



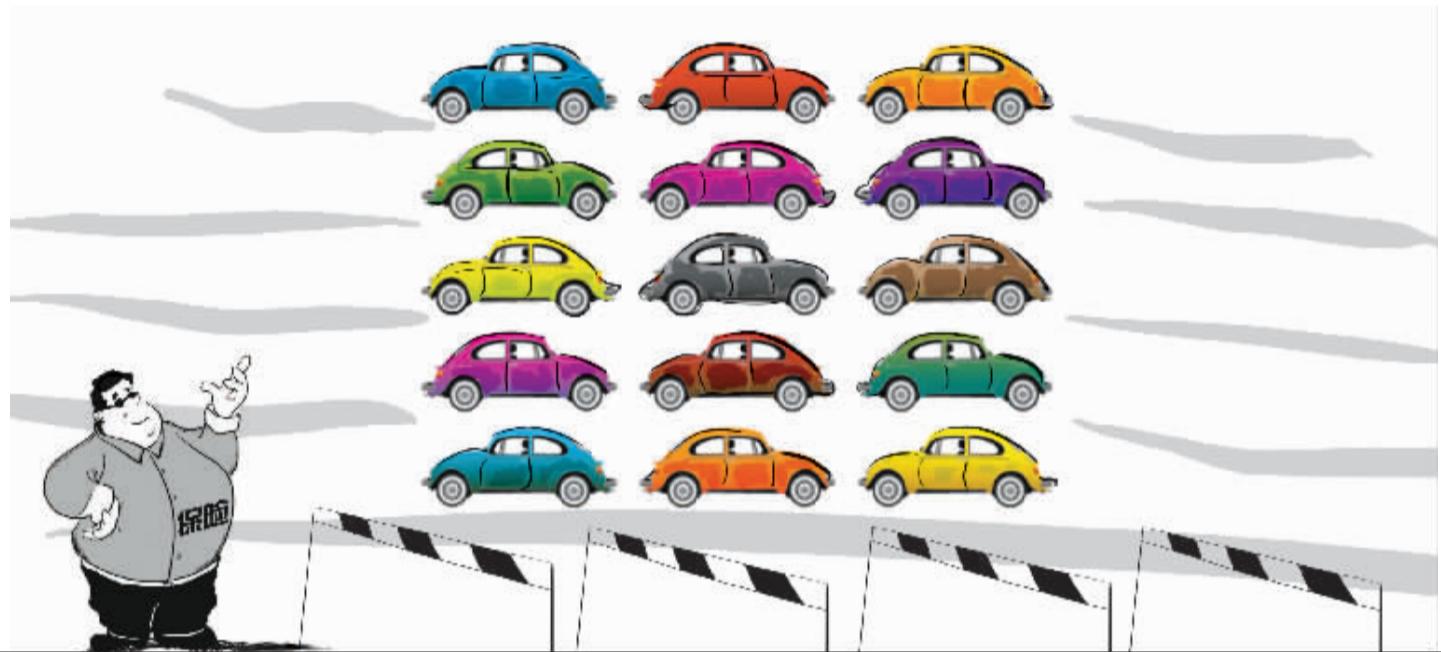
保险周刊订阅号

C3-C4

2016.3.9

入围零门槛 交强险难成“香饽饽”

交强险曾经对外资险企做出了严格的限制，随着试点放闸引来了牌照争夺战。近日，随着行政审批项目缩减，交强险经营已绕开了监管审批关，意味着外资险企经营交强险已零门槛。那么，在承保方面全线亏损的交强险，究竟对外资险企还有多大的吸引力？



零门槛来临

作为目前涉及人群最多的强制责任保险——交强险的一举一动引起亿万车主的关注。正因如此，为了保持市场稳定发展，监管部门长期将外资险企关在了交强险经营的大门之外。

近日，国务院下发《关于修改部分行政法规的决定》，删去《机动车交通事故责任强制保险条例》第五条第一款“保险公司经保监会批准，可以从事机动车交通事故责任强制保险业务”中的“经保监会批准”。寥寥几个字的删除，意味着所有的保险公司都有权经营交强险，交强险由曾经的“香饽饽”变为外资险企的家常便饭。

据了解，曾经中国加入世贸时，保险领域放开成为谈判的一大筹码，逐渐放开成为总的趋势，而十多年里交强险迟迟没有对外资开闸。2012年3月，国务院首次放开交强险的准入门槛，去掉“中资保险公司”字样，将内容修改为“保险公司经保监会批准，可以从事机动车交通事故责任强制保险业务”。这在某种程度上默认了中国正式向外资保险公司开放交强险市场。

有了行政法规的调整，部分外资险企纷纷抢滩交强险市场，其中美亚、利宝等成为首批获得交强险经营资质的外资险企，随后保监会陆续批准十多家获得经营许可证。而目前，国务院完全取消交强险的前置审批，将交强险销售权完全交给了市场主体，“零门槛”时代来临。

