

雪球访谈

调研团来啦！平安寿险改革，未来发展如何？

2021年07月28日

雪球

聪明的投资者都在这里

免责声明

本报告由系统自动生成。所有信息和内容均来源于雪球用户的讨论，雪球不对信息和内容的准确性、完整性作保证，也不保证相关雪球用户拥有所发表内容的版权。报告采纳的雪球用户可能在本报告发出后对本报告所引用之内容做出变更。

雪球提倡但不强制用户披露其交易活动。报告中引用的相关雪球用户可能持有本报告中提到的公司所发行的证券并进行交易，也可能与这些公司或相关利益方发生关系，雪球对此并不承担核实义务。

本报告的观点、结论和建议不构成投资者在投资、法律、会计或税务等方面的任何操作建议。投资者应自主作出投资决策并自行承担投资风险，根据本报告做出的任何决策与雪球和相关雪球用户无关。

股市有风险，入市需谨慎。

版权声明

除非另有声明，本报告采用知识共享“署名 3.0 未本地化版本”许可协议进行许可（访问 <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/deed.zh> 查看该许可协议）。



访谈嘉宾



二马由之 V 雪球2019年度十大内容贡献奖得主



东先生



estival



潜龙在渊

访谈简介

#雪球探访中国平安寿险改革进展#近年来，传统寿险市场的健康可持续发展面临挑战，宏观环境、消费者需求、人口红利包括科技应用的飞跃，都对行业发展提出更新、更高的要求。保险公司内部在经营管理、产品设计及渠道建设等方向上，亟待调整升级。

在此背景下，平安在2019年开始积极推动寿险改革。7月26日，平安集团联合

雪球开展平安寿险改革进展探访活动，球友@东先生@estival@二马由之应邀前往连续四年蝉联全系统业绩第一的试点寿险营业部与位于平安金融中心77楼的康养样板间，参观了解“平安寿险外勤职场3.0升级首个试点”、“臻宜年康养项目”等产品和渠道改革进展，与营业部负责人以及优秀代理人近距离交流，并观看了平安康养项目负责人的分享，实地感受寿险改革带来的变化。

关于平安的寿险改革、代理人焕新计划、康养项目等等你有什么想问的？本期我们邀请到的@二马由之@东先生@estival@潜龙在渊做客雪球访谈，跟大家共同探讨，快发起提问吧！

[\(进入雪球查看访谈\)](#)

本次访谈相关股票：中国平安(SH601318)

以下内容来自[雪球访谈](#)，想实时关注嘉宾动态?立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧!

[问] 86UP_YYDS:

对[@二马由之](#) [@东先生](#) [@estival](#) [@潜龙在渊](#) 说：如何看待平安最近的几笔收购案，如：方正集团破产重组、来福士的几个商业物业？这两笔收购对平安的未来能够带来多大的收益？

[答] 潜龙在渊:

可以参考一篇文章，这篇文章是上海证券报对平安首席投资官陈德贤的最新访谈。[网页链接](#)

[问] 绍兴酒:

对[@二马由之](#) [@东先生](#) [@estival](#) [@潜龙在渊](#) 说：对寿险改革成功有信心吗？

[答] 潜龙在渊:

如果平安不能成功，中国没有险企能转型成功，所以谨慎乐观，持续跟踪中。

[问] -燊-:

对 [@二马由之](#)，[@东先生](#)，[@estival](#)，[@潜龙在渊](#) 说：各位感受到的平安的“企业文化”是怎么样的？平安会成为伟大企业吗？

[答] 二马由之:

不知道什么叫做伟大，但是平安一直在不断的改革，创新，是一个永不停歇的鸟。

[问] -燊-:

对 [@二马由之](#)，[@东先生](#)，[@estival](#)，[@潜龙在渊](#) 说：（卜蜂集团/正大）到底有没有减持？好像看到换了关联子公司又进来了？

[答] 东先生:

一进一出，整体是减持了的。据传是因为正大现金流压力较大。

[问] 股市进阶之道：

对 @二马由之，@东先生，@estival，@潜龙在渊 说：二马由之不是早就卖掉了平安，各位大V投资平安几年？获取了多少回报？我是看不懂平安，所以我根本不买平安，跌多低我都不会考虑！

