

多公司谋划车险展业新格局 试点地区车主有望受益

□本报记者 李超

商业车险费改即将于6月正式启动之前,一批保险公司加快了入场节奏。5月中下旬,约有20家公司相继获批在试点地区展业。业内人士指出,商业车险费改细则明确后,保险公司根据自身对市场和目标群体的理解,为车主提供更大的选择空间,未来车险保费与车辆出险次数、驾驶人的习惯等挂钩更加紧密,驾驶习惯好、出险频率低的低风险车主将享受到更低的车险费率。同时,车险保费定价将更加公平,索赔处理程序将更加便捷。

多家公司试水车险费改

5月下旬,一批保险公司机动车综合商业保险等条款和费率相继获得保监会批复。在商业车险费率改革于6月开始启动试点之前,这些公司已经开展了相关准备工作。

商业车险费改在经历了反复推敲的过程中,3月24日,保监会公布《深化商业车险条款费率管理制度改革试点工作方案》,费改的时间表和路线图最终明确。监管层着力推动建立健全商业车险条款形成机制,形成以行业示范条款为主体、创新型条款为补充的标准化、个性化并存的商业车险条款体系;建立健全商业车险费率形成机制,建立行业基准纯风险保费的形成、调整机制,逐步扩大财产保险公司商业车险费率厘定自主权等。工作方案确定了黑龙江、山东、广西、重庆、陕西、青岛6个保监局所辖地区为改革试点地区。由于有些保险公司在试点地区没有分支机构,所以在保监会已批准的8家公司中,车险费改的适用地域不尽相同。

在保监会披露的时间点上,阳光财险于5月15日首获批复,华泰财险紧随其后;在5月21日,三星财产保险(中国)、中意财险、紫金财险、中国人寿财险、利宝保险、人保财险、太保财险、安盛天平财险、渤海财险、长安责任保险、中华联合财险、华海财险获批复;5月22日,平安财险、太平财险、永安财险获批复;5月25日,北部湾财险、大地财险获批复。

中国证券报记者梳理发现,上述已获批在试点地区开展相关业务的保险公司中,阳光财险、华泰财险、国寿财险、人保财险、太保财险、平安财险、太平财险、大地财险实现了试点六地全覆盖,其他公司的展业区域则各有侧重。

前述批复显示,上述各财险公司均选择使用中国保险行业协会的商业车险综合示范条款,其中包括机动车综合商业保险示范条款、特种车综合商业保险示范条款、摩托车及拖拉机综合商业保险示范条款等。

车险费改利好车主

据了解,各财险公司的车险新条款可以在综合示范条款基础上对费率进行适当调整,调整将考虑3个因子,即无赔款优待、自主核保系数和渠道系数,使车险费率和风险匹配度更高。根据保监会规定,各家公司拟订的无赔款优待系数费率调整方案在规定的0.6-2.0区间;而自主核保系数费率调整方案和自主渠道系数费率调整方案可在0.85-1.15范围内使用。不同的系数,在不同的销售渠道将有所区别。下一步,上述财险公司的车险费改新条款将在试点地区集中上线。

业内人士指出,商业车险费改细则明确后,保险公司根据自身对市场和目标群体的理解,可以有效制定出个性化的服务方案,为车主提供更大的选择空间,这是与以往商业车险条款最大的区别。各财险公司下一步可以依据中保协的车险数据平台对不同车型开发相应的车险条款,未来车险保费与车辆出险次数、驾驶人的习惯等挂钩更加紧密。

在此次保险公司介入后,费改试点方案对于试点地区车主的利好立竿见影。5月20日,阳光财险广西柳州中心公司开出商业车险费改后的第一单。近两年无出险记录的客户商业车险保费由去年的2611元下降至2383元,降幅约为8.7%。5月27日,太平洋产险黑龙江分公司“第一单”仅为原保费的一半。

太保财险人士表示,由于商业车险费率与风险更加匹配,驾驶习惯好、出险频率低的低风险车主将享受到更低的车险费率。同时,车险保费定价将更加公平。结合“车主定价”模式,如果客户连续3年没有发生赔付,车险保费最多可比上年优惠40%。另外,商业车险费改方案可将彻底解决“无责不赔”之争议,索赔处理程序将更加便捷。



IC图片

银行资产托管 “拥抱”互联网金融

□本报记者 陈莹莹

中国银行业协会5月28日发布的《中国资产托管行业发展报告(2014)》(以下简称《报告》)显示,截至2014年末,国内银行业资产托管总规模达54.12万亿元,同比增长54.72%。

专家和银行业内人士认为,随着互联网金融的崛起,未来资产托管业务将不断开辟新的业务领域,提升资产托管业务创新能力。与此同时,随着监管方向逐渐明确,越来越多的P2P借贷平台选择加入商业银行资金托管阵营。

资产托管近3年增速超50%

《报告》指出,54.72%的增速虽然略低于上年增速,但仍远高于国内生产总值增速,过去3年,国内银行业托管规模年均增速超过50%,资产托管行业处于快速发展阶段。截至2014年末,托管费收入达370.52亿元,同比增长17.78%。

具体而言,公募基金资产管理规模为4.54万亿元,基金管理公司及子公司专户业务规模5.88万亿元,证券公司资管规模为7.95万亿元,信托资管规模为13.98万亿元;相对应的资产托管规模分别为4.4万亿元、4.5万亿元、7.98万亿元(包含非标类资产)、8.7万亿元。

