

北京首台区块链政务终端亮相 海淀区一马当先

■本报记者 邢萌 见习记者 张博

近日,北京市首台运用区块链等新技术的政务服务终端亮相海淀区政务服务中心,为办事企业和群众提供自助政务服务。9月1日,《证券日报》记者前往海淀区政务服务中心,实地体验了基于区块链等技术的自助便民服务。记者不仅直观感受到区块链技术的存在,而且也进一步认识到区块链发挥的价值。在政务服务领域,区块链不仅能简化纸质材料,避免重复提交带来的资源浪费,同时也能减少审批流程,提高服务质效。

一键“拉取”链上数据

记者发现,蓝白配色的政务服务终端外观简洁美观,具有“热门服务、我要办、我要查、我要取”四大功能模块,集查询、事项申报、人证核验、打印、存取件等为一体。在“我要办”模块里,设有“区块链专区”,包括个人服务、法人服务、部门服务、街镇服务四大方面,可办理的业务种类繁多,并贴心的附上了“办事指南”。

对此,政务服务终端技术维护人员对《证券日报》记者表示,“目前,该终端还在测试阶段,可办理的业务有农药经营许可证、补办护照、护士执业注册首注、变更注册等,未来将会逐步开通‘区块链专区’里的业务,真正让办事企业和群众享受‘便民’服务”。

上述维护人员以办理农药经营许可证业务为例,向《证券日报》记者展示了完整的业务流程。用户用身份证登录后便可进行操作,办理界面有“基本信息”“材料信息”“提交办理”

三个阶段,其中,“材料信息”包括办理业务所需要上传的材料,区块链技术正是在此环节被运用。它能让一键拉取链上的数据,减少了所需的纸质材料。“在首次申请农药经营许可中,区块链能拉取企业营业执照、法定代表人(负责人)身份证明等四项材料数据,通过链上数据,不需要提供纸质版了。”该维护人员介绍道。

由于技术优势,区块链拉取材料数据的时间颇为迅速。记者现场观察到,区块链只需短短几秒,便可在线查看拉取过来的资料。没在链上的纸质材料则可扫描进行上传。确定材料都上传完后,便可提交办理,整个办理流程就此结束。

海淀区应用遍地开花

应用区块链技术的政务服务终端机只是海淀区政务区块链应用落地成果中的缩影。

海淀区是北京市首家运用区块链技术在政务服务领域全面落地的试点区。海淀区区块链平台由证照链、认证链、授权链、目录链、事项链等5条子链组成。

目前,区块链技术已经在海淀政务服务网上大厅、海淀通App、微信移动端、自助终端和大厅综窗应用,效果显著。《北京市政务服务领域区块链应用创新白皮书》(以下简称《白皮书》)显示,截至5月底,海淀区政务服务区块链已实现居民身份证、户口本、居住证、婚姻信息、残疾人信息、企业营业执照、专利证书信息等31类业务的近300个数据项链上应用。据海淀区政务公众号,截至8月中



旬,海淀区共实现233个政务服务应用场景落地,其中108个线上落地事项平均减少办事人提交材料41%以上,62个实现了全程网办,45个实现“只跑一次”。

对于北京市而言,政务区块链是最大的落地场景之一,也是一直力推的方向。

从地方顶层设计而言,北京市2020年政府工作报告指出,建立以区块链技术为支撑的政务信息资源共享和业务协同机制,开展“秒批”“无感审批”等智能场景应用;打造“目录区块链”系统,实现政府部门数据上云汇集,促进政务服务和公共信息资源共享,业务协同。推进基于区块链的政务服务共性基础设施建设,助力政务数据跨部门、跨区域可信共享,

提高业务协同办理效率。

“对于北京市而言,区块链技术不仅意味着无纸化办公、效率成本优化,还意味着从数据管理流程的优化到治理思维的一系列转变”,欧科云链研究院首席研究员李烁炫对《证券日报》记者表示,区块链技术可以承载政府法律档案,便于登记和追踪;简化政务流程,提高效率;实现多部门协同,推动更多事项一网通办;开放数据,提高政府透明度,增加公众信息等等。这些都有助于塑造一个更高效的行政系统,推动政府治理体系的现代化。

