

## 2013年市场化改革助保险业资产规模稳增

见习记者 曾福斌

刚刚结束的 2013 年,中国保险业在改革与转型中再次迎来大发展。据保监会数据,2013 年前 11 个月,保险业资产规模破 8 万亿,原保费收入达 1.59 万亿元,同比增长 11.53%。

2013 年保险业具体改革措施主要包括:人身险费率市场化定价;进一步松绑保险资金运用,激活保险公司投资能力;启动第二代偿付能力监管体系建设(简称“偿二代”)。

### 人身险费率市场化定价

2013 年 8 月 2 日,中国保监会宣布普通型人身保险费率改革正式启动,新政策将放开人身保险预定利率,定价权交给保险公司和市场,将不再执行 2.5% 的上限限制;新发产品法定责任准备金评估利率不得高于保单预定利率和 3.5% 的小者。

在政策开启后不到一个月的时间里,保险企业快速反应,保险公司纷纷推出了费改后的新产品,预定利率均升至 3.5%。改革成效很快显现,2013 年三季度的数据显示,寿险新单保费同比增长 23.4%,结束了连续两年的负增长。

近日,保监会副主席黄洪表示,人身险有望在 2014 年实现费率全面市场化,不仅如此,费率市场化还将延伸至财产险、商业车险费率形成机制等。

这也意味着,保险费率市场化改革依然是 2014 年保险业改革的重头戏。

### 松绑保险资金运用

2013 年 10 月,保监会下发《关于加强和改进保险资金运用比例监管的通知(征求意见稿)》,新规提出了“多层次比例监管框架”概念。同时,险资权益类投资上限有望从 25% 放开至 30%,不动产投资比例放宽至 30%。

截至 2013 年三季度末,保险公司资金运用余额为 74158.9 亿元,较 2013 年初增长 8.2%。

不久前,保监会资金运用管理部副主任曹德云曾表示,中国已发行的保险资管产品累计达 6333 亿元,保监会将设立保险资产管理业协会,承接部分保险管理监管职能,加快保险资产管理市场化改革进程。这意味着保险业将大步进军资管行业,逐鹿“大资管”时代。

证券时报记者获悉,未来保监会将继续坚持资金运用市场化改革的方向,在投资比例、投资范围等领域实行更大、更彻底的开放。

### 加强“偿二代”建设

2013 年 5 月,保监会下发了《中国第二代偿付能力监管制度体系整体框架》。保监会称,因“偿一代”体系所存在的风险种类覆盖不全面、资产负债评估和资本要求与风险相关度不高等问题日益难以适应保险业发展和监管的需要。

2013 年以来,据公开数据统计,我国已有 35 家险企获批增资超过 550 亿元,特别是年底以来,因大幅扩张,险资面临偿付能力压力,更是增资潮涌。

对于保险业市场化改革的思路,保监会主席项俊波总结为“放开前段,管住后端”,“管住后端”的一个重要措施是保监会正在建设中的第二代偿付能力监管制度,保监会将以此为核心,改造和完善符合我国国情的现代保险监管体系。

2013 年,保监会在费率、险资投资、偿二代方面改革均取得了一定成绩,但改革的广度和深度还不够。黄洪近日表示,保险业正面临制度设计的机遇期。

对此,业内人士预测,2014 年保监会将继续在三大改革中纵深拓展,激发市场活力,为保险业的长期发展释放更多制度红利。

## 广发证券获证券资金消费支付试点资格

广发证券今日公告,近日收到证监会批复,同意该公司开展客户证券资金消费支付服务试点。

据了解,在广发证券之前,取得证券资金账户消费支付功能试点的券商已达 10 家。

(蔡恺)

## 南方现金增利B去年收益在同类产品中夺冠

银河证券数据显示,2013 年全市场纳入统计的 85 只货币基金平均收益为 3.9236%,远跑赢银行一年定存利息,其中南方现金增利 B 以 4.6133% 的收益率高居 2013 货币基金收益榜榜首,成为过去一年最赚钱的货币基金。

(方丽)

