

增收不增利 非上市财险公司这半年

随着二季度偿付能力报告相继披露，上半年非上市财险公司的整体业绩也随之出炉。北京商报记者梳理发现，今年上半年，76家非上市财险公司实现净利润60.03亿元，56家实现盈利，20家出现亏损。从可对比去年同期业绩的72家公司来看，与净利润收入同比下滑约10%不同的是，上半年非上市财险公司收入增势“喜人”。

对于利润未能与保险业务收入同步增长的原因，分析人士指出，上半年在疫情和国际局势的双重影响下，资本市场表现不佳。而各家财险公司对投资收益过度“倚重”，与上半年净利润缩水这一情况难脱干系。

净利润盈亏分化

数量庞大的非上市险企业绩似乎更能体现出“人间百态”。面对复杂多变的国际环境等因素，非上市财险公司上半年业绩答卷迎来了更多的目光。

据北京商报记者梳理发现，76家非上市财险公司在今年上半年实现净利润60.3亿元。具体来看，大多数财险公司在上半年耕耘中迎来“收获”，在净利润上体现为，实现净利润正增长的有56家财险公司，占比超七成。另有20家公司出现亏损。

虽然七成公司普遍盈利，但从整体来看，净利润规模差距较为明显。比如国寿财险上半年实现净利润11.77亿元，阳光财险同样超过10亿元位居排行榜次席，但大部分财险公司净利润集中在1亿元以下，英大泰和财险、鼎和财险和中华联合财险分列非上市财险公司净利润排行榜第三到第五名。两家以农险为特色的财险公司也进入了净利润榜单的前十名，国元农险和中原农险分别实现净利润2.9亿元、1.66亿元。

从盈利角度来看，综合成本率这一保险公司用来核算经营成本的核心数据不可忽视。包含公司运营、赔付等各项支出，综合成本率越低说明产险公司盈利能力越强。综合成本率为100%时，即代表收支相等，无承保盈利，亦无承保亏损。

从行业整体综合成本率来看，财产险公司经营情况在改善。数据显示，上半年，财险行业综合成本率为97.3%，虽然同比下降2.3个百分点，但承保效益显著改善。那么，抛开上市财险公司，非上市财险公司综合成本率几何？北京商报记者梳理发现，虽然非上市财险公司的综合成本率均接近于97.3%这一行业均值，但一些公司的表现“差强人意”。在70家公布综合成本率的非上市财险公司中，44家财险公司综合成本

率都高于100%，占比超过六成。

另外，有26家公司的综合成本率在100%以下，占比不到四成，即承保利润为正。都邦保险等财险公司为应对综合成本率的下降，给出“解题思路”。比如都邦保险在二季度偿付能力报告中指出，在承保一端，提高成本控制和车险精细化管理，认真梳理各项成本管控流程，制定和实施相关管控措施，降低综合成本率，尽快扭转承保较大幅度亏损的局面。

一位财险领域专家对北京商报记者分析指出，控费能力是影响行业利润增长原因之一，也可能成为未来财产险公司竞争力的博弈点。此外，保险公司重视规模、放松质量要求可能也已经对承保利润产生了一定影响。

对于下半年财险市场盈利的展望，首都经贸大学保险系副主任李文中表示，政府的一系列鼓励扶持消费政策将会进一步发挥作用，这有利于财险公司在负债端持续增长。

投资收益 拖后腿”

投资收益不佳或已成为“拖累”非上市财险公司上半年净利润的关键因素之一。

北京商报记者梳理发现，共有73家非上市财险公司在偿付能力报告中披露了二季度投资收益情况。其中，66家非上市财险公司综合投资收益率为正，占比约为九成，其中，利宝保险、广东能源、国元农险3家公司综合投资收益率排名前三，均超3%，分别为4.08%、3.92%、3.16%。不过，综合投资收益率在1%—3%之间的非上市财险公司为大头，有47家财险公司。

还有一些险企的投资收益率虽然转正，但仍在低位徘徊。北京商报记者梳理发现，包括国泰财险、安诚财险、泰山财险在内的16家险企综合投资收益率低于1%。

“上半年在疫情和国际局势的双重影响下资本市场表现不佳，使财险公司在资产端投资收益下滑。”李文中分析指出。北京商报记者了解到，今年一季度，资本市场波动较大，险资投资收益表现普遍不佳，从而拖累险企净利润大幅下滑。对于财险公司在投资端的压力，李文中分析指出，主要包括新冠疫情的持续，影响了经济运行和资本市场的表现；国际局势的不确定性增加，抑制了投资意愿。

今年一季度，全球资本市场经历了大幅波动，股市总体收跌，主要经济体市场利率快速上行。受多种因素影响，保险资金投资收益承压。随着二季度资本市场回暖，险

企投资收益已有回升态势。从70余家财产险公司偿付能力报告中披露的数据来看，有66家险企二季度综合投资收益率为正，仅7家险企成绩为负数。

对于这一“极端天气”下半年是否还会笼罩的问题，在李文中看来，短期内上述两方面都难有大的改变，因此下半年财险公司在资产端的压力还会比较大。

马太效应仍“抢眼”

