

陶然论金

发展转型金融重在落地

□ 陆 敏

转型金融的发展有了最新进展。有两则消息值得关注：一则是河钢一中行绿色转型金融联盟3月底成立... 地方先行先试对于推动转型金融发展有着重要的意义...

北乃至全国钢铁行业绿色转型提供借鉴。后者是依据《上海市转型金融目录(试行)》的一次重要尝试...

过程中存在诸多堵点,主要包括高碳企业转型项目专业性强、统计数据口径不一以及发展前景存在不确定性...

从整体来看,我国转型金融还处于培育和起步阶段。当前瓶颈之一正是建立转型金融的框架和体系...

推动转型金融“落地”的过程中需要多措并举。可稳妥推出用于支持转型金融的结构性货币政策工具...

试验区各项制度创新,用财政资金支持绿色金融项目进行贴息,达到“四两拨千斤”的效果。同时,充分发挥金融科技的作用...

由于大量高碳行业面临转型需求,从市场发展潜力来看,转型金融的规模有望迎来快速增长,成为金融领域新的业务增长点...

随着金价接连走高,银行理财也将目光对准了黄金。记者注意到,北银理财、招银理财、光大理财、兴银理财等多家银行理财公司于近期推出了挂钩黄金的理财产品...

兴银理财在3月上旬发行了投资黄金的“睿利兴成金辰6个月持有期1号增强型固收类产品”,该产品风险等级为三级(中),黄金类资产投资比例中枢在5%至10%之间浮动...

招银理财成立日为3月28日的“招睿焦点联动稳进黄金二元看涨2号固收类理财产品”也是一只与黄金相关的理财产品...

为何银行理财纷纷布局黄金资产?在光大银行金融市场部分析师周茂华看来,各家推出挂钩黄金理财产品的原因主要是今年以来黄金价格屡创新高...

普益标准研究员屈颖认为,黄金作为一种传统的避险资产,在金融市场动荡不安的时期往往能够发挥出其独特的价值。随着全球经济不确定性的增加,投资者对于风险控制关注度也在提升...

目前,市场上投资黄金的方式主要有实物黄金、银行黄金积存业务、黄金ETF等。相较于其他方式,购买挂钩黄金的理财产品有何优势?屈颖认为主要有三方面:一是多元化投资...

还有业内人士具体谈到,“固收+黄金”产品结合了固定收益资产和黄金类资产的优点,既能够提供相对稳定的收益,又能够抵御市场风险,满足了不同投资者的风险偏好和收益需求...

但屈颖也表示,购买挂钩黄金的理财产品也有相应的劣势。“例如,收益受限,由于挂钩黄金的理财产品通常涉及多种资产组合,其收益可能受到其他资产表现的影响,导致收益不如直接投资黄金来得高...

本版编辑 于泳 美编 王子莹

银行

聚焦金融业上市公司年报④

□ 本报记者 杨 然

人身险业扩面提质防风险

近日上市险企2023年度报告相继出炉。年报中披露的人身险业务数据显示,2023年中国人寿、平安寿险及健康险、太保寿险、新华保险、人保寿险分别实现保费收入6413.80亿元、6019.34亿元、2528.17亿元、1659.03亿元、1006.4亿元...

伍每月人均首年期交保费同比提升28.6%;中国平安寿险及健康险业务新业务价值增长36.2%,主要得益于代理人人均新业务价值增长89.5%...

“从整个行业看,代理人开始由以前的人海战术慢慢转向高质量发展的模式。”中国平安联席首席执行官郭晓涛表示,过去的几年里,代理人渠道经历了从量变到质变的过程...

“以前是谁家的队伍大、人数多,谁家的业务份额就高,但是从2019年起整个行业发生了根本变化,靠人力驱动提升业绩的做法已经不成立了,现在必须走产能驱动高质量发展,才能促进公司和行业持续发展。”王栋文表示,新华保险走的是提产能、优结构、稳增长的分阶段策略...

为探索新型营销模式,中国人寿于去年10月份宣布启动“种子计划”。“目前全部的研发项目已经结束,在去年12月份开始推进试点。从推行第一个月的数据来看,最先试点的一家公司销售队伍的质态全部达到本科学历以上,其中20%是硕士以上学历;人均新单佣金达到1.2万元,而且销售模式也得到全面升级,初步来说符合预期。”中国人寿副总裁白凯表示,今年将继续坚持推行个险营销体系改革...

为建立健全销售人员销售能力资质分级体系,今年3月份,中国保险行业协会就《保险销售从业人员销售能力资质等级标准(人身保险方向)(征求意见稿)》向业内征求意见。白凯认为,不同层级的代理人只能销售限定的产品,将有利于代理人的精细化管理,有助于代理人明确自身职业规划和发展目标,提升专业素养和服务水平。

代理人分类分级新规落地在即,白凯表示,中国人寿正在认真研究和制定相应的实施细则。“标准正式实施以后,将对我公司代理人队伍的高质量发展产生促进作用,也许在短期内会出现小幅波动,但是从长期看,影响不大。公司将进一步聚焦优增优育,强化专业培训,加强销售支持配套激励政策等,助推队伍的高质量发展。这与公司转型方向一致,我们有信心、有能力做好这项工作。”白凯说。

在个险渠道之外,银保渠道也在2023年迎来较高增长。中国人寿银保渠道保费规模最大,为787.48亿元,同比增长24.18%;太平人寿银保渠道实现保费收入532.17亿港元,同比增长8.3%;人保寿险银保渠道原保费收入490.64亿元,同比增长11.4%,占总保费收入的48.8%;中国平安银保渠道新业务价值增长77.7%,但银保渠道保费占总保费的比重相对较低;新华保险银保渠道实现保费收入约为478.24亿元,同比增长8.9%;太保寿险银保渠道实现规模保费380.69亿元,同比增长12.5%。去年四季度以来,监管部门多次发文规范银保渠道,在人身险行业推行“报行合一”,通过设定渠道佣金费用的上限,防范费差损



