

3家中小产险公司车险承保亏损 市场竞争加剧

中小产险公司手续费及佣金支出增长明显,大型产险公司车险业务盈利情况则普遍较好

证券时报记者 邓雄鹰

产险市场正在发生深刻变化。近日,部分中小产险公司披露其2017年年报。证券时报记者调查已公布年报的四家中小产险公司年报数据发现,虽然业绩表现各不相同,但普遍存在手续费及佣金支出增长明显、车险业务承保亏损等问题。

有业内人士分析,中小产险公司车险业务盈利困难的背后,既有车险市场的周期性因素,也与商车险费率市场化改革带来的竞争加剧有关。

三险企车险承保亏损

车险业务收入是多数财险公司的主要业务收入来源。

以主营车险业务的众诚车险为例,车险业务约占该公司总体保费收入的87%。该公司2017年保费收入13.84亿元,同比增长14.26%,但净利润为-4296.7万元,同比下降30.3%;2017年综合成本率为108.88%,同比增加0.56个百分点。

综合成本率包括赔付率和费用率,当综合成本率大于100%时,代表公司承保业务亏损。

针对2017年公司净利润较2016年增亏999.27万元,众诚车险在年报中称是因为2017年上半年受行业政策变化影响,车险市场竞争加剧,综合成本率产生较大波动,致利润亏损较去年同期增加约4852万元。下半年,该公司优化业务结构,加强了与广汽集团旗下主机厂与下属企业的业务合作与协同,促使下半年盈利较同期改善约3900万元。

安诚财险第一大保费来源也是车险。该公司2017年保费收入41.51亿元,其中车险保费收入31.55亿元,在总保费中占比76%,但2017年车险



业务承保亏损2.96亿元。受车险亏损等因素影响,该公司2017年净利润344万元,较2016年同期减少65.98%。

锦泰财险在2017年获得800万元的净利润,较2017年增长1.22倍,盈利情况较好,但该利润离不开投资收益的助力和各项成本支出的有效管理。

数据显示,从营业收入看,锦泰财险2017年保费收入16.65亿元,同比增长12.56%,投资收益则较2016年大幅增长31%。从营业支出看,该公司2017年营业支出虽仅增长11.7%,但赔付支出同比增加15.17%,尤其是手续费及佣金支出明显,2017年手续费及佣金支出3.64亿元,同比大增27%,远超保费收入增速。这显示了公司在业务获取上投入成本增加。进一步细化其财务数据可看到,该公司第一大业务车险业务仍处亏损境地,2017年车险保费收入9.59亿元,承保

亏损达1亿元。

车险业务也是老牌财险公司永诚财险的主要保费来源,该公司2017年车险保费收入42.04亿元,但承保亏损1.84亿元。

与中小产险公司车险业务亏损相对应的是,大型产险公司车险业务盈利情况普遍较好。人保财险、太保财险等公司2017年综合成本率分别为97%和98.8%,均较2016年降低。平安财险2017年综合成本率虽略上升,但也保持了96.2%的良好水平。人保财险和平安财险2017年车险业务分别承保盈利87.48亿元和40.32亿元。

呼唤差异化竞争

中小产险公司车险业务盈利困难的背后,既有车险市场的周期性因素,也与商车险费率市场化改革带来的竞争加剧有关。

多位业内人士分析,费率浮动令好车主受益,利好车险市场发展,费改后车险业务收入整体稳中有升、赔付率降低。同时,具有品牌、资源、成本优势的大型保险公司在市场争夺中优势凸显,中小产险公司则面临较大竞争压力。

行业数据显示,人保财险、平安财险和太保财险等产险“老三家”的市场份额连续数年下降。但从2017年开始,市场份额重新向“老三家”集中,2017年这一数字止跌反升至63.49%,今年前两个月,这一数字继续上升至64.75%。

业界分析,中小产险公司如要在车险市场化竞争中占据一席之地,需要尽快找准定位,实施差异化战略。近年来,不少保险公司开始推动财险产品创新和服务揽客,相继推出快赔、代驾以及非事故救援等服务,缓解了车险业务以费用论市场的竞争窘境。

平安租赁布局万亿汽车金融市场

证券时报记者 潘玉蓉

汽车金融市场格局过去由银行系和车商系掌控,如今,融资租赁公司也想来分走一杯羹。

后起之秀

昨日,由零壹财经和平安租赁联合发布的《中国汽车融资租赁发展报告2017》显示,市场规模超万亿的中国汽车金融市场,主要被两类机构占据:一类是各大汽车厂商成立的汽车金融公司,以车辆数计算,厂商系的市场份额为52%;另一类是银行及担保公司系,市场份额为34%。前述两类总共占据87%的市场份额。

