

经营承压 华夏保险又陷“停薪留职”风波

华夏保险保费收入一览

(单位:亿元)

年份	原保险保费	万能险	规模保费	万能险占比
2013年	37.64	331.98	369.62	89.82%
2014年	31.65	773.52	805.17	96.07%
2015年	52.24	1519.9	1572.14	96.68%
2016年	454.36	1377.24	1831.6	75.19%
2017年	869.58	883.35	1752.93	50.39%
2018年	1582.75	723.28	2306.03	31.36%
2019年	1827.95	850.89	2678.84	31.76%
2020年前两月	270.11	190.91	461.02	41.41%

加速线上转移

眼下,新冠肺炎疫情带来的影响也不容忽略。华夏保险回复北京商报记者称,短期内公司经营面临着一定压力,业务平台出现了一定波动。为将疫情不利影响降至最低、化危为机,公司积极调整思路,推进科技赋能保险产业链,加快推动线上经营转型,基本实现平稳过渡。总体来看,各项经营指标持续向好,公司长期向好的发展趋势没有改变。

事实上,早在2017年华夏保险制定“1212战略”五年发展规划时,战略核心即是以科技创新和管理创新为手段;2018年,该公司寄希望将“云计算、大数据、人工智能、区块链、物联网”等新兴技术全面赋能至各大营销和服务场景,重塑业务模式;2019年度计划工作会议上,华夏保险将发展愿景升级为“青春化、科技化、生态化”。如今科技转型三年,成效如何?对此问题,该公司并未进一步回应。

苏宁金融研究院高级研究员陈嘉宁表示,面对科技转型,险企需要基于相关的业务搭建相关的科技团队,开发或者采购相应的系统等,同时也需要时间、人才、资源、经费方面的大量投入,此外还需参考市场情况、监管态度等因素,而科技要转化为产能落地开花并不容易,通常汇聚资源优势的大型险企更容易成功。

此外,对于寿险公司转型,对外经贸大学保险学院副院长谢涛指出,险企该走差异化道路,寿险产品过于标准化,各个第三方公司通过保单责任分拆,把产品拆解得很透彻,如果片面转化为价格战肯定不是均衡市场的结果,各个中小险企重点应该是找特色,在经济大行业背景的非上升期,除基础生命保障外,一方面应注重保收益,另一方面则是提供特色服务,找到创新点,例如,通过风险管理,实现服务的增值,或者借助保险科技来赋能。

值得一提的是,华夏保险大股东也一直“悬而未决”。继华资实业、中天金融相继抛出“入主”计划却双双遭搁浅后,去年8月,市场再次传出正大集团收购华夏保险30%股权的消息。

北京商报记者 孟凡霞 刘宇阳

疫情之下,2019年刚入围“世界500强”的华夏保险开启了一个别样的“新纪元”。4月21日,一封华夏保险鼓励干部停薪留职自行创业的內部通知引发市场广泛讨论,更有业内人士质疑此举为“变相裁员”。事实上,对于华夏保险而言,降薪减员已非首次。去年开年,华夏保险减编减员控制薪酬的通知便在业内引起轩然大波。而鼓励干部停薪留职背后,华夏保险还面临经营承压、转型前路未卜等问题。同时,在保险行业回归保障的大趋势下,昔日万能险大户又“苗头”渐起。



鼓励停薪留职再创业

4月20日,华夏保险内部下发《关于鼓励管理干部停薪留职自行创业的通知》(以下简称《通知》)。《通知》称,受疫情影响,2020年公司经营利润压力增加,成本管控难度加大,为优化干部队伍结构,提升资源利用效率,公司鼓励B类及以上干部(尤其是年满45周岁以上的),经批准可选择停薪留职自行创业,期限不超过三年。《通知》一出,引发市场广泛讨论。有业内人士认为这属于“公司的市场化行为”,不过也有市场分析人士直言这是在“变相裁员”。

