

外资开年大手笔“扫货”保险股 十个交易日净买入中国平安A股合计达21.4亿元

■本报记者 苏向泉

2020年走势低迷的保险股，今年开年后一改颓势。上周五，中国太保、中国人寿、中国平安均收获不错的涨幅。今年以来，在多重利好催化下，机构看好保险股的呼声也越来越高，外资也在大手笔下注保险股。

《证券日报》记者对东方财富Choice数据统计后发现，今年以来的10个交易日里，作为保险股龙头的中国平安已被外资净买入2464.9万股，净买入额达21.4亿元，位列外资净买入A股金额的第二名。同期，外资还净买入中国太保1099.4万股，持股数较年初增长7%；此外，外资对中国平安及新华保险的持股数量也较年初增幅超1%。

机构看好保险股，理由主要有三个。券商等研究机构认为，目前保险股蕴含多重投资机会：一是今年保险业“开门红”（险企将历年1月份或一季度定为“开门红”）不受疫情影响，险企经营业绩有望较去年大幅提升；二是利率上行推动险企投资收益提升；三是目前保险股估值仍处低位。

险企本身也看好保险股的投资价值。爱心人士资管部负责人对《证券日报》记者表示：“疫情带来的冲击终将过去，保险公司新业务价值增长将会回到原有潜在增长曲线上，且保险业内含价值11%的折现率为投资险企提供较好的预期回报，因此，长期看好保险公司的投资价值”。

外资扫货保险股

上周，机构抱团的白酒、新能源等板块略有松动，银行、保险、券商等低估值板块则出现轮动效应，招商银行、中国平安、东方财富等个股均取得不错的涨幅。

去年走势低迷的保险股，在外资及融资客的大幅加仓下，在上周五发力上涨。其中，中国太保涨幅达4%，中国人寿涨2.65%，中国平安涨1.9%；港股上市的中国太保涨幅达5.66%。

保险股上涨的背后是外资等各路人马的持续加仓。今年以来的10个交易日里，中国平安被外资净买入达21.4亿元，仅次于招商银行，位列外资净买入A股金额的第二名；同时，外资对中国平安的累计成交额达1046亿元，仅次于隆基股份，位列外资买卖A股成交额的第二名。

沪股通数据显示，除中国平安外，中国太保、中国人寿、新华保险也分别被外资净买入1099.4万股、70.5万股、38.4万股。从持股数变化来看，中国太保的外资持股数较年初增7%，中国平安增3%，中国人寿及新华保险均增超1%。

除外资外，融资客也在加仓保险股。今年以来，中国平安、中国太保、中国人寿、新华保险、中国人寿的融资买入额分别达164.8亿元、21.9亿元、21.1亿元、17.6亿元、9.9亿元。

《证券日报》记者还发现，中国平安、中国太保、新华保险、中国人寿4只保险股均位列上周五A股主力资金净流入TOP50个股中。其中，中国平安位列主力资金净流入第一名。诸多迹象显示，各路资金正在加仓保险股。

保险股三重利好叠加

去年以来，在白酒、生物医药、新能源等板块轮番上涨的结构行情中，保险股全年不温不火，让很多投资者干着急。统计数据显示，在2020年，中国人寿、中国太保、中国平安的年涨幅分别为-13%、1.5%、1.8%，均未跑赢上证指数；中国人寿和新华保险的年涨幅略好，分别为10%和18%。



曾梦/制图

《证券日报》记者对相关数据对比后发现，2020年各保险股的股价涨幅与保费增速基本成正比关系。部分上市险企近期披露的未经审计的保费数据显示，2020年，中国平安实现保费收入（均指“原保险保费收入”）7973.4亿元，同比增0.34%；中国人寿为5604.6亿元，同比增1.49%；中国人寿为6129亿元，同比增7.83%；新华保险为1595亿元，同比增15.47%。去年新华保险的保费增速与股价涨幅均最高，其他险企则受疫情及经营策略调整等因素影响，保费增速及股价涨幅均比较低。

