

车险“二次综改”全面启动

◎ 记者 罗葛妹

车险“二次综改”将于本月底全面实施。

5月23日,《国际金融报》记者独家获悉,上海、浙江等地区已根据原银保监会统一安排,于5月27日零点正式切换实施新的商业车险自主定价系数。

按照原银保监会的要求,财险公司商业车险自主定价系数浮动范围从0.65至1.35扩大为0.5至1.5的执行时间原则上不得晚于2023年6月1日。此举也被业内称为车险“二次综改”,包括北京、天津、陕西在内的首批16个地区已于4月28日24时率先试点采用最新的商业车险自主定价系数。

记者多方采访了解到,相比2020年首次车险综改的热闹非凡,此次综改表面上看似悄无声息,但实际上已经暗流涌动,险企竞争可能更加白热化。对消费者来说,则意味着“好车主”保费更低,“高风险车主”保费压力再上升。

自主定价范围再扩大

车险“二次综改”的核心内容为进一步扩大财产险公司定价自主权,商业车险自主定价系数浮动范围扩大为0.5至1.5。而根据2020年9月车险综合改革的要求,商业车险自主定价系数浮动范围为0.65至1.35。

一般来说,影响商业车险保费的主要因素有三个,分别为无赔款优待系数(NCD)、交通违法系数、自主定价系数。而此次改革,除自主定价系数外,其他两个系数均未调整。也就是说,对于同一

本次调整将使车险定价更加精细化,驾驶习惯良好的“好车主”保费会更低,“高风险车主”保费则面临上升压力。

个标的和相同的保障内容,在同一个地区内商车险价格浮动区间从现行的2.08倍将扩大到3倍。自主定价系数越高,车险保费也越高。

上海小娜汽车总经理邢新初在接受《国际金融报》记者采访时表示,扩大商业车险自主定价系数浮动范围是一个支持车险市场化竞争的明确信号。支持市场化竞争,意味着市场主体的各家财产险公司是建立企业竞争力和盈利能力的第一责任人,意味着财产险公司必须建立自主的风险筛选能力、自主定价能力和风险管理能力。

银联商务保险行业研究人员吴涛向《国际金融报》记者表示,自主定价系数浮动范围更大,是给了保司更大的自主定价权,更能甄别风险,原则上保司无法拒保,只能通过涨价控制市场,保司均有盈利或者微利经营要求,更加细化的折扣有助于经营。



张力 摄

涉及4亿车主

车险是与人民群众利益关系密切的险种,长期以来是财险领域第一大业务。2022年,我国车险保费收入达8210亿元,占财险总收入的55.23%。

国内汽车保有量也在同步增加。据公安部最新统计数据,截至2023年3月底,全国机动车保有量达4.2亿辆,其中汽车达到3.2亿辆,驾驶人达5.1亿人。不过,有业内人士向记者直言,此次涉及4亿多车主的改革,真正能享受到保费进一步下降红利的车主并不会很多。

从行业的实际情况来看,自主定价系数真正能用最低0.65的保单占比很低,只有风险特别低的客户才可能享受到。因此,能享受到此次最低0.5的也只是目前已经享受了0.65的自主定价系数且风险依然较低的那部分消费者。

吴涛透露,以4月底开始实施新自主定价系数的北京为例,头部险企相关政策基本与改革前保持一致,客户得到的实际优惠也没有明显变化。经过3年受疫情影响出险率低的市场后,保司在今年将会面临出行高峰带来的出险高峰,所以即使此次改革最低折扣出现下调,也不一定会会有很多公司真正使用最低折扣。“为了保证保险公司的盈利情况和保费充足度,除特殊情况外,基本很少有使用最低0.5的情况,反而保司有涨价的空间保证整体行业盈利”。

东吴证券非银金融行业分析师葛玉翔团队认为,本次调整将使车险定价更加精细化,对驾驶习惯良好的“好车主”保费会更低,但对于“高风险车主”保费面临上升压力。其预计监管意图鼓励行业通过差异化自主定价系数方式让利消费者,同时对于高风险业务(例如营运车辆等)进一步提高定价上限,以解决此前

部分地区的营运车等高风险车辆投保的行业性难题。

中小险企更难了

商业车险自主定价系数进一步扩大,同时意味着车险市场的马太效应更加明显,大型险企优势越发突出,中小险企市场空间或进一步被挤占。

“大公司在私家车市场上的碾压性优势在二次综改后将更加明显。”折扣系数主理人石川向《国际金融报》记者分析称,大公司在运营成本、业务获取成本、定价能力、品牌和理赔管理等多个方面都具备明显优势。

