

10月保费下挫 寿险公司竞争模式转变

据《南方日报》报道,10月是“134号”文实施后的首月,寿险公司原保费收入环比出现下跌。分析认为,之所以险企10月保费环比有所下滑,原因在于9月快返产品在新规生效前可能存在冲量效应拉升,从而影响10月保费收入;同时,“134号”文短期对保费收入影响或仍存在。但总体来看,前10个月寿险公司同比增速仍在两成以上,大型险企仍占据竞争优势。

4家险企单月原保费环比下挫超八成

从今年10月开始,保监会出台的《关于规范人身保险公司产品开发设计行为的通知》(简称“134号”文)正式实施。险企3年期左右的快返年金、两全险产品基本已经陆续停售,同时带有附加险形式的万能险、投连险也受到影响。

10月是“134号”文推行实施后的首月,多数寿险公司原保费收入出现环比下滑。数据显示,今年10月,寿险公司原保费收入为1158.67亿元,环比下挫38.61%,而与去年10月寿险公司1156.65亿元的原保费收入相比则基本持平。

具体来看,10月原保费收入环比跌幅较为严重的主要有招商仁和、信美人寿、安邦人寿、东吴人寿4家,环比下挫均超八成。其中,招商仁和10月单月原保费收入为3272.50万元,环比下滑81.98%;安邦人寿10月原保费收入为2740.21万元,环比均大幅下跌,环比下跌89.82%,跌幅将近九成;而信美人寿10月原保费收入683.81万元,环比下跌

91.37%;东吴人寿10月原保费收入为5556.57万元,环比下跌95.47%。

与去年同期相比,寿险公司中共计有27家10月原保费收入同比下滑。其中,和谐健康今年10月原保费收入仅1084万元,同比下挫98.22%;安邦人寿10月原保费收入不足去年同期的1%;华汇人寿10月原保费收入为188.25万元,同比下挫了97.73%。东吴人寿同比也下跌了77.82%。

从万能险方面来看,今年10月单月万能险保费收入为424.04亿元,环比下滑了11.38%。其中,51家寿险公司万能险收入环比下滑,其中上海人寿、珠江人寿、东吴人寿万能险收入缩水一半。

同样受“134号”文影响的投连险数据也并不好看。今年1-10月单月保险业投连险独立账户新增交费397.21亿元。其中10月单月新增交费为16.56亿元,与9月64.36亿元的投连险新增交费相比缩减了47.8亿元,减少74.27%。

相比于这些中小险企,四家大型上市险企10月原保费总计环比下滑也超三成。除新华保险受转型影响同比小幅度下滑外,其余三家保费收入仍较去年同期有所提升,但同比增速较上月明显下滑。

“险企10月保费环比有所下滑的原因可能在于三个方面,一是9月份季末效应影响了10月保费收入;二是9月快返产品在新规生效前可能存在冲量效应拉升,抬高了基数;此外,不排除‘134号’文短期对保费收入影响或仍存在。”民生证券分析师李锋表示。

李锋表示。

寿险大公司市场份额将占主导

虽然10月单月寿险公司原保费数据环比出现大幅下跌,但整体来看,得益于9月快速增长,今年前10月原保费收入23799.04亿元,同比仍实现增长22.05%。

从A股4家大型上市险企来看,1-10月累计实现原保费收入13278.95亿元,同比增长21.37%。

其中,占据保费收入“头把交椅”的中国平安,前10个月原保费收入总计5120.52亿元,同比增加30.44%;中国人寿4696亿元,同比增加18.98%;中国太保2480.58亿元,同比增加21.20%;新华保险981.85亿元,同比减少38.9%。

分析人士指出,自“134号”文新规发布后,险企普遍对于旗下涉及快返返的产品采取逐步停售策略,险企在近5个月的政策缓冲期时间内对政策反应较为充分。相比之下中小险企受冲击明显,上市险企业务调整能力较强,在品牌、渠道和产品设计等方面具有优势,受新规影响或小于先前市场预期。

对于行业后续发展,新华保险董事长兼CEO万峰认为,寿险业未来有望实现三个方面的转变:一是发展方式将由趸交推动转向续期拉动;二是增长动力将由理财型产品为主转向以养老、健康产品为主;三是竞争格局将由大公司市场份额逐年递减转向重新占据市场主导地位。

(郭家轩)

