

新能源车险“费改”倒计时 投保贵承保亏难题有望得解



视觉中国图片

“我们目前了解到的情况是自主定价系数会放宽到0.5-1.5，具体细则省协会及地协市协会暂未出台，需要等上级细则。”某大型财险公司支公司负责人告诉中国证券报记者。

国家金融监管总局近日下发的《关于推进新能源车险高质量发展有关工作的通知（征求意见稿）》拟放宽保险公司新能源商业车险自主定价系数范围，实施时间原则上不晚于6月1日。业内人士认为，自主定价系数调整后，保险公司自主定价权更大，可以实现更加精准化定价，但这也对保险公司定价能力提出更高要求。

此外，比亚迪财险获批在全国八个地区使用全国统一的交强险条款、基础保险费率 and 相应的费率浮动系数的消息也引发热议。市场期待新能源车企入局车险市场，能够破解新能源车险“投保贵、投保难”问题。

● 本报记者 陈露

| 上市险企旗下财险公司2023年车险业务情况 | | | | |
|-----------------------|-----------------|-------|--------------|-----------|
| 险企 | 2023年车险保费收入(亿元) | 同比变动 | 2023年车险综合成本率 | 同比变动 |
| 人保财险 | 2856.26 | 5.30% | 96.90% | 上升1.3个百分点 |
| 平安产险 | 2138.51 | 6.20% | 97.70% | 上升1.1个百分点 |
| 太保产险 | 1035.14 | 5.60% | 97.60% | 上升1.1个百分点 |

数据来源/上市险企年报 制表/陈露

出险率高赔付率高

不少新能源车车主反映今年续保时，保费出现明显上涨，也有车主反映即使没有出过险，续保保费也比前一年高。

“我的车在2023年时出过一次险，开销1500元，今年续保时，保费大幅上涨。”北京一位比亚迪车主说，“2023年的保费是3000元，今年保险公司报价超过5500元，第三者责任保险保费较去年翻倍。”

有类似经历的并非只有该车主一人，还有车主表示，未出过险的车辆在续保时也出现保费上涨情况。“我的车开了两年多没有出过险，第一年保费6000多元，第二年4500元，今年续保时联系了几家保险公司，报价基本都在6500元以上，贵的甚至达到7000元。”另一位新能源车车主表示。

保费高的背后，是新能源车车险出险率高、赔付率高，承保主体保险公司面临较大承保亏损压力，新能源车险市场陷入“车主喊贵，险企喊亏”的两难困境。

从上市险企披露的数据来看，他们旗下财险公司2023年车险综合成本率有不同程度上升。比如，人保财险、平安产险、太保产险车险综合成本率分别为96.9%、97.7%、97.6%，分别较上年增长1.3个、1.1个、1.1个百分点。业内人士认为，车险综合成本率上升与新能源车出险率高于燃油车有关。太保产险董事长顾越表示，在多重因素影响下，从太保产险出险率来看，新能源车出险率比燃油车出险率高出一倍。

多家保险公司内部人士告诉记者，新能源车险业务面临一定的压力。国寿财险相关负责人表示，2021年-2023年，该公司新能源车险保费规模快速增长，累计保费收入123.3亿元，但保单成本率较高，一直维持在110%左右。也有部分险企收窄新能源车险业务。某中型保险公司内部人士告诉记者，公司在新能源车险业务的优势不大，不是公司近几年的重点业务。

为了缓解新能源车险发展难题，相关部门已多次出手。继今年1月下发《关于做好新能源车险承保工作的通知》后，金融监管总局4月向相关公司下发《征求意见稿》，就优化新能源车险供给机制、提升行业新能源车险经营水平等征求意见，要求实施时间原则上不晚于6月1日。

《征求意见稿》提出扩大新能源车商业车险自主定价系数范围，由原来的 [0.65-1.35] 调整为 [0.5-1.5]，这一调整引发行业热议。业内人士认为，自主定价系数范围扩大后，保险公司的自主定价权更大，可以实现更加精准化的定价，扩大保障范围。在保费方面，风险低的客户保费有望下降，风险高的客户保费或上涨。

“影响新能源车险保费的主要因素有无赔款优待系数、交通违法系数、自主定价系数。其中，自主定价系数最为复杂，对于保费的影响占比也较高。”星图金融研究院研究员黄大智认为，自主定价系数范围扩大后，保险公司的自主定价权更大。上限提高后，在一定程度上也能

扩大新能源车险保障范围，过往被拒保车辆有望被纳入保障范围内。

中国社会科学院金融研究所研究员、保险与经济发展研究中心主任郭金龙表示，自主定价系数浮动范围扩大以后，保险公司可根据不同消费者特点，制定不同的价格和调整机制。对于险企来讲，对风险的识别和定价就能更精准一些。从客户角度来讲，风险大的客户多交保费，风险小的少交保费，更显公平。

