

车险综合改革亮出阶段性成绩单——

保费连降利好行业健康发展

本报记者 于 泳 李晨阳

财金观察

车险综合改革实施半年有余,车险市场运行平稳有序,“降价、增保、提质”阶段性目标初见成效,消费者获得了实实在在的改革红利。自去年9月份,中国银保监会发布《关于实施车险综合改革的指导意见》,在全国范围内实施车险综合改革以来,全国车险消费者减少保险支出超过1000亿元,达到1047亿元。

与此同时,商业车险平均无赔款优待系数(NCD系数)由改革前的0.789下降至0.752,新车自主定价系数从改革初期的1.034下降到目前的0.975,驾驶习惯好、出险频率低的低风险车主享受到了更多的保费优惠。

消费者获得感增强

截至3月底,消费者车均缴纳保费较改革前降低689元,降幅达到20%。银保监会财产险部主任李有祥表示:“按照车险综合改革设定的目标,半年来车险综合赔付率水平由改革前的57%升至今年3月末的71%,大幅上升14个百分点。车险的保障程度明显增强,交强险在价格不变的情况下,保障水平由改革前的12.2万元提升到20万元。”此外,商业第三者责任险平均保额提升44万元,由89万元提升到133万元,其中保额100万元及以上的保单占比达到91%。

本轮改革根据车险市场实际运行情况,重新测算行业纯风险保费、重新厘定费率,将车险定价降至合理水平,且从制度层面提高预期赔付率,压缩保险公司手续费空间。同时,监管方面运用“回溯机制、检查机制、反垄断机制”三大机制,持续保持监管高压态势,对市场异动的公司下发监管提示函以及开展靶向检查,有效遏制高定价、高手续费等粗放式经营行为,车险市场秩序明显好转。到3月底,全国车险综合费用率为27.5%,同比下降了10个百分点。其中,车险手续费率为8.2%,同比下降近7个百分点。

“改革前,车险定价虚高,险企有抬高手续费的空间,保险公司通过各种隐秘手段套取手续费,造成数据失真、行业竞争失序等问题。”业内人士表示,本轮改革直面行业长期存在的一些深层次的矛盾和问题,采用了釜底抽薪的有力举措,从根本上压降高费用的空间,抑制保险公司过度依赖

新三板“小特精专”活力足

本报记者
武亚东

截至2021年4月30日,共有6966家新三板挂牌公司按规定期限披露了2020年年报。2020年,已披露年报的所有挂牌公司共实现营业收入14365.35亿元,与上年基本持平;净利润608.16亿元,同比增长7.23%,近七成公司实现盈利。其中,实体经济企业净利润累计546.06亿元,同比增长9.70%。战略新兴产业公司利润增长突出,1696家公司全年实现净利润125.11亿元,同比增长55.30%。

51家精选层公司交出首份“成绩单”,共实现营业收入376.31亿元,同比增长9.85%;50家公司实现盈利,盈利面达到98.04%,净利润总计40.97亿元,同比增长15.17%。精选层公司净资产收益率率达11.09%,高出挂牌公司整体4.89个百分点,媲美上市公司水平。