中国银行业协会副秘书长张亮指出,新常态孕育了新的托管业务机遇,将开创中国资产托管行业的新发展:一是利率市场化推动商业银行转型,促进大资管行业向纵深发展,资产托管行业迎来战略机遇期;二是人民币国际化加速跨境托管市场发展和资本市场开放,推进中国资产托管行业向国际化发展迈出重要步伐;三是多层次资本市场改革和资产证券化业务发展为资产托管行业全面发展提供内生动力;四是互联网金融崛起,可能为资产托管业务开辟新的业务领域,提升资产托管业务创新能力。

P2P投奔银行资金托管阵营

根据中国银行业协会托管业务专业委员会统计,截至目前,国内部分托管银行积极开展与互联网金融领域的合作探索,如中信银行、中国民生银行、平安银行等分

别与相关互联网金融机构合作,提供专业化托管服务,保障相关资金安全和规范运作,彰显了托管银行在互联网金融领域的创新力度和特色化服务。

而这其中,尤以P2P网贷平台与商业银行的“互动”最为积极。日前,P2P平台金信网宣布,该平台已经和民生银行签署战略合作协议,双方将在资金委托管理、资金结算监管等方面开展全面战略合作。根据民生银行和金信网的战略合作协议,民生银行将为金信网提供交易资金、风险准备金、担保金等资金委托管理和资金结算监管服务。

实际上,进入2015年以来,招商、民生等商业银行纷纷发力P2P资金托管,民生银行自今年2月开放首批4家P2P平台接入“网络交易平台资金托管系统”后,不少国内知名P2P平台都表达了想要合作的意愿。据透露,在银行进行资金托管是有门槛的,注册资本在5000万元以上、业务符合小额分散要求等都是必备的“硬件条件”。

P2P业内人士认为,一方面,资产托管为P2P平台和第三方支付机构提供安全保障、实时清算、估值核算、投资监督、报表报告账户管理、资金结算支付、资产估值和风险控制等专业服务,有效保障第三方客户资金安全和规范运作,助力互联网金融健康发展;另一方面,资产托管和P2P两个业态在业务模式、运作机制、产品服务等方面可以实现相互补充和促进;更重要的是,互联网与资产管理机构跨界融合,将形成多元化的托管业务发展格局,有助于拓展网络营销渠道,加快打造综合化托管服务平台,提升托管服务的普惠度和客户体验度。

金融产品借P2P拓渠道 分析师提示风险

□银率网 于建颖

近日,一些原本专属于基金公司、信托公司的金融产品,通过P2P“飞入寻常百姓家”。这反映出在牛市效应激发下,越来越多的金融机构开始借助P2P拓展渠道。

分级基金、阳光私募这些颇为“高冷”的金融产品,现在正通过P2P悄然来到普通投资者身边。某P2P网站显示,该平台与一家基金公司达成合作,将募集来的资金用来参与股票市场的定向增发,投向该计划的优先级份额。这里的“计划”实际上就是一只分级基金。该P2P标的起投资金额为1000元,年化收益率9%,投资期限为30天;由某融资担保公司作担保,目前已经发行了51期,每期标总额为20万元至30万元。

这一“P2P化”的分级基金A与正常的分级基金A有何区别?

第一,在“项目信息”中,平台对项目来源、担保方、投资方式等做了说明,不过,对于资金的具体投向则未透露,理由是该项目仍属于未公布期,需要避免对参与的定增公司股价造成异常波动。而普通分级基金多为有明确的跟踪指数或热门主题(如“一带一路”)。

第二,在产品流动性上,P2P产品相当于锁定了30天的投资期限,而普通分级基金一般在工作日均可进行申购和赎回。

第三,P2P“项目信息”中,注明引入某融资担保公司对项目进行100%金额保障。而普通分级基金A通常设定一个约定利息,但分级基金A的价格是波动的,投资者手中的分级基金A的市值也会有变化,且很多分级基金A并无到期还本的承诺。也就是说,在不发生意外风险的前提下,P2P产品的收益更为确定;而普通分级基金A的价格与市场利率有关。市场利率上行,其价格会下跌;市场利率下降,其价格会上涨。

第四,在收益率方面,目前普通分级基金A的隐含收益率在6%以上已经算高的了。为何P2P产品的收益率远高于普通分级基金A?一是P2P产品的投资期限较长,因而基金管理成本较低。二是“绕开”证监会审批的P2P产品采取了以高收益率吸引投资者的策略。

像阳光私募这样通常由信托公司发行的“高冷”产品,现在P2P平台上,门槛低至5万元。按某P2P平台的相关产品页面所介绍,私募基金产品的借款人为资金周转,在P2P平台通过质押基金受益权向投资者募集借款资金,以解决借款人的资金周转问题,而P2P投资者可获取借款期间基金受益权对应的高额浮动收益。投资期限3-12个月不等,每期标的金额为1000万元。

该产品的收益率也比一般P2P理财产品高得多。通常情况下,阳光私募基金的资金募集方式为非公开募集。这是为确保私募基金的投资者为“合格买家”。防止普通公众被私募基金误导,监管者对阳光私募基金的募集方式有一定限制。并且阳光私募负有披露信息责任。

阳光私募基金的特性决定了在基金转让时,后续购买人是否也具备募集对象资格就显得较为重要,从合规性上说,阳光私募的后续募集对象应具备合格投资者条件。

银率网分析师提醒投资者,与许多P2P理财产品一样,这两种P2P产品都存在风险提示不足的问题。首先,P2P可否“代销”这样的产品,在政策上还存不确定性。其次,这些产品的风控机制并未向投资者披露,其中可能存在一定的操作风险。此外,这两种产品本身都在市场准入和投资者准入方面设有一定门槛,而P2P产品相当于降低了这两道门槛,这对于难以评估和识别风险的普通投资者来说,在决定投资前需要多几分谨慎。