

机构人士认为 市场回归理性 “金九银十”可期

□本报记者 牛仲逸

“来也匆匆，去也匆匆”。9月10日，创业板“炒低”“炒差”行情急速退潮，创业板指领跌A股三大股指，市场做多情绪不佳。

在机构人士看来，炒作低价股的热潮过后，市场逐步回归理性。当前A股市场仍处于震荡蓄力阶段，“金九银十”行情可期。

创业板上演跌停潮

9月10日，创业板个股普遍呈现震荡走势。其中，仅有中科信息、延江股份、乐歌股份涨

停。下跌个股中，逾340只个股跌超10%，其中有46只个股跌停，安控科技连续两日跌停。

让旁观者触目惊心的是，在创业板跌停个股中，不少股票近两日振幅超50%，比如乾照光电、联建光电、百邦科技等。

近两个交易日，创业板指累计下跌6.32%，创业板总市值明显缩水。深圳证券交易所数据显示，9月10日收盘后，创业板总市值为90071.36亿元，9月8日收盘后的总市值为98599.60亿元，总市值缩水8528.24亿元。

“只有退潮的时候，才知道是谁在裸泳。”跟风低价股、绩差股一时爽快，但最后给投资者带来的损失，从上述数据可见一斑。

榕树投资研究部主管李仕鲜表示，创业板低价股炒作不具有可持续性，仅是市场流动性充盈背景下的短期现象。大部分低价股

的公司治理、经营状况和发展前景不佳，不具有投资价值，市场终会回归投资价值较高的板块和个股。

A股短期有望触底

国盛证券策略分析师张启尧表示，近期市场连续调整，主要出于四个担忧：美股可能再度开启危机模式、外部利空因素升级、北向资金阶段性整体流出、流动性恐将边际收紧。他认为，这四个担忧并不构成影响市场的主要矛盾，当前市场也不存在系统性风险。震荡整固之后，后市依然乐观。

也有不少市场人士认为，当前A股部分品种估值过高，将制约后市行情空间。“有一些行业，或者有个别指数可能处在历史比较高的

估值水平，但这属于结构问题。”仁桥资产创始人、投资总监夏俊杰表示，目前来看，A股多数指数的估值都处于历史均值水平左右，并没有出现估值特别高的情况。

华鑫证券策略报告分析称，上证指数后市若进入3180点-3200点区域之内，将出现较为有力的支撑，投资者可逐步进场抄底。

总体来看，机构依然看好A股后市，太平洋证券研究报告指出，市场仍处于震荡蓄力阶段，经过洗礼后，“金九银十”行情将至。

川财证券研究所所长陈雳表示，A股慢牛上涨逻辑依然存在。一方面资本市场改革深化，制度不断完善，不断吸引海内外长线资金进入A股市场；另一方面宏观经济总体向好，传统基建支撑需求，新基建高速增长，经济复苏后劲充足。

部分长线资金力挺银行股

□本报记者 戴安琪

这边厢，今年第二季度公募基金的银行股持仓占比进一步降至历史低位；那边厢，社保基金及基本养老保险基金上半年频频增持银行股，并且已经跃居部分银行前十大流通股股东行列。多位分析人士称，中长期来看，银行板块的估值修复行情值得期待。

国家队在行动

平安银行半年报披露，截至6月末，全国社保基金一一七组合共持有平安银行950295万股，持股比例为0.49%，位于前十大流通股股东行列。

邮储银行半年报也显示，在该行前十大流通股股东行列中，有两家为社保基金组合。其中，全国社保基金一零三组合为该行第九大流通股股东，持有4999.66万股；全国社保基金一四组合持有4072.14万股，位列第十。

无独有偶，常熟银行也被两家社保基金组合共同持有，截至6月末，全国社保基金一一零组合持有该行7395.23万股，位列第五大流通股股东，持股比例为2.70%；全国社保基金一一八组合则持股4863.25万股，位列第六大流通股股东，持股比例为1.77%。

此外，南京银行前十大流通股股东名单中也有一家社保基金组合，为全国社保基金一零



新华社图片

一组合，截至6月末，该组合持股9210.73万股。

区别于社保基金的“雨露均沾”，基本养老保险基金则“独宠”常熟银行。在常熟银行的前十大流通股股东中，第七大和第十大分别为基本养老保险基金一零零一组合和基本养老保险基金八零四组合，持股数为4531.73万股和3345.21万股。