风险。所谓“报行合一”,是指保险公司向监管机构备案的产品定价假设,包含费用假设等,应与保险公司实际经营过程中所实施的保持一致。

在郭晓涛看来,这样的监管政策是利好的。当下一些保险公司使用高费用竞争,“报行合一”政策能够对费差损等长期存在的问题产生一定的遏制效果,有利于提升经营效益和风险控制。“这对于经营能力强、产品能力强、服务能力强、品牌优秀、多渠道、多产品的公司来说,将带来非常强有力的支撑。”郭晓涛说。

“我们目前已经设计了全新的银保产品体系,并完成了全部代理银行的手续费协议的换签工作,整体实现了平稳过渡。银保渠道在执行‘报行合一’后,银行代理手续费费有一定程度的下降,产品的业务价值率有一定的提升,公司费用的精细化管理程度大幅提升,有利于更好地平衡客户利益和股东利益。”白凯认为,如果下一步“报行合一”范围扩大到个险,长期来看仍然有助于促进降本增效,也有利于进一步促进个险渠道的营销体系改革。

去年以来,为降低负债端成本、严控风险,监管部门除了以“报行合一”防范费差损风险外,还将人身保险产品预定利率从3.5%

调降至3%,防范利差损风险。对于利差损风险,新华保险副总裁龚兴峰认为,在资产负债管理之外,还应从穿透周期的角度看待人身险业务,必须对长期的投资收益水平、利率水平有清醒的认识。龚兴峰表示,首先,要加强长期主义思想的落地,不仅长期资金要能穿越周期,管资金的保险公司也要穿越周期。其次,要提高差异化竞争能力,压降负债成本,突出产品竞争能力,以客户为中心加强服务生态建设。再次,还要真正地提高资产负债管理的联动性,做好创新工作。新华保险下一步将加大对万能险、分红险等利变型产品的创新和销售力度,从长期角度做好资产负债管理、降低利差损风险敞口。

当前,风险防控已成为各家险企的重点任务。中国人保董事长王廷科说:“防范化解重大风险是当前金融工作的重点任务,更是金融保险企业的永恒主题。我们将不断升级《全面风险管理行动方案》,着力提升风险管理的前瞻性、主动性和有效性,切实以高水平安全保障高质量发展。”白涛也表示,在守牢风险底线方面,保险公司本身就是提供保险服务的,要堅持底线思维,确保商业可持续、风险兜得住、经营有效益,同时努力实现金融的功能性和盈利性的统一。

大模型赋能金融服务

本报记者 彭 江

“金融行业传统业务发展模式面临着越来越大的挑战,需要用大模型去提升效率、适应客户需求变化和拓展新的服务空间及场景。”近日,国家金融与发展实验室副主任曾刚在“大模型驱动下的金融新质生产力创新论坛暨全国首部《金融大模型》著作发布”活动上说。

曾刚表示,金融行业面临着以下几方面挑战:一是资产获取难度越来越大,新客户发掘越来越难,传统服务模式可能无法触达客户。二是资产质量发生变化,一些过剩的行业正在经历调整,这对风险防控的要求不断提升。三是息差的收窄。四是资本补充有一定困境。因此,金融行业需借助大模型改善传统发展模式。

金融大模型是人工智能技术在金融领域的重要应用,推动金融服务由广度走向深度。“通过训练,大模型可以自动分析多种数据源,识别出用户所在行业、还款意愿等信息,构建差异化、个性化的客户画像和标签体系,实现数据驱动的分客群精细化管理。大模型已经在电销、客服、催收等主要业务流程,以及研发代

码辅助、设计创意生成、数据分析等办公场景中广泛应用,提升公司的整体运营效率。”乐信首席技术官陆勇说。

小微金融领域一直面临着信息不对称、风险难以把控等挑战。传统的信贷用户画像构建方法往往难以全面、深入地了解小微用户的真实情况,大模型技术的引入,为这一问题提供了新的解决方案。

奇富科技大模型专家杨剑表示,奇富科技通过引入大模型技术,对海量数据进行深度挖掘和分析。在小微身份识别方面,大模型能够综合利用用户在各个平台的行为数据、身份信息以及需求特征,准确判断用户是否为企业主、个体户等小微身份。除了识别身份和行业信息外,奇富科技还深入挖掘小微用户的负债信息和竞品使用情况。通过对用户在消费、小贷、银行等机构的负债信息进行整合和分析,为金融机构提供风险把控的重要依据。通过大模型技术赋能,奇富科技成功实现了对小微用户行业特征的重新定义与划分,行业信息覆盖率高

达94.5%。

大模型发展仍面临挑战。马上消费金融股份有限公司首席技术官蒋宁表示,大模型技术还在群体智能与安全可控、个性化和隐私保护、关键性任务和动态适应性标准、基础设施和架构改造等方面存在挑战。未来需要构建四大关键技术能力,包含模型安全可控、组合式AI、持续学习、平台化服务能力。“我们将长期以四大关键技术能力要求为核心,构建技术体系,驱动数字金融高质量发展。”蒋宁说。

星展银行中国有限公司首席信息官官霄峻认为,国内大模型未来的机会有很多,主要集中在三方面:数据积累、经验总结和算力提升。“大模型想要做好,数据积累需要很多人、很多场景去对大模型完成培训,显然我们有足够的基数数据完成这一使命;在模型的运用上,我们可以看到国外很多早期实践遇到的问题,可以对经验教训进行总结;我们还需要花一定时间,在算力上完成突破,并通过云计算等方式弥补这一能力。”官霄峻说。