

2024年新能源商业车险保费首次突破千亿元

已结赔款约587亿元,同比增长63.47%

■本报记者 冷翠华

记者近日从业内获得的独家数据显示,2024年,新能源商业车险保费收入约1177亿元,同比增长52.93%。这也是新能源商业车险年度保费首次突破千亿元。同时,新能源商业车险已结赔款约587亿元,同比增长63.47%。

而从全行业车险整体情况(包括商业车险和交强险)来看,2024年,车险保费同比增长4.52%,已结赔款同比增长9%。

由此可以看出,无论是保费收入还是赔付金额,新能源商业车险都呈现快速增长态势。业内人士认为,从趋势来看,新能源车险必然是车险增量市场的主角,而新能源车险高赔付的难题仍需在实践中持续探索解决之道。

保费收入随销量快速增长

新能源汽车销售的持续增长,亦带来新能源车险的快速增长。

中国汽车流通协会乘用车市场信息联席会(以下简称“乘联会”)数据显示,2024年,新能源乘用车生产1218.5万辆,同比增长36.4%;新能源车国内零售1089.9万辆,同比增长40.7%,高于2023年增速5个百分点,国内零售渗透率为47.6%。

乘联会预计,2025年的“以旧换新”基本保持2024年的补贴力度,国内车市零售将突破2340万辆,新能源乘用车渗透率提升至57%。因此,业内人士认为,预计2025年新能源车险仍将保持较快增长。

在新能源汽车销售快速增长对新能源车险保费的拉动作用之外,多位受访者认为,由于当前新能源车险具有出险率高、赔付率高的特点,保费也相对较高,因此,保费增速体现更为明显。

从车均保费看,去年前三季度,比亚迪财险的车均保费为4700元,而财险“老三”(人保财险、平安财险、太保财险)的车均

保费均不到3000元。车车科技CEO张磊对《证券日报》记者表示,目前新能源汽车的单车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,因此其单车保费较高。随着市场占有率的提升,承保车辆类型的多元化,车均保费有望逐步下降。

从赔付情况来看,去年新能源车险已结赔款约587亿元,同比增长63.47%,显著高于行业车险整体赔付增长率(9%),也高于新能源车险赔付同比增长率。新能源车险综合成本率较高的问题也困扰着不少财险公司,尤其是中小财险公司。

“投保难、投保贵”待解

尽管市场增长较快,但当前新能源车险仍面临“车主喊贵、险企喊亏”的难题,不少家用新能源车车主反映保费比较贵,营运车辆投保难的问题则更加突出,而这些车辆长时间在路上行驶,对保险的需求非常强烈。

近期的一起案例显示,甘肃某地两家大型商业保险公司对某出租车公司的新能源出租车只承保交强险,不承保商业险,导致公司部分车辆无法购买商业保险。面对当前新能源车尤其是高风险新能源车“投保难、投保贵”的问题,业界仍在探寻更好的解决方案。

去年监管部门曾下发征求意见稿,拟扩大新能源车险自主定价系数范围,不过至今这一意见稿尚未落地。对此,瑞士再保险中国原总裁陈东辉表示,长期来看,进一步放开自主定价系数的趋势不会改变,并且要根据风险情况细分定价,最终走到UBI(基于使用量而定保费的保险)模式。在当前情况下,一旦放开自主定价系数,以营运车辆为主的高风险车辆保费必然上涨,可能引发新的矛盾。因此,可能还需要进一步等待时机。

康德智库专家、上海市光明律师事务所律师顾准对《证券日报》记者表示,放开自主定价系数

2024年,新能源商业车险保费收入约1177亿元,同比增长52.93%



崔建岐/制图

后,险企可以根据车辆风险状况、车主驾驶习惯等因素进行更加精准化的定价,增强自主经营能力,提升新能源车承保积极性。然而,若险企过度提高保费或缩减承保责任,则可能对车主构成不利影响。

同时,记者了解到,中国保险行业协会近日下发《车险好投保平台操作指引(草案)》,拟搭建“车险好投保平台”,引导全国范围内经营新能源车险的保险公司自愿参与。该平台搭建完成后,将支持个人客户和法人客户投保,采取“线上直接投保”的方式,省去渠道环节,会给保险公司节约一定的渠道费用。

