

86家财险公司前三季度共实现净利润超778亿元

■本报记者 杨笑寒

近日,保险公司三季度偿付能力报告陆续披露,财险公司经营业绩也随之出炉。据《证券日报》记者梳理,截至11月4日,已有86家财险公司披露了三季度偿付能力报告。

数据显示,今年前三季度,86家财险公司合计实现保险业务收入1.37万亿元,合计实现净利润778.27亿元,且前述两项核心经营指标可比口径下均同比上涨,其中净利润大幅增长。

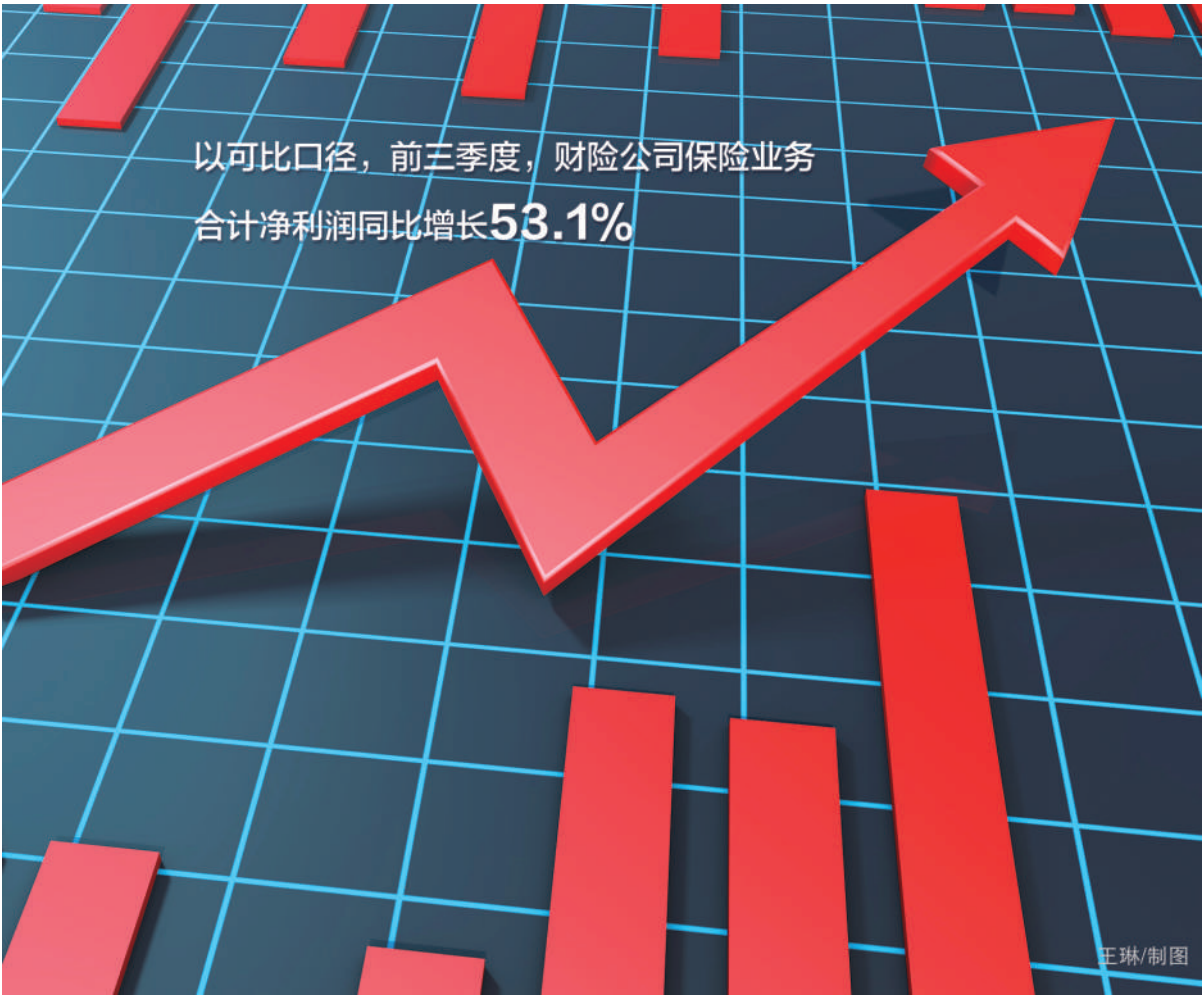
受访专家表示,财险公司净利润同比大幅增长,主要受业务结构优化、经营效益改善和投资收益回暖等因素影响。

