

上半年A股五大险企个险人力减少近50万人 银保收入全面上涨

■本报记者 冷翠华

寿险公司两大渠道走势继续分化。根据半年报,上半年,A股五大上市险企个险人力继续滑坡,个险渠道保费同比下降,而银保收入全面上涨。

业内人士认为,近两年寿险公司个险人力持续下滑有多方面原因,本质上是原有的发展模式难以维系,短期内个险人力仍难止跌回升;而从银保业务来看,目前部分险企的银保业务价值贡献度较此前有明显提高,但仍需警惕短期冲击保费规模而不顾业务价值的冲动。

五大险企个险人力继续滑坡

下跌仍在继续。五大险企个险营销员继2021年大幅下降近166万之后,今年上半年继续延续下降趋势。半年报数据显示,上半年五大险企个险营销员总数为202.4万人,较去年年底的251.99万人减少49.59万人,降幅达19.68%。

具体来看,截至今年6月末,中国人寿个险销售人力为74.6万人,较去年年底减少7.4万人;平安人寿个险销售人力为51.9万人,较去年年底减少8.1万人;太保寿险上半年月均保险营销员31.2万人,较去年年底减少21.3万人;人保寿险“大个险”营销员约12.9万人,较去年年底减少5.69万人;新华保险个险代理人规模人力为31.8万人,较去年年底减少7.1万人。

普华永道中国金融行业管理咨询合伙人周瑾对《证券日报》记者表示,过去几年保险行业个险渠道人力持续下滑,本质上是人员清虚及行业发展驱动因素变化带来的结果。保险行业靠政策、人海和

红利驱动的时期已经过去,未来要靠专业、品牌、科技等核心能力来驱动发展。此外,今年上半年疫情影响,代理人脱落和增员不力也是个险人力下滑的重要因素。

展望未来,周瑾认为,代理人存量队伍的清虚已告一段落,但行业发展模式和代理人渠道转型的路径还不够清晰,在专业队伍打造和渠道能力升级方面,行业仍面临较大不确定性,短期内人力较难止跌回升。

在人力规模下降的同时,多家险企聚焦提升代理人质效。比如太保寿险加快推进代理人渠道“三化五最”的职业营销转型,“三化”即职业化、专业化、数字化,“五最”指最丰厚的收入空间、最强大的创业平台、最温暖的太保服务、最专业的成长体系、最舒心的工作环境。上半年,太保寿险核心人力月人均首年保险业务收入32331元,同比增长23.5%;核心人力月人均首年佣金收入4630元,同比增长10.8%。

平安寿险则实施代理人队伍分层精细化经营,推动队伍结构优化。上半年,平安寿险代理人月人均收入7957元,同比增长35.1%,人均新业务价值同比增长26.9%。

整体来看,个险人力的持续下滑在一定程度上拖累险企的个险渠道新业务收入,上半年五大险企个险渠道收入同比全面下滑。

银保业务需持续提升价值

与个险渠道人力和保费收入持续下滑相反的是,上半年,五大险企银保渠道皆实现了上涨。

具体来看,上半年,太保寿险银保渠道实现保险业务收入178.28亿元,同比大幅增长876.3%,其中,新保业务收入



168.38亿元,同比大幅增长1125.5%,银保业务收入增速位居五大险企首位;中国人寿银保渠道总保费达426.09亿元,同比增长23.7%,银保渠道客户经理达2.3万人;人保寿险银保渠道原保险保费收入392.80亿元,同比增长41.9%;新华保险银保渠道实现保费收入311.95亿元,同比增长7.8%;平安人寿银保渠道实现保费收入66.74亿元,同比增长45%。

在银保渠道保费快速增长的同时,险企也更加注重该渠道的价值提升。例如,太保寿险提出,“下一步,将进一步聚焦价值策略,提升渠道价值贡献”。人保寿险表示“银行保险渠道坚定不移提升价值,渠道价值贡献度显著提升”。数据显示,上半年人保寿险银保渠

上半年

- 太保寿险银保渠道实现保险业务收入178.28亿元 同比大幅增长876.3%
- 中国人寿银保渠道总保费达426.09亿元 同比增长23.7%
- 人保寿险银保渠道原保险保费收入392.80亿元 同比增长41.9%
- 新华保险银保渠道实现保费收入311.95亿元 同比增长7.8%
- 平安人寿银保渠道实现保费收入66.74亿元 同比增长45%

道实现新业务价值2.44亿元,同比增加2.46亿元。

“在传统代理人渠道发展受阻的情况下,保险公司积极探索‘新银保’的渠道创新。”周瑾认为,当前银保业务呈现出一些新的特点,如续期业务占比大幅上升、产品价值含量提高,以及险企与银行的关系更趋于长期共赢等。

