

机构对保险股调研热情跌至冰点 外资12月份逆势加仓平安、国寿、新华

■本报记者 苏向泉

距离2022年还有5个交易日，保险股年内“绝地反弹”的概率愈发渺茫。数据显示，今年以来截至12月26日，保险板块(申万二级分类)的跌幅达39.5%，位列A股所有板块跌幅第二。

伴随着保险板块大幅下挫，各类投资机构也不再调研保险股。东方财富Choice数据显示，今年以来截至12月26日，机构对保险股调研非常冷清，这在过往几年中较为罕见。对比来看，年内各机构对A股其他个股的调研总次数达23.2万次，迈瑞医疗被各类机构调研频次高达3040次。

尽管机构调研热情降至冰点，但外资机构开始在12月份逆势加仓部分保险股，且加仓幅度不小。沪股通数据显示，截至12月26日，外资对中国人寿(行业简称“国寿”)、新华保险(行业简称“新华”)的持股量较11月30日增加18%、22%，对中国平安(行业简称“平安”)的持股量增加了13%。

机构调研热情跌至冰点

调研是机构投资前的常规操作，调研频次也是上市公司市场热度的一个重要体现。从保险股来看，今年机构对其调研热情“全无”，这在近几年较为罕见。即使是保险业受疫情冲击较大的2020年，也还有申万宏源、天风证券等11家机构调研了保险股。

机构纷纷“逃离”保险股的背后，是保险业增长陷入长时间停滞。上市险企最新披露的数据显示，A股五大上市险企，前11个月累计保费收入合计达2.31万亿元，同比微降0.62个百分点。其中，中国人寿、中国人保、中国平安、中国太保和新华保险保费收入同比增幅分别为1.2%、2.2%、-5.2%、0.8%和1.7%。

保费持续低迷是保险行业

“内外交困”的结果。从内因看，经过多年的粗放式发展，行业供需错配矛盾日益凸显。从外因看，新冠疫情影响，国内经济增速放缓，居民保险需求大幅降低。

业内人士认为，早在2018年，保险业已出现增速拐点。2018年以后，寿险业保费增速开始放缓。曾为寿险公司创造了最主要新单价值的年金产品和重疾险产品近3年出现颓势，高价值的终身年金金在市场上消失，在售年金的期限越来越短，重疾险也因竞争过于激烈增长乏力。

今年，在疫情、严监管、宏观经济增速放缓等因素的叠加影响下，保险行业各类深层次问题开始“显性化”。

新华保险总裁李全表示，“保险业过去高增长，本质上还是得益于经济高速增长下，高人口红利型政策的有力引导。”在实操层面，当前的困局也有行业过去粗放经营、没有未雨绸缪和提前变革的原因。

太保寿险党委副书记、常务副总经理王光剑认为，近年来，寿险业务发展环境产生了显著变化：人口红利逐步消退、监管政策密集颁布、线上消费蓬勃发展、客户意识日益觉醒。在市场深刻变化下，保险业人力驱动、产品驱动、竞赛驱动的传统模式面临可持续发展困境，高增员、高价值产品、高投入的产出效率越来越难以以为继，带来的是低留存、低续保率和低投产的现状。

王光剑认为，当前行业问题的主要症结集中在以下三点：一是行业偏离了保险保障的主要功能，将保险功能异化为投融资工具；二是行业偏离了客户实际的风险需求，将保险产品异化为薅客户羊毛的工具；三是行业偏离了长期主义的经营理念，盲目追求短期高增长，将组织建设和队伍建设异化为拉人头、拉业绩。“问题看起来千万条，归根结底是偏离了行业初心和保



险业底层逻辑。”

