

聚焦万能险

万能险失速 前5个月同比“瘦身”510亿元

监管引导及行业主动转型是万能险持续收缩的主因

本报记者 苏向泉

继2020年万能险保费同比下滑19%之后,今年万能险保费持续收缩。银保监会披露的最新数据显示,前5个月,代表万能险保费的“保户投资款新增交费”(文中万能险保费均指该指标)达3324亿元,同比减少510亿元,下滑13.3%;占人身险公司总保费的比例由去年全年的18%进一步下滑至今年前5个月的15%。

监管引导及行业主动转型是万能险持续收缩的主因。多位业内人士对《证券日报》记者表示,公司早已开启转型,加大健康险、长期寿险等保障型保险产品占比,削减中短期的万能险、投连险保费收入,这既符合监管导向,也利于公司长远、健康发展,更符合消费者的保险需求。当然,险企削减万能险保费必然要承受短期流动性压力、市场份额及规模下降等诸多痛苦。

从“野蛮生长”到回归本源

万能险其实并不“万能”,本质上是一种兼具保障功能与投资功能的寿险产品。万能险保费一部分用于风险保障,另一部分用于投资账户。不过,和健康险、寿险等产品相比,其风险保障的功能偏弱。之所以被冠以“万能”,是因为投保人可以根据调整保额、保费及缴费期,并确定保障与投资的最好比例。

万能险发轫于上世纪80年代的美国,并在2000年被引入我国。随着资本市场发展、险资权益投资逐步放开等有利因素的推动,2015年、2016年,万能险保费同比增速分别高达95%、55%,一批中小险企万能险保费出现飙升。2016年,万能险保费占人身险公司总保费的比例达到了34%的历史峰值。由于其较强的理财属性以及可短期内扩大保费规模的必然选择,还有险企偿付能力充

2017年至今,随着监管政策的收紧和险企的主动转型,万能险开始从“野蛮生长”向回归本源回归。今年前5个月,万能险持续收缩,保费占人身险公司总保费的比例降至15%,远低于历史峰值。多家险企高管对记者表示,压缩万能险等产品,回归保险本源,是行业转型的大趋势。弘康人寿副总经理周宇航在接受记者采访时表示:“我们主动限制了分红型产品的销售,加大了终身寿险、重疾险、年金保险这一类保障类产品销售,规模型保费大步向前迈进不符合保险姓保的基本要求。”

银行系险企的万能险保费占比向来较高,但近年来也在持续收缩该险种。一家银行系险企高管对记者表示:“从去年以来,公司持续推动业务转型:一是风险保障类及长期储蓄型保险将是公司发展重点;二是在保证规模增长的同时,持续大幅压缩万能险保费规模。”

“健康类保险产品既可以满足客户发生重大疾病产生的费用损失保障需求,又可以满足客户医疗费用支出补充保障。未来,公司银保渠道始终将健康险作为客户保险配置中重要的一部分,为客户提供全方位的保险保障。”上述银行系险企负责人表示。

发展保障型保险是龙头险企的共识。中国人寿总裁苏恒轩对记者表示,近年来,公司聚力“销售转型”“保障型发展”,并主动压缩趸交业务,大力发展持续性好的长期期交业务,积极推进保障型和长期储蓄型业务。

其实,无论是监管倡导,还是行业主动转型,压缩万能险的本质原因都来自于高质量发展背景下,险企对万能险负债端和投资端经营风险的担忧。

从“买买买”到举牌绝迹

龙头险企始终占据大部分市场份额,一批中小险企想要快



速抢占市场份额就得另辟蹊径,而万能险则成为一种有效的工具。

保险公司通过万能险迅速扩大市场份额的路径是,通过结算利率极具吸引力的万能险迅速扩大保费规模,然后寻找久期、收益率相匹配的资产进行投资(部分险企也会先寻找资产再销售保险),当保费规模足够大,投资收益覆盖成本,险企就会有超额盈利。

