

保监会有关负责人驳“交强险暴利说”

郭左践:交强险利润怎么算都算不出400亿

□本报记者 卢晓平

目前,社会上对于实施不到一年的交强险微词颇多。昨日,保监会财产保险监管部主任郭左践在交强险媒体座谈会上,逐一解答关于交强险是否存在“暴利”等社会关注热点问题。

保费达800亿算法不科学

北京的律师在状告保监会暴利。北京律师孙勇认为,目前我国机动车保有量已达1.48亿,按保守数字1亿计算,只要投保率达到80%,每年交强险的保费收入就能达到800亿元。而根据公安部公布的交通事故事故统计,赔付额最高每年也只有177亿元左右。余下的620多亿元,扣除税金、管理费、手续费(合计不会超过200亿元)后,还会有400多亿元的结余。

郭左践认为,交强险保费收入尽管现在还没有实施一年,但由于上述计算的方法不科学也不准确,因此,“怎么算都算不出400亿元”。

他认为这是由于对我国机动



交强险上市后引来争议不断 资料图

车构成不了解,并错误地把公安部门公布的交通事故数与保险公司理赔数量等同起来造成的。

目前,根据我国公安部公布的最新数据,今年三月底全国共有1.48亿辆机动车,其中汽车只有5100万辆左右,平均交强险保费1000多元;摩托车8200万辆,保费平均为100元;拖拉

机1300万辆,保费50-100元不等。即便投保率达到100%(事实上目前并未达到这一标准),全国机动车交强险保费总额至多不过550亿元。

“最多也就600亿元左右”,郭左践说。

“就算全国机动车辆按照理值100%投保计算,交强险保费收入也到不了800亿元”,他说。

因此,400亿元的暴利说法的基础是不成立的。

交通事故数不等于保险理赔数

去年,公安部门公布交通事故数为378万起。

他指出,公安部门公布的交

通事故数,和保险公司对交强险赔案数不能等同。具体是:

一是,交强险赔偿范围比较大,除了道路交通事故要理赔外,还有大量道路以外的,如居民小区、企业场区等轻微刮蹭,不构成道路交通事故的,车主也会去保险公司进行理赔;

二是,轻微的道路刮蹭,事件双方常常自行协商解决,虽不属于公安部门公布的交通事故,但保险公司也会进行理赔;

三是,除了人车交通事故涉及的车辆是一辆,车与车之间的一起交通事故都涉及两辆及以上的车辆,一起交通事故,保险公司理赔数量是两辆或者更多。

他举了一个简单的例子,按照去年北京公安部门公布交通事故数计算,北京共有19家经营交强险保险分公司,每天每家保险公司才解决一个赔案。

“这显然是不可能的,简单算账不可取”,他说。

保监会:交强险不听证不涉及违法

□本报记者 卢晓平

根据国家发展改革委员会制定的关于价格法的补充规定,专业性强的产品可以不进行听证,昨天,中国保监会财产保险监管部主任郭左践在交强险媒体座谈会上表示,交强险没有进行听证,不涉及违法。

不听证不涉及违法

郭左践解释说,听证目的是保证价格决策的科学和公平,是一种很好的方法。并非唯一办法,价格法里规定了“听证”,但

没有规定具体的办法。

根据国家发改委发布的关于价格法的补充规定,明确规定专业性强的产品可以不进行听证,因此,银行保险金融领域的价格费率规定不在需要听证的范围之内。

据了解,即使这样,为了保证交强险费率公开透明公正,保监会开展了大量的带有听证性质的工作,并研究了美、日、韩、我国台湾地区实行制度历史演变过程和面对面的沟通。最后,按照条例,考虑我国经济水平、消费者承受能力、和保险公司的经营能力等,确定相关费率水平。

他承认,根据规定,如果每年的费率水平出现大的幅度调整,会进行听证的。

车主可自选投保渠道

有观点认为,交强险是法定保险,不应让中介经营,赚取费用。

目前,关于交强险中介手续费,中国保监会规定为4%。如果按照1000亿的保费收入计算,其中40亿是中介拿走了。

郭左践表示,投保人通过何种渠道购买交强险,不是保监会规定的,是投保人自行选择的。中国保监会规定4%的上限,恰

恰是为了保护消费者利益。由于此规定的强制推行,使保险公司和中介的成本降低,防止和制止经营机构利用强制性险种获得超额利润。

“这个比例比商业保险的手续费低了很多”,他说。

盈利不参与 保险公司利润分配

“交强险盈利不能参与公司利润分配,盈利只能留在独立账户的科目下;同样,如果出现亏损,商业保险公司也没有义务弥补亏损,交强险与保险公司的商

业险的盈利是完全分离的”,郭左践强调。

据悉,交强险的经营情况每年都要向社会公布。

他表示,这些公布的数据都是经过中介机构审计。预计今年最晚公布的经审计后的交强险的经营情况应在9月。

据了解,今年7月1日后,全国将实行统一的浮动费率制度,尽管各地实际进展情况有差异,但管理办法将统一下发。

如果没有违章记录,那么,今年7月1日后,将有投保人享受到费率下调的实惠政策。

在试点初期,该分类考试将不作为强制性的市场准入考试,保险营销员完全可以自愿选择参加与否。业内人士认为,“一个保险营销员不可能做到什么产品都懂,什么产品都能卖,因此,将保险营销员的销售领域细分化是一个趋势。”