不过,汽车融资租赁公司虽然仅占有一成左右的市场份额,却颇有“后起之势”。由前瞻产业研究院发布的《汽车租赁行业发展与企业竞争力提升策略分析报告》显示,2017年,中国汽车租赁行业市场规模达735亿元,同比增长16.7%;预计至2022年,汽车租赁市场规模将在1800亿元左右。

究其原因,近年提供“租代购”汽车消费模式的服务商如雨后春笋般涌出。如阿里投资的弹个车、瓜子二手车的毛豆新车、京东投资的花生好车、平安租赁的平安车管家、易鑫的“开走吧”等等,汽车的拥有和使用的分离,正被越来越多人接受,令汽车融资租赁行业起步阶段的痛点。

更重视运营

传统汽车金融运营模式的重点放

在“金融”上,利率的高低是影响业务最关键的因素。但在汽车融资租赁模式里,除利率外,服务比拼也成为重要的攥客条件。这就要求汽车融资租赁公司在汽车后市中拥有很强的运营能力。

证券时报记者了解到,平安租赁从汽车的租、用及后市场服务业务入手,借用集团综合金融、汽车之家渠道获客,与产险在全国的汽车维修网点协同,开辟出自身“融资+运营”的独特模式。

平安租赁于2015年正式布局汽车金融,乘用车金融业务、对公业务、零售业务及经营性租赁业务陆续从零起步,2016年初步成型,2017年进入快速增长阶段。2017年12月,汽车金融业务月放款量接近2万台水平,在融资租赁公司中已位居第一梯队,成为行业中的一匹黑马。

平安租赁快速发展的原因,离不开平安集团对汽车生态圈的布局与协同。据了解,在已规划的汽车租赁2.0战略中,平安租赁将以“资金+风控+系统”为切入点,搭建汽车金融开放赋能平台,为中小融资租赁公司提供平台、系统、资源、资金等支持,解决中小租赁公司在起步阶段的痛点。

未来,平安租赁将运用科技手段,在产品、流程、效率等方面做出优化,持续推进“金融+运营服务”的理念,进行差异化竞争。



保险了没
(ID:baoxianlemei)

平安银行一季报亮点纷呈:净利润65.95亿元 同比增长6.1%



平安银行昨日向深圳证券交易所提交了2018年一季度业绩报告。

2018年一季度,平安银行顺应国家战略和经济金融形势,坚持科技引领、零售突破、对公做精“十二字”转型方针,加强科技创新和技术运用拓展,深入推进智能化零售银行转型,持续推动公司业务从规模驱动的外延式增长向价值与质量驱动的内涵式增长转型,严防各类金融风险,深耕行业金融,全面提升服务实体经济的能力,各项业务稳健发展,资产质量稳中趋好,战略转型成效进一步显现。

今年一季度经营业绩重点表现在以下方面:整体经营稳健发展。2018年一季度,该行实现营业收入280.26亿元,同比增长1.1%,其中非利息净收入93.39亿元,同比增长5.4%,主要来自信用卡等手续费收入的增加;非利息净收入占比为33.3%,同比提升1.4个百分点。2018年3月末,该行资产总额33385.72亿元,较上年末增长2.8%;净利润65.95亿元,同比增长6.1%,盈利能力保持稳定。

零售转型成效显著。2018年3月末,该行管理零售客户资产(AUM)11863.86亿元,较上年

末增长9.2%;零售客户数(含借记卡和信用卡客户)达7362.57万户,较上年末增长5.3%;信用卡流通卡量达4226万张,较上年末增长10.2%;零售存款余额3865.29亿元,较上年末增长13.4%;零售贷款(含信用卡)余额9286.82亿元,较上年末增长9.4%;信用卡总交易金额5594.45亿元,同比增长85.2%;平安口袋银行APP月活客户数1604.8万户,位居股份制银行前列。

风险管理措施有力。2018年一季度,该行计提资产减值损失为106.71亿元,同比降幅14.2%;2018年3月末,贷款减值准备余额为514.28亿元,较上年末增幅17.4%;拨贷比为2.90%,较上年末增加0.33个百分点;拨备覆盖率为172.65%,较上年末增加21.57个百分点;不良贷款率为1.68%,较上年末降0.02个百分点。该行2018年一季度收回不良资产总额75.12亿元,同比增幅213.8%。