[答] 东先生：

首笔大资金投资在2016年底，至目前盈利不到1倍，目前仍持有。第2笔大资金在17年底，前阵子已卖出，几乎无盈利。

[问] -燊-：

对 @二马由之，@东先生，@estival，@潜龙在渊 说：各位感受到的平安的“企业文化”是怎么样的？平安会成为伟大企业吗？

[答] 潜龙在渊：

建议看几本书《大道平安》，《平安心语》，《无止之境》

[问] 志存高远-：

对 @二马由之，@东先生，@estival，@潜龙在渊 说：平安寿险改革何时有关拐点，如果现在不能看到拐点，有没有哪些是好的方面表现？

[答] 东先生：

从调研和我的理解来看，目前平安是宽出严进，所以改革观察代理人数量即可。大概率在今年底。目前仍没有太多好的消息。

[问] 陈尚恩：

对 @二马由之，@东先生，@estival，@潜龙在渊 说：能否问下管理层。这次河南大水及烟花台风，可能带来的赔付额有多少（不仅要含目前已申报，含应申报

未申报的预估赔付额)？

[答] 二马由之：

具体数据没有关注，这是保险业本来就要面对的东西。

[问] 86UP_YYDS：

对@二马由之 @东先生 @estival @潜龙在渊 说：平安的底部在哪？

[答] 二马由之：

市场的事，谁说的清楚。

[问] 北冥有鱼儿：

对 @二马由之，@东先生，@estival，@潜龙在渊 说：请问中国平安未来前景如何？短期公司代理人大幅减少，导致业绩大受影响。据内部人员说，代理人人数会降到原来的三分之一。不知道平安反转在何时？

[答] 东先生：

整体代理人应该在80万上下，其中绩优代理人在20万上下，两组数据都较最高峰时约下降1/2。我认为代理人人数还得往下掉些，预计年底是底。

[问] 景辰2021：

对@二马由之 @东先生 @estival @潜龙在渊 说：负债端，特别是中高端客户，是否会受到友邦的较大冲击？当前中高端市场的行业竞争严峻么？

[答] 东先生：

我认为会有冲击，但中高端用户足够大，友邦中国区代理人大概只有4-5万，而平安代理人比这数量多出十倍不止，绩优代理人也是其4-5倍，竞争格局比低端（惠民保，互联网保险，各大保险公司，财产险的健康险）要好太多。

[问] 胜哥论市：

对@二马由之 @东先生 @estival @潜龙在渊 说：这次国内洪灾是不是会对保险类股票影响很大，你们还看好保险吗

[答] 潜龙在渊：

国内洪灾会增加当年的赔付，影响当年的业绩，但是会对大众进行很好的风险教育，将会明显提升接下来的保险销售，这在巴菲特给股东的信里很多次都有提及。

[问] 管道建设者：

对@东先生 说：一直在关注平安寿险改革，但是我观察到平安寿险最新的产品并没有增加医疗服务增值，所谓的改革又在哪落地了？

[答] 东先生：

有增加的，具体名为臻享RUN，全国已铺开，其效用详见此贴：[网页链接](#)

[问] 不思饭：

对 @二马由之，@东先生，@estival，@潜龙在渊 说：请问一线营业部对寿险改革有什么具体的感受

[答] 二马由之：

这次参观的是平安的销售冠军营业部，从某种意义上说，平安的寿险改革是其他营业部在向头部营业部学习、靠拢。

[问] 景辰2021：

对@二马由之 @东先生 @estival @潜龙在渊 说：负债端，特别是中高端客户，是否会受到友邦的较大冲击？当前中高端市场的行业竞争严峻么？

[答] 潜龙在渊：

曲高和寡，越难做的事情越容易成功，中高端市场肯定竞争没有中低端激烈，要不平安也没必要做这种转型，平安现在的做法，肯定会冲击友邦倒是真的，当然友邦也会冲击平安，高端市场今后主要就是平安和友邦。

[问] -燊-:

对 @二马由之, @东先生, @estival, @潜龙在渊 说: 寿险改革成效如何?
求各位大佬详聊

[答] 二马由之:

最终的成效还要看新业务价值及价值率的提升。目前看, 寿险改革还在路上, 而是应该是一个持续的过程。就我的认知看, 平安会逐步聚焦高端人群。

[问] 平安起飞:

对 @二马由之, @东先生, @estival, @潜龙在渊 说: 现在寿险最大的困境是什么, 转机拐点初现了吗?

[答] 潜龙在渊:

保险最大的困境是业务发展遇到瓶颈, 光靠发展人头就能发展业务的时代到头了, 最大的动力其实是政策, 如果有足够强大的政策支持, 大家会主动想着去买保险, 那保险销售肯定更好做, 目前个税递延试点结束了两年多, 一直没有后续的政策出来, 那目前就只能依靠险企自身进行转型, 平安是下了巨大的决心来提升代理人的素质及收入, 这将提升平安今后在中高端市场的竞争力。转型需要时间, 也存在风险, 目前难说拐点。拐点就是看到代理人人均产能上升, 人均收入上升, 新业务价值上升, 另外一个拐点就是如果出现了很大的政策利好, 那拐点可能说来就来了。

[问] -燊-:

对 @二马由之, @东先生, @estival, @潜龙在渊 说: 能不能向董事会建议一下, 平安引入个长期大股东? 类似某国养老基金、伯克希尔、喜马拉雅资本等。现在筹码太散了, 这是其每年波动都很大的主要原因吗?

