

车险综改一周年观察

# 8月车险出现巨大“剪刀差”：保费同比下滑13%保额大增70%

■本报记者 苏向果

“风没了，潮退了。行业COR（综合成本率）也在节节攀高。行业的大小公司都感受到了前所未有的压力，压得难以喘气。”就车险业的发展现状，大家财险总经理施辉近期撰文说。

银保监会9月26日披露的数据也从行业层面“印证”了施辉的感受。数据显示，8月单月，车险行业保费为607亿元，同比下滑13%；车险保额为41.5万亿元，同比增长70%。车险保费增速与保额增速出现83个百分点的巨大“剪刀差”。而2019年、2020年这一“剪刀差”分别仅为15个百分点、21个百分点。

据记者了解，上述“剪刀差”持续扩大的主因是车险综改，车险综改后险企大幅让利消费者，才出现了两者增速的落差。一般而言，保费体现的是险企业务收入，保额体现的是险企承担的保险责任与风险。保费下滑，保额却大增，说明险企利润空间受到挤压，消费者则受益。不过，从行业长远、健康发展角度来看，“剪刀差”持续扩大并非好事，将其保持在一个合理的范围才能既为险企带来效益，也为消费者带来实惠。

## 单均保费下滑 车险保费增速承压

目前我国车主超过4亿人，车险保费变化牵动着众多车主神经。

其实，从去年9月19日以后，不少新投保或续保车险的车主，都有一个明显感受，即，同样保额下，车险年交保费便宜了不少。当然，也有少部分车主，保费反而有所提升。

为何会出现这种现象？这主要源于去年9月19日落地实施的《关于实施车险综合改革的指导意见》（行业称“车险综改”），车险综改的目的是实现车险行业的“降价、增保、提质”。

从银保监会9月初披露的数据来看，车险综改后，“降价、增保、提质”的阶段性目标基本完成。截至7月末，车辆平均所缴保费2774元，较改革前降低21%，88%的消费者保费支出下降；车险保障水平由改革前的12.2万元提升至20万元；车险综合赔付率由改革前的56.9%上升至73.3%。综改后车险市场呈保费、手续费率“双降”和保险责任限额、商车险投保率“双升”新局面。

当然，在近九成车主保费下降的同时，保险公司却感受到了前所未有的压力。一方面，保险公司的车险综合成本率持续提升，利润空间受到挤压；另一方面，车险综改使得存量竞争，对车险的成本管控能力、服务质量成为各财险公司脱颖而出的法门。

“车险综改后车主的保障大幅提升，保费大幅下降。不过，保险公司、车险销售渠道则受到了经营压力，迎来了改革阵痛。”熊猫保险科技创始人王刚对记者表示，未来，对各类经营车



银保监会9月26日披露的数据显示

8月单月

车险行业保费为 607亿元

同比下滑 13%

车险保额为 41.5万亿元

同比增长 70%

车险保费增速与保额增速出现83个百分点的巨大“剪刀差”。而2019年、2020年这一“剪刀差”分别仅为15个百分点、21个百分点

王琳/制图

险业务的市场主体而言，改革阵痛仍将持续。

《证券日报》记者此前获得的数据也显示，今年前7月，全国车险综合成本率为100.93%，其中，赔付率为73.35%，费用率为27.58%。这意味着，车险经营陷入了全行业的暂时性承保亏损。当然，前7月车险综合成本率超过100%也有部分地方暴雨灾害的影响，不过，车险综改的影响仍最为明显，数据显示，今年前5个月，车险行业综合成本率就已经逼近100%。

某财险公司相关负责人也对记者表示，“综改后，车险风险保障增加，单均保费下降，进一步让利消费者。且商业险投保率和三者险平均限额明显提升，客户风险保障扩大。”

该财险相关负责人所说，车险“单均保费”下降持续影响车险行业保费增速。监管披露的数据显示，1月份-8月份，车险保费规模为4950亿元，同比下降9%。其中，8月单月，车险保费达607亿元，同比下滑13%。

与此同时，随着客户风险保障范围的提升，车险行业保额也出现快速增长，1月-8月，车险保额达303.7万亿元，同比增长67%。其中，8月单月，车险保额为41.5万亿元，同比增长70%。

