

赔付率不均 爆款“惠民保”的A B面

火爆A面:参保人突破7000万

“惠民保”，即“城市定制型商业医疗保险”，是地方政府联合商业保险公司普惠性质的商业保险。数据显示，目前已经有58家保险机构在27个省参与了超过100个城市定制型医疗保险项目，项目总参保人数超过了7000万。

缘何“惠民保”能够成为热门？在资深精算师徐昱琛看来，一是离不开政府的推动，部分产品获得了地方政府相关部门的背书和支持，提高了公众信任度；二是价格优势明显，百元左右的价格且投保手续较简单，门槛低，一般没有健康告知，也没有年龄的限制；三是保障额度较高，最低百万起，更有甚者则高达200万-300万元。

此外，“惠民保”普遍对中老年、带病或非标准群体更为友好。两类群体不好买保险。一是身体不好、有既往病史的人群；二是年龄较大的人群。险企针对这两类人群的重疾险等产品费用太贵，甚至保费与保额倒挂。惠民保则填补了这类人群的市场需求空白。”徐昱琛补充道。

除了提供有力保障外，各地政府与保险公司联合发行“惠民保”，也有效减轻了政府负担，同时也为保险行业发挥专业优势提供了机遇，提供了平台，是商业健康保险服务民生保障的一种新的探索。为构建以基本医保和城乡居民大病保险为主体、商业保险为补充、医疗救助为托底的多层次医疗保障体系增添了新的内容。

现实B面:理赔率相差悬殊

“惠民保”遍地开花，但在产品迭代更新及市场激烈竞争下，前端不断放宽的投保门槛，无疑增加了险企后端理赔高企等问题。以盛极一时的“沪惠保”为例：两个月赔

百元保费撬动上百万保额；“惠民保”一经推出便开启了爆红之路，吸引了超7000万人参保。但在“惠民保”火爆的背后，赔付率高低不一、冒用政府名义、夸大宣传等行为也受到质疑。如何整肃肉搏的市场，让其真正惠民、可持续更是考验着政府部门与承保机构。

了1.28亿元”的消息炸了锅。从7月1日生效至9月17日17时的两个多月间，“沪惠保”累计赔付保险金额达1.28亿元，累计受理理赔服务共25400人次。仅仅2个月，8.5亿元的总收入就支出了1.28亿元，赔付率高达15%。按照这个赔付率推算，月平均赔付率7.5%，即便在后续赔付率持平，满期赔付率也将达到90%。

并非所有地区都是高赔付率，成都“惠蓉保”便是另一方的代表。其理赔简报显示，截至去年8月3日，共收到理赔申请资料1323件（线上1321件，线下2件），其中只有31件理赔申请达到理赔标准，预计赔付金额23.36万元。

对于“沪惠保”赔付率高增速原因，有险企相关负责人将其归因于医保外自费部分毫无范围限制。例如医保三个目录中，药品目录总量2800种，而自费药品总量多达19万种，其中大量的新药、昂贵药都在自费药品之列，诊疗项目目录和医疗服务设施目录中，有多达数万种项目限定了医保支付上限。但上限以上就是自费范围了。

那么，为何也有地区理赔申请率达率低？徐昱琛推测与“惠民保”免赔额有关。

他举例说道：比如起赔点是2万元或15万元，消费者住院后花费7000元、8000元都会向“惠民保”的理赔经办机构进行报案，当提交材料后，在“惠民保”可报销范围内，超过起赔点或免赔案件仅有这30多起。”因此，徐



昱琛表示，对于消费者来说，还是要对“惠民保”的定位有比较清晰的认识，了解清楚惠民保单的起赔点、报销比例和报销范围。

对于“惠民保”赔付率高低不一，首都经贸大学保险系副主任李文中分析指出，从保险公司来看，“惠民保”都是一城一险，按理说开发设计产品时应当考虑各地疾病谱的差异和医疗支出的平均水平。在此情况下，有的城市“惠民保”赔付率很低就存在明显问题，主要应该是保险责任和免赔额设计不合理，特别是免赔额设计不合理，将太多的被保险人挡在了赔付门槛之外；对于赔付率过高的城市则原因相反。当然，不排除有的公司在开发产品时并没有真正考虑城市之间疾病谱和医疗支出水平的差异，导致定价不科学、不合理。