78家财险公司盈利

前述86家财险公司中,申能财产保险股份有限公司和苏州东吴财产保险股份有限公司为近年新成立险企,尚无完整可比数据。从可比口径来看,今年前三季度,财险公司合计保险业务收入同比增长4.0%,合计净利润同比增长53.1%,增幅显著。

具体来看,保险业务收入方面,今年前三季度,中国人民财产保险股份有限公司(以下简称“人保财险”)、中国平安财产保险股份有限公司(以下简称“平安产险”)、中国太平洋财产保险股份有限公司(以下简称“太保产险”)保险业务收入均超千亿元,分别以4447.32亿元、2565.79亿元、1596.83亿元位列前三。中国人寿财产保险股份有限公司(以下简称“国寿财险”)、中华联合财产保险股份有限公司的保险业务收入超过500亿元,分别以855.77亿元、575.40亿元位列第四、第五。

净利润方面,86家财险公司中,今年前三季度,有78家财险公司实现正收益,合计实现净利润780.65亿元;8家财险公司亏损,合计亏损额为2.38亿元。具体来看,人保财险、平安产险、太保产险、国寿财险、众安在线财产保险股份有限公司净利润分别为336.29亿元、155.55亿元、87.67亿元、34.88亿元、18.59亿元,位居前五。



对此,北京排排网保险代理有限公司总经理杨帆对《证券日报》记者表示,今年前三季度,财险行业呈现出“量质齐升”的良好态势,保险业务收入平稳增长,净利润同比大幅增长,这表明行业的盈利能力正在显著增强。其背后驱动力主要来自两个方面:一是业务结构优化,车险市场在综合改革后保持平稳,同时非车险业务在政策支持与社会需求升级的双重驱动下,成为重要的增长引擎;二是经营效益改善,行业整体通过精细化管理降低了综合成本,同时资本市场回暖也带来了较好的投资收益,承保与投资双轮驱动共同推动了净利润的高增长。

对外经济贸易大学创新与风险管理研究中心副主任龙格也对《证券日报》记者分析称,前三季度财险业呈现出“保费稳增长,利润高爆发”的特点。其中,净利润同比大幅提升超50%,主要得益于权益市场表现较好带来的投资收益改善以及承保端盈利能力的增强,特别是“报行合一”政策推动行业综合成本率显著优化。

其中,综合成本率是衡量财险公司承保端经营状况的核心指标,反映财险公司的承保端盈利能力。综合成本率高于100%,意味着财险公司在承保业务方面出现了亏损。从综合成本率来看,今年前三季度,有50家险企的综合成本率超过100%,这一数量相较于去年同期有所下降。

值得注意的是,今年前三季度,“老三家”(人保财险、平安产险、太保产险)合计实现净利润579.51亿元,占行业整体净利润的74%,同时45家财险公司净利润低

于1亿元,行业“马太效应”仍较为显著。

龙格表示,财险行业“马太效应”凸显,是因为头部险企在品牌、渠道、数据、资金规模上优势显著,能更好适应严监管并摊薄成本。对中小财险公司而言,应摒弃同质化竞争,聚焦细分市场,如新能源车险或打造特定股东生态等,走专业化、差异化发展道路,并利用“小快灵”优势优化成本与服务。

杨帆也表示,中小财险公司破局的关键在于避免同质化竞争。中小财险公司可以通过聚焦责任险、健康险或特定行业的风险保障等细分市场或新兴领域,通过产品创新和快速服务建立差异化优势。同时,积极拥抱金融科技,提升运营效率与客户体验,或通过深化与渠道、科技平台的合作,以轻资产模式构建自身的核心竞争力,从而在激烈的市场竞争中找到立足之地。

“马太效应”凸显

值得注意的,今年前三季度,“老三家”(人保财险、平安产险、太保产险)合计实现净利润579.51亿元,占行业整体净利润的74%,同时45家财险公司净利润低

于1亿元,行业“马太效应”仍较为显著。

龙格表示,财险行业“马太效应”凸显,是因为头部险企在品牌、渠道、数据、资金规模上优势显著,能更好适应严监管并摊薄成本。对中小财险公司而言,应摒弃同质化竞争,聚焦细分市场,如新能源车险或打造特定股东生态等,走专业化、差异化发展道路,并利用“小快灵”优势优化成本与服务。

