

上市险企保费增速放缓,新业务价值承压——

保险业:赚钱虽多难掩转型乏力

本报记者 李晨阳

5家A股上市险企2021年中期业绩报告显示

受益于投资端的良好表现,5家险企上半年共实现



财金观察

利润增长保费放缓

日前,5家A股上市险企2021年中期业绩已全部披露。受益于投资端的良好表现,5家险企上半年共实现归母净利润1437亿元,平均日赚近8亿元。同时,当下保险行业正处于深度转型时期,上半年保险业务收入增速放缓,寿险新业务价值普遍下滑。

今年上半年,中国平安实现归属于母公司股东净利润580.05亿元,同比下降15.5%;中国人保归属于母公司股东净利润169亿元,同比增长34%;中国太保实现归属于母公司股东净利润173.04亿元,同比增长21.5%;中国人寿归属于母公司股东净利润409.75亿元,同比增长34.2%;新华保险归属于母公司股东净利润105.5亿元,同比增长28.3%。

与净利润明显增长不同的是,上半年五大险企保险保费收入增速放缓,明显承压。其中,中国平安实现保费收入4222.10亿元,同比下降5.17%;中国人寿实现保费收入4422.99亿元,同比增长3.5%;中国人保实现保费收入3441亿元,同比增长2.2%;新华保险保费收入约1006.1亿元,同比增长3.9%。中国太保保费收入2231.86亿元,同比增长3.67%。

中国社会科学院保险与经济发展研究中心副主任王向楠在接受经济日报记者采访时说:“上半年五大险企的保费收入

增速放缓,一方面是各公司正在改进寿险销售人员管理体制,相应的要承担转型阵痛,影响了寿险保费收入;另一方面,车险综合改革后价格明显下降,也一定程度拉低了车险保费收入。”

中国人寿总裁苏恒轩在业绩说明会上表示,今年上半年,全球疫情仍在持续演变,外部不确定、不稳定的因素比较多。在此背景下,寿险公司普遍面临着很大的经营压力,整个行业新业务的增长处于低位。

的确,作为衡量寿险公司核心指标之一的新业务价值也表现出承压迹象。今年上半年,中国人寿新业务价值298.67亿元,同比下降19%;平安寿险及健康险新业务价值为273.87亿元,同比下降11.7%;太保寿险新业务价值102.31亿元,同比下降8.9%;新华保险新业务价值40.9亿元,同比下降21.7%;人保寿险新业务价值24.12亿元,同比下降25.2%。

车险改革影响持续

业内人士分析认为,在寿险方面,近年行业各家公司都在加大转型力度,主动调整业务结构,重点发展期限较长的期缴业务,而且保险代理人队伍高质量转型也在进行中,这些因素在客观上造成了保费规模减少。同时,在新冠肺炎疫情的影响下,居民对长期大额支出更加谨慎,寿险行业面临不小的压力。

财险方面,受到车险综合改革的持续影响,保费增速结构性放缓。今年上半年,人保财险实现保费收入2526.26亿元,同比增长2.6%;平安产险保费收入1333.13亿元,同比下降7.50%;太保产险保费收入818.08亿元,同比增长6.34%。“不过,车险综

改阶段性影响将逐步减弱直至被消化,车险综改从去年9月19日开始,预计市场保费同比下降的趋势可能在今年第四季度扭转。”人保财险总裁于泽认为。

9月7日,中国银保监会新闻发言人在回应媒体时表示,车险综合改革以来,累计为我国车险消费者减少支出超1700亿元,“降价、增保、提质”的阶段性目标基本完成,车险市场呈现保费价格、手续费率“双降”和保险责任限额、商车险投保率“双升”的新局面。截至7月末,全国车险综合费率率、车险手续费率、车辆业务及管理费率率同比分别下降11.8%、7.3%、5%。车险综合赔付率由改革前的56.9%上升至73.3%。通过改革,车险业务在财险业务中的占比降为51.8%,同比下降5.4个百分点,比例已基本接近美国(43%)、日本(50%)等主要经济体平均水平。

新增长点逐步形成

值得注意的是,在车险保费承压的同时,非车险业务正在加速发展。比如,今年上半年,人保财险非车险业务总保费收入1318.71亿元,同比增长14.4%。综合成本率97.2%,同比下降0.1个百分点。其实,面对车险业务的增长瓶颈,健康险、责任险等非车险领域或将成为财险公司新的业绩增长点。

