

# 首现负增长：去年重疾险保费同比下滑6.7% 未来渠道和产品改革应互相配合

■本报记者 苏向泉

3月23日,《证券日报》记者从银保监会获悉,2021年重疾险保费收入4574.6亿元,占健康险保费收入的52%,同比下滑6.7%,这是2016年以来重疾险保费首次出现同比负增长。一直以来,重疾险保费增速对寿险业的发展具有“风向标”意义。在寿险公司销售的主流长期保险产品(重疾险、年金险、万能寿险和增额终身寿险)中,重疾险的新业务价值率和剩余边际率均最高,重疾险也是寿险公司最大承保利润来源。

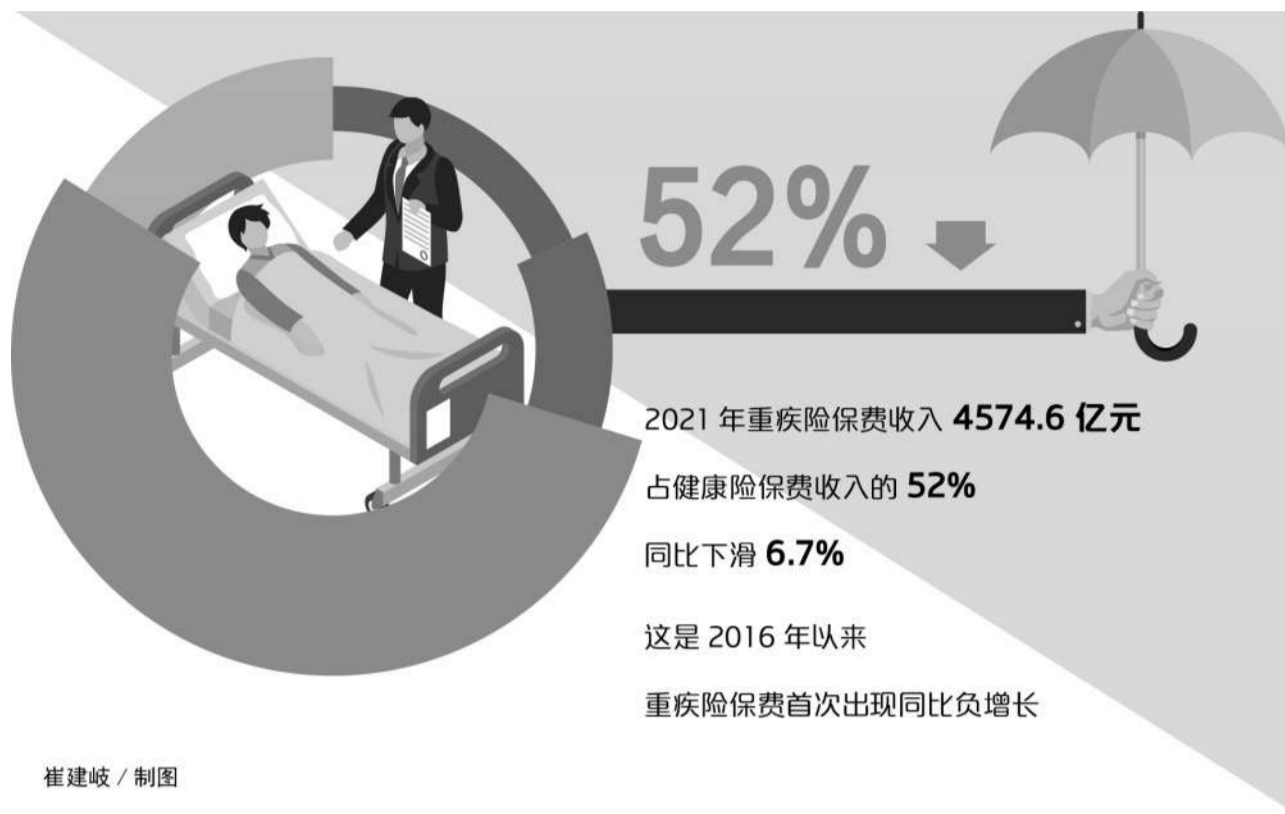
## 重疾险保费增速“五连降”

据记者梳理,2016年至2021年,重疾险保费收入分别为1528亿元、2245亿元、3198亿元、4107亿元、4904亿元、4574.6亿元,同比增速依次为48.8%、46.9%、42.5%、28.4%、19.4%、-6.7%。整体来看,2017年至2021年,重疾险保费增速出现了“五连降”。

