

前10个月新能源车险保费同比大增53% 比亚迪、小米等新“玩家”相继入局

■本报记者 冷翠华

新能源车险保费快速增长，“下场”参与业务的机构主体也持续增加。

《证券日报》记者从业内获得的独家数据显示，今年前10个月，新能源车商业车险保费达907亿元，同比增长52.74%，远超全行业车险整体保费4.06%的同比增速。

业内人士认为，新能源车商业车险保费快速增长，主要是受新能源汽车销量持续提升的带动，也与新能源车险保费较高有关。同时，近期车险市场又将迎来新“玩家”，市场将持续变革，有诸多“看点”。

比亚迪财险车均保费4700元

今年前10个月，在行业车险保费平稳增长的背景下，新能源车险保费表现亮眼。数据显示，前10个月，新能源车商业车险保费同比增长超五成。

新能源汽车市场快速发展，占有率持续提升，是新能源车险快速增长的重要原因之一。乘联会数据显示，今年前9个月，新能源汽车产销分别完成831.6万辆和832万辆，同比分别增长31.7%和32.5%。“新能源汽车销量大涨直接推动了新能源车险的快速增长。”车车科技CEO张磊对《证券日报》记者表示。同时，由于当前新能源车险仍具有出险率高、赔付率高（也被称为“双高”）的特点，导致新能源车险保费居高不下，也拉动了新能源车险保费增长。

科波拉汽车咨询服务（青岛）有限公司创始人、首席执行官王浩对记者表示，受限新能源车险“双高”特点，此前不少中小险企对新能源车险态度谨慎，今年更多财险公司开始“下场”，新能源汽车的承保率持续提升，这也带动新能源车险保费快速增长。

从保险公司来看，大型险企在新能源车险布局早、重视度高，是推动新能源车险发展的重要力量。11月8日，中国人保集团和人

保财险联合举行投资者开放日，主题即为“新能源车险高质量发展的探索与实践”。

据人保财险个人客户业务中心总经理袁辉介绍，2021年到2023年，人保财险新能源车险保费年均复合增长率86.4%，累计风险保障金额超39万亿元。

同时，对于新能源车险高质量发展整体规划和布局，中国人保将从三方面着力，一是加强外部大数据合作和新兴科技工具引入；二是加强新能源+智能网联+飞行汽车保险产品创新；三是加强车险承保、理赔、风险减量服务全面升级。

从新入局的比亚迪财险来看，今年前三季度，其取得车险保费收入4.85亿元，不过由于其在今年5月份恢复业务，因此实际经营时长约4个月。王浩表示，比亚迪拥有惊人的销量，为其拓展车险业务打下了基础；其次，比亚迪在国内有数量庞大的授权经销商作为其开展车险业务的优质渠道，借助于新车投保+车辆续保可以快速提升业务量；再次，比亚迪拥有完整的产业链、服务体系和数据，在车险经营中的成本和风控有一定优势。

车均保费方面，前三季度，比亚迪财险的车均保费为4700元，较上半年下降了200元，但仍显著高于人保财险、平安财险、太保财险的车均保费（均不到3000元）。张磊表示，目前新能源汽车的单均保费高于传统燃油车。比亚迪是新能源汽车的头部企业，从承保自家车辆切入市场。随着市场占有率的提升，承保车辆类型的多元化，比亚迪财险的车均保费有望逐步下降。

市场迎来更多参与者

在新能源车险保费快速增长的同时，近期，更多险企相继“入场”，参与主体持续增多。业内人士认为，这将给新能源车险市场带来更大变革，或有利于促进新能源车险保费下降，并推动车险市场改革更加深入。

近期，爱和谊日生同和财产保



魏健琪/制图

险(中国)有限公司获批开办车险相关业务。同时，国家金融监督管理总局批复北京法巴天星财产保险股份有限公司筹建，该公司由法国巴黎保险集团、四川银米科技有限责任公司、大众汽车金融服务海外股份公司共同筹建。天眼查APP显示，四川银米科技有限责任公司由北京小米电子技术有限公司100%持股，而雷军在北京小米电子技术有限公司的持股比例为90%，为该公司实际控制人。这意味着，小米将“曲线”拿到保险牌照。

张磊认为，小米深度参与保险业务，有望降低保险费用，为消费者带来实惠，从而提升品牌知名度；同时，可以结合“人、车、家”场景创新保险产品；此外，有助于完善汽车服务生态。

在王浩看来，造车新势力的运营模式，均采用“产品提供+用户运营+服务赢利”的模式，小米也不例外。针对庞大的用户群，小米涉足车险，既可以在汽车之外开发衍生价值，也能更好地服务用户，并锁定稳定的售后服务资源。