杨帆也表示,中小财险公司破局的关键在于避免同质化竞争。中小财险公司可以通过聚焦责任险、健康险或特定行业的风险保障等细分市场或新兴领域,通过产品创新和快速服务建立差异化优势。同时,积极拥抱金融科技,提升运营效率与客户体验,或通过深化与渠道、科技平台的合作,以轻资产模式构建自身的核心竞争力,从而在激烈的市场竞争中找到立足之地。

值得注意的,今年前三季度,“老三家”(人保财险、平安产险、太保产险)合计实现净利润579.51亿元,占行业整体净利润的74%,同时45家财险公司净利润低

于1亿元,行业“马太效应”仍较为显著。

龙格表示,财险行业“马太效应”凸显,是因为头部险企在品牌、渠道、数据、资金规模上优势显著,能更好适应严监管并摊薄成本。对中小财险公司而言,应摒弃同质化竞争,聚焦细分市场,如新能源车险或打造特定股东生态等,走专业化、差异化发展道路,并利用“小快灵”优势优化成本与服务。

杨帆也表示,中小财险公司破局的关键在于避免同质化竞争。中小财险公司可以通过聚焦责任险、健康险或特定行业的风险保障等细分市场或新兴领域,通过产品创新和快速服务建立差异化优势。同时,积极拥抱金融科技,提升运营效率与客户体验,或通过深化与渠道、科技平台的合作,以轻资产模式构建自身的核心竞争力,从而在激烈的市场竞争中找到立足之地。

值得注意的,今年前三季度,“老三家”(人保财险、平安产险、太保产险)合计实现净利润579.51亿元,占行业整体净利润的74%,同时45家财险公司净利润低

于1亿元,行业“马太效应”仍较为显著。

龙格表示,财险行业“马太效应”凸显,是因为头部险企在品牌、渠道、数据、资金规模上优势显著,能更好适应严监管并摊薄成本。对中小财险公司而言,应摒弃同质化竞争,聚焦细分市场,如新能源车险或打造特定股东生态等,走专业化、差异化发展道路,并利用“小快灵”优势优化成本与服务。

杨帆也表示,中小财险公司破局的关键在于避免同质化竞争。中小财险公司可以通过聚焦责任险、健康险或特定行业的风险保障等细分市场或新兴领域,通过产品创新和快速服务建立差异化优势。同时,积极拥抱金融科技,提升运营效率与客户体验,或通过深化与渠道、科技平台的合作,以轻资产模式构建自身的核心竞争力,从而在激烈的市场竞争中找到立足之地。

值得注意的,今年前三季度,“老三家”(人保财险、平安产险、太保产险)合计实现净利润579.51亿元,占行业整体净利润的74%,同时45家财险公司净利润低

于1亿元,行业“马太效应”仍较为显著。

龙格表示,财险行业“马太效应”凸显,是因为头部险企在品牌、渠道、数据、资金规模上优势显著,能更好适应严监管并摊薄成本。对中小财险公司而言,应摒弃同质化竞争,聚焦细分市场,如新能源车险或打造特定股东生态等,走专业化、差异化发展道路,并利用“小快灵”优势优化成本与服务。

杨帆也表示,中小财险公司破局的关键在于避免同质化竞争。中小财险公司可以通过聚焦责任险、健康险或特定行业的风险保障等细分市场或新兴领域,通过产品创新和快速服务建立差异化优势。同时,积极拥抱金融科技,提升运营效率与客户体验,或通过深化与渠道、科技平台的合作,以轻资产模式构建自身的核心竞争力,从而在激烈的市场竞争中找到立足之地。

值得注意的,今年前三季度,“老三家”(人保财险、平安产险、太保产险)合计实现净利润579.51亿元,占行业整体净利润的74%,同时45家财险公司净利润低

于1亿元,行业“马太效应”仍较为显著。

龙格表示,财险行业“马太效应”凸显,是因为头部险企在品牌、渠道、数据、资金规模上优势显著,能更好适应严监管并摊薄成本。对中小财险公司而言,应摒弃同质化竞争,聚焦细分市场,如新能源车险或打造特定股东生态等,走专业化、差异化发展道路,并利用“小快灵”优势优化成本与服务。