# 银行跟风而起 支付江湖四分天下

1 月 1 日新年第一天,支付江湖再起波澜。

当日,中国平安集团董事长马明哲亲自上阵,在平安旗下移动支付平台“天下通”上,发布语音消息推销被他称为“颠覆性的”、“神奇”的电子钱包“壹钱包”。马明哲还表

示春节要通过“壹钱包”来给员工和客户发放福利是。

“壹钱包”可以说是传统金融尤其是银行系支付产品对互联网系支付产品的追踪和反攻。“壹钱包”在 1 月 16 日的正式推出,将令支付江湖的四大派系竞争更加白热化。

## 银联:放下身段加码移动支付

距离银联在 2013 年 12 月 31 日前全面完成非金融机构线下银联卡交易业务统一上送银联转接”铁腕政策的大限,刚过数日。

截至记者发稿时,对于这份出台于银联四届第六次董事会上、备受争议的铁腕议案,银联方面拒绝做出官方回应。银联公共关系室人员在反复强调“个人观点不代表官方意见”的前提下表示,2013 年 12 月 31 日这个时点并不存在”。

结合 2013 年 12 月上旬银联一反常态主动邀请快钱、汇付天下等六大第三方支付企业参加座谈会的“亲民”姿态,尤其银联新任掌门人时文朝提出的“银联要向市场化转型”等等举动看,业内人士猜测,上述议案应该仅仅停留在试探层面,未曾变成强制性的行政手段。

显然,由于时文朝的空降,银联换了打法,由铁腕收编转向怀柔招安。空降银联之前,时文朝最为人乐道的是在他领导下,以注册制为核心的银行间市场变身债券市场主板。

银联的怀柔政策可归纳为“三化”:一是平台化,将业务、产品、接口、通道全部开放给其合作机构使用;二为服务化,转变以红头文件和处罚为主的行政逻辑,由管理转变为服务;三为市场化,保持银联制定的规则和标准为市场和行业所接受,在沟通协调机制和利益分配机制上采纳来自银行、非金融机构、商

户各方的诉求。

对于银联新政,第三方支付机构普遍表示“十分支持”。快钱公关总监王钊向证券时报记者表示,我们与银联有很好的合作关系,也很支持银联往更市场化的方向转型。”

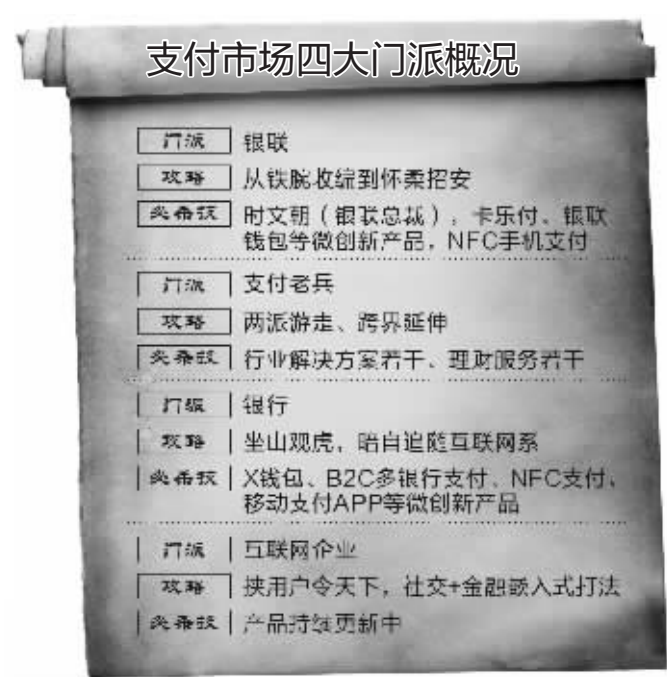
银联的转型路径体现了银联监管创新的决心,有利于推动支付市场向着更健康、更公平、更有序的方向发展,“盒子支付创始人兼总裁韩森说,在有卡支付依然是主流支付方式的情况下,支付市场空间还很大,因此希望能与银联进行更深入和开放的合作。

银联官方表示,截至目前,以间接或直连模式接入银联网络的非金融机构有 60 多家,这一数字在近期还会增加。

对此,业内人士表示,看起来大哥对小弟的笼络,初见成效。”但银联能否将未收编的弟兄招至麾下,则要看银联的新政能实行到哪一步,否则,银联阵营将很难壮大。

除了实施招安大计,银联也在加码自身移动支付业务。

继 2013 年 7 月推出“卡乐付”(小型移动个人刷卡终端)和“银联钱包”(持卡人提供优惠折扣、电子票券等个性化增值服务的支付应用)后,2013 年 12 月银联联手中行、建行、中信等 7 家银联移动支付平台上的合作银行启动 NFC(近距离无线通讯)手机支付。



