

# 监管部门就惠民保规范发展公开征求意见 鼓励用人单位为员工购买定制医疗保险

■本报记者 苏向昊  
见习记者 杨奕寒

1月9日,《证券日报》记者从业内获悉,国家金融监督管理总局人身保险监管司近日向各保险公司、中国保险行业协会发函,就《关于平稳有序开展城市定制型商业医疗保险的通知(征求意见稿)》(以下简称《意见稿》)向各单位征求意见。

《意见稿》明确了城市定制型商业医疗保险(业界称“惠民保”)的功能定位,要求注重统筹规划,强化规范运营,完善支持举措,健全工作机制,加强监督管理。

受访专家表示,《意见稿》是对惠民保业务的规范发展及商业可持续性进行指导,有利于改善市场上存在的盲目投入和多头竞争情况,同时有利于提升投保率,从而进一步推动惠民保市场长期健康发展。

## 坚持市场运作 政府指导

惠民保是面向当地基本医疗

保险参保人,由政府支持引导、商业保险公司承保,具有普惠性质的商业补充医疗保险。近年来,惠民保参保人数大幅增长。公开数据显示,截至2022年末,全国惠民保总参保人数已达2.98亿,累计保费规模约320亿元。

《意见稿》明确,定制医疗保险应当坚持市场运作、政府指导,充分发挥市场在资源配置中的决定性作用,更好发挥政府对业务发展的支持引导作用,尊重商业保险的经营属性,坚持保险公司自主经营、自负盈亏,人民群众自愿投保。

保障范围方面,《意见稿》提到,定制医疗保险应当基于当地基本医保和大病保险等相关数据,科学确定保障责任和费率水平,广泛覆盖基本医保参保群众,将老年人、既往症等人群纳入保障范围,鼓励将保障对象拓展至新市民等群体。鼓励用人单位用足用好税收优惠政策,为员工购买定制医疗保险。

对此,对外经济贸易大学保险学院院长谢远涛在接受《证券日报》记者采访时表示,《意见稿》中值得注意的表述是“鼓励把新市民纳入保障对象”,这是最大的变化之一。通过鼓励把新市民纳入保障对象,有利于普惠性医疗保险的覆盖广度。“用足用好税收优惠政策”,意味着以后税收优惠保险程度或可用来购买惠民保。

统筹规划方面,《意见稿》提出,条件成熟的地区可探索推进,条件不成熟的地区不应盲目跟风冒进;此外,各地应当加强统筹协调,定制医疗保险项目一般以城市(地区)为单位开展,有条件的省(自治区、直辖市)可以全辖区为单位开展,每个地区经可行性论证和风险评估后项目数量不宜超过一个。

## 推动经营可持续

《意见稿》要求,加强定制医疗保险业务经营管理,每年进行回溯

分析,根据保单年度实际赔付与保障方案预计赔付的偏差,进行费率调整,推动经营可持续、保障可持续。

“《意见稿》强化了对惠民保的顶层设计,更关注惠民保长期可持续发展,有利于惠民保市场长期健康发展。”众托帮联合创始人兼总经理龙格告诉《证券日报》记者。

《意见稿》提出,定制医疗保险可以适当进行责任分级或费率分组,根据组内被保险人平均风险水平确定费率;不得对既往症患者单独定价,可以适度调整免赔额和赔付比例。相关产品条款和费率需注明适用地区,并通过产品智能核保系统进行核保。

谢远涛认为,《意见稿》明确了既往症纳入保障,但不允许单独定价,对于惠民保的费率率会有所影响。此外,惠民保可以对免赔额和赔付比例进行适度调整,能够在一定程度上回避“死亡螺旋”(指因投保条件宽松,高风险投保人增加,低风险投保人退出,引发恶性

循环)的发生。

此外,《意见稿》明确,鼓励有条件的地区在规范建立个人医保信息授权查询和使用机制的基础上,按照“一事一授权”原则,探索开展基本医保参保身份校验、线上快速理赔等便民措施,提升人民群众满意度。各地开展定制医疗保险应当坚持自愿投保原则,不得强制或变相强制投保,不得向基层摊派投保任务指标,不得与基本医保捆绑销售或强制搭售,不得设置不合理运营指标约束。

“《意见稿》是基于过去几年全国遍地开花的普惠保实践经验的总结,也是对这类业务规范发展及商业可持续性进行指导。”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,一方面,规范性文件发布之后,市场上盲目投入和多头竞争的情况得以改善,部分机构会退出市场;另一方面,随着老百姓对惠民保认知的深入,投保率会进一步提升,覆盖人群有望进一步扩大。

