

公募基金上半年持续“甩卖”保险股 二季度对四大险企持股量环比骤降超40%

■本报记者 苏向晨

7月26日,保险股重挫5.5%,其中,中国人保大跌6.37%,中国平安、中国人寿、中国太保、新华保险跌幅均超5%。保险股昨日的大跌与二季度公募基金的大幅减持遥相呼应。

公募基金二季度已披露完毕,记者根据东方财富Choice数据梳理,二季度,在五大险企中,公募基金对中国平安、中国太保、中国人寿、新华保险这四大险企的持股量环比降幅均超过40%,对中国人保的持股量环比降幅也超过20%。公募基金二季度对保险股整体呈现大幅减仓态势。

实际上,公募基金从一季度就已经开始减持保险股。据本报记者统计,公募基金一季度对A股五大保险股的持股量环比降幅均超过30%,对五大上市险企持股市值环比大降46%。二季度,减持叠加股价下跌,公募基金对保险股的持股市值再度环比骤降60%。

公募基金为何大幅减持保险股?主要原因还是今年保险业增速持续低迷。银保监会披露的数据显示,今年前2月,行业保费同比增速一度达到了12%,但从3月份开始,保险业逐月累计保费增速持续放缓,一季度行业保费同比增速降为7.8%,前4月增速再次降为4.34%,前5月增速微幅反弹至5.5%,前6月却再度降为5.2%。

公募基金 连续两季减持保险股

截至今年二季度末,公募基金总规模突破23万亿元,其调仓动向备受市场关注。据中泰证券研究院统计,今年二季度公募基金大幅加仓了电气设备、电子、化工、医药生物、汽车等板块,而食品饮料、家用电器、银行、房地产、非银金融被大幅减持。

在非银金融板块中,保险板块也是公募基金重点减持对象。据《证券日报》记者统计,自去年四季度加仓保险股之后,公募基金对保险股开启了连续两个季度的大幅减仓。

公募基金的操作手法与保险业基本面的变化高度契合。2020年,保险业保费不仅没有负增长,而且还实现了6.1%的同比正增长。此外,去年四季度以来,我国疫情得以有效控制,保险业诸多向好迹象给资本市场带来了想象空间。市场对重线下展业、重面访的保险业信心开始恢复。数据显示,去年四季度,公募基金对中国太保的持股量环比暴增346.7%,对中国人寿、新华保险、中国人保的持股量也增加了34%。

然而,今年保险股的基本面走势,让保险业和资本市场有些出乎意料。3月份以来,保险业保费增速持续萎靡不振,上半年同比增速仅为5.2%,这一增速看起来并不低,但其实,衡量行业业务价值及对股价影响巨大的新单保费却出现大幅下滑。

一般来说,当期行业保费由续期保费与新单保费共同构成,剔除续期保费的新单保费最能反映行业发展现状,但从3月份开始,寿险个险新单标保增速掉头直下,单月同比负增长达29%,4月份、5月份进一步恶化,该指标同比负增长幅度分别达37%、43%。

一家保险中介总经理对记者表示,“看到行业新单保费如此大幅下跌,不少险企领导都懵了,大家都在疑惑,保险业不行了吗?事后,大家将低增速归因于开门红过度透支、宏观经济增速放缓、代理人红利消失、产品不对消费者口味等,这些原因都有道理。但总体来说,保险业是周期性行业,低增速是周期性的体现,公司6月份新单保费略有回暖,行业长期仍有增长潜力。”

资本市场的反应也很迅速。鉴



于保险业增速调头向下,今年一季度,公募基金就已大幅减仓保险股。东方财富Choice数据显示,与去年四季度大幅加仓截然相反,今年一季度,五大上市险企中,公募基金对中国平安的持股量减持幅度最低,环比减持幅度达38.6%,对新华保险的持股量减持幅度最高,达75.7%,对中国太保、中国人寿、中国人寿的持股量环比减持幅度介于这两者之间。

进入二季度,让资本市场及保险业翘首以盼的增速拐点并没有到来,且行业增速有进一步恶化的迹象,鉴于此,公募基金开始加速减持保险股。据记者统计,二季度公募基金对新华保险、中国平安、中国人寿、中国太保、中国人保的持股量环比分别下滑53%、52%、45%、41%、20%。

东方财富Choice数据显示,截至去年四季度末,共有4000余只公募基金产品持有保险股,而截至今年二季度末,只有755只基金产品持有保险股,大批公募基金产品悄然清仓保险股。

