

小米SU7销售火爆 保险“搭子”价格几何?



图为小米汽车展厅现场

■本报记者 冷翠华
见习记者 杨笑寒

4月5日下午,在北京小米汽车华熙LIVE城市展厅内,人流如织;展厅外,还有参观者排队等待入场。《证券日报》记者看到,展厅内公开展示了小米SU7后驱标准版及小米SU7四驱Max版两款车型,参观者在展厅内围绕着汽车近距离观察,还有人走进汽车内部体验。展厅工作人员告诉记者:“因人流量较大,未预约的参观者需排队入场。”

3月28日晚小米SU7产品发布会后,小米汽车官方宣布,上市27分钟,大定50000台;上市24小时,大定88898台。随着小米汽车爆火,其车险价格也引起了市场普遍关注。《证券日报》记者近日走访北京小米汽车华熙LIVE城市展厅,对销售人员和消费者进行了采访。据小米汽车展厅的销售人员介绍,小米汽车车险首年价格在6000元至8000元之间。

对于小米SU7的新车保险价格,消费者评价不一。从新能源车险整体市场来看,当前“车主喊贵、险企叫亏”的局面仍有待改善。

车险价格市场评价不一

自小汽车SU7上市以来,热度不减,捷报频传。展厅的工作人员表示,现在订购需要半年后才能提车。在小米汽车爆红的同时,配套保险产品和服务(业内称为“搭子”)也引发市场关注。

根据小米汽车展厅的销售人员介绍,小米汽车车险首年价格在6000元至8000元之间。同时,和传统燃油

车一样,如果不出险,续保价格会逐渐下降。

近日小米SU7车主晒出的保险方案印证了上述说法。据悉,基础版保费约6638元,包含交强险、商业险以及驾乘意外险;尊享版约7036元,差别主要体现在第三者责任险等项目的保额上。

对此,各方评价不一。在展厅现场,一位比较年轻的参观者对记者表示,考虑到新能源汽车与油车的差价、油电费用的差价和牌照差价,新能源车车险的价格较贵可以接受。另一位家中已有一辆燃油车的参观者则表示,新能源车险的价格确实相对较贵,计划后续在购买新能源车险时,只配置必要的险种。

科波拉汽车咨询服务(青岛)有限公司创始人、首席执行官王浩对《证券日报》记者表示,在整个新能源车行业中,小米SU7的保险费用确实不算很高。在他看来,主要缘于两方面因素:一是小米SU7的车型定价相对适中,商业车险定价会参考车辆售价,因此其车险价格也相对适中;二是承保的保险公司有可能根据承保量、用户使用习惯、特定驾驶人等条件,给予相应的费用优惠。小米SU7的用户或以私家车用户为主,因此赔付风险更加可控。

也有人认为小米SU7车险价格相较于燃油车偏高。对此,小米汽车回应称,新能源车和燃油车商业险条款不同,新能源车专属条款既为“三电”系统提供保障,又全面涵盖新能源汽车行驶、停放、充电及作业的使用场景,且还会根据品牌、车型、上户类型、险种、保额等多种因素综合计算,保费价格也不尽相同。

小米汽车表示,小米提供官方合作保险服务,合作险企分别是人保财险、平安产险、太保产险和阳光财险,但用户可以自由选择保险公司,不会被区别对待。

新能源车险“两难”局面待解

小米汽车爆红也将新能源车险再次推到聚光灯下。对新能源车险整体市场而言,“车主喊贵、险企叫亏”的“两难”现象目前仍未得到有效解决。

对于车主来说,新能源车险保费偏高,甚至有的车辆续保屡次遭拒;而对于险企来说,新能源车险的综合成本率偏高,不得不谨慎承保。

公开数据显示,2023年新能源车险的车均保费为4003元,而传统商业车险车均保费为2209元,前者约为后者的1.8倍。在近日举行的中国太保2023年业绩发布会上,太保产险董事长顾越则表示,在多种因素的影响下,从太保产险来看,新能源车出险率比燃油车高出一倍。

对于这一现象产生的原因,新能源车企保险服务商用车科技CEO张磊在接受《证券日报》记者采访时表示,新能源车综合成本率高受多方面因素影响。一是风险因素较多。新能源汽车的车型迭代快,价格波动大,保险公司对于新兴技术带来的风险难以迅速掌控。二是新能源汽车与传统燃油车的成本结构不同,前者的核心动力系统由电池、电机和电控(俗称“三电系统”)组成,约占整车成本的50%。同时,部分车企在新能源车的设计上未充分考虑事故因素,比如将雷达安装在保险杠、翼子板等容易受损的区域,