# 二次挂牌转让未果 银联商务小股东拟七折清仓

■本报记者 李冰

日前,上海联合产权交易所官网显示,国内大型非银行支付机构银联商务股份有限公司(以下简称“银联商务”)333.7656万股股份(占总股本的0.1197%)被挂牌转让,转让底价约为1927.1万元,挂牌的截止日期为2024年2月1日。转让方为芜湖市世纪江东创业投资中心(有限合伙),持有产(股)权比例为0.1197%,拟转让产(股)权比例0.1197%。也就是说,若此次股权转让顺利,芜湖市世纪江东创业投资中心(有限合伙)将退出银联商务股东行列。

需指出的是,该部分股权已第三次在上海联合产权交易所挂牌。早在2023年10月份,银联商务0.1197%股权第一次被挂牌转让,底价为2753万元;2023年11月份,上述股权被第二次挂牌转让,底价为2477.70万元。时至2024年1月份,该笔股权被第三次挂牌转让,转让底价为1927.1万元,对比第一次来看,第三次转让底价已打七折。

银联商务股权被“二次挂牌”转让对其经营有何影响?多位受访专家普遍认为,该笔股权转让是其股东自主行为,对银联商务本身影响有限。

“非银行股权挂牌频流拍由来已久。此前也有不少银行机构股权面临打折出售的情况。”中国(上海)自贸区研究院金融研究室主任刘斌对《证券日报》记者进一步解读称,从银联商务自身来看,其近年来业务发展已成为头部支付机构,小股东因自身原因退出对机构本身影响有限。

“银联商务该笔股权被挂牌,售出股权占总股权比例很小,对银联商务本身经营影响不大。”博通分析金融行业资深分析师王蓬博认为,股东方芜湖创业投资基金降价折价出售股权,原因可能与其自身投资期限和投资方向变化有关。行业端看,第三方支付行业的马太效应凸显,支付业务薄利的背后是机构所处生态圈的比拼,因此在现有支付格局下找到既具有资本实力,又拥有支付业务开拓需求的受让方并非易事。

# 渤海证券1.67亿股 股权将被拍卖

■本报记者 李文 见习记者 于宏

近日,阿里资产司法拍卖平台显示,1.67亿股渤海证券股权进入公开拍卖程序,将于1月29日开始公开竞拍。

## 中小券商股权流转频现 投资回报不足或是主因

阿里资产司法拍卖平台的信息显示,天津市浩物嘉德汽车贸易有限公司(以下简称“浩物嘉德”)所持有的1.67亿股渤海证券股权将被公开竞拍,上述股权占渤海证券总股本的2.08%。

无独有偶,东亚前海证券第二大股东深圳市银之杰科技股份有限公司于2023年12月26日发布公告称,公司拟通过公开挂牌、协议转让等方式转让所持有的东亚前海证券26.1%股权。

对于中小券商股权交易现象,传播星球App联合创始人由曦对《证券日报》记者表示,中小券商的股权被持有人转让或拍卖,主要原因可能是投资回报不足。整体来看,中小券商的资产收益率水平有待提升。

渤海证券年报显示,2022年,公司实现营业收入14.16亿元,同比下降52.91%;归母净利润5.01亿元,同比下降72.16%。东亚前海证券2022年营业收入2.90亿元,同比下降23.16%;归母净利润方面,亏损1.63亿元。

2023年3月1日,渤海证券递交了首次公开发行股票招股说明书(申报稿),拟在上交所主板上市,目前的状态为“已问询”。由曦表示,影响企业能否上市的核心因素之一是其盈利能力,对于综合实力较弱的中小券商而言,提升自身的经营实力和盈利水平是当前的重要任务。

渤海证券的招股书中也披露了股权相关事宜。截至招股说明书签署日,浩物嘉德直接持有公司股份1.67亿股,天津天物机电贸易发展有限公司直接持有公司股份1.67亿股,青海合一实业发展有限公司直接持有公司股份1亿股,上述股份被法院冻结,案件处于强制执行阶段。

## 行业集中度提升 中小券商有待“突围”

2023年来,多家券商股权被转让或拍卖,东莞证券、中天证券、银泰证券、华龙证券等中小券商的身影频频出现,其中不乏备受市场关注的同业收购股权的情况。例如,国联集团通过拍卖竞得民生证券30.3%股权、浙商证券拟从5家公司手中受让国都证券约19%股权等。券商股权交易频繁,一定程度上反映出行业并购重组脚步有所加快。

