



2013年的中国汽车销量超过2000万辆,保费超过4000亿元。

车险改革二十年 保费还是这么贵

核心是费率改革

新一轮车险市场化改革其实发端于2012年。

“当时保监会的通知很快就挂出来了,但是后来发现这个事儿越商量、越研究,越是不敢放开。”首都经济贸易大学金融系教授虞国柱还记得当时的一个规定,达到四条要求(资本、偿付能力、车辆承保数额、经营时间)以上的公司可以自主定价,“结果大家算了一下,全国就那么两三家可以达到标准”。

又耗了两年时间,2014年6月27日,在长沙召开的中国车险承保人联席会议上,中国保监会再度宣布了车险费率自由化的改革方案。一位参会者在会后记录,“这是一次势必将载入史册的会议,很可能将彻底改变未来3-5年中国财产险的市场格局。”

征求意见稿目前只在保险业内流传,尚未对社会公开。但记者采访的

多位保险业内人士均表示,改革的方向主要集中在条款和费率两个部分。

条款以通俗化、标准化为方向。就内容来说,附加条款大量减少,由过去的38个减少为11个;第三者责任险中“误撞自家人,不予赔偿”的免责条款被删除;车险生效时间由“次日零时”变为“即时”。

费率改革的变化体现在保费计算公式的三个基本变量上:基准纯风险保费,附加费用率,费率调整系数。

在以往的计算中,纯风险保费和附加费用并未截然分开。保险的产品定价由两部分构成。一部分是损失的概率,比如这个车未来一年内发生碰撞的概率有多大,业内叫它纯保费;另一部分是附加保费,就是管理成本,比如广告营销,给4S店等机构的费用。

在基准纯风险保费之外,附加费用率是保险公司可以自主控制的部

分。它主要指经营成本,尤其是渠道的变化,电话销售、网络销售、4S店等中介机构销售,成本各自不同。

费率调整系数也发生了变化:过去的费率系数有14个,而根据最新的信息,改革之后只有4个:NCD模型、交通违法系数、渠道系数和自主定价系数。后两个系数是保险公司自己做主,是可以充分竞争的部分。

车险无忧网CEO帅勇对记者表示,改革后,保险公司大约60%的保费都是要基于风险定价,对消费者来说,保费会有明显的变化。如果你的风险记录良好,保费会明显下调。

改革的另一个方面是加强保险业与汽车4S店博弈的能力。一位上述联席会的与会人士写到,“保监会勾勒的方向是车型定价,虽然实现起来艰难,但是可以从根本上解决奇葩的‘汽车零整比’问题,让保险公司的人在汽修

行业人的面前多一点反制的手段,多一些尊严,保护整个行业的利润。”

“零整比”是指汽车所有零配件价格之和与其售价之比。中国保险行业协会与中国汽车维修协会4月发布的“零整比”报告显示,每辆车的全部配件费用都至少能够再买两辆新车。系数最高的是北京奔驰C级某车型,高达1273%,也就是说更换这款车的全部零配件费用可以买12辆新车。

在保险事故的维修成本中,汽车零配件占比约为70%。

对于此次的征集意见稿,一位保险学教授对记者称,“以行业示范条款为主导,创新性条款为补充,费率和条款的改革基本上都是这个原则。没有完全放开,应该说是一种比较稳妥的做法,渐进式的。不像我们2003年的市场化改革,步子迈得快了一点,狠了一点。”

放开竞争,但不能倒

中国保监会副主席陈文辉在8月发表的一篇文章中列出:今年前5月,车险占整个财产保险保费收入的比重达到72.60%。截至2013年底,全国民用汽车保有量为1.37亿辆,全行业共承保汽车1.2亿辆,汽车投保率从2007年的64.40%提高到87.34%。

也就是说,在汽车年产销量世界第一的中国市场上,有近90%的汽车都购买了车险,车险已经与停车费、加油费一同计入了购车者的刚性支出。据前瞻产业研究院的数据,2013年汽车保险行业实现保费收入4300亿元左右,同比增长7.8%。

在汽车保险中,分为交强险和商业车险。交强险须强制缴纳,商业车险则是自愿购买,后者是前者的补充。例如,交强险可覆盖的保险金额约为12.2万元,然而发生交通事故甚至威胁生命安全时,这些金额可能远

远不够,那就需要通过商业车险来弥补损失。

在保监会副主席陈文辉的文章中,梳理了我国车险改革“从收紧到放开又收紧的螺旋式发展过程”。

1995至2002年间,车险费率条款由监管部门统一制定。保险公司在亏损时可以要求监管部门提高费率,因此“早涝保收”,彼此之间缺乏竞争意识,管理粗放,产品单一。

2001年,随着中国加入WTO的步伐,市场化的呼声也进入了车险领域。同年,车险费率的自由化在广东省率先试点,深圳更是成了全国车险改革的试验田。

两年后,费率市场化推广至全国。“一下子就放开了,各个公司你就自己干吧,愿意定多高价格,只要你能承受得了就去干。”今年70岁的虞国柱说。

价格放开后,市场活力被激发,各公司积极推出风险细分的新产品,市场上的险种由原来的两个基本险和九个附加险激增到数十个险种。与此同时,价格战也悄然打响。华泰保险公司率先降价,整体平均价格下降30%以上,其中党政机关公务用车费率甚至下降55%。之后,各个公司开始降低费率,争抢业务,幅度在30%以上。