中国人保副总裁、人保财险总裁于泽此前表示,自主定价系数的进一步放开,对于人保财险而言,可以利用在数据和定价方面的优势,通过费率和风险的进一步匹配,从而选择更高更有质量的业务。

某中小险企高管向《国际金融报》记者坦言,大公司一旦放开自主定价系数,小公司更是举步维艰,在某种意义上会出现为了发展要牺牲利润的情况。因为小公司的获客能力太弱了,品牌影响力也不太够,在主流市场跟大型公司都在一个赛道玩,没有任何优势可言。

但车险这块大蛋糕仍然要做,中小险企并不会放弃。石川透露,有个别小公司开始打破0.8的自主系数底线,对抗业务平台下降的压力;也有的小公司开始尝试改变销售体制,下沉渠道获取客户;但更大比例的中小公司因为疫情结束后赔付上升的压力,或修正前期的定价策略,逆市而行,不断提高自主系数。

吴涛说,从北京地区来看,中小公司目前仍保持自有客户的续保平稳,没有在市场进行大规模营销。有的中小险企在主营大公司的冷门车型,比如新能源车等。

上述中小险企高管表示,为应对车险“二次综改”,中小公司要注重节奏,打游击战、信息战,提升反应速度;也要注重寻找适应自身发展的细分市场,深挖深拓,寻求点状局部板块的竞争优势;同时要持之以恒地提升客户服务的内生动力,不断积累夯实基础,未来的市场还是要拼客户综合服务能力和,要充分利用好保险主体的周边资源,满足客户的多样化需求。

石川补充称,中小公司在私家车市场的经营压力也传导到了中介市场。“近两个月,很多市场传统中介反映私家车业务下降明显”。

吴涛也直言,中介公司在保司外放政策(手续费和增值服务组合)不变的情况下,5月受此次改革前抢收影响,整体规模出现下降,收单利润也随之缩水。

三星财险“腾讯系”落子三席

◎ 记者 罗葛妹

腾讯对三星财险的经营管理权持续加强中。

近日,记者注意到,三星财险官网披露了新一届董事会名单,中国平安“前少帅”、腾讯集团高级顾问任汇川任董事长(拟任)。此外,还有多名来自腾讯方面的高管出现在三星财险现任核心高管团队中。

“从外资独资财险公司到中外合资公司,三星财险如何更好地融入中国市场是一个不小的考验。现在有腾讯和任汇川等团队的加持,相信三星财险能更好地利用腾讯的互联网渠道和客户资源,大力发展互联网保险业务。”沪上保险业资深人士表示。

去年正式牵手

三星财险是由韩国三星火灾海上保险公司在华设立的具有法人资格的独资财产险公司,隶属于三星集团旗下,于2005年4月成立,是国内第一家外资独资财险公司。同时,也是第一家经营直销车险(电销+网销)的外资财险公司。

2022年8月,三星财险获原中国银保监会批准增资,引入腾讯等5家新的股东,正式转型为合资财险公司。其中,腾讯持股32%,为仅次于三星集团的第二大股东。至此,腾讯正式“牵手”三星财险。

韩国三星火灾保险通过三星财险进入中国市场的18年时间里,其仅设有北京、深圳、江苏、青岛、天津和陕西6家省级分公司,保险业务收入也多在10亿元

跨界资本进军保险业,主要还是基于业务互补的需求,在企业生态搭建过程中,保险业务能起到连接上下游产业链的作用。

以内。“外资险企大多规模不大,业务较单一,更加注重重利润表现。”沪上某资深业内人士向《国际金融报》记者透露。

数据显示,2015年至2022年,三星财险保险业务收入分别为9.77亿元、9.74亿元、9.89亿元、9.92亿元、9.82亿元、10.12亿元、9.03亿元、8.99亿元;净利润分别为0.34亿元、0.08亿元、0.15亿元、0.52亿元、0.56亿元、0.65亿元、0.72亿元、0.87亿元,连年盈利,且连续7年实现盈利正增长。

不过,三星财险对股东方的依赖程度也较高。2021年年报显示,三星财险共发生关联交易总额4.27亿元,占总保险业务收入的47.28%。到2022年,公司发生关联交易金额3.55亿元,占总保险业务收入的比例已降至39.5%。



张力 摄

保险老将回归

2022年9月,即引入腾讯等新股东后的一个月,三星财险发布公告称,经公司第六届董事会第21次会议决议,吉庆燮辞去总经理职务,并指定任汇川担任公司临时负责人,代行总经理职权。