对此,陈东辉认为,行业搭建平台,省去中间环节,将有助于缓解当前新能源车险“车主喊贵,险企喊亏”的局面,针对高风险业务,保险公司只需要专注于业务本身,去探索风险防控和风险减量业务的更好办法。在处理好高风险业务的解决之道后,进一步放开车险自主定价系数的基础才更

牢固。

赔付率有下降空间

业内人士认为,尽管当前新能源车险发展中遇到一定难题,但车险的未来一定在于新能源车业务。随着时间的推移,当前的诸多问题将在发展中得到解决,保险业最困惑的新能源车险赔付率还有较大下降空间。

陈东辉表示,目前新能源汽车产业还处在发展初期,品牌众多,维修产业链尚未搭建完善。回顾来看,传统燃油车产业在发展之初也面临类似问题,随着市场的发展,逐步进入稳定阶段,一些初期的乱象会减少,风险就会下降。

“对新能源车险市场未来走势,我持乐观态度。”陈东辉表示。

他进一步分析称,当前新能源车险的赔付率之所以较高,主要是由于其外观件的维修成本较高。外观件本身是易损件,而新能源车的外观件有较多传感器和线路,维修成本较高,同时也有当

前部分汽车厂家对零部件控制过于严格的问题。不过,随着技术的发展,新能源车本身的安全性将逐渐体现出来,如自动泊车、辅助驾驶等功能将更加完善,从而降低车辆出险率。同时,险企掌握的相关数据也在持续完善,定价更加精准,未来新能源车险赔付率还有较大下降空间。

张磊认为,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;二是涉足新能源车险业务的车企逐渐增加,从而在售后维修方面实现闭环,一定程度上实现减损;三是随着数字化转型的深入推进,科技赋能的降本增效作用将更加明显。

去年发布的《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》提出“以新能源汽车商业保险为重点,深化车险综合改革”。受访人士普遍认为,车险的未来在于新能源车,更深入的改革,更好的发展,都值得期待。

平安人寿两度举牌银行股或看中高股息特征

■本报记者 冷翠华

继2024年平安人寿发布公告举牌工商银行后,近日,再度出手举牌邮储银行。

对此,业内人士认为,平安人寿近期两度举牌银行股,或是看中其高股息特征。2025年,保险公司增持权益资产甚至举牌高股息股票的现象或将延续。

1月15日,平安人寿发布公告称,平安资产管理有限责任公司(以下简称“平安资管”)受托平安人寿资金,投资于邮储银行H股股票,于2025年1月8日达到邮储银行H股股本的5%,根据香港市场规则,触发平安人寿举牌。

截至2025年1月8日,平安人寿持有邮储银行H股股票的账面余额为41.90亿元,占季度末总资产的比例为0.09%。同时,截至2024年9月30日,平安人寿权益类资产账面余额为8859亿元,占季度末总资产的比例为19.81%。

此前,平安人寿在2024年12月31日发布公告,该公司委托平安资管通过竞价交易方式买入工商银行H股股票,于2024年12月20日达到工商银行H股股本的15%,根据香港市场规则,触发举牌。

上海金融与法律研究院研究员杨海平对《证券日报》记者分析称,平安人寿相继举牌两家上市银行H股,主要有两方面原因:一是整体来看,银行股息率表现良好;二是大型上市银行公司治理水平较高,经营稳定,业绩表现较好。Wind资讯数据显示,以2025年1月15日收盘股价计,工商银行H股和邮储银行H股的股息率(近12个月)分别约为9.96%、9.92%。

普华永道管理咨询(上海)有限公司中国金融行业管理咨询合伙人周瑾对记者分析称,大型银行经营稳健,分红稳定,股价处于低位,具有升值空间,因此是险资青睐的对象。

受访专家预计,2025年低息环境将持续,加大权益资产配置或是今年险企的共识。

周瑾认为,增持权益资产甚至举牌上市公司仍然是2025年险资配置的热点。一方面,当前权益市场估值较低,险资希望把握机会进行配置,取得与负债成本相匹配的投资回报。另一方面,目前上市险企已经执行新会计准则,权益投资更多计入FVTPL(以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产),险资投资的股票市值波动将对当期利润产生较大影响,从而加剧财务报表的波动性。因此,险资通过举牌上市公司来实现权益法核算,可以减少当期损益的波动性,这一因素也会带来险企更多的举牌行为。

深交所ETF投资问答

第十五期:如何认购处在发行期的ETF?(中)

