

日赚7.41亿元!上市险企集体亮成绩单

A股五大上市险企2023年中期业绩集体亮相。8月29日,北京商报记者统计发现,2023年上半年,中国平安、中国人寿、中国太保、中国人保、新华保险五大A股上市险企合计归母净利润1341.88亿元,按可比口径同比增长9.97%,日均赚约7.41亿元,去年同期日均赚6.74亿元。

业内人士分析认为,以寿险板块为例,寿险产品预定利率下调,刺激了市场需求,为今年上半年人身险市场上行奠定了基础。随着保险业资产负债两端持续复苏,保险业复苏势头下半年预计还会延续。

2023年A股五大上市险企中期业绩 (单位:亿元)

	中国平安	中国人寿	新华保险	中国人保	中国太保	合计	日赚约
归母净利润	698.41	161.56	99.78	198.81	183.32	1341.88	7.41亿元
同比增速	-1.2%	-36.3%	8.6%	8.7%	-8.7%	9.97%(可比口径)	



研报中预测,居民保本储蓄需求旺盛、竞品吸引力下降,预计2023年寿险新单与新业务价值保持正增长。

财险综合成本率抬升 非车业务提速

财险方面,今年上半年,财险“老三家”人保财险、平安产险与太保产险合计实现净利润325.59亿元,同比增长8.63%(同口径)。

上半年,随着出行恢复,车险出险率同比有所增加,承保综合成本率同比去年有所增加。其中,太保产险承保综合成本率97.9%,同比上升0.6个百分点;人保财险综合成本率为96.4%,上升0.1个百分点;平安产险综合成本率为98%。

从细分业务来看,财险“老三家”非车险业务增速超过车险业务增速。其中,平安产险上半年非车险保险服务收入427.23亿元,同比增长18.2%;太保产险上半年实现非车险原保险保费收入529.38亿元,同比增长24.5%。

为何财险“老三家”纷纷向非车险业务看齐?河南泽楷律师事务所主任付建表示,头部财险公司纷纷发力非车险业务,主要是因为车险市场已经趋于饱和,增长空间有限。而非车险市场则还有很大的发展空间,尤其是在健康险、意外险等领域,这些险种的保费收入增长速度较快,且风险相对较小,因此各家险企都在积极拓展这些业务。

太保产险总经理曾义也在业绩会上表示,公司对非车险的组织架构进行了改革,成立了团体客户的经营管理中心。新车销售下降给车险的发展速度带来一定限制,这就需要把经营重心放在非车险业务的发展上。

北京商报记者 陈婷婷 胡永新 李秀梅

盈利表现分化 仅两家实现正增长

今年上半年,保险市场再迎变局,监管引导人身险公司降低负债成本、车险“二次综改”实施、监管规范车险市场秩序等。在此背景下,各家公司盈利表现颇受市场关注。

记者统计发现,上半年A股五大上市险企净利润表现有所分化,具体表现为“两升三降”。其中,新华保险上半年净利润同比增长8.6%至99.78亿元;中国人保上半年净利润同比增长8.7%至198.81亿元。中国平安、中国人寿、中国太保净利润分别为698.41亿元、161.56亿元、183.32亿元。

在投资端,上半年五家险企的总投资收益合计2588.74亿元,同比增长5.47%。受资本市场波动影响,多数险企投资收益承压,仅中

国平安年化综合投资收益率同比上升0.7个百分点至4.1%,其余四家险企总投资收益率均出现了不同程度下滑。总投资收益率最低的中国太保为2%,最高的为中国人保,上半年总投资收益率为4.9%。

“今年国内的市场利率政策和国外主要市场是相反的。我国在降息,而欧美国家因为高通胀不断在加息。所以全球市场总体流动性是偏紧的。”深圳北山常成基金投研院执行院长王兆江表示,因此,外需在加息影响下会有所减弱,而资本市场是受全球利率和宏观经济整体影响的。所以今年A股上半年表现趋弱,主要指数均有一定幅度下跌。

对于今年接下来投资市场的表现,在业内看来,投资端在资本市场回暖带动下,叠加新会计准则的实施,收益率将有所改善。王兆江也表示,临近四季度,欧美加息接近

尾声,这对我国出台新刺激政策提供了有利时机,并且,上周末证监会出台了组合拳政策提振股市。由此推断,A股表现将优于前三季度。而险企的投资收益表现也有可能优于上半年。

中国人寿副总裁刘晖在该公司2023年中期业绩发布会上表示,近期研判了市场形势,股票市场方面,当前的估值水平已经低于历史均值,下半年随着稳定经济政策落地,经济会持续恢复,股票市场的机会大于风险。

新业务价值亮眼 银保撑起新单

寿险板块方面,在增额终身寿险热销、银保渠道助推等因素影响下,上市险企寿险保费收入普涨。特别是在新业务价值方面,多家险企表现亮眼。

按增速排序,上半年中国平安寿险及健康险业务实现新业务价值259.6亿元,同比增长45%(同口径);中国人寿新业务价值达308.64亿元,同比增长19.9%;新华保险新业务价值24.74亿元,同比增长17.1%。

