

东营商业车险改革正式实施

本报记者 李玉亮

商业车险改革是大势所趋 体现市场化方向

近年来,汽车保有量和投保率快速提升,车险的覆盖面,影响力不断扩大,车险的价格和服务对百姓生活可能产生影响。可以说车险既是保险行业的重大问题,也是一个民生问题、公共热点问题。我国现行商业车险条款费率主要基于2006年中保协制定的ABC三套标准,行业沿用至今未做实质性调整。这种相对集中统一的商业车险条款费率管理制度在当时市场情况下,对保护被保险人利益、维护正常市场秩序起到积极作用。但随着经济社会的发展、法律的调整及行业本身的变化,现行制度开始逐渐不能适应外部环境的变化。2012年以来,保监会针对商业车险管理制度中存在的深层次矛盾和问题开展了多轮调研,认为只有通过进一步深化改革,才能解决车险市场长期存在的体制性机制性问题,更好保护投保人、被保险人合法权益,推动保险行业加快转型升级,促进保险市场可持续健康发展。

这次商业车险改革的核心目标是建立健全市场化的条款费率形成机制。就是把产品的制定权交给保险公司,把产品的选择权交给消费者。具体地说,在条款方面要建立标准化、个性化并存的条款形成机制,允许保险公司选择使用行业示范条款和开办创新型车险条款。在费率方面,建立以商业车险行业纯风险保费为基准、保险公司自主确定附加费用率和部分费率调整系数的商业车险费率形成机制。在监管方面简化行政审批手续,对于选择使用行业示范条款和基准纯风险保费的,仅需进行说明,不需另行提交精算报告等文件;同时转变政府职能,让行业协会等组织发挥更大作用。

商业车险改革最终使消费者受益 驾驶习惯良好的车主买车险更便宜

商业车险改革首先是促进了费率的公平。预计改革前后商业车险总体费率水平保持平稳,但费率与风险更加匹配,众多驾驶习惯好、出险频率低的低风险车主将享受更低的车险费率。以无赔款优待系数为例,连续3年不出险为0.6,连续2年不出险为0.7,上年不出险为0.85,新车或上年出险1次为1.0,上年出险2次为1.25,上年出险3次为1.5,上年出险4次为1.75,出险5次以上为2.0。

第二方面,商业车险改革后,拓宽了保障范围。新的示范条款扩大了保险责任范围,提高了保障服务能力,有利于更好地保障消费者权益。

第三方面,商业车险改革扩大了消费者的选择权。行业示范条款和保险公司创新型条款并存,丰富商业车险产品供给,满足多层次、多样化的保险需求。

最后,它有利于提升消费者的满意度。保险公司以优质优价为目标良性竞争可以在商业车险价格、服务等方面提高消费者的满意度,让更多的人买得起车险,用得好好车险。

保险责任范围扩大 高保低赔、无责不赔成历史

本次商业车险改革妥善解决了“高保低赔”和“无责不赔”等问题。《新条款》规定,“保险金额按投保时被保险机动车的实际价值确定。”这样,旧车投保就无需按照新车购置价缴保费,保险期间被保险机动车发生全部损失,保险公司按保险金额进行赔偿;而发生部分损失时,保险公司按实际修复费用在保险金额内计算赔偿,需要更换零部件时,投保人和被保险人也无需补交新旧零部件差价。此外,《新条款》对于无责赔付问题作出明确规定:“因第三方对被保险机动车的损害而造成保险事故,被保险人向第三方索赔的,保险人应积极协助;被保险人也可以直接向本保险人索赔,保险人在保险金额内先行赔付被保险人,并在赔偿金额内代位行使被保险人对第三方请求赔偿的权利。”这就较好解决了长期困扰被保险人的在车险事故中本车无责任时保险公司不予赔偿的问题。

此外,本次车险改革扩大了车损险和三责险,车上人员责任险等保险的保险责任。例如,以前的商业第三者责任险(以下简称“三责险”)条款将被保险人和驾驶人家庭成员的人身伤亡列为免责范围,这些家庭成员在事故中发生人身伤亡,保险公司将不予赔偿。《新条款》删除了相关约定,将被保险人的家庭成员(例如配偶、子女、父母等)因为本车意外造成的人身伤亡纳入保险公司的承保范围。此外,《新条款》对现行商业车险条款责任免除中争议较大的15项内容进行了删减,保障范围更加广泛,例如车辆在未上牌情况下发生的保险事故可以获得赔偿,冰雹、台风、暴雪等自然灾害和所载货物、车上人员意外撞击导致的车损可获得赔偿,投保了专项附加险后,将不再扣减找不到第三方的30%绝对免赔等等。

商业车险改革后,主险的保险责任扩大,附加险则得到了精简。老条款里只有两种主险,即车损险和第三者责任险。《新条款》的设计,将主险设计成4种,即车损险、三责险、车上人员责任险和全车盗抢险。因为这是每位车主都希望投保的。在这个基础上,为了更好地满足保险消费者的需求,大刀阔斧地修订和重新设计了附加险,减少了28个附加险,仅保留现行商业车险条款中常用的10个附加险,并新增1个附加险,共11个附加险,而将以往30多种附加险加以整合。此外,《新条款》删除了23个对消费者实际风险保障意义不大或者部分保险人已经将其作为增值服务的附加险,这些附加险没有必要再让消费者选择投保。例如现行附加更换轮胎服务、附加送油、搭电启动服务、附加拖车服务等,把这些服务内容放入主险的责任,大大方便了投保人,也减少了消费者的负担。

