

新能源车保费高增长B面：“三高”难题亟待破解

证券时报记者 邓雄鹰

4月上半月,中国新能源乘用车零售渗透率突破50%,市场占比首次超过传统燃油乘用车。新能源车高速发展态势下,新能源车险成为市场上增长最快的险种之一。

与此同时,新能源车险“三高”(即保费高、出险率高、赔付率高)问题亦较突出。近期热度颇高的小米SU7,保险费水平也被认为直逼50万元燃油车。消费者喊贵,保险公司也叫苦,新能源车险“三高”问题亟待破解。

重新评估新能源车主

近日的一次行业交流中,一个新能源车险案例引发行业人士热议。拥有多年驾龄的老司机张宁(化名)前年从两厢燃油车换成了三厢新能源车,由于不熟悉新能源车驾驶习惯,9个月内出险6次,但此后三个月未再出险。

次年续保时,这个案例让续保人员犯了难。张宁现在还是“好车主”吗?一家财险公司核保人员试图从多次出险中找出车主良好驾驶习惯的迹象,“一年内出险六次不代表未来还会如此,是不熟悉还是驾驶习惯问题,还需要进一步分析。”

这个案例折射出当前新能源车险经营困局。过去几年来,新能源车险成为增长最快的险种之一,保费规模已超千亿元,但出险率和赔付率也高企。有报告显示,新能源乘用车占比高达60%,但车险赔付率高于燃油车30个百分点左右,三者险赔付率突破100%,新能源非营运货车、客车赔付率也远超燃油车。

据统计,新能源车的平均保费比传统燃油车高出20%左右,但新能源车险经营仍然面临亏损的现实压力——包括头部财险公司在内,行业主体的新能源商业车险整体处于承保亏损状态。

新能源汽车全面重塑汽车出行生态,新技术的发展以及新能源车理念变化也带来了驾驶行为的系列变化,这是新能源车出险率高的一个重要原因。

抛开燃油车承保理赔经验,重新认识新能源车以及对新能源车主进行画像,成为保险公司开展新能源车险经营重要工作之一。车速的提升带来了风险增加和出险率提升。美国一研究机构在2022年比较了几款混动、紧凑型纯电动车与

新能源车高速发展态势下,新能源车险成为市场上增长最快的险种之一。但与此同时,新能源车险“三高”(保费高、出险率高、赔付率高)问题亦突出。



燃油车的使用和驾驶行为差异,研究显示,几乎所有类型的新能源车的急加速、急减速和急转弯的风险行为都高于燃油车。

另外,车辆用途的识别难题也是推高新能源车保费的原因之一。

高集成度下的高零整比

新能源车本身的设计模式和快速迭代也成为推高新能源车险赔付率的重要原因。

与传统燃油车相比,新能源汽车在车身结构、零部件设计和动力系统方面具有显著的差异性。特斯拉的车辆透视图显示,相较Model 3所需的70个零部件,Model Y整块后车底只由2个零件组成。

高集成度的一体化技术有效提升车辆性能,同时带来了后期新能源车维修成本居高不下。例如,新能源车独有的“三电”系统,即电池、电机和电控系统,这些在事故中往往需要整体更换,而不是进行局部维修,从而使维修成本相对较高。

根据中保研最新发布的零整比结果,新能源汽车电池包单件零整

比均值达到51.19%。零整比越高,意味着维修成本越高。

此外,新能源车后市场维修网络尚未成型,车辆维修主要在车企自有网点进行,也是导致赔付率高企的重要原因。据业内交流数据,新能源车在4S店的维修占比达到67.36%,超过传统车53.38%的水平。新能源车配件件均价普遍高于传统燃油车。

价格与风险背离待改善

虽然新能源车出险率和赔付率均高于燃油车,但目前执行的自主定价系数区间为0.65至1.35,浮动范围小于传统车险的0.5至1.5区间。自主定价系数直接影响保费价格。这意味着,保险公司难以通过定价对风险进行充分区分。

