

金融机构年度关键词系列报道之——车险综改

车险综改直指8000亿元市场利益藩篱 七成车主车险保费降逾三成

■本报记者 冷翠华

不平凡的2020年即将过去,疫情挡不住保险业改革的步伐,车险综合改革自9月19日正式实施,至今已落地三个月有余。接受《证券日报》记者采访的业内人士普遍认为,车险综改的影响重大而深远,近七成车主的车险保费降幅超30%;险企则一边承受保费收入下降的阵痛,一边直面更加激烈的角力。真正代表及利益藩篱的车险综合改革才刚刚拉开序幕,怀揣根治“高定价、高费用”等顽疾的决心,车险综改继续砥砺前行。

银保监会数据显示,2019年我国车险保费收入8189亿元,占财险保费的63%;今年前10个月车险保费收入6827亿元,占前10月财险公司原保险保费收入的59.33%。

阵痛 保费价格及手续费率“双降”

根据上市保险公司最新发布的今年前11个月保费收入数据显示,11月份,人保财险和平安车险的车险保费收入同比降幅进一步扩大;但环比数据在经历10月份环比下降后,11月份再次回到环比小幅增长的态势。具体来看,11月份,人保财险取得车险保费收入212.08亿元,环比增长9.2%,同比下降11.7%,且同比降幅较10月份扩大4.5个百分点。平安车险当月取得保费收入156.05亿元,环比增长3%,同比下降11.5%,且同比降幅较10月份扩大7.3个百分点。

业内分析人士认为,险企保费的环比变化更多体现政策对行业的短期影响,同比情况更能反映政策对行业的长期影响。上述数据的变化,意味着大型险企可能将率先从车险综改的短期冲击中逐渐恢复,但与改革前相比,保费下降之势尚未终止。

实际上,业界对这一结果在车险综改实施前便早有预料,车险保费收入下降的重要因素之一就是让利给消费者,这也符合改革之初衷。据银保监会相关负责人此前介绍,从车险综改实施两个月的情況来看,约有90%的客户年缴保费下降,车均保费由3700元/辆下降至2700元/辆,保费降幅超过30%的客户达69%。整体来看,车险综改后,保费价格及手续费率“双降”和保险责任限额及商车险投保率“双升”的局面基本形成,市场乱象得到明显规范。

深水区 触及利益藩篱的改革才刚开始

车险综合改革在正式实施前,已经



历三个阶段。

第一阶段,原保监会在2015年发布《关于深化商业车险条款费率管理制度改革的意见》以及《深化商业车险条款费率管理制度改革试点工作方案》,逐步扩大财产保险公司费率厘定自主权,选定了6个地区首次试点,保险公司可以在[0.85-1.15]范围内,自主制定“核保系数”和“渠道系数”费率调整方案;当年10月,试点地区扩展至12个;2016年7月,该试点方案推广至全国。

第二阶段始自2017年6月份,原保监会发布《关于商业车险费率调整及管理等有关问题的通知》,部分地区的车险核保系数和渠道系数最低下限可以为0.7。

第三阶段始自2018年3月份,原保监会发布《关于调整部分地区商业车险自主定价范围的通知》,部分地区的车险核保系数和渠道系数最低下限可以为0.65。

经过逐步改革并加大对车险市场监管力度,我国车险市场经营形势向好,2019年车险盈利达最近5年最好。但银保监会黄洪在今年年初的银行业保险业监管工作会议上表示,虽然车险进行了一些改革,但还是小改革,真正触及利益藩篱的改革、深水区的改革还没有开始。车险行业长期以来存在的深层次矛盾和问题仍没有得到根本解决,高定价、高手续费、粗放经营、无序竞争、数据失真等问题仍然存在,这也是今年9月份正式实施车险综合改革的原因所在,车险第四阶段改革随即启动。

和前三个阶段改革相比,此次车险综改力度大,范围广,影响深远,不仅涉及交强险,也涉及商业险,优化了车险产品和服务,进一步健全商业险条款费率市场化形成机制。交强险总责任限额从12.2万元提高到20万元,道路交通事故费率浮动系数由1类细分为5类;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%。同时,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”。第一步将自主定价系数范围确定为[0.65-1.35],第二步适时完全放开自主定价系数的范围。

