

华夏理财开业发布国内首只ESG策略债券指数

□本报记者 薛瑾

2004年12月,一款名为“稳盈1号”的理财产品诞生,标志着华夏银行理财及资管业务开启;2020年9月,华夏理财有限责任公司(简称“华夏理财”)开业,从此以华夏银行理财子公司的身份在资管市场扬帆起航。

9月28日,华夏理财开业仪式暨第二届中国资管行业ESG(即环境、社会和公司治理)投资高峰论坛在北京举行。记者了解到,华夏理财将延续母行ESG投资特色,进一步完善ESG六大体系,做大做强ESG六大序列的理财产品,助力实体经济转型升级。



本报记者 车亮 摄

北京首家股份行理财子公司

日前公布的监管批复显示,华夏理财注册资本为人民币30亿元,注册地为北京,主要从事发行公/私募理财产品、理财顾问和咨询等资产管理相关业务。华夏理财董事长李岷、总裁苑志宏等董事及高管的任职资格已被银保监会核准。

“华夏理财是第一家注册在北京市的股份制银行理财子公司。”北京市副市长卢映川在致辞时强调。

卢映川说:“当前,金融生态格局正发生深刻变化,金融机构提供金融服务的方式随之变化,理财子公司需要通过多元化供给为客户提供贯穿全生命周期的资产管理服务,满足投资双方的价值增值需求。华夏理财要顺应现代金融变革趋势,牢记使命,坚定推进可持续发展战略。”

华夏银行董事长李民吉在致辞中提到,

“市场预测到2021年,我国个人可投资资产规模将达到200万亿元人民币。用好这笔巨大的财富,对提高居民个人财产性收入、促进国民经济发展、繁荣金融市场具有十分重要的意义。银行系理财公司对此负有重大责任,必须在满足居民个人投资偏好、风险偏好基础上,实现收益、安全、流动性三者的综合平衡”。

ESG投资且行且深化

在推进“可持续发展”和实现“收益、安全、流动性三者的综合平衡”上,华夏理财可谓继承了母行的衣钵。

在国内股份制商业银行中,华夏银行资管业务以践行ESG投资理念为特色。如今,ESG投资策略有机延伸到理财子公司。

华夏理财的组织架构显示,公司内部按营销、投资、运营、风险、科技、ESG六大板块设置20个一级部门。ESG成为独立板块,体

现了做大做强ESG品牌方面的决心。

截至目前,华夏银行已发行ESG主题理财产品21只,管理规模超过110亿元。今年4月,华夏银行与中证指数有限公司合作开发的ESG系列股票指数(“中证ESG120策略指数”“中证华夏银行ESG指数”)上线。开业仪式上,华夏理财与中债金融估值中心有限公司共同发布“中债-华夏理财ESG优选债券策略指数”,可作为中国债券市场ESG策略投资的业绩基准和标的指数。该指数是由境内机构发布的首只ESG策略债券指数。

华夏理财总裁苑志宏表示,未来公司将进一步完善ESG的研究、数据库及评价、策略投资、理财产品、指数和风险管理等六大体系,助力实体经济转型升级。

新生力量何以脱颖而出

国家发改委财政金融和信用建设司二

级巡视员田原在致辞中表示,理财子公司作为一类全新的资产管理机构,在金融供给结构性改革的大背景下应运而生,为处于变革期的资管行业带来了无限的想象空间。

田原提出,理财子公司要始终把服务实体经济作为根本出发点和落脚点,打通银行和资本市场,促进理财资金与资本市场对接,提升理财业务服务实体经济的能力;要增加对股权投资、特别是非上市企业股权的支持力度,提高直接融资比重;还要积极拓展中长期资金来源。

“理财子公司要从各种类型的资管机构中脱颖而出,仍有赖于引进中长期资金作为源头活水,如养老金。”田原说,“理财子公司可以通过市场化手段及差异化产品设计,满足个人对养老金融资产配置以及保值增值的需要,形成安全稳健的个人养老储备,更好地满足投资者养老保障需求。”

互联网保险新规公开征求意见

明确“机构持牌、人员持证”