商业银行纷纷调整积存金业务并提示风险

■本报记者 杨洁

近日,商业银行对旗下黄金积存业务频频进行调整。比如,11月3日,工商银行与建设银行相继发布公告,宣布暂停受理旗下如意金积存、易存金等部分业务。不过,11月3日晚间,工商银行再次公告称,已恢复受理如意金积存业务的开户、主动积存、新增定期积存计划以及提取实物的申请。

事实上,进入10月份以来,已有多家银行陆续对积存金业务进行了调整,如中国银行、平安银行、兴业银行等均上调了积存金产品起投门槛。

中国银行研究院研究员杜阳对《证券日报》记者表示,多家银行对黄金积存业务进行暂停或调整,主要受宏观政策、市场风险管理以及业务合规等多重因素影响。第一,全球政治、经济环境仍存在不确定性,包括美元波动、货币政策转向以及地缘政治风险等,这导致贵金属价格呈现一定波动,银行在维护资产安全和流动性管理方面需要更加审慎。第二,黄金积存业务涉及实物贵金属交付、定投计划及账户管理等环节,客户规模快速增长可能带来操作风险、流动性风险和合规压力。银行暂停新增业务和实物提取,实际上是对潜在风险进行预防性控制。第三,政策监管对银行黄金业务提出更高要求,例如资金流向、反洗钱以及客户适当性管理等,这促使银行在业务扩张上采取阶段性调整措施。

10月份公募机构调研聚焦医药生物等赛道

■本报记者 彭衍菴

10月份,公募机构调研热情显著升温。公募排排网数据显示,10月份共有159家公募机构参与A股上市公司调研,共覆盖30个行业的632只个股,合计调研次数达7452次,较9月份的4641次环比大幅增长60.57%,调研的广度与深度同步提升,为第四季度资产配置谋篇布局,医药生物等赛道成为机构扎堆关注的核心方向。

在晨星(中国)基金研究中心总监孙珩看来,上市公司三季报的披露完毕,为公募机构深入分析企业运营情况提供了参考。公募机构将积极调研,寻找潜力股,抢占投资先机。

从机构调研活跃度来看,10月份,114家公募机构调研尤为积极,调研次数均不少于20次,其中14家公募机构调研次数均超100次。

创金合信基金以302次调研频次居首,重点布局医药生物、电子和机械设备行业;平安基金(169次)与博时基金(137次)位居其后,紧扣科技制造主线,覆盖电子、电力设备及计算机行业等。另外,嘉实基金、天弘基金、西部利得基金等调研次数均超100次。

10月份A股市场呈现上行态势,上证指数一度突破4000点大关,市场赚钱效应凸显。在此背景下,10月份获公募机构调研的632只个股中,304只当月股价涨幅为正。

据梳理,公募机构对标的的调研

“多家商业银行对积存金业务进行调整,主要原因一是黄金价格冲上新高之后,黄金投资的风险随之攀升,商业银行从管控业务整体风险,以及维护投资者利益角度出发对业务进行调整。二是黄金税收新规可能也是引起积存金业务规则调整的重要因素之一。”上海金融与法律研究院研究员杨海平对《证券日报》记者表示。

展望未来,杜阳认为,如果市场波动加剧或监管趋严,其他银行也可能跟进类似措施,但这种调整一般针对新增或高风险业务,存量客户权益通常能够得到保障,总体上属于风险管理和业务优化的常规操作,而非行业性收缩。

记者注意到,多家银行近段时间在官网发布关于防范贵金属价格波动风险的提示。就普通投资者在当前市场环境下如何平衡收益与风险,杜阳表示,黄金等贵金属具有避险和保值功能,但同时价格易受国际经济数据、货币政策、地缘政治及市场情绪影响,波动性较大,因此不宜将其作为短期高收益投机工具。建议投资者在配置黄金资产时保持适度比例,合理搭配股票、债券、现金等其他资产,以分散风险;对于黄金积存或定投类产品,应优先选择有银行或正规金融机构保障的渠道,避免盲目追求高收益;可采取“定投+长期持有”的策略,通过长期均衡成本降低波动风险,而非频繁买卖;应密切关注市场信息和政策变化,建立止损和风险预警机制,避免集中暴露于单一资产或市场。

