

股东大会透露中国人保发展战略：

以客户为中心 重塑保险经营理念

对权益市场持谨慎乐观判断,将新能源车险作为战略板块推动发展,坚定不移推进卓越保险战略……中国人保2022年股东大会6月19日举行,中国人保高管对现场投资者关心的热点话题进行回应。中国人保集团董事长王廷科表示,目前,国内保险密度和保险深度都远远不够,保险需求的缺口非常大,而解决缺口的关键在于能不能创新产品、优化服务,切实做到以客户为中心。

● 本报记者 陈露



中国人保集团董事会秘书曾上游表示,公司基本面持续向好,财险业务规模稳定增长,盈利持续优于行业水平;人身险业务品质和盈利水平显著改善。年初至今公司A股和H股涨幅明显高于同业平均和大盘指数。

Wind数据显示,今年以来,截至

随着新能源汽车行业的发展,新能源车险的发展也备受市场关注。数据显示,2022年,公司新能源车险保费收入206亿元,承保数量467万台,同比增长59.6%,商业险保费市场份

对于公司未来发展战略,王廷科表示,公司锚定高质量发展的目标和总体要求,坚定不移推进卓越保险战略,一张蓝图绘到底。

公司未来会更加突出发展的质量,王廷科表示,正确处理规模与效益、速度与质量的关系,更加关注质量第一、效益优先。突出服务国家战略。“我对保险业发展非常有信心。”王廷科认为,首先,保险业发展处于“觉醒年代”,社会对保险的需要越来越多、

6月19日收盘,中国人保A股区间涨幅超过14%,H股区间涨幅超过17%。

展望公司及保险板块未来走势,曾上游表示,从发展阶段看,我国保险业正处于上行周期;从人口与消费结构看,我国保险业发展面临重要战略机遇期;从保险意识看,我国保险业还有很大的培育空间,这些长期因素将

额为34.8%。

对于公司新能源车险业务未来发展规划,中国人保集团副总裁兼人保财险总裁于泽表示,公司将充分发挥自身优势,服务国家战略部署,牢牢把

来越大。其次,政府部门对发挥保险的长期风险保障、减震器、稳定器、助推器的作用越来越重视。

在王廷科看来,只要围绕国家发展战略,更加全面、深入服务国家战略、服务实体经济,公司保险业务的发展前景会非常好。目前,国内保险密度和保险深度都远远不够,保险需求的缺口非常大,而解决缺口的关键是能不能创新产品、优化服务、切实做到以客户为中心。

推动保险股和中国人保股价长期趋势向好。

对于2023年资产配置战略,中国人保集团投资部副总经理陈晖艳表示,公司对权益市场持谨慎乐观判断,重点在于深刻理解“双循环”新发展格局下的结构特征,挖掘内需恢复下的国内大循环结构性机会,防范

握新能源汽车发展机遇,将新能源车险作为战略板块推动发展。

于泽表示,公司将充分发挥自身在新能源车险领域的数据、定价、网络、渠道、专业人才、风险管理、理赔管

王廷科强调,公司未来会更加突出风险防控和全面风险管理。下一步将更加全面、更加前瞻性管好风险,把管控好风险作为高质量发展的一个底线。同时,更加重视创新驱动发展。通过改革创新建立高质量发展的体制机制、商业模式和保险逻辑。

王廷科认为,建立高质量发展的体制机制就是要重塑保险的经营理念,即由过去以产品、渠道、拼人力的发展模式切实向以客户为中心、以价

外需减弱下的国际循环结构性风险,积极布局国内经济复苏和安全发展两条主线。对于固收市场,在经济复苏和流动性充裕的大环境下,预判短期利率仍处在探底期,重点关注经济复苏提速信号,下半年利率预计波动幅度有限,信用风险整体可控。

