前9个月A股五大上市险企揽入保费2.12万亿元 预计三季度净利润将边际改善

本报记者 冷翠华

截至10月19日，A股五大上市险企今年前9个月原保险保费收入（注：文中保费收入皆指原保险保费收入）情况发布完毕。整体来看，五大险企前9个月保费收入皆实现正增长，从业务分类来看，财产险增速较高，人身险整体仍处在深度转型时期，不同险企的收入增长有所分化。

分析人士认为，在财险高景气、去年低基数等因素的综合影响下，上市险企前三季度净利润可能出现边际改善。

保费收入同比增长4%

根据上市险企公告统计，今年前9个月，五大上市险企共取得保费收入约2.12万亿元，同比增长4%，与上半年保费同比增速一致。

具体来看，前9个月，中国平安取得保费收入约6042.69亿元，同比增长2.19%。其中，该公司旗下的平安产险保费收入约2220.2亿元，同比增长11.38%；旗下平安人寿保费收入约3552.9亿元，同比下降2.54%。

中国人保前9个月取得保费收入约4997亿元，同比增长9.97%。其中，该公司旗下的人保财险取得保费收入约3810.2亿元，同比增长10.2%；旗下人保寿险取得保费收入约824.7亿元，同比增长5.8%。

中国太保前9个月取得保费收入3224.7亿元，同比增长7.6%。其中，公司旗下的太保产险取得保费收入1327.33亿元，同比增长12.5%；旗下太保寿险取得保费收入1897.38亿元，同比增长4.4%。

A股五大上市险企中，中国平安、中国人保和中国太保为集团上市，其他两家为寿险公司。数据显示，前9个月，中国人寿取得保费收入5541亿元，同比微增0.1%；新华保险取得保费收入1377.9亿元，同比小幅增长0.9%。

从A股上市险企前9个月保费收入不难看出，3家上市险企旗下财险公司的保费增速均高于10%，而上市寿险公司保费增速有所分化，1家同比下跌，4家同比上涨，但涨幅较小。

前9个月，中国人保旗下的人保财险取得车险保费约1960.3亿元，同比增长7.1%；信用保证险保费收入约41.71亿元，同比增长127.7%；农险459.24亿元，同比增长22.9%；意外伤害及健康险803.7亿元，同比增长14.6%。由此可见，人保财险的车险保费规模在各项业务中最大，但有3项非车险业务增速皆超过车险业务。该公司近年持续推动非车险业务改革，优化业务结构，前三季度非车险保费占总保费收入之比达48.6%。

王琳/制图

财险业维持高景气

前三季度，上市险企旗下财险公司保费保持较高增长，且承保端迎来“需求有刚性，赔付好于预期”，因此，以财险业务为主的中国人保预期业绩较好。

中国人保预计，今年前三季度，实现归母净利润228.53亿元到238.91亿元，同比增长10%到15%。中国人保表示，前三季度保费收入快速增长，业务结构更加均衡；进一步加强风险管理和内控机制建设，强化承保风险选择，不断提升理赔精细化管理水平和服务能力，实现归母净利润同比增加。

华辉创富投资总经理袁华明对《证券日报》记者表示，从承保端看，财险业景气度较高，寿险业仍处在转型期，短期显著改善的机会较小，但中长期发展空间突出；从投资端看，三季度权益市场呈震荡态势，同时长端利率低位震荡，投资收益因此会受到一定冲击。综合多方面因素，三季度上市险企整体还处在业绩筑底阶段。

华创证券分析师徐康、洪锦屏认为，展望三季度业绩，传统汽车6月份以来销量增速已转正，新能源汽车仍呈高增长态势，驱动车险市场进一步发展；同时，三季度非车险业务的自然灾害影响远好于预期，有望进一步推动财险业承保盈利好于预期。寿险经营仍处磨底期，代理人转型带来边际改善，预计人力资源质态也将进一步改善，但主要产品体系中高价值率的产品市场需求仍未见明显好转，新的符合市场需求的核心产品体系还在孕育。

国泰君安分析师刘欣琦、谢雨晟认为，低基数下，预计今年前三季度上市险企归母净利润边际改善。三季度权益市场仍然面临较大的波动压力，对当期投资收益的贡献较为有限，考虑到今年以来750天国债收益率曲线下行趋势放缓，叠加去年前三季度险企利润的低基数，预计今年前三季度上市险企归母净利润边际改善。

在财险业维持高景气度、寿险业磨底待反转的情况下，近期，上市险企通过高管增持、公司回购等方式向市场传递信心。中国太保公告称，该公司股东上海国有资产经营有限公司在5月21日至10月13日期间通过二级市场合计增持该公司A股股份2044.65万股。同时，10月份以来，港股上市公司友邦保险持续进行回购，至19日发稿时止已回购11次，涉及金额近16亿港元。

