

# 买车险有望按折旧价算保费

■保监会下发《商业车险费率改革征求意见稿》，首次确定“实际价值”计算方式  
■折旧后买车险最快今年5月即可实施，最多可省千元



制图 俞晓翔

昨天有消息称，中国保监会已经向各家财产保险公司下发了《关于进一步深化商业车险条款费率管理制度改革有关问题的通知（征求意见稿）》（以下简称《征求意见稿》）。其中，首次明确了机动车按实际价值投保的计算标准，即实际价值=（投保时新车购置价-折旧金额）×（1±0.1）。据悉，上述《征求意见稿》的征集阶段目前已经结束，保监会已经开始了对征求结果的统计和论证。据悉，此次车险改革可能将在二季度启动，总体的思路是优质客户的价格会越来越便宜，而一些出险比较多的客户，其保费可能会越来越贵。

现代快报记者 张波

## 新改革 实际价值计算方式确定

针对“高保低赔”问题，去年的《通知》虽然明确了保险金额的确定方式为按照“实际价值”投保，但对于这个“实际价值”如何计算的问题，并未进一步明确。

不过，这次在保监会下发的《征求意见稿》中，这个计算问题终于首次明确下来。

而按照《征求意见稿》的内容，保监会要求保险公司应当按照《通知》内容和条款与投保人协商约定被保险机动车保险金额，“自实施新的商业车险条款费率之日起2年内，保险公司与投保人协商确定的被保险机动车实际价值，原则上应在根据投保时新车购置价减去折旧金额后的价格上下10%范围内。”

保险公司与投保人确定的被保险机动车实际价值如果超出了这一浮动范围，或是根据其他市场公允价值协商确定的，应该按照中国保险行业协会规定的评估程序进行评估。

此外，保险公司还应当取得投保人的书面确认。

如果按照这个方法计算，一位业内人士表示，如果一辆车的新车购置价为20万，而开了三年以后只能值12万元，那么以前就得按照20万元的保额来买保险，如今可以按照12万元±10%的保额来投保。

## 更省钱 折旧后投保最多省千元

一家财险公司的工作人员告诉记者，以现行条款，虽然可以协商或按照新车实际价格投保，但有最低下浮20%的限制，对于使用年限较长的车来说并不划算。

打个比方，为新车价为20万元的车投保，就算是用了很多年现在只价值10万元了，但车损险保额最低只能是新车价下浮20%，也就是按照16万元来投保。但这辆车如果发生全损，无论是按照20万元，还是

16万元投保，最高只能按照实际价值10万元赔偿。

他表示，这最高的20万元与最低的10万元保额相比，其保费相差可高达千元。他简单估计了一下，一辆20万元的车辆如果按照新车购置价购买车险，保费大约为3099元，如果按新车价最低下浮20%投保，保费约为2587元，如果按照现在折旧后10万元价值投保，保费只需1819元左右。也就是说，最多相差1000多元。

## 很迅速 车险改革最快5月实施

根据去年发布的《通知》，未来可以独立开发车险条款及费率的公司需要具备以下硬指标：经营商业车险业务3个完整会计年度以上；经审计的最近连续2个会计年度综合成本率低于100%；经审计的最近连续2个会计年度偿付能力充足率高于150%；拥有30万辆以上机动车商业保险承保数据等。按媒体

此前统计，截至2012年底，比较大的几家公司如人保、平安、太保等应该都符合上述要求。

此外，有专业人士认为，车险改革之后，同一辆车、同一个客户在不同的保险公司投保，其保费应该也是差不多的。有报道称，此轮车险改革预计在5月1日实施，但也可能会在二季度的某个时点实施。

## 保险公司 高保低赔不能只看全损

如果按照目前的保单条款，江苏一家大型财险公司的相关负责人承认，高保低赔确有此事。他说：“如果是开了几年的桑塔纳，购买价格10万元，开了几年之后，车损险的保额可能就下调到了7万元，但如果是全损，最终赔到手的肯定不足7万元，可能是5万，也可能只有3万。”也就是说，保额会根据一定系数逐年下调，而一旦全损，车主获得的赔付应该是低于保额的，一般是根据二手车的市场价格来赔付。

