

地方AMC发力融资平台债务化解

张荣旺 本报记者 樊红敏 北京报道

作为地方版“坏账银行”，地方AMC正在化解融资平台债务风险方面发力。

《中国经营报》记者注意到，近期，四川发展资产管理有限公司（以下简称“川发资管”）开展了一笔省内地方融资平台债务置换业

多家AMC参与地方债务化解

地方AMC在化解地方债务风险方面的作用正在凸显。

川发资管官网近日发布的消息显示，根据简阳市国有资产监督管理和金融工作局的来函，4月6日，川发资管与四川阳安交通投资有限公司（以下简称“阳安交投”）开展了3亿元债务置换业务合作。

此外，陕西省商洛市政府网显示，陕西金资近期与商洛市政府签署战略合作协议。陕西金资将与商洛市政府在区域金融风险防范化解、融资平台转型升级、产业及创新企业培育等领域开展广泛合作。广投资管官网显示，该公司总经理近期在出席相关场合时表示，广投资管拥有专业化的团队以及丰富的处置经验，可为各地级市政府及政府平台提供多形式资产盘活、多渠道资源整合，在不良资产处置、特殊机会投资基金、资产管理等领域合作空间巨大。

对于地方AMC是否要在地方融资平台债务风险化解方面发力，中部省份某地方AMC业务人员给予了肯定答复，“地方AMC正在加速回归主业，助力化解区域金融风险”。

北方某地方AMC内部人士向记者表示，部分地方AMC确

实正在参与地方融资平台化解。“省级AMC参与化解本省融资平台债务风险可能会成为未来一种常见模式。”法询金融监管研究院近日发表的研究文章提到。

种种迹象显示，地方AMC在化解地方债务风险方面的作用正在凸显。

这背后，一方面，近年来监管政策持续收紧，督促地方AMC回归主业，回归省内。如，2021年8月初，中国银保监会就《地方资产管理公司监督管理暂行办法》（以下简称《监督管理办法》）向社会公开征求意见。据了解，《监督管理办法》征求意见稿中提出了严格的监管要求，包括：地方AMC收购处置不良资产不能出省，外地分支机构不能做主业；每年新增的不良资产规模应占新增投资

服务；陕西金融资产管理股份有限公司（以下简称“陕西金资”）与省内地市签署战略合作协议，助力地市区域金融风险防范化解、融资平台转型升级；广西广投资管有限公司（以下简称“广投资管”）高管近期表示，可为各地级市政府及政府平台提供多形式资

产盘活、多渠道资源整合，在不良资产处置、特殊机会投资基金、资产管理等领域合作空间巨大。

不过，多位业内人士向记者表示，相较于地方债务规模来看，地方AMC资本实力较弱，融资成本相对较高，参与化解地方债务风险并非易事。



地方AMC设立的初衷就是化解区域不良风险，促进区域经济。

视觉中国/图

额的50%，且新增金融机构不良资产投资额不小于新增投资额的25%等。

另一方面，在政府部门降杠杆、严控地方政府新增隐性债务的大趋势下，城投非标违约风险持续释放，地方城投化债压力较大。据中诚信国际信用评级有限责任公司“地方债务通”小程序统计，2021年共发生31起城投非标违约事件，涉及42家城投平台，违约金额超过40亿元。从产品类型看，涉及信托计划违约的21起，占比68%；资产管理计划6起，另有融资租赁2起、定向融资计划和私募产品各1起。从行政层级看，层级越低的区域违约越多，42家城投平台中有32家为区县级平台，占比接近八成；另有9家地市级平台和1家省级平台。

“地方AMC资金实力较弱，地

参与方式多样

据记者了解，在地方债风险处理方面，地方AMC还可以提供多方面专业支持。

按照业内观点，地方AMC设立的初衷就是化解区域不良风险，促进区域经济转型。

据了解《21世纪经济》报道，监管部门已于2019年允许融资平台公司债权人将到期债务转让给AMC。相应地，AMC将继承原债务合同中的还款承诺、还款来源和还款方式等权益。

记者注意到，实际上AMC早已参与到地方债务化解工作中，参与的具体方式包括川发资管此次与阳安交投合作开展的债务置换形式，以及非金不良（即非金融不良资产）债权收购、实质性重组、债转股、担任地方化债基金管理人、资产证券化等形式。