从更微观的视角来看，保险业产品体系和营销模式也出现了诸多发展困境。在前不久中国保险学会邀请19位专家学者参与的研讨会上，多位专家指出行业发展的两大弊病：一是产品同质化。目前银保渠道中，85%以上的业务都来自于增额终身寿险，产品保障功能和特点基本趋同；个险渠道中，“开门红”期间大部分公司聚焦在快返年金上，基本在10年内完成返还。二是粗放式的营销模式问题重重。销售队伍受各种考核和利益的牵引，只要有利益就卖产品，服务往往是促销和获客的手段，导致对整个行业客户的粗挖滥采，销售误导久治不愈。销售人员专业程度低、平均收入低，新人没有经过专业的培训，对保险知识的掌握和对行业的认知，都难以为客户提供专业

化的服务。

保险股到抄底的时候了么？

尽管12月份以来，有外资机构开始逆势“抄底”保险股，但需要提醒投资者的是，从上市险企基本面看，无论是负债端，还是投资端，均未出现明显向好迹象。比如，从行业保费占比最重的寿险业务来看，11月单月，A股五大险企寿险保费同比微增1.2%，但环比下滑8.8%。此外，利率下行趋势明显，对保险业投资端形成持续压制。

多家券商机构将目前行业发展阶段定性为“磨底阶段”，即，目前行业保费增速、保险股估值处于历史底部，但当下阶段能否抄底保险股，还需要进一步观察。如，平安证券发布的“保险行业年度策略报告”认为，尽管资产端压力缓解，但负债端修复速度相对

较慢，投资者后续仍需警惕权益市场大幅波动、宏观经济修复不及预期、房地产公司信用风险加剧暴露、寿险转型慢于预期、利率超预期下行、到期资产与新增资产配置承压等诸多风险点。

知易行难。随着行业保费增速持续低迷，业界对行业各种弊病的探讨增多，核心问题也日益清晰。不过，要破除各种弊病却并不容易，这不仅需要险企改革的决心和毅力，更需要时日。

多位险企管理层人士认为，行业要走出低谷、转型成功可能需要几年的时间。李全认为，“破冰之功非一日之暖。保险业可能还会过几年比较艰难的日子，去解决问题、升级发展。”另一家中型寿险公司管理层人士也对记者表示，大型公司的改革牵一发而动全身，改革效果的显现可能需要数年，相对来说，中小型企业“船小好掉头”。

“持牌私行”队伍扩容 财富管理成私人银行业务转型突破口

■本报记者 彭妍

近年来，私人财富管理成商业银行赚钱多的核心领域之一，商业银行纷纷加大了业务拓展力度。继兴业银行私人银行部首家获批开业后，又一家股份制银行——恒丰银行近期披露了私人银行部筹建的最新进展，已按照相关规定和程序递交了开业申请。

易观高级分析师苏筱芮对《证券日报》记者表示，拥有私人银行牌照，一方面可以使得商业银行机构私人银行业务的合规性得到提升，另一方面也能够理顺银行业务架构，便于发挥更为专业的服务水平，同时为机构自身的品牌提升形成助力。

“持牌私行”队伍扩容

日前，上海银保监局批复同意兴业银行私人银行部开业，并核发《金融许可证》，这是国内股份制银行近年来首家持牌的专营私人银行，也是近十年来监管部门唯一批准开业的股份制银行的私人银行

专营机构。兴业银行私人银行专营机构于今年4月份获批筹建。虽然参与私人银行业务的银行众多，截至目前，除了已核发《金融许可证》的兴业银行外，持牌经营私人银行的商业银行只有3家国有银行，分别为工商银行、农业银行、交通银行。

另一家股份制银行的私人银行筹建工作近日亦有进展，《证券日报》记者从恒丰银行获悉，目前，该行私人银行部主要筹建工作已经完成，并按照相关规定和程序递交了开业申请。据了解，今年5月14日，银保监会发布批复，同意恒丰银行在上海筹建私人银行部，且批准了恒丰银行在6个月内完成私人银行部的筹建工作，这也意味着恒丰银行有可能成为近十年来第二家获批筹建开业的股份制银行的私人银行专营机构。

