

重庆寿险业结构变化趋势及影响浅析

赵文龙

中国保险报

近日,重庆保监局就辖区寿险公司的业务结构调整情况进行了调研,研究分析当前寿险业结构变化的趋势特征、积极影响和潜在风险,并提出了进一步推进结构调整的建议。

重庆寿险业结构变化趋势特征

(一)渠道集中化趋势明显。2010年一季度,重庆市银邮代理业务占比达到66.1%,较上年同期提高6.2个百分点,较全国平均水平高出11.8个百分点。个人代理业务、公司直销业务占比均下降。

银邮渠道集中化趋势的形成,一是源于部分公司仍以“保费论英雄”的经营导向尚未根本改变,特别是近两年新进入重庆市场的中小公司,往往将发展银保业务作为立足市场的优先策略;二是当前可供保险公司选择的中介渠道有限。相对其他渠道而言,银保渠道管理相对规范,成为虽非最优也宁可接受的选择。

(二)产品功能一体化趋势明显。兼具保障与投资功能的分红险和万能险业务占比上升。重庆市分红险和万能险业务合计在寿险业务中占比达93.6%,较上年同期占比提高了0.4个百分点,较2008年占比提高19.6个百分点。仅有保障功能的普通型产品和基本上仅具投资功能的投连险等单一功能产品占比萎缩。

该趋势的出现,一是因为保险公司经历2008年金融危机教训,主动收缩投连险产品,转而大力推动以分红险为代表的保障与投资功能一体化的产品;二是从保单获取的成本考虑,仅有保障功能的保险产品的单位保费分摊成本明显更高,有损于公司的短期绩效。

(三)续期拉动业务增长趋势明显。重庆市人身保险业务增长模式正由新单推动型向续期拉动型稳步转变。一是续期业务保持高速增长。一季度的增速高达73.9%,较全国平均水平高出39.3个百分点,并远远高出同期全市总保费增速和新单业务增速,对全市寿险业增长贡献率达43.8%,同比提高3个百分点。二是续期业务占比逐年递增。一季度,重庆市续期业务占总保费比例达29.9%,较全国平均水平高出1.4个百分点,较上年同期提高5.7个百分点,较2008年占比提高10.7个百分点。

续期业务滚存效应正初步显现,这主要得益于近年来各公司高度重视发展期缴业务,在近3年的新单业务增量中,始终保持了新单期缴保费增速高于新单趸缴保费增速的良好格局。

(四)期缴业务短期化趋势明显。调查显示,占重庆90%以上市场份额的6家主要寿险公司的新单期缴业务结构调整出现以下变化:一是中长期的新单期缴保费占比下降。其中,10年期及以上期缴占比为27.2%,较上年同期下降3.2个百分点;5年期至9年期的新单期缴占比为34.3%,较上年同期下降1.3个百分点。二是短期限(5年期以下)的新单期缴占比上升,由上年同期的34.1%升至38.6%,增加4.5个百分点。

该趋势的形成,主要是由于今年以来多数公司启动银保业务内部结构调整,逐步将趸缴变期缴。但是为继续发挥银保保障规模的作用,却采取了以短期期缴为主的阶段性策略,从而使得期缴业务中短期限的新单期缴业务占比有所增大。



结构变化趋势的影响

深入研判重庆寿险业结构调整的新变化、新趋势发现,当前结构调整的复杂性和不确定性增加,结构调整的新趋势既有积极的一面,又潜在一定的风险因素,需要客观分析和理智地区别对待。

(一)积极影响方面:

1.渠道集中化促使寿险公司加大银保渠道内部结构调整,有利于提升银保渠道价值。调查发现,在销售渠道向银邮渠道集中的背景下,重庆市主要寿险公司均加大了对银保业务的内部结构调整:一是更加重视发展银保期缴业务。在银保新单业务中,期缴占比进一步上升,达到 24.2%,个别公司的银保期缴占比接近 50%。二是银保期缴增幅高于趸缴增幅 4.6 个百分点,个别公司出现趸缴同比下降而期缴同比快速攀升之势。三是银保趸缴占比重庆较全国平均水平低 8.2 个百分点。