保险股股价 仍在艰难寻底

随着公募基金等机构投资者的持续减持,保险股也开启了艰难的寻底之旅。截至7月26日收盘,保险板块年内下跌达35%。

随着保险股持续下探,保险股估值进一步降低。截至7月26日,中国平安、新华保险、中国人寿、中国太保、中国人寿的动态市盈率分别仅为6.9倍、8.2倍、10.4倍、10.7倍、13.4倍,均处于历史底部。

不过,无论从最新的股价走势来看,还是保险业保费增速来看,目前保险业依然没有迎来增速拐点,多家券商机构也对保险业短期增速持观望态度。例如,7月22日,光大证券研

报认为,保险业有可能在半年至一年后才能迎来拐点。

国盛证券分析师马婷婷也表示,“对保险业拐点存在期待,但具体时点难以确定。”一方面是因为保险业持续受到利率的扰动,市场对上市险企5.0%的终极投资收益率假设并不置信,使得险企估值受长端利率影响极为明显;另一方面,今年以来市场一直纠结于险企的负债端矛盾,重疾爆发增长的红利消退,代理人数量持续脱落。尽管未来展望诸如增额终身寿、养老年金两全产品、长期医疗险、定期寿险等仍有长期增长空间,但当前短期内难以弥补重疾险极高的NBV(新业务价值)占比。

一家大型寿险公司总裁对记者表示,保险业经过过去几年的快速增长,未来要持续保持高速增长有些难度,今年乃至未来几年,保险业增速大概率或与我国的GDP增速持平。

海南数字人民币试点 成果显著

已支持5万家商户,开通64万个个人钱包

■本报记者 张志伟 见习记者 张博

目前,上海、长沙、海南、青岛、大连、西安作为数字人民币第二批试点地区,正有序推进数字人民币试点工作,成果显著。其中,海南作为全国唯一一个全省范围试点数字人民币的地区,在C端与B端场景上均有诸多应用落地,从最新数据来看,海南数字人民币支持商户达5万,开通个人钱包达64万个。

业内人士普遍认为,海南拥有自由贸易港、文化旅游景点等多重身份,非常适合发挥数字人民币自身优势的业务,例如免税消费、跨境支付等。而其他地区也结合了自身城市优势,推出了诸多数字人民币特色活动,更好地推广数字人民币,培养用户的数字人民币使用习惯。

海南数字人民币试点 C端、B端齐发力

今年4月份以来,海南已实现数字人民币在免税消费、文旅、交通出行、零售商超等多场景的落地。最新数据显示,海南全省免税购物、2A级以上旅游景点、省内重点高校等多个场景5万余商户支持数字人民币支付,64万余名个人消费者开通数字人民币个人钱包。

4月13日,三沙市永兴岛举办了“数字人民币 三沙畅游行”活动启动仪式,提出通过超市、宾馆、政府食堂等消费场景的全覆盖,把永兴岛打造成真正意义上的“数字人民币消费岛”。同月,三亚海旅免税城完成首笔数字人民币离岛免税购物支付,值得一提的是,这也标志着数字人民币在海南免税购物场景的使用正式启动。

5月18日,数字人民币首次应用在跨境进口电商支付场景并在海南落地成功,在海南跨境进口电商企业—国免(海南)科技有限公司使用并完成支付。7月份,海南数字人民币落地缴纳学费场景,交通银行海南省分行为儋州黄冈实验学校开通线上学费收缴功能,并搭建使用数字人民币缴纳学费场景。同时,该行儋州支行还指导学校为60多名教职工代发数字人民币工资。

中国人民大学助理教授王鹏在接受《证券日报》记者采访时表示,“海南拥有诸多特色使用场景。一方面,海南更多的是凸显消费、文旅场景,对测试钱包的支付功能是很好的应用组成部分;另一方面,海南诸多的B端业务同样可以进行测试,比如跨境贸易的一些结算、转账、交易等场景都可以使用”。

素喜智研特约研究员苏筱苒对记者分析称,海南数字人民币试点既在商户数量方面有所拓展,也在商户类型方面有所丰富,体现出数字人民币在推广方式上充分采用市场化手段,结合自身的旅游消费优势探索通过创新、亲民的方式来获取广大用户的认可。