一位资深保险代理人向记者表示，行业内目前基本上都是这样操作，高保低赔不能简单只看全损的情况。

他表示，在全损的情况下，车损险并不是保多少就赔多少，因为全损的情况毕竟是少数，在所有报案中也就3%的样子，更多的是普通车损，零配件的赔付更多。他说：“车子一旦出险，大多都是赔付零配件，一辆车所有的零配件的价格拆开计价，大约是这辆车车价的3~7倍，保险公司更多承担的是这部分风险。”因此，他认为，在保险合同、车险条款上，仍有不少不足之处，“有些说法比较笼统，还不完善。”

## 保险盘点

**保险四巨头：**  
**这个冬天有点冷**  
寿险业务勉强正增长  
财险保费走下神坛

这个冬天有点冷。“刚刚开完年终会议，年终奖一分钱都没有，年初‘开门红’也泡汤了。”沪上一家大型寿险公司高管无奈地摇了摇头。薪酬不给力，与业绩低迷息息相关。本周内，占据国内六七成江山的保险四巨头，纷纷亮出2012年保费成绩单。虽然寿险业务增速下滑势头已被遏制住，但几无回暖迹象；财险业务则走下高增速神坛，承保盈利周期向下趋势已现。

从数据来看，四巨头的寿险业务保费勉强保持了正增长，同比涨幅区间在0.3%至8%，乏力态势尽显；财险业务保费同比涨幅虽有13%至19%，但增速同比下滑近四成。

有观点认为，2013年，由于营销员新政、车险费率市场化等多项政策将实施，预计全年保险行业承保基本面难有较大改善。中信建投研究员缴文超预计，2013年寿险保费增速仍将在底部徘徊。“保费低迷的根本原因在经济层面，有效购买力不足导致保险产品面临大消费行业同样的问题。”从记者了解到的寿险巨头今年“开门红”数据来看，除平安人寿之外，其余寿险巨头个险新单增速并不喜人，多数低于市场预期。但也有市场中人认为，不必过于悲观。“从外部环境来看，银行理财产品收益率开始持续下滑，保险产品的吸引力有望逐步恢复。”

现代快报记者 黄蕾 卢晓平

## 热点聚焦

**“裁”出来的暴利**  
**华尔街大行季报惊艳**

当地时间1月16日，美国最大银行摩根大通以及资产规模排名第五的高盛发布了最新财报，结果双双超出预期。如果用一个词来形容上季度两家银行的业绩表现，那就是——全面开花。根据季报，摩根大通去年第四季度净利润同比增长53%，达到56.9亿美元，约合每股收益1.39美元。而去年全年，摩根大通更实现213亿美元的高盈利水平，为连续第三年刷新历史最高纪录。高盛财报同样惊艳。去年第四季度，高盛的净利润猛增至28.3亿美元，较上年同期的9.8亿美元几乎增长了两倍，每股收益则升至5.6美元。去年，高盛的营收实现自2009年以来的首次增长。

分析人士称，摩根大通和高盛的业绩出色，跟其对薪酬支出的控制有很大关系。以摩根大通为例，去年，该行将旗下公司银行与投行部门的员工薪酬成本削减了3%。而该部门当年的业务收入增长了1%。摩根大通CEO戴蒙也不幸受到降薪波及。高盛则实现了总薪酬支出占比的大幅下降。2012年全年，高盛员工薪资占营收的比例降至37.9%，为该行1999年上市以来第二低的水平。

现代快报记者 朱周良

全省版 覆盖广告热线 025-84519772

# 富汇达投资

◆股票、期货配资管理、咨询；  
◆5万配30万、20万配120万操盘资金，服务费：1%每天；  
◆大额资金：200万配1000万操盘金，服务费：9%半年。

热线：86647155、18952099388

地址：南京市洪武路359号福鑫大厦1501室

物流全省版

诚招苏州、无锡、常州广告代理 电话:13002581905 订版电话:025-68677255

北大荒物流  
南京←青岛 天津  
025-85665077 85574678  
手机 13675182777

中天万运·快递物流  
江浙沪皖寻合作、可加盟  
招市县总代理及网点加盟  
山东全境、今发即到、专线直达、门对门服务  
电话:400-0056-001,18653178673 吴

青岛中企达物流  
无锡←青岛全境  
0510-83278533、18651567883  
热线:4000580807 无锡广石路胜杰停车场

子函货运  
南京←溧水 杭州 荆州  
受理全国各地整车零担业务  
服务热线:400 68 77559 谢

宇峰物流  
南京←东北、西北、内蒙古、云贵州  
广东、福建特色往返专线  
电话:025-84022675 传真:68696812  
手机:13851630087、13515118937

蒙畅物流  
上海专线  
电话:025-85657715 传真:85563962  
手机:13814532854、张经理