

上半年人身险公司分支机构继续“瘦身” 净退出数达484家

■本报记者 冷翠华

上半年,险企分支机构继续呈净退出态势。《证券日报》记者根据国家金融监督管理总局数据梳理,上半年,我国人身险公司新设分支机构36家,退出市场520家,净退出484家。同时,我国财险公司新设分支机构1569家,退出市场328家,净增加1241家,不过,剔除特殊因素后,财险公司净退出21家。

业内人士认为,从趋势上看,险企分支机构数量还可能进一步减少,但此前的“大进大出”现象正在逐步改变,整体上分支机构的数量预计将保持相对稳定。

营销服务部是退出“主角”

从人身险公司来看,上半年新设分支机构36家,以中支公司和支公司为主。同时,有520家人身险分支机构退出市场,其中,支公司152家,营销服务部341家。整体来看,人身险公司分支机构净退出484家,且新设机构数量较少。

纵向对比来看,2023年,1337家人身险公司分支机构退出市场,新设分支机构1067家,全年净退出270家。不过,新设分支机构中,主要是因为3家新设人身险公司接管了原有保险主体的业务,承接了其分支机构。剔除这一因素,2023年人身险公司分支机构退出1272家。

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,除了运营数字化程度提升等原因,过去两年,人身险公司渠道结构变化对分支机构退出有较大影响。代理人渠道的保费占比持续下降,而银保和经代等第三方渠道占比不断上升,因此从降本增效的角度

考虑,人身险公司普遍压缩分支机构布局。

在中央财经大学中国精算科技实验室主任陈辉看来,人身险公司分支机构退出市场,主要是因为部分区域的保费空间太小,不足以支撑相应机构的正常运行。

数据显示,营销服务部是人身险公司分支机构退出的“主角”。对此,中华联合保险集团研究所首席保险研究员邱剑对《证券日报》记者分析道,退出机构主要集中在三四线城市,县级机构整体保险规模不大,加之市场竞争等因素,面临较大的盈利压力,长期亏损的分支机构必然会考虑人事改革、渠道变革、业务转向以及机构撤并等问题。

中能财险超千家分支机构获批

从财险公司来看,数据显示,上半年财险公司分支机构净增加1241家。不过,剔除特殊因素后,上半年财险公司分支机构呈小幅净退出态势。

这一特殊因素即今年1月16日中能财险的正式成立。

2023年9月份,国家金融监督管理总局批准中能财险筹建,由中能投资管理有限公司、上海国际集团有限公司等8家国有企业共同发起筹建,注册资本100亿元。6月17日,国家金融监督管理总局有关负责人在接受媒体采访时,首次明确了中能财险的风险处置方式,即新设中能财险承接天安财险业务。

目前,中能财险已经开业,其也承接了此前天安财险的分支机构。数据显示,今年上半年,财险公司新设分支机构中,有1262家隶属中能财险,剔除这一因素,上半年财险公司新设分支机构为307家。同时,退出市场的财险公司分支机构为328



家。因此,剔除特殊因素,上半年财险公司分支机构小幅净退出21家。

对此,周瑾对记者表示,由于运营和渠道的数字化进程不断加速,财险公司对线下分支机构的依赖程度也不断降低,因此,财险公司一方面撤并低效能机构,一方面减少新设机构。同时,在监管政策引导和公司自身发展考虑等因素影响下,区域性财险公司跨区扩张的节奏放缓,新设分支机构的数量也在放缓。

陈辉补充认为,近年财险公司为降低固定成本,在稳步推进“产销分离”,逐步收缩层级较低的分支机构,转而主要借助保险中介机构拓展业务,部分中小财险公司甚至在分公司以下不再设立层级更低的分支机构。

整体来看,保险行业分支机构的数量正从前几年的“大进大出”转变为“小进小出”。历史数据显示,2020年、2021年和2022年退出市场的财险公司分支机构分别约为971家、2197家和3000家。2023年,由于有3家新设人身险公司接管了原有保险主体的业务,承接了其分支机构,因此行业分支机构净退出数量明显减少。今年上半年,剔除中能财险成立这一特殊因素,人身险公司和财险公司一共净退

