

中长期资金入市:险企称加大权益资产配置

本报记者 陈晶晶 北京报道

“政策底”越发明显,在监管机构多方引导之下,养老金、保险资金、银行理财等中长期资金入市步伐或将加快。

8月24日,中国证监会召开全国社保基金理事会和部分大型银行保险机构主要负责人座谈会。会议提出,在国内经济转型升级、金融市场改革深入推进、长期利率中枢下移的新形势下,养老金、保险资金和银行理财资金等中长期资金加快发展权益投资正当其时。参会机构一致表示,将更好发挥

权益类资产配置仍有上升空间

业内人士表示,权益类资产是险资资产配置中不可或缺的部分。

事实上,保险资金参与中国资本市场,经历了从无到有、从试点到常态、从局部到整体,逐步拓展、持续完善、稳步推进的发展历程。近两年,监管机构持续鼓励保险业增持上市公司股票,引导保险机构将更多资金配置于权益类资产。比如,2022年年底,原中国银保监会发文鼓励保险资金稳步增加权益类资产配置规模,充分发挥在优化投资者结构、稳定资本市场等方面的积极作用。并表示,下一步,将引导保险资金发挥长期优势,为实体经济提供差异化融资服务。鼓励保险资管公司发挥另类投资专业特长,创设长期限优质资产。支持保险资金随着行业发展和专业能力提升,持续加大资本市场投资力度。完善分级分类差异化监管措施,鼓励偿付能力充足、资产负债管理能力较强的保险公司加大股票等二级市场权益类资产投资。积极创造条件,探索保险资金长期稳定投资股票模式,充分发挥机构投资者作用,加大优质上市公司股票投资。

Wind数据显示,截至8月14日,有超过300家上市公司披露

中长期资金的市场稳定器和经济发展助推器作用,正确看待市场短期波动,把握长期向好的大势,强化逆周期布局,加大权益类资产配置,用实际行动引领长期投资、价值投资、稳健投资,努力实现服务高质量发展、客户资产保值增值、机构自身长期健康发展的更好统一。

连日来,减半征收印花税、阶段性收紧IPO节奏、规范上市公司减持行为、降低融资保证金比例等一系列政策齐出。东莞证券研报最新分析显示,本轮活跃资本市场“组合拳”有助于推动权益市场回暖,保险机构投资收益有望直接受

2023年半年报。其中,有超过60家上市公司前十大流通股名单中出现险资身影,合计持股数量超过48亿股。从持股数量来看,险资对中国联通(600050.SH)的持股数量最突出。截至2023年二季度末,险资对中国联通的持股数量为31.90亿股,期末持股市值为153.14亿元。除此之外,险资对中国电信(601728.SH)、首钢股份(000959.SZ)、中原高速(600020.SH)、勤上股份(002638.SZ)的持股数量均超过1亿股。2023年二季度,有超过10家上市公司的前十大流通股名单中新增险资身影。其中,中国人寿(601628.SH)旗下两款保险产品新进成为中国电信前十大流通股,持股数量达7.83亿股。中国人寿旗下一款保险产品新进成为安徽合力(600761.SH)的前十大流通股,持股数量达1177.71万股。东睦股份(600114.SH)获中国人寿险资旗下一款保险产品增持,持股数量达1019.11万股。

不仅如此,险资近期在二级市场上频频调研。Wind数据显示,今年下半年以来,截至8月11日,

益。与此同时,多家大型险企高管层近日也明确表示看好未来权益市场表现,进行适时增配。

《中国经营报》记者注意到,作为资本市场第二大机构投资者,截至2023年6月末,保险资金投资股票和证券投资基金3.46万亿元,去年年末数据为3.18万亿元。对比该数据可知,今年上半年,险资加大了入市资金。

在当前利率下行环境下,保险资金配置权益资产情况如何?面临着哪些机遇与挑战?未来可以从哪些方面提高险资配置权益资产的积极性?

