

保险业在跌宕起伏中孕育新机

■ 本报记者 苏向泉 冷翠华 杨洁 见习记者 杨寒霖

编者按：岁末将至，回望保险业的2023年，可用两个词概括：跌宕起伏、孕育新机。一方面，受宏观经济增速、金融市场波动、监管政策变化、行业深入转型等因素叠加影响，保险业负债端与投资端业绩均出现较大幅度波动。另一方面，随着一系列政策陆续落地、行业转型持续深入，推动保险业向好发展的动能也在不断累积。今日，本报记者希望通过八大关键词为您回放2023年保险业映像。

2023年即将过去。

这一年，保险业坚守保险本源，保障功能持续凸显。前10个月，行业原保费收入达4.5万亿元，同比增长10%；原保险赔付支出达1.5万亿元，同比增长21%。与此同时，保险业服务实体经济的能力进一步提升。截至10月末，保险资金运用余额达27万亿元，同比增长10%，通过股权投资、股权投资等方式有效地支持了实体经济发展。

这一年，保险业迎来预定利率下调、“报行合一”、车险二次综改、会计准则变化、《系统重要性保险机构评估办法》等重要监管规定，行业发展更趋稳健。同时，人身险公司加大渠道转型力度、个人养老金开户数量大增、出险险企加速化险等行业重要变化也可圈可点。对保险业而言，2023年可谓是不平凡的一年。

预定利率下调重塑寿险经营逻辑

回望2023年保险业发展脉络，保险产品预定利率下调是对人身险影响最为显著的事件之一，也对行业今后发展产生重大影响。

今年4月份，原银保监会召集23家人身险公司在北京、上海、武汉三地召开座谈会，对寿险业新开发产品定价利率做出了指导。时隔4个月，监管部门明确，自8月1日起，预定利率3%以上的传统险、预定利率2.5%以上的分红险，以及保证利率2%以上的万能险全面停售。

监管部门从行业层面引导保险公司统一下调预定利率，主要是出于防范经营风险的目的。

从保险业经营规律看，人身险业负债久期长于资产久期，负债端利率相对固定且具有刚性性质，这就要求资产端能够提供长期、稳定、覆盖负债成本的投资收益率。不过，近年来利率中枢下行，叠加可供大体量保险资金投资的优质固收类资产较为匮乏，投资收益逐渐难以覆盖负债成本的风险显现，即行业所说的利差损风险。

头部人身险公司个险转型升级持续推进

平安人寿启动

“优+”人才招募计划

中国太保推动

“CA企业家计划”

中国人寿推动

“国寿众鑫计划”



企债成本，让利消费者。

国家金融监督管理总局今年8月份下发的《关于规范银行代理渠道保险产品的通知》明确，通过银行代销的保险产品在设计时，要审慎合理确定费用假设；10月中旬下发的《关于强化管理促进人身险业务平稳健康发展的通知》再次要求，各人身险公司落实管控责任，严格执行“报行合一”。10月20日，国家金融监督管理总局相关负责人表示，将“全面推行‘报行合一’，抓紧启动个人代理渠道、经纪代理渠道的‘报行合一’工作”。

“报行合一”指的是，险企在产品销售时实际使用的手续费用取值范围和使用规则需要与其上报至监管部门的保持一致。简而言之，产品手续费报了多少就要按多少执行，不能“说一套，做一套”。

监管部门今年在人身险业推动“报行合一”的背景是，近年来人身险业产品同质化竞争严重，险企费用管理普遍较为粗放，导致实际费用超出了产品报备水平，出现“报行不一”的情况。费用高企不仅扰乱了市场秩序，也是虚假费用、虚假投保、虚假退保等问题的根源，更是滋生“代理退保黑产”的土壤，影响了行业高质量发展。

“报行合一”不仅针对人身险业，也针对财产险业。今年6月份、9月份，监管部门分别下发《关于规范车险市场秩序有关事项的通知》《关于加强车险费用管理的通知》，剑指车险费用乱象。从背景看，由于2022年车辆出行频次下降，行业承保盈利情况较好，为2023年财产险公司在车险领域“拼费用”留下空间，今年车险费用率有抬头迹象。

