

A股五大上市险企去年保费合计增长2.9% 寿险收入“四负一正”

■本报记者 冷翠华

1月17日,中国太保发布2022年保费(文中保费收入皆为原保险保费)收入公告,至此,A股五大上市险企去年“收成”披露完毕。

整体来看,五大上市险企去年合计取得保费25597.63亿元,同比增长2.9%。具体来看,2022年,中国人保取得保费收入6191.58亿元,同比增长6.56%;中国平安取得保费收入7691.4亿元,同比增长1.16%;中国人寿取得保费收入6152亿元,同比下降0.78%;新华保险取得保费收入1630.99亿元,同比下降0.23%;中国太保取得保费收入3931.66亿元,同比增长8.4%。

寿险业务收入整体不理想

在A股五大上市险企中,中国人寿和新华保险仅开展人身险业务,中国人保、中国平安和中国太保既有人身险业务也有财险业务。其中,人保财险是中国人保集团业务和利润的“支柱”,中国平安和中国太保的业务重心都是人身险业务。因此,从上市险企整体来看,人身险业务在很大程度上决定了行业基本面,也影响着保险股的表现。

从上市险企去年的人身险业务来看,寿险收入同比“四负一正”。中国人寿和新华保险保费下降,中国人保旗下的人保寿险取得保费收入927.02亿元,同比下降4.28%;中国平安旗下的人保寿险取得保费收入4392.77亿元,同比下降3.89%。中国太保旗下的太保寿险取得保费收入2223.42亿元,同比增长6.1%。由此可见,寿险业务收入整体不理想,仅有太保寿险保费收入实现了同比正增长。

分析人士认为,过去两年,受人身险行业基本面恶化等因素影响,保

五大上市险企去年合计取得保费25597.63亿元,同比增长2.9%

具体来看, 2022年

- 中国人保取得保费收入6191.58亿元 同比增长6.56%
- 中国平安取得保费收入7691.4亿元 同比增长1.16%
- 中国人寿取得保费收入6152亿元 同比下降0.78%
- 新华保险取得保费收入1630.99亿元 同比下降0.23%
- 中国太保取得保费收入3931.66亿元 同比增长8.4%



王琳/制图

险股持续走低。不过,近期保险板块迎来了一波强势上涨,东方财富Choice数据显示,自2022年11月1日至2023年1月17日,A股保险板块(申万二级行业分类)指数上涨了34.5%。

中金公司分析师毛晴晴、姚泽宇认为,基本面企稳是本轮保险股股价修复的基础。此前,保险行业基本面持续恶化,预期超前导致估值超调较为严重。当前保险股估值依旧较低,若行业基本面向上走出趋势,估值还将进一步抬升,行业有望走出温和增长。

财险业务收入增长强劲

从上市险企的财险业务来看,

2022年,中国人保旗下的人保财险取得保费4854.34亿元,同比增长8.3%;中国平安旗下的平安财险取得保费2980.38亿元,同比增长10.37%;中国太保旗下的太保财险取得保费1708.24亿元,同比增长11.6%。可见,上市险企的财险业务去年都取得了较好增长。

财险业务收入增长强劲的一个重要原因在于,车险保费收入已经走出了车险综合改革的影响,实现了同比正增长。数据显示,去年人保财险、平安财险和太保财险分别取得车险保费收入2711.60亿元、2012.98亿元、979.92亿元,同比分别增长6.2%、6.6%、6.7%。

瑞士再保险中国原总裁兼瑞再

北分原总经理陈东辉预计,去年由于车辆出行明显减少,行业利润也将大幅好于预期。

1月12日,银保监会发布《关于扩大商业车险自主定价系数浮动范围等有关事项的通知》,商业车险自主定价系数范围从此前的0.65至1.35扩大为0.5至1.5,此举表明商业车险改革进一步深化。

