

监管定调财险业2023年目标 综合费用率至少降到27.56%以下

■本报记者 冷翠华

当前正值推动财产保险业高质量发展三年行动方案(2020-2022年)实施第二年的关键时刻,而车险综合改革让险企经营持续承压,行业综合成本率一路上行超100%。

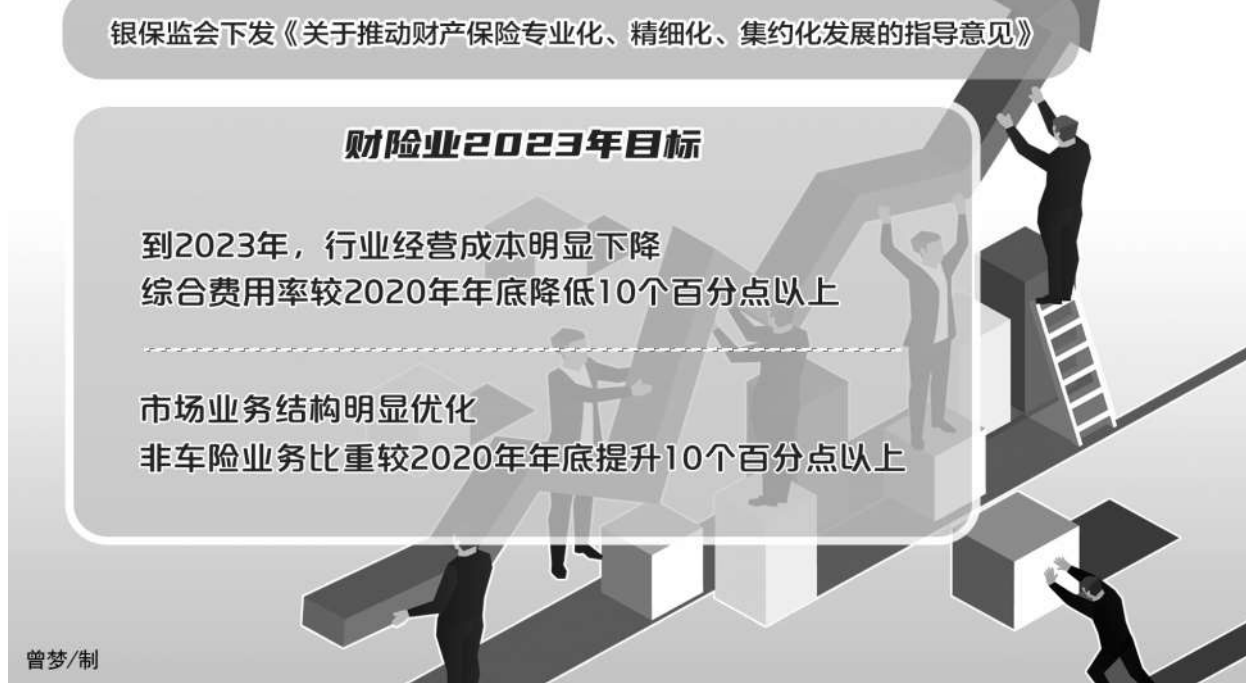
9月2日,银保监会下发《关于推动财产保险专业化、精细化、集约化发展的指导意见》(以下简称《指导意见》),以推动财险公司实现更好发展。

统计数据显示,2020年,财险公司综合费用率为37.56%。《指导意见》明确了工作目标:“行业经营成本明显下降,综合费用率较2020年年底降低10个百分点以上”,这意味着到2023年年底财险公司综合费用率至少要降到27.56%以下。

**综合费用率
须低于27.56%**

费用率过高拉升综合成本率一直是财险公司经营过程中的“顽疾”,保险公司虚增中介业务套取费用一直是监管部门重点处罚的对象。2019年9月19日起开始实施的车险综合改革,其目标之一便是降低费用。据银保监会新闻发言人近日介绍,截至今年7月末,全国车险综合费用率、车险手续费率、车辆业务及管理费用率同比分别下降11.8%、7.3%、5%。可见,综改带来的费用率下降成效明显。

不过,有业内人士对《证券日报》记者表示,目前的费用率仍然有一定水分,还需要继续挤压。普华永道中国金融行业管理咨询合伙人周瑾对《证券日报》记者表示,我国财险整体市场费用率仍然偏高,有进一步压缩的空间。费用率偏高主要受两方面因素影响:一是渠道方比较强势,保险公司话语权较弱,渠道费用较高;二是保险公司管理精细化程度还不够,有待提升。为此,险企要压降费用,一方面,需要规范销售费用使用;另一方面,需要利用科技手段推进数字化、系统化,以及自动化



