

质优价更廉 消费者享政策红利

# 商业车险改革稳步推进 迸发新活力

## 聚焦车险改革一周年

作为全国首批改革的6个试点地区之一,去年6月1日起,山东省启动商业车险改革,作为省会城市,济南市商业车险改革颇受瞩目。也成为新国十条颁布后,与消费者利益及保险行业发展相关的,车险领域的最为重要的变革。

## 保费:折扣率整体降低

就目前商车险改革来看,消费者最为关注的问题之一,就是保费的变化。而这次改革,从保费方面来说,大部分消费者都能享受改革带来的政策红利。

作为济南车险的保险巨头之一,从太保财险的相关数据我们可以“窥一斑见全豹”。太保财险济南中心支公司车险部经理任海军在采访中告诉记者:“保费方面,我们公司商业车险折扣率整体降低,消费者买车险比之前更便宜,原来折扣一般是77折,现在能做到71折。”

中华联合济南中支车辆保险部经理郭慧敏也认为,在其他条件不变的情况下,大部分消费者所需缴纳的保费比改革前要少。她表示:

“改革前,我们公司商业车险最低折扣为七折,商车险改革后,最低折扣可以达到4.335折。”她给出的一组数据显示,商业险整体折扣率方面,2015年6月1日费改前,商业险平均折扣率为73.63%,商车险改革后,商业险平均折扣率为66.87%,下降了6.76个百分点。此外,车均保费方面,2015年商业车险改革前,车均保费3050元,车险改革后,车均保费为2900元左右,下降150元左右。有读者曾拨打热线电话告诉记者,他开悦达起亚赛拉图几年没有出险,商业车险去年1992元,今年下降至1850元。

2015年6月1日,济南正式实施商业车险改革,商业车险改革后,将“人”的因素作为衡量保费的重要标准,废除之前被消费者质疑的众多“免责条款”,增加多项保障。迄今,近一年时间过去,记者走访了多家公司、4S店,结合读者的热线电话,从保费、保障、险企现状等几个方面来勾勒商车险改革后对消费者和险企发展的影响。

那么怎么样才能享受4.335折的“地板价”呢?泰山财险济南中心支公司业管部经理李秋爽表示,一般来说,消费者一年不出险,享受保费85折,两年不出险,享受保费7折,三年不出险,保费6折。公司结合驾驶员驾驶历史出险次数,驾驶员违规情况,驾驶员驾龄等等多个因素进行核定,消费者最低可以获得保费4.335折的折扣。而如果驾驶员驾驶习惯不好,频频出险,则来年的保费最高可以上浮160%,也就是原保费的2.6倍。

## 保障:范围进一步扩大

值得一提的是,保费的降低并没有伴随着保障范围的下降,与此相反,保障范围进一步扩大。保险公司新车险费率将备受诟病的“无责免赔”变“代位追偿”、“高保低赔”变“实保实赔”,此外,还将以前不赔偿的自然灾害致车损、驾驶人家人被撞等情况纳入赔偿范围。

据保险公司车险部的相关负责人任海军、李秋爽等介绍,改革前消费者与保险公司纠纷不断的“无责免赔”、“高保低赔”问题,获得妥善解决。

“高保低赔”指投保人无论新车旧车都以新车购置价缴纳保费,出险后却按照车辆实际价值获得赔偿。新费改规定,保险金额按投保时被保险机动车的实际价值确定。

“无责免赔”是指发生车损事故故本车无责任时,第三者造成的本

车损失,被保险车辆要向责任人追偿,保险公司不予赔偿。新费改则明确规定这种情况下,“被保险人向第三方索赔,保险人应积极协助”,也可以由自己保险公司先行赔付,保险公司再向第三方索赔,这就是所谓的“代位求偿”。

新费改将被保险人的家庭成员因为本车意外造成的人身伤亡纳入保险公司的承保范围。此外,《新条款》删除“车上人员在被保险机动车辆车下时遭受的人身伤亡”、“驾驶证失效或审验未合格”等15项内容,进一步扩大了保险保障范围。驾驶人员在途中停车检修,被本车辆碾压致死和车上人员下车时因意外被车辆碾压致死,车辆转弯时将车上人员抛出车外致死等情况,都在保险公司的赔偿范围内。

之前旧条款免赔的部分自然灾害导致的车损等也将获得赔偿,据费改条款来看,冰雹、台风、暴雪等自然灾害和所载货物、车上人员意外撞击导致的车损可获得赔偿。具体还有:碰撞、倾覆、坠落;火灾、爆炸;外界物体坠落、倒塌;雷击、暴风、暴雨、洪水、龙卷风、热带风暴;地陷、崖崩、滑坡、泥石流、雪崩、冰陷、冰凌、沙尘暴;载运被保险机动车的渡船遭受自然灾害(只限于驾驶人随船的情形)。

## 险企:竞争模式

## 和发展方式逐步改变

在改革初期,就曾有业内专家预测,这次商车险改革将促进财险行业转型升级,进一步激发财险公司发展的活力,并且优化市场结构,竞争模式和发展方式也将有所转变。从某种角度来说,以上预测已经得到验证。