对此,国泰君安分析师刘欣琦、谢雨晨认为,改革目的是进一步放开车险定价让利消费者。预计行业面临周期性降价调整,保费和盈利短期将受到负面影响;长期看,行业终将回归理性,头部险企得益于精细化的风险定价能力实现差异化客户定价,更具竞争优势。

606家机构已开立不良贷款转让业务账户 “个贷批转”仍面临定价难、合规风险大等难点

■本报记者 苏向泉

参与不良贷款转让试点的机构持续扩容。银行业信贷资产登记流转中心有限公司(以下简称“银登中心”)日前发布的数据显示,截至1月13日,已有606家机构开立了不良贷款转让业务账户。其中,商业银行机构434家(含分行),金融资产管理机构等其他5类机构合计为172家(含分公司)。

2023年以来,已有4家城商行、1家消费金融公司、1家金融租赁公司已开立了上述账户,这是自去年12月30日银保监会发布《关于开展第二批不良贷款转让试点工作的通知》(以下简称《通知》)后,上述三类机构首次参与试点。

两批试点业务均为单户对公和个人批量不良资产转让(行业称“个贷批转”)。受访人士认为,随着第二批试点的扩围,未来中小银行不良资产有望得到进一步化解。我国对不良资产转让市场经过20余年的发展,目前已形成一套较为成熟的机制,单户对公试点可“按图索骥”。而个贷批转仍属于新兴业务,交易双方面临资产定价难,转让流程合规及操作风险大等痛点。

预估试点规模或超500亿元

2021年1月份,银保监会批复同意银登中心试点开展单户对公和个人批量不良资产转让。6家国有行、12家股份行“首吃螃蟹”。经过两年试点,2022年年末,《通知》将开发银行、信托公司、消费金融公司、汽车金融公司等机构,以及注册地位于北京等11省市的城商行、农村中小银行机构也纳入试点范围。

从参与试点的市场主体情况看,据银登中心披露的数据,截至去年三季度末,个贷批转交易规模约160亿元(债权规模,下同),单户对公约250亿元。中小银行互联网金融(深圳)联盟高级顾问施鸣对《证券日报》记者表示,从挂牌交易情况来看,首批试点以来截至目前,两类不良贷款试点规模

预计超500亿元。

施鸣分析称,不同金融机构对试点业务偏好差异较大。其中,股份行和地方资产管理公司参与个贷批转规模较高,截至去年三季度末,90%以上的资产供应均来自于某股份制银行,受让机构全部是地方资产管理公司,而国有大型机构(银行及资产管理公司)无论是作为出让方还是受让方,对个贷批转均不积极。但单户对公交易以国有银行为主,股份行占比相对较低。偏好存在差异的原因是,不同银行的资产结构、风险偏好、清收能力等有差异。

“从市场反应来看,首批试点取得了积极效果。”施鸣表示,第二批试点落地后,中小银行参与的积极性或会更高。根据中小银行互联网金融联盟的调研数据,大部分中小银行非常希望被纳入试点范围,它们的资产规模较小,不良贷款处置能力普遍弱于股份行和国有大行,而不良贷款转让和税前抵扣既能减少银行损失,又能实现不良压降。

上海金融与发展实验室主任曾刚对《证券日报》记者表示,个贷批转试点期间,试点项目成交平稳,机构反应较为积极。

“不过,由于大部分中小银行展业受到区域限制,业务发展具有较大的差异性和区域特色,不良资产的处置难度会受到当地司法环境、信用环境、经济环境的影响,这对于展业环境较好的地区是优势,而对于某些地区的银行来说是劣势。可以预见,展业环境好的中小银行不良资产会受到市场追捧,反之则会受到冷落。”施鸣补充道。

个贷批转尚有难点待解

自1999年四大AMC成立以来,对公不良贷款的转让已形成相对成熟的机制,2021年的试点只是将此前对公批量转让必须是三户以上放开至单户。而个贷批转则是2021年首次开展,由于试点时间较短,市场机制还不成熟,交易双方参与试点仍有诸多痛点待解。

