

# 八成险企二季度车均保费环比上涨 17家涨幅超过10%

■本报记者 冷翠华

车均保费在整体上涨。《证券日报》记者对险企偿付能力报告梳理后发现,已披露二季度偿付能力报告的车险业务的50家财险公司中,有40家险企的车均保费环比上涨,另有4家险企车均保费环比持平,只有6家险企车均保费环比下跌。

对此,业内人士分析认为,一家险企车均保费的变化,与其承保车辆的结构有关,也与同型车辆保费变化有关。大部分险企车均保费上涨,反映出车险价格呈现普涨局面。车险综合改革实施以来,不少险企在车险业务经营承压的同时,也在不断积累相关数据,提升定价能力。整体来看,车险市场的竞争仍比较理性。

## 车均保费整体上涨

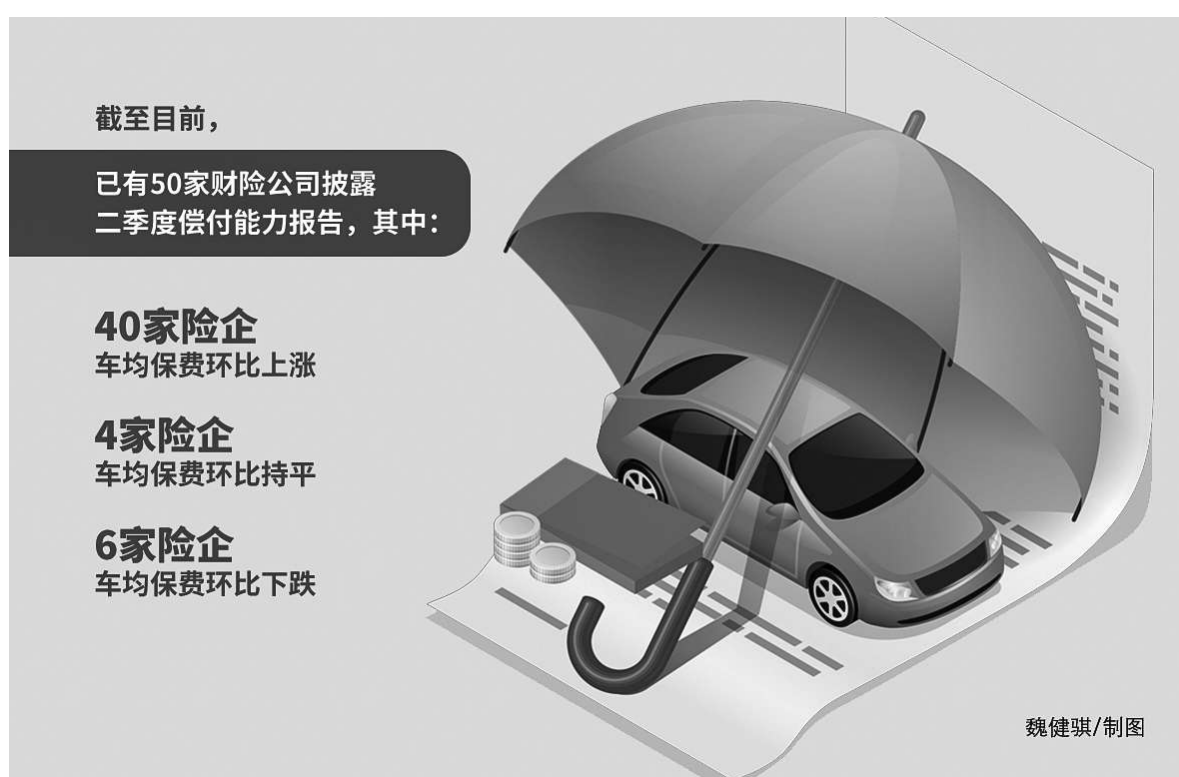
按照保险业“偿二代”二期工程建设方案的要求,自今年一季度起,保险公司在偿付能力报告中应披露更为详细的信息。从今年前两个季度的车均保费情况来看,二季度的车均保费环比明显有所提升。

