

权益配置更谨慎+万能险规模再缩减 险资迎来近6年最长“举牌熄火期”

■本报记者 苏向泉

中国保险行业协会官网信息显示,自去年12月26日至今年9月26日这9个月内,未出现一起险资举牌事件。纵观2015年-2020年这6年,险资也未出现连续9个月未举牌的现象。2021年,险资迎来近6年最长的“举牌熄火期”。

与零举牌相呼应的是,险资股票与基金配置余额出现萎缩。截至今年7月末(银保监会披露的最新数据),险资配置于股票与基金的余额较去年末(2020年12月31日)缩水3205亿元,这两项的配置比例也从去年末的13.8%降至今年7月末的12.08%。诸多迹象显示,今年险资在A股等权益市场操作相对谨慎。

据记者了解,险资不再举牌的背后,既有投资端的原因,也有负债端的原因。投资端,在今年年初“核心资产”大涨之际,一些险资机构择机兑现了浮盈,并降低了权益资产仓位,此后权益资产仓位持续徘徊在低位。负债端,随着“举牌弹药”万能险保费规模的持续缩减及结算利率的走低,险资举牌的冲动大为降低,曾凭借万能险大肆举牌的中小险企也不再举牌了。

多家险企资管部相关负责人对记者表示,尽管下半年在权益市场的操作较为“谨慎”,也不见险资举牌,但这并非险资机构看空A股,而是主流险资机构认为A股下半年更多的是结构性机会。比如,中国保险资产管理业协会公开市场与境外业务部团队负责人王一晴表示,调研数据显示,在A股方面,保险机构投资者更倾向投资于创业板、中证500、科创板等新兴成长板块。

险资不再举牌了

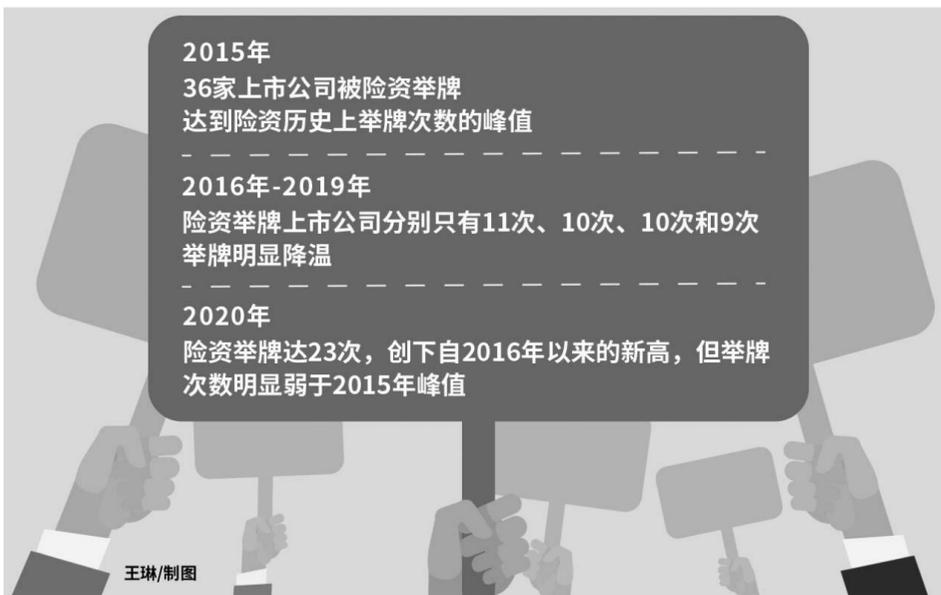
曾一度让部分股权分散的上市公司心惊胆战的险资举牌,今年迟迟不见新动作。中国保险行业协会数据显示,险资最近的一起举牌公告还停留在去年12月25日。