有120家保险公司、保险资管公司参与调研合计超过1300次,涉及上市公司超过1100家。

业内人士表示,权益类资产是险资资产配置中不可或缺的部分。当前,险资配置权益类资产面临较好的发展机遇。从单个机构情况来看,根据监管规定,险企权益类资产配置比例最高可达上季末总资产的45%。不过部分险企披露的数据显示,其权益类资产配置占比离上限还很远。从整个保险行业来看,截至2023年6月末,我国保险资金余额增至26.8万亿元。对A股市场投资力度的“股票和证券投资基金”的投资余额为3.46万亿元,占比为12.91%,距离监管上限仍有提升空间。

据西部证券研究报告测算,截至2023年6月末,险资投资于债券、股票及证券投资基金、银行存款及其他配置占比分别为42.7%、12.9%、33.6%、10.8%。今年保险资金运用余额增速将恢复至8%左右,保险资金权益仓位将回升至13.5%,预计下半年险资有望为市场带来近3500亿元增量资金。

险企持谨慎乐观态度

谈及下半年股票投资策略,黄本尧进一步表示,坚持长期投资价值投资理念,保持战略定力。

记者注意到,近日,正值上市保险公司中期业绩披露季,多家大型上市险企高管层公开称,下半年权益市场将迎来较好的投资机会,并计划适时提高权益类资产的配置仓位。

人保资产副总裁黄本尧表示,对资本市场后续走势持谨慎乐观判断,主要基于四方面原因:一是经济在稳步回升,今年上半年经济增速达到5.5%,虽然这个数据略低于市场预期,不过,从长期来看,我国经济发展潜力大、韧性强、长期向好的基本面没有改变。下半年随着稳定经济发展和化解风险的相关政策措施落地见效,对全年经济增速充满信心。二是中央政治局会议提出,要活跃资本市场,提振投资者信心,充分体现了党中央对资本市场持续健康发展的高度重视。证监会也及时出台了活跃资本市场的相关举措,对资本市场的长远发展影响深远,极大提振了投资者信心。三是资本市场目前的估值水平,实际上处于历史较低的水平,从长期来看已经具备长期投资价值。四是随着美国通胀逐渐回落,经济面临下行压力,预计美联储加息已经接近尾声,对全球资本市场的扰动边际减弱。

“当前股票市场从估值层面来看,处于历史低位水平,具有比较明显的估值优势。”中国太保产总总经理余荣权表示。

对于下半年在权益品种上的配置策略,余荣权说:“股票市场具有长期配置吸引力,现在应该是投资优质上市公司股票的好时机,我们相对比较积极,会在比较低的位置逐步增加优质股票的配置。”



从估值层面来看,当前股票市场处于历史低位水平,具有比较明显的估值优势。视觉中国/图

谈及下半年股票投资策略,黄本尧进一步表示,坚持长期投资价值投资理念,保持战略定力,在市场估值显著低估时,将根据资产战略配置要求,以及风险预算的约束,来进一步加大权益资产配置。基于新会计准则实施的管理需要,下半年将进一步加大OCI股票、TPL股票组合配置比例结构的调整优化。加强市场研判,积极把握结构性机会。根据国内外经济形势的变化,深入研究新发展格局下的结构特征,把握国内大循环内需恢复的结构性机会,防范国际循环外需减弱的结构性风险,重点挖掘战略性新兴产业中的品种投资机会。

泰康资产第三方投资部、投连投资部负责人邢振在泰康资产2023年半年度线上投资策略会上表示,下半年的投资策略有两条主线:一是逢低布局绩优顺周期行业及个股,以个股性价比决定加仓行为,着眼长远,收集低位筹码,同时减持涨幅较大且估值已经偏高的标的,及时止盈;二是AI主线大概率走向纵深维度,顺应市场主线行情,并从中选择成长性良好、壁垒高的个股进行配置,积极利用市场调整机会进行布局,可重点关注算力领域。