推进数字政府建设

事实上,不只是北京市,“向区块链要办法”已逐渐成为国内各地政府推进电子政务改革、加快数字政府建设的刚需。

6家险企最新偿付能力不达标

中法人寿偿付能力骤降至-22687.57% 流动性濒临枯竭

■本报记者 苏向泉

备受投保人关注的保险公司最新偿付能力情况出炉了。根据银保监会最新披露的数据来看,有6家险企二季度偿付能力不达标,监管虽未披露具体公司,但《证券日报》记者查阅各险企官网发现,已在官网披露偿付能力报告的公司中,中法人寿、百年人寿、君康人寿、渤海财险等公司因最新一期风险评级不达标而出现偿付能力不达标。

尤其引人注意的是,中法人寿今年二季度偿付能力再次出现大幅下滑。偿付能力报告显示,今年二季度,中法人寿保险业务收入仅为-2161.79元,净利润为-1374万元,综合及核心偿付能力充足率降至-22687.57%。中法人寿表示,公司正努力协调股东借款,已采取管理层降薪,削减非必要支出等多项应急措施暂缓风险暴露,日常运营均靠股东借款维持。

5家C类1家D类

银保监会披露的数据显示,2020年第二季度末,纳入审议的178家保

险公司平均综合偿付能力充足率为242.6%,平均核心偿付能力充足率为230.4%,人身险公司、财产险公司、再保险公司的平均综合偿付能力充足率分别为236.4%、276.7%、286.1%;99家保险公司的风险综合评级被评为A类,72家被评为B类,5家被评为C类,1家被评为D类。

根据《保险公司偿付能力管理规定》(征求意见稿)的最新定义,偿付能力是指保险公司对保单持有人履行赔付义务的能力。偿付能力监管指标同时符合以下三个条件才算“偿付能力达标公司”:一是核心偿付能力充足率不低于50%;二是综合偿付能力充足率不低于100%;三是风险综合评级不低于B级。对照来看,今年二季度有6家险企偿付能力不达标。

银保监会虽未披露具体是哪些险企偿付能力不达标。但《证券日报》记者查阅偿付能力报告发现,除了暂未披露(截至9月2日,被银保监会接管)的几家险企外,已披露偿付能力报告的险企中,中法人寿、百年人寿、君康人寿、渤海财险这4家因风险评级等原因,偿付能力不符合监管最低要求。

具体来看,百年人寿、君康人寿、渤海财险今年二季度的综合及核心偿付能力充足率均已达标,但最新一期的风险评级均为C。

例如,百年人寿二季度的综合偿付能力充足率与核心偿付能力充足率分别为129.64%、114.49%,均达标,但其最近一期的风险综合评级为C。

百年人寿表示,获悉公司风险综合评级结果为C类,主要原因是(一季度)综合偿付能力充足率低于120%,公司采取相应措施提升偿付能力,一方面通过提升经营利润、投资收益,提升公司实际资本;另一方面通过不断优化产品结构、投资结构,有效控制最低资本增长速度。在2020年二季度综合偿付能力充足率已经提升到120%以上,后续风险综合评级结果将有望改善。

君康人寿也在偿付能力报告中提到,公司最近一个季度风险评级为C的主要原因一是2020年第一季度公司偿付能力充足率降低到120%以下。公司积极采取了控制业务规模、改善产品结构、优化资产配置,加快推进资本补充等多方面的改善措施,缓解偿付能力压力。

渤海财险也提到,2020年上半

年,公司以“效益为先,价值发展”为根本遵循,通过业务结构调整、优化,实施亏损机构治理,推进降赔增效,一季度和上半年实现盈利,偿付能力充足率回升至120%以上,流动性指标得分也较2019年四季度提升,但按照监管连续两个季度内风险综合评级不予调整的规定,评级仍为C。

