

险企业务观察

一家国有大行理财经理对记者表示,12月份部分终身寿险额度已售罄,目前只能预约购买,并且要从明年1月1日起开始计息

增额终身寿险年底走俏 部分银行理财经理“改口”荐保险

■本报记者 彭妍

在长期利率下行的背景下,保险在财富保障中的作用日益凸显。近日,《证券日报》记者走访北京地区多家银行后发现,临近年底,银行代销保险的热度明显升温,不少银行理财经理开始“不卖理财”,反而“力荐保险”。“自去年预定利率4.025%的年金保险产品逐渐退出后,3.5%复利增值的增额终身寿险逐渐受到投资者青睐。”多家银行的理财经理在《证券日报》记者日前采访时透露。

高收益保险产品抢手 12月份额度已提前售罄

2019年9月份,银保监会发布《关于完善人身保险责任准备金评估利率形成机制及调整责任准备金评估利率有关事项的通知》,明确提出,“对2013年8月5日及以后签发的普通型养老年金或10年以上的普通型长期年金,将责任准备金评估利率上限由年复利4.025%和预定利率的小者调整为年复利3.5%和预定利率的小者,其他险种的评估利率要求维持不变”。自此,4.025%年金险逐渐淡出市场,增额终身寿险成为部分银行主推的产品。

终身寿险是一种以人身生命为标的的保险,当被保险人在保险责任

期间内发生身故或高残时,由保险人根据契约规定按照保险金额进行赔付的人寿保险。据了解,终身寿险可分为两种:定额终身寿险和增额终身寿险。定额终身寿险的保额是固定的;增额终身寿险是一种保额不断增长的终身寿险,放弃定额终身寿险的高额保障作用,突出现金价值的快速增长,通过时间和复利不断提升投入产出比。

事实上,增额终身寿险并非一种新的产品形态,自2013年以来先后有公司试水推新,但为何在4.025%预定利率的年金险落幕后,才一跃成为市场关注的焦点?《证券日报》记者在走访中了解到,年金保险和增额终身寿险都被很多客户经理认为是理财型保险,具有稳健的增值性。同时,两类保险产品都可用来规划孩子未来的教育金需要以及养老金补充需要,还可作为财富定向传承。

一家国有大行的理财经理向记者表示,目前该行销售的终身寿险已经售罄。现在购买终身寿险的投资者特别少,12月份部分额度已经没有了,只能预约购买,但从明年1月1日起开始计息。

这款终身寿险有哪些卖点?该理财经理表示,今年以来理财收益一直下降,很多人开始倾向投资稳定且高收益的保险产品。该款产品的利



率是按照去年的利率水平给的,与现在的利率相比类似上调了。

据介绍,增额终身寿险的具体表现是:在缴费期完成后,保单的现金价值和身故保额开始以固定利率进行复利增长,会随着时间的延长不断复利升值,越滚越多,一直持续到终身。

一家股份制银行网点理财经理对记者表示,保险业的低利率时代终会到来,如果相中某款保险产品,在国家再一次下调保单预定利率之前,就要趁早购买。“去年4.025%的年金险,现在已不复存在了;今年3.5%的增额终身寿,也要且买且珍惜。如果把时间拉长,3.5%的复利其实不算低。”

按复利3.5%对应的单利利率计算,30年后相当于获得单利利率6.02%,50年后相当于获得单利利率9.17%,70年后收益率甚至超过14%。

终身寿险 或成为未来主流产品

在低息环境下,各种渠道的投资都呈现收益下跌态势。今年以来,不少投资者把目光投向保险理财产品。为此,险企相继推出兼具财富规划与家庭保障的产品,增额终身寿险开始成为市场的新宠。

《证券日报》记者走访银行网点了解到,多家银行代销的增额终身寿险受到投资者的追捧,银行理财经

A股上市险企11月份保费环比同比双降 寿险业务转为主攻明年“开门红”

■本报记者 苏向泉

截至12月15日,中国平安、中国人寿、中国人保、中国太保、新华保险等5家A股上市险企悉数披露11月份保费数据,合计实现原保费收入1334.7亿元,环比下滑3.5%,同比下滑8.1%。受此影响,今年前11个月,A股五大上市险企累计实现原保费收入23270.5亿元,同比仅增长4.30%,较前10个月5.16%的同比增速持续回落。

