

# 万能险“反弹” 一季度21家险企保费飙升

万能险频遭“腰斩”已成过去,自去年开始,万能险“反弹”迹象明显。从北京商报记者近日获得的一组数据来看,今年一季度万能险“卷土重来”之势依旧。从公司层面来看,一季度万能险保费增长的险企达到46家,占人身险公司总数的半壁江山,其中21家险企增速超过100%。不过,万能险保费的回暖却引起部分人士对险企结构转型的担忧。事实上,该险种本身不能被“妖魔化”,专家建议,这一引起争议的险种应被客观看待,毕竟“此万能险非彼万能险”。

## 保费占比接连提升

数据显示,2018年,保险业实现原保险保费收入3.8万亿元,同比增长3.92%。其中,人身险公司原保险保费收入2.63万亿元,仅小幅增长0.85%,并创2013年以来增速新低。

与之相比,以万能险为代表的保户投资款新增交费在经历了2017年的“腰斩”后,明显呈现反弹之势,同比增长34.98%至7953.73亿元,相当于2016年高峰期规模近七成。

今年一季度万能险继续呈现向好态势,数据显示,保户投资款新增交费为4449.65亿元,同比增长高达39.76%,且在今年前两月,该项数据为3764亿元,同比增长一度达到49.8%。

从占比上来看,人身险公司原保险保费收入在规模保费中的比重从2017年的80.36%下滑至2018年的76.01%。与之相比,保户投资款新增交费在规模保费中的比重则由2017年的18.18%提高至2018年的23.02%。在今年一季度,保户投资款新增交费在规模保费的占比再创新高,达到25.56%,同时原保险保费在规模保费中占比降至73.89%。

此外,从另一个侧面也可以看出万能险正在不断回暖。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表示,银保渠道一季度的表现也带动了万能险的销售。这主要源于万能险财富管理属性相对较强,该产品的消费者和银保渠道的客户群体之间具有较高的重合度。

数据显示,今年一季度银邮渠道保费收入增速明显,2019年一季度人身险公司银邮代理业务保费收入为4502.28亿元,同比增长24.9%,占比人身险公司业务的35%,同比上升2.21个百分点。

## 21家险企保费增速超过100%

从91家人身险公司万能险保费增速来看,一季度有46家万能险保费出现正增长,数量占据人身险公司总数的半壁江山,其中21家险企万能险保费增速超过100%,例如合众人寿、华夏人寿、复星保德信人寿等。

对此,华夏人寿相关负责人向北京商报记者表示,第一,财F万能至尊产品热销为主要增长原因;第二,追加部分及在售金管家产品,保费增速明显。

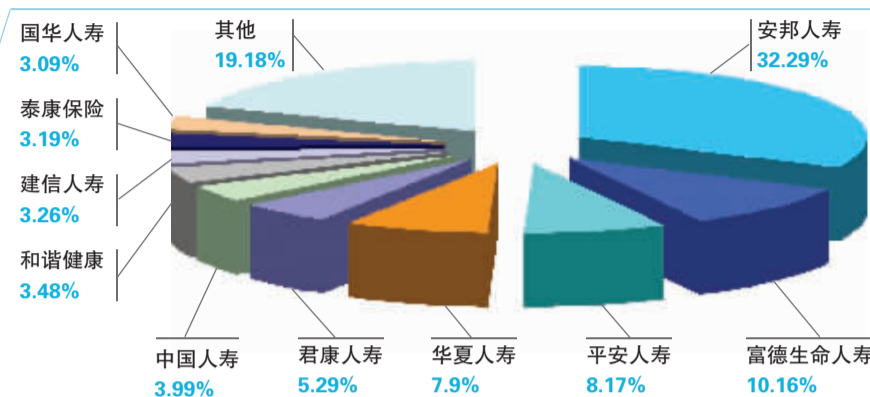
而截至发稿,其余两家险企并未予以正面回复。

从市场份额来看,万能险保费的市场份额比较集中。数据显示,排名前十的险企分别是安邦人寿、富德生命人寿、平安人寿、华夏人寿、君康人寿、中国人寿、和谐健康、建信人寿、泰康保险、国华人寿,占市场份额分别为32.29%、10.16%、8.17%、7.9%、5.29%、3.99%、3.48%、3.26%、3.19%、3.09%,合计市场份额为80.82%。

前10家公司中,除平安人寿保户投资款新增交费同比下降17%、中国人寿微降1%外,其余8家均保持正增长。由此可见,一季度万能险保费的大幅增长,与万能险保费排名靠前险企增长息息相关。

此外,据统计另有23家人身险公司

## 一季度万能险占比前十的险企



万能险保费出现下降。对此,有保险公司人士表示,在行业回归保障的指引下,一些险企在积极进行业务转型和行业结构调整,因此会主动压缩万能险,比如明确限制万能险保费规模,还有一些险企看重对新业务价值的考核,因此导致万能险优势减弱,万能险保费自然就会降低。