认购金额和份额的确定方法

(1)网上现金认购。通过发售代理机构进行网上现金认购的投资者,认购以基金份额申请。认购佣金、认购金额和利息折算的份额的计算公式为:
认购佣金=认购价格×认购份额×佣金比率
(若适用固定费用的,认购佣金=固定费用)
认购金额=认购价格×认购份额×(1+佣金比率)
(若适用固定费用的,认购金额=认购价格×认购份额+固定费用)

利息折算的份额=利息/认购价格
认购佣金由发售代理机构向投资者收取,投资者需以现金方式缴纳认购佣金。

网上现金认购款项在基金募集期产生的利息将折算为基金份额,归投资者所有,利息折算的份额以登记机构的记录为准。利息折算的份额保留至整数位,小数部分舍去,舍去部分计入基金财产。

(2)网下现金认购。通过基金管理人进行网下现金认购的投资者,认购以基金份额申请。认购费用、认购金额和利息折算的份额的计算公式为:
认购费用=认购价格×认购份额×认购费率
(若适用固定费用的,认购费用=固定费用)
认购金额=认购价格×认购份额×(1+认购费率)
(若适用固定费用的,认购金额=认购价格×认购份额+固定费用)

利息折算的份额=利息/认购价格
认购费用由基金管理人向投资者收取,投资者需以现金方式缴纳认购费用。

网下现金认购款项在基金募集期产生的利息将折算为基金份额,归投资者所有,利息折算的份额,以基金管理人的记录为准。利息折算的份额保留至整数位,小数部分舍去,舍去部分计入基金财产。

(3)网下股票认购。网下股票认购的认购份额计算公式为:

认购份额=(第i只股票在网下股票认购期最后一日的均价×有效认购数量)/基金份额发售面值
其中:i代表投资者提交认购申请的第i只股票,如投资者仅提交了1只股票的申请,则i=1。

“第i只股票在网下股票认购期最后一日的均价”由基金管理人根据证券交易所的当日行情数据,以该股票的总成交金额除以总成交股数计算,以四舍五入的方法保留至小数点后两位。若该股票在当日停牌或无成交,则以同样方法计算最近一个交易日的均价作为计算价格。若某只股票在网下股票认购期最后一日至登记机构进行股票过户日的冻结期间发生了除息、送股(转增)、配股等权益变动,基金管理人将对该股票在网下股票认购期最后一日的均价进行相应调整。

“有效认购数量”是指由基金管理人确认的并由登记机构完成清算交收的股票股数。其中,对于经公告限制认购规模的个股,基金管理人可确认认购数量上限;若某一股票在股票认购日至登记机构进行股票过户日的冻结期间发生司法执行,则基金管理人将根据登记机构确认的实际过户数据对投资者的有效认购数量进行相应调整。

选自深圳证券交易所基金管理部编著的《深交所ETF投资问答》(中国财政经济出版社2024年版)

“理财夜市”纷纷上线 或成银行、理财子公司“标配”

■本报记者 彭妍

今年以来,银行、理财子公司布局“理财夜市”热度持续。多家银行、理财子公司发布关于理财夜市相关内容,并上线理财夜市理财产品。与此同时,据相关数据统计,自理财夜市推出以来,一些理财子公司的相关产品规模增长明显。

受访专家表示,理财夜市为投资者提供了灵活、便利的投资渠道,本质上是理财行业服务模式和产品的创新。未来在存款利率下调背景下,银行理财仍有巨大的发展空间,银行理财市场的规模将持续扩大。

近日,多家银行、理财子公司最新上线理财夜市理财产品。如,徽商银行马鞍山分行1月份发文称,徽银理财夜市开业,交易时间延至24:00,同时发布首款理财夜市理财产品。金湖农商银行也在1月份发布了关于苏银理财24小时营业现金理财上线的相关信息,其中有两款理财夜市理财产品。

从理财夜市产品来看,多集中于现金管理类理财产品和短债类理财。除部分银行理财子公司推出的理财夜市产品数量较多外,目前大型机构仅选取少量的几款产品“试水”,之后有望推出更多产品。

记者从已上线理财夜市的银

行理财子公司获悉,理财夜市开张后,效果显著。工银理财最新披露的相关数据显示,2024年7月25日,工银理财“理财夜市”首次上线。

截至2024年12月11日,共上架6只理财夜市理财产品,规模相较夜市开放前增长115亿元。从理财夜市产品来看,多集中于现金管理类理财产品,申赎时间从交易日8:30至15:30延长至20:00,只要在交易日20:00前购买都视为当日申购。