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，随着我国持续推进金融高水平对外开放，外资机构积极布局中国市场，将对我国财险市场带来多方面影响。一方面，新的保险机构可以丰富市场主体，给消费者更多选择，尤其是在当前遭遇一定困境的新能源车险领域，有利于引入多元化的创新；另一方面，成熟市场的国际巨头可以带来国际先进的经营管理模式。

业内人士认为，随着新能源车险市场参与者越来越多，尤其是造车新势力“下场”，新能源车险市场或将发生深刻变化。张磊表示，长期看，新能源车险保费将逐步下降。一是，新能源车是智能汽车，具备智能网联功能，有利于险企的风险定价更加精准并持续优化；二是，车企的参与在售后维修方面可以实现闭环，一定程度上实现减损；三是车企可以利用自身技术优势，实现从投保到理赔的全流程数字化。

“随着新能源汽车的新车销售

占比和保有量不断增加，新能源车险在财险公司的业务版图中心愈发重要。”周瑾表示，面对新能源车险，在专业数据和技术门槛方面、销售场景和渠道生态方面，以及客户服务和定价风控方面，保险公司都需要车企的支持和协同。因此，车企入局新能源车险，对解决当前新能源车险发展的困境非常有利。

周瑾表示，未来新能源车险的良好发展，必须由车企和险企协同配合，实现共赢。一方面，车企在提高汽车性能和降低汽车制造成本的同时，也要控制消费者的养护成本；另一方面，险企需要基于更多的数据和经验积累，丰富定价因子和精算模型，优化风控和运营能力。

近期发布的《国务院关于加强监管防范风险推动保险业高质量发展的若干意见》(业内称之为“保险业新‘国十条’”)提出：“以新能源汽车商业保险为重点，深化车险综合改革。”业内人士认为，随着新能源车险市场持续壮大，参与主体持续增加，未来更深入的改革值得期待。

10万亿元化债如何影响银行业？ 业内称利好银行资产质量改善

■本报记者 杨洁

近日，全国人大常委会常务委员会批准了《国务院关于提请审议增加地方政府债务限额置换存量隐性债务的议案》，增加地方政府债务限额6万亿元，用于置换地方隐性债务。此外，从2024年开始，我国将连续五年每年从新增地方政府专项债券中安排8000亿元，专门用于化债，累计可置换隐性债务4万亿元。两者合计，将直接增加地方化债资源10万亿元。

在业内人士看来，本轮增量财政政策将取得积极政策效应。中国银行研究院研究员范若滢表示，这有助于有效减轻地方政府偿债

压力，激发地方政府发展经济的动力和能力。通过新一轮大规模债务置换，以利率更低、周期更长的地方政府债券置换举债成本高、周期短的地方隐性债务，五年累计可节约6000亿元左右利息支出。这可以有效减轻地方政府历史债务包袱，释放财力空间，从而腾出更多的财力和精力用于发展经济。同时，向社会各界释放积极的政策信号，有利于稳定市场预期。此外，有利于畅通地方政府资金链条，提升市场活力。

商业银行作为地方债务的主要债权人之一，本轮债务置换对商业银行的影响也受到市场关注。综合各方观点来看，新增化债资源10万亿元，在减轻地方偿债压力的

同时，商业银行涉政资产风险逐步化解，利好银行资产质量改善，将大幅缓解市场对城投基建类贷款不良暴露的担忧。

浙商证券研究报告表示，短期来看，地方政府债务置换隐性债务资金到位后，会带来隐性债务对应的项目贷款提前偿还，可能会使得商业银行贷款净增量减少，部分商业银行可能会面临资产荒的压力。长期来看，地方化债压力减轻后，可以更大力度支持投资和消费，科技创新，有利于商业银行资产更加良性增长。

某城商行华北地区分行人士对《证券日报》记者表示：“短期内能预见的是，此次化债政策对地方及当地银行有积极影响，可以减轻

当地政府债务，有助于提升商业银行的资产质量。”

光大银行金融市场部宏观研究员周茂华对《证券日报》记者表示，随着化债政策落地，将对商业银行产生积极正面影响，有助于改善金融资产质量。一方面，改善地方财政负债结构，提升偿债和融资能力，部分银行潜在地方债不良风险降低；另一方面，地方政府轻装上阵，更多资源用于发展经济，利好银行存款与信贷产品服务需求。同时，政府债券大量发行、债务重组、资产管理等也将拓展商业银行业务发展空间。

中金公司分析员林英奇发布观点称，本轮债务置换可能小幅降低银行的利息收入，但能够降低相

关敞口的长期风险，通过改善资产质量、减少信用成本的方式能够基本对冲净息差下降的影响，也能够节约资本消耗。

从机构调研的情况来看，海通国际近期调研了3家农商行、3家股份行、6家城商行，银行普遍认为化债对其影响不大。有影响的银行表示，净息差影响仅2BP(基点)，或者化债高峰期已过。

