

投保无门,出租车遭险企“冷眼相待”?



给出租车买交强险却接连遭拒?几番沟通下,却被告知去别家投保?近日,新换了一辆车的湖北某地的哥王明(化名)高兴之余,却遇到了一件“糟心事”。当他兴冲冲去保险公司买交强险时,得到的答案却是“不保出租车了”。

北京商报记者调查发现,王明被拒保并非孤例,这一段时间来,多地出现了营运货车、特种车辆、摩托车投保交强险遭遇拒保的情况。为何保险公司开门做生意,对送到面前的买卖却置之不理?监管条例明文规定交强险不得拒保,为何有公司却铤而走险、明知故犯?

的哥:谁来保我的出租车

“我去年就是在这家公司投保的,今年换了辆车,还想继续投保,客服却告诉我,他们这段时间不接出租车交强险的单子。”王明说,这家险企甚至让他去本市另一家“竞争对手”险企投保出租车交强险。

为了验证王明的话,北京商报记者作出租车司机致电该险企分支机构。当记者提出想为出租车投保交强险时,也遇到了和王明一样的情况。

“我们不是砍掉了交强险业务,而是这段时间不保出租车,这是上面的规定。”该公司客服表示:“你要急着给出租车上的话,可以去××公司那边,他们能接出租车保险的单子”。

而北京商报记者调查发现,被拒保交强险的不单是出租车。

“如果这些没法保的话,我们这几十辆车等于全都要报废掉了。”在福州工作的混凝土搅拌车出租和二手买卖行业从业者陈平(化名)近日对多家保险公司进行了投诉,理由便是对方拒绝承保搅拌车交强险。陈平表示:“交警打电话让我们去年检,但是交强险没保的话,我们年检不了。我们去找了几家保险公司,都说不能保,之前保的公

司现在说上面没有政策,保不了。”

王明与陈平的经历只是多地车辆遭拒保的冰山一角。此前,太保财险、人保财险、华农财险等均因拒保交强险被银保监会“点名”,如太保财险平阴支公司被曝拒承保客户自卸货车机动车交强险,而华农财险连云港中心支公司还拒承保摩托车交强险。

律师:不符“强制保险”规定

根据《机动车交通事故责任强制保险条例》第十条,投保人在投保时应当选择从事机动车交通事故责任强制保险业务的保险公司,被选择的保险公司不得拒绝或者拖延承保。

对于相关条例,一位不愿透露姓名的法律界人士解读称:强制保险有两方面意思,一是要求投保人强制投保,二是要求保险公司强制性承保。如果保险公司认为投保车辆事故过多,可以增加保险费,但是不能拒绝承保,这个没有什么可争议的。如果允许保险公司拒保,那就不强制保险,而变成了商业性责任保险了。”

另据《机动车交通事故责任强制保险条例》第三十七条表示,保险公司拒绝或者拖延承保机动车交通事故责任强制保险

的,由国务院保险监督管理机构责令改正,处5万元以上30万元以下罚款;情节严重的,可以限制业务范围、责令停止接受新业务或者吊销经营保险业务许可证。

利剑高悬,监管部门对拒保行为也是频出重拳。如太保财险平阴支公司因拒保自卸货车机动车交强险被罚20万元;华农财险连云港中心支公司因拒承保摩托车交强险被罚6万元。

“山东地区产生的行业性问题引起各保险公司重视并迅速进行整改,当前该事项整个行业均已整改完成。”中国太保方面回应北京商报记者道。而华农财险则表示,已经按照监管要求整改并向监管报告,将持续做好承保服务工作。此外,公司还建立了标准化操作手册及作业规则。

公司回应:赔不起了

一组数据显示,截至去年末,全国拥有公路营运汽车1171.54万辆。那么,面对如此庞大的营运车市场,为何部分保险公司选择“拱手让出”?

“之前承保的100多辆出租车交强险赔付率太高,上报上层机构后,就告诉我们这段时间不要承保交强险了。”拒保王明出租车的险企客服告诉北京商报记者:“赔太多

的话我们也承担不起,这业务越做越亏,我们是真的没有办法,不然也不会把顾客向别的险企那里推。”

的确,赔付率居高不下是险企拒绝承保营运车交强险的主要原因。北京某财险公司车险负责人透露,以北京为例,私家车出险率在14%~16%之间,然而如网约车、自卸货车这类营运车辆的出险率约在20%~30%。

“而南方地区承保交强险出险率一般高于北方,部分地区赔付率甚至可能达到300%以上。”该负责人表示。另有机构调查发现,大部分地区的出租车赔付率达到了80%~90%,有的甚至超过了100%。

