

# 五大险企8月份寿险业务分化 外资机构择机调仓换股

■本报记者 苏向泉

上市险企最新发布的保费数据又让保险股投资者失望了。截至9月22日,中国平安、中国人寿、中国太保、中国人保、新华保险五家A股上市险企均发布了前8月保费数据。1至8月份,上述五大险企合计保费为1.84万亿元,同比下降0.58%。

备受投资者关注的是,8月单月,五大上市险企寿险保费与产险保费均出现同比下滑。险企业绩为何下滑?综合业内人士观点,寿险方面,转型阵痛还在持续,代理人展业难度增加、脱落率加剧等问题依然严峻,且产品端同质化问题严重,诸多问题拖累保费增速。产险方面,去年保费基数较高,拉低了今年8月份保费增速。

受制于基本面低增速等因素,年内五大上市险企总市值已缩水1.2万亿元。随着保险股持续走低,外资机构择机调仓换股。近一个月(8月22日-9月22日),五大上市险企中,外资加仓了中国人保,区间持股量增长21.6%;减持了中国平安,区间持股量减少17.5%,对其他保险股持仓量变化不大。

## 8月份寿险业务 增速分化严重

保费增速是保险股投资者最关注的业务指标之一,不过,五大上市险企8月份保费数据并没有让投资者高兴起来。

寿险业务方面,今年1至8月份,上市险企累计保费增速从高到低排序依次为中国人寿(2.3%)、新华保险(2%)、太保寿险(-0.1%)、人保寿险(-0.8%)、平安寿险(-3.3%)。整体看,上市险企寿险业务前8个月保费增速萎靡不振。

引人注意的是,上市险企寿险业务8月份单月增速分化严重,且均出现负增长。五大上市险企的寿险业务同比增速从高到低排序依次为平安寿险(-1%)、新华保险(-3.7%)、中国人寿(-6.1%)、太保寿险(-16.3%)、人保寿险(-22.9%)。

华金证券分析师崔晓雁认为,寿险增速低迷的主要原因有以下几点:一是疫情反复对居民消费能力增长和



险企展业形成制约;二是8月份社会零售增速下滑至2.5%,终端需求疲弱;三是代理人规模持续下滑;四是行业竞争加剧,上市险企产品竞争力略显不足。

中国人寿总裁苏恒轩表示,全球疫情仍在演变,外部不确定因素较多,国内经济恢复仍然不稳固、不均衡。保险需求难以充分释放,居民的保险消费意愿较低,寿险公司面临很大压力。

产险方面,今年行业保费依然受车险综改深度影响,增速较为缓慢。去年9月19日,车险综改正式落地,在落地前的7月份、8月份,险企加速推广业务,因此,推高了去年产险的保费基数,这也给今年8月份产险保费增速带来一定的压力。

今年1至8月份,产险“三巨头”保费同比增速从高到低依次为太保产险(4.3%)、人保财险(0.7%)、平安产险(-9.2%)。8月份,单月保费同比增速从高到低依次为人保财险(-3.9%)、太保产险(-4.2%)、平安产险(-14.2%)。其中,人保财险8月份

单月的部分非车险业务增速亮眼,如意健险同比增速达11.7%、农险同比增速高达49.5%,这两大险种同比增速均远高于车险(-10.8%)。

就产险短期面临的压力,中国人保执行董事、副总裁李祝用近期表示,主要压力在于车险改革,车险保费下降,承保利润压力较大,年内一些自然灾害也提升了赔付压力。

阳光产险相关负责人在接受记者采访时表示,车险综改对各公司价格、服务、品牌三位一体的车险综合竞争能力带来考验。

## 五大险企 市值合计缩水1.2万亿元

今年以来,受保费增速低迷等诸多因素影响,保险股股价持续下行,一度引发市场的讨论。

数据显示,中国平安、新华保险、中国太保、中国人寿、中国人保年内(截至9月22日)股价涨幅分别为-44%、-28%、-27%、-21%、-21%。

从市值变化来看,中国平安、中国人寿、中国太保、中国人保、新华保险年内市值分别缩水7166亿元、2465亿元、1126亿元、655亿元、554亿元,合计缩水1.2万亿元。

