

打好政策“组合拳” 下半年政策工具箱还有哪些“法宝”

专家表示,从产业政策看,可以通过培育新兴产业、推动传统产业升级、提升产业竞争力等来促进经济结构调整和产业升级。从投资政策看,可以提供更多投资机会和投资环境,吸引更多投资者参与到经济发展中来

■本报记者 刘琪 韩昱

7月6日,中共中央政治局常委、国务院总理李强在经济形势专家座谈会上指出,“要注重打好政策的‘组合拳’,围绕稳增长、稳就业、防风险等,及时出台、抓紧实施一批针对性、组合性、协同性强的政策措施。”那么,如何打好政策“组合拳”?下半年财政政策、货币政策应怎样发力?其他政策空间还有哪些?

货币政策、财政政策 共同发力

6月中旬,政策利率密集调降,公开市场操作(OMO)七天期逆回购利率、常备借贷便利(SLF)利率、中期借贷便利(MLF)利率均下调10个基点,标志着货币政策率先发力。同时,6月26日,财政部部长刘昆作了关于2022年中央决算的报告。报告指出,下一步将重点做好六项工作,包括“加大实施积极的财政政策”“加强重点领域支出保障”等,业界对于后续财政政策端“组合拳”发力预期增强。

巨丰投顾高级投资顾问李建杰在接受《证券日报》记者采访时表示,财政、货币政策如何形成合力,将是接下来打好政策“组合拳”的一个重点。财

政政策加力提效、货币政策精准有力,就是要确保社会总需求得到有效支撑,从而使得社会总供求在一个比较高的水平和质量上取得平衡,推动经济整体好转。

财信研究院副院长伍超明也认为,预计货币政策将由“观察期”进入“边际宽松期”,不排除继续降准、降息,结构性政策工具继续发力可期。但因为今年5%的GDP增速目标完成压力不大,政策力度或以托底经济为主,强刺激的概率小。

“财政政策方面,预计下半年政策将加力护航经济平稳恢复,呈现出‘先提速、后加量’的特征。”伍超明进一步表示,优先加力落实已出台的政策工具如专项债、减税降费,随后根据经济形势变化出台增量政策,财政贴息和政策性金融工具或为主要抓手。

为何财政和货币政策要协同发力?农文旅产业振兴研究院常务副院长袁帅向记者介绍道,在实际操作中,货币政策和财政政策需要相互配合和协调。财政政策可以通过增加政府支出,增加民间投资需求,也可以通过调整税收优惠政策,对各类企业和个人给予一定减免,从而刺激消费和投资。

具体来看,东方金诚高级分析师冯琳认为,财政政策方面有可能在三

季度加快新增地方政府专项债发行节奏,加强对新能源汽车、绿色家电及家居消费的政策性支持,支持各地更大幅度的发放消费券和消费补贴等,并将继续发挥政策性金融工具效能,全面支持扩投资、促消费。

李建杰预计,下半年财政端将进一步优化财政支出结构,更好发挥财政资金的引导与撬动作用。通过带头示范作用,盘活激活民间资本、刺激社会投资、需求复苏。

就业、产业、投资政策 协同配合

事实上,在6月中旬货币政策率先发力后,不少宏观政策也陆续出台。比如,6月29日召开的国务院常务会议审议通过《关于促进家居消费的若干措施》,业界认为其肯定了家居消费对于带动居民消费增长和经济恢复的积极作用,政策信号强烈。6月30日,央行决定增加支农支小再贷款、再贴现额度2000亿元,进一步加大对“三农”、小微企业金融支持力度,指向金融支持实体经济力度持续“加码”。

李建杰认为,除财政与货币两大宏观政策之外,产业、科技、社会等层面的政策都对经济工作的好坏有直接影响,具体的政策要求体现政府的特定目标。例如,产业政策要发展和安全并

举,科技政策要聚焦自立自强、社会政策要兜牢民生底线等。

冯琳表示,支持高校毕业生就业的政策力度预计将进一步加码,这包括增加针对相关企业的扩岗补贴额度,对高校毕业生自主创业给予更大幅度的金融、财政扶持等。

全联并购公会信用管理委员会专家安光勇也对记者表示,当前需要出台一系列针对性政策来刺激就业和产业发展,例如,加大对中小微企业的支持,提供贷款便利和减税政策,鼓励企业增加就业和扩大生产。同时,可以加强职业培训和技能提升,帮助劳动力适应新的产业需求。