[答] 二马由之:

投资者还是聚焦公司基本面研究吧。

[问] 86UP_YYDS:

对@二马由之 @东先生 @estival @潜龙在渊 说：我身边的人都说保险是骗人的，我也有亲戚之前是平安的保代，但是坑完身边的亲戚朋友也不做了；关于银保渠道的问题，我听说保险公司会给银行分成让银行卖保险，我身边就有这样的真实案例，某位朋友去银行存钱，却被银行柜台人员以高息存款为由骗去买保险，银行柜台人员说是存款，其实办理的时保单，后来这位朋友去银行取钱才发现当时办的不是存款，而且这个保单给的利息还没有银行正常的定期存款的利率高。请问平安如何改善大家对保险的这种极差印象和偏见？

[答] 潜龙在渊：

银保以前问题是很多，整顿以后好了很多，而平安现在银保渠道业务很少了，主要专注于个险渠道，当然这也跟工作人员素质有很大关系，平安如果代理人改革后代理人素质提升，今后专注中高端的市场，那这样的事情会更少发生。

[问] -癸-：

对 @二马由之，@东先生，@estival，@潜龙在渊 说：寿险改革成效如何？求各位大佬详聊

[答] 东先生：

改革的成效是人均新业务价值的提升，逻辑再下沉是队伍质量的提升。目前来看还不是很理想。目前的策略是严进宽出，代理人流失的多，进来的少，符合要求的更少。因此还需要保持跟踪。

[问] 绍兴酒：

对@二马由之 @东先生 @estival @潜龙在渊 说：对寿险改革成功有信心吗？

[答] 东先生：

有信心，只是目前还看不清时间预期。就比如有一个长坡，但却看不清斜率（回报率）。解法无他，唯有边形边看。

[问] 86UP_YYDS:

对@二马由之 @东先生 @estival @潜龙在渊 说：如何看待平安最近的几笔收购案，如：方正集团破产重组、来福士的几个商业物业？这两笔收购对平安的未来能够带来多大的收益？

[答] 二马由之：

从这几笔收购看，平安的投资端还是在既定的道路上持续前行。收购方正可以认为是在医疗领域的布局，商业物业延续了平安持续发力地产的路子。至于收益，目前看不清楚。

[问] 志存高远-：

对 @二马由之，@东先生，@estival，@潜龙在渊 说：平安寿险改革何时会有拐点，如果现在不能看到拐点，有没有哪些是好的方面表现？

[答] 二马由之：

我们能够看到的信息是平安在代理人方面的动作，代理人数量下降，质量提升。至于寿险改革的拐点，我是建议看新业务价值及价值率的拐点。

[问] CHIN1-N：

对@二马由之 @东先生 @estival @潜龙在渊 说：请问各位对于平安的利润顶峰，发生时间和之后维持情况是如何预计的？各位其他重仓的标的未来利润实现的确定性上比平安如何？哪些先行指标出现会让各位增大对平安的仓位？

[答] 东先生：

我的其他重仓包括脸书腾讯茅台，我认为他们实现我的预测的确定性（允许我称之为胜率）比目前的平安要好。平安再次披露代理人学历（2020年中报曾披露，后来消失）该指标，且边际不断改善的话，可以将其认为改革成功的先行指标。若无该指标，则是人均NBV。此2者边际改善时，可视为捧杯为号，我会加大平安的仓位。

[问] 低估潜力去伪存真：

对 @二马由之，@东先生，@estival，@潜龙在渊 说：有说投资部门改革的事嘛？比如项目跟投机制。应对债券久期过短和债券利率下行问题，公司应对策略？公司业绩如果停止增长公司考虑提高分红嘛？以前年金都是按照百分之5利率推广的。实际15年到期利率只有百分之2。应对这种事情公司有什么对策讲嘛？