险企人士及券商研究机构普遍认为,目前保险股估值已经较低,但保险股还不具备基本面反转的必要条件,是否值得投资还有待观察。

开源证券分析师高超认为,保险业仍面临供需需求复苏进展慢,负债端供给结构性问题暂无明显改善,车均保费降低等挑战。目前看,上市险企9月份或推出新产品尝试带动保费增长,但保费出现边际改善概率较低,后续仍需观察需求端复苏情况、供给端结构性问题改善情况及监管政策边际变化。在疫情对可选消费的通缩压制、普惠性保险产品快速普及造成的替代以及保险公司代理人升级、销售模式转型等多方面影响下,保险负债端改善趋势仍待观察;利率下行也对保险资产端带来一定压制。

# 债券“南向通”明日开通 银行理财子公司率先布局

■本报记者 李文 见习记者 余俊毅

近期,央行与中国香港金融管理局联合发布《关于开展内地与香港债券市场互联互通南向合作的通知》(下称《通知》),债券“南向通”将于9月24日正式启动,这意味着中国内地和中国香港两地间债券市场互联互通合作进入新的发展阶段。

## 多家银行蓄势待发

按照目前央行规定,“南向通”年度总额度为5000亿元人民币,每日额度为200亿元人民币。中国人民银行根据跨境资金流动形势,对“南向通”年度总额度和每日额度进行调整。

据了解,目前内地金融机构可以参与“南向通”的一级交易商中有41家银行类金融机构(不含非银行类金融机构与农村金融机构)。除此之外,合格境内机构投资者(QDII)和人民币合格境内机构投资者(RQDII)也可以通过“南向通”开展境外债券投资。中国香港方面,目前香港金融管理局指定了13家金融机构作为债券“南向通”做市商。

目前,在规定内允许展开“南向通”业务的银行机构正在积极筹备中,以便在业务正式落地后能够顺利开展相关工作。

中信银行表示,正积极筹备投资交易,助力“南向通”稳步开展好。中信银行将全力以赴助推两地市场高质量互联互通,也将充分发挥信银理财、信银国际、信银投资等境内及在港子公司优势,为财富管理客户提供更加多元化的跨境产品。

工商银行表示,作为“南向通”业务首批托管清算试点银行,工行内地及香港分支机构通力合作,全面做好为投资者提供跨境托管、资金清算、货币兑换及套期保值、境外债券做市等服务的相关准备工作。同时,工行还将在“南向通”框架下以投资者身份积极参与,提升全球经营能力。

值得注意的是,虽然理财子公司为非银行类金融机构,不属于公开市场业务一级交易商。但根据外汇局最新发布的QDII投资额度审批情况表,目前有多家理财子公司作为QDII,也可参与“南向通”投资,且已布局了相关理财产品。

《证券日报》记者查看中国理财网

发现,截至9月21日,目前已经有6只以“南向通”命名的理财产品,其中5只由中银理财发行,1只由工银理财发行,产品均为公开募集的封闭式净值型产品,投资币种涵盖人民币、港元和美元,起购金额为1人民币/港元/美元。

“南向通”开通初期,境内投资者会偏好哪些债券品种呢?某银行业内人士对记者表示:“在业务开通初期,投资者可能会选择‘点心债’,或者高等级美元债(城投债、地方债等)为主。因为发行人对此类债券较为熟悉,风险也比较可控。而对于一些风险较高的债券品种,机构初期或先观望一段时间。”

