

踩雷地产 资不抵债的中融人寿如何自救

作为一家“地产系”保险公司，中融人寿保险股份有限公司（以下简称“中融人寿”）在去年陷入巨亏后，今年并未出现转机。9月4日，北京商报记者注意到，近日，上市公司中天金融披露2022年中期业绩，公告显示，上半年子公司中融人寿净利润为-7.39亿元，去年同期为盈利7.1亿元。而2021年，中融人寿净亏损65.36亿元。接连亏损使得中融人寿已资不抵债，净资产为-41.12亿元。

这家前贵州首富罗玉平旗下的保险公司曾经红极一时，甚至高调许下IPO誓言，为何会陷入如此境地？又该如何自救？

踩雷房地产资不抵债

如今已是9月，中融人寿尚未披露2021年年报和2021年四季度及以后的偿付能力报告。该公司曾在官网公告称，延期披露《2021年度信息披露报告》，预计披露时间不晚于2022年6月30日。显然，中融人寿食言了。

不过，透过中融人寿股东方中天金融2021年年报和2022年中期业绩报告，可以了解到中融人寿去年及今年上半年的经营情况。

数据显示，2022年上半年，中融人寿实现营业收入为69.79亿元，同比降低50.86%；实现净利润-7.39亿元，去年同期盈利7.1亿元。算上去年的65.36亿元净亏损，一年半时间，中融人寿累计亏损超72亿元，已经陷入资不抵债的境地，净资产为-41.12亿元。

中融人寿巨额亏损背后，是房地产投资失利。根据中天金融此前公告，中融人寿受市场环境变化及房地产企业债务违约等因素影响，所持有的金融资产出现信用风险，导致所有者权益大幅下降。

中融人寿到底踩雷了哪些房地产企业？实际上，中天金融曾向深交所详细回答过这个问题。根据中天金融公告，中融人寿涉及的主要产品包括“天津远见共创三号股权投资基金合伙企业（有限合伙）”“20深业03”“21深业01”“中国民生信托-至信763号宝能汽车项目集合资金信托计划”“深圳紫竹新兴产业升级股权投资基金合伙企业（有限合伙）”“五矿信托-汇置9号集合资金信托计划”和某地

产公司债券等。

而这些项目主要来自宝能系、海航系以及“破产”传闻缠身的“某地产公司”。

对于中融人寿的投资失利，经济学家宋清辉表示，近年来，因为房地产调控政策趋严，使得房企利润大幅缩水，威胁到注入其中的资金的安全。

在9月3日举行的2022中国保险业高质量发展论坛上，银保监会副主席肖远企为保险公司“敲黑板”表示，保险公司在投资经营方面一定要审慎稳妥，尤其寿险公司负债久期长，经营不确定性因素比较多，风险偏好选择要相对更低一些，绝不能滋生只要有保费注入就没有问题的侥幸心理。

北京商报记者就信息披露、业绩亏损、房地产投资相关问题向中融人寿发函采访，截至发稿未获得回复。

高杠杆万能险加大投资压力

中融人寿房地产投资或与高杠杆业务带来的弥补利差自身需求有关。

在被曝踩雷房地产投资的情况下，中融人寿的万能险产品结算利率仍维持在较高水平，根据中融人寿官网，该公司披露的27款万能险产品中，有15款万能险产品结算利率达到了4.9%，更有2款为4.99%。北京商报记者浏览其他保险公司网站发现，在利率下行的背景下，现在保险公司的万能险结算利率能达到4.9%的并不多。

同时，中融人寿的保户储金及投资款也持续处于高位，2018-2020年，中融人寿的保



户储金及投资款从74.59亿元增长至180亿元。根据中融人寿公告，该公司的保户储金及投资款主要是万能险的投资账户等。同时，中融人寿的保险业务收入从50.87亿元增长到了122.03亿元，甚至没有超过保户储金及投资款。

从根源来讲，保险公司是通过死差、利差、费差实现盈利。所谓利差，简单理解，如果保险公司实际的投资收益率大于预定投资收益率，就能形成利差，反之则为利差损。业内人士表示，如果保险公司以偏向投资属性的产品作为主营业务，则需要扩大投资收益来弥补利差。

首都经贸大学保险系副主任李文中

指出，购买万能险这种理财产品的客户对结算利率非常敏感，一些保险公司为了能够快速提升业务，往往采用较高的结算利率来吸引客户。为了不亏损，保险公司又需要将吸收来的客户投资款投向收益较高的项目。但是，收益较高的投资项目风险也较高。一旦风险暴露，保险公司可能就会产生重大损失。

“虽然监管部门允许人身险公司经营理财型的万能险，但是保险公司大量经营万能险容易引发经营风险。”李文中提示，寿险公司不能也不应该将业务主体放在理财型保险产品上，监管部门也需要继续完善监管制度，避免保险公司演变成成为投融资平台。

