

4家公司保费报价差着数百元

记者调查:为抢占市场份额,有的财险公司降低费率,放低电话车险价格

本报记者 何泉峰

“打个电话车险保费就可省15%……”这条广告让不少市民心动。然而,7日记者就同一辆车咨询了4家财险公司的保费报价情况,发现最高与最低相差数百元。相关人士称,每家保险公司的基准费率各不相同,另外在品牌建设、网点覆盖、理赔服务等方面的不同,也会使保费产生差异。



平安公司率先开启了电话车险营销模式,在观海路旁,矗立着该公司巨大的广告牌。 本报记者 魏建军 摄

同一辆车,各家公司保费报价不一

7日,记者以投保的名义向平安、人保、太保、大地4家财险公司咨询了商业险价位。以斯柯达明锐1.6L自动挡,车价14万,2009年购买为例,记者拨通其中一家财险公司的电话进行询问,“两年折日后的车损险保额为10万,保费为1475元,如果第三责任险保额是20

万的话,保费为923元……”坐席销售人员将测算后的各项险种的保费一一告诉记者,并表示这已是按优惠15%给计算得出的。随后,记者又联系了其他3家公司,发现4家保险公司开出的保费最少和最多间悬殊达363.26元。另外,对于按揭贷款购买的新车,

大地财险表示只能通过其他渠道办理,平安、人保、太保财险表示只要放贷方许可车主购买电话车险,就可以参与投保。为实现相同保额下的保费比较,记者设定车损险保额10万元,盗抢险保额9万元,第三者责任险保额20万元,自燃损失险9万元,并

且不把各种“不计免赔”项目纳入计算范围内,按照表格中的报价,以每项险种1万元保额对应的保费为单位重新统计。4家公司商业险总额分别为,人保是3113.61元,平安是3146.15元,太保是3163.72元,大地是3259.75元,最少与最多相差146.14元。

降低盈利空间,以低费率抢占市场份额

为什么相同保额下的保费依然存在差异?烟台保监局监管科科长程磊说,这是各家财险公司的费率不同造成的。按照规定机动车商业险设定是参照于中国保险业协会推出的A、B、C三套保险条款和费率方案,各家财险公司选择其中一套方案参照执行,并允许附加险条款和费率由保险公司自行制定。“如此一来,各家保险公司上报保监会的费率就会不同。”

另有业内人士认为,从2006年开始,我国车险费率实行市场化,从而使费率开始根据各公司的赔付率、费用率、合理利润等市场供求关系和各种风险因素等市场情况自主确定。为了提高盈利空间,在总保险金额、净赔款和费用支出一定的假设前提下,显然费率越高,保险企业的利润就越多。根据保险费的不同用途,可将保险费率分为纯费率和附加费率。按照纯费率收取的保险费主

要用于弥补保险企业的赔款或给付支出,按照附加费率收取的保险费主要用于弥补保险企业的经营费用支出和实现保险企业的合理利润。纯费率的制定是根据保险企业历年来积累的承保金额、净保费收入、赔款或给付的保险金的大量数据推算得出。由于我国多数保险企业开办的时间较短,缺少足够年限和数量的相关数据,纯费率的确定缺少必要的基础和依据,这就决定了保险企

业在制定定保险费率时具有较大的随意性。为了巩固或扩大市场份额,保险企业实际执行的电话费率远远低于合理费率。据相关部门统计,目前烟台市财险公司共24家,2011年1月-4月烟台地区人保的市场份额是31.04%,太保的市场份额是16.23%,平安的市场份额15.21%,大地的市场份额是4.63%。与记者统计的保费对应,显然保费越低,市场份额越高。

保单配送,或将成服务竞争焦点

除了保费有差异外,各公司对烟台地区投保人的保单配送情况也不同。“目前,只有平安、人保、大地、太保、天平、阳光、渤海财险在烟台市开通了电话车险业务,保单配送环节还有待开发,能把配送范围扩展到各县市区的公司极少,部分公司业务范围只限于市区,还有部分公司无

法配送保单,投保人只能到网点去领取。该业务的销售额并不是很理想。”程磊告诉记者,据统计2011年第一季度烟台市车险销售额共计5.78亿,然而上述7家财险公司上报的第一季度电话车险销售额只占到3%左右。“保单配送的过程涵盖了收集客户信息、对车辆进行检验、

收取保费、解答疑问等环节,而不仅仅是简单的签单、送单。在遇到车主临时增加投保险种的情况下,配送人员要能够根据车主的基本情况给出合理化的建议。同时,即便自己不能解答,也要引导车主拨打电话妥善办理。”平安财险烟台中心支公司的相关工作人员说,资质好的快