控、客户服务、数字化应用等方面的特色优势,多管齐下,构建一套具有人保特色的新能源车险经营模式,强化公司在新能源车险领域的市场地位,筑牢新能源车险赛道的领跑优势。

值为引领转变。

“高价值的财务表现和财务指标从根本上来讲来源于全生命周期的客户价值,坚持以客户为中心,深刻理解和了解客户的价值,这就是我们转型发展和经营模式的逻辑。”王廷科说,任何企业不以客户为中心,不以客户的价值和需求去发展,只能空转。人保寿险这两年的转型就是以客户为中心,人保财险体制改革也是根据客群来划分。

美元存款利率最高达5% 投资者需警惕汇兑风险

● 本报记者 张佳琳

“前段时间5万美元以上存一年利率为5.0%,不少客户都在抢。6月6日起下调到4.3%,但同期限的人民币存款利率不到2%,相比之下还是高不少。”中国银行某客户经理表示。

在银行接连调降人民币存款利率的背景下,当前美元定期存款利率仍能维持在3.3%至5.0%之间,对于投资者而言具有较大的吸引力。但业内人士提示,出于对美国加息存在不确定性以及人民币对美元汇率变化等多重风险考量,不建议投资者临时换汇进行高息存款。

美元存款利率仍具优势

“去年把手里的闲置美元存在江苏银行,现在马上到期了,看了一眼打算继续存。”网友小安在社交平台分享道。中国证券报记者查询手机App了解到,当前江苏银行1万美元起存的3个月期美元存款利率为4.8%,1年期美元存款利率为4.9%;2000美元起存的3个月期美元存款利率为4.6%,1年期美元存款利率为4.7%。

6月以来,银行开启新一轮“降息潮”,继国有行、股份行后,中小银行正在跟进下调人民币存款利率。在此背景下,记者调研发现,尽管近期有银行调降美元存款利率,但总体而言,美元存款利率普遍在3.3%至5.0%区间,较人民币存款利率仍有较大优势。

以苏州银行为例,当前该行“美元1年期定期存款2023年”产品利率高达5.0%,1万美元起存;“美元6个月定期存款2023年”存款产品利率为4.5%,1万美元起存。据苏州银行官网显示,该行半年和一年期的人民币定期存款(整存整取)挂牌利率为1.6%和1.8%。

“我行京惠存美元1年期定期存款利率3.30%,5000美元起存。同期限有额度的人民币存款产品里,大额存单年利率为2.20%,20万元起存;普通定期存款年利率为1.85%。”北京银行某客户经理向记者介绍。记者走访银行网点过程中,多位客户经理还向

记者推荐了挂钩美元的短期结构性存款产品。

利率上升空间有限

针对美元存款利率维持高位的原因,融360数字科技研究院分析师刘银平表示,境内美元存款利率与美国当地的利率水平有关。2022年以来美联储连续加息,美元存款利率持续上升,虽然近期人民币存款利率普遍下调,但是美联储并没有降息,所以美元存款利率仍然处在较高水平。

业内人士认为,随着美联储加息步伐放缓,后续美元存款利率上升空间有限。5月份以来,已有银行小幅下调美元存款利率,但具体利率走势仍要看美联储议息决议。“后续我们可能会下调美元存款利率,但现阶段还没接到具体通知。”苏州银行某客户经理告诉记者。

“美元存款利率较高,是因为近年来美联储连续加息,美国联邦基金利率处于高位。对于普通投资者而言,如果手中已有美元可以进行美元存款,锁定较高收益率。但不建议投资者临时换汇存款。”招联首席研究员董希淼告诉记者,投资者需注意美元存款并非始终保持高利率,如果美国联邦基金利率回落,美元存款利率可能下降。

汇率风险不能忽视

“现在美元存款利率没有像之前5%那么高,个人建议如果后续没有刚性用途,其实没必要特意换汇存美元来赚取利息。如果存款不超过5万美元,利率也不会高很多,且需要考虑汇率风险。”某国有行工作人员告诉记者。

苏州银行一位客户经理说:“办理美元业务需要到分行办理。对于投资者而言,汇率风险不能忽视。”