中国长城资产管理股份有限公司党委书记李均锋此前曾撰文指出，非金融不良资产业务方面，以实体企业间应收账款和信托贷款、委托贷款为主要收购标的，以非金不良债权收购与资产债务重组为主要模式，有针对性地助力企业化解债务负担。实质性重组业务方面，重点对困境企业资产、负债、技术、管理等要素进行重新配置，通过构建新的生产经营模式，帮助企业摆脱

经营与财务困境，恢复生产经营能力和偿债能力，实现企业价值再造和提升。

李均锋上述研究文章提到，2021年8月，长城资产通过实施近30亿元规模的非金收购业务，及时化解了山西晋能控股集团债券兑付危机。另外，长城资产还以资产重组方式帮助地方政府平台云南康旅纾困，取得了明显成效。

根据天风证券亦研报相关信息，贵州省内一些城投非标逾期产品在后续处理方面主要有几种安排，其中之一就是由贵州省资产管理股份有限公司进行不良资产收购。

上述北方地区地方AMC内部人士向记者表示，非金不良收购是地方AMC参与融资平台债务化解主要形式，“根据AMC定价的一般规律，（此类业务AMC的收益率）肯定要比能拿到的银行贷款利率高2到3个百分点”。

另外，由地方政府相关部门牵头，近年来多地成立了债务化解基金，地方AMC则承担基金管理人角色。如，2019年，湖南省资产管理有限公司在省财政厅和湖南财

信金控集团的全力支持下，牵头设立了初始规模为100亿元的湖南省债务风险化解基金。基金通过集合信托方式，为融资平台公司偿还存量隐性债务提供短期周转资金，以防范化解融资平台债务违约风险。

此外，据记者了解，在地方债风险处理方面，地方AMC还可以提供多方面专业支持。比如，帮助地方政府甄别哪些债务可以纳入到政府债务里面，哪些暂时不需要纳入到政府债务里。对于已经纳入到政府债务，地方AMC可以参与到具体债务处置过程中，而对于一些没有纳入到政府财政预算里面的债务，地方AMC可以对这些债务进行阶段性的托管，一些项目比较优质的，还可以协助引入新的战略投资者，一起参与到债务化解工作中。

记者注意到，西部某省级地方AMC相关债券报告提到，该地方AMC作为区域内“坏账银行”将对政府融资平台和重点项目的债务进行剥离、收购、重组、置换和资产证券化，减少政府债务存量和财政负担，成为减轻政府负债的“减压阀”。

并非易事

信达证券固定收益分析师胡佳妮就曾提到，最终落地的债务处置规模有限。

不过，多位业内人士向记者表示，地方AMC参与地方融资平台债务化解并非易事。

西南地区某地方AMC管理层人士向记者表示，相较于地方债务规模，地方AMC实力有限。上述北方地方AMC内部人士则提到，地方AMC没有金融牌照，融资成本相对较高。

“地方AMC资金实力较弱，地

方融资平台也没什么优质资产，大部分地方AMC无非是代持，甚至变成了另一种形式的融资平台而已。”某不良资产行业从业者向记者表示。

根据国际货币基金组织(IMF)测算，2019年我国地方政府隐性债务规模达42.17万亿元，几乎是显性债务(21.31万亿元)的两倍。

此前，信达证券固定收益分析师胡佳妮就曾提到，无论是从可被处置的债务与AMC公司体量对比看，还是从AMC参与债务市场化处置的成本收益考虑，最终落地的债务处置规模有限。

车险大变革中的新机遇

本报记者 陈晶晶 北京报道

近日，根据中国银保监会最新数据，2022年一季度保险公司原保险保费收入1.8万亿元，同比增长达到4.4%。

从行业交流数据来看，今年一

险企要转变观念找准自身定位和市场

《中国经营报》：你觉得服务中国市场这么多年以来，车险市场最大的一个变化是什么？

吕晓辉：中国车险市场其实这几年变化非常大，我认为主要有三大变化，第一个是汽车消费的变化，汽车保有量的增速在快速下降，汽车保费的增速也随之下降。车险行业正在由一个增量市场转变为存量市场。在这个存量市场中，不同车辆类型的销量变化不太一样。比如占汽车销量主流的乘用车销量，其增速在大幅度下降但是乘用车的新能源车，在这几年异军突起，近几年达到30%~40%增速。