不过，公募基金显然与社保基金和基本养老保险基金的看法不一。中信证券研报指出，二季度公募持仓银行股进一步降至历史次低水平，全部公募基金和主动型基金重仓持股中，银行股占比分别为4.1%、2.3%，较一季度下降2.2个百分点、1.3个百分点。

静待估值修复

尽管半年报普遍显示上市银行上半年利润出现负增长，风险水平也较2019年有所抬升，但机构仍看好银行板块未来的走势。

浙商证券银行团队认为，展望未来，利润增速方面，初步下调三季报银行业净利润增速中枢至-15%，全年至-20%；息差水平方面，下半年息差将持续下行，主要归因于资产端收益率承压叠加负债端红利减弱；资产质量方面，下半年不良处置力度将显著大于上半年，传统核销和转让处置将占主导。浙商证券银行团队

表示，对短期趋势，要多用策略思维去理解；对中长期趋势，留一份清醒，做实不良中长期利好银行。

中信建投银行业首席分析师杨荣认为，中长期看好银行板块估值修复行情。主要原因一是金融改革推进；二是资管新规过渡期延长；三是风险处置加大，存量风险下降，风险溢价下降。

中银证券也指出，进入9月，银行估值安全垫进一步夯实。经过前期调整，目前银行板块具备低估值、机构投资者低仓位的特点，随着国内经济形势逐步好转，板块后续季度的机构配置意愿有望提升，看好板块绝对收益。

银保监会发布《示范型商车险精算规定》

□本报记者 程竹 实习记者 王方圆

银保监会网站10日发布消息称，为完善车险精算制度，防范非理性竞争行为，推动车险高质量发展，中国银保监会近日发布了《示范型商车险精算规定》(以下简称《精算规定》)。

《精算规定》主要从两个方面着手：一是建立费率回溯和产品纠偏机制，解决公司车险产品费率备案及后续执行过程中的不规范问题；二是明确保费不足准备金的评估标准，通过要求公司将其损益及时反映在财务报表和偿付能力指标中，倒逼公司理性经营。

《精算规定》分为七个部分。一是适用范围，明确适用于使用行业示范条款的商车险产品。二是保费构成，明确了保费厘定基本原则、保费计算公式及所使用的行业基准、附加费用率的标准等。三是费率回溯和产品纠偏，规定保险公司应建立费率回溯和产品纠偏机制，动态监测、分析费率精算假设与公司实际经营情

况的偏离度，及时对商车险费率进行调整。四是保费不足准备金的评估，明确了保费充足性测试的计算公式和保费不足准备金的评估标准。五是总精算师的职责，要求总精算师应定期对定价假设合理性进行评估，若定价假设与

实际经营结果发生重大偏差或保险公司出现定价不足等方面重大风险，总精算师应及时向监管机构报告。六是监管措施，为严肃车险市场纪律，明确监管部门可采取责令保险公司停止使用产品等监管措施。七是附则，明确文件

废止等事项。

《精算规定》自发文之日起实施。下一步，银保监会将指导各银保监局、财产保险公司和相关单位做好《精算规定》的贯彻落实，防范化解车险经营风险。

交强险责任限额和费率浮动系数调整

□本报记者 程竹 实习记者 王方圆

银保监会网站10日发布消息称，银保监会近日发布《关于调整交强险责任限额和费率浮动系数的公告》，根据《机动车交通事故责任强制保险条例》的有关规定，在广泛征求意见的基础上，银保监会会同公安部、卫生健康委、农业农村部确定了机动车交通事故责任强制保险(以下简称交强险)责任限额的调整方案，会同公安部确定了交强险费率浮动系数的调整方案。

调整内容包括三大方面。一是新交强险责任限额方案。在中华人民共和国境内(不含港、澳、台地区)，被保险人在使用被保险机动车过程中发生交通事故，致使受害人遭受人身伤亡或者财产损失，依法应当由被保险人承担的损害赔偿责任，每次事故责任限额为：死亡伤残赔偿限额18万元，医疗费用赔偿限额1.8万元，财产损失赔偿限额0.2万元。被保险人无责任时，死亡伤残赔偿限额1.8万元，医疗费用赔偿限额1800元，财产损失赔偿限额100元。

