

保费增速快但净利润大幅下降

非上市寿险“利差模式”临考

本报记者 陈晶晶 北京报道

随着非上市寿险公司2022年第四季度偿付能力报告披露,全年的保费收入、净利润、综合投资收益率、偿付能力充足率等关键指标均已展现。不过,多个数据

保费增速和利润成反比

数据显示,部分险企保费增速回暖并未推动利润的增长,反而出现了保费增幅越大、亏损越多的态势。

公开数据显示,非上市险企在保费增速上已远超了上市险企。

2022年,59家非上市寿险公司保费合计达到9654.03亿元,同比增长9%。其中,30家险企保持着两位数的增速,有的个别险企甚至暴涨,如小康人寿保费同比增长11944%;国联人寿保费同比增长73.94%。保费收入方面维持在百亿以上的险企也达到25家,如中邮保险以914.34亿元保费收入居“银行系”寿险公司榜首。

业内交流报告显示,2022年以来,多数险企将增额终身寿险产品作为新增主力产品,推动寿险业务增长。以增额终身寿险、

显示,2022年非上市寿险公司业绩表现不佳。

《中国经营报》记者注意到,截至2月3日,已披露偿付能力报告的59家非上市寿险公司合计净利为24亿元,相比2021年减少约400亿元,下滑超过90%。其中,32

保费增速和利润成反比

数据显示,部分险企保费增速回暖并未推动利润的增长,反而出现了保费增幅越大、亏损越多的态势。

快返型年金为代表的储蓄型产品成为近两年行业寿险行业主要增长来源。

不过,数据显示,部分险企保费增速回暖并未推动利润的增长,反而出现了保费增幅越大、亏损越多的态势。

公开数据显示,2022年,59家非上市险企净利总计24.04亿元,较2021年减少400亿元。在32家出现亏损的险企中,有7家公司亏损超过10亿,其中有3家亏损超过20亿元。

例如光大永明人寿和招商仁和人寿,这两家公司2022年四季度单季亏损均超11亿元,导致其在2022年全年亏损超过12亿元。

家亏损,超过半数。同样,上述59家险企整体净资产出现下滑,其中22家净资产降幅超过30%。不过,大多数寿险公司保费收入回暖,出现双位数高速增长态势。

业内人士分析表示,在资本市场存在波动的情况下,2022年

保费增速和利润成反比

数据显示,部分险企保费增速回暖并未推动利润的增长,反而出现了保费增幅越大、亏损越多的态势。

多位险企财务人士对记者表示,由于寿险经营的特殊性,利润更多是来自会计规则层面的长期计提,其有着一定的操作空间,并不能完全反映当期的经营实际情况。

需要注意的是,与全年保费收入、净利润等主要反映当期经营情况的财务指标不同,净资产是属于企业所有,并可以自由支配的资产,在资产负债表中就是所有者权益(或股东权益),亦是反映企业价值和持续经营能力的重要指标。然而,该指标也在2022年出现大幅下滑。

公开数据显示,59家非上市寿险公司2022年净资产为

保险资金投资承压,投资收益率下滑成为影响险企利润、净资产等指标的重要因素。而高速成长的保费规模将可能加大险企利差模式缺口,最后考验的是险企偿付能力和资本金、股东的资金实力。

保费增速和利润成反比

数据显示,部分险企保费增速回暖并未推动利润的增长,反而出现了保费增幅越大、亏损越多的态势。

2953.72亿元,较2021年底减少615.4亿元。若剔除2022年刚开业的国民养老保险,58家非上市寿险公司2022年净资产合计缩水727.34亿元,较2021年末下降超过20%。其中,9家寿险公司净资产较2021年末下降50%以上。值得一提的是,已有险企净资产数额低于1亿元,甚至为负数。

普华永道中国金融业管理咨询合伙人周瑾认为,相较净利润的大幅下滑,去年不少险企净资产锐减更值得关注,毕竟净利润还可能通过投资的浮亏、浮盈来做调节,但净资产变化则显示出有大量浮亏并未体现在损益表上。

利差模式或失效?

