

保险板块获外资扫货走强 上市险企价值重估前景可期

□本报实习记者 潘安宸

尽管保险股2019年开年以来经历了一系列调整,但近期港股及A股保险板块均持续走强,尤其是外资资管巨头频繁增持港股保险板块。分析人士认为,当前上市保险股估值已回调至低位,在负债和资产两端不利因素逐渐消化的背景下,外资选择增持龙头险企较为合理。随着开门红承压与利率下行对保险股的不利影响逐渐出清,券商分析师看好保险股投资价值。

外资增持港股保险板块

港交所数据显示,自2019年开年至1月23日,中国平安获贝莱德集团增持9次,增持股数合计约1725万股;获瑞银集团增持6次,增持股数合计约4282万股;获摩根大通增持3次,增持股数达到约4135万股。值得注意的是,摩根大通在增持的同时也减持了三次中国平安。

另外,港股新华保险获贝莱德集团增持1次,增持股数约为20.6万股。港股中国人寿获摩根大通2次增持,增持股数达到约1206万股。

西南证券分析师郎达群表示,外资投资保险股,主要是基于长期价值投资角度。当前上市保险股的PEV(股价与内含价值比)估值,前期受保单销售疲软和市场利率下行因素影响,已经回调至低位。外资更看重的是保险市场需求增长和集中度提升的长期投资价值。在负债和资产两端不利因素逐渐消化的背景下,选择增持龙头险企是合理的。

郎达群认为,中国人寿涨幅较好,一方面是估值相对较低,另一方面是外资偏好行业龙头。受监管环境影响,中小险企高现价价值保险产品销售受限,市场占有率向龙头险企集中。港股保险股相对A股一直折价比较高,相对更加具备吸引力。

保险股投资价值显现

从保险股基本面来看,开门红承压与利率下行对保险股的不利影响逐渐出清,券商分析师看好保险股投资价值。

群益证券分析师廖晨凯认为,目前保险股估值处于历史较低位置。个股方面,中国平安无论寿险、产险均表现出优于行业的竞争力,并且保险科技应用水准好于同业;中国太保代理人渠道及期缴占比高,产险增速增长较快;新华保险大力转型,大力发展公司特色健康险,并计划通过附加险进一步带动主险;公司转型成果陆续释放;中国人寿寿险累计保费实现正增长,打破原来消极预期,具备一定的成长性;中国人保财险龙头地位稳固,寿险业务努力追赶,但作为以财险为主营业务的保险集团,A股估值水平相对较高。

海通非银金融团队表示,2019年健康险高速增长,将带动保险股价值稳步提升,预计上市险企新业务价值率有望同比增加10%。同时,监管政策严控产险费用率竞争,前三大产险公司在定价、渠道、费用控制等多方面具有显著优势,预计三大产险龙头全年保费合计同比增加12%。目前股价对应的PEV估值仍在底部。

浙商证券今年将推进大经纪 板块架构调整等五大改革

□本报记者 陈健

1月23日,浙商证券董事长吴承根在接受中国证券报记者采访时表示,展望2019年的发展布局,浙商证券将从组织架构、经营模式、投研、运营等五大方面,全面推进公司发展。

具体来看,首先要围绕客户推进架构改革,包括围绕零售客户改革大经纪板块的组织架构,统筹考虑分公司、网点的架构安排;还包括围绕机构客户改革机构业务架构,在公司层面研究设立机构客户总部,统一管理机构客户,推进机构业务协同展业。

其次,要围绕特色推进模式改革。包括围绕债券特色改革债券业务单体作战的既有模式,建立销售拉动、交易促进、承做保障、承做提速的整体业务模式,形成以债券资产为主线的研究、生产、销售交易、产品创设、财富管理一体化商业模式,扩大债券规模,打造债券特色;围绕股权特色改革股权业务分散作战的既有模式,建立研究、投行、投资和另类投资整合发展模式,高效备战科创板,大力拓展并购重组,实现股权业务提速发展。

第三,要围绕买方推进投研改革,确保自营分公司落地,整合自营投资板块,改革整体的投资研究体系,对标优秀同业的投资产出,全力引进、培养一流投研人才,提升公司的研究、投资与产品创设能力,切实提高公司大类资产配置能力,稳步提升自有资金综合盈利水平。

第四,要围绕效率推进运营改革,包括围绕合规风控效率改革合规风控日常运营、界定清楚日常工作、提升标准化运营服务水平等。

第五,要围绕战略推进管理改革,包括围绕一流券商建设改革前中后台的定位,改革并整体优化前中后台的激励与约束机制;围绕核心竞争能力改革前中后台整体运营模式,促进前台协同、中台共享、后台专业,探索中后台大职能制管理方式;围绕可持续发展,积极探索股权激励模式,鼓励长期服务。

起诉国盛金控并申请增加诉讼请求

中江信托意图收回国盛证券经营管理权

□本报记者 王蕊

以“恶意促成业绩补偿条件”为由,中江信托日前向法院提出增加诉讼请求申请,请求判令国盛金控赔偿1亿元损失,并收回国盛证券的经营管理权。

争夺国盛证券管理权

根据国盛金控最新公告,公司于2019年1月22日收到江西省高级人民法院送达的应诉通知书。中江信托于2018年11月29日对国盛金控等三名被告提出侵权之诉,并于2019年1月提出增加诉讼请求申请。

