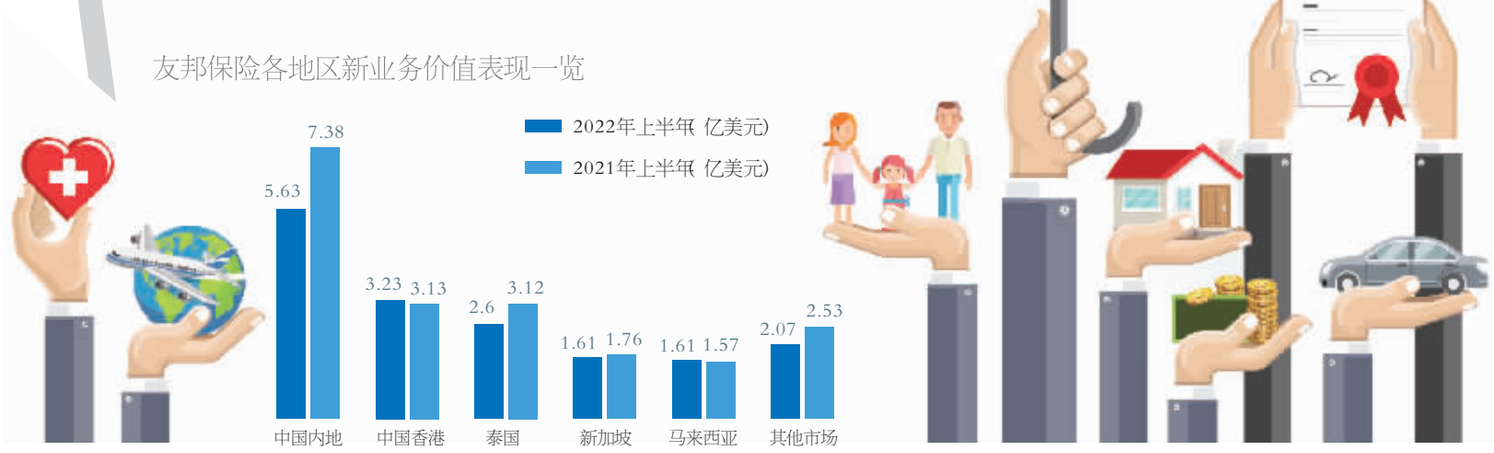
责编 关子辰 美编 代小杰 责校 唐斌 电话:64101949 bbtzbs@163.com

新业务价值领跌 友邦保险丢掉“里子”

在寿险行业业绩一片低迷之际,友邦保险控股有限公司(以下简称“友邦保险”)也未能幸免。8月25日,友邦保险披露2022年中期报告显示,上半年该公司实现总收益30.82亿美元,同比减少87.26%;实现亏损5.71亿美元,去年同期纯利32.45亿美元,同比由盈转亏,每股基本亏损0.05美元。不同于去年上扬的业绩,今年上半年友邦保险多项经营数据下滑。而友邦保险一直看重的中国内地市场,上半年新业务价值下滑最明显,在“保费是面子,新业务价值是里子”的观念里,友邦的里子丢了。



上半年亏损5.71亿美元

盈利为负、新业务价值增速为负、年化新保费下降7%……8月25日,友邦保险“期中考试”交出一份“普降”答卷。

具体来说,2022年上半年,友邦保险实现总收益30.82亿美元,同比减少87.26%;实现亏损5.71亿美元,去年同期纯利32.45亿美元,同比由盈转亏。

从保险业务来看,上半年,友邦保险的年化新保费为27.78亿美元,同比下降7%,新业务价值为15.36亿美元,同比减少13%。

所谓新业务价值,就是保险公司新业务预期未来产生的税后利润折现值,简单理解就是新保单的利润,该指标能反映一家寿险公司经营能力和业务拓展销售水平。

对于上半年新业务价值下滑,友邦保险在中报中解释称,一季度暴发疫情对公司多个市场的消费者需求造成影响,并延续至二季度,但随着首波疫情影响减退,销售动力好转,新业务价值于6月实现增长。

