

全国已有22个城市推出“惠民保” 一条健康险细分赛道正在打开

推广5年以来,深圳市人均赔付1.2万元

■本报记者 冷翠华

据腾讯微保提供的数据显示,“东莞市民保”上线2天(截至8月24日)就有超20万人成功参保。同时,据新一站保险网反馈,“盐城市民保”推出后,市民的投保热情也很高。

事实上,近期,多个城市已经推出“惠民保”,这些项目皆以低保费、高保额为特征,面向城市有医保的群体销售。由于有政府支持,加上互联网化的运营方式,参保群体巨大。业内人士认为,“惠民保”将为险企打开一条健康险的细分赛道。

两月内10多个城市上线

近期,各城市的“惠民保”争相上线,风头尽显。据《证券日报》不完全统计,近两个月,已有10多个城市推出相关产品。

杭州市民保、长沙星惠保、贵阳贵保、连云港惠保、盐城市民保、嘉兴惠保、温州惠民保……虽然名称不同,但这些保险都有一个共同的特点,即都是城市普惠型医疗保险(以下简称“惠民保”)。在地方性政府相关部门的推动下,由商业保险公司承保,通过商保与医保的衔接,为超出医保范围的部分风险进行赔付,具有低保费、高保额的特点,参保群体以城市有医保的群体为基础。

根据公开信息,深圳于2015年最早试水惠民保,至今共有22个城市推出惠民保,其中有20个项目集中于今年落地。

业内人士认为,这与政策引导密不可分。3月5日,中共中央、国务院发布的《关于深化医疗保障制度改革的意见》指出,到2030年,全面建成以基本医疗保险为主体、医疗救助为托底、补充医疗保险、商业健康保险、慈善捐赠、医疗互助共同发展的医疗保障制度体系。在这一背景下,各地加速探索新型健康险发展模式。

普华永道中国金融行业管理咨询合伙人周瑾分析认为:“在下沉市场和

下沉人群中,商业健康险有巨大的刚性市场需求,而且这些客群往往和保险公司现有客群并不交叉。所以,尽管‘惠民保’产品定位是普惠性质,不太可能给保险公司带来太多直接利润,但保险公司还是纷纷发力布局,这一方面是通过微利业务开拓新的市场和客户,也有利于建立与当地政府和医保的关系,有利于进一步开发当地资源。”

从参与“惠民保”的保险公司来看,目前已有平安养老、平安健康、平安产险、泰康人寿、人保财险、中国人寿、东吴人寿、国寿财险、太平产险等十多家。从“惠民保”的特点来看,其保费大多位于29元/年-69元/年,个别城市年度保费超过100元;从保障限额上看,都在100万元及以上。由于其低保费、高保额的特点,因此也有人将其称为城市版的“百万医疗险”。

对此,新一站保险网总经理国婷丽对《证券日报》记者表示,二者也有不同之处。从参保人群来看,“百万医疗险”不会限制投保人所在地域,但一般对健康告知的要求更加严格,“惠民保”则仅限于某一城市的有医保人群,实现社保和商保的衔接,对有既往症的投保人的处理方式不同,基本是一城一模式。因此,二者的精算逻辑并不相同,“惠民保”的群体特征更为聚焦。

国婷丽认为,从定位上看,“惠民保”是一项惠民工程,对于解决市民看病贵等难题有很大帮助,对于保险公司来说,其经营该险种的主要目的是以服务去参加竞争,同时,通过参与这些项目获得丰富的多维数据,以帮助企业进一步升级产品、完善方案,实现健康险整体业务的壮大。

普惠险主打高性价比

根据目前“惠民保”落地城市的投保



保情况来看,市民的接受度较高。业内人士表示,这可能为险企打开一条健康险发展的细分赛道。相关研究指出,如果整体运行状况良好,“惠民保”可以覆盖3亿-5亿国内人口,以60元/年的保费测算,对应的市场规模可达180亿元-300亿元。

从已经实施了5年的深圳“惠民保”来看,根据深圳市医疗保障局官方介绍,其定位为“政府重疾险”,今年的缴费标准为30元/人/医保年度。数据显示,2019医保年度深圳重疾补充保险参保人数达750万人,较2015年参保人数增加264万人,增幅为54.3%;截至2020年3月31日,5个医保年度合计赔付8.7亿元,受益人数6.9万人,人均赔付1.2万元。