重疾险保费由新单保费和续期保费两部分构成,其中新单保费是观察行业变化的核心指标,不过,早在2019年重疾险新单保费就先于重疾险总保费出现了负增长。

重疾险保费为什么会持续下滑?对此,中再寿险产品精算部认为,重疾险增长的瓶颈源头是保险公司近两年遇到了渠道困境。2015年原保监会取消了代理人资格考核之后,代理人数量急剧增加。2015年至2018年,行业充分享受了代理人和客户的人口红利,保险业业态与互联网渠道电商玩法并无本质差别,都是基于一个大流量客群进行快速变现。在这种情况下,渠道只需要保证有足够的增量去接触足够的新客,但是当流量枯竭,行业就遇到瓶颈。

银保监会披露的数据显示,截至2021年底,全国保险营销员数量为641.9万人,较2019年高峰时期的973



崔建岐 / 制图

万人锐降331.1万人,降幅达34%。

除代理人的原因之外,中国平安联席首席执行官兼首席财务官姚波近期表示,在疫情反复的影响下,经济发展仍然面临一定的不确定性,客户对长期寿险保障性产品的消费需求也受到了短期抑制。

就重疾险保费增速放缓,中国精算师协会创始会员徐昱琛对记者表示,一是重疾险等健康险产品比较复杂,销售注重线下渠道,疫情之后消费者和营销员线下展业受阻;二是疫情影响了消费者收入预期,消费者购买保险更为谨慎;三是近年来各地推出的惠民保等短期医疗险对重疾险需求形成一定的替代效应。

除上述原因之外,上海对外经贸大学金融管理学院教授、保险系主任郭振华表示,收入约束会使大部分人无缘购买重疾险,此外,并不是所有具备财务

实力的人都可以购买重疾险。因此,重疾险业务可能已触及天花板,很难持续支撑寿险业的发展。

## 重疾险进入精耕细作增量开采阶段

诸多因素共振下,重疾险出现增长颓势。不过,作为寿险业支柱性险种,重疾险的衰落无疑会给行业造成巨大负面影响,如何推动重疾险重拾升势,对寿险业发展至关重要。

对此,中再寿险产品精算部表示,如果保险公司还想在重疾险这个领域继续耕耘,经营思路就要发生变革。现在行业已经逐步意识到依靠渠道的老路失效,开始在渠道改革、高质量发展、提高单位产能上下功夫,但这不是供给侧结构性改革的全部。“渠道改革和产

品改革,应该互相配合、互相追赶”。

郭振华表示,未来重疾险的增长空间在于:一是扩大老客户的保额;二是关注新出生人口;三是关注不断出现的新中产人群。与过去相比,重疾险的未来增长空间将主要来自开拓增量,而非在广阔的空地上“播种”。也就是说,重疾险市场已经走过了四处“播种”收获的阶段,进入精耕细作、增量开采阶段。

实际上,近年来一些险企加强了渠道和产品的改革,并提出了“保险+医疗”“保险+养老”等解决方案,希望通过打通重疾险赔付与健康服务、养老、医疗支付的闭环,以降本增效。如某上市险企在2021年年报中提到,公司打造“保险+医疗健康服务”新模式,将医疗服务与保险有机结合,为个人及团体客户提供高性价比、全生命周期的医疗健康服务,打通供给、需求与支付闭环。

## 银行春招近万岗位虚席以待 金融科技人才成“限量版”资源

据《证券日报》记者不完全统计,已有农业银行、交通银行、民生银行等超10家银行发布招聘公告。对金融科技人才的招揽仍然是各家银行招聘的重点领域。

■本报记者 李冰 见习记者 张博

“我现在离职了,正值春招打算去银行等金融机构投简历。”在互联网公司工作的赵程(化名)对《证券日报》记者表示,已从事技术研发类岗位4年,薪酬高低已不再是重要的考量标准,稳定更为重要。

风口迭代下,多家互联网大厂裁员传言再起。一时间,关于“大厂裁员”的各路消息不脛而走。而已经开始进行春招的银行等金融机构在今年继续加大对金融科技人才的引进,加快金融科技人才建设,积极推进数字化转型。

## 银行热衷“抢人”

“赵程并不是个例,而是今年以来人才‘迁徙’的一个缩影。”原大华银行人才与组织发展副总裁、现CGL CLES业务合伙人方肖燕认为,从去年年底开始,陆续在市场上听闻互联网大厂裁员,涉及用户产品、主站研发等部门,规模和程度较为罕见,而这也是银行机构揽才的好机会。