业内人士表示，当前保险板块整体仍处震荡态势，但无论从行业发展趋势还是上市险企的相关动作来看，上市险企当前具有较高的配置价值，未来走势向好。

数百万保险代理人质态持续优化 调研显示绩优群体占比增至逾两成

本报记者 苏向杲

一直以来，保险代理人发展质态是观察寿险公司业务质量的重要参考指标，也是驱动上市险企估值修复的核心变量之一。

日前，北京大学汇丰商学院风险管理与保险研究中心和保险行销集团保险资讯研究发展中心发布的《2022中国保险中介市场生态白皮书》（以下简称《白皮书》）显示，今年以来保险代理人质态出现诸多向好变化：一是硕士及以上学历的占比小幅提升；二是年资5年以上的代理人占比较去年大幅提升26.65个百分点；三是月收入2万元以上的绩优群体占比增至20.03%，较去年提升4.88个百分点。

目前，包括上市险企在内的诸多头部险企仍在推动保险代理人改革。在业内人士看来，下一阶段，代理人改革的核心是提升代理人的销售能力，通过改革理顺利益分配关系，转变经营理念。

保险代理人大浪淘沙 绩优人力占比提升

近两年来，“臃肿”的保险代理人群体开始持续“瘦身”。

经过此前多年快速增长，保险代理人数量在2019年突破900万人，达到历史峰值。不过，从2020年开始，保险代理人数量开始持续收缩。银保监会发布的数据显示，到今年上半年末，全国保险公司在保险中介监管信息系统执业登记的销售人员为570.7万人，较2021年底的641.9万人减少71.2万人，较2019年底顶峰时期下降逾400万人。

目前，保险代理人仍在持续“瘦身”。中国人寿副总裁詹忠前不久表示，虽然目前代理人规模还处于下行通道，但寿险公司中“老七家”的代理人数量，从去年（同比）下滑36%，到今年上半年（下滑幅度）已缩窄至14%，下滑速度在放缓，有逐渐企稳迹象。

数量大幅下滑后代理人质量开始提升。《白皮书》显示，目前保险代理人群体中，大专及以上学历的占比近六成，其中硕士及以上学历的占比为2.82%，占比较去年小幅提升；年资5年以上的占比为57.39%，较去年提升26.65个百分点；月收入主体区间集中于3000元至20000元，约占66.59%，其中，月收入2万元以上的绩优群体占20.03%，较去年提升4.88个百分点。

上述调研结果与险企一线代理人的感受趋同。北京一家大型寿险公司分公司相关负责人对记者表示，目前行业人力仍在流失，在这种大环境下，高素质、有能力的保险代理人收入不降反升，公司一主打高端客户的业务团队上半年业绩增速很快。

另一家大型寿险中介公司总经理对《证券日报》记者直言，今年前三季度，部分中介机构发展现状反而要好于保险公司，这一方面是由于中介机构没有投资端的压力，另一方面也是由于这些中介营销体制转型较早，提前发展优质代理人且主攻中高端客户。

与《白皮书》及险企一线人员的感受相呼应的是，前不久，百万圆桌（MDRT）官网披露的数据显示，中国地区MDRT的会员数量已从2020年的9848人增至2021年的1.32万人，逆势增长态势明显。MDRT会员即高产能保险代理人。这反映出，行业人力流失的背景下，绩优代理人群体逆势增长，且能获得更高的收入。

正是基于优质代理人能推动寿险公司高质量发展这一理念，目前不少寿险公司将打造精英代理人作为公司核心发展战略。据记者了解，头部险企中，中国人寿坚持有效队伍驱动业务发展，坚持“稳中固量、稳中求效”的队伍发展策略。中国太保去年末就发布了“长航合伙人”全球招募计划，提出打造“三化五最”创业支撑体系，其中“三化”为“职业化、专业化、数字化”。新华保险提出打造具有“三高”能力（产能高、留存率高和素质高）的“三化”（年轻化、专业化、城市化）优质代理人队伍。

关键是提高销售能力 理顺利益分配关系

在业内人士看来，在目前险企推动代理人改革的大背景下，改革成功的关键是提高销售能力、理顺分配关系。如，中国人寿原总裁万峰撰文指出，保险营销队伍流失、增员难、收入下降等，不是简单的业绩下滑和市场环境变化导致的问题，更不是“清虚”、“转型”就能解决的问题，需要从代理人队伍建设、管理，甚至经营层面去研究、完善基本制度和管理模式，其核心还是要在提高销售能力（生产力）的同时，理顺利益分配关系（生产关系），这样才能从根本上解决问题。

