

互联网保险搅局车险业

□本报记者 李超

近日,保监会正式批复同意众安在线财产保险股份有限公司(下称“众安保险”)变更业务范围,增加“机动车保险,包括机动车交通事故责任强制保险和机动车商业保险”和“保险信息服务业”,引发行业关注。对于在占据财产险约70%份额的车险领域的新人场者,业内意见出现分化。一方面,探索“互联网+”的尝试被分析人士所看好;另一方面,互联网保险能否有效开展线下理赔服务也成为争议话题。

车险业务拥抱互联网

根据保监会批复文件,众安保险的业务范围变更为:与互联网交易直接相关的企业/家庭财产保险、货运保险、责任保险、信用保证保险;机动车保险,包括机动车交通事故责任强制保险和机动车商业保险;上述业务的再保险分出业务;国家法律、法规允许的保险资金运用业务;保险信息服务业;经中国保监会批准的其他业务。

而在占据财产险约七成的车险业务正经历结构调整转型之际,互联网保险公司这一延伸触角的动作引发了各方关注。新人场者将如何作为,成为行业焦点之一。

2013年11月,众安保险正式挂牌,成为国内第一家互联网保险公司。阿里巴巴持股19.9%,是众安保险最大单一股东,中国平安、腾讯、优孚控股分别持股15%,并列第二大股东。

今年3月,有消息称众安保险在进行首轮私募融资,其有意涉足车险领域的计划随之传出。相关负责人透露,众安保险拟尝试探索“互联网+传统领域”业务。

众安保险CEO陈劲曾表示,传统的保险产品是基于经验数据,而互联网保险则是基于关联数据。其中前者是固化的,有沉淀周期,然后再建立一套模型来做精算;而互联网保险所倚赖的关联数据是动态的、实时的。只要有数据就可以计算出个人的信用和“价格”,进而插入保险服务。众安保险还将考虑提供生活信息类、互联网金融等方面的保险服务。陈劲认为,现阶段来看,“大数据”还只是在互联网生态圈里,如果未来O2O、物联网,以及所有线下数据被打通时,现在基于“大数据”的很多服务自然而然走到线下,空间将更大。

然而,“互联网+”在车险方面将如何打开空间,空间有多大,业内对此持不同观点。

依赖新理赔模式

从车险市场的竞争格局来看,留给保险公司的利润有限,竞争白热化趋势已经形成。保监会公布的《深化商业车险条款费率管理制度改革试点工作方案》把商业车险的产品定价权交给保险公司,把产品的选择权交给广大消费者和车主。改革后商业车险价格将总体平稳,低风险车主会享受更多的费率优惠。方案确定黑龙江等六处试点地区的财险公司从4月1日起可以申报商业车险条款费率,6月1日起准备在这些地区正式进行新旧条款的切换。

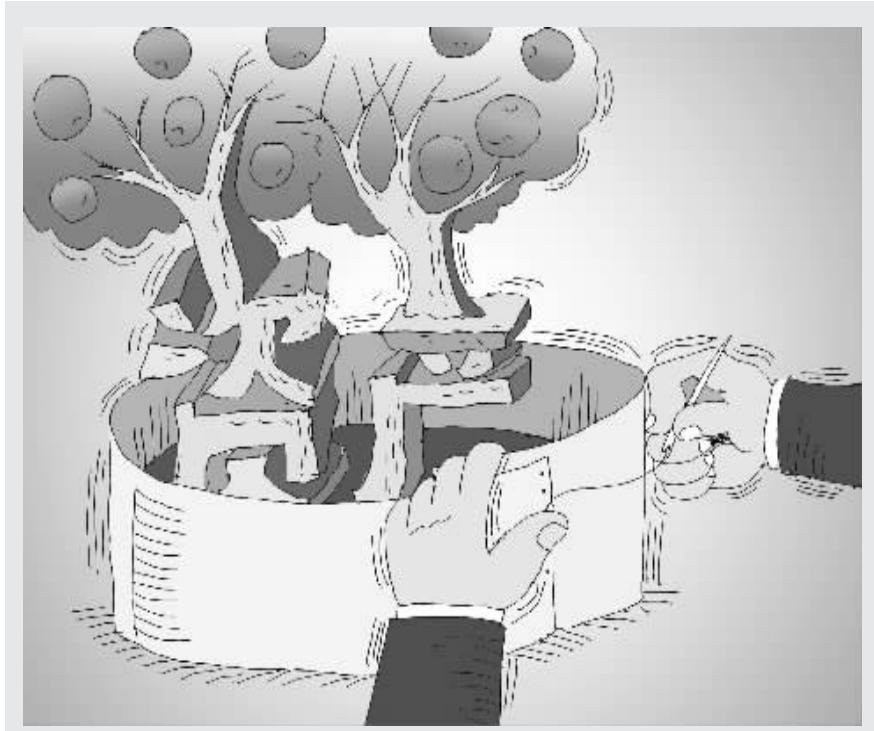
5月13日,保监会财险部主任刘峰表示,商业车险改革给予保险公司的空间非常大,所有的费率最低的情况保费能打到4折,现在的车险最低只能打7折,但“打4折”出现于恶性竞争极端的情况下,车险费改后行业出现整体“自杀式定价”的可能性不大。而目前已有部分保险公司将费率方案报送监管部门。

