

上半年保费收入增长利润下降——

上市险企发力新渠道寻求转型

本报记者 于泳

财金观察

日前,中国平安、中国人寿、中国太保等保险业上市公司半年报相继披露完毕。上半年,大部分上市险企的净利润出现不同程度下降,但保险业保费收入依然保持增长态势。来自中国银保监会的最新数据显示,2022年上半年,保险公司原保险保费收入2.8万亿元,同比增长5.1%。赔款与给付支出7768亿元,同比增长3.1%。2022年二季度末新增保单件数242亿件,同比增长9.5%。

产险业务保持增长

从已经公布的数据看,上半年中国人保、中国人寿、中国平安、中国太保和新华保险累计实现归母净利润约1220亿元,同比减少约15%。资产与负债双轮驱动一直是保险公司业绩增长的动力来源。然而,上半年国际形势复杂多变,加之国内疫情反复,使得宏观经济下行压力加大,资本市场震荡波动。权益市场的波动影响了保险资金的投资收益水平,投资收益下降则成为拖累上市险企净利润的主要因素。

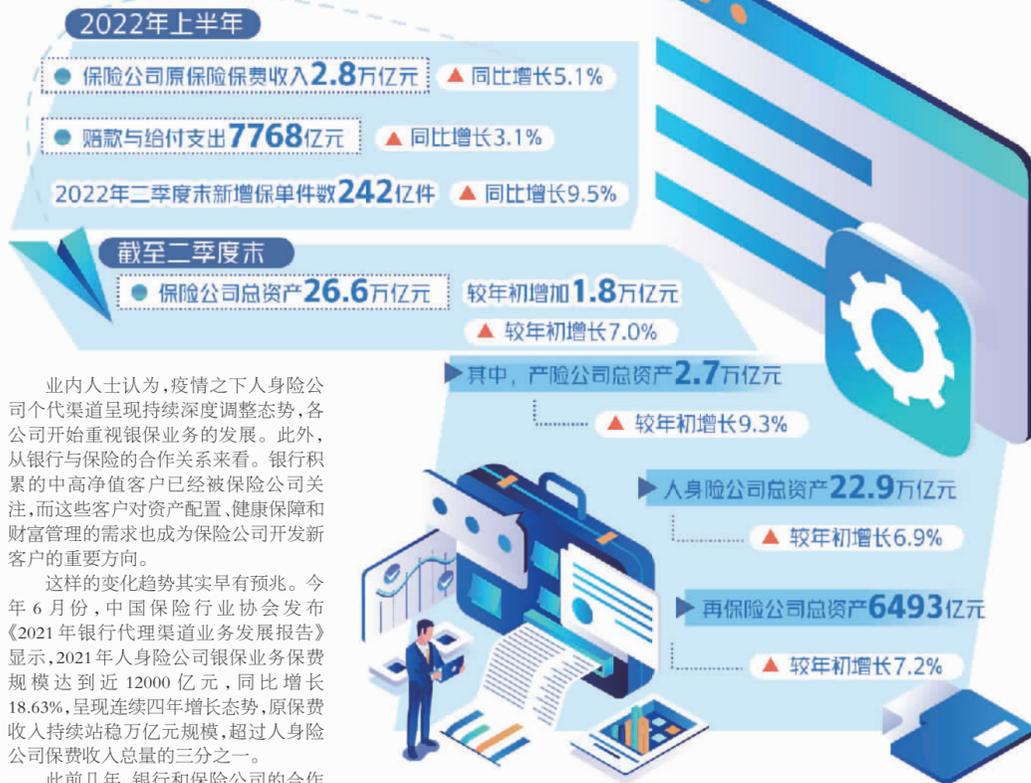
值得注意的是,上半年主要上市险企的保费收入均呈现出稳中有升的态势。例如,新华保险实现保费收入约1026亿元,同比增长2%;中国人寿实现原保险保费收入3791.81亿元,同比增长11%。

中国人寿保险股份有限公司党委书记赵鹏在业绩发布会上表示,资产负债管理是寿险公司经营的核心,中国人寿将进一步加大资产负债管理,推动负债端和资产端协同发展,持续优化公司的负债结构,同时不断加强资产的战略配置,从而提升获取长期稳定投资收益的能力。