2.产品功能一体化推动寿险公司积极参与金融产品竞争,有利于满足金融市场的多元化需求。从产品设计来看,集保障与投资功能于一身,这是其他金融机构无法复制的独有优势;从客户需求来看,股票、基金、银行理财产品等纯粹投资性质的金融产品,受制于政策限制,一般不能对客户承诺“下有保底、上不封顶”的投资收益,而分红险和万能险产品均有保证利率;从经济环境看,当前和今后一段时间的通胀预期将持续走高,通过在纯保障功能之外附加投资利益,可在一定程度上抵御未来实际保障水平的缩水;从产品收益看,只要保险客户不发生中途退保,一般均能获得比较稳定的投资收益。调查显示,多数公司分红险客户的分红收益均在 2% 以上,万能险结算利率也普遍稳定在 4% 的水平,大大超过同期银行存款利率。产品功能一体化的保险产品销售趋势,在一定程度上反映了保险消费者的需求意愿。

3.业务增长模式从新单推动型向续期拉动型的稳步转变,有利于增强可持续发展能力。在不考虑以后年度新增期缴业务的前提下,根据当前重庆市寿险业续期业务和新单期缴业务的期限结构初步测算,今年一季度全市 27.72 亿元的续期业务规模,将能连续维持近 4 年不会降低(2011 年至 2014 年的测算续期业务规模依次为 43.6 亿元、38.3 亿元、32.2 亿元、26.7 亿元),这将为今后全行业整体业务的持续稳定增长加上一道“保险”。

(二)潜在风险方面:

1.渠道集中化风险可能进一步加剧。一方面,中小寿险公司普遍将银保渠道作为快速扩张业务规模的撒手锏。较之于个人代理渠道,银保渠道的前期投入少,新进入市场的中小公司为了实现低成本扩张和迅速在市场站稳脚跟,往往优先选择银保渠道作为突破口。另一方面,近期国务院为遏制房地产投机行为、引导房价回归理性,出台了一系列严厉的房贷调控政策,很可能导致银行信贷业务出现大幅缩水,迫使银行进一步加大推动保险代理等中间业务的力度,从而为保险公司加快发展银保业务创造条件。

保险业务发展过分依赖于银行这一单一销售渠道,将带来以下风险:一是造成同质化竞争,容易引发各保险公司之间进行手续费恶性竞争,甚至不惜采取虚列费用等违规手段争抢和维持渠道关系。二是疏远保险公司与保险市场、保险消费者之间的直接联系,弱化保险公司对市场真实需求的及时掌控和灵敏反应,并在一定程度上使得保险产品的研发设计脱离群众基础,导致市场供需错位。三是产生路径依赖效应,消费者对保险产品的选择直接受到银行态度和意愿的影响,保险公司在银保合作中的话语权进一步降低,甚至难以对银行方的销售误导行为予以有效控制。

2.业务质量退化风险将削弱长期可持续发展能力。受期缴业务短期化影响,业务质量指标出现退化迹象。一是期缴业务短期化限制折标率的提升。当前,在新单趸缴和期缴比例保持基本稳定的背景下,由于短期型期缴



业务高于中长期型期缴业务增长速度,新单折标率较上年同期下降 0.7 个百分点,仅为 27.6%。二是标准保费增长率逐年下降。一季度重庆市寿险业标准保费增幅为 27.2%,较上年降低约 13 个百分点,较 2008 年降低约 42 个百分点;同时也低于同期规模保费增幅 13.6 个百分点,低于新单保费增幅 3 个百分点。三是个人业务 25 个月保费继续率逐年走低。2008 年至 2010 年一季度,依次为 88.3%、87.2%、86.3%,呈明显下降态势。

从短期看,重庆寿险业不存在大的可持续能力不足的风险;但从长期看,如果期缴业务短期化趋势得不到及时扭转,业务质量将会继续恶化,业务增长模式将向主要依靠新单趸缴推动的模式回移,从而削弱行业的长期可持续发展能力。