对于在此时介入车险领域的互联网保险公司,业内人士表示,众安保险的“互联网+”思路是最大的卖点,拿下车险牌照后,依托其自有的大数据基因,可以逐步摸索车险定价经验,而互联网公司降低成本的优势对产品定价有一定帮助。

陈劲也曾表示,互联网“大数据”优势在于更容易破解事物之间的相关性,当掌握的数据越多、维度越多,越容易找出相关性。只要能够确定这一点,就可以设计产品,进行精算和定价。

但被业内人士质疑较多的焦点则落在了后续理赔环节。有分析认为,并无物理网点优势的众安保险下一步必须面临如何理赔的挑战。虽然距离其真正介入车险业务还需要一段时间,但这一问题是解决未来产品设计和后续服务的关键和前提。

委托第三方机构代理服务或许是一个选项。但分析人士指出,车辆出险查勘、定损、救援等业务均采取外包服务方式解决,并不利于培养自己的队伍,且对于对接团队的服务能力的考察需要投入一部分成本,依托股东中国平安的资源是更为可行的方案。



CFP图片

资产证券化再迎利好 房贷款料成主推方向

□本报记者 陈莹莹

近日,《个人汽车贷款资产支持证券信息披露指引》、《个人住房抵押贷款资产支持证券信息披露指引》及配套表格体系(以下简称“两个指引”)正式推出。市场人士普遍认为,未来,不断完善相关市场运行机制将成为主旋律。而首先制定个人车贷和个人房贷资产支持证券信息披露指引,是因为这两类产品是当前资产支持证券的主体,另外也代表了市场未来的主推方向。

市场潜力巨大

央行副行长潘功胜15日在国务院政策例行吹风会上表示,“中国的信贷资产证券化市场未来发展潜力巨大,我非常看好。”他指出,中国目前的贷款余额接近93万亿元,其中人民币贷款余额接近88万亿元,信贷资产证券化的余额是3千亿元,相当于整个贷款余额的0.3%。中国的债券市场,到今年4月底余额为37万亿元,包括国债、政策性金融债、公司类信用债等三个大类各占三分之一左右。3千亿元的信贷资产证券化只占整个债券市场余额不到1%。而截至2014年底,美国的资产证券化余额是10万亿美元,相当于60多万亿元人民币。

潘功胜强调,信贷资产证券化市场经过十年发展,适合我国国情的制度框架初步建立,市场体系初步形成。随着市场化改革的推进,统一标准、信息共享、防范风险将成为重要原则。要充分发挥信息披露、信用评级等市场化约束作用,提高产品标准化、规范化,推动信贷资产证券化市场健康持续发展。

中债资信ABS团队分析师张志毅认为,两个指引将进一步促进资产证券化市场规范发展,对评级公司等参与机构提出了更高的工作质量要求,有助于形成市场机构的外部约束机制。自2012年国内信贷资产证券化重启以来,市场规模快速发展,截至2015年一季度末,银行间市场发行规模已达到3678.03亿元,随着资产证券化试点阶段不断深入和发行规模不断扩大,发

起人、主承销商、律师、会计师、评级机构、信托机构、登记托管机构等从业人员数量不断增加,已逐渐形成较为一致的业务实践工作惯例。但由于发行规模形成“脉动式”增长,在项目井喷期,各类机构的工作协调仍需磨合、工作质量有待加强。