上述寿险中介公司总经理也对记者表示，保险机构打造一支优质的代理人队伍，关键是让代理人“赚到钱”，这需要险企合理分配险企、客户、代理人三方利益，且三者要形成合力，产生良性循环。

首都经贸大学保险系副主任李文中表示，险企要做好三方面工作：一要更加注重业务的质量与长期发展能力；二要提高代理人入职门槛，不能“捡到篮子里的都是菜”；三要改革考核评价与薪酬体制，减少层级关系，实现管理扁平化，调整营销人员收入的构成，引导营销人力重视发展质量而不是将大量精力用在增员上。

在李文中看来，未来保险营销将有三大趋势：一是由产品导向向需求导向转变；二是由保险产品描述向风险管理与理财规划转变；三是由经验营销向技术营销转变。这要求险企持续转变经营理念。

宽基ETF“吸金”能力突出 9只ETF近5个交易日累计成交额均超60亿元

本报记者 王思文

公募基金市场上的ETF产品份额变化是市场各路资金流向较为直观的体现。《证券日报》记者注意到，近日，在中证1000指数连续6个交易日收涨后，昨日小幅回调，但相关ETF产品整体交投保持活跃。

具体交投情况来看，近五个交易日，多只宽基指数ETF霸屏，占据成交额前十。华泰柏瑞沪深300ETF日成交额合计达到101.94亿元，紧随其后的是华夏上证50ETF、富国中证1000ETF、南方中证1000ETF，成交额分别达到91.19亿元、89.49亿元、88.92亿元。此外，华夏中证1000ETF、易方达中证1000ETF、广发中证1000ETF、易方达创业板ETF、南方中证500ETF这5只产品近五个交易日的成交额均在60亿元以上。从中可以看出，中证1000ETF占据多个席位。

“中证1000指数是小盘成长的代表，由规模偏小且流动性好的1000只股票组成，综合反映中国A股市场中一批小市值公司的股票价格表现。它同时涵盖多个成长板块，以电力设备、医药生物、电子、计算机等成长性较强的细分领域以及化工、机械设备、有色金属等周期行业为主。站在当前时点看下半年的A股，小盘成长也许是更值得投资的标的。”广发中证1000ETF指数拟任基金经理罗国庆分析称。

在宽基指数ETF方面，多只宽基指数ETF的净流入额位居股票型ETF榜单前列。其中，华夏上证50ETF净流入额约8.59亿元，易方达沪深300ETF、南方中证500ETF、国泰中证煤炭ETF的净流入额分别为4.76亿元、4.28亿元、3.8亿元。

除了宽基产品以外，医药、光伏、券商等行业主题ETF也备受市场资金的关注，成交较为活跃。Wind数据显示，近五个交易日，易方达沪深300医药卫生ETF累计成交额达到50.13亿元，华泰柏瑞中证光伏产业ETF、华宝中证医疗ETF、国泰中证全指证券公司ETF、国联安中证全指半导体ETF、鹏华中证酒ETF、华夏国证半导体芯片成交额超过20亿元。

窄基指数ETF方面，光伏ETF、煤炭ETF、医药ETF等多只窄基在近五个交易日期间实现资金净流入。其中，华泰柏瑞中证光伏产业ETF净流入8.64亿元，国泰中证煤炭ETF净流入3.8亿元，永赢中证全指医疗器械ETF、易方达沪深300医药卫生ETF、华夏中证新能源汽车ETF分别净流入3.5亿元、3.45亿元、3.07亿元。

此外，南方中证全指房地产ETF在此期间资金也实现净流入，达2.79亿元，鹏华中证酒ETF、华夏国证半导体芯片ETF、国泰中证军工ETF净流入分别为2.65亿元、2.04亿元、2.02亿元。

谈及四季度普通投资者该如何配置指数型基金的话题，博时基金多元资产管理部总经理兼基金经理麦静对《证券日报》记者表示，“如果普通投资者要布局指数型基金，目前红利类的指数基金值得考虑，作为普通投资者在具备价值的区域坚持定投可能更加适宜。另外，在此阶段布局基金，需要注意不追短期的涨、不杀长期的跌，持续、稳定地做长期投资的布局可能是对投资者比较有利的方式。”

