

新能源汽车保险跑出“加速度” 头部险企市场占比达七成

■本报记者 冷翠华

近日,多家新能源上市车企发布的产销快报显示,6月份及上半年其产销量同比大幅增长,多家车企上半年交付车辆同比增速超100%。与之相对应,新能源汽车保险保费也跑出了“加速度”。

业内人士认为,到2030年,我国新能源汽车保险保费收入将突破2000亿元大关,未来更将是一个万亿元级别的市场。但新能源汽车保险市场犹如一朵“带刺的玫瑰”,对险企的综合实力带来全方面考验,当前,新能源汽车保险市场集中度较高,头部险企获得的市场份额远高于传统燃油车市场。

“老三家”拿走超七成份额

新能源汽车在新车销量中的占比提前“达标”。

根据《新能源汽车产业发展规划(2021-2035年)》,到2025年,新能源汽车新车销售量达到汽车新车销售总量的20%左右,而据相关统计数据显示,这一目标在今年4月份已提前实现,新能源汽车新车销售量占汽车新车销售总量的20.3%。新能源汽车销量的持续增长带动新能源汽车保险市场快速增长。

中再集团副董事长、总裁和春雷表示,作为保险业服务“双碳”目标,助力绿色交通的重要手段,新能源汽车市场快速壮大。2021年,新能源汽车保险保费收入已超300亿元,同时,根据新能源汽车的渗透率推算,2030年,我国新能源汽车保险保费收入将突破2000亿元大关,未来更将是一个万亿元级别的市场。

新能源汽车保险巨大的前景引起保险公司的高度重视,但目前

新能源汽车专属保险市场在头部险企更加集中。据太保产险副总经理陈森介绍,从保单件数看,目前财险“老三家”(人保财险、太保产险和平安产险)燃油车商业险件数占比为66.6%,而其新能源汽车专属产品件数占比达71.2%,显著高于燃油车的占比,可见,头部财险公司对新能源汽车保险的经营非常重视。

某中小险企车险负责人对《证券日报》记者表示,中小险企同样高度关注新能源汽车保险市场,但高增长和高赔付率的特点使其犹如一朵“带刺的玫瑰”,想要进行布局并非易事。事实上,由于新能源汽车保险的高赔付率,目前不少险企对承保新能源汽车非常谨慎。

清华大学五道口金融学院中国保险与养老金研究中心研究总监朱俊生表示,新能源汽车保险经营的挑战主要体现在三方面:一是目前新能源汽车出险率明显高于传统燃油车;二是新能源汽车车险理赔成本高于传统燃油车;三是新能源汽车定损标准不成熟。因此,新能源汽车保险的健康发展需要直保公司和再保公司合作,提供综合风险解决方案,深入研究新能源汽车的风险特征,加强科技应用,推动新能源汽车保险定价的创新。

陈森表示,尽管目前新能源汽车保险整体成本高于燃油车,但随着市场的累积已经有所好转,而在新能源汽车保险专属产品推出后,成本水平进一步下降,逼近盈亏平衡点。据介绍,目前新能源汽车报单成本率约为101%,已经比较接近盈亏平衡点。他认为,随着市场进一步的发展和险企的风险管控,新能源车保单综合成本率有望继续降低至100%以内,改变新能源汽车保险整体

2021年,新能源汽车保险保费收入已超300亿元,同时,根据新能源汽车的渗透率推算,2030年,我国新能源汽车保险保费收入将突破2000亿元大关,未来更将是一个万亿元级别的市场

王琳/制图

承保亏损的情况。

走向集约化、线上化

新能源车不同于燃油车的产品特点、市场特点、销售和服务模式等,也使得新能源汽车保险的经营需要持续创新,经营集约化、线上化的趋势将十分明显。

陈森举例道,新能源车赔付率比较高,要想做好风险管控,必须积极深挖车险的定价因子,例如新能源汽车带来的里程数据、驾驶员为的车联网数据,都可能成为精算定价的风险因子。

