

保费同比增三成 外资险企成绩单出炉

随着对外开放力度加大,外资保险企业的发展速度和市场份额均在发生显著变化。2月17日,北京商报记者从行业获得的一组数据显示,2019年外资保险公司保费收入呈现高速发展态势,同比增近三成。与此同时,外资保险公司市场份额也有近1个百分点的上升,增至7.17%。在业内人士看来,市场份额和保费双双增长的背后,是我国金融业扩大开放政策红利的持续释放。同时,新型冠状病毒肺炎疫情并不会影响外资进驻中国保险市场的热情,更加接纳的态度以及广阔的发展前景会不断吸引越来越多的外资扩大在华业务。

市场占比升至7.17%

一组行业交流数据显示,2019年,外资保险公司的保费收入同比增长29.86%,远超中资保险公司的12.17%。同时,外资保险公司所占的市场份额也同比上升0.98个百分点至7.17%。此外,在外资保险公司相对集中的区域保险市场上,外资产额更高。如在北京、上海,外资保险公司的份额均超过20%,分别达到20.4%、21.59%,分别增长2.1个、1.8个百分点。

从财险公司和人身险公司详细数据来看,2019年外资财险公司的保费收入合计252.61亿元,同比增长10.89%。其中,安盛天平保险以63.15亿元的全年保费收入夺得榜首,国泰财产紧随其后,保费收入达到48.24亿元。保费增速方面,京东安联保险保费收入同比大增124.61%。史带财险、国泰财险和现代财险的年增幅也超过20%。不过,同期信利保险、富邦财险、瑞再企商保险则出现了保费下滑的情况。

与此同时,2019年外资人身险公司保费增速也喜人,涨幅超过30%。数据显示,外

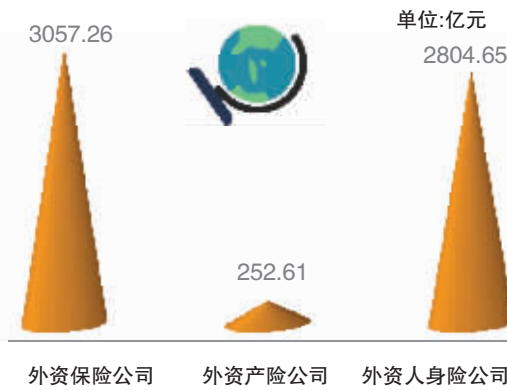
人身险公司的保费收入合计2804.65亿元,同比增长31.89%。其中,工银安盛人寿全年保费收入高达490.22亿元,一举超越恒大人寿,成为2019年保费收入最高的外资人身险公司。保费增速方面,复星保德信人寿较2018年大增242.21%,中银三星人寿的保费收入也实现翻番,约为104.84%。中法人寿同期保费收入下滑超五成;长生人寿同期保费也有一定下滑。

对于部分外资保险公司保费收入出现大幅下滑的原因,长生人寿对北京商报记者表示,2019年,该公司在业务结构上做了主动调整,主动停售了原先规模较大的银保渠道趸缴产品,所有业务渠道都只销售高价值期缴产品。虽然原保费口径出现了下降,但业务价值趋好。富邦财险的相关负责人也表示,商业车险费改下,该公司也调整了公司业务结构,车险减量经营。2019年车险占比从去70%降到50%,意健险和企业保险占比为50%。

另外,北京商报记者注意到,近一年外资人身险公司的迅猛发展,不止体现在保费收入上,普通寿险的新单和续期保费的增幅,也远超中资人身险企。数据显示,2019年外资人身险公司的新单保费和续期保费同比增长



2019年外资险企保费收入情况



20.9%和31.62%,较中资机构的14.81%和13.17%分别超越6.09个和18.45个百分点。

对此,中国社科院保险与经济发展研究中心主任郭金龙表示,外资保险公司普遍较为注重业务品质和产品的内含价值及盈利能力,聚焦长期保障类产品的开发与优化,大力开拓高端医疗险市场。