中债资信保险行业研究团队认为,万能险的主要用途是快速扩大保险投资规模,使投资端具有规模效应以扩大盈利,使收益最大化。部分保险公司本身掌握着具有较高收益的项目。这样,险企就可以通过承保端的快速扩充保费规模来实现筹集资金的目的。

2016年前后,为吸引投保人,万能险结算利率达到8%甚至更高。这对投资端形成很大压力。险企若要覆盖承保端的高成本(结算费用+综合成本+渠道费用),投资端的收益率必须要更高。这既

要求险企有极强投资能力,也要市场有充足的、可以匹配万能险保费久期、收益率的资产。若非如此,险企会出现亏损,甚至流动性风险。

迫于负债端的压力,彼时,险企开始在资本市场大手笔“买买买”,频频举牌银行、地产公司等上市公司,“宝万之争”是其中典型案例。

除投资端之外,大量销售万能险也会给险企的承保端带来压力。万能险需要计提较多准备金,对股东资本消耗大。若股东能持续注资,则能保持偿付能力稳定;若资本无法及时补足,继续扩大万能险规模,险企会出现偿付能力不足等一系列问题。

近两年,仍有险企因此前销售万能险规模较大,不得不将偿付能力持续维持于略高于警戒线的水平,业务开展受到很大的掣肘。一家小型险企相关负责人对记者表示,由于此前万能险的业务占比比

高,加上股东增资意愿不强,公司业务发展要保持一定的节奏才行,不敢过快,不然会出现偿付能力不足。时移境迁,随着保费规模收缩,万能险举牌的现象也绝迹了。今年上半年没有一起险资举牌事件。2020年虽有险资举牌事件,但资金来源均为险企自有资金、传统险账户资金等,举牌主体也由此前大幅销售万能险的公司变为中国人寿、中国太保等大型险企。记者查阅此前万能险结算利率较高的部分险企披露的数据发现,此前动辄7%、8%收益率的万能险已难觅踪影。

“时来天地皆同力,运去英雄不自由。”聚齐天时、地利、人和的万能险曾让一批险企成为市场快速发展的神话,更让一批默默无闻的险企掌舵者声名鹊起。然而,随着保险业持续回归保险本源,这些险企与“大佬”俱已失去了昔日的光彩,再次归于沉寂。

金融机构半年报系列报道之五@公募基金

公募基金年中业绩“放榜” 11只偏股混合型产品收益率超40%

本报记者 王宁

时至年中,公募基金上半年收益率榜单出炉。《证券日报》记者根据第三方最新数据统计,今年上半年,在3300多只偏股混合型基金中,有11只上半年收益率超过40%。其中,南华丰淳混合A以59.91%的成绩夺冠,金鹰民族新兴混合和宝盈优势产业混合,分别以53.15%、52.17%位列第二名、第三名,其他产品同期收益率均未超50%。

多位公募基金人士告诉《证券日报》记者,上半年,股票市场延续结构性行情,且个股分化明显。周期股细分板块表现出较大差异性。例如,受益于大宗商品上涨,化工和钢铁等板块涨幅居前,而家电和非银等板块则表现疲软。下半年,应关注景气度较高的行业,并从中寻找业绩增速较快的标的,注重盈利与估值的匹配。

49只偏股混合型产品收益率超30%

按照不同策略分类,上半年多数产品均实现了正收益。其中,以偏股混合型产品表现最佳,除了南华丰淳混合A、金鹰民族新兴混合和宝盈优势产业混合收益率均超50%以外,有8只产品收益率超过40%,38只超过30%。

上半年收益率靠前的基金,大多重仓了煤炭、钢铁、有色和新能源等股票。有分析人士表示,股期联动背景下,今年上半年大宗商品表现出较强的韧性,不仅商品期货整体涨幅明显,不少周期股也同样表现出众。例如,上半年涨幅最具代表性的原油期货,年内涨幅在50%以上,而化工板块中的玻璃期货,以52.83%的年内涨幅排名居首。整体来看,大宗商品期货市场年内表现突出的三大板块分别是能源、化工、有色金属。

