

车险综改周年记：险企让利超1700亿元 中小险企努力“活下去”

■本报记者 冷翠华

至9月19日，车险综合改革正式实施将满一周年。

改革元年，“降价、增保、提质”的阶段性目标基本完成，切实让利消费者；险企持续完善管理体系，费用率明显压降。但必须直面的问题是，险企普遍感到“压力山大”，综合成本率持续上涨，目前行业性亏损已经出现，“活下去”成为不少险企的重要目标。同时，车险综合成本率尚未行至峰值；车险综改第二阶段尚未正式启动，更大的挑战仍在前方。

形成“双降”“双升”新局面

2020年9月19日，车险综合改革正式落地实施。之所以称之为“车险综合改革”，是因为其不仅涉及商业车险改革，还有交强险改革；不仅涉及车险费率改革，还有产品设计、服务变革等。

改革让利于民的效果是实实在在的。据银保监会新闻发言人介绍，车险综合改革实施近一年以来，累计为我国车险消费者减少支出超1700亿元，“降价、增保、提质”的阶段性目标基本完成，车险市场呈现降费价格、手续费率“双降”和保险责任限额、商车险投保率“双升”的新局面。

从“双降”来看，数据显示，截至今年7月末，车辆平均所缴保费2774元，较改革前降低21%，88%的消费者保费支出下降。从险企费用率水

平来看，截至今年7月末，全国车险综合费用率、车险手续费率，以及车辆业务及管理费用率同比分别下降11.8%、7.3%以及5%。

从“双升”来看，车险的风险保障程度显著提高。交强险在价格不变的情况下，保障水平由改革前的12.2万元提升至20万元，商业第三者责任险平均保额提升56万元，商业险投保率由改革前的80%上升至86%。同时，赔付率大幅提升。截至今年7月末，车险综合赔付率由改革前的56.9%上升至73.3%。

改革大幕拉开，倒逼险企提质增效。中国太保产险董事长顾越表示，虽然车险综改给车险经营带来一定压力，但是倒逼险企精细化管理、精益化运营、精细化管理，特别是在客户经营上，中国太保通过一段时期的不断打磨，通过客户经营，有效对冲了车险综改带来的压力。

锦泰保险相关负责人接受《证券日报》记者采访时表示，该公司印发《关于推进车险高质量发展的意见》并以此作为纲领，多方位、多层次应对车险综合改革，包括优化管理机制、变革运营模式；加强科技赋能、实施精细化管理；优化渠道结构、提升销售能力；寻找业务增量、坚持特色经营等，实践表明，其应对举措取得了成效，到今年8月底，其车险业务规模保持

稳定，简单两率（综合费用率、综合赔付率）明显优化。

车险承保亏损压力进一步加大

车险综改对消费者的让利显而易见，给险企带来的经营压力也显而易见。

“今年，车险承保亏损是一定的，只是亏多亏少的问题。”面对车险承保能否盈利这一问题，一家中小险企车险负责人苦笑。他的苦笑，也正是全国众多中小财险公司共同的烦恼。车险综改之后，车险承保亏损的压力进一步加大。尽管依靠投资收益，险企可以在一定程度上弥补承保亏损的缺口，但缺口过大则难以覆盖。

记者获得的数据显示，到今年7月底，车险综合成本率一路上升至100.93%，意味着从全行业来看，车险承保陷入了全面亏损。

更“扎心”的是，目前的财务数据仍然还没有完全体现车险综改的影响。从财务年来看，险企今年的已赚保费中仍有一部分来自车险综改之前的保费确认，仍有改革前红利的影响，而2022年的保费才将全部来自车险综改实施之后，因此，其保费充足度将进一步降低，预计综合成本率还将进一步攀升。“车险综合成本率可能在2022年到达峰值。”锦泰保险相关负责人表示。