从近期推出的多个城市“惠民保”来看,由于有互联网平台的深度介入,整合线上线下资源,初期的推广到位,投保群体较为庞大,这给“惠民保”的风险分散提供了较好的基础。不过,从“惠民保”的运营来看,目前仅有深圳运作时间较长,其参保群体数量庞大,受益人群也很广,其他城市的“惠民保”都

还处在发展初期,运营情况尚待观察。周瑾对《证券日报》记者表示,“惠民保”等普惠型健康险产品,主打优势即性价比,但如果出现后续赔付上升并大幅高于预期,或者业务质量有恶化趋势,保险公司不排除会采取与百万医疗险类似的策略。

他同时指出,“惠民保”是在大健康领域里的创新产品。长期而言,健康险的发展需要不断探索。第一,普惠型的健康险,性价比是竞争关键,保险公司需要提高风控能力,降低赔付风险,同时压缩销售费用,降低运营成本。第二,高端型的健康险,消费者对价格敏感度相对较低,更看重服务的品质、核保理赔的便利性,以及专属权益的专业价值等,所以保险公司对应的产品与服务策略应该以这些因素为出发点。第三,长期而言,健康险的定价很大程度上受医疗成本的影响,因此,保险公司能否实现有效控费,能否与医院、药企形成良性合作共赢的模式,能否在大健康产业上找到更好的定位,实现消费者、医院、药企和自身利益之间的平衡,需要健康险行业进行持续的研究探索。

监管推动机构加大商品资产配置 商品市场“三足鼎立”格局有望形成

■本报记者 王宁

继加快设立广州期货交易所后,在监管层的推动下,期货业又将迎来重大利好。日前,监管层公开表示,将进一步推动国内银行、证券、保险、公募基金、养老失业保险等机构投资者,规范利用商品期货市场进行资产配置;同时,还要继续推动期货市场加大对外开放,完善财富管理市场全球化布局的人民币大宗商品计价结算体系。

多位业内人士告诉《证券日报》记者,商品资产在我国财富管理市场中比重不高,由于市场体量小,潜在风险高,一直未能够在资产配置中占据较高比重。不过,当前推动机构投资者进一步加大商品资产配置正当时,商品市场流动性已经得到了长足提升,市场体量也有所扩容,风险对冲工具再度丰富。在对外开放整体格局下,机构投资者应当加大商品资产配置;预期未来商品市场将呈现“三足鼎立”格局,即由金融机构、实体企业和散户三部分组成,其中,金融机构将占据主导地位。

以风险管理业务为介质

今年以来,监管层多次表态将从不同方面推动期货市场市场发展。日前,监管层又以进一步推动机构投资者利用商品期货进行资产配置为指导,推动期货业发展;同时,监管层还透露:“近期依法接收了青岛港集团等主体在上海合作组织示范区新设期货公司的申请。”这是期货行业20多年来,首次接受新设公司的申请。

东证衍生品研究院大宗商品研究主管兼量化首席分析师金晓告诉《证券日报》记者,长期以来,商品资产往往是机构投资者配置最低的资产,其原因是多重:一方面,商品市场体量较小;另一方面,商品期货是杠杆交易,衍生出来的潜在风险较高。不过,现阶段,随着市场的逐步发展,尤其是券商布局期货业务之后,商品市场的流动性已经得到了长足提升,具备较大的容量满足金融机构参与需求。此外,从穿透式监管来看,市场风险管理得

当,未来金融机构参与商品期货资产配置将是趋势,目前推进商品资产配置正当时。“目前,我国商品期货市场已经建立了体系完善的场内衍生品,基本覆盖了主要的国民经济领域,已上市商品期货及期权品种约80个,不仅可以满足实体经济风险管理需求,也可以

满足投资者日益增长的需求和投资渠道。”南华期货相关负责人告诉记者,国内商品市场仍有巨大成长空间。随着我国金融业对外开放,我国商品市场的发展将迎来更广阔的前景。

事实上,期货公司的最大优势在于贴近实体产业,通过对实体产业的服务深入商品整体产业链。同时,也积累了大量专业化人才,这些都是为服务机构投资者提供强有力的支持。

金晓表示,目前多数期货公司都有布局风险管理业务,机构投资者可以通过风险管理子公司直接参与到商品期货交易中。“服务于金融机构参与商品期货市场,归根结底还是需要专业研究和交易团队提供相关支持。”

投资者结构将优化

以金融机构为主的机构投资者参与商品期货交易,未来的市场格局必将发生较大改观,期货公司该如何做好准备?