袁帅补充道,从产业政策看,可以通过培育新兴产业、推动传统产业升级、提升产业竞争力等来促进经济结构调整和产业升级。从投资政策看,可以提供更多的投资机会和投资环境,吸引更多的投资者参与到经济发展中来。

在宏观政策合力影响下,受访专家对下半年经济增长也持有乐观预期。冯琳认为,预计伴随一批稳增长、稳就业、防风险措施持续出台,三季度经济复苏动能有望转强,特别是房地产行业有望走出趋势性回升向上势头。这将增强经济内生增长动能,有效对冲外需放缓带来的影响,为完成全年的经济增长目标夯实基础。

聚焦券商A股中期策略:

下半年震荡上行概率较大 看好央企价值重估、数字经济投资机会

■本报记者 周尚任

步入2023年下半年,各大券商的研究团队陆续召开中期策略会,对下半年的投资时机、发展趋势、资产配置等市场关注的问题做出研判。总体来看,券商普遍认为A股下半年震荡上行概率较大,央企价值重估、数字经济的投资机会也被持续看好。

A股中期市场机会 大于风险

2023年各家券商中期投资策略的关键词依旧各有特色,如中国银河的“时蕴新生”、中金公司的“行稳致远”、中信证券的“乘风破浪”等。总体来看,A股下半年震荡上行概率较大,中期市场机会大于风险成为券商“共识”。

国泰君安的策略方团队更是用一首题为“底部看成长,切换在秋季”的诗来总结其下半年的观点,“指数底部初探明,震荡行情徐徐图。防守反击成长先,风格切换待秋季。成长轮动高切低,国企重估在整并。弱势总量强主题,产业趋势看落地。”

中金公司研究部策略季素团队认为:“展望下半年,A股上市公司盈利修复或仍将延续,在海外经济放缓、中国经济温和复苏的基准判断下,维持对2023年A股市场中性偏积极看法,指数相比当前位置仍具备一定上行空间,中期市场机会大于风险,下半年结合中国增长修复及政策预期,重视节奏和结构。”

“展望下半年A股市场走势,正处于周期更替的‘蕴新’时刻,加之政策面催化,2023年下半年仍处于布局时点,震荡上行概率较大,但期间或显波折。”中国银河研究院策略分析师、团队负责人杨超也持有相同观点。

具体投资节奏上,申万宏源A股策略首席分析师傅静涛则表示:“复苏再待时,震荡市将延续。节奏上,7月份稳增长、9月份至10月份做转型,都是政策布局的关键窗口,乐观预期有望发酵,是A股相对有机能的窗口。国际环境变化,国内政策布局积极应对,是核心的投资线索,构成可外推投资逻辑的重要来源。”

方奕团队也同样预计三季度指数以震荡为主,待秋天(9月份至10月份)临近中国现代化产业体系与房地产新发展模式明晰,宏观不确定性下降,指数或将迎来新一轮攻势。

上交所“我是股东”专项活动开启 多家央企持续稳定分红回馈投资者

■本报记者 邢萌
见习记者 毛艺融

7月6日,上交所举办的“我是股东”专项投资者关系活动在上交所北方基地举行,来自中证指数公司、大秦铁路、天地科技、中国通号等公司相关负责人就“价值与投资——国企改革背景下分红前景”主题进行分享。

中证指数公司市场服务部负责人金迪表示,中证央企红利指数注重于发掘央企的高股息的价值,从央企的上市公司中选取现金股息率较高的50家上市公司作为指数样本,用来反映主题相关的整个央企上市公司的表现。其中,有两个比较关键的选择指标,一个是连续三年的分红,一个是股利支付率。

“从该指数的历史收益表现来看,2020年的6月30日到2023年的6月30日,过去三年之间,该指数的价格指数年化收益是8.2%,全收益指数的年化收益是13.3%,分红再投资收益对于总体的收益重要贡献度达到40%。”金迪表示,相较于其他的宽基指数,中证央企红利指数具有一定的超额收益。年初以来,整个全收益指数上涨至15%。

