倒计时15天!车险综合改革来了 险企准备好了吗?

本报记者 冷翠华

9月3日,银保监会正式发布《关于实施车险综合改革的指导意见》(下称车险综改意见)并将于9月19日起开始实施。这意味着,从今日(9月4日)起,到车险综合改革正式实施仅剩15天。车险综合改革真的来了!超过8000亿元的车险市场将走向何方?

车险,是我国财险业的"吃饭险种"。2019年,我国车险承保机动车达2.6亿辆,保费收入8189亿元,占财险保费的63%。从2015年至今,我国的商业车险进行了多次改革,而此次实施的综合改革既包括商业车险,也包括交强险,改革力度大,涉及面广,业界高度关注。对车险综合改革的到来,中小险企代表说:"既然改革来了,就想办法应对吧!"消费者代表说:"希望改革降价之后服务质量能更好。"业内分析人士认为,短期内挑战较大,赔付率肯定要上去,但渠道费用不一定下得来,不过,经过初期的阵痛后,市场会逐步回归理性,费用率将会得到有效控制。

预期赔付率 提高10个百分点至75%

根据车险综改意见,最受业界关注的有五个方面。第一,提高交强险责任限额。交强险总责任限额从12.2万元提高到20万元,其中,死亡伤残赔偿限额从11万元提高到18万元,医疗费用赔偿限额从1万元提高到1.8万元,财产损失赔偿限额维持0.2万元不变。无责任赔偿限额按照相同比例进行调整,其中,死亡伤残赔偿限额从1.1万元提高到1.8万元,医疗费用赔偿限额从1000元提高到1800元,财产损失赔偿限额维持100元不变。

第二,结合各地区交强险综合赔付率水平,在道路交通事故费率调整系数中引入区域浮动因子,浮动比率中的上限保持30%不变,下浮由原来最低的-30%扩大到-50%,提高对未发生赔付消费者的费率优惠幅度。

第三,支持行业将示范产品商业三责险责任限额从5万元—500万元档次提升到10万元—1000万元档次。

第四,下调附加费用率。引导行业将商车险产品设定附加费用率的上限由35%下调为25%,预期赔付率由65%提高到75%。适时支持财险公司报批报备附加费用率上限低于25%的网销、电销等渠道的商车险产品。

第五,逐步放开自主定价系数浮动范围。引导行业将"自主渠道系数"和"自主核保系数"整合为"自主定价系数"。

中小保险公司 积极应对

根据车险综改意见,阶段性目标是要实现"降价、增保、提质",而值得注意的是,我国本有不少财险公司经营车险业务处于亏损状态,在进一步改革的背景下,其经营难度将更大。面对车险改革,中小保险公司怎么看?

大家财险总经理施辉此前在接受《证券日报》记者采访时表示,车险综改必然对市场和保险公司车险经营的成本结构发生较大影响,考验保险公司精算定价、风险管控、成本核算的能力。对经营粗放、经营管理能力差的公司影响更大。车险综合改革虽然有阵痛,但会最终推动保险公司的经营从销售、产品为中心转化到以客户为中心。保险公司要对风险和对价保费的变化所造成的成本结构变化做好充分预测,并积极思考在经营管理模式方面的应对措施。

众诚汽车保险股份有限公司相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示,改革后,商车险基准保费价格将大幅下降,预计消费者实际签单保费也将明显下降;赔付记录范围由前1年扩大到前3年,并降低对偶然赔付消费者的费率上调幅度。同时,车险示范产品准入方式由审批制改为备案制,支持中小财险公司优先开发差异化的创新产品,这将有利于专业化经营的险企。

某中型财险公司负责人程华(化名)对《证券日报》记者坦言:"如果问保险公司对车险综合改革是否已经准备好,大家都会说还没有准备好。但改革不能等,该来的总会来,最重要的是,想办法应对。"他表示,对于他们公司而言,车险产品创新并非易事,在提高赔付率的情况下,其将选择降低费用率,来力争承保业务不亏或者少亏。也有保险公司表示,初期还是要去抢占市场,销售费用投入不会大幅减少,要综合衡量经营效果,比如承保亏损但能获得较大的保费收入,可以用投资收益来弥补亏损。