[答] 潜龙在渊：

可以参考一篇文章，这篇文章是上海证券报对平安首席投资官陈德贤的最新访谈。[网页链接](#)，另外你也可以在百度上搜一些陈德贤的文章，了解平安的投资思路。

[问] 86UP_YYDS：

对@二马由之 @东先生 @estival @潜龙在渊 说：对个人来说，健康险（平安e生保）、意外险才是必须买，其他都是类理财产品？

[答] 潜龙在渊：

每种险种都有其特定的应用场景，比如护理险不在你上面险种里面，但也不是理财产品，所以不能简单地这么定义。

[问] 大美女与小野兽：

对 @二马由之，@东先生，@estival，@潜龙在渊 说：我也投资平安好多年了，从三十多就买过，但仓位不重，主要以高抛低吸为主，拿不住长期仓位，所以挣得钱也不多。近期慢慢买成重仓，被连续暴击，账户严重缩水，不敢再补仓了，甚至想一割了之！我前几年还成为了平安的代理人，但目前由于疫情暴雨等原因，大家手上都没有钱，导致我业绩考核不达标，昨天被下号了。我所在的团队据说只有处长和课长及个别绩优留下了，其他的全被辞退。我觉得如果按这种改革法，代理人一定会锐减，业绩肯定也会影响，未来趋势难反转！但保险的市场还在，弃之不忍，留之担心，何解？！

[答] 二马由之：

你的这个情况就是平安寿险的改革的镇痛，最终的结果将是代理人数量较为明显的下降。这和我国经济发展规律是匹配的，人口红利逐步衰减。平安会以较少的代理人去发力中高端客户。

[问] 启点2049:

对 @二马由之, @东先生, @estival, @潜龙在渊 说: I17准则 对平安净资产 有影响吗?

[答] 东先生:

I17下保险公司的利润表将出现显著变化，会表现出类似财产险的综合成本率（包括费差利差死差）。按《读懂保险股》中“失效的会计准则”一章所述，当前保险公司利润表中，以保险业务收入和投资收益为营业收入，以“为客户支出”、“为代理人支出”、“为员工支出”构成成本，相减得到利润。但由于费用前置利润后置的原因，一般会计准则是失效的。I17新准则下，保险公司的保险收入将基于预期赔付、预期费用、边际摊销及变化以及保单获取成本的分摊等，同时减去保险实际发生成本得到承保利润，可近似理解为死费差；用投资收益减去负债利息成本得到投资利润，可以近似理解为利差。因此新准则下的利润表将直接可以看出不同公司的三差分布情况，“黑匣子”完全拆解开，信披将更为充分。不过呢，我们还是要谨记，这只是近似，如书中所述，三差是定价体系的事情，不是会计准则的事情，连接两个世界的门是保费。I17也将影响投资组合的计量方式，HK将在23年开始实施，内地预计26年开始实施。

[问] 周小良:

对@二马由之 @东先生 @estival @潜龙在渊 说: 目前的中国平安，是陷阱还是馅饼？

[答] 二马由之:

当你问是机会还是陷阱时，说明这个企业还不适合你。最好是投哪些你一眼看过去是机会的企业。

[问] 套牢式投资：

对 @二马由之，@东先生，@estival，@潜龙在渊 说：请问一下马总几时退休？

[答] 潜龙在渊：

这你得问马总

[问] 胜哥论市：

对@二马由之 @东先生 @estival @潜龙在渊 说：这次国内洪灾是不是会对保险类股票影响很大，你们还看好保险吗

[答] 二马由之：

如果真的看好一个企业，一次性的影响可以忽略。

[问] 景辰2021：

对@二马由之 @东先生 @estival @潜龙在渊 说：负债端，特别是中高端客户，是否会受到友邦的较大冲击？当前中高端市场的行业竞争严峻么？

[答] 二马由之：

谈不上平安收到友邦冲击，中高端这个市场够大。目前还是蓝海。

[问] 86UP_YYDS：

对@二马由之 @东先生 @estival @潜龙在渊 说：对个人来说，健康险（平安e生保）、意外险才是必须买，其他都是类理财产品？

[答] 东先生：

我认为个人优先配的应该是寿险，寿险是所有产品里唯一利他，而非利己的产品。可以配与你等量房贷的额度，已解决本人挂彩后“孤儿寡母，惨不忍睹”的情景。其次是健康险（您已买），再来是重疾险，可购买您3年收入的额度，已解决重病期间家庭无收入的情形。至于分红型万能等理财险产品，可买可不买，建议不如自己投资，提

高收益同时，还可以增强自己对世界的认知，后者比财富要宝贵很多呀。

[问] 挂一漏万的大局观：

对 @二马由之，@东先生，@estival，@潜龙在渊 说：寿险公司的内涵价值，是不是都是假的，根本没法释放成利润？

[答] 潜龙在渊：

怎么可能呢，内涵价值是险企的清算价值，这些有效业务价值在某种特定情况下是可以在保险公司之间做交易的，也就是说可以直接变现，按平安这样的准备金计取保守程度，平安直接清算掉也可以清算出70多元的股东权益出来。我以前有不少篇论证内含价值可靠程度的文章，在专栏里还有。