今年初,国家金融监督管理总局财险监管司发文要求财险公司对于新能源车交强险不得拒保,商业险愿保尽保,不得在系统管控、核保政策等方面对特定新能源车型采取“一刀切”等不合理的限制承保

措施。

近日,国家金融监督管理总局向财险公司等相关部门下发《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)》(下称《意见稿》)。其中提出,扩大新能源车商业险自主定价系数范围,推进新能源车商业险的自主定价系数范围按照0.5~1.5执行。《意见稿》同时提出推动丰富新能源车保险产品、优化调整新能源车商业险基准费率,以及建立新能源车险兜底保障机制,推动行业研究建立高风险车辆兜底保障机制。

人保财险原精算总监、瑞再中国原副总裁陈东辉认为,《意见稿》有多个亮点:一是进一步打开费率浮动,把定价权交给市场,这是治本之道;二是强调定价机制和行业纯风险损失率的测算机制,推动零整比等行业控费手段,这是通过机制解决问题,也是考虑长远;三是对网约车推行“固定+浮动”,同时研究行业经营困难的根本出路,网约车费率到位,家庭自用车辆的保费一定会稳步下降,客户满意度会稳步提高。

“实际业务中,很多公司已经在识别按照家庭自用车辆承保的网约车,但目前家庭自用车辆的费率上浮系数远远不够用,而且这种个体车辆的上浮会引起纠纷而难以执行,这些网约车的费率还是严重不足的。如果能解决网约车、营运车的费率问题,家庭自用新能源车的保费会有非常大的下降空间。”陈东辉表示。

东吴证券认为,客观来看,当前1.35的新能源商业车险定价上限,是导致车主投保难和财险公司承保亏损的问题根源之一,若未来进一步放开至0.5~1.5,有望提升财险公司参与的积极性,更好匹配车主风险状况。

需多方发力 破解“三高”困局

中保研汽车技术研究院有限公司总裁刘树林撰文分析,新能源车汽车保费“三高”问题是一个复杂而紧迫的课题,只有通过监管部门、行业协会、保险公司、车企和消费者等多方共同努力,才能找到有效的解决方案,推动新能源汽车产业健康持续发展。

对于如何降低新能源车险赔付率,天平车险原总裁谢跃在最近的公开演讲中表示可以从四个方面来考虑,包括迭代专属产品,强化使用性质的鉴别,关注减值风险以及适应驾驶习惯。

除此之外,谢跃认为行业层面也可做出一些探索,包括行业协会成立新能源车险专业委员会,聚焦新能源车险;新能源车险专属条款迅速迭代、费率上升空间打开;争取相关部门给予财税支持等。

在陈东辉看来,新能源车险目前“三高”问题突出,但终将在发展中解决。新手新车的出险率会下降,维修生态会逐步规范高效,同时智能网联的应用未来将降低事故率,这些都是新能源车险经营的有利因素。

但他同时认为,虽然在多方努力之下,新能源车险“三高”问题有望好转,但保险公司经营新能源车险仍然面临严峻的挑战,比亚迪财险、小米保险已经在路上,头部新能源车企试图建立并掌控完整的闭环生态。保险公司需要转变观点,从通过大数据法则赚概率的钱转向通过支付整合连接服务赚效率的钱。“一句话,向新能源车企学习客户经营,成为车险新势力。”陈东辉说。

券商竞相 布局家庭服务信托

证券时报记者 许盈

去年6月《关于规范信托公司信托业务分类的通知》正式实施,门槛为100万元的金融服务信托业务正式起航。

去年下半年以来,以中信证券、国泰君安为代表的券商已率先落地家庭服务信托业务。据证券时报记者了解,包括中信建投、银河证券等在内的诸多券商也在布局相关业务,有望在近期上线。

“我们非常看好家庭服务信托的前景。”有券商人士向记者表示。据悉,家庭服务信托大幅降低了服务信托的门槛,让信托服务更广泛地惠及中等收入群体。

券商积极筹备

相比1000万元门槛的家族信托,100万元设立门槛的家庭服务信托更具有普惠性,可为更广阔的客户群体提供服务。自信托分类新规实施以来,在券商领域,国泰君安、中信证券已率先携手信托公司推出相关业务。