随着车险保费增速与保额增速巨大“剪刀差”的出现，财险公司在车险领域的竞争加速由增量竞争转向存量竞争，对车险的成本管控能力、服务质量成为各财险公司脱颖而出的法门。

## 存量博弈时代到来 精细化、专业化才能活下去

实际上，在车险综改之前的2016

年-2020年，车险行业保费就已经受到了新车销量下滑、行业竞争加剧等因素的拖累，保费增速已经开始出现颓势。

今年以来，受车险综改及疫情的持续影响，车险保费加速驶入负增长区间。

在新的竞争格局下，财险公司原先的那一套打法不管用了，甚至会出现副作用。

此前，在车险保费快速增长期，险企通过提升销售渠道（车商、中介等）的佣金（手续费）、降低保险价格就能抢占市场，赢得先机。而现阶段，原先的这套打法过时了。

“没有高增长，市场的主要业务都将是存量业务。粗放发展的时代，行业主要的竞争手段是‘提佣降价’，这是最简单的方法。但（今年车险保费）增速下降如此之快，快到行业措手不及、难于短期内找到最有效的招数来破解这眼前的困境。大面积的负增长、低增长必然使经营主体的成本难以迅速下降，成本压力增加，亏损压力加大。加之近几年利率走低，投资收益下降，投资弥补亏损的能力下降。”施辉表示。

要破解当前车险经营的困局，就要加速转型，走精细化、专业化的经营路径。施辉认为，增速下降后的存量博弈时代，生路只有一条，就是走以客户为中心的专业化、精细化经营之路。

不少业内人士也与施辉持同样观点。例如，王刚对记者表示，车险综改压力将倒逼险企精细化运营、精准化营销。保险公司等机构需要在存量市场中做增量，并基于数字化场景能力实现保险渠道及营销业务环节的精细化管理，为保险业务带来降本增效的价值。同时，保险公司将向专业化、精

细化、集约化转变。

王刚提到，在车险经营转型的过程中，保险科技可以帮助保险公司在存量中做增量。目前车险行业面临的挑战主要是：客户画像、产品组合、转化时间、服务配置、触达方式、业务能力、触达渠道等问题，其中多数挑战可以通过科技手段来解决。

此外，某财险公司相关负责人对记者表示，未来车险经营模式将向“如何进一步提升客户经营能力”以及“如何通过提升精细化管理能力”这两个方面发展。对应来看，一是，保险公司要加强客群经营能力建设，明确差异化客群定位，通过提升渠道专属化经营能力，实现重点客群的快速发展。二是，保险公司要通过科技赋能，加快平台化建设，提升车险业务的平台化、数字化管理水平，指引车险业务发展的科学化定价、科学决策，实现车险高质量、可持续发展。

从记者了解的情况来看，目前头部财险公司，由于具有规模优势，叠加此前在车险行业数十年的耕耘，经营能力较强，今年虽也受到车险综改影响，但综合成本率依然可控，转型的迫切性和压力相对较小。而中小型财险公司则面临较大转型压力。

数据显示，2021年上半年，全行业市场化运营的财险公司仅13家实现车险承保盈利。

不过，“老三家”（人保财险、平安财险、太保财险）因在风险定价、经营效率方面存在优势，前7月车险综合成本率虽然出现较大上升，但依然保持在100%以内。而中小公司在定价数据、成本有效分摊方面仍存在短板，短期内无法有效降低成本以弥补快速增长的赔付支出，面临着盈亏平衡线被快速击穿的压力，加速转型显得尤为迫切。

# 车险综改实施一周年 费用率水平仍有可能下降

■本报记者 冷翠华

车险综合改革以来，全国车险综合费用率同比下降了12.7个百分点，地板价保单占比从14.22%下降到1.18%。但目前来看，改革后，中小险企竞争力没有明显改善和提升，同时，少数车型费用率空间不足，出现保险公司不敢保的情形……

9月29日，《证券日报》记者从业内了解到，在车险综合改革正式实施满一周年之际，银保监会近日组织财险公司相关负责人召开座谈会，对车险综改一年以来取得的成绩以及突出问题进行总结。银保监会负责人表示，整体来看，车险综改实施一年实现了预期的短期目标，但仍存在一些突出问题有待解决。