同时,在新能源车企业和保险公司“总对总”的合作模式下,不少新能源车厂家提出风险模型也要总对总,为其量身定制新能源车专用的精算模型。

中再产险总精算师李晓刚表

示,未来新能源车汽车保险定价模型一定由三个方面组成:事前风险分级、事中风险交互以及危险行为管控。“新能源汽车保险与保险科技的融合,与新保险数据、科技数据的融合是未来新能源汽车保险发展的必由之路。”

朱俊生认为,新能源车与数据、传感器、软件应用等有较高关联度,目前,针对该领域的风险并未被完全覆盖,因此,险企还可以创新发展网络安全保险等责任保险。

值得关注的是,不同于传统燃油车产销分离的模式,新能源车以直销模式为主。业内人士认为,这一产销模式的变化重塑了汽车厂家、汽车、消费者的关系,厂家打通了产品制造、汽车售后服务、金融服务等多个环节,厂家直面消费者,好的服务将提高用户黏性。陈森认为,新能源车的直销模式意味

着汽车厂家和保险公司“总对总”经营车险的模式将成为新能源汽车保险主要的经营模式,但能否抓住这次变革性的机会取决于保险公司自身的经营。

保险公司如何应对新能源车的直销新模式?陈森认为,应着重研究三个方面,一是车险经营模式的集约化,以匹配造车新势力集约化的销售服务体系;二是车险业务的高度线上化,以匹配造车新势力的汽车销售、售后服务以及客户的全生命周期管理的高度线上化;三是车险产品的标准化。

“这与车险传统经营思路很不一样,传统车险讲究根据不同地域、不同车型、不同客群等因素进行差异化经营,这也是精算模型的优势,新能源汽车保险是否也要标准化?这是一个全新的课题和挑战。”陈森表示。

券商上市迎“小高潮” 研究力成核心竞争力之一

■本报记者 周尚仟

A股上市券商的数量有望持续增加,东莞证券、信达证券的IPO已过去,距离上市仅“一步之遥”。而排队中的拟上市券商也在增加,包括首创证券、渤海证券、财信证券、开源证券、华宝证券等5家券商。7月5日晚间,开源证券、华宝证券相继披露了IPO招股书。

当前我国证券业面临“内外夹击”。首先,行业集中度持续提升,头部券商强者恒强,中小券商在夹缝中求生存;其次,银行、保险、基金等金融机构也在不断渗透券商业务领域,与券商形成正面竞争;最后,随着我国资本市场对外开放不断推进,外资机构的涌入也为我国券商业带来了新挑战。

若能够成功上市,无疑将进一步壮大券商的发展。据《证券日报》记者梳理,自1994年首家券商登陆A股至2020年中金公司上市,A股“集齐”总资产前十的所有券商。中证协数据显示,2021年总资产排名前十券商其总资产之和占全行业之比为48.88%,营业收入排名前十的券商其营业收入之和占全行业之比为48.26%。

监管政策也一直支持,鼓励券商进一步补充资本,在多重竞争中突出重围,实现差异化、特色化发展。目前,今年IPO过会的两家券商及5家拟IPO券商均为“小而美”的中小券商。

“对于券商而言,其资金规模相当程度上制约着券商发展的上限。”粤开证券研究院首席策略分析师陈梦洁表示,在当前券商头部效应明显的背景下,利用IPO进行资金补充,有利于中小券商依据资源禀赋进一步发挥强势业务优势,打造差异化竞争力。

首创证券在招股书中提到,部分中小型证券公司通过在细分领域的专业能力与局部资源优势,补充大型证券公司的功能缺失,在专业化、差异化、特色化探索中取得了较好的成果。开源证券在招股书中表示,成功上市可弥补公司在净资产上的不足,将有利于公司拓展业务,提升公司在行业内的整体竞争能力。