即使发生轻微碰撞,雷达也因受损需要更换,导致维修成本高昂。三是电动车的驾驶群体相对年轻,驾驶行为可能较为激进,增加了事故率。四是定价不精准。新能源车的驾驶数据和条款积累相对不足,导致定价策略存在差异和误区,难以准确估计风险。此外,新能源车中营运车辆多,抬升整体赔付率。

王浩补充称,保险公司在针对新能源车辆的定损技术、残值评估等方面目前相对薄弱,维修体系主要依赖于主机厂指定的渠道,这些渠道又大多“以换代修”,社会化的新能源汽车维修网络尚未建立,使得保险公司在车辆出险后的风险评估、理赔风控等方面存在较大压力,不少险企只能通过调高自主定价系数的方式来管理,使得新能源车险保费较高。

对此,王浩认为,要降低新能源车险保费,保险业可参考三条思路:一是加大对新能源车技术、用户使用特性等方面研究,以实现对接费的精确定价;二是保险行业需要与汽车行业(尤其是主机厂)商定合理的维修机制、配件定价,避免动辄“以换代修”,抬升理赔费用,进而影响用户后续保费;三是保险行业需要引入专业、完善的维修、配件供应商,协助其弥补业务上的短板,在理赔方面控制风险、降低成本。

展望未来,张磊认为,目前新能源车险面临的问题是阶段性的,未来新能源车险赔付率将逐步下降。长期看,随着智能驾驶辅助系统的普及,可以在行车过程中对道路行车状况和机动车的移动路径进行预测分析,全面提升行车安全,有助于降低赔付率,从而降低保费支出。

145家券商2023年经营业绩“全景图”: 总营收超4000亿元 自营重回第一大收入来源

■本报记者 周尚仟

日前,《证券日报》记者从券商处获悉,中证协已向券商下发了《证券公司2023年度经营情况分析》,对2023年全年证券行业的经营数据及发展态势进行全面剖析。

从业务结构上看,2023年,自营业务、经纪业务、投行业务、利息净收入、资管业务等业务收入分别占营业收入比例为29.99%、27.78%、13.42%、13.09%、5.54%,业务结构保持稳定。自营业务自2019年后再次超越证券经纪业务,成为券商第一大收入来源。

资本实力持续增强

近年来,证券行业锚定“一流投行”目标,在资本实力、风控能力、业务模式、服务质量等方面努力提升。2023年,证券行业经营情况整体稳定,资本实力稳步增强,去年全年实现营业收入4059.02亿元,同比增长2.77%;净利润1378.33亿元,同比下降3.14%;净资产收益率4.8%,同比下降0.51个百分点。

其中,头部券商持续统筹资源、提高综合金融服务能力,抓住机遇做优做强;例如,中信证券、华泰证券2023年实现归母净利润均超100亿元,分别为197.21亿元、127.51亿元。还有不少中小券商积极探索特色化经营模式,立足区域优势和专业特色,在相关领域精准发力。例如,红塔证券、中泰证券的归母净利润同比增幅分别为710.57%、204.94%;部分中小券商在经纪业务、投行业务、资管业务、投资咨询、代销金融产品等业务领域取得明显竞争优势,相关业务收入连续三年位居行业前十,逐步形成了差异化发展之路。

当前,以净资本为核心的风控指标体系,在促进券商加强流动性风险管理、保持业务规模与资本实力相匹配方面发挥着重要作用。去年11月份,证监会就修订《证券公司风险控制指标计算标准规定》公开征求意见,进一步发挥风险控制指标的“指挥棒”作用,重点关注券商做市、资管、参与公募REITs等业务风险资本准备计算优化,以及强化分类监管背景下拓展优质券商资本空间等。

从2023年全年来看,证券行业风控指标整体稳健。截至2023年末,证券行业净资本2.18万亿元,较上年末增长4.2%。行业平均风险覆盖率为254.9%(监管标准为大于100%),平均资本杠杆率为18.84%(监管标准为大于8%),平均流动性覆盖率为231.44%(监管标准为大于100%),平均净稳定资金率为150.11%(监管标准为大于100%)。全行业145家券商风控指标均优于监管标准,合规风控水平健康稳定。