迎接保险业黄金十年 新华百万精英俱乐部成立

5月8日,新华保险百万精英俱乐部在青岛正式成立,为新华保险的转型之路再添硕果。随着商业健康险的税收优惠政策出台,保险“新国十条”利好政策逐步释放,寿险行业大发展的黄金时机日益临近。为满足客户需求,优化客户体验,一支素质过硬、服务细致的卓越团队“新华保险百万精英俱乐部”应运而生。新华保险百万精英俱乐部旨在培养更多顶级会员和能代表寿险行业精英的队伍,以求培育和带动更多寿险从业人员成为用户满意、乐意、愿意接受其服务的行业标杆。依据2014年业务数据,共有84名新华业务人员荣获“新华保险百万精英俱乐部创始会员”称号,他们在去年全年为公司创造了超过8700万元价值保费。

在战略转型过程中,新华保险一直把队伍建设、转型升级作为最核心的任务之一。围绕建立

“相识、相知、相信、相依”的四相行客户关系目标,新华保险持续加大投入,推动组织发展、队伍优化、教育培训。为培养用户信赖,年度价保达100万元的顶尖销售高手,公司统一部署,自2014年起针对绩优队伍推出以打造行业精英为主题,持续三年、每年两季的全明星培训。

百万精英俱乐部的成立标志着新华保险战略转型之路的不断前行。自2011年新华保险成功实现A+H股同步上市之后,全面确立了“以客户为中心”的战略,正式开启了战略转型之路,并实现了连续五年保持市场三甲,营业收入、资产规模及净利润等各项业绩指标稳步增长。在刚刚公布的福布斯全球上市公司2000强榜单中,更是以308位的排名强势上榜,较去年跃升166位,在中国内地人围保险企业中排名第5。

给孩子培养财商 不能少了互联网金融这一课

“生金所”发起儿童理财体验活动 为每个孩子发放61元体验金

昨天是儿童节,越来越多的家长开始重视培养孩子的财商。80后家长陈女士告诉记者:“我小的时候,父母常告诉我‘你好好学习就行了,钱的事儿不用你操心’,但现在,这种教育方式就不合适了。我们从新闻上看到了很多青少年挥金如土的案例,这都是由于不能正确地认识金钱所导致的。所以我现在很重视培养孩子的财商,起码要让他明白三个问题,第一,钱是怎么来的;第二,应该怎么打理;第三,钱应该怎么花。”

“生金所”创始人毕龙强说:“其实我也是一名家长,我从孩子很小的时候就让她树立这么一种观念,家里的钱是父母辛辛苦苦挣来的,应该正确打理,适度消费。过去,家长们往往是给孩子到银行开个卡就完事儿了,但现在互联网金融蓬勃发展,对孩子的财商教育也应该与时俱进。所以我准备发起儿童节理财体验活动,对报名的孩子每人发放61元理财体验金,这个体验金他们需要在我们的平台上投1次标,然后才能取出来。”

据了解,生金所上线以来,年化收益稳定在12%至15%左右,已经为1700多位东营市民提供了高质量的理财服务。家长孙先生得知这个活动后表示:“我准备给孩子在‘生金所’的平台上注册一个账号,把他的压岁钱之类的都存在里面,然后让他自己去投标,自己去计算收益,而不是由家长代劳。孩子自己亲身去经历一次,比家长说十次还管用。”

如今,很多家长都在考虑为孩子储备教育金。毕龙强说:“孩子从上小学开始到大学毕业,最少得需要20万,如果要出国的话,需要的钱更多。这么多钱肯定一下子拿不出来,需要每年存一点儿。所以建议大家每年拿出1万,放到生金所理财。假如说孩子现在5岁,计划等到他18岁时取出来,这个储备周期是12年。即使按照每年10%的年化收益来计算,12万的本金到时候会变成23.5万左右,基本上翻了一番。而且每年拿出1万,不怎么影响生活质量,又储备了孩子的教育金。”

据了解,生金所在2014年荣膺华夏奖“中国互联网金融最具投资价值品牌”,一直坚持阳光化、规范化运作。资金实行第三方托管,每一笔钱都账单一化管理。如果您想为自己的孩子报名,欢迎拨打电话、问个清楚。

地址:西城西二路华纳大厦8楼

联系方式7771967,7776767,400-800-1967

网址:www.shengjinsuo.com

华夏保险东营中心支公司成功举办 第二届“华夏保险杯”少儿才艺大赛



5月29日,由华夏保险东营中心支公司主办的“华夏保险杯‘让华夏充满爱’第二届少儿才艺大赛(东营赛区)”成功举办。

本次大赛作为华夏保险2015年“春之声”客服节的一个华丽篇章,吸引了众多少年儿童及家长的参与,经过层层筛选,最终有24个曲目登台亮相,现场观众达百余人。参赛选手星范十足,才艺展示精彩纷呈,节目包括钢琴弹奏、二胡独奏,萨克斯合奏、街舞、肚皮舞、拉丁舞、相声、小品等各类才艺表演。活动现场精彩不断、掌声热烈,小选手的多才多艺让现场观众大饱眼福。

此次才艺大赛给孩子们提供了一个把欢乐、童真、梦想通过才艺展示的机会,鼓励孩子们超越自我,放飞梦想。经过激烈的角逐,最终评选出一等奖2名,二等奖3名,三等奖5名,这些获奖选手将有机会继续参与山东赛区及全国的才艺比赛。

华夏保险东营中心支公司在此次活动中不仅为每位参赛选手准备了精美的礼品,更为选手及观众免费赠送了一份关爱——喜洋洋综合意外保险,受到了参赛选手及观众的高度赞扬。华夏保险东营中心支公司将本着“客户利益至上”的服务宗旨,将爱和责任传递给更多的人,让华夏充满爱。