整体来说,保险公司一致认为,此次车险综合改革带来的挑战较大,必须大力提升定价能力、产品创新能力等一系列综合竞争力。

王琳/制图

初期阵痛难免 逐渐回归理性

对车险综合改革,有消费者表示,从改革导向来看确实有利于消费者,但常言道一分钱一分货,希望改革降价之后服务质量不要降低。而业内分析人士认为,改革必然带来阵痛,在初期,可能出现"赔付率必然上升,渠道费用未必下降"的现象,但经过一段时间的多方博弈之后,市场将逐渐回归理性。

Best Lawyers联合创始人李世同对《证券日报》记者表示,整体而言,改革给险企带来的挑战比较大。根据改革方案,行业的交强险承保可能再次陷入全面亏损的境地,中小险企的综合成本率将进一步上升。同时,由于车险市场是充分竞争的市场,并且4S店等中介渠道占有很大的销售市场份额,因此,预计改革初期各家险企为了争抢市场,渠道销售费用不会出现明显下降。但经过一段时间的博弈后,险企将从整体经营情况进行综合考虑,避免"越做越亏"的结果,届时,降低渠道费用将成为必然选择。

在车险综改带来的挑战之外,李世同认为,中小保险公司也有创新的机会。此次改革提出,车险示范产品准入方式由审批制改为备案制,支持中小财险公司优先开发差异化的创新产品,中小险企可以考虑与汽车主机厂或特色渠道合作,共同开发产品、提供服务并共同承担风险,"只有这样,才可能走出一条小而美的道路"。

券商跟投科创板浮盈超142亿元 31家另类投资子公司上半年大赚42亿元

本报记者 周尚伃

作为科创板的一项制度创新,跟投制度对券商来说是增收的机会,也是对其投行实力的考验。而券商参与科创板股权投资,主要通过另类投资子公司来参与。

券商另类投资子公司跟投产生的回报也相当丰厚。据《证券日报》记者统计,今年上半年,31家上市券商旗下另类投资子公司,共实现净利润41.78亿元。同时,截至记者发稿,已有41家券商另类投资子公司参与了科创板股票跟投,合计实现浮盈高达141.69亿元。

13家另类投资子公司 均实现净利润超亿元

上市券商中报里,有31家上市券商披露了另类投资子公司上半年的业绩情况,据《证券日报》记者统计,31家另类子公司共实现净利润41.78亿元。其中,13家上半年实现的净利润超亿元,中信证券旗下的中信证券投资最高,净利润为9.79亿元;海通证券旗下的海通创新紧随其后,为5.16亿元;广发证券旗下的广发乾和位列第三,为4.76亿元。

上半年,中信证券投资从众多券商子公司中脱颖而出,员工仅有25人,共实现营业收入17.65亿元,净利润9.79亿元,较去年同期增长151.03%,占中信证券净利润的10.97%,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。

这些券商另类子公司上半年都有哪些"大动作"?据记者整理发现,国信证券旗下的国信资本共完成2只股权类基金投资和1项非上市公司股权投资,累计投资规模2.03亿元;国元证券旗下的国元创新新增投资3.8亿元,存续投资规模17.93亿元;长城证券旗下的长城投资以自有资金新增投资项目7个;浙商证券旗下的浙商投资实现开业,完成两单科创板项目跟投;中信建投旗下的中信建投投资完成投资43笔(其中科创板IPO跟投4笔),投资金额6.53亿元等等。

8家券商跟投科创板 浮盈超5亿元

从科创板跟投方面来看,自科创板开市至今,已有169家企业上市,累计成交额达到5.8万亿元。在股价表现方面,有97家科创板上市公司股价翻倍,其中有11家上市公司股价涨幅超过500%。科创板股价活跃的投资氛围,也使得券商跟投实现了可观的浮盈。《证券日报》记者统计后发现,有41家券商另类投资子公司参与了科创板跟投,合计实现浮盈高达141.69亿元。

因头部券商具备资本金的规模优势,其另类投资子公司逐渐成为市场中主流的股权投资机构。具体来看,中金公司旗下的中金财富证券目前跟投浮盈最高,达到28.87亿元。这一年多来,中金财富证券跟投了18只科创板股票。其中,中芯国际为中金财富证券带来的浮盈最高,达到12.68亿元。海通证券旗下的海通创新证券投资紧随其后,仅跟投了8只科创板股票,跟投浮盈就高达24.36亿元。其中,同样是中芯国际为该公司带来的浮盈最高,达到12.68亿元。中信证券旗下的中信证券投资位列第三,跟投了17只科创板股票,跟投浮盈12.99亿元,澜起科技为之带来的浮盈最高,达到1.98亿元。