那么,上述5家拟IPO券商如果成功上市,将会发力哪些业务?记者梳理后发现,拟上市券商募资用途将主要用于经纪业务转型,提升投行业务实力,加大对信用交易、自营、资管、研究、信息技术、合规风控的投入,并持续“输血”子公司。

其中,作为大部分券商支柱业务之一的经纪业务,在同质化竞争加剧佣金率持续下滑的背景下,成为拟IPO券商的重要发力点,包括全面向财富管理业务转型,加大线上与线下业务的协同发展力度,优化网点布局,建设财富管理中心等。

而大力发展资管业务也成为拟IPO券商的共识,财信证券拟使用募集资金加大引进优秀的投研、营销、产品设计开发人才,提高公司产品设计能力,转型开发更多丰富的资管产品;华宝证券则已在FoHF、创新型固收产品等方面形成了较强的管理能力,将运用募集资金进一步拓展证券资管业务规模,适当提高自有资金参与比例。

当前,“研究力”逐渐成为券商核心竞争力之一,拟IPO券商也希望进一步推动研究驱动的经营模式,并加强研究对核心业务的推动和支持。首创证券拟使用募集资金加强对研究业务的投入,组建具有竞争力的卖方研究团队,在公司战略规划、重要业务推进和金融产品创新等方面为公司内部提供研究支持。此外,拟IPO券商也希望通过募资向子公司持续“输血”,构建更为均衡的业务组合。

值得一提的是,2017年至2021年,证券行业在信息技术领域累计投入近1200亿元,而在证券公司分类监管中,信息技术投入占营业收入的比重成为重要的评价指标。5家拟IPO券商均将加大信息技术建设的投入,提升数字服务能力。渤海证券拟使用募集资金加大互联网金融的系统建设力度,发展金融产品代销系统与新一代账户体系,提高多种账户的管理与在线支付能力,构建线上线下一体化的综合财富管理服务体系。

当然,除大力发展主营业务及信息技术系统建设外,夯实合规风控则是券商发展之基。信达证券拟使用部分募集资金用于加强合规风控专业队伍建设,保障合规风控人员的配置水平。

行政监管措施决定书送达公告

徐志强(公民身份证号 37052319*****2410):

经查,深圳前海联合创业投资有限公司(以下简称公司)在私募基金产品募集与管理过程中,存在部分私募基金产品募集完成后未在中国证券投资基金业协会办理备案手续,向投资者承诺本金不受损失及承诺最低收益,未及时向中国证券投资基金业协会填报并定期更新相关信息等情形,违反了《私募投资基金监督管理暂行办法》(以下简称《私募办法》)第八条第一款、第十五条和第二十五条的相关规定。

你作为公司法定代表人、执行董事兼总经理,对公司上述违规行为负有责任。现依据《私募办法》第三十三条规定,我局对你作出如下行政监管措施决定:通过我局官方网站、深圳私募基金业协会微信公众号和深圳私募信息服务平台等公开渠道,对你予以公开谴责。

因其他方式无法送达,现依法向你公告送达《深圳证监局关于对徐志强采取公开谴责措施的决定》(2021)3号。限你在本公告发布之日起30日内,到我局领取前述决定书(联系电话:0755-83263990)。逾期即视为送达。

如对本行政监管措施不服,可在收到本决定书之日起60日内向中国证监会提出行政复议申请,也可在收到本决定书之日起6个月内向有管辖权的人民法院提起诉讼。复议与诉讼期间,上述行政监管措施不停止执行。

中国证券监督管理委员会深圳监管局
2022年7月7日

本版主编袁元 责编白杨 制作朱玉霞
E-mail:zmxz@zqrb.net 电话 010-83251785

长三角示范区试点数字人民币“跨区域”场景 瞄准“双碳”目标

■本报记者 李冰

日前,长三角生态绿色一体化发展示范区执行委员会联合中国人民银行上海总部、中国人民银行南京分行、上海市地方金融监督管理局、江苏省地方金融监督管理局共同印发《长三角生态绿色一体化发展示范区数字人民币2022年试点工作安排》(以下简称《工作安排》),明确了示范区2022年数字人民币创新试点工作场景及任务分工。