不过，随着疫情对保险业影响的逐渐淡化，险企有望在今年迎来转机。多家券商认为，今年保险股受三重利好支撑：一是“开门红”不受疫情影响，加之去年保费基数较低，今年的经营业绩有望大幅提升；二是利率上行推动投资收益提升；三是保险股估值普遍较低。

中银证券分析师王军指出，在负债端，今年“开门红”期间，多数险企以年金险搭配万能险账户作为主打产品，冲击规模保费，大多缩短了缴费期限（多数产品从15年期缩短至10年期），万能险结算利率设定在5%左右，极具吸引力。这些举措都有利于保费增长。在资产端，十年期国债利率企稳回升，有利于提升保险股估值。上市险企“开门红”有望与利率上行共振，低估值的保险股具有配置价值。

新时代证券分析师鲍淼认为，今年，人身险业务逐步进入常态发展，人力及销售策略回归正常节奏。财产险业务方面，随着生产生活逐步恢复，预计保费增速将逐步回升，但车险综合改革将对车险保费规模带来冲击。十年期国债到期收益率企稳，压制保险板块估值的因素短期内相对弱化，有利于保险板块估值提升。

爱心人士资管部负责人对《证券日报》记者表示，2020年受疫情影响，保险公司新业务价值增长普遍放缓，保险股的股价走势符合险企的实际经营情况。从长期投资角度出发，疫情带来的冲击终将过去。与境外成熟市场相比，国内保险密度和保险深度依然较低。随着居民可支配收入的提升及保险理念的普及，国内保险业依然有较大发展空间。因此，长期看好保险公司的投资价值。

原中国保监会副主席周延礼近日指出，在新发展阶段，新发展格局将推动金融业进一步扩大开放，保险业将会从中受益，推动保险业生产和规模的提升。预计到2035年或更早，我国有望成为全球最大保险市场。虽然全球经济复苏缓慢，给保险业发展蒙上阴影，但对我国保险业来说，这既是机遇也是挑战。在“双循环”战略格局驱动下，预计未来两年保险需求仍将保持强劲，两位数增长趋势可期，我国为全球寿险和非寿险保费增长的贡献率会超过30%。

美团互助宣布关停 专家呼吁出台网络互助监管规则

■本报记者 李冰

美团互助要关停了。近日，美团互助发布关停公告：“因业务调整，美团互助将于2021年1月31日24点正式关停。”

美团互助对《证券日报》记者回应称，“关停后，将继续聚焦公司主业发展”。

目前除了美团互助外，蚂蚁集团、360、滴滴、苏宁等多家互联网巨头涉足大病互助业务。

壹零研究院院长于百程对《证券日报》记者表示，“网络互助具有网络众筹性质，是传统商业保险的一种补充。网络互助能够吸引大量具有保险需求但可能无力购买商业保险的互联网人群，这部分人群也是未来商业保险的潜在用户。因此，近几年，网络互助受到创业公司和互联网巨头的青睐，在商业上也能够与保险业务形成协同。”

将全额退还会员分摊费用

公开资料显示，2019年6月份美团互助上线；2020年4月份公示第一位受助者案例；2020年6月份升级为首个“不限病种”的大病互助计划。自上线以来，美团互助已公示分摊18期，共帮助382位患病会员，获得互助金救治。

据了解，目前美团互助已成立专项小组负责相关事宜，妥善安排和处理后续事项，充分保障会员权益。

据《证券日报》记者了解，美团互助在关停后，将全额退还所有会员的分摊费用。同时，对1月31日前不幸确诊大病的会员，提供合理的互助金赔付，全部费用由平台承担。

根据公开资料可查，目前美团互助用户已近1500万，最高的加入人数曾达到3400万，这一规模与上

时间较长的水滴互助、轻松互助等一样，处在网络互助市场的第二梯队。然而关闭已有一定规模用户的业务显然并非是个容易的决定。

对于美团互助关停，于百程对《证券日报》记者分析认为，“美团互助属于网络互助市场的第二梯队。关停一方面可能是从商业上的考量，综合考虑投入产出及业务协同等。另一方面可能受互助监管以及近期反垄断监管的因素影响，集中精力聚焦核心业务”。