当前是否为换汇“上车”的合适时机?巨丰投顾高级投资顾问李名金告诉记者,换汇不仅要考虑汇率波动,还得考虑美联储是否再次加息。换汇前,还要考虑到期后购汇和结汇价差可能带来的损失,投资者应谨慎决策。

上市公司发力提质 “中特估”基础夯实

(上接A01版)上市公司在走高质量发展之路的同时,也要主动向市场展现良好发展态势和长期投资前景。“强化公众公司意识,主动加强投资者关系管理,提升投资者的关注度和参与度,在让投资者更好地认识企业内在价值的同时,使央国企的市场价值得到各类市场参与者的广泛认同。”华泰证券首席经济学家王军分析称。

推动并购重组

并购重组也是“中特估”价值实现与价值创造的重要路径之一。

6月14日,国资委召开中央企业提高上市公司质量暨并购重组工作专题会,持续推动央企提高上市公司质量工作,聚焦上市公司并购重组交流工作经验,明确工作思路。

“整体来看,央企控股上市公司并购的主要有三方面。”国资委研究中心高级经济师王绛表示,一是提高核心竞争力,通过上市公司做强做优做大国有资本和国有企业;二是加强国内“补链、强链、延链”;三是规范和引领市场,进一步规范国内市场竞争秩序,改变一些产业低端化无序竞争,甚至恶性竞争的局面,促进国内产业有序健康发展。

在南开大学金融发展研究院院长田利辉看来,央企控股上市公司需要通过市场化并购重组进一步实现专业化整合,提升规模优势,优化供应链、价值链、产业链,改善公司治理,形成协同效应,提高核心竞争力和上市公司质量,打造世界一流企业,服务构建新发展格局。

中信建投证券首席策略官陈果表示,资产重组有利于央企聚焦主责主业和优势领域,实现优势互补,从而达到协同效应。通过整合非主业、非优势业务、低效、无效资产,央企可以“轻装上阵”,更加符合市场经济规律和企业发展规律。

主题基金密集申报

上市公司高质量发展正在助力“中特估”行情。截至6月19日,中特估指数今年以来已上涨26.92%。

央企ETF的发行正成为“中特估”行情的催化剂。汇添富基金、广发基金、招商基金旗下的中证国新央企股东回报ETF产品5月15日正式发售,目前上述产品均已提前结束募集并启动配售。第二批“1+N”系列央企指数产品,3只央企科技主题ETF也已集体发售,其中南方中证国新央企科技引领ETF提前结募。

博时基金指数与量化投资部基金经理杨振建表示,近期密集申报的央企主题基金主要涉及“股东回报”“科技引领”“现代能源”几大主题,可更好支持央国企的估值重塑。

机构认为,低估值央国企仍有修复空间,未来将重点关注基本面持续向好,符合时代特征、体现国家战略导向的标的。

“布局‘中特估’需选择基本面持续向好的企业,重视企业改革意愿及激励预期,经营思路及治理改善,关注分红水平、股息率等。”博时基金行业研究部总经理助理兼基金经理陈曦认为,业务偏重数字经济、新能源、生命科技、新材料、高端制造等方向的企业有望迎来估值溢价。

融入银行网点经营 大家人寿探路“新银保”

● 本报记者 薛瑾

银保业务正在加速回归寿险发展主舞台,“新银保”已成为行业发展热词,成为寿险业转型突破的重点方向。不少险企纷纷探索“新银保”更有价值、更可持续的发展之路。

近日,大家人寿高管在与中国证券报记者交流过程中透露,银保业务探索一种更有价值、更可持续的发展模式,是完全有可能实现的。在未来的银保模式下,保险业务将真正融入银行网点的业务体系,差异化的网点经营方案和科技赋能在此过程中扮演重要角色。

探索新模式

去年以来,中国证券报记者多次实地调研了解到,以增额终身寿险为代表的保险产品,撬动着银行的代销江湖,成为银行代销金融产品里的主力军。同时,这也是一场银行保险两大金融行业的“双向奔赴”。记者从业内了解到,去年银保渠道保费收入呈现较快增长,给转型中的寿险市场带来曙光。

