

五大上市险企上半年日赚7.87亿元

随着中国太保半年报的发布,五大A股上市险企中期业绩尽皆出炉。8月29日,北京商报记者梳理五大上市险企“中考”战报获悉,上半年合计日净赚7.87亿元,其中投资成为拉动上市险企净利增长的头号功臣,而在负债端,财产险依然受到车险综改“余震”的影响,人身险亦在疫情压力下进行着业务结构和渠道的调整。

投资带动净利大增

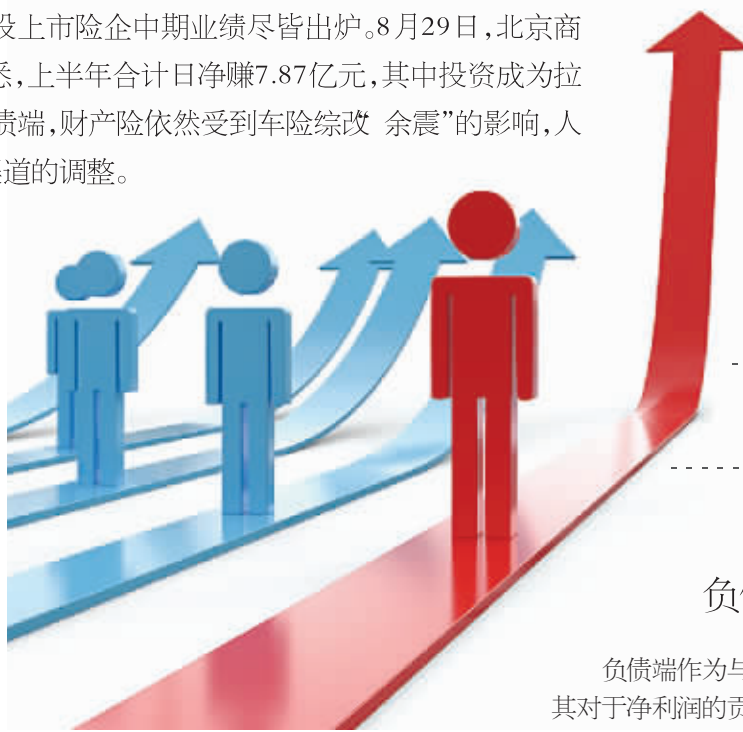
整体而言,上半年五大上市险企合计归母净利润达到1437.14亿元,同比增长7.03%,平均每日合计净赚7.87亿元。

其中,中国人寿归母净利润同比大增34.19%,增速居于榜首;中国平安归母净利润达580.05亿元。除此之外,中国人保、新华保险和中国太保净利润同比增速亦均超两成,依次为33.98%、28.33%和21.5%。

为何上半年诸上市险企净利增速迅猛?上海对外经贸大学保险系主任郭振华认为,这主要是因为上半年五大上市险企投资收益增加。不过,郭振华也认为,这是一些不可持续的短期因素,这样的利润增长并不可持续,对于一家保险公司而言,其立身之本为其保险业务。

的确,整体来看,五大上市险企上半年合计总投资收益达2995.11亿元,同比大增11.89%;合计净投资收益则同比增长9.77%至2498.06亿元。与此同时,多家险企半年报亦显示,上半年净利润的迅猛增长中,投资收益立下汗马功劳。如净利润保费居于榜首的中国人寿便表示,实现总投资收益1176.38亿元,同比增长22.4%,带动归属于母公司股东的净利润。

而中国人保在半年报中表示,上半年人保寿险较好把握了权益市场投资机会,投资收益154.02亿元,同比增长26.6%,对于人保寿险同比大增17.1%的44.85亿元净利润存在较大贡献,而人保健康投资收益亦是同比大增54.3%至15.74亿元,最终人保健康净利润



负债端承压

负债端作为与投资端齐驱的“双轮”之一,其对于净利润的贡献亦不可忽视。上半年,尽管面对疫情卷土重来、车险综改余波以及人身险市场改革等因素的影响,五大上市险企在保险业务方面依然承压发展,改革转型。