上市险企11月份保费收入缘何出现环比、同比“双降”?国泰君安首席分析师刘欣琦认为,主要源于寿险公司的业务重心已转向明年的“开门红”,预计12月份保费收入仍可能进一步下滑。

展望明年,爱心人士资产管理部负责人在接受《证券日报》记者采访时表示,我国保险业依然有较大发展空间,疫情过后,保险公司的新业务价值增长将会重回原有增长曲线上,且保险公司内含价值11%的折现率,为投资保险股提供了较好的回报预期,因此,可长期看好保险公司的投资价值。

11月寿险保费增速下降

从寿险业务来看,5家A股上市险企今年前11个月合计实现寿险业务保费收入14655.9亿元,同比增长3.89%(前10个月为4.41%)。其中,中国人寿、人保寿险、平安寿险、太保寿险、新华保险前11个月的保费收入同比增速分别为8.3%、-4.2%、-3.8%、-1.9%和17.2%。总体来看,中国人寿、新华保险

增速较快。

仅从11月份数据来看,上市险企的寿险保费收入整体降幅明显,且分化加大。11月份,中国人寿、人保寿险、平安寿险、太保寿险、新华保险分别实现保费收入203亿元、45.2亿元、270.5亿元、89.8亿元和74.2亿元,同比增速分别为-2.9%、14.4%、-3.4%、-3.5%和-37.3%。总体来看,今年11月,上市险企寿险业务保费增速持续出现分化。

11月份上市险企寿险保费增速回落,主要与寿险行业积极备战明年的“开门红”有关。由于客户年终奖金到位、业务团队走访慰问的增加,以及寿险公司对营销人员给予销售奖励等多种因素的存在,每年一季度(尤其是春节期间)都成为人身险公司最重要的展业季。今年也不例外,寿险行业已提前备战明年的“开门红”。

在中国平安2020年第三季度业绩交流电话会上,中国平安联席CEO兼CFO姚波称,现在保险业的“开门红”策略竞争激烈,为了抢占客户资源,一些同业的“开门红”日期不断前移。在此背景下,即使淡化“开门红”也没用,因为客户的消费需求仍在,同业也会抢占资源。据介绍,平安人寿的“开门红”主要分成两个阶段:第一阶段从11月1日到12月12日,主要销售短销产品;从12月12日之后,开始推动销售高价值产品。

12月8日,中国人寿副总裁詹忠在中国人寿2020年开放日上表示,明年一季度是疫情防控常态化后的第一个“开门红”,公司已在产

品、客户资源等方面制定了周全的计划和切实的发展目标,加大市场调研频率,不断调整局部市场策略,统筹好价值规模和价值增速,不脱离实际。

天风证券非银团队分析称,太保寿险、中国人寿于10月份开启“开门红”预收;平安人寿则于11月初启动“开门红”预收;新华保险10-11月份的业务重点仍在于收官。

为规范人身险市场,维护消费者权益,银保监会人身险部于今年10月底发布《关于加强规范促进人身保险公司年度业务平稳发展的通知》。该通知称,部分人身险公司结合市场形势,制定了2021年“开门红”业务发展计划,提前布局明年业务发展。应加强人身险业务规范管理,加大违法行为查处力度,严格落实工作要求。

车险持续影响财险保费增速

财险方面,今年前11个月,人保财险、平安财险、太保财险等“老三家”保费收入分别为3989.9亿元、2624亿元、1360亿元,同比增速分别为1.15%、7.73%和12.76%;三家合计实现保费收入7973.91亿元,同比增长5.1%。

整体来看,上市险企的财险业务持续受到车险综改压力的影响,月度保费收入同比降幅扩大。11月份,“老三家”合计实现保费同比降幅达10.08%。其中,太保财险同比增长0.05%,平安财险同比下滑11.63%,人保财险同比下滑13.78%。

长期以来,车险一直是第一大财险业务。2019年,我国车险承保机动车数量达2.6亿辆,实现保费收入8189亿元,占财险保费的63%。但自银保监会发布的《关于印发实施车险综合改革指导意见的通知》(下称“车险综改”)于9月19日开始实施以来,车险保费增速就持续下滑。