的实施,减少人工成本。

“费用率高与保险的主动需求程度不强,保险公司对客户的触达能力较弱,以及部分险企绩效考核短视、管理费用偏高等因素有关系。”社科院保险与发展研究中心副主任王向楠表示,要实现2023年的综合费用率下降目标具有较大难度,可以从几方面推进:一是更多采用城市定制和团体承保的方式,减少中间环节费用;二是通过数字化手段,扩大客户触达范围,降低手续费;三是整合使用业内外信息,智能化改造流程,降低承保和理赔费用;四是通过更高性价比的产品和高质量服务,提高续保率。

**非车险业务占比
升至40.88%以上**

根据《指导意见》,“到2023年,市场业务结构明显优化,非车险业务比重较2020年年底提升10个百分点以上。”据悉,2020年,非车险业务占比为30.88%,

这意味着到2023年年底财险公司非车险业务占比要上升至40.88%以上。

长期以来,我国财险公司比较依赖车险业务,部分公司车险业务占比甚至高达90%左右。随着市场发展变化,险企过于依赖单一车险业务的弊端逐渐显现。因此,近年来,诸多险企正着力发展非车险业务,优化业务结构。在这方面,大型险企走得更快,成绩更为明显。例如,人保财险战略性地发展非车险业务,上半年实现原保险保费收入1310.70亿元,同比增长14.4%;业务占比52.0%,同比上升5.3个百分点,整体业务结构更加均衡。

“大力发展非车险业务,是行业大趋势。”周瑾表示,要进一步提升非车险业务规模,除了继续做大传统的企财险、工程险等业务,还需要进一步开拓新市场。险企可以重点把握几个领域的机会:一是基于新能源车的渗透率逐渐提高,辅助驾驶技术的发展,车险的风险和经营模式可能发生较大变化;二是数字经济领域蕴含机会,无论是网络

安全、数据隐私保护,还是与数字经济有关的数据资产确权、交易、使用等环节,都有很多新风险可以为险企所承保;三是新技术带来的机遇,包括基因技术、云技术、智慧城市等,均会运用到新技术,成为险企发力点;四是随着“双碳”目标的推进,在产业结构调整过程中,新的产品和业务模式会伴随着新的风险,险企可以抓住业务机遇。

业内人士认为,承保盈利主要靠非车险业务占比,都关系着险企的承保结果。《指导意见》提出,到2023年,承保盈利公司覆盖面较2020年年底提升10个百分点以上。数据显示,去年财险公司承保利润为-108.44亿元,同比减少110.59亿元,承保利润率为-0.90%。业内人士认为,承保盈利主要靠集中在头部险企,实现承保盈利的中小险企占比低,要实现上述目标,需要险企在转变经营发展理念、提升供给专业化水平、强化精细化管理、完善集约化运营体系、加强基础建设、完善机制保障等方面全面发力。

公募QDII额度增至642.4亿美元 易方达等6家均突破30亿美元

■本报记者 王思文

近日,国家外汇管理局向3家机构发放合格境内机构投资者(QDII)额度,共计25亿美元。本轮发放后,外汇局累计批准173家公募QDII机构投资额度1498.19亿美元。

值得注意的是,为进一步满足境内机构和个人投资者“走出去”的需求,刚获得新增QDII额度的公募基金已于近日宣布旗下多只基金开放大额限购限制或增加产品美元份额。

**发放25亿美元QDII额度
3家基金公司额度扩容**

国家外汇管理局官网显示,截至今年8月30日,外汇局累计批准QDII额度1498.19亿美元。相比6月2日发布的审批情况来看,此次QDII额度扩容新增25亿美元。

据不完全统计,去年9月份至今年9月份,国家外汇管理局先后批准八轮QDII额度发放,共向近90家机构发放QDII额度458.36亿美元,以促进金融市场双向开放再进一步。

目前,已获QDII投资额度的机构类型日益广泛,涵盖银行、银行理财子公司、基金公司、证券公司、保险公司、信托公司等金融机构。而此次QDII额度扩容新增的3家机构均为基金公司,分别为易方达基金、天弘基金和博时基金,分别获得10亿美元、10亿美元和5亿美元的新增额度。