第二批试点地区 正有序推进DCEP试点

除海南外,其他第二批试点地区同样在结合自身优势努力推进数字人民币试点。其中,长沙数字人民币试点取得较好进展。据7月19日召开的2021年上半年湖南省金融运行形势新闻发布会披露,截至6月30日,长沙市累计开通数字人民币个人钱包258万个,开通对公钱包约13万个;累计实现数字人民币交易534万笔,交易金额逾23亿元,各项数据位居第二批试点地区前列。

上海也正在重点商圈、商街、企业和平台推进各项数字人民币测试工作,支付受理环境不断优化。在“五五购物节”期间,上海开展“数字人民币五五欢乐购”红包活动,发放了35万份共计1925万元的数字人民币红包。

青岛则成为第二批试点城市中首家公共交通场景接入数字人民币的城市,试点场景不断扩容;大连目前已正式投产数字人民币应用场景增至10万个,开立钱包150万个;西安目前则在文化旅游、民生服务有一定应用,在9月份将举办的第十四届全国运动会期间,还会搭建更多的数字人民币应用场景。

不过虽然目前数字人民币试点工作进展顺利,但据《中国数字人民币的研发进展白皮书》显示,不预设数字人民币推出时间表。白皮书提出将打造数字人民币生态体系,不断探索与经济社会相适应的数字人民币应用新模式,推动试点工作不断深入。

苏筱苒认为,数字人民币既能够以可控匿名的方式保护用户的隐私信息与支付安全,也具有“双离线支付”这样的“硬核科技”来便利用户的支付体验,后续预计数字人民币将在公共缴费、企业商贸、政府服务、跨境支付等场景得到进一步拓展,与此同时,伴随着数字人民币相关技术的不断成熟,消费者体验亦将得到更多优化,在支付渠道、支付手段等方面提升支付获得感。

中南财经政法大学数字经济研究院执行院长、教授盘和林表示,“未来数字人民币将结合智慧城市下的各种场景,包括智慧社区、智慧政府、新零售等诸多场景去推进数字人民币和场景的结合,进一步地尝试硬钱包的使用,并结合线上线下,探索数字人民币在电商领域的应用”。

年内新增地方债发行近1.83万亿元 专家预计下半年发行节奏将加快

■本报记者 包兴安

虽然今年新增地方债发行较往年偏慢,但发行定价更加市场化。

东方财富Choice数据统计显示,截至7月26日,年内新增地方债发行18279.49亿元,完成债务限额的40.9%。专家预计,下半年新增地方债发行节奏将加快。

地方债发行市场化水平提升

近期,江苏、北京、湖北、广东等地招标发行的部分地方债与同期限国债的利差缩窄至15个基点,提升了地方债发行市场化水平。自2019年开始,地方债发行票面利率一般设定为高于国债收益率25个基点。财政部去年发文鼓励具备条件的地区参考地方债收益率曲线合理设定投标区间,促进地方债发行利率合理反映地区差异和项目差异。

“近期,部分省份地方债券较国

债招标利差缩窄,这符合地方债券市场化发行要求,会成为今后地方债券发行中的常态,未来有可能还会出现地方债券招标利率低于国债利率的可能。”中国财政学会绩效管理专委会副主任委员张依群对《证券日报》记者表示,这主要是因为我国部分地区经济发展水平很高,远远超过全国平均水平,其地方政府债券发行也自然受更多市场资本的吸引,造成其债券与国债利差减少。同时,我国地域广阔,地方经济在不同地域之间差异较大,地方政府债券发行招标利率存在一定差别也很正常,这是政府债券市场化的必然反映。

苏宁金融研究院高级研究员陶金对《证券日报》记者说,地方债市场化发行的背景下,地方经济较发达、政府信用相对更好的地区地方债发行利率将有所降低。在银行仍然存在较大资产配置需求的情况下,地方债总体利率水平或将有所下调。不过未来地区之间的地方债利差可能

会有所扩大。

“同时,随着地方债二级市场的发展,机构配置地方债的流动性补偿将有所减小,长期来看也会导致利率有所下行,但下行的空间可能是有限的,因为银行资金充足率下降后,地方债资金占用成本上升,若地方债与国债的利差继续缩小,将降低地方债的吸引力。”陶金表示。

根据财政部最新数据,今年上半年,各地已组织发行新增地方债14800亿元,其中,一般债券4657亿元,专项债券10143亿元;从专项债资金投向看,上半年发行的新增专项债券,约一半投向交通基础设施、市政和产业园区领域重大项目;约三成投向保障性安居工程以及卫生健康、教育、养老、文化旅游等社会事业领域重大项目;约两成投向农林水利、能源、城乡冷链物流等领域重大项目。

