

揭开商业车险“涨价”真相

保费未变 部分地区返点骤降



被不少人解读为“8月起商业车险涨价”悄然降临。然而,记者调查发现,这场“涨价”中,没有任何公司的报价增加,但车主到手的“实惠”却明显减少。

为何会出现这种隐形涨价?手续费返点减少,背后的利益将会如何重新划分?

日前,记者对商业车险“涨价”真相展开调查,探索商业车险手续费“报行合一”新规和手续费自律后,将如何影响全国2亿多辆汽车车主的选择以及规模约7000亿元的车险市场。

◆ “返点”空间大大缩小

“8月份到10月份,商业车险到期的车主抓紧联系保险公司续保,时间紧迫。抓住最后高优惠的几天,提前续保。”7月底以来,不少车主从多个渠道收到类似催促续保车险的消息。

“从报价上看,8月和7月没有变化。”商业车险即将到期的车主杨磊对记者说,今年7月他在平安咨询过一次报价,与8月份新规出台后的新报价一样,难道车主收到信息,是代理人为了抢客户编出来的吗?

虽然商业车险报价系统没有调价,但实际操作中的变化不小。深圳车主王女士去年车险保费6000元,营销员给的各种返利加起来有1750元,但今年营销员没有再提返利这件事,她找了多家公司报价,情况差不多。在

她看来,这也算一种“隐形涨价”。

和王女士相似,不少8月份续保车险的车主发现,电影票、粮油卡、购物卡以及免费的保养、洗车等熟悉的返点措施都没有了。

所谓返点,就是为了争夺车主客户,销售渠道和代理人将手续费的一部分返给车主。车险业手续费“返点”历史源远流长,作为车险利益链条中的关键部分,返点将保险公司、销售渠道和车主系在了一起。

以深圳地区为例,记者从一家大型保险公司深圳代理人处了解到,8月之前公司给该区域商业车险的手续费最多可以达到30%,其中代理人佣金15%,其他营销费用15%。有的代理人为了抢夺客户,不仅将15%的营销费用返给客户,甚至“零佣金”开战,以至于客

户最高可以获得合计达保费30%的各种返点。

然而,8月以来,该公司在深圳片区的旧车商业险手续费上限调整为20%,比之前30%的蛋糕大大缩小。在利益分配上,15%的佣金政策未变,其他营销费用则从15%直接砍到了5%,导致车主们可以获得“返点”空间大大缩小,以至于认为“车险涨价了”。

此前返点越高的城市,车主就越能感受到返点减少带来的实际支出增加。过去,在山东、河北等地一些城市,商业车险的手续费率最多可以达到60%——在个别地区甚至可以达到70%,因此切分给车主的返点也相当可观。有的地方不到3000元的商业车险,可以拿到1000元油卡或现金返点。

◆ 恶性竞争屡禁不绝

在兵家必争之地的车险市场,各种奇怪状况屡见不鲜。例如,车主客户交给保险公司的保费,却可以通过中介渠道和代理人私下返回一部分;保险公司一边亏损一边违规返现;这边违规支出销售费用,那边编制虚假报表应对监管。

手续费本身是险企向保险中介机构和代理人(营销员)支出的正常费用,但高达50%,甚至70%的手续费支出带来的恶性竞争则令市场各方都叫苦连连。这种灰色违规地带的存在,既不利于车主获得更市场化的价格和优质服务,也蚕食了保险公司的正常经营利益,影响车险经营环境。

在车主层面,在近年车险费率改革下,车险保费整体下降,好车主在一定程度上享受到改革红利。但只要返点存在,费率改革带来的降价效果就会打折。

今年初召开的2018年全国财产保险监管工作会议上,监管层特别提及,车险市场以高费用为手段开展恶性竞争的问题尤为突出,个别公司把赔付率下降带来的改革红利异化为竞争的本钱,导致车险费用居高不下。

在保险公司层面,手续费竞争有着源远流长的历史。目前,渐进式的商车险费率改革虽已进行了三轮,定价权逐步交给市场,但险企仍未彻底实现差异化市场定位和定价。赔付率的下降反而使得保险公司采取“费用战”争抢市场的腾挪空间更大。

从短期看,取消手续费返点对于客户来说相当于变相涨价,但从长期看,以手续费返点为代表的“费用战”怪象,不利于财险行业和财险市场的健康稳健发展,反而会削弱保险公司创新动力和偿付能力,有可能引发保险公司拖赔、惜赔、无理拒赔等行为,最终侵害消费者利益。2017年中小财险公司虽然业绩表现各不相同,但普遍存在车险业务承保亏损问题。

此次监管严格执行手续费“报行合一”和行业实行手续费自律,或意在解决中间销售渠道过度挤占行业利润的不正常情况,改善行业打价格战的历史问题。但在不少保险公司人士看来,卡住“手续费”可以短期遏制财险公司的恶性竞争冲动,但并非长久之计。

