

新能源车险江湖又来鲶鱼 “大块头”能否把保费打下来



视觉中国图片

“从前段时间开始,政策对购买新能源汽车每辆补贴2万元,我动心了。但同事劝我说新能源车险贵,我就放弃了。”北京一位正在考虑“以旧换新”的购车车主告诉中国证券报记者。记者调研了解到,不少新能源汽车的“潜在买家”们,正是出于类似顾虑,打消了换车的念头。“省下的油钱都用来交保险了”成为部分新能源汽车车主的共同感慨。

承保新能源汽车的险企也有苦恼,最大的莫过于综合成本率过高导致难以盈利。“车主喊贵、险企喊亏”困局何解?专家建议,定价模型改革是当下新能源车险领域急需解决的问题之一,监管部门、险企、车企需形成合力,并推动业内数据共享,实现更精准化、“千车千险”定价。

近日,特斯拉保险经纪(中国)有限公司成立,同时多家车企也紧锣密鼓推进保险业务。业内人士预期,带有技术和数据优势的新主体蓄势待发,将如鲶鱼一样搅动新能源车险江湖,加快市场生态变革的进程。

● 本报记者 薛瑾

车企谋求卖保险

注销4个月的主体,近日又杀回来了。天眼查信息显示,近日,特斯拉保险经纪(中国)有限公司成立,法定代表人、董事长为朱晓彤,注册资本5000万元,经营范围为保险经纪业务。股东信息显示,该公司由特斯拉保险服务有限公司全资持股。业内人士表示,该公司保险经纪业务须金融监管总局相关部门批复后才能展业。

早在2020年8月,特斯拉就注册过保险经纪公司。不过,由于保险经纪业务牌照迟迟未获监管部门批复,今年3月该公司发布简易注销公告,企业状态由存续变为注销。

特斯拉这次重新注册成立保险经纪公司,也有一些细微之变,比如公司类型从港澳台法人独资变为外国法人独资,注册地址由上海变为北京。

虽然保险经纪公司不能开发产品,但可以根据消费者需求和特定业务场景,联手保险公司定制专属保险产品。中国企业资本联盟副理事长柏文喜称,特斯拉在中国成立保险经纪公司之后,可以利用其在汽车技术和数据安全方面的优势,联合保险公司推出新能源车保险产品,为车主提供个性化保险服务。

有了技术和数据的加持,车企的保险之路水到渠成。近年来,比亚迪、蔚来、理想、吉利控股、广汽集团等车企通过成立、合作或收购等方式进入保险行业,搅动着新能源车险市场江湖。

“当汽车厂商发展到一定规模,打通上下游是他们的必然想法。卖车顺便卖保险,一举两得,控制成本还能优化服务,提升市场竞争力。”业内人士分析,车企拥有自己的销售渠道和流量优势,消费者对车企品牌的信任可以转移到其保险产品上,服务生态也构成了闭环,车企可以为用户提供从购车到保险、维修的一站式服务。更重要的是,车企掌握大量车辆和驾驶数据,可以更准确地进行风险评估和定价。

“千车千险”可否实现

目前,虽然业内出台了新能源汽车商业保险专属条款,在车险市场作出了结构性改革,但目前新能源汽车与燃油汽车之间的保单条款并无实质差异,新能源车险在定价机制创新上还有很大的探索空间。

特斯拉此次在保险领域的动作受到市场关注的原因之一,是特斯拉已有基于数据推出创新性保险的实践先例。特斯拉创始人马斯克曾表示,特斯拉要推出更便宜、更好,甚至是“革命性”的车险服务。

生态改变需多方合力

“车险贵对应到险企端,就是综合成本率高,综合成本率由综合赔付率和综合费用率构成,体现费用率的主要是佣金,现在新能源车险几乎没有佣金了,其实保费价格高就是赔付率高。赔付率高,一方面是出险率高,另一方面是赔付金额高。”车险行业资深人士告诉记者。

专家表示,新能源汽车保费贵与自身设计、车主驾驶习惯、营运车辆占比等因素有关,出险率高于燃油车,同时维修成本比较高,且维修体系处于较封闭状态,售后配件价格普遍较高,反映到车险中就是较高的赔付成本。在这种背景下,数据缺失导致的定价不