递公司很难找。有业内人士认为,只有做好配送保障,才能更好的体现客户足不出户就能办理保险手续的优势。电话车险作为一种远程交易,保单能否安全、快速地到达投保人手中,直接考验着保险公司电话车险业务快速发展的可持续性。

东北下雨 “浇”了烟台大樱桃

本报6月9日讯(记者 李娜) 烟台大樱桃销往全国20多个省市,其中东北地区占了半壁江山。东北市场的价格走势,对烟台大樱桃的价格影响最为突出。最近东北大部分地区经历了降水过程,大批量的樱桃在东北市场积压,影响了本地樱桃销售。现在,最好的红灯品种已由最初的12元/斤,降到了5元/斤。

9日10点多,大樱桃收购商向走来的果农摆摆手,“别往这边送了,收满了。”刚采摘回来的大樱桃,鲜艳欲滴,收购商却不要了。“现在东北市场,销量不太好,不敢收太多。”

在他隔壁收大樱桃的孙香彬在收购的时候也显得比较谨慎。“3天前沈阳、长春、佳木斯都下雨了,两三天都有雨,小商贩不出摊,市场上人少,本来应该当天销售的大樱桃都积压在市场上了,卖不动。”

“3天前,8元/斤收的大樱桃,结果最后5.5元倒手卖出去,那一天就赔了7000元!”说这话时,孙香彬的眉头拧在了一起。

据果农讲,早熟樱桃品种红灯,当时好果的收购价格在10元左右,四天前的价格是8元左右,今天已经降到了5元。品相差一点的樱桃,也由原来的5元/斤,降到3元/斤,害怕烂在手里有的甚至2元钱一斤就卖掉了。

在张格庄大樱桃市场刚卖完大樱桃的常女士说,今年价格跌得快,“去年一亩地能有1万元的收入,今年少了一半。”

奇瑞汽车销售有限公司 服务技能竞赛开幕 看谁技高一筹



本报6月9日讯(记者 严国一) 2011年6月,“技艺超群 满意一百”奇瑞第七届服务技能竞赛全面开幕。本届竞赛自4月份启动持续几个月的时间,一场大规模的服务技能竞赛轰轰烈烈展开。

赛制分为初赛、复赛、总决赛三个阶段,旨在激发广大销售服务商及员工关注竞赛,投身竞赛的热情,理解和体会竞赛的意义,以提高个人以至团队整体技能。基于服务顾问是与客户联系、接触、沟通最为密切的人,而80%以上的进站维修台次是由机电技师担当和完成,所以本次赛事保留了服务顾问和机电技师岗位;新增的竞技岗位是喷漆技师,其作用相当于汽车美容师,是保证和提高车身外观维修质量的重要岗位。

本届竞赛涵盖奇瑞旗下所有轿车品牌——奇瑞、旗云、瑞麒、威麟,搭建更加专业水准的竞技平台,吸引700余家服务站及更多员工的积极参与。大赛期间奇瑞将邀请业内专家和媒体朋友以及奇瑞用户亲临现场观战,使第一线的技术人员更加了解用户需求,接受各行各业的考评。

“提升客户满意度是奇瑞一直以来努力的方向。专业的服务团队则是实现这一目标的核心支柱。”奇瑞汽车销售有限公司总经理马德骥先生表示。奇瑞客户请到烟台华盛奇瑞4S店享受更多的“快乐体验”。

同一车辆不同财险公司报价表(斯柯达明锐1.6L自动挡,车价14万,2009年购买,暂未有出险纪录)

保险项目	平安电话车险		人保电话车险		太保电话车险		大地电话车险	
	保额	保费	保额	保费	保额	保费	保额	保费
车辆损失险	10.8716万	1546元	11.9万	1651.7元	10.3万	1488元	10万	1475元
第三者责任险	20万	924元	20万	923.4元	20万	925元	20万	923元
全车盗抢险	9.3万	419元	10.2578万	452.94元	8.7万	397元	8.2万	418元
车上人员险	司机1	1万	1万	30.52元	1万	30元	1万	30.52元
	乘客1×4	4万	80元	4万	78.66元	4万	79元	4万
风挡破碎险	国产	151元	国产	164.83元	国产	143元	国产	138元
自燃损失险	9.3万	136元	10.2578万	149.1元	8.7万	127元	8.2万	142元
车辆损失险,不计免赔		232元				223元		
第三责任险,不计免赔		139元		493.23元		138元		376元
车上人员,不计免赔		5元				17元		
全车盗抢,不计免赔		83元				79元		无
自燃损失,不计免赔		20元		无		19元		无
商业险总额		3766元		3944.38元		3665元		3581.12元
保单配送范围	烟台各县市区均能配送		莱山,福山,芝罘,开发区可配送		无法配送,需到各分公司领取		芝罘区可配送	