10月份公募机构调研聚焦医药生物等赛道

聚焦度进一步提升。例如,10月份共有165只个股获公募机构调研均不少于15次,其中15只个股接受调研均超50次,计算机行业的金融科技更是以接受73次调研,居于首位。

从行业调研热度来看,10月份共有17个申万一级行业获得公募机构重点调研,各行业被调研次数均不少于100次。

医药生物板块10月份共85只个股接受合计接受公募机构调研1229次;电子板块紧随其后,78只个股获公募机构合计调研1069次。

孙珩表示,此次调研中,医药生物、电子等行业受关注度高,反映出机构对这些行业优质标的的重视,也体现了机构在市场震荡上行期间积极寻找投资机会、提升投资收益的意图。

此外,电力设备、机械设备行业也表现出较高的调研活跃度,被公募机构调研次数均不少于750次,被调研个股数量均超55家。

深圳市融智私募证券投资基金管理有限公司FOF基金经理李春瑜在接受《证券日报》记者采访时表示:“公募机构等专业机构在调研上具有天然优势,他们重点关注的行业和公司,常与当下的市场关注方向相契合。对普通投资者来说,留意这些调研动向,可以作为发掘潜力股、寻找投资方向的实用参考。”

不过,业内人士也提醒,调研热度仅是投资决策的参考因素之一,投资者还需结合公司基本面、估值水平、行业景气度等多重因素综合判断。

券商积极推进定增事项补充资本金

■本报记者 于宏

今年以来,为把握市场机遇、扩大业务规模,券商持续补充资本金,多家券商的定增事项不断迎来新进展。

11月3日晚间,南京证券发布公告,收到中国证监会批复,同意本公司向特定对象发行股票的注册申请。公开信息显示,南京证券本次定增拟发行股份数量为不超过11.06亿股,募集资金总额不超过50亿元,其中,控股股东紫金集团拟认购金额为5亿元。

从经营情况来看,今年以来,南京证券表现稳健。前三季度,南京证券实现营业收入22.62亿元,同比增长12.72%;实现归母净利润9.13亿元,同比增长31.18%。截至三季度末,南京

证券总资产为835.42亿元,较上年末增长了19.74%。

除南京证券外,今年以来多家券商定增事项都取得了关键进展。Wind资讯数据显示,年内已有国泰海通、国信证券、天风证券、国联民生等4家券商的定增事项落地(按发行日期计),实际募资金额分别为100亿元、51.92亿元、40亿元、20亿元。

此外,当前还有多家券商的定增申请正持续推进。10月13日,中泰证券定增申请获中国证监会批复同意。10月16日,东吴证券披露,定增事项相关议案已获股东大会审议通过。中泰证券和东吴证券定增的拟募资金额均为不超过60亿元。

对此,巨丰投资首席投资顾问张翠霞对《证券日报》记者表示:“资本实力是影响券商竞争的关键因素之

一。今年以来,资本市场景气度持续提升,作为市场中的核心中介机构,券商通过定增方式补充资本,有助于带来长期稳定的资金,支持券商更好开展两融、投资等重资本业务以及衍生品等创新业务,提升市场竞争力和抗风险能力。同时,在行业并购重组持续推进的态势下,定增也为部分券商筹集并购资金提供了一条可行路径。”

聚焦资金用途,多家券商披露了定增募集资金的具体使用规划。例如,南京证券表示,本次募资扣除发行费用后拟全部用于补充公司资本金,其中,拟投入不超过13亿元用于偿还债务及补充其他营运资金,投入不超过10亿元用于支持另类子公司和私募子公司,投入不超过7亿元用于信息技术、合规风控方面,投入不超过5亿元

用于购买国债、地方政府债、企业债等证券,并在投行、资管、财富管理业务方面分别投入不超过5亿元。中泰证券也披露,募集资金拟用于发展另类投资业务,做市业务等。

“值得注意的是,券商通过定增等方式补充资本金时,不应盲目追求规模扩张,而应结合该公司股东回报和价值创造能力、自身经营状况、市场发展战略等,合理确定融资规模和时机。”盘古智库(北京)信息咨询有限公司高级研究员余丰慧对《证券日报》记者表示,对于募集资金的使用,券商应严格规范资金用途,聚焦主责主业,审慎开展高资本消耗型业务,注重提升资金使用效率,推动资本实力与专业服务能力同步提升,从而实现可持续的高质量发展。

