

金融深一度

# 保险业风险减量样本调研：“补损失”正转向“减风险”

本报记者 冷翠华

近期,在我国南方洪涝灾害面前,保险公司一边落实风险减量服务,一边积极开展理赔,切实发挥保险业的作用。业内人士认为,风险减量的意义在于提前防范,大灾不一定有大赔,提高社会抗风险能力。

事实上,去年1月份,原银保监会发布的《关于财产保险业积极开展风险减量服务的意见》提出,风险减量服务是财险业服务实体经济发展的有效手段之一。此后,中国保险行业协会发布该意见的实施方案,提出要研究建立风险减量评价体系。

如何看待保险赔付和风险减量管理的关系?从“补损失”到“减风险”,从风险“等量转移”到“减量管理”,保险业有何可为?对保险行业自身和实体经济,风险减量的意义何在?对此,《证券日报》记者近日走访四川“天府粮仓”眉山市以及川煤集团绿水洞煤矿等地方,对田间地头和矿区里的风险减量样本进行调研。

## 从“被动受旱”到“主动防旱”

春生,夏长,秋收,冬藏。夏季是许多农作物旺盛生长的关键季节,也关乎着秋收成果。不过,若是赶上干旱或洪涝灾害,则可能庄稼遭殃,农民着急。

当记者来到四川省眉山市仁寿县青岗乡,正赶上细雨蒙蒙,地里的稻谷肆意生长。仁寿县也是“天府粮仓”的示范基地,但据当地农户介绍,长期来看,仁寿县是“十年九旱”,当地粮食生产面临严峻挑战。

记者在走访时了解到,以前面对自然灾害,主要使用农业生产救灾及特大防汛抗旱补助资金等在内的财政救灾资金来救灾,且资金常处于无灾不能用,有灾不够用的状态。而引入了保险机制之后,“被动受旱”到“主动防旱”的转变就发生了。

2021年,结合当地实际情况,仁寿县应急管理局牵头,县财政

局、县气象局和中国人寿财险仁寿县支公司四方座谈,反复针对当地气候特征,量身定制农业巨灾天气指数保险方案。

2022年7月份,持续的极端高温天气导致仁寿县内农作物受灾严重,触发保险责任。中国人寿财险仁寿县支公司在7日内赔付568.1万元。利用这笔保险理赔款,仁寿县应急管理局一边进行灾后及时救助,一边建设气象指数监测预警设施,大大降低了农作物受灾风险。

据仁寿县应急管理局党委书记、局长杨鸣介绍,灾害保险理赔款作为防灾减灾抗灾项目建设重要资金补充,推动了仁寿县风险减量成果应用试点工作的开展,通过构建农业干旱监测预警体系,布设墒情站、视频站、泵房远程控制、水位计等12套设备,应用农业干旱灾害危险因子识别与“天空地”一体化监测数据综合预警人工智能算法模型,联动园区远程控制农田自动灌溉,实现灾害快速响应,保障粮食生产安全。

仁寿县从“被动受旱”到“主动防旱”的转变,正是保险落实风险减量,服务实体经济的一个缩影。

## 用好煤矿管理“望远镜”

离开仁寿县,记者来到位于四川省广安市的绿水洞煤矿。当时,正赶上中班矿工们乘坐矿车从井下上来。据绿水洞煤矿工作人员介绍,该矿区日常平均有四五百名矿工上班。

由于特殊的工作环境等因素,煤矿行业安全事故发生率较高。中国人寿财险财产保险部总经理邹红表示,从历史大数据来看,煤矿行业属于事故“低频高烈”(指事故发生频率很低,但一旦发生则损失严重)行业。煤矿企业因标的规模大、风险高等特点,对保险的需求旺盛,然而,也因为事故“低频高烈”的特点,险企承保也有所畏惧,具有煤企“想买买不到”,保险业“想保不敢保”的特点。