总的来看,新三板涌现出一批在重点行业和产业链关键节点发挥重要作用的“小特精专”企业,体现了中小企业创新发展的韧性和活力。

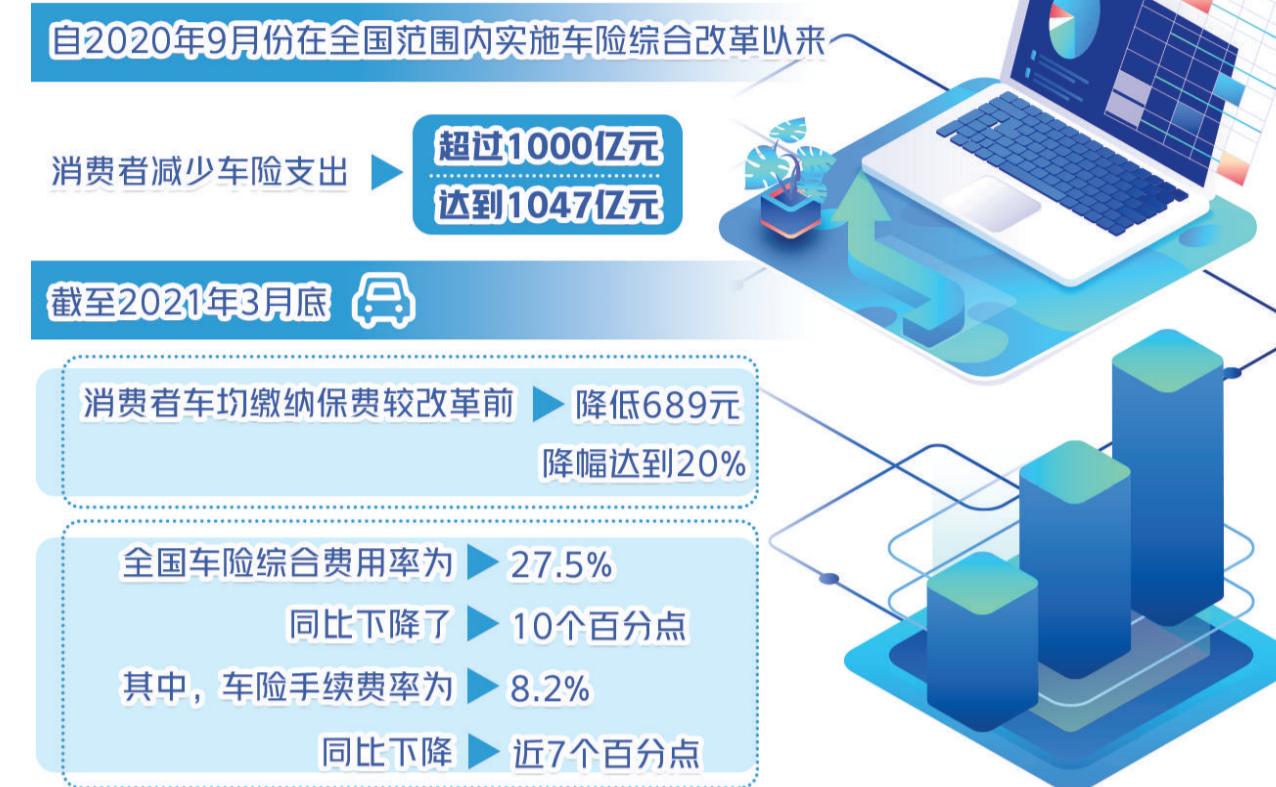
51家精选层公司公开发行募集资金总计130亿元,企业在手现金更加充裕,偿债能力指标显著提升,抗风险能力增强,流动比率和速动比率较期初大幅提高67.51%和80.09%;精选层公司投资现金流净额增长了110.98%,资本市场助推中小企业跨越式发展成效突出。

占总数14.52%的创新层公司实现了新三板市场38.47%的营业收入和45.68%的净利润。252家筹备公开发行并进入精选层的公司营业收入和净利润中位数分别为2.55亿元和3092.40万元,是创新层中位水平的1.21倍和1.44倍,优质企业逐层递进发展的市场生态初步形成。

基础层公司总体保持了收入规模的稳定增长。基础层公司中,2020年超半数的公司收入规模实现增长,营业收入在8000万以上的公司占比为43.10%,比例较上年略有提高,符合多数中小企业渐进成长的一般规律。

医疗器材制造、化学药品原料药等医药行业公司在抗击疫情过程中,收入规模显著扩张,带动净利润分别增长12.23%、19.01%。网络游戏等互联网行业公司受疫情导致的工作和生活“在线化”趋势影响,净利润上升37.87%。

受益于国家发展清洁能源产业,实现碳中和、碳达峰目标的政策支持,新能源产业公司业绩大幅增长。光伏产业挂牌公司逐步消化补贴退坡的不利影响,55家公司收入累计达169.09亿元,同比增长11.81%,净利润8.95亿元,盈利总额大幅增长。



手续费竞争的想法。

事实上,实施车险综合改革后,财险公司面临更加激烈的市场竞争,从而促使险企放弃粗放式经营模式,强化风险识别能力,提升内部管理效率,丰富车险产品供给,积极开发差异化、专业化、特色化的创新产品,提高车险承保和理赔服务标准,满足消费者多样化服务需求。

大家财险总经理施辉认为,只有出现了贴近不同客户需求、贴近不同驾驶场景、贴近不同驾驶习惯,并按此差别进行风险定价的产品,才可能形成由市场机制调节约束的车险经营模式。

“一险独大”成为历史

记者在采访中了解到,此次改革既涵盖大类的交强险和商业车险,又涉及具体的保险条款和保险费率,还涉及推进车险服务、车险市场和车险监管改革。李有祥表示:“一方面,我们大力推动行业加强服务能力建设和服务资源的投入,研究推进基于使用行为定价的保险(UBI保险)、新能源汽车保险等新产品创新开发,丰富市场供给、满足消费者需求;另一方面,促进财险业进一步转型升级,倒逼保险公司转变传统的‘车险独大’的经营思想。”

由于让利消费者,保险公司车险保费增速不可避免地受到影响。以车险领域头部公司为例,今年一季度,中国平安车险业务实现保费收入426.38亿元,同比下滑8.83%;中国人保车险业务实现保费收入575.03亿元,同比下滑6.7%。人保财险相关负责人透露,公司将坚持车险“有效益”发展,加强直销渠道建设和线上化转移,加强定价能力建设,优化定价模型,推行价费联动,在挤压前端固定成本的同时,还会注重控制后端理赔成本,进行反欺诈和防渗漏。