清华大学五道口金融学院中国保险与养老金研究中心研究总监朱俊生也表示,在需求格局变化的背景之下,友邦保险作为市场主体,会受一些影响。当前宏观经济下行,失业率上升,消费者对预期收入降低,会对保险公司的保费收入和续保率产生负面影响。

新业务价值同比下滑24%

长久以来,中国内地是友邦保险新业务价值增长贡献最大的市场,2022年正是友邦保险回归中国内地保险市场30周年。

北京商报记者了解到,友邦保险在中国内地的保险业务主要是通过其子公司友邦人寿保险有限公司(以下简称“友邦人寿”)开展。从保费收入的维度来看,友邦人寿上半年的总保费收入同比增长14%,卓越增员人数成长8%。友邦人寿表示,在中国内地,友邦人寿在行业整体承压的情况下,获得了非常不错的表现。朱俊生也认为,和行业内其他保险公司相比,友邦人寿上半年保费收入两位数增长是非常难得的。

在保险行业,素有“保费是面子,新业务价值是里子”的说法,虽然友邦人寿的保费实现了两位数增长,但是上半年友邦保险内地市场的新业务价值表现难言乐观。

透过中报来看,上半年友邦保险在中国内地实现新业务价值5.63亿美元,同比下滑24%,下滑程度远超其他地区。同期的中国香港、泰国和新加坡,友邦保险的新业务价值分别增长3%、下滑9%、下滑6%。

对于中国内地市场新业务价值下滑,友邦人寿解释称,这主要归因于新冠肺炎疫情所带来的重大影响以及友邦人寿逐步转向较平衡的产品组合。

北京商报记者就业绩转亏、新业务价值下滑相关问题向友邦保险和友邦人寿发函采访,截至发稿,上述公司未进行单独回复。

代理人赛道竞争加剧

虽然上半年新业务价值领跌,但中国内地业务对于友邦保险而言仍然至关重要。友邦人寿透露,即将推出新五年发展计划,新计划将围绕客户驱动、渠道创新、区域拓展,全力把握中国内地市场保险业的长期发展机遇。

从具体动作来看,近期友邦人寿在我国多个省份均有所布局,2022年上半年,友邦人寿获批着手筹建河南分公司,友邦人寿湖北分公司也获批开业。今年1月,友邦人寿石家庄营销服务部和天津营销服务部分别获批改建为石家庄中心支公司和天津分公司。

积极布局背后,是对中国内地寿险市场基本面的看好。朱俊生表示,当前国内正在进行社会保障体制改革,未来将建立多层次医疗保障制度和多支柱的养老保障制度,改革背后,寿险的基本需求都在。对于友邦保险来说,可以通过中高端品牌定位和卓越营销员的先发优势,挖掘中国寿险市场基本面的福利。

不过,目前优秀代理人策略已经成为了各保险公司的“必争之地”,如何继续保持优势是友邦保险需要思考的新问题。朱俊生指出,目前各家保险公司在进行代理人改革的时候,均在强调精英代理人,以友邦保险为学习目标,这样会和友邦保险的个险定位形成竞争,给友邦保险带来一些压力。

竞争与优势共生、机遇与挑战并存,对于友邦保险和友邦人寿来说,该如何继续扩展中国内地市场?朱俊生建议,除了卓越营销员,友邦保险可以在保险生态方面加大投入,包括健康险和健康管理服务、养老险和养老服务等,这些生态上的加强有助于提升友邦保险整体的竞争力,也能给友邦保险个险卓越营销员的这种销售提供互补和支持。

北京商报记者 陈婷婷 李秀梅

建立风险准备金制 理财公司内控新规“落地”

8月25日,来自银保监会官网发布的信息,为推动理财公司依法合规经营和持续稳健运行,银保监会近日制定了《理财公司内部控制管理办法》(以下简称《办法》)。《办法》要求理财公司建立全面、制衡、匹配和审慎的内控管理机制和组织架构,健全交易全流程管理制度,加强关联交易管理与风险隔离,保护投资者合法权益。在分析人士看来,《办法》加快补齐相关监管制度短板,有助于提升理财公司依法合规开展业务,履行好机构职责,落实好投资者适当性管理,促进行业规范健康发展。