零售业务持续稳定增长 业绩超越市场预期

2018年一季度,该行零售业务实现持续、

稳定、快速增长,转型各项业绩态势喜人。截至2018年3月末,该行三大尖兵产品之一的信用卡业务累计新增发卡476.20万张,同比增长139.6%。信用卡贷款余额3482.40亿元,较年初增长14.7%。与此同时,为支持普惠金融,缓解小微企业融资难,服务实体经济发展,促进金融资源的“脱虚向实”,该行新一贷业务积极支持小微企业主、个体工商户等客户,解决该类客群在经营过程中长期存在的融资难问题,不断提升对小微企业的支持力度,促进个贷业务的健康可持续发展。2018年一季度,新一贷贷款新发放额284.56亿元,期末余额1380.07亿元,不良率0.60%。此外,截至2018年一季度,该行汽车金融业务贷款新发放额364.74亿元,同比增长67.0%;汽车贷款余额1388.68亿元,较上年末增幅6.4%,市场份额继续保持同业领先。

值得关注的是,在零售业务规模和效益持续快速增长的同时,该行零售资产质量亦稳定在历史较好水平。自2017年下半年开始,因应内外环境变化,该行针对不同客群采取主动、灵活的风险调控策略,在提升收益的同时确保风险稳定可控;在提升风险管理能力方面,该行启动了AI+风控项目,通过建设统一的风险信息平台,实现信贷产品的总授信额度管控、整体自动审核及秒级时延的精准决策。同时,将借记卡和信用卡反欺诈统一管理,构建大零售企业级反欺诈防线。截至2018年3月末,该行零售业务不良率稳中有降,零售贷款(不含信用卡)不良率1.01%,较上年末下降0.17个百分点;其中,零售贷款(不含信用卡、个人经营性贷款)不良率0.30%,较上年末下降0.05个百分点。

2018年3月末,该行管理零售客户资产(AUM)11863.86亿元,较上年末增长9.2%;零售客户数(含借记卡和信用卡客户)达7362.57万户,较上年末增长5.3%;零售存款余额3865.29亿元,较上年末增长13.4%;零售贷款(含信用卡)余额9286.82亿元,较上年末增长9.4%。平安口袋银行APP月活客户数1604.8万户,位居股份制银行前列。

此外,该行特殊资产管理部清收成效尤为显著。据悉,通过积极践行经营和双轻理念,创新问题资产清收处置模式,该行实行团队、区域、总部三级联动,同时借力大数据与移动运用搭建平安特殊资产管理系统(AMS),实现了对公特殊资产处置全流程全封闭管理,以加快推进智能化清收步伐。2018年一季度,该事业部收回不良资产总额66.05亿元,同比增长295.0%。

科技与业务融合日趋紧密 创新成果不断升级优化

该行继续践行“科技引领”,促进核心业务和互联网从线上到线下加速融合和创新。2018年一季度,该行致力于将平安口袋银行APP打造成一站式综合金融移动服务平台。截至2018年3月末,APP累计用户4672.7万户,APP月活客户数1604.8万户。同时,自2017年8月29日该行首家零售新门店“广州流花支行”正式开业以来,截至2018年3月末,已有21家新门店陆续开业,11家门店开业筹备中。在网点硬件不断加强的同时,网点客户经营与自助服务平台同步快速升级,两周一次迭代,实时数据体系初步建成,OMO(OFFLINE MERGE OFFLINE)线上线下工具融合联动。同时,做实支行端到端经营管理场景闭环快速上线,AI应用工具逐步拓展优化,通过模型计算客户的价

对公做精力度持续加强 对公收益率环比大幅提升

2018年一季度,该行持续构建“对公做精”新常态,坚持打造精品公司银行。截至2018年3月末,该行对公贷款余额较上年末压降114亿元至8438亿元,对公表外业务(银行承兑汇

票、信用证及保函业务)余额较上年末压降223亿元至3331亿元,对公风险加权资产余额较上年末压降297亿元至8213亿元,同业风险加权资产余额较上年末压降264亿元至3474亿元。与此同时,值得关注的是,该行对公收益率较上年末却提升18个基点至4.71%。

