

微保“护身福”背面 太保产险赔付沿用废止标准限

本报记者 陈晶晶 曹驰 广州报道

随着商车费改的深入推进,车险市场的竞争格局愈发严酷。此刻,财险公司纷纷转战非车险市

新产品仍用废止条款

护身福意外险打破了身故和伤残同等保额的行业惯例,设置意外伤残保额只有身故/全残保障额度的10%,导致伤残保障大幅缩水。

与一般包含意外身故/伤残+意外医疗+住院津贴+意外险相比,护身福意外险是一款仅保障意外身故/伤残(包含猝死),全残补助金为附加,不保障意外医疗的产品。

微保页面显示,护身福意外险根据所交保费的不同,分成三个保障版本。即30万元版(一年60元,每月5元保费);50万元版(一年96元,每月8元);100万元版(一年192元,每月16元)。

以100万元版为例,其保障内容中包含100万元意外身故保险金、100万元意外全残补助金、100万元猝死保险金、10万元意外伤残保险金。

值得一提的是,意外伤残保障被普遍认为是意外险最具价值之处。目前,市场上大多数意外险的意外伤残与意外身故享受同样保额。

然而,护身福意外险却将身故、伤残同保额情况“颠覆”。多位业内专业人士对记者表示,护身福意外险打破了身故和伤残同等保额的行业惯例,设置意外伤残保额只有身故/全残保障额度的10%,导致伤残保障大幅缩水。

监管规定显示,意外伤残标准是按照中保协2013年发布的《人身保险伤残评定标准》标准编号为JR/T 0083-2013,中保协发[2013]88号(以下简称《伤残评定

标准》)中规定,人身保险伤残程度分为一至十级,保险金额的给付比例对应分为100%~10%,给付比例随着伤残等级按10%逐级递减。例如,一级伤残为最严重的伤残等级,保险金额给付比例对应为100%。

譬如,以100万元的身故保额计算,如被保险人不幸遭遇意外,导致伤残等级达到7级,按照《伤残评定标准》中对应40%的比例赔付,其他类意外身故和伤残保额一样,同为100万元,那么100万元乘以40%,保险公司可赔付被保险人40万元。然而,因为护身福身故保额和伤残保额不同,护身福意外伤残保额只有身故保额的10%,即为10万元,因此,被保险人就算达到7级伤残,护身福意外伤残保额10万元乘以40%的赔付比例,太保产险也只会赔付被保险人4万元,

而另一个值得注意的细节是,同其他意外险赔付金额对比,缩水10倍。对此,上述专业人士指出,护身福意外伤残保险金额仅为3万元/5万元/10万元,这对于因意外致伤残,后期需要巨额医药费治疗的投保人来说,并没有什么作用。这也是为什么,投保人伤残之后,保险公司之后只赔付几万元而不是宣传的几十万元或者上百万元。而太保产险方面则表示,护身福产品设计的理念就是全方位地保障和高性价比。根据对微信端客户的风险分析,意外身故、全残和猝死会给相应家庭带来重大冲击和财务失衡。同时,根据“先有后优”的迭代优化,首期上线保障中的意外身故、全残和猝死责任保额相对较高,残疾保额设置为主险保额10%,后期迭代优化安排中。

2011年~2017年各年保费排名前五的主力险种承保情况

	2011年	2012年	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年
机动车辆保险	26.7	12.4	1.2	-12.2	13.7	19.2	10.1
企业财产保险	1.7	1.5	-0.8	-6.7	-4.7	-5	-2.5
责任保险	0.4	0.4	0.7	-5.7	-4.1	-4.7	3.1
意外伤害保险	1.6	1.6	-2	-1.3	-2.4	1.1	1.8
货运险	0.2	2.8	0.5	-0.6	0.5		
农险						-0.03	0.6

中国太保董事长孔庆伟在2018年半年报中坦言,“展望未来,我们也面临着一些挑战。产险非车险业务再次出现承保亏损,说明我们非车险业务承保盈利基础仍然薄弱。”