中法人寿流动性枯竭

与上述3家险企不同的是,中法人寿偿付能力充足率及风险综合评级均不达标。

中法人寿在二季度偿付能力报告中提到,公司2019年第四季度和2020年第一季度监管分类均为D类。公司目前面临的主要风险为:一是偿付能力不足,因公司资本金长期未得到补充,在以风险为导向的偿付能力评估体系下,公司经营费用支出导致实际资本持续下降,公司总体偿付能力低于监管要求水平;二是流动性不足,公司自2005年成立以来,资本金从未得到过补充,因持续亏损,资本金已消耗殆尽,现金流持续净流出,公司自2017年4月份即出现流动

性枯竭情形;三是人员不足,因目前公司偿付能力不足,经营费用管控,导致人员流失,招聘困难,存在部分关键岗位人员配备不足。

中法人寿表示,公司基于偿付能力充足率的结果,已启动业务管控、费用管控、投资管控等偿付能力管理的相关措施,并对偿付能力的发展情况进行密切追踪。为使公司尽早正常经营,更好地保障客户权益,防范风险,公司将加大与各方的沟通力度,加快公司资本金补充进程。另外,公司已增加风险监测频率,加强对公司高风险领域的关注,按照超限处理机制采取应对措施。

此外,中法人寿还表示,根据《保险公司偿付能力监管规则第12号:流动性风险》的要求,测算净现金流、综合流动性比率、流动性覆盖率等流动性风险监管指标均暴露公司流动性风险不足,且有愈演愈烈的趋势,预计未来一个季度,在压力情景一下,公司流动性覆盖率为84.69%,预计未来一年,公司综合流动性比率为8.71%。后续,公司将持续全力推动增资扩股工作,力求增资申请尽快批复,从根本上化解流动性风险。

险企转向 上半年邮储银行代理新单保费超2500亿元

■本报记者 冷翠华

在近期举行的半年业绩发布会上,新华保险高管提出从“算大账”的角度看银保业务价值,为其正名。同时,上半年原保费规模同比增幅居前的新华保险和中国人寿的银保业务增幅都远超个险渠道。

从近年来的发展来看,多家人身险公司曾经高度依赖银保渠道。公开数据显示,2013年,13家成长型人身险公司对银保渠道的平均依赖度达63.01%。随着监管政策的调整以及行业的发展,个险渠道占比持续提升,到2018年一季度末,全行业的个险渠道超越银保渠道,重回第一大渠道。今年上半年,新华保险以30.9%

的原保费同比增速领跑人身险“老七家”。业绩背后,银保渠道的增长功不可没。数据显示,上半年,其银保渠道实现保费收入291.43亿元,同比增长133.8%,占总保费的30.1%。同时,其个险渠道实现保费收入662.58亿元,同比增长10.5%,占总保费的68.4%。可见,其银保渠道虽然保费收入位居第二,但增速远高于个险渠道。

对此,新华保险首席执行官兼总裁李全在中期业绩发布会上表示,不能单纯地将银保渠道价值率与个险渠道价值率做对比,而要从公司发展的战略高度去看待问题,要“算大账”。上半年,新华保险能够达成经营目标,正是得益于银保渠道的快速增长。随着银保渠道规模的提升,固定成本摊销数变

大,边际成本实际是降低的。同时,银保渠道在满足银行需求、客户需求,留存员工、提高收入、稳定社会就业等方面也都起到了助力作用。

除了新华保险,上半年,中国人寿的银保渠道增速同样高于个险渠道。中国人寿总裁苏恒轩在中期业绩发布会上表示,“一体多元”业务布局是中国人寿“鼎新工程”的一部分。其中,在多元板块中,正在对银保渠道的改革和发展进行探索。中国人寿半年报数据显示,其银保渠道坚持规模与价值并重,渠道转型顺利起步,总保费达285.42亿元,同比增长70.4%。其中,首年期交保费达118.67亿元,同比增长43.9%。续期保费达164.64亿元,同比增长99.3%。同时,该公司个险

渠道总保费达3560.75亿元,同比增长10.1%。

上半年,以新华保险和中国人寿为代表的多家险企银保渠道保费增速再度飙升,但值得注意的是,当前的银保业务和前几年主流的银保模式也有所不同,从趸交向期交转型,从主要追求规模向规模与价值并重转型。这一点,在市上银行披露的半年报中也有诸多体现。