据了解,该行通过“商行+投行+投资”的行业金融模式支持实体经济发展,聚焦体量大、弱周期、成长性好的行业和政府客户,通过“平台+产品+服务”模式为政府金融提供配套服务。2018年3月末,行业事业部合计存款余额1579.94亿元,管理资产余额4513.12亿元,营业收入18.33亿元;政府客户存款余额2854.45亿元,较年初增长9.1%。此外,围绕“三化两轻”战略目标,2018年该行着力由表内外授信的传统商行模式,转变成“承揽、承做、承销”的投行模式。2018年一季度,该行合计实现债券承销规模507.30亿元,继续保持良好势头,市场份额由上年末的2.65%提升至4.37%。托管净值规模6.22万亿,较上年末增长1.5%。贵金属业务自营及代理交易量位于股份制银行前列,2018年一季度新增平安金账户开户数55万户。

此外,该行特殊资产管理部清收成效尤为显著。据悉,通过积极践行经营和双轻理念,创新问题资产清收处置模式,该行实行团队、区域、总部三级联动,同时借力大数据与移动运用搭建平安特殊资产管理系统(AMS),实现了对公特殊资产处置全流程全封闭管理,以加快推进智能化清收步伐。2018年一季度,该事业部收回不良资产总额66.05亿元,同比增长295.0%。

科技与业务融合日趋紧密 创新成果不断升级优化

该行继续践行“科技引领”,促进核心业务和互联网从线上到线下加速融合和创新。2018年一季度,该行致力于将平安口袋银行APP打造成一站式综合金融移动服务平台。截至2018年3月末,APP累计用户4672.7万户,APP月活客户数1604.8万户。同时,自2017年8月29日该行首家零售新门店“广州流花支行”正式开业以来,截至2018年3月末,已有21家新门店陆续开业,11家门店开业筹备中。在网点硬件不断加强的同时,网点客户经营与自助服务平台同步快速升级,两周一次迭代,实时数据体系初步建成,OMO(OFFLINE MERGE OFFLINE)线上线下工具融合联动。同时,做实支行端到端经营管理场景闭环快速上线,AI应用工具逐步拓展优化,通过模型计算客户的价

值和风险等级,挖掘客户商机,增加客户触点。

此外,在平台战略方面,该行借助科技力量,持续推进业务平台的优化升级与智能改造,进一步增强产品及服务能力,提升客户体验。据悉,2018年3月末,保理云平台升级为供应链应收账款服务平台(SAS),已上线保理商及上下游买卖双方客户6916户,累计出单量196.63亿。2018年一季度,通过进一步构建“互联网+外贸”生态圈,为客户提供一站式跨境综合金融服务,跨境E平台累计线上交易规模达1389.30亿元,同比增长42.3%。此外,橙e网已为986个行业电商平台提供服务,较上年末增加29个。行E通的客户覆盖面持续扩大,平台累计合作客户1996家,较上年末增加67家,同业渠道集聚效应明显。

风险管理措施有序有力 资产质量指标全面向好

2018年以来,该行积极应对外部风险,调整业务结构,将贷款投放到资产质量更好的零售业务,对公持续做精,同时,严格管控增量业务风险,对存量贷款进行全面排查、有序化解。值得注意的是,2018年一季度,该行资产质量各项指标全面向好,其中存贷差单季企稳回升。

2018年一季度,该行计提资产减值损失为106.71亿元,同比降幅14.2%,其中计提贷款减值损失为102.26亿元;2018年3月末,贷款减值准备余额为514.28亿元,较上年末增幅17.4%;拨贷比为2.90%,较上年末增加0.33个百分点;拨备覆盖率为172.65%,较上年末增加21.57个百分点;不良贷款率为1.68%,较上年末降0.02个百分点。2018年一季度,该行收回不良资产总额75.12亿元,同比增幅213.8%,其中信贷资产(贷款本金)70.13亿元;收回的贷款本金中,已核销贷款40.82亿元,未核销不良贷款29.31亿元;不良资产收回额中94.7%以上为现金收回,其余为以物抵债等方式收回。

此外,在资本充足率方面,截至2018年一季度,该行资本充足率、一级资本充足率、核心一级资本充足率分别为11.40%、9.08%、8.19%,满足监管标准。

2018年是国家改革开放40周年,亦是实施“十三五”规划承上启下的关键之年。平安银行不忘初心,牢记使命,将进一步围绕“科技引领、零售突破、对公做精”三大核心策略,充分发挥综合金融优势,加快战略转型,防范金融风险,全面提升服务实体经济的能力,努力建设领先的智能化零售银行。(CIS)