2023年8月,中信证券落地首家家庭服务信托业务。就在今年3月底,中信证券携手中信信托对家庭服务信托业务进行升级,联合推出“信福传家·家庭服务信托2.0”,首次为证券公司客户推出了“家庭服务信托+保单”服务。

国泰君安也自2023年8月1日起与上海国际信托合作,启动“甄选传承家庭服务信托”业务。记者从国泰君安了解到,业务上线8个多月以来,国泰君安已经完成了对分支机构培训的全覆盖,并在全国各地持续举办客户专题活动,覆盖了1000多名客户,截至目前已有近半数的分公司成功为客户设立了家庭信托。

记者了解到,还有不少券商正积极筹备家庭服务信托业务,有望在近期推出相关业务。

“目前,我司正在开发家庭服务信托业务,预计很快将全国范围上线。我们的家庭服务信托遴选业内优秀信托公司作为合作伙伴,并将实现全面线上化。”中信建投相关负责人告诉证券时报记者。

“中国银河证券正在积极布局家庭服务信托业务,布局该项业务是公司财富管理转型的举措之一,也是公司践行中央金融工作会议精神,做好‘普惠金融’这篇文章的行动之一。”中国银河证券相关负责人称。

延伸至中等收入家庭

据了解,家庭服务信托目标客群较家族信托而言进一步扩大,包括广大富裕家庭和中等收入家庭。

“家庭服务信托基于家庭财富规划,叠加法律架构对家庭资产进行综合管理,以满足家庭全生命周期的财富目标,因此针对的客群是比较广泛的。”国泰君安相关负责人称。

据介绍,在与大量客户沟通和服务的过程中,国泰君安梳理了家庭服务信托一些主要客群,包括银发客群、中小微企业主、复杂家庭、子女适婚、隔代传承、对子女教育有较高要求的中产家庭等。

“家庭服务信托大幅降低了服务信托门槛,让信托服务更广泛地惠及中等收入群体。在我国老龄化程度不断加深,财富代际传承的社会背景下,开展家庭服务信托业务在解决家庭财富管理中的各类难题方面具有现实意义。”海通证券相关负责人表示。

业内普遍认为,家庭服务信托有着广阔的发展前景。国泰君安相关负责人称,首先,该业务低门槛的优势惠及了更多客户,同时集合了资产隔离、财富传承、隐私保护、资产配置等多重功能,填补行业广谱客群“财富”工具的空白。其次,家庭信托将原先私人银行客户专享服务延伸至中等收入客群,客群覆盖较家族信托扩大20余倍。

探索财富管理新蓝海

在家庭服务信托业务方面,相比于信托公司,券商可以提供什么样的差异化服务?据中信建投相关负责人介绍,根据监管要求,家庭服务信托的投资范围限于以同业存款、标准化债权类资产和上市交易股票为最终投资标的的信托计划、银行理财产品以及其他公募资产管理产品,即大家常说的“标品”。

“虽然家庭服务信托的管理人为信托公司,但券商亦可以利用自身禀赋,立足股债的投研实力和资产配置能力,担当投资顾问角色,提供匹配客户多元需求的差异化投顾服务方案,力争为家庭服务信托的投资保驾护航,探索财富管理新蓝海。”上述人士称。

国泰君安相关负责人称,在实际业务中,券商提供的差异化服务在于:一是丰富的场景化设计。通过对不同受益人分配规则的多项组合,深入匹配客户各类生活化场景,形成教育规划、创业储备、婚姻护航、长辈颐养、爱的铠甲、企业隔离、养老规划等系列场景化服务。

二是丰富的底层产品类型。甄选传承家庭信托资产配置库包含固收、固收+、公募FOF(基金中的基金)等投资策略,提供不同类型、不同风险等级的底层产品,满足客户多样化的需求。

