

85家财险公司一季报镜鉴：

马太效应依旧 头部拿走八成利润

各家保险公司陆续披露2025年一季度偿付能力报告摘要,今年以来财险业的经营情况也浮出水面。截至5月8日,已有85家财险公司公布今年一季度经营情况。综合来看,今年一季度财险公司业绩表现优于市场同期,净利润增速超65%。不过,财险市场“马太效应”依旧十分明显,头部险企稳坐市场头把交椅。在强者恒强的市场竞争格局下,中小财险公司的盈利能力相对较弱,仍面临着较大的发展压力。

保费、净利润齐增

据不完全统计,今年一季度,85家财险公司共实现保险业务收入5161.44亿元,可比口径下同比增长5.4%;合计实现净利润256.07亿元,可比口径下同比大增66.91%。

综合盈利情况来看,位居“老三”人保财险、平安产险和太保产险之后,排在市场第四位,也就是非上市财险公司盈利规模首位的,依旧是国寿财险,该公司今年一季度实现净利润14.03亿元,同比增长65%。

盈利榜中,紧随国寿财险之后的是“电力系”险企英大财险,一季度实现净利润7.59亿元。此外,今年一季度,大地财险、众安保险和中华财险的净利润均实现了快速增长,其中,增速最快的中华财险,今年一季度实现净利润5.54亿元,同比增长3008.31%。

从保险业务的维度来看,国寿财险的保险业务收入同样排在非上市财险公司首位,一季度实现保险业务收入308.14亿元。值得一提的是,今年一季度,财险市场也有

“黑马”出现,申能财险的保险业务收入情况在85家财险公司中排名第12,已经成功挤入“腰部市场”。

与此同时,财险市场也在加速分化,头部险企越来越强,个别中小险企市场规模却极速萎缩。如燕赵财险去年一季度保险业务收入超10亿元,但今年一季度仅有5.89亿元,同比减少42.69%。久隆财险今年一季度保险业务收入仅有0.13亿元,同比减少47.51%。

展望2025全年,整个财险市场将会有怎样的表现?光大证券研报预测,在汽车以旧换新补贴政策延续及补贴范围更广的情况下,叠加国内置换购需求滚动释放,新车销量有望得到持续提振,推动车险保费增速延续向好态势;非车险业务有望在政策推动及经济逐步修复下维持较好增长水平。

近七成险企业务优化

除净利润外,综合成本率也是衡量财险公司盈利能力的重要指标之一。

综合成本率包含公司运营、赔付等各项支出,由费用率和赔付率组成。该指标是保险公司用来核算经营成本的核心数据,也是衡量财险业盈利能力强弱的主要标准。综合成本率越低说明财险公司盈利能力越强。如果综合成本率高于100%,则意味着保费收入未能覆盖支出,承保端面临亏损。

一季度财险公司的综合成本率相较于去年同期明显降低,剔除不适用的劳合社以及没有同比数据的申能财险,今年一季度,共有57家财

险公司的综合成本率下降,26家公司综合成本率同比表现上升。这代表68.67%的财险公司综合成本率有所改善。

今年一季度财险公司综合成本率普遍改善,主要是得益于多个方面。经济学家、新金融专家余丰慧分析,首先,随着经济的逐渐复苏,企业和个人的风险保障需求有所增加,这为财险公司带来了更多的业务机会。其次,很多公司在过去几年中加强了风险减量和控制措施,优化了产品结构,提升了运营效率,从而降低了赔付成本和管理费用。再者,科技的应用也在一定程度上帮助财险公司提高了服务质量和效率,减少了人为错误和延误。

东吴证券研报分析,从外部看,一季度大灾较少利好财险公司降低赔付。据应急管理部数据,2025年一季度国内重大自然灾害损失同比明显减少,利好财险公司赔付支出的下降。从内部看,近年来公司持续优化业务结构,大力拓展家庭自用车新车市场份额,加速布局个人非车业务,改善业务结构。

“不合格”险企减少

风险综合评级是衡量保险公司偿付能力的重要指标。按照《保险公司偿付能力管理规定》,保险公司需满足核心偿付能力充足率不低于50%,综合偿付能力充足率不低于100%,风险综合评级在B级及以上,才属于达标机构。

北京商报记者梳理发现,不包含未披露险企,截至今年一季度末,偿付能力不达标的财险公司仅

有4家机构,分别是前海财险、安华农险、华安财险和亚太财险,这4家机构风险综合评级均为C。

继去年都邦财险、富德产险、渤海财险成功摘掉偿付能力不达标的帽子后,今年,珠峰财险也成功“摘帽”,风险综合评级达到了B。

马太效应依旧

当前,整个财险市场的马太效应仍然较为显著。从已披露偿付能力报告摘要的险企来看,一季度净利润排名前五的财险公司,人保财险、平安产险、太保产险、国寿财险和英大财险,合计盈利208.8亿元,占有财险公司净利润的81.54%。

