

五大上市险企一季报披露

投资收益拖累净利润普降

晨报记者 杨晓东

由于一季度资本市场的波动叠加去年同期的高基数,A 股上市险企的一季报并不好看。

截至目前,中国人保、中国人寿、中国平安、中国太保、新华保险等 5 家 A 股上市险企的 2022 年一季度业绩全部披露完毕。整体来看,5 家险企的寿险保费同比微增,产险保费同比增长 12%,但受资本市场低迷的影响,上市险企投资收益减少,拖累净利润增速。5 家险企实现净利润总和 513.6 亿元,同比下降 36.4%。

投资收益下滑
拖累整体业绩

目前,五大上市险企均已公布了一季报,受到资本市场波动影响,一季度净利润普遍出现了两位数下滑。

具体来看,中国平安一季度归母净利润 206.58 亿元,同比下降 24.1%,主要受资本市场波动影响;新华保险一季度归母净利润 13.4 亿元,同比下降 78.7%,受资本市场低迷的影响,投资收益减少,导致净利润减少。中国太保一季度归母净利润 54.37 亿元,同比下降 36.4%;中国人寿归母净利润 152 亿元,同比下降 46.9%。中国人保归母净利润 87.44 亿元,同比下降 12.9%。

从一季报公布的情况来看,上市险企投资资产普遍较去年末有所增长,但总投资收益率均较去年末有所减少。

具体来看,截至今年一季末,中国人寿投资资产 4.72 万亿元;中国太保投资资产 1.87 万亿元,较上年末增长 3.0%;新华保险投资资产为 1.1 万亿元,较上年末增长 1.2%;中国平安保险资金投资组合规模近 4.10 万亿元,较年初增长 4.6%。

投资收益率方面,截至今年一季末,中国人寿年化总投资收益率 3.88%;中国太保年化总投资收益率为 3.7%,同比下降 0.9 个百分点;新华保险年化总投资收益率为 4.0%,同比下降 3.9 个百分点;中国平安年化总投资收益率为 2.3%。

银保渠道保费增速亮眼

寿险业务收入方面,一季度中国人寿实现保费收入 3150.11 亿元,同比下降 2.7%;新华保险保费收入 648.9 亿元,同比增长 2.4%;



/视觉中国

太保寿险业务收入 994.5 亿元,同比增长 4.2%;人保寿险及健康险保费收入为 802.36 亿元;中国平安寿险及健康险业务实现营运利润 296.78 亿元,同比增长 16.0%。

在疫情影响代理人活动开展和公司清虚人力的背景下,上市险企寿险业务个险渠道普遍表现不佳,银保渠道则成为寿险保费增长的主力军。

而新华保险一季度个险渠道保费收入同比下降 5.3%,但银保渠道保费收入同比增长 26%。太保寿险银保渠道一季度业务收入 116.66 亿元,同比增长 892.9%。其中,太保寿险银保渠道一季度新保业务保费达到 110.3 亿元,超越代理人渠道的 92.19 亿元,成为中国太保一季度新单保费的最大贡献渠道,直接推动中国太保一季度新单保费同比增长 22%。

中国平安表示,银保渠道持续推动“渠道 + 产品 + 科技”专业经营体系建设,深化与平安银行的合作,构建专属产品体系、共享培训资源,银保渠道新优才队伍质量不断优化。

麦肯锡在报告中表示,理财净值化、优质资产缺乏等外因加剧银行产品同质化,仅靠单一品类的拳头产品难以为继。保险产品的价值主张可帮助银行贯穿客户生命周期

的各主要阶段,长期保单可推动银行与客户建立长期忠诚关系。险企需将“打造高质量银保发展模式”提升到全公司战略的高度,尽早为银保渠道业务高质量发展谋篇布局。

车险综改影响渐消

产险业务方面,随着车险综改影响渐消,三大上市险企产险业务一季度保费均实现两位数增长,承保利润表现亮眼。

太保产险一季度保险业务收入达到 498.64 亿元,同比增长 14.0%;其中车险业务收入 244.38 亿元,同比增长 11.8%;非车险业务收入 254.26 亿元,同比增长 16.2%。综合成本率为 99.1%,同比下降 0.2 个百分点;综合费用率为 28.7%,同比下降 2 个百分点。

平安产险一季度原保险保费收入达 730.18 亿元,同比增长 10.3%,整体综合成本率为 96.8%,同比上升 1.6 个百分点。

人保财险一季度原保险保费收入 1521.39 亿元,同比 12.2%;其中车险业务收入 637.82 亿元,同比增长 10.9%;实现承保利润 43.16 亿元,同比增长 10.8%;综合成本率 95.6%,同比下降 0.1 个百分点。产险整体成本率及结构保持稳定,车险综改影响渐消。

险企看好
权益市场长期表现

多家险企均表示会积极把握权益市场机会。险企相关人士表示,长期对权益市场保持乐观态度,将通过优化持仓结构等方式保持投资收益基本稳健。受宏观经济环境影响,短期内权益市场震荡及利率维持低位可能给险企业绩带来一定压力,但长期来看,险企人士对权益市场仍保持乐观态度。

4 月 29 日,在中国平安 2021 年年度股东大会上,中国平安联席 CEO 姚波表示:“今年股市确实比较波动,但我们觉得中国经济整体还是呈稳健态势,所以我们一直在进行资产配置。”