随着高净值客户群体的日益壮大，私人银行业务无论是资产管理规模还是客户数继续保持两位数增长。据中国银行业协会发布的《中国私人银行发展报告(2021)暨中国

私人银行公益慈善白皮书》披露数据显示，中资私人银行资产管理规模从2019年的14.13万亿元，增至2020年的17.26万亿元，增长率为22.09%。私人银行客户数从2019年的103.14万人，增至2020年的125.34万人，增长率为21.53%。

尽管商业银行大多开设了私人银行业务，但多数为非持牌经营。对此，苏筱芮表示，这是因为财富管理在过去虽经历了长时间发展，但在其公司中的战略高度近年来才得到比较明显的提升；其次，各家私人银行资产管理水平参差不齐，监管对此也保持比较审慎的态度。

私人银行业务面临众多挑战

随着银行业在财富管理领域重点发力，私人银行已成为各家银行最为看重的业务之一。苏筱芮表示，一方面，宏观经济的回暖以及居民收入的提升，为私人银行业务的开展提供了良好的背景环境；另一方面，伴随着财富管理转型的不断深入等因素，居民对财富管理的

接受意愿与需求均有所提升。

据《2021年中国私人财富管理报告》显示，在“高净值人群”众多的财富管理需求中，包括财富传承、家族税务、法律咨询、子女教育、家风建设等在内的家庭需求居高位，平均占比高达58%。

财富管理市场巨大的需求和变化趋势给银行带来机遇的同时，也带来了挑战。中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林在接受《证券日报》记者采访时表示，私人银行目前发展存在的问题在于：首先，私人银行差异化服务还有所欠缺，各银行财富管理同质化严重，缺乏必要渠道；其次，缺乏风险组合的财富管理产品，尤其是全球性资产对冲的财富管理；最后，私人银行低端化，向下兼容适配，对净值用户的服务逐渐趋于平庸化。

苏筱芮表示，随着私人银行的兴起和财富管理的不断升级，客户对于财富管理的服务水平提出了更高的要求。我国私人银行业务在以下几个方面有待提升：一是部分私

人银行业务风控手段比较单一，数字化水平有待提升；二是部分私人银行业务获利来源仅为手续费，未来亟待开拓多元化的收入方式；三是私人银行需要更加聚焦客户需求，不断为客户背后的家族、企业创造价值。

国内银行作为境内财富管理的主渠道，竞争也不断加剧。特别是财富管理行业参与主体的丰富化，私人银行业务竞争当前已经从国内商业银行内部竞争，逐渐演化成涵盖外资银行、券商等不同类型机构之间的竞速。

盘和林表示，首先，银行自身要实现全球化，要将财富产品、投资渠道延伸到海外，以全球现金的风险管理理念来管理财富。其次，银行要推进数字化，以在线和便利性的引导方式，引导新的私人银行客户。再者，银行要围绕场景，将金融功能嵌入到场景当中，增加和用户接触的机率。最后，银行要针对不同层次的高净值用户，提供差异化的服务以及金融服务的品质。

太平基金申请股权变更获批 18家基金公司排队待审

■本报记者 王思文

临近年底，公募基金股权变更再添一例。

《证券日报》记者发现，证监会于近日批复了关于核准太平基金管理有限公司变更股权的申请，核准太平人寿保险有限公司认购太平基金的新增注册资本，增资事项完成后，太平资产管理有限公司持股56.31%，太平人寿保险有限公司持股38.46%，安石投资管理有限公司持股5.23%。

今年以来，公募基金公司中已有中信建投基金、泰信基金、中科沃土基金、国金基金、睿远基金、富安达基金、华安基金、中欧基金等8家基金公司申请股权变更获得批复。其中，中欧基金、睿远基金、国金基金股权变更的原因为股权激励。

目前，国开泰富基金、朱雀基金、恒越基金、摩根士丹利华鑫基金等18家基金公司股东正在计划转让所持股权，从股权转让的原因上看，股权激励、老股东退出、引入新股东、外资谋求控股权等是基金公司股权变更的主要因素。