□本报记者 薛瑾

银保监会9月28日发布的《互联网保险业务监管办法(征求意见稿)》强调,开展互联网保险业务需“机构持牌、人员持证”;明确互联网保险业务应由依法设立的保险机构开展,其他机构和个人不得开展互联网保险业务。

《办法》还划定红线,非持牌机构面临“五不得”。即不得提供保险产品咨询服务;不得比较保险产品、试算保费、报价比价;不得为

投保人设计投保方案;不得代办投保手续;不得代收保费等。

“互联网保险业务应由依法设立的保险机构开展,其他机构和个人不得开展互联网保险业务。保险机构开展互联网保险业务,不得超出该机构许可证(备案表)上载明的业务范围。”《办法》指出,对于保险机构而言,只要满足《办法》规定的条件,即可开展互联网保险业务,不需要申请业务许可或进行业务备案;不满足规定条件的不得开展互联网保险业务。

此外,银行类保险兼业代理机构经营互联网保险业务,互联网企业代理保险业务,除了符合《办法》对保险机构的一般要求外,还要满足特定的专门要求。

针对当前保险机构从业人员普遍通过微信朋友圈、公众号、微信群、微博、短视频、直播等方式参与互联网保险营销宣传的行为,《办法》强化了保险机构的主体责任,对从业人员开展互联网保险营销宣传作出针对性的严格规定。

《办法》指出,保险机构应为互联网保险

营销宣传建立一系列管理制度,应开展营销宣传信息审核、监测、检查并承担合规主体责任,应按照相关监管规定对从业人员进行执业登记和管理,标识其从事互联网保险业务的资质;保险机构及其从业人员应慎重向消费者发送互联网保险产品信息。

从业人员应在保险机构授权范围内开展互联网保险营销宣传,发布的营销宣传内容应由所属保险机构统一制作,应在营销宣传页面显著位置标明所属保险机构全称及个人姓名、证件照片、执业证编号等信息。

健康保险长期化趋势凸显 头部公司领跑格局难改

□本报记者 高改芳

今年上半年,我国健康险实现保费4003亿元,同比增长16.5%,发展势头强劲。

健康保险主要包括医疗保险、疾病保险、失能收入损失保险、护理保险以及医疗意外保险等,是指在被保险人身体出现疾病时,由保险人向其支付保险金的人身保险。

作为最早一批成立的专业健康险公司,平安健康保险股份有限公司近日推出20年保证续保的长期医疗险。未来,健康险如何发展,平安健康险如何布局和创新?带着这些问题,中国证券报记者专访了平安健康险董事长兼CEO杨铮、平安健康险科技互联网事业群总经理冯晗、平安健康险产品中心总经理丁雯。

长期健康险是发展趋势

中国证券报:为什么选择近期推出20年期、业内期限最长的医疗险?

杨铮:这次新冠肺炎疫情推动了老百姓的健康理念提升,未来的科技进步、智能设备普及等,都会对商业健康保险发展以及保险公司经营产生很大影响。

一直以来,平安健康险始终坚持做三件事:第一是将健康管理前置,帮助用户更健康。第二是保险保障,平安健康险围绕用户需求在产品设计上推陈出新。第三是医疗服务,平安健康险已建立起覆盖国内外的医疗资源网络,能够为客户提供从诊前到诊后的一站式专业医疗服务。

中国证券报:平安健康险的20年期百万医疗险上线以来,市场反馈如何?

丁雯:从健康险客户的需求来说,客户希望拥有长期的医疗保障。今年新政策推出后,



平安健康险董事长兼CEO 杨铮

平安健康险一直积极参与产品的开发和设计。从风险角度看,因为医疗险是报销型产品,未来的费用支出不确定的,这跟传统的给付型险种不一样。

再保险公司非常乐意支持这个长期产品,平安健康险也掌握很多智能化工具来做好从前端核保到后端理赔的风控。智能、科技体系是平安健康险产品创新的重要支持。

除了延续百万医疗险产品的基本保障外,平安e生保·长期医疗还引入了HelloRun健康管理服务,将健康管理、健康预防前置,希望能够将医疗险和健康管理更好地融合起来。

长期健康险会不会取代短期健康险?其实从健康险长远发展来说,应该是一个趋势,因为客户需求期限更长。除了6年到10年期,近期平安健康险又推出了20年期的健康险,20年保证续保是我们根据自己的风险管理能力和体系来

设计的。相信短时间内很难突破这个年限。

健康险这几年发展迅猛,但也存在良莠不齐的问题。我们期待更有力的监管、更有针对性的政策来帮助整个市场良性发展。

健康管理是核心

中国证券报:健康管理计划最终落到数字上,对赔付率等指标能起到多大改善作用?