第二个变化是市场化改革逐步深入。从第一轮、第二轮、第三轮的商车费改，到现在车险综合改革，在这个进程里，整个车险行业不断向前发展。尤其在2021年12月的时候，车险综合改革进行了第二步，也就是引入了新能源车专属保险。这次车险综合改革，对行业影响很大，尤其监管提出的降价、增保提质的目的基本达到了，平均保费降了21%，到今年3月的时候，车险行业已经让利了2500亿元给消费者，这是在降价的维度。在增保的维度，交强险、伤残险这两种责任险的保障限额变得更高，车损险的保障范围变得更宽，商业险的投保率从之前的80%提升到现在的88%，这对整个车险行业为人民服务来说，是非常好的一个进步。

第三个大的变化是保险科技的长足进步，助力车险行业浴火重生。例如，在物联网或者特别是在

一季度财险行业迎来整体回暖。一季度原保险保费收入4263亿元，同比增速达到12%左右。同期，国内实现车险原保险保费收入1990亿元，同比增速达到9%左右。作为财险业最大险种，车险的复苏是推动行业整体回暖的重要因素，其中

新能源汽车高速增长进一步带动新能源车险需求释放。

公开资料显示，自2015年成立以来，作为中国车险市场数据分析产品和服务提供商，律商联讯风险信息（以下简称“律商风险”）与中国市场99%的车险公司

有着长期合作，其对于中国车险市场改革以及新能源车险发展有哪些自身观察？就这些问题，《中国经营报》记者对律商风险董事总经理吕晓辉进行了采访。

第三，在理赔端，大、小公司都在积极通过自动化来降低理赔的固定成本，然后通过加大反欺诈反渗透的力度，来挤压理赔中的水分，但小公司实际执行起来难度较大。

第四，在产品端，从新能源车险开始，监管正在逐步放宽产品创新力度，小公司在产品创新上面有了一定的机会。对于这些新的风险，大公司和小公司一样，没有太多的数据积累，所以都是从零开始。大公司由于它的体量大，要做一个改变，需要比较长的时间，需要走比较复杂的流程，而小公司相对比较灵活，决策快，可以先率先跑起来。我认为，小公司积极参与产品创新是一个非常好的机会，但现在很多小公司的心态是：新产品太复杂太难，需要很多的研发投入，不如让大公司先摸清楚门路，然后跟着走就行了，持这样心态的小公司，很难能和大公司抢到优质客户。

《中国经营报》：目前中小险企车险业务开展较为艰难，贵公司如何看待这个情况？

吕晓辉：事实上，中小公司可以在细分市场上树立自己的局部优势。我们观察到无论欧洲，还是美国的一些成熟市场里，很多小型保险公司经营情况很好。美国共有300多家财产险公司做车险，绝大部分主打细分市场。比如从客户的维度细分，有性别维度、年龄维度、职业维度、兴趣爱好维度。从风险质量维度的细分，一些保险公司专长就是承保劣质风险，而在承保这些劣质风险的保

险公司与普通的保险公司拥有不同的技能，比如理赔端费用控制的技能很强。

从地域维度细分，中国有很多的地方性财险公司，完全可以充分发挥自己的实力，把当地的业务经营好，而不是一再扩张到其他的省份去设分支机构。举个例子，台风“山竹”造成的水灾，如果这些地方性保险公司，专挑那些地势高的社区来承保，同时掌握当地停车场车库形态，专门承保停在地上车库里的消费者，那么承保损失可能会小很多。从使用性质维度的细分，比如当前网约车赔付风险高，保险公司能否与网约车平台合作，利用这些平台上驾驶行为数据，利用车联网驾驶行为模型，解决网约车车主的投保难题。从风险、地域、使用性质等各个细分维度出发，在这些多维度的矩阵网络中，每个保险公司总能找到适合自身能力的细分市场来经营。当然，想要从一个希望复制大型保险公司大而全的经营理念，变成专注于小而美的理念，确实是一个本质理念的转变。

《中国经营报》：近段时间，围绕新能源车险保费上涨的消息不断。同时，新能源车险赔付率也较高，导致当下行业存在一定焦虑情绪。新能源车险市场保费高增长与高赔付率应该如何看待？有哪些有效的解决途径？