基金公司“瞄准”股权激励 推进人才激励长效机制

2月5日，证监会批准了睿远基金申请股权变更，这是今年以来第一家获批员工股权激励的基金公司。证监会批复文件显示，核准傅鹏博将其持有的睿远基金20.51%股权转让给赵枫、上海怡远企业管理中心(有限合伙)、上海海远企业管理中心(有限合伙)、上海湛远企业管理中心(有限合伙)、上海盈远企业管理中心(有限合伙)等4家有限合伙企业，公司注册资本金仍为1亿元。

第二家股权激励落地的基金公司是国金基金。6月28日，国金基金变更股权的申请正式获准，国金基金的第四大股东涌金投资控股有限公司(以下简称“涌金投资”)将其持有的5%股份转让给三个员工持股平台，涉及的股权激励对象包括总经理、分管投研的副总经理、督察长、基金经理等国金基金旗下多名核心骨干。上述三个员工持股平台均成立于2018年1月份，这也直接映射出国金基金员工股权激励已计划多年。

历经了两次原有股东对员工股权转让的中欧基金，同样在今年实施了第三次股权激励。7月29日，中欧基金发布了一则关于股权变更的公告：北京骏骏投资有限公司将其持有的中欧基金20%股权转让给李志明。转让完成后，骏骏投资将不再持有中欧基金股份，在机构股东方面，意大利意联银行仍持有25%股权，国都证券仍持有20%股权。据悉，这部分股权将逐步分批用于未来对核心员工的股权激励，而目前员工持股平台合计持股比例超过30%，超过了第一大股东的持股比例。

12月16日，睿远基金完成投资人(股权)变更，新增了上海海远企业管理中心(有限合伙)这一新的员工持股平台。与之相对的是，睿远基金总经理陈光明、董事长刘桂芳在内的几个股东出资额小幅下滑。其中，陈光明出资额从5500万元下降至5300万元，持股比例从55%下降至53%，仍是睿远基金实控人及第一大股东。

根据相关监管规定，基金管理公司的主要股东应当秉承长期投资理念，并书面承诺持有基金管理公司股权不少于3年。如今，睿远基金已成立满三年，陈光明首次拿出自己所持股份，拟加大睿远基金的员工股权激励力度。

《证券日报》记者根据中国基金业协会公开数据梳理发现，目前睿远基金共有员工96人。其中，拥有基金从业资格95人，基金经理4人，投资经理10人。从早前成立的员工持股平台情况来看，持有睿远基金股份的员工已增至23人，占总员工人数比例的24%。

8家公募股权变更获批 还有18家排队“在路上”

据《证券日报》记者统计，今年以来，公募基金公司中已有中信建投基金、泰信基金、中科沃土基金、国金基金、睿远基金、富安达基金、华安基金、中欧基金等8家基金公司申请股权变更获得批复。全市场来看，目前大概有30多家基金公司设立了员工持股平台或者个人持股，大多数是2013年后成立的基金公司。

还有一波基金公司正在等待股权变更的获批文件。证监会网站显示，截至12月24日，共有18家基金公司股权变更申请正在等待审批，包括嘉和基金、上投摩根基金的2家基金公司、惠升基金、新华基金、国寿安保基金等16家基金公司。

2013年6月1日，修订通过的《基金法》正式施行，明确允许公募基金公司实行专业人士持股计划，建立长效激励约束机制。由此，公募基金行业的股权激励逐渐铺开，这直接激活了行业实施股权激励的热情。中欧基金是当年第一个“尝鲜”的公募基金公司，前海开源基金也于同年实施增资扩股并由高管及投研核心团队认购。此后天弘基金、银华基金等陆续推进员工持股计划。

中欧基金总经理刘建平曾表示，只有充分意识到人才的价值和公司治理的重要性，才能推动基础改革。正是因为有了股权改革作为基石，强化了公司管理团队的话语权，才能保证后面事业部和其他重要改革的推进。

