

2018年投资收益下降

上市险企今年将加大长期股权投资力度

□本报记者 程竹



视觉中国图片

险企债权股权计划注册总规模超2.5万亿

□本报记者 程竹

中国证券报记者近日从中国保险资产管理业协会获悉,2018年1-12月,26家保险资产管理公司注册债权投资计划和股权投资计划共213项,合计注册规模4547.26亿元。数据显示,截至2018年12月底,保险资管公司累计发起设立各类债权、股权投资计划1056项,合计备案(注册)规模25301.40亿元。

基础设施投资成重点

2018年12月,17家保险资产管理公司共注册各类资产管理产品38项,合计注册规模1064.10亿元。其中,基础设施债权投资计划21项,注册规模541.00亿元;不动产股权投资计划16项,注册规模217.10亿元;股权投资计划1项,注册规模306.00亿元。

业内人士预计,2019年,以基础设施债权计划为代表的另类投资有望继续占据险企的投资重点。数据显示,2018年全年,基础设施债权投资计划有121项,注册规模2940.86亿元;不动产股权投资计划89项,注册规模1245.40亿元;股权投资计划3项,注册规模361亿元。

根据中国保险资产管理业协会发布的2019年第一期中国保险资管业投资者信心调查结果,另类投资方面,2019年保险机构另类投资重点是服务实体经济相关领域,最受青睐的四大投资方向是国家重大工程和基础设施建设,医疗、养老、健康等产业投资,科技产业发展,国家区域经济发展等。调查显示,80%和89.3%的保险公司和保险资管机构未来半年看好国家重大工程和基础设施建设投资。

拓展配置空间

业内人士称,出于安全性和稳健性考虑,险企参与股权投资计划相比债权投资计划意愿较弱。近期,银保监会简化了保险机构发起设立的股权投资计划和保险私募基金的审批流程,现在发起设立的保险机构直接向中国保险资产管理业协会提交资料办理相关注册工作,产品设立的效率将大大提升。

东方金诚首席金融分析师徐承远认为,除了简化注册程序外,监管层可能还会对符合国家战略产业的专项产品项目推出绿色通道等利好政策,切实推动保险机构更好服务国家重大改革举措。

相关人士指出,长期股权投资始终是保险机构资产配置的一个重要领域。对保险机构而言,股权资产对提高其投资收益率的持续稳定性,对于促进资产负债比例管理发挥了很重要的作用。随着两类产品设立效率的大幅提升,将在以下方面起到积极作用:一是有利于提升注册效率,增加产品供给,拓展保险资金配置空间,更好服务保险主业发展;二是有利于支持保险机构加大股权投资力度,为实体经济提供更多长期资本性资金,提升社会直接融资和股权融资比重;三是有利于切实推动保险机构更好服务国家重大改革举措,提升保险资金服务实体经济效能,促进经济提质增效,增强经济中长期发展韧性。下一步,银保监会将加强对保险资管协会的业务指导,强化对股权投资计划和保险私募基金的业务监管,确保两类产品注册有序、顺畅进行。

近期,中国人寿和新华保险发布了2018年度业绩预告。其中,中国人寿业绩预减,因为权益市场震荡下行导致的权益类投资收入大幅减少。目前,中国平安、中国太保、中国人保等上市险企尚未发布2018年业绩预告,但业内人士预计,受2018年国内资本市场整体震荡下行的影响,五大上市险企权益投资有不同程度的下降,导致整体投资收益承压。

分析人士表示,2019年,在监管部门鼓励险资增持优质上市公司股票政策陆续出台和资本市场估值处于相对合理位置的背景下,上市险企会考虑加大A股市场配置的力度。而且,在长端利率下行背景下,为提高投资收益,险企也会加大长期股权投资和基建方面的投资。

上市险企投资收益下滑

中国人寿发布的2018年度业绩预告显示,2018年归属母公司的净利润将同比减少50%-70%,主要因公开市场权益类投资收益同比大幅减少。川财证券分析师杨欧雯表示,中国人寿2018年前三季度投资收益已经出现同比15.54%的下降,而上证综指前三季度累计跌幅和第四季度跌幅均超过了10%,预计中国人寿去年第四季度的投资收益不容乐观,或产生较大亏损。

新华保险发布的2018年业绩预增报告称,该公司2018年实现归属于母公司股东净利润与2017年同期相比,预计增加26.92亿元左右,同比增加约50%;归属于母公司股东的扣除非经常性损益的净利润与2017年同期相比预计增加27.48亿元左右,同比增加50%左右。新华保险称,2018年年度业绩预计增长的主要原因是传统险准备金折现率假设导致2018年保