业内人士表示,对于大多数没有建立核心竞争力的财险公司来说,以“手续费”作为手段抢占市场的冲动依然存在。多次手续费自律经验证明,如果没有强有力的内在驱动力,手续费竞争仍然有再抬头风险。最终,或许还需通过市场这只无形的手来实现优胜劣汰,并推动市场回归良性竞争。

(华闻)

◆ 车险手续费率直线下滑

8月份以来,车险“报行合一”的严格实施,是车主获得返点变少的直接原因。

今年6月底银保监会办公厅下发《关于商业车险费率监管有关要求的通知》,要求各财产保险公司报送手续费的取值范围和使用规则,且实际执行的手续费率要与上报给监管部门的一致,即严格执行“报行合一”。根据通知,各财产保险公司要重新报送商业车险产品审批材料,原有商业车险产品最迟可销售至2018年9月30日。

7月以来,大型保险公司呼吁行业实施手续费自律,借机重新约定了新的较低手续费率,并从8月1日起逐步实行。一位中小财险公司中层管理者对记者说,其实“报行合一”多年前就已实行了,这次监管政策的

重点是手续费细分指标要求更多了。其中,手续费包括险企向保险中介机构和代理人(营销员)支付的所有费用,包括手续费、服务费、推广费、薪酬、绩效、奖金、佣金等。同时,要求险企上报的内容须有总精算师和车险负责人签字,通过责任到人,加强“报行合一”的约束效果。

手续费上限设定导致保险中介机构和代理人(营销员、营销员)从保险公司获得的总费用减少。一家中型财险公司河北分公司一线营销员王朝对记者称,大家都知道8月1号以后手续费会降低,所以之前一个月把能续签的都签好了。

随着车险手续费自律和“报行合一”共同实施,车险手续费率直线下滑。记者获得

的一家互联网保险公司在某地执行的车险佣金表显示,过去新车保费的手续费率最高52%、旧车续保最高44%,而自8月份以来,新车险手续费率降为30%,旧车续保车险费率仅为23%,降幅近50%。

另一份行业手续费标准方案显示,各保险公司手续费上限按照公司情况共分为七档,其中人保财险、平安财险、太保财险等大公司为一档,三大家之外的其他公司手续费上限分为六档。第一档大公司商业车险手续费上限原则上定为旧车20%、新车25%。基于不同公司在获客能力方面存在差异的客观情况,允许中小公司适当上浮手续费上限标准,旧车手续费上限区间在21%~28%,新车手续费上限区间在26%至30%。

◆ 各大保险公司定价高度雷同

8月20日,记者用一辆车龄5年的丰田卡罗拉在深圳平安财险、太平财险、太平洋财险、人保财险四家公司进行报价,商业车险内容均包含第三者责任险、车损险、车上人员责任险和不计免赔。四家公司给出的报价分别是2478元、2465元、2478元、2511元,最高价和最低价差距仅46元,其中还有两家公司报价完全一样。

第三者责任险和车损险是商业车险里最重要的两大险种,四家公司对三者责任险和车损险的定价达到了惊人一致:四家公司对三者责任险的报价均为545.08元,保费对应50万元保额;车损险的报价略有差距,平安财险和人保财险对车损险的报价均为505.13元,保费对应5.47万元保额;而太平洋财险、太平洋财险的报价为505.13元,保费对应的保额仅相差1000元。

车险定价到底是怎样形成的,为何不

同公司能报出如此雷同的车险价格?这需要看影响车险的定价因子。目前,商业车险保费主要看两大因子:第一看基准保费,另一个看费率调整系数。基准保费由基准纯风险保费和附加费用率决定,纯风险保费根据损失概率确定,由中国保险行业协会统一制定费率表,无法改动;附加费用率由保险公司报备,但由于市场竞争激烈,保险公司多设置在35%的行业下限附近,差异也不明显。

费率调整系数是保费差异的主要来源。费率调整系数由“无赔款优待系数(即NCD系数,与出险次数相关)、自主核保系数(保险公司个性指标,可包含年龄、性别、行驶区域等因子)、自主渠道系数(在不同销售渠道采用不同的定价策略)”三个系数相乘所得。

以陕西地区的“北京现代BH7141MY

舒适型”为例,如果某保险公司自主核保系数和自主渠道系数均定为最低的0.65,该车3年末出险,NCD系数为0.6,则该车商业保险保费折扣系数为 $0.65 \times 0.65 \times 0.6 = 0.2535$,车损险保费为1320元 $\times 0.2535 = 334.62$ 元。但是,如果该车主上年发生了一次赔款,NCD系数则由0.6变为1,车损险保费上升到557.7元。

监管部门对保险公司自主系数的浮动区间逐渐放开,本意为鼓励车险差异化,减少过去因为统一费率下产品同质化、大打价格战的混乱局面。然而,现实中,价格仍然是影响客户决策最重要的因素。在车险竞争激烈、赔付率高的上海、北京等地,很多保险公司将自主系数“一降到底”,在报价中,直接打到行业设定的下限值。只有在车险竞争不那么激烈、赔付率低的地方,自主系数还有一定下探空间。