房贷款成“主角”

分析人士指出,首先制定个人车贷和个人房贷资产支持证券信息披露指引,意味着这两类产品将是未来市场的“主角”。潘功胜表示,中国目前的信贷资产证券化的基础资产池结构一般是企业贷款比较多,占比高达90%。“未来,发展个人住房按揭贷款等零售贷款的信贷资产证券化是央行推进的一个方向。”

据了解,我国信贷资产证券化启动至今,个人住房抵押贷款资产支持证券(RMBS)产品总共才发行过3单。银行业业内人士认为,今年首单RMBS落地及商业银行对RMBS持有的比较积极的态度,表明RMBS较好的市场前景。一方面,由于个人住房按揭业务通常期限长,商业银行出表动机强烈;另一方面,RMBS是当前盘活银行信贷存量、将盘活资金向经济发展的薄弱环节和重点领域倾斜、促进实体经济发展的有力工具。

张志毅认为,两个指引信息披露要素内容全面,重点突出,将进一步提升投资者风险识别的意愿;现金流、历史数据、参与机构的信息披露有所突破,有助于投资者提高风险识别的能力。

“互联网+高校科研+孵化器” 股权众筹平台现新思路

□本报记者 殷鹏

日前,主打“互联网+高校科研+孵化器”理念的股权众筹平台协同工场正式启动,其产学研与股权众筹的结合、完整的金融生态圈,引发业内人士关注。今年以来,股权众筹成为继P2P之后,互联网金融圈最新的热点,伴随着阿里、平安、京东等巨头的相继杀入,股权众筹的发展越发风生水起。

协同工场是由北京协同创新研究院和广州汇垠天粤共同发起成立的股权众筹平台,成立于2015年3月,致力通过搭建联合创业者、投资人和高校资源的创业产业平台,实现协助新技术产品化、引导创业团队科技化、促进投资专业化的目标。

其股东之一北京协同创新研究院是由北大、清华、中科大、中科院等单位联合创建的创业孵化中心。研究院采取“研究院—基金二元耦合”运营机制,一方面,依托大学的基础研究优势,通过一体化策略发展原始创新先进技术,建立创新制高点;另一方面,围绕行业整体技术进步,系统开展该领域共性技术、关键性技术和前瞻性技术的研发和成果转化。同时,充分开发以知识产权与地方产业发展的合作。研究院成立以来,得到各界的积极响应,北大、清华等12所高校及中科院等单位,商飞、潍柴、美亚柏科等70多家行业龙头及高科技领军企业参与共建,并在硅谷设立了分院,吸引了100多名世界级科学家加入,2015年转化及产业化项目预计超过50项。为支持研究院发展,北京市设立专项科研资金资助技术研发,设立了10亿元的专项创新基金支持工程技术研发及成果转化,并将发起设立25亿元以上的产业发展基金支持项目产业化。

鉴于协同研究院未来将拥有大批知识产权,特别是其公益的性质及严格的项目评估机制,将形成加强的创新公信力,由此联合广州汇垠天粤共同成立的协同工场在股权众筹方面具有天然优势,CEO林涛指出,协同工场的核心在于搭建一个高校科研资源转换的专业股权众筹平台,将充分结合北京乃至全国各地的优秀高校科研资源,搭建创业团队、投资者与高校科研资源之间的桥梁。

据了解,协同工场下设天使联盟和创业孵化器,能够向创业者提供较为完善的创业孵化服务。天使联盟将联合千名投资人和创业导师,为创业者提供资金、财务、法律、科研等全方位的支持和指导。协同工场创业孵化器,是基于大量的调研、数据验证基础,以互联网思维打造的新型创业孵化生态圈。此孵化器由线上孵化平台和线下实体孵化器组成,创业孵化平台一方面将为创业者、创业团队和有创业理想的杰出人才寻找创业项目,进行全程的创业指导,专业的创业公司服务;另一方面将为创业服务企业找到长期合作伙伴、为投资人找到投资项目。协同工场致力于打造全国最大的以结合高校资源为主的股权众筹平台,协助创业者实现创业梦想,协助科研成果找到产业化途径,实现创新与创业、线上与线下、孵化与投资的结合。