首先,资产定价难。施鸣表示,从交易双方来看,核心难点在于资产包的价格评估,个人不良贷款的转让价格取决于转让后的现金回收金额和时间。回收金额和时间一方面受宏观经济的影响,另一方面还受到转让方和受让方的影响。从银行端来看,回收进程受贷款发放时的客群选择、销售渠道、审批时的风控能力、反欺诈能力、放款时的合同管辖地约定、电子化程度、逾期后银行的清收能力等诸多因素影响。受让机构往往在转让公告及尽调过程中能够从官方渠道了解到的仅仅是本金、利息、逾期天数、债务人年龄、诉讼进程等显性因素,而对回收进程真正产生重大影响的则往往是隐性因素。所以,个贷批转属于“信息不对称型”交易,转让价格与资产包真实价值之间的偏离度自然也变得扑朔迷离。

对受让方来说,个人不良贷款处置不仅受到其催收、清收能力的影响,还涉及管理系统、信息安全、投诉处理、客户服务、征信管理、账务处理、服务商管理等众多繁杂环节,这对于原先专注于对公不良贷款处置的资产管理公司来说,显然是一个全新的领域和挑战。

其次,银行等机构还面临合规及操作风险。曾刚表示,一是批量转让面临如何满足消费者权益保护要求、避免债务人投诉的难题。出于管理和清收需求,资产受让方必须从转让方获得债务人个人信息,但根据个人信息保护法,这一过程应取得债务人单独同意,而不良客户中失联比例较高,且具备联系条件的客户出于自我保护目的,受让方难以获得授权,这也影响大量前期放贷过程中未设置相关授权条款的资产。二是目前个贷批转业务存在多个操作环节,客观上会加剧银行操作风险。三是转让后受让方处置资产仍面临多种技术性难题,影响了交易双方积极性。

兴业银行认为,结合处置落地经验,银行端会面临着资产价值与市场预期存在较大偏离度,以及个人信息监管趋严下合规转让处置等重点、难点问题。

正是存在上述难点,截至2022年三季度末,据银登中心数据,批量零售业务本金回收率从2021年年初的32.9%大幅下降到8.2%,平均折扣率从18.1%大幅下降到2.6%。这也说明个贷资产包价格在走低,折射出市场对该类业务的风险认识更为全面,交易双方更趋理性。

多方合力促进市场发展

业内人士认为,个贷批转市场的繁荣发展离不开商业银行、资产管理公司、监管部门等各方的共同努力。

施鸣认为,对于商业银行,为了提高个人不良贷款的转让价格和便利度,在开展个人信用类贷款时要做好两点:一是尽可能提高贷款流程、档案资料的电子化程度;二是尽可能灵活约定合同授权条款。对于资产管理公司,受让前要做好个人不良贷款管理体系的搭建。

施鸣建议,央行尽快完善个人不良贷款转让后的征信报告内容更新机制;银登中心除了提供资产转让挂牌功能以外,也要为交易双方和债务人提供更多便利,如公示、通知债务人转让事实,让债务人可在银登中心网站上凭身份证登录查询本人债务是否被转让以及受让机构名称和联系方式,视同出让方已履行告知义务,为交易双方和债务人提供便利;监管部门应组织建立共债管理体系,帮助意愿良好的债务人脱离多头债务的泥沼。

曾刚则表示,中小银行要改变不良资产的经营理念。实际上,不良资产越拖越不值钱,从长远看,尽早暴露风险利于增厚利润。监管部门要适当引导银行机构,给予积极试点的机构一定的激励。

兴业银行也表示,试点银行亟需“苦练内功”,加快探索脚步。一方面,完善内部管理机制,强化合规风险控制;另一方面,加大金融科技应用探索力度,尝试与高校或科技头部公司合作,实现生产力成果输出,为后续个贷批转市场大规模处置不良资产提前布局。