有没有一种方式能解决煤企和险企共同的痛点,将煤矿行业由



图①绿水洞煤矿工作点  
图②仁寿县干旱监测点

“拒保行业”转变为可承保行业?经过持续探索,第三方科技的力量被引入,通过“保险+科技+服务”的方式,风险“等量转移”到“减量管理”的设想得以落地。

中国人寿财险承保了绿水洞煤矿的安责险,并引入第三方科技力量即飞英思特“智慧煤矿”风险监测系统。记者看到,在矿区,火灾监测系统、局地微气象监测系统、用电参数安全监控系统等五大系统正在同步工作。“当发现风险时,监测系统会自动点对点给相关负责人发短信、打电话,通知其尽快对风险隐患进行排查,防止发生更大的损失。”成都飞英思特科技有限公司川煤项目总监胥丁山告诉记者。

这五大系统通过无线技术、大数据等信息化的手段,结合物联网监测监控的应用,为煤矿企业提供全生命周期风险减量管理服务,提升煤矿企业风险防控能力,减少事故。并且由于矿区的特殊工作环境,这些监控设备都是无电运行,规避了使用明电可能造成的安全隐患。目前,该系统已成为绿水洞煤矿一线员工的手头工具,也像各级管理层的“望远镜”和决策层的“驾驶舱”。

数据显示,自2023年1月1日

至今5月31日,“智慧煤矿”风险监测系统“共发出报警34次,防范多种关系到生产经营的外部风险。这些预警信息为煤矿企业在安全生产上提供数据支持,为潜在隐患点提供有效预警,有效避免生产安全事故给企业和员工造成额外的损失。

## 深化“防重于赔”的理念

无论是田间地头的干旱监测还是煤矿的风险监测系统,背后都离不开保险的力量。风险减量,让保险服务实体经济的内涵更加丰富:在损失发生后进行赔付之外,在损失尚未发生时,保险就已经在发挥作用。减损就像看不见的赔付,与实际赔付一起,为实体经济护航。

据监管部门相关负责人介绍,近年来,财险业积极开展防灾减损等风险减量服务,包括风险评估、查勘、预警等多种形式,服务手段包括常规的人员实地服务、大数据、人工智能、物联网等高科技手段等。

近两年,湖南、天津、河南、山东等地保险监管部门都在大力推进风险减量并对成效及问题进行总结。厦门还成立了“风险减量服务实验

室”,持续提升行业风险减量服务水平。整体来看,财险业更加重视“防重于赔”,深入推进风险减量服务,加快实现从“补损失”到“减风险”的跨越,其意义也更加凸显。

“赔付是义务,陪护是服务。经营风险,补偿损失,是保险的必然职责;减量风险,降低损失,则是保险的天然使命。”中国人寿财险公司副总裁周海涛表示。

在采访中,多家险企负责人提及风险减量的现实意义,那就是对险企而言,风险减量管理意味着大灾不一定有大损、大赔。尽管落实风险减量需要在科技等方面增加一定投入,但在面对风险尤其是大灾时,其发挥的作用远超投入。

不过,业内人士认为,当前风险减量也还面临一些困境。比如,部分面临风险的企业对风险的预估不足,对风险减量的重视程度不高,对风险减量需要险企和承保对象相互配合,共同推进。同时,险企面对部分领域的风险提供服务,还面临专业能力不足的问题。此外,对风险减量评价体系的构建尚在研究当中,如何科学进行定性和定量评价尚待明确。这些都还需要持续探索与完善,持续提升行业风险减量服务的水平。

谈及投资者应如何做好黄金资产配置?梁涛森表示:“从中长期来看,配置黄金具有一定的保险属性且能够优化投资组合,在不稳定的时期可以给投资者提供一定的保护和稳定性。但对于短期价格变化是比较难把握的,也建议投资者不要盲目追高,可以考虑采用长期定投的方式跨时间多元化来配置,定投一定程度上能够帮助投资者减少市场波动的影响,降低投资风险。通过定期投资,即使此前还没有参与黄金赛道的投资者也能够慢慢提高黄金资产的配置比例。”