险资连续多月零举牌的背后,既有保险业负债端保费结构变化的深层次原因,也有保险机构对权益市场更趋谨慎的原因。

实际上,拉长时间线来看,险资举牌的转折点发生在2015年,这一年的“宝万之争”让资本市场首次见识到了险资举牌及万能险的“威力”。此后,随着监管趋严,中小险企通过短期内聚集大规模的万能险,并在资本市场大肆举牌的现象不再出现。险资更多的是以长线资金、战略投资者的身份举牌上市公司,“野蛮人”也渐渐变成了温和的“战略投资者”“纾困者”。

数据显示,2015年,有36家上市公司被险资举牌,达到险资历史上举牌次数的峰值。不过,从2016年-2019年,险资举牌上市公司分别只有11次、10次、10次和9次,举牌明显降温。

2020年,险资举牌环境稍有变化。这一年,监管多次鼓励险资以长期投资者,战略投资者角色投资于上市公司,并积极支持保险资产管理机构设立专项产品,参与化解上市公司股票质押流动性风险,并在产品投资范围和权益类资产比例上给予政策支持。此外,随着新冠肺炎疫情的影响,部分上市公司股价也出现大幅回撤,投资价值凸显,险资举牌再次升温,2020年险资举牌达23次,创下自2016年以来的新高,但举牌次数明显弱于2015年峰值。



去年险资出现举牌“小高潮”。而2021年,尽管监管环境未变,但权益市场波动加剧,市场热点加速切换,这让部分头部险企择机兑现浮盈,降低权益市场仓位,并不再举牌。

险资谨慎看待权益市场

今年险资零举牌的一大原因是,权益投资难度加大,不少险企权益投资更趋保守、谨慎,更重视结构性机会。数据也显示,险资对股票与基金的配置比例从去年末的13.8%降至今年7月末的12.08%,降幅达1.72个百分点,这在过往几年中也较为少见。

“今年以来,股票市场波动加大,险企在估值相对高位时对资产配置做了相应调整,对二级市场配置比例向战略配置中靠拢,同时也加大了投资收益兑现的力度,为全年实现投资收益目标奠定了坚实基础。”人保资产副总裁黄本尧近期表示。

黄本尧表示,从短期来看,权益类市场风险偏好逐步收敛,目前看不到支持市场走出趋势性行情的因素,更多是结构性机会。

多家险企资管部相关负责人也与黄本尧的观点趋同。中国人寿投资管理中心负责人张涤也在对《证券日报》记者表示:“今年我们在大类资产配置上面临非常大的挑战,既包括宏观基本面

的影响,也包括监管政策变化的影响及流动性的边际改善,估值水平、市场情绪也在其中发挥了非常重要的作用。”

部分险企今年下半年的大类资产配置重点也从权益资产转向债券等固收资产。昆仑健康资管部相关负责人也对记者表示,从短周期看,2021年名义经济增速可能接近顶部。固收+成为标准配置,通过大类资产配置来提升固收类资产的收益成为主流,择时与回撤控制能力至关重要。

“权益市场下半年可能会呈现宽幅震荡的格局,公司将紧跟跟踪行业及公司景气度变化,动态构建风险收益匹配的投资组合。”爱心人寿相关负责人对记者表示。

记者也获悉,在中国保险资产管理业协会此前召开的“2021年上半年保险资金运用形势分析会”上,多位与会专家认为,由于宏观经济走势的不确定性叠加流动性收紧,震荡格局仍会延续,要重视结构性机会。

“举牌弹药”规模持续萎缩

除市场环境之外,负债端保费结构的深层次变化,也是险资举牌热度下降的另一个原因。

2015年之前,以资产驱动负债型的中小险公司,通过高收益率的万能险产品,迅速扩充举牌“弹药”,并利用万能险密集举牌。

不过,从2016年开始,险资举牌主体渐变为以上市险企或大型险企为主,如“国寿系”“太保系”,资金来源也更加多元化,既有自有资金,保险责任准备金及保险产品账户资金,也有小部分万能险来源资金。总体来看,随着举牌资金来源的改变,险资举牌的模式与动机也发生根本性变化。

