

车险费率市场化改革

阎建军 崔 鹏

车险费率市场化是我国保险业供给侧结构性改革的重要举措,经过前期试点,于2016年6月向全国推广,取得了明显成效。同时,改革过程中也不可避免地面临一些问题,需要继续深化改革加以解决。

车险费率市场化改革取得阶段性成果

车险费率市场化改革的重心是建立健全市场化条款费率形成机制,也就是,放开前端,逐步扩大保险公司定价自主权,让市场主体承担自主经营的责任;同时,管住后端,强化事中事后监管和偿付能力监管刚性约束。

改革举措可以概括为三方面。第一,坚持车险条款标准化和个性化并重。推动形成以行业示范条款为主、保险公司创新型条款为辅的商业车险条款管理制度,扩大消费者对产品的选择权,切实解决长期被社会诟病的高保低赔、家庭成员不赔等问题,更好地满足消费者个性化需求。第二,构建以行业纯风险保费为基准、保险公司自主确定附加费用率的商业车险费率形成机制。一方面,把商业车险自主定价权交还市场主体,允许、鼓励保险公司深入挖掘不同定价因子,合理调整费率浮动幅度,逐步实现车险费率市场化。另一方面,建立商业车险保费的行业基准,确定车险费率市场化之“锚”。推进车型标准数据库等行业基础设施建设,根据历年承保理赔大数据,测算商业车险基准纯风险保费和主要费率调整系数,为财产险公司科学制定车险费率提供经验参照。第三,加强监管,坚守风险底线。实施车

险风险动态监控,要求保险行业协会根据车辆风险变化动态调整商业车险费率基准。还实施“阈值管控”,明确试点公司综合成本率“不能超过过去三年试点地区车险综合成本率的平均值”,确保市场竞争秩序不失控。最后,将公司偿付能力作为监管红线,形成刚性约束。

车险费率市场化改革从试点到推广,已有近两年时间,取得了以下三方面的成效。

一是车险业务发展实现稳中向好。从业务规模看,2015年全国车险保费收入6199亿元,同比增长12.4%;2016年,行业共实现车险保费收入超过6800亿元,同比增幅也达到了10%以上,如果还原到“营改增”以前的口径,保费增速超过12%,超过财险业整体增速2个百分点。从经营效益看,2015年末,全国车险综合成本率为99.38%,同比下降0.86个百分点,首批6个试点地区车险综合成本

率为93.55%,同比下降1.83个百分点。2016年全国车险综合成本率约99.1%,比2015年进一步降低。而从整个行业看,2016年,险企车险业务实现承保盈利超过60亿元,而在2015年,这一数据不过才30多亿元。

二是消费者获得感普遍增强。受前端费率市场化价格影响,保费价格总体下降。大多数消费者支付的商业车险保费同比有明显下降。比如,截至2015年底,首批6个试点地区商业车险单均保费为3439元,平均降幅为7.70%;续保业务中,约77%的消费者保费同比下降。截至2016年末,全国车均保费同比又下降5.3个百分点,车险变得更加“实惠”。

三是车险产品服务创新加快推进。费率市场化不是让保险机构拼价格、拼折扣,其实质是消费者车险消费选择的个性化、差异化、定制化,这就要求保险公司加快产品服务创新步伐。费率市场化改革以来,车险市场产品服务创新突出表现在三个方面的转型。其一,风险定价向差异化转型。费率市场化以后,保险市场主体可以依托自身风险识别能力完善风险定价模型,由“从车”和“从人”两大风险源头入手,完善风险定价模型,从而实现保险定价费率的个性化、差异化。其二,经营管理向精细化转型。市场化费率机制在车险市场形成优胜劣汰的价格杠杆,倒逼一些经营模式粗放的公司主动上线风险管理、费用跟单、自动定价、自动核保等信息系统,加大费用管控力度,提升精细化管理能力。其三,竞争手段向多样化转型,在统颁条款时代,几乎所有的财险公司都经营车险,竞争手段单一,主要



依靠价格竞争。费率市场化改革打破了商业车险同质化竞争格局，一些公司开始主动调整车险经营思路，推动车险产品服务创新。

车险费率市场化改革面临的问题

一是条款费率放而不开，车险市场竞争仍以较为初级的价格战为主。按照监管机构分步实施推进的改革策略，目前，保监会仍未放开个性化自主条款和费率。各家公司商业车险均使用行业协会发布的示范条款和基准费率体系，目前仅放开渠道系数和自主核保系数两个调整参数。由于市场处于示范条款的过渡期，加之改革初期大部分公司的车险基础数据不完善，不少公司直接将渠道系数和自主核保系数一打到底实行车险最低折扣的“地板价”，靠低价格招揽客户。