张依群认为,新增专项债券资金更多用于传统基础类、产业发展类项

目,同时兼顾民生保障等改善类项目,这和我国经济结构和发展布局基本相适应,既能有效推动地方经济增长,也能有效改善基本民生。

陶金表示,长期看,专项债资金投向将更加集中在民生、新基建、科技教育等领域,而短期内新型城镇化仍然存在资金需求。

新增地方债发行进度为40.9%

今年安排的新增地方政府债务限额为44700亿元,截至7月26日,年内新增地方债发行进度为40.9%。张依群表示,未来新增地方债券发行节奏会逐步加快,地方新一轮地方债券储备项目将会陆续上马,对地方债券需求也会相应增加。但地方债券发行限额不等于必须要完成发行任务,地方债券的需求也会随着经济增长不断调节,既要避免债券项目资金供给不足,又要避免大水漫灌加剧财政风险和浪费。

对私募“优等生”既要点赞也要“挑刺”

■王宇

走过2021年上半年,私募业可谓是资管行业的“优等生”,无论是在量的扩张还是质的提升,都取得了进步,笔者由衷地为其“点赞”。其中,“心有猛虎”的证券私募提交的成绩单,更是秉承向阳而生之势,赢得喝彩之声。

事实上,若按照2014年发布的《私募投资基金管理人登记和基金备案办法》算起,私募业“阳光化”发展已走过了7个年头。7年间,证券私募也经历了从无到有的过程,管理规模突破万亿元,管理产品突破万只,百亿级私募形成阵营,投研能力获得认可等。

今年历程过半,笔者梳理发现,证券私募呈现出多点开花之势:一是全市场管理规模迈上新台阶。截至上半年,私募业管理规模达17.89万亿元,与去年末的近16万亿元相比,增加了近2万亿元;证券类私募存续规模高达4.87万亿元,与去年底的3.74万亿元相比,增长了1万多亿元。

二是全市场管理人和产品数量再上新台阶。上半年全市场存续私募基金管理人达到了2.45万家,管理基金数量10.9万只,而去年底,基金管理人和产品数量则分别为2.4万家、9.69万只;其中,证券私募管理人近9000家,产品数量达到6.46万只,而去年底分别为8900家和5.43万只。

三是百亿级私募阵营再度扩

容。上半年百亿级私募数量高达84家,其中有3家管理规模更是突破千亿元级,而去年底仅有62家。

四是行业开放程度也进一步提升。上半年外资私募全市场合计仍为32家,但合计发行产品达到了117只,管理总规模突破2000亿元,其中,有瑞银投资、元胜投资和德劭投资三家管理规模在20亿元至50亿元之间。

值得一提的是,私募业在蓬勃发展的同时,也体现出更多的责任感。公开数据显示,截至目前,与绿色生态、低碳环保、环境治理和清洁能源等绿色方向相关的私募基金超过了500只,管理规模逾2000亿元,其中,股权创投基金占比超过90%,绿色投资、可持续投资的力量初步显现。

不过,在点赞之余,也应把问题理性地摆上“台面”。通过进一步梳理发现,在“佳绩”的背后,仍有许多稍显不足之处。具体来看:首先,在年中榜单中,老牌百亿级私募的赚钱能力似乎有些“掉队”。笔者发现,在68家百亿级私募中上半年业绩排名中,仅有5家上半年收益率超过了15%,有14家收益率保持在10%-15%之间,合计19家私募收益率在10%以上;39家上半年收益率保持在0-10%之间的机构中,包括不少老牌私募,多数老牌私募赚钱能力不及新成立私募,“新老划断”特征明显。此外,在10家取得负收益的私募中,包括多家老牌私募。

其次,全市场分化严重。证券私

募头部效应显现,行业处于不平衡状态。在目前的82家百亿级私募中(包括3家千亿元级私募),平均管理规模在230亿元以上,管理规模占全市场的38%至40%之间,证券私募整体呈现“四六分”的格局。

再次,中小型证券私募募资仍较为艰难。在近9000家的管理人中,除了80多家百亿级私募外,超8000家机构属于中小型私募,其中,管理规模在10亿元或1亿元以下的占据绝大部分,而这部分私募机构长期处于募资难、议价能力弱的困境,多年被拒于银行和券商的“白名单”之外。

尽管证券私募面临着各种各样难题,其强劲的活力一定会带给行业更多惊喜,值得我们期待。