

A股五大险企去年少赚了 加强资产负债联动应对利差损

“低利率环境下的寿险应对，首先就是理念先行，要强化资产负债管理的重要作用，并将这一理念贯穿到公司经营的整个链条。”

A股五大险企2023年归母净利润一览(单位:亿元)			
公司名称	2023年	2022年	同比
中国人寿	227.73	253.69	-10.2%
中国人寿	461.81	666.80	-30.7%
中国平安	856.65	1110.08	-22.8%
中国太保	272.57	373.81	-27.1%
新华保险	87.12	215.00	-59.5%
合计	1905.88	2619.38	-27.2%

数据来源:上市险企年报 图虫创意/供图 邓雄鹰/制表 陈锦兴/制图

证券时报记者 邓雄鹰

2023年,虽然人身险业务实现了久违的恢复性增长,但保险公司当年仍然呈现增收不增利态势。

根据证券时报记者统计,在新会计准则下,A股五大上市险企中国人寿、中国人寿、中国平安、中国太保、新华保险2023年合计保险服务收入同比增长5.6%,但累计营业收入2.2万亿元,同比下降1.4%,合计归母净利润则同比下降27%。

五大险企净利全线下滑

2023年,上述五大上市险企普遍出现净利润下滑。不过,从保费服务收入来看,除了新华保险,其他4家险企均录得同比增长。

以“寿险一哥”中国人寿为例,在旧会计准则下,该公司2023年实现营业收入8378.6亿元,同比增长1.4%,保险业务收入同比增长4.3%;归母净利润211.1亿元,同比下降34.2%。在新会计准则下,中国人寿实现营业收入3442.7亿元,同比下降11.5%;实现归母净利润461.81亿元,同比下降30.7%。

2023年,新华保险实现营业收入715.5亿元,同比下降33.8%;实现归母净利润87.12亿元,同比下降59.5%。

承保和投资是维持保险公司持续经营的两驾马车。随着利率长期下行,承保端和投资端因此承受的压力正在持续释放。从2023年业绩来看,投资收益大幅减少成为拖累保险公司净利润下滑最重的一块大石。

以中国人寿为例,按新会计准则下的合并利润表,该公司2023年保险服务收入为2124.45亿元,同比增长16.4%,但是投资收益从2063亿元大幅下滑至314.9亿元,公允价值变动损益从-87.51亿元进一步扩大至-327.86亿元,两项合计减少营收1988亿元。

剔除短期波动较大的投资收益后的数据也受到了挑战。营运利润以财

务报表净利润为基础,剔除短期波动性较大的损益表项目和管理层认为不属于日常营运收支的一次性重大项目,被认为更能反映寿险及健康险业务等长期业务的实际经营情况。

以中国平安为例,2023年该公司实现归母净利润1179.89亿元,同比下降19.7%。其中,该公司寿险及健康险业务归母净利润为1050.7亿元,同比下降3.2%。

2023年,中国太保实现归母净利润355.18亿元,同比下降0.4%。太保寿险合同服务边际余额3239.74亿元,较上年末下降0.8%;合同服务边际,是指企业因在未来提供保险合同服务而将于未来确认的未赚利润。

普遍下调长期回报假设

2023年年报中另一个值得注意的现象是,中国人寿、中国人寿、中国平安、中国太保、新华保险等纷纷将寿险长期投资回报率假设下调至4.5%,这也是该假设7年来再度下调。

率先下调长期投资回报假设的上市险企,是率先发布年报的中国平安。

据2023年年报,中国平安审慎下调寿险及健康险业务内含价值长期投资回报率假设至4.5%,风险贴现率至9.5%。中国平安称,这是基于对宏观环境和长期利率趋势的综合考量。

此前,中国平安曾对上述两个假设进行过调整——2009年将风险贴现率由11.5%下调至11.0%;2016年将非投资连结型寿险资金的未来年度投资回报率上限从5.5%调整至5%。上述假设一直延续至2022年。

除了中国平安,A股上市险企多在2016年左右调整更新了投资回报率假设,中国人寿也在2020年调整了未来年度投资回报率假设,2022年上市险企的长期投资回报率假设普遍为5%。

近年来,长期低利率环境叠加资本市场剧烈波动,使得保险资金投资收益率持续下滑,现行投资回报假设

再度面临挑战。

2023年年报中,中国人寿采用的投资回报率假设从5%下调至4.5%,同时风险调整后的贴现率从10%下调至8%。

中国人寿也调低了投资收益率等精算假设。2023年年报中,人保寿险采用的投资收益率假设调整为每年4.5%,分红与万能险为每年4.75%;人保健康的投资收益率假设为4.5%,此前投资收益率假设为5%,同时该公司将计算内含价值和未来业务价值的风险贴现率从10%调降至9%。