精准也是用户端保费高的直接原因。“每个人的用车环境、驾驶习惯都不相同,保险公司不掌握这些数据,也就不可能精准测算出每个人对应的出险概率。我们现在购买的车险算是‘估算’出来的平均水平,会有‘失真’情况发生。”一位市场人士说。

业内人士认为,破解新能源车保费贵问题,还需要创新定价机制,优化保险费率。新能源汽车能够获得海量驾驶行为数据,这些正是险企精准定价的重要因素。专家认为,应打通行业数据壁垒,推动数据共享,以便险企更全面评估风险,推出多元化定价策略,例如按天、按里程计费,推出针对网约车等特殊

分的车主能节省20%—40%的保费。

有业内人士认为,经纪业务或只是特斯拉在华车险布局的开端,未来不排除争取含金量更高的财险牌照,以发挥其在UBI车险领域积累的经验优势。

“数据可以让定价更精准。”资深业内人士表示,“这种保险产品,传统保险公司是很难做出来的,车辆日常使用情况数据的缺失是第一道障碍,新能源车企手握大量用户驾驶行为数据,可以有针对性开发出个性化车

险产品,监管只要鼓励,产品就能面世,技术已经没有阻力。”

业内人士表示,虽然大家对特斯拉UBI车险市场反馈和效果评价褒贬不一,但特斯拉为整个行业转型提供了可行路径参考。基于大数据,车企可通过车辆本身所搭载的各类传感器与安全评分系统直接收集驾驶行为和行驶里程数据,在投保人画像和制定保费时更精准地进行风控和定价,在产品端可提供更加个性化的保险服务,甚至能够实现“千车千险”。

透视银行理财半年报:骑“牛”而来 规模攀升

● 本报记者 张佳琳

7月底以来,银行理财半年报陆续出炉,规模变化备受市场关注。存款利率下行、监管叫停手工补息,以及市场较低的风险偏好,使得居民与企业资金涌入银行理财市场,而各路资金增配银行理财的核心原因在于银行理财产品与同期限存款产品的比价效应。

多位银行理财公司及银行理财业务人士表示,以债券类资产作为打底的资产配置思路,叠加2024年市场的“债牛”行情,共同推动银行理财业绩向好。展望下半年,银行理财将通过增配公募基金等方式保持良好收益水平,预计2024年底,银行理财市场规模将达到34万亿元。

“存款搬家”推动规模攀升

已披露理财半年报数据的理财公司里,理财产品规模均较2023年底有着不同程度的增长,部分理财公司增幅超20%。

浦银理财业务报告显示,截至6月末,该公司理财产品存续规模约1.14万亿元,较2023年底增长约20%。从产品类型来看,固收类产品为绝对主力,存续金额占比99.88%;权益类产品存续金额占比0.1%;混合类产品存续金额占比0.02%。

平安理财业务报告显示,截至6月末,该公司理财产品存续规模约1.04万亿元。从产品类型来看,固收类产品同样是绝对主力,存续金额占比99.28%,较2023年底提高0.33个百分点;权益类产品存续金额占比仅为0.01%;混合类产品

2.8%

良好的收益率是银行理财行业与单家机构规模高增的核心因素。从行业来看,根据《中国银行业理财市场半年报告(2024年上)》,2024年上半年理财产品平均收益率为2.8%。

此外,南银理财等公司的2024年上半年“成绩单”也已发布。截至6月底,南银理财产品规模超4300亿元,较2023年底增长超15%。

放眼行业,银行理财市场规模在2024年上半年保持强劲增长态势。根据《中国银行业理财市场半年报告(2024年上)》,截至6月末,银行理财市场存续规模28.52万亿元,同比增长12.55%。理财产品产品存续规模24.33万亿元,占全市场的比例达85.29%,较年初增长8.27%,同比增长17.71%。

业内人士表示,2024年底银行理财市场规模有望重回历史高位。

中金公司研报认为,7月随着因季末“存款冲高”而流失的理财资金回流,以及理财机构发力产品营销,银行理财规模已达30.3万亿元。目前,零售客户与企业客户端均保持较为旺盛的产品需求。