对于这一现象,首都经贸大学保险系副主任李文中分析称,南方营运车辆出险高于北方,背后原因可能是我国南方地形地貌更为复杂,人口相对稠密,路况条件更为复杂等。同时,交强险的人伤赔偿与当地经济发展水平密切相关,南方经济水平总体上高于北方,也会导致案均赔款高于北方。

而对于为何营运车出险率高于私家车,上述车险负责人解释称,其原因较为复杂,最主要的是营运车上路更加频繁,驾驶员容易疲劳驾驶,发生交通事故的风险更大。同时,部分公司缺乏事故数据,从而难以定价也是部分险企拒保营运车交强险

的重要原因之一。

“投保难”何解

向前一步,营运车赔付率高,若险企规模不够大,可能会导致赔付难以承担;而后退一步,拒绝承保营运车交强险,又可能涉及违规。面对这种“进退两难”的窘境,该如何解?

南方某险企车险负责人提议称,险企或许可以通过提升保费或者用再保险将风险分出的方式解决这些矛盾。

“去年车险改革时,虽然分地区设计了交强险费率浮动系数,但是南北方差异的主要是下浮系数,上浮系数是相同的,保险公司不能私自改变。因此对于事故发生率高的地区的保险机构仍然会形成较大的经营压力。”对于费用的调整,李文中如是指出。

同时李文中还指出,分保理论上的确可以减轻保险公司的赔付压力,但是再保险是完全商业化运营的,对于高赔付的交强险,再保险公司可以拒绝接受。当然,如果保险公司将交强险与其分优质保险业务打包分保,再保险公司也可能接受。但是,原保险公司和再保险公司一般是共命运的,想完全让再保险人替原保险公司承担亏损是不现实的。

另有保险公司人士呼吁,要改变这种现状,靠险企,尤其是规模较小的中小险企单打独斗是很难的,需要整个行业性质以及监管层面的发力。

对此说法,李文中表示认同:“对于大保险公司而言,可以通过不同地区业务之间的相互调节实现总体保持不严重亏损,但是对于一些小保险公司,特别是一些南方的区域性保险公司就难以通过这个办法来消化亏损,压力更大。”李文中认为,下一轮交强险费率调整时,需要考虑这种情况的解决方案,当前来说没有好的办法。

除此之外,对于定价数据缺乏的问题,有业内人士提议,可以将车辆风险相关数据向保险公司充分披露,客观衡量车辆风险,有效拉开费率的差距。同时加强对特种车风险定价的研究,加强对于车险动态定价的研究。北京商报记者 陈婷婷 周蕾怡

精英代理人计划频出,险企招揽人才有多拼

如今,抢人才大战已蔓延至保险业。各家险企为了招揽人才,留住人才使出浑身解数,除了推出优才计划、企业家计划等项目外,还有机构斥巨资打造梦想基金计划。北京商报记者不完全梳理发现,近期多家险企扎堆发布或升级,仅7月便已有至少5家险企推出个险队伍精英化项目。

扎堆上线揽才计划

响应“高质量发展”号召,近来保险业尤其是人身险机构纷纷上线精英代理人计划,在资源整合、人员培训等方面吸引、培养更加专业化的保险人才。

7月26日,平安人寿北京分公司推出梦想基金计划。据悉,首批千万梦想基金入围人员共83人,其中有曾经的大学老师、军人、985高校高材生等。公司方面表示,该计划是平安人寿北京分公司于2021年特别搭建的人才吸引和培养体系——“经理人圆梦计划”中的关键一环。

缘何设立梦想基金?平安人寿北京分公司总经理徐敏彬解释,北京凭借得天独厚的条件和市场,一直是吸引人才的头部区域。此时推出梦想基金,就是让资源匹配更具针对性和灵活性,在优化队伍结构的同时,为优质人才提供更为广阔的创业平台。

这与平安人寿总公司的改革思路一脉相承。2019年,中国平安董事长马明哲挂帅担任平安寿险改革领导小组组长,并表示将举全集团之力,酝酿用2~3年推动寿险的改革。而该公司的寿险改革,只是保险业积极推进代理人团队专业化、促进高质量发展的一个缩影。

7月,太保人寿也推出“CA企业家计划”,旨在打造一支符合新形势下市场需要的80后、90后高素质金融人才队伍;而中小保险机构在代理人渠道转型升级方面亦不甘示弱。比如国华人寿旗下华瑞保险销售便推出“新领袖—精准人才孵化项目”,将培育一支学习型、职业化、科技化的新型队伍,服务于新中产家庭和高净值人群。

据华瑞保险销售相关负责人介绍,其保险学院成长体系包括入职培训、落地培训、成长培训、高阶培训、总裁班/EMBA。除此之外,恒大人寿推出“星城联盟计划”;大都会人寿推出“新纪元精英计划”。

代理人转型势在必行

那么,为何诸多险企都在推出专门的队伍精英化项目,促进保险代理人的专业化?

