

“助实体、保民生、战‘疫’情”金融机构在行动系列报道之一

编者按：在新冠肺炎疫情防控阻击战中，金融机构快速行动，捐助医疗物资、开辟绿色通道、创新金融产品……金融服务保障举措不断升级。金融业合力战“疫”，不仅仅是为强化疫情防控提供金融支持，更体现了金融服务实体经济的本源与初心。为展现金融机构的积极作为，《证券日报》今起推出《“助实体、保民生、战‘疫’情”金融机构在行动》系列报道。

微小力量汇聚成大爱 保险人战“疫”不停步

■本报记者 冷翠华

抗击新冠肺炎疫情，是一场没有硝烟的战争。除了白衣天使日夜奋战在救援前线，还有超级强大的后盾。其中，无数保险人或主动为医护人员提供交通便利，或冒着疫情风险坚守岗位，用服务温暖人心。

无数看似微小的力量汇聚在一起，就会形成强大的护盾，共同走向抗击疫情的胜利。

守护身边的“白衣天使”

光大永明保险湖北分公司党总支组织委员、办公室主任龚楚雄是一位医护家属，他的妻子是华中科技大学同济医院呼吸科的一名医生。在武汉采取封城措施后，龚楚雄不仅接送自己妻子上下班，还用自家汽车接送妻子的同事上下班，一天至少要跑五六趟。

1月24日晚，龚楚雄的妻子接到通知，她所在的医院院区将改成新冠肺炎病人定点医院。在1月28日之前，医院现有住院病人和医疗物资全部需要转移。龚楚雄了解到，当时医院留下的病人基本是重症病人，有的还具备传染性。运输



光大永明保险湖北分公司党总支组织委员、办公室主任龚楚雄在运送口罩

途中，需要做好防护，仅有的十余部救护车根本不够用，于是他和其他家属联合起来，用自己的汽车帮助医院转运电子设备、呼吸机医疗物资，以减轻医院压力。

此后，随着形势的发展，武汉各大医院口罩告急。龚楚雄到处托人买口罩，不仅是在湖北省内，还托人在北京采购。终于在1月29日，9箱

共2000多个口罩顺利到达武汉，他打算全部捐给同济医院呼吸科。但彼时物流人员来电告知，配送很难及时到达医院。因此龚楚雄火速赶往物流仓库，自己搬运口罩，并以“一名光大永明人”的名义将这价值7万多元的口罩捐给同济医院。

在龚楚雄看来，“和医护人员相比，自己这点（劳动）根本不算什

么。”他只是想用自己的行动让战斗中的白衣天使们少些后顾之忧。在战“疫”路上，他还将尽自己所能继续支持前方的“战士”。

核赔人脚步未曾停歇

为更好抗击新冠肺炎疫情，武汉市自1月23日起采取封城措施，但新华保险核赔人陶新伟并没有停下自己工作的脚步。

1月27日一大早，新华保险湖北分公司运营工作人员按时发送了排查既往疫情报案清单，公司下籍武汉中支核赔人员陶新伟在排查时发现了一条报案信息，原因正是因为病毒性肺炎、重症肺炎在武汉某医院住院治疗。

陶新伟在与报案的保单业务员联系后了解到，客户已经转到金银潭医院住院治疗，第一次住院的病历相关材料已在家属手中。客户出院了，最需要的是提供最好的理赔服务，但当时在武汉市内机动车已被限制通行，城区交通停止。如何尽快帮助客户理赔结案？陶新伟立即上报总公司和分公司，申请开通绿色通道。

1月27日中午，陶新伟在业务员的帮助下与客户取得联系，并通过

线上受理索赔，在减免单证的情况下顺利完成了理赔申请。此外，虽然在春节假期期间银行对公转账功能停止，但通过多方协调，10000元理赔款在客户提交申请后5分钟内就支付到账了。

据新华保险湖北分公司核赔室经理韩啸介绍，该公司每日收集和统计确诊及疑似病例，时刻关注客户报案情况，全省理赔人员24小时值守服务，即时跟踪指导客户理赔服务。春节以来，全省共排查102人次，追踪总公司转办报案信息37条，受理客户及业务队伍咨询约百次，确保客户第一时间得到专业热情的理赔服务。