吕晓辉：市场上某些高性能新能源车，会吸引一些富有冒险精神的年轻消费者去买车，这些车主本身在谨慎度、熟悉度、专注度方面就会相比其他的车主有所欠缺，从而出险的风险比较高。高性能车的风险高，但和车价挂钩的保费却是较低，这就形成了风险和保费之间的“倒挂”。而在车险综合改革之后，新能源车险专属产品推出，随之而来新版基础费率的推出解决“倒挂”问题，让某些高性能新能源车的保费回归了其应有的价位，这对之前习惯了低保费的车主来说，会暂时不适应，但这是一个行业在改正之前的错误定价后，合理发生的情况。

新能源车带来新增长点

《中国经营报》：目前新能源车险成为了目前财险市场新的增长点。有业内人士认为，要想做好新能源车险业务，最终需要通过共建生态来完成。你是否赞同？

吕晓辉：我个人观点与共建生态恰恰相反。保险是非常专业的事情，社会效率的最大化是基于“专业人做专业事”。对新能源车来说，造车造得好是车厂的事，而对于新能源车的事故风险的理解，还是让保险这个专业行业来做，效率可能会更高。一个车厂去吃透保险行业逻辑，它所需要投入的成本远高于一个保险公司去吃透新能源车新风险，所以，这是件不划算的事情。我认为保险行业像之前搭建燃油车后市场生态，按照同样的手法去搭建新能源车的维修、换电等生态是合理的，也充分利用了车险行业多年承保燃油车的成熟的经验。因此我并不看好共建生态，我认为专业的人做专业的事，效率更高。

《中国经营报》：近段时间，围绕新能源车险保费上涨的消息不断。同时，新能源车险赔付率也较高，导致当下行业存在一定焦虑情绪。新能源车险市场保费高增长与高赔付率应该如何看待？有哪些有效的解决途径？

吕晓辉：市场上某些高性能新能源车，会吸引一些富有冒险精神的年轻消费者去买车，这些车主本身在谨慎度、熟悉度、专注度方面就会相比其他的车主有所欠缺，从而出险的风险比较高。高性能车的风险高，但和车价挂钩的保费却是较低，这就形成了风险和保费之间的“倒挂”。而在车险综合改革之后，新能源车险专属产品推出，随之而来新版基础费率的推出解决“倒挂”问题，让某些高性能新能源车的保费回归了其应有的价位，这对之前习惯了低保费的车主来说，会暂时不适应，但这是一个行业在改正之前的错误定价后，合理发生的情况。

高性能新能源车的车主，如果希望获得更低的保费，最好的建议就是开车时更加注意安全，让自己的NCD系数和赔付降下来，那么保费随之也会下降。如果通过稍微高一点的保费，撬动车主的安全意识，能够降低道路上的行车风险，对于社会来说就是件好事。所以，通过风险细分来进行保险定价，这对于社会交通安全而言很合理。我们很认可保险行业，特别是车险行业市场化改革通过保费价格来撬动安全驾驶，来改善道路的行车安全所带来的社会效益。

《中国经营报》：跨行业的数据流转、自动驾驶技术的演变等带来了一系列问题，行业如何应对当下新能源车数据以及风险千面等难题？

吕晓辉：正如上面所述，每个人的风险都是不一样，基于风险的千人千面保险定价是利国利民的好事，所以对于保险行业来说，数据应用和定价方式的革新是个机遇，而不是挑战，保险行业应该抓住这个机遇。无论是把行业外数据引到行业内，基于保险行业外数据和行业内数据的风险定价，还是对一些保险的新产品，基于车联网、新能源车的保险产品，这些都有助于保险行业更好地去评估投保人的风险，从而能够有助于通过千人千面的风险定价来达到降低社会道路安全风险的目的。

不过，目前自动驾驶仍然不成熟，虽然在一些固定路线、封闭区域里已经开始应用，但自动驾驶的乘用车在公共道路上应用仍然是高风险的事情。自动驾驶想要达到和人工驾驶一样在复杂的道路状况下进行混合行驶，还有很多年要走，并非10年、20年的事情。对律商风险来说，为中国车险行业做的从人、从车风险评分解决方案、新能源车险解决方案、全渠道车险承保解决方案和车联网保险解决方案，能够助力我们的车险公司客户更好地服务他们的消费者客户，才是我们价值理念的实践。



吕晓辉
律商风险董事总经理