政策东风频吹

“市场份额和保费双双增长的背后,是金

融业扩大开放政策红利的持续释放”,一位保险业内人士如是说道,而多位业内人士也普遍认同这一观点。郭金龙称,外资险企的市场份额有较为明显的提升,主要是受益于我国保险业进一步加快对外开放步伐,新一轮对外开放政策不断落实,外资保险公司加速进入中国市场,原有外资保险公司也不断加大市场开拓的力度,投入更多资本、人才、技术、产品开发等资源。

国务院发展研究中心金融研究所保险研究室副主任朱俊生也坦言,近年国内深化保险业对外开放是一个比较重要的原因。在总体政策向好的背景下,部分外资公司也会更加重视中国市场,并调整在中国的发展战略。不过,朱俊生指出,还可能与统计口径有关,例如,部分险企在中小主体中的规模较大,被收购成为外资公司后,其保费也会被合并,由于外资险企自身的绝对量并不算高,新增的部分也会使得从数据来看增速较快。

值得一提的是,作为我国金融业对外开放的“排头兵”,自2018年起,保险业对外开放的步伐就持续加快。到了今年1月1日,合资寿险公司的外资比例已达100%,越来越多的海外集团开始来华“落地”,甚至不断强化在华业务的拓展。

1月9日,友邦保险公告称,拟设立全资持股的人寿保险子公司,并将友邦保险在中国内地的现有其他分支机构改建为寿险子公司下属分支机构。这意味着,此次申报一经获批,友邦保险在内地的公司将由分公司变子公司,首家外资独资的寿险公司也将诞生。

疫情影响有限

新冠肺炎疫情会否影响外资进驻中国市场的热情?对此,郭金龙表示,新冠肺炎疫情短期内会对保险业产生一定冲击,对外资保

险公司在中国的发展也会产生一些影响。第一,保险业受到严重影响,投保人的投保积极性会有所下降,会影响保费业务的增长;第二,与疫情有关的理赔会有所增加,很多保险公司拓展了保险责任,会增加一些治疗费用的赔付,以及对患者死亡的给付也会增加等;第三,外资保险公司的业务交流、培训等活动无法进行,会影响到公司的正常活动安排。

而中国精算研究院金融科技中心副主任陈辉也表示,外资扩张步伐会放缓,但是整体上不会改变在中国的局面。因为中国保险业全面对外开放的红利比较大,任何一家全球性的寿险公司都不会无视中国寿险市场。

《中国金融稳定报告(2019)》指出,到2018年底,我国的保险密度和保险深度分别为2724元和4.22%,较上年分别增加93元和减少0.2个百分点,与同期682美元和6.09%的世界平均水平相比,仍存在较大差距。这也意味着我国保险业还有很大的发展空间,也是外资险企看好中国市场的重要原因之一。

的确,瑞再研究院此前曾预测,中国和亚洲新兴市场依然是保险业增长的引擎,中国极有可能在21世纪30年代中期成为全球最大的保险市场。在非寿险领域,预计自2020年起的未来十年间,中国非寿险保费的年均实际增长率将达7.4%;在寿险领域,预计未来十年间,中国寿险保费年均实际增速将达9.1%。

“2020年,随着诸多金融业对外开放政策落地实施,将进一步激发外资保险投资中国的积极性和增强其发展活力。”北京一位市场分析人士指出。日前,多部门出台《关于进一步加快上海国际金融中心建设和金融支持长三角一体化发展的意见》也进一步明确,推进人身险外资股比限制从51%提高至100%将在上海率先落地。

北京商报记者 陈婷婷 刘宇阳



非常时期的“非常”担保

疫情阻击战正处在关键阶段,与医疗卫生、隔离防控等一线相比,为相关企业、小微企业等提供资金“弹药”的第二战场也蔓延着紧张的气息。充当企业信用增信职能的融资担保机构加大马力,通过拼速度、降费率等一系列措施,保障企业融资通道的顺畅。

三天审批百万金额项目

突如其来的疫情,给融资担保公司带来一轮全新考验。“这是一个不一样的假期!”北京市文化科技融资担保有限公司(以下简称“北京文化科技担保公司”)总经理助理陶然感触良多。

