

“三高”代理人转型 推动营业部数字化

中国平安寿险改革路线图

本报记者 陈晶晶 北京报道

A股股份保险公司半年报业绩出炉。

8月23日,中国平安保险(集团)股份有限公司(以下简称“中国平安”,601318.SH)发布2022年

投资规模破4万亿元

截至6月30日,中国平安保险资金投资组合规模超4.27万亿元,较年初增长9.0%。

中国平安半年报显示,核心业务板块方面,上半年,寿险及健康险业务运营利润稳健增长,运营利润589.93亿元,同比增长17.4%。代理人人均新业务价值同比增长26.9%;13个月保单继续率同比上升4.1个百分点。

财产险业务方面,平安产险实现原保险保费收入1467.92亿元,同比增长10.1%。车险和非车险原保费收入增速分别为15.8%和7.3%。整体综合成本率同比上升1.4个百分点至97.3%。其中车险业务综合成本率优化,同比下降3个百分点。

在“综合金融+医疗健康”战略布局下,截至2022年6月末,集团个人客户数超2.25亿,较年初增长1.5%;个人客户的客均合同数稳步增长至2.95个,较年初增长1.4%,客户持有占比较高的合同类别为车险、银行存款、信用卡、人寿保险及意外保险。

同时,随着中国平安综合金融战略的深化,个人客户交叉渗透程度不断提升。

今年上半年,集团核心金融公司之间客户迁徙近1306万人次,有近40%的个人客户同时持有多个子公司合同。集团个人业务运营利润同比增长9%,增至754.37亿元,占集团归属于母公司

上半年业绩报告。

《中国经营报》记者注意到,中国平安联席首席执行官/首席财务官姚波用“稳健增长、持续回报、改革深化”,来评价上半年中国平安的工作。对于市场关注的寿险改革,中

国平安联席首席执行官陈心颖表示,从渠道、产品、业绩三方面来看,寿险改革成效符合预期且满意。

中国平安表示,下半年,将坚定贯彻“聚焦主业、优化结构、降本增效、合规经营”的十六字

经营方针,坚持深化“综合金融+医疗健康”双轮并行、科技驱动战略,牢牢抓住金融保险业务的升级周期,把握医疗生态发展的巨大机遇,积极构建“金融+养老”、“金融+健康”等产业生态。



数据来源:本报记者陈晶晶根据公开信息整理

股东的运营利润的88.4%。

“面对上半年复杂的外部环境和多重挑战,我们依然实现了运营利润和财务净利润的两个方面的正增长,这是来之不易的。另外可以看到,在综合经营模式中,主要业务条线都取得了相对比较高的正增长,包括综合金融的客户数都取得了一定增长。”姚波说。

投资方面,截至6月30日,中国平安保险资金投资组合规模超4.27万亿元,较年初增长9.0%。其中,债券投资达到2.13万亿元,占比增长49.8%。今年上半年,中国平安年化净投资收益率为3.9%,年化总投资收益率为3.1%,相较去年同期分别上

升0.1个百分点、下降0.4个百分点。

中国平安总经理助理兼首席投资官邓斌表示,“年化净投资收益率3.9%的取得,来自于上半年大力配置长周期的固收产品,特别是利率债,同时有一些基金分红的收益,使得在不确定性环境下狠抓确定性收益。”

“中国平安执行的配置是‘哑哑铃型’配置,哑哑铃中的一端是大量长周期的利率债,保证国债和地方债等,高质量的固收产品是穿越宏观经济周期的保证。另外一端是符合经济快速发展动能的成长型风险资产,包括股票、不动产、私募基金等投资。”邓斌进一步称。

值得一提的是,就在业绩发布后的首个交易日(8月24日),其股价以涨2.19%,报收41.61元/股,但仍与高峰时80元的股价相差较大。

在业绩发布会上,姚波坦言,当前中国平安股价被低估,相信市场会认同平安价值。他进一步称,一般保险公司估值有内含价值倍数,或市盈率、市净率等比较成熟的方法,目前,中国平安的股价只有内含价值的0.5倍左右,高的时候可以达到1倍、2倍;从市盈率即PE倍数来看,目前中国平安的PE倍数只有约六七倍,也是历史较低的水平。