种种迹象显示,之所以要推进长期考核机制,是因为目前险资机构普遍实施的“短周期”考核机制存在一些问题。

中国保险资产管理业协会此前发布的报告显示,保险公司投资绩效考核周期以中短期为主,近七成机构采用年度考核。

当前,保险资金通常以1年期

为周期考核,而保险行业平均负债久期超过10年,这种短周期考核对于以久期长、稳定性高为优势的保险资金不能起到很好的引导作用。短期业绩考核和排名不仅不能驱动保险资金从所投资资产的周期收益特征来配置资产,反而会使其过分关注短期收益,造成不良投资后果。

一家保险资管公司管理层透露称,“部分保险资产管理公司以1年作为一个业绩考核周期,从而导致在投资过程中过度追求短期收益,存在长钱短配和追涨杀跌的行为。”

业内人士认为,长周期考核机制的建立是保险行业实现高质量发展的必由之路。在短周期考核已不适配的当下,长周期考核有利于引导保险资金寻找更加适合自己的长期投资产品。

中国人寿副总裁刘晖分析表示,作为长期资金,寿险资金相对于短期资金有较高的风险成本,承受比较低的流动性的要求,可以在市场上出现定价偏差时开展左侧布局,逆势投资,长期投资。同时也可以配置更多的另类资产来提升流动性溢价,所以长期资金具备优势。

“长期资金如果想发挥出优势,需要长周期考核机制的配合。建立与保险资金特点投资特点相匹配的长周期考核,是能够促进保险资金坚持长期投资、价值投资、稳健投资的关键一环。中国人寿也在研究三年滚动投资收益率、五年滚动投资收益率等考核指标,从实践中和政策倡导上,中国人寿非常支持对于长期寿险资金提供长周期考核的氛围和政策。”刘晖说。

拆解中国平安2023年中期业绩:改革动能释放、战略深化、高质量发展

作为中国保险业市场化的“试验田”,自2019年率先推行寿险改革和医疗健康生态圈建设以来,历经三年多时间,中国平安(601318.SH)交出了一份怎样的答卷?

2023年中期业绩报显示,2023年上半年,中国平安整体经营业绩保持稳健,保险业务板块保费收入实现正增长,累计实现原保险保费收入4598.48亿元,同比增长7.2%;实现归属于母公司股东的营运利润819.57亿元,归属于母公司股东的净利润698.41亿元,年化营运ROE(净资产收益率)达18.2%,基本每股营运收益为4.63元。股东回报方面,中国平安向股东派发2023年中期股息每股现金人民币0.93元,同比增长1.1%,持续提高现金分红,进一步展现了中国平安对于未来的发展信心。

衡量一个企业的综合实力,不仅要看业绩总额和增速,更要看业务的质量与内生动力。深度拆解中国平安的2023年中期业绩,有三项数据值得特别关注:2023年上半年,寿险及健康险新业务价值大幅增长45%;个人客户数超2.29亿,较年初增长1.2%;中期派息0.93元人民币,同比增长1.1%,复权后每股股息金额从2011年开始保持11年连续增长。

专业人士分析表示,除了有增长数量和质效外,中国平安业务结构的内部良性循环正成为其新的增长动能:营运ROE(净资产收益率)18.2%,寿险改革贡献新增长;“综合金融+医疗健康”战略实行卓有成效,个人金融客户数及客均合同数稳步增长;贯彻可持续发展理念和深化绿色金融工作,牢牢守住风险底线。

8月29日,中国平安董事长马明哲在《深化战略,修炼内功,收获新时期的“高质量发展”》文中谈到,

综合金融深度协同促进高质量发展。协,众之同和也。深度协同,贯穿于公司“一个客户、多种产品、一站式服务”综合金融模式的各方面、各环节,体现在为客户提供“省心、省时、又省钱”的金融消费全流程体验,成为中国平安践行高质量发展的一个鲜明特征。