数据来源:太保产险年报

非车险业务再现亏损

太保产险2013年~2016年年报数据显示,在其保费收入排名前五的主险种中,非车险业务承保盈利情况并不佳。

根据监管公布的数据,2018年1~7月,产险业务原保险保费收入6272.10亿元,同比增长11.42%;健康险业务原保险保费收入3389.86亿元,同比增长17.44%;意外险业务原保险保费收入628.08亿元,同比增长18.42%;农业保险原保险保费收入为418.67亿元,同比增长18.16%。意外险、健康险、农险快速增长,明显可看出此三类险种已经成为了各大险企抢占的新阵地。

某财险公司车险总负责人对记者表示,目前财险公司均将非车

险业务作为业务发力重点,而拓展非车险业务的重要方式之一就是不断开发新产品,其中主要是意外险、健康险产品。

实际上,2018年系中国太保(601601.SH)转型2.0的元年。其集团年度工作会议要求,产险公司要切实加快有质量的增长,实现增速与成本的持续优化,站在新时期起点,非车险条线把“迈向振兴发展、重塑辉煌之路”作为新的发展目标。

回顾历史,太保产险2013年~2016年年报数据显示,在其保费收

入排名前五的主险种中,非车险业务承保盈利情况并不佳。

尤其是在2014年,其保费排名前五的主力险种承保全部亏损。其中,机动车辆保险业务亏损12.2亿元,企业财产险、责任保险、意外险、货运险,分别亏损6.71亿元、5.72亿元、1.26亿元、5900万元,五大主险种累计亏损超26亿元。

2017年,太保产险非车险业务首次实现了盈利。但在2018年上半年,其非车险业务再次陷入亏损。

数据显示,太保产险2018年上半年非车险综合成本率101.7%,同

比2017年上半年同期的99.3%,上升2.4%。中国太保在公告中称,综合成本率的上升是受企财险、信用险、意外险等非车险险种承保亏损的影响导致。

另据最新数据显示,2018年1~7月,太保产险互联网累计保费收入17.5亿元,排名第五;其互联网非车险保费收入6.8亿元,已退居第七位,保费收入远不及同为产险“老三家的平安产险和人保财险。

中国太保董事长孔庆伟在2018年半年报中坦言,“展望未来,我们也面临着一些挑战。产险非

车险业务再次出现承保亏损,说明我们非车险业务承保盈利基础仍然薄弱。”

对于如何改变局势,孔庆伟在2018年半年报中表示,要解决这些问题和矛盾,需要付出更大的变革决心和力量。未来我们将进一步加大转型力度,围绕“客户体验最佳、业务质量最优、风控能力最强”的转型目标,加快推动相关转型项目落地实施。通过产品和技术创新,大力推动农险、责任险等高品质非车险业务发展,进一步巩固新领域发展成果。

但在高保额宣传背后,其条款设计的“花样”却不断被业内专业人士所诟病。业内多位专业人士对《中国经营报》记者表示,护身福意外险一改行业产品设计惯例——身故和伤残有相同保额,不仅将意外伤残保额设置成只有身故保额的10%,同时其全残评定标准还沿用的是2013年就被监管废止的标准,实际保障作用大幅减弱。

据悉,被废止的全残标准只有8项,比《伤残评定标准》少了十项。即只有达到护身福意外险8项全残标准其中之一的,才能给到同身故一样的保险金额,而其他即使达到了《伤残评定标准》中规定的一级伤残标准的情况,也只能获得身故保额的10%。

对此,太保产险方面回应称,护身福附加意外伤害全残补助金保险(2013版)条款是中国太保产险一款差异化产品,因此承保的全残责任标准和行业残疾一级标准自然存在差异,符合风险和保费的大数法则定价要求。