值得一提的是,今年上半年,各家公司银保渠道再次迎来爆发式增长。其中,平安寿险及健康险银保渠道规模保费154.19亿元,同比增长131.03%;中国人寿保费增速次之,该公司银保渠道保费收入620.66亿元,同比增长45.7%;新华保险、人保寿险的银保渠道保费增速均超过了18%。

从新单贡献来看,上半年,平安寿险及健康险银保渠道新业务价值28.25亿元。可比口径下,同比增长174.7%。中国人寿银保渠道首年期交保费达172.94亿元,同比增长59.2%。

对于下半年整个寿险板块的业绩表现,平安证券分析师王逸逸、李冰婷、韦霁雯在相

2.32亿“红包” 财通证券拉开上市券商分红帷幕

半年报业绩出炉后,这家上市券商准备真金白银回馈投资者。8月28日,财通证券发布公告表示,拟采用现金分红方式向全体股东每10股派发现金红利0.5元(含税),共派发现金红利2.32亿元。至此,财通证券也成为年初以来首家抛出中期分红计划的上市券商。有业内人士指出,上市券商选择中期分红可能出于多个因素考虑,首先,中期分红可以更早地向投资者分享公司业绩红利,增加投资者满意度、忠诚度。其次,中期分红可以在一定程度上增加公司知名度和声誉,吸引更多投资者。

中期分红来了

券商股份中期分红方案出炉。8月28日,财通证券发布公告表示,拟进行2023年中期利润分配,具体来看,其将采用现金分红方式,以截至2023年8月18日总股本46.44亿股为基数,向全体股东每10股派发现金红利0.5元(含税),共派发现金红利2.32亿元,拟派发的现金股利总额占2023年半年度合并报表归母净利润的22.4%。

财通证券大手笔发“红包”或与其上半年的好成绩有关。8月24日,财通证券半年报显示,2023年上半年,公司实现营业收入34.75亿元,同比增长56.15%,归母净利润10.37亿元,同比增长63.89%。截至2023年6月30日,母公司期末累计未分配利润达48.73亿元。

从过往公告来看,2023年暂无上市券商发布相关计划,至此,财通证券也成为年初以来首家抛出中期分红计划的上市券商。

就进行中期分红的考虑,北京商报记者发采访财通证券,但截至发稿未收到回复。在上述公告中财通证券表示,该举措是在符合公司利润分配政策、保障公司日常经营和长远发展的前提下,为进一步回馈投资者,兼顾投资者短期收益和长期利益,与股东积极分享经营发展成果。

中央财经大学证券期货研究所研究员、内蒙古银行研究发展部总经理杨海平表示,“从半年报数据看,财通证券业绩表现较为亮眼,其选择中期分红,可能是通过向投资者分享成长红利的方式,引导投资者中长期持有,向投资者传递积极信号”。

总额有望回温

除财通证券外,近年来,已有不少上市券商有中期分红动作。回顾2022年,兴业证券表示,其2022年中期利润分配将采用现金分红方式,按截至2022年9月30日总股本86.36亿股计算,共分配现金红利15.54亿元(含税),占公司2022年度合并报表归母净利润的32.77%,

占2022年度前三季度合并报表归母净利润的87.3%。

公告显示,兴业证券选择中期分红与其配股动向相关。兴业证券表示,上述预案是在配股完成后进行利润分配的计划安排,综合考虑未来业务发展需要和股东利益,利润分配预案符合公司实际情况,有利于公司的长期发展,符合股东利益。

此外,2021年,国元证券、浙商证券也发布半年度权益分派实施公告和中期利润分配方案,分别派发4.36亿元和5.04亿元。

有券业分析人士表示,上市券商选择中期分红可能出于多个因素,首先,中期分红可以更早地向投资者分享公司业绩红利,增加投资者满意度和忠诚度。其次,中期分红可以在一定程度上增加公司知名度和声誉,吸引更多投资者。

事实上,监管也在近期对上市公司中期分红予以鼓励及引导。8月18日,中国证监会有关负责人就活跃资本市场,提振投资者信心答记者问时就曾指出,要强化分红导向,通过引导经营性现金流稳定的上市公司中期分红等方式,让投资者更早、更多分享上市公司业绩红利。

产业经济资深研究人士王剑辉解读称,“一般而言,国内上市公司现金分红多数以年为单位,而中期分红则能更好表现出对市场、投资者的责任感”。

不过,从上市券商过往分红情况来看,2022年数据较上一年同期出现大幅下滑。东方财富Choice数据显示,2022年,数据可取得的33家上市券商年度分红总额达164.71亿元,而相比之下,2021年同期数据可统计的44家上市券商年度分红总额则达612.81亿元。