险合同准备金提取减少。“新华保险的业绩预增与其2018年总投资收益率无太多关联,权益市场波动可能令新华保险归母净利润同比增速有所下滑。”兴业证券分析师刘文强认为,2018年四季度资本市场的波动,一定程度将拖累新华保险的投资业绩。

东方金诚首席金融分析师徐承远指出,2018年A股市场低迷,上证综指累计下跌24.59%,险资青睐的蓝筹股亦扭头向下,如上市险企持仓的云南白药、工商银行、中兴通讯、神马股份等龙头股下行幅度较大。

“考虑到上市险企不同程度地配置了权益类资产,在权益市场整体低迷的情况下,权益类投资收入下降拖累2018年业绩的险企还包括中国平安、中国太保等。”杨欧雯表示。

“投资收益下滑,一方面是因资本市场

低迷,另一方面,多家险企在2018年中期积极加大久期国债等固定收益资产的配置,下半年部分债券出现违约,也同样加剧了险企2018年总投资收益率的下滑。”杨欧雯说。

不过,徐承远称,“险企全年投资收益下降幅度相对有限”。保险资金投资风格整体较为稳健,债券、存款以及股权投资计划等固收类产品是险资投资的主要品种,权益类资产占比不高,虽然2018年下半年以来长端利率不断下行,但险企在去年一季度把握利率高位时机,新配置了不少收益率较高的固定收益产品,对其2018年投资业绩奠定了较好的基础。

平安证券分析师陈雯预计,保险行业2018年全年投资收益率在4.3%左右,为2013年以来的最低点。预计中国人寿全年总投资收益率为3.0%,太保与新华总投资收益率则分别为4.55%和4.5%。

今年可能增配中长期资产

景下,调整资产结构不可避免地成为2019年险企提升投资收益的主要方式。2019年险资或将重点放在中长期资产的配置上,同时受政策引导,其主要资产方向在原有基础上也将有所出新。比如参与到股权质押风险缓解中的股权投资,参与资本市场稳定中的非行业限制的权益类投资等,这些逐步放松的投资限制和逐渐丰富的投资品种都能够帮助险企分散风险,增加潜在收益。”

与此同时,债券、债权计划等固定收益产品仍然是险资的主要投资方向。

徐承远认为,随着保险行业回归保障产品和中短存续期产品停售,险企负债端期限被不断拉长,因此险资寻找超长期固收类匹

配资产的趋势会持续,同时险资将进一步加大对高级别长久期信用债、长期或超长期专项地方债的挖掘。此外,在长端利率下行的前提下,为提高投资收益,险企也会加大对长期股权投资和基建方面的投资。

杨欧雯预计,在股权投资方面,在偏向长期股权配置的同时对于涉及股权质押的相对优质标的的投资力度可能会增强,政策放宽行业投资限制后对于前期未涉及行业的投资力度可能会增强;在固定收益投资方面,长期固收品种中对超长期专项地方债和国债的选择可能会有所侧重;而在不良资产处置方面,专业程度高且资金充足的大中型资产或存在直投的机会。

A股板块配置将更加丰富

度至2017年四季度,这三个阶段前后,上证综指分别上涨约12%、59%和10%。

杨欧雯认为,对A股市场而言,目前满足条件的100多家险企将给市场带来增量资金,资本市场有望获得新鲜血液的注入。2019年险资比较倾向的领域可能遵循“科技赋能和稳增长”两个主要逻辑,把握国家战略和稳增长两个主要方向,其中侧重的板块可能包括科技产业(5G相关、AI相关)、制造业(新能源汽车等)和消费产业(CRO、原研药、医疗器械)等。

“具体配置方面,险资一向青睐高派息率、业绩稳定增长的医药、房地产、金融、电气设备等行业的蓝筹股,而具有战略意义的

新经济以及与健康业务有联动效应的养老、健康等领域也将是险资关注的重点领域。”徐承远说。

人寿资产相关人士表示,今年2月以来,A股市场迎来做多窗口。近期市场蓝筹再领风骚。随着商誉减值风险充分释放,中小创将触底反弹,叠加信贷阶段性高增、政策预期升温,流动性和风险偏好双双边际改善。行业方面,仍坚持两大主线:一是业绩确定的高景气板块,包括周期反转提前生猪养殖,以及先进制造相关的新能源汽车、5G、集成电路行业;二是稳增长板块,主要是与基建相关的建筑、电力投资、轨道交通、机械,具有季度配置价值。