事实上，像龚楚雄、陶新伟一样的保险人还有很多很多，他们虽然不在战“疫”一线，却以自己的方式为战“疫”献力。人保寿险孝感中支理赔人员程磊，就在抗击新冠肺炎疫情期间坚持工作，在获知客户因新冠肺炎身故报案后，他主动受理案件，及时与上级公司沟通，并在第一时间为客户支付50万元理赔款。

疫情固然给人们带来了痛苦，但在危难之时，无数人用责任和担当筑起了疫情防控的铜墙铁壁，小小的行动传递着大大的爱。

2月份以来银保销售调查：

有银行分行代销保费环比降九成 紧急培训营销员“上线”

■本报记者 苏向泉

新冠肺炎疫情仍然严峻，银行渠道的保险代销也受到大幅波及。

《证券日报》记者2月11日从一家大型商业银行分行获悉，2月1日-2月9日，该行代销保费收入仅0.7亿元，环比大幅下滑超90%。而其1月份代销保费超过55亿元，1月上旬高达18亿元。

“在全国抗战疫情、客户可能足不出户的实际情况下，我们的（银行）网点面临无法与客户进行面访的现实困难。目前分行代销超过10家寿险公司的产品，2月份前9天，除个别险企的产品外，代销的大部分险企保费不足百万元。现阶段保费收入主要为续期保费，新单保费降幅明显，目前正按集团要求将业务转移到线上。”该行业务人员如是说。

实际上，据《证券日报》记者对多位一线银保业务人员采访获悉，受疫情影响，2月份以来银保新单销售普遍处于基本停滞状态。也有业务人员对记者表示，“我们按照要求，引导客户优先使用网银、手机银行等电子渠道办理金融业务，满足客户的保险等金融服务需求。”

2月份以来险企 银保收入普遍下滑

2月份以来，险企通过银行渠道

代销的保费普遍遭遇大幅下滑。其中，此前几年主打销售长久期交产品的险企仍能收获一定续期保费，而此前主打销售趸交产品的险企，近期银保渠道保费收入则基本停滞。

记者从上述分行获得的代销数据看，2月1日-2月9日，该行代销的13家寿险公司的产品中，有2家险企保费收入为负数（1月份已售产品2月份退保等原因所致）；2家险企保费收入为0元；其他险企保费收入在十万元到百万元不等。保费交费期限结构方面，2月份以来，该行代销的保费多数以期交保费为主，趸交保费占比相对较小。

一直以来，保险销售的线下属性极强，尤其是重疾险、年金、寿险等产品，由于涉及精算、现金价值等专业术语，在销售过程中需要保险营销员阐明保险权益及收费规则，因此对面对面销售的要求较高，而疫情阻断了险企营销员线下销售的可能性。

国务院发展研究中心保险研究室副主任朱俊生对《证券日报》记者表示，由于多地已经实施销售一年期以上人身保险产品必须在关键环节进行“双录”的政策，因此疫情会对人身险的新业务产生较大影响。

为阻断疫情蔓延，一方面，银行及险企等机构自疫情发生后，自觉停止相关业务；另一方面，监管也明确保险代销机构停止聚集性活动。

这些措施短期内无疑对保险销售形成一定的负面影响。

据《证券日报》记者了解，自疫情发生后，银保监会中介监管部门下发相关通知，并对保险销售活动作出规范，如严禁疫情期间保险机构举行晨会、夕会、演说会、宣讲会、培训、推介会等聚集性活动；不得设定硬性任务指标和业绩指标，不得以未达到业务考核标准解除代理合同或扣减相关既有固定报酬等。

与此同时，银保监会人身险部下发通知，对疫情期间保险公司销售行为划定“负面清单”，强调保险机构及销售人员在疫情期间不得擅自上门推销，严禁借疫情造谣炒作保险产品，严禁利用疫情诱导客户退回旧单，严禁开发设计缺乏定价基础的新型冠状病毒感染肺炎保险产品，严禁将保险产品扩展责任宣传为新型冠状病毒感染肺炎保险产品。