“报行合一”的全面推进，有助于为人身险公司营造长期健康的行业竞争环境，降低长期负债成本，提高负债质量，推动人身险公司高质量发展；同时，有助于改善车险的高定价、高手续费、服务争议等问题；也有利于财产险公司为主车提供价格更低廉、保障更充分、服务更优质的车险产品。

个险“瘦身”银保“补位”

在监管政策深刻影响保险业的同时，行业自身发展也有重大变化，人身险业渠道变化就是其中之一。

我国人身险保费收入主要由个人代理、兼业代理（银保等）、专业中介和直销渠道构成。其中，个险和银保是最重要的两大渠道。

从个险看，今年以来，人身险公司个险代理人（行业也称“营销员”）仍在流失，多位寿险公司高管预估目前寿险代理人数量约为200万人，较2019年峰值的912万人出现大幅下滑。

目前，头部人身险公司的个险转型升级仍在持续推进中，主要围绕两个层面：一是代理人队伍升级，如平安人寿启动“优+”人才招募计划、中国太保推动“CA企业家计划”、中国人寿推动“国寿众鑫计划”等；二是基本法（保险行业将代理人考核、激励办法统称为“基本法”）改革，如中国平安宣布对《个险寿险业务人员基本管理办法》进行全面升级，太保寿险启动“芯”基本法等。随着个险转型升级持续深入，行业代理人规模或持续收缩。

令人欣慰的是，头部险企的转型已有“小成”。2023年前三季度，中国人寿个险板块月人均首期交保费同比提升28.6%；中国平安人均新业务价值同比增长94.4%；中国太保月人均核心人力占比、绩优组织占比同比提升，核心人力月人均首月佣金收入、核心人力月人均税前收入均同比大幅提升。

在个险人力收缩的同时，头部寿险公司银保渠道迅速“补位”，并有重回“C位”之势。比如，2023年前三季度，银保渠道、社区网格及其他等渠道贡献了平安寿险新业务价值的15.8%；中国太保银保渠道规模保费为326.94亿元，同比增长31.1%。其中，新保期规模保费同比增长289.5%；新华保险银保渠道实现总保费440.14亿元，同比增长14.1%。

目前，头部险企仍在持续加大个险渠道转型力度，部分险企进入“阵痛期”，最主要的表现是个险新单保费与新业务价值增速明显承压。

在此背景下，险企重新审视银保渠道的业务价值，并加大银保渠道的推动力度，这有助于平滑业绩增长曲线，提升多元化渠道经营能力。

车险二次综改落地

目前，车险业务是大多数财产险公司的第一大业务，也是其主要的利润来源。车险改革不仅关乎财产险公司的利润表现，也关乎逾4亿车主的切身利益。



今年1月12日，原银保监会发布《关于进一步扩大商业车险自主定价系数浮动范围等有关事项的通知》，进一步扩大财产险公司定价自主权，商业车险自主定价系数浮动范围扩大为[0.5-1.5]。这被业内称为车险二次综改，车险定价的市场化程度进一步加深。

车险二次综改是此前改革的延续。此前多年，我国车险市场存在高定价、高手续费、粗放经营等问题，为解决这些问题，实现“降价、增保、提质”的目标，2020年9月份，《关于实施车险综合改革的指导意见》正式实施，实施后年均保费明显下降，并倒逼险企提升车险运营水平。

从车险二次综改对险企的影响来看，综改扩大了自主定价系数浮动范围，但险企直接将车险价格打到“地板价”的现象并未出现，全行业商业车险自主定价系数仅出现小幅下降。事实上，这与今年财产险公司的车险经营状况有较大关系。记者获得的独家数据显示，截至10月底，全行业车险综合成本率高达98.8%，且在63家经营车险业务的财产险公司中，有44家的车险综合成本率超过了100%，意味着这些公司的车险业务承保亏损，亏损比例近七成。面对严峻的经营形势，险企在车险定价方面更加谨慎。

尽管车险自主定价系数浮动范围扩大并未带来太大价格上的冲击，但目前车险销售对渠道方的依赖度依然较高，部分险企仍然希望走“高定价、高费用”的模式，以做大规模、争抢市场份额。对此，监管部门多次发布相关通知以及自律文件，对“拼费用”现象进行严监管。

部分上市险企会计报表“巨变”