顽疾 “高定价、高费用”久治不愈

改革并非一劳永逸,对顽疾的根治也难一蹴而就。车险综改实施三个月以来,尽管消费者权益得到更好保护,但高费用等部分行业顽疾依然存在,也有一些值得关注的新问题出现。

据媒体公开报道,在车险综改正式实施后,银保监会至少已召集保险公司、地方银保监局以及保险业协会、精算师协会等相关人员召开了4次座谈会,了解情况、分析问题并寻找解决问题的办法。

记者从不同险企相关负责人处了解到,车险综改后,尽管费用整体明显下降,但部分地区、部分业务仍存在高手续费问题。另外,部分地区交强险赔付率较低,商业险的市场费用仍有超过报备的手续费率上限的冲动,存在套取费用、费用不及时入账等数据不真实现象。同时,随着各地逐步明确回溯原则和标准,非理性折扣竞争受到限制,部分地区又出现险企给予合同外其他利益的现象,最终体现在费用上。

此外,为争夺新车车险市场,不少险企仍然采取高定价、高费用模式,新车自主定价系数均值比旧车高18%,而新车和旧车的赔付率基本差异不大,既损害消费者权益,也不利于维护新车车险市场秩序。

在理赔端,部分险企已决赔付率明显上升,一方面是受增值服务费用和出险率上升的影响,另一方面则受工时配件价格太高的影响。

随着车险综改新政的实施,市场上还出现部分新问题。例如,有保险中介利用各省市在费率、手续费等方面存在差异的情况,将部分团单业务或渠道业务跨省出单甚至违规出单,扰乱市场秩序和数据基础。

对此,部分保险监管机构已采取相应措施。例如,据辽宁银保监局披露,车险综改实施后,该局密切关注车险整体自主定价系数及新车自主定价系数实际执行值等关键业务指标变化情况,对两家新车业务自主定价系数发生偏差的财险公司,及时约谈公司高管,并督促其限期整改。同时,开展车险综合改革回溯分析,及时掌握辖内商业车险费率水平。

甬刀 中小险企如何站稳脚跟

“车险综改开始实施还只是发令枪响,在后续的车险赛道上,保险公司的较量将更加激烈,而竞争归根结底将聚焦在创新上。”瑞士再保险中国总裁陈东辉表示。

以中小险企经营车险业务为例。车险综改之前,部分险企只经营较低风险的私家业务,相应的折扣系数直接给到最低;但车险综改之后,各地对车险折扣系数均值进行了限定,险企不能直接将所有客户“一折到底”。这时,保险公司面临两个选择:一是提高老客户折扣系数;二是纳入一些高定价、高风险的业务。险企如果选择前者,可能导致部分老客户流失;如果选择后者,则面临新的经营环境。“纳入高风险业务后,公司的赔付率可能进一步上升,车险经营将陷入亏损。”一家中小财险公司车险负责人对记者表示。

如何化解?业内人士认为,需要创新。保险公不能一味将看似高风险的客户拒之门外,通过选客户的方式来控制赔付率,而要通过模式创新,将高风险客户转变为低风险客户,让客户和险企都受益。“实施车险综改后,市场倒逼险企进行创新,去研究到底该如何精细化经营车险。”上述险企车险负责人表示。

陈东辉也指出,车险市场化之前,对创新的探讨往往只是点缀;但在市场化之后,创新将是竞争力的关键。

在实施车险综改的指导意见中,银保监会也提出,将出台支持政策,鼓励中小财险公司优先开发差异化、专业化、特色化的商车险产品,优先开发网销、电销等渠道的商车险产品,促进中小财险公司健康发展,健全多层次财险市场体系。业内人士认为,在期待支持政策的同时,中小险企更应主动出击,研究加行动,提高创新能力,才能在更加激烈的车险市场中站稳脚。

互联网存款产品“下架”进行时 已有至少9家头部平台跟进

■本报记者 李 冰

互联网存款产品正迎来变局。近日,继蚂蚁集团首先下架银行存款产品之后,腾讯理财通、度小满金融、京东金融、滴滴金融等平台纷纷做出调整下架互联网存款产品。

截至目前,监管部门尚未正式禁止相关互联网存款产品的销售,上述互联网平台下架相关产品均为主动行为。

在多位分析人士看来,此次互联网平台下架存款产品行动的背后,预示着新一轮严监管的到来。尽管还有部分平台仍有互联网存款产品在售,但在西南财经大学金融学院数字经济研究中心主任陈文看来,互联网存款产品更大规模的下架只是时间问题。陈文预计,“后续监管部门或将针对互联网存款出台专门的监管办法。”