与人身险公司相比,上市险企的财产险业务则保持了增长态势。中国平安公布的财报显示,上半年平安产险原保险保费收入1467.92亿元,同比增长10.1%;综合成本率为97.3%。有券商在研报中分析认为,这样的成绩来源于平安产险在车险领域的深耕。近年来,平安产险持续加强科技应用,实现数据驱动客户经营线上化。“平安好车主APP”已成为认知度和使用率都非常高的用车服务APP。截至2022年6月末,注册用户数突破1.59亿,累计绑车突破9900万。依托移动互联网,平安产险在行业内较早使用车险理赔视频查勘,平均耗时仅需5分钟。2022年上半年,平安产险车险1小时内赔付案件量占比达92.9%。

银保渠道升势强劲

人身保险的销售渠道主要为线下代理人渠道、银保渠道、经纪渠道、电销渠道及互联网保险渠道几类。其中代理人渠道为第一大渠道,占比达六成,银行渠道次之。今年上半年,太保寿险银保渠道保费收入大幅增长,实现保险业务收入178.28亿元,同比增长876.3%。其中银保渠道新保业务收入168.38亿元,同比大幅增长1125.5%,成为中国太保上半年新业务最大贡献渠道。



业内人士认为,疫情之下人身险公司个渠道呈现持续深度调整态势,各公司开始重视银保业务的发展。此外,从银行与保险的合作关系来看,银行积累的中高净值客户已经被保险公司关注,而这些客户对资产配置、健康保障和财富管理的需求也成为保险公司开发新客户的重要方向。

这样的变化趋势其实早有预兆。今年6月份,中国保险行业协会发布《2021年银行代理渠道业务发展报告》显示,2021年人身险公司银保业务保费规模达到近12000亿元,同比增长18.63%,呈现连续四年增长态势,原保费收入持续站稳万亿元规模,超过人身险公司保费收入总量的三分之一。

此前几年,银行和保险公司的合作大多围绕万能险、投连险、分红险等产品展开。随着监管规则趋严,越来越多的险企开始在银保渠道布局养老金、终身寿险等期交产品。

财报数据显示,中国人寿、中国人保、新华保险、中国平安4家险企银保渠道保费收入也有较快增速。中国人寿、中国平安、中国人寿、新华保险银保渠道保费收入分别为426.09亿元、66.74亿元、392.80亿元、311.95亿元,同比分别增长23.72%、45.09%、41.9%、7.8%。

中国人寿副总裁詹忠表示,寿险公司的个人代理人队伍一直处于下行通道,各家公司都在主动转型。从目前来看,下滑的速度在放缓。上半年,中国人寿人均首年期缴产能提升了60.6%,一年内新人7个月的留存率提升约10%,13个月的留存率提升超过30%。

细分市场仍有空间

来自银保监会的数据显示,截至二季度末,保险公司总资产达26.6万亿元,较年初增加1.8万亿元,较年初增长7.0%。其中,产险公司总资产2.7万亿元,较年初增长9.3%;人身险公司总资产22.9万亿元,较年初增长6.9%;再保险公司总资产6493亿元,较年初增长7.2%。

目前,我国已是全球第二大保险市场,但保险密度和深度与欧美发达国家还有较大差距。银保监会副主席肖远企在“2022中国保险业高质量发展论坛”上表示,保险市场大,需求多样,除了极少数公司可以提供全面保险服务外,大多数公司都不能做到包打天下,必须对市场进行细分。

记者在采访中了解到,目前多家上市险企已经在细分业务方面进行了积极

探索。例如,众安保险上半年实现承保利润8072万元,较去年同期增长63.4%。众安凭借自身在电商领域长期的技术积累,在直播电商的发展中抢占了先机。报告期内,电商业务保费为22.8亿元,占整体数字生活生态保费的59.7%,来自直播、短视频等新型电商渠道的退货运费险保费突破11亿元。与此同时,众安保险紧跟新消费的发展趋势,填补用户多元化的保险保障需求。截至2022年6月30日,已累计服务超过290余万宠物主。

除了不同险种的创新,保险公司在“保险+”领域也做出多方面尝试。中国平安在财报中提出要打造“管理式医疗模式”。平安代表支付方整合与医疗、健康管理、养老服务相关的市场供应方,为客户提供覆盖家庭医生及养老管家服务的新模式。目前,平安合作的健康管理机构数超10万家,合作药店数达20.8万家。平安集团联席首席执行官陈心颖表示,靠单纯的财富保障和财富的增值业务是不能满足客户需求的。未来5年到10年平安会坚持做下去,推动综合金融和健康医疗是公司未来的发展方向。