## 监管信号和市场需求促使回暖

对于万能险保费回暖的原因,朱俊生表示,监管信号的释放以及市场现实的需求,都决定了万能险业务会有较高的增长。

据了解,曾经中短存续期人身保险产品销售急刹车,让不少险企背负流动性压力,有些公司甚至出现了收入难抵即将到期产品的兑付风险。北京商报记者曾独家获悉,今年3月,银保监会起草《关于规范人身保险公司中短期产品有关问题的通知》(以下简称《通知》),有业内人士分析称旨在为险企“开口子”,引导保险公司平稳转型。

《通知》明确指出,保险公司因流动性管理需要,或者资产负债匹配管理需要,可以申请备案中短期产品,风险处置期的人身保险公司可以因流动性管理需要申请备案中短期产品。例如一季度数据显示,“安邦系”险企安邦人寿、和谐健康、安邦养老万能险保费分别占据公

司规模保费的99.84%、99.56%、89%。

对此,朱俊生也表示,目前整个寿险市场处于转型时期,虽然2019年“开门红”总体情况好转,但险企之间的分化也比较严重。此前一些险企借助银保渠道主推三年期理财型保险,导致2019年或迎来给付高峰期以及面临现金流压力,而这类险企可通过含有万能险保费的规模保费收入,缓解面临的现金流压力。

所谓万能险,即“万能寿险”,之所以称其“万能”,主要是因为产品下设保险账户和投资账户,投保人在投保以后可根据人生不同阶段的保障需求和财力状况调整保额、保费及缴费期,确定保障与投资的最佳比例,让有限的资金发挥最大的作用,因此该险种自上市以来,备受市场追捧。

为此,朱俊生还提醒,应客观看待万能险回暖,不能说万能险的增长就意味着险企的业务结构有问题。

他表示,虽然一季度万能险增速较快,但“此万能险非彼万能险”。保户投资款新增交费下降主要受“134号文”的影响较大,该通知要求公司不能以附加险的形式来设计万能险或投连险。而目前,险企为了符合监管规定采取“双主险”的策略,将万能险设计成主险,并且期限也拉长,因此现在的万能险和之前的万能险不完全是一个概念。

北京商报记者 陈婷婷 李皓洁

## · 资讯 ·

### 腾讯微保推1元“药神保”助力全民抗癌

北京商报讯(记者 陈婷婷 李皓洁)日前,腾讯旗下保险平台微保联合泰康在线、上药集团旗下镁信健康推出“药神保·抗癌特药保障计划”(以下简称“药神保”)。

据悉,“药神保”基础版每月1元,覆盖目前社保目录外的全部12种高价抗癌特药,为用户提供确诊癌症后两年的抗癌特药供药保障和服务;升级版用药保障期为三年,保费每月6元起,覆盖了目前国家批准引入的所有抗癌特药,并且将随着国家批准的特药目录同步升级保障范围,自动覆盖新的抗癌特药。

微保数据显示,“药神保”投保人群集中在26-40岁之间,平均年龄仅为33岁;“药神保”用户平均购买单数为1.37单,逾六成投保人为男性。一般来说,作为家庭中的顶梁柱,男性对保险有着更加深刻的认知,并且更愿意花心思为自己和家人寻求合适的保障。

### 各地“开门红”排名变阵 江苏重回保费第一大省

伴随着一季度保险业经营情况数据的出炉,各地区“开门红”战绩也浮出水面。数据显示,2019年一季度,全国36个地区共实现原保险保费收入1.63万亿元,同比增长15.89%。其中,前十大保费地区的合计保费为0.97万亿元,十大地区合计所占市场份额为59.25%,较2018年底增加1.53个百分点。

北京商报记者梳理发现,2019年“开门红”前十大保费地区不变。不过,广东(不含深圳,下同)和江苏在保费第一大省“宝座”上的轮换,成为近年来保险业的一大看点。2019年一季度,江苏超越广东

重新成为保费第一大省。

数据显示,2019年一季度,保费收入达到千亿元级别的地区共有四个,分别是江苏、广东、山东和河南,保费收入分别实现1609亿元、1538亿元、1064亿元和1006亿元。排名第五到第十位的地区依次为四川、浙江、河北、北京、湖北、上海,保费分别实现885亿元、826亿元、724亿元、722亿元、696亿元和579亿元。

北京商报记者对比发现,保险排名前十地区去年的保费增速大多高于全国整体增速。如上海同比增长38.01%,广东同比增长26.16%,江苏同比增长19.8%。从

细分业务看,拉动上述地区保费增长的“功臣”是人身险业务。

统计发现,上述三个地区的人身险业务保费都实现两位数以上的增长。其中,上海人身保险业务保费达到436亿元,增长幅度最大,达到46.85%;广东人身险保费达到1359亿元,同比增长30.18%;江苏人身险保费1285亿元,同比增长22.18%。

分区域来看,东部16省市原保险保费收入达到9080.42亿元,占比55.63%;中部8省市4044.61亿元,占比24.78%;西部12省市3187.55亿元,占比19.53%。

北京商报记者 陈婷婷 李皓洁