

# 车险综改直指8000亿元市场利益藩篱 七成车主车险保费降逾三成

车险综合改革落地三个月有余,业内人士普遍认为,车险综改的影响重大而深远,近七成车主的车险保费降幅超30%;险企则一边承受保费收入下降的阵痛,一边直面更加激烈的角力。真正触及利益藩篱的车险综合改革刚刚拉开序幕。

银保监会数据显示,2019年我国车险保费收入8189亿元,占财险保费的63%;今年前10个月车险保费收入6827亿元,占前10个月财险公司原保险保费收入的59.33%。

## 阵痛:保费价格手续费率“双降”

根据上市保险公司最新发布的前11个月保费收入数据显示,11月份,人保财险和平安产险的车险保费收入同比降幅进一步扩大;但环比数据在经历10月份环比下降后,11月份再次回到环比小幅增长的态势。

业内分析人士认为,险企保费的环比变化更多体现政策对行业的短期影响,同比情况更能反映政策对行业的长期影响。上述数据的变化,意味着大型险企可能将率先从车险综改的短期冲击中逐渐恢复,但与改革前相比,保费下降之势尚未终止。

实际上,业界对这一结果在车险综改实施前便早有预料,车险保费收入下降的重要因素之一就是让利给消费者,这也符合改革之初衷。据银保监会相关负责人此前介绍,从车险综改实施两个月的情况来看,约有90%的客户年缴保费下降,车均保费由3700元/辆下降至2700元/辆,保费降幅超过30%的客户达69%。整体来看,车险综改后,保费价格及手续费率“双降”和保险责任限额及商车险投保率“双升”的局面基本形成,市场乱象得到明显规范。

改革并非一劳永逸,对顽疾的根治也难一蹴而就。车险综合改革实施三个月以来,尽管消费者权益得到更好保护,但高费用等部分行业顽疾依然存在,也有一些新问题出现。如为争抢新车车险市场,不少险企仍然采取高定价、高费用模式,新车自主定价系数均值比旧车高18%,而新车和旧车的赔付率基本差异不大,既损害消费者权益,也不利于维护新车车险市场秩序。

## 深水区:触及利益藩篱的改革刚开始

车险综合改革在正式实施前,经历了三个阶段,保险公司自主制定核保系数和渠道系数费率调整方案,由最初试

点的0.85-1.15至最低下限0.65。但银保监会黄洪今年初表示,真正触及利益藩篱的改革、深水区的车险改革还没有开始。车险行业长期以来存在的深层次矛盾和问题仍未得到根本解决,高定价、高手续费、粗放经营、无序竞争、数据失真等问题仍存在,这也是今年9月份正式实施车险综合改革的原因所在,车险第四阶段改革随即启动。

和前三个阶段改革相比,此次车险综改力度大、范围广,影响深远,不仅涉及交强险,也涉及商业险,优化了车险产品和服务,进一步健全商业险条款费率市场化形成机制。

## 创新:中小财险公司方能站住脚跟

改革并非一劳永逸,对顽疾的根治也难一蹴而就。车险综合改革实施三个月以来,尽管消费者权益得到更好保护,但高费用等部分行业顽疾依然存在,也有一些新问题出现。如为争抢新车车险市场,不少险企仍然采取高定价、高费用模式,新车自主定价系数均值比旧车高18%,而新车和旧车的赔付率基本差异不大,既损害消费者权益,也不利于维护新车车险市场秩序。

在理赔端,部分险企已决赔付率明显上升,一方面是受增值服务费用和出险率上升的影响,另一方面则受工时配件价格太高的影响。

车险综合改革开始实施只是发令枪响,在后续赛道上,保险公司的较量将更加激烈。市场倒逼险企进行创新,去研究到底该如何精细化经营车险。

在实施车险综合改革的指导意见中,银保监会也提出,将出台支持政策,鼓励中小财险公司优先开发差异化、专业化、特色化的商车险产品,优先开发网销、电销等渠道的商车险产品,促进中小财险公司健康发展,健全多层次财险市场体系。业内人士认为,在期待支持政策的同时,中小险企更应主动出击,研究加行动,提高创新能力,才能在更加激烈的车险市场中站住脚。(冷翠华)