## 根本上压降了费用空间

“改革前，险企大部分车险业务直接降到地板价，中介渠道的佣金决定了车主最终承担的实际价格，因此整个车险行业‘送礼’‘返现’等乱象不断。”一家财险公司负责人对记者表示。不过，车险综合改革之后，竞争模式已经发生了较大变化，原有的价格竞争必须转向服务竞争和管理竞争。

车险综合改革指的是银保监会发布的《关于实施车险综合改革的指导意见》，该意见于2020年9月19日正式实施。

“车险综改以釜底抽薪的决心，从根本上压降了市场费用空间。”银保监会相关负责人在座谈会上表示。据介绍，截至8月底，全国车险综合费用率为27.7%，同比下降了12.7个百分点；车险手续费率为8.3%，同比下降了7.3个百分点。不过，该负责人认为，目前的费用率水平还有继续下降的可能，例如，广东省目前车险承保利润率为4.75%，上海市为5.17%，这些地方的人均收入水平和支付水平都较高，因此其人工成本和修理成本等也会相对较高，其综合成本率却比较低，因此说明行业的费用率水平是充足的，综合成本率较高的地区有下降的可能。

同时，车险综改以来，车险自主定价系数结构分布明显改善。车险综改第一步将自主定价系数范围确定为0.65—1.35。目前来看，家用自主定价系数为0.65的地板价保单件数占比由改革初期的14.22%下降到目前的1.18%。对此，上述财险公司负责人对记者表示，为防范恶性竞争，各地监管机构对自主定价价值有相应要求，也就是说，险企并不能给所有客户都

报最低价，必须根据车辆不同的风险特征为其报价，对险企的定价能力提出了更高的要求。

此外，车险综改实施以来，车险整体保费明显下降，赔付率明显提升，倒逼险企提升服务，降本增效。

## 少数车型纯风险保费不足

“车险综改在让利于民的同时，也使全行业车险经营面临更大压力，尤其是定价能力较弱的中小险企业经营更难。”一家中小财险公司负责人告诉记者，多数中小财险公司今年的车险业务亏损是必然的，只是努力少亏一点。

而根据银保监会负责人介绍，目前，中小财险公司转型动力仍然不足。车险综改对险企的风险筛选、产品定价等专业化、精细化能力等都提出了更高要求，而中小险企在基础设施建设、人才队伍建设、创新技术应用等方面存在较大差距，在传统车险领域与头部公司竞争中可能落后。目前，车险市场集中度仍然较高，截至8月底，前10家财险公司的车险市场份额为89.5%，同比仅下降了0.3个百分点，车险综改后，中小险企的竞争力没有明显改善和提升。

同时，随着交强险保额提升，商业险单均保费下降，以及城乡人才项目赔付标准一体化的实施，少数车型费率空间不足的问题逐渐凸显。部分营业车辆特别是10人以上车辆的各车型的纯风险费用率不足的问题日渐突显，即用足自主定价系数上限也仍无法覆盖赔付成本，出现了险企不敢保甚至拒保的情形。银保监会负责人表示，已经要求险企不得以任何理由设置任何门槛，变相提高交强险门槛或者拖延承保，不过，有业内人士建议提高对该部分业务的自主系数上限，避免险企不敢保、客户投保难的问题。

记者了解到，车险综改运行一段时间后，部分车种或车型的风险程度出现了显著变化，改革前测算的部分基准风险费率风险保费已经不能完全匹配真实风险。银保监会相关负责人表示，要将费率回溯修正定期化、制度化，适时启动前期商业车险纯风险保费的评估，适时提高纯风险保费的测算调整幅度，对近期反映突出的纯风险保费和赔付情况有较大偏差的车型，要及时调整测算，更好地体现费率风险匹配；将根据市场实际风险情况，探索进一步放宽自主定价系数范围。同时，还将向中小险企提供更多帮助，提高风险筛选能力和精准定价水平。