出505家分支机构。

对此,邱剑分析认为,一是部分经营效益不好、网点空心化的机构前期已经撤销较多,后续空间变小,因此退出机构数量减少;二是不少险企的发展战略转变为稳健为首,效率优先,坚持稳中求进,避免大起大落,控制风险;三是监管越来越严,机构获批难度增加,同时险企靠传统的机构和人员数量优势进行竞争已经成为历史,更多地是依靠技术、服务和人才竞争来站稳市场。他预计,未来险企分支机构依然保持“小进小出”的状况,整体将保持相对稳定。

更好发挥交易“撮合者”作用 2024年券商并购重组业务评价工作启动

■本报记者 周尚仔
7月2日,《证券日报》记者从业内获悉,为进一步推动券商活跃并购重组业务,助力上市公司通过并购重组提质增效、增强资本市场内在稳定性,近日,中国证券业协会正式开展2024年券商并购重组业务评价工作。

具体来看,2024年券商并购重组业务评价指标包括典型案例

(权重占比50%)、经营业绩(权重占比30%)和专业力量(权重占比20%)等三部分内容。

典型案例方面,考虑通过券商主动申报方式对具有示范推广意义的上市公司并购重组典型案例进行正向激励;每个人入围案例赋值10分,评出典型案例后可按照入围案例的专家算数平均分赋权加分。其中,项目类型为服务上市公司

重大资产重组、收购、合并的项目,每家公司项目报送数量不超过5个,方案实施完毕时间在2023年1月1日至2023年12月31日期间。例如,各券商的典型案例可从项目创新及影响情况来介绍,包括但不限于推动上市公司高质量发展、培育和发展新质生产力、提高资本市场活跃度、赋能乡村振兴、共建“一带一路”、创新型交易方

案、跨市场资本运作、助力国企改革深化提升、促进民营经济发展、具有重大经济或社会影响力等。

经营业绩方面,考虑将上市公司全口径的并购重组业务收入、重组金额和家数纳入正向激励。具体包括业务收入(10分)、重组金额(10分)和重组家数(10分)三个维度指标,权重各占1/3;专业力量方面,考虑将券商对于

并购业务的投入与支持力度纳入正向激励。具体包括券商是否设立专门的并购业务部门(10分)或团队(5分);担任过2个及以上项目独立财务顾问主办人的人员数量(10分,行业中位数以上10分,中位数以下5分)等两个维度指标,权重各占50%。同时,上述具体指标及计分标准需经专家评审会确定后实施。

今年5月27日,支付清算协会发布《关于进一步加强收单外包服务机构备案管理的通知》(以下简称《通知》)提出,已开展收单外包服务的外包机构应于2024年7月31日前通过收单外包服务机构备案系统向支付清算协会提出备案申请,完整、准确登记合作商业银行、非银行支付机构外包服务关系,并取得备案证明。

《通知》强调,对于2024年7月31日前,未按期完成备案的存量合作外包机构,应在确保商户服务连续性的基础上,于2024年12月31日前有序终止与其业务合作。

记者注意到,支付宝及微信支付均发布过提示收单外包机构备案的公告。比如,微信支付服务商助手官方公众号曾发布公告称,与微信支付合作的收单外包服务机构,需去支付清算协会完成备案;并强调,对于还未完成备案的外包机构,或申请备案但协会不予通过的外包机构,微信支付将按照监管要求对外包机构的产品权限进行相应限制,包括但不限于关闭新增商户能力、发起交易的能力等。

“7月31日将是分界线,事实上无论是监管政策还是机构端态度均已明确,未能成功备案的外包服务机构,后续将无法与持牌机构开展收单外包服务。”苏筱芮进一步表示,备案状态主要反映某个时段机构的经营情况,通过“躺平”,已备案的收单外包服务机构仍需以合规为底线,不断提升服务能力、优化服务水平,未来对违规外包机构市场退出力度或将加大,收单外包机构严监管已是必然趋势。

券商投行业务“期中”盘点: 股债承销额合计6.2万亿元 将围绕服务新质生产力布局

■本报记者 周尚仔
见习记者 于宏

2024年上半年,券商持续服务实体经济发展,股、债承销金额合计为6.2万亿元。其中,头部券商投行业务竞争格局生变,多家中小券商凭借精品化、差异化发展优势跻身股债承销金额排行榜前十强,也有部分头部公司未能坚守“阵地”。

在处理好功能性和盈利性关系的政策引导下,未来投行业务的布局重点备受市场关注。中信证券、华泰证券、兴业证券等多家券商于6月陆续发布了2024年度“提质增效重回报”行动方案,进一步透露了服务新质生产力发展将成为下半年投行业务的重点布局方向。