二是监管阈值呈现双刃剑效果，容易导致“劣币驱逐良币”。为确保费率市场化改革平稳过渡，监管机构创新性地提出了车险“监管阈值”概念，要求试点公司综合成本率“不能超过过去三年试点地区车险综合成本率的平均值”。这一监管策略有效地稳住了车险市场发展节奏，确保行业整体稳健发展，但是也加剧了市场的价格竞争。综合成本率包括两部分，分别是综合赔付率和综合费用率。在费改初期，受理赔次数与自主核保系数挂钩的影响，客户自主减少理赔次数，导致车险业务综合赔付率整体下行，在这一背景下，一些新兴主体由于前几年的综合成本率水平不高，就在费改同时用足阈值监管政策，在确保承保不亏损的情况下，加大费用投入，争抢车险业务，而大公司随后加大费用投入，导致综合费用率快速上升。据统计，2016年车险保费排名前60家的财险公司，平均综合费用率为41%。其中，近30家财险公司的综合费用率超过50%，而中意财险、中煤财险和富德财险的综合费用率均超过65%。

三是行业主体自主渠道发展受限，通过提高费用率买保单加剧市场价格战。保险机构的费用率水平与渠道息息相关，积极发展自主渠道、减少外部渠道占比，一直都是保险公司渠道战略的重要方向。车险费改中新费率政策取消对电网销业务15%的额外费率优惠，直接导致全行业电网销渠道业务发展受挫，险企转而更加倚重外部渠道，导致车商等中介坐地起价，抬高手续费率，最终导致行业整体费用率快速上升。

四是低赔付、高费用导致中小财险公司经营面临潜在危机。费改初期赔付率的下降更多是车主从降低保费角度的自主选择，考虑到未来消费者将多次事故合一报案的可能，未来车险赔付率可能在2~3年出现反弹，如果相应的费用率保持刚性增长，中小型险企将会长期面临承保亏损。实际上，2016年，承保亏损的财险公司占八成，均为中小财险公司。而从国外车险费率市场化实践看，费率市场化过程往往出现市场集中度提高、中小主体由于经营不善被兼并的情况。由此看，在车险费率市场化进程中，中小险企业将面临更大经营压力。

关于深入推进车险费率市场化改革的几点建议

一要加快推进车险产品和条款创新，实现产品竞争差异化。推进车险自主条款是推动费率市场化改革的核心和灵魂所在，也是解决改革进程中价格战竞争加剧的根源所在。由此看，监管机构和行业协会应加快推进车险条款创新，一方面，不断完善行业车型数据库，实现车型定价精细化；积极引导行业主体加快自主条款的开发并尽快推出市场，以差异化条款推进差异化竞争。另一方面，积极推进UBI车险等创新型车险产品研发，以个性化产品进一步丰富消费者选择。

二要加大阈值监管的精细化水平。阈值监管在车险费改制度转轨期从整体上

维护了市场平稳过渡，发挥了积极的贡献。但仅对综合成本率进行监督难以对险企价格战进行有效控制。由此建议，将阈值监管进一步分解为综合赔付率、综合费用率的监管，在控制综合成本率的同时，要求险企的综合费用率与当地市场过往三年的平均费用率水平进行对标，逐步压缩费用率水平，让消费者获得更多实惠。

三要加大对险企自主渠道的支持力度。车险经营从“渠道为王”到“产品服务制胜”将会是一个较为长期的过程。同时，从改革进程看，在行业自主渠道对客户掌控能力不足的情况下，行业示范条款取消了对险企电网销渠道15%的额外费率优惠，这是造成综合费用率上升的一大诱因。基于此，建议行业持续加大对险企自主渠道的扶持力度，通过费率杠杆将客户更多地吸引至电网销渠道，减少险企对外部渠道依赖，提高险企对渠道的议价能力，从而支持险企自主掌控业务发展，用差异化的渠道竞争来抑制综合费用率快速上升，打破高手续费、低赔付率的发展怪圈。

四要持续强化车险经营风险防范。防范金融风险是2017年金融保险业的行业主题，尤其是在车险费率市场化改革中，已经出现大量中小险企承保亏损的情况，需要特别加以重视。为此，一方面，要持续强化偿付能力动态监管，提高偿付能力监管的频度，提升险企偿付能力的透明度，通过加强监管和社会舆论共同打造出不能逾越的偿付能力监管红线；另一方面，要未雨绸缪防范中小险企业经营风险，针对中小险企车险业务持续亏损的情况，要及时亮出监管红牌，甚至责令其停止车险业务，确保其经营回到正确的轨道上来，守住金融风险的监管底线。（本文系中国保险行业协会和国家金融实验室《转型与发展》年报课题成果）

作者单位：中国社会科学院金融研究所
(责任编辑 马杰)