

内页导读

14 股市大势

大盘震荡依旧
寻找投资机会

新民财经

内页导读

15 理念分享

多空拉锯之势
保持淡定为好

本报编辑部主编 | 总第 108 期 | 2020 年 9 月 26 日 星期六 本版编辑: 刘珍华 视觉设计: 姜云阳 编辑邮箱: xmjib@xmwb.com.cn

车险综合改革方案落地 各险企车险新系统上线

保费可降 保障将增 服务更优

本报记者 杨硕

由中国银保监会发布的《关于实施车险综合改革的指导意见》9月19日起施行,多个配套条款与费率调整方案出炉,包括交强险责任限额与费率浮动、商业车险精算规范及多个商业车险示范条款等。中国车险新一轮综合改革措施正式落地后,各大保险公司的车险新系统也已正式上线。对于消费者而言,车险价格、保障内容等会发生哪些变化,成为他们关心的重点。

■ 车险改革给广大车主带来实惠

图 IC

1

银保监会: 短期内实现“三个基本”

近年来,我国车险市场虚高定价、保障不足、经营粗放、竞争失序等顽疾突出,饱受消费者诟病,市场上呼吁车险改革的呼声也时常响起。

中国市场学会理事、经济学教授张锐日前撰文指出,国内车险在本次综改之前曾经历过三次不同指向的大小“手术”:一次是以2006年国务院发布《关于保险业改革发展的若干意见》为标志,重点是降低高费用率以及随后在全国实施“统颁条款费率”模式;第二次是2009年开始的车险数据失真乱象整治,以及随后在全国推行的“见费出单”模式;第三次是2015年保监会印发《关于深化商业车险条款费率管理制度改革的意见》,在全国实行“阈值监管”(费用率偏离理赔率将受到处罚)与“报行合一”(险企报给银保监会的手续费用需要与实际使用的费用保持一致),目的是纠正与刹住价格恶性竞争之风。上述三次改革的共同点,是试图在保险机构与投保人之间谋求利益的最大公约数,兼顾多元目标的实现。

而关于此次车险改革,银保监会早在7月9日就曾就《关于实施车险综合改革的指导意见(征求意见稿)》(以下简称《指导意见》)向社会公开征求意见。银保监会相关负责人表示,由于当前车险市场的高定价、高手续费、服务争议等问题突出,所以将“降价、增保、提质”作为这次改革的阶段性目标。对于所有消费者而言,改革实施后,短期内可以实现“三个基本”,即“价格基本上只降不升,保障基本上只增不减,服务基本上只优不差”。

2

交强险保额将提高 保费将下降

对于消费者而言,此次车险改革最为直观的变化,是交强险保障额度将进一步提高。

具体来看,根据《关于实施车险综合改革的指导意见》,交强险有责总责任限额将从12.2万元提高到20万元,其中死亡伤残赔偿限额从11万元提高到18万元,医疗费用赔偿限额从1万元提高到1.8万元,财产损失赔偿限额维持0.2万元不变。

此外,无责任赔偿限额亦按照相同比例进行调整。其中,死亡伤残赔偿限额从1.1万元提高到1.8万元,医疗费用赔偿限额从1000元提高到1800元,财产损失赔偿限额维持100元不变。

同时,车险保费也有望下降。结合各地区交强险综合赔付率水平,本次车险综合改革在道路交通事故费率调整系数中引入区域浮动因子,浮动比率中的上限保持30%不变,下浮由原来最低的-30%扩大到-50%。这也意味着,如果车险投保

人可连续3年不出险,交强险保费最低折扣优惠将从此前的七折降至五折。

需要留意的是,根据新费率浮动系数方案,全国各地区的费率浮动系数方案由原来1类细分为5类。因此对于3年及以上未发生有责任道路交通事故的车主,可享受的最低折扣也因区域不同有所差异。其中,内蒙古等4个地区最低可享5折,而四川等20个地区可享受的最低折扣为7折。

此外,对于轻微交通事故,将鼓励当事人采取“互碰自赔”、在线处理等方式进行快速处理,并研究不纳入交强险费率上调浮动因素。

“感觉消费者获得了价格上的实惠,保障方面也有加强。”上海车主霍咏在了解了改革新规以后这么向记者坦言。在霍咏看来,车险综合改革后,保障内容大幅度扩容,让车主上路更安心,车险保费降低有保障。