9家平台下架互联网存款产品

12月18日的消息显示,蚂蚁集团旗下的支付宝App“银行存款”功能主动下架多家银行的存款产品,以后不再销售。

蚂蚁集团相关负责人对《证券日报》记者称,“根据监管部门对互联网存款行业规范要求,目前蚂蚁已主动下架平台上所有互联网存款产品,只对已购买产品的用户可见,持有产品的用户不受影响。”

随后,多家互联网金融平台跟进,纷纷下架互联网存款产品。截至12月21日,据不完全统计显示,支付宝、腾讯理财通、度小满金融、携程金融、京东金融、滴滴金融、陆金所、天星金融、360你财富等9家头部互联网平台已下架互联网存款产品。《证券日报》记者第一时间联络各家机构予以求证,均得到肯定回应。

针对下架互联网存款产品一事,京东数科相关负责人对《证券日报》记者回应称,“京东金融App已停止新增上线互联网存款产品、停止新用户购买相关产品,并对存量客户和相关业务进行稳妥有序地调整。”

度小满金融方面对《证券日报》记者称,“目前已下架平台上的互联网存款产品。未来会根据监管政策的要求,不断完善相关业务。”

天星数科则对《证券日报》回应表示,“与银行等合作伙伴沟通后,在保障相关用户权益的情况下,天星金融App已于12月20日停止新用户平台购买互联网存款产品。未来,天星金融将一如既往地合规经营,密切关注并遵循相关监管政策。”

滴滴金融也对《证券日报》记者

回应称,“我们会密切关注,落实监管相关规范和要求,严格按照监管部门的政策指引,有步骤、有秩序地调整存量用户,严格落实监管政策。”

上述互联网金融平台存款产品“主动下架”的行为,或与近期监管层的表态相关。12月15日,央行金融稳定局局长孙天琦在第四届中国互联网金融论坛上公开演讲称,第三方互联网平台存款的流动性特点有别于传统储蓄存款,给监管部门和金融机构带来新课题。“互联网金融平台开展此类金融业务,属‘无照驾驶’的非法金融活动,应纳入金融监管范围。”

在招联金融首席研究员、亚洲金融合作协会智库研究员董希淼看来,按照相关规定,从严格意义上讲,互联网金融平台并非《储蓄管理条例》规定的储蓄机构,不能办理储蓄业务。“在互联网存款业务链条中,互联网平台提供存款产品的信息展示和购买接口,起到引流、导流作用;存款产品和服务由银行提供,债权债务关系为存款人与银行。在这种模式下,互联网平台是否涉嫌违规办理储蓄业务,需要金融管理部门认定。”

互联网存款产品监管趋严

所谓“互联网存款产品”,是指商业银行借助互联网金融平台推出的存款产品,商业银行需向互联网金融平台支付“导流费”等手续费。互联网存款产品最早可追溯到2018年,近年来渐成部分中小银行吸收存款的重要渠道。

通常,银行机构会与多个金融科技平台合作上架互联网存款产品,且中小银行行较多。以亿联银行为例,其2020年三季报披露,亿联银行目前存款合作平台有13家,包括京东金融、陆金所、美团、小米金融等。

麻袋研究院高级研究员苏筱芮认为,互联网存款产品监管正在趋严,更大规模下架只是时间问题。受到冲击最大的群体是中小银行,因为中小银行的资本补充渠道不及大银行,更加依赖线上吸储。在“严监管”的背景下,中小银行的负债端将面临挑战。

董希淼指出,“互联网存款业务,带来的负面影响主要有以下几个方面:一是扰乱存款市场竞争秩序,可能导致高息揽储等无序竞争行为出现。二是加重银行负债成本。中小银行的资产负债管理能力如果跟不上,会影响其发展的稳健性和可持续性;地方性银行通过互联网平台,将存款业务扩展到全国,突破经营区域限制,也与回归本地的精神和原则不符。”

