



江苏将推新版商业车险费率 连续3年没出险,保费可打6折

6月底前完成改革,预计七成车主将受益

江苏车主们关心的商业车险费率改革有了新进展。昨天,江苏省保监局召开商业车险条款费率改革新闻通气会,预计到6月底,江苏省商业车险改革配套工作将全部完成。改革后商业车险费率将更好地发挥“奖优罚劣”的经济杠杆作用,车主的驾驶习惯、车辆“零整比”以及车型费率等因素都将影响到保费的高低。

现代快报记者 王静

江苏商业车险费率改革6月底完成

为改变现有商业车险费率价格机制不科学、条款费率与消费需求不适应、行业转型无动力等弊端,保监会自2015年3月推出改革试点方案。去年以来,首批6省市、第二批12省市已经试点,今年又有18个省市加入试点,江苏即在其中。

昨天,江苏省保监局宣布,江苏商业车险费率改革6月底前完成。有业内人士告诉记者,江苏的车险改革被放在最后一批主要是因为江

苏的车险市场竞争激烈。由于费改后对保险公司来说竞争更加市场化,更考验各家产品定价能力,所以费改会从竞争相对不激烈地区开展,然后向竞争激烈的地区推进。

保监会提供的数据显示,2015年,江苏省保险行业承保机动车辆1308.73万辆,实现车险保费收入531.15亿元,占全省财险保费收入的75.69%,其中商业车险保费收入415.68亿元。

保费变化了

预计江苏七成车主保费将降低

车险费率改革涉及到千千万万人的切身利益,车主最为关心的还是保费的变化情况。对此,江苏省保监局副局长王宝敏表示,此次费率改革将突出“少出事故少交钱”的原则。“如果连续三年没有发生赔款的车辆将享受保费6折的优惠;反之,上年发生5次及以上赔款的车辆,保费将上涨2倍。”

保监会工作人员还预计,江苏有七成车主的保费将降低。此外,记者了解到,驾驶人的驾驶习惯、车辆“零整比”和车型将成为影响车主保费的新因素:

1.开车 违章多也会影响续保价格

车险费率改革后,开车不要任性了。记者了解到,现行的商业车险费率定价“跟车不跟人”,影响车辆无赔款优待系数的是车辆的上一年的出险情况,改革后,除了要看车辆出险情况,还要和车主的交通违章挂钩。比如,闯红灯、实线变道、压双黄线、违停等都有可能影响续保价格。江苏保监局人士表

示,有关交通违法行为与商业车险费率的关联,将在专项发布会中发布。

2.买车 不只看车价,还看零整比

“车险费率改革方案中,机动车辆的零整比也将考虑进去了。”保监会工作人员告诉记者,零整比越高的机动车,车险费率可能会越高,最终的车险价格也就越高。

车辆零整比就是指配件与整体销售价格的比值。简单地说,就是市场上该车型全部零配件的价格之和与新车销售价格的比值。上述保监会工作人员告诉记者,消费者购车前可以先对比看看中国保险行业协会公布的汽车零整比报告,今后买车不要只看车辆的裸车价格了,否则每年可能都会多花保费。

此外,车险费率改革方案运用了全国车险行业多年来的理赔数据,每一个车型都会有一个费率表,也就是说,同一个品牌的车辆,不同车型的保险费率会不同。以前赔付率较高的车型,市民在新车投保,或者在续保时,车险费率可能会比出险率低的车型高。

理赔贴心了

车主和驾驶员家庭成员将纳入三责险

除了保费,理赔也是车主所关心的问题。记者从江苏省保监会了解到,新版条款将三责险中“被保险人”“驾驶员的家庭成员人身伤亡”列入承保范围,删减了现行商业车险条款责任免除争议较大的“车上人员在被保险机动车下时遭受的人身伤亡”“驾驶证失效或审验不合格”等15项内容。

对此,业内人士表示,“商业车险费率改革的不少条款是针对此前理赔纠纷高发内容进行修改的,

新闻里时常会出现车主不慎撞到自己家庭成员的情况。那么现在情况下申请索赔,保险公司是可以‘家庭成员是第三者责任的除外责任’为理由拒绝理赔的。但车主却认为,既然是无意,且车主及家庭成员都承担了痛苦,那么保险公司就应该理赔。于是,双方开始扯皮。但新条款中进行了改动,把车主和驾驶员的家庭成员也纳入三责险理赔范围。应该说,这些修改是比较人性化的,也合乎预期。”

江苏商业车险费率改革要点



制图 俞晓翔

选择更多了

保险公司竞争更激烈 消费者选择更多

江苏省保监局副局长王宝敏在昨天的新闻通气会上表示,这次商业车险改革的核心是把商业车险产品的制定权交给行业,把产品的选择权交给消费者。

对此,上述业内人士告诉

记者:“更多的保险公司将推出创新型条款,形成以示范条款为主体,各公司自主创新型条款为补充的商业车险条款费率体系,从根本上改变过去商业车险产品同质化严重的情形,有利于维护广大车主保

险选择权,满足消费者多层次、个性化的车险需求。”

保监会工作人员称,行业示范条款分为综合型、基本型、高端型。江苏消费者可以从33家财险公司中进行挑选。

建行江苏省分行 获得全国单一年金计划全资格的首单突破

在2016年中国建设银行江苏省分行举办的综合金融推介会暨江苏合作项目签约仪式的现场,建信养老金管理公司、建行江苏省分行与江苏丰润集团签订了企业年金基金管理合同和“养颐无忧”补充医疗计划产品委托管理合同,实现了江苏丰润集团年金受托、账管、托管和投管全部资格以及补充医疗计划全部份额,这也是全国单一年金计划全资格的首单突破。

历时三个月的上下联动、行司联动全方位开启,迅速成立了建行江苏省分行、二级分行和经办行成员共同参与的项目营销团队,全面了解客户薪酬改革计划的要求和目标,全方位分析客户需求和数据。

建行江苏省分行以及建信养老金公司,凭

借建行企业年金“全领域”、“全牌照”优势,为企业提供年金解决方案,满足客户年金计划的需求;以及为企业制定补充医疗计划解决方案,满足企业养老保障个性化需求等,成功击败同期招标的另外三家银行,江苏丰润集团最终确认选择了建行江苏省分行作为合作伙伴。

招标完成后,建信养老金公司第一时间与经办行、客户进行深入沟通,制订合同文本,在最短时间内通过法律审查定稿,行司集团作战和高效联动让客户赞不绝口。建信养老金公司、建行江苏省分行与江苏丰润集团成功签订了企业年金基金管理合同和“养颐无忧”补充医疗计划产品委托管理合同,实现了企业单一年金计划受托、账管、托管和投管全资格的全首单突破。建行江苏省分行 胡德惠 广告