杨铮:以平安健康险的合作伙伴Discovery为例,Discovery推进健康管理发展已有将近20年时间,与没有健康管理计划的公司相比,大约有16个百分点的差距。具体而言,首先是健康计划可以留住健康人群,续保率因此会更高,续费也会更高。其次是改善赔付率,因为前置的健康计划改善了投保人的健康状况,减少了医疗支出。当然这是一个综合的效果,还包含医疗控费端的能力等。

冯晗:赔付影响肯定是有。信用分高低不一样,出险的概率和信用风险也不一样,但肯定是正相关,至于到底影响多少,这也是动态变化的,每年情况不一样。

健康管理共享价值。用户通过自己的努力提升健康后,可以获得保险费率优惠、保险公司降赔、社会降低公共医疗费用。

中国证券报:百万医疗险是很好的获客方式。从获客到购买更高级、期限更长产品的转换率情况如何?平安健康险怎样在不同产品上分配资源?

杨铮:平安健康险是专业健康险公司,不存在用短险获客的方式,公司主营的就是短险,我们要踏踏实实为客户服务。现在,平安健康险推出20年期的产品,未来会平稳地推进有需求的用户、新的用户、对长期产品更感兴

趣的用户进入长期产品。

我觉得中国的商业健康险还处于发展初期,现在大部分公司的做法是在社保基础上补充、完善、不断延伸。老百姓健康意识在不断提升,在社保基础上还希望获得更全面的医疗服务。这个时候,社会医疗资源会成为商业保险公司一块很大的市场。

健康险大致分为几类:长期护理类、失能类、消费医疗类、重疾类,长期重疾险主要是寿险公司做得多,平安健康险有一些1年期的重疾险产品,但数量不多。现阶段平安健康险主攻的是医疗费用相关保险。未来平安健康险肯定会积极探索长期护理险。

市场呼吁理性

中国证券报:您怎样看待国内健康险的同质化问题?

杨铮:同质化情况在中国很常见,但很多人对于健康保险的本质并不清楚。百万医疗险做了这几年,我们可以明显看到它的赔付率在不断提高。

首先,如果保险公司不具备能力建立自己用户来源,就只能依靠渠道购买用户,那么渠道势势必居高难下,因为渠道主要被大流量的公司把持。其次是高额赔付,第一年20%、30%的赔付,第三年50%、60%……每年上涨。最后,再加上保险公司自身的经营管理成本,综合成本率很快就会超过100%,很容易出现偿付能力不足的问题。

平安健康险是专业的健康险公司,会不断强化对风险的管理,包括健康促进,帮助客户养成更好的生活习惯。长期来看,降低赔付率的同时还要提升续费率,这同样离不开大量投入。

中国农业再保险股份有限公司创立

财政部消息,9月28日中国农业再保险股份有限公司创立大会和第一次股东大会在北京召开。会议审议通过了中国农业再保险股份有限公司筹备工作情况报告、公司章程、发展规划等议案,标志着中国农业再保险股份有限公司组建工作步入了新阶段。

按照国务院批复精神,中国农业再保险股份有限公司将定位于财政支持的农业保险大灾风险机制的基础和核心,基本功能是分散农业保险大灾风险,推动建立并统筹管理国家农业保险大灾基金,加强农业保险数据信息共享,承接国家相关支农惠农政策。

中国农业再保险股份有限公司由财政部、农业农村部、银保监会共同筹备。由财政部、中国再保险(集团)股份有限公司、中国农业发展银行、中华联合财产保险股份有限公司、中国人寿财产保险股份有限公司、北大荒投资控股有限公司、中国太平洋财产保险股份有限公司、中国平安财产保险股份有限公司、中国人民财产保险股份有限公司等9家机构发起,注册资本161亿元。其中,财政部持股比例为55.9%,公司注册地为北京市。公司筹建工作完成后,由银保监会验收并批复开业。公司将遵循“政府支持、市场运作、协同推进、保本微利”原则,实行约定分保与市场化分保相结合的经营模式,为加强农业保险信息管理和农村金融服务提供有力支撑,为政府完善农业生产保障体系提供重要抓手,为服务农村经济社会发展作出应有贡献。(赵白执南)