对此，南开大学卫生经济与医疗保障研究中心主任朱铭来认为，放开交强险业务给了保险公司一个宽松的经营环境，新公司能够迅速开展业务。因为交强险属于强制性保险，在市场上算得上刚性需求，业务长期难以扩张的外资险企

寄希望于交强险，更好地与中国一线城市接触，一方面寻找商机，另一方面来扩大品牌影响力。

承保亏损持续

当交强险向外资开放之后，引起了中国公司的高度关注。“交强险是一个特殊的险种，长期处于承保亏损状况，目前大公司主要通过投资来弥补承保亏损，外资进入是否会有新的招数这是市场关注点之一。”一位车险负责人如是说。

据了解，交强险作为强制性责任保险，总体上的原则是不盈利、不亏损，而在经营模式上则是实施前端政府定价、后端险企自主经营、自负盈亏，即使险企亏损了也无权调整费率。正是这一模式长期推行，让交强险在夹缝中艰难生存。

长期以来，交强险处于经营亏损状态，近几年由于投资市场好转，交强险出现借助投资实现盈利的势头，但仍难掩承保亏损的尴尬。

中保协此前公布的数据显示，2013年经营亏损状况实现扭转，2013年和2014年盈利分别为2亿元、16亿元，这其中投资成为头号功臣。然而，当年承保长期亏损的现状仍没有实质性转变，总体承保亏损47亿元，50家险企中承保赔钱的高达九成。

截至2014年底，保监会批复13家外资财险公司拥有交强险业务资格，包括富邦财险、美亚财险、利宝保险、安联财险、中航安盟、三星财险、现代财险、国泰财险、中意财险、东京海上控股和日本财产保险等。这些公司也难逃亏损的命运，合计经营亏损超过3亿元。

争食业务遇尴尬

据了解，在国际上交强险经营模式包括商业化经营模式、代办模式和社保模

式。人保相关人士指出，行业希望对外资放开之后吸引来较为先进的技术及管理经验，推动完善我国的交强险经营模式。一时间，业界对交强险向外资开放的预期愈加强烈。

不过，有业内人士认为，短期之内外资对中国车险市场影响较小。尽管交强险经营门槛障碍没有了，但横亘在外资险企面前的还有一道看不见的门槛，那就是分支机构审批。以富邦财险为例，在开放交强险之时，富邦财险的服务网点除了总部所在的厦门之外，当时已陆续在福建省的福州、泉州、漳州、平潭以及西南部的重庆成立分支机构，大连分公司也已经筹备完成。但是对于绝大多数外资险企，各地分布的网点还是较为有限，这对流动车险出险服务提出了较高的要求，因为需要大量布局查勘人员、联系救援以及维修网点等。

“在未开放交强险之前，我们与中资保险公司合作并由其代为出单。”一位外险企人员透露。“而现在，我们仍然有时因为服务网点开设跟不上而不得不放弃一部分业务。”

面对交强险承保窘态，与富邦一同进入交强险市场的美亚财险则宣布退出车险业务。2015年，美亚保险对外发布退出车险业务的声明，称美亚财险经过谨慎思考和评估，决定调整中国市场业务重心，未来将更专注境外旅游和跨境服务等相关业务的增长，将暂时全面停止车险业务。

一直以来，业内认为外资进入中国车险市场能够推动中国商业车险的费率市场化改革和市场格局的变化，但这项政策已实行三年之久，外险企却难掩亏损尴尬，甚至宣布退出中国车险市场，并未成为交强险扭转承保亏损的救世主。

牌照吸引力下降

随着机动车不断增长，交强险在经济补偿和社会稳定方面发挥的作用越来越大，但各险企的经营模式短期内难以变更，承保扭亏仍然渺茫。

从“三巨头”人保财险、平安财险和太平洋财险来看，交强险经营明显出现分化，人保财险2014年经营实现盈利17.88亿元，与2013年经营亏损11.7亿元相比有了很大的改观。相反，平安财险和太平洋财险却由盈利转向不同程度的亏损。

而对于外资的入局，中央财经大学保险学院教授郝演苏对此表示并不乐观，“市场只是多了十来家经营交强险的主体而已，在交强险经营规则没有出现调整的环境下，整体市场的运行与所谓的竞争格局依旧难改变”。朱铭来认为，“中国车险市场规模已经形成，且外资险企占据规模较小，再加上车险利润薄，外资险企没有太多竞争优势。”

值得一提的是，目前商业车险正在全面推行费率市场化，对于实力雄厚、网点庞大的大中险企而言具有明显的优势，这也将进一步导致商业车险和交强险市场进一步集中在这些险企手中。“外资险企网点少，在市场化竞争中难有优势。”一位外资险企负责人如此解释，尽管交强险完全放开，但吸引力并不大。

郝演苏认为，此次放开交强险业务对整个市场影响不大，而影响较大的是那些刚刚加入保险业又想在车险业务方面发力的保险，对于其打开市场局面难度加大。

北京商报记者 崔启斌 许晨辉/文
宋媛媛/漫画