中国太保2023年长期险业务的未来投资收益率假设也从5%下调至4.5%,且该公司表示以后年度保持在4.5%水平不变。短期险业务的投资收益率假设,参照央行在评估日前最近公布的一年期存款基准利率水平而确定。此外,计算太保寿险有效业务价值和未来业务价值的风险贴现率假设也从11%下调至2023年的9%。

新华保险也在2023年审慎下调内含价值评估的非投资连账户长期投资回报率假设至4.5%,此前该公司传统非分红、分红险等险种长期投资回报率假设为5%,新传统险的长期投资回报率假设为5.25%。同时,新华保险采用的风险贴现率从11%下调至9.0%。

加强资产负债联动成共识

在2023年上市险企业绩的发布会上,如何防范利差损成为投资者必问的问题。

新华保险副总裁、总精算师、董秘龚兴峰在业绩会上表示,2023年投资市场的波动给整个寿险业上上了一堂生动的利差损风险课——利率对长期负债而言有杠杆作用,如果不能覆盖负债成本,产生的损失可能是巨大的。

谈及利差损风险的应对,龚兴峰表示,首先就是资产负债管理:一是需要从更高层次、穿透周期的角度来看待寿险业务,要加强长期主义的理念;二是提高差异化竞争能力;三是真正

提高资产负债管理的联动,要把资产端与负债端的壁垒打破,在公司的组织架构上强化对于资产负债管理的统筹领导;四是要不断创新。

他还介绍了新华保险的近期实践。该公司对一些分红产品账户成立专班,构成人员包括寿险的渠道部门、寿险的资产负债管理部门,以及投资部门和资产管理公司具体负责账户的投资经理。专班人员一起研判未来发展情况,包括负债端销售的情况、资产配置的情况,形成资产负债联动,打破了隔离墙。

由此,一方面负债端降本,降低3.5%定价利率的产品,严格执行“银行合一”,并希望能压降销售费用和其他管理费用,提高管理效率,压降不必要的成本,更多让利于客户。同时,资产端也提升了专业化、市场化的管理要求。

龚兴峰同时表示,新华保险自身产品对于利率敏感度较高,下一步会加大对万能、分红等“利变型”产品的创新力度以及销售力度,从而从长期更好地压降利差损风险可能的敞口。

中国人寿亦在年报致辞中首次将“强化资产负债管理”单独列示。中国人寿总裁利明光在业绩会上表示,低利率环境下的寿险应对,首先就是理念先行,要强化资产负债管理的重要作用,并将这一理念贯穿到公司经营的整个链条。

“我们有信心实现相对稳定的长期投资收益。”中国人寿副总裁、首席投资官刘晖表示,中国人寿目前的资产配置稳健,优质资产储备丰厚,具备了抵御不利因素带来的短期波动的能力。她坦言,保险资金的资产配置压力在加大,面对当前市场,中国人寿在资产配置方面的基调是“守正创新、行稳致远”。



券商中国
(ID:quanshangcn)

降本增效势在必行 银行组织架构改革由点成面

证券时报记者 刘筱攸 黄钰霖

低利率、净息差、营收增速全面放缓——面对愈发复杂的经营环境,开年以来一批商业银行或正酝酿或已着手调整组织架构。

旨在降本增效的组织架构调整,往往被冠以“优化”之名。近日,某上市城商行的一位高管就对证券时报记者表示:“要等‘开门红’大致数据出来后,再定架构调整的策略。业绩压力越大,优化力度越大。”

组织架构改革接二连三

截至目前,不少银行已在总行层面低调改革了相关的组织架构,涉及零售、对公、风控等多条业务线。

证券时报记者注意到,光大银行去年已将投资银行部下设的战略客户部(二级部门)职能整合至原公司金融部,原公司金融部也更名为公司金融部/战略客户部。

光大银行行长王志恒在业绩发布会上称:“(此举)加强了体系和队伍建设,全面重塑战略客户生态体系,总分行组建协同的行业研究团队,设立总分行两级的战略行业团队。”王志恒表示进一步,“上述能力的提升使公司金融客户基础得到了夯实,我们搭建了以战略客户、潜力客户和基础客户为核心的分层分级分群的客户服务新模式,以金融品

种服务客户全生命周期,商投私一体化价值创造的效能正在持续提升。”

中信银行副行长胡慧在回答投资者关于资产质量风险管理的问题时透露,该行正在改革风控体系和组织架构,风控体系改革主要围绕全面性、完善性进行,在防范系统性风险的同时,提高效率、促进发展,实现前台部门和风险管理部门的协同。