今年2月,三星财险再次发布消息称,李浩自2023年2月23日起担任公司总经理,任汇川不再担任本公司临时负责人。

在1月31日召开的2023年第一次股东会(临时)会议上,审议通过《关于选举公司第七届董事会董事的议案》,通过了关于选举任汇川为公司第七届董事会非执行董事的议案。新一届董事会成员还有林璟骅、周克俊、PARKJAMESJIN-

WOO、CHOIBOOKYU、曹六一、谢志刚及Zhang Jiang。

值得注意的是,9个董事席位中,二股东腾讯系占了3席,分别为拟任董事长任汇川、非执行董事林璟骅和周克俊。其中,林璟骅于2013年加入腾讯,现任集团高级副总裁,全面负责公司战略、腾讯广告、智慧零售等相关工作,也是微众银行非执行董事。周克俊于2020年6月加入腾讯CDG(企业发展事业群)战略发展部,任高级顾问;2020年11月,出任微民保险代理有限公司(腾讯微保)总经理,全面主持公司各项工作。

周克俊还是任汇川在中国平安时期的“老同事”。他在2013年任平安产险首席财务官、董事会秘书,2014年兼任平安产险总经理助理,2016年任平安产险总经理助理兼东区事业部总经理,2017年任平

安产险总经理助理兼续保事业部总经理。三星财险总经理李浩同样是任汇川的“老战友”。加入三星财险前,李浩为平安健康险总经理,并长期任职于平安产险,在贵州、陕西、云南等分公司均有任职。

而任汇川在中国平安曾任职28年。早在1992年,他就加入平安保险集团,在担任平安产险董事长期间,曾大力推行四分成本预算体系改革、渠道化改革。2009年,平安产险首次跃居市场第二。2020年3月,任汇川确认离职。彼时中国平安方面评价称,任汇川与公司团队一起,为平安综合金融战略实施,“金融+科技”“金融+生态”转型等各个阶段的发展作出了重要贡献,是平安30多年成就的重要参与者和贡献者。

离任平安后,任汇川加入腾讯集团,担任腾讯集团高级顾问和香港赋诚再保险有限公司董事长。出任三星财险拟任董事长时,三星财险也对任汇川给出了高度评价:“任汇川先生具有非常丰富的保险从业经验,熟悉各项保险业务,业务能力和管理能力都十分突出。”

扩大保险版图

跨界资本布局保险业,早已不是什么新鲜事,以百度、阿里巴巴、腾讯、京东等为代表的互联网流量平台在保险行业早已深入布局。

以腾讯为例,自2013年开始进军保险领域以来,10年时间里,其已集齐产、寿、再保、经纪、代理等全牌照。

2013年,腾讯参与设立国内首家互联网财险公司众安在线,持有10.21%股

份,与中国平安同为第二大股东,拿到了国内首张互联网保险牌照。

2016年,腾讯成为水滴公司天使投资人之一,并参与了水滴的每一轮融资。据了解,腾讯在水滴公司IPO前为其第一大机构投资者,持股比例为22.1%。

2016年10月,腾讯发起设立微民保险代理有限公司,这也是其首次拿下一张具有绝对控制权的保险代理牌照。

2017年初,腾讯与高瓴资本等人入股英杰华人寿(香港),腾讯持股20%,高瓴资本占40%股权。

同期,腾讯通过旗下全资子公司——北京英克必成科技有限公司拿下一张寿险牌照,成为和泰人寿的二股东。

两年后的2019年,腾讯顺利拿到一张保险经纪牌照。成立于2013年的国银保险经纪有限公司更名为北京腾诺保险经纪有限公司,而背后则是由腾讯旗下的深圳市腾讯视频文化传播有限公司100%控股。

2021年,腾讯控股的香港公司FuSure Reinsurance获得香港“一般再保险业务牌照”,注册资本为10亿港元,腾讯持有85.01%的股权,成为绝对控股股东。这意味着腾讯拿下了再保险牌照。再后来是2022年8月,腾讯成为三星财险二股东,也是其继众安在线后拿到的第二张财险牌照。

清华大学五道口金融学院中国保险与养老金研究中心研究总监朱俊生表示,跨界资本进军保险业,主要还是基于业务互补的需求,在企业生态搭建过程中,保险业务能起到连接上下游产业链的作用。如何实现金融和主业的双向赋能,应成为跨界资本考虑的核心问题。