《中国经营报》记者发现,不止护身福意外险产品的全残评定采用了被废止的标准,在太平洋保险官网销售的个人意外综合保险产品同样如此。消费者在投保个人意外综合保险时,页面会显示,附加意外伤害一级伤残补助金,而条款同样使用的是被监管废止的《人身保险残疾程度与保险金给付比例表》中的一级伤残标准。

值得注意的是,在今年年初,因伤残给付标准与行业标准相悖,太保产险已经被监管下发了监管函。监管称,太保产险《附加法定伤残鉴定标准保险(2015版)条款》中,伤残给付比例标准与《伤残评定标准》不符,责令立即停止使用该产品,并要求对其他产品进行梳理排查,限时完成整改。

华创证券研报分析称,太保产险上半年财产险业务综合成本率为98.6%,其中综合赔付率和费用率分别为58%和40.6%,同比下降3个百分点和上升2.9个百分点。由于市场竞争激烈,其手续费及佣金投入加大,占保险收入比例同比增长5.7个百分点至21.5%。超出税前抵扣比例,造成所有税费大增105.4%,致利润承压。

中国太保在2018年半年报中称,太保产险要在巩固品质管理成果的基础上,深入推进转型发展和经营管理升级,加快新兴领域开拓。

归母净利润持续下滑

值得注意的是,太保产险2016年、2017年归属于母公司股东净利润均处在下滑态势。

除了产品设计的“差异化”以及非车险业务发展的反复,在日趋激烈的市场竞争环境下,太保产险近年来的盈利变动趋势亦值得关注。

数据显示,太保产险2018年上半年实现保险业务收入606.85亿元,同比增长15.6%;综合成本率98.7%与去年同期持平,但其净利润却出现较大幅度的下滑。即同期归属于母公司股东净利润为15.87亿元,相比2017年上半年的20.49亿元,下滑22.5%。

值得注意的是,太保产险2016年、2017年归属于母公司股东净利润均处在下滑态势。数据显示,2017年太保产险34.43亿元,同比2016年的45.40亿元,下滑17.6%。2016年其归属于母公司股东净利润45.40亿元,同比2015年的53.31亿元,下滑14.8%。

与此同时,中国太保数据显示,太保产险2016年、2017年手续费和佣金支出的高增长趋势仍在延续。

仅2018年上半年,太保产险手续费及佣金支出就已经为130.41亿元,同比大幅增长57.0%,手续费占保险业务收入的比例从2017年上半年同期15.8%上升到21.5%。

而在2017年全年,其手续费及佣金支出为190.38亿元,同比增长35.5%,手续费及佣金占保险业务收入的比例从2016年的14.6%上升到18.2%。2016年全年,手续费及佣金支出为140.47亿元,同比增长25.4%。中国太保方面称,上述情况是市场竞争加剧所致。

而除了广西地区,某中型险企陕西地区某支公司也曝出178元的保单,即含一年期50万元第三者责任险和车上人员责任险在内的车险产品仅178元。据市场上士透露,在试点地区均约两三百元保费的保单不断增多。

“当价格到底,甚至普遍出现亏损时,保险公司的自我变革才能真正发生。此外,那么少的保费,可支付的中介费用空间大幅压缩,代理渠道和代理人单纯依赖佣金很难生存。”某车险专业人士说。

商业车险新政两重天:地板价 VS 市场分化加剧

本报记者 宋文娟 北京报道

今年三季度以来的车险新政,给市场和险企带来很大变化。

一方面,“报行合一”使得部分中小保险公司的车险保费环比下

中小险企保费下滑

为进一步规范车险市场秩序,遏制主体不正当竞争,银保监会向各家财产保险公司下发了《关于商业车险费率监管有关要求的通知》(2018)57号文,要求各保险公司报送商业车险产品费率方案,具体包括新车业务费率折扣系数的平均使用情况及手续费的取值范围和使用规则,原有商业车险产品最迟可销售至9月30日。

8月份,各家财险公司在除广西、陕西、青海在外的33个地区正式实施车险“报行合一”,即保险公司报送给银保监会的手续费用必须与实际执行的费率保持一致,行业统一手续费上限,不得以任何形式突破。

