

新能源专属车险落地半年 “定价难赔付高”两大难题待解

■本报记者 冷翠华

新能源汽车商业保险专属条款(以下简称“新能源专属车险”)正式上线已有半年。业界认为,新能源专属车险将成为争夺车险增量市场的“主阵地”,但从当前来看,险企仍面临定价难、赔付率高两大难题。

业内人士认为,布局新能源专属车险市场,车企和险企各有优势,市场将在多方博弈与合作中,逐步规范、壮大。

大型险企和车企积极布局

2021年12月27日,新能源专属车险在全国统一上线,落地至今已半年。面对增长潜力巨大的新能源汽车市场,大型险企积极布局,新能源车企也陆续涉足该领域。

新能源专属车险落地半年,全市场保费收入和赔付情况如何?记者联系了大型险企以及上海保交所,截至发稿,相关方面表示暂无可以对外披露的数据。新能源汽车整体市场情况只能通过新能源汽车市场略见一斑。中国汽车工业协会数据显示,5月份,我国新能源汽车销量为44.7万辆,环比上涨49.6%,同比上涨105.2%。1月份至5月份,我国新能源汽车累计销量为200.3万辆,累计同比上涨111.2%;同期,我国汽车总销量955.5万辆,同比下降12.2%。由此可见,新能源汽车销量正快速增长,而新能源专属车险市场也相应增长。

面对潜力巨大的新能源汽车市场,大型险企纷纷积极布局。例如,中国人保在2021年年报中表示,“新能源车产销两旺,将是未来数年内车险竞争高地。”去年,中国

人保旗下人保财险的新能源车承保量达292.6万辆,同比增加88.2%。太保产险董事长顾越近日表示,公司近两年新能源车险业务增长非常快,在新能源车险业务结构中的占比明显提升。今年一季度,太保产险新能源车险的增速超100%,推动车险业务保持两位数增长。

在大型险企积极布局的同时,越来越多新能源车企进军保险领域。记者梳理发现,蔚来保险经纪有限公司和比亚迪保险经纪有限公司分别于2022年1月份和3月份成立;4月份,理想汽车通过股权收购的方式获得保险中介牌照;特斯拉、小鹏等车企更是在此前就已涉足保险中介领域。

对此,中再产险创新业务部总经理周俊华对《证券日报》记者分析称,车险作为新能源车企业与车主长期交互的重要接口,必然是各大新型车企重点布局的板块。新能源车在保险领域的布局将对车险市场产生较大影响,同时,新能源车企需要借助保险公司在车险领域的网点优势和经验优势,因此,二者的合作大于竞争。

国泰君安证券发布的研报也认为,险企有历史承保经验以及庞大的服务网点,覆盖面更广、服务质量更有保障。虽然新能源车在策略上更胜一筹,能够在销售汽车的同时“顺带”销售保险,但险企在后续跟踪服务方面更能吸引消费者。

险企须提升定价和风控能力

虽然市场前景广阔,但目前新能源专属车险仍面临赔付率高、定价难等核心难题。正因如此,不少中小险企对新能源车险业务采取观望态度或浅尝辄止。

中国银保信统计数据显



2016年到2020年上半年,新能源汽车整体出险频率高于非新能源汽车3.6%,家用新能源汽车的出险率更是高于非新能源汽车9.3%。

周俊华分析称,目前,新能源车整体综合赔付率比传统燃油车更高。作为新型保险标的,新能源车出险的风险与传统燃油车存在一定差异,其“三电”占比很高,部分保险公司相关认知仍不充分;同时,在新能源车这个新兴领域,保险公司反欺诈、反骗保的能力仍需提高;从车主角度看,第一批新能源车多为年轻人,且大量新能源车被用于城市公交和网约车等赔付率较高的领域;目前新能源车的维修定价体系尚在构建过程中,市场尚未实现资源统一、便捷的维修标准,这推高了赔付率;此外,目前新能源专属车险的占比仍较小,在数据统计

分析方面有一定的局限性。

受上述多种因素影响,不少中小险企对布局新能源车险心存顾虑,一些企业稍做尝试之后便按下“暂停键”。周俊华表示,新能源车险业务在服务要求、定价能力、成本管控、风险控制等方面对险企提出了全新挑战,中小险企在人才、技术等方面存在一定短板,制约了其在新能源车险领域的布局。对于这些险企来说,需提高定价和风控能力,更好地实现资源配置。例如,近期中再产险推出了“再途”新能源车保险定价风控大模型体系。