施辉表示,2021年至2022年将是财险行业高质量发展的阵痛拐点,财险经营的成本结构将发生较大变化,销售端降低费用、产品端精细定价、理赔端严控水分、服务端精心设计、运营成本端精打细算、机构人员提升能效已成为行业基本共识。

这也意味着过去车险在财产险领域“一险独大”的时代将彻底翻篇,新的财险发展阶段正在到来。随着本轮车险综合改革的持续深入,财险市场进一步优化,财险公司将重构客户服务体系,侧重服务资源配置、客户服务体验以及产品研发等,行业整体的数字化、智能化水平将大幅提高。

中小险企怎样转型

值得注意的是,与大型险企相比,车险综合改革对中小

财险公司带来更多挑战。“由于中小财险公司的业务渠道、公司管理、客户经营等方面相对劣势,产品开发创新能力也不强,而且此次改革对费用率的限制加强,这给中小公司的现金流带来不小的压力,未来有可能陆续退出车险业务。”有市场人士分析称。

多家中小型财险公司车险业务负责人向经济日报记者表示,在目前车险综合改革的大环境下,充分的市场竞争的确有利于消费者,而且能倒逼险企提升经营水平。虽然从经营数据上看,中小公司“船小好调头”,车险业务保费收入已经触底反弹,不少公司甚至比改革前实现了保费收入正增长。但从长远来看,车险市场的竞争才刚刚开始。不少中小公司表示,更希望监管层出台具体扶持政策,并以此为契机深入挖掘车险细分市场,培育差异化的核心竞争力。

事实上,“随着市场化竞争的推进,许多行业中‘强者恒强’的现象日益明显,财险市场也是如此。中小公司整体处于劣势,经营普遍比较困难,但这是市场机制下优胜劣汰的正常现象”。银保监会相关负责人表示,为促进中小财险公司健康发展,健全多层次市场体系,监管方面提出了相应支持政策。包括:支持中小财险公司优先开发差异化、专业化、特色化的创新产品,给予更加宽松的附加费用率等监管政策,适当降低偿付能力监管要求。

在加强政策支持的同时,监管部门的行政执法一刻也没有放松。银保监会通报数据显示,2019年有140多家财险分支机构因车险业务违规被停止车险新业务。车险综合改革后,已有广东、吉林、辽宁、宁夏等多地银保监局对辖区内新车业务自主定价系数发生偏差的财险机构采取约谈措施,督促限期整改。

2020年12月份,新疆银保监局更是连发4张行政处罚决定书,对某财险公司新疆分公司因车险业务违规累计处罚115万元,并被责令停止接受商业车险新业务3个月。今年,银保监会计划组织10个银保监局对5家主要财险法人机构的12家省级分支机构开展靶向检查,进一步巩固车险综合改革成果。

一位中型财险公司分公司负责人告诉记者,在附加费用率进一步压缩的情况下,中小公司在车险市场的竞争力急剧下降,“接下来,一方面要在加大直销渠道建设,差异化配置报价策略,提升服务能力,强化运营管理控制后端成本等方面下功夫;另一方面也要大力发展非车险业务,努力落实技术创新要求”。

中金公司的最新研究报告也提出,今年的财险行业中,货运险、企财险、农业险、责任险、短期健康险等险种的保费规模有望取得两位数以上的保费增速,非车险业务面临更好的增长环境。

陶然论金

上市公司年报季结束了,在2020年,逾七成上市公司进行现金分红,“铁公鸡”越来越少。总体看,这是一个好现象。

提高上市公司质量,着力点之一就是要落实到上市公司分红上。过去A股上市企业分红少,投资者只好通过股票买卖博价差赚钱,从而加大股价波动。如果上市公司承诺长期合理分红,就能有力吸引风险偏好低的长线资金入市。

吸引中长期资金有利于股市稳健发展。上市公司持续合理分红是保障股市稳健发展的基础性因子之一,这也是国际市场和港股市场发展的重要经验。近年,监管层鼓励有条件的上市公司积极分红,并将它作为再融资的一个考核指标,取得了明显成效。

不过,今年出现了少数公司“清仓式”“土豪式”巨额分红,就需要投资者警惕其中的“隐患”。

为什么这么说呢?先来分析什么样的公司才会巨额分红。第一种情况:企业现金流良好、利润水平高,不过,将盈利投入现有经营中很难获得可观回报,这意味着其所处行业潜在产能充足、没有成长性。或者公司资金利用水平太低,无新增投资项目,未来资本开支逐年降低,现金多到没处用。这种情况,从公司发展的角度看,“高分红”未必是好事情,反而可能是其成长乏力的“信号”。