## 发力财富管理业务转型 信托公司“招兵买马”打造直销团队

本报记者 张安

近日,部分信托公司正在招聘理财经理、理财师等财富管理业务的一线销售人员。

据记者梳理,目前在第三方招聘平台上,超半数信托公司有挂出理财经理等相关职位的招聘信息。在信托业整体处于行业转型、财富管理业务转型叠加第三方代销业务被严监管的大背景下,大量信托公司在积极完善自身直销团队建设。

## 客户资源为应聘“加分项”

据记者梳理,目前在招聘网中有35家信托公司挂出理财经理等相关职位的招聘。其中,陕国投、西部信托等公司的相关招聘职位均在20个以上,光大信托、国通信托等公司的相关招聘职位也均在10个以上。

得益信托研究员喻智对《证券日报》记者表示,信托公司招聘理财团队主要还是遵循自身战略规划以及响应监管要求。总体来看,信托公司自建销售渠道是提升专业能力和销售能力较好的办法之一,但与之相对的是成本投入会增多,且对从业人员的专业能力要求也较高。

公开信息显示,信托公司普遍要求应聘者具有本科及以上学历,金融、经济、市场营销等相关专业优先。具备丰富客户资源的候选人更是各家公司的优先考虑对象。例如,中原信托要求应聘者具有丰富的客户及一般机构客户管理维护经验;金谷信托则表示,具备客户资源,有信托公司及银行财富销售经历且成绩突出者优先。

对此,喻智表示,财富端最重要的就是客户资源,银行成为信托代销的主要渠道,也是因为积累的客户资源足够雄厚。

个人素质和软技能方面,招聘信息中强调了沟通能力、客户服务意识和团队合作精神的重要性。大信托要求,应聘者需具备较强的管理、沟通、组织、协调能力,以及良好的文字与口头表达能力。中原信托则要求应聘者具有较强的沟通协调及团队协作能力。

近年来,信托公司纷纷开启直销团队建设,以摆脱对其他销售渠道的路径依赖,来直接获取客户资源。据了解,目前大多数信托公司正对财富管理领域大力布局,积极设立财富中心部门。如中建投信托私人财富客户总部下设财富业务中心等4个部门,其财富中心以城市进行区分,在6个城市设立9个私人财富中心;中原信托则在财富管理中心下设5个财富中心。

## 信托加速与三方平台“分手”

记者发现,在第三方代销业务被严监管的背景下,部分信托公司加快了招聘财富管理团队、打造直销渠道体系的进度。事实上,信托产品销售主要是通过信托公司直销和银行等持牌金融机构代销两大渠道。但部分中小型信托公司碍于自身财富团队能力不足,较为依赖第三方平台销售。

事实上,对于第三方代销,监管部门已明令禁止多年。早在2009年,原银监会颁布的《信托公司集合资金信托计划管理办法》中有明确规定,信托公司不得委托非金融机构推介信托计划。

有市场消息称,上月底,部分信托公司被监管要求暂停第三方代销业务。西北地区某信托公司从业人员向《证券日报》记者表示,公司曾接到排查通知,要求公司排查是否存在通过第三方平台销售自主发行的信托产品的情况,并在官网进行声明公告。

对此,某华南地区信托公司从业人员表示,此次监管排查主要是暂停了持有“公募基金销售牌照”的第三方公司的代销信托计划。根据相关法规要求,信托计划只能通过金融机构进行代销,在此之前,各地对持有“公募基金代销牌照”的认可程度不同,此次则进一步统一了相关监管尺度。

这种形势下,信托公司也加速与第三方代销平台划清界限。7月12日,西藏信托发布声明,公司发现有不法分子通过某些网站和平台公开宣传公司的信托产品信息,并诱导投资者添加私人联系方式。公司从未授权任何第三方机构或个人在互联网上公开发布公司信托产品信息。公司从未允许任何非金融机构或个人代理推介销售公司信托产品。