崔建斌/制图

新能源车险市场面临的突出问题需随行业发展逐步解决。例如,记者在采访中了解到,目前新能源车“以换代修”现象普遍,造成业务成本高企。科迪汽车咨询服务(青岛)有限公司创始人、首席执行官王浩对《证券日报》记者表示,需逐渐推动降低维修成本,对车辆故障进行精准维修而非“以换代修”。不过,这一目标难以一蹴而就。

中药行业大有可为 多家公募正布局中药ETF

■本报记者 王思政

近年来,中医药相关利好政策不断出台,中医药产业迎来发展红利期。作为机构投资者的重要组成部分,不少基金公司也在密集布局中药主题产品,尤其是指数量型基金。

对于积极布局中药赛道相关产品的原因,多家基金公司对《证券日报》记者表示,一是看好中药行业的投资价值,二是为普通投资者参与中药赛道提供便利的投资渠道。业内人士认为,未来中医药产业相关标的将进一步被市场各方关注。

今年6月份以来,富国、招商、汇添富基金纷纷申报跟踪中证中

药指数的中药ETF产品,此前,已有华泰柏瑞基金、鹏华基金、银华基金等公司申报相关产品,若上述产品最终获批,首批中药ETF基金将正式面世。

谈及基金公司申报中药ETF产品的原因,招商国证生物医药基金经理许崇漫对《证券日报》记者表示,“主要缘于当前市场上中药相关产品相对稀缺,中药产业具备不同于其他医药细分赛道的发展逻辑等。”

鹏华基金量化及衍生品投资部基金经理张羽翔对《证券日报》记者分析称,“2019年以来,国家多次出台政策文件,大力发展中医药事业。2020年,中医药在抗疫方面发挥了重要作用,公众对中医药的

接受程度也随之不断提高。国家政策层面推动加强中医药医疗能力建设,加大人才培养,进一步规范中医药的传承以及创新发展,有利于中医药行业的整体发展。”

恒生前海消费升级混合基金经理、医药研究首席鲁娜也对《证券日报》记者表示,“受益于政策利好,中医药行业进一步扩容,相关投资价值十分突出,这也是多家公募基金申报中药ETF的主要原因。”

“从另一方面来说,鹏华基金布局中药指数产品也是为了便利广大投资者投资中药行业。”张羽翔对记者表示。

鲁娜对记者进一步分析称,“若中药ETF产品获批,对于投资者来说有两大好处。一是降低投资

中药行业的难度。中药行业属于知识、技术密集型行业,专业度高,行业发展快,产业链延伸较长,行业细分也较为复杂。二是分散投资风险。相较于单个个股,ETF产品的波动更小。”

“不过,医药行业整体专业度高、行业更新发展快,不同细分赛道差异化也较为明显,投资者投资相关产品时需仔细甄别产品的具体投资方向,同时,可更多关注产业链以及核心企业相关动态情况。”许崇漫对记者表示。

据记者观察,除了近期密集申报的中药ETF外,目前市场中已成立的中药主题基金共2只,一只是前海开源中药研究精选股票,另一只是目前市场上唯一的中药指数

基金——汇添富中证中药指数LOF。这2只基金最新规模分别为11.44亿元和24.13亿元,成立以来收益率分别为120.03%和119.48%。

展望中药板块未来发展,张羽翔对《证券日报》记者表示,“在此之前,中药板块经历了一段迷茫期和困境期,2022年有望迎来反转;近年来国家大力支持中药发展,相关政策不断出台;在医药整体板块估值回调的大背景下,中药板块作为低估值板块,有望迎来估值重塑;预计此轮中药行情具有中长期可持续性。中药具备消费品和保健品属性。当前,在中老年人群医疗和保健需求日积增长、居民消费升级等因素驱动下,中药行业持续发展,未来中药行业大有可为。”

险资配置股票与基金比例反弹 多家险企“加仓”看好下半年权益市场

■本报记者 苏向泉

银保监会6月27日披露的数据显示,截至今年5月末,险资配置股票与证券投资基金的余额为2.98万亿元,占比12.4%,较4月末的11.9%有所反弹,而前4个月险资对这两项权益资产的配置比例持续下降。

多位受访险资机构人士认为,险资对股票与证券投资基金的配置比例提升与两个因素有关:一是5月份以来权益市场持续向好,险资持仓的权益资产市值有所提升;二是4月下旬以来,不少险资机构开始逆势加仓,配置比例也随之提升。