## 金融机构将面临更多挑战

东方金诚研究发展部国际团队负责人常征对《证券日报》记者表示,一方面,“南向通”为内地投资者提供了又一个资产全球化配置途径,也有助于内地投资者利用中国香港市场在全球范围内管理和对冲信用风险;另一方面,“南向通”将加大跨境监管合作,进一步提升内地债券市场结算登记、信用评级、信息披露等相关制度的国际化,也有助于促进其他中介机构的国际化布局,增强其国际化、多样化、系统化、高层次的服务需求能力。

“南向通”不仅是金融对外开放的一项制度安排,也有助于巩固中国香港作为国际金融中心的地位。 “南向通”的开通对金融机构来说会有哪些挑战呢?常征认为,对于金融机构来说,考虑到目前全球经济仍面临较大不确定性,境内机构的投资管理以及风险管理显得至关重要。金融机构应审慎经营决策,在初期聚焦中低风险和非复杂性产品,同时促进产品多元化布局,持续优化境外资产配置,循序渐进地开展境外业务。

在增强防风险能力的同时,金融机构也应提高服务的支撑能力,包括提高对海外市场经济周期和风险的研究,深化金融产品创新,持续优化内部治理体系,重视风险评估工作,加强合规管理,防范法律风险。

“投资者在进行海外配置时仍需要注意把控风险。一是投资决策风险,资产配置要充分结合自身特点。二是市场变化风险,需要根据市场选择投资时机。三是管理好货币风险,海外债券投资以外币计价,这就存在一定的汇率风险,也会在一定程度上加大投资组合的风险。”常征最后表示。

# 理财直播重销售也重“陪伴” 生物医药白酒新能源是三大热门

■本报记者 包兴安 见习记者 杨洁

理财直播有多火?9月22日下午4时,《证券日报》记者搜索支付宝理财直播频道发现,当天中欧基金等的理财直播视频观看量达到20万人次以上。

金融音视频营销科技服务商欢句科技最新发布的《金融业直播月报》(以下简称《直播月报》)显示,8月份,共有164家公募基金及取得公募资格的资管机构开播,直播场次共计3137场,环比上涨40%。

“理财直播是金融行业理财产品市场拓展的一个新亮点,是平台经济与理财产品有机结合的新型营销模式,具有广泛的受众基础和成熟的技术支撑。”北京师范大学政府管理研究院副院长、产业经济研究中心主任宋向清在接受《证券日报》记者采访时表示,理财直播场次增加、产品增加、受众增加是必然趋势,而且这种趋势将持续较长时间,将逐渐成为理财产品

拓展市场空间的主要形式。

中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林对《证券日报》记者表示,理财直播是金融嵌入到互联网直播当中,从市场需求来看,理财产品同样需要推介渠道,通过直播的方式,理财产品的推介更为直观。同时,投资者的理财意识正在逐步加强,需要通过更多渠道来了解理财产品之间的差异,做优劣比较,其需求也从过去的盲从投资,转变为追求风险匹配的差异化理财投资。

《直播月报》显示,不同于过往趁流量热度集中卖产品的思路,如今许多金融机构对于“硬货”内容也展现了更高的投入意愿,重“销售”更重“陪伴”日渐成为行业共识。

“8个月前,我开始学习理财,对我这种‘小白’来说,理财直播无疑是快速了解市场行情的捷径,主播讲的内容有很多‘干货’,也更容易理解。”在深圳市工作的李泽告诉《证券日报》记者,每晚看一会儿理财直播已成为一种习惯。

在宋向清看来,理财产品与平台直播融合产生的理财直播体现了理财产品与时俱进的时代感,也反映了客户日益多样化的理财需求。更加理性的客户不再满足于理财经理的单向推介,而是更加注重享受理财过程,基于此,理财直播由卖产品向卖服务,由卖服务向卖策略转变,让投资者通过理财直播掌握更多金融机构的“干货”,增加投资者体验感,实现投资者与理财经理的意愿共鸣,并对理财产品投资形成共识,理财经理成了投资者的朋友或陪伴,无疑将大大激发投资者的投入意愿,理财市场效率和效益将大大提升。