目前，中融人寿已经着手调整业务结构，

根据中天金融公告，中融人寿将优化短、中、长期理财型产品配置结构和总体资金成本，提升产品价值，增厚偿付能力，逐步缓解偿付能力下行压力。不过，也有业内专家表示，中融人寿已经发生巨亏，未来是否能够继续正常开展新业务是一个大大的问号。

亟待补充资本化解风险

房地产投资踩雷、巨额亏损后，化解风险自救是中融人寿当务之急。从该公司各项动作来看，可谓“求生欲”满满。

根据公告信息，针对债务方，中融人寿在进一步沟通，采取包括但不限于增加增信措施甚至用投资互换等方式来降低投资的金融资产的回收风险。同时，中融人寿也将与监管部门进行沟通，化解资产端风险，推进资本补充。

对于中融人寿的房地产投资风险化解，宋清辉表示，中融人寿在化解房地产风险方面可以采取和国资合作等举措，很多市场先例和经验都表明，国资入场不仅带来雄厚的资金，而且还会带来它们的销售渠道、项目资源和融资增信等方面的资源，可谓是双赢之举。

实际上，除了中融人寿之外，房地产投资踩雷的保险公司不在少数。

作为长线资金，保险资金与长周期的地产行业有极高的适配性。曾经，房地产是险资“心头好”，保险+地产的布局，也被投资人士奉为“天作之合”。不过，随着房地产行业步入寒冬，部分房地产企业债务相继爆雷，不少保险公司在房地产投资方面损失惨重。这其中，既有头部大型保险集团公司，也有一些中小保险公司。

而一些保险公司在化解风险过程中，有“割肉离场”者，有“股东填坑”者，目前，也有一些保险公司在陆续减持上市房地产公司股份“逃离”。

针对当下险资在房地产方面的布局，宋清辉建议，险资在投资房地产时应注意不要“把鸡蛋放到同一篮子里”，同时应积极寻找新的投资方向。

北京商报记者 陈婷婷 李秀梅

财富管理转型升级 银行争夺“战火”胶着

经历了零售业务争夺战的洗礼，商业银行向财富管理升级迈进的步伐不断加快。9月4日，北京商报记者梳理A股上市银行中期报告发现，多家银行持续推进财富管理业务转型，管理资产规模稳步增长、零售客户数不断提升。不过，受资本市场波动影响，不少银行财富管理手续费及佣金收入有所下滑。在财富管理纵深推进的关键时期，银行如何持续拓展零售客户、保持业务整体稳定增长成为角力的关键所在。

零售客户数、AUM持续提升

银行财富管理转型持续推进，客户规模、管理资产逐步扩大。9月4日，北京商报记者梳理发现，多家A股上市银行零售客户数和管理资产规模（AUM）指标均较上年末有所增长。

以“零售之王”招商银行为例，截至报告期末，该行零售客户1.78亿户（含借记卡和信用卡客户），较上年末增长2.89%，其中，金葵花及以上客户（月日均总资产在50万元及以上的零售客户）402.36万户，较上年末增长9.58%。在客户群体稳定的基础上，招商银行管理零售客户总资产余额（AUM）稳步增长，截至报告期末，该行AUM为11.72万亿元，较上年末增长8.91%。招商银行副行长汪建中在2022年中期业绩发布会上表示，截至2022年6月末，招商银行零售客户1.78亿户，其中财富产品持仓客户数4074.86万户。“下一步我们将让越来越多的零售客户变成财富管理客户，这其中的关键点在于线上的效率要不断提升。”

2022年上半年，邮储银行也在加速推进

财富管理转型升级。根据中报，该行深化客户分层经营，实现AUM规模的快速提升，该行服务个人客户6.44亿户，综合资产10万元及以上的VIP客户达4624.8万户，较上年末增长8.49%；资产50万元及以上的财富客户达406.02万户，较上年末增长13.98%；AUM规模达13.41万亿元，较上年末增长7.03%。

中小银行亦在加速追赶。例如，宁波银行财富管理业务客户762万户，较年初增加53万户；上海银行报告期末月日均AUM 30万元及以上的客户76.59万户，月日均AUM为7899.72亿元，分别同比增长13%和12.93%，其中，月日均AUM 100万元及以上的战略重点客户和AUM同比增速也均超过12%。

谈及客户数和AUM对于银行发展财富管理业务的意义，零壹研究院院长于百程认为，在银行零售业务或者财富管理转型过程中，更加重视用户数和AUM指标的增长。零售用户数和AUM是财富管理发展的基础，当市场恢复回暖，财富管理业务也将受益回升。