博时基金多元资产部总经理姜静表示,“QDII基金作为很好的多地区配置品种,在组合中能够优化整体风险收益特征,其中聚焦港股市场的QDII基金,目前由于港股估值在全球股市横向比较中具备较为显著的优势,且近年新经济占比大幅提升,值得重点关注。”

**超过30亿美元QDII额度
公募基金升至6家**

从基金公司角度来看,截至7月底,我国境内137家基金管理公司中,已有46家基金公司获得QDII额度,占比达33.58%。累计批准额度方面,公募基金QDII累计批准额度达642.4亿美元(约4148亿元人民币),位列上述金融机构之首。

随着最新QDII批准额度数据出炉,公募基金QDII额度排行榜上的“浮出水面”。目前,全市场已获QDII

总额度超过30亿美元的基金公司达到6家,分别是易方达基金、华夏基金、南方基金、嘉实基金、广发基金和博时基金,总额度分别达到58.5亿美元、48.5亿美元、47.5亿美元、41亿美元、39.5亿美元和33.5亿美元。

QDII额度排名前十的公募基金还有上投摩根基金、富国基金、华安基金、招商基金、国投瑞银基金,累计QDII批准额度分别为27亿美元、21.3亿美元、20.5亿美元、20亿美元、20亿美元。另外,超过10亿美元QDII额度的基金公司已经达到23家。

《证券日报》记者注意到,还有多家基金公司瞄准海外投资市场正在积极申请QDII业务资格。

据证监会官网显示,目前共有11家公募基金正排队待审QDII业务资格,分别为方正富邦基金、民生丰晋基金、摩根士丹利华鑫基金、汇丰晋信基金、兴全基金、中金基金、宝盈基金、永赢基金、上银基金,以及今年申报不久的朱雀基金和邮创业基金。

在产品角度方面,不少已获QDII额度的基金公司仍在密集推出QDII基金新产品。据证监会官方显示,目前共有天弘睿新精选12个月持有期混合型证券投资基金(QDII)、博时海外精选一年定期开放债券型发起式证券投资基金(QDII)、国泰标普500交易型开放式指数证券投资基金(QDII)等18只基金在排队审核。

**多只基金开放大额申购
或增加产品美元份额**

在3家公募基金获得QDII额度扩容之后,有基金公司于近日一举将旗下多只QDII指数产品的大额申购限制放开。

这其中包括易方达中短期美元债券型证券投资基金(QDII)、易方达中证海外中国互联网50交易型开放式指数证券投资基金联接基金、易方达香港恒生综合小型股指数证券投资基金(LOF)、易方达标普生物科技指数证券投资基金(LOF)等8只产品。

博时基金也于近日发布公告称,决定自9月7日起对博时标普500交易型开放式指数证券投资基金联接基金增加美元份额。

有业内人士表示,“此举或与近期3家机构获得了QDII新增额度有关,开放大额申购限制为投资者提供了更充裕的配置空间、更流畅的人场选择。”

真贵! 上市房企上半年信托融资成本最高达24%

7家信托融资成本均超10%

■本报记者 邢萌

近期,大型房企信托违约事件热度持续。房地产信托作为信托公司重要融资方式,颇受房企青睐。近年来,在严监管背景下,房地产信托规模持续收缩,截至二季度末,投向房地产领域的信托资金规模为2.08万亿元,同比下降约17%。

值得注意的是,对于部分上市房地产公司,信托融资占据着相当大的比重且成本高企。记者梳理相关半年报发现,上半年,A股110家上市房企中,有15家披露信托融资情况,信托融资成本在所有融资途径中“最贵”,近半数融资成本达到10%以上,个别公司高达24%。信托融资占比方面,4家公司信托融资占比超30%,其中*ST新光占比接近70%。另外,截至上半年末,3家房企信托融资余额超百亿元,金融街更是高达210亿元。

**融资成本最高达24%
近半数超10%**

相较于银行贷款,信托融资条件

更为宽松,不过成本并不小。房企主要通过非标融资中的房地产信托融资获取非银贷款,其利率通常较银行贷款利率更高。

*ST新光最为典型,信托融资成本跨度极大。半年报显示,截至今年6月末,*ST新光的信托融资余额为22.80亿元,融资成本区间为3.36%至24%,融资期限在两年及以下。此外,公司曾两次向某头部信托公司借款合计4.50亿元,合同利率为9%,两笔贷款于2018年9月份逾期未还,已处于司法执行中。截至今年6月末,上述借款的逾期利率高达24%。