在回馈投资者方面,大秦铁路是沪市公司持续稳定分红回馈投资者的典范之一。大秦铁路总经理韩洪臣介绍,上市以来,大秦铁路连续16年进行了高比例的现金分红。年均现金分红比例超过50%,累计分红达到918亿元,加上7月13日即将派发的2022年度股利,现金分红总额将超过990亿元,相当于IPO和再融资募集资金的1.5倍。

韩洪臣表示,下一步,大秦铁路将以全面提高上市公司质量为主线,以中国特色估值体系建设为指引,持续提升治理能力和竞争能力,提升公司内价值,弘扬负责任、勇于超越的铁路精神,紧扣行业发展,着力

海通证券策略团队则认为,从估值指标和情绪指标看,市场处在低位,价格指数隐含的基本面预期较低,对比债市,股市性价比。上半年行业表现与基本面相关性弱,历史上阶段性出现过这种现象,随着基本面向上确认,下半年行情有望由基本面主导。

沿高质量发展主线 布局行业机会

上半年,资本市场持续震荡,投资难度较大。对于下半年的市场投资策略,券商从不同视角提供了有价值的投资线索。

从投资的主题风格来看,杨超认为:“对于大盘股和小盘股的投资策略方面,在经济复苏不及预期背景下,小盘股经营调整更加灵活,交易更加活跃,在市场资金徘徊背景下上涨可能性更高。价值股和成长股的投资策略方面,价值股的业绩估值有望继续回升,加上‘中国特色估值体系’概念的催化,价值股在2023年下半年仍值得期待。”

投资主线来看,海通证券策略团队表示:“沿着高质量发展主线布局行业机会,数字经济是全年主线,目前阶段重视估值较低、基本面有望改善的医药和基本消费。”

“2023年下半年主题思维有望继续主导市场。”傅静涛也继续看好央企价值重估、数字经济、“一带一路”的投资机会。把握行业轮动的方向,核心的思路是寻找有独立逻辑的弱周期方向,国产替代和行业格局优化是主要线索。

杨超建议关注三条主线:一是国产科技替代创新,包括电子(半导体、消费电子)、通信(光芯片、运营商转型数字经济平台)、计算机(AI算力、数据要素、信创)以及传媒(游戏、广告、平台经济)等。二是贯穿全年的中国特色估值体系概念,包括能源、电力、基建、房地产产业链等。三是业绩绩优、政策支持下迎来反弹契机的大消费细分领域,包括食品饮料(白酒、啤酒)、医药(创新药、中药)、周期底部农林牧渔(猪周期)以及汽车产业链(部分新能源车、汽车零部件)等。

此外,招商证券策略首席张夏团队则认为:“需要更加关注产业趋势和政策主题带来的估值弹性,还有去年低基数下今年改善斜率较大的方向和领域,行业层面关注TMT、医药和地产链消费。”

探索平价高端医疗险 尝试推出“0免赔” 险企积极应对健康险增长失速

■本报记者 冷翠华

今年以来,作为健康险的重要分支,医疗险创新不断,比如有的公司探索平价高端医疗险,有的则推出“0免赔”,这也从侧面反映出市场竞争之激烈。

面对健康险增长失速困境下的突围之战,有业内人士对记者笑称:“还卷得动,说明医疗险创新还有空间。”

增速略有反弹 仍处低位

健康险主要由长期重疾险和中短期医疗险构成。健康险的保费增速曾领先人身险的其他各险种多年,其未来发展也被寄予厚望。但自2020年开始,健康险增速放缓,且增长滑坡之势至今未扭转。

统计数据显示,2017年至2019年,保险业实现健康险保费收入同比分别增长8.58%、24.12%、30%,在人身险各主要险种中排名靠前。2020年初发布的《关于促进社会服务领域商业保险发展的意见》提出,力争到2025年,商业健康保险市场规模超过2万亿元,成为中国特色医疗保障体系的重要组成部分。

不过,从2020年开始,健康险市场增速放缓,当年增速为15.7%。2021年部分月份其保费一度同比下降超过10%。2021年和2022年,健康险保费收入各为8447亿元、8653亿元,分别同比增长3.4%和2.4%,增长明显乏力。

今年前5个月,健康险保费总收入为4808亿元,同比增长6.14%,尽管增速较前两年有所回升,但与全行业10.68%的保费增速或人身险公司11.02%的保费增速相比,健康险增速都显得有些逊色。