## 共迎冬至 温暖你我

12月21日,恒大人寿平顶山机构组织员工开展“共迎冬至 温暖你我”包饺子主题活动,以增强团队协作精神,增进员工之间的情谊,激励大家以更加饱满的热情投入到2021年业务发展当中。

霍甲 摄

## 规范车险市场 维护车险秩序 平顶山银保监分局召开规范车险市场专题会议

□记者 丁进阳

本报讯 12月18日下午,平顶山银保监分局召开车险综合改革实施以来的第二次专题工作会议,23家财险公司主要负责人参会。

会议通报了车险综合改革以来辖内车险市场的运行情况、存在问题及下一步监管要求。平顶山银保监分局副局长杨胜利针对车险市场存在的经营理念不新、发展质量不高、违规现象屡禁不止等问题,提出了三点要求:一是强化公司自治。要

求各财险公司切实承担规范经营和风险控制主体责任,增强合规意识,创新发展理念,加强培训宣导,规范市场秩序,加快推进改革。二是强化协会共治。健全行业会商机制和行业自律机制,继续坚持一把手联席会议制度和车险部经理集中办公制度,推动各市场主体主动自查自纠,充分发挥行业第二道防线的作用。监管部门要继续按照“加强联动、全覆盖、穿透性、零容忍”的原则,坚持露头就打,坚决打击、遏制车险市场上违法违规行,坚决维护车险市场秩序。

## 铭记历史 珍爱和平

太平洋财险举行国家公祭日纪念活动

□记者 丁进阳 通讯员 牛博

本报讯 12月13日是南京大屠杀死难者国家公祭日,太平洋财险平顶山中心支公司组织员工开展学习教育活动,向遇难同胞致哀。

该公司员工重温了1937年南京保卫战中国守军与侵华

日军的浴血奋战史和日军攻陷南京后30万国人在屠城中遇难的永恒之殇。

该公司有关负责人说,此次纪念活动让全体员工进一步了解国家公祭日的时代内涵,激励干部员工弘扬爱国主义精神,为实现中华民族伟大复兴的中国梦而共同奋斗。

## 国华人寿开展扫黑除恶专项培训

□记者 丁进阳 通讯员 李文黎

本报讯 国华人寿平顶山中心支公司12月17日组织全体员工开展了扫黑除恶专项培训,通过了解金融领域扫黑除恶的典型案例,充分认识到扫黑除恶专项斗争工作的艰巨性、复杂性和长期性。

该公司有关负责人说,下

一步,公司将继续严格按照上级部门关于扫黑除恶专项斗争的工作要求,持续排查涉黑涉恶案件线索,加大与公安机关的协同配合,推动长效机制建设,不断加强从业人员行为管理,加强高风险领域风险管理,严防操作风险和道德风险,切实维护金融业稳定健康发展。

## 建信人寿2021旺季营销启动

□记者 丁进阳 通讯员 李瑞鹏

本报讯 近日,建信人寿平顶山中心支公司召开“金牛启航 赢耀新程”2021旺季营销启动大会,同时为2020年度作出突出贡献员工、年度成长进步优秀员工颁发奖杯、奖品。

在启动大会上,该公司总经理李顺涛提出2021旺季营销总目标并发出冲锋令,鼓励员工拥抱希望、坚定信心,调动所有积极因素,采取一切有效措施,冲锋陷阵、披荆斩棘,执着进取、阔步向前,用“勤勉坚毅”谱写旺季营销的胜利答卷。

## 人保财险开展反洗钱知识测试

□记者 丁进阳 通讯员 朱琳

本报讯 近日,人保财险平顶山市分公司组织全体员工开展了反洗钱知识测试活动。

本次测试内容涉及《反洗钱法》《金融机构反洗钱规定》《金融机构大额交易和可疑交易报告管理办法》《中国人民

银行关于加强反洗钱客户身份识别有关工作的通知》等有关法律法规,是针对反洗钱工作进行的一次全覆盖集中监测。该公司有关负责人说,此次测试进一步督促公司员工自觉掌握反洗钱相关知识,提高风险防范意识,为更好地开展反洗钱工作打下坚实基础。