



07版车险 标准化个性化并重

标准化

6个附加险被统一: 除原有的车损险和三者险外,新版商业车险又将车上人员责任险、盗抢险、玻璃单独破碎险、车身划痕损失险、可选免赔额特约险、不计免赔率特约险等6个险种也纳入了行业基本条款的范围,实行行业A(人保财险)、B(平安财险)、C(太保财险)三款基本统一、费率结构、费率水平和费率调整系数全行业基本一致。

这六个险种是除车损险和三者险外投保率最高的险种,涵盖了车辆所面临的主要风险,因此制订并使用行业车险基本条款改变了以往客户面对纷繁冗长的保险条款、复杂的费率计算方法无所适从的情况,减少了少数销售机构和人员利用片面宣传产品差异误导消费者的行为,使消费者明白白买车险,保护了广大消费者的利益。

主险范围扩大: 在新版商业车险中,一直作为附加险形式存在的盗抢险和车上人员责任险被“扶正”,均可作为主险进行投保。

以盗抢险为例,2006年版三款商业车险中,A款盗抢险为附加险,投保B、C两款的被保险人可以选择单独购买此险种。而新版车险条款启用后,三款车险都将盗抢险定为主险,车主不买车损险也能买盗抢险。

折扣有详规: 此次颁布的新版商业车险将各项费率也进行修订,对折扣亦进一步统一。汽车新旧、驾驶员性别、年龄、驾龄、技术等要素都将影响费率高低,保险公司将采取“奖优罚劣”的原则来细化优惠政策。

其中,新车险将“无赔款折扣”分作7个档次,最“亏”的是上年发生5次及以上赔款的,保费要乘以1.3;最“赚”的是连续3年及3年以上无赔款的,保费可打七折。

另外,车主续保时,投保车辆平均年行驶里程不到3万公里的,三款产品提供的优惠均为九折;而年平均行驶5万公里以上,保费要提高10%至30%;被保险车辆如果属于古老车型、特异车型与稀有车型的话,保费也要相应加高等。

驾驶员性别、年龄也有不同的折扣标准。驾驶人年龄小于25岁或大于60岁,车险价格在7折之外仍将上浮5%;如果年龄在30岁至40岁之间,则可以获得5%的优惠;如果驾驶人年龄在25岁至30岁,或是40岁至60岁之间,则不能享受优惠。另外,由于出险率低于男性,女驾驶员可获9.5折优惠。(黄蕾)

个性化

适度保持差异性: 比较三款产品后发现,A、B两款产品均将“驾驶人饮酒、吸食或注射毒品、被药物麻醉”明确地列为机动车全车盗抢险的责任免除,而C款则删除了这项责任免除,如果客户社交活动较多,常常要饮酒后将车留在某处打回,则C款可以满足客户的需求。

另外,A、B两款都将被保险人的家庭成员列为机动车第三者责任险的责任免除,这样,如果被保险人驾车时不慎将车下的亲人撞伤,A、B两款均不负责赔偿,但C款却将这样的情形列入第三者责任险的保障范围,承担赔偿责任。由此可见,车险行业基本条款充分考虑了客户的需求,预留了选择的空间。

开发个性化产品: 比如,A款开发了租车人车失窃责任险,覆盖租赁车辆与承租人同时失踪,致使机动车出租公司遭受经济损失的风险;而C款开发了零部件、附属设备被盗窃险,则填补了A、B、C三款产品的机动车全车盗抢险的保障空白,为“保险机动车被盗窃案未遂导致的损失”提供保障。

此外,各家公司还设计了多项特色服务。比如A款与C款均推出了救援服务,如果客户由于各类故障导致车辆无法行驶,如汽油用尽等情况,均可要求保险公司给予救援,客户可以选择要求保险公司加油,也可以选择要保险公司派出拖车将车辆拖到目的地。(黄蕾)

新车险昨登场 产险整体盈利水平有望提升

保监会财产保险监管部副主任董波:

新车险 严禁随意打折



董波

□本报记者 卢晓平

“新车险的推出对保险公司是一种挑战,对于监管也面临新的挑战。下一步监管部门应该根据相关条款规定加大监管力度。各公司必须按照经过保监会批准的条款、费率去经营。对于随意调整费率,随意变更条款,随意进行打折等违规行为,监管部门会加大这方面的检查力度”。

这是保监会财产保险监管部副主任董波,日前针对4月1日起实施的商业条款公开表示其明确态度。

为了配合这项保险业务的实施,并与交强险相配套,经过各家保险公司的协商,在行业协会的共同组织下,起草了A、B、C三款行业条款。这套条款的推出借鉴了国外的经验,国外大多数西方发达国家车险市场发展一定程度都有这样的行业条款,以便统一标准、规范服务。