股权承销规模显著收缩 头部券商保持优势

Wind资讯数据显示,上半年,券商股权承销金额合计为1338.73亿元(按发行日期统计,下同),同比降幅为79%。有4家券商的承销金额均超100亿元,其中,中信证券以281.67亿元的承销金额再次登顶;华泰联合证券的承销金额紧随其后,达195.45亿元,较去年同期提升1个位次;中金公司以145.94亿元的承销金额位居第三,较去年同期提升1个位次;国金证券以100.39亿元的承销金额跃居第四,较去年同期提升16个位次。

同时,招商证券、广发证券的股权承销排名也有较大的提升。其中,招商证券的承销金额为99亿元,排名第五,较去年同期提升5个位次;广发证券的承销金额为89.45亿元,较去年同期提升6个位次。而“三中一华”(中信证券、中金公司、中信建投、华泰联合证券)中的中信建投,上半年股权承销表现平平,承销金额为69.04亿元,排名第八,较去年同期下降6个位次。

从IPO承销业务方面来看,上半年,券商承销金额合计为302.72亿元,同比下降86%。中信证券以50.66亿元的承销金额稳居第一,华泰联合证券、民生证券紧随其后,承销金额分别为50.33亿元、27.77亿元。海通证券、国金证券分别位列第四名和第五名,承销金额分别为26.39亿元、21.47亿元。

因业务布局、侧重方面不同,券商在不同板块的承销能力也各具优势,上半年,不少中小券商脱颖而出。其中,科创板IPO承销金额最高的为招商证券,承销金额为16.36亿元;华泰联合证券、中信证券的承销金额也均超10亿元,分别为15亿元、14.25亿元。创业板IPO承销金额最高的为民生证券,承销金额为16.29亿元;中信建投、中金公司、海通证券的承销金额也均超10亿元。北交所IPO承销金额最高的则是第一创业,承销金额为5.55亿元;紧随其后的中信建投承销金额为3.49亿元。

再融资业务方面,券商承销定增项目的规模合计为694亿元,同比下降77%。中信证券、中金公司、招商证券、广发证券包揽前四席,承销金额分别为157.43亿元、100.24亿元、72.6亿元、69.45亿元。此外,券商在可转债市场的竞争持续激烈,承销项目金额合计为129.11亿元。其中,中信建投以36.65亿元的承销金额领先,中信证券、开源证券紧随其后,承销金额分别为27.57亿元、20亿元。

总体来看,受市场等因素影响,券商股权承销金额呈现大幅下降的态势。不过,上半年,券商债券承销金额为6.1万亿元,较去年同期基本持平。头部券商依旧优势凸显,“三中一华”包揽债券承销排行榜前四席位,中信证券以8750.6亿元的承销金额位居第一,中信建投、华泰联合证券、中金公司紧随其后,承销金额分别为6490.9亿元、5216.9亿元、4936.6亿元。

面对股权承销业务收缩,券商投行业务收入将有所承压。艾文智略首席投资官曹轶表示:“要应对当前业务面临的挑战,券商投行部门应调整业务重心和结构,更好地规划、债承销业务份额,并把握更多业务新机遇,比如撮合上市公司之间的并购重组,助推产业链的整合等。同时,在行业监管加强的背景下,上半年多家券商因承销保荐业务存在不合规现象而收到‘罚单’,对企业口碑和市场竞争能力都造成沉重打击。对于券商投行而言,要实现长久健康的经营,必须全方位提高业务质量,谨防违规风险。”

聚焦主责主业 服务新质生产力发展

新“国九条”明确指,“引导行业机构树立正确经营理念,处理好功能性和盈利性关系”“推动行业机构加强投行能力和财富管理能力建设”。5月10日,证监会修订发布《关于加强上市公司监管的规定》,明确要求上市公司证券业务端正经营理念,聚焦主责主业,把功能性放在首要位置,积极发挥金融服务实体经济的功能作用。

6月19日,证监会主席吴清在2024陆家嘴论坛上表示:“积极主动拥抱新质生产力发展。”“服务新质生产力发展,是资本市场义不容辞的责任,也是难得的机遇。”同日,证监会发布《关于深化科创板改革服务科技创新和新质生产力发展的八条措施》,进一步突出科创板“硬科技”特色,完善健全发行承销、并购重组、股权激励、交易等制度机制,更好服务科技创新和新质生产力发展。