业内人士表示,目前大多数寿险公司依旧主要依赖利差,属于“靠天吃饭”,不具备长期稳定性和可持续性。

需要指出的是,寿险公司利润来源有三要素——费差、死差、利差,即传统三差盈利模式。死差和费差主要来自保险公司的业务运营能力和管理效率,形成的是负债端的资金获得能力,利差来自保险资金的投资收益,考验投资端的投资能力和资产配置能力。

事实上,国内保险公司的产品定价有一定的惯性和市场原因:保险产品定价越来越市场化,竞争越来越激烈,保险公司想要在死差、费差上赚取收益,变得越来越难,使得部分保险公司不得不通过激进的定价策略和高结算利率来吸引客户。

多种迹象显示,随着个险渠道萎缩、重疾险销售下滑,高收益、交费期较短的储蓄型、理财型产品逐渐盛行于银保渠道,在个险渠道的占比亦逐渐上升。

业内人士表示,目前大多数寿险公司依旧主要依赖利差,属于“靠天吃饭”,不具备长期稳定性和可持续性。一旦市场波动,收益率低于预期,利差模式就会受到挑战。而“吃利差”不仅仰仗投资端收益,对偿付能力、资本金的消耗也是显而易见。2022年偿付能力报告显示,出现超七成寿险公司偿付能力充足率下降。

需要注意的是,对于展现险企产品业务质量、现金流等情况的退保率,亦不容乐观。

2022年,部分险企银保销售渠道退保率高企,有个别公司排名前三的产品退保率均超过了40%,其中有产品退保率甚至达100.20%。

一家大型保险集团战略部在《回眸2022年寿险行业 展望2023年征程》报告中分析表示,“第一,‘长险短做’会导致保险机构面临较大的费差损风险。部分中小公司和银保渠道的增额终身寿险产品现金价值比较高,且对年金转换或减保并未限制上限,导致销售以‘快速返本’吸引客户。而长期来看,退保风险将高于保险公司的精算假设,从而引发费差损风险。第二,利差损风险为增额终身寿的另一大潜在风险。在市场加剧竞争的背景下,保险公司大都采用监管定价利率上限进行产品设计。但近年来在长端利率不断下行的大背景下,资产端可获取的投资收益率呈现下降趋势,而负债端的定价利率调整相对滞后,导致保险公司面临潜在的利差损风险。”

有专家对记者直言,“现在保险公司太缺挣钱的产品了,有些产品保费做得越多,亏损得还越多,赚取利差的空间已经越来越小。”

非上市寿险公司(部分)综合投资收益率情况表	
公司名称	2022年综合投资收益率(累计数)
复星联合健康	4.42%
交银人寿	3.84%
华汇人寿	3.50%
中英人寿	3.50%
招商仁和人寿	2.75%
招商信诺人寿	2.51%
建信人寿	2.25%
长城人寿	2.19%
中宏人寿	2.04%
华泰人寿	1.67%
国联人寿	1.48%
中银三星人寿	1.43%
国民养老	1.34%
民生人寿	1.04%
三峡人寿	0.69%
泰康人寿	0.56%
横琴人寿	0.31%
信泰人寿	0.19%
中韩人寿	-0.24%
泰康养老	-0.96%
渤海人寿	-2.26%

制表:陈晶晶 数据来源:险企偿付能力报告

多数公司亏损尚未完全体现

有财务人士表示,2022年,寿险公司综合投资收益率普遍低于财务投资收益率,说明多数公司投资亏损还未完全体现。

对于上述净资产下滑、险企亏损的原因,多位险企财务人士对记者表示,受资本市场波动影响,导致可供出售金融资产的公允价值大幅减少。在保险公司的资产负债表中,体现为在其他综合收益中可供出售金融资产浮亏。

“具体来说,就是险企持有的部分股票等资产,以公允价值计量,其波动计到所有者权益中。2022年受资本市场影响,险企的股票投资亏损,这些亏损部分体现到当期投资收益(亏损)中影响利润,一部分则计入资产负债表的所有者权益中,影响净资产。”周瑾进一步分析称。

一家中型寿险公司财务人士对记者表示,寿险公司对长期

投资收益率的精算假设普遍为5%以上,但受2022年以来资本市场波动和利率下行影响,非上市险企的综合投资收益率普遍低于5%,平均水平为1.76%,中位数为2.39%。该指标为负数的险企亦有。