多家头部险资机构看好下半年权益市场,从中长期来看,中国经济的韧性不变,当前估值极低的权益资产具备长期吸引力。

险资已择机调仓或加仓

年初至4月下旬,上证指数持

续下挫,险资机构的权益投资部门倍感压力,多位险资机构相关负责人表示“压力山大”。数据显示,截至今年4月底,险资对股票与证券投资基金的配置比例刷新了近三年新低,不少险企一季度综合投资收益率为负。

不过,随着5月份以来权益市场逐渐回暖,险资持仓市值增加及主动加仓,险资对股票与证券投资基金的配置比例有所抬升。截至5月末,险资运用余额达24.04万亿元,其中,股票与证券投资基金占比为12.4%,虽仍低于去年末的配置水平(12.7%),但较4月末的配置水平提升0.5个百分点。

实际上,4月下旬开始,平安资管、国寿资产等险资巨头纷纷表态将择机加大权益资产配置力度,部分险企更是在市场低点逆势加仓。

大家资产权益投资部总经理张伟对《证券日报》记者表示,坚定看好我国资本市场的长期投资价值。4月下旬,在市场估值处于底

部、信心最为低迷之际,大家资产较大规模逆市加仓,为稳定市场发挥自身力量,同时也获得了较好的业绩回报。

记者还从某中型险企获悉,在A股估值处于低位时,该公司权益部门适当加大了对权益资产的配置比例。

一家大型险资机构相关负责人表示对《证券日报》记者表示,今年以来,综合考量宏观经济走势、权益市场估值水平、偿付能力要求、负债收益要求等因素后,针对所配置股票进行了择机调仓或加仓。

关注新能源等领域机会

对于下半年权益市场走势,多个险资机构认为“较为乐观”。

张伟表示,“总体而言,我们对市场表现持相对乐观态度。2022年初至4月末,股市跌幅较大,股票相对于债券的溢价率降到了历史极低水平,很多内外部风险因素得到释放,前期

市场低点可能就是底部。”

国寿安保基金相关负责人对记者表示,从国内看,近期随着各项政策推进,经济已现回暖趋势,汽车消费与基建投资成为稳增长两大抓手。在经济复苏的同时,相对宽松的流动性环境推升了资金的风险偏好,支撑股市走强。从海外看,随着美联储加息的预期逐渐上升,市场对于美国经济陷入衰退的担忧也在升温,需警惕全球政策利率上升带来的负面影响。

太平资产研究部助理总经理朱晓明表示,外部形势的变化带来较大扰动,IFRS9即将正式实施,这对保险资金权益投资的收益波动率和回撤控制提出了更高要求。从外部因素来看,需警惕美国通胀持续“超调”甚至失控的风险。从内部驱动因素看,中国股市走势的决定因素在于政策和经济周期,多数情况下外部扰动因素仅能造成短期影响,不改变股市运行逻辑。从中长期维度看,股市进一步下行的

风险基本可控,应在细致跟踪研判的基础上,保持乐观积极心态。从长期维度看,疫情的影响终究会逐渐减弱,中国经济的韧性不会发生本质改变,当前估值极低的权益资产具备长期吸引力。

近期,在中国太保股东大会上,中国太保总裁傅帆表示,未来公司将继续坚持哑铃型的战略资产配置策略,适当提高权益类资产配置以及不动产类资产配置比重,以提升长期投资回报能力。

谈及细分行业投资机会,张伟认为,很多行业和个股都跌出了机会,新能源等领域风险回报比大幅提升。对于成长股投资,要重点关注“渗透率、市占率、国产化率”,把握企业真正的成长机会。在价值股投资方面,建议关注行业供给收缩带来的结构性机会。

上述大型险资机构相关负责人也对记者表示,未来需重点关注国产替代、科技、“双碳”、大健康等领域投资机会。

银行年中揽储静悄悄 有受访者称“薅羊毛”计划落空

■本报记者 李冰 见习记者 余俊毅

6月份即将结束,银行理财市场依然“静悄悄”,年中“揽储大战”并未如期出现。

近日,《证券日报》记者通过对北京地区银行网点实地采访、电话咨询、APP查询等多种方式了解到,像往年一样推出年中抽奖、送礼品等揽储回馈活动的情况很少,曾经的揽储“神器”高息短期理财产品及大额存单等产品也很少见,多数银行在揽储方式上越发显得“低调”。

多位受访者表示,近年来监管对银行“不正当竞争”揽储进行了约束,叠加市场流动性整体趋向宽松,使银行高息揽储的意愿降低。以后银行“花式揽储”的情况或将越来越少。

部分客户经理自掏腰包“送礼”