今年春招,银行正热衷“抢人”,据《证券日报》记者不完全统计,已有农业银行、交通银行、民生银行等超10家银行发布招聘公告,近万个岗位虚席以待。

记者梳理发现,对金融科技人才的招揽仍然是各家银行招聘的重点领域,这一点无论是校招还是社招都体现得淋漓尽致。例如,光大银行总行发布线上经营人才专场招聘;邮储银行设立了总行金融科技春招专场;交通银行总行金融科技部门计划招收900人;农业银行招聘总行数字化风控中心等岗位;南京银行总行招聘数字银行岗等。其中,又以软件开发工程师、数据管理、数字金融等岗位颇受银行青睐。

除了传统意义的招聘外,一些银行也定制了金融科技人才的孵化和培养计划,比如,民生银行专门推出了“民芯金融科技人才计划”,计划培养一批能将技术创新应用到相关金融场景的复合型人才。据了解,针对不同岗位方向的培育体系,该人才计划为期6个月至12个月,有银行重点业务+金融科技学习的跨界交流与金融科技板块的各个细分领域的健全学习课程等。

## 精准揽才不容易

在“抢人”的背后,银行也面临着找不到满意的金融科技人才的困境。在方肖燕看来,“既懂金融又懂科技的人才总体来说仍是非常稀缺的。受我们此前的调查中,85%受访雇主(银行)遇到过招聘困难,难以找到符合特定职位要求的人才。”

“目前,对于银行而言,金融科技人才仍然处于供需失衡状态。”方肖燕对记者举例称,“比如,我们在各家银行近三年新招人的金融科技从业人员中发现,大部分银行会选择计算机、电子信息相关专业和统计学、数学相关专业毕业的毕业生。大多数银行认为经济、金融类专业毕业生对技术掌握有一定难度,反之会比较容易。但实际上招揽的人才与其岗位并不是十分契合的,只是退而求其次的选择。”

另据《证券日报》记者调查发现,从今年招聘来看,各家银行对技术类人才招聘要求及条件上愈发具体。例如,农业银行数据中心招聘信息技术工程师岗,岗位职责不仅要求承担架构设计、实施、运行工作与人工智能、自动化工具研发和支持等工作;还要参与金融科技课题研究

究、云计算、大数据分析与应用、金融科技项目开发建设等工作。而早些年银行机构对金融科技人才招聘具体岗位要求并没有十分详尽。

业内人士对记者表示,“银行应聘要求越来越高也是为了精准揽才,找到满意的金融科技人才。不过即便如此,银行业金融科技人才缺口依然很大,供需失衡问题仍待解决。”

此外,从薪酬水平方面来看,“大厂裁员”的各路消息不脛而走。而已经开始进行春招的银行等金融机构在今年继续加大对金融科技人才的引进,加快金融科技人才建设,积极推进数字化转型。例如2019年,一家股份行副行长曾透露,一个程序员一年的平均支出约在50万元。某家城商行对10年资深架构规划师的薪酬开到一年60万元以上,但长达半年仍然没有合适人选。

## 银行人员结构有变

事实上,各大银行对金融科技人才的重视与近年来银行业积极进行数字化转型有着密切关系。

近些年,各家银行都在以不同形式加大对金融科技的投入,积极进行数字化转型。其中,国有大行普遍将金融科技上升至战略高度,6家国有银行2020年在金融科技领域总计投入金额超900亿元,进入2021年,国有银行持续发力。例如邮储银行2021年上半年信息科技投入就超50亿元。

值得关注的是,银行机构近年来的人员结构也有新变化。

银行内金融科技人员数量呈增长趋势,根据2021年半年报,截至去年上半年末,建设银行金融科技人员高达1.4万人;邮储银行总行IT队伍增加到2299人,全行超过4000人,邮储银行称,2019年以来连续两年实现总行科技队伍翻倍;工商银行在半年报中指出,加大“科技菁英”校园招聘力度,探索建立“科技培养—业务使用”的金融科技人才“蓄水池”机制,积极培养“懂业务、通技术”的复合型金融科技人才队伍。

记者注意到,刚刚发布2021年年报的招商银行也再次重点提及了金融科技人才建设,提出持续加大金融科技人才引进力度,开设FinTech精英训练营;建立金融科技人才内生培养体系;提升员工员工的数字化思维能力等方面内容。截至2021年底,招商银行研发人员超1万人。