在目前已披露偿付能力报告的50家有车险业务的险企中,有40家险企二季度车均保费环比上涨。其中,有17家险企二季度车均保费环比涨幅超过10%,涨幅最高的车均保费环比增长超1倍;还有9家险企二季度车均保费环比涨幅超过5%。

长安保险相关负责人对《证券日报》记者表示,车均保费提升,主要是受消费者保足保全意愿增强、第三者责任险平均保额上升等多因素拉动。在车险综改(2020年9月19日开始正式实施)初期,由于数据积累不充分,定价准确性不足等因素,车险保费的充足度相对较低。经过一年多的数据积累后,险企对不同车型赔付成本的判断越来越准确,定价也越来越精准,自主系数提升,进而带动车均保费回升。

另一位业内人士对记者分析称,车险价格普涨,说明险企的车险业务经营承压,存在涨价动力。此前,部分险企靠拼手续费或打价格战来争夺市场,现在这种竞争方式不再可行,险企之间的竞争更为理性。

大家财险总经理施旸此前曾表示,车险综改之后,2021年险企面对的是车险保费负增长的压力,2022年面临的是经营亏损的压力。今年



的车险业务均为综改落地后的保单,费用端管控压力相对更大,尤其是经营成本较高的中小险企。

从今年前两个季度的车均保费情况来看,不同险企之间的差异较大。例如,京东安联财险、日本财险、现代财险的二季度车均保费均在5000元以上;鑫安保险、东京海上火灾财险(中国)有限公司的车均保费在3000元以上,另有13家险企的车均保费在2000元以上,29家险企的车均保费在1000元以上,华农保险、中煤财险、富德财险的车均保费则在900元以下。

另一家二季度车均保费环比大幅上涨的险企相关负责人对《证券日报》记者表示,公司在统计数据时纳入摩托车、拖拉机等机动车数据,一季度承保的摩托车数量较多,但二季度较少;此外,二季度承保的营业货车和营业客车数量较多,这部分车辆的平均保费较高。承保车辆结构的变化较大,导致车均保费波动较大。该负责人还表示,由于监管机构没有明确“车险保费”的范围,各家险企的统计口径可能略有差异。如果纳入摩托车等平均保费较低的业务较多,整体车均保费也会受到影响。

## 车险经营仍将承压

今年二季度车均保费环比上涨,车险的保费总收入也出现上涨,

险企的车险业务经营情况也有所改善。但业内人士普遍认为,在车辆出行常态化以后,险企的车险业务仍将面临较大的经营压力。

从全行业车险保费收入来看,今年上半年,险企共实现车险保费收入3976亿元,同比增长6.2%。其中,一季度实现1965亿元;二季度实现2011亿元,环比增长2.3%。

从车险业务经营情况来看,今年二季度,受疫情反复影响,全国车辆出行频次明显减少,相关险企的车险赔付率明显下降。三星财险披露的信息显示,公司今年二季度车险保费收入和赔付率均明显低于预期。其二季度计划实现车险保费6800万元,但实际仅收获6400万元;其二季度预期赔付率为65.29%,实际赔付率仅为38.29%;综合成本率为77.17%,低于预期的101.33%。受益于二季度车险综合成本率较低,上半年公司车险实现承保利润2200万元。

三星财险表示,上半年受疫情影响,尤其是3月份至5月份,上海实行全域封闭式管理,与其合作的线下新车销售门店全部关停,导致公司线下车险业务受到较大冲击,二季度保费收入增速大幅下滑。下半年疫情得到有效控制,国内新车销量逐步回暖,新能源车销量占比提升,加上公司数字化创新营销方案的推动,预计公司的车险保费收入将有所好转。

利宝保险也提到,今年二季度,其车险业务综合成本率显著改善,船货特险和健康险业务过去12个月自留保费下降,公司整体经营持续向好。

华泰财险则表示,受上半年疫情影响,公司车险业务的盈利和综合成本率均持续走低,最近6个月的综合成本率已低于95%。

“虽然二季度车险赔付率较低,改善了经营业绩,但今年全年的车险经营压力仍然较大。车险保费虽然有所增长,但增幅不大。随着疫情防控形势逐渐好转,预计三季度车险赔付率将环比走高。”一家财险公司的车险业务负责人对记者表示。