券商发行收益凭证将有新规 分级余额管理有利于业务规范

■本报记者 周尚任

为规范证券公司发行收益凭证,防范风险,保护投资者合法权益,近日中证协起草并向券商下发了《证券公司收益凭证发行管理办法》(征求意见稿)(以下简称《管理办法》),分为总则、发行规范、投资者保护、合规风控、自律管理、附则六章,共36条。其中,对券商发行收益凭证提出了分级余额管理要求;同时提出发行固定收益凭证,利率水平应不超过比较基准的140%等要求。

为规范发行行为 提出分级余额管理要求

《管理办法》首先明确了收益凭证的性质定位,即证券公司在柜台或报价系统向符合条件的投资者非公开发行的债务融资工具。按照是否向投资者支付单一固定利率,收益凭证分为固定收益凭证和浮动收益凭证。

此前,收益凭证的发行余额不超过券商净资本的60%即可,而本次《管理办法》提出了分级余额管理要求,上一年度分类评级为A类、B类BBB级、B类BB级、B类BB级、C类及以下的证券公司,待偿还收益凭证余额应分别不超过净资产的60%、50%、40%、30%、20%;对因分类评价结果下调导致余额上限调整的,应在证监局告知上一年度分类评价结果的六个月内有序压缩存量规模。

对此,盘古智库高级研究员江瀚在接受《证券日报》记者采访时表示,“《管理办法》中提出的分级余额管理要求将对当前整个券商体系在发行收益凭证方面提出更加规范的市场要求,同时也对当前相对比较混乱和不规范的市场行为进行了校正。这对于市场是一个比较有效的窗口指导,健全了收益凭证相关业务规范。”

收益凭证自2014年试点以来,在拓宽证券公司融资渠道、满足投资者多元化财富管理需求等方面发挥了重要作用。最新数据显示,2022年前11个月,券商累计发行收益凭证39241只,发行规模7664.89亿元;截至2022年11月底,存续收益凭证数量为17479只,合计金额4184.76亿元。而2021年全年的发行规模更是突破了1万亿元,当年券商累计发行收益凭证44091只,

发行规模10226.49亿元。

券商发行收益凭证 应当自行销售

资管新规落地打破刚兑,叠加近期债市波动加剧,银行理财产品仍面临赎回压力,有部分投资者将目光锁定在券商发行的收益凭证,并将其作为曾经“保本”理财的替代品,成为低风险偏好投资者的“理财新宠”。

中证协最新数据显示,截至2021年末,全市场存续的15951只产品共涉及37.53万个投资者,投资者数量集中在个人投资者,持有规模集中在机构投资者。其中,个人投资者为37万人,数量占比为98.58%,持有规模共705.71亿元,占总存续规模17.04%;机构投资者5337家,持有规模共3436.53亿元,规模占比为82.96%。

在某社交平台上搜索收益凭证可见,有不少投资者对收益凭证颇感兴趣。此前,不少券商将收益凭证作为新客户理财吸纳客户开户、入金,成为券商重要的获客途径之一。

《管理办法》提出,收益凭证应当以非公开方式发行,不得以公开或变相公开方式向不特定对象宣传推介;收益凭证不得变相突破投资者两百人限制;收益凭证最低期限不得少于七天;证券公司发行固定收益凭证,利率水平应不超过比较基准的140%。此外,《管理办法》要求券商加强销售管理,明确证券公司发行收益凭证应当自行销售,不得委托其他机构代销。

对于发行固定收益凭证利率水平应不超过比较基准的140%,江瀚表示,“对其利率水平的限制,实际上是在向市场传递了一个信号,即券商在发行收益凭证前一定要有充分的准备,而且一定不能超过市场的要求。明确收益率基准将有助于引导券商控制资金成本。但是同样也会降低部分吸引力较低产品的市场竞争力,导致发行困难等问题。”