董波认为,4月1日实行的商业条款的业务是在2006年商业条款的基础上完善的,这个完善包括表述文字的完善,也就是对原来那些经过半年多的时间有一些有争议,用一些更准确的语言完善起来。

另外,新版商业条款扩大了覆盖面。2006年的车险主要涵盖的车险条款包括商业三者险、商业车损险。而新版商业条款把盗抢、不计免赔、划痕、可选免赔等纳入了行业主要条款当中。

董波解释说,2006年7月1日实施的条款经过几个月运作一些问题暴露出来,特别是一些后成立的公司面对这些问题,是很难在短时间里解决的。考虑新老公司在数据积累和产品开发上能力的不同,为防止新公司推出的产品可能与市场有一定的差异,也确保条款的相对一致,我们把较原来所谓的附加险升级为主险,纳入行业标准。

董波认为,2007版的这套商业条款产品中对于一些风险因子简化了、规范化了,统一化了,使得风险保障发挥得更好了。由于各公司掌握的数据不一样,原来风险因子可能提供的调整幅度是10%,有的只是5%,最后造成赔付上的差距。

总之,你不必比较A公司主要保障的水平与B公司保障水平有多大的区别。

董波明确表示,2006年与2007年4月1日这版的行业条款相比较,从总体上没有差别。但是A、B、C三款各有不同,有升有降,但总体上趋于平衡,基本上没有变化。

谈到价格就必然涉及折扣问题。其实打折对消费者来说是件好事,消费者的利益得到了保证,少掏了钱买到了相同的产品。但是产品之间的价格应该说是和风险挂钩的,按照保监会目前的规定,应当说是体现了“奖优罚劣”的策略,即如果不出险,或者安全驾驶,那就应得到费率的优惠。否则,费率就比较高。

据悉,监管部门有明确的规定,专门下发文件,规定折扣或者是优惠不能超过30%,即最高只能打7折。

当然,在实际运作中,保险公司或者分支机构,或者说是中介代理机构,可能会在争抢业务过程中,在竞争过程中违规操作。

“那下一步这些违法行为都将作为监管部门的监管重点”,董波强调。对于保险公司而言,就是将价格竞争转化到服务竞争上,提供更多、更好、更优质的服务。

□本报记者 卢晓平

07版车险一统天下的时代在昨日终于成为了现实。以“同质同价”为特征的新版车险行业条款的推出,是商业车险产品管理制度的又一次深化改革,是对商业车险标准化产品体系与运行机制的深入推进。车险市场价格主导恶性竞争的阶段已经过去,产险业也将迎来整体盈利水平的提升。

市场恶性竞争终结

“在产险市场上,由于恶性竞争,部分大型商业险产品定价过低。随着保险费率管理体制改革的逐步深化,如果保险业管控、定价能力和监管水平等方面跟不上,就有可能出现新的定价风险”,中国保监会主席吴定富今年初在全国保险工作会议上做出明确表述。

据介绍,目前我国产险的综合成本率从2005年的97.5%上升到2006年102.7%。

车险是产险中的最大险种,占到

7成以上的份额,而车险市场的恶性价格战,使得行业在发展的同时,收益率出现下降。

可以说,从统一费率到个性化费率,然后又上升到统一费率,实现的是曲折性上升。

2003年实施车险管理制度改革之后,各公司推出了个性化服务的产品,对繁荣车险市场,满足不同客户的需求起到了很好的作用。但是随之而来的一些问题也产生了,一些公司在开发产品的时候注重价格,不注重服务;注重技术,而不注重消费等等不同程度地存在,以致于一些产品出现了很多有争议的问题,这对于整个车险的总体发展都不是很有利的。

为此,行业协会及时推出了A、B、C三款条款,经过几个月的实践,加上与交强险的结合问题,有些产品需要进一步修改,新条款文字更加简化、更加统一,内容更加清晰。

此次新产品有很多变化,但是最大的变化就在于一个词“统一”。八个常用主险、附加险全部纳入行业产品范畴,保障范围、费率结构、费率水平和费率

调整系数全行业基本一致,这对目前中国车险市场而言,是具有积极意义的。

因此,从全行业来看,4月1日车险行业条款的正式启用,标志着车险产品将进入同质同价时代;对客户来说,险种方面将有更灵活的选择,同时一致的条款、价格也不再是影响消费者选择保险公司的主要因素。

“由于恶性竞争,部分大型商业险产品定价过低”的担忧,将在新版商业条款推出后,有所减缓,行业收益将随之回暖!

