

中国人寿上半年实现营收保费双增

中国人寿今年上半年部分业绩指标变动情况		
指标	数额(亿元)	同比变动
营业收入	5137.35	12.40%
保费收入	4273.67	13.10%
归母净利润	305.35	-18.80%
新业务价值	368.89	6.70%
总投资收益	961.34	8.10%

制表/薛瑾

□本报记者 薛瑾

中国人寿8月27日召开2020年中期业绩发布会。今年上半年,公司营业收入5137.35亿元,同比增长12.4%;保费收入4273.67亿元,同比增长13.1%,均实现两位数增长。净利润则承压明显,归属于母公司股东的净利润为305.35亿元,同比下降18.8%。

公司半年报还显示,中国人寿前十大流通股股东中,香港中央结算有限公司第二季度增持449万股,中国工商银行-上证50交易型开放式指数证券投资基金减持219万股,阿布达比投资局减持86万股。

保费增长净利润下滑

数据显示,今年上半年,中国人寿保费收入4273.67亿元。分品种来看,寿险业务总保费3461.37亿元,同比增长12.6%;健康险业务总保费为722.64亿元,同比增长15.8%;意外险业务总保费为89.66亿元,同比增长10.7%。

公司净利润上半年承压明显,归属于母公司股东的净利润为305.35亿元,同比下降18.8%。对于净利润的下滑,中国人寿管理层解释,净利润承压主要受传统险准备金折现率假设更新、2019年同期执行手续费和佣金支出税前扣除政策调整以及投资收益变化的共同影响。

此前,中国人寿提出“鼎新工程”总体设计,实施“一体多元”的布局。“一体”即个险,“多元”即多元板块。今年上半年的个险板块总保费达3560.75亿元,同比增长10.1%;多元业务板块总保费达712.92亿元,同比增长30.6%,多元业务板块总保费达712.92亿元,同比增长30.6%。

中国人寿总裁苏恒轩介绍,个险新阵型融合、个险各生产单元规范和管理等工作基本落地,销售管理基础进一步夯实;多元板块方面,正在探索银保渠道新的发展路径等。

上半年总投资收益近千亿元

截至上半年末,中国人寿投资资产达

37828.55亿元,较2019年底增长5.8%。报告期内,中国人寿实现总投资收益961.34亿元,较2019年同期增长8.1%。公司总投资收益率为5.34%,净投资收益率为4.29%。

公司主要投资品种中,债券配置比例由2019年底的39.46%变化至38.51%,定期存款配置比例由2019年底的14.97%变化至14.18%,债权型金融产品配置比例由2019年底的11.61%变化至11.33%,股票和基金(不包含货币市场基金)配置比例由2019年底的11.00%变化至10.66%。整体来看,权益类金融资产配置比例由2019年底的16.95%变化至16.53%。

中国人寿投资管理中心负责人张涤称:“从(权益投资)绝对金额上我们是上升的。今年上半年面临着非常复杂的市场局面,由于新冠肺炎疫情的影响,股票市场也有很多波动,在这种情况下,我们还是把握了很多机会,围绕着战略配置中枢和上下限进行了灵活的操作,包括做了一些内部结构的调整和优化。所以上半年我们的权益投资取得了比较好的业绩。”

加码投资万达信息

发布会上,中国人寿相关负责人也对加码投资万达信息作出回应。

业绩会前一日,万达信息公告称,拟在非公开发行A股股票中引入中国人寿为公司战略投资者。中国人寿拟以不超过20亿元认购万达信息本次发行的不超过9285.051万股股份。认购后,中国人寿对万达信息的持股比例将提升至24%。

张涤表示,这项投资是一个附生效条件的交易,还有待银保监会审批以及万达信息股东大会、深交所审批通过、中国证监会同意注册发行决定。她表示,中国人寿对万达信息的投资是看重了这家公司与其主业的巨大协同空间。