任海军就在采访中明确表示:“公司发展更有活力,除了价格竞争外,公司内挖成本,精细化管理。”据了解,商业车险改革后,太保财险小额事件出险率有了明显下降,同比来看,去年4月出险率为58.9%,今年4月出险率下降至38.5%,整体车险出险率(包括交强险)由34%下降至23%,满期赔付率由59.5%下降至53.6%,下降了6个百分点。他解释:“也就是说,在其他条件都不变的情况下,公司可以盈利6个百分点。”此外,该公司投保商业车险的车辆占所有投保车辆(包括交强险的90%),比以前高2.6个百分点,这一点也从侧面说明了,一是商车险改革后,消费者车险方面的保障意识加强,另外也可以说明,商车险改革后,商业车险对消费者的吸引力更为强劲,较之前更获消费者青睐。

“服务”成为近年来众多险企发展的重中之重,商业车险改革后,险企的服务进一步细化、高科技化、人性化。谈起服务,任海军如数家珍“我们公司近期新开发了微信服务,从承保到理赔一条龙服务,方便快捷。”微信服务仅仅是一种手段,目前来看,多数保险公司的车险的服务举措都让人感到面面俱到,如有险企表示“连续三年未出险客户和优质女性客户,可享受多次小额案件授权服务:损失未超过3,000元的事故,进入小额授权流程,客户无需现场等待,客户自行拍摄现场照片后,撤离现场,需要定损时通知查勘员定损,查勘员根据客户拍摄的现场照片,确定车辆损失”服务,此外,包括送

油、通电、更换轮胎、应急加水、医疗救援等等各类救援服务,还有雨天送伞、冬天送暖手宝,甚至是为车主送饭等等人性化服务,让更多的消费者为险企点赞。

## 开车提高安全意识

## 车型是保费高低的关键

泰山财险济南中心支公司业管部经理李秋爽告诉记者,商车险改革后,消费者要注意几点。首先是保险责任范围的变化(详见本文第二“保障”部分);其次是安全意识必须提高;再次是购买新车、二手车的时候要注意选零整比低的汽车,车型注意选风险低的车型。

安全意识方面,商车险改革后,公司给出的商业车险费率折扣高低,与车主的驾驶行为和驾驶风险更紧密的结合,经过保险公司的精算评估之后,驾驶风险低、安全意识好的车主将可以得到更大的实惠,如前文所说,最低可以享受4.335折的“地板价”。

购车时,消费者要注意选零整比低的汽车,车型注意选风险低的车型。这是因为,首先同价位的汽车,必须要对比零整比系数,“零整比”系数越高,赔付成本越高,相应保费就可能越高,反之亦然。所谓零整比,对于汽车来说,也就是具体车型的配件价格之和与整车销售价格的比值。其次,购车时要考虑安全性能高的车型。李秋爽表示:

“同价位不同车型,保费也有不小的车距。以15万左右的车为例,安全系数不同车型的保费可能相差几百元。”(财金记者 季静静 通讯员 苏丹)



## 光大银行保定分行开业

4月12日,中国光大银行股份有限公司保定分行正式开业。保定分行是光大银行在河北省设立的第五家二级分行。开业当天,中国光大银行股份有限公司石家庄分行与保定市人民政府签署了战略合作协议。

保定市是国务院命名的中国历史文化名城,文化底蕴深厚,素有“古城保定”之美誉,区位优势,市场广阔,资源丰富,是河北省经济强市。同时,保定市也

是“大北京经济圈”战略的核心城市,与北京、天津等地区构成了拥有5000多万人口的多层次、大容量消费市场。《河北省新型城镇化规划》明确提出,以保定、廊坊为首都功能疏解的集中承载地和京津产业转移的重要承载地,与京津形成京津冀城市群的核心。

光大银行保定分行相关负责人表示,作为光大银行在保定地区设立的首家分支机构,将为保定金融市场注入新的活力,

为光大银行更好地服务保定经济社会发展奠定坚实的基础。保定分行将坚持高起点、高标准、高质量运行,为客户提供特色化、差异化、多元化的金融服务,全力支持保定地区重点项目、基础设施和城市建设的发展。



## 央行:信用卡滞纳金取消 透支日息上限万五

信用卡透支利息和滞纳金改革终于落地。4月15日央行公布《中国人民银行关于信用卡业务有关事项的通知》(下简称《通知》),明确了信用卡透支利率实行上限和下限管理,透支利率上限为日利率万分之五,透支利率下限为日利率万分之五的0.7倍;以及取消信用卡滞纳金,并规定发卡机构向持卡人提供超过授信额度用卡服务的,不得收取超限费。发卡机构对向持卡人收取的违约金和年费、取现手续费、货币兑换费等服务费用,不得计收利息。

不过,央行仍给银行机构留出了自主权空间。

比如,就信用透支利率,根据《通知》,发卡机构要自主确定信用卡透支的计息方式,以及对信用卡溢缴款是否计付利息及其利率标准。而取消滞纳金后,发卡机构还要与持卡人通过协议约定是否收取违约金,以及相关收取方式和标准。