险企银保渠道作为最大中介渠道之一，银行通常会联合保险机构通过产说会（保险产品说明会）等方式推动保险销售，而现阶段受新冠肺炎疫情影响，依然有不少银行机构保险代销处于停滞、半停滞状态，保费主要来源于前几年销售的期交产品续期保费。

银保渠道 强化线上销售

受疫情影响，线上展业成为目前

银保渠道较为普遍的一种销售方式。

近年间，一些银行网点为规避“双录”耗时较长、占用人力较多等弊端，主动推荐或引导银行客户去网点ATM机、自助客户端、手机银行等线上端口实现保险产品销售，一些银行系险企的线上保费也因此大幅增长。

而今年银保渠道线上销售与往年又不同，主要在于失去银行网点理财经理、柜员的引导，“宅在家里”的银行客户是否还会主动在手机银行、网银购买保险产品成为不少银行现阶段不得不面对的一大难题。

对此，一家国有银行保险代理业务人员对《证券日报》记者表示，在疫情防控期间，按照总行要求，目前已经加大线上金融产品和服务渠道推广力度，强化电子渠道服务保障，灵活调整相关业务限制，引导客户优先使用网银、手机银行等电子渠道办理金融业务，满足客户足不出户的金融服务需求，并积极采用远程视频、电话等方式办理业务。

现阶段又该如何持续做好客户的关系维护与经营、适时进行保险线上销售？上述国有银行保险代理业务人员对记者表示，“近期总部将从2月11日-2月14日，每天下午3点，利用40分钟左右的时间，系统性开展系列线上直播培训，有力支撑各单位业务发展，帮助一线营销人员提升线上客户服务水平与营销技

能。”

该国有银行保险代理业务人员还对记者表示，按照总部要求，分行充分利用线上等方式保持投诉渠道畅通，优化客户咨询、投诉处理流程，做好客户远程服务支撑，发挥客服电话、智能客服和语音导航等作用，做好答疑释问、宣传解释及投诉受理等工作，及时妥善处理疫情相关的金融服务咨询和投诉。

监管也已经注意到现阶段保险展业中遇到的相关问题，2月11日，银保监会适时发布《中国银保监会办公厅关于推广人身保险电子化回访工作的通知》（以下简称《通知》），在全国范围内推广人身保险电子化回访。《通知》明确了保险公司开展电子化回访的条件，要求保险公司规范电子化回访行为，加强客户身份真实性管控，保护消费者合法权益。

“随着移动互联网技术广泛应用，通过手机APP、微信服务号等电子化方式进行回访具备了技术基础，市场主体采用电子化方式进行回访的创新需求强烈，保险消费者对电子化回访接受程度也越来越高。与传统方式相比，电子化回访更加便捷高效，由投保人主动发起，缩短了回访成功时间，同时保障了客户充分了解回访内容和犹豫期权利，人脸识别等新技术提升了客户身份真实性验证效果。”银保监会表示。

券商2月份以来 “云调研”67家公司487次 重点关注计算机、医药生物两大板块

■本报记者 周尚任

鼠年伊始，“春季行情”叠加年报预期，券商调仓换股的需求不减，需要进一步甄选优质且具备潜力的标的。虽受新冠肺炎疫情冲击，但券商的调研步伐并未减缓，并以“云调研”电话会议方式为主。

据《证券日报》记者统计，自2月3日开市以来，已有87家证券公司（含海外证券公司）对67家上市公司进行了调研，共调研487次。有15家上市公司被券商调研10次以上，包括博雅生物、京东方A、迈瑞医疗、创业慧康、周大生、美亚柏科、拓维信息、齐心集团、深天马A、金科文化、浩云科技、亿帆医药、万达信息、芒果超媒、兆驰股份。