金晓认为,金融机构参与商品期货市场,投资者结构将会发生较大变化。尽管商品市场的机构化程度在逐年提升,但是散户依然是不可或缺的部分。可以预期,随着金融机构逐步参与到商品市场,散户的交易份额可能会逐步下降,商品市场的机构化程度将会得到进一步提升。与此同时,未来商品市场将由金融机构、实体企业和散户三部分组成,呈现“三足鼎立”格局,其中,金融机构将占据主导地位,散户可能越来越被边缘化。

也有业内人士表示,金融机构为实体经济套期保值提供充足的流动性和对手方,但同时也会在商品配置中获益颇多,商品市场的定价基础并不会因为参与者结构改变而发生显著变化,毕竟商品定价基础是由基本面决定的。

南华期货相关负责人表示,金融机构参与大宗商品交易,将会提高市场专业化程度,加速市场扩容。同时,将会优化市场投资者结构,使得市场专业化程度更高,更有利于市场平稳运行发展。

“预期未来行业发展将会有三方面变化:一是与实体经济更加紧密的结合;二是品种更加丰富,市场规模进一步扩大;三是行业良性竞争提升,新设期货公司‘破冰’。”南华期货相关负责人表示,未来或有更多的新主体设立,传统的经纪业务基础上,风险管理、资产管理等业务能力会更多的体现核心竞争力方面。

一个多月内两家排队银行接连上会 年内银行A股IPO破冰在即

■本报记者 吕东

随着重庆银行A股IPO于今日(8月27日)上会,继7月份的厦门银行后,第二家上会银行也已产生。随着越来越多的银行陆续上会,A股市场将迎来首家年内上市银行也将指日可待。

对外经济贸易大学金融学院教授贺炎林在接受《证券日报》记者采访时表示,目前补充中小银行资本还比较困难,但此类银行对于目前我国服务实体经济、加大对中小微企业的信贷支持至关重要。而实现A股IPO无疑是一条重要的资本补充途径,在补充银行资本的同时,也可提高中小银行的抗风险能力。

7月份以来 重庆银行、厦门银行先后上会

重庆银行招股书显示,其拟于上交所上市,发行规模不超过7.81亿股A股。

重庆银行冲A之路可谓足够漫长。早在2012年,证监会首次发布首发申报上市企业名单,重庆银行就位列其中。但受限于彼时银行A股IPO的停滞,该行于2013年转而赴港上市,并成为首家H股上市城商行。随即,该行

首次A股IPO申请于当年“终止审查”。

进入2016年,自江苏银行成功登陆A股市场后,银行A股IPO得以重新开闸。重庆银行也借此开始重启“冲A”之路。当年4月份,该行董事会决议通过A股上市议案。2018年6月份,重庆银行A股上市申请获证监会受理。

根据重庆银行2020年一季度报告显示,其今年前三个月实现净利润14.06亿元,同比增长14.1%。截至3月31日,重庆银行资产总额为5112.60亿元,较年初增长2.0%;该行不良贷款率为1.27%,与年初持平。

而这也是一个多月内第二只A股IPO上会的银行。上个月16日,厦门银行A股IPO顺利过会。

连续两家银行上会,也标志着银行A股IPO的取得重大进展,而不管厦门银行与重庆银行哪家率先上市,都将打破年内银行IPO为零的局面。

A+H上市银行数量 有望再度增加

2019年,A股银行IPO迎来“井喷”,当年共有8家银行成功登陆A股市场,与2016年并列成为银行IPO数量最高的年份。但今年以来,银行IPO无论在A股市场还是H股市场,均进展缓慢。

时间虽已到8月下旬,年内也仅有渤海银行一家成功实现H股上市。

7月16日,渤海银行正式在香港联交所挂牌上市。该行H股的成功上市,使得已上市全国性股份制银行数量增至10家。更为重要的是,作为2020年首单银行IPO,这也打破了今年以来7个多月的银行上市荒。