二是新交强险费率浮动系数方案。将《机动车交通事故责任强制保险费率浮动暂行办法》第三条、第四条、第七条修改。

三是新方案实行时间。上述责任限额和费率浮动系数从2020年9月19日零时起实行。截至2020年9月19日零时保险期间尚未结束的交强险保单项下的机动车在2020年9月19日零时后发生道路交通事故的，按照新的责任限额执行；在2020年9月19日零时前发生道路交通事故的，仍按原责任限额执行。

双向开放激发市场潜力

□本报记者 陈莹莹

金融市场双向开放和互联互通，正在快速激发中国资管市场的巨大潜力。中国证券报记者日前在2020年中国国际服务贸易交易会(服贸会)金融服务专题展上看到，全球资管巨头布局中国市场的步伐不断加快。多位资管人士表示，中国资管市场对外资机构的吸引力越来越大，随着更多实力雄厚、经验丰富的机构进驻，中国投资者将获得更多、更好参与全球资产配置的机会。对于中国资管机构而言，机遇与挑战并存之下，专业化、差异化的产品和服务将成为竞争核心要素。

全球资管巨头看好中国市场

中国持续推进的金融领域双向开放，为外资机构提供了广阔发展空间。服贸会期间，央行

副行长陈雨露表示，在今年发布的《外商投资准入特别管理措施(负面清单)(2020年版)》中，金融业准入的负面清单已经正式清零。证监会副主席方星海表示，证监会将推动修订后的QFII、RQFII制度规则尽快发布实施，提升国际资金投资的便利性，增强国际投资者对中国资本市场的投资意愿和信心。

多因素利好推动下，全球资管机构目光锁定中国市场，相关布局不断加快。9月9日，大和证券大和证券(中国)有限责任公司正式落地北京，大和证券是首家拥有保荐承销牌照的合资证券公司。

北京市市委常委、副市长殷勇表示，作为拥有百年历史的国际知名投行，大和证券在经纪业务、跨境并购、科技金融等方面拥有特色化的国际经验和技术，与中国的市场需求和北京的产业方向高度契合。北京作为国家的金融管理中心和金融开放的最前沿，将继续为大和证券

在京的发展营造国际一流的营商环境，提供更加便捷、高效的公共服务，深化多领域的合作，支持大和证券尽快展业，实现良好的开局。

瑞银亚太区投资银行主管及中国总裁金弘毅表示：“中国是瑞银重要的市场，中国金融行业的进一步开放对瑞银在中国的业务来说是一个重大机遇。我们不但是中国资本市场的参与者和受益者，同时也是建设者。”

中资机构亟待练好“内功”

不少专家和资管业内人士表示，随着中国经济稳步增长及中国资本市场重要性的不断提升，中国市场对于外资机构的吸引力会越来越大。面对更大的市场和挑战，中国资管机构亟需练好“内功”。

在北京市金融局副局长王颖看来，外资机构的进入，将激发中国资管行业的创新意识和

创新热情。“外资机构进入中国，既有挑战也有机遇，我相信中国资管机构会积极借鉴国际先进经验，不断提升公司治理、投研能力、风控机制、服务能力等。”

“希望通过他们(外资机构)，提升世界对中国资本市场的认识、了解和认可，也希望他们带来的‘鲶鱼效应’，能促进中资管理机构进一步提升‘内功’，最终通过‘众人拾柴火焰高’为中国投资者提供更好的产品和服务。”华夏基金总经理李一梅表示。

在光大信托董事长闫桂军看来，中国金融市场对外开放，于中资机构而言，既有新机遇也有新挑战，综合看机遇大于挑战。中资机构的特点是了解国内市场、机构特点、国内法律环境、监管制度安排、中国经济内在发展规律等。外资机构的优势主要体现在完备的体系、丰富的产品、先进的科技手段及差异化客户需求的管理体系。

百万年薪主播招聘进行时 保险直播将迎严监管

□本报记者 黄一灵

今年以来，直播逐渐成为保险线上营销新阵地。日前，众安保险发布一份“英雄帖”，开出百万年薪招募保险主播。中国证券报记者获悉，目前众安保险已经收到几百份简历，现在还在面试和甄选中。

