

“降价增保”明显、手续费率“双降”、乱象局部存在

# 车险机构市场存在五大类问题

车险综合改革已运行近两月,改革指向的“降价、增保”目标效果明显,出现保费、手续费率“双降”和保险责任限额、商业车险投保率“双升”的新局面。车险改革成效明显,但一些地区、部分机构车险乱象仍存。“其中有未杜绝的老问题,也有滋生的新问题,甚至在一些地方还出现行驶证修图及投保服务。”一位地方监管人士表示。

## 开启“双降”“双升”新局面

车险综合改革满月后,监管部门展示的一组监测数据显示,消费者的车险保费支出明显下降,车均保费由3700元下降至2700元,平均降幅为27%。90%的消费者车险保费下降,其中保费下降幅度超过30%的消费者比例达到近70%。

商业车险投保率和三责险保额明显上升。其中,车损险投保率由改革前的60.5%上升至64.8%,三责险投保率由改革前的83.8%上升至88.5%,三责险平均保额由改革前的90万元提升至125万元。

被诟病多年的车险手续费率高的问题明显改善。“不久前的一次监测数据显示,全国车险平均手续费率为11.6%,整体至少下降20个百分点。”一家财险公司车险部负责人直言,手续费率的大幅下降,有效遏制了改革前财险公司通过高手续费率进行恶性竞争的市场乱象问题。

## 乱象局部仍存 新老问题交织

记者从业内了解到,目前在一些地区和部分机构存在的车险乱象,基本可归纳为五大类。

一是高手续费竞争问题有所反弹。在改革后,部分财险公司支付和承诺给4S店的费用,仍超过报备时的手续费率上限。特别是在4S店新车领域,部分4S店在承保端抬高手续费的同时,还在理赔端抬高工时、配件等价格,对市场造成恶劣影响。

二是个别领域存在大量按照“地板价”出单的情况。部分财险公司在价格敏感度更高的家用旧车板块,不区分车型和个体风险,基本按65折的下限出单,主观上弱化了风险筛选。

三是给予合同外利益的现象,并未杜绝。一些车险代理机构的销售人员在拿到高手续费率后,仍然通过销售返现的方式,来吸引客户投保。个别财险公司在电销渠道低定价的基础上,还额外给予14%

-15%的现金返还。

四是增值服务条款使用无序。部分财险公司在使用增值服务条款时,不是根据公司服务能力和客户需求来开展,而是直接按条款允许的最高次数免费提供,存在利用噱头抢占市场之嫌。有的地区,甚至还存在机构对一些高端车安全检测的服务报价达到保费收入的一半以上,可操作性不强,涉嫌不正当竞争。

五是异地业务跨省流动苗头显现。由于各省车险费率及手续费率之间存在差异,中介异地询价出单的情况增多,从而导致部分车险团单业务或渠道业务从手续费率较低地区流入手续费率较高地区。一些城市甚至还出现行驶证修图及投保服务,此种行为不仅扰乱了市场秩序,也破坏了数据基础。

“冒头”就打。对于各财险公司在改革后新发生的违法违规行为,各银保监局将在查实后采取“零容忍”,依法予以从严处理。并督促财险公司算好经营成本账,严格按照会计准则和精算规定提取保费不足准备金,倒逼公司理性经营,防范化解车险经营风险。

“大公司要发挥模范作用,带头遵守法律法规和监管规定,维护市场秩序。各公司也应认真梳理新车业务,与监管要求相违背的须先自行整改。”一位接近监管的人士对记者说。

于财险公司而言,最重要的还是要管好自己的队伍和合作商。在最近一次召开的车险改革座谈会上,银保监会相关负责人强调了多个“不要”:不要带头通过高费用或者低价格,来争抢业务;不要发表与改革相关的虚假宣传,不要制造“新闻噱头”,来争抢业务或打压竞争对手,坚决杜绝借车险综合改革之名进行炒作、销售误导以及同业诋毁。(黄蕾)

## “冒头”就打 对违规“零容忍”

针对存在的乱象,监管部门坚持“冒

# 内蒙古法制报

## 讲好政法故事

## 弘扬法治精神

每周二、三、五出版

四开十六版彩色印刷

社会需要法治  
法治改变生活

# 欢迎订阅

全年定价:240元

国内统一连续出版物号 CN 15-0025 邮发代号 15-6 各地邮局均可订阅 垂询热线:0471-4687563