在业务端对于净利润的贡献方面,业务及管理费的减少、退休金的减少等亦是净利润增加原因之一。如中国人保便表示,上半年人保财险业务及管理费338.13亿元,同比减少14.5%,而这主要是车险综合改革以及公司积极加强成本管控取得成效;同时,近年来人保寿险提高期交业务占比,业务结构不断优化,使得2021年上半年,人保寿险的退休金实现121.99亿元,同比下降68.5%,亦带来了净利润的增加。

财产险方面,车险综改的影响在上半年依然持续,非车险业务规模持续提升。具体而言,人保财险、平安财险、太保财险的车险业务收入分别同比下降7.8%、7.45%和6.9%至1207.55亿元、890.15亿元和446.42亿元。与此相对的是非车险业务保费的大幅攀升,比如中国太保上半年实现非车险业务369.19亿元,同比增长28.6%,其中农险、责任险等新兴

增速高达139.8%。

“随着我国股市规模的不断扩大,权益投资越来越成为保险资金运用的重要渠道,一方面能够给股市带来长期、稳定的资金,另一方面也能够给保险公司带来稳定的回报。”首都经贸大学保险系副主任李文中则认为,虽然上半年A股市场没有大的行情,主要是以波动为主,但是阶段性机构和结构性机会都比较多,五大险企的权益类投资都取得了较好的回报。这说明五大险企在投资端都能够较好地挖掘和把握市场机会,具有较强的投资能力。

“由于全球疫情还有进一步恶化的可能,我国经济也会受到影响,因此下半年权益市场难有大行情。不过,由于我国在疫情防控方面的成效还是非常显著的,是全球经济复苏的希望与动力。因此,个人觉得下半年权益市场总体上震荡上行的机会更大,给险企带来一定投资机会。”李文中如是预测道。

领域业务持续保持快速增长。

关于车险板块的未来发展战略,中国人保副总裁于泽便表示,将继续加强渠道建设,提升客户线上化率,尤其是继续加强自有渠道的建设,体现出了去中介、中间环节少的优势,同时也要逐步加强“车生活”生态圈建设,充分发挥对获客、黏客、续客的作用。

而在人身险板块,多家险企乃至行业新业务价值增长停留低位。比如中国太保上半年寿险新业务价值“跳水”8.9%至102.31亿元,新业务价值率同比下降11.6个百分点至25.4%;人保寿险新业务价值则更是同比大降25.2%,人保寿险方面表示,这和宏观上疫情影响经济局势,以及行业方面渠道改革、业务结构调整等因素有关。

“疫情影响之下保险市场需求动力不足,对于险企而言更需要借这个过程加快渠道改革与业务结构调整,寿险业务要回归保障型、长期性,财险业务要积极拓展非车险业务。”李文中建议,在此过程中,保险公司应当不断加强科技手段的运用,积极提供人性化、定制化保险产品与服务。

同时李文中表示,人身险公司要与国家战略相结合,为政府分忧,积极发展健康保险、养老保险等产品,并在此基础上进行客户

再开发;积极推进寿险业务领域个人代理渠道改革的同时加强互联网保险业务的发展,提升业务质量与效率。

康养助力主业发展

除了投资和负债“双轮”驱动外,多家险企回应了布局康养产业链的举措对于业务的协同。

比如中国平安便在发布会上介绍了“寿险+”的改革。中国平安联席首席执行官陈心颖表示,公司的理念是改变产品的同质化,加的是健康医疗管理和养老管理。今年初,中国平安率先在整个行业提出“有温度的保险”。

中国人寿投资管理中心负责人张涂则从投资的角度分析称,中国人寿的投资旨在服务健康中国,未来在应对老龄化趋势的背景下做出积极布局,包括持续地对健康产业、养老产业进行投资等。

李文中指出,目前头部企业都在积极布局康养产业链,对于他们而言由于资金实力比较雄厚,都倾向于采用自我开发建设的方式进行布局,这样能够将保险产品与康养服务有机地结合起来,形成业务协同与资金上的有效循环利用。对于保险业而言,在老龄化背景之下康养业务将是保险业的重要业务领域,为保险业,特别是寿险业的未来发展打开空间。