根据基金一季报,金鹰民族新兴混合重仓股中,排名靠前的周期股居多,例如,宁德时代、华友钴业、阳光电源、天赐材料、赣锋锂业、明泰铝业和北新建材等。此外,上半年收益率取得46.68%成绩的广发多因子混合,其一季报显示持仓仓位煤炭、云铝股份、鞍钢股份、玲珑轮胎和长春高新等。

值得一提的是,在收益率排名靠前的基金中,也有多只主题类基金取得了较好成绩。例如,中信建投医改A以40.83%的收益率排名第10,长信医疗保健以35%的收益率排名第20。

“就周期风格来看,大宗商品价格仍将持续向好,未来半年上游大宗商品价格上涨的持续性依然不悲观。在主要的大宗商品中,国际油价处在历史中枢位置,短期油价上涨具有持续性。”华夏基金相关人士向《证券日报》记者表示,上半年全球呈现均衡复苏局面,但整体处于需求恢复快于供给,由此大宗商品价格强势回升。

债券类产品最高收益率近60%

除了权益类基金业绩表现亮丽外,上半年债券型产品也同样出众。《证券日报》记者根据第三方数据统计发现,上半年,中航瑞明纯债A收益率高达59.93%,鹏华中债1-3年农发行债券指数C类,收益率为55.43%,这也是仅有的上半年收益率超50%的产品。国富恒利债券(LOF)A、中航瑞明纯债C和富国天盈LOFC,上半年收益率分别为48.8%、47.18%、41.27%,其余债券型产品收益率均在40%以下。

在上半年取得佳绩后,不少基金经理对下半年仍持乐观态度。“目前在投资策略方面未有太大调整,仍然在景气度高的行业中寻找业绩增速较快的投资机会,注重盈利与估值的匹配。同时,更看好中长期发展趋势较好的细分板块,例如受益于绿色减碳发展方向的新能源汽车、光伏等板块,以及生物医药与CXO等板块。”金鹰民族新兴混合基金经理韩广哲向《证券日报》记者表示,下半年A股仍以结构性行情为主,业绩增速较快、行业景气度较好的上市公司可能会更受关注。同时,需关注全球疫情情况、主要经济体复苏与流动性政策变化、通胀水平等因素。

天弘医药创新基金经理郭相博向《证券日报》记者表示,市场当前对于流动性的敏感度前所未有,波动性会加强。中报即将临近,医药板块将从热点驱动重新转向业绩驱动,对于今年二季度业绩较好的公司,未来一段时间的表现或较强。

“在细分投资上,受政策影响不大的品种,如医疗服务、部分中药消费品、消费类医药产品,在下半年仍然是医药板块投资的重点方向。”郭相博表示,下半年仍然持续看好创新板块,包括创新药、创新器械和创新服务。

本版主编于德良 责编徐建民 制作白亮 E-mail:zmx@zqrb.net 电话 010-83251785

马上就评

万能险越来越“瘦” 利差损隐忧浮现

黄晓琴

万能险“越来越瘦”了!曾几何时,万能险是某些新锐保险公司冲刺排名,进阶行业前10宝座的利器。然而,万能险从2016年占人身险公司总保费最高34%的历史峰值后,就一降再降。

万能险“越来越瘦”的原因是复杂的,既是监管强力引导保险业“回归保障”的要求,也是险企加大长期高价值业务,落实“保险姓保”的必然选择,还有险企偿付能力充

足率的约束要求等等。眼下一些险企的万能险趸交产品基本是限额销售,这自然就不难理解了。在诸多的因素中,险企投资能力的约束无法回避。

众所周知,由于各种主观和客观的原因,险资近年来整体的投资收益水平并不乐观,监管也早就看在眼里。为了进一步防止出现利差损给全行业带来的系统性风险,去年8月份,监管部门曾给部分险企窗口指导意见,万能险结算利率最高不能超过年化5%,目前市面上万能产品的结算利率总算有了