核心改革效果突出

公开资料显示,2019年中国平安寿险率先改革,以“4渠道+3产品”战略为转型核心,持续提升业务品质,历经三年的全面转型,各项数据显示,目前改革成效显著。

半年报显示,2023年上半年,中国平安寿险及健康险业务实现新业务价值259.60亿元,同比大幅增长45.0%。其中,代理人渠道产能大幅提升,人均新业务价值同比增长94.3%。业务品质持续优化,平安寿险保单继续率稳步提升,13个月保单继续率93.8%,同比上升2.1个百分点,25个月保单继续率87.6%,同比上升7.0个百分点。

从销售渠道改革来看,占比最重的代理人渠道通过绩优分群,精细化经营,助力渠道高质量转型。2023年上半年,代理人渠道新业务价值213.03亿元,同比增长43.0%。通过提供专属权益、定制高端客户活动、专属培训支持、荣誉激励等资源支持,有效提升队伍产能,2023年上半年,人均收入同比增长36.8%。同时,银保渠道实现跨越式价值增长,今年上半年新业务价值28.25亿元,同比增长174.7%。银保渠道与平安银行深化独家代理模式,“新优才”队伍已招募超过2000人。社区网格化渠道已在51个城市进行推广,截至2023年6月末,已组建近万人高素质专员队伍,存续客户13个月保单继续率同比提升5.7%。

中国平安联席CEO陈心颖在2023年中期业绩发布会上表示,持续打造“高质量、高产能、高收入”的三高代理人队伍。新人队伍方面,通过以“优”增“优”,持续改善队伍结构与质量,提升优质新人占比,2023年上半年,新增人力中“优+”占比同比提升25个百分点,寿险改革成效显著。

在产品创新方面,中国平安围绕财富管理、养老储备、健康保障三大核心需求,持续发力财富及养老保险市场。依托医疗健康生态圈深化医疗健康、居家养老、高端养老三大核心服务,构建“保险+服务”差异化竞争优势。2023年上半年,平安寿险通过健康管理已服务超1600万客户,新契约客户中近70%使用健康管理服务;率先打造的居家养老服务已先后覆盖全国47个城市,已有6万名客户获得居家养老服务资格;旗下高端养老项目也在加速布局,目前已在深圳、广州、上海、佛山启动。

陈心颖表示,今年上半年,新业务价值大幅增长,除了宏观因素外,更重要的是过去三年的寿险改革成效。目前寿险四个高质量渠道,其中代理人人均产能几乎翻了一倍,人均收入在1万元以上,约80%的代理人跟随公司三至五年以上,稳定性非常强。银保渠道上升也非常快,成为高质量的一个渠道。另外,在“产品+服务”的改革上也有很大的提升,“保险+医疗”“保险+养老”产品具有竞争性,在市场上具有差异化优势。

中国平安首席运营官付欣也认为,今年上半年,作为中国平安的主要利润来源之一,寿险及健康险业务的税前营运利润依旧实现了同比1.9%的增长。得益于中国平安三年半坚定深入的寿险改革,以及中国平安的“保险+产品”的差异化竞争力,共同驱动代理人及银保渠道的新业务价值强劲增长,渠

道综合实力和渠道多元化能力大幅增强。

“令人非常欣慰的是寿险改革已有显著成效,今年上半年新业务价值达到45%,未来的营运利润包括未来营运利润的摊销十分可期,为公司未来利润的释放提供了坚实基础。”付欣说。

深化“综合金融+医疗健康”战略

从单纯依靠业务增长,转向依靠业务结构增长,这正是近年来中国平安加紧布局“综合金融+医疗健康养老”实现高质量发展的战略。

得益于保险代理人队伍的质效提升,强大的生态服务和科技平台能力及深度协同的组织文化,2023年上半年,中国平安个人业务实现营运利润683.55亿元,占集团归属于母公司股东的营运利润的83.4%。