过去,很多银行通常会年中上调部分产品的利率,以吸引储户资金,因此,年中也是很多储户投资理财的重要时点。

“往年,每到6月初,很多银行都会上调部分理财产品收益率,还有礼品相赠,我也习惯了每到年中时去理财。现在已经到6月底了,还没听到‘动静’,同时,一些利率较高的存款产品非常紧俏,很难买到,‘薅羊毛’的计划落空了。”北京市民吴先生告诉记者。

事实上,吴先生的说法也得到了印证,《证券日报》记者近日走访银行网点调查发现,自5月份以来,银行存款利率大幅上涨现象并未出现,目前1年期封闭式净值型理财产品业绩比较基准普遍在3%至4.5%之间,部分产品收益率不仅没有年中出现上涨,反而走低。另外,大额存单产品等揽储“利器”的利率也较年初时有所下调,且额度紧张。

某股份制银行北京某支行客户经理告诉《证券日报》记者,6月份,3年期3.5%利率的特色存款产品已经没有额度了,该行大额存单产品也早已售罄。

据融360数字科技研究院最新监测数据显示,2022年5月份理财产品平均业绩比较基准为4.17%,环比下跌16个BP;城商行净值型产品平均业绩比较基准为3.87%,环比下跌9个BP。

此外,从各家银行揽储力度来看,相较于往年,不仅没有米、面、油等小礼品,连宣传海报也很少见。

记者在某国有大行线下网点看到,该行的营业大厅摆放了不少礼品,主要包括各类家用小电器、生活用品等。当记者询问存款是否可赠送礼品时,该行工作人员表示并没有存款回馈活动,大厅礼品是为了回馈办理信用卡的客户而准备的。

某股份制银行客户经理也告诉《证券日报》记者,目前,针对存款客户并无礼品相送。但为了增加客户黏性,有些客户经理会自掏腰包“送礼”回馈客户。礼品的类型多为米、面、粮油、生鲜水果等。

某城商行工作人员也证实了上述说法,“有时为了回馈客户,维护客户关系,我们自己掏钱购买礼品。”对于银行年中揽储热情不高,招联金融首席研究员、复旦大学金融研究院兼职研究员董希淼对《证券日报》记者分析称,“随着金融管理部门对存款竞争和定价的不断规范,银行送米、送油甚至高息揽储的行为都受到严格约束,叠加年内央行降准及灵活运用多种结构性货币政策工具,市场流动性合理充裕,银行体系资金相对充足。”

定存产品成推荐首选

《证券日报》记者注意到,一些银行网点的显眼宣传位置上,已不再是理财产品、大额存单产品的介绍,取而代之的是关于定期存款的介绍。同时,定期存款产品也成为多家银行客户经理推荐的首选产品。

据某股份制银行客户经理介绍,当前,很多客户在买理财时,更看重产品的稳健性,该行大额存单额度一直较为紧张,在利率下行趋势下,目前定期存款产品的利率接近大额存单产品,是非常好的替代产品。此外,5年期低风险保险产品也是较好的替代产品。

记者查询发现,某村镇银行定期存款1年期、2年期、3年期存款利率分别为2.25%、2.85%、3.5%;某国有大行定期存款1年期、2年期、3年期存款利率分别为2%、2.5%、3.15%;某股份行定期存款1年期、2年期、3年期利率分别为2%、2.41%、2.75%。

博通咨询金融资深分析师王蓬博对《证券日报》表示,定期存款的优势在于稳定性,对于追求资产长期稳定保值、升值的人群,定存产品是不错的选择。

江苏首单政策型 生猪“保险+期货”价格险落地

本报讯 6月28日,由弘业期货联合保险公司开展的江苏省首个地方财政补贴型生猪“保险+期货”价格险试点项目正式签约,标志着江苏省生猪价格风险管理工具体系的进一步完善,为省内生猪中小养殖户主体开辟了一条有效应对“猪周期”的新途径。

本次在徐州市、淮安市、盐城市等地区率先开展的生猪“保险+期货”项目试点,是政府和金融行业联动服务乡村振兴的有益探索。江苏省级财政对开展生猪“保险+期货”项目试点的每个设区市农业保险保费补贴资金比例不超过总保费的40%(上限为500万元);各试点设区市提供的资金不低于总保费的40%;参保生猪养殖户主体自缴保费不超过20%,大大降低了投保主体的资金压力。

据悉,弘业期货将会同江苏省内保险公司,在地方政府的监管下,稳步、有序的在试点市县(区)推行生猪“保险+期货”价格险,为江苏省生猪产业健康发展“保驾护航”。

(曹卫新)