虽然24%的利率尚属个别,但总体上房企的信托融资成本也着实不低。相关数据显示,15家上市房企中有7家公司信托融资成本均超10%。从平均融资成本来看,4家房企在10%-11%之间;从融资成本区间来看,*ST新光等3家融资成本最高达到10%以上。

“实际上,相较于前几年,房企的信托融资成本有所下降。”用益信托研究员尹国让表示,目前,房地产信托项目面向投资者的年化收益率在7%以上,叠加信托公司收益考虑,导致房企

融资成本普遍超过10%。

“现在房地产信托实行监管余额管控,加上压降非标融资类规模的压力,使信托公司议价能力提高。”某地方国资背景信托公司内部人士认为,“公司选择项目较为保守,房地产信托的年化收益率普遍在7%上下浮动,按公司2个点的利润来算,房企融资成本大概在9%至10%之间。”

“随着房地产信托监管收紧,目前,公司对于项目选择更为审慎,倾向于大型房企,位置偏向于一二线城市等发达地区。另外,项目年化收益率区间为7%至9%,公司利润一般要维持在1.5%乃至2%以上。因此,房企融资成本在10%以上属于正常现象。”某央企背景信托公司相关人士如是说。

**4家信托融资占比超30%
金融街规模达210亿元**

虽然成本高企,但多家房企仍将信托融资视为最重要的融资渠道。记者梳理发现,15家上市房企中,上半年,*ST新光等4家上市房企融资规模占比均超过30%。其中,*ST新光信托

融资占比最大,信托融资余额为22.80亿元,占总融资额的68%。

与此同时,信托融资规模居高不下,金融街等3家上市房企的融资规模过百亿元。以金融街为例,截至6月末,金融街的信托融资余额为213亿元,占总融资额的26%。

“高成本的信托资金规模居高不下,主要是受强监管政策影响。”尹国让认为,当前,房企在银行开发贷、发债、海外融资等融资渠道受限,而信托灵活的运用方式,在一定程度上可以缓解房企资金流动性紧张局面。

目前,股权型房地产信托逐渐成为转型的探索方向。中诚信托统计数据显示,房地产股权投资模式发展迅速,上半年采取股权投资模式的房地产集合信托规模达到1138.73亿元,环比上升38.64%,同比增幅更是达到377.15%,创近年来新高,成为信托投资房地产领域最主要的投资模式。

普益标准认为,房地产股权投资信托由于既不用信托公司非标债权额度,又能优化房企的财务指标,将迎来阶段性发展的突破,成为房地产信托业务转型发展的重要突破口。

银行理财子公司权益类产品仅有14只 专家称未来要加大权益类投资

■本报记者 李文 见习记者 余俊毅

近日,成立不久的贝莱德建信理财选择量化权益类产品作为首款推出产品,使理财子公司的权益类产品队伍再添一员。

业内人士普遍认为,随着资管新规的全面推进,固有刚性兑付理念将被逐渐打破,理财子公司更多通过直接发行权益类产品或FOF理财产品的方法参与权益类市场投资。

权益类产品稀少

目前,由理财子公司发行的产品已经大规模占据了理财产品市场。据8月份银行业理财登记托管中心发布的《中国银行业理财市场半年报告(2021年上)》显示,截至6月底,理财子公司

已筹建28家,较去年同期增加8家,产品存续规模达10.01万亿元,占理财市场38.80%,成为理财市场中存续规模最大的机构类型。不过,记者注意到,目前在理财子公司产品类型中,权益类产品的占比非常少。

《证券日报》记者根据中国理财网数据梳理发现,截至9月8日,理财子公司存续和在售的理财产品共有5987只,而权益类公募产品存续13只,在售1只。其中,该只在售产品为贝莱德建信理财获批开业后发行的首只私行(贝莱德建信理财贝盈A股新机遇私行专享权益类理财产品),于建设银行私行渠道发行。

对于银行较少推出权益类产品的原因,博通咨询金融行业资深分析师王蓬博表示,“银行客户对亏损的承受能力相对较低,权益类产品的收益波动较

大,对银行的研究能力和风控能力要求较高。所以前期投入会很高,较少推出实属正常。”

恒天财富私人财富管理师苏武伟表示,“理财子公司的加速成立,叠加债权类等固定收益市场投资风险加大、通道减少,加大权益类投资已成必然。因此,未来银行一定会大力推出权益类产品。”