根据《工作安排》,2022年示范区将围绕“进一步探索创新应用场景”“持续深化特色应用场景”和“推进创新试点成果集成展示”三个方面着力打造“9+3+1”项试点场景落地。

具体来看,示范区将进一步探

索创新应用场景,以持续创新跨区域试点场景和打造区域特色应用为抓手,重点围绕民生服务,紧密契合市场需求,探索结合数字人民币支付即结算、全流程可溯、智能合约等特性,着力推进跨区域信用就医、特色数字乡村、特色金融服务等9项应用场景的落地。

据官方披露,在2021年,示范区数字人民币试点工作就已在跨区域科技创新券、跨区域税费缴纳、跨区域公共交通、跨区域公共支付等方面打造了一批亮点应用,有效验证了数字人民币在跨区域场景中的理论可靠性、系统稳定性、功能可用性和风险可控性。

浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主

任、研究员盘和林表示,此次《工作安排》的亮点在于探索更加多元的数字人民币应用场景,既有对存量应用场景的优化,也有增量的体现和跨区域整合的联动,这有利于进一步普及数字人民币,同时也为其他数字人民币试点地区提供了新思路。

博通咨询金融行业资深分析师王蓬博对《证券日报》记者表示,《工作安排》为数字人民币在全国更大范围内推广积累了经验,在区域之间对接和数字人民币系统打通上具有积极意义。

此外,记者注意到,示范区数字人民币试点应用场景深耕绿色“双碳”及“涉农”领域。

《工作安排》强调,示范区在跨区域商圈联动消费等场景基础上,

持续探索更多农业补贴的绿色消费支付场景,深化建设覆盖吃、住、游、购等各个方面的古镇数字人民币支付消费体系,进一步凸显数字人民币的便捷性和普惠性。

“长三角地区农村经济较发达,现代化程度高,推进数字人民币深入‘涉农’是大势所趋。从前期落地秋粮收购场景到使用数字人民币实现了农业保险‘投保—赔付—消费’全流程覆盖,再到此次提出持续探索更多农业补贴的绿色消费支付场景,是场景深耕的表现,有效助推了乡村振兴发展。”盘和林表示。

“数字人民币在‘涉农’领域支付场景的落地生效,将有效弥合城乡数字鸿沟,数字人民币在绿色‘双碳’和‘涉农’等领域具有很高

的探索价值,预计未来这些场景的推广借鉴会被其他试点区域重点借鉴。”王蓬博说。

据易观分析金融行业高级分析师苏筱芮介绍,示范区数字人民币未来发展有三方面值得期待,一是如何发挥数字人民币的诸多新特性;二是如何将新特性与具体的场景应用结合起来;三是综合前两项后,如何在跨区域范围内实现联动,进而形成示范效应。

“长三角示范区注重对‘双碳’‘绿色’及‘涉农’领域场景应用打造,是当下绿色经济、绿色金融方兴未艾的一个缩影,预计绿色‘双碳’及‘涉农’领域应用场景的深入打造也将成为其他试点地区的大势所趋。”苏筱芮表示。

上市公司购买理财产品金额同比降25.8% “去刚兑”背景下结构性存款吸引力不减

■本报记者 苏向泉
见习记者 杨洁

近期,上市公司购买银行理财产品引发市场持续关注。

《证券日报》记者据Wind数据统计,今年1月1日至7月6日,上市公司购买理财产品(普通存款、结构性存款、银行理财、券商理财、信托、私募基金等)合计金额为5429.4亿元,较去年同期下降25.8%。此外,在“去刚兑”背景下,结构性存款仍最受追捧。