另外,从今年5月起,上海所有寿险营销员在向客户推荐保险产品时必须全部亮证上岗。而上海保险营销员个人执业信用信息系统也已启动,通过查询该系统,保险营销员的姓名、性别、出生年月、身份证号、资格证书号、展业证书号、学历、保险从业经历,包括不良纪录等执业信息将一目了然。今年,上海还将对这一系统继续进行完善。

的确,作为保险行业的一张重要“名片”,保险营销员在社会上的口碑及受认可程度对于行业的发展来说极为重要。然而,小部分营销员不诚信个案依然存在,对行业带来了一定的负面影响。不过,以上海为代表的部分地方保险监管部门已经充分认识到了这点,纷纷对保险营销员违规现象重拳出击。

上海将统一寿险营销员名片标准

□本报记者 黄蕾

针对保险营销员不规范问题,上海保监局近期整治举措连连。记者昨日从上海保险同业公会获悉,上海各寿险公司营销员的名片将实行统一标准,同时将对保险营销员试行分类考试。

针对上海市近4万名保险营销员名片内容不规范不统一问题,经上海市保险同业公会积极协调,以换发保险营销员《展业证书》为契机,要求各寿险公司保险营销员的名片统一内容。

对保险营销员名片统一的具体要求是,保险营销员名片须包含:展业证书号码、上海市保险营销员个人执业信用信息系统查询网址、电话及上海市保险同业公会监督电话。据记者了解,目前,上海已有17家寿险公司按要求完成了保险营销员名片设计。

酝酿已久的保险营销员分类考试也将于今年下半年开始进行,上海作为全国试点率先展开。进行该试点的初衷是,随着保险业的发展,产品的更加多元化,需要针对性地提高保险营销员在细分保险业务领域的专业知识和销售能力。

信托业协会拟建优秀人才信息库

□本报记者 但有为

据了解,入库人才的征集对象包括信托从业人员;其他金融机构或者相关行业从业人员;在校就读相关专业的硕士、博士研究生。信托业人才库征集对象的人才类别涵盖了高级管理人才、综合管理人才、信托业务人才、投行业务人才等。人才信息收集方式包括:信托公司推荐、信托从业人员自荐和社会人员自荐。

信托业协会称,将对人才信息资料库实行动态管理,在适当时机,将以中国信托业协会网站为依托,在网站建立人才数据系统,实现入库人才与协会专业管理人员的双向动态管理。

通知最后指出,人才库的建设是一项长期的工作,因此,推荐和自荐的时间不限,长期有效。

中国注册金融分析师培养计划 “德意志银行奖学金” 公示

中国注册金融分析师培养计划(Chinese Registered Financial Analysts, CRFA)是由国务院发展研究中心金融所、中国企业联合会和国际专业金融培训机构合作领导的中国金融领域高端专业人才培养项目。

为了鼓励各金融机构的中青年骨干积极参与本培养计划,经国务院发展研究中心金融研究所与德意志银行协商一致同意,从2007年开始,中国注册金融分析师(CRFA)培养计划设立“德意志银行奖学金”,具体情况如下,特向社会公示:

分析师培养计划办公室提交以下证明材料:

- 学历或者学位证书复印件;
- 所在单位人力资源部门出具的工作经验证明,并加盖人力资源部门的公章;
- 所在单位人力资源部门出具的在工作期间“模范遵守职业道德、遵守执业规则、遵守金融法律和法规”的证明,并加盖公章;
- 若在金融分析、投资决策、产品创新、风险管理、资产管理等方面做出突出成就的,需要出具相关的证明材料;
- 所在单位领导的推荐信(不是必要条件)。

3. 中国注册金融分析师培养计划执行办公室在收到以上证明材料后,经过对证明材料的进一步审核,把符合条件候选人的材料报国务院发展研究中心金融所审核确认,并在中国注册金融分析师培养计划的官方网站公布,同期转交给德意志银行;
4. 德意志银行收到提交的资料后,将确认最终获得奖学金的学员的名单,并反馈给国务院发展研究中心金融研究所;
5. 国务院发展研究中心金融所、德意志银行将择机在北京举办奖学金颁发仪式。

四、补充说明

1. 所有申请材料概不退还;
2. 候选人在申请奖学金的过程中提供虚假材料者,将视为申请失败,并取消本年度的考试成绩。申请材料不全或者不符者,视为自动放弃;
3. 学员和社会各界对奖学金有兴趣或者对流程有任何疑问者,可咨询以下电话:

许玉道 电话010-85655952 电子邮件:xuyd@crfa.org.cn

中国注册金融分析师培养计划执行办公室

2007年5月23日

MILLIONAIRE FAIR WORLD'S LEADING LUXURY FAIR 首届富世生活中国峰荟

1-3 JUNE 2007 SHANGHAI EXHIBITION CENTER 2007年6月1-3日 上海展览中心



生活艺术 精致文化
为享受极致成就的中国成功人士