中介机构撮合并购连轴转 欲成潮流尚待多因素催化

证券时报记者 谭楚丹

随着首发(IPO)放缓,并购重组作为优化资源配置的另一重要工具,重回“聚光灯”下。

证券时报记者注意到,近期,包括证券公司在内越来越多的中介机构发起并购撮合,或召集上市公司、创投机构等研判政策,或开展并购培训。

多家券商并购业务人士也向记者表示,并购意向和线索确有增加,但实际落地取决于并购交易本身的复杂程度。而整体并购市场能否加速回暖还要看产业发展逻辑、监管政策刺激、二级估值等因素。有投行人士称,当前并购市场信息鱼龙混杂,还有的“端着锅找饺子”。

尽管如此,业内仍然普遍看好今年并购重组发展趋势。多位业内人士向记者表示,期待更多利好政策落地。

中介机构 忙于撮合资源

据记者不完全统计,过去一周至少有3家券商在不同城市举办并购重组论坛或沙龙,各方邀请上市公司、创投机构、政府部门等,围绕并购重组路径、出海收购、服务方案

等话题展开交流。

一位华北中型券商投行人士表示,过去一周公司面向客户开展有关并购重组的公开课,讲解法规演变与最新动态、审核要点等。

除券商外,来自其他中介机构、咨询公司举办的并购交流会更是不胜枚举。并购重组已是资本市场当前热议的话题之一。

华泰联合证券相关人士表示,目前市场各方对并购重组反应积极。中金公司投资银行部全球并购业务负责人陈洁接受证券时报记者采访时称,自证监会去年“827新政”出台后,并购市场逐步升温,企业对并购的关注度明显提高,买卖双方积极性和交易意向活跃度均有实质性提升。

不过,一位华南中小券商投行人士表示,当前并购市场鱼龙混杂,中介机构、财务顾问积极性很高,撮合意愿很强,更有的简单粗暴“拉郎配”;上市公司和标的方也人心浮动。该人士也强调,当前看似热闹,但据其接触下来,实际上靠谱的交易并不多。

一家头部券商并购人士向记者表示,近期并购交易的信息和线索确有增多,但转化为交易公告以及后续落地、交割等还需要一定的时间和过程。

并购潮仍待催化因素

从数据上看,并购重组热度尚未到“火爆”程度。多位受访人士认为,并购重组的核心驱动因素来自多方面。

证券时报记者据东方财富Choice数据统计,今年以来(截至4月19日)共有1289家上市公司首次披露并购事件(统计口径含对外投资、股权拍卖、增资等),不及去年同期的1475家。

中信建投证券董事总经理、投行委并购部负责人张钟伟此前接受记者采访时表示,并购市场并不会简单因为IPO节奏收紧而被动回升,而是随着国家政策刺激、市场经济环境变化,跟随产业发展的逻辑逐步实现复苏。

中金公司陈洁也有相似观点,认为并购浪潮与产业发展需求密不可分,产业发展到一定阶段必然将进入追求质量和效率的整合期。

陈洁还补充谈到,监管政策的支持对于并购重组市场的发展也很重要,近年来监管积极推动并激发并购市场活力,例如取消部分行政许可事项,优化重组上市监管要求,推出重组“小额快速”审核机制等举措。此外,并购市场的进一步活跃

也需要宏观环境、货币政策、专业人才储备等外部因素的支持。

除产业发展逻辑、监管刺激政策外,二级市场温度亦影响着并购交易活跃度。

国金证券投行人士表示,自“827新政”以来,仅从上市公司公告数量与上年同期对比来看,并购市场的活跃度并没有出现明显的提升。该人士分析,股市低迷导致上市公司从事重大资产重组的意愿不足;潜在标的公司由于估值过高,出售意愿较低等。

前述头部券商并购人士也向记者表示,在上市公司看来,尽管当前市场是估值的相对低点,但不是风险充分释放的时间点,所以上市公司呈现的收购资产意愿比较一般。

机构建言 释放产业并购活力

新“国九条”发布后,监管部门未来如何加大并购重组改革力度,活跃并购重组市场,受到各方关注。

4月12日沪深交易所征求意见稿中明确加大对重组上市的监管力度,削减“壳资源”价值,同时完善“小额快速”审核机制,提升审核效率。

国金证券投行人士建议,未来