泰康在线副总裁左卫东对《证券日报》记者表示,车险综改后,车险市场保费规模预计将下降,千亿元级保费的减少就是让利给消费者的。从成本结构看,对险企来说,这次改革带来的直接结果是赔付率上升,费用率下降,改变了车险的成本结构,这就要求险企放弃粗放式经营,具有更强的风险识别能力,对不同风险的客户能做到差异化定价;提升内部管理效率,降低管理成本。

央行官微11月19日披露的数据也显示,银保监会推动实施的车险综合改革,经过两个月的实施,所指向的“降价、增保”目标效果显著,已出现保费价格下降、手续费率下降的“双降”和保险责任限额上升、商车险投保率上升的“双升”新局面,市场乱象得到明显规范。综改后,约90%的客户年缴保费下降,车均保费由3700元/辆降至2700元/辆,其中保费降幅超30%的客户达到69%。

五大险企股价平均涨5.5%

按照近年来上市险企的保费增速曲线,进入四季度,上市险企保费增速普遍会因备战来年的“开门红”而回落。因此,前11月的保费增速

理也更愿意推荐。

“由于受外部环境、监管环境、市场需求等方面的影响,投资者的投资方式和财富管理理念有所改变。投资者越来越看重长期、稳定又具有灵活功能性的保险产品。”银行业内人士指出。

据多数银行客户经理介绍,增额终身寿险兼顾安全性、收益性和灵活性,符合当下投资者的需求。从内部产品形态来看,增额终身寿险的保额按固定利率持续增长,能够提前锁定未来的终身收益,不用担心利率下行风险。相对于年金险,增额终身寿险的一大特点在于,可以通过减保或退保的方式,实现更加自主灵活的领取方式。

终身寿险产品已成为高净值人群财富管理的重要配置。《2020中国高净值人群健康投资白皮书》调研显示,今年以来,高净值家庭年均保费为13.2万元。其中,年保险费用支出30万元以上的占比近12%。这意味着,保险在财富保障中的作用日益得到高净值人群的认同。其中,54.6%的高净值人群认为,购买保险特别是终身寿险,能够更好地满足其财富管理和财富传承的两大意图。

此外,从目前保险主流中介公司近期的出单业绩榜单来看,增额终身寿险或将成为未来一段时期市场上的主流产品。

可基本反映全年的保费增速水平。

值得注意的是,A股5家上市险企年内股价增速,基本与保费增速内持平。截至12月5日,5家险企年内股价平均涨幅为5.5%,与前11个月的保费增速(4.3%)相差不多。

从单个公司来看,截至12月15日收盘,新华保险、中国人寿、中国平安、中国太保、中国人保的年内股价涨幅分别为21.8%、12.5%、3.8%、1.5%、-12.1%。

保险板块曾于今年7月份大幅拉升一波,随后持续盘整回调。11月份,随着银行为首的周期股的上涨,保险板块再度出现一波上涨,但总体攻击力不足,略显疲软。今年以来,有不少券商唱多保险股,但受疫情、车险综改及其他因素影响,今年的保险股走势远远不及消费、医药等行业的龙头股表现。

12月8日,中国人寿副总裁、总精算师兼董事会秘书利明光曾在接受《证券日报》记者采访时表示,影响股价的因素非常多,但价格最终要反映价值。未来中国人寿能创造多少新价值,取决于公司的服务能力。根据价值基本理论,现有的“内含价值+未来新业务价值”,稍微加一点倍数后,基本就可圈定未来股价的合理区间了。

爱心人士资产管理部负责人对《证券日报》记者表示:“从长期投资角度出发,疫情的冲击终将过去。随着居民可支配收入的提升及保险理念的普及,我国保险业依然有较大发展空间,可长期看好保险公司的投资价值。”