中国人寿副总裁詹忠补充道,双方的协同领域包括医保科技、健康管理服务、智慧城市、医疗健康、云计算、大数据等方面。他还透露,双方在医保科技方面的首个合作项目已有成果,已中标海南医保基金监管项目。

□本报记者 周璐璐

2020年成为了名副其实的企业风险管理“大年”。“大宗商品供需格局和市场环境复杂多变,任何价格波动都会影响生产企业经营情况”“每船大豆货船载重基本在6万吨左右,若每吨价格波动300元,将导致近2000万元左右的风险”“利用衍生品工具进行风险管理是企业必不可少的管理活动”……

8月26日至27日,大商所、江苏省期货业协会联合主办的“苏企话期市”线上交流活动顺利举办。来自南钢钢宝股份、江海粮油集团、南通化工轻工、常州市化工轻工材料总公司等江苏业内专家共聚云端,探讨钢铁、粮油和化工产业链企业所面临的经营风险,并分享其在各自行业中运用期货工具熨平风险、保障经营利润的经典案例和心得体会。

多行业避险需求强烈

“2020年风险事件不断涌现,可谓是企业风险管理的大年。”南钢钢宝股份首席期现分析师蔡拥政直言。据了解,今年年初以来,受疫情、东非蝗灾、国际油价震荡等事件影响,钢铁、粮油、化工等多个行业企业正面临着价格波动带来的经营风险,避险需求强烈。

“钢铁产业链存在较强的价格传导机制”,蔡拥政表示:“上游的铁矿石和焦炭是炼钢的主要原材料,占据生产成本的50%到60%;下游基建、地产、机械制造和汽车等行业合计消费占整体钢材消费的80%。”蔡拥政进一步指出,黑色产业链具备明显的周期性特点,在供需关系不断平衡的过程中,行业呈现周期性的波动态势。

同样面临价格波动风险的,还有粮油行业。据江海粮油集团副总经理何峰介绍,大豆类商品、油脂类商品对外依存度很高,中国植物油对外依存度达到80%以上。“大宗商品具有数量多的特点,任何价格波动都会影响生产企业经营情况。”何峰指出:“每船

江苏企业纵论期货套保:

熨平经营风险的“利器”

大豆货船载重基本在6万吨左右,若每吨波动300元,将导致近2000万元左右的风险。”宏观层面的财政政策、货币政策以及不可预测的需求变化和天气因素,均会对农产品农作物价格以及贸易供应产生影响。

对于化工领域,南通化工轻工股份有限公司董事副总经理周军表示,化工企业经营风险点来自于市场风险。随着原油价格波动,整个原油市场供需平衡被打破,化工品会出现剧烈的价格波动。“我们很多品种是液体化工品,对储罐限制较多,所以原油价格波动对我们这类企业的影响会更大。”

期货工具护航企业经营

尽管各行业产业链企业面临着价格波动带来的经营风险,但随着期货避险功能逐渐深入人心,运用期货市场套期保值等策略已成为企业规避经营风险的优选。

“企业的风险管理主要是对商品的价格进行风险管理。”蔡拥政指出,钢铁企业的套期保值切入点主要是两端,一端是买入保值原料、锁成本,已对冲原料涨价对企业的损失。另外一端是对钢材进行卖出保值,主要是锁利润,对冲成材价格下跌风险。

蔡拥政举例称,“今年2月初,我们对螺纹钢和热卷进行了卖出保值方案。当时设定的价格在市场正常波动区,分段做卖出保值,防范后期价格出现大幅度调整。春节之后钢材价格受疫情影响而大幅度下跌,从3550元/吨跌到3300元/吨,期货价格同样也出现了较大的跌幅。在这个阶段,我们正常对钢材库存做了相应的卖出保值,保障了公司经营利润。”