非上市寿险公司2022年第四季度偿付能力报告显示,从综合投资收益率指标上来看,2022年仅复星联合健康、同方全球人寿、陆家嘴国泰人寿、安联人寿、中美联泰大都会人寿等5家险企超过4%,综合投资收益率分别为4.42%、4.30%、4.11%、4.05%、4.13%;有9家在3%~4%之间;15家在2%~3%之间;其他均低于2%,最低为-4.16%。

不过,数据显示,综合投资收益率较好的险企,财务投资收益率普遍不差,但是部分财务投资收益率较高的公司,其综合投资收益率较低。例如,部分险企财务收益率在5%以上或近5%,但其综合收益率为负数。

上述财务人士表示,“2022年,寿险公司综合投资收益率普遍低于财务投资收益率,说明多数公司投资亏损还未完全体现,有部分投资浮亏未计入净利润,浮亏被“隐藏”了起来,实际上情况可能更严重。”

联合资信在《2022年保险行业分析及2023年展望》报告中分析表示,从保险资金运用方面看,受资本市场波动影响,投资收益

实现难度加大,险企投资业绩表现呈现一定分化。在目前低利率市场环境以及优质资产项目稀缺的背景下,资产配置压力及风险管控挑战有所加大,考虑到承保盈利压力向投资端的传导,资产供给与配置需求的矛盾或将进一步凸显。

“中小保险公司在市场波动加大的背景下资产配置压力增加较明显,同时由于保险业务转型、偿付能力制约和投研能力不足等因素导致投资收益增厚手段相对有限,与头部险企的投资绩效差异趋于明显。2023年全球经济发展不确定因素仍较多,保险行业投资收益及盈利水平面临一定增长压力。”联合资信进一步分析认为。

全面转型升级 信托业换将换帅抢人才

本报记者 陈嘉玲 广州报道

种种迹象显示,信托业“人才战”开始加码。

《中国经营报》记者注意到,一方面,高管频繁变动、密集“换帅”。2023年以来,已有厦门信托、华润信托、华宸信托三家信托公司董事长任职获批,且兴业信托、山西信托等公司副总裁职位亦有变动。另一方面,春招“招

高管密集调换

记者注意到,2023年初至今,已有包括厦门信托、华润信托和华宸信托在内的三家信托公司董事长的任职资格先后获批,新任董事长分别为李云祥、刘小腊和邢爱泽。此外,山西信托副总裁温国志、兴业信托副总裁柯阿勇也相继履新。

本报记者不完全统计,2022年全年,有近20家信托公司高管出现变更。具体来看,9家信托公司董事长更替,分别是雪松信托、国元信托、华宸信托、新时代信托、英大信托、陕国投信托、百瑞信托、安信信托和北京信托。11家信托公司变更了总经理(总裁),其中吉林信托仅在2022年内就发生两次总经理变更,新时代信托、国元信托、英大信托和北京信托均完成董事长、总裁/总经理双双换人。

值得注意的是,信托公司“新帅”多是金融系统的“老兵”。

公开信息显示,华宸信托新任董事长邢爱泽,曾先后担任内蒙古银行包头分行行长、呼和浩特金谷农商行党委书记、内蒙古自治区联社副主

兵买马”火热,中诚信托、百瑞信托、陕国投信托、华鑫信托、西藏信托等多家公司正在进行,招聘岗位主要集中在财富端和证券信托业务方面。

受访业内人士认为,在加快全面转型升级的背景下,高管团队的密集更替和招兵买马建团队,恰恰体现了信托公司顺应转型竞争,加快布局和构建适应转型需求的人才队伍以及其重点发力的展业方向。

任等职,于2022年4月出任华宸信托党委书记。值得一提的是,2021年7月,内蒙古银保监局还曾核准其内蒙古省联社总审计师的任职资格。

另外,由于近年来信托业严监管持续,各家信托公司不断加强合规方面的建设,治理企业合规上的经验也成为了部分公司新任负责人选聘的关注点之一。在职的信托机构董事长或总经理中,多位信托高层来自监管机构,实现从监管者到经营者的转型。比如,2022年3月履新的雪松信托董事长韩伟明具有人民银行、银保监系统工作背景,曾先后在人民银行江西省分行、武汉分行、江西银监局、上饶银监分局等地就职,2020年4月加入雪松信托并担任监事长一职。又如,云南信托董事长甘煜、国民信托董事长肖鹰等都来自监管机构。