而对于康养业而言,李文中认为,保险业的介入能够为其提供大量资金,并将养老、医疗、护理等养老服务有机结合起来,有效发挥产业协同效应,推动康养产业的快速发展,以应对人口老龄化的快速发展。当然,保险公司自己开发建设高端康养社区服务的对象有明显局限性,未来更需要他们采用多种形式参与康养产业,服务更多的普通民众。

北京商报记者 陈婷婷 周茵怡 实习记者 胡永新

两家未获续展 预付卡支付牌照再缩量

最新一批支付机构的续展大考结果出炉。8月29日,央行官网公布2021年8月第二批非银行支付机构《支付业务许可证》续展行政许可公示信息,从续展结果来看,共有上海银联电子支付服务有限公司(以下简称“银联电子”)、连连银通电子支付有限公司(以下简称“连连银通”)等10家支付机构成功通过续展,不过,中网支付服务股份有限公司(以下简称“中网支付”)、得仕股份有限公司(以下简称“得仕股份”)两家支付机构却出现了被“终止续展”和“中止续展”的状况。

10家获“绿灯”

北京商报记者注意到,最新一批公布的续展结果显示,10家获续展的机构中,8家覆盖互联网支付业务,5家覆盖移动电话支付业务,4家机构持有预付卡发行与受理许可,另有6家拥有银行卡收单牌照。

“一般来说都是会续牌的,即使有过处罚记录出现,但只要完成整改符合央行要求,应该都会选择继续给予牌照。”博通分析金融行业资深分析师王蓬博告诉北京商报记者,此次续展结果符合市场预期。

不过,有人欢喜有人愁。北京商报记者注意到,续展结果中,有两家支付机构出现状况。其中,中网支付因申请终止支付业务,央行对其《支付业务许可证》不予续展。

此外,因得仕股份存在《中国人民银行行政许可实施办法》(以下简称《实施办法》)第二十四条规定的情形,央行决定中止对其《支付业务许可证》续展申请的审查。

就续展问题,北京商报记者多次拨打这两家支付机构官网电话,但截至发稿电话仍未有人接听。

得仕未续展背后

北京商报记者注意到,从续展公示信息来看,出现变故的两家支付机构,一家是自身主动申请终止业务,另一家则是存在特殊情况被中止。

次拨打电话均未接通。

不过,“中止”并非“终止”,得仕股份目前仍可正常展业,在王蓬博看来,需要注意的是,得仕股份还是要尽快解决相关问题,续展牌照,不然其合规性和正常业务开展难免会受到影响。

预付卡牌照持续缩量

北京商报记者注意到,此次续展大考后,无论是中网支付还是得仕股份,二者业务均包括预付卡发行与受理,此次中网支付牌照终止意味着,预付卡支付牌照继续缩量。

央行数据显示,截至目前,最新支付牌照数量为230张,央行累计注销支付牌照名单增至41家,其中,预付卡发行与受理牌照仍在呈现不断减少趋势。

由于业务少、盈利弱、转型难等问题,目前不少预付卡支付机构已陷入生存窘境。王蓬博指出,预计预付卡牌照仍会缩量。一是因为预付卡市场变化巨大,面对大客户一定要有数字化解决方案的能力,能够满足客户真实需求;第二则是预付卡市场竞争者众多,不光是央行发牌的预付卡机构,拥有消费场景的众多商家也已经意识到里面的价值;第三则是预付卡机构盈利能力也可能受到影响。

易观高级分析师苏筱芮同样称,当前,随着移动支付的便利化以及在“断直连”等监管政策的影响下,经营预付卡业务的机构面临着生存危机,一部分原本依附于支付金挪用户生息的机构失去了套利空间,监管收紧后面临盈利模式的重构;二是伴随着商业机构和零售消费的数字化转型,原本主打线下的预付卡业务亦站在了转型路口,无法跟上时代变化的机构或选择主动退出;三是仅少部分预付卡经营机构拥有全国经营资质,大部分只拥有地区经营资质,展业范围受限。