[问] 86UP_YYDS：

对@二马由之 @东先生 @estival @潜龙在渊 说：平安的底部在哪？

[答] 二马由之：

回复@韭菜割成精：目前看影响不大，只要小平安不要给大平安投的一些垃圾企业贷款即可。//@韭菜割成精:回复@二马由之:大平安的困境会不会影响到小平安？

[问] 挂一漏万的大局观：

对 @二马由之，@东先生，@estival，@潜龙在渊 说：寿险公司的内涵价值，是不是都是假的，根本没法释放成利润？

[答] 东先生：

从归纳法来看，过往有效业务价值占比高的公司，是持续地释放者高额利润的。从演绎法来看，内含价值的可靠性依赖于其中假设的保守程度，信则有不信则无，因此天然是要折价的。因此我不建议咱们只看EV投资，而是要回归到公司创造价值的能力上，换言之，估值还是以NBV增速为锚，及理解其背后为什么可以达到这个增速。

[问] 西安散户小王：

对 @二马由之，@东先生，@estival，@潜龙在渊 说：伯克希尔赔付率据说100%以上了，平安才70%多，这是不是造成现阶段大家不太买保险的原因？能否提高权益投资的比例，使得总收益达到伯克希尔的水平

[答] 二马由之：

这也是我的想法。

[问] 挂一漏万的大局观：

对 @二马由之，@东先生，@estival，@潜龙在渊 说：寿险公司的内涵价值，是不是都是假的，根本没法释放成利润？

[答] 二马由之：

说一个我自己的投资理念，在我看来保险的内含价值估值，和银行的PB估值如出一辙。都是不可取的。还是要看成长。

[问] 平安起飞：

对 @二马由之，@东先生，@estival，@潜龙在渊 说：按现在业绩，平安走入大衰退，还剩多少时间？

[答] 潜龙在渊：

大衰退？没那么吓人吧，今年国债750天线下降了不少，平安半年报应该又要多计提准备金，业务发展得也不不算太好，最坏预期就是半年报和年报利润有点下滑吧，怎么可能大衰退？而且一旦一些暂时性因素结束（如国债750天线下降），那利润继续增长的概率很大，平安从利润释放的角度来看，绝对不存在一些网友担心的亏损问题。

[问] L——C：

对 @二马由之，@东先生，@estival，@潜龙在渊 说：有个认知不够的问题

请教下、如果平安每年挣很多钱、而且它又不是国企背景、会不会被打压

[答] 东先生：

2019年我有缘单独得见原银保监会TOP2的领导，曾问到监管层面对您这个问题的看法（当时我也担忧），对方的回答是：担心平安这样的公司太少了，而不是担心他赚太多了。当然，此一时彼一时，目前银保监会领导偏银行条线，如何思考就不知道了。但我仍认为咱们有着良好的ZF，并不会因为赚钱多这种表象就打压某个对象，而会更多从企业经营是否为社会创造价值，是否阻碍社会发展角度出发来考虑。

[问] 平安起飞：

对 @二马由之，@东先生，@estival，@潜龙在渊 说：按现在业绩，平安走入大衰退，还剩多少时间？

[答] 二马由之：

分析的平安的着眼点应该在负债端的寿险改革及投资端的策略优化。目前寿险改革已经在路上，迟早会成功，只是时间问题。平安的投资策略优化目前还没有看到。

[问] 仓山如海：

对 @二马由之，@东先生，@estival，@潜龙在渊 说：请问一下平安如何在互联网渠道布局？在高端和中低端市场的战略，现在向高端转型是准备放弃低端吗？

[答] 东先生：

我不认为平安目前的互联网布局（比如平安健康，e生保等产品）能有效对抗滚滚的互联网低端保险浪潮。目前我看到的是对低端有些战略性防守和放弃的味道。

[问] 正义黎明：

对@二马由之 @东先生 @estival @潜龙在渊 说：如何看平安今年的中报和年报，利润是否会持续下降？

[答] 东先生：

我对今年中报NBV的预期是-

10%以上。全年很难说，如下半年无起色，应该也在此数值范围内吧。

[问] 他乡客：

对 @二马由之，@东先生，@estival，@潜龙在渊 说：请问新生儿断崖式下跌对平安新业务影响有多大？

[答] 二马由之：

平安的寿险改革其实和人口红利的衰退有关，所以平安在改革，聚焦高端。

[问] 刘果果果：

对@二马由之 @东先生 @estival @潜龙在渊 说：平安现在的康养项目，都是针对高端、一线新一线人群，还有没有向三四线城市扩张的计划和愿景？

[答] 东先生：

未来3-5年内应该都在一线和超一线的核心地段（以深圳为例，保费1000万科获取入住资格，地段是15万+/平的蛇口）。暂无向3-4线扩张。

[问] 浪潮之火：

对 @二马由之，@东先生，@estival，@潜龙在渊 说：政策会对保险行业来一次较大的冲击吗？未来社保不够用是确定的。

[答] 二马由之：

目前的政策对于普惠型保险并不友好。

[问] 长坡厚雪风大：

对 @二马由之，@东先生，@estival，@潜龙在渊 说：平安为什么不维护价值中枢？

[答] 二马由之：

为什么要维护股价

[问] 平安起飞:

对 @二马由之, @东先生, @estival, @潜龙在渊 说: 平安内部员工怎样看改革, 重走舊路可否?

[答] 潜龙在渊:

开弓没有回头箭, 正因为多年代理人收入上不去才下决心转型的。

[问] 一个奇怪的人i:

原帖已被作者删除

[答] 东先生:

二期工程主要影响是核心偿付能力充足率, 要求核充不能超过50%, 综合充足率不得低于100%。这两组数据平安目前都在200%+。就像突然有一项研究表明人类吃太多甜品会的糖尿病, 而一个健康的瘦子突然知道这件事了, 对瘦子有影响, 但还是较小。

[问] 玩得菜瘾还大:

对 @二马由之, @东先生, @estival, @潜龙在渊 说: 我的车一直是平安车险, 之前还好, 从19年开始, 每年续保都换人, 原来的人不干了, 调走了, 这能否说明平安的调整还将持续?

[答] 二马由之:

个人觉得这个说明不了什么。不过平安的改革将是持续的。寿险改革不会一蹴而就。

[问] 正义黎明:

对 @二马由之 @东先生 @estival @潜龙在渊 说: 如何看平安今年的中报和年报, 利润是否会持续下降?

[答] 潜龙在渊：

这个不能肯定，因为跟很多因素有关，比如股市，比如债市，只能说从目前来看，可能会下滑一点，但不会太多，特别是年报，从现在到年底还有五个多月，谁知道会发生什么情况呢。所以还是不做预测为好。

[问] 农民投资者拙言：

对 @二马由之，@东先生，@estival，@潜龙在渊 说：四位大神，应该都不看好平安了吧？

[答] 二马由之：

谈不上不看好，寿险改革在路上，方向是对的，迟早会成功。如果平安在资产端有优化，股价又合适。那就是非常好的介入机会。

[问] 平安起飞：

对 @二马由之，@东先生，@estival，@潜龙在渊 说：剩下的代理人，收入有否提升，现价可否all in？

[答] 东先生：

头部代理人收入在提升，但更多的代理人在脱落。all in与个人投资体系相关，其中最核心的一点是估值，若估值基于DCF，现在对于未来的CF是看不太清的。因此我不觉得现在价格可以all in。实际上个人觉得任何时刻对任何事物都不应该all in哈，除非你真的爱上一个人了。

[问] 长期理性：

对@二马由之 @东先生 @estival @潜龙在渊 说：现在是整个保险行业保费在下降，这是什么原因？整个行业在什么情况下可以复苏？

[答] 二马由之：

疫情应该是目前的主要原因；其次，有些普惠型保障险在陆续推出。

[问] 不思饭：

对 @二马由之，@东先生，@estival，@潜龙在渊 说：请问一线营业部对寿险改革有什么具体的感受

[答] 东先生：

本次参观的泰然营业部作为全国改革的样板，也是平安队伍质量皇冠上的明珠，在与他们总监和优秀代理人交流过程中，本人对平安改革的目标代理人有三点理解：①是从业初衷得好：我们知道，代理人们来从事保险业，有各种不同的目的。有的人为了赚钱，有的人为了自由，有的人觉得只是想挑战下销售，甚至有些人是为了体验人生。泰然营业部的选拔流程有5道关卡，但最核心也是最首要的门槛，是代理人的初衷。首要是来帮助他人。总监给我们介绍在面试过程拷问初衷的技巧——她会不断询问对方从业的目的，通过接连发问和察言观色来评价对方是否真的是秉承着一颗助人之心前来面试；②是能力得强：泰然营业部中不乏人大、南开、北大的毕业生，甚至还有博士后。团队学历50%是本科以上，83%是专科以上。考虑率到团队人员要有“利润之上的追求”，并要能帮客户解决问题，他们更喜欢雇佣公司高管，而非企业主或者私募基金经理。此外，由于服务高端人群不仅需要学习最基本的保险知识，还需要学习医疗、遗嘱，婚姻法，继承法，税法等等，团队对面试者的学习能力要求特别高。好的氛围吸引了爱学习的人，爱学习的人又形成更好的氛围，具有典型的飞轮效应；③是拒绝惯性驱使：利润之上的追求决定了出发点，能力强决定了过程中，拒绝惯性驱使则能得以不被颠覆，老东想起《巴菲特之道》上老巴选择管理层的几个重点关注点，不曾想它们居然被应用到了营业部筛选代理人身上。而拒绝惯性驱使的人才，在由传统的展业方式转向数字化展业过程中，更能自觉地使用新技术来武装自己（而不是像普通代理人那样被逼着改变习惯）。