今年以来，部分上市险企业绩出现大幅波动，比如有险企第三季度净利润同比骤降超过90%。单家上市险企业绩出现如此大的波动幅度，是较为罕见的。

探究其中的原因，除权益市场波动等因素外，会计准则变化带来的资产计量方式变化是重要原因之一。

2017年及2020年，财政部分别发布了中国版本的IFRS 9（关于金融工具的第9号新国际会计准则）和IFRS 17（关于保险合同的第17号新国际会计准则）。根据文件要求，在境内外同时上市的企业以及在境外上市并采用国际财务报告准则或企业会计准则编制财务报表的企业，自2023年1月1日起执行新准则。

也就是说，A+H股上市的五大连（中国平安、中国人寿、中国太保、中国人保、新华保险）全部要在2023年实施两大新会计准则。其中，中国平安已于2018年提前开始执行IFRS 9。

具体来看，IFRS 9直接影响上市险企当期利润表现。IFRS 9与原准则相比，有两大变化：一是金融资产分类由“四分类”改为“三分类”，分别是难以摊余成本计量的金融资产、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产、以公允价值计量且其变动计入当期损

益的金融资产。二是金融资产减值计提由“已发生损失法”改为“预期信用损失法”，对预期信用损失进行估计，并计提减值准备。准则变化后，很多权益类资产的市值波动将直接进入利润表，而此前，不少权益类资产的市值波动未进入利润表。

IFRS 17则影响保费收入表现。在IFRS 17下，由于保险合同收入中剔除了投资业务成分，因此寿险公司保费收入普遍会出现一定下降，而财产险公司保费收入的投资业务较少，基本维持不变。

整体来看，会计准则的变化，在账面上加大了上市险企业绩波动幅度。不过，在新会计准则下，上市险企的财报更可比、更透明，无论是保户还是投资者，都能清晰地地从利润表中看出保险收入、投资情况、利润表现的细项数据，险企经营情况一目了然。与此同时，保险股的投资价值也更易被资本市场充分认知，这也有望带动保险板块估值中枢的抬升。

系统重要性保险公司出炉

今年，我国系统重要性金融机构的范围从银行拓展到了保险领域。

为强化金融稳定保障体系，加强系统重要性监管，今年10月20日，中国人民银行、国家金融监督管理总局发布《系统重要性保险机构评估办法》。

截至2022年末，我国保险业资产规模达到27.15万亿元，占金融业总资产的6.5%，是仅次于银行业的第二大金融业，与此同时，我国是全球第二大保险市场，保险行业集中度较高。而大型保险集团规模大、结构和业务复杂性高、涉众面广，因此，发挥好服务经济社会发展重要功能，坚持稳健经营十分重要。

《系统重要性保险机构评估办法》提出认定国内系统重要性保险机构的方法、流程和标准。具体来看，系统重要性保险机构包括我国资产规模排名前10位的保险集团公司、人身保险公司、财产保险公司和再保险公司，以及上一年度被认定为系统重要性保险机构的机构。在评估指标和权重方面，包括规模（总资产、总收入）、关联度（金融机构间资产、金融机构间负债、受第三方委托管理的资产、非保险附属机构资产、衍生金融资产）、资产变现（短期融资、资金运用复杂性、第三层次资产）和可替代性（分支机构数量和投保人数量、赔付金额、特定业务保费收入）等4个维度共计13项评估指标，4个维度的权重分别为20%、30%、30%和20%。

《系统重要性保险机构评估办法》有助于强化系统重要性保险机构监管，完善宏观审慎政策框架，增强金融体系稳健性。

对保险公司而言，若能入选系统重要性保险机构，将会面临更严格的监管标准和更高的偿付能力充足率要求，需有更强的风险管理能力等，与此同时，也有助于其进一步加强公司经营的稳健性，提升公司品牌影响力。

个人养老金制度开局良好

今年以来，个人养老金制度开局良好、稳步推进。截至今年6月底，全国36个先行城市（地区）开立个人养老金账户人数达到4030万人，个人养老金先行工作平稳有序。

在投资产品方面，个人养老金产品“货架”持续上新。国家社会保险公共服务平台显示，截至12月21日，个人养老金产品共有745只（部分产品已经停售）。从类型来看，储蓄类产品465只，占比62.42%；基金产品162只，占比21.74%；保险产品99只，占比13.29%；理财产品19只，占比2.55%。