3.行业核心竞争力弱化风险重新抬头。风险保障功能和长期储蓄功能是寿险业区别于其他行业的核心竞争优势,与之相对应,寿险公司必须通过大力发展保障型和长期储蓄型产品来提升自身的核心竞争力。然而,这方面的提升相当缓慢甚至有弱化的苗头。一是保障及储蓄型产品的发展不具优势,保障功能面临“边缘化”。虽然一季度该类产品(含意外险、健康险、普通型寿险、分红型寿险)的合计占比仍达 84.6%,但较上年同期占比减少 4.3 个百分点;同时,该类产品的合计保费增幅仅为 34.1%,不仅较上年同期增幅减少了 56.4 个百分点,也较同期总保费增幅低 6.7 个百分点。其中,意外险和健康险的占比逐年下降,普通型寿险的占比和保费规模出现双下降。二是主力险种分红险的新单保险期限与保费占比出现“倒挂”,长期储蓄功能“弱化”。调查显示,重庆市 6 家主要寿险公司的保险期限 10 年及以上的新单占比比较低,仅为 32.9%,较上年同期下降 2.8 个百分点。而保险期限 10 年以下,尤其是 5 年左右的新单却成为分红险新单的主流,形成保险期限越长、保单占比越低的“倒挂”现象。

4.产品与客户错配风险可能引发投诉纠纷。抽样调查显示,重庆市 6 家主要寿险公司的产品类别与客户类别之间存在一定程度的错配风险。一是年龄错配风险。如分红险(保险期限 5 年至 9 年)中,55 岁以上客户占比达到 30.4%,较之其他类别产品明显偏高。二是收入水平错配风险。在需要较强经济后盾作为购买支撑的投连险、万能险产品中,家庭人均月收入水平 2000 元(含)以下的客户占比偏高,分别达到了 33%和 28.7%。三是文化程度错配风险。各类新型产品均以高中(含)以下客户为主,存在明显的产品复杂性与客户文化程度不相匹配的风险。

产品与客户的错配,反映出保险公司在销售产品时缺乏有效的客户选择,甚至存在误导、将不合适产品销售给不合适的客户人群等情况,从而为未来的投诉纠纷埋下风险隐患。

几点建议

一是加快研究出台引导行业科学发展的综合性指标体系。虽然企业会计准则解释第 2 号的施行,将在一定程度上引导行业调整业务结构,但一些公司为了做大市场规模,大量发展趸缴或短期型的分红险业务。这类业务虽然在会计上能全额计入保费收入,但是却无助于业务质量的提升和经营效益的提高。建议将寿险业普遍采用的“标准保费”作为基础性指标,并结合保费继续率、折标率等指标,构建综合性指标评价体系。保险监管部门可在保险创新发展试验区等部分地区试点向社会公开寿险公司的标准保费情况,以此加大对保险公司调整业务结构的外在舆论压力。

二是加强寿险产品的精算监管。对银保产品以及一些通过行业性渠道销售的意外险产品,保监会可对其产品精算中涉及的预定费用率上限作出限定,以从源头上有效挤压保险公司向渠道支付中间费用的比例,促进银保等渠道的规范和健康发展,促进各渠道之间的平衡发展。

三是推动寿险公司加强客户信息系统基础建设。当前,多数公司欠缺比较完备的客户信息收集和管理系统,一些公司除了客户的身份证信息比较清晰外,对于客户的其他信息均缺乏了解和掌握,难以客观评判所销



产品与客户的匹配性和适合度。通过加强客户信息系统建设,设置对应不同产品的客户甄选程序,可有效降低产品与客户错配风险。

四是加强消费者教育。基于我国保险业尚处于初级阶段的实际情况,保险机构、行业协会和监管部门应整合力量,在争取政府支持的前提下,加大对社会公众保险知识的宣传教育。引导社会公众正确认识保险,更加注重保险保障功能,更加理性地选择保险产品。

五是引导公司加强资产负债匹配管理。发展长期险是当前寿险公司结构调整的一个基本方向。但是,长期险业务是作为保险公司的一项长期性负债而存在的,必须要匹配以长期性资产才比较恰当。否则,就可能造成资产负债错配风险。因此,当前出现的寿险新单期缴业务短期化和分红险产品保险期限短期化倾向也是可供投资的长期性资产缺乏的一个现实反映。寿险公司必须将结构调整作为一项系统工程,通过强化长期性资产的投资管理,改变后端投资资产的期限结构,才能有效带动前端业务结构的稳步调整。