直保公司的新业务尝试也在再保险领域得到印证。来自中再集团的数据显示,上半年中再集团保费收入稳健增长,集团合并总保费收入879.8亿元,同比增长5.6%,境内财产再保险和人身再保险业务市场地位持续稳固。公司业务结构不断优化,财产再保险境内非车险业务分保费收入158.53亿元,同比增长42.1%,先后落地以网络安全保险、生物制品(含疫苗)责任保险为代表的24个产品创新项目。人身再保险境内保障型业务分保费收入135.06亿元,同比增长12.6%,推出面向肺结节人群的百万医疗

险、面向老年人群的重疾型长期护理险等多款创新产品。

肖远企表示,保险公司要在负债端满足客户真实需求,在资产端坚持审慎经营。保险公司要以客户为中心,分析了解客户究竟需要什么样的保险产品和保险服务,保险供给必须能够直达和满足客户的真实需求,而不是靠营销或抬高渠道手续费来增收。只有客户的需求得到真正满足,保险经营才能实现可持续,保险的负债质量才能真正保障。

陶然论金

在4月底以来的修复性行情中,新能源板块表现格外抢眼,特别是子领域光伏的相关个股价格接连攀升,引来多家上市公司“趁热打铁”宣布扩充产能计划,以期提高自身市场竞争力。值得注意的是,除了本身就是光伏领域的企业,还有多家其他领域的上市公司也宣布“跨界”进军光伏行业。这其中不乏有真心实意想干出点成绩的公司,但也需要警惕个别公司有蹭热点拉动股价之嫌。

今年以来至少有20家上市公司宣布通过建设光伏电池生产基地、共同出资设立子公司、股权投资等方式拟“跨界”涉足光伏领域,这些公司的主营业务可谓“五花八门”,有做益智玩具的,有做生猪养殖的,还有做纸张制造的,原本的业务范围和光伏产业基本贴不上边。

从客观上讲,在我国光伏行业快速发展的背景下,市场需求持续增长,部分上市公司紧抓风口期进行战略转型可以理解,但一大批“门外汉”企业扎堆转型,是否真正有利于企业创收,能否保障好股东的利益,还需要进行充分的研判和分析。毕竟隔行如隔山,而光伏行业又是一个技术驱动型的“高门槛”行业,一家又一家没有任何技术基础、运营经验的“门外汉”企业扎堆转型,怎么看都有些不靠谱。

从历史上看,每当有板块热点爆发,就会有上市公司以各种方式跳出蹭股价上涨的“红利”。比如,互联网金融概念火热时,为了和P2P挂上关系,有一家公司干脆将公司名称变更为“匹匹匹”,虽然实际并未开展相关业务,但在市场

警惕上市公司

心转型外,不少上市公司跨界的重要原因就是为了拉升股价。短期供求决定了价格,当市场上有某个概念板块被市场高度关注时,大量资金涌入,相关个股价格往往会上涨一波。正是在这样的预期下,一些股价长期横盘甚至下跌的公司起了歪心思,抓紧发公告宣布加入相关产业马春阳链,从而借机“炒高”股价,大股东也可以实现高位减持套现。即便后来监管发现了端倪,下发了问询函,但股价上涨的事实已经形成,跨界“操盘手”也早已“收割”离场。

可以看到,在上市公司蹭热点的行为中,部分企业已涉嫌市场操纵等违规行为,监管部门有必要加强管理,否则不仅会对中小投资者的权益造成侵害,还会对整个市场的公信力造成巨大的损害,从而影响资本市场的长期稳健发展。

监管部门应考虑进一步明确对上市公司“蹭热点”的性质界定,完善信息披露规则,强化事后监管,特别是对频繁“出尔反尔”、热衷于“炒概念”的公司给予严查,如涉及虚假陈述犯罪,应给予应有的惩处。对于投资者而言,则要提高警惕、擦亮双眼,越是在市场热点期间的“跨界”行为越是要进行仔细的甄别,对上市公司的行为目的进行理性的判断,万不可以被一纸公告冲昏头脑。

本版编辑 杨然 美编 倪梦婷

聚焦助企纾困 邮储银行亳州市分行 打出服务提质组合拳

为强力推进信贷投放和纾困政策落地,安徽省邮储银行亳州市分行围绕团队建设、产品创新、走访送贷、政策保障等方面下功夫,抓实抓细各项安排部署,切实履行社会责任,为稳定地方经济基本盘保驾护航。

打造专业团队,服务实体经济。邮储银行亳州市分行从全市抽调56名信贷客户经理成立20个专业金融服务队,对全市各区、各乡镇、街道进行网格化对接走访。金融服务队快速在全市、尤其是乡镇直接触达贷款需求客户,了解企业需求,建立服务台账,对符合条件的中小微企业实现“能贷尽贷”。