业内人士表示,银保渠道近期高速增长,是多种因素叠加的结果。比如,长期利率下行,保险产品以稳健安全的特点得到银行客户的高度认可;老龄化社会正在加速到来,保险产品在养老保障方面的独特功能正在被更广大的客户

群体所接受。从行业角度看,银行传统的息差业务持续承压,纷纷转型轻量化的财富管理业务,对于代销金融产品产生巨大需求,特别是在公募基金表现乏力的情况下,众多银行将代销业务的重点转向保险业务。同时,保险业个险渠道仍在艰难转型中,险企迫切需要找到能够维持规模和价值继续增长的新的发力点。

银保渠道曾被业内认为价值偏低、产品同质化严重。近年来,更多险企重新定位了银保渠道,并给予更多重视。大家人寿总经理郁华介绍,银保渠道作为大家人寿的主力渠道,是支撑该公司业务规模的基石渠道。

“在银保渠道转型和财富管理市场发展的背景下,突破过往的发展桎梏,探索一种更有价值、更可持续的业务模式是有可能实现的。”郁华表示,未来的银保模式应该具有三方面的特点,一是保险业务要真正融入银行网点的业务体系,二是保险产品要满足银行客户全生命周期保险需求,三是保险服务要实现多媒介、高频度的客户触达和互动。

与银行网点深度合作

部分险企对银保渠道的重新定位,已经结出果实。以大家人寿为例,2022年,该公司银保新单期交保费达236亿

元,位居市场第二;2022年实现新业务价值19.5亿元,同比增长28.8%,在行业中处于较高水平;体现银保保单品质指标的13个月和25个月继续率,都在95%以上。

成绩背后,是大家人寿对银保渠道的特色化深耕。大家人寿相关人士表示,希望做“最懂银行的保险公司”,在大量业务实践的基础上,把“以网点经营为核心”作为银保渠道的长期发展方向,并根据银保市场新时期的特点,重新为网点经营赋予“千网千面,客户思维”的新内涵。

“赋能渠道客户,服务终端客户”是大家人寿银保渠道的基本逻辑。“我们把银保渠道的客户分为两个层次,合作银行是我们的渠道客户,是第一层级的客户,我们通过渠道客户进而触达第二层级的终端客户,也就是实际投保的银行客户。”大家人寿副总经理张保军说,“我们发现,目前银行存在两方面的深层次焦虑,一是客户焦虑,二是网点转型焦虑。”例如,我们按照服务场景对所有的线上服务内容的交互界面进行全面优化,使得客户可以快速定位到所需要的服务项;我们开通了视频柜面服务,对原来部分必须来公司柜面办理的高风险业务,可通过远程视频提供服务。目前公司可线上化的服务已经全部开通,服务线上化率达94%,线上化客户占比91.6%。”刘树杰说。

数智化高效赋能

记者从大家人寿相关人士处获悉,该公司为每一个合作银行网点都建立了“网点档案”,除了持续更新网点的基本信息和出单信息外,还对网点续期客户、满期客户、客户活动、培训辅导以及客户经理与网点理财经理的互动情况等信息进行整合,并且还在持续补充更多的网点信息维度,未来将通过搭建网点画像模型,形成对于网点更加全面立体的认识。

从“网点档案”的形成到画像模型的构建,都离不开科技赋能。大家人寿总经理助理刘树杰介绍,大家人寿在不断迭代“银保数智化赋能体系”,坚持“客户服务线上化、业务支持场景化、运营作业智能化、费控管理数字化、支撑能力平台化”的策略,利用数字技术实现高效运营,提升客户体验,提高作业效率,降低运营成本。

“例如,我们按照服务场景对所有的线上服务内容的交互界面进行全面优化,使得客户可以快速定位到所需要的服务项;我们开通了视频柜面服务,对原来部分必须来公司柜面办理的高风险业务,可通过远程视频提供服务。目前公司可线上化的服务已经全部开通,服务线上化率达94%,线上化客户占比91.6%。”刘树杰说。