其中，博雅生物、京东方A、迈瑞医疗、创业慧康等4家上市公司被券商调研30次以上。

此外，《证券日报》记者注意到，从行业分布来看，2月份以来，券商调研的上市公司主要集中在计算机、医药生物两大热门行业。其中，计算机行业最受青睐，创业慧康、美亚柏科、浩云科技等12家计算机行业的上市公司接受券商调研，医药生物行业紧随其后，博雅生物、迈瑞医疗、海普瑞等11家医药生物行业的上市公司也接受券商调研。

对此，华金证券分析师谭志勇表示，“互联网行业本身发展迅速，此次新冠肺炎疫情是全国范围首次在线教育、远程医疗、远程办公等互联网应用体验，历史罕见。B端客户为应对危机，将加快信息化建设，宏观经济经过短暂的下行后，将继续保持平稳运行，为信息化建设的中长期发展提供保障。”

当下新冠肺炎疫情牵动全国人民的心，医药生物板块也被投资者关注，对此，渤海证券认为，疫情对行业只是短期影响，随着疫情逐渐被控制，医药核心资产依然是行业配置的重点。结合当下，在药品降价的大逻辑下，创新依旧是行业永恒的主题，建议投资者继续关注以创新药为主的专科制药龙头。

值得关注的是，2月份以来，中小板和创业板依旧是券商调研的重点。在券商调研的67家上市公司中，主板占了12家，其中包括1家科创板上市公司；中小板占了27家，创业板占28家，中小板及创业板合计55家，占比82.09%。中小板中，周大生、拓维信息被券商调研次数最多，而创业板的博雅生物、迈瑞医疗也备受券商关注。主板中，京东方A、深天马A被券商密集调研。

从67家被券商调研的上市公司股价表现来看，在A股持续跌宕的情况下，有16家公司股价自今年2月份以来处于下跌状态，其余51家股价全部处于上涨状态，占比76.12%。

具体来看，今年2月份以来，在被券商调研的67家上市公司中，股价涨幅超过20%的有18家，超过30%的有8家，超过50%的有2家。其中，方正科技、畅通讯的期间累计涨幅分别为84.6%、66.89%。

险资开年以来 打新浮盈高达2.5亿元

■本报记者 周尚任

险资近几年在A股打新布局方面一直不遗余力，参与热情普遍高涨，收益也相当喜人。

据《证券日报》记者对今年以来已公布网下机构询价情况的18只新股统计发现，本轮共有包括泰康人寿、平安人寿、建信人寿等在内的40家保险机构的81只资金账户参与打新，平均获配数量为1.77万股，合计浮盈高达2.49亿元。

具体来看，其中，险资参与主板、创业板、中小板新股的网下申购平均获配数量为3.4万股；险资参与科创板新股的网下申购平均获配数量为7495股。本次险资参与主板、创业板、中小板打新账户获配数量大幅超科创板，主要受京沪高铁的提振。打新收益方面，40家保险机构的81只资金账户参与打新，浮盈2.49亿元。其中，11只科创板新股为险资带来2.07亿元的浮盈，占比高达85%，7只主板、创业板、中小板共为险资带来4188万元的浮盈。

与券商打新策略不同的是，险资参与打新仍保持了各类账户“全体总动员”的姿态。以寿险公司为例，参与网下配售的险资账户包括了分红、万能、传统以及股票保险账户，也有部分公司动用自有资金，增加打新成功砝码。

此外，据《证券日报》记者不完全统计，参与配售最多的资金账户为传统保险产品资金账户。与股市关联度更高的投连账户仅有2个，分别为“泰康人寿保险有限责任公司投连行业配置型投资账户”、“太平人寿保险有限公司投连保险产品”其中，“泰康人寿保险有限责任公司投连行业配置型投资账户”参与了16只新股打新，今年以来获得浮盈402.35万元；“太平人寿保险有限公司投连保险产品”参与了8只新股打新，浮盈86.66万元。

《证券日报》记者根据同花顺iFinD数据统计发现，从今年的新股表现来看，目前险资参与网下申购的18只新股自今年以来的股价平均涨幅为201.47%。有13只新股的股价涨幅超过100%，特宝生物、映翰通、东方生物、赛特新材、优刻得、广大特材、有方科技等7只新股股价涨幅超200%。