两银行被监管点名 代销基金涉及16项违规

■本报记者 李文 见习记者 余俊毅

近年来,基金发行市场不断火热,其销售渠道也日益增多。作为投资者信赖的传统金融机构,银行的基金代销业务也蓬勃发展,已逐渐成为重要的收入来源之一。

但与此同时,商业银行因基金代销业务而发生的纠纷频现,诸多代销问题也逐步暴露出来。近日,云南证监局发布两份针对银行基金代销业务过程中存在问题的行政监管措施决定书,再次对中小银行代销基金存在的乱象敲响警钟。

麻袋研究院高级研究员苏筱芮在接受《证券日报》记者采访时表示,商业银行出现基金代销问题的原因主要集中在三点。一是代销队伍良莠不齐,没有设置硬性的准入门槛;二是考核方式简单粗暴,容易出现“劣币驱逐良币”、为了逐利甚至践踏合规红线的情形;三是金融消费者宣传工作还有提升空间。建议消费者,不能轻信代销者的口头承诺,要仔细阅读产品条款,以白纸黑字为准。对于此类现象,监管部门今后有望加大处罚力度。

两银行代销基金违规遭点名

日前,富滇银行和云南红塔银行由于代销业务中存在的问题被云南监管机构实施了行政处罚。值得注意的是,此次富滇银行基金销售涉及5项违规行为,而云南红塔银行涉及违规事项达11项之多。

根据云南证监局对富滇银行出具的警示函显示,该行于今年6月、7月分别制作的富利快线安逸C产品、富利快线天天理财A相关宣传推介材料,未经负责基金业务和合规的高级管理人员检查,未出具合规意见书;推介材料审核要点较为简陋,且多式形式审核要求;推介材料使用了“风格稳健”的宣传用语。这些问题违反了《证券投资基金销售管理办法》《公募基金证券投资基金宣传推介材料管理暂行办法》等相关规定。

此外,云南证监局还指出,富滇银行部分分支机构基金销售业务负责人未取得基金从业资格;基金销售业务考核等工作暂未按照《公募基金证券投资基金销售机构监督管理办法》及相关配套规则进行规范等。

对于云南红塔银行,云南证监局指出其基金销售中多个不规范的地方,包括:对于个别基金销售培训情况无留痕;未建立年度监察稽核报告制度,未在每年年度结束后对基金销售业务进行监察稽核;部分分支机构基金销售业务负责人未取得基金从业资格;未针对机构客户购买基金产品制定风险承受能力评估问卷;前台业务系统不能对投资者盘后交易不成功的情况进行提示等。

此外,记者对近年来的罚单情况梳理后发现,部分商业银行在内部管理和对从业人员的培训方面都做得不到位。比如,目前从业人员在理财产品的介绍过程中对风险提示不够充分,风险提示点不醒目,在产品介绍中选择性的描述最高累计收益,导致客户忽略投资风险,对产品的特征和风险无法精准的传达。而且,风险测评流于形式,存在对客户风险承受能力不重视的现象等。

对于上述商业银行代销第三方产品存在的诸多问题,苏筱芮认为,应当加大监管力度。从监管机构释放的信号中推断,对于因代销问题造成对金融消费者权益侵害的情形,今后有望加大对相关商业银行的惩罚力度,提升其违规成本,以“罚”的形式督促其完善业务管理。

未来银行会加大网金投入

作为中间业务的一类,基金代销业务为不少银行贡献了可观的非息收入。与保险、券商等各类金融机构相比,银行一直是代销基金的主力军”。

记者对上市银行2020年半年报梳理后发现,工商银行、招商银行今年上半年代销基金合计超过5900亿元。

看懂研究院高级研究员程宇对《证券日报》记者分析称,近年来银行代销业务的上升原因有以下三点。首先,央行非对称性降息,降低了银行的利差收入。今年央行下降银行贷款利息,但没有调低存款利率,相当于压低了银行的利差,减少了银行收入。其次,监管层要求银行压降结构性存款,导致银行存款来源减少。最后,监管层限制房地产等高收益资产类别业务,也导致银行利息收入减少。在商业银行过去正常业务收入不断减少的情况下,不得不重点发展中间业务,寻求其他业务收入突破。

