

财险“巨头”保费高增长：新能源车险受益政策红利

本报记者 陈晶晶 北京报道

近日，上市险企陆续交出2023年上半年成绩单。对于行业而言，上市险企财险业务的开展以及赔付情况释放出哪些重要信息？

最新数据显示，2023年上半年，三家财险“巨头”人保财险、平安财险、太保财险合计实现净利润325.59亿元，同比增长8.63%；原保险保费收入合计实现5587.69亿元，同比增长8.4%。

车险正增长，暴雨赔付影响可控

从主力业务车险的保费收入增速来看，三家财险公司增速均超过5%，新能源车险更是实现了大幅增长。

根据上市险企2023年中期业绩报告，从净利润来看，人保财险、平安财险及太保财险三家公司今年上半年净利润呈现“两升一降”形势：平安财险和人保财险分别实现净利润92.85亿元、192.33亿元，同比增速分别为7.4%、5%；太保财险净利润为40.42亿元，同比减少3.8%。业务增速方面，今年上半年增速最快的是太保财险，原保险保费收入为1037.03亿元，同比增长14.3%；人保财险原保险保费收入3009.3亿元，突破3000亿元大关，同比增速达到8.8%；平安财险原保险保费收入1541.36亿元，同比增长5%。

从主力业务车险的保费收入增速来看，上述三家财险公司增速均超过5%。今年上半年，人保财险、平安财险、太保财险车险保费收入分别为1358.99亿元、1013.48亿元、507.65亿元，同比增速分别为5.5%、6.1%、5.4%。新能源车险更是实现了大幅增长，例如人保财险新能源车险保费收入126亿元，同比增长了54.7%；太保财险新能源车险的保费同比增速达到65.1%。

实际上，车险业务增速表现稳中有进，离不开新车销量的持续增长。

中国汽车工业协会的数据显示，在促消费政策、轻型汽车国六实施公告发布、多地汽车营销活动等多重因素拉动下，今年上半年我国汽车市场累计销量达1323.9万辆，同比增长9.8%；新能源汽车在政策不断“护航”下，销量更是同比大增44.1%。

同时，上述三家财险公司在新

《中国经营报》记者注意到，人保财险、平安财险、太保财险原保费收入均实现超5%的增长。其中，获政策持续支持的新能源车及其新能源车险，增速超过预期，实现两位数增长；非车险业务增速持续提升且高于车险增速，但是有险企非车险中的部分业务出现了亏损，主要集中在责任险、健康险和信用保证险。

值得一提的是，今年6、7月，华北、黄淮等地出现极端降雨，部

分地区因暴雨洪涝灾害遭受损失。保险业积极发挥灾害“减震器”和社会“稳定器”的作用，多措并举推动保险理赔提速增效。国家金融监督管理总局数据显示，截至8月18日10时，河北、北京、黑龙江等16个受灾地区保险报案26.93万件，估损金额99.22亿元，赔付及预赔付19.58万件、44.64亿元。

暴雨灾害过后，财险公司的具体赔付进展和案件处理成为市场



实际上，车险业务增速表现稳中有进，离不开新车销量的持续增长。

视觉中国/图

是否会严重影响保险公司利润？

对此，中国人保(601319.SH)副总裁兼人保财险总裁于泽在中期业绩会上表示，受“杜苏芮”台风影响，受灾地区总估损金额为38.6亿元，公司已赔付23.2亿元，整体赔付比例在60%以上，其中车险已赔付98%。“近年来，财险公司大灾应对能力和承受能力得到了有效控制。尽管今年灾害损失明显超过去年，加上台风影响，但截至目前都在可控范围之内，公司年初既定的盈利目标保持不变。”于泽表示。

中国平安(601318.SH)总经理谢永林在中期业绩会上表示，截至8月4日，中国平安累计发出灾害预警信息超过1.6亿条。截至8月17日，累计接到报案37431笔，总预估理赔金额11.4亿元。

对于后续赔付案件处理，平安财险接受本报记者采访时表示，“在受灾区域，公司免去总部审批流程，扩大授权金额，授权机构在保单保额内对受灾标的确定损失部分进行赔付。被暴雨冲走车辆，提供辅助验标信息按照60%损失内赔付；财产险损失明确因资料缺失无法结案，可按损失确定部分