对此,清华大学五道口金融学院中国保险和养老金研究中心研究总监朱俊生对《证券日报》记者分析称,近年来占比较高的重疾险市场持续低迷,压制健康险总增长速度。重疾险市场低迷,除了产品渗透率已经较高外,2021年2月1日对“重疾”定义的切换也加速了其市场下滑。同时,百万医疗险、惠民保等医疗险种快速发展,也对重疾险市场造成较明显的冲击。医疗险的成长性虽然较好,但件均保费低,惠民保尤为如此。

值得注意的是,国家金融监督管理总局7月6日发布《关于适用商业



王琳/制图

从2020年开始,健康险保费收入增速放缓,当年增速为15.7%。2021年和2022年分别同比增长3.4%和2.4%,增长明显乏力。今年前5个月,同比增长6.14%,增速较前两年有所回升

健康保险个人所得税优惠政策产品有关事项的通知》,将适用个人所得税优惠政策的商业健康保险产品范围扩大至医疗保险、长期护理保险和疾病保险等商业健康保险主要险种,增加了产品保障内容,提高了灵活性。业内人士认为,这将在很大程度上助力健康险增长提速,不过,市场整体再次高速增长仍有很大难度,随着市场竞争的加剧,保险公司必须面向细分市场进行产品创新,才能闯出一条路子。

提高保障杠杆 增加消费者获得感

从健康险经营主体来看,人身险公司可以同时经营长期重疾险和中短期医疗险,财险公司只能经营1年期及以下的医疗险。值得注意的是,尽管健康险保费整体增速滑坡,但短期医疗险仍保持较快增长水平。

今年前5个月,财险公司共取得健康险保费1167亿元,同比增长14%;人身险公司共取得健康险保费3641亿元,同比增长3.85%。由此可见,短期医疗险增长高于健康险整体增速。

值得注意的是,今年人身险公司加大了医疗险的创新力度。某人身险公司产品负责人对记者表示,这种变化既有险企主动谋求转型的因素,也有重疾险滞销带来的压力。

从创新方向上看,一是医疗险向结合高端医疗,但价格依然走亲民路线;二是向下砍掉免赔额,增加保险消费者的获得感。

向上突破,打破以往高端医疗险动辄几千元甚至上万元的保费,近期水滴保和太保健康、AXA安盛(香港)人寿及健康险再保险等主体联合推出“百万医疗险”,保障增加了包括靶向治疗等多种海外创新疗法,但价格走亲民路线。以30岁用户为例,一年的保费为204元起。

水滴公司合伙人、水滴保总经理冉伟表示:“高端医疗需求和价格普惠看似矛盾,但确实是用户实实在在的需求,经过多方反复沟通和探讨,力争进一步提升保障杠杆。”

与探索平价高端医疗险相比,更多险企在医疗险方面进行“0免赔”探索,以降低理赔门槛。例如,今年平安健康险推出首款“0免赔”少儿长期医疗险,阳光财险、众安保险等推出“0免赔”住院医疗险;人保健康推出“0

免赔额、6年保证续保”的“百万医疗险”,6年内累计1万元(含)以下部分赔付30%,累计1万元以上部分赔付100%,100种重疾导致相关医疗费用“0免赔”。

“百万医疗险”具有价格低、保额高的特点,此前多数产品设置了1万元以上的免赔额。而根据国家医保局数据,2021年,国内居民医保人均住院费用为8023元,这意味着小额医疗很难用上医疗险。

南开大学金融学院养老与健康保障研究所所长、教授朱铭来表示,医疗险设置过高的免赔额,会导致用户获得感不足,“0免赔”产品将推动百万医疗险进入3.0时代,保证续保是百万医疗险发展的必然方向,长期稳定的保障能让客户更加安心。不过,也有业内人士表示,在市场与效益之间,险企必须寻求平衡,“0免赔”产品必然会增加险企赔付成本,这对险企的精算定价、运营等都提出了更高要求。

冉伟认为,百万医疗险还有很长的路要走,作为一款普惠性保险产品,如何完善保障责任、提升用户满意度及忠诚度,如何提高赔付率及理赔服务体验等问题,都需要持续思考和探索。