“但赔付率极高的话，保险公司有可能亏本，如果亏得比较严重，保险公司可能就需要提高保费或者撒手不干”，这当然是消费者包括政府都不愿意看到的双输局面。”徐昱琛

补充道。

合理定价、适度干预

“目前大多数城市定制型医疗保险项目都未经历完整的保险期间。这个业务赔付率受项目赔付条件设置、当地基本医保政策和参保率影响较大，目前赔付风险暴露尚不充分，不排除部分地区将来可能还出现亏损。”银保监会政策研究局负责人叶燕斐直言道。

那么，该如何让“惠民保”经得起时间考验？李文中表示，首先，保险公司定价要合理，要真正结合城市当地的疾病状况和经济水平开发设计保险产品，并且总体上保持微利水平。其次，政府相关部门要对“惠民保”市场进行适度干预，既要防止保险公司从中获得过高利润，同时更要避免同一个城市出现多家保险公司的产品，导致过度竞争和无序竞争，毕竟其是保险产品，且不同于一般的商业健康险产品。

值得一提的是，“惠民保”在上线之后也出现了一些问题，包括冒用政府名义进行虚假宣传或夸大宣传等行为，部分地区的保障方案数据基础不足，一个城市有多款产品竞争，赔付较高等。

对于虚假宣传、夸大宣传的问题，徐昱琛表示，如果上述两点没有宣传好，会使得消费者存在认知的偏差，比如以为“惠民保”可能是百分百赔的，但是实际上是有起赔点的，以及某些范围是不赔的，这样的话会打击到消费者，加重消费者对保险的不信任和疑惑。

今年5月，银保监会发文，对城市定制型医疗保险业务予以规范，对这类业务的保障方案制定、经营风险、业务和服务可持续性以及市场秩序等方面提出明确要求。

叶燕斐透露，下一步，银保监会将继续支持商业保险机构通过多样化的产品服务满足人民群众多层次、个性化的健康保障需求，严格督促保险机构科学制定保障方案，科学测定费率水平，加强业务的回溯，发挥自身业务和专业的优势，确保惠民、可持续。同时也持续关注各地项目和经营情况，强化科学审慎、依法合规，加强监管，对盲目抢占市场、扰乱市场秩序、损害消费者权益的行为采取坚决的监管措施。

对于“惠民保”未来发展趋势，徐昱琛认为，去年是“惠民保”发展元年，今年，多地进入了续保阶段，包括成都、广州、厦门等城市已经积累了一些数据，也积累了运营经验，总体来看，因为大多数城市都会在去年基础上继续开展业务，所以“惠民保”还是会继续发展。第二是“惠民保”从定价和服务上会更科学，因为第一年“摸着石头过河”，第二年有很多数据，对于赔付率的高低可以采取相应措施，并让利于民。第三是从消费者角度，对“惠民保”有更清晰的认识；“惠民保”不是解决所有的保险问题，它只能解决一部分问题。

北京商报记者 陈婷婷 实习记者 胡永新

4家A股上市银行首秀三季报 净息差仍承压

伴随平安银行、杭州银行、常熟农商行财务数据的公布，上市银行2021年三季报的“大幕”就此拉开。10月22日，招商银行也紧随其后晒出了三季度的“成绩单”，成为首批第4家披露三季报的银行。从整体业绩情况来看，三季报延续了中报业绩上涨态势，4家银行营收、净利润均实现双增长，资产质量稳中向好，不过，受让利实体经济、贷款收益率下降等多方面因素的影响，银行净息差方面依旧呈现小幅收窄态势。

4家银行营收、净利双增长

10月20日，平安银行、杭州银行、常熟农商行率先披露三季报“成绩单”，拉开了A股上市银行三季报“大幕”。从业绩表现来看，净利润均实现两位数增长。

具体来看，2021年前三季度，平安银行实现营收1271.90亿元，同比增长9.1%；实现归属于股东净利润291.35亿元，同比增长30.1%。杭州银行前三季度实现营收223.77亿元，同比增长19.97%；实现归属于公司股东净利润70.36亿元，同比增长26.16%。常熟农商行前三季度实现营收56.33亿元，同比增长12.96%；实现归属于上市公司股东的净利润16.6亿元，同比增长19.04%。