2015年、2016年,万能险保费同比增速分别高达95%、55%,一批中小险企万能险保费甚至出现数倍飙升。2016年,万能险保费占人身险公司总保费的比例达到了34%的历史峰值。

此后,万能险保费规模一路下滑,继2020年万能险保费同比下滑19%之后,今年万能险保费持续收缩,今年前7个月,代表万能险保费规模的“保户投资款新增交费”同比下滑18%,占人身险公司总保费的比例由去年全年的18%下滑至今年前7月的15.6%。

万能险保费规模下滑的同时,万能险结算利率也出现明显下滑。在2015年、2016年期间,万能险月度年化结算利率最高能超过8%,个别险企万能险结算利率直逼9%。不过,9月26日,记者查阅此前万能险结算利率较高的多家险企官网发现,万能险年化结算利率普遍在4%上下小幅浮动,未发现有险企的万能险年化结算利率超过8%。

万能险规模的持续缩减以及结算利率的持续下滑,均使得万能险不再具有大肆举牌上市公司的动力。其中的主要原因是,之前,一批中小寿险公司,通过高结算利率的万能险迅速扩大保费规模,然后寻找资产进行投资(也有险企先寻找资产再售万能险),只要投资收益能覆盖万能险结算利率等成本,险企就会有超额盈利,并有可能实现超越老牌险企的经营效益,这也是此前一批中小险企在二级市场“买买买”的原因。

本质上,这类以万能险主打的经营模式,也是杠杆经营的一种,这种模式也蕴含经营风险。近几年,随着监管趋严,以这种模式经营的险企因经营风险,有的被监管接管,有的出现了其他经营困境。总体看,随着高收益万能险规模的下滑,险企失去了举牌的“原动力”,也不再“买买买”。

假日经济加快复苏 全国多地发放消费券拉动消费

■本报记者 曹卫新

紧抓中秋、国庆“双节”消费旺季,北京、江苏、湖北、山西等多地相继发放消费券,力促消费回暖。

从中秋小长假各地实践来看,旅游、购物、娱乐等消费市场掀起一波“热潮”,内需复苏动力充沛。中秋节期间,北京市商务局重点监测的百货、超市、专业专卖店、餐饮和电商等业态百家企业实现销售额26.6亿元,较2019年增长6.3%。江苏省商务厅对全省重点商贸流通企业的监测和初步统计,中秋小长假期间,江苏省消费品市场累计实现销售额约59亿元,较2019年同期增长15.6%。

旅游方面,文化和旅游部发布的数据显示,中秋节假期全国累计国内旅游出游8815.93万人次,按可比口径恢复到2019年中秋假期的87.2%;实现国内旅游收入371.49亿元,按可比口径恢复到2019年中秋假期的78.6%。

A股市场方面,“双节”消费气氛带动下,消费股资金回流明显。9月24日,以食品饮料为代表的大消费板块反弹,海天味业、千禾味业、品渥食品等个股涨停。酿酒行业涨跌互现,泸州老窖、金种子酒等涨幅超过5%,贵州茅台股价一度大涨5%。

惠民消费券“返场”

作为去年新冠肺炎疫情期间促消费、扩内需、保增长重要手段的消费券,在今年中秋小长假期间再次登场。

9月10日,南京市宣布,为积极贯彻落实江苏省政府“苏政30条”关于鼓励发放消费券的举措,南京市在中秋、国庆期间分三轮发放消费券,消费券主要包括商超消费券、餐饮消费券和锦鲤消费券三种形式。

9月16日,第一轮南京消费券在支付宝、微信、银联云闪付、美团(大众点评)、抖音5家互联网平台发放,每个平台每人每轮能抢1张20元的商超消费券或一张50元的餐饮消费券,第一轮每人最多能抢到5张券。

适逢中秋小长假,在消费券的带动效应下,南京都市圈的消费热情被点燃。位于中华第一商圈的南京新百相关负责人表示,“今年南京市的秋季消费券来得非常及时也很有必要,特别是在秦淮区叠加消费券促进月和购物节的双重利好,消费券给新百百货业务带来了客流,也带来了业绩。”