此外,券商子公司跟投科创板上市公司浮盈超过5亿元的还有4家,包括国泰君安旗下国泰君安证裕投资、中信建投旗下的中信建投投资、华泰证券旗下的华泰创新投资、招商证券旗下招商证券投资,跟投浮盈分别为10.12亿元、7.97亿元、7.21亿元、6.69亿元。

券商大手笔增资 另类投资子公司

自科创板开市以来,券商不断加大对另类投资子公司的投入,新设、增资的案例屡见不鲜。2019年以来,上市券商中已有山西证券、西部证券、国信证券、国海证券、国海证券、浙商证券完成设立另类投资子公司。

在券商向另类投资子公司增资方面,记者据上市券商中报统计,共有5家另类子公司获得增资,合计增资约45.7亿元,其中招商证券投资增资额最多。

具体来看,东方证券向全资子公司东证创投增资8亿元,并已完成工商变更登记,注册资本由50亿元变更为58亿元。华西证券拟对华西银峰增资10亿元,截至中报披露日,已完成增资5亿元。2月份,方正证券董事会同意对方正证券投资增资6亿元,7月份,完成注册资本的工商变更登记,注册资本由9亿元变更为15亿元。海通证券于6月份对海通创新证券增资12亿元,增资后海通创新证券注册资本增加至53亿元。招商证券在2月份至4月份,对全资子公司招商证券投资分6次增资合计14.7亿元。

券商融资意愿迫切,各类融资途径齐上阵。对于融资资金的投向,总少不了另类投资子公司的身影。到目前为止,已有9家券商在再融资方案中明确表示,部分募资额将投向另类投资子公司。

其中,山西证券拟将配股募集资金总额的三分之一(不超过20亿元)用于对其另类投资子公司山证创新的增资。招商证券也在配股方案中表示,拟利用不超过105亿元募集资金用于子公司增资及多元化布局,大力发展另类投资等业务。此外,还有中信建投等7家上市券商均在再融资方案中提及将募集资金部分用于另类投资子公司。

"让利"玩出新高度 有私募公司实行前30%收益零分成

本报记者 王 宁

随着近些年市场环境和投资理念的转变,有的私募逐渐调整阶段性收益分成方式。《证券日报》记者最新获悉,继某百亿元级私募率先降低管理费后,又有私募提出"前30%收益零分成"的方式来获得客户的认可,同时,这也是对自身投研能力提出了新的挑战,这家私募便是深圳市森瑞投资管理有限公司(以下简称"森瑞投资")。

森瑞投资董事长林存在接受《证券日报》记者专访时表示,多年以来,私募基金绩效分成坚持"收取创新高后的20%"的方式,目前已有所固化,私募管理人和客户都缺乏议价空间,公司在业内率先提出:"前30%收益免收绩效提成,超出部分按25%收费"的做法,前期大幅让利客户,保证客户权益,既彰显了公司自身的信心,同时,也在引导客户长期价值投资理念。

打破长期固化收费格局

私募的生存之道在于奉行弱肉强食法则,能力越强生存空间越大,然而,部分私募机构为了能够留住客户,在管理费的收取上进行了"让利",却忽视了自身投研能力的提升。与之相对应的是,也有私募以过硬的投研能力来展现实力。

《证券日报》记者最新获悉,森瑞投资即将在旗下"志远"系列产品中,再次丰富新策略,而新发产品则在"让利"方面打破传统绩效分成格局,采取"前30%收益免收绩效提成,超出部分按25%收费"的方式,这在业内属于首个敢于对自身投研能力提出挑战的私募。

森瑞投资董事长林存在接受记者专访时表示,私募基金僵化的绩效分成让市场和投资人都缺少议价空间。首先,投资人在收费方面完全没有选择权,缺乏弹性方案;其次,当以往的创新高计提收费后,一旦净值回撤,已收取的绩效退回客户,保证不了客户的长期收益。因此,公司在业内率先探索推出新的收费模式。