对此,前述某华南地区信托公司从业人员表示,为了适应监管要求,信托公司必须要加大自身财富团队的建设力度。受此影响的信托公司也有可能招募部分优秀的第三方销售人员的业务人员,以增强自身的财富团队能力。

## 向“资产配置+受托服务”转型

2023年,信托业务三类新规发布,资产服务信托项下的财富管理信托细分七项,包括家族信托、家庭服务信托、保险金信托、特殊需要信托、遗嘱信托、其他个人财富管理信托、法人及非法人组织财富管理信托。

信托业务三类新规的发布,标志着财富管理转型拉开序幕。至此,财富管理不再仅仅服务于资产发行,被动承担发行任务,而是以服务委托人需求为业务出发点。其盈利模式也由传统的利差分润模式,转换为包含收取服务费、销售费、管理费等多种盈利模式。

另外,此前信托业协会曾表示,在信托业务三类新规之下,资金端的财富管理业务处于核心地位,这也引导信托公司财富管理业务重心从传统单一的“销售”向“资产配置+受托服务”转型。引导财富经理从“资源型”向“专家型”转变。在此过程之中,财富经理除了要有拓客、客群经营、沟通等能力,还需要具备资产配置、产品设计、定制化服务、风控与合规、协作创新等多项能力。

业内人士认为,财富管理业务无明显进入门槛,各类信托公司均可探索开展,并循序渐进构建和夯实业务能力。财富管理规模是此类业务最重要的指标,同时助力客户财产增值,为客户提供定制化服务,提升客户服务质效与满意度等,也可使信托公司增强客户黏性,提升回报率。

## 逾20只黄金主题基金年内浮盈均超15%

本报记者 方凌晨

近段时间以来,黄金价格呈现整体上行趋势。投资于境内外市场的黄金主题基金也“水涨船高”,均取得了较好收益。

Wind资讯数据显示,截至7月15日,逾20只(仅统计主代码基金)黄金主题基金年内浮盈均在15%以上。其中,华夏中证沪港深黄金产业股票ETF以36.86%的年内浮盈领跑同类基金。

前海开源黄金ETF联接基金基金经理梁涛森对《证券日报》记者

分析称:“在缺乏基本面支撑下各类资产的波动性较高,金融市场的避险情绪助推了投资者对于黄金的需求。”

“在当前美元体系备受争议的基础上,各国央行买入黄金作为储备资产大提提振了金价,而各国央行买入黄金的核心逻辑就是美元这些年的购买力被大幅稀释。”梁涛森表示。

对于未来黄金价格走势,受访业内人士表示,或许短期价格走向难以把握,但中长期看好金价走势,以及相关黄金资产的配置价

值。梁涛森认为:“展望未来,虽然商品属性对黄金价格的影响较小,但对于黄金的需求仍然在不断提升是支撑目前金价的基本盘;金融属性方面,黄金作为能够有效对抗通胀的避险资产之一,在266万亿美元的全球金融资产中,黄金仅占1%,而黄金作为一种能够降低组合波动率的资产,5%至10%的战略配置比例是能够明显优化投资组合的;货币属性方面,有观点会担心央行购金是短期行为,但我们回顾历史认为,购金行为的可持续性还

是比较强的。因此,我们判断在美联储降息周期下黄金价格中枢预计将持续提升。此外,由于开采成本的持续抬升,中长期我们也比较看好金价的持续走势。”

华安基金则表示:“近期美国衰退信号加强,PMI(采购经理指数)景气度和非农就业数据均不及预期,通胀明显下行,强化了市场对于下半年降息的信心。长周期看,全球央行去美元化进程加速,央行购金需求超预期,支撑了黄金的表现。此外,地缘风险仍有不确定性,黄金配置价值凸显。”