利好消息刺激种植业指数涨近7% 农发种业等4只个股集体涨停

■本报记者 赵子强 见习记者 楚丽君

截至12月21日收盘,种植业指数涨6.69%,位列申万二级行业指数涨幅前列。板块内个股集体上涨,农发种业、丰乐种业、登海种业、隆平高科等4只个股涨停,荃银高科涨15.20%。

对此,接受《证券日报》记者采访的私募排排网未来基金经理夏凤光表示,近日的中央经济工作会议,首次把种业列入重点任务中,根本原因在国家的粮食安全战略,立足国内,确保产能,科技支撑是其中要点。受此影响,种植业个股走势非常活跃。

“种植业个股表现较好,主要是受中央经济工作会议对种植业的关注所带动。种植业存在较大的国产替代空间,在政策的支持和引导下,未来几年成长性确定。但种植业企业规模较小,股价弹性大,板块中几家上市企业的股票估值普遍较高,投资者需要把握入市节奏。”华辉创富投资总经理袁华明对《证券日报》记者表示。

国信证券认为,中央经济工作会议对农业的侧重点是种植业发展的重要方向指引,虽然国内口粮并无对外依赖,但提升粮食生产效率、提高粮食安全等级至关重要。中央经济工作会议本次把种子与耕地作为农业发展的重点,有望驱动种植链新一轮快速发展。

受政策面刺激,市场做多资金积极抢筹种植业个股,该行业有近半数个股获大单资金抢筹,其中有4只个股均获超1000万元大单资金净流

入。隆平高科获大单资金净流入金额最高,达34825.49万元;丰乐种业紧随其后,获大单资金净流入10414.94万元;农发种业获大单资金净流入4158.78万元;万向德农获大单资金净流入1591.25万元。这4只个股合计获大单资金净流入50990.46万元。

截至今年三季度末,社保基金和QFII的持仓中也涉及部分种植业股票。其中,社保基金持仓3只种植业个股,分别是登海种业、苏垦农发、海南橡胶,持仓量分别为636.17万股、3405.53万股、1578.20万股。QFII也持仓3只种植业个股,合计持仓量为3182.61万股。其中,持有隆平高科1724.10万股,持有北大荒1385.13万股,持有香梨股份73.39万股。

投资逻辑方面,夏凤光认为,种植行业的毛利率非常低,而且,在国家粮食安全战略之下,也不允许基本农产品价格出现暴涨。因此,相关行业上市公司很难重现类似“猪周期”的业绩暴涨,所以值得关注的龙头种业公司并不多。可以关注科技含量高、产品应用广泛、转基因技术储备雄厚的龙头农业公司。

国信证券表示,首先看好种业;其次看好种植,受益于畜禽存栏回升带来的需求提升,以及玉米库存周期的反转,预计玉米、大豆等饲料粮价格后续走势保持乐观。口粮虽然供给较为充足,但受饲料粮需求替代、恶劣天气等外在因素的影响,2021年仍有较好的涨价基础。因此,看好种植链景气度上行,重点推荐种子与种植板块。其中,种子板块推荐隆平高科、荃银高科、登海种业;种植板块推荐苏垦农发。

大望路营业部成立三年实现业绩大翻身

依托量化交易系统 中泰证券打造差异化发展逆袭样本

■本报记者 王 僮

日前,由证券日报主办的第四届中国证券市场金骏马奖同名花有主,今年刚刚登陆A股市场的中泰证券,在二次创业后喜获“财富管理先锋奖”。

中泰证券北京分公司大望路营业部成立仅3年,就从最初的“一穷二白”迅速实现业绩大翻身,可以说在财富管理转型方面非常具有典型性和代表性。为此,《证券日报》记者近日专门前往该营业部进行一线探访。记者发现,中泰证券该营业部在财富管理领域之所以成为典型的逆袭样本,主要是依托中泰证券自主研发的证券行业极速交易系统XTP和中泰证券在金融科技领域的竞争优势,以差异化服务发掘出了具有较大增长潜力的蓝海业务。

“如果把公司的XTP系统比作一条‘高速公路’,我们这个营业部就是要打造能在这条高速公路上跑得更快、更稳的‘跑车’。”中泰证券北京大望路营业部总经理沈建军对《证券日报》记者表示。