同时，今年以来截至2月12日，目前有数据可查的13只网下申购新股中，和远气体（中小板）连板交易天数最多，为7天；紧随其后的是玉禾田（创业板），连板交易天数为6天，特宝生物（科创板）和奥普家居（主板），连板交易天数分别为3天和2天；其余新股连板交易天数均为1天。

基金投资如何选择“幸运的行业”？

——专访东方红恒阳拟任基金经理钱思佳

■本报记者 张志佳

仅一日就收到超过90亿元的认购申请，为了将规模控制在20亿元而只能进行比例配售，突发的新冠肺炎疫情并没有影响东方红恒阳五年定开混合基金的首发。火爆认购的背后到底有着怎样的不同？2月12日，《证券日报》记者对东方红恒阳拟任基金经理钱思佳进行了专访。

投资理念： 深入研究，精选个股

钱思佳是由东方红资产管理从应届生一直培养起来的基金经理，她2008年从上海交大硕士毕业后就进入东方红资产管理，从化工、商业零售行业研究员开始做起，2014年成为集合资产管理计划的投资经理。

随着2019年券商资管启动大集合转型公募基金，钱思佳管理的东方红7号转为东方红启元三年持有期混合基金，她从一名资管集合产

品的投资经理转为公募基金的基金经理。

作为从集合产品的投资经理转型而来的基金经理，钱思佳在多年的价值投资实践中形成了一整套投资逻辑，注重追求绝对收益，专注于深入发掘上市公司价值，从更长期的时间维度发掘优质个股，追求优质公司长期成长的收益。

在投资风格上，钱思佳的整体风格秉持了东方红的价值投资逻辑，她用“深入研究，精选个股”来概括自己的投资理念。

“投资上，我们更多地是进行‘自下而上’选择优秀的上市公司，判断在三五年内是否能够获得较好的复合投资收益率。投资组合呈现的行业分布是选择公司的结果，而不是先选好行业然后在行业中寻找标的。”钱思佳对记者表示。

谈到如何精选个股，钱思佳称，坚持按照“幸运的行业+优秀的管理层+合理的估值”的标准来选择上市公司。

在选择“幸运的行业”方面，钱

思佳并不过多关注行业的绝对增速，而是关注行业的竞争格局。她认为，在目前的背景下，“幸运的行业”更多的是行业竞争格局改善的行业。在这样的行业中，龙头企业的竞争优势会逐渐凸显，净资产收益率能维持在稳定的较高水平，市场占有率不断提高，实现较为可观的内生性增长。还有一些行业存在结构性机会，比如消费升级或消费分层带来的不同市场增长。

优秀的管理层主要是强调企业家精神，专注于主业发展，不断积累企业的竞争优势，并且拥有高效能干的管理团队。合理的估值也很重要，“我们在买入股票时并不指望通过估值提升来获取大额收益，但我们也不希望在估值上折损太多分红成长的预期收益。大多数时候我们选择的是在合理的估值下，伴随公司的成长赚取公司内在价值不断增长的回报。”钱思佳对记者称。

对于短期波动，钱思佳强调称，尽管短期市场环境和风格可能有所变化，但我们的投资目标是建立在

三年至五年的中长期维度上，优秀的企业能通过提升企业效率，把握市场机遇，获得明显的竞争优势。

A股是 非常具有吸引力的资产

谈到当前市场，钱思佳表示，短期疫情的冲击并不改变中国经济中长期的增长要素和转型升级趋势。

“中长期看，市场仍充满机会。不论国内外，A股依然是非常具有吸引力的资产。一方面随着刚兑打破，债券收益率有所下降；另一方面，房住不炒的政策方向没有变，流动性的充裕，居民财富的再配置以及外资的流入将是A股市场的增量资金。此外，中国的资本市场在经济发展中发挥着越来越大的作用。”钱思佳说。

钱思佳认为，未来会有越来越多的行业展现出更开放、更自由的状态，竞争秩序会变得更好，龙头企业的优势会更加明显。

钱思佳表示，目前经济仍处于去杠杆的过程中，不认为接下来具