对财险公司来说,车险是当前单一业务占比最高的险种,车险经营情况会在很大程度上影响险企整体经营结果,因此,提升车险经营品质是重点工作。长安保险前述负责人表示,公司采取了多种举措提升车险经营品质。一是提升定价的准确性和应用能力,坚持成本锁定基础上的费折联动定价,确保车险保费充足度;二是加强业务结构管理,坚持效益导向,坚持小而美,不做大而全,资源向优质业务倾斜;三是加强保险科技应用,通过科技手段降赔已取得良好效益;四是坚持线上化、自动化和业务流程的优化,降低车险全流程的运营成本。

# 银行理财子公司队伍扩容 年内已有6家获批开业

■本报记者 杨洁

年内银行理财子公司获批开业步伐加快。8月3日,恒丰银行股份有限公司(以下简称“恒丰银行”)在其官网发布公告称,其全资子公司恒丰理财有限责任公司(以下简称“恒丰理财”)获得中国银行保险监督管理委员会批准开业。至此,年内已有6家银行理财子公司获批开业,还有多家银行表态拟设立理财子公司。

对此,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,未来银行理财子公司将逐步承接母行绝大部分的理财业务,成为理财市场的绝对主体。

## 银行理财子公司队伍壮大

恒丰银行发布的公告显示,恒丰理财注册资本为20亿元,注册地为青岛,业务范围为:面向不特定社会公众公开发行理财产品,对受托的投资者财产进行投资和管理;面向合格投资者非公开发行理财产品,对受托的投资者财产进行投资和管理;理财顾问和咨询服务;经国务院银行业监督管理机构批准的其他业务。

恒丰银行表示,设立恒丰理财是该行严格落实监管要求、促进理财业务健康发展、推动银行理财业务回归本源的重要举措,标志着本行在推动资管回归本源、服务实体经济高质量发展、助力实现共同富裕方面迈出重要一步。

“在当前的监管政策下,只有银行理财子公司才能发行银行理财产品,所以,各家银行纷纷申请创设理财子公司,以获得银行理财业务的入场券。”星图金融研究院副院长薛洪言对《证券日报》记者表示。

今年以来,已有浦银理财、施罗德交银理财、上银理财、高盛工银理财、民生理财等多家银行理财子公司获批开业。截至目前,全国共有29家银行理财子公司获批筹建,其中包括6家国有大行、11家股份制银行、7家城商行、1家农商行以及4家合资银行。除渤海理财外,其余28家理财子公司均已获得开业批复。

明明表示,理财子公司若想在理财市场脱颖而出,一方面,需要借助多年沉淀的固收投资经验,做好基本盘,为客户创造绝对收益;另一方面,需要不断加大权益类资产配置体系建设,加大人才培养力度,借助FOF等模式做好权益投资。此外,除借助母行渠道外,理

# 首批政金债ETF获热捧 后续有望纳入交易所质押式回购

■本报记者 吕校宇

由于年内权益市场波动加剧,固收类资产配置需求逐步凸显,场内低风险收益产品受到市场热捧。

8月份以来,首批8只政策性金融债ETF(以下简称“政金债ETF”)在获批不到一个月内,便有3只陆续启动发行。《证券日报》记者连线其他暂未“行动”的基金公司获悉,个别公司旗下已获批的政金债ETF有望于9月份启动发行。其中,华安基金方面表示,未来政金债ETF有可能纳入交易所质押式回购。

## 另有产品计划9月份发行

从8月1日开始,博时基金、华安基金、富国基金等旗下的政金债ETF陆续启动发行。其中,华安基金8月3日发布公告称,华安中债1-5年国开债ETF提前结束募集,仅发行2天就募资超过80亿元。

华安政金债ETF使用现金交易和申购赎回,采用“T+0”当日回转交易方式,当日买入或申购,当日就可卖出,交易更加方便快捷。此外,该产品交易免收交易经手费,管理费为0.15%,托管费0.05%,投资成本相对较低。华安基金方面表示,“华安政金债ETF为团队产品谱系再添新品种,更好地服务于投资者的多元化资产配置需求。”