中国平安总经理、联席首席执行官谢永林表示,中国平安坚持以客户为中心,持续深耕个人客户,稳步推进综合金融战略。综合金融的表现可以用三个数字来概括,分别为客户数、客均产品和客群利润。截至2023年6月末,中国平安个人客户数超2.29亿,较年初增长1.2%;个人客户的客均合同数稳步增长至2.99个,较年初增长0.7%。夯实客群经营,个人客户交叉渗透程度不断提升,有超9071万的个人客户同时持有多家子公司合同,在总客户数中占比达39.6%。“与此同时,客均利润自然而然提升,这三个数字可以概括平安综合金融持续推动的未来战略和场景。”谢永林表示。

中国平安指出,中国的个人金融市场具长期高成长性,财富管理市场增速强劲,个人保险市场潜力巨大。中国平安深入洞察客户对金融产品的需求,依托全牌照优势

提供保险、银行、投资以及养老和医疗健康服务,构建强大的生态服务与数字化平台,为客户提供更完善贴心的产品服务,推动集团内客户交叉迁徙,获客成本显著低于外部渠道。

2023年上半年,中国平安个人客户交叉迁移总人次为1204万人次,综合金融对其保险业务、银行零售业务持续产生贡献。客户财富等级越高,持有平安的合同数越多。截至2023年6月末,集团中产及以上客户占比超75.7%,高净值客户的客均合同数达21.44个。截至2023年6月末,已有26%的客户持有集团内4个及以上合同,持有4个及以上合同客户的流失率仅0.91%。

马明哲在中国平安2023年业绩报致辞中明确,发展综合金融,是用诚信和专业,努力让天下没有难做的金融;发展医疗健康养老,是帮助客户少为求医无门、问药无路、养老无助而烦恼焦虑。通过综合金融与医疗健康生态圈的协同配合,平安寿险、平安银行等公司受益于集团医疗健康生态圈提供的服务权益,更好地为客户提供线上+线下一站式服务。

凭借完整的医疗健康养老服务体系,2023年上半年,中国平安有29.7%的新增客户来自医疗健康生态圈;享有医疗健康养老服务权益的客户对平安寿险新业务价值贡献占比超68%。

践行高质量发展核心要义

目前高质量发展已是保险行业共同目标。而高质量发展,不是抽象的概念,而是体现在各个领域。

截至2023年6月末,中国平安累计投入逾8.27万亿元支持实体经济,覆盖能源、交通、水利等重大基建项目,护航粤港澳大湾区建设等国家战略规划。平

安产险已为全国1300多个重点工程建设项目提供超过3.7万亿元风险保障,为“一带一路”沿线111个国家和地区的公共设施建设提供保障,释放承保能力超万亿元。平安资产管理2023年上半年新增基础设施投资173.55亿元,支持全国多个基础设施重点项目建设。

中国平安在半年报中表示,公司深入贯彻落实国家碳中和战略,大力发展绿色金融,积极响应政策要求,完善绿色金融机制建设,推动绿色贷款、绿色债券、绿色投资等业务发展,全面构建绿色金融和气候融资产品体系,持续为实现到2025年绿色投资及贷款规模4000亿元的目标努力,充分发挥金融在应对气候变化方面的作用,为实体经济的绿色转型发展贡献力量。

依托综合金融优势,中国平安充分发挥绿色金融作用,持续深化绿色金融行动,全力支持国家绿色经济转型和产业链升级。

截至2023年6月末,中国平安保险资金绿色投资规模1409.29亿元,绿色贷款余额1349.26亿元;绿色保险原保险保费收入177.35亿元。平安银行推出借信双卡碳账户“低碳家园”,平安产险成为率先覆盖“陆地+海洋”生态系统碳汇保险保障服务的险企,“平安观澜3号”数据中心入选国家新型数据中心绿色低碳典型案例。同时,中国平安持续高度关注对气候相关风险和机遇的分析,集团上下全维度贯彻绿色运营理念,构建覆盖30万员工的碳账户平台。

中国平安方面认为,公司可持续发展目标是以满足人们对美好生活的向往为中心,支持经济和社会向可持续发展转型,实现公司长期、均衡、高质量可持续发展。广告