



中邮保险引进友邦作战投点评： 优势互补 开启行业个、银融合 新展望



事项:

近日，中邮保险公告引进友邦保险作为战略投资人。友邦保险拟出资 120 亿元全部认购中邮人寿增发的 71.6 亿股，持股比例为增资后中邮保险股权比例的 24.99%，成为仅次于持股 38.2% 的邮政集团的第二大股东。投资将全额以内部资源现金支付，友邦有权提名一名非执行董事加入中邮董事会。

评论:

中邮迎史上最大注资增幅，迈出业务转型升级关键一步。中邮保险此次引进战投增资扩股后注册资本将由 215 亿元增至 287 亿元，位于行业第三，仅次于平安人寿和太保人寿，增幅 71.6 亿元为单次最大注资增幅。此次友邦公司拟出资 120 亿元全部认购中邮人寿增发的 71.6 亿股，持股比例为增资后中邮保险股权比例的 24.99%，成为仅次于持股 38.2% 的中国邮政集团有限公司的第二大股东。正牌国企与老牌外资的深度强强联合为各自的业务转型升级铺路。

中邮人寿：以银保业务为主导的中型寿险公司，在集团改制背景下积极转型。

截至 2020 年，中邮人寿总资产 2838 亿元，净资产 269 亿元，实现净利润 13.2 亿元，保费规模 820 亿元，位于寿险业第九。2021Q1 核心偿付能力充足率为 96%，综合偿付能力充足率 157%，在监管红线之上，但

不算充足。中邮人寿主要以银保渠道为主，截至目前共有 21 家分支机构，覆盖邮储银行分销网络的 80%。2020 年前五大产品均为年金、分红险，集中度较高，占整体保费的 93.2%。其近年来也在做价值转型：加强银保渠道的期交业务，开发长期重疾险和增额终身寿等提升价值。2020 年期缴保费占总保费比重 88%，长期期交新单占期交新单总保费 60%，新业务价值增幅高达 118%。个险渠道方面也在积极布局，试图自建或者借助邮政网点的人员以建立渠道。

优势互补：友邦适配中邮价值转型需求，中邮贴合友邦版图扩张战略。友邦具有在个险渠道经营上的绝对话语权，有一支人均产能远远领先的精英团队，走精细化高净值客户路线。中邮引进其优异管理经验后对其现有处境改善将有益无害。友邦正处于在内地市场扩张版图的关键时期（近年加速在天津、石家庄、天津、武汉等地布局），其原有的精细化路线对于快速布局市场并不适合。

另外，内地个险市场增长目前面临瓶颈，今年 3 月个险渠道开始转为负增长，3-5 月单月新单标保同比增速为：-29%、-37%、-43%。个险的弱势必然也会波及友邦这样的公司。中邮人寿依托邮储集团可触达最大的零售金融分销网络（4 万个金融网络和 6 亿零售客户），友邦通过战略投资，借助外部的力量为深入理解、下沉到内地市场、扩张渠道不失为一种好的选择。

个、银融合或为大势所趋，行业亟需供给侧改革创新满足市场需求。

过去保险行业似乎总是存在矫枉过正的情况，行业主体一般都是银保独大或个险独大，亦或是快速急转弯切换赛道。在互联网新兴经济快速发展的时代，也为传统金融行业提供思路和发展的方向。在行业增长弱勢的背景下，应加速供给侧的改革创新，在生态圈的建设，业务互相融合赋能、多元化发展等方面加大探索。友邦战投中邮虽然也面临文化、架构等方面水土不服的问题，具体效果尚不能确定。但打开了二者的转型、升级、扩展发展空间以及开启行业对个、银融合的思考和想象。

风险提示：“新冠”疫情反复、新业务持续低迷、权益市场动荡。

关键词：疫情

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_33362