中秋小长假南京中心店的业绩同比增长33%,商场客流也已经恢复到了疫情前的水平。

为支持零售、餐饮消费,释放消费潜力,湖北省首次在全省范围内组织实施大规模消费券促销活动。9月17日晚,湖北消费券正式发放,首批消费券一上线就被秒光。不少商家还在消费券的基础上,推出不限消费券种类、不限抢券平台、不限使用时段的“三不限”优惠。

(上接A1版)

《证券日报》记者据上海航运交易所公布的中国出口集装箱运输市场周度报告梳理显示,9月24日,上海航运出口集装箱综合运价指数为4643.79点。其中,欧洲航线方面,上海出口至欧洲基本港市场运价(海运及海运附加费)为7551美元/TEU。而在1月8日,上海出口集装箱综合运价指数为2870.34点。其中,欧洲航线方面,上海出口至欧洲基本港市场运价(海运及海运附加费)为4452美元/TEU。

ITEU可以简单理解为20GP集装箱。理论上,20GP能容纳货物体积约为28立方米,40HQ的体积为68立方米。根据换算,40GP约为2.4TEU。结合上述数据可以算出,当前,海运和中欧班列价格几乎旗鼓相当。不过,从年初至今,欧洲航线海运价格上涨了近70%。按照刘先生提供的欧洲班列运价变化来看,最大涨幅约23%。不难发现,欧洲班列的运价涨幅远低于欧洲航线海运价格涨幅,进一步验证了中欧班列的运价较为稳定。

“当需求远大于供给时价格自然

会随之上涨,在铁路运力接近临界点,‘一舱难求’成为常态后,中欧班列的价格上涨也不可避免。与此同时,目前中欧班列拥堵和延误的问题同样需要解决。稳定供应链和国际贸易,需要各方共同努力,货主和货代都要做好长期的心理准备。”邵斐表示,作为服务贸易的一部分,金华铁派将紧随国家的步伐,为“一带一路”建设的服务完善添砖加瓦。

刘先生表示,目前该公司已经收到了许多四季度的订单,加之圣诞节带来的运货量增长,运输时效延长的情况恐难以发生改变。因此,外贸企业也需要提前对发货时间进行合理安排。

“目前,经过了持续攀升的海运价格已经与陆路价格相当,从趋势看,两者价格四季度至少会保持在高位,原因既有疫情反复带来的物流成本上升,也有燃料等原材料成本上涨的影响。随着全球需求恢复明显,预计运力供需紧张短期难以改变。”刘向东认为。此外,中欧班列虽增长较快,但在大宗商品运输方面,海运目前仍然是主力军。

湖北省商务厅监测数据显示,在消费券的助推下,武汉市8家大型企业的营业额同比2019年实现明显增长。9月19日至9月21日,湖北省大中城市33家零售类样本企业销售额达13.16亿元,同比增长1.11%。

昨日,南京市第二轮消费券已开抢,9月30日,第二轮湖北消费券(普通券)将开抢,国庆黄金周期间,惠民消费券还将持续释放消费潜力。

“当前消费券的发放有两种思路,一种思路是发放给需求收缩的行业,比如影院、旅游业等等,因为疫情期间这些行业比较困难;另一种思路是发放餐饮和高超的消费券,这些领域使用频次高。从我个人来说的话更支持后者。”中南财经政法大学数字经济研究院执行院长、教授盘和林在接受《证券日报》记者采访时表示,“消费券面向中秋国庆,拉动国内消费,促进商品流通,扶持企业发展,在刺激经济层面是最为直接的,而且大多数消费券都面向商超和餐饮,是有一定刚性的需求,所以消费券使用频次较高,对经济的带动作用十分明显。”

9月22日,苏宁易购发布的《2021中秋消费大数据》显示,中秋小长假消费呈现出四大趋势。随着疫情逐渐得到控制,线下实体经济逐渐回暖,品质消费进入新一轮迭代期,懒人经济、三胎经济、县域经济成为拉动消费的新引擎。

