成本也更高。

天眼查显示,天乾资管成立于2016年12月,注册资本27.21亿元,控股股东天盈投资(持股比例34.54%)为武汉“当代系”旗下公司,为民营企业。天乾资管官网显示,该公司于2017年4月25日获得中国银监会批准(银监办便函[2017]702号),参与地方金融企业不良资产批量转让,是湖北省第二家地方AMC。

记者注意到,融资问题一

直是天乾资管面临的棘手问题之一。

天乾资管官网信息显示,早在2018年年度工作会议中,天乾资管就提到,“持续推进增资扩股,积极拓展融资渠道”“2018年,公司顺利完成主体评级,获联合资信长期信用等级AA认定”。

据本报此前报道,天乾资管在2018年就试图通过发行债券募款,彼时,天乾资管计划发行20亿元债券,但之后这笔公司债券募集计划迟迟没有下文。

天乾资管官网2019年5月份发布的一篇文章还提到,“2019年5月,湖北省金融监督管理局陈宽宏副局长一行到公司开展现场检查”。“陈宽宏副局长肯定了公司‘困境企业投资银行’的定位,鼓励公司推动业务下沉,加快上市步伐,进一步增强资本实力和竞争力。”

此前就曾有业内观点认为,如果资金成本较高,处置收益将很难覆盖成本,很难运转下去;高额的资金成本容易引发短钱长

投、资金期限错配等问题。

实际上,资金问题已然影响到了天乾资管不良资产处置主业。

“近年来,受制于结存业务处置周期及资金来源等影响,天乾资管收购不良资产(包)新增规模有所放缓,收购来源由2017年以金融机构为主转变为2018年以来的以非金融机构为主。”《信用评级报告》中提到。

天盈投资公司债券2020年跟踪评级报告亦提到“2019年,受制于存量业务处置周期较长及资金来源有限等影响,天乾资管收购不良资产(包)新增规模有所放缓”。

中金公司今年7月份发表研究报告提到,“天盈投资为民企,下屬子公司天乾资管为湖北省第二家地方AMC,不良资产经营规模小且处置效率一般。而且近年公司杠杆水平和净短债规模逐年增加,目前未使用外部授信无法覆盖净短债,且账面资产变现能力较弱,流动性压力很大。”

一般不超过1年,属于补充业务类型,受客户需求、市场偶发变动因素的影响较大,收入有所波动;委托贷款收入近年来逐步下降,系缩减资金类业务所致,2019年在金融监管趋严的背景下,基本停止新增委托贷款业务。”

天盈投资公司债券2020年跟踪评级报告亦提到,“在金融监管趋严的背景下,自2018年末已不再有委托贷款业务余额,2019年再无委托贷款收入。”

不过记者注意到,除文章开头所述那笔5年期10亿元借贷业务之外,第三方企业信用信息查

询平台显示,今年7月,一家名为“山东鑫苑置业”的公司曾向天乾资管出质了一笔股权,质押数额为5000万股,被出质股权标的企业同样为地产类公司,名为“青岛科达置业有限公司”。

此前,2017年、2018年均曾有多笔股权被质押给天乾资管,2019年1月,亦有两笔股权被质押给天乾资管,被出质股权标的企业多数为地产类公司。

就天乾资管的融资渠道、成本、类信贷业务规模等相关问题,记者多次致电天乾资管,均无人接听。