[问] 农民投资者拙言：

对 @二马由之，@东先生，@estival，@潜龙在渊 说：现在全国都在推广类似这种惠民险，195 报销300w 不要病史 可以带病参加 这怎么看都是福利送钱，保险公司确定做这个能不亏吗，普通人还需要买商业保险吗？

[答] 潜龙在渊：

肯定需要啊，惠民保的条件跟商业保险差别很大，赔付条件商业保险要好很多，商业保险还有很多增值服务，而且惠民保是不能保证续保的，另外惠民保没有解决养老的问题。惠民保今后也肯定会面临象相互保一样的逆向选择问题，就看政府的支持力度和决心如何了。

[问] 长牧遥：

对 @二马由之，@东先生，@estival，@潜龙在渊 说：平安这类保险投资公司，对应估值应该谁？具体哪个财务指标最合适？

[答] 二马由之：

不要用PEV估值，一般来说，用PE和成长性指标即可。

[问] 农民投资者拙言：

对 @二马由之，@东先生，@estival，@潜龙在渊 说：现在全国都在推广类似这种惠民险，195 报销300w 不要病史 可以带病参加 这怎么看都是福利送钱，保险公司确定做这个能不亏吗，普通人还需要买商业保险吗？

[答] 二马由之：

这是后续社会发展的趋势，保险公司要在普惠型保险让利；后续保险公司的出路在于高端客户。这也是平安为什么要进行寿险改革的原因。

[问] 长坡厚雪风大：

对 @二马由之，@东先生，@estival，@潜龙在渊 说：平安为什么不维护价值中枢？

[答] 二马由之：

回复@hh5g8: 同意，做好业绩就是对股价最好的维护，其次都是虚的。//@hh5g8:回复@杭州小散郑一剑:怎么说呢 我始终觉得打铁还要自身硬 我见过很多公司 增持 但是无奈公司不行 景气度不行 大小资 金纷纷抛售 扛不住啊 你看格力美的又是回购又是注销 有用吗

[问] 长牧遥：

对 @二马由之，@东先生，@estival，@潜龙在渊 说：平安这类保险投资公司，对应估值应该谁？具体哪个财务指标最合适？

[答] 二马由之：

回复@思梦：两句话说不清楚，回头你给我留言，我转你一篇文章。//@思梦：回复@二马由之：能详细解释下吗？

[问] 顺lms：

对 @二马由之，@东先生，@estival，@潜龙在渊 说：鱼龙混珠的业务员会造成客户对保险的不信任。股价连续下跌完成投资者对公司没信心。其实哪有什么投资，都是投机~~~所以要改革，必须改革。各位大佬以为呢？

[答] 二马由之：

方方面面的因素促使平安要提升团队质量，聚焦高端市场。

[问] 平安今天100了吗：

对 @二马由之，@东先生，@estival，@潜龙在渊 说：平安目前价格，如果手里有钱，各位嘉宾觉得是否值得投资

[答] 二马由之：

我个人是右侧投资者，需要明确看到基本面好转才投资，哪怕那个时候股价高一些。

[问] 邓普顿是谁：

对 @二马由之，@东先生，@estival，@潜龙在渊 说：过去十年整个保险行业的保费增速差不多是不太到14%的复合增速，未来十年必然会进一步下降。大家是否高估了整个行业未来的空间及增速，都说行业增速两倍于经济增速，10%的行业增速没有问题，似乎乐观了一些。另外平安的利润来源百分之六十多来源于死差，是否存在未来行业增速放缓，竞争加剧导致利润率下滑的风险。我看日本保险利润拐点与

行业保费增速拐点基本一致。

[答] 潜龙在渊：

保险深度峰值日本1994年达到12.83%，韩国1997年达到15.42%，香港18.16%和台湾20.88%的高点都是有最近数据的2018年。目前均稳定在8%以上。参考我的一篇文章，供参考[网页链接](#)

[问] azgaloegao：

对 @二马由之，@东先生，@estival，@潜龙在渊 说：投资端侧优化是怎样的，平安目前在投资端的核心问题是什么？要怎样优化？如果按网上大家说的侧重新能源等新方向，效果会比追求长期稳定回报好么