多家中小银行实施增资扩股

■本报记者 彭妍

10月31日,九江银行发布公告,拟通过非公开定向发行不超过8.6亿股内资股、不超过1.75亿股H股的方式补充核心一级资本。《证券日报》记者了解到,今年以来中小银行增资扩股显著提速,普遍采取引入外部股东、可转债转股、定向增发等;随着资本补充方案逐步落地,部分银行同步开展股权结构调整。

对此,业内专家表示,中小银行密集开展增资扩股,既是应对监管要求、夯实资本基础的主动选择,也是适应经济高质量发展、提升服务质效的必然举措。

九江银行在公告中明确,本次增资募集资金扣除发行费用后,将全部用于补充核心一级资本,旨在增强风险抵御能力并优化股权结构。若按发

行上限完成,该行总股本将从当前约28.47亿股增至38.82亿股,增幅超36%。

具体来看,九江银行非公开定向发行内资股拟面向包括主要股东在内的不超过35名合格境内机构投资者;H股计划向不超过10名独立于该行及关联方的合格投资者发行,数量不超过1.75亿股,实际发行规模将根据监管批复与市场情况动态调整。值得关注的是,这是九江银行近年来第二次推进增资扩股。

除九江银行外,今年已有多家中小银行加入增资行列:青岛银行、张家口银行、廊坊银行等城商行主动推进资本补充;浙江稠州商业银行、山西银行、兰州银行等多家机构则获批准发行二级资本债或无固定期限资本债券。在增持方式上,除定向增发外,配股、优先股、“二永债”(二级资本债券和永

续债)及转股型资本债券等工具也被广泛运用。

中国银行研究院银行业与综合经营团队主管邵科对《证券日报》记者表示,当前,中小银行频繁增资扩股,核心原因有四方面:一是支持实体经济需加大信贷投放,而中小银行资本充足率偏低,资本补充紧迫性提升;二是净息差收窄削弱盈利与内源性资本补充能力;三是资本市场活跃,中小银行投资价值凸显,为外源性增资打开空间;四是市场竞争日益激烈,中小银行亟须加快战略转型,推动数字化、专业化、差异化转型,补充资本加大相关投入。

据梳理,地方国资是本轮中小银行增资主力。例如,10月24日,湖南银行官网披露,中国证券监督管理委员会已批复同意湖南银行向特定对象发行10亿股普通股;此前中国证券

净值“掌控力”取决于投研水平

虽然基金经理投资风格各异,但严谨的“投资策略”与成熟的“投资体系”是产品实现净值稳健增长、穿越市场周期的基石,并最终决定其对净值的“掌控力”。

从2022年发布的《关于加快推进公募基金行业高质量发展的意见》到今年5月份发布的《行动方案》,都着重于引导公募机构加快投研体系建设步伐。其中《行动方案》提出“加快‘平台化、一体化、多策略’投研体系建设”。

在李一鸣看来,打造投研体系、提升投研实力,已成为监管部门、公募机构、投资者等多方诉求交汇的最强共振点。

“公募基金行业已从‘规模战’转向‘质量战’。目前,A股上市公司已

超过5000家、覆盖众多行业赛道,单个基金经理难以完成全市场深度研究,投研体系通过分工协作可有效弥补个体能力边界,让基金经理聚焦核心决策,从而提升长期业绩稳定性。此外,投资者需求也在升级,对精准匹配风险偏好与目标有更高要求,这些多元化需求需要投研体系的多维度覆盖提供支持。”李一鸣如是说。

刘元海介绍称:“东吴基金致力于发展投研一体化,通过构建学习型组织,使投研人员之间实现研究成果共享并相互取长补短。决策环节群策群力,以提高投资决策的胜率。基金经理也会基于团队研究成果,对投资组合持续优化、及时纠偏,尽量避免行业或个股误判带来的投资风险。”

当前,公募基金行业正从“台前”宣传营销的比拼悄然转向“幕后”投研实力的角力,各家公募机构正积极优化并迭代投研体系,以筑牢核心壁垒,力图在资管“深水区”竞争中占得先机。汇添富基金副总经理袁建军表示,在政策、流动性、基本面、风险偏好和估值五大因素共同支撑下,A股市场仍具备健康上行的基础。在此背景下,主动权益类基金也有望进入跑赢指数的新周期。