疫情突发后,特殊事情需要有特殊的工作模式,更需要有特殊的工作效率。“正常来讲,在批贷之前,项目经理必须要做现场尽调,在疫情期,直接涉及疫情防控的企业项目一般都不鼓励员工去现场,危险系数比较大。”陶然告诉记者,但项目经理为了帮助企业尽快拿到融资,就主动申请冒着风险去现场,把公司经营情况、财务情况考察完后用最快的速度办理。

2月3日,北京文化科技担保公司就开始办理具体涉及疫情的项目。复工之后,有两笔案例让陶然印象深刻,这两笔项目的企业都涉及疫情防控,需要200万元和500万元的贷款,以往最快可能要10-15天左右,现在在加快速度后不超过三天就已经审核完毕。“这要是放在平时的工作节奏里,三天可能连前期最基础的资料还没收集完毕。”

早在疫情发生初期,监管就要求采取切实措施保障小微企业的稳健运行。融资担保公司也在根据监管宏观上的要求,出台自己具体的降费、优惠措施。北京文化科技担保公司针对疫情防控设计“租金保”特色产品,帮扶停工、延期复工等因素导致房租缴纳有困难的小微企业。

担保费率最高下压40%

疫情迅速冲淡“年味”,往年被春节档、庙会占据的娱乐活动均告暂停。北京再担保公司副总经理、北京国华文科融资担保有限公司(以下简称“北京国华文科担保”)总经理俞静告诉北京商报记者,公司服务的客户基本都是科技文创企业,受疫情影响较大。因此,自2月1日公司恢复线上办公以来,北京国华文科担保就已经在大规模排查企业情况。

俞静表示,许多文创企业主做to C端的流量型业务,这类有特定场景的文创企业目前受到较大影响,例如影视行业,往年的春节档占全年票房收入的30%-40%,企业也为此投入了大量的宣发铺垫,紧急叫停、撤档都造成了损失。

降费降率,保障企业融资需求成为当前工作的重点。俞静告诉北京商报记者,由于担保融资费率是分档计算,500万元以下的项目原本收费就很低,疫情当下,考虑到许多企业客户受影响大,公司在原有基础上将费率又压降了20%-40%,综合费率降低至1%-1.2%,其中包括担保费及评审费。

不同类型的企业,也需要不同政策来进行支撑。俞静指出,对于已出现损失的文化等企业,需要以适当的信贷支持支撑企业现金流。另外,也有许多小微企业属于大型企业的服务商、供应商,如果大企业没有正常复工,这些企业没有拿到应收账款,就会导致还款出现问题,对这部分企业需要提供信贷展期。

严格防止风险外溢

这次疫情对新任北京中关村科技融资担保有限公司(以下简称“中关村科技担保公司”)董事长的杨荣兰来说无疑是一次考验。1月31日,杨荣兰和公司管理层就决定迅速成立“疫情防控工作领导小组”。而对企业服务部门负责人中关村科技担保公司总经理助理王君来说,业务层面的操作更是丝毫不能松懈。

特殊时期更要防止风险外溢。王君告诉记者:对疫情之前经营较为正常的企业,通过沟通了解和材料核实,再结合季度保后核查情况,能够基本满足风控要求。但前期已经存在较大经营风险的企业,这次疫情可能会是压倒企业的最后一根稻草,要帮助企业渡过难关对担保公司来说风控压力很大。尤其是一些新客户有应急资金需求反馈过来,却不能做现场尽调,这就导致不了解企业现场的相关情况是否属实,无法核实企业材料,可能对我们产生更大的风控压力。”

对新客户在疫情期间的应急资金需求,中关村科技担保公司简化业务流程,采取绿色通道随时进行项目评审。尽调尽量简化程序,应急项目则“特事特办”;2月6日开始一周的时间,落实的项目是25个,涉及到的担保金额是6亿多。王君说道。