《直播月报》显示,从热播主题看,与生物医药、白酒、新能源等相关的内容直播数量分列前三位。其中,生物医药的谈论热度,明显超越了此前市场热捧的“茅指数”“宁组合”,成为8月份机构谈论最为火热的主题。

“生物医药、白酒和新能源成为关注热点,是市场上这些板块火爆的外在表现。”在盘和林看来,A股市场具备

一定的财富效应,当一个板块涨幅显著之时,进入此板块的投资者有所增加,而关于这些领域投资的知识更受欢迎。

券商私人财富管理师苏伟告诉《证券日报》记者,直播可以让基金公司和客户直接实现无中介对接。一方面,基金公司可以普及理财知识和宣传自己;另一方面,投资者可以学习金融知识。从热播主题看,大家都较关注医药和消费以及新能源板块,这也反映出,高成长板块受到的关注度更高。

“投资者之所以认可直播,是因为当下的投资者更加注重投资知识的积累,尤其是价值投资者,都是从了解行业基本面、企业基本面的角度入手进行投资理财。这表明,中国资本市场已进入价值投资时代。”盘和林说。

宋向清认为,投资者关注的热点恰是国家产业发展的方向和重点。他建议,理财直播金融机构要强化平台系统的稳定性和理财产品的互动性,建立金融合规风控管理系统、客户售后服务系统、潜在市场风险提示系统等。

# 又一外资私募巨头来了 锐联景淳进军中国市场

■本报记者 施露

近日,上海锐联景淳投资管理有限公司(下称“锐联景淳”)顺利完成外私募证券投资基金管理人备案登记,成为继贝莱德、富达、桥水、野村等多家机构之后又一进入中国市场的外资资管机构。

锐联景淳是由国际知名的基本量量化投资领军者——锐联(RAYLIANT GLOB ALADVISORS LIMITED)控股,承袭了锐联的国际化视野与丰富的投资经验,深耕中国市场,专注于国内本土化的量化策略与因子开发。值得注意的是,锐联擅长的基本量量

化是海外量化赛道的主流,这也与国内当前热门的高频、高换手的量化策略有着显著的区别。高频量化赛道日益拥挤,投资容量有限,锐联的加入,无疑将给国内投资者带来更多样化的量化投资选择。

作为国际化的资产管理公司,锐联以基本量量化投资领域专研研究享誉全球。公司管理规模达到270亿美元,主要的客户均来自全球知名的养老金、主权基金以及大型资产管理公司等专业机构投资者。

基本量量化投资是一种借助量化的手段来系统地执行基本面投资逻辑的投资策略,这与目前大家熟悉的、依

据短期价格等技术指标来选股的高频量化投资有很大的区别。这种将基本面分析与计算机算法结合起来新型投资方式,主要与公司经营和财报等与基本面相关的角度出发,用自下而上的选股逻辑和加权方式来构建组合,以期获得长期稳定的超额收益。

锐联创始人及首席投资官许仲翔,是全球公认的智能贝塔(Smart Beta)投资创始人之一,也是RAFI基本量量化策略的联合创始人。RAFI基本量量化策略被全球众多大型机构投资者所采用,截至目前,该策略在全球管理着约1500亿美元资产。此外,许仲翔在资产配置领域也有着亮眼的投资经

历,他曾担任太平洋债券(PIMCO)多资产配置基金的共同管理人,该基金的管理规模峰值曾达到700亿美元。

尽管锐联景淳刚刚获得牌照,但锐联与中国市场的渊源却颇为久远。早在2009年,出于对中国市场中长期发展前景的信心,锐联便将基本量量化策略引入中国。此外,锐联还和国内多家知名基金公司建立了合作关系,其合作的产品取得了亮眼的业绩表现,如华夏创成长ETF在2020年凭借97%的收益成为国内宽基指数ETF的第一名。目前,通过锐联基本量量化策略管理的A股资产已超过100亿元。