网络互助监管趋严

从行业角度来看，早在2014年首个网络互助平台“抗癌公社”（现已改名为“康爱公社”）开始团队化运营，进入2016年，网络互助行业迎来爆发期，各类平台不断涌现，蚂蚁集团、苏宁、360、美团、百度等互联网巨头也纷纷加入网络互助战局，

目前网络互助行业规模最大的则是蚂蚁集团的相互宝。

根据相互宝公开数据显示，截至2019年11月份相互宝全国用户规模已超1亿人，累计救助了1万多名身患重病的成员，其中近一半是80后和90后。相互宝的1亿成员中，三分之一的成员来自农村和县城，近六成成员来自三线及以下城市。

自2020年起，将网络互助纳入监管的呼声不断高涨，也遇到了监管压力。2020年9月份，银保监会打击非法金融活动局曾撰文提到，相互宝、水滴互助等网络互助平台会员数量庞大，属于非持牌经营，涉众风险不容忽视，部分前置收费模式平台形成沉淀资金，存在跑路风险，如果处理不当，管理不到位还可能引发社会风险。

该文还强调，要把网络互助平台纳入监管，尽快研究准入标准，实现持牌经营和合法经营。加强同工

信等部门信息共享，对擅自APP平台开展各类保险业务、借助网络技术手段实施保险诈骗等非法商业保险活动，情节严重的要移送司法机关立案查处。

于百程预测，后续还将有网络互助平台退出。他指出，“从网络互助行业发展看，目前已经从野蛮生长进入到逐步纳入监管后的合规发展阶段。网络互助具有保险业务的特征，按照金融业务都需要持牌经营，网络互助要纳入监管的趋势，后续网络互助也将出台明确的监管主体和监管标准，并可能成为一种新型的保险业务形态”。

在小花科技研究院高级研究员苏筱芮看来，未来网络互助或呈现三种趋势：“第一，寡头效应加剧，行业集中度不断上升；第二，伴随着互联网公司的流量逐步见顶，新增流量带来的边际效益开始递减；第三，监管形势趋严”。

陈鹏扬式“成长”扬帆起航 博时成长领航混合基金1月18日正式发行

如果把A股比作大海，那么为了顺利抵达彼岸，需要经验丰富的船长掌舵，也需要好的策略助力扬帆。在2021增长修复与政策退出“一进一退”的背景下，GARP策略备受关注。GARP是一个混合的股票投资策略，目标是聚焦趋势向上的好公司，同时去做相对逆向的投资。

权益绩优“中生代”——陈鹏扬，一直秉持基于GARP理念的成长策略，注重估值与成长相匹配，据悉，由他担任基金经理的博时成长领航灵活配置混合基金（A类：010902、C类：010903）将于1月18日起，正式首发。该基金将采用GARP选股策略精选股票进行投资，并采用“自下而上”的分析方法，通过优选具备核心竞争力、估值相对合理同时具有较好成长性的公司进行投资。

博时成长领航混合基金投资策略基于GARP(Growth at a Reasonable Price)所坚持的，寻找估值与成长相匹配的标的。行业配置较均

衡，个股选择上，逆向投资体现在敢于进行左侧的定价，看重自下而上挖掘公司质量和基本面，独特的“DCF+”估值模型，追求3-5年维度能够实现15%+预期复合增长率的标的。

对于2021年的细分市场，陈鹏扬表示会关注以下几类行业：消费行业，优选消费高端化；科技行业，智能化和AI方向值得重点关注；制造业，重点全球竞争力提升的制造龙头；部分低估值加速成长公司的戴维斯双击，如风电；港股，港股中寻找低估值高成长投资机会。

博时成长领航混合基金基金经理为陈鹏扬，2012年加入博时基金，历任研究员、资深研究员、投资经理；覆盖零售、汽车、新能源、机械等行业；现任权益投资GARP组投资副总监，以及博时裕隆、成长优选、弘泰、弘盈、荣升稳健共5只基金的基金经理。投资风格关键词：GARP成长、产业趋势、公司质量、逆向投资、合理估值。陈鹏扬任职管理博时裕隆