## 降本增效驱动、业务转型助推 券商营业部持续“做减法”

本报记者 周尚任  
见习记者 于宏

上周(7月8日至7月14日),3家上市券商陆续发布公告表示,为推动财富管理业务转型、提高分支机构(包括营业部、分公司)运营效率,将撤销旗下部分营业部。

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:“随着金融科技的发展,线上服务平台和智能投顾系统日益成熟,客户对于传统营业部面对面服务的依赖度逐渐降低。券商可以通过互联网、移动应用等渠道提供更加便捷、个性化的服务,满足客户的多样化需求,因此对旗下营业部数量进行了精简。”

## 旨在降本增效

仅在上周,就有西部证券、光

大证券、天风证券3家上市券商陆续发布公告,将撤销旗下部分营业部。其中,光大证券自6月1日至7月12日期间,已发布了3则撤销旗下营业部的公告,决定撤销广州天河北路、广州琶洲、茂名西粤南路、太仓太平路、济南龙奥西路、深圳前海大道、杭州学院路、杭州新业路共8家营业部。

7月14日晚间,天风证券发布公告,近日决定撤销深圳卓越城营业部、深圳福华路营业部以及深圳国际商会中心营业部。而截至7月15日,去年以来,天风证券已经发布了7则撤销旗下营业部的公告,合计撤销了9家线下营业部。

对于券商密集裁撤营业部,江瀚认为:“降本增效是核心驱动力。营业部运营成本高昂,包括租金、人力、维护等各项费用。在财富管理转型的背景下,券商需要更加注重新效率和成本控制,以应对市

场竞争和盈利压力。撤销部分低效或服务范围重叠的营业部,优化资源配置,有助于降低整体运营成本,提升盈利能力。”

记者在采访中了解到,近年来,不少券商纷纷对已设立的分支机构进行综合全面合理评估,推动营业部转型升级为分公司,以提升整体运营效率和竞争力,从而进一步满足客户需求。

比如,3月26日,西部证券审议通过了该公司财富管理业务2024年至2026年分支机构规划方案的提案,对分支机构的布局做出进一步调整,持续推进买方投顾体系建设,在财富管理需求旺盛的、公司有区位优势、公司网点空白但经济发达等地区增设营业部,或根据业务发展需要,将现有营业部升级为分公司;对于连续三年亏损且扭亏无望的分支机构或区位优势不合理的分支机构,经过公司根据实

际情况综合评估后可进行撤并。

华创证券金融业务研究主管、首席分析师徐康表示:“相比传统营业部,分公司可以有效整合各类资源,辐射重点区域服务能力,降本增效。此外,近年来零售端获客渠道逐渐线上化,在机构化进程持续快速推进下,分公司在投行业务、机构客户服务的优势更为突出,或更有利于适应当前券商展业生态。”

## 打造特色分支机构

近年来,券商纷纷对分支机构的布局进行调整,特别是在监管部

门对行业机构特色化、差异化发展的支持下,部分券商致力于打造特色分支机构。例如,第一创业强化投顾能力和投顾体系,进一步优化客户和资产基础,完善机制,推进分支机构特色化发展;西部证

券财富管理业务持续推进分支机构业务布局优化,筛选一批具备较强实力和经营特色的分支机构开展核心区域试点建设,增强对各类业务的综合承接能力,充分发挥区域带动作用。

同时,一些券商分支机构正加强“线下+线上”双轮驱动,着力提升综合协同功能。其中,招商证券动态优化分支机构布局,加强金融科技对一线业务赋能;湘财证券不断优化分支机构管理机制,全面实施数智化考核;中银证券着力推进科技赋能下的个人客户财富管理转型和机构客户生态圈建设,打造赋能型总部和全功能分支机构。

江瀚表示:“客户行为变化也是不可忽视的因素。随着数字化时代的到来,客户更倾向于通过线上渠道获取信息、进行交易和享受服务。券商需要顺应这一趋势,加强线上渠道建设,改善客户体验。”