关注的话题。在近期上市险企2023年中期业绩发布会上，“台风暴雨天气造成的损失赔付”是被投资者及行业分析师提及最多次数的话题之一，多家上市险企管理层均表示此次损失赔付影响可控。

极端气候引发的自然灾害确实考验着财险公司的风险管理能力以及风险“减量”服务能力。展望下半年，多位高管预测称，受益于经济回暖、利好政策支持等，对财险市场发展整体较为乐观。

50%内预赔；财产险损失较大现场损失暂不明确案件，可由重案专家与机构协议后按预估损失30%内预赔。”

“中国平安从灾前预警、应急响应、急难救助、应赔尽赔四方面做好应急灾情管理工作。我们有一套完整、敏捷的应急管理机制，这套体系已运行了几十年，遇到灾情全集团上下能立即启动。”谢永林进一步表示。

“防胜于赔”，风险“减量”已成为财险公司的重要“内功”。

中国人保董事长王廷科表示，风险“减量”管理的目标就是大灾不一定有大损、大赔。台风和汛情发生后，市场预期今年公司的赔付率会大幅提高，综合成本率也会上升。而实际情况是估损和赔付比预期乐观得多，这就是风险“减量”管理成果的体现。

9月6日，原中国银保监会财产险监管部副主任陆玉华在第三届国家灾害治理与风险保障论坛上表示，近年来，商业保险正积极发挥风险补偿的作用，助力国家社会治理和经济社会的平稳运行，在灾害治理中的渗透度越来越深。

非车险部分亏损，农险供给能力提升

非车险业务在高速增长的同时，费用率和赔付率仍较难把控，导致出现险企承保亏损。

虽然车险原保费收入基本盘较大，且实现正增长，但是从增速快慢来看，基于健康中国等国家战略的深入实施及财险公司业务结构优化，非车险业务发展增速更加突出，其中农险、健康险、责任险等非车险的原保费收入增幅达两位数。

具体来看，今年上半年，太保财险实现非车险原保险保费收入529.38亿元，同比增长24.5%；人保财险非车险原保险保费收入为1650.31亿元，同比增长11.6%；平安财险非车险原保险保费收入为406.4亿元，同比增长7.16%。

随着国家对农业保险的重视和支持力度加大，特别是今年国家出台了三大粮食作物完全成本收入保险覆盖全国所有产粮大县的重要支持政策，险企农业保险产品创新步伐加快，供给能力进一步提升。

公开资料显示，人保财险抢抓三大主粮完全成本和收入保险实施范围扩大、地方特色农险中央奖补扩面等政策机遇，种植险、养殖险业务实现快速发展；同时，开展农业保险创新实践探索，积极推动高标准农田建设工程质量潜在缺陷责任保险、种业保险等创新型农险落地扩面，面向农村的保险解决方案“乡村保”提档升级。太保财险三大主粮完全成本保险的覆盖率和转化率显著提升，养殖险多元发展，扩面增品，地方特色保险精准对接“一县多品”“一乡一品”创新需求；同时，依托科技优势推动农险产品创新，积极推进保险+期货、保险+信贷等创新性“农险+”业务发展。平安财险创新开发耕地地力指数、农产品气象指数、古树名木综合保险、水稻绿色种植统防统治保险等产品，不断提高保障水平、扩大保障范围，满足农业生产经营多方面、多层次的保险需求，建立多元化农业保险产品体系。

今年上半年，平安财险农业保险原保险保费收入55.28亿元，同比增长53.1%；人保财险农险实现原保险保费收入440.88亿元，同比增长20.1%；太保财险农险原保险保费收入124.34亿元，同比增速达33.9%。

与此同时，健康险、责任险等业务也保持了快速增长。其中，健康险原保费收入增幅最高的是平

安财险，上半年原保费收入70.32亿元，同比增长57.4%。平安财险表示，公司持续推进“以治病为中心”到“以人民健康为中心”客户经营模式的转变，开发满足客户需求的产品及服务，聚焦各类细分客群健康痛点，实现从少儿到老人、从个人到家庭、从城市到县域的覆盖。