消金动向

消金行业进入精细化发展阶段 年内超六成机构高管调整

消费金融机构未来发展的关键主要有三点：

一是在大力推动金融科技发展的同时，积极储备金融科技领域人才并尽量保持管理团队的稳定

二是注重场景拓展与金融生态圈的构造，提升用户黏性

三是继续以合规为底线稳步前行，包括强化场景合作方的审查监督、不断完善金融消费者保护机制等

本报记者 李 冰

近日，深圳银保监局发布批复公告，核准招联消费金融有限公司（以下简称“招联消金”）副董事长的任职资格。

截至10月19日，《证券日报》记者对各地监管部门发布的信息梳理后发现，年内已有超六成持牌消金机构高管换人，其中多家消金机构董事长职位出现变动。业界普遍认为，消金行业进入精细化发展阶段，董监高职位频繁变动是各家机构顺应变革、锐意进取的表现。

招联消金董事长、副董事长均已调整

深圳银保监局发布公告称，核准王良招联消费金融有限公司副董事长的任职资格。并强调，“该拟任人应当自本批复之日起3个月内到任并向我局报告，未实际到任履行相应职责，且未向我局提供正当理由的，本批复失效，由我局办理注销手续”。

需指出的是，此次并非招联消金年内董监高首次出现变动。早在4月1日，深圳银保监局曾核准招联消金董事、董事长刘烈宏的任职资格；同日，厉明东招联消金董事的任职资格获批；8月份，杨庆友、姜爱华招联消金董事的任职资格获批，加上本次招联消金副董事长任职资格的获批，综合来看，年内招联消金董事长、副董事长均已调整。

招联消金官网显示，招联消金成立于2015年3月，是由招商银行和中国联通共同组建的持牌消费金融公司，注册资本100亿元。业绩方面，招联消金在已开业的30家持牌消费金融公司里一直处于头部位置。

具体来看，今年上半年，招联消费金融营业收入84.16亿元，同比增长13.88%；净利润19.37亿元，同比增长25.62%。最近三年（2019年至2021年），招联消费金融营业收入分别为107.4亿元、128.16亿元和159.33亿元；净利润分别为14.66亿元、16.68亿元和30.63亿元。

“持牌消金机构董监高的变动是其应对挑战、调整战略布局、更好把握发展机遇的体现，也与机构的变化及行业竞争有关。”零壹研究院院长于百程对《证券日报》记者表示，在竞争日益激烈的背景下，消金机构业务调整和高管变动都会增加，若是正常范围内的高管人员更迭，引入专业能力更强的人有利于机构发展，但是，如果出现过于频繁的人事变动往往表明公司的战略和管理不稳，对业务开展并不利。人事调整带来的后续影响，仍需市场检验。

消金机构人事变动消息不断

纵观行业，年内持牌消金机构人事变动消息不断。今年以来，已有20家持牌消金机构董监高等重要职位出现变动。分别是招联消金、晋商消金、捷信消金、上海尚诚消金、陕西长银消金、北银消金、小米消金、哈银消金、内蒙古蒙商消金、重庆蚂蚁消金、唯品富邦消金、锦程消金、苏宁消金、杭银消金、中信消金、中银消金、北京阳光消金、海尔消金、湖北消金、厦门金美信消金。

以目前开业的30家持牌消金机构来看，已有超六成消金机构高管调整。其中，董事长成多家持牌消金机构换人的热门职位。比如，1月5日，厦门金美信消金董事、董事长林晟的任职资格获批；4月1日，深圳银保监局核准招联消金董事、董事长刘烈宏的任职资格获批；4月28日，上海尚诚消金董事长杨嵘的任职资格获批；5月5日，晋商消金董事、董事长上官玉将任职资格获批等等。

博通咨询金融业资深分析师王蓬博对《证券日报》记者表示，“年内持牌消金机构董监高变动需要从两个层面看：第一，今年以来，持牌消费金融机构行业并购情况多发，势必带来高管团队的变动；第二，行业进入精细化发展阶段，竞争激烈导致对消金机构业绩及合规要求提高，相应的业务调整也会导致高管的变动。”

在易观分析金融行业高级分析师苏筱芮看来，近几年持牌消费金融董监高变动，正是各家机构顺应变革、锐意进取的缩影。她对《证券日报》记者表示，目前消费金融行业处在洗牌转型期，消费金融机构正在进行积极备战转型。机构需要寻找与之相契合的高管和团队，若机构本身的基因与高管人才的契合度不足，往往容易造成频繁的人员变动。

苏筱芮建议，消费金融机构未来发展的关键主要有三点：一是在大力推动金融科技发展的同时，积极储备金融科技领域人才并尽量保持管理团队的稳定；二是注重场景拓展与金融生态圈的构造，提升用户黏性；三是继续以合规为底线稳步前行，包括强化场景合作方的审查监督、不断完善金融消费者保护机制等。

本版主编 姜 楠 责 编 徐建民 制 作 闫 亮
E-mail:zmzx@zqrb.net 电话 010-83251785