高管层应设首席合规官

《办法》明确要求,理财公司建立全面、制衡、匹配和审慎的内控管理机制和组织架构,针对内部控制风险较高的部门和业务环节,制定专门的内部控制要点和管理流程。

在高管人员配置层面,《办法》指出,理财公司应当在高级管理层设立首席合规官。首席合规官直接向董事会负责,对本机构内部控制建设和执行情况进行审查、监督和检查,并可以直接向董事会和银保监会及其派出机构报告。首席合规官应当对理财公司内部控制相关制度、重大决策、产品、业务等进行审查,并出具书面审查意见。首席合规官不得兼任和从事直接影响其独立性的职务和活动。

融360数字科技研究院分析师刘银平在接受北京商报记者采访时指出,理财公司独立于母行运营,处于“洁净起步”的关键时期,《办法》的发布实施,可以增强理财公司法治观念和合规意识,建立健全内控合规管理体系,在高级管理层设立首席合规官,也可以防止把银行资管部过去的历史遗留问题带入到理财公司内部,避免新的风险因素出现,推动理财乃至资管行业健康持续发展。

不得占用、挪用、借用风险准备金

《办法》在征求意见稿的基础上,进一步完善关联交易、风险准备金等管理规定和具体操作要求,同时对部分表述进行调整完善。

《办法》新增,理财公司应当建立风险准备金管理制度,按照规定计提风险准备金并进行单独管理。理财公司应当开立专门的风险准备金账户,用于风险准备金的归集、存放与支付。风险准备金账户不得与其他类型账户混用,不得存放其他性质资金。风险准备金属于特定用途资金,理财公司不得以任何形式擅自占用、挪用或借用。

理财公司应当保证风险准备金的安全性和流动性。风险准备金可以投资于银行存款、国债、中央银行票据、政策性金融债券以及银保监会认可的其他资产,其中持有现金和到期日在一年以内的国债、中央银行票据合计余额应当保持不低于风险准备金总额的10%。

在关联交易方面,《办法》新增一项要求为:理财公司应当合理审慎设定重大关联交易判断标准。涉及重大关联交易的,理财公司应当提交董事会审批,并向银保监会及其派出机构报告。银保监会可以根据审慎监管原则,要求理财公司调整重大关联交易判断标准。

银保监会有关部门负责人在答记者问时表示,《办法》充分发挥理财公司内控防线作用。理财公司处于“洁净起步”的关键时期,亟须构建与自身业务规模、特点和风险状况相适应的内控合规管理体系,为依法合规和稳健运行提供坚实保障。

不得利用内幕开展投资交易

“资管新规”之后,保本理财产品退出市场,净值型理财产品成为主流,由于净值型理财产品具有浮动性收益的特点,所以在购买产品时做好投资者教育、强化销售体系合规升级才是重点。

在加强对内部人员的管理方面,《办法》也制定了一系列规定,理财公司应当建立内幕信息管理制度,严格设定最小知悉范围。理财公司及其人员不得利用内幕信息开展投资交易或者建议他人开展投资交易,牟取不正当利益。理财公司及其人员不得利用资金、持仓或者信息等优势地位,单独或者通过合谋操纵、影响或者意图影响投资标的交易价格和交易量,损害他人合法权益。

从2019年5月20日,银保监会批准首批理财公司工银理财、建信理财开业至今,理财公司已走过了三年发展历程,作为资管市场年轻的“后浪”,内控管理新规“落地”后,理财公司也面临一定的整改压力。

光大银行金融市场部宏观研究员周茂华指出,《办法》加快补齐相关监管制度短板,有助于提升理财公司依法合规和投资者合法权益保护意识,依法合规开展业务,履行好机构职责,落实好投资者适当性管理,促进行业规范健康发展。预计新规出台后理财公司将面临一定的整改压力,但整体看,国内理财公司依旧处于起步阶段,多数理财公司刚成立不久,整改压力影响有限。在刘银平看来,接下来理财公司要搭建内控合规管理体系,在人员配备、流程规划、制度管理等方面都需要花费更多的精力,涉及到不合规部分还要进行整改,需要花费一定时间。 北京商报记者 宋亦桐