依托量化交易平台 造差异化发展“跑车”

2017年,沈建军怀着个人职业生涯转型的想法,来到中泰证券北京分公司,负责组建一个新的营业部。“之所以会下定这个决心,和中泰证券XTP极速交易系统的缔造者何波博士有很大关系。”沈建军回忆称,当时何波投身到中泰证券,一手研发了面向私募客户的极速交易系统XTP。刚起步阶段,几乎没有什么客户,不像现在XTP已成为业内最大的量化交易平台。“何博士前后和我沟通多次,因为我本身就是做技术出身,又了解金融科技对券商财富管理转型的重要意义,所以,尽管当时的我对监管层关于程序化交易的态度还存在顾虑,却深知这个机

会的重要性,也确实被何博士的那份执着打动了。”沈建军介绍称,既然何波认定了为私募机构建好宽敞快捷的高速跑道意义重大,那么沈建军和他的团队组建的这个一线营业部,就应该为这条高速跑道上行驶的量化私募客户造出辆“跑车”出来。

沈建军对《证券日报》记者表示,大望路营业部团队更像是中泰证券XTP系统发展壮大过程中的“实践先锋”。我们通过在一线对接客户,总结出客户需求的痛点和难点,进而向XTP研发团队提出功能迭代、个性化定制等需求,最终通过实践中获得的丰富经验和有价值信息,协助公司完善了XTP系统,并逐步发展壮大。

“我们营业部客户基数小,人员也少,我们深知走‘大而全’的传统通道类业务很难有较好发展,所以就容忍业务中合理短板的存在,主动取舍,在‘小而美’上进行深耕。”沈建军说,在金融科技

大潮下,依托公司在金融科技领域的竞争优势,才能在营业部成立仅3年的情况下,就实现从亏损到绩优的大翻身。

做机构经纪业务 与初创型私募共成长

谈及目前的证券业发展环境,沈建军认为,在现在以及未来,依托金融科技是券商发展中确定且不可阻挡的趋势。一方面,理财产品打破“刚兑”,国民财富“大搬家”(由存款、固定资产向权益类资产转移);另一方面,金融开放脚步加快,外资机构纷纷入场,内外资证券机构同台竞技,证券业资本加速聚集于金融科技领域,以弥补差距、争当领先,证券业数字化转型已是大势所趋,未来的交易必然更加自动化、程序化和规范化。这样的背景下,不仅国民存在财富管理的需求,更多的专业化机构也想借势做大做强。

“近年来,以风险中性、收益长期均衡为目标的量化交易类机构蓬勃发展。”沈建军对比称,在2015年,量化交易类私募管理人所管理的资产规模突破10亿元的屈指可数;但最新数据显示,目前市场上已涌现出10家百亿级量化私募,程序化交易为主要的交易手段,未来发展更是不可限量。

大望路营业部成立时间较短,未能沉淀较多存量客户,立足于券商向财富管理转型的大背景,考虑到中泰证券在量化交易、信用业务等领域的优势,最终确定了“为高净值交易型客户、初创型私募机构提供区别于传统意义的财富管理”的差异化经营战略。“依托XTP,深耕高净值交易型客户,做机构经纪业务,是我们营业部业绩实现大幅好转的深层次原因。”沈建军总结称。

在深耕过程中,营业部更是收获了与初创型私募机构共同成长的成功感。“2018年初,我们营业部有个客户,当时资产规模只有几百万元,现如今已增长逾百倍,后来他们的很多业务都与我们营业部实现了深度绑定。”沈建军举例称。

南京瑞航投资管理有限公司(以下简称“瑞航投管”)作为一家初创型私募机构,就是大望路营业部的优质客户之一。瑞航投管市场总监尹捷对《证券日报》记者介绍称,公司与中泰证券自XTP系统上线后就开始合作,实现了自身规模的快速增长。总部在南京的瑞航投资,之所以会选择来北京,与中泰证券北京分公司大望路营业部合作,就是看重其XTP系统可以给私募机构提供专业细致的定制服务。

立足金融科技 成就财富管理转型

中泰证券北京分公司总经理吴迪在接受《证券日报》记者采访时表示,目