零壹研究院院长于百程表示,根据监管政策,各级政府性融资担保、再担保机构要坚守支小支农融资担保主业,在突发疫情中,小微企业和三农企业抗风险能力差,困难更多,各级政府性融资担保机构和再担保机构的作用和压力显而易见。一方面,融资担保机构要扩大担保规模,降低担保费;另一方面,企业的风险上升,融资担保机构承担的经营风险也将阶段性上升。不过,融资担保机构的业务与企业休戚与共,只有共渡难关,未来才能健康发展。北京商报记者 孟凡霞 宋亦桐

多家中小银行同业存单计划缩量 负债端管理能力面临考验

北京商报讯(记者 孟凡霞 吴限)在结构性存款、靠档计息类定存产品监管趋严的背景下,中小银行对同业资金的依赖性更强。然而,在2019年个别中小银行风险事件爆发以及资信水平并未提高等影响下,不少中小银行缩减2020年同业存单发行额度申报,有些银行甚至减半。分析人士指出,出于自身资产端投放压力的考量,部分中小银行收缩同业业务。

2月17日,乌鲁木齐银行在中国货币网披露2020年度同业存单发行计划显示,根据相关规定,该行2020年拟申请在全国银行间市场发行同业存单各案额度296亿元,相较去年330亿元的案额度缩水10.3%。记者注意到,该行去年同业存单计划发行规模为330亿元,前9个月发行同业存单共76期,实际发行量为217.2亿元。

缩减案额度的远不止乌鲁木齐银行一家。申报减半的还包括盛京银行,该行2020年拟发行933亿元同业存单,较上年1850亿元的申报额度降低49.6%。此外,江西银行、紫金农商行、昆仑银行、曲靖市商业银行等多家银行的同业存单申报额度也缩减超20%,长城华西银行、乐山市商业银行2020年同业存单的申报额度分别减少40亿元、38亿元。

中国养老金融50人论坛特邀研究员娄飞鹏表示,包商事件发生后,银行业流动性分层问题突出,中小银行发行同业存单开始出现价增量减的局面,发行成功率一度明显下降。在监管对同业负债明确指标限制的情况下,中小银行出于聚焦本地金融服务,减少资产端投资压力以及稳定资产负债表的考虑,适度缩减了同业存单的发行额度。

值得一提的是,尽管部分银行缩减申报额度,但在整体利率水平较低的情况下,同业存单的实际发行量稳步回升。根据东方财富Choice数据统计,2月1日-17日18时左右,同业存单发行规模已达到9220.8亿元,远远超过1月全月6391.9亿元的发行量。虽然1月有

稳定资产负债表

“中小银行出于聚焦本地金融服务,减少资产端投资压力以及稳定资产负债表的考虑,适度缩减了同业存单的发行额度。”

春节假期客观因素影响,发行量有所收缩,但是同比来看,今年2月同业存单的实际发行量较去年同期增长逾六成。

与此同时,同业存单的收益率也在走低。据中国货币网显示,2月17日,对应股份制银行的同业存单(AAA)到期收盘收益率曲线,一个月期收益率为2.1248%,较月初下滑0.6个百分点;对应城商行和农商行的同业存单(AA+)到期收盘一个月期收益率,低至2.3269%,比月初下滑了0.48个百分点。

分析人士指出,近期受益于流动性充裕,资金价格较低,在很大程度上推动银行业金融机构加大同业存单发行量,以降低负债成本。通常而言,银行的负债端主要包括吸收存款、同业负债和应付债券等,而中小银行的存款规模往往占比较高。在跨区经营受限、结构性存款被规范、定期存款靠档计息受到约束等影响下,中小银行负债端面临较大压力。在这种情况下,如何调整及优化负债端结构,设计创新产品成为中小银行亟待解决的问题。

娄飞鹏建议,当前中小银行扩大负债面临较大的压力,同业负债有监管指标要求,依靠高利率吸收存款的渠道也正在因为监管更加科学规范而不断收窄。后续,中小银行应聚焦本地金融服务,增强县域服务功能,减少对扩大规模的追求;创新金融产品,提供符合地方特色的金融服务,稳定资产负债结构。