

# 车险监管再升级 触红线或被叫停业务

2019年已对141个财险分支机构采取了停止商业车险条款和费率监管措施，涉及33家财险公司法人主体

□ 黄蕾

刚刚过去的2019年，被称为“史上最严车险监管年”；而从监管释放的信号来看，2020年车险监管还将升级。

半个月前，银保监会财险部与人保、平安、太保、国寿、中华、大地、阳光、太平、天安、华安等10家财险公司开展车险集体监管谈话。业内知情人士表示，此次集体监管谈话的内容主要有两部分。

一是通报近期车险主要监管举措及市场运行情况。

截至2019年12月23日，监管共对141个财险分支机构采取了停止商业车险条款和费率的监管措施，涉及33家财险公司法人主体；并对87个财险分支机构车险违法违规行为进行了行政处罚，处理责任人126人次。

二是定调2020年车险监管走向。加大车险整治市场乱象力度，不只叫停地市级分支机构，还可能叫停省级分公司、甚至总公司；加大高管人员责任追究力度。被停商业车险业务的相应公司，在上级机构对

其及高管问责处理后，再解除监管禁令；加强考核政策窗口指导。要求10家财险公司合理确定考核指标，并将考核指标报送监管；继续推进车险综合改革研究，深入征求各方意见。

## 叫停141个分支机构车险业务

在这次集体约谈中，监管通报的数据显示：2019年已对141个财险分支机构采取了停止商业车险条款和费率的监管措施，涉及33家财险公司法人主体。

其中，山东、河北、内蒙古这三个地区被叫停的机构最多。被叫停分支机构最多的财险法人主体主要集中在车险市场头部公司。

33家财险公司法人主体，是怎样的一个概念？全国共有88家财险法人公司（截至2018年末），这意味着曾被叫停部分区域商业车险业务的公司占了近四成。若剔除部分外资财险公司目前不做车险业务的因素，可能占比数据还要更高。

此外，2019年，监管共对

87个财险分支机构车险违法违规行为进行行政处罚，罚款1735万元，处理责任人126人次。已将164个车险违法违规线索移交相关银保监局查处，通过银保信平台数据，监测监管措施落实情况。

## 市场秩序有好转 违规苗头再现

财险公司被叫停商业车险业务，是2019年以来监管大规模车险整治行动的结果。地方银保监部门在对车险业务进行检查时，发现并查实了相关违法违规行为，这些行为主要集中在三个方面。

通过给予或承诺给予保险合同约定以外的利益，变相突破批费率水平，保险公司通过代理人或业务员返现现金的方式比较普遍。

通过虚列其他费用套取手续费变相突破批费率水平，保险公司通过虚列宣传费、劳务费、咨询费等费用科目来套取手续费的方式比较普遍。

费用数据不真实，保险公司向中介机构承诺支付高于报批水平的手续费率，但不及入账。

不难发现，这三大违法违规现象一直是车险行业的老问题。

此次会上通报的情况显示：在持续严监管下，近期以来，车险市场秩序进一步好转，但基础并不稳固；费用率明显下降，但2019年11月出现反弹；保费增速企稳回升，但下行压力依然较大；公司经营行为有所规范，但经营理念仍未根本扭转。

具体来看，近期车险市场呈现以下特点：保费实现平稳增长，同比增长4.4%；综合费用率稳步下降，同比下降4个百分点；承保利润大幅增加，同比增长182%；监管费异常增长得到遏制；经营性现金流明显改善，同比增长411%；准备金提取充足率上升，同比提升1.8个百分点；市场主体经营分化明显，业务和盈利向大公司集中的趋势。

但同时，一些问题表现比较突出。2019年11月以来，综合费用率有所反弹，环比上升2.4个百分点；费用延迟入账又有抬头；市场费用向理赔端转移现象增多；车险费用向其他险

种转移现象增多，非车险业管理增速异常。

规避监管的行为有所发生，发现4起通过异地出单来规避停止商业车险条款费率监管措施的行为并进行了加重处理；不少公司仍存侥幸心理，错误认为严监管只是“一阵风”。

会议上传出的信息还显示，从2020年形势预判来看，汽车销售将有所回暖，但尚难言乐观；车险市场竞争将更加激烈，但手段仍比较粗放；车险经营将进一步分化，但中小公司经营压力更需关注；车险综合改革势在必行，但行业准备仍有待加强；车险监管将继续趋严，但标准尺度有待一致。

据业内知情人士透露，银保监会财险部在本次会议上对于下一步的监管措施提出四点建议：加大整治市场乱象力度、加大高管人员责任追究力度、加强考核政策窗口指导、继续推进车险综合改革研究，深入征求各方意见。