国金基金总经理尹庆军曾表示，国金通用(现已更名为国金基金)在最初发起设立基金公司时，就一致同意在政策允许的条件下，择机实施包括股权激励在内的长期激励机制。

易方达基金在股权激励获批时表示，实施员工持股有利于形成可持续的投研、风控、运营文化和理念，从而长期持续地为基金持有人创造最优价值，形成基金份额持有人、股东与员工长期利益一致的有效机制，促进基金公司核心团队稳定，为实现公司的持续平稳发展奠定更加坚实的基础。

业内人士普遍认为，越来越多基金公司实施员工持股计划，这将对基金业产生深远影响，对完善公募基金公司治理结构，提升公募基金核心竞争力，促进基金公司长远可持续发展有着积极作用。

数字人民币应用迎新进展

长沙成为全国首个数字人民币全场景全流程纳税缴费城市

■本报记者 李文
见习记者 张博

作为全国第二批数字人民币试点城市，长沙数字人民币试点正有序推进中。

12月25日，湖南跳马园林有限公司财务负责人在长沙雨花区税务局办税员辅导下，通过湖南省电子税务局，使用数字人民币成功缴纳当期各项税费4502.35元。这是数字人民币税务端线上缴税支付场景的首次成功应用，标志着长沙成为全国首个数字人民币全场景全流程纳税缴费城市。

据了解，纳税人开通“数字人民

币”钱包后，可以选择湖南省电子税务局、手机银行App或网上银行、税务大厅、银行柜台4种方式中的任意一种，使用数字人民币缴税，相关款项从缴纳到国库入账全流程，均通过数字人民币流转。

IPG中国首席经济学家柏文喜对《证券日报》记者表示，长沙率先开通数字人民币全场景全流程纳税缴费系统，可谓是在走在前列，大大丰富了数字人民币的应用场景并获得了更加便捷高效的应用体验。

今年6月份，湖南出台《湖南省关于进一步深化税收征管改革的实施方案》明确提出，结合长沙数字人民币试点工作，2021年底探索数

字人民币应用于税费缴纳和医保、社保缴费的改革任务。

为此，长沙市税务局主动对接工、农、中、建、交、邮储6家国有银行及长沙银行，积极推进数字人民币税费缴纳试点工作。10月份以来，长沙市税务局联合多部门不断优化细化税款解缴流程，成功实现数字人民币从税款缴纳到国库入账全流程和税务端线上、线下、银行端线上、线下全场景通办。

“数字人民币在缴税场景的应用能够在节省交易成本的同时保障交易的真实与安全，使得缴税流程的效率得到提升。另外，此前一些大额税款缴纳过程较为繁杂，而数

字人民币在缴税场景的应用提供了便捷的解决方案，使群众‘少跑路’。未来，数字人民币‘可控匿名’等特征也使得利用数字人民币查处‘偷逃税’等打下坚实基础。”易观高级分析师苏筱芮在接受《证券日报》记者采访时表示。

除长沙外，《证券日报》记者还注意到，深圳、北京、雄安新区、海南、上海等地也先后落地了数字人民币部分缴税业务。例如，10月份，来自中国香港、在深圳创业的陈先生申报了9月份的个税，并成功使用数字人民币缴纳了税款，这是中国香港个人使用数字人民币在深

圳缴税的首例；11月份，北京市税务局办理全市首笔数字人民币缴税委托代征税款业务；12月份，雄安新区成功实现数字人民币银行网点缴税业务落地。

宝新金融首席经济学家郑磊对《证券日报》记者表示，缴税业务是数字人民币应用的一个热门场景。未来，数字人民币会像纸币一样流通，与其他电子支付方式不同的是，数字人民币是在同一个货币支付和流通环境里流转，是可以全程留痕和监管的。数字人民币是电子形式的现金，如果全部替代纸币现金，未来会提高货币流通全流程透明度和可追溯性。