在常州市化工轻工材料总公司总经理助理兼聚丙烯事业部总经理戴国洪看来,期货工具对于库存管理作用重大。据戴国洪介绍,常州市化工轻工材料总公司目前常备库存约10万吨左右,该库存量在业内属于较大范畴。这意味着,当原料价格处于高位时,公司将面临价格下跌风险。“期货和现货在大部分时间和大趋势上是趋同

的,如果我们在库存和价格高位的时候进行一定的空单保护,那么对冲之后敞口风险就会下降。”

用好衍生工具需下工夫

“未来企业的竞争,不是企业和企业之间的竞争,更多的是产业链金融化的竞争。”蔡拥政表示:“如果企业的套期保值做的好,对企业整体的生产运营是有利的;如果做不好,往往会走到投机方面去。”因此,在产融结合大趋势下,想要运用好期货工具,企业需下工夫。

在何峰看来,想要更好地运用期货工具,首先,要重视风险,更要准确找出风险来源;其次,要研究并制定出详细的策略,整个套保过程历经三至四个月,需考虑期间可能出现的移仓、合约换月、调整套保比例等因素;最后,在业务完成后需对业务经营情况进行评估,以便后续制定出更合适的策略,更加适应市场的变化。

据蔡拥政介绍,南钢已经建立了相对完善的套保体系。具体而言,基础套保是对订单锁定和敞口库存管理;战略套保是对原料虚拟采购、钢材预销售这些方面进行管理,均为偏长周期的管理。期权应用方面,更多是积极渗透并应用到含权贸易中。配套体系是研发、决策、风控、绩效考核内容,属于辅助配套的工作。

为了科学、合理参与期货市场,南通化工轻工内部也有一套严格的合规流程。据周军介绍,如果有套保需求,相关人员会在公司指定的操作群内讨论方案并进行申请,获批后由期货操作人员来进行操作。同时,由交易分析专员进行测算并汇总占用的保证金数量、浮动盈亏、可用保证金数量等,防止资金不足发生穿仓导致强平的情况。

“参与期货市场首先要端正‘现货是根本,期货是工具’的理念,投机不可取。套期保值是柄双刃剑,守住风险的同时也规避了超额的利润,要理性看待。另外,要做好资金管理,管理好公司的敞口库存,同时对市场保持一颗敬畏之心。”戴国洪说。

构筑高质量发展新格局,建信人寿守护美好生活

2020年,新冠肺炎疫情这场公共卫生危机,既是对企业的考验,也是对企业担当的检验。疫情发生以来,建信人寿坚守服务客户和支持实体经济发展的初心,加快推进转型发展,增强应对重大挑战的能力,构筑高质量发展新格局,充分发挥保险保障作用,守护人民美好生活。上半年,建信人寿在疫情防控和公司发展上均交出了高质量的成绩单。



直坚守在工作岗位上。为响应党中央、国务院打赢疫情防控阻击战的重要指示精神和决策部署,建设银行通过建信人寿向五类人员赠送疫情防控专项保险。建信人寿特别制定“战疫爱心保”,为向湖北运输物资的卡车货运司机及运送医护人员及物资的航班机组及空乘成员、快递物流公司的快递揽投人员、参与湖北地区“抗疫”医疗基础设施的建筑施工人员,以及社区工作者、环卫工人、乡村医生提供保障。

截至6月底,建信人寿承担新冠肺炎累计保额达4900亿元,保障47.7万人,赔付1958笔共计3732万元,公司员工累计对外捐赠150余万元。建信人寿以实际行动践行保险企业的使命和责任。

稳信心,减震动,助力复工复产

在疫情防控仍须慎终如始、警惕不减的情况下,企业复工复产面临各种风险挑战。对此,建信人寿创新开发面向企业和个人的保险产品,通过责任拓展、加大帮扶保障力度等形式支持企业复工复产,帮助客户、中小微企业、个体工商户等渡过难关。考虑到返程途中的防疫保障需求,公司推出“返程保”产品计划,覆盖客户旅行意外伤害、急性病住院津贴、意外医疗、急