博时中债0-3年国开债ETF采取跟踪中债0-3年国开债债券指数,由于市场容量足够大,作为标的资产的国开债流动性较好。

富国中债7-10年政金债ETF跟踪的中债7-10年政策性金融债指数,长期回报较高,除极端情况外波动较小,可作为底仓长期持有。同时,标的指数成分债交易活跃,且具有相对较长的久期,在债市波动中弹性更强,适合作为大类资产配置工具和A股风险对冲工具。

8月4日,记者连线广发基金、招商基金、建信基金、平安基金、国泰基金等5家基金公司后获悉,多数公司旗下已

理财子公司还需不断拓展新渠道,扩大产品覆盖人群,不断壮大产品规模。

“银行理财业务,短期做大靠客户基础,长期做强靠产品能力。”薛洪言表示,现阶段,银行理财子公司主要依赖母行进行获客,全国性银行更具竞争优势。不过,在理财产品净值化的背景下,市场对银行的产品管理能力和客户陪伴能力提出了更高要求,相比基金公司,银行在净值化产品管理方面普遍存在短板,那些能够致力于提升产品能力的银行理财子公司更容易在“中长跑”中脱颖而出。

## 区域性银行申报热情高

上市银行设立理财子公司也有了新进展。日前,齐鲁银行发布公告称,拟设立理财子公司。今年5月19日,兰州银行董事长许建平在2021年度网上业绩说明会上曾表示,未来,兰州银行将在监管政策允许的范围内积极开展理财子公司、消费金融公司等相关金融牌照的申请工作,打造一支具有综合金融服务能力的专业化队伍。

今年以来,多地鼓励商业银行设立理财子公司。比如,1月份,河南省发布《河南省建设高标准市场体系实施方案》提到,“推动中原银行、郑州银行、中原农险等地方金融机构发起设立银行理财子公司和保险资产管理公司”。湖北省发布的《湖北省金融业发展“十四五”规划》明确提出,“鼓励法人商业银行在鄂设立理财子公司”。

“理财子公司是推动银行理财业务按照监管政策要求快速转型的着力点,也是商业银行规范自身理财业务、实现长期健康稳定发展的重要方向,因此,成立理财子公司是大势所趋,是商业银行理财业务转型的必经之路。”明明认为,其中最重要的考量是理财业务的规模以及合规程度,理财业务规模大小的银行并无成立理财子公司的必要,合规是理财子公司健康发展的底线。

薛洪言表示,从行业发展趋势上看,理财业务的本质是助力客户实现财富有效配置和合理增值。在一些标准化配置型产品上,业务同质化高,全国性机构会更强更恒强,更具优势;但区域性特色理财机构也能够通过差异化的服务赢得客户青睐,在竞争中获得立足之地。因此,银行理财市场未来大概率会形成全国性综合龙头与区域性特色机构并存的局面。

# 多家中小银行大额存单利率较高却不“卖座” 专家建议探索新的负债管理模式

■本报记者 彭妍

今年以来,大额存单利率持续走低,全国性大型商业银行发行的年利率超4%的大额存单已基本销声匿迹。与之相比,部分区域性中小银行的个人存款利率并不低,5年期大额存单利率超过4%,个别银行5年期定期存款利率也达到4%。

尽管部分区域性中小银行通过利率“加码”进行揽储,但并不“卖座”。不少银行理财经理向记者坦言,出于资金安全性的考虑,很多客户在理财习惯和理念上更加偏爱在全国性大型商业银行存款。

对此,业内人士指出,高息揽储已成为过去时,区域性中小银行需要探索新的负债管理模式。

## 多家中小银行 大额存单利率仍超4%

今年4月份存款利率市场化调整机制确立后,国有大行和股份制银行的定期存款、大额存单利率均有不同幅度下调,超过4%的存款产品几乎难觅踪影,不少银行甚至出现3年期和5年期存款利率“倒挂”或“持平”的现象。

《证券日报》记者从各家银行官网了解到,不少全国性商业银行的3年期大额存单利率在3.25%左右,5年期大额存单利率在2.75%左右。部分股份制银行3年期和5年期大额存单利率均在3.4%左右。