两天后，招商银行也晒出了三季报“答卷”，2021年1-9月，招商银行营收为2514.1亿元，同比增长13.54%；实现归属于股东的净利润936.15亿元，同比增长22.21%。

谈及上述4家银行前三季度净利润实现两位数增长的原因，资深银行业分析人士王剑辉表示，前三季度银行业绩回升，一方面是因为实体经济恢复加速传递到了金融系统，同时由于去年基数较低，所以业绩增速较为明显；另一方面，货币政策保持稳健，但某些领域则已开始逐步向正常状态回归，部分类型贷款利率也会相应上升。

苏宁金融研究院宏观经济研究中心副主任陶金进一步分析指出，银行业绩继续改善的原因：一是去年在银行让利实体经济的背景下业绩增速相对较低，但2021年以来银行

逐步恢复正常经营；二是实体经济的状况有所改善，融资需求和资产质量改善，支撑银行业务开展；三是下半年以来稳信用政策加强，信贷扩张加速，银行的营收和利润在净息差减小的情况下以量取胜，获得了增长。未来，稳信用政策料将持续，银行继续放量信贷业务，同时房地产等领域的政策收紧程度可能会在边际上调整，也利好银行业务拓展。

资产质量稳中向好

受疫情冲击和延期还本付息政策到期影响，银行的资产质量情况受到监管部门和市场关注。从已披露三季报的4家银行来看，资产质量呈现出稳中向好态势，不良贷款率下降，拨备覆盖率增速较快。

反映到数据上，截至2021年9月末，招商银行、平安银行、杭州银行、常熟农商行的不良贷款率分别为0.93%、1.05%、0.9%和0.81%，较上年末分别减少0.14个、0.13个、0.17个和0.15个百分点。值得注意的是，三季度平安银行关注类贷款有所上升，占比为1.37%，较上年末上升0.26个百分点，在该行10月21日召开的2021年对公暨风险开放日上，平安银行副行长兼首席风险官郭世邦指出，这主要是受到宝能贷款影响，截至目前，宝能的贷款划入关注类，虽然还没有全部进入逾期，但平安银行已对宝能不良贷款进行足额拨备。

拨备覆盖率方面。截至今年9月末，招商银行、平安银行、杭州银行、常熟农商行拨备覆盖率分别达到443.14%、268.35%、

559.42%和1521.37%，分别较上年末提高了5.46个、66.95个、89.88个和36.04个百分点。

某商业银行资深宏观研究员表示，银行三季度资产质量表现整体良好，但值得关注的是，国内企业面临复杂经营环境，行业间复苏不平衡问题依然较明显，需要防范潜在不良风险暴露。不过，国内经济整体保持扩张，纾困托底政策精准有效，考虑到银行业保持盈利、拨备覆盖率维持高位及继续加大不良风险处置力度等因素，银行不良风险整体可控。

净息差承压会否持续

在业绩表现良好的同时，受让利实体经济、贷款收益率下降等多方面因素的影响，部分银行净息差却依旧呈现小幅收窄态势。

根据三季报数据，2021年1-9月，平安银行净息差为2.81%，较去年同期下降7个基点。平安银行解释称，受市场利率变化影响，以及该行加大针对小微企业、绿色金融等重点行业、领域的支持力度，生息资产平均收益率较去年同期有所下降；同时，该行重塑资产负债经营，有效降低负债成本，净息差小幅收窄。

前三季度，招商银行净利差为2.39%，净利息收益率为2.48%，同比分别下降4个基点和3个基点。招商银行表示，主要是受上年贷款市场报价利率（LPR）多次下调的累积效应影响，贷款收益率同比下降。为减轻上述因素对净利息收益率的影响，该行进一步加强了对负债成本的管控。

王剑辉指出，在让利实体经济、贷款利率下行的情况下，揽储成本却没有显著减少，所以导致净息差出现下降情况。对于未来净息差的走势，他表示，今年内净息差可能不会有明显回升的迹象。

“目前看，地产领域的风险预计能够得到控制，未来银行基本面较好，信用的持续扩张下，银行的营收和利润能够得到保障。但不良资产的积累需要持续关注，若不良率回升，会压制银行估值，股价可能会受到影响。”陶金说道。北京商报记者 孟凡霞 李海颜