其实,价格战只是降低产险公司收益的一个方面,但由于操作不透明,使得很多与保险配套的维修、保养等环节,往往出现资金缩水黑洞。车险行业条款推出后,将大大减少以压缩保障范围、损害消费者利益为手段的恶性竞争行为,从产品源头上确立了行业统一的基本保障范围和保障水平。这将促使车险市场竞争模式的转变,促进市场秩序的规范。

创新服务增加保险公司内涵

统一费率并不是不要竞争,竞争



史丽 资料图

同价时代 中小险商面临考验

□本报记者 黄蕾

在新版商业车险中,各家保险公司的主要附加险将以统一面目亮相,产品差异性微乎其微。各保险公司车险产品更加类似,而车险折扣最低只能打7折的限制使车险价格更加趋同。

这样一来,在车面对网络覆盖面广、专业技术先进的大型保险公司时,中小保险公司将日渐失去价格相对便宜的优势,中小险商将面临车险时代下的特殊考验。

沪上一家财险公司车险部销售

人员刘先生近日开始发愁起来:“新车险条款实施,对于我们的发展很不利,产品更加类似,连主要的几个附加险也没有区别,那还有谁会选择我们中小保险公司。”他认为,长久下去,车险市场就是少数几家大保险公司的天下,缺乏有效的竞争,最终只会损害消费者的利益。

刘先生一席话代表了中小保险公司的心声。不过,业内人士认为,此前有部分中小保险公司盲目降低价格来抢占市场,打乱了车险市场的有序竞争。长此下去,保户的利益得不到有效

保障,车险市场的健康发展也难以维持。车险产品相对规范,统一是遏制车险价格恶性竞争的有效途径。

在这样的背景之下,面对着更加残酷的竞争,中小保险公司应该学会在理赔和维护等服务上下功夫。不少中小保险公司已经有所意识,竞相新设免费拖车、医疗急救、异地赔偿、24小时支付等创新服务,旨在吸引更多客户。

此外,虽然几个主要的附加险统一了条款,不过,中小保险公司还可以在附加险上做文章。据记者采访了

险商纷纷酝酿服务比拼

□本报记者 黄蕾

业内人士认为,新版车险实施带来的最直接影响就是,车险步入同价时代后,车投保的关注点将从保费的价格转移到理赔等服务上来。同时这也迫使保险公司实现从价格恶战到服务取胜的转变,服务能力和客户细分能力将成为今后保险公司在车险市场上竞争的关键。

事实上,据记者了解,目前车险市场最缺乏的并不是车险产品不够多样性,而恰恰是后续服务,因为即便在统一条款之前,各家车险条款的差异也不是很大。比如,不少保险公司在车险理赔上仍存在惜赔、乱赔的现象,车险事故后续服务也无法

跟上。因此,将价格大战改变为服务比拼实属当务之急。

据记者了解,一些保险公司今年将重点简化车险服务流程,推动理赔更加规范。比如沪上几家中小保险公司已计划在车险产品中新增免费拖车、医疗急救、异地赔偿、24小时支付、提供代步车等服务。

另外,新版车险虽然对费率进行了统一,但产品创新空间依然很大。因为根据新版车险规定,各经营车险业务的保险公司可选择使用车险行业条款或自主开发车险条款,并可以在车险行业条款基础上开发补充性车险产品和其他特色车险产品。这意味着消费者仍然会有丰富的车险产品进行选择。

■市场见闻

“退保投旧车险”之说勿轻信

□本报记者 黄蕾

近日,沪上一些保险公司或保险代理公司的销售人员趁着新车险实施之际,对外宣称车险保费全面上涨,老版车险于4月1日停止使用,并建议车主尽快退保然后投保旧车险,并且声称即使本周也可以办理老保单。业内人士表示,“退保投旧车险”之说切勿轻信,销售人员如此宣传,目的是为了在4月1日之前扩大业务量。

事实上,新车险实施后,驾车一族所关心的保费问题并没有出现太大的变化,不同车型的车险价格有升有降。车损险、三者险等主险费率变化不大,甚至有某款新版车险的

主险费率与旧版完全一致。

相对于变化不大的主险,附加险总体呈现微涨趋势。不过,除车身划痕险的保费全面上浮外,附加险总体上也没有出现大幅度的上涨,甚至部分此前定价过高的附加险种还略有下调。

因此,业内人士建议,消费者不要因为所谓的旧车险便宜,轻易地退保或者提前投保下一年的车险。从新条款A、B、C中可以看出,新版车险费率浮动并不大,而且附加险的设置与旧版相比更利于投保者选择。另外,如果投保者盲目退保后投保旧车险,可能还会给今后的理赔带来不必要的麻烦。