“赢在中原”实盘理财 竞技大赛选手展示

本报讯 近日,笔者从中原证券平顶山分公司获悉,进入11月份,中原证券“赢在中原”实盘理财竞技大赛进入了“大师赛”阶段,“大师赛”选手由各月度获奖选手组成。本报将陆续展示中原证券“赢在中原”实盘理财竞技大赛的选手情况,本次“大师赛”继续分为“5万-50万元”和“50万元以上”两个组,每期每组各展示3名选手情况。

- 参赛组别:5万-50万元**
 选手昵称:shubao
 总收益率:16.79%
 账户类型:普通账户+信用账户
 持仓股票:交大昂立 13600股 兴发集团 3800股
 选手昵称:Lhjl
 总收益率:12.53%
 账户类型:普通账户+信用账户
 持仓股票:长江证券 4500股 南玻A 4200股
 吉林化纤 10500股
 选手昵称:朝花7788
 总收益率:11.49%
 账户类型:普通账户+信用账户
 持仓股票:中国平安 3200股 兴业银行 400股
 格力电器 1900股
参赛组别:50万元以上
 选手昵称:杜杜
 总收益率:34.75%
 账户类型:普通账户+信用账户
 持仓股票:科大讯飞 16900股 紫光国芯 35200股
 选手昵称:伟大
 总收益率:26.47%
 账户类型:普通账户+信用账户
 持仓股票:华大基因 17300股 科大讯飞 289400股
 选手昵称:大快飞鹰
 总收益率:22.58%
 账户类型:普通账户+信用账户
 持仓股票:亨通光电 105000股 智飞生物 49600股

投资者可通过中原证券网(www.ccnew.com)大赛专区、财富中原微服务微信平台(微信号:ccscctzy)直接报名参赛,并可查询赛况、关注选手,了解高手操作思路、定制参赛高手的实时操盘信息等。大赛热线电话:中原证券平顶山分公司0375-4851999。(贺凯歌 牛哲)

(以上信息仅供参考,不作为操作依据。股市有风险,入市须谨慎。)

CCSC 中原证券

2017年第二次科技开放日 中国平安详解“金融+科技” 双驱动战略布局

近日,中国平安举行年内第二次科技开放日,首次详解了“金融+科技”双驱动战略布局,并对平安寿险业务价值做了深度解析。未来,中国平安将以五大核心技术(生物识别、大数据、人工智能、区块链与云平台)为基础,深度聚焦金融科技与医疗科技两大领域,不断提升传统金融业务的竞争力,搭建生态圈与平台,并对外输出创新科技,致力成为世界领先的金融科技公司。

平安集团常务副总经理兼首席财务执行官姚波表示,公司将持续推进“金融+科技”双驱动战略,通过科技驱动我们在金融、医疗行业不断创新,提升传统金融业务的竞争力。同时,向其他金融机构、医疗机构输出新科技,提升效率,获得轻资产的收入来源。未来,双驱动战略将给公司盈利和价值带来飞跃式提升。

截至2017年9月底,中国平安代理人规模突破140万。同时,平安代理人收入也获得同步增长,截至2016年底,平安代理人人均每月收入达到6016元,超过社会平均工资20%。

科技的全面应用是平安代理人质量齐升的关键因素。平安寿险始终坚持价值经营,在产品策略上保证传统分红万能险均衡发展,并重点发展保障型产品。平安集团副首席执行官、首席信息执行官兼首席运营官陈颖表示,近十年,中国平安累计投入500多亿元,研发五大创新科技,对内增强了竞争力。(牛哲)

险资要回归本源了 理财还能买保险吗?

据新华社北京12月4日电 “去年高收益万能险那么火,现在还有这样的理财产品吗?”家住北京市西城区的解先生正在为手里的闲钱找出路,而他的疑问也道出了很多理财者的心声。

去年以来,个别保险公司借万能险快速做大规模,动不动就承诺高达8%的“年收益率”,一些买了此类产品的人获得了收益,但好景不长。原因呢?正如监管部门的官员所言,这些公司投资能力不高,脑子里也没有资产负债匹配这根弦,短钱长配、激进举牌看起来“风光无限”,实际上后患无穷。