根据年报披露的信息,此前中信银行已对公司金融板块进行了组织架构调整,意在强化客户部门和产品部门协同发力,推动对公存款快速增长。

除了上述两家银行,证券时报记者稍早前已率先报道了平安银行的“变阵”——该行取消了公司金融板块的行业事业部建制,将原来的六大行业事业部合并为战略客户部,并在零售金融板块进行了部分团队的裁撤整合,分行班子出现大换防。

在阐述架构改革初衷时,平安银行行长冀光恒提及了三个重要考虑的因素:一是做强腰部,在全国经济地域化分化的情况下,要让指挥打仗的人在前线有更多决策权和资源配置权;二是坚守分行阵地,杜绝“总行脑袋过大”的局面;三是对于周期性、波动性较大的行业,事业部制并不适配。

“过去在以条线为主的基础上,零售起了很大作用,但现在面临新的市场变化,我们要做一些及时的调整。”冀光恒说,在新班子的规划里,架构改革后的总行主要有两方面职责:一是制定大的信贷政策;二是及时调整FTP(资金转移定价),以支撑各分行差异化发展。

零售巨头调整动作不小

与其他银行相比,招商银行优化

零售板块组织架构的次数更多,以持续践行其对市场变化的敏锐感知。

今年1月,招行总行零售条线增设了零售客群部。经此调整,招行总行零售业务板块由零售金融总部、财富平台部、私人银行部、零售信贷部、零售客群部、信用卡中心共同构成。

据证券时报记者了解,招商银行此次架构调整的逻辑,相当于将原零售金融总部和财富平台部的客户拓展与经营职能,都进行了剥离并整合至零售客群部。调整后,该部门由原零售金融总部管理基础客群的团队、二级部门网络经营服务中心和团体金融拓展团队、场景拓展团队以及财富平台部的部分团队组成。

“这是根据目前客户服务的需要而新设立的部门,主要职责是服务除私人银行客户之外的其他各类零售客户。同时,我们也对零售金融总部、财富平台部、私人银行部的职责进行了适当调整。改革的主要目的,是为了更好地落实‘以客户为中心’的经营理念。”招商银行行长王良说,过去招商银行没有专门负责零售客群服务经营的部门,而是分散在零售条线的各个部门中,面对每年上千万户的客户增长,原有的架构功能显得勉为其难。新成立的零售客群部,主要通过线上化、智能化的服务方式触达客户,满足客户的服务需求。

“经过几个月的运行后,效果比较明显。”王良称。

部分银行酝酿改革方案

据证券时报记者了解,虽然有些银行尚未启动实质性的组织架构改革,但也已对改革方案酝酿多时。

某上市城商行的一位部门总经理告诉证券时报记者,等一季报“开门红”数据出来后,就开始设定架构调整策略,“不存在架构大改的问题,更多是基于精细化管理的需要做优化”。

上述人士还透露,该行的架构改革方案如果偏激进,那么就是总体架构不变,但二级部门会有部分合并;如果方案比较平稳,中后台大概会有5%的减员。该行分支行的小微企业团队和财富管理团队是架构改革的重点,主要体现在网点功能的合并——不是每个网点都保留小微企业团队和财富管理团队,相关团队会进行合并。

“靠人力堆出来的银行经营模式到了尽头,以后银行会更加看重人均单产指标,而不是总量。我发现很多银行都已经开始研究同等规模银行的人力成本了,减员控本,应该是将来的主要方向。”某上市银行的一名相关负责人告诉证券时报记者,他所在的银行,目前正在推进两方面动作:一是总行的科技和中后台条线实施成本压降,二是离职率和招聘率的“剪刀差”在扩大,“人员离职的多,入职的少”。

某上市股份行行长在业绩发布会上直言,办公楼不能有闲置,以前摆鲜花,以后要摆盆栽;机票、酒店、应酬的开支要有所减少。“总之一句话——增收太难的话,就节支”。

银行的降本增收保卫战,已然打响。

贵州银行稳健扩表:资产结构优化,服务实体经济质效多维度提升

截至2023年末,贵州银行资产总额由上年末的5337.81亿元稳健扩容8.06%至5767.86亿元。基本上,贵州银行不遗余力聚焦本土,加大对贵州本地实体经济支持。此外,强化科技赋能,坚持特色化经营,积极推动数字化转型提速。

资产结构优化 主要监管指标全面达标

贵州银行的资产结构在逐步优化。全行贷款总额占总资产比57.55%,同比提升2.56个百分点。全行存款占总负债比为67.42%,同比提升0.8个百分点。

先来看负债端。贵州银行各项存款余额3562.46亿元、较年初增加299.22亿元,增幅9.17%。增量大多由零售端贡献,个人存款余额1733.62亿元,较年初增加242.56亿元;零售存款占存款总额比为48.66%,同比提升2.97个百分点。