一边是银行加大金融科技人才的储备,另一边则是银行网点的大面积关停所导致的前台人员缩减。

近年来,中国银行业的网点数量逐渐出现下滑。据银保监会金融许可证信息平台披露信息显示,2021年全年超2400家银行网点终止营业。网点大幅减少的背后则是银行人员的缩减,相关数据显示,2021年上半年行业、农行、中行、建行四大行合计减少了超2万人(不含劳务派遣)。

“前台操作人员越来越少,金融科技人员一直在增长的人员结构趋势已经较为明显。”零壹研究院院长于百程对《证券日报》记者表示,目前来看,金融机构中金融科技人才的占比仍然不足,以研发人员占比来看,不少银行的研发人员占比不足5%,未来这一占比数据还会大幅上升。

易观分析金融行业高级分析师苏薇芮对《证券日报》记者表示,有些银行“科技”外包的方式出现了部分“水土不服”的情形,岗位职责不仅要求承担架构设计、实施、运行工作与人工智能、自动化工具研发和支持等工作;还要参与金融科技课题研究

# ETF总规模降至1.38万亿元 年内仅有46只收益为正

■本报记者 王宁

受年内A股市场波动影响,ETF收益不尽如人意。《证券日报》记者根据Wind最新统计发现,今年以来截至3月23日(下同),675只ETF基金中仅有46只实现正收益,占比仅为6.8%;其中,收益排名居前的多为商品主题ETF,从所属板块来看,主要以农产品、能源化工和有色金属为主。

此外,ETF份额和总规模呈现“一增一降”。年内ETF份额增加1665.16亿份,达到11940.17亿份,增幅为16.21%,但总规模却减少了319.19亿元,降至1.38万亿元,降幅为2.26%。

## 年内新发行37只ETF产品

根据Wind统计发现,今年以来截至3月23日,ETF份额虽然有所增加,但总规模却呈现出下降态势,目前总规模已降至1.38万亿元;日均成交额为761.02亿元,下降159.63亿元,降幅为17.34%。

同时,按照基金成立日计算,年内仅新发行了37只ETF产品,总数量达到675只。

多位公募基金人士告诉记者,由于A股指数大幅震荡,赚钱效应在持续下降,年内新成立的ETF产品数量和规模有所减少,但从ETF产品的收益来看,投资机会还是比较明显的,尤其是商品类ETF。

华夏基金数量投资部副总裁鲁亚运告诉记者,因为市场原因,公募基金发行整体遇冷,年内新成立的ETF产品在发行数量和规模方面均不及去年同期平均水平。

银华基金基建ETF基金经理王帅向记者表示,今年以来市场波动较大,对基金的收益和新产品发行都产生了比较大的冲击;同时,由于主流宽基和行业主题指数已经布局较多,管理人对新产品的布局持以更加谨慎态度。

## ETF产品收益率分化较大

一方面是ETF基金新发数量有所

下降,另一方面则是ETF产品业绩较为分化。Wind统计显示,675只ETF基金年内收益首尾相差了65.55%,年内收益率超过10%的ETF基金有6只。具体来看,华夏饲料豆粕期货ETF以38.98%的年内收益夺得榜首,其次是建信易盛郑商所能源化工ETF,以20.5%的涨幅其次;排名最后的ETF收益率为-26.57%。

“目前规模比较大的ETF基金主要集中在宽基、港股、科技、金融等赛道,今年以来无论是A股还是港股,均出现不同程度的调整,这直接影响一季度权益类ETF基金整体收益率。”鲁亚运表示,但与股市相关性偏低的商品类ETF基金,则受益于大宗商品价格上涨,今年以来相关产品收益表现亮眼,例如夺得榜首的豆粕ETF,紧密跟踪豆粕期货价格指数。

鲁亚运认为,一方面,从豆粕涨价逻辑来看,国内豆粕主要来自进口大豆压榨,下游流向饲料厂和养殖场,绝大部分豆粕被用于家禽和猪的饲养,当前国际

豆类价格受到南美大豆减产影响不断走高,在成本传导机制作用下,支持国内豆粕价格上涨;另一方面,从组合配置的角度来看,豆粕这类资产跟股市相关性较低,在股市波动风险加大时,增配豆粕资产还能起到分散风险的效果,降低组合的波动。

即便ETF产品整体业绩出现分化,但受访公募仍然对ETF产品有着较高的热情。

“参照海外指数基金绝对规模和相对占比来看,国内指数基金仍有较大发展空间。”鲁亚运表示,从丰富投资工具的角度出发,ETF基金是资产配置的重要组成部分,即使是在市场震荡或者下跌行情下,仍存在较明显的“越跌越买”现象。