管理费收入现分化 明星基金“舵手”晒布局

北京商报讯(记者 孟凡霞 实习记者 姬穆沙)8月25日,中庚基金、睿远基金等5家基金管理人相继公布旗下部分产品中报,部分明星基金经理傅鹏博、丘栋荣在管产品的最新情况也得以披露,从中报数据来看,管理费收入现分化。对于后市配置,傅鹏博表示,动态调整和优化组合始终是运作重点,尽力控制好净值的波动。丘栋荣则表示,将坚持低估值价值投资策略,通过精选基本面风险较低、盈利增长积极、估值便宜的个股,以此构建高性价比的投资组合。

截至上半年末,由傅鹏博管理的睿远成长价值混合的管理费收入为2.23亿元,同比下降10.07%。

针对睿远成长价值混合的上半年管理费收入同比下降的具体原因,北京商报记者发文采访睿远基金,但截至发稿尚未收到相关回复。

事实上,管理费收入与基金规模息息相关。据同花顺iFinD数据显示,睿远成长价值混合在上半年末的规模合计为324.88亿元,同比下降12.11%。从收益率来看,截至上半年末,睿远成长价值混合A类与C类的年内收益率分别下跌15.94%、16.1%,分别跑输同类平均6.18个和6.35个百分点。

值得注意的是,同花顺iFinD数据显示,由丘栋荣“掌舵”的中庚价值领航混合、中庚小盘价值股票、中庚价值灵动灵活配置混合、中庚价值品质一年持有期混合的上半年管理费则均实现同比增长。具体来看,上述4只产品的管理费收入分别为0.59亿元、0.31亿元、0.18亿元、0.46亿元,同比增长247.63%、81.77%、31.08%、130.93%。

另据同花顺iFinD数据显示,截至上半年末,丘栋荣管理的上述4只产品均实现规模增长,上半年末合并规模分别为154.75亿元、38.2亿元、23.96亿元、75.09亿元,同比增长571.86%、20.33%、15.06%、128.39%。

虽然前述4只基金的规模均在上半年实现增长,但收益率却涨跌不一。具体来看,截至上半年末,中庚小盘价值股票、中庚价值灵动灵活配置混合的年内收益率分别下跌3.13%、2.11%;同期,中庚价值领航混合、中庚价值品质一年持有期混合的年内收益率则分别上涨13.48%、15.84%。

值得一提的是,傅鹏博与丘栋荣旗下产品均在上半年布局了制造行业。中报数据显示,截至上半年末,睿远成长价值混合的权益投资占比高达91.53%,其中在制造业方面的投资占基金资产净值比例高达61.84%。而中庚小盘价值股票、中庚价值灵动灵活配置混合在制造业的投资占比也分别高达67.17%、57.88%。

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表示,虽然制造业目前的市盈率相对偏高,但长期来看,市场增长空间相对较好。如高能制造、新能源汽车等新经济概念行业,未来的市场需求空间将会进一步加大,所以,这也是公募基金布局的重要板块。

此外,傅鹏博还在睿远成长价值混合的中报中提到,上半年重点配置了TMT(科技、媒体和通信)、化工、新能源、医药和建材等板块,并且始终保持较高仓位,前十大重点持仓个股占比大于40%,前二十持仓个股占比超过了65%,持有重点公司的集中度较高,同时兼顾了一定的分散性和灵活性。

展望下半年,傅鹏博表示,动态调整和优化组合始终是运作重点。中报披露后,将继续发掘投资机会,特别是在疫情冲击下,经营依旧具备韧性的公司,同时调整出业务受经济冲击较大的公司,剔除经营情况和预想不符的公司,尽力控制好净值的波动。

在基金后市投资思路上,丘栋荣则表示,下半年将坚持低估值价值投资策略,通过精选基本面风险较低、盈利增长积极、估值便宜的个股,以此构建高性价比的投资组合,力争获得可持续的超额收益。