贺炎林对记者指出,H股IPO难度相对较小,这与香港实施注册制、是国际金融中心,投资者较为成熟有关。在这种情况下,H股上市程序相对较为简单,也更容易上市。

2019年作为银行“回A”上市的高产年,在去年上市的银行中,有半数为此前已在H股上市银行,分别为青岛银行、渝农商行、浙商银行和邮储银行。若重庆银行顺利A股上市,也将成为国内第15家A+H银行,同时也是第3家实现两地上市的城市商行。此外,在A股排队上市的城市商行中,同样也有已在H股市场上市的广州农商行身影,排队状态为“预先披露更新”。

排队名单持续增加 已有17家等待上会

证监会最新披露的申请首次公开发行股票企业基本信息情况表显示,别

除上会的厦门银行、重庆银行后,目前有多达17家银行出现在证监会披露的排队上市企业名单之中。《证券日报》记者注意到,在上述银行中,有高达14家银行处于“预先披露更新”状态,占比逾八成。

尽管自上个月以来已有两家银行先后上会,但由于有新加入排队上市序列的银行不断涌现,在2020年,A股门外“候场”的银行数量并未有缩减之势。随着全部国有大行及绝大部分股份制银行陆续完成上市,这份A股排队上市的银行名单中,目前已全部被城商行、农商行等各家地方银行占据。而其中又以农商行的数量最多,此类银行的排队数量多达11家,占比逾六成。

有业内人士指出,农商行的资本补充要加以重视,推动优质农商行上市将是银行补充资本的重要手段。

招联金融首席研究员董希淼在接受《证券日报》记者采访时表示,在鼓励中小银行资本补充的大背景下,众多地方银行希望通过登陆资本市场获得宝贵的资本补充机会。而农商行作为我国农村金融的主力军,也应该支持此类银行通过包括上市在内的多种资本工具补充资本。通过登陆资本市场,农商行资本实力将得以充实,治理体系将更加完善,品牌形象将逐步提升。

上市券商“拼子”大战 18家子公司上半年净利超亿元

■本报记者 周尚任

在券商的业绩报表里,总能看到“抢风头”的子公司,有的券商子公司一年的净利润甚至能超过一家券商。近期,券商中报密集披露,子公司们的“战绩”也随之亮相。

据《证券日报》记者不完全统计,至少有18家券商全资子公司上半年的净利润超过1亿元(本文的子公司全部为券商全资子公司)。其中,华泰证券全资子公司华泰紫金投资上半年以15.98亿元的净利润暂列第一;而中信证券全资子公司中信证券投资上半年25名员工实现净利润9.79亿元,表现抢眼。

4家券商子公司 净利润超过5亿元

据《证券日报》记者不完全统计,截至发稿,目前16家已披露2020半年度业绩报告的上市券商中,大部分都同

步披露了其子公司的表现,至少有18家券商全资子公司的净利润超1亿元。但受多方面因素影响,券商子公司之间业绩差异较大,一些子公司业绩优异,一些子公司呈现亏损状态。

其中,华泰紫金投资、中信证券投资、华泰资管、金石投资这4家券商子公司的净利润超过5亿元,分别为15.98亿元、9.79亿元、6.48亿元、5.96亿元,上述子公司分别来自华泰证券、中信证券两家头部券商。

员工少赚钱多,中信证券投资在众多券商子公司中脱颖而出。上半年,中信证券投资总资产186.1亿元,净资产168.05亿元;上半年实现营业收入17.65亿元,利润总额12.85亿元,净利润9.79亿元,较去年同期增长151.03%(其去年同期净利润为3.9亿元),而中信证券投资员工仅有25人。从中信证券投资上半年的净利润来看,已经超过了多家上市券商。从具体业务来看,中信证券投资上半年新增投资项目19单(含科创板战略配售项目),投资金额

约为9.24亿元。

而华泰证券全资子公司华泰资管的表现历来稳定。据中国证券投资基金业协会截至2020年二季度的统计显示,华泰资管私募资产管理月均规模5800.12亿元,行业排名第四;私募主动管理资产月均规模2704.99亿元,行业排名第三。

同样来自中信证券的全资子公司金石投资,上半年的业绩表现也很突出。金石投资上半年实现营业收入10.41亿元,实现净利润5.96亿元。在投资方面,金石投资上半年对外投资涉及医疗、芯片、新材料等多个领域。截至报告期末,金石投资在管私募股权投资基金17只。