科技创新驱动,助推企业发展。邮储银行亳州市分行紧紧围绕“稳经济”政策要求,针对小微企业痛点难点问题,利用丰富的信贷产品满足客户多元化需求。亳州市分行先后落地“无还本续贷”“小微易贷”“极速贷”等新产品,大力发展线上产品,利用大数据新技术提升小微企业的金融服务质效,实现客户通过手机银行即可自助申请,半小时内便可完成线上审批,信用类贷款当天可放款、线上支用。截至目前,本年实现小微企业线上贷款投放超11亿元。同时,线下深化普惠金融建设,在乡镇网点设立信贷服务站,进一步延伸金融深度和广度。

开展“五进”活动,提供送贷上门服务。邮储银行亳州市分行按照精准服务、持续深耕、

集约管理、规模发展的总体思路,开展进园区、进街道、进社区、进乡镇、进商圈活动,加大中小微企业、个体工商户贷款投放力度。围绕当地中医药、农产品加工、白酒等行业,主动对接产业主管部门,加大对经济技术开发区、产业集聚区等产业基地走访力度。探索批量拓展园区小微企业客户,加大对优质小微企业的信贷投放力度。积极搭建平台,加强与亳州市多个相关部门合作,通过开展银企对接会、政策座谈会、助企纾困对接会等方式,深入了解小微企业金融服务需求,深化政银合作,实现批量获客,提高地方经济中小微企业信贷投放覆盖面。

政策支撑,助企纾困渡时艰。邮储银行亳州市分行坚定扛起“市场主力军”的责任,对有融资需求的企业,启动绿色通道,简化贷款手续,提高效率,实行限时办理办结制度,为相关小微企业提供优质的金融服务。按照“应延尽延”“应续尽续”原则,持续开展客户贷款无还本续贷,降低客户融资成本和财务成本,进一步缓解客户续贷、转贷压力。

邮储银行亳州市分行将继续在服务实体经济、深化内部管理、防范金融风险方面发力,全面开启新一轮更高质量发展新征程,为地方实体经济发展贡献金融“活水”。

(数据来源:邮储银行亳州市分行)

支持中央发电企业提升保供能力——

首单300亿元能源保供特别债发行

本报记者 陈果静

日前,首单中国国新300亿元能源保供特别债在银行间市场成功发行,标志着8月24日国务院常务会议能源保供特别债政策部署在银行间市场快速落地落实。

能源电力安全保供是经济社会稳定运行的基础保障。受国际能源价格波动上涨、国内电力市场结构性矛盾等因素影响,中央发电企业财务方面较长期处于紧平衡状态。能源保供特别债精准设计,由中国国新、中央发电企业在银行间市场发行,规模2000亿元,募集资金专项用于支持中央发电企业,提升能源电力保供能力,助力巩固经济发展基础。

面对内外部冲击,人民银行、外管局在4月中旬及时出台“金融23条举措”,明确要求做好能源供应金融服务,确保能源供应安全。国务院常务会议关于特别债政策发布后,人民银行、国资委统

部署,指导交易商协会组织市场机构按照市场化、法治化原则,确保“好事办好”。交易商协会积极参与工作方案细化落实,于8月29日召开“能源保供特别债投融资推介会”,邀请有关部门、中国国新和4家中央发电企业、7家主承销商、11家中长期债券主力投资机构面对面交流;在具体工作中实行“专人对接”“一企一策”,规范信息披露,完善主承销商团机制,引导市场化发行。在各方协作下,特别债发行工作有序推进,9月5日,首单中国国新300亿元能源保供特别债在银行间市场成功发行。9月6日,中国大唐集团20亿元能源保供特别债挂牌公告。

作为国务院常务会议“用好工具箱中可用工具,助力巩固经济恢复发展基础”部署下的银行间市场债务融资工具专项产品,特别债具有鲜明特征,得到市

场积极支持。首单300亿元特别债由中国国新作为发行主体,期限5年,嵌入银行间市场中期票据产品发行,募集资金全部用于中央发电企业能源电力保供工作。投资者踊跃认购,最终票面利率2.65%,低于同类同期限债券市场平均利率。

业内人士认为,能源保供特别债作为稳经济政策重要举措,成功发行意义重大。特别债能够助力缓解中央发电企业资金压力,夯实中长期发展基础,支持落实能源保供任务和企业发展。中长期资金的注入将增强企业资金实力,助推企业改革转型,提升能源保供能力,促进经济恢复发展。

交易商协会方面表示,下一步将在人民银行、国资委指导下,积极推进特别债在银行间市场持续发行,加快释放特别债政策效能。