保费收入超2.5万亿 五大上市险企再育"新增长点"

本报记者 陈晶晶 北京报道

产、寿险继续分化

态势。

续增长。

近日,中国人寿(601628. SH)、中国平安(601318.SH)、中国 太保(601601.SH)、中国人保(601319.SH)、新华保险(601336. SH)等A股上市的五大险企2022年保费收入数据均已出炉。

从业务板块来看,人身险和

公开数据显示,2022年,上市

寿险是五大上市险企的核心

财产险发展继续呈现差异化发展

寿险公司总体表现下滑,仅有1家

实现同比增长;上市财产险公司

业务增长势头较好,车险保费持

业务之一,2022年五家寿险公司

保费收入总体增长略显疲态,合

计实现保费收入1.53万亿元,同

比下降0.93%。其中,太保寿险实

现正增长,保费收入2223.42亿

元,同比增长6.07%。中国人寿、

平安人寿、新华保险、人保寿险

2022年实现保费收入6152亿元、

4392.77亿元、1630.99亿元、927.02

亿元,分别下滑0.77%、3.89%、

出,上市险企于2022年末启动

多家券商机构研报分析指

公开数据显示,2022年,A股五大险企合计实现保费收入约2.56万亿元,同比增长2.90%。

从保费规模来看,中国人寿、中国平安、中国人保、中国太保、新华保险 2022年保费收入分别为6152亿元、7691.4亿元、6191.58亿元、3931.66亿元、1630.99亿元,分别同

2023年"开门红",短期疫情冲击

压制了代理人线下展业及客户面

访意愿,导致2022年12月预收保

费承压,在一定程度上拖累2023

年"开门红"业绩。但考虑到疫情

感染高峰已过,预计疫情对于代

理人展业影响将减弱,叠加2022

年2月的低基数,2023年2月上市

险企新单保费同比将明显改善,

对保险负债端展业能力短期拖累

或已修复,春节后有望实现负债

端边际改善。从中长期维度看,

宏观经济企稳上行、房地产风险

改善将持续利好保险股资产端。

同时,寿险负债端有望底部复苏,

理财型产品需求提升、代理人降

幅收窄、寿险转型见效和后疫情

时代居民保险意识及能力提升均

有望构成2023年保险复苏的驱

开源证券研报亦指出,疫情

走出近三年的阴霾。

与寿险表现不同的是,2022年上市险企财险业务维持高速增长,景气度较好。

比增长-0.77%、1.16%、6.56%、8.41%、-0.23%,增速出现"三升两降"。

过去的2022年,中国人寿、中国平安、中国太保等头部险企,从产品、模式、服务到代理人队伍等方面做了诸多积极创新,体现出了较强的韧性和适应性。展望2023年,各大上市险企经营策略

与寿险表现不同的是,2022

公开数据显示,2022年,人保

年上市险企财险业务维持高速增

财险、平安产险、太保产险分别实

现保费收入4854.34亿元、2980.38

亿元、1708.24亿元,同比分别增长

8.26%、10.37%、11.6%,增速均创下

过去三年新高。其中,人保财险

机动车辆保险实现保费收入

2711.6亿元,同比增加6.2%;非车

险业务也取得正增长,意外伤害

及健康险、农险、信用保证险等几

大险种保费收入增速分别达

10.3%、22%、86.4%。太保产险车

险业务收入979.92亿元,增幅为

6.7%; 非车业务实现保费728.32

汽车产业链复苏,购车补贴优惠

政策延续刺激了汽车消费,新车

销量增速环比增长明显。另外,

"疫情防控政策优化带动了

亿元,同比增幅达到18.9%。

长,景气度较好。

和思路内容如何?

《中国经营报》记者注意到, 多家大型险企在2023年工作会议 上表示,经营上要价值,也要效 益,"新增长点"将成为重要方向 之一。例如,中国人寿集团提出, 在新兴领域形成牢固竞争优势,加快培育面向未来的增长新动力;中国人保提出,找准自身在扩内需、激活力中的"作用点",围绕国家新政策、经济新赛道、发展新领域,形成"增长点"。

A股五家上市睑企2022年保费收几情况表

| 公司名称 | 2022年保费收入 | 2021年保费收入 | 同比增长 |
|------|------------|-----------|--------|
| 中国人寿 | 6152亿元 | 6200亿元 | -0.77% |
| 中国平安 | 7691.40亿元 | 7603.33 | 1.16% |
| 中国人保 | 6191.58亿元 | 5810.47 | 6.56% |
| 中国太保 | 3931.66亿元 | 3626.73 | 8.41% |
| 新华保险 | 1630.99亿元 | 1634.70 | -0.23% |
| 合计 | 25597.63亿元 | 24875.23 | 2.90% |

