



保险周刊订阅号

C3-C4

2017.4.5

保险巨头净利缩水背后

2016年保险业首次提出“保险业姓保、保监会姓监”，整个行业正在经历一场史无前例的大变革，强化保障功能，推动社会经济发展。截至目前，作为保险行业的排头兵，国寿、平安、太保以及新华4家A股上市保险巨头均交出了年度成绩单，总体而言去年净利润缩水，业务结构调整均经历阵痛，不过新业务的“含金量”正在不断提升，成为净利缩水背后的业务发展生机。



净利整体下滑

近日，四大上市险企陆续披露2016年年报，受利率下行及资本市场波动等因素影响，四大险企除了中国平安的净利润逆势增长外，其他三家均出现不同程度下滑。而中国平安净利润逆势上涨，与集团化均衡发力、多点开花不无关系。

在人身险领域，中国平安旗下平安人寿成为净利润金额最大的险企，同时也成为唯一一家实现净利润同比增长的人身险公司。数据显示，2016年平安人寿实现净利润为244亿元，同比增长6.3%。而同期，中国人寿归属公司股东的净利润为191亿元，对比2015年347亿元的数字同比下降45%。新华保险实现归属公司股东的净利润为49亿元，同比减少42.5%。太平洋人寿去年85亿元的归属公司股东净利润则同比缩水19.3%。从业务结构来看，人身险板块的个人业务贡献突出，平安人寿的个人业务贡献率达到65.4%，成为平安价值增长强劲的内生动力。

根据保监会数据，除新华保费微增之外，平安人寿、中国人寿以及太平洋人寿三家险企保费收入快速增长。2016年，中国人寿保费收入以4306.06亿元居首位，平安人寿紧随其后，实现保费收入2751.82亿元；太平洋人寿以及新华人寿则分别为1373.62亿元和1125.6亿元。从增速来看，排名第二的平安人寿保费收入快速增长，以32.01%的增速排名四大险企首位，太平洋人寿以26.5%增速紧随其后，国寿和新华分别为17.6%和0.6%。

个险成新动力

在行业监管引导保险机构加大开发保障型产品的背景下，各大险企一边大幅度降低银保业务占比，一边提高个险业务所占比重。

而新单保费成为保费中重要增量资金。中国人寿新单保费达到2069.96亿元，同比上涨20%。其中，首年期缴保费为939.45亿元，同比增长51.8%，十年期及以上首年期缴保费为513.78亿元，同比增长59%，两项指标增速均创历史新高；短期险保费为400.6亿元，同比增长23.7%；续期保费为2235.02亿元，同比增长16.6%，增速创2012年以来新高，首次突破2000亿元大关。

最受业内关注的是，新华保险在产品结构调整方面的力度最大。年报数据显示，2016年，在趸缴业务按计划减少117亿元的情况下，新华保险保费规模略有增长；从保费结构上看，首年期缴业务236.85亿元，同比增长41.3%；从年期结构上看，十年期及以上首年期缴保费收入141亿元，同比增长23.2%；续期业务止跌回升，增长9%。公司期缴业务引领增长，续期拉动发展模式初见端倪。

有业内人士认为，个险渠道是形成期缴业务的重要渠道，表明保险公司未来保险业务的久期将持续拉长。而保险期限的拉长和负债久期的延长，意味着每年同样的保费收入，保险业资产留存量更大，行业累计资产与保费规模的倍数更高。

新业务价值齐升

对于各大上市险企而言，最重要的一项就是“新业务价值”，它更多地反映一家寿险公司经营能力和业务拓展销售水平。

受益于个险端的双重发力，上市险企旗下寿险业务在调整业务构成之后新业务价值指标齐升。数据显示，2016年，平安人寿一年新业务价值为508.05亿元，同比增长32.2%。同期新华保险一年新业务价值为104.49亿元，同比增长36.4%；中国人寿一年新业务价值达493.11亿元，同比增长56.4%，太平洋人寿一年新业务价值190.41亿元，同比增长56.5%。

而个险成为新业务价值主力军。年报数据显示，分渠道来看，2016年平安人寿个险一年新业务价值464.13亿元，中国人寿个险一年新业务价值为463.26亿元，太平洋人寿个险一年新业务价值为179.3亿元，新华保险个险渠道一年新业务价值为102.71亿元。

有保险专家指出：“对于新业务价值，趸缴的新业务价值不一定就比期缴的新业务价值低，银保渠道的新业务价值不一定就比营销渠道的低。但基于人身险公司利润释放的长期性，新业务价值的高增长才是未来盈利能力的准确体现。”

力推期缴谋转型

目前，各大险企均在发展中长期期缴和保障型业务调整业务结构。其中备受关注的就是新华保险，扬言2017年底将彻底放弃趸缴业务。

对于新华保险的发展路径，新华保险董事长兼CEO万峰曾谈到要分“两步走”：第一步是转型期，从2016到2017年，新华保险要以期缴和续期保费增量逐步替代趸缴保费，初步建立期缴和续期拉动业务发展的模式；第二步是收获期，从2018年到2020年，这一时期将完全形成续期拉动发展的模式，着重发展长期期缴业务，加大业务结构调整。

而作为寿险业的“老大”，中国人寿结构调整取得大突破，首年期交保费占长险新单保费的比例为56.28%，同比提高12.06个百分点，自公司上市以来首次超过趸交保费。“未来还会加快中长期期缴和保障型业务发展，继续减少趸缴保费规模。今年还要加大产品的多元化，原来只做分红险，现在分红、传统、万能都要有发展。”中国人寿总裁林岱仁表示。

太平洋人寿也在转换内生动力，去低价值银保业务，提高质量个险发展。太保董事长高国富在年报中称：“太保寿险已转型形成大个险发展格局。”数据显示，太平洋人寿银保业务占比从2010年的54.9%下降至2016年的5.3%，业务规模从482亿元下降至73亿元，下决心去除低价值业务超400亿元；个险业务占比从2010年的40.2%提升至2016年的84%，业务规模从353亿元突破至1154亿元。而平安人寿坚持以保障型业务为主，长期保障型业务的新业务价值在寿险业务中占比74.5%，比去年同期提升4.7个百分点。

北京商报记者 崔启斌 许晨辉/文
宋媛媛/漫画