

五大上市险企前五月累计保费收入仅同比微增0.69%

保费收入“原地踏步” 拖累保险股持续走低

截至目前,A股五大上市险企今年前5月保费数据已全部发布。数据显示,保险公司负债端的压力仍然较大,五大上市险企前5月共取得保费收入约1.3万亿元,同比仅增长0.69%,基本处在原地踏步状态。受保费低增速拖累,今年上市险企股价持续走低。多家券商机构认为,虽然目前行业短期业绩承压,保险股仍不见“拐点”,还在“寻底”,但长期看好保险业增长前景。

■新快报记者 刘威魁

前5月险企保费普遍下滑

今年前5个月,中国人寿、中国太保、新华保险分别取得保费收入3864亿元、1887.8亿元、826.7亿元,分别同比增长4.49%、5.16%、4.46%;中国人保取得保费收入2817.6亿元,同比微增0.37%;中国平安取得保费收入3610.8亿元,同比下降5.56%。

“行情不好”,已经成为险企当前面临的客观难题。今年一季度,国内保险业的保费收入为17995.17亿元,尽管表面看来同比增长了7.8%,但在今年3月行业出现了自去年3月以来的首次保费负增长,单月行业保费收入为4765.29亿元,同比下跌了3.3%。

不仅如此,下滑的趋势还在进一步被拉大。从5月份保费收入来看,中国太保、中国平安、中国人保和新华保险单月保费收入分别同比增长-1%、-5%、-8%、-14%,中国人寿单月保费收入也仅同比增长3%。

“今年3月以来,保险业负债端数据进一步走弱,人身险单月保费收入负增长幅度持续扩大。”业内人士分析指出,前期“开门红”促销和重疾险“炒停售”提前消耗了一定的保险需求,加上车险综合改革下车保费用的下滑以及疫情影响,今年上半年几乎成为了近十年来保险公司最煎熬的半年。

看好保险股长期走势

受保费低增速拖累,今年上市险企股

价持续走低,保险板块整体呈现下跌态势。据同花顺数据显示,截至6月23日,年内保险指数跌幅达6.98%。从个股来看,中国平安、中国太保、新华保险、中国人寿、中国人保的股价年内跌幅分别达24.33%、20.16%、19.20%、12.11%、9.89%。

此外,主要股东的减持套现,进一步加剧了保险股的下跌。据Wind统计,今年以来,中国太保、中国人保、中国平安都收到了持股5%以上股东的减持信息。

基于对保费端与投资端的双重担忧,近期,机构对保险股的持股态度进一步分化。有机构大幅减持保险股,卜蜂集团累计减持中国平安H股1.83亿股,占总股本比例达1%,合计金额约为166亿港元;瑞士再保险清仓了其持有的新华保险7785.78万股。但也有机构逢低加仓,5月27日,贝莱德以每股平均价84.6港元增持中国平安H股2121.15万股,增持后,中国平安H股继续下跌,目前股价为77.45港元。

多位分析人士强调,短期来看,保险股仍在“寻底”,投资者需谨慎;但若从长期投资角度来看,看好保险股长期走势。“疫情对于人们购买保险防范风险也将带来积极影响,尤其是随着后续经济走强,居民财富增加,国内保险行业在庞大人口需求支撑下,不论是基于保险深度还是保险密度层面出发,整个行业仍然拥有巨大的提升空间,处在发展红利阶段。”广发证券研报指出,长期来看,保险行业仍有较大的空间。

跨境理财通“通车”在即 银行蓄力“备战”

新快报讯 记者许莉芸报道 跨境理财通业务“通车”在即。有业内消息称,粤港澳大湾区跨境理财通业务试点实施细则可能在7月份正式落地。日前,香港证监会行政总裁梁凤仪表示,粤港澳大湾区“跨境理财通”的筹备工作现已进入最后阶段。为此,各家银行纷纷蓄力,都希望能争抢“第一棒”,新快报记者了解到,中国银行、交通银行、渣打银行等均在为最后的冲刺工作做准备。业内人士表示,跨境理财通正式落地后,有助于内地银行拓展财富管理业务,“北向通”投资者的投资偏好将进一步推动内地银行理财子业务发展。

根据今年5月发布的《粤港澳大湾区“跨境理财通”业务试点实施细则(征求意见稿)》(下称《征求意见稿》),跨境理财通业务就是粤港澳大湾区内地和港澳投资者通过区内银行体系建立的闭环式资金管道,跨境投资对方银行销售的合资格投资产品或理财产品,为投资者提供“北向通”和“南向通”金融服务。在跨境理财通的初期,内地理财公司为“北向通”投资者主要提供中低风险的产品,即风险评估在“R1”至“R3”风险的产品。而“南向通”业务可购买的投资产品由港澳管理部门规定,有业内预计,“南向通”投资范围也将从低风险产品入手。