## 支付老兵：“私人定制”企业支付解决方案

其实我们和银联的关系没有那么剑拔弩张,我们的利益共享大过于利益博弈”,快钱公关总监王钊对证券时报记者说。这一句话意在扭转外界对双方“不共戴天”的认知。

快钱现有与银行直连和由银联转接两条通道。在与银行直连方面,快钱目前已经与包括四大行在内的共 30 家银行形成了直连。银联是我们很重要的合作伙伴,但我们将来仍然会保留两条通道并行,不会完全转接至银联”,王钊说。

像快钱一样游走于银联和银行两派之间的还有杉德支付、卡友支付以及富友支付,它们都是国内较早试水的第三方支付,并占据一定市场份额的先行者。

但也有支付巨头选择完全绕开银联,例如汇付天下和通联支付。汇付天下是国内首批拿到支付牌照的第三方支付企业,目前实现了与 33 家银行的直连;通联支付则与 12 家银行直连并且接入了维萨(VISA)、万事达(Master)这两大国际信用卡网络。

## 银行：“微创新”中建立支付话语权

不管银联和第三方支付之间如何亦敌亦友,银行大可以摆出一种“任凭它们去”的中立姿态。凭借发卡行的强势地位,银行依然坐拥手续费的绝大部分利润。

但银行还是被移动支付领域的利润空间给震惊了一下:央行发布的 2013 年第三季度支付体系运行总体情况显示,该季度全国移动支付业务 4.98 亿笔,金额 2.9 万亿元,同比分别激增 300.97% 和 490.2%。这样的增长速度,已经大大超过了网上支付。

面对如此肥肉,不吃就是一种浪费。支付宝钱包、微信支付、阿里的手机声波支付、NFC 支付的一种)、新浪的信用支付……互联网系支付企业推出什么产品,银行皆进

上述在银联和银行两派之间游走的 4 家支付企业与绕开银联的 2 家支付,都被银联总裁时文朝请至了 2013 年 12 月初银联的座谈会上。银联想笼络它们、结成同盟的意图不言而喻。

在银联看来,互联网系支付公司在线上以 0 手续费的凶猛之姿已经残酷地挤压到了自身,以及第三方支付机构生存空间,这几大老兵应该与银联结成同盟抗敌。

这样的联盟是否能形成还很难说。第三方机构与支付宝、财付通的主营业务方向还不大一样,不一定就会跟银联抱团”,上市公司中青宝旗下深圳中付通电子商务有限公司副总裁张英杰对证券时报记者说。

正如王钊所言,快钱与支付宝、微信支付的定位是差异化的。他进一步解释,支付宝定位于个人的财富管理中心,而快钱立足于解决企业流动性资金管理、理财和融资需求,帮助企业提高资金流转速度和财务工作效率。

简而言之,快钱要做的是为企业提供一站式金融解决方案。目前,

行山寨,推出相应的微创新产品,于是就有平安集团董事长马明哲推销“壹钱包”这一幕。

继 2012 年 9 月成立平安付后,平安在支付上又一步重棋就是将于本月 16 日正式推出的“壹钱包”。

阿里用“会赚钱的钱包”来定位支付宝钱包。马明哲则更进一步,用“会抓钱、赚钱、借钱、省钱的钱包”来形容“壹钱包”,并称这是一款将财富管理、健康管理、生活管理集成于一体的移动社交金融服务平台。简单来说,“壹钱包”其实就是在社交的基础上,添加存款、支付、转账、购买理财产品等功能。

对此,业内人士表示,“壹钱包”与微信支付的功能高度重合,平安欲套用微信逻辑来抢占移动支付市

快钱的企业客户集中在商旅、零售、教育、电商、保险、数字娱乐几大行业。

这与汇付天下的部分定位不谋而合。在企业端方面,汇付天下同样提出为行业客户提供定制化综合支付解决方案,并推出“钱管家”支付结算与资金链管理系统。

除了深耕行业应用外,汇付天下还将业务触角延伸到了基金理财,推出了一站式理财平台天天盈。据了解,目前天天盈的实名注册用户数近 200 万,支持 48 家基金公司、33 家银行和上千只热门基金申购。