此外,今年自然灾害、极端天气,特别是河南郑州暴雨灾害造成巨大财产损失、经济损失,这也暴露了保险行业存在的短板、缺口,进一步催生了对灾害险和各种财险多元化保障需求。来自银保监会的数据显示,7月17日至8月25日,河南保险业共接到理赔赔案51.32万件,初步估损124.04亿元,已决赔付34.6万件,已决赔款68.85亿元,整体结案率已达67%。其中,人身意外险(含意外医疗)案件结案率76%,车险案件结案率86%,农险案件结案率76%,特别是全损秋粮作物赔款进度超过了94%。

不可否认的是,保险行业正在负重前行。“接下来,要坚持个险渠道的改革,走专业化服务路线。我国保险业的费用开支高,应继续加大科技投入,降低管理费用、渠道费用,发展线上线下融合的新产品,基于看得见的成功模式,将服务老龄人口、慢病人群作为重要方向。”王向楠告诉记者。

多位业内人士在接受采访时也表示,从中长期来看,保险业长期向好的发展趋势没有改变。随着渠道转型、产品升级、服务提升等一系列深度调整,我国保险业将会迈入高质量发展阶段,未来会给全社会提供更全面的保障服务。

陶然论金

近日,监管部门下发通报表示,在日常监管中关注到,部分投资者利用融资融券交易套现,实施“绕标”、融资等行为,刻意规避监管要求,扰乱交易机制,违背业务本源。

所谓“两融套现”是指投资者通过融资融券交易套取资金,以实现购买非标的证券(即“绕标”)或融资转出信用账户(即“融资”)等非正常交易行为。

“两融套现”的现象已存在许久,其本质上是投资者刻意规避监管、违背业务本源的行为,但责任主体依旧在于行为的组织者券商身上,部分券商为了扩大“两融”业务,盲目增加余额,将规定抛之脑后,放松了对风险的控制。

其实,券商的不尽职,乃至发生违规,其背后的原因均不难理解。近年来随着A股市场的交投活跃度日益提升,融资融券业务逐渐成为券商主要收入来源之一,不免会出现少数券商为了利益而选择“蒙眼”展业,对于“两融套现”熟视无睹,甚至推波助澜。

融资融券业务偏离了正确的方向,无疑会衍生出多项风险。比如,“两融套现”导致信用账户中余额挂标的和实际持仓“表里不一”,加大了日常监管和风险监控识别难度,使得个别不法分子收买信用账户、融资操纵股价等违法行为更具隐蔽性。

随着全市场注册制改革的推进,融资融券业务必将迎来新的发展机遇,同时也对券商、投资者提出了更高的要求。券商理应按照要求,履行好中介作为“看门人”的应有职责,强化风险监控,切实维护市场秩序;二是要切实落实主体责任,主动排查清理违规行为,对于为相关违规行为提供便利的员工,应严肃追责;三是回归“两融”业务本源,严防融资“信贷”化。

此外,投资者也应理性、合规地参与“两融”业务,在充分了解交易规则前提下,评估好自身的风险承受能力,审慎利用融资融券的信用放大功能,时刻谨记融资融券是把“双刃剑”,其放大的不仅仅是投资收益,同样也放大了投资亏损的风险。

无规矩不成方圆。让“两融”业务回归本源,对于A股市场进一步成熟、实现长期健康发展都具有重要的意义。

马春阳

本版编辑 曾金华 王宝会 美编 高妍

私募基金数量为何创新高

本报记者 周琳

8月份私募基金备案产品数量创下今年以来月度新高

总备案产品数达 4173只

其中,证券私募管理人备案产品数量为 3291只,占比 78.86%

备案20只产品以上的多为资管规模100亿元以上规模的私募基金管理人,共有 10家

每周观市

第三方研究机构私募排排网最新统计显示,8月份私募基金备案产品数量创下今年以来月度数量新高:私募基金8月份总备案产品数达4173只,其中,证券私募管理人备案产品数量为3291只,占比78.86%。资管规模超过100亿元的量化私募九坤投资单月备案104只产品,是唯一在8月备案突破100只的证券类私募基金管理人,备案20只产品以上的多为资管规模100亿元以上规模的私募基金管理人,共有10家。

私募排排网财富管理合伙人李迎迎认为,备案数据创新高是多方面因素共同作用的结果。一是我国宏观经济稳健

发展,可投资资产规模相应增长,带动国内居民财富管理需求增加,从而催生更多新增资产管理产品;二是在房地产市场受到政策调控、银行理财刚性兑付被打破等大背景下,权益类基金有望成为居民投资理财的主力军;三是私募基金具有追求绝对收益、投资操作灵活、捕捉市场行情及时等特点,策略配置多样化且持续迭代升级,可根据市场变化情况进行及时调整,有利于满足居民财富管理市场的需求,特别是与股市相关性较低的量化私募崛起,进一步满足了不同风险偏好投资者的需求。