"公司的做法保证了客户权益,更彰显公司的自信,这也是公司长期追求的'先成人后达己'的理念。"林存表示,很多大型投资机构,长期收益乏善可陈,或者只是部分产品收益较好,却募集了大量资金,而广大投资人却可能获取低收益,自身权益无法保证。因此,私募机构需要从产品收费的设计上给予客户信心,绑定利益追求,最大限度保证共赢。

私募排排网资深研究员刘有华向《证券日报》记者表示,私募基金延长初始封闭期和提高提取业绩报酬的门槛是行业进步的一种体现,未来会成为一种行业发展趋势,被越来越多的私募管理人采用。延长封闭期对投资者和私募基金管理人均有利,有利于引导投资者树立正确的投资理念,也有利于私募管理人潜心做好投资,筛选出真正理念契合的投资者,为投资者实现长期稳健收益,保护了投资者收益的同时,还维护了私募管理人的口碑。"提高提取业绩报酬门槛,相当于私募管理人让利给投资者,同时,也凸显了私募管理人做好业绩的信心和决心。"

根据私募排排网统计数据显示,截至目前,成立满三年有业绩记录的股票策略基金有2998只,近三年的整体收益率为54.68%;其中,仅有2588只实现正收益,占比为86.32%,1873只产品收益超过30%,占比为62.47%。这也预示着,如果全市场按照森瑞投资的绩效计提方式,仅有六成私募产品能够分享产品收益。

专注医药医疗领域投资

据了解,森瑞投资旗下"志远"系列产品的投资领域则专注于医药医疗领域。

林存告诉记者,医药投资是一个恒久弥香的赛道,很多投资者投资医药却是只针对行情,或者只是因为偶然基本面因素带动而增加资产配置,这是不具备长期价值投资理念的,很难真正分享医药行业未来的丰盛果实。"公司推出三年定期产品,力争让投资人在更大的时间跨度上享受医药复利成果。"

林存说,公司未来将重点投资创新药、医药研发领域,以及专科医院、医疗器械等新兴医药医疗产业中的大型蓝筹公司,在时刻监控动态估值下,充分保持流动性和多样性布局,力争又快又稳的风格长期持续发展,为投资人争取更好的收益。公司不仅长期历史业绩和回撤控制稳健,更是保持着风格独立,公司不是只专注医药医疗领域,更不断探索各种创新;例如在产品线方面的布局,从普通的医药基金到医药创新基金,再有专门的医疗服务基金,偏向港股的生命科技基金。"目前推出的收费模式不同的长期定期'志远'系列产品,主动给客户让利,就是希望为私募市场摸索出新的发展之路。"

记者从森瑞投资官网了解,该公司专注投资A股、港股医疗医药行业,对于医药医疗板块进行详细细分和深度挖掘,形成了较高的行业壁垒。

森瑞投资认为,从未来看,多数医药医疗企业短期内具有确定而高速增长的业绩支撑;长期来看,具有广阔成长空间。医药生物板块仍将是国内证券市场最具投资价值的细分板块,其中优质公司可长期持有。

代销基金业务 "增援"银行营收

有银行理财经理劝客户"赎旧买新"

本报见习记者 余俊毅

"银行客户经理告诉我,最近我持有的基金盈利不错,是时候考虑止盈买新基金了。"某位基金投资者《证券日报》记者表示。

今年以来银行代销基金业务火爆,《证券日报》记者从已披露的A股36家上市银行半年报中发现,大部分银行的手续费及佣金净收入都实现了不同程度的增长。并且多家银行均提及代理类手续费收入增长主要是由于代销基金业务的增长。

为了调查银行代销基金业务的情况,《证券日报》记者走访了多家银行网点,并且与部分银行客户进行了交流。发现有部分银行客户经理会频繁建议客户在基金投资方面赎旧买新。甚至还有部分投资者把基金当成了一种短线操作的工具,频繁买卖。

但买基金真的可以像炒股票一样频繁的申购、赎回去赚取收益吗?"赎旧买新"又真的能获得更高的收益率吗?可能真相并非如此!