近日,中国人保旗下人保资产召开专题会议时表示,短期资本市场非理性调整,正是保险资金加大长期布局的良好时机,这也与保险资金的负债属性和投资运作规律相契合。公司将加强市场判断,用好二级市场权益投资额度。

对于投资端,多家险企明确,将通过做好资产配置动态调整、调整资产配置节奏、优化持仓结构等方式,保持投资收益基本稳健。中国太保称,公司将积极配置长期固收资产,延展资产久期,同时积极把握市场机会,投资收益保持基本稳健。

众安发布互联网保险服务新趋势

晨报讯 服务成为新青年投保的首选要素,5 月 4 日青年节,众安保险发布《Z 世代的“底气”——2022 年新青年互联网保险服务体验趋势洞察》,依托 CBNDData 消费调研数据,对互联网保险行业现状、Z 世代人群购保趋势以及年轻人群的购保需求升级方向进行调研。Z 世代在互联网购险上呈现怎样的消费特征? 互联网保险服务又是如何在新人群、新需求中完成升级迭代?

《报告》显示,超六成 Z 世代拥有两份及以上保单,且其更愿意为有科技感的“悦己式”保险服务

买单。同时报告发布了互联网保险服务三大趋势:产品即服务、体验即服务、数智化服务,“速度与温度”并存的保险服务体系将成为未来发展方向。

拥有着“个性自我”、“高需求”、“即时满足”等消费标签的 Z 世代,正在深切影响互联网保险服务的迭代升级。CBNDData 看到,互联网保险基于 Z 世代的服务新需求,呈现出产品即服务、体验即服务以及服务数智化三大升级趋势,正以更快速度、更暖温度为年轻人提供“新底气”解法,助推其有力前行。

新华保险全力聚焦队伍建设

晨报讯 2022 年二季度,新华保险正式实施“老城改造”项目——“优计划”,开展首批试点机构推动工作,着力推进全系统“三化”队伍建设,促进核心绩优人力增长,不断改善现有队伍质态。

今年 3 月,新华保险管理层在 2021 年业绩发布会上提出了队伍建设“守规律、讲专业、有创新”的指导方针。守规律即回归保险本源,新增真人力、真价值、真保费,用“三真”回归保险本源。讲专业即坚持“四个营销”,用制度营销提升个险队伍年轻化、专业化、城市化的“三化”能力;用氛围营销提升合格

率;用活动营销提升人均件数;用责任营销提升件均保费。勇创新即用新的获客模式、新的销售模式、新的服务模式、新的管理模式来达到创新的力度,通过老队伍的转型来达到创新的力度,逐步实现“以新代旧”。

在推进“老城改造”的同时,新华保险还计划进行“新城打造”,发展“科技 + 队伍 + 服务”的营销新生态,即通过科技手段线上获客、线上养客、线上管理,对接新兴、扁平化、绩优的队伍,从公域到私域再到新的队伍,形成一个封闭、完整的销售价值链。

风急浪大时，
紧握投资中的“锚”

兴证全球基金 任悦通

投资和投机有什么区别? 首先,不是口音的问题。投机是指短时间获取价差收益的行为,但是真正到手的收益呢?

科斯托拉尼这样评价投机者:只要投机者还在股市上交易,那么赢来的钱就只是借来的钱,股市是一个残忍的高利剥削者,投机者必须把借来的钱加上高利息返回。

那投资有什么不同? 如果支撑投机的信仰是“高收益”,坚定投资决心的锚:则是优秀企业长期成长带来的价值回报。这里我们可以参考企业的净资产回报率(ROE),他代表企业为股东赚钱的能力。我们回看过去十年,A 股市场企业的平均 ROE,其中 5 年在 10%以上,其中 9 年都在 6%以上。这意味着,如果我们伴随一家有着“平均表现”的企业,一起成长 10 年,最后可能获得 136.26%的资产收益率,对应年化回报 8.98%。

长期来看,企业整体价值是不断提升的,然而这些进步体现在股票价格上,往往会呈现出震荡向上的形式。

因为投资中总会存在不确定,受到市场周期、货币政策的影响,股价会在短期内出现波动,偏离企业真正的价值。例如代表 A 股上市企业股价平均走势的“WIND 全 A”指数,虽然每年指数的涨跌幅和企业平均回报会存在偏差。但是长期价格,仍能反映出企业的真正价值。

所以,如何找到投资中的锚? 在投资中,我们购买的不仅是股票,也是企业。市场风浪中,更需要锚定价值,与优秀的企业长期成长。

当然,更方便的方式可以是:选择一位投资理念相近的基金经理,并长期持有他的基金。优秀的基金经理,会挑选出成长更快、价值更优的企业,这种主动选股能力,往往会为我们的投资做加法。

回溯过往十年,偏股基金指数增长 214.50%,成功跑赢 A 股企业的平均资产回报率,为投资者创造超额收益。

最后,让我们问自己一个问题:现在还应该坚持投资吗? 回顾过去 5 年的偏股基金指数,我们可能给出无数次放弃投资的理由。但是如果我们能在,这些波动中坚持下来,把握投资中的锚,终能分享到来自企业成长的价值。

