从高歌猛进到转型求变，在跌宕起伏中迈向高质量发展

保险十年 “人身险”回归保障初心

过去十年，中国金融改革不断深化，服务实体经济能力不断提升，金融业正成为支持国民经济稳定运行的强劲动能。作为金融业的重要组成部分，十年间，中国保险业从高速增长迈向高质量发展新阶段，连续四年保持全球第二大保险市场地位。

据报道，我国保险业总资产从2012年底的7.4万亿元增加到2021年底的24.9万亿元。同时，我国银行业保险业的总资本也已从2012年底的9.5万亿元增长至2021年底的32.4万亿元。保险深度从最初的2.98%上升至3.93%，保险密度从每人1144元上升至3179元，十年增长了近1.78倍。在风险保障、服务“三农”发展、支持乡村振兴等方面，也发挥保驾护航作用。

这其中，占据保费市场份额七成多的人身险，近十年也在跌宕起伏中回归保障初心，迈向高质量发展。

正观新闻·郑州晚报记者 谢宽 整理

我国保险业总资产从2012年底的7.4万亿元增加到2021年底的24.9万亿元

2014~2016年快速扩张 保费规格突破2万亿大关

回望人身险业近十年的发展道路，2014~2016年，可谓是市场的快速扩张期，人身险保费收入连续三年实现双位数增长，分别达到18.4%、25%和36.5%，也正是在这个时期，人身险保费规模突破2万亿大关，一路增长至2016年末的2.22万亿元。

综合当时人身险市场的发展背景不难发现，保费的高增长与以万能险为代表的中短期理财型保险产品一度盛行不无关系。

海通证券研究报告显示，2016年底，寿险规模保费已达3.45万亿元，而以万能险为主的“保护投资款新增交费”5年累计超过2.5万亿元。此外，万能险在寿险保费收入中的占比逐渐提高，从2013年的23%增长至2016年的37%。

彼时，中短期理财型保险之所以受追捧与多重因素影响有关，首先是2012年监管在保险资金运用层面推行了市场化改革，险资的投资工具大幅扩宽，在此背景下，伴随着后续资本市场牛市行情的开启，险资投资收益也明显提升，从2012年的3.39%提升至2014年的6.3%。

除此之外，人身险费率市场化改革也给万能险进一步发展带来契机。2015年，监管明确取消万能险不超过2.5%的最低保证利率，由保险公司按照审慎原则自行决定，评估利率上限为年复利3.5%。

政策的本意是期望借助费改降低人身险保费价格、提升产品的吸引力，但部分中小险企却利用万能险的投资属性，通过资产驱动负债模式借机弯道超车，甚至频频举牌上市公司，给外界留下“野蛮人”的印象。

占据保费市场份额七成多的人身险，近十年也在跌宕起伏中回归保障初心，迈向高质量发展

2016年回归保障期 重疾险高增长带动大发展

对于部分险企奉行的资产驱动负债模式，监管很快予以纠偏。2016年原保监会出台《关于强化人身保险产品监管工作的通知》等一系列政策，给万能险的激进式发展降温。

为进一步引导保险产品回归风险保障本源，降低理财型保险的经营风险，2017年5月，监管又下发了号称史上最严新规的134号文，即《关于规范人身险公司产品开发设计行为的通知》，叫停“快速返还+万能账户”类型保险产品。

政策推动之下，兼具长期保障功能和高内含价值的重疾险日渐成为人身险市场的“C位”担当。

有数据显示，2016年至2018年，是重疾险保费增长较快的阶段，保费增速连续三年超过40%，分别达到48.8%、46.9%和42.5%，到2019年重疾险保费规模已站上4000亿平台，达到4107亿元。

重疾险的高增长也带动了健康险的大发展，数据显示，2015年和2016年，人寿保险公司的健康险保费收入增速分别高达53.88%和71.37%。

事实上，以重疾险为首的健康险市场实现高速增长，除了受理财型保险退潮、此消彼长的利好因素外，也与监管力推商业健康险服务“健康中国”战略、取消代理人资格考试后代理人规模迅速扩张、互联网渠道加持以及国民经济水平整体提高等综合因素影响有关。

相关机构发布的《2020~2021年度健康险产品研究报告》数据显示，重疾险保费迅猛增长的阶段，我国营销员数量也迎来一波扩容潮，从2015年的不到500万人增长至2019年末的973万人。彼时各大上市寿险也是依靠百万营销军团带来营收贡献。

但从可持续发展的层面看，那时人身险行业对人海战术的路径依赖已然快走到头了。

2019年面临转型阵痛期 市场利好带来增长新引擎

不可否认的是，自1992年友邦将保险代理人制度引入中国以来，人身险市场的快速发展，离不开海量营销队伍的有效拉动。

但伴随着行业的巨变演进，既有的发展模式终究难以为继，单纯依靠扩大代理人队伍已很难换来可观的保费增速，转型变革已是唯一路径。

于是，自2019年上半年起，银保监会就围绕保险营销员清虚下发《关于开展保险专业中介机构从业人员执业登记数据清核工作的通知》《关于开展保险公司销售从业人员执业登记数据清核工作的通知》等一系列文件，要求保险公司及中介机构，围绕人员清虚、信息补全等方面进行自查整顿。

2020年《保险代理人监管规定》的落地，又进一步完善了保险代理机构的准入退出管理。紧接着，同年年底，银保监会还发布《关于发展独立个人保险代理人有关事项的通知》，标志着独立个人保险代理人制度正式启航。

在监管政策的引导下，头部险企主动展开清虚的同时，也纷纷启动个险渠道改革，如重修基本法、招募绩优代理人、发展高质量代理人队伍等。

公开资料显示，仅2021年，五大上市寿险个险代理人数量就减少超150万人。另据保险中介监管信息系统披露，2021年我国执业登记的保险销售人员约642万人，较2020年末的842万人减少了200万人。

除了重塑代理人渠道外，监管还强化各类型人身险产品的规范发展，如推动意外险改革，规范短期健康险业务、互联网人身险业务、城市定制型商业医疗险业务，推动新旧重疾定义切换等。

不过，受行业深度调整、宏观经济下行，以及新冠疫情的持续冲击影响，近年来人身险机构在探寻高质量发展路径中，也在经历着转型阵痛，面临新业务增长乏力、保险消费需求不振等压力。

但长远来看，人身险市场高质量转型已是大势所趋，“健康中国”战略、个人养老金制度的稳步推进，也将给人身险行业带来重大历史机遇，成为拉动市场稳步增长的新引擎。