作为财富管理高净值客户的集中领域，私人银行客户数及AUM也深受市场关注。从中期业绩披露情况来看，截至报告期末，多家银行私人银行指标进一步提升。例如，平安银行

2022年6月末，私行达标客户7.49万户，较上年末增长7.5%，私行达标客户AUM余额为1.55万亿元，较上年末增长10.5%。截至6月末，中国银行私人银行客户数达15.5万人，较上年末增长5.23%；AUM达2.33万亿元，较上年末增长7.87%。交通银行私人银行客户数7.37万户，较上年末增长4.77%；管理私人银行客户资产1.03万亿元，较上年末增长3.69%。在光大银行金融市场部分析师周茂华看来，一般来说，高净值人群对财富管理要求迫切，财富量大，对于银行财富管理业务机遇与挑战并存，对产品创新能力、风控能力和资产配置、服务质量等方面要求较高。

部分银行中收下滑

在客户规模、管理资产稳步增长的同时，受资本市场波动的影响，不少银行财富管理业务收入受到波及。

例如，在资本市场波动加剧、业务调整的背景下，招商银行财富管理收入增长承压。上半年，该行财富管理手续费及佣金收入实现188.73亿元，不过较上年同期有所减少，同比减少8.13%。其中代理基金收入、代理信托计划收入分别同比减少46.95%、49.49%至34.74亿元、22.87亿元。不过，随着客户避险情绪及需求上升，高价值贡献的期缴保险销量及占比同比上升，代理保险收入89.84亿元，同比增长61.61%；代理理财收入也同比增长22.6%至34.93亿元。

平安银行、民生银行财富管理中也出现不同程度下降。2022年上半年，平安银行实现财富管理手续费收入（不含代理个人贵金属业务）36.89亿元，上年同期实现财富管理手续费收入45.93亿元。平安银行表示，因主动压缩非标类产品规模及证券市场波动导致的基

金销量下滑等因素影响，财富管理收入同比下降17%。民生银行报告期内实现零售财富管理手续费及佣金收入25.03亿元，同比减少23.06%。

不过，亦有银行实现财富管理收入逆势增长。例如，报告期内，华夏银行实现财富管理手续费及佣金收入8.05亿元，同比增长11.03%；上海银行实现财富管理收入7.86亿元，同比逆势增长3.29%。

对于上半年财富管理收入表现不一的原因，周茂华表示，由于市场波动有所加大，居民对财富管理方面略偏谨慎，导致部分银行部分业务收缩，基金代销业务收入下降，同时，由于不同银行财富管理收入组成不同，相应结果表现存在差异。

“今年上半年宏观经济波动等外部因素对银行财富管理业务的影响较大。”于百程进一步分析指出，在疫情反复、房地产调整、权益市场波动等因素影响下，财富管理业务规模大且比较全面的银行更容易受到整体大环境影响，因此部分银行财富管理手续费和佣金收入出现下滑。而还有部分银行由于基数较低，同时在一些领域依然具有较强的增长势头，因此财富管理收入仍呈现出增长态势。

争夺“战火”胶着

近年来，在金融让利实体经济、利率下行的背景下，银行息差不断收窄，不少银行也将财富管理视为业务发展新动能。

“实事求是地说，息差面临着压力。”邮储银行行长刘建军在2022年中期业绩发布会上表示，该行将继续推进负债成本的下降，特别是提高活期占比，加大财富管理的考核牵引力度，通过财富管理来提高活期存款占比。“建设银行正在全面推进大财富管理战

略，以个人全量资金为核心的管理体系正在逐步构建和完善，相信随着大财富管理战略的推进和实施，会沉淀更多的低成本活期存款。”建设银行行长张金良在中期业绩发布会上也透露，下半年，建设银行将加大对大财富管理业务的拓展，增加财富管理收入。

谈及加速推进财富管理业务转型发展的原因，周茂华表示，主要是顺应市场需求，一方面，随着国内经济稳步发展，居民财富积累，对多样化、个性化财富管理需求快速增长，时代呼唤更高质量金融服务；另一方面，由于利率市场化改革，金融市场竞争加剧，金融脱媒等，部分银行通过财富管理转型，发展轻资产业务，以减少对负债依赖，同时，利率中枢稳步下行，息差逐步收窄，银行盈利难度上升，部分银行开始积极拓展新的利润增长点。另外，银行具有客户、品牌优势，在向财富管理业务转型方面具备优势。

在市场波动情况下，银行该如何保持财富管理业务稳健发展？周茂华认为，增强财富管理业务健康发展，需要以客户需求为导向，提升金融服务的专业性和质量，既有核心竞争力的拳头产品，加强宏观经济、市场形势的把握能力，也要积极创新发展多元化财富管理业务，满足客户需求，优化业务收入结构。

对于未来财富管理的格局和比拼的重点，周茂华表示，未来财富管理业务竞争多元，比如财富管理业务的专业性、创新性、风控能力、资产配置能力及跨境服务等方面。从市场需求和竞争看，未来银行发展财富管理业务专业性、创新性是重要趋势。市场需求和竞争压力推动银行不断提升财富管理服务水平；同时，提升金融产品创新能力，丰富产品和服务体系，满足市场多元化需求，提升银行差异化竞争能力。

北京商报记者 孟凡霞 李海霞