律商联讯风险信息董事总经理戴海燕表示，自主定价的放宽对保费均值影响有限，但会加大风险高低的差异，从而更好地确保兜底保障机制的实施。通过扩大自主定价系数的浮动空间，保险公司原先可

不敢承保的风险，现在由于存在上浮空间，保险公司愿意承保，从而让更多消费者愿保尽保。

此外，记者调研了解到，与家用轿车相比，商用车出险频率高，赔付率高，这也是导致新能源车险价格高的一个因素。上述大型财险公司支公司负责人告诉记者，该公司的新能源车险赔付率较高，整体在80%左右。其中，家用轿车、商用车赔付率分别在75%左右、90%左右，商用车赔付率居高不下主要是受出租车赔付率因素影响。

针对新能源车网约车险投保问题，《征求意见稿》提出贴合市场需求，研究推出“基础+变动”组合保险产品，为兼职运营网约车的新能源车提供更加全面的保险保障。

现精准定价。

为了缓解上述问题，业内人士建议，保险行业应加强数据的开放、融合，提高定价和风险管理能力。国寿财险相关负责人表示，行业层面应加强新能源车险经营数据披露，便于行业主体开展新能源车险整体对标分析，把握行业新能源车经营发展和变化趋势；同时建议行业统筹加强与汽车产业、相关部委大数据平台的数据交互，补足保险行业数据短板，加强风险识别能力，为发挥定价等保险公司的独特优势奠定基础。

此外，业内人士认为，新能源车险较为复杂，需要从整个汽车产业链角度考虑，需要监管部门、险企、车企等多方共同努力，推动新能源车险业务发展。

“新能源车险需尽快融入新能源产业链系统。”郭金龙表示，如链

中收、渠道保费下滑 银行险企“双向奔赴”换频

● 本报记者 薛瑾

“以前末期缴保险返点挺多，多的能给17%，现在返点也就给3%-5%。”一位股份行理财经理日前告诉中国证券报记者，银保渠道“报行合一”之后，银行卖保险的收入下降了不少。

这是整个行业的缩影。今年以来，银保渠道“报行合一”的影响持续显现。据上市银行近期披露的一季报显示，受代理保险业务收入下降等因素影响，多家银行手续费及佣金净收入等中间业务收入出现下滑。险企销售端数据也受到了影响。记者从业内获悉，多家险企今年银保渠道保费收入都经历了较大幅度缩水。

业内人士认为，“报行合一”后，收入规模数据缩减，短期难以避免，这需要经历一个阵痛期。阵痛之后，行业会逐步纠偏并回归正轨，银行和险企的“双向奔赴”关系还在，只是需要进行一场重构，帮助保险行业将负债端成本降下来，将银保合作的质量提上去。

收入两端下滑

银保渠道“报行合一”带来的收入下滑，体现在银行和险企两端。

今年一季度，六家国有大行的手续费及佣金净收入全线下降。工商银行、建设银行、农业银行、中国银行、交通银行、邮储银行降幅分别为2.83%、8.69%、10.79%、4.58%、6.35%、18.21%。

股份行等类型的银行也同此凉热，例如，招商银行一季度财富管理手续费及佣金收入同比下降32.59%，其中代理保险收入同比下降50.28%；平安银行一季度财富管理手续费收入同比下滑54.32%，其中代理个人保险收入同比下滑81.18%。

平安证券研报显示，今年一季度，42家上市银行手续费及佣金净收入同比下滑10.3%，降幅同比扩大2.3个百分点，银保费率下调的负面影响以及同期高基数是导致中收业务负增扩大的重要原因。具体来看，六大行、股份行、城商行和农商行的手续费及佣金净收入分别同比下降7.5%、16.4%、12.0%、8.19%。

“手续费及佣金净收入同比下降，主要原因是银保手续费‘报行合一’及权益类基金产品佣费率下调等，代理保险及代销基金业务收入同比下降。”交通银行在一季报中解释称。多家银行也在一季报中对上述数据的缩减作出类似解释。

从险企端来看，业内人士透露，根据行业交流数据，今年一季度“开门红”期间，行业银保渠道新单期交保费仍处在下行通道，同比降幅为22%。期间，寿险“老七家”银保渠道新单期交保费集体负增长，平均降幅约为25%。

寿险“老七家”今年前4月的相关数据仍未扭转颓势。中国人寿、人保寿险、太平洋人寿、平安人寿、新华保险、泰康人寿、太保寿险渠道保费收入同比降幅均在二到三成。“老七家”之外，此前仰仗银保渠道的险企，今年以来的阵痛明显，大家人寿、阳光人寿、君康人寿、和谐健康保险、信泰人寿、百年人寿等均出现不同程度缩水。