对此,苏商银行高级研究员杜娟对《证券日报》记者表示,理财夜市对理财子公司的流动性管理能力提出更高要求,现金管理类产品的资金投资与赎回都较为灵活,且风险相对较低,有助于银行提升资

金使用效率、保持资产质量的稳定。

中国银行研究院研究员杜阳对《证券日报》记者表示,理财夜市产品的推出对理财市场和投资者都产生了积极影响:一是为投资者提供了更加灵活的投资时间,使投资者能够在下班后和节假日进行理财交易,显著提升投资便利性;二是理财夜市产品具有较高流动性,符合广大投资者的需求,吸引更多投资者;三是有助于推动理财市场的发展和创

新,理财子公司可以通过不断优化产品结构和创新,提高市场活跃度和认可度。杜娟认为,理财夜市延长了产

品的申购、赎回时间,投资者在当天24点前购买理财产品均可享受与白天购买相同的T+1收益计算,赎回到账时间也更快,提升了投资者的体验和获得感。

普益标准研究院预计,理财夜市产品的发行机构和发行数量仍有很大提升空间,理财夜市有望成为理财子公司的“标配”。

杜阳表示,理财夜市作为一种创新的理财方式,具有拓展市场、吸引客户、增强产品多样性等潜力。如果银行理财子公司能够在产品设计、风险控制和客户服务等方面做到精细化管理,它有可能成为未来理财市场的重要组成部分,推动理财规模的持续扩张。

半月内已注销私募基金管理人数量达53家

“主动注销”类型私募基金管理人达47家,占比为88.68%

■本报记者 方凌晨

近年来,监管趋严态势不减,私募基金行业加快出清。

1月14日,侨城(北京)创业投资有限公司、金华天映投资管理有限公司、广东景风证券投资基金管理有限公司注销私募基金管理人登记。今年以来,已注销私募基金管理人数量达53家,其中,47家私募基金机构“主动离场”,占比近九成。

据中国证券基金业协会(以下简称“中基协”)官网统计,今年以来截至1月15日,已注销私募基金管理人数量达53家,相较于去年同期的21家,数量增长超一倍。从注销类型来看,“主动注销”类型私募基金管理人最多,达47家,占

比为88.68%;“协会注销”12个月无在管注销”类型私募基金管理人分别为5家和1家。

对于多家私募基金机构选择“主动离场”,深圳市前海排排网基金销售有限公司研究员卜益力在接受《证券日报》记者采访时表示:“私募基金行业监管趋严已成趋势,这也提高了行业准入门槛。同时,经过快速发展之后,私募基金行业进入到存量博弈阶段,竞争日益加剧。”

在河南泽槿律师事务所主任付建看来,相较于头部私募机构,中小私募机构生存压力更大,一些缺乏核心竞争力、竞争力弱的私募机构选择“主动离场”。

中基协官网显示,自2019年以来,每年注销私募基金管理人数量

均在1000家以上。2022年和2023年注销数量迎来小高潮。其中,2022年全年注销的私募基金管理人数量达2210家;2023年全年累计注销私募基金管理人数量是达到2537家,创下历史新高。2024年注销私募基金管理人数量有所回落,达1501家。

付建表示:“私募基金管理人动态退出,有利于私募基金行业健康发展。一些不良私募机构的退出,有利于减少行业违法违规行为,能够更加有效保护投资者利益。同时,这也有助于防范和化解私募基金行业可能引发的系统性风险,维护金融市场的稳定性。”

卜益力认为,劣质私募机构的出局,有利于提升私募基金行业整

体质量,同时也会带动市场资源朝着优质私募机构倾斜,让优质私募机构得到更多的发展机会。从长远看,私募机构动态出清有助于推动行业朝着规范化和专业化方向发展。

今年以来,中基协公布了6家私募机构及相关从业者的14份纪律处分决定书,主要涉及信息披露和投资者保护两大方面问题。信息披露方面,包括未按规定报告重大事项变更信息,如私募机构未及时向投资者更新管理人及其从业人员有关信息,未就关联交易事项进行披露等;投资者保护方面,包括未对投资者进行合格投资者认定,投资者风险评估不合规、冷静期回访不规范、未妥善保存个别投资者适当性管理材料等。