4月21日,针对下发上述《通知》背后的原因,华夏保险回应北京商报记者采访时表示,这一决定出于三方面考虑。首先是尊重部分同仁自主创业的决定。其次是直面市场竞争和人才挖脚。此外,是支持各单位自主经营、化解压力、提升效率。

“近年来公司实行市场化改革,化小经营单元,成本自担、自主经营。总部各部门、分公

司内部各单位的薪酬总量都是固定分离计算提取。在此形势下,各单位也希望有适合的政策来疏导部分成本压力,提质增效,扬弃向前。”华夏保险相关负责人如是说。

虽然目前《通知》的落实情况尚不得而知,不过,这已非华夏保险首次降薪减员。2019年1月,华夏保险就曾发布《关于减编减员控制薪酬的通知》,表示将减员5%或减少薪资成本5%,这也让华夏保险成为公开消息可见的首家明确发文控制薪酬的险企。彼时,华夏保险总裁赵子良还表示,要向任正非学习“放弃平庸员工”。而据华夏保险相关负责人透露,上述措施已落实完成。

万能险“抬头”

不管是优化行为还是变相裁员,华夏保险的选择总能在其业绩中找到一丝逻辑所在。华夏保险成立于2006年12月,是经原保监会批准设立的一家全国性、股份制人寿保险公司。2019年,华夏保险成功入围《财富》世界

500强,位列第442位。不过,在2019年寿险公司“大丰收”的背景下,华夏保险却没有实现净利润的突飞猛进。

华夏保险披露的2019年的偿付能力报告数据显示,2019年华夏保险累计实现保险业务收入1827.95亿元,同比增长15.49%。同期,累计实现净利润7.16亿元,同比下滑77.16%。但根据行业数据显示,2019年寿险公司净利润实现2429.19亿元,较2018年的1165.65亿元同比大增108.4%。

就净利润增速与行业“脱节”的原因,北京商报记者采访华夏保险,不过,截至发稿前未收到相关回复。

此外,华夏保险曾赖以发展的万能险,也在行业风向转变的市场环境下成为“掣肘”。北京商报记者注意到,在近年来保险行业回归保障的大背景下,部分险企的万能险业务占比仍然较高,华夏保险也是其中之一,且从今年的数据来看,华夏保险旗下万能险业务收入占总保费收入的比例不降反升。

北京商报记者获得的一份同业交流数据显示,今年前两个月,华夏保险万能险的新增

收入约为190.91亿元,占同期总保费收入461.02亿元的41.41%。而从2019年前两个月和2019年全年的情况看,这一比例则分别为30.61%和31.76%。也就是说,今年以来,华夏保险旗下万能险业务的占比迅速提升。

“经营万能险对于公司投资能力要求更高,需要处理好投资收益率与流动性的问题,由于万能险有预定利率,加上销售成本等,公司需要用投资去覆盖保单成本,同时结算利率的高低直接影响到退保率,并且也与现金流挂钩,其中,投资资产组合需要重点考虑现金流问题。”中央财经大学中国精算研究院博士陈辉表示。

数据显示,华夏保险2019年净现金流为-101.85亿元。对此,该公司回应北京商报记者称,在负债端,2019年公司业务现金流呈净流入,全年业务发展稳中向好。在投资端,资产现金流呈净流出,2019年资本市场出现阶段性机会,公司适时调整短期投资策略,在一些关键时点增配股票类、债券类资产等,账户仓位随之提升,买入资产规模较多导致投资活动现金流为负。

原油崩盘客户抄底 银行急发投资预警

美东时间周一,国际原油价格迎来史诗级暴跌,WTI原油期货5月结算价格疯狂下跌近306%,首次跌至负值,收于-37.63美元/桶。国际市场原油价格的剧烈波动也传导到了国内市场,在原油价格暴跌之下,下游投资者抄底意愿明显升温。4月21日,建设银行、工商银行、中国银行纷纷发布通知提醒投资者注意风险,并对原油交易产品作出了相应调整。不过,在分析人士看来,疫情引发的各国较差经济数据很有可能引发新一轮市场的担忧,这样的悲观情绪对于油价依然具有打压作用。