去年12月份上市的邮储银行在半年报中指出,其推进代理保险转型,加大代理销售业务的发展力度,代理保险建立多类型产品体系,代理新单保费2575.38亿元,其中,期交新单保费516.39亿元,均居银行业首位,代理保障型产品新单保费494.67

亿元,同比增长53.87%。

农业银行指出,上半年,其加快代理保险业务线上化进程,线上业务占比超九成,其中,掌银渠道占比提升27.4个百分点,代理健康险保费同比显著增长。上半年实现代理保险手续费收入51.04亿元,继续保持四大行首位。

中国工商银行在半年报中指出,该行持续推动代理保险向期交销售转型,上半年,该行代理销售基金3341亿元,同比上涨4.8%;代理销售个人保险730亿元,同比下降23.5%。

为推动代理保险业务的发展,交通银行也采取了多项措施,将保险与信托、财富管理业务融合发展。上半年,其理财、基金、保险、信托等财富管理产品规模增量同比提升162.84%。

中国太保成为2020年中国国际服务贸易交易会战略合作伙伴

近日,中国太保正式成为2020年中国国际服务贸易交易会(简称服贸会)战略合作伙伴和指定保险服务商,为服贸会保驾护航。

中国太保旗下中国太保产险将充分借鉴丰富的展会服务经验,为服贸会提供一揽子财产保险保障方案,并增加新冠疫情综合保障、网络安全保障等新型保险。同时,将围绕展会全周期提供一体化风

险管理服务,为参展商、搭建商、交易团等相关方搭建“保险+”服务生态,通过优化“6天+365天”一站式交易服务平台、灵犀机器人、双语B2B等移动科技赋能升级服务举措。

中国国际服务贸易交易会自2012年首届举办以来,已历经八年,发展成为国际服务贸易领域传播理念、衔接供需、共享商机、共促发展的

重要平台,是全球首个服务贸易领域综合性展会和中国服务贸易领域的龙头展会,同中国国际进口博览会、中国进出口商品交易会一起成为中国对外开放的三大展会平台。2020年中国国际服务贸易交易会将于9月上旬在北京举办,主题为“全球服务,互惠共享”。

太保服务,全球共享。近年来,中国太保产险积极服务国家战略,

主动响应“一带一路”倡议,为大型企业“走出去”提供全方位风险保障支持,减轻企业“走出去”的后顾之忧,为加快推进“一带一路”建设提供有力支撑;同时,积极服务进出口贸易,为进出口企业提供贸易信用风险管理及增值服务,进出口货运保险保障,促进对外贸易的便利性。此外,为“走出去”企业和外贸企业提供专业风险咨询和风险管理

服务,加强对外贸易的适应性。同时,中国太保也是中国进出口博览会的核心支持企业和指定保险服务商,已连续两届服务保障进博会。在服贸会举办之际,将借鉴进博会支持与服务经验,全面做好服务支持工作,充分发挥自身优势,加强创新,全面升级服务贸易新举措,致力打造更高质量的“太保服务”。(CIS)

平安基金权益投资总监李化松:寻找“核心优势”企业 精选能力圈优质个股

■本报记者 张志伟 赵琳

2018年年中,李化松从北京来到深圳,开始担任平安基金权益投资总监一职。在他的带领下,两年时间,平安基金权益投研水平和业绩有了明显的提升,一批年轻基金经理管理的产品脱颖而出,2020年上半年权益市场收官,平安基金在权益基金方面更是迎来集体爆发。《证券日报》记者日前走进平安基金对李化松进行了专访。

先稳扎稳打加强投研夯实业绩

在进入平安基金之前,李化松在券商和基金公司做了相当长时间的行业研究工作。扎实的基本功让他在看企业的时候更容易透过现象看到本质,通过组织投研方法的大讨论,他带领团队形成了寻找具有“核心优势”的企业为基础的投研导向。

在这套投研体系的指导下,团队要更多地从企业自身的成长周期和产业发展周期层面进行投资,淡化风格的因素,并不断向外扩大投研能力圈,覆盖更多的细分行业和公司,在变化的市场中更充分地把握投资机会。