以来任职回报169.15%，任职年化20.43%，任职同类排名前12%（15/126），获评银河、海通、晨星3/5年期三类五星基金。（数据来源：银河证券、Wind、基金定期报告、基金业绩数据经托管行复核，统计区间：2015.8.24-2020.12.18，同类排名为银河证券三级分类，晨星海通银河评级数据为截至2020年三季度末，过往业绩不代表未来收益）

在陈鹏扬看来，国内经济持续改善，但货币政策在逐步正常化，内部产业结构转型升级，双循环驱动成为主旋律。国外疫情有所恶化，但疫苗有望在明年取得进展，发达国家放水和国内正常化叠加，同时全球供应链中我国地位进一步增强，后续需持续观察汇率的升值压力，以及由此而衍生的相应的投资机会和风险。债市收益率持续提升下，股债配置的天平有一定修正，需要适度降低明年市场回报率预期。

聚焦在盈利增速大于估值扩张逻辑的板块，整体配置走向均衡，兼顾合理估值的优势成长股和低估值稳增长类公司的估值修复。中期来看，内需主导的子行业迎来中期发展机会，结合估值和基本面角度，相对看好高端装备、新能源车等方向；关注金融地产家电等低估值板块内需改善下的估值修复。

附：陈鹏扬在管基金过往业绩表现情况
陈鹏扬当前在管5只基金（A、C份额合并计算）：
博时裕隆于2014年6月3日由基金裕隆转型而来，陈鹏扬任职日期为2015年8月24日，2015-2019年完整会计年度的历史业绩分别为：50.43%、2.91%、2.00%、-8.21%、50.55%，同期业绩比较基准分别为：42.52%、10.62%、-13.93%、9.37%、22.56%；

博时弘盈成立于2016年8月1日，陈鹏扬任职日期为2016年8月1日，2016-2019年完整会计年度的历史业绩分别为：-0.37%、0.83%、-2.38%、11.65%，同期业绩比较基准分别为：0.44%、5.34%、-0.94%、12.11%；

博时弘泰成立于2016年12月9日，陈鹏扬任职日期为2016年12月9日，2017-2019年完整会计年度的历史业绩分别为：2.04%、2.70%、23.99%，同期业绩比较基准分别为：5.34%、-0.94%、12.11%；

博时成长优选两年封闭成立于2020年3月10日，陈鹏扬任职日期为2020年3月10日，该基金成立以来截至2020年11月30日，累计回报为50.10%，同期业绩比较基准为：12.75%；

博时荣升稳健添利成立于2020年4月29日，陈鹏扬任职日期为2020年4月29日，与李汉楠共同管理，该基金成立以来截至2020年11月30日，累计回报为4.66%，同期业绩比较基准为：2.28%。

博时成长领航灵活配置混合基金风险等级：中等（CIS）（市场有风险，投资需谨慎）

监管叫停非自营平台定存 已办业务依法仍受保护

■本报记者 李文 见习记者 余俊毅

互联网存款模式是近两年来中小银行尤其是民营银行和地方城商行最偏爱的揽储方式之一，而这背后也反映出了中小银行对存款的渴求。尤其是此前部分民营银行的存款产品在互联网流量平台上受到了很多用户的青睐。

然而互联网存款与第三方互联网平台的合作也带来了合规问题，其风险隐患也引起监管层重视。

日前，银保监会、央行发布了《关于规范商业银行通过互联网开展个人存款业务有关事项的通知》（简称《通知》），规定商业银行不得通过非自营网络平台开展定期存款和活期存款业务，存量存款业务到期自然结清。这意味着商业银行尤其是中小银行的存款补充渠道被减少，其负债端将面临更大的挑战。

互联网平台存款产品大都已消失

《通知》明确银行不得通过非自营网络平台开展定期存款和活期存款业务，包括但不限于由非自营网络平台提供营销宣传、产品展示、信息传输、购买入口、利息补贴等服务。

其实在去年下半年，监管就屡次表态互联网存款存在的风险问题。此后，一些地方监管部门开始叫停了辖区内银行的互联网存款业务，互联网平台存款规模明显收缩。已有支付宝、腾讯理财通、京东金融等一系列金融科技平台纷纷下线了互联网存款产品，并将停止新增发行。