谈及银保渠道的发展, Best-Lawyers联合创始人李世同对《证券日报》记者表示,2019年至2021年,我国银保业务复合增长率保持两位数增长,业务品质逐年向好,大力发展风险保障型产品,持续调整银保业务结构,不断扩大业务体量,越来越多保险公司开始重新重视和挖掘银保渠道的价值。“线下代理人展业受阻,大财

富管理业务成为驱动银行深化转型、零售业务升级的主旋律,银保业务迎来历史性发展机遇,将继续保持快速增长势头,成为险企最重要的销售渠道之一。”李世同说。

但李世同也表示,当前我国银保业务还存在多项难题待解,需要引起行业重视。如险企和银行有效协同能力偏弱;银行“不懂保险”和险企“不懂银行”的问题依然突出;部分险企过于追求利益短期化,使得银保合作趋于表面化和片面化;银保渠道产品“同质化”程度严重;银保渠道手续费竞争“白热化”,渠道价值贡献有限等。“实现银保渠道保费和价值贡献的双提升,需直面上述问题,实现险企和银行的深入协同与融合,释放该渠道的价值潜力。”

六大行手机银行业务“半年考”：

月活用户4000万起步 移动端竞争激烈

■本报记者 李冰 余俊毅

手机银行作为检验银行机构数字化转型成果的重要载体之一,备受业界关注。《证券日报》记者梳理国有六大行2022年半年报发现,手机银行个人客户总数位列前三的分别是工商银行、农业银行、建设银行。

业界普遍认为,随着银行手机App的不断更新迭代,手机银行正成为传统商业银行业务满足用户金融需求、构建数字场景生态、打造自身品牌的重要窗口和依托。在银行业务基本实现线上化的今天,如何通过提升客户体验、打造核心竞争力已成为银行角逐的重点。

工行、农行、建行手机银行客户数居前三

目前,智能化、数字化、AI银行等成了银行体系热词,数字银行建

设为银行转型的焦点,而手机银行无疑是检验转型成果的关键指标之一。记者注意到,手机银行成为国有六大行半年报重点着墨的内容,提及频次合计超百次。同时,手机银行用户规模、月活数等也是行业关注的焦点。

国有六大行发布的2022年半年报显示,工商银行、农业银行、建设银行的手机银行个人客户总数排名前三。具体来看,截至2022年6月末,工商银行个人手机银行客户规模达到4.88亿户;农业银行个人掌银注册客户数达4.34亿户,较上年末增加0.24亿户;建设银行个人手机银行用户数为4.28亿户,同比增长2.53%;邮储银行手机银行客户规模突破3.35亿户;中国银行手机银行注册用户规模超过2.4亿户。交通银行未公布手机银行客户规模。

手机银行作为银行零售业务的

重要前端渠道,各家银行对此格外重视,竞相通过优化用户体验、升级功能服务、开放场景生态等形式,不断扩大客群数量,提升客户活跃度。半年报显示,今年上半年,农业银行、工商银行、建设银行的月活用户分别为1.64亿户、1.6亿户、1.56亿户,其中,移动端月活用户(MAU)均超1亿户。中国银行、邮储银行、交通银行的月活用户分别为7300万户、4900万户、4054.82万户。

零壹研究院院长于百程对《证券日报》记者表示,从国有六大行披露的半年报数据来看,工商银行、农业银行、建设银行的手机银行个人用户数均超4亿户,在移动端的争夺非常激烈。这三家银行的手机银行月活用户均超1.5亿户,实属不易。当移动端用户量达到饱和之后,新增用户将变得非常困难,如何将存量用户转化成活跃用户是各家银行未来关

注的重点。

特色产品+特色场景是未来两大发展方向

近年来,商业银行在打造手机银行平台方面的投入不断加大。各家银行在不断升级手机银行功能和界面的同时,也在财富管理与应用场景融合方面不断发力,提升用户体验。

比如,工商银行表示要全面建设“最好手机银行”,将手机银行App建设作为全行基础性工程与“第一个人金融银行”战略支撑,加快服务、场景、运营等方面创新。

多家银行在半年报中提出,要根据不同客户群体的需求,推出相应的手机银行版本。其中,邮储银行表示,要优化完善手机银行功能,推进新一代手机银行三衣版建设,进一步加大手机银行县域推广

力度;以“千县万镇十大场景百万商户”为主线,扩大移动支付在县域农村的覆盖面。

建设银行表示,将积极对接全国各省市政务服务,打造手机银行政务服务中心。手机银行首页及生活频道集中展示当地公积金、养老金、社保、医保、交通罚款、缴税等便民政务服务,用户可以通过手机银行一站式办理金融及政务业务。

谈及手机银行未来的发展趋势,易观分析金融行业高级分析师苏筱芮对《证券日报》记者表示,预计未来手机银行有两大发展方向:一是瞄准公积金客户、工资代发客户、新市民客户、高净值客户等特定人群,有针对性地设计特色产品;二是打造特色场景,通过内部自建银行电商或与外部电商平台合作,为客户提供更加丰富的线上购物选择,线下则可通过商圈、企事业单位的联合,助力更多B端场景升级。