“在当前行业环境下,券商投行部门需要加速探索新的发展方向,为业绩的维持与增长寻找更多支柱。”摩耶云科技集团首席经济学家郑磊表示,在寻找业务增量空间的过程中,投行应聚焦服务实体经济发展这一主责主业,尤其是把服务新质生产力发展这一重要机遇,积极关注新技术、新产业的发展,提供适应新质生产力发展的投行服务,特别是围绕科创板、新三板等市场的服务;此外,投行还可以加大债券承销、并购重组、资产证券化等业务方面的投入,开拓多元化收入渠道,缓解营收压力。

作为资本市场的重要中介机构,服务实体经济是券商的天职。充分发挥业务优势,全链条服务新质生产力发展成为不少券商下半年投行业务的重点战略规划。

近期,中信证券在2024年度“提质增效重回报”行动方案中表示,公司将主动融入国家区域发展战略,服务区域产业高质量发展。引导金融资本投入,投小、投长期、投硬科技,在直接融资、并购重组、产业研究、股权投资等方面,进一步适应新质生产力的特点和需要,发挥证券公司“服务商”“看门人”的功能,持续丰富服务新质生产力的方式方法。

华泰证券在2024年度“提质增效重回报”行动方案中也提到,公司将继续以金融专业能力服务新质生产力加速发展,聚焦国家战略性新兴产业,统筹协调并联动公司研究、投行、私募股权投资、资管等全产业链资源,促进创新资本形成,更好服务具有核心技术的企业提升价值,借力资本市场实现转型升级,进一步畅通“科技—产业—金融”的良性循环。

600家聚合支付机构完成备案

■本报记者 李冰

7月1日,中国支付清算协会(以下简称“支付清算协会”)更新收单外包服务机构备案名单显示,万家付(北京)信息技术有限公司、河南鑫易融科技有限公司等机构完成备案。

经梳理,截至7月2日,已有超2.87万家收单外包服务机构完成备案,其中聚合支付机构达600家。

完成备案名单增加

所谓“收单外包服务机构”,是指经市场监管机构或国家有关机关批准成立的,接受收单机构委托,承办收单非核心业务并提供相应服务的企业等合法设立的机构。其业务类型包括聚合支付技术服务、特约商户推荐、受理标识张贴、特约商户维护等。

一直以来,收单外包机构备案情况受到从业机构的普遍关注,其中,最贴近C端体验的聚合

支付机构的备案情况更是业界关注的重点。聚合支付机构主要是融合多个支付渠道、提供电子支付指令传输服务的收单外包机构,既能满足商户需求,也能为消费者提供便利。经梳理,已有包括人保金融服务有限公司、北京理房通支付科技有限公司、北京滴滴支付技术有限公司在内600家聚合支付业务机构完成备案。

素喜智研高级研究员苏筱芮对《证券日报》记者表示:“随着收单外包服务市场的发展壮大,外包机构的规范经营变得愈加重要。近年来,收单外包服务机构备案名单持续完善,符合备案要求的机构相继入场,能够为支付收单合规展业起到‘把好入门关’的重要作用。”

此外,近年来支付清算协会对于已完成备案的收单机构的监管力度也在持续加强。经梳理,截至7月2日,支付清算协会取消备案的收单外包机构达330家,备案状态显示为失效;另有15家机构备案名称中备注了ST字样,备

案状态显示为拟取消状态。

“从目前已备案的机构名单来看,机构中包括了线下和线上服务商,呈现出业务覆盖广的特征。”在博通咨询金融资深分析师王蓬博看来,备案只是收单外包机构合规第一步,备案完成后依然不能松懈向合规靠拢。从合作层面来看,收单外包机构只有完成备案才能与支付机构和银行合作开展业务。而且近年来大多银行只会选择评级较高的收单外包服务商进行合作,因此对于收单外包机构而言,完成备案不是终点而是起点。

持续严监管态势

近年来,支付清算协会对于收单领域的规范也在持续趋严。比如,2020年8月份,支付清算协会发布《收单外包服务机构备案管理办法(试行)》;2023年5月份,支付清算协会发布《关于加强收单外包服务机构规范管理的意见》,对商业银行、非银行支付机