

新能源汽车“价格战”将引发车险降价?

业界:车险价格还受出险率等多因素影响

■本报记者 苏向果
见习记者 杨笑寒

3月份以来,龙年车市“价格战”持续升温,为争夺新能源车行业的市场份额,多家新能源车企宣布对部分品牌进行降价或开启限时优惠,这引发市场对新能源车行业上下游产业链的广泛关注。其中,保险业及消费者颇为关注的是,新能源车型广泛降价是否会拉低新能源车险的价格?

对此,多位业内人士对《证券日报》记者表示,理论上,新能源品牌车型的广泛降价,会带动新能源车险价格的相应下降。但实际上,新能源车险价格还受出险率、赔付率、保险公司的风险评估及定价能力等因素影响。

车险价格变化受多因素影响

3月份以来,多家车企宣布降价。公开数据显示,自比亚迪、特斯拉两家新能源车企在3月1日推出品牌降价和优惠降价政策以来,截至3月4日,已有十余家车企宣布降价或开启限时优惠。

新能源车品牌车型的降价引发了保险业和车主对于新能源车险是否会跟进降价的关注。对此,新能源车企保险服务商车车科技CEO张磊对《证券日报》记者分析称,理论上来看,新能源车品牌车型的广泛降价,会带动新能源车险价格的相应下降。因为车险的价格往往与车辆的价格紧密相关,车辆价格降低,相应的保费也可能会有所减少,这是因为车险保费通常是基于车辆的价值、维修成本等因素来计算的。

但新能源车险价格的实际变化则受多种因素影响,具有不确定性。张磊进一步表示,需要注意的是,车险价格不仅仅取决于车辆价格,还受到其他多种因素的影响,一是受新能源车型的出险率和赔付率变化的影响,如果出险率和赔付

率降低,则车险价格有可能会降低;二是保险公司风险评估和定价能力是否有所提升,如果提升,则有可能会降价。

张磊坦言,目前,整个新能源汽车市场成熟度和数据积累不够,保险公司很难更精准地进行风险评估和定价。这些问题也导致了大部分保险公司难以在承保端实现盈利,从而造成新能源车主在投保时遇到了诸多困难以及高保费的困境。总之,新能源品牌车型的广泛降价可能会对新能源车险价格产生一定影响,但具体的影响程度和趋势还需要综合考虑多种因素。

实际上,由于理赔数据积累不够、险企风险评估能力有待提升等诸多原因,目前不少险企在新能源车险领域存在承保亏损现象。而车主则认为目前的新能源车险的保费偏贵,“投保不起”。数据也显示,与传统燃油车不同,新能源车险的价格较传统商业车险高出不少,2023年新能源车险的车均保费高达4003元,而传统商业车险车均保费为2209元,前者是后者的约1.8倍。

新能源车险是机遇也是挑战

尽管面临诸多承保痛点,但新能源车险的发展已然成为行业增长点。

近年来,新能源汽车市场发展迅猛。中国汽车工业协会发布数据显示,2023年,新能源汽车产销分别完成958.7万辆和949.5万辆,同比分别增长35.8%和37.9%,市场占有率达到31.6%;新能源汽车国内销量829.2万辆,同比增长33.5%。

新能源车市场的快速发展,也引发头部财险公司新能源车险保费的快速增长。数据显示,2023年上半年,人保财险新能源车承保数量达282.4万辆,同比提升54.4%,车险保费收入约126亿元,

同比增长了54.7%,保费占比9.4%;太保产险新能源车原保险保费收入同比增长65.1%。



同比增长了54.7%,保费占比9.4%;太保产险新能源车原保险保费收入同比增长65.1%。

从趋势来看,新能源汽车销量的持续增长将促使新能源车险成为车险行业发展的重点方向。张磊表示,从增长前景看,随着新能源汽车的不断普及,车险市场格局有望迎来新的变化。预计2024年新能源车险市场达到1000亿元,2025年达到2000亿元。到2025年底,至少有四分之一的车险市场份额将由新能源车险贡献。

方正证券分析师卢珊珊认为,未来随着新能源汽车渗透率持续提升,车险保费规模或将持续提升。尽管业内公认新能源车险市场潜力巨大,但由于保险公司对新能源车险的经营经验不足,目前新能源车险的出险率、赔付率均维持高位,保费也相较传统燃油车更贵。

基于此,不少保险公司,尤其是中小险企对布局新能源车险的兴趣减弱,部分险企甚至对新能源车采取“一刀切”的拒保、限制承保等措施。

也是由于上述原因,今年1月份,监管部门下发《关于做好新能源车险承保工作的通知》,明确交强险不得拒保,商业险承保等不得在系统管控、核保政策等方面对特定新能源车型采取“一刀切”等不合理的限制承保措施,调整对新能源车险设置的不合理考核目标。