上半年基金“自家人”持仓规模达137亿元 明星经理所管产品最受青睐

■本报记者 王思文

在A股市场持续震荡、基金净值波动的背景下,最受市场关注的基金半年报指标之一当属基金公司内部员工持有基金情况。

据《证券日报》记者统计,有近八成基金公司内部员工在上半年增持了自家基金公司产品或持仓不变,更有傅鹏博、周蔚文、张坤、葛兰等明星基金经理所管产品获基金公司“自家人”力挺。

内部员工持有规模较去年年底增长10%

按照行业惯例,在披露半年报的一个多月前,基金已经先行披露了半年报,这就导致基金半年报中包含了许多已披露过的、滞后性较强的信息,比如基金份额、基金份额净值增长率、基金资产净值、投资组合报告、行业分类股票投资组

合、前十名重仓股名单等。基民们可从基金半年报中读取二季度没有披露的内容,比如2022年上半年基金所有股票投资明细、主要会计数据和财务指标、持有人户数及结构变化,以及基金经理“新鲜出炉”的投资策略、运作分析及未来投资展望。

值得注意的是,基金公司内部人持有基金的市值反映了基金从业人士对其所管理的基金的信心,因此基金公司内部员工持有基金情况也十分值得关注。

近几年基金公司内部员工持有基金资产净值规模持续上升。Wind数据显示,2022年上半年基金公司内部人持有基金资产净值规模合计超137亿元,较去年年底上涨10.48%。据《证券日报》记者统计,除次新基金外,有40%产品的基金公司内部员工持有份额较去年年底时有所增长,35%产品的基金公司内部员工持有份额不变,25%产品的基金公

司内部员工有减仓或调仓情况。

不少明星基金经理所管产品被其公司内部员工加仓。半年报数据显示,傅鹏博管理的睿远成长价值A去年年底的管理人员工持有份额为121.81万份,截至今年6月底已增长至2124.03万份,管理人员员工持有比例由0.01%增长至0.13%。同公司明星基金经理赵枫的睿远均衡价值三年A也被公司内部员工加仓,由去年年底的3189.31万份增长至今年6月底的5521.63万份,管理人员员工持有比例由0.35%增长至0.57%。

中欧基金内部员工增持了葛兰管理的中欧医疗创新A,份额由222.6万份增至604万份,同公司基金经理周蔚文管理的中欧明睿新常态A和中欧新趋势A、罗佳明管理的中欧丰泓沪港深A、王培管理的中欧创新成长A也获得了内部员工的增持。

张坤管理的易方达亚洲精选、郭传雁管理的弘德远见回报等产品也出现在了内部员工增持的名单中。

目前,员工内部增持超过千万份以上的产品达23只,大多数为货币型基金,如易方达现金增利B、南方天天利B、广发钱袋子A、中欧滚钱宝A等。

业内建议投资者不要盲目跟风

在半年报中,上述这些获内部人员增持的基金经理对今年下半年投资策略进行了最新研判。

周蔚文在半年报中表示,“我们对科技行业的长期发展空间充满信心,对于相关产业的发展前景、持仓公司的经营情况也有深入研究,因此在市场底部我们选择坚定加仓,同时进一步优化持仓结构,产品净值也相应得到恢复。”

“在价格上涨的过程中,成长股重新占优,尤其是受益于刺激政策的汽车、新能源汽车产业链,以及景气度持续处于高位的光伏、军

工、风电等行业。而受益于经济复苏、基本面触底回升的食品饮料、家电等可选消费板块也有较好的表现。我们的组合在新能源汽车、光伏、军工等高景气度行业配置较多,在本轮反弹行情中表现较好。基于对下半年和明年不同行业发展趋势的判断,我们在二季度增加了新能源汽车产业链的配置比例,减少了半导体、军工等行业的持仓。”周蔚文表示。

当然,基金从业人员的持股变化和基金业绩表现也不一定正相关。比如不少基金公司内部员工在2022年上半年减仓了原油类基金产品,但从该类主题基金的表现看,上半年均斩获了两位数的收益率。“基金从业人员持仓变化并不一定能反映该基金的业绩表现,建议投资者不要盲目跟风,根据自身风险偏好购买适合自己需求的理财产品。”北京地区一位大型券商产品经理对《证券日报》记者表示。

(上接A1版)

稳步推进全方位制度型开放 加强内地与香港资本市场务实合作

“随着对外开放的不断深化,我国资本市场运行质量和国际影响力也得到显著提升。目前中国资本市场已经成长为世界第二大市场,开放程度日益提升,吸引了越来越多国际投资者积极参与。”方星海表示,下一步,中国证监会将统筹发展与安全,全力支持稳住经济大盘,推出更多有力度、有深度的开放举措,推动资本市场高质量发展。