支付老兵们的野心已经不仅仅限于支付。在张英杰看来,快钱、汇付天下、通联支付等支付企业,近几年逐渐明确了以企业客户为主要目标客户,发展综合支付再做出延伸,线下销售点终端 POS 收单业务增长明显。

做支付的细分行业将会是趋势,围绕特定产业链的上下游,企业延展业务的空间会比较大。”张英杰说,我们拿到牌照后,肯定也是基于中青宝在游戏领域的龙头优势来发展支付。”

如此,与银联结盟似乎就变成了了一件有最好,没有也可以的事情。

场的野心可见一斑。

除了平安,光大银行近日大兴时下尤为火热的近场支付概念,推出了 NFC 支付“阳光 e 付”来圈占线下移动支付市场;工行则联手银联,合作推出网银 B2C(商家对顾客)多银行支付产品。

中行亦不甘人后,2013 年 12 月推出“中银移动支付”应用程序(APP)。这款应用并没有超出常规移动支付的范畴,主要亮点是试水信用支付。所有中行信用卡持卡人在无需开通手机银行业务的情况下,安装了“中银移动支付”应用后,即可享单笔 1000 元以下的移动支付额度。

业内人士表示,上述这几大银行系支付,说到底皆是跟风互联网金融的支付形态。

## 互联网企业:以社交平台激发金融需求

以支付宝和微信支付为代表的互联网企业系支付,像一个天赋极高的新手,初入江湖却杀得各派措手不及。可以说,其他三大派系的连横合纵或多或少跟互联网派系的搅局有关。

其实,互联网系也属于第三方支付,只是它们不愿意被银联收编与银行形成直连,它们打造了功能完善的支付闭环,圈占了大量用户而自成一派。

2013 年 12 月 19 日,易观智库发布的《2013 年中国移动互联网统计报告》中的数字很直接地体现了互联网系广泛的市场:截至 2013 年 12 月,中国移动互联网网民达到 6.52 亿,参与移动购物的网民占 13.3%。

此前同样由易观智库发布的报告显示,今年第三季度,第三方互联网支付平台转接交易额规模约达 1.67 万亿元,环比增长 16%。

深圳中付通电子商务有限公司副总裁张英杰说,由于去年第四季

度各大电商都进行了年底促销,大批量的用户在去年第四季度继续分流到了支付宝和微信等互联网企业构筑的支付生态系统里面。虽然具体统计还没有出来,但互联网企业的支付业务肯定会保持较高的增长。

据了解,支付宝钱包目前打通了银泰百货、万达影城、金逸影城、3W 咖啡、布丁酒店等零售、娱乐、餐饮、酒店巨头。并于 2013 年 12 月推出条码支付 2.0 版本,上周在便利店巨头美宜佳广东区的 5000 家门店内全线启用。

微信支付则收购了 7 天连锁酒店、海底捞、新世纪百货等线下实体商业,并于 2013 年 12 月更新了版本,增加了精选商品的种类。

在线下势力相对较弱的百度则在线上拼命追赶,百度钱包 SDK 试图以应用和游戏内支付为切入点进入移动支付领域,2013 年 12 月推出了一分钱购买国美、乐峰、拉手网等优惠券的活动,以低门槛

来圈占用户。

显然 BAT(百度、阿里、腾讯)三巨头皆把线上优势向下渗透,形成上下两线布局,要革实体银行卡命的意图明显。

除了 BAT 三巨头外,新浪试水信用支付,于近日推出了“信用宝”:用户使用信用宝付款时,不需要事先充值,也不用捆绑银行信用卡或储蓄卡,只要登录新浪微博账号或者输入手机号领取验证码,即可进行消费。这是国内首次基于社交征信数据来发放信用支付额度的尝试。

互联网系推出的产品更迭迅速,易观智库认为:移动互联网工具类、商务类需求呈现明显的渗透趋势,即购物等需求以功能的形式嵌入到社交、娱乐应用之中,将有助于互联网企业培养受众支付习惯——这是互联网系真正的必杀技。

互联网系第三方支付对实体银行卡的替代能走到哪一步,着实令人期待。

(本专题撰文:见习记者 刘筱悠)