A股五家上市险企寿险业务保费收几情况表

| 公司名称 | 2022年保费收入 | 2021年保费收入 | 同比增长 |
|------|------------|------------|--------|
| 中国人寿 | 6152亿元 | 6200亿元 | -0.77% |
| 平安人寿 | 4392.77亿元 | 4570.35亿元 | -3.89% |
| 太保寿险 | 2223.42亿元 | 2096.10亿元 | 6.07% |
| 新华保险 | 1630.99亿元 | 1634.70亿元 | -0.23% |
| 人保寿险 | 927.02亿元 | 968.47亿元 | -4.28% |
| 合计 | 15326.20亿元 | 15469.62亿元 | -0.93% |

制表:本报记者 陈晶晶

今年将执行的商业车险自主定价系数浮动扩大政策对车均保费影响较小。总体来看,2023年车险仍可维持较高景气度。"开源证券研报分析显示。

除了车险业务回暖态势强

数据来源:上市险企公告

劲,2022年非车险保费收入占比持续提升,财险公司业务结构调整收效明显。业内普遍认为,2023年,财险景气度将延续,车险与非车险业务有望保持较好增长态势。

聚焦新业态

0.23%,4.28%。

各大上市险企近期纷纷就战略布局进行了具体部署。

动力。

中央经济工作会议提出, 2023年要坚持稳字当头、稳中 求进。

目前,中国保险行业正在步 人新的发展阶段,供给侧结构性 改革持续深化,保险产品竞争力 稳步回升,健康养老、乡村振兴、 绿色低碳、防灾减损等领域正在 形成新的增长极,行业发展的新 动能加速孕育。

基于上述情况,各大上市险 企近期纷纷就战略布局进行了具 体部署。

记者从中国人寿集团获悉, 其2023年工作会议提出"一增一 优六加强"的工作思路。即突出 做好增价值、优结构,着力加强党 建引领、加强干部管理、加强资源 整合、加强创新驱动、加强品牌建设、加强风险防控,开创高质量发展新篇章。

其中,增价值就是要确保经营效益、业务价值、投资收益、公司市值全面增长;优结构就是要持续深化供给侧结构性改革,在新兴领域形成牢固竞争优势,加快培育面向未来的增长新动力。

据了解,中国人寿集团 2023 年要重点做好六方面任务:一是 坚持以高质量党建引领高质量 发展,二是加强干部管理使用, 三是突破数字化基础设施,四是 突破重点改革创新,五是突破业 务新增长极,六是守牢安全发展 底线。

中国人寿集团方面表示,"党

的二十大在金融改革、社会民生、 绿色发展、国家安全等方面作出 了一系列重大部署和安排,我们 要立足主责主业,把国家重大战 略落实到产品服务上,切实把长 期护理保险、养老第三支柱业务、 健康保险、农业保险和巨灾保险 等业务做优做强做大,充分发挥 好保险经济'减震器'和社会'稳 定器'作用。"

中国人保2023年工作会议中提到,要深刻把握保险在新征程中的功能定位,以担当作为的实际行动,服务国家经济的稳中求进,找准自身在扩内需、激活力中的"作用点",围绕国家新政策、经济新赛道、发展新领域,形成"增长点",以高质量发展助力国家稳

增长大局。中国人保进一步表示,2023年全年经营管理工作要坚持服务大局、以质保量、优于同业、风险可控、支持市值的方向,在服务大局上展现新作为,在业务结构优化上取得新突破,在发展质效上取得新成效,在体制机制变革上取得新进展,在协同发展上开创新局面,在践行保险新逻辑上取得新成果,在推进科技赋能上取得新成绩,在守牢风险底线上得到新加强,在夯实经营管理基础上推出新举措。

"产险方面,将积极服务新发展格局,持续强化客户经营,提升个人客户服务能力,着力完善新能源车险经营生态;优化政府和企业客户服务模式,加快开

拓重大客户、小微企业和县域市场;抓住现代化产业升级及乡村振兴、绿色发展、社会治理、普惠金融等领域机遇,积极推进业务创新;加强新技术运用,提高风险减量管理和精细化经营管理能力,打造行业可持续、高质量发展标杆。"中国太保总裁傅帆公开对媒体称。

此外,中国太平保险集团对 2023年工作提出了"六个坚持"总 体要求、"七新"目标和任务。"七 新"即服务国家战略要有新作为、 生态圈建设要有新突破、综合协 同要上新台阶、国际化发展要有 新格局、客户服务要有新提升、破 解难题要有新举措、防范化解风 险要有新成效。

上接下B6

不过,银行积极布局消费金融公司也增加了其与消费金融公司合作的机会。王诗强指出,特别是中小银行,更愿意与消费金融公司合作,开展联合贷业务,或者为消费金融公司提供资金支持。综合来看,银行的积极布局对持牌消费金融公司的影响是一把"双刃剑"。同理,互联网巨头积极布局消费信贷业务,对于消费金融公司的影响也很多元。