年底完成剩下35%营业部的改革

陈心颖表示,寿险改革已经取得初步成效,下半年将按照计划年底会完成剩下35%营业部的改革。

中国平安半年报中表示,面临客户需求升级、人口红利变化、老龄化趋势加速的机遇与挑战,经过三年探索,“渠道+产品”改革路径清晰,寿险改革正在构建新的增长曲线。

据悉,在个人代理人渠道方面,平安寿险推出抓绩优、抓增优的“双优工程”,推动代理人“三高”队伍转型,代理人收入稳定增长,业务品质改善明显。

半年报显示,截至今年6月末,代理人人均新业务价值31958元/人均每半年,同比上涨26.9%;代理人活动率55.4%,同比上升11.5个百分点;代理人收入7957元/人均每月,同比上涨35.1%。此外,13个月保单继续率同比上升4.1个百分点,重回正增长轨道。

钻石队伍方面,平安寿险进一步通过钻石激励体系、产品体系、培训体系升级,形成合力推动钻石队伍能力持续提升。今年上半年,钻石队伍人均首年保费是整体队伍的4.7倍,顶尖绩优人数同比增长7.7%。

在新人队伍上,平安寿险实施“优+”增员升级,以优增优,严控入口,逐步提升优质新人占比,今年上半年,新人“优+”占比同比提升9个百分点,通过培训升级、政策支持和销售支持,提高新人队伍收入。据了解,7月23日,平安寿险召开了2022“优+”人才招募计划发布会,计划出资10亿元打造全新“优+”人才招募计划,进一步培养高素质、高绩效、高品质的“三高”代理人队伍。

与此同时,平安寿险积极运

用数字化手段赋能代理人,推动营业部基础数字化,即“三好五星”标准+增员、培养、产能、绩效、管理五大模块工具赋能,实现全系统覆盖。

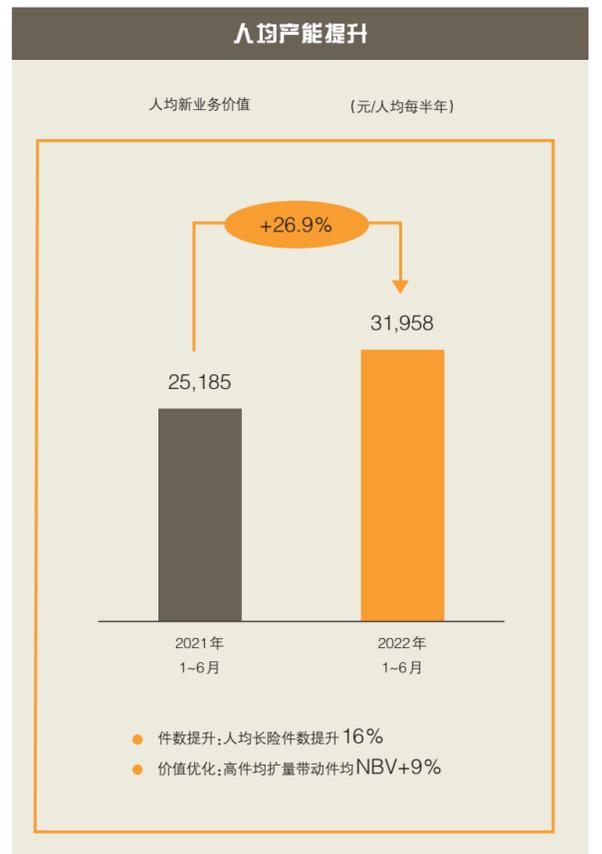
陈心颖表示,寿险改革已经取得初步成效,下半年将按照计划年底会完成剩下35%营业部的改革,把寿险改革做得更加稳健扎实。

不仅如此,自改革以来,平安寿险持续推动单一代理人渠道向多元渠道转型,以四大渠道并重推动渠道结构调整,为寿险业务的高质量发展奠基。除了代理人渠道转型,平安银行优才(又称“新银保”)、社区网格化、下沉渠道三大渠道贡献的新业务价值占比持续提升。