招商证券非银金融行业郑积沙团队表示,春节以来,资本市场呈现“股市V型反弹、债市持续向好”的双升格局,对券商多数业务板块构成有利局面,预计景气状态有望贯穿全年。目前券商估值、机构持仓均处于低位,行业基本面和估值形成鲜明错

配,有较大修复空间。

服务实体经济质效提升

2023年,证券行业持续服务国家战略,助力实体经济高质量发展,券商服务实体经济通过股票、债券直接融资达到6.39万亿元,较上年同比增加1.57%。

一方面,服务科技创新企业精准性持续提升。2023年,证券行业服务科创企业IPO融资2809.28亿元,占全市场IPO总额比重持续提高。科创板、创业板、北交所IPO家数占全市场的81.15%,融资金额占全市场的78.79%,同比提升2.43个百分点。其中,在科创板首发上市的“硬科技”企业67家,融资1438.84亿元;在创业板首发上市的成长型创新创业企业110家,融资1223.11亿元;在北交所首发上市的“专精特新”创新型中小企业77家,融资147.33亿元。

另一方面,助力重点领域引入资金活水。2023年全行业承销(管理)绿色公司债券(或ABS)174只,助力绿色产业融资1828.53亿元。持续助力脱贫地区发展,全力服务乡村振兴,全年承销乡村振兴债67只,融资金额378.67亿元。提升普惠金融效能,强化中小企业全生命周期综合金融服务能力。2023年,证券行业承销(管理)民营企业公司债券(或ABS)337只,融资金额3471.49亿元。服务329家中小企业在新三板挂牌,服务534家挂牌企业融资181.94亿元,有效利用多层次资本市场拓展中小企业融资渠道。

提升普惠金融服务水平

当前,证券行业正加快推进财富管理及资产管理业务转型,积极探索数字化转型,持续丰富金融产品供给,提升普惠金融服务水平。

2023年,证券行业持续减费降负,普遍下调经纪业务佣金费率,活跃资本市场,增强投资者获得感。2023年证券行业平均代理买卖证券业务净佣金率较2020年下降20%,促进投资者提高参与市场的积极性。

财富管理转型方面,截至2023年末,券商代理销售金融产品保有规模2.89万亿元,同比增长5.27%,在代销公募基金产品领域的规模保有量及市占率均保持增长。2023年,证券行业全年实现代理销售金融产品净收入142.11亿元,占经纪业务净收入比例提升至12.60%,代理销售金融产品业务成为行业财富管理转型升级阶段的关键环节。

资管新规实施以来,“通道”业务规模持续下降,资管规模整体呈收缩趋势。证券行业持续加大投研体系及产品体系建设,截至2023年末,证券行业资产管理业务受托资金8.83万亿元,以公募基金和集合资管为代表的主动管理业务规模占比达到39.59%,占比高于单一资管业务。随着“一参一控一牌”政策落地,证券行业积极布局公募业务、谋求公募业务牌照,通过业务协同联动提升资管业务竞争力。2023年,券商持续聚焦公募化转型,行业新设5家资管子公司,全行业获得公募业务牌照的券商或资管子公司达到13家。

中证协开展网下投资者自律检查

■本报记者 周尚仟

近期,中国证券业协会(以下简称“中证协”)和证券交易所以问题为导向组织开展了网下投资者网下询价业务现场检查。中证协本次重点对参与科创板、沪市主板注册项目网下投资者进行自律检查,涉及证券公司、基金公司、保险公司以及私募基金管理人等5家机构投资者。

4月7日,中证协对本次检查的网下机构投资者正式作出处理决定。其中,上海珠池资产管理有限公司被采取列入网下投资者限制名单并要求参加合规教育的书面自律管理措施,天安人寿保险股份有限公司以及上海衍复投资管理有限公司被采取警示并要求参加合规教育的书面自律管理措施。此外,还有2家机构投资者被采取要求参加合规教育并提出合规承诺的自律措施。

本次检查发现,5家网下机构投资者在研究定价依据的充分性、逻辑推导过程的严谨性和审慎性、履行报价评估和决策程序的完备性等方面均存在不同程度的问题;在制度健全性与执行有效性方面,存在制度机制缺失、不健全、不完善或者落实执行不到位等情况;个别机构