与之相比,区域性中小银行的存款利率明显更高,部分银行的5年期大额存单利率高达4.05%,个别银行的5年期定期存款利率也达到4%。例如,绵阳市商业银行5年期和3年期大额存单利率分别为4.05%、3.55%,该行5年期定期存款利率达到4%。贵阳银行某支行工作人员也对《证券日报》记者表示,该行5年期大额存单利率为4.05%,3年期大额存单利率为3.55%。记者在走访过程中发现,大多数区域性中小银行的大额存单额度充足,并不需要提前预约。

还有一些区域性中小银行仍在打“擦边球”进行高息揽储。位于西部地区的某城商行的工作人员对记者表示,所谓的“擦边球”指的是,产品明面上是一种利率,然后银行再多送客户5天的存款利息。例如,该行3年期大额存单利率名义上是3.55%,但最终客户实际获得的收益可能是3.6%;5年期定期存款名义上的利率是3.95%,但最终客户实际获得的收益可能是4%。

区域性中小银行存款利率为何普遍高于全国性商业银行?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,其根本原因在于区域性中小银行的揽储压力普遍高于国有大行和股份制银行,只能通过提高存款利率来吸引储户。区域性中小银行的揽储压力主要来自三方面:一是受限于区域经营、网点分布等因素,区域性中小银行的揽储范围远远小于后者;二是区域性中小

行的信用度不及国有大行和股份制银行;三是部分区域性中小银行的线上业务流程较为繁琐复杂,难以吸引年轻客户群体。

## 高息揽储不“卖座” 需探索新的负债管理模式

《证券日报》记者调查后发现,尽管部分区域性中小银行的存款利率相对较高,却并不“卖座”,仍有不少客户偏爱在国有大行存款。

“尽管大额存单的利率下调了,仍存在一单一难的情况。”一家国有大行的客户经理表示,近几个月该行大额存单额度一直很紧张,需要客户经理帮忙预约才能买到。与之相反的是,部分区域性中小银行的大额存单额度虽然利息相对更高,产品却很充足,无需预约。

明明认为,其主要原因在于区域性中小银行的信用资质不及国有大行。尤其是近期部分地区中小银行发生风险事件后,储户避险情绪升温,宁愿放弃较高的利息收入,也要保障本金的安全性。

“客户选择存款地,利率高低并非唯一决定因素。存款是银行的立行之本,存款的争夺反映的是银行的综合实力,即便同样是国有大行,存款的综合成本也有差异。”星图金融研究院副院长薛洪言对《证券日报》记者表示。

“未来银行负债成本还将继续压缩,大额存单的利率也将进一步降

低。”明明表示,自去年存款基准利率改革以及今年央行建立存款利率市场化调整机制之后,银行存款利率应声下行,有利于更好地服务实体经济。在这样的背景下,区域性中小银行的存款利率很难长期保持较高水平,但下调后仍会高于国有大行的存款利率水平。

与国有大行相比,本来就在吸收存款方面不占优势的区域性中小银行,未来该如何提升揽储效果?业内人士认为,高息揽储已成过去时,中小银行需要探索新的负债管理模式。

在明明看来,区域性中小银行应借助差异化竞争,发挥自身独特优势。首先,主动下沉,深耕当地,寻找和覆盖国有大行所忽视的客户群体。其次,提供定制化服务,增加客户的综合满意度。国有大行为了控制管理成本、防范业务风险,通常会建立统一的规则流程,但会影响效率;区域性中小银行的决策链条相对较短,可通过定制化产品来满足客户的差异化需求。最后,加强线上渠道升级和维护,在合规的前提下发力线上渠道揽储,优化客户的体验。

薛洪言也表示,银行存款通常分为主动存款和被动存款。主动存款的成本较高,储户奔着收益而来,会货比三家;被动存款主要以派生性存款为主,客户奔着银行其他业务而来,揽储成本通常会较低。头部银行普遍通过综合性业务来拓展派生存款,已取得积极成效,这也是区域性中小银行未来存款业务转型的方向之一。