# 资管新规逐步落地 “节日牌”理财产品销声匿迹

■本报记者 李文 见习记者 余俊毅

距离资管新规过渡期结束只剩下三个月时间，此时银行理财产品的转型压力倍增。过去银行通过“保本、高息”等噱头来揽储的理财产品也开始退出历史舞台。

近日，《证券日报》记者走访了北京多家银行网点调查发现，在这个“中秋、国庆”双节期间，几乎没有银行推出相关理财产品。同时，以往大额存单等高息存款类产品的利率也在不断下调。

## 节日理财淡出市场 大额存单利率持续走低

以往，节日期间都是银行揽储的一个时间节点，在此期间银行发行的理财产品预期收益也普遍高于日常同类产品，堪称“节日牌”理财产品。然而今年的中秋、国庆双节，银行却悄无声息。

《证券日报》记者走访了北京多家银行网点发现，相比以往，今年鲜有银行对中秋节和国庆的专属理财产品进行推介，甚至大多银行并未推出中秋、国庆节理财产品。而去年也仅有寥寥数款相关主题产品推出。

除此之外，记者以“中秋、国庆”为关键词在中国理财网进行搜索，也并没有发现相关理财产品。而去年也仅有寥寥数款相关主题产品推出。

某银行业内人士对记者表示，“过去的节假日理财产品主要是一些短期高收益率的保本类产品。但在资管新规出台后，银行理财产品开始向净值化转型，具有短期、高收益率特点的保本理财产品已经开始退出市场了。因此理财产品的节假日属性也会开始淡化。”

值得注意的是，记者在走访过程中发现，除了节日理财产品销声匿迹，以往动辄4.0%收益率的大额存单也不复再现，目前各银行大额存单的最高利率仅停留在3.5%左右。

“自从6月末开始，我们就已经没有利率高于3.5%的大额存单了，以前那些高息产品，现在都没了。”某城商行客户经理告诉记者。

记者从业内人士处了解到，这与存款利率自律上限优化政策的落地不无关系。据了解，新的存款利率报价方式已经执行了3个多月，而影响最大的就是长期存款利率，尤其是3年期存款利率。根据融360大数据研究院监测数据显示，在新规出台之后，3年期存款平均利率持续三个月下跌。这也意味着，科学定价、科学决策，实现车险高质量、可持续发展。

# 前三季度公募发行规模达2.34万亿元 逾3200亿元增量资金候场

■本报记者 王思文

近两年，公募基金的发行情况一直受到市场的高度关注。在A股成交额连续49个交易日突破万亿元的情况下，公募基金以完全不低于去年同期的发行成绩与A股遥相呼应。

2021年即将过去的前三个季度，有133家公司新成立公募基金产品共计1373只，发行规模共计2.34万亿元，新基金几乎覆盖所有基金公司，平均发行规模17.04亿元。

从产品类型及募资额度来看，混合型基金是发行的绝对主力军，细分类型中的偏股型基金和偏债型基金募资额度均较大。

广发基金、易方达基金、南方基金、华夏基金、汇添富基金等基金公司的新成立产品发行规模遥遥领先，千亿元资金“收入囊中”，新兴行业主题爆款基金接踵而至。

## 广发等5家基金公司 新基发行规模超千亿元

根据WIND数据显示，截至9月29日2021年前9个月新成立基金1373只，发行规模共计2.34万亿元，平均发行规模17.04亿元，与2020年同期来看（1091只新成立产品发行2.30万亿元），发行产品数量大幅增长，发行规模小幅提升。

从产品类型来看，混合型基金和债券型基金成立较多。前9个月，混合型基金成立683只，发行规模1.48万亿元；债券型基金成立233只，发行规模4488.71亿元；股票型基金成立375只，发行规模2961.94亿元；FOF基金成立48只，发行规模798.72亿元；QDII基金成立24只，发行规模295.03亿元。REITs基金和另类投资基金成立较少，货币市场型基金未有新产品成立。