记者从相关律师处了解到,持卡人透支的成本会不会大幅减小,取决于银行如何约定违约金。一般而言,在法院判决时,会衡量违约金和实际损失的比例。而滞纳金的规定一般以日息计,累计量很可能较大。(杨晓宴)

## 相关阅读

## 信用卡粗放式扩张难维持 发卡量7年来首度负增长

信用卡是中国居民透支消费习惯最早的培养者,无疑也是目前消费金融市场的最大占有者。自1985年中国银行珠海分行在境内发行第一张信用卡——中银卡以来,信用卡业务在中国迅速发展,但近年来,随着消费金融公司试点的扩大以及互联网金融模式的兴起,信用卡的扩张也遭遇了更多对手的拦截。

2015年信用卡和借贷合一卡在用发卡数量共计4.32亿张,较上年末下降5.05%,这也是信用卡发卡量7年来首现负增长,与此同时,去年人均信用卡数为0.3张。

信用卡产品服务同质化、收费罚息不透明等问题早已广受诟病,在此背景下,央行于4月15日下发的信用卡新规无疑将在释放行业活力、鼓励差异化经营方面起到“松绑”的作用,银行信用卡这头消费金融领域的“睡狮”或将被唤醒。

中国人民银行数据显示,2012年我国消费性贷款规模为10.44万亿元,2013年为12.98万亿元,2014年则达到15.38万亿元,2015年达18.96万亿。其中,信用卡业务的授信额度几近半壁江山,到2015年末,信用卡授信总额为7.08万亿元,同比增长26.43%。

但是,经过多年跑马圈地式的粗放扩张,信用卡发卡量在2015年迎来拐点。根据央行数据,2015年信用卡发卡数量共计4.32亿张,人均0.3张,人均持有信用卡数量较低。而美国共有约15亿张信用卡,人均持卡量超过5张。反观国内,居民信用卡普及率较低,对信用卡接受度较低,对信用卡分期业务也比较谨慎。而此次央行放宽对信用卡业务的管制,是释放了一个非常好的信号。

经过三十年的发展,中国信用卡产业走过了一段从无到有、从小到大、从弱到强的过程。与此同时,互联网金融模式的兴起分流了更多个人消费透支市场。数据显示,2013年,中国互联网消费金融市场交易规模仅为60.0亿元,2014年交易规模则突破183.2亿元,增速超过200%,2015年整体市场或突破2000亿元。

产品服务同质化限制了商业银行为客户提供多样化、定制化产品服务空间,而复杂的收费罚息政策也降低了持卡人的用卡体验。同时,对风险的警惕又使得继续大规模扩张用户基数不太现实,信用卡在近年来的发展中面临着各种挑战。(万敏)

## 财金播报

## 招行私人银行(纽约)中心开业

当地时间4月12日上午,招商银行私人银行(纽约)中心在曼哈顿举行开业庆典。

招商银行田惠宇行长介绍说:作为招行在境外的第三家中心,纽约私人银行中心的成立是享尽“天时、地利、人和”的结果。就在一个月前,纽约分行刚刚获得了纽约州监管机构颁发的信托牌照,这是多年来纽约金融监管部门授予外国银行的第一个信托牌照,意味着招行可以在美国以全权委托的方式为客户进行资产配置。

私人银行海外战略的布局同时建立在国内私人银行业务强势发展的基础上。招行私人银行连续8年保持了客户数和管理总资产30%-40%的增速。截止到2015年底,私人银行客户数已经接近5万户,管理总资产超过1.2万亿元,积累了大量的国内高端客户和专业的口碑,已然成为国内的行业翘楚。

招行私人银行还将进一步加快海外扩张的步伐,除香港、纽约之外,洛杉矶、新加坡等地的私人银行中心正在积极筹建,还计划在卢森堡、伦敦、巴黎等地区设立私人银行中心。与此同时,招商银行还在积极探索通过收购或并购牌照齐全的私人银行或者财富管理公司的模式,完成私人银行的全球布局战略。(赵轩)

## 家庭理财需要关注

## 资产配置需求和风险偏好

“理财是追求长期稳定收益的过程,不是短期的投资行为,所以投资者要根据自身的资产配置需求和风险偏好来选择合适的资产配置工具。”这是山东大学经济学院李铁岗教授在以“加速金融产业发展 铸就齐鲁经济绽放”为主题的2016财富峰会上对听众传达的理财理念。

随着居民财富的不断积累,投资已经成为家庭财富管理的主要趋势,以家庭为单位的资产配置需求是财富管理行业的核心。本次财富峰会由上海银来资产管理公司、山东鲁信文化创投公司等单位举办,旨在告诉大家在资本市场新动态的影响下,投资者如何进行资产配置。

李铁岗教授还表示,在全民投资的时代,面对波诡多变的市場,寻找资产配置的意见领袖,也就是专业的第三方财富管理公司,就显得尤为重要。