如今，财险板块正逐渐摆脱车险综改影响，保费规模一扫先前不振之势。

与2021年同期对比，72家非上市财险公司上半年的保险业务收入为2658.5亿元，同比增速为7.86%。从同比增速来看，有46家非上市财险公司保险业务收入出现了不同程度上涨，保险业务收入出现了不同程度下滑的公司则为26家，占比约为36%。

对于今年上半年非上市财险公司的保费收入表现，业内人士一致认为表现不俗。李文中表示，上半年财险公司在负债端保费

收入取得较快增长，在疫情的冲击之下能够这样实属不易。北京工商大学中国保险研究院副秘书长宋占军也表示，在疫情波动、财产险市场马太效应日益明显的背景下，非上市财险公司今年上半年同比增速反映了财产险市场恢复调整势头良好。

不过，对比行业数据不难发现，保险业务收入仍集中于头部上市财险公司。据此前银保监会披露的数据显示，今年上半年，财险公司实现原保险保费收入8034亿元，较2021年同期的7343亿元增长9.41%，高于去年同期1.75%的保费增速。

近年来，马太效应似乎成了形容保险市场格局的常用词，这种强者越强、弱者越弱的两极分化现象不断凸显，从今年上半年来看，虽然非上市财险公司保险业务收入规模较去年同期有所增长，却仍低于行业的整体表现。

不仅非上市财险公司与上市财险公司的差距仍然较大，随着车险费率市场化竞争趋于白热化和争相涌入非车险赛道，马太效应也出现在了非上市财险公司

之间的较量上。具体来看，太平科技、富德产险、新疆前海联合财险3家险企的保险业务收入齐遭腰斩，分别同比下滑56.06%、55.57%、54.7%。此外，安心财险保险业务收入更是出现了“负值”，为-0.16亿元。北京商报记者就保险业务下滑等问题致函采访上述4家公司，截至发稿，4家公司均未进行相关回复。

对于有险企出现保险业务收入腰斩的或者为负的影响因素，在宋占军分析看来，部分公司出现业务大幅下降，一般而言，可能受到保险公司业务转型、新业务拓展受限等因素影响。

结合近期银保监会对财产险公司短期健康险业务的整顿，下半年财险板块市场竞争将进一步加剧。宋占军表示，在各地加大汽车消费的情况下，车险业务有望拉动行业增长，非车险业务在意外险模块将进一步发力。预期将有更多中小财险公司主动探索非车险业务转型，在企财险、责任险方面探索新业务模式。

北京商报记者 陈婷婷 胡永新

· 相关新闻 ·

61家非上市寿险公司盈利缩水超八成

数量接近一半。李文中表示，这主要得益于合资公司与外资公司在国内发展比较稳健，主要以高质量的个险长期业务为主，抵御外部风险的能力更强。

但仍有32家非上市寿险公司未能盈利，其中有20家公司亏损额超1亿元，相较2021年同期，盈利的公司在减少。

自偿二代二期工程落地后，保险公司在偿付能力报告中增加了投资收益情况的披露。

北京商报记者梳理发现，今年上半年，非上市寿险公司的投资收益率大多在3%以下，仅有利安人寿等4家公司的投资收益率超过了3%。从去年全年的投资情况来看，多数寿险公司的投资收益率均能达到4%以上，更有甚者能超过7%。

上半年险企投资收益率下滑背后是权益市场的剧烈波动。今年上半年，尤其是一季度，上证指数一度跌破3000点，险企的投资收益出现了大面积浮亏。

对于下半年投资收益是否有望回暖，李文中认为，还是需要谨慎对待，考虑到疫情带来的不确定性和国内外环境，下半年保险投资形势或难以出现大的改观。

银保监会公开披露的数据显示，2022年上半年全行业原保费收入28481.4亿元，同比增长5.1%，其中人身险公司原保费收入20447.83亿元，同比增长3.5%。

除去未披露保费收入的国民养老保险公司，60家寿险公司合计实现保费收入6409亿元，泰康人寿与中邮人保的保费贡献位居前两位，分别为970.8亿元和659.3亿元，另有15家公司保费规模突破百亿元。

从保费增速来看，上半年60家非上市寿险公司保费收入同比增长13.5%，增速远高于行业平均水平，也高于同期的上市险企。缘何非上市险企保费增速会优于头部上市险企？李文中表示，非上市险企相较于上市险企调整业务方面更容易、更灵活，业务发展过程中对外部环境的适应性更强。

在偿付能力方面，相较于今年一季度，二季度有37家公司综合偿付能力充足率下滑，35家公司核心偿付能力充足率下滑。如果仅以核心、综合偿付能力充足率作为评价指标，61家寿险公司全部满足综合偿付能力充足率大于等于100%、核心综合偿付能力充足率大于等于50%的监管要求。