病医疗、急性病身故、意外住院补贴等方面的保障,帮助客户解决复工复产途中的后顾之忧。针对中小微企业的切实保险需求,建信人寿推出面向企业的“守护保”保险保障,覆盖企业用工人群的所有年龄段。对于个人,建信人寿推出“战疫爱心保”,让所有上班族可以以每天不到0.3元的价格连续获得3个月10万保额的保险保障。

守望相助,见“疫”勇为,力挺疫情防控

在这一次新冠肺炎疫情中,建信人寿坚决贯彻中央精神,全面落实建行集团部署,全方位、立体式地抗疫,通过高质量的保险服务向社会传递决胜抗疫的信念与决心,展现了一家国有控股保险公司的责任担当和家国情怀。

新冠肺炎疫情出现伊始,建信人寿响应建行集团支持疫情防控10大举措,发挥集团保险板块支柱作用,以迅速有力的保障供给和及时有效的理赔服务,积极为抗击疫情维护社会稳定作出贡献。建信人寿协同建行集团为湖北本地疫情防控一线医护人员、全国各地政府和卫健委派出的援鄂医护人员持续提供保障。建信人寿为每位医护人员提供每人100万元的意外伤害及定期寿险保障,为感染新冠病毒的医护人员提供住院治疗期间每人每天300元补助金。建信人寿作为保险提供方,还协助建设银行各地分行为各地医护人员等抗疫一线人员提供保险保障。公司通过一系列的保障为医护人员免除一些后顾之忧。

疫情期间,物流、交通、环卫、社区、农村卫生等社会功能是抗疫的重要保障力量,快递小哥、运输司机、社区工作者们一

化、多元化方向的一次成功跨越,为公司转型向高质量发展奠定更为坚实的资本基础。

资管实力迈上新台阶的建信人寿今后将在充分考虑安全性、流动性和收益性的基础上,合理稳健进行资金运用,统筹好资产收益与负债成本的动态平衡,进一步优化大类资产配置,坚持权益类资产稳健投资,积极运用多种方式提升组合久期。

得益于稳健的价值创造力和资本管理能力,建信人寿自转型发展以来,经营发展成绩持续获得监管机构和国内外评级机构肯定。2017年,国际权威评级机构穆迪和标普分别对建信人寿给予A2和A-评级。今年7月15日,在将亚太地区寿险行业展望调整为负面的背景下,标普确认公司长期发行人信用评级和保险公司财务实力评级为“A-”,给予公司“稳定”展望。7月下旬,国内评级机构中债资信和联合资信也分别维持公司主体AAA-和AAA的高评级,展望维持“稳定”。

转型见效,价值凸显,高质量发展彰显新动力

上半年,建信人寿最大限度降低疫情负面影响,脚踏实地做好防疫抗疫的同时,坚持转型发展,实现了业务发展稳中有进、经营局面稳中向好,发展动能不断增强。新冠肺炎疫情让保险行业受到了更多关注,同时也对保险业务的发展提出了更高的挑战和要求。面对线下业务发展与服务受阻,建信人寿积极谋划布局,深化运用建行集团“金融科技战略”成果,加快线上渠道布局,运用保险科技助力业务线上化和产品服务创新。公司深入推进智慧运营,优化服务体验,线上销售、线上投保、线上理赔、远程培训等数字化转型成效初显。

根据相关数据显示,上半年

同比增长20.8%;期缴业务占比提升至35.2%,同比提高5.6个百分点。建信人寿自开启全面转型以来,公司实力持续增强,转型成效明显,发展态势趋向向好。

在“后疫情时代”,建信人寿将继续在精细化、科技化、现代化方面下功夫,充分发挥保险专业优势,以新金融行动积极为服务经济社会的发展需要贡献力量,为消费者提供最优质的金融服务,守护人民美好生活。