多家券商调整架构向财富管理转型

□本报实习记者 罗晗 戴安琪

继中信证券将经纪业务发展与管理委员会更名为财富管理委员会、银河证券宣布经纪业务全面转型财富管理的战略调整方案之后,中原证券日前在转型财富管理方面取得进展,转型财富管理已成为券业趋势。业内人士认为,未来投顾能力或成为券商竞争的核心,能够打好产品的团队则更具竞争力。

调整组织架构

近期,多家券商纷纷宣布调整经纪业务部门的组织架构,向财富管理转型。今年伊始,中原证券就在组织架构调整方面有所动作。2019年1月31日,中原证券公告称,其董事会已经通过《关于部分总部部门设立、撤销及职能调整的议案》。中原证券撤销了经纪业务转型与发展管理委员会、经纪业务总部等7个部门,设立了财富管理委员会、经纪运营管理部等8个部门,经纪业务转型取得实质性进展。

多家大型券商在经纪业务改革方面更是积极行动。2018年12月,中信证券宣布公司经纪业务发展与管理委员会更名为财富管理委员会,并进行相应组织架构调整。今年1月23日,银河证券举办了2019年度财富管理暨APP4.0发布会。会上,银河证券副总裁罗黎明发布了经纪业务全面转型财富管理的战略调整方案。罗黎明表示,此次向财富管理转型的核心是以客户为中心,为客户的资产进行保值增值,新模式注重客户的需求场景化,并强调在资产配置过程中提供专业化服务。

业内人士称,券商财富管理转型的背后,是市场交易量萎缩与佣金下滑。“目前,市场信心不足,交易量萎缩,佣金率一度降至万分之二,近乎成本线,财富转型迫在眉睫。”某券商经纪业务人士表示。

根据中国证券结算登记中心数据,截至2019年2月1日,A股投资者共14687.58万户,其中自然人投资者14654.40万,占比超99.77%,而机构投资者仅33.18万。在向财富管理转型过程中,机构业务受到业内重视。“当前中国散户占很大比例,虽然近年比重有所下降。国外则是机构占比大,未来还是机构化趋势。”前述券商人士表示。

光大证券金融行业首席分析师赵湘怀认为,以中信、中金为代表的头部券商开始发力机构业务,转型“交易投行”,以降低市场方向性变化对业绩的影响。“以场外股票期权为例,由于业务具有较高的门槛效应,资金实力强、机构客户基础较好的头部券商更容易转型成功,且享有更高的业务收入。”

提升投顾能力成关键

财富管理转型已经成为行业趋势,各家券商竞相角逐。国泰君安作为券商财富管理转型的先行者,早在2014年就推出了国内首家财富管理旗舰店,并在线上推出移动客户端,满足客户一站式理财需求。2015年5月,东方证券将经纪业务部门更名为财富管理业务总部,并采用事业部管理模式。

业内人士指出,投顾能力未来将成为券商竞争的核心。在投顾团队的建设上,部门或分支机构的规模成为搭建团队的基础之一。以沪上某大型券商华东分公司为例,其大型营业部投顾人员比较充足,分公司会组织各个营业部的人才组成投顾团队,但规模较小的营业部则难以组建团队。

某券商营业部负责人指出,目前券商财富管理团队的投顾团队还有待发展,一些第三方机构的团队反而还更专业。“一些第三方财富机构和投资咨询公司,在投顾领域已经发展多年,对客户的服务经验更丰富。”该人士表示。

一位经纪业务人士指出,投顾团队不仅要为客户提供咨询服务,能够打好产品的团队才更具竞争力。他说:“投顾团队最好有自己的投顾服务产品。像我们总部的一个产品,就是由多家分公司的一流投顾一起研发出来的。”

当前,虽然已有多家龙头券商着手将经纪业务转型为财富管理,但从行业整体来看,财富管理还处于初级阶段。一位资深券商人士表示,财富管理是个大市场,但现在各券商都只是初级阶段,只是起个头甚至起个名而已,专业性、客户信任度、有针对性的产品创新设计等都还差很远。他说:“财富管理转型会面临一系列困难。一方面,现在优质产品很稀缺,大多数理财产品同质化特征明显,缺乏针对性设计。另一方面,财富管理包括银行的私人银行业务,目前开展得不是很好。更多还是在让人买基金买信托买资管等,出发点在于销售,而不是站在客户角度去服务。这种模式导致客户不信任,总认为机构是来赚钱的,而不是为其服务的。而信任的基础正是在于提供服务的价值。”