面对银行、互联网巨头的竞争, 消费金融公司应该如何行至下一 阶段?王诗强指出,消费金融公司 可以积极与两者合作,比如引进银 行、互联网巨头作为战略股东,签 订战略联盟协议等,寻求更大的发 展空间。

此前,成都银行发布公告显示,四川锦程消费金融有限责任公司拟启动第二轮增资扩股工作,引入新投资者。湖北消费金融股份有限公司也曾引入致富(JFU)作为新的战略投资者。

王硕指出,未来整个行业将在规范运营的前提下,呈现差异化、精细化的新发展趋势。一是金融系消费金融公司加快人场。二是专注细分领域的消费公司业绩将更加突出,如平安汽车消费金融,专注于围绕汽车生态开展布局,成效显著。三是科技赋能消费金融公司成为新趋势。一方面,消费金融将高度依赖科技开展获客、风控等;另一方面,如马上消金等也开始将风控、认证等科技技术对行业输出,未来科技型消费金融公司将大有可为。

"展望未来,在消费金融增长强劲的势头下,市场的竞争也将日趋激烈,具有以下优势的消费金融机构将更容易脱颖而出。"王硕指出,一是在场景流量方面的优势,有客户或者有场景,如电商系的消费金融平台。二是在风控能力方面的优势,消费金融核心在于风控,谁能够更好运用信息技术识别风险,谁就更有优势。三是资金成本的优势。随着利率上限天花板设定,谁的资金成本更低,谁将取得更大的竞争优势。

王硕表示,面对新的市场环境, 消费金融公司应积极开展差异化竞争。一是围绕客群的特点,发挥其 灵活运作模式,积极与场景方对接, 带动场景消费信贷业务发展。二是 通过构建差异化风控和定价策略, 锚定长尾客群。三是积极与银行等 金融机构合作,发挥其在引流、风控 等方面优势形成合力。

险企高层大调整 管理人员强化专业经验

本报记者 陈晶晶 北京报道

2023年伊始,保险业便迎来人事 变动潮。

《中国经营报》记者根据银保监系统批复公告及各险企披露信息统计发现,开年以来,已有近20家保险公司董监高发生调整,其中绝大多数为财险公司,包括人保财险、中华联合财险、泰康在线、众安在线、太保产险等。

记者注意到,具有丰富保险从业经验、熟悉保险公司业务开展情况的职业 经理人往往是人事调整中的首选。

依据《保险公司董事、监事和高级管理人员任职资格管理规定》,保险业董事、监事和高级管理人员的任职资格得到进一步规范,高管人员的从业经历也被重点提及。其中保险公司临时负责人任职最长不超6个月;总经理任职人员需具有10年以上金融工作经历且其中保险业工作经历不少于2年;董事长必须有3年及以上金融工作经历,总经理至少5年。

多种迹象显示,自上述监管规定施行以来,保险行业进一步提升了对高管人员的任职要求,选用的高管人员更加趋于拥有丰富的从业经历。

业内人士对记者表示,中国保险业现阶段向高质量发展模式转型既是由"规模驱动"向"价值引领"的转型,也是由"有没有"或"好不好"向"优不优"的跨越,基于保险公司管理的难度和保险经营的复杂性,维护保险行业发展和经营的稳定,更需要高水平、成熟的职业经理人队伍的参与。

人事大"换防"

近期,多家保险公司的董事、 监事任职资格获得监管批准。

具体来看,1月11日,银保监会核准了杜辉泰康在线董事的任职资格,以及周立生、杨丽萍泰康在线监事的任职资格;核准尹海、陈咏芝众安在线独立董事的任职资格,李高峰、张爽众安在线董事的任职资格;核准石阳安心财险董事的任职资格。

1月16日,银保监会核准国 元农险汪昌云、张友华、丁少群监 事的任职资格。1月17日,银保 监会官网信息显示,核准魏晨阳 人保财险独立董事的任职资格、胡习陆家嘴国泰人寿董事的任职资格。1月18日,核准卢宇洁上海人寿监事的任职资格。

不仅如此,有三家保险公司 董事长任职资格均获得监管核 准,分别为中华联合财险的高兴 华、泰山财险的苗伟、人保资本的 才智伟。

太保产险、融通财险、浙商财险和中石油专属财险、泰康在线、众安在线、长城人寿等7家险企总经理任职资格获得了监管的核准。

监管批复文件显示,浙江银

保监局核准浙商财险总经理蒋照辉的任职资格。银保监会核准施强融通财险董事、总经理的任职资格;核准曾义太保产险总经理的任职资格;核准曾义太保产险总经理的任职资格。1月11日,银保监会发布两则批复公告,分别核准泰康在线董事、总经理李朝晖和众安在线董事、总经理姜兴的任职资格。1月16日,北京银保监局核准王玉改长城人寿总经理的任职资格。