“券商行业股权转让交易频繁,有多方面因素推动。”中国金融智库特邀研究员余丰慧对记者表示,券商之间的竞争日益激烈,部分券商希望通过股权转让寻求合作伙伴,以提高自身竞争力。同时,一些券商的股东可能因为自身发展战略调整、资金需求等原因,选择将所持券商股权进行转让。

高禾投资管理合伙人刘盛宇对记者表示,政策鼓励也是推动券商股权交易频繁的重要因素。监管政策支持券商行业通过并购重组做大做强。未来券商行业有望进一步整合,行业集中度可能进一步提升。马太效应显著的格局下,中小券商可能通过并购重组来应对竞争压力实现“突围”,这有利于提升行业整体的盈利水平和服务能力。

“展望未来,券商专业化、品牌化和规模化可能成为发展趋势,中小券商股权转让和资源整合动作频繁,顺应了行业集中度提升的大趋势。”南开大学金融发展研究院院长田利辉对记者表示,中小券商应寻找细分市场,发展特色业务,提升品牌价值,结合区位优势开拓区域性市场和下沉市场,提升自身竞争力。

陈辉认为,这可能对寿险业的产品结构产生影响。此次下调结算利率上限之后,寿险业相比传统寿险的竞争优势进一步缩小。

# 信托行业首份2023年度业绩快报出炉 陕国投A归母净利润同比增长超30%

■本报记者 张安

1月8日晚间,陕国投A发布的2023年度业绩快报显示:报告期内,公司实现营业收入27.35亿元,同比增长42.03%;归属于上市公司股东的净利润为10.89亿元,同比增长30.05%;扣除非经常性损益后的归属于上市公司股东的净利润为10.45亿元,同比增长39.56%。作为信托行业披露的首份2023年度业绩快报,陕国投A实现了营收、净利润的明显增长。

陕国投A称,报告期内,营业收入及净利润增长主要是转型创新,公司力推信托主业按监管政策导向取得转型新成效,业务模式、盈利模式逐步重构定型。同时,非公开发行完成后,公司资本实力进一步增强,自有资金多元化运作稳健,效益良好。公司管理信托规模达到5432.61亿元。截至2022年末,公司信托资产规模为2833.42亿元,同比增长91.73%。

从全行业来看,此前不久,中国信托业协会发布2023年三季度末信托公司主要业务数据表明,行业取得稳中向好的业绩表现。

## 积极服务实体经济发展

对于公司的业绩表现,陕国投A相关人士向《证券日报》记者表示,2023年,公司利用定增后的

新增资本金,提升固有资产收益水平,推动固有业务向精细化、专业化发展。同时,公司顺应信托三类监管导向持续优化业务结构,在资产管理信托、资产服务信托领域均取得亮眼成绩。

2023年,陕国投A资产管理信托规模突破2000亿元。资产服务信托聚焦核心客户开展“资产服务+”,规模达到3000亿元。

上述陕国投A相关人士表示,报告期内,公司发挥信托投融资功能,实体经济高质量发展。2023年,为陕西省重点项目建设提供资金496.2亿元,支持“一带一路”中欧班列、引汉济渭工程、昆明池重大水利枢纽、秦创原创新生态城等综合配套项目建设。

## 主营业务仍待加强

用益信托研究员喻智向《证券日报》记者表示,信托业去年三季度业绩表现尚可,营业收入和利润指标基本上达到2022年同期水平。

据中国信托业协会发布的2023年三季度末信托公司主要业务数据,截至2023年三季度末,信托资产规模余额为22.64万亿元,较二季度末增加9580.46亿元,同比增幅7.45%。自2022年第二季度同比增长转正以来,目前已连续6个季度实现正增长。信托公



司去年前三季度实现经营收入651.23亿元,同比下降3.31%;利润总额406.20亿元,同比增长6.61%。

从收入结构来看,2023年前三季度,信托业务收入规模为387.38亿元,占比59.48%,同比下降21.84%;信托主营业务的收入

能力仍有待进一步恢复提升;投资收益达到221.06亿元,占比33.95%;利息收入余额为33.64亿元,占比6.20%。按功能分类来看,2023年前三季度,融资类信托、投资类信托、事务管理类信托余额分别为3.25万亿元、10.69亿元、8.70万亿元,同比增长