持续加码FOF产品

除了发行权益类产品,当前,理财子公司还积极通过FOF理财产品间接参与权益类市场投资。

FOF产品不直接投资股票或债券,投资范围仅限于其他基金,通过持有其他证券投资基金而间接持有股票、债券等证券资产。

据中国理财网数据显示,截至9月8日,市场上存续的理财产品名称中含“FOF”字眼的产品有165款。其中,由银行理财子公司发行的有136款,占比高达80.56%。从业绩比较基准率来看,FOF类产品的业绩比较基准率明显高于银行理财市场整体水平。

国际注册理财师学会讲师王诗文表示,银行加码布局FOF型理财产品,首先,对银行低成本拓展多元化资产配置品类有着积极的意义;其次,可以满足广大投资者实现兼顾权益类投资收益与相对较低风险的心理预期。

对于未来银行是否会加码布局FOF产品,王蓬博表示,“随着未来整体市场环境趋向向好,投资产品种类不断丰富,未来,FOF类产品占比可能会不断提升,以满足银行理财投资者多样化的需求。”

持牌消金机构扩容 年内再添3家

■本报记者 李冰

日前,中国银保监会四川监管局发布《关于同意四川省唯品会消费金融有限公司开业的批复》,同意四川省唯品会消费金融有限公司(下称“富邦消金”)开业。唯品会(中国)有限公司出资2.495亿元人民币,占公司注册资本的49.9%,为第一大股东。值得关注的是这已经是2021年以来,第三家获批开业的持牌消费金融机构。

根据公告内容,批复核准富邦消金注册资本为5亿元,公司所在地位于四川省成都市锦江区。股权结构情况如下:唯品会(中国)有限公司出资2.495亿元人民币,占公司注册资本的49.9%;特步(中国)有限公司出资1.255亿元人民币,占公司注册资本的25.1%;富邦华一银行有限公司出资1.25亿元人民币,占公司注册资本的25%。

中国(上海)自贸区研究院金融研究室主任刘斌表示,从股东结构来看,主要涉及电商、零售和银行,其中,唯品会占据控股地位,足以看出电商在富邦消金中的作用和地位,预测未来场景会集中在线上电商等业务。

自2015年监管层提出按照“成熟一家、批准一家”的原则对消费金融公司进行批复后,2016年-2018年间,银保监会批复消费金融牌照的速度正不断放缓。2020年以后,在提倡刺激消费拉动内需及扶持小微金融力度不断加强的背景下,消费金融牌照大有提速之势。据记者不完全统计,富邦消金作为年内核准开业的第三家消费金融机构,是行业内第30家消费金融机构。

早在今年3月份,江苏银行发布

公告称,子公司苏银凯基消费金融有限公司(下称“苏银凯基”)已获江苏银保监局批准开业,成为业内第28家开业的消费金融公司。苏银凯基由江苏银行和凯基商业银行股份有限公司、五星控股集团(中国)有限公司、海澜之家股份有限公司联合发起设立,其中江苏银行出资占比50.1%。

时至今年6月份,中国银保监会重庆监管局批准重庆蚂蚁消费金融有限公司(下称“蚂蚁消金机构”)开业。蚂蚁集团旗下的花呗、借呗将成为蚂蚁消金公司的专属品牌。公告显示,该公司注册资本80亿元,是银保监会批准成立的全国第29家消费金融公司,也是2021年第2家获准开业的消金机构。

从行业角度来看,过往银行系持牌消金机构占大多数,但近年来,互联网公司纷纷通过参股或发起设立的方式涌入持牌消费金融“赛道”。例如,小米发起设立了小米消费金融公司,滴滴和百度旗下度小满则分别参股杭银消费金融和哈银消费金融等。

刘斌表示,从2021年已获批的3家消金机构来看,均较有实力,持牌消费金融机构现有座次格局或将改变。他表示,“银行系消金和互联网系消金未来突围关键在于,如何发挥自身优势,融合线上线下场景。”

苏筱芮补充认为,银行系消金具备资金优势和金融从业的风控运营优势,而互联网系消金则具备用户优势及线上流量优势,但伴随着消费金融公司的股东类型与股东名单不断丰富,消金各派系之间的边界将逐渐模糊,预计未来将会有复合股东背景的公司能够兼备资金优势与场景优势,在行业竞争中更胜一筹。