3

倒逼险企优化服务、管控风险

记者了解到,自车险改革工作启动以来,各家保险公司及时按照改革要求,做好产品开发和报批报备、信息系统改造等工作。在业内人士看来,本次车险改革正式落地后,对于保险公司而言,保费下降、保障增加,也即收入下降,支出(赔款)增加,对于经营车险的保险公司而言压力也有相应提升。

天眼查APP数据显示,我国目前企业名称或经营范围含“汽车保险、车险”,且企业状态为在业、存续、迁入、迁出的车险相关企业注册量超3.2万家。

“此次车险综合改革是以保护消费者权益为目标,改革是让利客户,同时倒逼公司提高经营管理能力,总的来看是件好事。”有行业从业者如此说道。

对外经济贸易大学保险学院副院长谢远涛接受媒体采访时也指出,未来,车险企业的核心竞争力,应该是如何管控风险,优选高质量客户,通过科技赋能,降低保险欺诈和保险渗漏。中小财险公司具有创新灵活、决策效率高的优势,应当深耕细

分市场,培育特色专业化竞争优势,同时通过精细、灵活的内部管理机制,强化成本控制。更为重要的是,要深入理解车险客户的服务需求,延伸服务链条,提高客户黏度。

还有一些业内人士指出,大型险企在渠道、品牌、队伍建设上均优于中小公司,因此车险综合改革后大公司的生存能力会强一些。不过,这并不意味着中小保险公司就会失去做车险市场的机会。从国内外的车险改革情况看,每一次的改革都会“催生”一批新的中小公司,在车险专业性上会更强,服务会更加专注化和个性化。而这也正符合了本次车险立足消费者权益的初衷。

值得注意的是,此次改革对财险中介机构也有相应监管要求。例如,银保监会要建立健全车险领域保险机构和中介机构同查同处制度,严厉打击虚构中介业务套取手续费、虚开发票、捆绑销售等违法违规行为;推动保险机构与中介机构完善信息系统对接等建设,规范手续费结算支付,禁止销售人员垫付行为;禁止中介机构违规开展异地车险业务。

财经风向标

这几天,云集了众多金融和科技“大咖”的外滩大会在上海开得有声有色。其实不止是金融,科技给生活的方方面面带来了深远影响。今年我们就看到,偏远地区的农民靠智能手机加网络,变身直播网红把土特产卖到全国;全世界的人们都在期盼新冠肺炎疫苗广泛投入使用,还天下以太平;出门消费现金明显用少了,乘车购物看病扫码支付畅通无阻……把时间调回20年前,你哪能想象出今天的场景。

这世界变化太快。“前浪”面对“后浪”追赶的压力,“后浪”直接感受到未来的挑战。开学将近一个月,已经当了家长的人聚在一起,总要谈到教育问题,包括对孩子未来发展路径的判断选择,哪怕孩子还在读小学或幼儿园。但是生活已告别一成不变,这种焦虑基本没有结果。“一辈子只做一件事”的工作和岗位逐渐变少,家长自己的职业生涯都可能面临新状况,到一定年龄发现此路不通,只有通过继续学习提升能力应对变化。

人工智能等新技术的发展会让很多需要重复劳动的岗位在未来消失,同时诞生一批现在无法想象的新就业岗位。人工的电话客服大多数被程序机器人客服取代,停车场改造为智能计时自助支付,减少了管理员工岗位……而一些从来没见过、需要复合型技能的新工作来了。即便是被视作金饭碗的金融行业内部也有分化,传统型人才供应充足,金融科技人员缺口大,复合型高端人才更是紧缺。你还真想象不出,20年后最热门的工作会是哪些。

该如何应对来自未来的挑战?记得去年的虹桥国际经济论坛上,诺贝尔经济学奖得主皮萨里德斯教授说过,我们现在的许多技能未来将随着人工智能发展不再为社会所需要,挑战在于如何管理过渡期,把技能转型到未来需要的岗位上。

从在校学习到终身学习,科技推动下的社会发展给上班族提出了新要求。当家长的宜少些焦虑,培养出有志向有爱好有责任感的动手动脑的孩子,足以应对未来的变化。倒是家长自己,业余时间的学习不要松懈,同时给孩子做个好榜样。一个原地踏步不愿学习的员工,在要求不断提高的工作面前,早晚心力不尽心。做家庭财富投资何尝不是这样?从没听说过一个不勤于学习的股民,能一直当股市赢家的。

未来之变,你准备好了吗?

谈璵