中秋小长假期间,线上消费同样火爆。据消费市场大数据实验室(上海)监测显示,9月18日至9月20日,上海线上消费金额181.0亿元,同比增长16.5%。

“尽管今年出口形势良好,相较于正常年份实现了一定的增长,但国际环境千变万化,出口要保持持续平稳的增长相对比较难。从数据监测可以看到,消费对整个经济总量的贡献占到了六成以上,国内的巨大消费市场反而是最重要的,从各地推出的一系列措施,我们也深深感受到了促进消费的力度。”艾媒咨询集团CEO兼首席分析师张毅在接受《证券日报》记者采访时表示。

张毅认为,“从整体来看,我国居民收入和消费能力都在上升。过往其实有一些消费力是没有释放出来的,随着国庆、双11等一系列黄金消费时段的到来,内需市场会被大幅度拉动,整个消费的频次和档次都会有一个比较好的成绩。”

距离国庆黄金周还有不到一周时间,灯塔专业版数据显示,截至9月26日16点,十月一日大盘预售票房3012万元,已开场次16.35万场。同程旅行9月23日发布的《2021“十一”黄金周旅行趋势报告》显示,今年国庆黄金周期间,全国国内游人数将达到6.5亿人次,恢复至2019年同期的八成以上。国庆黄金周又将掀起一波消费热潮。

奔驰宝马称回购准新车不是官方活动 “缺芯”令新车涨价持续

■本报记者 龚梦泽

开了一年的奔驰、宝马等准新车,有人不仅愿意以原价回购,甚至还能出更高的价格。近段时间,在国内各地的二手车市场,出现了这样的“怪事”。

近日,一则关于宝马汽车按照发票价回收二手车的消息在业内引发关注。《证券日报》记者查阅宣传海报上的内容看到,宝马认证二手车正在回收2020年1月份1日-2021年7月31日期间上牌的车型,价格为发票价,截止时间是今年10月31日。除了上牌时间的限制外,还要求是行驶总里程在1.5万公里以内的车型。

有分析认为,整车厂可能希望拆解二手车获取芯片,然后腾挪零部件折机售出。在芯片短缺的情况下,看似反常之举或购买等待芯片成本更低。作为佐证,德系“BBA”当中的奔驰和奥迪也传出在开展类似的回购二手准新车业务。

“宝马(官方)肯定没有。”日前,宝马中国向《证券日报》记者明确表示,近日热传的宝马通过发票价回收去年销售的汽车,从而获得汽车芯片的传闻并不属实。此外,记者从北京宝马4S店处获悉,从9月1日起,宝马金融、置换、价格等系列优惠政策均已取消,全部车型价格以当天报价为准。

事实上,汽车作为一种“买到即贬值”的商品,二手车以“开票价回购”听起来有点不可思议,似乎是赔本的买卖,但这背后确是一种市场行为:在目前芯片短缺的大环境下,新车提车周期普遍较

长,二手车价格回升便具备了合理性。

走访中记者发现,奔驰去年能优惠4万元-5万元的车型,如今也已取消优惠;宝马3系和5系售价均上涨5000元-1万元;奥迪A4和A5约上涨2万元-3万元,A6最低配涨价高达5.5万元。

“今年的‘金九银十’罕见地出现了无车可卖的局面,经销商不得不挖空心思地想出新的营销策略。”新浪财经专栏作家林示对记者表示,发票价回购二手准新车的做法,具有一定利润空间,可以在一定程度缓解无车可卖的窘境。另外,不排除部分经销商刻意炒作,意在刺激消费情绪,同时强化品牌的高保值率。

奔驰宝马否认回购系官方活动 供不应求二手车卖出新车价格

除宝马之外,豪华品牌奔驰部分经销商也在进行发票价回收上牌一年内的二手车。有杭州奔驰某门店经销商向《证券日报》记者透露,店内正在以开票价回购二手奔驰,活动对象涉及奔驰C级、奔驰E级、奔驰GLC以及迈巴赫等车型。目前对能够“原价回购”的二手车总体而言要求:里程短、车况好,成色新。