上市公司偏爱结构性存款

今年以来,上市公司购买理财产品产品的热度有所“降温”。Wind数据显示,截至7月6日记者发稿,年内共有913家上市公司购买理财产品,合计购买规模约5429.4亿元,较去年同期下降1887.4亿元,同比下滑25.8%。

中信证券首席经济学家明明在接受《证券日报》记者采访时表示,

当前上市公司购买理财产品金额较去年同期有所下降可能是因为地缘冲突、美联储加息缩表导致的全球经济震荡,叠加国内疫情频繁扰动,企业经营环境不佳,现金储备额较去年有所下降,购买理财产品金额也就有所下降。

易观分析金融行业高级分析师苏筱芮则认为主要有两方面原因:一是上半年金融市场外部不确定性因素较强,一些理财产品的表现不及预期,影响到上市公司购买理财的预期判断;二是一些上市公司的资金另有他用,或是更希望保持目前的资金流动性。

从上市公司购买理财产品的偏好来看,结构性存款占比依然最高,年内认购规模为3585亿元,占比达66%,较去年同期微降3个百分点;银行理财产品占11.6%,位列第二,占比较去年同期降6.4个百分点;普通存款与定期存款的合计占比为9%,较去年同期上升3.5个百分点;券商理财、信托、基金产品的合计占比为7.5%,较去年同期降1.6

个百分点。

在苏筱芮看来,上市公司偏爱结构性存款,是因为期望将自有资金实现一定程度的保值、增值,在“去刚兑”背景下,结构性存款是一种可以在风险与收益之间实现相对平衡的产品,市场上也难以寻到与其实力相当的替代品,如果替代品难以寻求的大环境持续不变,那么收益率及产品规模的下降对上市公司购买结构性存款产生的影响不大。

“结构性存款占比过半是因为其收益率可能与2年至3年的定期存款持平,但期限一般都在一年以下,部分只有三个月期限,对企业吸引力较大。”明明表示。

从上市公司方面来看,江苏国泰、中国电信、中信证券、潍柴动力、迪阿股份、航发动力、青岛啤酒等多以认购金额较高,且认购的产品多以结构性产品为主。

值得关注的是,出于流动性、安全性等考虑,年内上市公司购买券商理财、信托产品、基金的规模

分别为314.7亿元、88.6亿元、5.7亿元,整体来看,券商理财也颇受上市公司青睐。

过量持有现金并不划算

近段时间,个别上市公司使用闲置增发募集的资金购买银行理财产品引发关注。

在沪深交易所投资者互动平台,记者以“买理财”为关键词进行搜索显示,年内共299条相关问答。例如,有投资者较为关心此举是否会影响公司募投项目实施进度与经营,对此,有上市公司回应:公司使用闲置募集资金进行理财产品投资是在确保公司日常经营和资金安全的前提下进行的,不会影响公司主营业务的正常开展、产品研发和募投项目的使用。公司通过银行和证券理财产品进行适度安全性高、流动性好的短期理财,可以提高资金使用效率,获得一定的投资收益。

在明明看来,公司募投项目实施需要有节奏的稳步进行,募集资

金不可能马上全部投入项目,过量持有现金在经济上并不划算,在不影响公司经营的情况下,购买一些短期理财增厚收益有利于公司发展与提高资金使用效率,但一定要和投资者保持密切沟通,以免影响投资者信心。

南开大学金融发展研究院院长田利辉亦持类似观点,他认为,公司募投项目存在阶段性,因此,上市公司对尚未使用的库存现金进行理财等资金管理正当合理。而公司资金使用效率问题归根结底是治理水平和管理能力问题,投资者需重视上市公司的竞争力。

武汉科技大学金融证券研究所所长董登新对《证券日报》记者表示,通常上市公司购买理财有两种情况,一是一些公司投资项目暂未铺开,有短期闲置资金;二是一些公司“不差钱”,但找不到好的投资项目或对投资收益前景较为悲观,转而购买理财。但总的说来,理财流程要合规,要把闲置资金用在“刀刃”上。