中江信托认为,三名被告违反诚实信用原则,恶意促成《业绩承诺补偿协议》约定的业绩补偿条件成就,致使其遭受重大损失。除了请求

法院判令三名被告赔偿损失1亿元、保留进一步追加诉讼请求的权利,中江信托还诉求国盛证券的经营管理权。

公开信息显示,国盛证券成立于2002年12月,彼时第一大股东为中江信托。杜力、张巍于2015年取得上市公司华声股份控制权,然后通过重大资产重组收购国盛证券,华声股份亦改名国盛金控。

“目前已启动国盛证券2018年度经营业绩专项审计工作,有关审计正在进行中。”国盛金控在公告中透露,目前已组织专业法律团队予以应对。

公告同时指出,本案尚未开庭,公司目前暂无法预测诉讼进程及最终结果,也暂无法评估该案对公司财务状况、本期利润或后期利润的影响。

公告还强调,“收购国盛证券以后,公司全力支持国盛证券业务发展并恪守证券公司股东职责。在各方共同努力下,国盛证券在公司治理、净资产规模、业务发展的均衡性等多个方面取得显著进步。公司不存在原告所述情形,并相信司法机关能够基于事实做出公正裁决。”

国盛证券在回复中国证券报记者采访时表示,暂以已公告内容为准。

业绩承诺恐难完成

2016年1月,国盛金控与中江信托在《业绩承诺补偿协议》中约定:中江信托承诺国盛证券2016至2018年经审计归属于母公司所有者的净利润,分别不低于7.4亿元(含)、7.9亿元(含)和8.5亿元(含),若前两年实际净利润未达标但超过承诺额80%,可以在后续年度累计进行业

收益率上升 信托产品再度火热

□本报实习记者 戴安琪

近日,中国证券报记者从多位信托销售人员处获悉,当前信托理财市场较为火热,尤其100万至300万元的小额产品供不应求。业内人士分析,信托产品再度成为投资者偏好的一大原因是其收益上升。

小额产品供不应求

“大部分100万的小额产品都很难买到,即使在平日,也要确定有没有额度,是否能买。火热的时候,就更加难买了。现在信托产品的销售正处于一个相对火热的阶段。目前卖得比较好的大多是抵押信托产品,风控措施到位。基建类产品也卖得不错,房地产业的话看区域和品牌,通常区域或品牌好的变得也很好。”北京某信托公司销售人员向中国证券报记者表示。

收益居于高位

用益信托网数据显示,2018年全年成立

12家A股上市银行业绩快报出炉

银行资产质量持续改善 今年利润增速料略放缓

□本报记者 欧阳剑环

截至1月23日,已有12家A股上市银行公布2018年业绩快报,包括6家股份行、4家城商行和2家农商行。据中国证券报记者统计,12家银行合计实现归属母公司股东净利润3419.22亿元,资产质量总体改善。

展望2019年,分析人士认为,经济下行压力客观存在,但行业经营仍能维持平稳,盈利增速或略弱于2018年,不良贷款率将保持在2%以内。

5家银行净利实现两位数增长

营业收入方面,2018年,招商银行实现营业收入2486.56亿元,在12家银行中居首位。浦发银行、中信银行、兴业银行、平安银行和光大银行的营收均突破千亿元。上海银行营业收入同比增长32.49%,增幅最大。张家港行和光大银行营业收入同比增幅也超过20%。

净利润方面,2018年,招商银行实现归属于母公司股东的净利润805.6亿元,居12家银行之首。兴业银行和浦发银行分别以605.93亿元和559.14亿元位列第二、三位。成都银行、上海银行、招商银行、长沙银行和江苏银行净利润实现同比两位数增幅,分别为18.93%、17.65%、

14.84%、13.94%和10.02%。招商银行、上海银行、平安银行、光大银行、中信银行和浦发银行的净利润增速均高于上年。

川财证券分析师邓利军表示,预计2018年年报整体银行板块的经营数据和资产质量皆有望呈现稳中向好的趋势。考虑到目前逆周期经济调控,宽松的货币政策有望引导2019年行业贷款规模快速上升,驱动行业利润稳步提升。

展望2019年,交通银行首席经济学家连平表示,宏观经济下行压力加大,叠加外部不确定性因素,或给银行经营带来一定的波动。实体经济增速下滑传导至银行业绩有一定的滞后性,尤其是在政策托底的大背景下,银行业整体经营业绩仍能维持向好的趋势。

今年盈利增速料基本平稳

连平表示,2019年银行业净利润增速相较2018年可能略有下滑,中性情形下,预计全年归属于母公司净利润同比增长6.8%。

野村中国金融业股票研究主管唐圣波表示,经济下行压力客观存在,预计2019年银行业净息差可能略有下滑,但政策确保经济平稳运行,净息差不会出现“断崖式”下跌。据测算,2019年银行业净息差将下滑0-6个基点,全年行业利润将呈个数位增长,增速较之前略