据此,各家保险公司以行业自律的形式对商业车险手续费设定上限作了约定,即新车车险的手续费不超过30%,旧车车险手续费25%至28%;市场份额排名第10名及以后的公司,车险手续费允许比人保财险、太平洋财险和平安产险

滑非常严重,不少公司环比下滑超过10%。另一方面,在车险自主定价试点的地区,“地板价”保单再现江湖。

实际上,无论是“报行合一”还是自主定价试点,监管的目的

“地板价”保单引关注

是规范车险市场秩序、遏制主体不正当竞争。但显然,保费和佣金成为直观体现监管压力的主要数据。而在业内人士看来,要想更好地适应市场的变化,险企亟须自我变革。

据了解,其承保车型是2011年产的丰田汽车,承保方为广西某中型规模的财险公司,保单生成时间为2018年9月15日,一年保费143.05元。这份车险保单承保的具体险种有:第三者责任险(保额100万元)、车上人员责任险(包含驾驶员、乘客,保额各1万元)、不计免赔险。

有险险公司人士解释称,3年来未出险的最低折扣,100万元保额的第三者责任险底价就是这个水平。

某财险公司人士认为,这个价格有一定的合理性。首先,投保第三者责任险之前已经投保了交强险,而且并未包括车损险的保费,一般情况下车险理赔时是先赔交强险,在交强险不够理赔的情况下再由第三者责任险进行理赔。而且,绝大多数的车险赔案均只是5000元以下的赔案。第二,该保单的车上人员责任险保额极低,驾驶员和乘客保额各1万元。第三,能给出如此低的保费,说明这辆车已经连续3年未出险,这对于保险公司而言是优质客户,所以保费低有

一定的合理性。而里程保CEO师勇则认为,这样的价格水平很不合理。“从成本的角度来看,这是一笔已经注定赔本的生意。这143元钱,支撑保险公司内部的运转就是天方夜谭。其次,143元车险保费,为保险公司赔付充足度留下巨大隐患。”

“143元钱所对应的作为汽车这个承保标的物的损失,无论是车还是人,以及与标的物的损失成本风险,都是严重不匹配的。”师勇说。

据了解,9月份银保监会在青海、广西、陕西三地启动商业车险自主定价改革试点。

广西保监局此前撰文称,此次在广西开展的自主定价改革试点,与其他非试点地区相比,最大的变化就是将定价权真正交给市场,即由各个保险公司根据消费者的风险程度自主定价,不再对价格设置上下限。

广西保监局表示,商业车险自主定价改革试点将给广大车主带来三个方面的主要影响。一是消费者的选择权更广。试点后,保险公司享有自主定价权,各公司会根据不同消费者的风险水平、自身的风险识别和精准定价能力进行定价。因此,一辆车在

不同公司的报价标准可能不一样,消费者可以综合考虑公司的服务能力、品牌效应、价格标准以及自身的保障和服务需求做出选择。二是风险和价格更匹配。试点后,驾驶习惯好,出险频率低的客户,可在原来的基础上享受更低的保费折扣,即“风险越低,价格越低”。同时,出险频率高,违章次数多的车辆,保费也有可能上升幅度较大,即“风险越高,价格越高”。三是消费者保障水平更高。试点后,在同等保费条件下,消费者或可享受更高的保障额度和更多的保险服务,进一步提升消费者抵御风险的能力和消费体验。

而除了广西地区,某中型险企陕西地区某支公司也曝出178元的保单,即含一年期50万元第三者责任险和车上人员责任险在内的车险产品仅178元。据市场上士透露,在试点地区均约两三百元保费的保单不断增多。

“当价格到底,甚至普遍出现亏损时,保险公司的自我变革才能真正发生。此外,那么少的保费,可支付的中介费用空间大幅压缩,代理渠道和代理人单纯依赖佣金很难生存。”某车险专业人士说。