“社保第六险”试点扩围 助力破解老龄化困境

“社保第六险要来了”的消息近日刷爆各大社交媒体。在我国,养老保险、医疗保险、失业保险、工伤保险、生育保险通常被称为五大社会保险。被称为“社保第六险”的长期护理险(简称“长护险”),得到政策层面的“力挺”。

国家医保局等部门日前发布的《关于扩大长期护理保险制度试点的指导意见》(简称《意见》)提出,力争在“十四五”期间,基本形成适应我国经济发展水平和老龄化发展趋势的长期护理保险制度政策框架,助力老龄化社会背景下的“老有所护”问题。

试点扩围

长护险试点于2016年启动,今年迎来扩围。作为为失能人员提供基本生活照料、与基本生活密切相关的医疗护理提供资金或服务保障的社会保险制度,长护险是老龄化时代一个特殊的缓冲垫。

《意见》明确,人力资源社会保障部原明确的试点城市和吉林、山东2个重点联系省份按意见要求继续开展试点,其他未开展试点的省份可新增1个城市开展试点,于今年内启动实施,试点期限2年。北京市石景山区、天津市、山西省晋城市等14个市(区)进入新增试点名单。

我国已进入老龄化社会。统计数据显示,截至2019年年底,60岁及以上人口达2.54亿,失能人员超过4000万。全国老龄工作委员会办公室报告预计,到2053年,中国老年人口将达到峰值4.87亿,占总人口的34.9%。

筹资与支付成重点

长护险试点扩围和相关探索的进一步深化,无疑将使得更多普通家庭受益。

目前国际上已有一些相对成熟的实践,如美国长护险采取商业化经营模式,完全由商业保险公司承保,国家不强制投保,个人自愿出资投保;日本则由政府主导采取强制保险方式,属于社会保险,与德国类似。“谁掏钱”的问题成为不同模式下的关键考量点之一。

《意见》指出,完善多元筹资机制,均衡各方责任建立稳定、可持续的多元筹资渠道,提出三方面措施。

一是科学确定筹资水平。综合本地区群众护理服务需求和护理服务业发展情况,科学测算资金需求,合理确定统筹地区年度筹资总额。

二是建立责任均衡的独立筹资渠道。明确职工参保人群筹资以单位和个人缴费为主,缴费责任原则上按1:1比例分担。优化筹资结构,采取费率平移的办法,提出从单位缴纳的职工医保费中划出一部分作为长期护理保险的单位缴费,建立长期护理保险独立筹资渠道,不新增单位负担。个人缴费部分可从职工基本医疗保险个人账户中扣缴。三是对困难人群参保缴费作出安排。鼓励通过财政等其他筹资渠道对特殊困难退休职工缴费给予适当资助,帮助困难群体进入保障网。

经办力量扩充

《意见》提出,“引入社会力量参与长期护理保险经办服务,充实经办力量”。据悉,经办力量最重要的机构之一便是保险公司,首批长护险试点城市的大多数项目均由保险公司经办。

以参与长护险时间较早、参与程度较深的泰康养老保险股份有限公司(简称“泰康养老”)为例。截至2020年上半年末,泰康养老已经经办了成都、广州、荆门、嘉兴、上饶等32个地区的长护险项目,其中有10个城市是长护险首批试点城市,累计27万人次享受待遇,累计待遇支付3.8亿元。

业内人士坦言,保险公司已成为长护险制度建设中的重要力量,但仍需要统一相关标准、完善制度化建设、加快立法,才能进一步发挥潜力,助力“老有所护”。“长护险制度是不断增进人民群众获得感和幸福感的福祉事业,公司将从‘保险+科技+服务’多维度入手,打造长护整体解决方案,为构建满足群众多元化需求的多层次、长期护理保障制度贡献力量。”泰康养老董事长李艳华表示。(薛瑾)