海通国际研报表示，在总体化债额度有限的情况下，将优先以低利率置换信用风险高的部分。从银行业绩的角度，这既减少了减值损失，同时在信贷需求有限的情况下，保留了高质量的利息收入，在资产质量和净息差两方面形成支撑作用。

超八成主动权益类基金年内浮盈 首尾产品业绩分化

■本报记者 方凌晨

权益市场持续回暖，主动权益类基金(包括普通股票型基金、灵活配置型基金、偏股混合型基金和平衡混合型基金)整体表现向好。截至11月12日，今年以来已有超八成产品浮盈，其中有23只产品年内浮盈50%以上。

不过，在整体收益向好的同时，基金产品业绩分化也进一步加大，首尾产品业绩相差逾100个百分点。

23只产品 年内浮盈超50%

Wind资讯数据显示，截至11月12日，可统计年内收益数据的主动

权益类基金共计4494只(仅统计主代码)，其中有3743只产品实现浮盈，占比约为83%。

在业绩领跑的一众基金中，逾600只基金年内浮盈20%以上，更有23只基金浮盈超50%。具体来看，国融融盛龙头严选A以69.13%的年内浮盈成为“领头羊”，大摩数字经济A、东财数字经济优选A分别以65.39%、65.21%的业绩紧随其后；另有诺安积极回报A、华夏见龙精选、西部利得策略优选A、长城半导体产业A等基金年内浮盈也在50%以上。

国融融盛龙头严选A基金经理周德生在季报中透露投资策略称：“2024年一季度，本产品一方面配置算力板块，另一方面加大半导体等科技领域其他行业配

置。二季度，相关公司业绩继续高速增长，估值相对合理，本产品继续重点配置了算力板块，同时挖掘了人工智能与算力领域新的机会。三季度，考虑到市场估值较低，以及美联储加息后可能的政策变化，本产品增加了金融科技板块的配置，取得不错收益。展望未来，随着政策逐步出台，经济有望企稳回升，市场仍然有很多机会，本产品将从基本面的角度继续挖掘潜力板块。”

首尾产品业绩 相差逾100个百分点

在整体收益向好的同时，主动权益类基金产品的业绩分化也在进一步加大，有20余只基金年内浮

亏超20%。整体来看，主动权益类基金首尾产品业绩相差逾100个百分点。

以金元顺安优质精选A为例，该基金年内浮盈达36%。对比其今年一季度末、二季度末、三季度末的持仓情况来看，该基金每季度的调仓力度均较大，三个季度末的前十大重仓股几乎全部调换，个股选择的覆盖面也较广。不过，基金管理人的积极调仓似乎并未带来更好的业绩表现。从该产品三季度末的持仓情况来看，电力板块是其投资的主要方向，其重仓股中出现了申能股份等多家电力相关公司。而相较于其他科技类等股票，电力板块在此轮行情中表现并不突出。

对于未来A股市场的走势和投

资机会，摩根士丹利基金分析称，当前市场处于业绩真空期，估值因子优于业绩因子，主题板块的活跃度预计能够维持，寻找产能供给拐点、业绩拐点为更有效的策略，在部分中游制造领域出现的概率较大。“中期而言，我们对市场保持乐观看法，短期经济数据出现改善迹象，未来仍有政策值得期待，这为明年上市公司业绩改善提供了很好的基础。”

华泰基金首席投资官周晶表示：“内需的加强、化债和保交楼等政策方向有望带来市场信心的修复。未来政策落地如能带来经济数据边际好转，A股市场有望延续上升趋势，内需方向值得重视。国内自主可控的科技方向可能会增加投资，迎来上涨机会。”

券商业绩说明会回应市场热点

资管业务布局、并购重组计划备受关注

■本报记者 周尚仟
见习记者 于宏

作为上市券商与投资者之间沟通的重要纽带，业绩说明会不仅为投资者提供了一个平台，能够快速且准确地掌握券商价值、发展现状以及经营理念等关键信息，更是券商展现自身实力与战略规划的重要窗口。

截至11月12日，已有中信证券、华泰证券等8家券商召开了三季度业绩说明会。对于业绩弹性、资管、自营等业务的布局以及近期“开户热”、如何把握行业并购重组机遇等热点话题，各券商均给予了详尽解答，传递出多方面的积极信号。

自营、资管业务成焦点

回顾前三季度，上市券商的整体业绩表现较稳，而资管和自营业务更是展现出了较强的弹性和韧性。其中，自营业务作为上市券商业绩的重要支柱，其净收入同比增长28.1%，继续为上市券商的盈利贡献重要力量。而资管业务则展现出充分的增长潜力，成为上市券商业绩亮点之一，25家上市券商的资管业务净收入实现同比增长，对整体业绩的贡献度有望进一步提升。