在互联网金融发展迅速的今天,未来银行代销会有哪些变化?私募基金中汇润生首席特约研究员吴昊对《证券日报》记者表示,首先,银行会加大网金投入,因为基金销售展业非常需要网金技术与运营人才。其次,网金用户大部分属于没有投资经验,如何做好风控,需要更加严格把关,所以代销基金当然是要优选的,而不是盲目扩大数量规模。最后,已经拿到基金投资顾问牌照的头部银行会加大技术开发,让线上基金投资业务快速成长起来。

从未来银基合作模式和未来收入走向来看,吴昊认为,未来银行代销基金的费率会不断降低,并鼓励客户长期持有,持有时间越长,申购赎回的费率越低,银行将不以此来盈利,更多要靠基金公司的管理费收入赚取盈利。其次,基金公司与管理人的合作会越来越紧密,头部银行的网金平台会更多地作内容营销。

59家百亿元级私募“赚钱榜”出炉 前11个月收益率最高超八成 18家不足两成

■本报记者 王宁

临近年末,私募证券基金进入业绩冲刺阶段。《证券日报》记者从私募排排网处最新获悉,有统计数据披露的59家百亿元级私募前11个月收益榜单已经出炉,最高收益率达80.61%。私募排排网数据显示,其中,有41家百亿元级私募年内收益率超过20%。

近年来私募间的业绩分化较为明显,尤其是在新晋身百亿元级规模的私募与老牌百亿元级私募之间,分化表现更加突出。优美利投资总经理贺金龙表示,“私募行业向来存在所谓的‘幸存者偏差’,存在业绩分化是必然现象。”

10家私募收益率超50%

《证券日报》记者从榜单中发现,前11个月收益率超过50%的百亿元级私募目前仅剩10家,位居“赚钱

榜”的第一梯队。其中,趣时资产以80.61%的收益率暂霸榜单冠军;石锋资产和彤源投资分别以77.60%和75.54%的收益率暂列亚军和季军。另外,在百亿元级私募中,还有1家年内收益率在65%至70%之间,6家年内收益率在50%至65%之间。

位居收益榜单第二梯队的百亿元级私募有31家,年内收益率在20%至50%之间。其中,星石投资、迎水投资、伊洛投资、盘京投资、汉和资本和高毅资产等9家私募收益率在40%至50%之间;宁波幻方量化、淡水泉、景林资产、东方港湾、千合资本等10家私募收益率在30%至40%之间;明流投资、敦和资管、上海大朴资产、进化论资产、礼仁投资等12家私募收益率在20%至30%之间。

另外,18家私募收益率低于20%,也在榜单第三梯队。其中,金锆资产、宁波宁聚、乐瑞资产、凯丰投资、合晟资产、泛海投资、映雪资本、

恒宇天泽投资等10家私募收益率更是低于15%。

年内A股市场在上涨的同时呈现出明显的风格分化行情,也导致策略不同的私募基金业绩出现较大分化。格上理财发布的最新数据显示,年内股票策略类私募基金的平均涨幅位居前列。

私募基金业绩分化明显

从九大策略类型私募的整体表现看,多数策略类基金收益率进一步扩大。其中,股票策略、宏观对冲策略、程序化期货策略类基金收益率均超过30%。固收策略类基金的业绩排名比较靠后。值得一提的是,由于策略环境匹配,相关期货近月表现较好,程序化期货策略类基金以近30%的综合收益率排名第四。

《证券日报》记者对相关数据梳理后发现,有数据统计的59家百亿元

级私募业绩分化明显,新晋百亿元级私募整体收益率偏强,而老牌百亿元级私募业绩表现相对居中,部分老牌私募的业绩更是相对落后。

格上理财最新数据显示,今年前11个月,有48家完整统计数据的百亿元级私募的平均收益率为35.88%,高于同期私募行业整体及A股大盘表现。其中,有35家百亿元级私募平均收益超过20%。股票策略类私募收益表现优异,量化策略基金业绩排名居前,固收策略私募整体表现分化。例如,以固收策略为主的映雪资本和恒宇天泽投资的年内收益率均为负值。

优美利投资总经理贺金龙向《证券日报》记者表示,私募间向来存在所谓的“幸存者偏差”,存在业绩分化是必然现象。与公募相比,私募在策略和持仓上的多样性和灵活性优势会提前表现出来。

龙赢富泽资产总经理董第帅向