据了解，参会的10家财险公司主要负责人在会上作表态发言，表示将积极做好下一步车险综合改革配套准备工作。

观点

## 花式揽储背后的困局

□ 魏敏

岁末年初，揽储又成为多家银行，尤其是中小城商行农商行的头等大事。不同于以往送来送油的常规操作，近日浙江台州某农商行搞了一场“存款送猪肉”的活动，配合抽奖，存款一万至少送一斤猪肉。在今年“二师兄”飙升的背景下，此举格外吸睛引流。至于具体吸引了多少存款，尚无统计数据，但据说是一个令该支行比较满意的数据。

银行为拉存款而“疯狂”的传统早已有之。送手机、送汽车、送出国游等花式揽储手段，在监管出手整治前均有所耳闻。根据银行法，任何利率之外的金钱、礼品赠送行为均为隐形利率行为。早在2014年9

月份，银监会、央行等部门联合发布的《关于加强商业银行存款偏离度管理有关事项的通知》规定，商业银行应完善绩效考核评价体系，加强对分支机构的绩效考核管理，合理分解考核任务，从根源上约束存款“冲时点”行为。商业银行不得设立时点性存款规模考核指标，不得设定单纯以存款市场份额或排名为要求的考核指标，分支机构不得层层加码提高考核标准及相关指标要求。商业银行不得采取“高息揽储吸储”“非法返利吸存（通过返现现金或有价证券、赠送实物等不正当手段吸收存款）”或“通过第三方中介吸存（通过个人或机构等第三方资金中介吸收存款）”等手段违规吸收和虚增存款。去年6月，银保监会下发《关于完善商业银行存款偏离度管理有关事项的通知》，再次重申，明确要求银行不得采取七种手段违规吸收和虚增存款，其中第一项就是“不得违规返利吸存，通过返现现金或有价证券、赠送实物等不正当手段吸收存款”。

本次农商行送猪肉是否在相关法规允许的底线范围之内，

应交由监管部门去评定。但银行在相关法律法规的规定不可谓不细致，甚至苛刻的前提下，仍然热衷于花式揽储，背后的成因发人深思。众所周知，中国银行业的资金来源主要是公司存款和个人零售存款。银行业经营的还是传统的银行信贷业务，吃的是存贷差，“存款立行”仍是中国的银行基本的经营理念。特别是对于广大非上市银行来说，“存款立行”体现了银行负债业务的重要性，因为银行没有存款，其他资产业务就没有办法开展。银行贷存比的规定，就如同给银行设立了资产负债率的限制，即没有足够的存款来支撑，其他业务的发展就会受到制约。

通常在较为宽松的监管环境下，银行一般的经营模式都是通过提高负债加大财务杠杆倍数来获取更多的利润。而随着监管要求的逐步严格，以月度或者是季度来考核银行的贷存比指标，已经极大地限制了银行业以年度为标准的运营计划。对于某些上市银行来说，存款方面的资金缺口问题并不是银行突击加大揽储力度的主要原因，而恰恰是由于半年末或者年末的指标考核任务，各家不达标的银行纷纷在市场寻求资金以备不时之需。从而直接导致了线上拆借市场的利率走高，线下的揽储大战则更为残酷。

与此同时，银行间突然加大吸收存款力度和大众对于理财观念的转变不无关系，本次农商行的案例也证实，现在多为中老年客户热衷于定期存款。而余额宝等互联网产品，通过手机端很容易就直达，流动性更好，部分时段收益率与普通定存也差距无几，即便是三四线城市乃至县城与乡镇，也已有越来越多的年轻人知晓与选择。这里面的认知差距，并不是几斤猪肉可以拉回头的，摆在银行尤其是中小城商行和农商行面前的困局，还是很严峻。

## 2020年首例举牌锁定百亿级企业 高质量溢价凸显

□ 邵好

2020年的第一个举牌案例，比以往来得更早一些。市值高达250亿元的辽宁成大1月2日发布公告称，股东韶关高腾在2019年12月31日增持60万股公司股份，占总股本的0.04%，加上此前持有的4.96%股权，合计持股比例达到5%，完成首次举牌。韶关高腾非等闲之辈，背后是美的、海天等一众民企合资创立的粤民投。

从2019年下半年起，各路资本摩拳擦掌，不断举牌A股市场上的优质公司，如成都工投举牌王府井、长江电力举牌桂冠电力等。在业内人士看来，实力雄厚的国资、民企频频举牌，在一定程度上表明市场中部分公司投资价值正在显现。随着2019年上市公司业绩逐渐明朗，举牌行动或将持续增加。

2019年下半年以来，实力雄厚的资本方在二级市场上屡屡出手，辽宁成大只是其中的一个最新案例。梳理这些案例，明显能够发现一些新的变化，如国资背景企业出手增加、同行之间开始相互买入、聚焦