第二种情况:巨额分红,释放积极信号,有利于维持市场信心,为即将到来的再融资等打基础。这属于用足政策,虽无可厚非,但其长期可持续性存疑。

第三种情况就更需要警惕了:从股权结构来看,巨额分红的上市公司,大股东持股比例也相对较高,实际上分红大头都给了“娘家人”。

客观讲,巨额分红对散户真正具有意义,是分红后股价能够快速填权填息,这样长期持有就像债券一样每年稳定拿到利息。但是对于短期持有者而言,分红的股票是要除息的,也就是从股票市值里面减去分红数额。对于短期持有者而言,在分红后马上除息,分到的其实是自己的钱,况且获得现金分红还要交税。而巨额分红对于上市公司来讲,还存在充当了大股东“提款机”的风险。

由此可见,分红也并不是越“豪”越好。对于中小投资者而言,更需要擦亮眼睛,综合考量分红的比例和可持续性才是投资者衡量上市公司价值的重要因素,是价值投资、理性投资的应有之义。

分红不是越“豪”越好

祝惠春

“两山贷”支农又增绿



近日,邮储银行浙江丽水市分行客户经理(左一、左二)来到浙江省景宁县澄照乡天堂湖茶叶种植户进行现场走访。该行响应当地监管部门号召,推出“两山贷”金融产品,对农户实施的生态保护和价值转化产业给予贷款支持。截至目前,该行累计发放该类贷款达5908.8万元。

袁雪兰摄(中经视觉)

本版编辑 梁睿 彭江

从上市公司业绩看中国经济亮点

顺周期板块“喜忧参半”

本报记者 周琳

增长4.31%、10.90%、-5.82%,营业利润分别同比增长15.93%、-25.97%、-95.93%,归属母公司净利润同比分别增长9.97%、-2.79%、-47.12%。

除了钢铁板块的多数上市公司2020年总体景气度较好之外,超过半数的有色金属、煤炭等周期行业上市公司营业利润和归母净利润的表现均不尽如人意。其中,甬金股份、新钢股份、山东钢铁、杭钢股份等11家钢铁上市公司2020年营业收入同比增长逾10%,八一钢铁、金洲管道、抚顺特钢3家上市钢企营业利润超过50%,仅有河钢股份、酒钢宏兴、常宝股份等3家上市钢企营收下跌逾20%。

在有色金属方面,宏达股份、罗平锌电、华峰股份、*ST中孚等10家有色上市公司营业利润同比大幅下滑逾100%,金博股份、西部超导、鑫科材料、赤峰黄金等26家上市公司营业利润同比大增逾100%。

在煤炭方面,*ST永泰、陕西黑猫、山西焦化、新集能源等少数上市煤炭企业归母净利润表现较好,但*ST平能、安源煤业、ST大有、辽宁能源等26家煤炭上市公司归母净利润出现同比下降,说明煤炭上市企业的业务水平及对其他子公司的投资能力仍然差别较大。

什么是顺周期行业?中融鑫价值灵活配置基金经理吴刚



与部分业绩较好的新经济类上市公司相比,传统周期板块的上市公司发布2020年报的时间整体稍晚,业绩“喜忧参半”。

同花顺iFind统计显示,截至4月30日,36家钢铁业上市公司、132家有色金属行业上市公司、37家煤炭类上市公司2020年报全部披露完毕,3类上市公司营业收入同比分别

介绍,部分行业受经济周期影响较明显,表现出与经济波动趋同或相近的走势,这类行业称之为顺周期行业,本质上与传统强周期性行业基本一致,主要包括钢铁、煤炭、有色金属、金融、地产等行业。

中信证券分析师裘翔认为,从估值角度看,目前12个中信证券一级行业市盈率低于历史50%分位,主要集中上游资源品的钢铁、煤炭、金融等顺周期行业。即使前期涨幅较高的有色金属,所处估值分位数也为相对合理水平。随着需求旺季到来,“碳中和”主题下短期受益最明显的钢铁值得关注,钢铁行业供需格局有望继续改善,压产量、强需求、原料让利三重共振下的钢铁行业有望迎来新一轮景气。

煤炭业缘何营收、净利润出现较大分化?中银证券分析师唐倩表示,煤炭上市公司2020年中报归母净利润同比下降21%,跌幅近年最大,下半年部分煤炭上市公司也未明显改观,主要受到疫情及经济下行导致的需求低迷带来的煤价下降以及产销量增长不佳影响。

其中,经营现金流、净资产收益率下跌明显。2020年上半年采矿业基金持仓占净值比例、股票投资市值比以及股票市场标准行业配置比例都降至近5年新低,市盈率、市净率等估值指标也为历史低位。