在制度层面，个人养老金制度的配套制度陆续出炉，为个人养老金的稳健运行提供了制度保障。自个人养老金制度启动实施以来，一方面，财政部、国家税务总局发布相关文件，优化税收优惠政策。另一方面，国家金融监督管理总局、中国证监会亦下发多份文件，明确了不同金融机构参与个人养老金制度的准入门槛和产品规则。

个人养老金作为我国养老第三支柱，其配套制度的持续完善、开户数量的大增，促进了我国养老保障制度可持续发展，满足了人民群众多样化的养老保障需要。

当然，在实际运作中，也存在着“开户热缴存冷”“产品收益率不及预期”等问题，仍有进一步优化空间。接下来，如何提升产品供给能力和质量，优化升级客户服务，提升投资管理能力与风控

能力，进而满足不同人群的养老投资需求，对各类金融机构而言是一项需要完成的重要课题。

出险险企加速化险

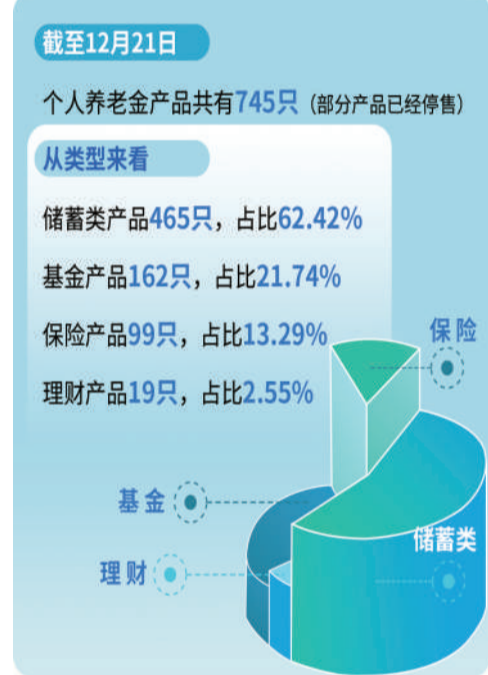
出险险企的风险处置进度也是行业关注的一大焦点。

2023年7月份，原银保监会对华夏人寿、天安人寿、天安财险、易安财险等4家保险公司实施接管，接管期一年。2021年7月份，原银保监会公告延长接管期一年。

2023年以来，4家险企风险处置加速推进。具体来看，近期，国家金融监督管理总局北京监管局发文同意瑞众人寿整体受让华夏人寿保险业务及相应的资产、负债。今年7月3日，国家金融监督管理总局同意瑞众人寿开业，其注册资本高达565亿元，第一大股东为九州启航基金，持股60%；其余40%的股权由中国保险保障基金有限责任公司持有。

今年10月份，国家金融监督管理总局北京监管局发文同意中汇人寿受让天安人寿保险业务及相关资产、负债。而中汇人寿由中央汇金投资有限责任公司和中国保险保障基金有限责任公司共同发起设立，注册资本332亿元。

从易安财险来看，2022年7月15日，原银保监会原则同意易安财险进入破产重整程序。2023年5月9日，原银保监会发布易安财险变更股东的批复，同意比亚迪汽车工业有限公司受让易安财险10亿股股份，持股比例为100%；5月12日，原银保监会批准易安财险更名为深圳比亚迪财产保险有限公司。



除上述三家险企外，天安财险目前暂未官宣风险处置结果。不过，此前有消息称，上海国企申能集团有意接手天安财险资产包。今年9月份，国家金融监督管理总局发布批文，同意申能投资管理有限公司、上海国际集团有限公司等8家单位共同发起筹建申能财产保险股份有限公司，注册资本100亿元。当前，申能财险尚处于筹建过程之中，待筹建完备，其是否会承接天安财险，仍需拭目以待。

市场高度关注出险险企的风险处置进度，是因为保险公司尤其是人身险公司的客户数量庞大、交易对手众多。监管部门有序批准、采取市场化重组和新设机构承接相关保险公司的资产负债等化险方式，稳妥化解了这些险企的经营风险，切实维护了广大债权人和消费者合法权益。未来，这些风险事件可能会逐渐被市场遗忘，但从从业者仍需思考，如何才能让保险公司的公司治理同样“保险”。