行业龙头企业。

首先，国资背景的买家增多。2019年12月，成都国资委旗下的成都工投完成对王府井的举牌；同月，荟金投资举牌青岛中程，前者是国资上市公司徐工机械旗下徐工蓝海的全资子公司；12月20日，中航重机宣布，中央企业贫困地区产业投资基金将参与公司定增，并以此拿下公司5.02%的股权。

其次，同行之间增持力度加大，其中表现最突出的当属长江电力。2019年11月25日，长江电力完成对桂冠电力的首次举牌；通过大宗交易一次买入公司1.61%股权，将持股比例提升至5.93%。在此半个月前，长江电力还增持了上海电力。除此之外，长江电力还增持了川投能源、国投电力、申能股份、广州发展等。

再次，龙头企业更受青睐。与此前资本玩家的“小打小闹”相比，如今的举牌更多是实力资本方的长线布局。争夺小市值公司、壳公司股权的玩法已经被边缘化，买入龙头企业并长期持有的理念越来越多地被市场接受，并成为主流。



## 赤子城科技和台州水务 港交所挂牌上市

近日，赤子城科技有限公司和台州市水务集团股份有限公司同日在香港交易所挂牌上市。图为两家上市公司高管一静一动的敲锣方式大相径庭。

张炜 摄

## 多家上市房企披露成绩单 行业增速明显放缓

2019年百强房企销售业绩增速6.5%，显著低于过去两年

□ 于德江

2020年1月2日，多家上市房企披露了2019年全年的销售情况，从中可一窥房地产行业格局的变化。

中国恒大公告，2019年全年实现合约销售金额6010.6亿元，全年合约销售面积5846.3万平方米，销售均价10,281元/平方米。回顾2018年的销售数据可知，恒大2019年的销售金额增长了9%，销售面积增长了11.5%，销售均价略降2.2%。2019年初，恒大制定的全年销售目标是6000亿元，最终超额完成目标，按此计算增长幅度8.14%，略低于2019年度的增速，是一个较为稳健的目标。

业内人士分析称，在楼市持续盘整的背景下，恒大产品契合刚需市场，并通过实施全员营销等销售策略，推动了业绩稳健增长。该人士还认为，产品定位刚需以及灵活的营销策略，将继续为恒大2020年业绩增长提供有力保障。

中国奥园、美的置业成了新晋千亿房企。2019年的销售增速较为可观，但较2018年还是明显放缓。

中国奥园董事会主席郭梓文在新年致辞中表示，奥园集团销售收入达到1330.6亿元，超额完成全年目标，稳居千亿规模企业之列，其中地产主业板块实现亿元突围，非房板块实现150亿元，多元业务全面开花。郭梓文称，中国奥园2020年要实现不低于20%的业绩增长。

美的置业1月2日公告，2019年度的合同销售金额约1012.3亿元，同比增长约28.1%；相应的已售建筑面积约1002.3万平方米，同比增长约26.8%。2019年初，美的置业定下的年度销售目标就是1000亿元，如今顺利完成。美的置业2018年上市，这一年的合同销售金额同比增长55.82%，对应已售建筑面积增长31.89%。

也有房企未能如期完成年度销售目标，比如富力地产。富力地产1月2日公告，2019年度权益销售金额1381.9亿元，销售面积1254.76万平方米，同比分别增长了5%、23%。富力地产2018年的权益销售金额、销售面积同比增速分别是60%和61%，对比可以看出其2019年的销售增速下滑明

显。克而瑞研究中心发布的榜单显示，富力地产全口径销售金额1493亿元。2019年3月份，富力地产联席董事长张力称，富力地产2019年销售额准备做到1600亿元。以合约销售数据来看，富力地产2019年完成了销售目标的93%。

仍有相当数量的上市房企尚未披露年度销售情况，但从市场机构发布的榜单上可以了解行业排名的情况。

克而瑞研究中心日前发布的榜单显示，以全口径金额统计，碧桂园、万科、恒大仍位居行业三甲，前两者2019年的销售金额分别为7715.3亿元、6312.1亿元。融创位列第4，销售金额5556.3亿元，保利发展4702亿元位列第5。第6位~第8位为绿地控股、中海地产、新城控股，销

售金额分别为3880.2亿元、3301.3亿元、2747.8亿元。对比2018年榜单，2019年前8强房企的座次未发生变化。2018年第11的世茂更进一步排在第9位，华润置地位列第10位，销售金额分别为2607.8亿元、2430亿元。

2018年，10强房企的门槛是2000亿元，2019年提高到了2430亿元。2019年，百强房企的门槛也略有提升。根据克而瑞研究中心的总结，2019年百强房企销售业绩增速6.5%，显著低于过去两年；30强房企销售金额合计占到全行业的35.7%，创历史新高，行业集中度进一步提升；去化压力加大，权益榜单百强房企门槛下跌了8%；千亿房企共有34家，较2018年增加了4家。