这一要求也对中小险企承保新能源车险领域提出了挑战。张磊认为,中小险企在承保领域,面临最大的难点是,相较于头部财险公司来说,更缺乏数据的积累,在面对新能源汽车技术不断迭代的情况下,保费定价难度加大,同时也很难获得好的承保标的。

“从目前的市场格局来看,财险‘老三家’(人保财险、太保产险、平安产险)无论是在传统燃油车还是新能源车方面,优势确实非常明显,短期很难撼动。”张磊进一步表示,但如果中小险企能够找准定位,在细分市场上还有机会增强自己的竞争力。例如,在客户种类、渠道和区域布局上,都存在差异化布局的机会。关键是要“动起来,不要怕”,要在细分市场上集中资源投入形成核心竞争力。

燕梳新学堂创始人施辉也告诉《证券日报》记者,新能源车险既是机遇也是挑战。新能源车险的成本结构发生了很大变化,以传统车险方式经营新能源车险可能面临很大的亏损风险压力。因此中小险企必须依靠数据驱动、科技驱动,打磨完善自身产品的竞价模型,从而增加在新能源车险市场中的竞争力。

田利辉对记者表示,上市银行提升投资者回报需要良好的盈利能力、充足的资本储备、有效的风险管理能力和合理的业务模式及战略定位等因素予以支撑。提升投资者回报的基础是提高银行盈利能力。这需要银行优化业务结构,提高贷款质量,降低运营成本;调整债务和股权的比例,优化资本结构,降低资本成本;加强信贷风险管理、市场风险管理和操作风险管理,降低潜在的风险损失等。同时,上市银行还需加强科技创新和数字化转型,需要提升人才培养和管理能力,提升银行的专业化水平和创新能力。

多家上市银行向投资者释放积极回报预期

■本报记者 熊悦

股息率、分红率一直以来是银行股投资者关注的焦点。《证券日报》记者注意到,沪深交易所投资者互动平台上,近期投资者对上市银行分红、股息情况颇为关心。

据记者不完全统计,2月份以来,平安银行、宁波银行、江苏银行等近10家上市银行接到投资者提问,内容多涉及分红、股息。如有投资者于3月1日提问某城商行,“请问贵公司本年度分红计划是如何考虑的,是否会加大分红力度?”也有投资者询问某城商行有关市值管理的规划进展,以及能否进一步

提高高分红比例等。

其中不少上市银行向投资者释放出较为积极的回报预期。如平安银行于2月29日回答投资者分红相关问题时表示:“本行分红方案综合考虑股东投资回报、监管机构对资本充足率的要求以及本行业务可持续发展等因素制定。未来,本行在条件具备的情况下,有意愿提高分红率。”

近日,宁波银行、平安银行、西安银行等先后发布的“质量回报提升”行动方案中,也均提及重视投资者回报。

如宁波银行相关公告中提到,在持续提升经营质效的同时,公司

高度重视股东回报,统筹好业务发展需要与股东回报的动态平衡,合理制定利润分配政策,积极进行现金分红,切实让投资者分享公司的发展成果,提升投资者获得感。上市以来,该行累计分红258.98亿元。

南开大学金融发展研究院院长田利辉对《证券日报》记者表示,对于如何提升投资者回报,上市银行应该考虑适当提高现金分红比例;同时,需不断优化股利分配政策,并保持相对稳定的股利分配,让投资者对回报有更明确的预期。此外,还需加强市值管理,合理提高市值和增强股价表现等。

值得关注的是,上市银行一方

面要承担经济社会发展的金融服务功能,另一方面需为股东带来合理的投资回报。业内人士分析,平衡好业务持续健康发展与股东综合回报二者间的关系,也是上市银行的一项重要课题。

从根本而言,上市银行持续、稳定的分红派息需要以自身优质的经营基本面作为支撑。数据显示,2022年,上市银行年度现金分红比例在30%以上的有15家,在20%以上的有35家,整体分红比例较高。当年,42家上市银行中有38家的归母净利润实现同比增长。就2023年的情况而言,截至目前,已经披露年度业绩快报的11家上市银行,归母净

多家民营银行跟进下调存款利率 净息差仍保持相对优势

■本报记者 彭妍

近日,多家民营银行相继调整存款利率。引人关注的是,与国有大行、股份制银行1年期至5年期定期存款利率普遍低于3%不同,不少民营银行调整后的3年期、5年期定期存款利率仍高于3%。