不过，业内人士普遍认为为车险行业全面亏损将是阶段性的。锦泰保

险相关负责人表示，若经营持续亏损，保险主体必将进行自我调节，在监管“高质量发展”政策引导下，市场将重新回归稳健态势。长安保险车险部副总经理贾振雷分析称，随着时间的推移，车险综改前的历史保单影响越来越小，财务报表将完全真实反映车险综改实施后的成本，在市场调节机制下，预计车险综改实施两周年，车险经营将回到综改前相对平衡的状态。

除了车险承保出现行业性亏损，大型险企和中小险企之间的分化也备受业内人士关注。中国人保副总裁、人保财险总裁于泽表示，上半年，人保财险车险发展整体平稳，新车份额和续保率都有所提升，车险承保盈利39亿元，综合成本率为96.7%。他分析认为，人保财险的主要优势是基于大量客户和数据定价优势，以及规模优势。

对比之下，中小财险公司面临的压力更大，后合成本、运维成本偏高，风险识别与定价能力较弱，销售体系不健全，防渗漏及反欺诈能力急需提升等，都是较为突出的问题。对此，接受采访的业内人士皆提到，中小险企唯有在细分领域深耕细作。例如，锦泰保险相关负责人表示，家庭用车是车险经营的基本盘和稳定器，车险综改后，尽管个别地区家庭自用车出现暂时性经营亏损，但不能就此放弃，或进行方向性调整，唯有在该领域深耕细作，才能生存下去。他表示，在险企亟须提升的各项能力中，风险识别与定价能力最为关键，必须花大力气补齐短板。

贾振雷表示，车险综改实施以来，长安保险加强了对车险各板块业务经营情况的“回顾”，加强风控，对部分高风险业务采取主动压缩策略，“专注自己

擅长的细分领域去经营，即使业务增长速度慢一点，也要控制好风险。”

增量市场的机会与难点

缓解压力，寻求发展，不仅要优化存量市场，还必须寻找增量市场。对于车险业务而言，增量市场在哪里？业内人士认为，从行业层面来看，新能源车保险毫无疑问是最大的增量市场，但对于各家公司而言，增量市场却不一样，得结合自身情况进行挖掘。

全国乘用车市场信息联合会公布的数据显示，今年1月份至8月份，我国新能源汽车产销量分别为181.3万辆和179.9万辆，同比分别增长近2倍。中汽协认为，照此态势发展，我国有望提前实现2025年新能源汽车20%市场份额的中长期规划目标。

不过，记者在采访中了解到，对于新能源车保险市场，尽管险企的关注度都非常高，但策略却各有不同。人保财险等大型险企积极布局，而众多中小险企目前则是保持关注、审慎行动。

据于泽介绍，今年上半年，人保财险新能源汽车保费收入40.3亿元，同比增长60%，保费贡献度3.3%，车均保费3900元。对于新能源车赔付率高于传统燃油车的原因，他分析认为，目前新能源车还处于初级阶段，各主机厂的产品和产品性能以及一些产品的驾驶操作差别较大。随着新能源车的迭代升级，包括科技手段提升之后，新能源车的驾驶操控和安全性都会有大的提升。对此，人保财险在车型定价、从人定价等方面采取风控举措。“我们将抓住新能源快速发展的机遇，大力拓展新能源汽车保险。无论在定价上还是销售渠道上，都做了充分准备。”

贾振雷认为，新能源车赔付率较高，还有一个原因，即其动力系统、风险因子与传统燃油车不尽相同，查勘员对事故车辆定损经验欠缺，维修成本把控难。目前，长安保险也在加强新能源车业务的相关培训。同时，中小险企掌握的新能源车承保理赔数据量有限，风险保费测算与定价也是一个难题。

顾越表示，对新能源车保险，下一步，其将根据新的新能源车条款费率，更好地加以管控。

2021年前7个月财险分类占比



数据来源：银保监会

优化成本结构才能让车险业务更健康

■冷翠华

一次改革，一场攻坚。车险综合改革打破原有发展模式，险企必须提高业务质量，优化车险成本结构，挤压业务费用的水分。想要“活下去”，就得顶住压力，攻坚克难。

车险业务的两大成本来自综合费用和赔付。传统经营模式下，险企管理模式较为粗放，后端成本高；同时，车险产品同质化程度高，渠道较为倚重第三方，市场竞争的核心聚焦“手续费”，谁给的手续费高，谁就可能从第三方手上拿到更多的业务，导致拼费用乱象四起，业务成本水涨船高。