天花板。那些投资能力出众的险企日子过得有滋有味,而那些投资收益“不咋地”的险企,日子却有些窘迫。有数据显示,今年前4个月,投资连险账户的最高收益率为19%,收益最低的账户为-10%,其他账户的收益率普遍在-10%-10%之间波动,“十个指头不一样长”正常也不正常。

近年来银行存款的利率中枢不断下移,但市面上大多数险企万能险的结算利率并没有随之大幅走低。哪怕是“咬着牙”拆东墙补

西墙,也不敢把万能险的结算利率给得太低,因为客户流失、流动性压力以及市场份额丢失,哪一样都是险企不能承受之重。

万能险成了众多险企产品体系中“鸡肋”般的存在。一方面,不赚钱的买卖要控制规模;另一方面,为了提高客户的黏性,相较于其他类别的金融理财产品,安全性、流动性都不错,且结算利率“还可以”的万能险不但可以给险企带来现金流,还可以提高客户留存率,避免市场份额骤降的难堪。因此,限额销售万能险的策略成为

“弃之可惜”的无奈选择。

险企投资和承保的“两只轮子”从来都是互相驱动和彼此给力。承保业务带来充沛的现金流为投资活动持续“输血”,投资获得的丰厚利润反哺承保业务茁壮成长,支持险企开发出更具市场竞争力的产品,二者相得益彰才堪称完美。

在投资收入难以覆盖产品利息支出的极端时刻,有的险企会动用资本金兑付。如若此事成为现实,那么,“越来越瘦”的万能险,隐约可见保险业风险隐患——利差损。

怡合达
东莞怡合达自动化股份有限公司
首次公开发行4,001万股A股
并在创业板上市
股票代码: 301029
发行方式: 本次发行采用网下向机构投资者定向配售、网下向符合条件的投资者询价配售和网上向持有深圳市场非限售A股股份和非限售存托凭证市值的社会公众投资者定价发行相结合的方式。
初步询价日期: 2021年07月07日
网上路演日期: 2021年07月09日
网上、网下申购日期: 2021年07月12日
网上、网下缴款日期: 2021年07月14日
保荐机构(主承销商): 东莞证券股份有限公司

中熔电气
西安中熔电气股份有限公司
首次公开发行不超1,657万股A股
股票代码: 301031
发行方式: 本次发行采用网上按市值申购向持有深圳市场非限售A股股份和非限售存托凭证市值的社会公众投资者直接定价发行的方式进行,不进行网下询价和配售
网上路演日期: 2021年7月5日
网上申购日期: 2021年7月6日
网上缴款日期: 2021年7月8日
保荐机构(主承销商): 中信证券股份有限公司
投资者关系顾问: 国信证券

华纳大药厂
湖南华纳大药厂股份有限公司
科创板首次公开发行股票
今日网上申购
申购简称: 华纳申购 申购代码: 787799
申购价格: 30.82元/股
单一证券账户最高申购数量: 5,500股
网上申购日期: 2021年7月1日
网上申购时间: 9:30-11:30, 13:00-15:00
保荐机构(主承销商): 西部证券
投资者关系顾问: 德邦

海泰科
青岛海泰科模塑科技股份有限公司
首次公开发行股票
今日在深圳证券交易所
隆重上市
股票代码: 301022
发行价格: 32.29元/股
发行数量: 1,600万股
保荐机构(主承销商): 国泰君安
投资者关系顾问: 国信证券

读客文化
读客文化股份有限公司
首次公开发行A股
今日网上申购
股票代码: 301025
申购价格: 1.55元/股
单一证券账户最高申购数量: 7,500股
网上申购时间: 2021年7月2日 (9:15-11:30, 13:00-15:00)
保荐人(主承销商): 中信建投证券股份有限公司
投资者关系顾问: 国信证券