在苏筱芮看来,从目前趋势看,在经营承压、转型困境下,后续将会有更多机构选择注销预付卡牌照。北京商报记者 刘四红

四大行“激战”数字人民币

数字人民币迎来试点“热潮”,国有大行“中考”成绩单首度披露了数字人民币业务进展。8月28日,工商银行、建设银行、交通银行、邮储银行在半年报或业绩发布会上公布了数字人民币试点和推广情况。在分析人士看来,目前数字人民币依然在稳步试点阶段,在覆盖范围和场景、参与机构、用户群体层面不断扩大,随着非指定运营机构不断介入试点,数字人民币推广方式和场景会更加多元,用户数量也会进一步增加。

从披露数据来看,截至今年6月末,建设银行数字人民币试点场景覆盖生活缴费、餐饮服务、交通出行、购物消费、教育缴费、政务服务等领域。开立个人钱包723万余个,对公钱包119万余个,累计交易笔数达2845万余笔,交易金额约189亿元。

据工商银行副行长张文武在半年报业绩发布会上透露,截至今年6月末,工商银行累计开户个人钱包超过463万个,对公钱包132万个,签约数字人民币交易商户18万个,交易金额超过5亿元。同时,工商银行还与46家商业银行签署合作协议,共同打造数字人民币全场景的生态体系。

交通银行副行长钱斌在业绩发布会上介绍,上半年该行数字人民币落地的场景达13万个,开立了个人数字钱包将近116万,法人钱包13万个,累计交易金额达到25亿元人民币,交易笔数达到630万笔。

易观高级分析师苏筱芮认为,上述银行充分发挥了自身的资源优势,并在数字人民币试点的过程中取得了良好的进展,在进一步拓展数字人民币试点的同时,也提升了自身的品牌影响力。

在零壹研究院院长于百程看来,目前数字人民币依然在稳步试点阶段,在覆盖范围和场景、参与机构、用户群体层面不断扩大。按照央行披露数字人民币试点白名单用户已达1000万的数据,从几大行披露的信息看,用户存在一定交叉。北京商报记者注意到,在各大银行推

广数字人民币“激战”正酣时,邮储银行悄然增设了数字人民币业务部。据邮储银行半年报披露,该行在总行增设一级部数字人民币部,强化数字人民币业务发展的组织支撑。

邮储银行筹划设立数字人民币业务部似乎早有征兆。北京商报记者注意到,此前邮储银行总行发布的2021年社会招聘公告中提到,总行运营管理部对外招聘数字人民币相关人才,具体包括数字人民币清算管理岗、数字人民币运营管理岗、数字人民币个人钱包管理岗等。此外,邮储银行北京分行2021年社会招聘公告中也有与数字货币相关的岗位,如数字货币方向的产品经理岗、场景拓展岗和经营管理岗。

对此,苏筱芮认为,在总行增设一级部数字人民币部表明邮储银行从战略上充分重视数字人民币的试点工作,并将其作为自身发展的重要契机。

“作为指定运营机构的商业银行通常为具有良好组织架构,技术实力与广泛客群基础的大型银行,其他银行所起到的作用主要是协助数字人民币的流通。”苏筱芮说道。

随着数字人民币试点逐步深入,不少非指定运营机构加入到推广行列。例如,上海银行通过与交通银行合作开展数字人民币业务;民生银行通过接入建设银行数字钱包,为客户提供相关服务。

“目前非指定运营机构在不断介入试点,与指定运营机构一起共同提供数字人民币流通服务,推广方式和场景会更加多元,用户数量会进一步增加。”于百程分析称,预计运营机构在六大国有行的基础上还有可能进一步拓展,与此同时,其他商业银行及非银行支付机构作为非指定运营机构,将与指定运营机构共同提供数字人民币流通服务,包括支付产品设计创新、系统开发、场景拓展、市场推广、业务处理和运维等服务,实现数字人民币系统安全高效运行。北京商报记者 孟凡霞 李海颜