例如,“新银保”渠道方面,平

安寿险与平安银行深度融合,银保新优才队伍引入高学历精英队伍,目前该队伍已招募超800人,超九成拥有本科学历。在社区网格化经营模式上,以“农夫式”社区深耕为核心,以“孤儿单”继续率提升为第一要务。半年报显示,截至今年6月末,平安寿险成功在11个城市试点社区网格化经营模式,已组建超2000人的高素质精英队伍,并在线上线下联合运营、续收、销售全流程,试点“孤儿单”13个月保单继续率同比提升超20个百分点。

“银行优才是100%本科以上学历甚至还有名校出来的,社区网格化100%是大专以上学历,质量很好,而且都是年轻人,可以看到我们四个渠道都是质量、素质在提升。”陈心颖进一步表示。



数据来源:本报记者陈晶晶根据公开信息整理

医疗健康打造新引擎

需要注意的是,医疗健康生态圈的打造,为中国平安主营业务带来了新的增长动力。

事实上,随着医疗健康意识的快速提升,居民对家庭医生等医疗健康服务需求尚未得到满足,中国医疗健康产业市场具备巨大的增长潜力。据悉,中国平安紧抓市场机遇,通过平安寿险、平安产险、平安养老险、平安健康和平安好医生等公司,全面推动医疗健康生态建设。尤其是创新推出了中国版“管理式医疗模式”,将差异化的医疗健康服务与作为支付方的金融业务进行无缝结合。

数据显示,作为支付方,截至2022年6月末,集团医疗健康相关付费个人客户数近1亿,2022年上半年付费企业客户近3万家。作为服务方,自营旗舰方面,在线上,平安健康通过专属家庭医生团队提供医疗健康服务,串联“到线、到店、到家”服务网络,涵盖咨询、诊断、诊疗、服务全流程。目前,平安自有医生团队近4000人。合作网络方面,平安整合国内外优质资源,提供线上和线下的“三到”网络服务,覆盖健康管理、亚健康、疾病管理、慢病管理、养老管理等五大场景。

截至今年6月末,平安医疗健康生态圈已实现国内百强医院和三甲医院100%合作覆盖,合作药店数达20.8万家;平安智慧医疗累计服务187个城市、超5.5万家医疗机构,赋能超142万名医生。在海外,平安的合作网络已经覆盖全球16个国家,超1000家海外医疗

机构。“保险+健康管理”方面,截至6月30日,“平安臻享RUN”为健康、慢病、医疗场景提供医疗健康服务,已服务约1500万客户。“保险+居家养老”方面,平安整合内外外部服务商为客户提供“老人舒心、子女放心、管家专心”一站式居家养老服务。截至6月30日,平安居家养老服务已覆盖全国32个城市。“保险+高端养老”方面,今年3月,平安臻颐年发布首个高品质康养社区项目“深圳蛇口颐年城”。

需要注意的是,医疗健康生态圈的打造,为中国平安主营业务带来了新的增长动力。

公开数据显示,中国平安超2.25亿个人客户中有超64%的客户同时使用了医疗健康生态圈提供的服务,其客均合同数约3.39个,客均AUM约5.29万元,分别为不使用医疗健康生态圈服务的个人客户的1.6倍、2.8倍。

2022年上半年,已有63%的新契约客户使用健康管理服务;平安寿险30%的新增客户来自医疗健康服务用户转化新契约客户月均健康服务使用率为25.9%。

此外,平安寿险通过“保险+健康管理”“保险+居家养老”“保险+高端养老”三大核心服务构建差异化竞争优势,使用线上问诊的客户加保率为未使用客户的3.5倍,享有服务权益的客户贡献了46%的新业务价值。

金交所重启:盘活存量资产或成新展业方向

本报记者 樊红敏 北京报道

8月18日,南宁金融资产交易中心(以下简称“南宁金交”)官网

多家机构获批新业务资质

对于获批广西金融企业国有产权交易业务资质,南宁金交方面称,这是自交易所清理整顿工作以来,南宁金交中心业务资质的又一重大突破,为将公司打造成为立足广西、面向东盟的特色国有产权交易平台和特色金融要素平台提供了有力支撑。