在2014年2月以前,私募基金行业是没有统一“信息披露平台”的,私募基金的规模、产品、名称、从业资格等界限相对不明确。根据有关法律法规和相关部门要求,中国证券投资基金业协会开始正式开展私募基金管理人登记、私募基金产品备案工作。

金牛理财网分析师宫曼琳表示,私募登记和备案本质上是基金业协会根据基金法实施的一种自律管理,是一种信息披露方式,鼓励行业遵从基金募集、基金合同、内部控制等在内的自律规则,推动私募基金管理人和基金服务机构正确认识行业本质,共同完善基金治理,保护投资者核心利益。登记备案数量增多从一个侧面说明,私募基金行业总体上呈现健康发展的趋势,更多私募管理人愿意通过备案方式规范新发产品的信息披露,也方便投资者查阅和监管部门管理。

数据还显示,备案产品的分布不大均衡。备案数居前的438家证券私募管理人的备案数,占备案总数的比例超过55%。也就是说,由少数私募备案了大部分产品,头部效应十分显著。有占比超过37%的证券私募管理人,今年以来仅备案了1只产品,有占比超过26%的证券私募管理人,今年以来至少备案了5只产品。

中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林认为,私募基金产品备案分布不均,一方面说明大型私募基金依托规模优势,推出新产品的积极性较高,中小型私募受到自身研发投入影响,在投资策略多元化、推出产品速度、人才培养等方面进展相对缓慢,行业发展呈现马太效应;另一方面,也反映出私募基金市场自身通过登记和备案的竞争实现了优胜劣汰、新陈代谢,从而行业也得到了健康发展。

交通银行重庆市分行

服务社会促发展 责任在肩谋奉献

浩气迈步新征程,齐心交绘同心圆。2020年,交通银行重庆市分行高度重视履行企业社会责任,着眼经济社会发展的重点领域和薄弱环节,优化资源配置,助力脱贫攻坚、疫情防控和复工复产,成效显著,尽显国有大型银行风范。

脱贫攻坚 助力“鸡鸣”飞跃

为助力精准扶贫和乡村振兴,交通银行重庆市分行2018年接下重庆渝东北城口县鸡鸣乡的脱贫帮扶任务。“山高坡陡,雨多雪多,靠山不能吃山,靠水不能吃水……”这是3年前鸡鸣乡的旧貌。如今,鸡鸣乡发生了翻天覆地的变化,宽阔的致富村路、红火的茶厂以及现代化的交易平台,变化源自一股“交行力量”。

交通银行重庆市分行采用“融资+融智”的方式精准施策。一方面实施产业带动,为鸡鸣乡茶厂提供100万元的授信额度,帮助其扩大生产规模,提供专业技术指导。如今,鸡鸣乡茶厂营业收入创收达到1600万元以上。同时,还捐赠20万元资金打造鸡鸣乡电商平台,扩大当地农产品销售渠道。另一方面“授人以渔”,激发当地发展的内生动力,邀请农业专家因地制宜开展致富技能和培训,修缮岩岩村医疗卫生党建扶贫工作站,让当地乡村振兴骨干有了办公地。

疫情防控 强势“火速”驰援

疫情期间,重庆某公司承担武汉火神山及雷神山防

疫医院总计2500个床位负压隔离病房通风系统的建设任务,但资金缺口大。为保障医院建设进程,交通银行重庆市分行火速成立项目组,马不停蹄地完成尽调访谈、收集资料、撰写报告,以及授信意见交换和授信资料收存,最终在48小时内完成2500万元的授信审批。随着项目落地,交通银行重庆市分行率先成为重庆市新冠病毒防控期间给予火神山及雷神山直接参建企业授信支持的商业银行。

复工复产 给力“制造”大单

自企业复工以来,许多企业急需资金恢复产能,长城汽车零部件有限公司便是其中之一。时值疫情防控关键时期,考虑到客户业务“时间紧、难度高、金额大”,交通银行重庆市分行向客户推荐“票据池+在线开票”方案,为其打造在线“零接触”融资计划。仅耗时18小时,为客户在线开票20.66亿元,解决了企业的燃眉之急。

为进一步增强金融服务实体经济效能,2020年5月11日,交通银行重庆市分行与重庆市相关部门签署《加强政银合作促进工业高质量发展合作协议》,计划未来5年累计提供1000亿元中长期信贷资金,聚焦实体经济,搭建行之有效的工业产业战略转型金融服务模式,助推重庆市工业转型升级、高质量发展。(数据来源:交通银行重庆市分行)



广告