因国际市场价格波动,4月21日,建设银行发布风险提示,同时提醒投资者,充分关注近期原油市场价格波动风险,合理控制仓位;充分关注近期账户原油同一品种两个不同期次月度合约之间大幅升水的风险,客户持仓或转期时,可能会出现持仓份额显著减少,或保证金占用显著增加等情况,在解决方案中,建设银行提到,投资者可以选择先主动平仓,再根据市场情况择机建仓新合约。

工商银行也在同一天发布相关业务通知称,4月23日,该行的账户国际原油产品(工行的账户国际原油参考的是布伦特原油期货报价)将转期(由6月调整为7月)。工商银行将依据交易规则重新计算转期后的持仓份额,并提醒投资者,调整后的持仓份额可能减少,近期原油市场波动加剧,请关注风险,谨慎投资交易。

对此,中国(香港)金融衍生品投资研究院院长王红英在接受北京商报记者采访时分析认为,原油暴跌引发风险加剧,银行在严格风控的前提下,这种做法也是对投资者负责,原油交易本身持仓的方式会导致客户存在重大损失,在这种情况下无论是银行的风控还是客户的投资风险都是第一位的。

除了发布风险提示、修改相关交易规则外,也有银行选择直接暂停了相关产品的交易,中国银行在4月21日发布的公告中宣布,该行原油宝产品“美油/美元”“美油/人民币”“美国原油合约”暂停交易一天,英国原油合约正常交易。中国银行提到:“正积极联络CME,确认结算价格的有效性和相关结算安排”。

“原油宝”是中国银行面向个人客户发行的挂钩境内外原油期货合约的交易产品。在王红英看来,国际原油价格跌到-37.63美元/桶,购买产品的客户想按照理论的结算价格,还要倒找银行钱,这显然是不合理的,所以,银行也是在跟相关的交易所协调,重新去给客户资产进行定价。

若原油价格波动继续,或许将有更多银行将暂停交易。建设银行在4月21日的公告中表示,如遇“中国建设银行个人账户商品交易业务协议书”第22条规定的情形,该银行有权暂停全部或部分账户商品业务。

作为基础工业品,原油是很多行业的上游原料,有自身存在的价值。投资者大多认为原油作为商品,不论一段时期内暴跌暴涨,未来都有价值回归的时候,而这也进一步促使下游投资者不断抄底。

拥有五年投资经验的圈内投资者王辉(化名)表示:“我觉得可以适当参与抄底,只要做好风险控制,然后逐步加仓,避免错过行情,也避免因为继续下跌而导致爆仓!”一位国有大行相关人士也提到,原油下跌后,该行相关产品的参与明显增多,大部分都是做多“抄底”的。北京商报记者注意到,在社交平台上,也有不少投资者分享心得,比较各家银行产品的异同。

不过:“抄底有风险,投资需谨慎”。一位原油投资新手告诉北京商报记者:“今年1月原油价格就开始下跌,圈内人都说到了是抄底的好时机,3月30日我也赶着风口买了某银行的产品,当时买入价格约为人民币152.05元/桶,买入的时候选择了先平后开,但后来因为资金不足以给保证金的钱,被强行平仓了”。

在罕见暴跌之时,原油是否到了抄底的最佳时机?北京金阳矿业首席分析师蒋舒直言,原油价格的暴跌是供给和需求共同作用的结果,疫情引发的心理恐慌或许有所减弱,但是疫情导致全球经济停摆的负面冲击正逐步体现出来。后续的走势并不完全取决于产油国的减产,由于疫情影响,产油国普遍陷入了减产的短期损失与长期收益之间的困境,提振油价最关键的还是需求。

蒋舒进一步指出,疫情引发的经济数据下滑还在进行中,油价或许会在10-20美元低位徘徊一段时间,反转不太可能,虽然疫情在金融市场引发的恐慌情绪有所缓和,但是疫情引发的各国较差经济数据很有可能引发新一轮市场的担忧,这样的悲观情绪对于油价依然具有打压作用,因此不能因为油价大跌就觉得是抄底良机。