部分银行中间业务收入增长 基金代销业务表现突出

A股上市银行上半年报显示,即使部分银行净利润有所下滑,但大部分银行的手续费及佣金净收入都实现了不同程度的增长。

比如,交通银行上半年实现净利润365.05亿元,同比下降14.61%,是国有六大行中净利润下滑最大的。但是交通银行上半年实现了手续费及佣金净收入242.77亿元,比去年增长了5%。交通银行表示,该行上半年代理类手续费收入同比增长14.07%,主要由于代销基金业务增长。

再比如,招商银行今年上半年实现了净利润497.88亿元,同比下降1.63%。但是招商银行上半年实现了手续费及佣金净收入422.69亿元,比去年增长了5%。招商银行副行长王良表示,招行上半年手续费收入的第一个增长亮点是代销公募基金,利用资本市场上半年特别火爆的时期,公募基金的销售量及销售收入带来了翻倍增长。第二个亮点是理财业务收入。今年增长与去年同期相比超过200%,主要是因为去年上半年理财业务手续费收入处于低谷,今年上半年理财业务规模尤其是新产品转型方面成效明显,理财业务手续费收入实现大幅增长。

交通银行研究员、西泽研究院特聘高级研究员邓宇在接受《证券日报》记者采访时表示,今年以来,银行业普遍面临着资产端收益下行、净息差缩减等难题,在这种背景下,银行要增加营业收入,就必须要加大中间业务的营收力度。通过第三方代理业务上的扩张,提高对零售业务的竞争,才能更好地对冲由于利差收窄所带来的营收减少,比如代销基金业务就是其中重要的营收来源之一。

他进一步说明,从已经披露的上市银行半年报来看,今年上半年有多家银行的非息收入都出现了大幅增长,同时非息收入占营收比重也有明显提升。这说明了在目前资产端收益下行、净息差收窄的情况下,各银行尤其是中小银行正在发力中间业务,朝着轻资产转型。银行中间业务收入的改善可以反映出银行经营模式转型的加快,银行盈利结构的逐渐趋于优化。

"赎旧买新" 或与银行经理绩效挂钩

与银行代销基金手续费及佣金净收入增长相对应的是今年银行客户购买基金理财的热情高涨。

"我之前都是把资金放在股票市场里,但是炒股需要每天盯盘,收益也没有一定的保障,浪费了很多时间。"某位从股票市场转战投资基金的张先生对《证券日报》记者表示,"投资基金的收益相对稳定,也不需要花费太多的精力"。

《证券日报》记者以投资者的身份与多位通过银行购买基金的投资者交流发现,少部分银行的客户经理每个月都会建议客户"赎旧买新",大多数客户经理每两到三个月也会建议客户"止盈",转投新基金。

记者在走访某国有大行的网点时,该行理财经理告诉记者,近期主要向客户推荐基金产品尤其是首发基金。同时该客户经理表示,自从近几个月股市回暖,咨询基金的客户明显增多,基金产品最好推销,给客户选择更合适的产品更容易留住客户。

《证券日报》记者根据中国基金业协会的最新公募基金份额数据了解到,截至6月底,公募基金份额较5月底减少逾1万亿份。记者根据东方财富Choice数据统计发现,截至6月底,6月以来新成立的基金规模达1918亿元。一方面是基金整体份额的减少,另一方面是新发基金销售火爆,并非都是新资金的投入,其中就有不少赎旧买新的投资者。

除了赎旧买新,更有甚者,拿出炒股的架势来炒基金。《证券日报》记者近日走访多家银行网点了解到,不少投资者把基金当成了一种短线操作的工具,甚至为了短期套利把基金当作股票投资一样,频繁买卖。

某基金公司业务经理告诉记者,投资基金应该持有长期投资的观念。这种频繁申购、赎回基金的波段操作渴望获取高额回报,成功的概率是非常低的。

对于为何银行更喜欢推荐新基金给客户,某城商行客户经理对记者表示,银行代销基金时,销售费用(认购费、申购费和销售服务费)全部归代销渠道即银行,管理费及赎回费分成则需谈判。而销售新基金的管理费收益相对更可观,同时如果劝客户赎旧买新,又可以重复收取认购费、赎回费,客户经理的每月绩效也会更可观。某股份制银行理财经理对记者透露,基金公司有新产品首发,银行一般都有首发指标,是算在客户经理的考核里面。因此银行客户经理都会忙着完成首发任务,甚至还会动员客户赎回老产品买新基金。

本版主编 于德良 责 编 刘斯会 制 作 董春云
E-mail:zmzx@zqrb.net 电话 010-83251785