经历阵痛加速纠偏

“报行合一”指的是险企给监

管部门报送产品审批或备案材料中所使用的产品定价假设，要与险企在实际经营过程中的行为情况保持一致，简单理解就是不能“说一套，做一套”。

“在与银行的合作中，银行的话语权更大些，险企较缺乏话语权。”一位寿险公司人士坦言，行业同质化竞争是一个老大难问题。为了争夺市场份额，不少险企渠道经营实际支出的费用大幅超出产品备案的费用水平，给险企稳健可持续经营带来隐患。

“险企以往与银行合作，主要围绕手续费、收益率。对于银行来说，谁家的保险产品手续费高、收益率高，就愿意卖谁家的产品。”业内人士表示，这种合作对险企和银行的价值空间提升非常有限。

2023年8月以来，监管部门多次发文，推动银保渠道“报行合一”。今年1月，为督促险企严格执行“报行合一”，监管部门发文要求严格规范佣金支付，险企应当按照经备案的产品精算报告执行费用政策，向银行代理渠道支付佣金的不得超过列示的佣金率上限，不得直接或间接以出单费、信息费等名义向银行代理渠道支付佣金以外的任何费用。

业内人士透露，在银保渠道“报行合一”早期落地时，险企与相关银行“总对总”层面重新签约之后，银保渠道的佣金费率较之前平均水平降幅为三成左右。行业纠偏过程中，虽然经历阵痛，但会帮助降低保险行业负债端成本，让险企资产负债率回归理性。

“报行合一”后，银行基层销售保险的动力有所减弱，但从银行的需求侧看，中间业务收入缺口仍较大。银行对于保险产品的需求依然强烈。横向对比来看，目前银行代销产品中，保险产品具有较大竞争力，在中间收入贡献上仍然靠前。

打造生态合作模式

“多项监管规定与行业自律公约落实后，行业费用率水平趋于一致，银保渠道的竞争焦点将从手续费转向险企和银行的合作关系，银保业务发展亟需合作模式焕新，头部险企有望率先突出重围。”平安证券分析师王维逸表示。

业内人士解释称，头部险企拥有品牌优势、资金优势、医疗和养老等配套服务方面优势，在渠道费用率压降背景下，有望在新的市场格局中获得先机。

未来，凭借高手续费率、“小账”、额外“返点”等抢占银保渠道份额的方式将不再奏效，进行高质量、差异化竞争，在专业经营上下功夫，将成为人身险行业发展的新要求。

业内人士预计，银行与险企进一步合作将不局限于产品销售，还会延伸至产品开发、设计、产品理赔服务、后端健康养老服务。银行与险企双向奔赴关系也将从渠道合作走向生态伙伴。

值得一提的是，5月9日，国家金融监督管理总局发布《关于商业银行代理保险业务有关事项的通知》，内容包括取消银行网点与保险公司合作的数量限制等。分析人士认为，相关规定有利于更好发挥银行和险企的优势，促进双方长期深度合作，探索转型发展新路径。

宇通重工股份有限公司2023年度股东大会决议公告

| 议案名称 | | | | | | | |
|------|--------------------------------------|------------|---------|---------|--------|-----|--------|
| 议案序号 | 议案名称 | 同意 | 反对 | 弃权 | | | |
| 同意 | 反对 | 弃权 | 同意 | 反对 | | | |
| 票数 | 比例(%) | 票数 | 比例(%) | 票数 | | | |
| 1 | 审议通过《2023年度利润分配预案》 | 23,260,216 | 99.9877 | 0 | 0.0000 | 300 | 0.0013 |
| 2 | 审议通过《关于2024年日常关联交易预计的议案》 | 23,342,116 | 99.9640 | 8,100 | 0.0347 | 300 | 0.0013 |
| 3 | 审议通过《关于支付2023年度审计报酬的议案》 | 23,342,116 | 99.9640 | 8,100 | 0.0347 | 300 | 0.0013 |
| 4 | 审议通过《关于续聘会计师事务所的议案》 | 23,186,816 | 99.2803 | 151,400 | 0.6484 | 300 | 0.0013 |
| 5 | 审议通过《关于公司拟参与关联交易的议案》 | 23,319,016 | 99.9551 | 31,200 | 0.1336 | 300 | 0.0013 |
| 6 | 审议通过《关于公司未来三年股东回报规划(2023年-2025年)的议案》 | 23,260,216 | 99.9877 | 0 | 0.0000 | 300 | 0.0013 |
| 7 | 审议通过《关于选举董事的议案》 | 23,260,216 | 99.9877 | 0 | 0.0000 | 300 | 0.0013 |