渣打银行大中华及北亚地区财富管理区域业务主管江碧彤对新快报记者表示,根据监管规定,初期合资格的产品包括储蓄、外汇、基金和零售债券。交通银行个人金融业务部

产品处处长李琦也曾表示,会针对跨境理财通专门发一些产品,理财子公司(交银理财)会参与,也会代销一些同业产品。他表示,从当前业内反映情况看,“南向通”可以满足居民的多元化资产配置需求,“北向通”产品收益率比较优势,对港澳居民的吸引力也会不小。

值得注意的是,《征求意见稿》大湾区内银行跨境合作的模式由大家原先猜测的“一对”模式变为“一对多”模式。

江碧彤表示,在“一对”的合作模式下,出于对系统标准统一性和业务对接便利性的考量,银行和机构往往倾向于选择同一集团在内地/港澳的另一个金融主体建立合作,造成相对封闭的合作环境,但“一对多”模式则彻底打开了这一局面。“内地银行可以在这个框架下,转介客户给香港的合作银行。”她表示,这种“一对多”的模式可以在境外没有太多分支网点的内地金融机构,提供了参与理财通业务的机会。

业内认为,在资管新规、理财产品刚刚成立的当下,跨境理财通将促进内地银行理财、研投业务的发展。中信建投分析师杨荣表示,首批进行合作试点的内地代销银行,估计以国有大行及大湾区理财实力较强的股份行为主。同时,“北向通”投资者对于理财的风险偏好相对内地投资者整体更高,更追求收益,因此投资偏好的不同将促进内地银行理财子业务发展,特别是将提升有关方面对于权益类资产投资的投研能力。

特别报道

这家银行的票据业务是如何在区域市场练就龙头地位的?

近年来票据业务越来越受到企业界和银行界的青睐。广东是票据大省,根据相关数据显示,2020年末广东省银票承兑量和承兑余额、商票贴现余额排名全国第二,银票贴现量和贴现余额、商票贴现量排名全国第一。票据业务是服务中小微企业的利器。票据小额分散、高流动、易变现的特点,能有效匹配中小微企业高频、灵活、小额的融资需求,是解决中小微企业融资难、融资贵问题的“金钥匙”。

2020年新冠疫情暴发后,广州地区众多中小企业经营受内贸业务冰封、外贸形势急转直下的双重影响,生产经营受到严重冲击。招商银行广州分行利用多元化线上票据融资产品,为企业提供包括票据结算、融资、管理在内的覆盖票据全生命周期的服务方案。截至2020年末,该行已为超过3000家企业客户提供票据贴现服务,中小民营企业贴现量占比超过80%。当年票据直贴量超600亿元,转贴交易量超过1500亿元,市场份额稳居区域市场龙头地位。招行广州分行是如何做到呢?一起来探究下其中奥秘。

科技赋能一站式贴现,升级迭代票据线上服务

早在2017年,招行广州分行在广州地区率先推出在线贴现,实现了贴现的全流程线上自主办理,降低贴现成本的同时,大大提升了企业的融资效率。2018年,又抢先同业实现了手机银行在线贴现功能,打破了办公地点、办公时间的限制,帮助企业实现全年随时随地

首创“全国服务一家”模式,助力供应链商票融资

商票融资一直以来都是企业面临的一大难题,相较于银票,商票融资成本相对较高,且方便快捷程度不及银票。针对这一问题,招行广州分行在广州市场首创“全国服务一家”商票保贴模式。供应链核心企业开具商票后,供应链上游任一商票持票人在全国任意一家招行均可办理贴现,打破地域限制,有效化解了企

首批“小票贴现中心”,以金融之力回馈地区发展

自2015年取得广东省首批“小微企业小额票据贴现中心”资格以来,招行广州分行充分运用再贴现“微票通”产品,积极支持“三农”经济和小微企业、小微企业发展。2020年疫情期间,招行广州分行还设置绿色通道,实现再贴现全线上化办理;针对基建、医疗、交通运输、教育、酒店、餐饮等受疫情影响较大

高效融资。2019年,进一步推出跨行在线贴现,那些未在招行开户企业也能享受到招行票据服务的便利。产品的创新带来服务的升级,票据服务的一次次迭代,有效助力中小企业跨过融资难、融资贵、融资慢的“三座大山”。

值得一提的是,招行广州分行已

于2020年10月在企业App上推出全生命周期票据服务产品——“指掌票据”,这款集收付票、开票、贴现、票据池、票据查询等功能于一体的产品一经推出,便收获了广大客户的认可,上线一周访问次数破万,业务发生额突破亿元。

招行广州分行了解到相关情况后,当天即通过“在线贴现”放款6000万元,保障了公司正常运营。2018年以来,招行广州分行运用“1+N”供应链商票保贴产品,服务了多家本地大型央企、国企、行业龙头企业及其供应商企业,支持供应链上下游商票融资超160亿元,服务了超千户供应链端的中小企业客户。

在当前积极财政政策与“总量适度”的货币政策下,票据仍是支持实体经济、中小微、民营、三农发展的理想工具之一。招行广州分行还将继续通过票据产品创新和流程优化,服务中小企业生产经营的全生命周期,努力实现中小企业对票据的所有想象,用金融力量全力支持实体经济发展。