随着监管力度的加强，“报行合一”等新政实施，车险手续费有所压降，但套取费用补贴渠道方的现象仍然存在，表面上看，手续费下降了，但综合费用率依然较高，部分险企还压低赔付率来填费用率的“坑”，损害了消费者权益。

车险综合改革明确，引导行业将预期赔付率由65%提高到75%。截至7月底，行业赔付率为73.3%，较改革前明显提升但尚未行至预期目标，而行业整体综合成本率升至100.93%，已现行业性亏损。这也就意味着，随着改革的继续深入推进，险企的赔付率还将继续走高，如果不继续优化成本结构，挤压费用中的“水分”，其综合成本将被继续推高，承保亏损面继续扩大。

何以破题？唯有精细化管理。从改革成绩来看，至今年7月底，车险综合费用率较改革前下降了11.8个百分点。但业内人士认为，其中仍然还有水分可挤。“通过努力，综合费用率继续下降5个百分点是能做到的。”一位险企负责人表示，“但这并非易事，需要从多方面着力。”

降费用，最重要的是降低手续费，险企应严格执行“报行合一”，若有令不行，明降暗补，最终只会害人害己。险企还要摆脱对第三方渠道的过度依赖，打造多渠道业务来源，提升直销比例。同时，必须加强市场监管力度，重罚违法违规行，真正起到震慑作用，维护市场公平竞争秩序。降费用，还得降低管理费。据笔者了解，不同险企间的管理费相差悬殊，甚至高达10个百分点。实施精细化管理，加强科技赋能，都是必须攻坚的课题。

目前，车险综改第一步已经让险企“压力山大”，但必须看到，监管将改革推向深入的决心，行业向高质量发展转型的必然。险企唯有抛弃幻想，围绕着提质降费目标，进行全方位、多层次的积极应对。

财险业务格局“大逆转”：非车险渐与车险平分秋色

■本报记者 苏向杲

财险业两大业务板块正上演“冰火之歌”：一面是车险保费增速停滞不前，另一面非车险保费异军突起；一面是车险业务占比“节节败退”，另一面是非车险业务“攻城略地”。

据银保监会最新披露的数据，今年前7个月，车险保费同比下降8.8%，非车险保费则为同比上涨14.2%；车险业务占比降为51.8%，非车险升至48.2%。而2019年、2020年，非车险业务占比分别为37%、41%，不到1年，非车险就与车险近乎“平起平坐”。

车险与非车险业务这种加速且明显的此消彼长，源于监管推动的车险综改（即《关于实施车险综合改革的指导意见》，行业称“车险综改”）。车险综改不仅重塑了财险业的市场格局，也让一大批财险公司主动或被动找到了新的增长极——各类非车险业务。

非车险业务呈现赶超车险之势

冰冻三尺，非一日之寒。在车险综改之前，非车险就已经拉开了与车险的增速差距，车险综改之后，非车险更是呈加速赶超之势。

2006年—2015年，我国GDP快速增长，受益于此，财险业10年复合增长率高达20.6%。车险作为财险业核心业务，贡献了主要增速。而这10年，非车险占比一直较低，如2015年非车险业务占财险公司业务比重仅为26%，不到三成。

不过，车险与非车险格局在接下来的五年（2016年—2020年）出现变化。新车销量低迷，车险增速出现疲态。这5年我国财险业保费复合增长率低于10%，而非车险业务则进一步扩大“势力范围”，业务占比5年间提升了15个百分点。

进入2021年，新冠肺炎疫情叠加车险综改，仅用7个月时间，非车险业务占财险公司的

业务比重就提升了7个百分点，占比升至48.2%。

与车险的持续低迷相比，非车险显示出广阔的增长空间，也成为财险公司新的增量市场。“对各类经营车险业务的市场主体而言，改革阵痛仍将持续。如何在存量中寻找增量，是下一阶段的重要课题。”熊猫保险创始人王刚对记者表示。