5.57%、增长16%、下跌0.86%

“分项指标里,信托业务收入下滑比较明显,主营业务难以支撑业绩。投资业务收入是信托公司收入增长的主要支撑点。”喻智进一步表示,从2023年来看,信托行业投资业务收入相对较好,全年业绩大概率企稳回升。

# 万能险结算利率将告别“4%以上” 约20家险企超百款产品受影响

■本报记者 冷翠华

备受市场关注的万能险结算利率的上限即将进一步下调。

1月9日,记者从多家险企了解到,近期保险公司接到监管部门通知,从2024年1月份起,各家公司的万能险结算利率不超过4%(年化,下同),到2024年6月份应进一步压缩,或将视情况分为3.8%和3.5%两个上限档位。

这是继2020年万能险结算利率告别“5%以上”的上限后,又一次下调上限。业内人士认为,结算利率再次下调的根本原因还是在防范利差损风险,短期内,对部分险企尤其是部分中小险企的产品吸引力可能会有所削弱。

## 结算利率上限继续下调

根据监管部门最新通知,从2024年1月份起,万能险结算利率不能超过4%,根据最新数据(2023

年11月份)统计,有18家保险公司的107款万能险将下调结算利率。同时,一家人身险公司相关负责人向记者介绍,部分公司在“开门红”期间还将上调结算利率以增加产品吸引力,这意味着2024年1月份要下调结算利率的可能涉及约20家保险公司的一百多款万能险。

结算利率相当于万能险的收益率,对于消费者来说,结算利率越高收益越高,万能险也越有吸引力;对险企来说,万能险畅销有利于其现金流收入,但这对其投资能力的要求也越高,结算利率过高则蕴藏着利差损风险。

近年来,我国万能险的发展经历了突飞猛进之后的持续回落。2015年、2016年,人身险公司万能险保费分别同比增长95%、53.86%。同时,万能险结算利率普遍高于5%,2016年部分万能险的结算利率高达8%,23款产品结算利率在7%及以上。而在股票市场屡屡挂牌上市公司的主力正是险企的万

能险账户。

此后,随着市场形势、监管政策等诸多因素的变化,万能险结算利率逐步下行,保费规模增长速度放缓。同时,险企的利差损风险逐步显现。2020年8月份,原银保监会人身险部约谈12家人身险公司总经理和总精算师,主因是部分万能险的结算利率已经高于账户的实际投资收益。

2020年、2021年以及2022年万能险保费呈连年下降态势,各年度保费分别为7044亿元、6479亿元以及5624亿元。从万能险结算利率来看,分化态势较为明显。《证券日报》记者根据Wind资讯数据,2023年11月份,发布了结算利率的884款保险产品,107款产品结算利率超过4%,占比12.1%;303款产品结算利率在3%及以下,占比34.3%。其中,结算利率最高的为4.95%,均来自同一家险企的3款万能险;2款产品结算利率为4.75%,为另一家寿险公

司的两款万能险。

## 万能险仍有相对吸引力

业内人士一致认为,调降万能险结算利率上限最主要的是防范利差损风险。由于目前结算利率高于4%的万能险占比较小,因此对行业整体的影响相对较小,对于保险公司而言,影响较为分化,部分采取高结算利率策略来提升竞争力的中小险企短期或受较大影响。

星图金融研究院研究员黄大智对《证券日报》记者分析,近几年,保险公司在资产端面临利率下行、“资产荒”等难题,投资收益持续走低,这就要求保险公司必须在负债端降低成本,防止利差损风险。

国家金融监督管理总局数据显示,2023年前三季度,保险资金年化财务收益率为2.92%。中央财经大学中国精算科技实验室主任

陈辉认为,结合2023年第四季度资本市场的情况,预计2023年度保险资金运用收益率在3%以下。2022年保险资金年化财务收益率为3.76%,2023年比2022年下降约一个百分点。

中国精算师协会创始会员徐昱琛也认为,如果保险公司的万能险结算利率长期高于其实际投资收益,对保险公司的盈利能力将产生不利影响,因此,下调结算利率上限很有必要。不过,由于市场整体利率也在持续下降,尤其是银行存款利率连续下调,因此,万能险仍有相对吸引力。

从下调万能险结算利率上限的影响来看,黄大智认为,一方面,这有利于保险公司降低成本,缓解负债端的压力,但同时在短期内也可能削弱万能险的竞争力。

陈辉认为,这可能对寿险业的产品结构产生影响。此次下调结算利率上限之后,万能险相比传统寿险的竞争优势进一步缩小。