业内人士表示，对保险公司而言，保险直播既是低成本获客的一种方式，也可能成为保费收入新的增长点。不过，该领域乱象也在迅速滋生，消费者需要防范风险。目前，监管已出手调研摸底人身险公司“直播带货”情况。

发力保险直播

8月18日，国内首家互联网保险公司众安保险在微博发布百万年薪的招聘启事，招募同时具备直播能力和专业资质的主播，报名截止时间为2020年8月末。招募要求方面，众安保险直言没有特别要求，但有保险或金融行业背景最佳。同时，主播将会持证上岗。

众安保险首席执行官姜兴曾认为：“金融直播领域需要更专业的‘薇娅’和‘李佳琦’，将直播的娱乐性和金融的专业合规相结合，为用户提供专业又易懂的金融科普服务。”

不过，业内人士表示，由于专业知识的门槛以及合规性的要求，目前符合资质的专业保险主播比较少。

中国证券报记者从众安保险获悉，目前公司已经收到几百份简历，现在还在面试和甄选中。姜兴曾称，金融领域的直播与一般的带货直播不同，有专业知识门槛和合规性要求，如何将直播的娱乐性和金融的专业严谨相融合、做好直播的同时坚守合规底线，都是对主播能力的考验。

值得一提的是，众安保险的“野心”或不止于此。姜兴曾表示：“众安在保险直播上的布局，不仅能够用于营销自己公司的产品，未来也考虑对全行业开放，赋能机构伙伴数字化金融直播的发展。”据中国证券报记者了解，此前，某全国性股份制寿险公司已推出“梦工厂红人计划”。

料成保费新增长点

今年以来，由于疫情的影响，保险公司已成为一股直播“新势力”。支付宝此前数据显示，“8·18理财节”期间，已有超千万人次在支付宝上观看保险直播，其中，超六成观众为“80后”、“90后”。

复旦大学中国保险与社会安全研究中心编写的《保险营销观察报告：保险直播“带货”的现状、风险分析与未来研判》(以下简称《报告》)将保险直播内容归纳为两大类：一类是保险业内人士的内部培训与激励；另一类则是面向保险消费者的线上营销。其中，以保险营销为目的直播占据了主要的份额。

复旦大学风险管理与保险学系主任许闲表示，保险直播带货一定是未来保险行业发展的新新业态，下一步非常有可能成为传统渠道之外，贡献保费的来源之一。这不仅将对传统的保险代理人提出挑战，也要求保险公司进一步思考怎样赋能代理人。

同时，保险直播或将成为保险公司低成本获客的一种方式。“互联网、保险公司和代理人能够以更低的成本，接触到以前没被触达、对保险没有了解的客户。”一位保险人士表示。

监管趋严

不过，保险直播领域乱象也在迅速滋生。9月8日，北京银保监局发文称，保险直播营销乱象重重，很多主播为非专业人士，对保险知识一知半解，为了博眼球、炒噱头，营销过程中潜藏了很多风险，直接损害到消费者利益。要警惕保险直播营销中的“四大风险”，包括无资质机构“鱼目混珠”、非专业人士“滥竽充数”、花式宣传令人“扑朔迷离”、违规操作让人“应接不暇”。

《报告》还指出，大多数保险公司都不敢公然在直播间“卖保险”，为了留住直播间观众，提高转化率，保险公司只能借助直播平台的各种营销工具，收集用户的个人信息。但如此大量收集保险客户信息，既加大了客户信息泄露风险，也容易给客户带来被“二次强行销售”的烦恼。

针对这些潜在风险，监管部门已出手排查、规范。除河北、北京银保监局等地方机构外，8月27日，深圳保险业网络直播和短视频保险营销宣传行为基本规范。这份规范规定，参加直播和短视频出镜人员需参加相关培训，并办理执业登记证书，言论要有职业素养。

近日中国保险行业协会也下发行业内部通知，拟调研收集人身险公司“直播带货”相关情况。据悉，调研内容包括但不限于“直播带货”存在的问题及潜在风险、公司应对措施、监管政策建议等。