有放缓。

天风证券银行业首席分析师廖志明分析认为,2018年上市银行中间业务收入同比增速在低位缓慢回升,主要支撑因素来自信用卡手续费收入。近年各行零售转型战略深入推进,信用卡业务得到较快发展,收入贡献亦持续高增。预计2019年信用卡收入贡献持续提升,对中收增速有一定支撑。但资管转型对中收的影响仍有较大不确定性。

资产质量整体改善

业绩快报显示,截至报告期末,8家银行不良贷款率较上年末有所回落,1家较上年末持平。其中,吴江银行不良贷款率较年初下降0.33个百分点,降幅最大;张家港行和招商银行不良贷款率分别较上年末下降0.31和0.25个百分点。另有3家银行不良贷款率较上年末小幅上升,上升幅度均不超过0.1个百分点,资产质量整体可控。

拨备覆盖率也稳步提升。上海银行、张家港行和江苏银行拨备覆盖率分别为332.95%、225.28%和203.84%,较上年末分别上升60.43、39.68和19.59个百分点。

唐圣波表示,近几年银行在处置核销不良贷款方面力度较大,拨备覆盖率也处于较高水

平安人寿总经理兼CEO余宏：

2019年寿险行业会更从容

□本报记者 张晓琪

日前,平安人寿总经理兼首席执行官余宏接受中国证券报记者采访时表示,2019年,无论是平安还是寿险行业,在对客户需求、市场改变的把握上,会比2018年更从容,行业将积极迈向高质量发展模式。寿险行业变化对大型寿险公司是一个难得的机遇,平安人寿将通过“科技+产品”双轮驱动,从传统寿险公司向科技型寿险公司转型,借助科技手段挖掘产品间的逻辑和关联,为客户提供一站式的服务。

寿险迈向高质量发展

中国证券报:2018年寿险行业保费增速呈现下滑态势,2019年会有什么变化,尤其是新单业务?

余宏:这是客户需求发生变化的直接反应。过去几年,客户对于短期型产品的需求旺盛,而现在客户更加关注保障和健康,产品结构发生了很大变化。同时,监管倡导保险行业“保险姓保”,行业主动调整业务结构,更加重视高质量的增长。

全行业在去年是逐季改善,趋势向好。2018年一季度,各家公司未做出比较快的反应和调整;从二、三季度开始,行业全面调整,整个行业相对于一季度逐渐回暖,四季度向好趋势更加明显。我认为,今年寿险行业在满足客户需求和

应对市场改变的把握上,会比2018年更加从容,更坚决地贯彻国家高质量发展的要求,积极寻求高质量增长方式。

目前客户需求在变化,对长期保障型产品的需求在扩大。同时,整个行业人力的增长速度已放缓,人力资源的争夺非常激烈。随着人们保险意识提升,保障需求日益旺盛,未来寿险业保持持续稳健的增长值得期待。

中国证券报:今年的开门红怎么样?

余宏:我们发现,客户对于自身保障水平的需求在不断提升。我们调整了产品策略,在开门红期间提供更多的长期储蓄型及保障型产品。截至目前,业绩进展符合规划和预期。

向科技型寿险公司转型

中国证券报:寿险市场会否越来越多向头部公司聚拢?

余宏:客户消费习惯发生很大变化,能否通过线上模式接触客户、捕捉需求,并在合适时机推送客户需要的产品和服务,是寿险公司未来最大的竞争点。问题关键不在于公司大小,市场可以细分,小公司只要适应市场,一样可以在细分市场做大做强。关键在于这家公司准备做什么,或者是抓住什么。我觉得中国寿险市场如此大,每一家公司都是有机会的。

中国证券报:科技运用对寿险业务发展产

生了哪些实质性效果?

余宏:科技的创新应用,目的是解决我们现有业务场景存在的痛点。第一,我们将面访代理人环节交由AI面谈官辅助完成,它的面试水平不仅能够达到专家级别,还能通过系统化筛选提高代理人留存率。第二,将AI技术运用到代理人训练,通过AI技术可以7×24小时在线进行培训,覆盖所有代理人。第三,通过技术给予代理人更多销售支持,提高产能。

在整个代理人队伍管理上,我们希望通过AI技术解决传统痛点,带来代理人队伍的稳定、销售效率的提升、成本的降低,最终给予客户非常好的消费体验。

中国证券报:科技的应用会不会替代代理人的工作?

余宏:科技赋能关键是提高代理人队伍的质量,而不是去控制队伍人数。通过科技赋予他们高精尖“装备”,从而成为客户的保险专家、财务顾问、生活助手。

代理人更重视线下产品的销售,也就是复杂产品的销售。从现阶段来看,保险还不是刚需,特别是人寿保险,客户很难知道自己需要什么,结合自己的经济状况,应该先把钱投在哪里才是最好的风险防范方案。代理人通过与客户高频互动发现客户需求并服务客户。如果是简单产品,客户可直接在线购买,消费体验非