北京商报记者 孟凡霞 宋亦桐

22家券商百亿耗资押注金融科技

随着行业同质化竞争日趋激烈,加速金融科技赋能已成为券商的共识。北京商报记者统计发现,截至4月21日,已有27家A股上市券商披露了2019年年报,其中,22家券商公布了2019年信息技术投入情况,累计投入规模直逼百亿元。梳理各券商年报可以发现,券商信息技术投入的主要方向从系统软件、硬件电子设备、IT日常运维、人才建设等全面铺开。而面对用户向线上转移的趋势,移动端线上服务能力也成为各大券商竞争的焦点。

统计数据显示,22家券商2019年信息技术投入金额累计达92.61亿元,其中有20家信息技术投入超过1亿元,且大多券商在信息技术投入力度较2019年有所增强。华泰证券、国泰君安两家信息技术投入超过10亿元,分别达到14.25亿元、11.17亿元。22家公司中投入最少的华林证券也有7190.46万元。

梳理各家年报可以发现,信息系统建设投入、信息技术人员薪酬投入成为券商发展金融科技耗资最多的两个项目。如长城证券年报显示,公司投入大量资源进行信息化建设,开展大数据、云平台、区块链等新技术在证券业务中的应用研究。2019年,公司信息技术投入总金额为1.74亿元,其中人力成本投入5557.35万元,信息系统建设投入1.18亿元。

真金白银投入的背后,金融科技正向券商各业务线渗透,其中,移动端作为券商与用户之间沟通和交互最重要的平台,也成为券商布局金融科技“桥头堡”。北京商报记者关注到,券商借高额投入深化科技运用在移动端上率先展露成效。信息技术投入规模领先的券商,其App月活规模同样排名居前。

根据易观千帆发布的《2020年3月移动App TOP1000榜单》数据统计,3月有17家券商App产品上榜,其中,华泰证券涨乐财富通App以890.3万人的月活、环比7.15%的涨幅登上榜首,国泰君安君弘App位居其次,月活

510.6万人,环比涨幅8.05%。3月移动端活跃用户增加主要是行情因素导致的,另外整体来说,证券类应用进入直播升级的深水区,内容逐渐落地,与投资者互动更为密切,移动端使用体验明显提高。”易观金融行业分析师田杰对北京商报记者表示。

互联网时代,面对大量线上客户的涌入,移动端已成为券商客户交易的主阵地,为此,各券商纷纷加大App资源投入,开发自身各具特色的功能,吸引、留存客户。目前部分头部券商在App的投入很大,已经具备一定优势,但相比之下,大多数券商App仍属于“老年版”,只有基础交易和行情功能,券商App之间水平差距巨大。”田杰表示。

而在用户体验需求不断增强的同时,券商信息系统的安全能力以及交易系统的稳定性也是用户关注的重要指标。有券商内部技术人员对北京商报记者表示,大行情下,很多大型券商也出现过交易拥堵,大多数原因在于系统交易的并发量太高,每秒的请求过多,超出券商原有的部署和实际设计容量。这类情况亟须引起行业的警觉,也倒逼券商持续加大投入,强化证券IT系统安全机制,为构建未来的智能化综合投资理财平台做好充分准备。

“针对经纪客户而言的交易系统,几千万投入是门槛,包括软硬件的投入在内,5000万-6000万元的投入是必要的。”一位中型券商信息技术部相关负责人对北京商报记者表示。

田杰指出,未来券商交易系统的稳定性有待加强,证券市场具备周期性,行情一旦启动,对后台系统的压力很大,很多券商平时为了节省成本,后台预算比较少,行情爆发的时候短期没有跟上,这个问题一定要解决。另外,重视App功能服务的同时,还需要注重信息安全,这是金融服务的底线。

北京商报记者 孟凡霞 马楠