“银行集中了最核心的金融资源,和其他金融业态紧密联系,监管人士则有独特的人脉背景、对信托业及行业监管态度有更专业敏锐的认知和把握。”一位受访信托业内人士这样分析道。

更注重内部培养

在信托公司“换帅”的细节中,显露出诸多重要关注点:资历过硬、经验丰富、注重内部培养、关注合规建设。

相较于高薪外聘,信托公司的高管更倾向于任用“自己人”。从升迁路径来看,多数“新帅”为内部提拔或大股东委派,在信托公司或集团有过任职经历,是内部培养起来的重要人才。

比如,现年46岁的李运祥,历任厦门港务控股集团证券管理部主管;厦门市担保公司副总经理、总经理、董事长;厦门金圆资本管理有限公司董事长;厦门金圆投资集团公司党委副书记、

意在适应转型需求

业内人士分析,信托高管近期密集更替或与行业转型有关。

从时间上看,信托公司这一轮的“换帅”小高峰,主要集中于2020年5月份后,随后的2021年、2022年更替频率开始有所下降。值得注意的是,自2020年5月8日《信托公司资金信托管理暂行办法(征求意见稿)》推出以来,信托行业开始进入深度转型的关键期,压降融资类业务的形势越来越严峻。

上述受访信托业内人士认为,一把手的战略决策能力显得尤为重要,履新高管对监管趋势的把握和转型思路的调整,有助

于信托公司转型发展。新高管往往会被期待给公司带来发展思路的创新转变,以及带来更多的外部资源。

而伴随着监管持续引导信托业务转型升级,信托公司招聘上也逐渐侧重于财富业务、证券信托业务、标品业务等岗位。比如,近期西藏信托、华鑫信托、百瑞信托、渤海信托等多家信托公司均在招聘财富端岗位。其中,西藏信托在招聘财富管理中心分部总经理、副总经理、财富顾问等;中诚信托招聘标品信托事业部/国际业务部/债券销售交易部业务团队负责人岗、投资经理

个共同的特点,即具有在资产管理和金融科技领域丰富的投融资经验。

“信托行业经过10年的高速发展,传统业务到了瓶颈期规模受限,行业发展在经历数年的下行周期后开始企稳。原有的非标业务,特别是其中的房地产业务、基建业务面临结构性调整。”金乐函数金融分析师廖鹤凯对记者分析指出,“资产管理业务”会是未来较长时间信托公司的主要盈利来源,而诸多业务面临金融科技的介绍和转换以适应金融行业高度科技渗透的新时期发展需求,这也成为了近年来信托公司高管

任命的重要考量。

中国信托业协会曾调研总结,信托公司高管职务变动原因主要包括正常人事交接、股东变动影响及市场化离任竞聘等,其中正常交接占比较高,具体包括到龄退休、股东集团内部调动、公司内部升任、信托公司外部选聘等,这类变动对公司整体管理格局和生态影响相对较小。而部分信托公司由于发生经营风险、监管托管问责、高管人员违纪违法等负面原因引起的高管频繁变动,将对公司长远发展目标、战略发展规划和市场特色化定位造成不同程度的影响。

岗等,华鑫信托招聘北京、上海、南京等地的财富团队负责人、理财经理;百瑞信托招聘财富顾问、高级财富顾问。

证券信托业务方面,中诚信托、陕国投信托等发布了相关招聘岗位。如中诚信托招聘标品信托事业部/国际业务部/债券销售交易部的投资经理岗、业务团队负责人岗;陕国投信托招聘固定收益投资总监、宏观和债券研究员、债券投资经理等岗位。

有的信托公司甚至不惜高薪“挖角”有证券或基金公司从业经验的人才,比如“具备7年及以上证券、银行、基金公司等相关领域

的固定收益投资、研究、交易工作经验,具备一定的业务团队管理经验,具有证券从业资格或基金从业资格”等招聘要求。

此外,合规风控、产品净值化等监管关注的焦点,亦是信托公司“人才战”中的重要布局方向。例如,西藏信托正在招聘投后管理部(筹)的总监,该总监需要“建立健全和完善公司贷后管理制度、机制与流程体系并推动实施;研究和制定相应的贷后管理及风险处置策略、方法和手段并监控运营实施”。而中诚信托则在招聘估值交易登记部估值核算岗等。