一是将继续稳步推进市场、机构、产品全方位制度型开放。推动境外上市新规立法程序,做好改革实施后的配套规则、系统建设等准备工作。拓展优化互联互通存托凭证业务,支持更多上市公司互联互通存托凭证发行上市。进一步优化完善沪深港通机制,推动交易所债券市场互联互通取得实质进展。稳步扩大商品和金融期货国际化品种,支持开展期货产品结算价授权合作,实现期货市场开放路径多元化。

二是将进一步加强开放环境下的监管能力和风险防范能力建设。坚持“放得开、看得清、管得住”的要求,加强对跨境资本流动的监测,保持资本市场平稳运行。落实好中美跨境审计监管合作协议,为资本市场高水平开放构建可预期的国际监管环境。继续加强与境外机构投资者沟通,不断提高A股投资便利性,不断增强外资投资我国资本市场的信心。

三是将进一步加强内地与香港资本市场务实合作。证监会高度重视两地资本市场优势互补、协同发展,推动内地与香港资本市场的合作向更高水平、更深层次不断迈进,支持香港维护国际金融中心地位。

“下一步,证监会将会同港方和有关部门推出以下三项扩大两地资本市场务实合作的新举措。”方星海表示,一是扩大沪深港通股票标的。推动将符合条件的在港主要上市外国公司和更多沪深上市公司股票纳入标的范围。二是支持香港推出人民币股票交易柜台。研究在港股通增加人民币股票交易柜台,助力人民币国际化。三是支持香港推出国债期货。研究支持香港推出国债期货,加快推动境内国债期货市场对内对外开放,实现两地协同发展。

落实国常会稳经济接续政策 资本市场将继续从四方面发力

(上接A1版)

持续推进四方面务实举措

接近监管层人士介绍,下一步,资本市场将继续从四方面助力稳经济。一是稳步推进股票发行全面注册制改革,继续增强资本市场的包容性和适应性,更好服务科技创新和实体经济高质量发展;继续优化企业首发上市和再融资的审核注册机制和流程,进一步提升审核注册的透明度和可预期性。统筹投融资平衡,一二级市场平衡,在市场化可承受的条件下,科学合理把握IPO和再融资的力度和节奏,积极支持符合条件的不同类型、不同发展阶段企业上市融资。

二是积极支持符合条件的企业在北交所上市、新三板挂牌融资。下一步,证监会将按照全面实施注册制的有关安排,进一步优化审核注册机制,加快监管转型,加大对优质初创企业在新三板挂牌融资的服务力度,不断完善新三板基础层挂牌条件,提高对中小企业的服务能力,助力实体经济高质量发展。

三是支持中概股企业在香港上市,依法依规推进符合条件的平台企业赴境外上市。抓紧推进完善境外上市监管制度的相关工作,推动国内企业境外上市监管与行业监管形成合力,为企业境外上市提供更加稳定、可预期的政策和制度环境,促进平台经济、科技企业规范健康发展。

四是加快推进基础设施REITs常态化发行。下一步,证监会将抓紧印发实施加快推进基础设施REITs常态化发行的十条措施,促进盘活存量资产。

谈及上述四方面支持举措,东方证券首席经济学家邵宇对《证券日报》记者表示,资本市场始终是提供直接融资的主战场,目前来看,IPO和再融资保持常态化发行,进一步提高发行效率,将有助于加大对企业的资金支持;支持企业海外上市,也是支持企业和实体经济的有利举措;REITs主要支持新基建,也受到了市场追捧,如果适当扩大规模,实现常态化发行,对稳经济助力也较大。

“这四方面是稳健、务实和有效的金融支持实体经济举措。”田利辉表示,科学合理把握IPO和再融资的力度和节奏能够在市场稳定的前提下,为我国企业长期提供资本支持;加大对优质初创企业在新三板挂牌融资的服务力度,能够促进创业发展,有助于稳就业;依法依规推进符合条件的平台企业赴境外上市意味着我国坚持开放发展,国际化的步伐不会停止;推进基础设施REITs常态化发行,能够让我国有效盘活基础设施等固定资产,让基础设施建设和地方政府获得有效和必要的资金支持。

谈及资本市场助力稳经济的核心要点,田利辉认为侧重点在于稳信心、供资金和促规范。“资本市场务必要保持稳定发展,这样才能够稳住资本市场投资者和产品市场消费者的信心。资本市场要及时给企业提供资金,特别是权益资本和长期债券融资。同时,资本市场要促进上市公司和场参与者在法治化、市场化下发展,通过公司治理规范和市场运行规范来提升我国企业的核心竞争力,实现高质量发展,进而扎实稳住经济大盘。”