“我们对回购的这些准新车的要求是,公里数不得超过2万公里,没有事故,没有结构损伤。”上述经销商负责人告诉记者,回购车辆的开票日期需满足2020年1月1日-2021年6月30日。经检测后即可享开票价回购,截止日期是2020年9月30日。

就此,记者第一时间向奔驰中国方面求证,得到的答复同样是:“不是官方活动。”另有奔驰经销商表示,目前确实有地方在进行二手车原价回收,主要原因还是新车供应不足。“由于新车等待时间长,且一些新车价格优惠幅度很小,一些消费者就将目光转向了二手车。这使得二手车价格也出现了量价齐升的现象。”

奥迪方面,记者查阅一汽-大众奥迪官方认证二手车海报显示:高价回收奥迪A6L,接受2019年、2020年和2021年的A6L车型,其对最高里程要求不得超过3万公里。值得一提的是,一汽-大众奥迪在海报上直接给出了报价,在34万元-40万元之间,并注明以车型价格要求符合官方认证二手车中心标准。具体要求包括车况无水泡、无事故、无涉水、无火烧等对车辆造成严重损伤,无重大改装。里程要求:2021年不超过1万公里,2020年不超过2万公里,2019年不超过3万公里。

记者通过多店走访发现,目前不仅是德系豪华车品牌在按照发票价回收二手车,在二手车市场,各品牌热门车型都在实行原价回收,尤其是高保值率的“准新车”,已然成为二手车市场的“抢手货”。

“丰田普拉多新车也就50万元左右,前几天一台3年车龄普拉多也50万出了。像奔驰大G、E级,宝马4系、5系,保时捷918等进口二手车豪,今年9月底售价比去年同期都涨了一成到两成。”有车商直接告诉记者,最近的热门车型不仅上架被秒买,成交价还比年初能贵出一两万元。如果是一年车龄

的准新车,基本都能卖出新车的价格。

芯片短缺对冲“金九银十” 传统销售旺季买车加价普遍

目前,芯片短缺对整个汽车行业的影响仍在持续。就在二手车市场“原价收车”风劲吹的同时,新车市场的延期交付,加价提车也成为常态。

《证券日报》记者近日在走访北京亚运村汽车交易市场时发现,中秋节期间,到北京亚运村汽车交易市场看车的消费者非常多,但与往年相比,不少新车预订之后,提车时间普遍延期,少则几个月,多则一年。

据了解,目前新车普遍以原价零优惠策略销售,还有部分车型出现了加价销售的情况。如一汽丰田皇冠陆放加价2万元;威尔法、埃尔法、奔驰大G等加价幅度甚至高达几十万元。

“新车优惠力度整体大概下降了20%-30%。”一位北京百得利之星的销售经理告诉记者,因为芯片短缺,现在生产量少,燃油车一般提车需要半个月左右。同时,车价比以往平均涨2万元。

经销商终端的困顿也直接体现在销量数据上。据中国汽车流通协会数据显示,受汽车芯片短缺影响,2021年8月份,我国乘用车市场零售达到145.3万辆,同比下降14.7%,8月份零售环比下降3.3%。

对此,林示认为,“缺乏”问题短期内难以解决,新车买车加价和二手车“原价回购”等衍生问题还会持续一段时间,甚至还将从豪华品牌向大众品牌蔓延。

中国证券监督管理委员会行政复议决定书送达公告

张光辉先生:
您对我会信息公开答复不服提出的行政复议申请,我会受理后依法进行了审查,现已审查终结。

因其他方式无法送达,我会现依法向您公告送达《中国证券监督管理委员会行政复议决定书》(2021)128号。请您自本公告发出之日起60日内到我会领取前述复议决定书(联系电话:010-66238334,88060855),逾期则视为送达。

如您不服上述复议决定,可在复议决定书送达之日起15日内向有管辖权的人民法院提起诉讼或向国务院申请行政复议。

中国证券监督管理委员会
2021年9月27日