中信建投银行业首席分析师马鲲鹏预计,下半年银行理财市场规模将有4—5万亿元增量,2024年底银行理财市场规模将达34万亿元。

“债牛”行情驱动收益向好

谈及银行理财规模攀升,绕不开“存款搬家”话题。2024年以来,存款利率下行、监管叫停手工补息,以及市场较低的风险偏好,使得居民资金与企业资金涌入银行理财市场。

居民与企业资金增配银行理财的根本原因,在于和同期限存款产品的比价效应。良好的收益率是银行理财行业与单家机构规模高增的核心因素。从行业来看,根据《中国银行业理财市场半年报告(2024年上)》,2024年上半年理财产品平均收益率为2.8%。而在新一轮存款利率调整后,国有行各期限存款利率均降至2%以下。

“我以前只存款,但利率一降再降,以前买的结构性存款收益优势不再。所以,最近在尝试购买银行理财产品,作为存款的替代。”北京居民小张告诉记者。在调研过程中,数位银行客户经理向记者表示,部分储户资金正向银行理财产品转移。

银行理财在2024年上半年保持具有竞争力

的收益水平,与其以债券作为打底的资产配置思路息息相关。业内人士表示,在投资者风险偏好降低的情况下,债券类资产是银行理财产品配置中的绝对主力。2024年“债牛”行情驱动银行理财收益向好。

“银行理财主打低波稳健,我们90%以上的资产都配置在存款、金融债和利率债上,来确保低风险。”某银行理财业务负责人向记者表示。谈及一款年化收益率超6%的混合类理财产品时,相关负责人向记者表示,“我们所在的区域政策将永续债作为权益类资产。股票没有配很多,更多配的是票息较高的永续债,所以有这么好的收益。”

资管新规实施前,在资金池运作模式下,银行理财产品通过各类资管产品大量投资非标,此阶段信用债、非标、现金及银行存款为银行理财配置中占比前三大资产。资管新规实施后,银行理财规范发展,非标资产占比下降,标准化资产占比提升,不合规非标资产稳步压降。

华泰证券研报认为,银行理财投资利率债主要以波段交易为主,而配置信用债主要以持有到期策略为主,受二级市场价格波动影响较小,票息更高更为稳定。此外,在信用债领域,部分理财公司协同母行部门优势,与其信贷业务联动以维系客户。业内人士表示,往后看资产荒格局或较难扭转,债券类资产对于银行理财而言仍有配置价值。

加仓公募基金以求增厚收益

持续的“债牛”行情让债市出现了供需不

平衡的情况。投资债券类基金成为不少理财公司及银行理财业务部门的选择。

从数据来看,公募基金在银行理财产品配置中占比正显著提升。中金公司研报显示,今年二季度银行理财机构大幅加仓公募基金,配置规模超1万亿元,上半年合计增持公募基金4900亿元。银行理财新增公募基金委外,主要聚焦短期纯债基金,其交易属性更强,同时理财机构对短债基金的回撤控制要求较高。在含权基金方面,目前银行理财机构风险偏好较低,配置需求短期来看较为有限。

某国有行理财公司人士向记者表示,银行理财配置公募基金,是因为公募基金提供了一种间接投资方式,使理财资金能够通过专业基金管理人之手,实现对某些资产的配置。此外,公募基金的多样性和灵活性可能更符合银行理财在不同市场环境下的资产配置需求。公募基金具有规范透明、流动性好、品类丰富的特点,这有助于银行理财丰富和优化自身资产配置。

目前,银行理财青睐的公募基金类型主要是债券型基金,尤其是中短债基金,因为它们具有低风险、低波动、高流动性特点,符合银行理财的配置需求。此外,还有规模较大、有长期稳定历史业绩的短债基金。

理财公司人士表示,未来将继续加大对公募基金配置,适当配置长期绩优权益类基金、可转债基金等,以提升理财产品业绩竞争力。随着市场环境和监管政策变化,银行理财会进一步优化资产配置结构,以适应投资者需求和市场变化。