招联消费金融成首家百亿消金公司

“年终大考”将近，再现消金机构大举增资。10月24日，北京商报记者注意到，深圳银保监局官网10月22日披露，同意招联消费金融有限公司（以下简称“招联消费金融”）以13.3104亿元资本公积和48亿元未分配利润转增注册资本。本次增资后，招联消费金融注册资本为38.6896亿元增至100亿元，股权结构不变，联通和招商银行持股比例均为50%。

对于此次增资计划，北京商报记者向招联消费金融采访，但截至发稿未获得回应。不过，北京商报记者注意到，该公司已在10月21日正式完成工商信息变更，注册资本金已显示为100亿元人民币。

引发业内关注的是，若此次增资完成，招联消费金融也将超越蚂蚁消费金融有限公司80亿元的注册资本金，成为首家注册资本金达百亿的消金公司。

在接受北京商报记者采访时，中南财经政法大学数字经济研究院高级研究员金天指出，近年来依托招行背景，招联消费金融在消金行业中从无到有，脱颖而出，已崛起为头部机构。今年3月招行披露有意启动招联金融的上市计划，使之有望成为行业内成功上市的首家消金公司。在此情况下，招行和联通的此轮融资（暂未引入其他外部投资者），不排除是为将来冲刺上市做好股权结构安排。

天眼查显示，招联消费金融2015年3月正式开业，初始注册资本20亿元，后于2018年、2019年两次增资，注册资本金增至38.69亿元，而此次大手笔增资，也可以说在业内较为罕见。易观高级分析师苏筱芮同样称，招联消费金融此举一方面可完善公司治理、为扩大业务规模奠定根基，另外也可以提升品牌知名度，此外也不排除为后续上市做准备的可能性。

“目前招联消费金融的贷款余额超过1000亿元，注册资本升至100亿元，有利于公司保持良好的资本充足率，为未来规模的持续增长打下基础。另外，高达48亿元的未分配利润转增注册资本，也反映了两家股东对招联消费金融未来发展的看好。”壹壹研究院院长于百程评价道。

资本金可以说是消金公司的“弹药库”，在如今行业监管趋严、竞争者增多等背景下，消金业务告别高速增长阶段。各家利润也出现较大分化，其中一大原因就与各家机构成本控制能力、资金成本不同相关。

北京商报记者注意到，除了招联消费金融外，就在9月底，银保监会江苏监管局也披露了关于苏银凯基消费金融增加注册资本及调整股权结构的批复，注册资本从6亿元增至26亿元。

除此之外，蚂蚁集团的注册资本近期也完成新一轮变更：由237.79亿元增加至350亿元，增资幅度约为47%。对此，蚂蚁集团官方回应称，此举主要是根据相关监管规定及公司经营发展需要，而在业内看来，其中就不乏旗下消金业务的拓展需求。

苏筱芮指出，消费金融公司的增资举动是一种常态操作，一方面是为了夯实资本实力，以更好地在未来进行业务规模的扩张；另一方面则是为了增强抵御风险的能力，对于其品牌的提升亦有加成作用。

金天则认为，消费金融公司近期“补血”动作频频，一方面说明前期业务增长较快，对资本金有一定消耗，以满足监管合规要求的角度，需要未雨绸缪、丰富弹药；另一方面也说明股东出资机构对当前监管环境下消金公司在持牌、业务场景、产品服务等方面的竞争优势有一定信心，愿意在这一赛道上加速发力，给予更多支持。

针对后续发展，在业内看来，未来持牌消费金融公司或将加速扩员，从业机构需要明确自身的战略方向、业务形式，扩张业务的同时，更重要的是注重场景资质的把控，加强事前尽调、事中监测，强化金融消费者权益保护工作。

一消费金融从业人员则告诉北京商报记者，当前，消金赛道愈发拥挤，业务拓展难度加大，监管对市场的加码治理，也使得大家定位更加清晰：我们作为持牌机构，一方面要迎接外部挑战，另一方面则要加强自身资金供给、风控、科技方面等多方面的能力，建立起核心竞争力。”北京商报记者 刘四红