太保财险构建政策性业务和商业性业务发展并重的格局，创新产品供给，加强对长护保险、慢病保险、惠民保等细分领域的深度挖掘，加快中高端医疗等商业健康险的发展动能。2023年上半年，太保财险健康险原保险保费收入132.93亿元，同比增长26.3%。太保财险的责任险业务原保费收入增幅最高，上半年原保费收入111.43亿元，同比增长了35.1%。

曾义表示，立足国家新发展格局，围绕服务国家战略、服务社会治理加快了优质责任险的发展。太保财险的经营重心仍然会放在非车险发展上，公司已经在深耕健康险、责任险和个人非车险发展方面做了大量工作。同时，加快了中高端医疗等商业健康险的发展动能储备，加强品质的管控和优化人员的成本等。

不过，非车险业务在高速增长的同时，费用率和赔付率仍较难把控，导致出现险企承保亏损。数据显示，今年上半年，平安财险的信用保证保险、太保财险的健康险及人保财险的责任险，承保利润为负。

平安财险在半年度业绩报中表示，过去曾为平安财险创造了显著承保利润的保证保险业务，近期受宏观经济环境变化、小微企业客户还款压力大等影响，承保综合成本率有所波动，上半年保证保险业务承保综合成本率117.7%，同比上升4.7个百分点。从中长期来看，基于中国经济强大的韧性和发展动力，国家出台的相关支持性政策发挥效力，以及平安财险以品质优先的积极主动的风险管控举措，保证保险业务品质未来会回归至正常水平。

人保财险表示进一步升级数字化风控，实施全量风险查勘、精准销售费用配置，提升优质业务获取能力，优化承保条件，主动调整业务结构，在业务稳定增长的同时，逐步提升保单质量。

聚焦万亿融资需求 供应链科技多路径破解“短小频急”难题

本报记者 郑瑜 北京报道

今年以来，山东、江苏、广东、重庆、上海等省市陆续出台政策支持发展产业链供应链金融。

应对高周转需求

中小微企业在经济活动中扮演着举足轻重的角色，然而这个庞大的群体在发展过程中却常面临着融资困难的问题。世界银行《中小微企业融资缺口：对新兴市场微型、小型和中型企业融资不足与机遇的评估》报告指出，中国中小微企业潜在融资需求达4.4万亿美元，而融资供给仅2.5万亿美元，缺口比重高达43.18%。

“在产品上满足中小微企业的融资需求至关重要，特别是在基建、医药这种应收账款确认及回收周期较长的行业中，这些企业的首要需求就是高效的申请和服务流程，如果流程太慢则无法帮助他们。但矛盾的是，通常这些中小微企业的主体信用评级相对不高，甚至连财务报表的规范程度都有所欠缺，如何在防范风险的前提下，让这部分企业的准入更便捷、包括期限与利率的产品结构更加合理，并且符合行业惯例与要求，这都是摆在供应链科技平台面前的重要课题，考验着我们对行业的理解程度。”盛

业(06069.HK)首席战略官原野告诉记者。

盛业发布中期业绩显示，2023年上半年，实现主营业务收入及收益4.95亿元，同比增长28%。平台累计处理的供应链资产规模约1770亿元，较去年同期增长21%。平台累计客户数量达13655家，较去年同期增长20%，中小微客户数量占比超98%。

艾瑞咨询发布的《2023年中国供应链金融数字化行业研究报告》指出，2022年中国供应链金融行业规模36.9万亿元人民币，其中应收账款模式占比达60%，未来五年中国供应链金融行业规模预计将以10.3%的复合年均增长率增长，2027年将超60万亿元人民币。

在行业广阔的发展空间中，取得成绩的也并不止一家。根据联易融(09959.HK)方面发布的数据，2023年上半年，公司总收入及收益达人民币3.9亿元。联易融供应链金融科技解决方案主要包括核心企业云和金融机构云。

不可忽视的作用。

日前，多家供应链科技平台发布半年报。从业绩报告来看，得益于政策红利，上半年供应链科技行业经营主体均取得了不错的成绩。

2023年上半年，核心企业云处理的供应链资产总量达884亿元，同比增长44%。

根据公开资料，目前，联易融供应链金融科技解决方案覆盖了申万行业分类中全部31个行业，在2023年上半年供应链资产服务规模超过20亿元的行业达13个，包括建筑/基础设施、房地产、商贸/零售、综合企业集团及电力设备等。截至2023年上半年末，联易融通过科技能力累计助力超过21万家中小微企业通过系统解决方案获得了便捷、高效和低成本的数字普惠金融服务，并持续优化绿色供应链金融科技解决方案。