星图金融研究院副院长薛洪言对《证券日报》记者表示,本轮民营银行密集下调存款利率,应该是对年初由国有大行引领的新一轮存款“降息”的跟随式反应。当前,全行业均面临较大的净息差收窄压力,全国性银行“降息”为地方中小银行“降息”打开了空间,中小银行跟进“降息”是大概率事件。

部分品种下调30个基点

3月1日,众邦银行官网更新了其人民币存款利率表。该行2年期、3年期、5年期定期存款(均指整存整取)挂牌利率分别为2.1%、

2.65%和2.7%,均较此前挂牌利率下调了30个基点。众邦银行上次更新人民币存款利率表的时间是2023年8月1日,当时的2年期、3年期、5年期整存整取存款挂牌利率分别为2.4%、2.95%、3%。

振兴银行2月1日起已执行其最新存款挂牌利率,2年期、3年期、5年期定期存款挂牌利率分别为2.85%、3.39%、3.6%。记者注意到,多数银行调整后的定期存款挂牌利率较此前有所下降。

值得一提的是,虽然不少民营银行近期调降了部分期限存款挂牌利率,但与多数国有大行、股份制银行的同期限挂牌利率相比,仍然具有利率优势。

2023年12月份,国有大行存款挂牌利率下调,调整后的工商银行、农业银行、中国银行、建设银行2年、3年、5年期定期存款挂牌利率均降至1.65%、1.95%、2%。

据记者梳理,目前仍有部分民营银行3年期、5年期整存整取产品

的挂牌利率超3%。比如华通银行、富民银行5年期整存整取存款挂牌利率分别为3.9%、3.75%。

中国银行研究院研究员杜阳在接受《证券日报》记者采访时表示,在LPR进一步下调的背景下,民营银行调整存款挂牌利率有利于压降负债端成本,保证净息差位于合理水平,实现经营的可持续性。但相对而言,存款挂牌利率水平仍高于国有大行,一方面,相较于国有大行,民营银行在揽储能力、市场认可度、风险管理等方面存在一定差距,故其对存款产品的定价会适当高于国有大行。另一方面,当前民营银行业务发展较快,对资金需求较高,会适当提高存款利率,吸引居民存款,以保证资产端业务的顺利开展。

银行业净息差仍有收窄压力

民营银行一直以较高利率吸

收存款。从2023年情况看,民营银行净息差显著高于其他类型银行。国家金融监督管理总局2月21日公布的数据显示,2023年一季度至四季度,商业银行净息差分别为1.74%、1.74%、1.73%、1.69%,呈下降趋势。而2023年四季度,民营银行净息差为4.39%,较2023年一季度上升0.28个百分点。

对于银行业整体净息差趋势,薛洪言认为,今年银行业净息差仍有收窄压力,首先是存量贷款重定价效应,去年“降息”以及存量房贷利率调降的部分效果会在今年体现出来;其次是实际利率处于高位,今年仍有继续“降息”的必要,在存款定期化背景下,“降息”会继续压降净息差。

在杜阳看来,在利率市场化机制作用下,民营银行将增强主动负债意识,合理安排资产配置,避免流动性错配以及负债成本盲目拉高等问题,使自身能够有更多让利于实体经济的空间。预计银行在

利润均同比增长。

田利辉对记者表示,上市银行提升投资者回报需要良好的盈利能力、充足的资本储备、有效的风险管理能力和合理的业务模式及战略定位等因素予以支撑。提升投资者回报的基础是提高银行盈利能力。这需要银行优化业务结构,提高贷款质量,降低运营成本;调整债务和股权的比例,优化资本结构,降低资本成本;加强信贷风险管理、市场风险管理和操作风险管理,降低潜在的风险损失等。同时,上市银行还需加强科技创新和数字化转型,需要提升人才培养和管理能力,提升银行的专业化水平和创新能力。

田利辉对记者表示,上市银行提升投资者回报需要良好的盈利能力、充足的资本储备、有效的风险管理能力和合理的业务模式及战略定位等因素予以支撑。提升投资者回报的基础是提高银行盈利能力。这需要银行优化业务结构,提高贷款质量,降低运营成本;调整债务和股权的比例,优化资本结构,降低资本成本;加强信贷风险管理、市场风险管理和操作风险管理,降低潜在的风险损失等。同时,上市银行还需加强科技创新和数字化转型,需要提升人才培养和管理能力,提升银行的专业化水平和创新能力。

500亿元险资私募正在运作 分析人士:大概率已入市

■本报记者 冷翠华

总规模500亿元的险资私募基金或已开始入市。根据中国证券投资基金业协会(以下简称“中基协”)信息,目前,鸿鹄志远(上海)私募投资基金有限公司(以下简称“鸿鹄私募”)已经完成备案,运作状态为“正在运作”,基金托管人为广发银行股份有限公司。此前,鸿鹄私募的基金管理人国丰兴华(北京)私募基金管理有限公司(以下简称“国丰兴华”)已经完成备案,中基协信息显示,目前国丰兴华已经有正在管理的私募基金。