虞国柱说,“有的公司一下就把费率降到了原来的一半,有的按兵不动。结果当年的经营水平和效果急剧下降,甚至亏损。一年之后,就有公司开始提高保险费,我印象很深的是,有的公司一年就涨了四次价。”

价格战直接导致的结果是保险公司追求保费,缺乏风险评估和准备,出现财务问题。他还记得,“后来保监会就介入了,说不让这么干,大概是2005年。”

2009年,新中国成立后的第二家保险公司中华联合财险因连续三年巨额亏损,被保监会正式接管。在中华联合当年的网站上显示,该公司2006年的全国保费收入为150.6亿元,相当于2002年6.28亿元的20多倍。在他们“强攻”的保费中,车险正是大头。2006年、2007年,车险保费收入占其整个保费收入的八九成。

就那轮市场化失败的原因,在记者的采访中,得到的普遍答案是:市场环境还没有准备好。在费率完全放开后,车险市场缺乏细分市场的数据准备,保险公司的成本没有分类,盲目下调费率,甚至不顾及自身的偿付能力。

一个自由竞争的市场,有人进场,就有人退场。不过,如果保险公司破产而引发社会事件,却是监管者不愿看到的。最简单的解决方法,就是再把定价权管起来。

收回定价权之后

2006年,市场化费率被叫停。监管机构再次推出行业内统一标准:由中国保险行业协会制定商业车险A、B、C条款费率,供各保险公司选择使用。这三类条款分别以中国人保、中国平安、太平洋财险为主导。

这三类标准,实际上差别并不大。记者以新车车主身份逐一询问了人保、平安、大地保险三家公司客服,以15万左右的车型为例,商业保险的保费几无差别,均在4000元左右。据客服人员介绍,三类标准的主要差异

在于“前后大灯,倒车镜和天窗”的理赔条款不同。

虞国柱介绍,当时三类条款的产生也是平衡考量的结果:“保监会制定标准,开始就找了中国人保一家,后来别人说不行,只找一家公司不公平,就把平安和太平洋也拉进来了,就等于制定了略有差异的三款产品。”

然而,在费率统一后,2003年前出现过的问题再度发生,保险公司主动提升管理水平的内在动力不足,车险费率条款的主动调整机制缺失。保监

会副主席陈文辉在文章中说,“由于经营者的市场主体地位不明确、法律责任不清晰,一旦消费者提出意见,保险公司就以条款费率制定与己无关为由故意推诿。以至于一些社会公众误以为监管部门是保险公司的保护伞或者是代言人。”

消费者对于统一定价也有怨言。2008年,中国反垄断法出台后,最早的案件之一就发生在车险行业。一位重庆市民因私家车享受的车险折扣与其他地区不同,状告重庆市保险行业协

会。而后该协会修改了条例措辞,这位市民在开庭前一天撤诉。

目前的车险市场,大小险企的盈利差异很大。在此前公布2013年度车险承保利润的49家保险公司中,除人保、平安、太平洋三家上市险企实现承保获利外,其余46家公司全线亏损。

在车险无忧网站6月底做的一次覆盖32万人次的调查中显示,79%的人选择了中国人保、中国平安和太平洋财产保险三家公司。

(据南方周末)

收权、放权,二十年来,中国车险一直摇摆于价格管制和市场化之间。在几乎没有竞争的车险市场,三家大公司坐地收金,小公司普遍亏损。新一轮车险改革再度释放出了市场化的信号,“如果你的风险记录良好,保费会明显下调”。

“我都好几年没发生事故了,怎么保费还这么贵?为什么不能便宜一半或者打三折呢?”2014年8月,车险无忧网站CEO帅勇说,这是他创办网站两年以来被客户问得最多的问题。

中国已经成为世界第一汽车大国,2013年的汽车销量就超过两千万辆。但奇怪的是,商业车险却长期处于非市场化的状态,定价权牢牢掌握在保监会手里。在这个无法竞争的市场上,大公司(如人保财险、平安财险、太保财险)盈利无虞,而大批小公司则挣扎在亏损线上。

不过,业界呼吁多年的商业车险改革最近有望重新启动。7月底,中国保监会向各保险公司下发了《关于深化商业车险条款费率管理制度改革的指导意见(征求意见稿)》(以下简称“征求意见稿”)。紧接着,8月,中国保险行业协会草拟了《机动车综合商业保险示范条款》,在内部征求意见。

8月13日,时隔八年,国务院推出了保险业发展的新“国十条”(《关于加快发展现代保险服务业的若干意见》),明确提出了“市场主导,政策引导”的发展方向。

事实上,过去20年来,商业车险的费率经历了收紧、放松、再收紧的改革历程。此次强调“市场主导”的新一轮改革,是否真能让保险公司展开竞争,把定价权还给市场?