《证券日报》记者浏览多个互联网金融App后发现，曾占据互联网平台“C位”的民营银行存款产品目前大都已销声匿迹。某银行业内人士对记者表示，目前各家民营银行都在发力拓展自有渠道，通过手机银行App、微信小程序、微信公众号等进行引流。记者还注意到，目前多家民营银行的手机银行App、微信公众号等官方渠道上可见到存款产品的身影。

麻袋研究院高级研究员苏筱芮对《证券日报》记者表示，从监管视角来看，互联网存款主要存在如下风险：一是跨区风险，监管认为地方法人银行突破了地域限制，存款业务已拓展至全国；二是流动性风险，监管认为，互联网平台存款的特定属性，对中小银行流动性管理带来挑战；三是经营合规风险，跨区风险中小银行以互联网平台为依托与异地存款人开展远程交易，存款人的实名认证、尽职调查等均不同于线下交易，可能存在合规风险隐患；四是第三方中介风险，监管认为近两年多家银行在互联网金融平台推出了存款产品，互联网金融平台开展此类金融业务，属“无证驾驶”的非法金融活动。

苏筱芮认为，互联网存款管理趋严，受到冲击最大的群体是中小银行，因为中小银行的资本补充渠道不及大行，对存款的依赖程度较高，尤其民营银行由于缺乏网点，更加依赖线上吸储，中小银行的负债端将面临挑战。

第三方平台或受冲击

在《通知》发布后，很多已经通过非自营互联网平台办理了存款业务的投资者担心自己之前的协议是否依然收到保护。记者观察到，此次《通知》明确，商业银行通过非自营网络平台已经办理的存款业务，到期后自然结清。在此期间，相关存款依法受到保护，消费者可以依据法律规范和存款协议到期取款或者提前支取。

同时《通知》还表示，目前相关商业银行通过非自营网络平台开展的存款业务规模不一，各自的经营范围也有所差别。为避免次生风险，《通知》明确监管部门可根据相关商业银行的风险水平，按照“一行一策”和“平稳过渡”的原则，督促商业银行稳妥有序整改。

苏筱芮注意到，很多业内人士认为，对于互联网平台而言，互联网存款被叫停之后第三方平台缺少了相对期限偏长的产品，对产品货架的丰富度会有一些影响，因此第三方平台可能会受到冲击。

对此，苏筱芮指出，尽管互联网存款业务也会影响互联网平台，但互联网存款的“引流”业务并未形成成熟的商业模式，利润率低下，目前互联网平台引入存款主要为拓展自身的生态圈，作为获客的手段。因此，此次通知影响最大的是中小银行。

苏筱芮对记者进一步解读称，因为中小银行的资本补充渠道不及大行，对存款的依赖程度较高，尤其民营银行由于缺乏网点，更加依赖线上吸储，中小银行的负债端将面临挑战。

苏筱芮建议，未来，银行需要厘清自身的业务结构与规模占比，通过加强同业融资来缓解监管趋严带来的冲击；要认真评估监管指标，如流动性匹配率、优质流动性资产充足率、核心负债比例等重要监管指标，进行压力测试；要加紧平衡收入结构，做好客户精细化运营，大力发展自营渠道，通过手机银行、微信银行等新型方式提升自身的运营能力；地方法人银行应坚守本地地位，在自身的能力范围内精耕细作。

招联金融首席研究员董希森对《证券日报》记者表示，资本补充是中小银行增强风险抵御和服务实体经济能力的重要手段，因此要支持它们引进合格股东进行增资扩股，支持发行新型资本工具和二级资本工具，支持符合条件的银行在境内外上市融资。同时，他建议修订现行相关办法，为更多的中小银行（如一些民营银行）尽快进入同业拆借市场开展流动性管理和通过发行金融债获得资金来源提供便利，缓解负债来源单一等问题。此外，应进一步深化存款利率市场化，实施差别化政策，在市场利率定价自律机制之下允许中小银行采取更有弹性的存款利率浮动空间。