头部险企加速推动非车险业务

非车险业务的快速发展，离不开行业主流险企的大力推动。

从财险三巨头来看，今年上半年，中国人保的非车险业务占比历史性反超车险业务，达52.2%，颇为典型；太保产险的非车险业务比重已升至46.1%；平安产险的非车险业务占比仍较低，仅为32%，但部分非车险增速很快。

“财险一哥”中国人保的非车险业务尤为引人关注。从下半年的主要工作思路，中国人保总裁王廷科提到，要充分挖掘业务资源，扩展发展空间，“特别是在非车险业务方面提升发展潜能。”

“公司正在推进42个战略项目，并在加快研发、立项、实施和优化，务求实效，有些项目已经产生了实际生产力和保费收入。如在城市保项目方面，（上半年）公司实现签单保费53亿元，同比增长33.7%；个人家庭类保险保费收入14.5亿元，同比增长107.2%；个人责任险保费收入13.5亿元，同比增长35.9%；在知识产权保险项目方面，实现签单保费1990万元，同比增长91.3%，都远超过公司业务整体发展增速。”王廷科说道。

中国太保董事长孔庆伟表示，“上半年太保产险积极应对车险综合改革，推动车险与非车险业务的融合发展”。数据显示，上半年，太保产险非车险业务收入同比增长28.3%，占比提升7.9个百分点至46.1%。

尽管平安产险的非车险占比不及上述两家，但部分非车险增速也很快。2021年上半年，平安产险的责任险原保费收入同比增长38.3%；保证保险业务实现承保利润18.59亿元，较去年同期增加了53.35亿元。

平安产险常务副总经理史良洵此前表示，公司除了继续聚焦平安产险的优势赛道车险外，未来在非车险领域，将主要从健康和出行两个领域深度布

局。从健康险市场来看，预计到2025年将增长到2万亿元，规模庞大的市场需要险企去研发、设计更多优质产品。从出行领域来看，当前市场上诸多产品和保障服务还不丰富，公司将着力设计一些更加匹配用户需求的产品和服务。

除财险三巨头之外，部分中小险企非车险业务也取得快速发展。比如，锦泰保险相关负责人表示，公司持续加大农险、信保、意健险、责任险“新四大支柱”业务发展力度，优化业务结构。截止到目前8月末，公司非车险业务占比达49.06%。

从行业层面来看，健康险、农业保险等险种均出现快速增长，如健康险前7个月保费同比增速高达35%，而农业保险、意外险、责任险等险种也均实现了超15%的同比增速。

非车险业务快速增长后存隐忧

尽管非车险业务整体出现远高于行业平均增速的快速增长，但个别险种也存在赔付增速快、承保利润率低等隐忧。

记者从太保发现，前7个月，责任险的保费同比增速为19%，但赔付支出同比增速却高达67%，赔付支出增速远高于保费增速；农业保险的赔付支出同比增速也高于保费同比增速。

从承保利润率来看，并非所有的非车险都能赚钱。例如，健康险是今年产险公司非车险业务中的“黑马”，前7个月同比增速高达35%，但健康险2020年的承保亏损达38.45亿元，承保利润率为-3.89%，如火如荼的健康险市场对财险公司来说，也是赔钱的买卖。同样，意外险今年前7个月的增速超过20%，但去年财险公司在该险种的承保亏损为1.58亿元，承保利润率为-0.32%。此外，企财险、责任险、保证保险、信用保险去年出现清一色承保亏损。

一位资深精算师对记者表示，随着我国经济向高质量转型，会出现许多新兴保险市场，部分甚至市场空间巨大，比如芯片保险、新能源车险等，这些新兴领域涉及责任险、信用保证险、特殊风险保险等险种，承保这些领域最大难点是风险识别及定价，定价过低则亏，过高则无市场。因此，非车险业务中，提高承保能力尤为重要，不然承保越多亏损越多，保险公司不可不防。