王剑辉表示,上市券商分红总额一定程度上取决于行业盈利状况,不过,需要指出的是,盈利状况与分红总额可能并不同步,部分上市券商存在为提振股价、提振股民信心等考虑选择分红情况,也有盈利良好的上市券商为平衡公司分红次数分布而选择不分红。

“整体来看,过去几年上市券商业绩增长态势良好,有一定积累,因此2023年上市券商分红总额可能较2022年有所回温。”王剑辉预测称。

北京商报记者 刘宇阳 郝彦

坚持有质量的增长

众安保险上半年总保费144.63亿元,同比增长37.5%

8月28日,众安在线(6060.HK)发布2023年中期报告,众安秉承“以科技驱动金融,做有温度的保险”使命,今年上半年实现总保费收入人民币144.63亿元,同比增长37.5%,实现归母净利润2.21亿元。受益于坚持“有质量的增长”以及“科技驱动降本增效”,众安综合成本率进一步改善0.7%至95.8%。

按保费收入计,众安稳居中国财险行业第九名,市场份额进一步提升,为中国前十大财险公司中增长最快的公司。2023年是众安成立十周年,十年以来众安累计出具超过574亿张保单,服务超过5亿用户。

健康生态稳步向好 数字生活多场景持续复苏

众安以“保险+科技”双引擎驱动包括健康、数字生活、消费金融、车险等多生态全面发展,提供创新、普惠、丰富的保险产品与服务,以满足用户多元化的保障需求,为用户创造价值。

2023年上半年,健康生态保费收入50.18亿元,同比增长15.9%,服务超过1亿被保用户。众安健康生态秉持“做1亿人国民医保”的初心,推动生态化服务与保险普惠。一方面,链接健康产业上下游,构建并不断完善从疾病预防、跟踪干预、健康管理到保险保障和医疗服务的一站式医疗保障服务体系。另一方面,以“尊享e生”百万医疗险为核心产品不断细化产品矩阵,践行保险普惠,推出包括多次赔付的重疾险产品、无职业限制的“众民保”百万医疗保险以及门急诊险等,创造用户长期价值。

随着国民经济持续复苏,与用户消费意愿回升,数字生活多场景持续复苏。截止到2023年6月30日,数字生活生态上半年实现总保费58.36亿元,同比增长52.8%。其中电商业务板块总保费达30.98亿元,同比增长35.8%;航旅业务板块总保费达14.42亿元,同比增长118.1%。

众安利用科技探索数字生活新场景,丰富产品矩阵,推出了如宠物险、手机碎屏险、多场景意外险等创新产品填补用户多元化及未被满足的保障需求。宠物险不断迭代产品,拓展保障范围,创新服务场景,释放出跨生态协同效应。2023年上半年,众安宠物险保费交易总额约人民币2亿元,同比增长近100%。

同时,众安保险坚定品牌与自营渠道建设投入,持

续挖掘跨生态渗透效应。报告期内,众安自营渠道总保费达到44.25亿元。自营渠道多保单用户占比达54%,付费用户人均保单数达1.5张,人均保费达到人民币712元,同比上升52.7%。

科技赋能保险全链路 为全球数字保险基建探索新方向

众安积极探索AI智能大模型的行业应用,赋能产品、营销、运营、客服等保险全链路。5月,众安发布国内保险业首份AIGC(生成式人工智能技术)应用白皮书《AIGC/ChatGPT 保险行业应用白皮书》,7月在2023世界人工智能大会(WAIC)上发布保险行业首份AIGC应用图谱,展示了众安在“AI+保险”数智化创新应用的最新成果。

众安将自身领先的保险科技经验及技术能力,以搭建数字新基建的方式输出,推动全球金融行业数字化转型。2023年上半年,众安科技板块收入重回常态高增长,实现收入2.67亿元,同比增长22%。

抓住国内信创东风,众安不断丰富科技输出产品,上半年,众安推出新一代财产险核心系统无界山Mate、AIGC中台灵犀等。深耕海外市场,众安将科技输出东南亚最大消费金融平台Home Credit和东南亚领先的财险公司Income,并在欧洲市场与奥地利、中欧和东欧等核心市场最大的保险集团之一优尼卡保险集团达成合作,以核心系统产品Graphene赋能其在欧洲五国车险的出单、批改、理赔及财务等全流程功能。

众安银行用户近70万 业务规模持续上升

众安子公司众安银行(ZA Bank)作为香港首批获准虚拟银行牌照的在线银行,始终践行普惠金融理念,致力于为零售用户和中小微企业提供丰富、便捷、普惠的金融服务。

2023年上半年,众安银行继续高速发展,零售用户数量接近70万,净收入1.52亿港元,在香港18岁或以上整体人口的渗透率达10%。

数据角度,众安银行存款余额约107.12亿港元,贷款余额约49.16亿港元,存贷比为45.9%,是目前香港本地产品最齐全的虚拟银行之一。