在李化松看来,市场风格本身是很难研究的,很难自上而下去推測风格的转换,最好的办法是自下而上在自己能力圈选出优质个股,这样在适应不同风格方面,也不会有太大的问题。具体而言,个股研究框架主要分为两部分:一是产业创新周期,看清行业和公司所处的发展阶段;二是产业趋势、盈利模式、管理层三要素的研究框架。针对不同发展阶段的企业,会有不同的研究侧重点。

“通过建设投研小组,在提升个人专业能力的同时,提高团队‘作战’能力。平安基金目前共有TMT、大消费、先进制造和大周期四个大行业组。每个小组由资深基金经理自上而下地给研究员指引研究方向和课题,每个小组定期输出研究成果,供整个投研团队参考。”李化松告诉《证券日报》记者,“对我们来说,研究不光是研究员的事情,基金经理不仅要深度参与,还要能起到引领的作用。”

通过团队建设和深入沟通,平安基金投研深度融合,由此带来了基金业绩的突飞猛进。目前平安基金拥有权益类基金共计50只,管理规模超400亿元。银河数据显示,今年以来截至6月30日,平安基金旗下多达16只主动权益基金不仅跑赢大盘指数,更是集体跑赢全市场混合基金的平均业绩。其中有15只增长超过20%,8只增长超过30%。基金二季报显示,平安医疗健康以59.41%的收益率领跑,平安高端制造、平安核心优势、平安智慧中国净值增长率分别为40.08%、36.75%、35.62%(所有净值增长率取A类净值)。

对于基金的规模和业绩如何平衡这一问题,李化松对《证券日报》表示:“先业绩后规模。我们始终秉承业绩是因、规模是果的信念,平安基金的权益业务在行业中属于一支青年军。因此,我们在发展初期不急于扩张规模,而是先稳扎稳打地加强投研,夯实业绩,在力争给投资者带来实实在在的回报的基础上,用长期业绩来吸引更多‘自来水’,带动权益产品规模的稳步提升。”

看好A股市场长期投资机会

看好A股投资机会主要有以下几个因素支撑,李化松对《证券日报》记者表示:“一是,我们处于新一轮科技创新周期的起点,以5G、云计算和人工智能为代表的科技产业处于爆发初期,存在巨大成长空间;二是,经济转型,消费升级驱动,经济换挡期下,中国正步入品质消费升级时代,消费增长趋势明朗。此次疫情也将增加中国消费者的信心,加速消费升级的趋势;三是,面对外部压力,中国政府加速开放改革,积极完善制度环境,使得经济体更加健康,可持续发展能力更强;四是,资金持续流入的趋势难以逆转,无风险利率或在较长时间内处于低位,股票相对于固定收益和理财产品的估值优势更明显。”

此外,A股市场的优质公司相对于国内外其他类型的资产,估值水平更低,成长空间更大,外资配置比例明显偏低。随着外资持续流入A股市场,外资和国内机构投资者占比持续提升,A股市场的生态环境也将持续改善。“未来一段时间都是进入A股市场的好时机。”李化松对此表示。

坚持自下而上选股策略,寻找能力圈内最好的公司是李化松投资中最重要的一环。他擅长在自己能力圈范围内的行业里,通过自下而上,选择出新兴成长类型的企业和价值成长类型的企业,通过基本面和估值的相对比较,决定配置权重;同时也会主动控制行业、风险因子的暴露程度,以降低组合的波动和回撤。

在他看来,新兴成长的企业产业趋势相对重要;发展中的企业管理层相对重要;而价值成长类型的企业盈利模式则更为重要。长期来看,在价值成长股方面,李化松认为,消费、高端制造等行业里有较多盈利模式非常好的优质公司,未来盈利模式有望持续优化,长期持有或将带来稳定的回报;新兴成长股方面,科技创新驱动的TMT、新能源、医药等领域有较多新的机会,传统行业因为供给侧结构优化也有很多成长机会。

李化松认为,自2019年以来成长风格明显跑赢低估值风格,2020年上半年两类资产估值水平差距较大,短期来看,市场风格可能会比较均衡,这也更加突出了自下而上个股选择的重要性。