王帅透露说,公司仍然会进行ETF基金的布局,基于对中国经济的持续发展,不会不断涌现新的投资热点,而在市场环境不佳的背景下,基金管理人产品的布局能力也将经受考验。

# 基金托管牌照再纳新 中小银行展业仍需做好风险托底

■本报记者 张志伟 见习记者 杨浩

托管业务正被越来越多的银行所看重。数据显示,2021年以来,截至3月23日,银行间基金托管总规模近26.24万亿元,不过,规模排名前十均为国有大行和股份制银行,区域性中小银行规模与其差距悬殊。证监会日前核准苏州银行证券投资基金托管资格,打破了2014年之后无中资银行获取基金托管牌照的格局。接受《证券日报》记者采访的专家表示,区域性中小银行要发展自身优势,提高自身人力、物力、财力,为托管业务提供有力支撑。同时,因银行间个体差异较大,也需根据自身情况,勿盲目参与基金托管业务的准入和市场竞争。

## 中资银行再获托管资格 监管审批或稳步推进

据证监会官网披露的信息梳理,目前共有48家证券公司、银行和金融机构获得证券投资基金托管资格,其中银行有21家,包含渣打银行(中国)、花旗银行(中国)和德意志银行(中国)3家外资银行。

继2014年江苏银行获批后,苏州银行日前发布公告称已获得证券投资基金托管资格,这是又一中资银行拿到托管“资格证”。

“托管人是资管行业的‘守门人’,掌握或参与各类资管业务的资金流动和证券交割,位置至关重要,因此监管层对银行资质要求极其严格。”中信证券首席经济学家明明在接受《证券日报》记者采访时表示,对于金融机构而言,获得证券投资基金托管资质意味着其自身实力受到监管和市场认可,有利于通过发展托管业务拓宽其他各类业务,壮大自身体量。

中国银行研究院研究员原晓惠对记者表示,在利率市场化改革银行净利息收入承压的背景下,获得基金托管资质利于银行拓展中间收入业务,提升业务多样性。特别是在公募基金方面,银行相比于券商等金融机构,有较坚实的客户端和渠道优势,有利于培养较强的竞争力。

《证券投资基金托管业务管理办法》中对基金托管机构进行了明确规定,例如,申请基金托管资格的商业银行及其他金融机构净资产不低于200亿元;风险控制指标符合监管部门的有关规定;要

设有专门的基金托管部门;有完善的内部控制稽核制度和风险控制制度等。

“证券投资基金托管业务牌照的门槛相对较高,且目前基金托管资格的大多为商业银行,预计未来监管资格审查标准的现象。”原晓惠表示。

## 未来托管市场集中度将维持高位

东方财富Choice数据显示,今年以来,截至3月23日,银行间基金托管总规模近26.24万亿元,规模排名前十均为国有大行和股份制银行,其中,工商银行、建设银行和中国银行位居前三,期末托管的开放式及封闭式基金总资产分别为3.87万亿元、3.63万亿元和2.68万亿元。

明明预计,未来托管市场格局仍将是国有行和股份行为代表的头部银行持续占据市场优势地位,未来市场集中度将维持高位。

记者注意到,在区域性银行方面,江苏银行托管资产规模最大为3382亿元,不过在银行总排名中仅排第14名,与头

部银行差距悬殊。区域性中小银行如何“破冰”,做大托管资产规模值得关注。

明明认为,对区域性中小银行而言,仍需不断发挥自身地方性区位优势,在满足监管要求的基础上,扩大自身业务体量,加大与公募基金等资管机构的合作力度,取得市场的不断认可,从而做大自身托管资产规模。

在原晓惠看来,随着市场竞争日益激烈,中小银行在做大托管资产规模方面需要加强相关人才引进培养,提高技术投入与应用,并结合自身经营战略适度扩大托管资产规模,切实提升相关业务的竞争力。中小银行在面临激烈竞争时,需要开拓创新业务,但同时也要做好风险“托底”,只有合理展业才能增强经营可持续性,筑牢金融安全底线。

“做好基金托管业务不仅需要牌照,更需要前期系统投入、技术和人才支持,而且在规模做大的基础上才能有较为可观的投资回报率。”原晓惠提示,中小银行不应盲目去参与基金托管业务的准入和市场竞争,应该在综合考量自身可投入的资源,结合自身战略发展的基础上做决策。