此外,《管理办法》明确了投资者适当性要求,考虑到收益凭证均为非公开发行,为保护投资者合法权益,对标非公开发行公司债券的投资者适当性要求,将收益凭证投资者限定为符合《证券期货投资者适当性管理办法》的专业投资者,并在合规风控方面要求证券公司建立健全覆盖收益凭证发行各环节的管理制度,有效防范风险。

春节前专享专属理财陆续上架 银行力推结构性存款、封闭式固收类产品

■本报记者 彭妍

临近春节,一些专享专属理财产品陆续上架。《证券日报》记者近日走访了解到,近期银行力推的理财产品以结构性存款、封闭式固收类为主。多家银行理财经理告诉记者,这类产品的最大卖点就是“稳健低波动”,投资者目前对该类产品更为青睐。

固收类产品成主角

在走访过程中,记者注意到,银行网点人员更热衷推荐封闭式固收类理财产品。其中,部分银行推出的封闭式固收类理财产品采用了“摊余成本法”估值并成为其重要卖点。

例如,江苏银行在新年理财产品中推介的“恒源封闭式债33期9月A”“恒源封闭式债31期18月A”两只封闭式固收类理财产品采用了摊余成本法估值,其产品评级为低风险,业绩比较基准分别为3.8%和4.5%。

北京银行的理财经理向记者推荐的三款封闭式固收类理财产品均采用摊余成本法估值,三款产品期限分别为15个月、2年期、3年期,业绩比较基准在3.6%至4.2%之间。从投资期限来看,上述银行推荐的理财产品偏中长期。投资标的为债券、现金类产品。

不少银行理财经理告诉记者,采用摊余成本法估值是将资产的票面利率摊到剩余期限,这种估值方式下理财产品的收益率比较稳定。与普通理财产品相比,此类产品的特点是稳健、抵抗风险的能力较好,从而更契合低风险偏好客户需求。

此外,多家银行理财经理向记者推荐,可以配置一些短期限的结构性存款,这类产品时间短、资金灵活、方便用钱。

以平安银行为例,该行工作人员向记者推荐了一款春节专享短期结构性存款,35天到期可设置自动返回,预期年化收益率为1%、2.76%或2.81%。

某国有大行也推荐了几款从65天到4个月不等的结构性存款。1万元

或5万元起存,每款产品的预期年化收益率为两个档,预期年化收益率为1.3%或3.2%。该银行理财经理表示,收益以实际运作为准。

中信证券首席经济学家明明对《证券日报》记者表示,银行在春节期间热衷推销结构性存款、摊余成本法银行理财产品的原因在于,“目前投资者风险偏好下行,而结构性存款、摊余成本法银行理财产品符合市场需求。”

银行理财规模有望回升

光大证券金融首席分析师王一峰对《证券日报》记者表示,预计春节前后理财规模有望回升。从理财负债端看,资产配置将更注重久期匹配。预计今年银行理财以固定收益类资产为主,追求绝对收益的配置思路短期内不会变。随着市场环境及投资者行为的变化,不排除银行理财呈现阶段性特征与边际变化,如净值波动加大,摊余成本法估值产品市场关注度可能随之提升。

明明认为,2023年我国经济将全面迈向复苏,对于投资者,需要根据自身的风险偏好和风险承受能力做出投资决策,不排除银行理财呈现阶段性特征与边际变化,如净值波动加大,摊余成本法估值产品市场关注度可能随之提升。

星图金融研究院副院长薛洪言对《证券日报》记者表示,2023年国内经济将确定性复苏,带动权益市场回暖。投资者可以在市场低位增配股票和混合型基金等权益型资产,分享A股回暖的收益。同时,在稳增长诉求下,银行存款利率仍有下降的可能性,偏好稳健型产品的投资者可以提前布局,提前锁定收益率。

在银行业内人士看来,投资者应当认清自身风险偏好,投资需求、资金流动性要求等,同时基于理财产品的风险、收益、流动性以及机构的投研管理能力等多方面综合决策。