在此背景下，投资者对上市券商在资管、自营业务方面的布局策略颇为关注。在业绩说明会上，多家券商纷纷披露关于资管业务的最新战略“打法”。

例如，首创证券资管业务加快向多资产、多策略方向迈进，推动产品体系均衡发展，传统信用债业务保持稳健，利率债业务加速布局，权益类产品业绩表现良好，并且正有序推进设立资管子公司相关工作。中泰资管则聚焦核心竞争能力，坚持打造特色化精品资产管理业务体系，以客户需求为导向，以产品创新为动力，加强投研能力建设，着力打造差异化特色产品和服务。

公募化转型也成为券商资管业务发展的一个显著趋势，多家券商正在积极完善公募赛道布局。目前，广发资管、光证资管、安信资管、国金资管正在申请公募业务牌照；中信证券也表示，将积极推动中信证券公募牌照的申请工作。

此外，申请设立专业的基金子公司也是券商向公募业务渗透的方式之一。11月12日，两家券商申请设立基金子公司迎来最新进展，万联证券申请设立万联基金管理有限公司，东莞证券申请设立广东汇德基金管理有限公司分别收到证监会的反馈意见。万联证券被要求说明公司资管业务与万联基金资管业务如何避免同业竞争、防范利益冲突与输送等情况，并提供差异化发展方案等。东莞证券被要求说明2023年资管业务收入和规模排名相比2022年下滑的原因等。

值得关注的是，作为券商的第一大收入来源，各家公司在自营业务方面正精进布局策略，巩固业务优势。

例如，东吴证券坚持绝对收益理念，灵活应对市场环境，优化资产配置结构，投资交易业务取得稳定收益。东北证券则通过审慎研判市场，积极寻求结构性投资机会，积极关注9月下旬以来政策出台和落地情况，结合市场变化动态调整仓位，配置方向更多倾向于核心优质资产，积极配置低估值、股价低位同时未来具有成长性的品种。申万宏源持续推进投资交易业务转型，FICC(固定收益、外汇、大宗商品)业务坚持“自营投资”与“客盘交易”双轮驱动，充分发挥投研优势，灵活应对市场变化，实现稳定的投资回报；加大投资顾问业务和产品创设等客盘业务布局；权益及衍生品业务线持续做好头寸管理与业务引导，优化自营组合与资产配置，投资组合整体表现出较强的韧劲。

把握开户热及并购重组机遇

近期，在一波政策“组合拳”下，市场交投活跃，投资者的开户热情较为高涨，为券商的经纪业务带来显著机遇。在三季度业绩说明会上，不少券商也被问及新增开户数量的相关问题。上交所最新数据显示，今年前10个月沪市A股投资者新开户的总数为2031.14万户，其中10月份为今年前10个月中投资者新开户数量最多的一个月，开户数为684.68万户，环比增长274.67%。

在此背景下，多家券商的开户人数显著增长，各家公司正积极把握市场机遇，加大经纪业务服务力度。招商证券表示，受市场行情影响，10月份公司新开户数较9月份增长了数倍。近期A股市场放量明显，10月份市场股基交易量较9月份大幅增长。近期市场热度提升对公司经纪业务有积极促进作用，公司将不断提升经纪业务综合竞争力，推动业务长期高质量发展。

对此，民生证券研究院非银金融首席分析师张凯烽表示：“近期股票新开户数与交易量抬升，有助于推动证券行业交易结算资金、代理买卖证券业务收入规模上升，四季度流动性保持宽松，增量政策加速出台，证券行业有望在业绩与估值的双击下取得超额收益。个股方面，建议关注营收规模较大的头部券商、经纪业务具备优势的中小券商。”

并购重组则是年内证券行业最热的话题。随着“国泰君安+海通证券”“西部证券+国融证券”等多个并购重组案例迎来新进展，投资者对于其他券商是否有并购重组的计划高度关注。

华泰证券、首创证券、东吴证券等多家券商均在业绩说明会上被问及，是否有收购其他券商或其他券商合并做大做强的计划。多家券商表示目前没有应披露而未披露的信息，后续若有相关并购计划事宜，公司将按照相关规定及时履行信息披露义务。招商证券表示，公司将持续跟踪研究行业并购重组相关情况。

东北证券则表示，当前，证券行业加速分化与整合是大势所趋。在此过程中，业内公司应坚持务实原则和市场化原则，通过优势互补和战略延伸，寻求高质量的合作和实现路径。随着行业的进一步分化，公司在提升综合服务能力的同时，将更加注重打造细分领域竞争优势，通过业务创新，发挥投资领域优势，提升对客服务能力，持续探索特色化、差异化发展路径，寻找更多增长机会，提升公司实力和市场竞争能力。