据了解,金融企业非上市国有产权业务具体包含金融企业非上市国有企业股权、实物资产、债权资产等的交易业务。

公开信息显示,2019年3月,证监会下发《关于三年攻坚战期间地方交易所清理整顿有关问题的通知》(清整办函[2019]35号),

发布消息称,该公司经广西壮族自治区财政厅资质审查,被确定为广西金融企业国有产权交易业务承办机构。

其中,明确“金融企业非上市国有产权转让”为金融资产类交易所业务范围之一。

某地方金交所从业人员向记者表示,金融企业非上市国有产权交易业务属于清整办函[2019]35号文明确的金交所合规业务范围,但这一业务资质还需要省财政厅的批复确认,目前从省财政厅获批这一资质的地方金交所并不多,其所在单位目前正在申请这一业务资质。

公开报道显示,2021年7月,山东省财政厅确定通过整改验收的山东金融资产交易中心(以下简称“山东金交”)为山东省承办地方金融企业国有产权交易业务

《中国经营报》记者注意到,除南宁金交之外,近期,地方金交所获批开展小贷不良资产转让业务资质、知识产权交易业务新业

的机构。

此外,记者注意到,近期,在整合省内原有金交所基础上新获批设立的广东金融资产交易中心股份有限公司(以下简称“广州金交”),获批广东省小贷不良资产转让业务资质。

广州金交今年6月27日官网发布消息称,近日,根据《广东省交易场所监督管理办法》和《中国银保监会办公室关于加强小额贷款公司监督管理的通知》(银保监办发[2020]86号)等政策文件精神,广东省地方金融监督管理局正式批复同意广州金交开展广东省小额贷款公司不良资产转让业务,广东省小额贷

务资质消息频传。种种信息显示,通过整改验收保留下来的以及在整合原有金交所基础上新获批设立的金交所,正在重新出发。

款业协会协助做好小额贷款公司资质审查。

公开信息显示,今年4月,山东省金融局批复同意山东金交开展知识产权交易业务。

值得一提的是,8月8日,通过整改验收的四川金融资产交易所(以下简称“川金所”)进行了增资,注册资本由1亿元增至2亿元。

川金所官网今年5月底转载的一篇该公司宣传文章中提到:“川金所将继续加大人力和资源投入,持续招聘金融人才,打造一支更加优秀的团队,为问题企业盘活注入强大动能,助力实体经济高质量发展。”

新业务方向逐渐呈现

记者注意到,喜提新业务资质背后,上述金交所新的业务方向也逐渐明朗。

比如,在披露获取广西金融企业国有产权交易这一业务资质的同时,南宁金交方面还提到,在当前建设全国统一大市场的背景下,南宁金交将抢抓机遇,充分发挥资源要素市场化配置的重要作用。一是利用金融手段,有效盘活不同类型存量资产。抓住国务院办公厅《关于进一步盘活存量资产扩大有效投资的意见》政策红利,发挥资本市场的杠杆作用,针对基础设施建设领域,协助政府引入社会资本,采取基础设施领域不动产投资信托基金(基础设施REITs)以及政府和社会资本合作(PPP)等方式,实现对存量资产的有效投资。二是发挥交易所职能,助推存量资产优化整合。充分发挥金融招商引资、引智的职能,引入金融资产管理公司、金融资产投资公司以及国有资本投资、运营公司等机构,通过规范交易、并购

重组、不良资产收购处置、混合所有制改革、市场化债转股等方式盘活企业存量资产,实现存量资产优化整合。

7月29日,山东金交高管在相关活动上介绍了该公司未来的业务方向。下一步,山东金交将紧紧围绕省市发展大局,以“全省重要的地方金融基础设施、全省金融工作的重要载体”为发展定位,着力打造“不良资产交易、国有金融企业资产交易、知识产权交易、Pre-REITs业务平台、综合金融服务解决方案提供平台等业务生态圈,切实为推动国企高质量发展贡献积极力量。

另外,据记者了解,江苏省在整合原有金交所基础上新批复成立的江苏金融金融资产交易中心,目前业务主要围绕企业资产转让和不良资产转让。而广东金交同时还将自身定位为跨境金融资产交易平台。

就未来金交所的展业方向,南方某地方金交所人士向记者表示:“我们这边也在征求意见。”