此外,在85家财险公司中,有54家公司的净利润在1亿元以下,相较于头部险企差距较大。在强者恒强的市场竞争格局下,这些公司的盈利能力相对较弱,仍面临着较大的压力。

盘古智库高级研究员江瀚在接受北京商报记者采访时表示,当前财险市场上,产品种类和条款相对单一,缺乏差异化竞争。大型财险公司由于品牌效应和渠道优势,更容易吸引客户,而中小型财险公司则难以在激烈的市场竞争中脱颖而出。此外,运营成本差异也是影响财险公司盈利的重要因素。大型财险公司拥有完善的运营体系和先进的技术支持,能够实现高效的成本控制。而中小型财险公司由于规模较小,难以摊薄固定成本,导致运营成本相对较高,进一步压缩了承保盈利的空间。

来源:北京商报

“科八条”下已现百单并购

5月9日晚间,科创板上市公司上海晶丰明源半导体股份有限公司、武汉长盈通光电技术股份有限公司分别发布公告称,公司发行股份购买资产的议案均已经股东大会审议通过。这意味着前述两家公司并购重组交易进程又迈出一步。

据统计,自《关于深化科创板改革 服务科技创新和新质生产力发展的八条措施》(以下简称“科八条”)发布以来,科创板并购交易数量已达到100单。这标志着科创板并购市场活跃度再上一个新台阶,助力上市公司驶入高质量发展的“快车道”。

在政策支持下,科创板上市公司并购重组持续升温。据统计,“科八条”发布后,科创板新发布并购交易100单,已披露的交易金额合计超过247亿元。其中,今年以来,科创板新增披露39单并购交易。

同时,相关项目受理审核速度

也进一步加快。例如,普源精电科技股份有限公司重组项目从受理到交易所审核通过仅用时52天,到获证监会同意注册仅用时两个月。

标的估值方面,多家科创板公司采用适应新质生产力公司发展特点的估值方法,充分体现标的公司技术创新价值。例如,部分公司基于标的未来盈利情况设置估值调整或附加合并对价安排,有利于交易双方更好平衡风险与收益。

资金来源方面,多家公司积极运用定增募资、定向可转债募资等方式,还有不少公司使用银行并购贷款、超募资金收购,提高了资金使用效率。例如,近期,精密光学镜头供应商嘉兴中润光学科技股份有限公司拟使用超募资金约1690万元,自有资金及并购贷款约14120万元收购同行业的湖南戴斯光电有限公司51%股权。

记者进一步整理发现,上述100单交易均为产业并购,并购标

上市公司发力全链条整合

的多为同行业或上下游企业。通过产业资源整合,能够助力上市公司丰富产品矩阵、延伸产业链、拓展潜在客户,进一步提升上市公司的业务质量与投资价值。

例如,希荻微电子集团股份有限公司拟以发行股份及支付现金的方式购买深圳市诚芯微科技股份有限公司100%股份,并募集配套资金。上市公司和标的公司均主要从事电源管理等模拟芯片的研发设计。交易完成后,标的公司可以填补上市公司在AC-DC(交流转直流)芯片领域技术的不足。

上海奥浦迈生物科技股份有限公司拟以发行股份及支付现金方式收购澎立生物医药技术(上海)股份有限公司100%股权,并募集配套资金。交易双方同属CXO产业链且业务互补,本次交易有助于双方加强全链条产业协同。

此外,还有科创板公司通过收购境外同行业成熟企业,布局国际

市场、提升海外知名度。据统计,“科八条”发布以来,科创板公司已披露15单拟收购境外企业的交易,如苏州浩辰软件股份有限公司以4674.78万元收购匈牙利建筑信息模型(BIM)软件开发公司CadLine。此次收购将使公司拥有具备自主知识产权的BIM产品,并进入快速增长的海外BIM市场。

科创板公司收购未盈利企业有助于补链强链。据统计,“科八条”发布以来,科创板公司已披露27单拟收购未盈利企业的交易,如上海硅产业集团股份有限公司拟通过发行股份及支付现金方式收购子公司新昇晶投46.7354%股权、新昇晶科49.1228%股权和新昇晶睿48.7805%股权,并募集配套资金。本次交易后,上市公司将实现对300mm大硅片全产业链的控制,有望缓解国内12英寸硅片国产化率不足5%的困境。

来源:证券日报