从前9个月新成立产品发行规模来看，TOP10榜单依次是：广发基金、易方达基金、南方基金、华夏基金、汇添富基金、嘉实基金、富国基金、招商基金、博时基金、华安基金。

广发基金以产品发行规模1794.45亿元位居首；易方达基金以产品发行规模

往高收益率的存款类产品利率未来可能还会持续下跌。

## 传统理财 净值化转型加速

今年是资管新规过渡期的最后一年，随着保本理财不复存在，低风险类高息产品销声匿迹。对于普通投资者来说，未来想要拿到更高的理财收益或存款理财产品。同时，以往大额存单等高息存款类产品的利率也在不断下调。

那么投资者应该如何选择理财产品呢？易观高级分析师苏筱芮对《证券日报》记者表示，理财产品向净值化转型以后，居民理财仍应根据自身的风险承受能力进行选择，如为保守型可选择大额存单等保本类产品，或者收益变化幅度不大的货币基金；如有一定的风险承受能力可继续选择银行理财产品，或者选择股票、基金等。

她还建议投资者在购买产品前充分评估自身风险承受能力，秉持长期投资、价值投资的理念作出选择。同时也建议银行、投资者双方之间加强沟通。

那么随着资管新规的逐渐推进，未来的银行理财业务会呈现出怎样的发展趋势呢？

东亚前海证券的研报认为，一方面，资管新规逐步落地，银行理财产品不得承诺保本收益，刚兑理财市场萎缩，低风险偏好资金寻求收益稳健、风险可控的替代产品；另一方面，无风险利率下行，固收类产品投资为主的银行理财产品收益不断下降，对投资者的吸引力也不断降低。“固收+”产品在此形势下承接投资需求，将成为低风险偏好资金的布局焦点。

光大证券银行首席分析师王一峰对《证券日报》记者表示，预计至2021年年底，绝大部分银行理财将按照监管要求完成整改，“资管新规”过渡期内的临时性政策将终止，资管行业逐渐进入全面贯彻落实“资管新规”的新阶段。

王一峰认为，随着监管政策不断完善，将推动理财业务持续规范化发展；其次理财公司主体将更加多元，机构竞争强度提升；同时，理财规模维持较好增长势头，代销渠道将成为推动AUM增长的重要力量。而且伴随这一过程，养老理财、跨境理财通、ESG、FOF等特色产品将更加丰富。

# 前三季度公募发行规模达2.34万亿元 逾3200亿元增量资金候场

1515.1亿元排第二；南方基金以1130.89亿元位居第三；华夏基金和汇添富基金分别以1082.88亿元和1000.98亿元分别位列第四、第五，上述五家基金公司在今年前三季度提前突破了1000亿元的发行规模。总体来看，2021年前9个月新成立基金的主力仍是头部基金公司。

## 预估仍有3200亿元 新发基金资金未建仓

数据显示，2021年前9个月，143只新成立基金发行规模在50亿元以上，更有20只产品发行规模超100亿元。从产品类型看，以混合型基金为主，尤其是偏股混合型基金备受投资者欢迎。

从管理公司来看看，广发基金有14只新基金产品发行规模超50亿元；易方达基金、嘉实基金、南方基金、富国基金分别有10只、8只、8只和7只新成立基金发行规模超50亿元。

自2020年以来，“日光基”就频频再现，多只爆款基金都进行了比例配售，认购申请确认比例甚至低至个位数。尽管今年市场大幅震荡波动，但从数据来看，公募新发基金市场整体并未受到影响，仍延续着去年发行市场的火热态势。其中南方兴润价值一年持有、广发均衡优选、易方达竞争优势企业、银华心佳两年持有期等百亿规模首募新基金均在发售当天就提前结束，发行成绩如金秋硕果般喜人。

根据天风证券的测算，假设权益类基金的建仓期为3个月，目前仍有328只新发基金正处于建仓期，其中预估有45.43%的新发基金建仓比例不足5%，且多数为规模较大的产品，仅有31.40%的新发基金建仓比例超过了95%，且绝大多数为指数型产品和处于建仓后期的产品。从新增增量资金规模来看，新发基金预估仍有3207亿元资金尚未建仓。

天风证券认为，在行业资金分布方面，随着这些基金的成立和建仓，预计给部分行业带来较大增量资金，如电子行业为161亿元、电力设备及新能源行业为141亿元、医药行业为135亿元、食品饮料行业为114亿元等。