北京商报记者 陈婷婷 李秀梅

连续五年入围《财富》世界500强，泰康的“王牌”是什么

在一定程度上，代理人是寿险业发展的基石。自1992年引入代理人模式以来，这一模式带动国内寿险业高速发展30年，但随着消费观念改变、人口红利渐退，个险渠道已经走入转型的深水区。

而在寿险业大变革进程中，泰康显然更早认识到了这一点，主动适应长寿时代人们对健康和财富的需求，通过精英队伍培养计划，着手培养一支跨保险、健康养老、财富管理三大领域的综合性经营队伍——健康财富规划师（HWP）。

行业变革催生HWP精英队伍

银保监会最新数据显示，2021年末保险代理人数量为690万，相距2019年代理人的巅峰数量973万减少了283万，今年上半年，保险代理人仍在流失。

保险代理人数量急速下滑告诉行业，传统的“人海战术”已经难以维系，在当前的经济与行业新局面下，保险业已然走进了高质量赛道，保险代理人已经从拼量走向了拼质的时代。如何打造一支与市场发展相匹配的队伍，是如今保险业需要探索的课题。

实际上，自2017年泰康就开始有意识地重点组建高素质代理人队伍，2017年，



泰康集团携手武汉大学落地认证HWP培训。2018年，HWP项目正式启航。据泰康保险集团执行副总裁兼泰康人寿总裁程康平透露，HWP项目自2018年10月正式启动以来，机构布局已超过30家，今年布局规模预计将达到50家，如今，项目能力已突破

万人平台，累计保费贡献80亿元，以6%的能力贡献了超过30%的保费。

经过五年的探索，如今的HWP已经成为一支年轻化、具有高学历、高素质、高绩效的绩效团队。

源于保险，但不局限于保险

泰康保险集团联合第三方调研机构益普索（Ipsos）发布的《保险合伙人白皮书》显示，2021年寿险行业原始保费较前一年下跌1.7%，代理人数量在一年内锐减252万人。

在代理人持续减少的背景下，中国MDRT的会员数量出现逆势增长，从2020年的9848人增长至2021年的13200人，而且，绩优代理人信心指数达到83%，远高于益普索集团持续跟踪的中国就业信心指数（2022年4月就业信心指数为64%）。

这代表着，市场中的保险需求并未减少，消费者需要的是满足诉求的产品和优秀代理人，近些年，行业内头部寿险公司均在加码绩优代理人团队的打造。从行业背景来看，经济转型和人口结构变化，在需求端引发了保险消费的全面升级，更多具有高学识的家庭和个人在资产配置中主动寻求保险，保险营销人才的专业化、职业化乃

至精英化转变，也是必然趋势。

实际上，泰康打造的HWP队伍，早已不再是单一保险产品的销售，从摇篮到天堂，从个人到家庭再到家族，HWP提供的是全生命周期的服务，解决人们的生老病死。

HWP已经从单纯代理人转为全能型职业经理人，健康财富规划师横跨医养、健康和财富管理三大领域，既是全科医生，同时是理财专家，还是客户身边的全能保险顾问。实现寿险、金融和实体服务相结合，从传统保险产品的销售者向高净值客户健康和财富管理规划者的转变，积极顺应时代潮流和客户需求的变化。

在HWP培养过程中，泰康针对HWP建立了完善的发展路径和晋升通道。HWP拥有六大专属特权，尽享公司顶配资源：制度保障的专属基本法；高额的专属财务支持；助力发展的专属培训；专属奖学金；三位一体专属职场；最高规格的专属特权。

定义HWP职业技能标准

泰康近日召开的HWP品牌盛典上，堪称“HWP教育纲领”的《健康财富规划师职业技能标准》也正式发布。

该标准明确了HWP的目标是培养高素质、高技能、高素质的技术型人才，对业务领域、职业功能、

工作内容、技能要求、知识要求等等级做出了明确规定。同时结合企业用人实际，融入了客观规范的从业要求和资格标准。

程康平表示，HWP职业技能标准参照国家职业标准制定，全面覆盖养老、医疗、保险、资产管理、法律等多个领域，将成为未来HWP职业教育的基石，堪称HWP教育的“基本法”，将推动HWP职业建设进入专业化、职业化、标准化的新阶段。

而泰康打造的大健康产业生态体系，更是与HWP形成了完美闭环。泰康已连续五年进入世界500强，8月3日，2022年《财富》世界500强排行榜正式发布，泰康保险集团以406.077亿美元的营业收入位列榜单第346名。泰康在大健康领域已深耕了十余年，养老社区已实现了26城29家联动，五大医学中心已完成布局，大健康中心即将完成330城联动，这些都为泰康的超体模式提供了坚实有力的支撑。而HWP创新了新的销售方式，超级体验式销售，这就构造了一个完美的逻辑。

泰康保险集团创始人、董事长兼CEO陈东升透露，目前，泰康正在制订未来五年发展的计划和纲要，致力于让泰康人寿成为中国保险市场上最大的绩优、最大高客的一家创新型的人寿保险公司。

图片来源：企业供图