有"新官"上任,就有旧人

国富人寿、合众财险、建信财

险、现代财险等险企公告显示,其 原总经理均已离职。

现代财险发布公告称,蒋新 伟因个人原因请辞总经理职务, 2023年1月1日起,暂由现代财险 副总经理金兑勋出任公司临时负 责人。建信财险公告称,因年龄 原因,刘海涛已向公司董事会提 出辞呈,辞去本公司常务副总裁 (主持工作)的职务,聘任罗晶担 任公司临时负责人。国富人寿在 公告中表示,储良因家庭及个人 等原因申请辞去总经理职务。经 公司第二届董事会第十八次会议 审议通过,储良自2023年1月19日起不再担任公司总经理职务,公司指定副总经理段炜为临时负责人,代为履行总经理职权。

对此,上述业内人士分析表示,保险业高管密集变阵的背后,是银保监会不断创新公司治理监管方式的成效显现。在"放管服"理念之下,监管对于保险高管任职资格流程"简政放权",考量评价维度更加多元、全面,通过"放开前端,管住后端",引导保险公司完善用人标准、提高公司治理水平。

保险从业经历丰富

从工作履历来看,保险公司 新上任的董事长、总经理或临时 负责人均有丰富的保险行业从业 经历,有的甚至是监管出身,如融 通财险总经理施强、浙商财险总 经理蒋照辉。

实际上,自2022年1月获批设立以来,由于过硬的股东背景,融通财险的一举一动备受行业关注。近日,其正式迎来首任总经理施强。

公开资料显示,施强出生于1972年,经济学硕士学位,高级经济师,于1993年参加工作,1996年步入保险行业,拥有20多年的监管经历。1996年8月至2001年7月,其曾任平安保险青岛分公司办公室文员、营业总部部门经理助理、办公室经理助理;2001年7

月至2006年1月,任原中国保监 会济南办公室机构管理处干部、 主任科员、中介监管处处长助理; 2006年1月至2月,任山东监管局 保险中介监管处副处长。之后进 人中国银保监会原中介监管部工 作,先后任副处级干部、机构处 (综合处)副处长、制度处副处长、 制度处处长等职务;2016年任中 介监管部副巡视员。2018年银保 监会成立,其于2019年升任中介 监管部副巡视员二级巡视员, 2020年任财险监管部二级巡视 员,不久挂职内蒙古自治区呼伦 贝尔市委常委、市政府副市长。 2020年12月,其在银保监会的职 务变为财险监管部副主任。

同样,1973年出生的浙商财

险新任总经理蒋照辉也是监管出身,在监管机构和金融机构有着丰富的履职经验。1997年—2003年,蒋照辉先后就职于中国人民银行上海分行杭州金融监管办。2003年—2014年就职于原中国银监会浙江银监局。2014年—2018年,蒋照辉转战舟山银监分局,历任党委副书记、副局长,党委书记、局长。2018年12月至今,其就职于浙江浙商金控有限公司,历任筹备组风控副组长,党委委员、董事、副总经理。2022年9月,蒋照辉被任命为浙商证券副董事长。

值得一提的是,不少险企新 任高管属于内部培养、内部提 拔。如太保产险新任总经理曾 义,于1993年加盟太保产险重庆 分公司,曾担任重庆分公司财产 险事业部经理兼监察室主任、总 经理助理、副总经理、总经理,以 及太保产险车险业务总监、营运 总监、副总经理等。

金兑勋亦为现代财险"元老级"人物。公开资料显示,金兑勋于1996年2月加入现代海上火灾保险株式会社,现分管现代财险团险事业部、财务部、人力资源部、审计部。在现代财险未引进联想和滴滴出行作股东前,其曾担任董事、总经理、副总经理等职务。

此外,有个别高管有大型保险公司的履职经历。公开资料显示,高兴华在加入中华联合财险前,曾任职于人保财险,历任人保

财险甘肃分公司党委委员、总经理助理、副总经理;人保财险总公司个险营销管理部总经理,市场研究部/渠道管理部总经理,人力资源部总经理、党委组织部部长;人保健康党委委员、副总裁。长城人寿新任总经理王玉改此前任职于新华保险和阳光保险。

"保险公司作为金融机构,关系消费者利益、金融安全和社会稳定,其董事、监事和高级管理人员的专业水平、风险管控能力、合规意识对公司的规范发展具有重要影响。目前,保险公司管理者的知识水平和管理能力越来越高,对险企经营发展也会产生正面推动作用。"一家中型财险公司副总经理对记者说。