多家期货子公司 营收同比大幅增长

今年上半年,期货经纪业务竞争愈发激烈,不少券商期货子公司的表现值得关注。

据《证券日报》记者统计发现,上半年,国泰君安期货、中信期货、中信建投期货3家券商期货子公司的净利润超过1亿元,分别为1.64亿元、3.49亿元、1.06亿元。

此外,表现比较突出的券商期货子公司还有红塔证券,其上半年期货业务实现收入9.12亿元,同比增长2916.34%;浙商期货上半年实现营业收入22.45亿元,实现净利润3539.95万元;长城证券控股子公司宝城期货上半年营业收入同比增长628.96%。

“拼子”时代,券商增资子公司、新设子公司的现象也屡见不鲜。据《证券日报》不完全统计,年内至少有3家券商新设子公司,6家券商向子公司增资。

从目前来看,券商准备增资子公司金额最高的为海通证券,其拟在2020年年底前以货币出资方式对海通创新证券投资有限公司分批增资30亿元。

三大利好力挺科技机遇 华夏基金周克平新基9月14日发售

8月份以来,虽然科技板块一度出现短暂调整,不过不少专业投研机构认为科技板块长期向好的逻辑并未改变。而且在经济新常态、内循环新格局下,科技创新是核心驱动力,正推动资本市场步入“科技投资大时代”。

与此同时,各家基金公司也在积极推出科技主题基金,助力投资者把握科技板块机遇。近日,华夏基金推出由旗下科技投资“名将”周克平管理的华夏核心科技6个月定期开放基金,该基金将于9月14日正式发售,基金聚焦5G、云计算、新能源车、物联网等科技成长类产业,希望助力投资者分享科技核心领域的投资机遇。

周克平是金融学硕士出身,现任华夏基金股票投资部高级副总裁,拥有6年证券从业经验,2019年开始任职公募基金经理,其和张帆共同管理的华夏科技创新是科创板开板后首批科创主题基金,聚焦科技成长类企业投资机遇。自2019年6月10日周克平参与该基金管理以来截至8月18日,任职期间总回报为88.34%。周克平于2019年1月24日开始管理(2019年3月21日之前与赵航共同管理)的华夏复兴混合截至今年8月18日,取得回报166.83%,任职年化回报为86.86%。

有着丰富科技股研究投资经验的周克平坚定看好科技领域长期投资机会,他认为有三方面因素将支持科技板块发展。首先从产业周期机遇看,大的科技周期通常持续10年-15年,目前,时代正处于移动计算浪潮的初期,并逐渐向万物互联与人工智能发展。在即将到来的新科技周期中,将诞生一批新的科技巨头,投资机会将显现。其次,从我国经济发展的内生逻辑来看,核心科技的发展将成为经济增长新动能,在近几年科技产业政策频出的背景下,国内的科技龙头公司或将迎来更大的发展空间。此外,科技领域还面临着国产化

替代机遇。部分国家对中国的科技制裁,将倒逼国内加快自主创新,有利于科技产业上下游产业链国产替代的提速发展,核心技术突破有望加速。虽然长期机遇可期,但是科技板块行业众多,且不同子行业热点轮动明显,所以投资科技选对子行业也很重要。资料显示,周克平担任拟任基金经理的华夏核心科技混合,所关注的“核心科技”相关行业包括但不限于信息技术、电子通信、集成电路、半导体、高端制造、高端装备、新能源、新材料、医药生物、节能环保、国防军工、航空航天、互联网、云计算等,可谓囊括了当前科技板块的核心赛道。而且华夏核心科技还可以投资港股通标的,有助于更全面把握核心科技机会。

在具体投资策略上,周克平表示,在行业配置方面,将通过自上而下的方法对核心科技主题相关行业进行分析,从国家政策、产业周期、行业发展趋势、行业竞争格局、行业估值水平等维度对相关子行业进行评估判断,初步确定相关行业的投资价值 and 配置建议。然后根据公司投研团队的分析建议,结合市场投资环境的判断进一步确定各子行业的配置比例,并动态调整。个股选择方面,将从定量和定性两个方面对标的股票进行“自下而上”分析,筛选出核心科技主题中具备核心竞争力、发展空间大、有持续成长潜力的公司。除了周克平本人清晰的科技股投资逻辑外,华夏基金强大的科技投研团队也将为新基金运作管理提供支持。华夏基金科技研究团队目前由20多名研究员组成,覆盖重点新兴行业,将通过深入、专业的投资视野,实现上下游产业链交叉验证研究,进一步提高研究与投资的专业性。

(市场有风险,投资需谨慎)

(CIS)