再来看资产端。贵州银行各项贷款总额3319.49亿元,较年初增加384.21亿元,增幅13.09%。其中,实体经济融资余额较年初增加285.34亿元,普惠小微贷款较年初增加94.93亿元,绿色金融贷款余额较年初增加55.64亿元。

值得一提的是,资产规模稳健上升的同时,该行核心一级资本充足率还由上年末的11.2%上升至11.25%;一级资本充足率由11.91%上升至12.16%。此外,该行截至2023年末的不良贷款率为1.68%,逾期率1.94%,拨备覆盖率287.71%,流动性风险、信用风险、市场风险等主要指标全面达标。

扎根本土 多维度服务实体经济

贵州银行正全力推进对公业务转型。截至2023年末,贵州银行公司贷款总额达到2729.61亿元,较年初增长227.05亿元,增幅9.07%;公司存款总额

1682.32亿元,较年初增长60.17亿元,增幅3.71%。

扎根本土,贵州银行不遗余力聚焦“省之大计”,服务“四新”“四化”。截至2023年末,贵州银行新型工业化贷款余额251.9亿元,当年累计投放178.56亿元;新型城镇化贷款余额达1524.18亿元,当年累计投放207.46亿元;旅游产业化贷款余额187.26亿元,当年累计投放43.5亿元;农业现代化贷款余额244.48亿元,当年累计投放95.84亿元。

贵州银行还锚定重点客群,以“中小企业信贷通”为抓手,为成长性、市场潜力大的“专精特新”中小企业提供有力资金支持;围绕产业大招商行动方案积极参与招商引资活动,主动对接全省政企金融活动,不断提升金融服务实体经济质效。

截至2023年末,贵州银行实体经济融资余额达2046.04亿元,较年初增长285.34亿元,增幅16.21%,主要投向酱香白酒集群、新能源电池产业链及核心企

业圈、磷系、氟系电池材料产业、大数据行业等领域。

贵州银行为贵州省全面推进乡村振兴、实现农村居民增收致富提供有力金融支持。2023年,该行向省级及以上农业龙头企业投放贷款22.79亿元,顺利发行全省首笔“三农”专项金融债券,成功落地贵州省首单“保险+期货+银行”业务。截至2023年年末,该行乡村振兴贷款余额647.03亿元,较年初增长137.55亿元,增幅高达27%。

以金融活水浇灌实体经济的同时,贵州银行积极践行绿色理念,推动绿色金融深化创新发展,用实际行动助推“双碳”战略。2023年成功落地贵州省首单“绿色金融”项目,积极推动新一代绿色金融管理系统顺利投产运行。截至2023年末,贵州银行绿色贷款余额521.94亿元,较年初增长55.64亿元,增幅11.93%,主要投向新型化工、商品林与林下经济、生

态旅游等领域。

对公业务多维度提质增效的成果,可以从贵州银行客户数的增长得以体现。截至2023年末,贵州银行对公客户数108981户,较年初增长12378户,增幅12.81%。

彰显科技底色 建成投产21个数字化项目

贵州银行党委书记、董事长杨明尚在2023年年报致辞里用了不小的篇幅阐述该行数字化转型成果。

“2023年,强化科技赋能,坚持特色化经营,树立数据要素和数字技术双轮驱动业务转型的内涵和目标,坚持用数字化思维改造经营理念、展业习惯和管理方法,持续深化数字化转型的机制建设,从完整的业务需求去推进转型项目落实。”杨明尚表示。

据披露,2023年贵州银行建成投产了智能微贷、惠农平台、RWA、断直连、

按揭贷款在线化等21个项目,涵盖了客户洞察、营销管理、风险控制、渠道建设等方面,初步织就了全行数字应用生态网络。

依托数字化转型,贵州银行进一步下沉服务重心:依托惠农站点延伸服务半径,开业惠农站点2100多家,实现了全省(镇)一级全覆盖,为农村百姓办理小额取款、现金汇款、转账汇款、代理缴费、余额查询等各类交易近80万笔,金额15亿元。

以数字化转型为契机,贵州银行积极发挥渠道支撑赋能作用,持续丰富平台功能,增强渠道金融服务和业务支撑能力。贵州银行深耕特色场景,在教育、电商、劳务等场景持续发力,完成全行21家网点厅堂智能化试点,为网点智能化转型打下基础。截至2023年末,贵州银行电子渠道金融性交易占比99.22%,全年发生交易6.12亿笔,较上年增长1.67亿笔,主渠道作用彰显。(CIS)