根据新华保险和中国人寿此前公告信息,鸿鹄私募由新华保险与中国人寿分别出资250亿元共同发起设立,国丰兴华则是由新华保险子公司新华资产和中国人寿子公司国寿资产分别出资500万元共同发起设立。

两家头部险企联手设立私募证券投资基金,且总规模高达500亿元,鸿鹄私募持续“吸睛”,其决策模式、投资策略、运营方式受到业内高度关注。分析人士认为,这既是险资践行长期投资理念的一次大胆尝试,也肩负着长期资金积极入市,真正成为资本市场“压舱石”的使命。

人保资本股权投资原总裁、凯利资本总裁张令佳对《证券日报》记者分析称,从一般的私募基金来看,产品成立与投资者的资金到位之间可能存在时间差,但由于鸿鹄私募是公司制基金,且由两家险企巨头共同出资设立,因此,基本没有时间差的问题,更大的可能是,目前两家险企股东的实缴资本已经部分到位。同时,结合当前的市场环境以及鸿鹄私募的使命,鸿鹄私募很可能已经开始入市,最保守估计也已经处在“箭在弦上”的状态。

根据新华保险此前公告,新华保险与中国人寿以人民币现金方式对鸿鹄私募进行出资。原则上在基金设立之日起一年内完成全部实缴出资(经基金管理人投资决策委员会决策可以调整)。基金管理人公司将结合基金的投资和运营需求,确定各期出资的具体金额和出资时间,向基金股东签发缴付出资通知。

从投资范围看,其将投资上市公司股票、货币市场基金、银行存款、国债逆回购等现金管理类投资品种。

跨境支付机构连连数字 通过港交所主板上市聆讯

■本报记者 李冰

跨境支付机构赴港IPO迎新进展。3月3日,据港交所披露,连连数字科技股份有限公司(以下简称“连连数字”)通过港交所主板上市聆讯,中金公司、摩根大通为其联席保荐人。

IPO迎新进展

资料显示,连连数字成立于2009年,是一家提供数字支付服务及增值服务的公司。主要提供数字支付服务(包括收款、付款、收单、汇兑、虚拟银行卡及聚合支付等)及增值服务(数字化营销、运营支持、引流服务、账户及电子钱包、软件开发服务等),以赋能全球贸易活动。

2020年,连连数字与美国运通合资成立的连连(杭州)技术服务有限公司,是中国境内第一家持牌的中外合资银行卡清算机构。

据了解,连连数字于2023年6月30日向港交所递交上市招股书,今年2月18日,中国证券监督管理委员会发布了《关于连连数字科技股份有限公司境外发行上市备案通知书》(以下简称《通知书》)。据《通知书》披露,连连数字拟发行不超过约2.06亿股境外上市普通股并在中国香港联合交易所上市。

财务方面,2020年至2022年,连连数字收入分别为5.89亿元、6.44亿元、7.43亿元,复合年均增长率为12.3%;2023年前9个月收入达7.37亿元,同比增长38.4%。

“从连连数字上市节奏来看,其较为稳扎稳打,属于‘正常速度’。从目前上市进程来看,该公司大概率将成为2024年首家上市的跨境支付机构。”博通咨询金融业资深分析师王蓬博对《证券日报》记者表示,从连连数字自身业绩情况来看,该公司处于行业上游水平。

跨境支付大有可为

据披露,截至2023年12月31日,连连数字建立了由64项支付牌照及相关资质组成的全球牌照布局。凭借全球牌照布局以及与业务合作方开展合作,连连数字能够为客户提供在全球及区域性电商平台开展贸易活动提供服务,范围覆盖超过100个国家和地区并支持使用超过130种货币进行交易。

招股书显示,通过为中国及全球的商户及企业提供和提供全方位解决方案,连连数字深入涉足多个不同行业的全球贸易活动。截至2023年9月30日,连连数字累计服务了约320万家来自电商、服务业及制造业等各行业的商户及企业,2023年前9个月的数字支付服务总支付额为1.31万亿元,同比增长45.5%。

从行业视角来看,连连数字瞄准的市场目前仍大有可为。王蓬博认为:“目前跨境支付领域是国家政策较为看重且扶持的领域,机构间竞争也未见高下,可以说机构在跨境支付领域业务发展大有可为,市场仍处于一片‘蓝海’。其中跨境电商出口和小额B2B贸易发展,包括在线教育和游戏等‘出海’,基本上都是第三方跨境支付机构的战场,可以看到其市场足够大,相关机构的发展前景可期。”