[答] 二马由之：

这是我之前写的关于保险公司投资端优化的文章：[网页链接](#)

[问] 长牧遥：

对 @二马由之，@东先生，@estival，@潜龙在渊 说：平安这类保险投资公司，对应估值应该谁？具体哪个财务指标最合适？

[答] 潜龙在渊：

PEV这个数字对每个保险公司的内涵不一样，产生的效益不一样，所以个人倾向于用PE来估值。

[问] andy30056：

对 @二马由之，@东先生，@estival，@潜龙在渊 说：请问平安仍是a股上市保险公司中最优秀的吗？和太保及新华比较呢？

[答] 二马由之：

虽然说遇到了困境，就负债端而言，我认为平安还是最优秀的。他已经开始改革。资产端不好说。

[问] L——C:

对 @二马由之, @东先生, @estival, @潜龙在渊 说: 谢谢各位大V 的解答、我再问一个问题, 最近股价持续下跌、管理层焦虑吗?

[答] 二马由之:

我想管理层更应该聚焦公司业绩, 而不是股价。

[问] 长牧遥:

对 @二马由之, @东先生, @estival, @潜龙在渊 说: 平安这类保险投资公司, 对应估值应该谁? 具体哪个财务指标最合适?

[答] 潜龙在渊:

回复 @江南文青: 当然有参考价值, 但相对有限, 对一般公司来说PB对应清算价值, 可对保险公司来说并不是。// @江南文青: 回复 @潜龙在渊: 可不可以用PB呢? PB有没有参考价值? @潜龙在渊

[问] 索罗侠:

对 @二马由之, @东先生, @estival, @潜龙在渊 说: 如何应对互联网保险的冲击? 平安的产品与友邦保险对比, 有没有竞争优势?

[答] 二马由之:

在一些标准化产品上肯定有冲击, 我个人认为这没有什么好的办法。大家各凭手段去竞争。平安目前在学习友邦, 这个需要一个过程。以平安的体量、综合金融能力, 政商关系, 肯定是很强的竞争力的。

[问] 邓普顿是谁:

对 @二马由之, @东先生, @estival, @潜龙在渊 说: 过去十年整个保险行业的保费增速差不多是不太到14%的复合增速, 未来十年必然会进一步下降。大家是否高估了整个行业未来的空间及增速, 都说行业增速两倍于经济增速, 10%的行业增

速没有问题，似乎乐观了一些。另外平安的利润来源百分之六十多来源于死差，是否存在未来行业增速放缓，竞争加剧导致利润率下滑的风险。我看日本保险利润拐点与行业保费增速拐点基本一致。

[答] 潜龙在渊：

另外还想说明的一点是，保险深度里含了寿险和财险，大约2%左右是财险，其他是寿险，而中国现在才百分之四点几，这样算寿险的空间更大。

[问] 翔子木：

对 @二马由之，@东先生，@estival，@潜龙在渊 说：请问平安在养老产业的布局如何，养老社区产业推进的怎么样，如何能把产业利润化，进一步带动寿险、健康险产业联动发展。

[答] 二马由之：

养老这一块应该说还处于初期，只能说平安在正确的方向上前行。

[问] 偷内衣的学弟：

对 @二马由之，@东先生，@estival，@潜龙在渊 说：平安现在还可以做多吗？课代表没了，做活动都只能找来4个空头了☹

[答] 二马由之：

不要给自己及别人贴标签，我们来股市是赚钱的，随时等在买入平安的机会。

[问] 王淳薇：

对 @二马由之，@东先生，@estival，@潜龙在渊 说：类似泛华这样的保险代理公司挖走平安多少优秀代理人？这种公司员工终生享受绩效，会不会吸走更多的代理人？平安现在招聘代理人要求大专以上学历给予无责底薪5000了，往后代理人就能真能达到企业想要的三高标准吗？

[答] 二马由之：

学历在一定程度上是可以反映能力的。特别是对于一个群体来说。保险业很复杂，需要不停的变革以适应社会的发展。

[问] andy30056:

对 @二马由之，@东先生，@estival，@潜龙在渊 说：请问平安仍是a股上市保险公司中最优秀的吗？和太保及新华比较呢？

[答] 二马由之:

回复@务正业赚人生: 负债端就是来钱的地方，资产端就是投钱的方向。//@务正业赚人生:回复@二马由之:什么是负债端，什么是资产端

(完)

以上内容来自[雪球访谈](#)，想实时关注嘉宾动态?立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧!

没别的 就是比人聪明



雪球

聪明的投资者都在这里