联易融创始人、董事长兼CEO宋群提到，下半年，联易融将把握供应链金融科技市场机遇，发力云平台布局，优化内部资源配置，提升运营效率。在深耕现有客户需求的基础上，持续拓展新客户，获取更高市场份额。联易融将兼顾产品短期收益与长期回报，持续降本增效，专注于更有质量的增长。

发力正向保理

2012年，我国开启商业保理试点，经过十余年探索与发展，商业保理行业从无到有、从小到大，已成为我国供应链金融行业的重要组成部分，为破解中小企业融资难融资贵作出了突出贡献。在助力中小企业破解融资难、融资贵、融资慢问题上，商业保理通过受让中小企业应收账款，开展应收账款融资、应收账款管理和催收、买方付款保障等保理业务，能够帮助中小企业盘活应收账款资产，加速应收账款回收，改善企业现金流。

值得注意的是，在供应链生态各个主体快速发展的同时，行业的一些痛点也受到了更加深刻的重视。

中国服务贸易协会商业保理专业委员会(以下简称“商业保理专委会”)2022年发布的《中国商业保理行业发展报告(2021)》中提到，目前商业保理非融资功能还未充分发挥。主要体现在偏重融资而轻视应收账款催收或管理义务；多数业务属于反向保理，正向保理比重偏低，使服务中小企业难以落到实处；真正意义上的应收账款债务人付款担保，也就是说无追索权保理很少被采用。此外，信用保险仍未受到应有重视。在国内，信用保险一直为外资商业保理公司广泛运用，保险公司的介入在一定程

度上替代了保理公司的信用担保功能，有助于增强保理公司的业务质量和运营能力。相比之下，内资的商业保理公司却鲜有使用信用保险。

有行业人士告诉记者，政策对于中小微企业的利好很多，但是行业还有一些顽固难题，比如主体准入方面，中小微企业过于小而分散，金融机构很难从庞杂的交易中判断风险。所以，正向保理主动风控的存在至关重要。“但下沉交易并不容易，与核心企业进行信任搭建、数据对接，里面涉及大量的研发成本、试错，还有交易场景的复杂化，它具有极大的多样性特征。如果仅仅只是ABS、多级流转产品，目前已经非常标准化，市面上有很多同质化的系统。但是做好数据对接才可以真正解决中小微企业与传统金融机构中间的信息、流程不对称的痛点。”

据商业保理专委会测算，2021年，中国商业保理业务量首次突破两万亿元，达2.02万亿元，同比增长34.7%，约占我国保理市场份额的37.2%；商业保理在人民银行动产融资登记系统中登记的应收账款转让笔数达37.33万笔，同比增长93.6%。

“盛业的正向保理业务规模占比超92%。该业务是采用‘重交易、轻主体’的风控和业务逻辑，以

供应链上的交易数据为审批基础，是由中小微企业直接发起融资申请。”原野表示，中小微企业普遍存在融资难的问题，他们在向传统金融机构提交融资申请时，在准入环节上就会碰到很多瓶颈，如企业规模小、主体信用评级不高、财务信息不健全、缺乏抵押品等，更别说获得普惠贷款的支持了。而传统金融机构，面对中小微企业“短小频急”的融资需求，以他们的体量和规模又很难有效下沉到具体的交易环节，去了解和采集中小微企业物流、合同等信息，验证底层交易的真实情况。

“盛业可以在中间起到桥梁作用，通过科技能力去了解更多交易维度的数据，防止虚假交易风险，在更多交易环节给中小微企业提供融资支持。”原野进一步指出，这显然并不是一件简单的事情，盛业需要跟核心企业建立信任和合作，搭建数据对接系统，过程中不仅要处理复杂且多样的交易场景，还会涉及大量的研发成本、试错成本。但是，盛业愿意去做这些难但是有价值的的事情，利用科技能力去获取多维度的交易数据，通过供应链、ERP、流向管理等系统数据对接，确定底层交易的真实性和合理性，防范虚假交易风险，并在传统金融机构无法覆盖的交易环节中给予中小微企业融资支持。