“随着人口红利消失和城镇化进程,目前代理人占城镇人口的比例已接近或达到国际的经验数值,说明之前的粗放式的代理人‘人海’战术未来将面临增量乏力、人员流失等问题。而从目前的代理人队伍来看,虽然规模数值很大,但实际上的人均有效产能比较低,所以推进代理人团队专业化的目的就在于有效提升人均产能,解决增量难、留存率低等问题。”北京工商大学保险学系副主任徐徐如是分析。

那么,该如何促进代理人团队专业化升级?徐徐认为,伴随消费者保险意识和知识的提升,未来保险代理人将会更多利用科技赋能,提供专业化、个性化、精准化服务,实现高质量发展转型。

华瑞保险销售相关负责人对北京商报记

者表示,2021年来,随着宏观经济金融环境发生巨变,以80后、90后为代表的新中产家庭涌现,消费观念逐渐成熟,更注重多元资产配置,KOII(关键意见领袖)和偶像的力量成为重要的影响力。在此背景下,公司方依托股东实力和互联网基因,全面启动战略升级。

而平安人寿北京分公司也在利用科技赋能代理人队伍。正如徐敏彬所言,在代理人渠道方面,该公司以数字化转型为驱动,聚焦数字化营业部、活动量管理、数字化增员、智慧培训等四大项目,不断完善经营平台,目前这些项目都在有序的落地或试点中。

徐徐还指出,精英化路线似乎更多出现在一二线城市,其目标客户很明确。各行职业精英从事代理人工作,本身比较容易获得中高端客户的信任;同时也更能做好高端复杂产品的介绍和协助投保工作。

中央财经大学中国研究院精算科技实验室主任陈辉则分析表示,知识经济智能进化时代的到来,注定消费者不再满足于保险概念经验知识”的认知,需要进化到“保险专业理论知识”的认知,这正是保险代理人队伍需要精英化的原因所在。随着消费者知识的进化,消费者开始关注“健康+财富+智慧”,这就决定了传统代理人要不断的进化,并且进一步专业化、职业化。

那么,险企代理人专业化转型有何注意事项?徐徐提示称,代理人升级的关键是专业化,精英化路线适合一二线城市,三四线城市的代理人队伍转型还需要依靠科技赋能、营销模式方面的升级。同时,要明确目标客户,针对不同类群的目标客户适用不同的模式和销售方式。北京商报记者 陈婷婷 周蕾怡

聚焦县域支行发展 中信银行积极落实乡村振兴战略

近日,中信银行在苏州召开落实乡村振兴战略推动县域支行发展专题研讨会。会议学习了习近平总书记关于三农工作的重要论述,研究了党中央、国务院及监管机构关于乡村振兴的政策要求,听取了分支行代表对加快县域支行发展及落实乡村振兴战略的意见建议。

今年2月,党中央、国务院印发《关于全面推进乡村振兴加快农业农村现代化的意见》,把全面推进乡村振兴作为实现中华民族伟大复兴的一项重大任务,对金融机构支持乡村振兴提出具体要求,包括鼓励建立服务乡村振兴内设机构、完善农村信用体系、发展农村普惠金融等。作为国有金融企业,中信银行在中信集团的带领下,始终紧跟国家发展战略,坚定贯彻落实监管的各项政策要求。中信银行新三年规划明确提出,要巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接,加大金融支持力度。

研讨会上,中信银行行长方合英听取分支行代表意见后表示,乡村振兴是实现中华民族伟大复兴的一项重大任务,落实乡村振兴战略和推动县域支行发展高度关联,两者互为因果。银行要在强调“安全性、流动性、效益性”的基础上进一步突出“政治性”,找准

乡村振兴贷款与制造业贷款、民营企业贷款、普惠金融贷款的结合点,找准与“中信协同”优势的结合点。

方合英表示,下一步要重点抓好以下几方面工作:一是要强化“守土有责”意识,全面加强乡村振兴战略宣导工作。二是要全面梳理堵点痛点,出台落实乡村振兴战略、支持县域支行发展的指导意见。三是要全面压实主体责任,差异化扩大授权。四是要做好乡村振兴金融产品创新工作,聚焦县域给予一级分行创新自主权。

研讨会当天,中信银行主承建的滁州市城市投资控股集团有限公司2021年度第二期中期票据(权益出资+乡村振兴)成功完成发行。这是全国首单“权益出资+乡村振兴”债券,发行金额5.5亿元,票面利率3.74%,在中信银行积极推动和银行间市场交易商协会绿色通道支持下,仅用10天时间就完成了从申报发行到募集资金到账全部流程,资金全部用于子公司增资,增资款最终用于乡村振兴类项目建设。