投资者还存在《首次公开发行证券网下投资者管理规则》第四十一条规定的禁止性行为。

2021年以来,中证协自主或联合证券交易所对网下投资者实施自律调查和检查8批次,处理证券交易所移交的违规线索6批次,累计对112家网下机构投资者、68名个人投资者采取处理措施。特别是2022年实施网下投资者分类名单管理以来,根据证券交易所提供的关注线索,中证协已累计发布13期网下投资者关注名单、5期网下投资者异常名单,分别将出现一次或多次异常情形的176个网下投资者列入关注名单、8个网下投资者列入异常名单,对违规主体形成有效震慑,切实维护网下发行秩序,净化网下发行生态环境。

下一步,中证协将认真贯彻落实投资者为本的理念,持续加强网下投资者报价行为监测和管理,严肃处理网下投资者报价和申购过程中不独立、不客观、不审慎、不诚信、不廉洁等违规行为,积极引导和督促网下投资者不断提升研究定价、合规管理和风险控制等专业能力,共同塑造良好网下发行生态环境,支持中国特色现代资本市场建设和实体经济高质量发展。

聚焦国有六大行业绩说明会:

信贷投放、净息差走势、房地产业务成热词

■本报记者 杨洁熊 悦

在过去的2023年,国有大行切实履行社会责任和经济责任,服务实体经济质效不断提升,持续加大对重点领域和薄弱环节的信贷投放力度,充分发挥稳定器作用。

截至目前,国有六大行2023年业绩说明会均已开完,对于下阶段信贷投放的重点和节奏,以及净息差走势、房地产业务发展情况等市场关心的问题,6家银行管理层均在业绩说明会上作出回应。

优化信贷结构盘活存量

商业银行盈利增长,关键看生息资产规模增长及净息差水平。截至2023年末,国有六大行的人民币贷款总量较2022年末均保持稳健增长。

纵观去年国有六大行的信贷投放,主要还是聚焦于科技创新、民营小微、先进制造、绿色发展、普惠养老等。这些领域的信贷增幅总体要高于各项贷款平均水平。如工商银行去年的战略性新兴产业、制造业贷款余额分别突破1.9万亿元、2.5万亿元,增幅分别为74.35%和28.05%;交通银行去年的普惠型小微企业贷款余额

达5902.79亿元,增幅29.38%,同时战略性新兴产业贷款余额增幅达到31.12%。

今后,“五篇大文章”、重大战略、重点领域和薄弱环节依旧是国有大行信贷资源投放的重点领域。多家国有大行的管理层均提到,在推进信贷总量合理增长的同时,注重信贷结构优化、盘活存量资产、提升资产质效,是未来信贷投放工作的重点。在此基础上,结合负债端结构优化、运营端精细化管理等,共同将净息差稳定在合理区间。

具体来看,在信贷投放方面,多家大行都强调平衡好总量与结构、增量与存量的关系。对于未来的净息差走势,多家国有大行管理层预计,今年银行的净息差仍将承压。在此情况下,更加积极主动加强净息差管控,多措并举将净息差维持在合理水平,成为各家国有大行的目标。

房地产业务风险整体可控

2023年,国有六大行积极助力房地产市场平稳健康发展,落实存量首套住房贷款利率下调政策和“保交楼”政策。其中,截至2023年末,中国银行租赁住房、保障性租赁住房贷款余额

分别同比增长97.48%和181.98%。

个人住房贷款方面一直是建设银行的服务特色。建设银行副行长李运表示,在当前的市场形势下,一方面,建设银行将积极服务房地产供给端的合理融资需求;另一方面继续做好住房按揭金融服务,特别是在三个领域:一是进一步优化按揭贷款的线上化流程。加强“带押过户”服务,提升按揭服务效率和客户体验。二是做好保障性住房的个贷服务。三是做好发达县域农民自建房的个人贷款支持。

防控风险是金融工作的永恒主题,资产质量则是商业银行的生命线。房地产业务和相关领域风险化解情况成为国有大行业绩会上备受关注的课题。

工商银行副行长王景武在业绩会上表示,工行坚持区域、客户、项目三位一体的资产选择标准,从“增防化治”四个方面综合施策,着力构建分散多元均衡的房地产投融资结构。坚持把好投向、做优增量,全力支持市场平稳健康发展,一视同仁地支持不同所有制房地产企业的合理融资需求。坚持管好存量、精准化险,加大风险房企和项目的处置出清力度,确保资产质量稳定可控。