4月下旬以来,保监会出台一系列文件引导行业回归保障本源,严控短期理财型产品规模,保险业由注重产品投资回报转向产品保障责任。

理财还能买保险吗?这要从保险公司“管钱”的能力说起。

保监会副主席陈文辉曾在不同场合表示,保险公司的核心竞争力是风险管理。资产管理也重要,但不应该把它作为核心竞争力,也很难指望一个保险公司的资产管理能力可以比其他专业的资产管理机构还要强。

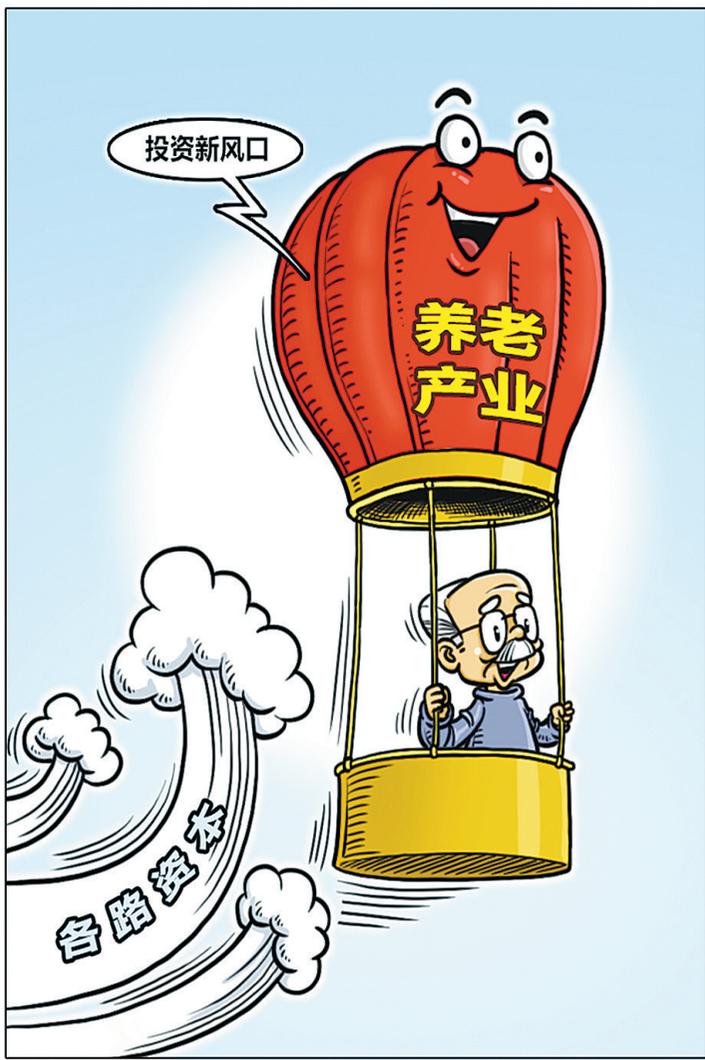
新华保险董事长兼CEO万峰认为,保险公司发展理财型保险,帮助客户资金保值增值,其功能与银行、信托、证券、基金大同小异,本质上是在与这些金融机构争夺资金,但保险业在这方面没有优势。

举个例子,你有100块钱,存在银行是按照100元本金计算利息,买保险则要扣除佣金和公司费用,剩下的账户余额才是用来计算“利息”的。虽然理财型保险产品看上去回报率或结算利率较高,但账户余额一般低于保费,实际上以“本金”为基础的回报率低于银行利息。

所以在理财属性上,保险公司与其他金融机构相比,竞争力并不强,保险业有年金产品、精算技术,真正的优势在生老病死等健康养老领域。

目前市面上在售的具有理财属性的保险产品主要有分红险、万能险和投连险,所谓“高收益”早已不见踪影,与纯保障型保险产品相比保障功能不足,与普通理财产品相比收益又太低。

这么看来,如果想获得保障就买纯保险,如果想要收益就买纯理财,如果想“鱼和熊掌兼得”,那么两种效果都不会太理想。



助推

当前,各路资本正积极谋划布局养老产业,使之成为新的投资“风口”。

中民投董事局执行副主席李银珩说:“目前,各路资本的养老平台基本以物业为入口,以金融为手段,以养老为核心,在北京、上海等全国大城市率先布局养老服务网络。”

记者调查发现,当前中国养老服务业最大的难点是老年人不愿接受外出养老的固有观念,而家门口的养老模式,恰好可以成为老年人养老固有观念的转折点,也符合现阶段很多长者和家庭的实际养老需求。

新华社发 程硕作