

欢迎订阅 << 保险研究 >>

首页 >> 资料库 >> 论文

标 题:	机动车辆保险风险防范探析
作 者:	火 笛
作者单位:	
导 师:	
其他作者:	
中文摘要:	
关 键 字:	机动车辆 风险防范
类 型:	其他保险 来源: 财险网
正 文:	<p>摘要: 机动车辆保险作为我国财产保险公司的重要支柱险种, 2006年以来, 车险保费收入占产险保费收入比例一直维持在70%左右, 且车险赔付率直线上升, 且仍有继续上升的趋势, 经营效益却持续下滑, 其经营发展状况直接关系到我国非寿险业做大做强目标的实现。全面提升经营机动车辆保险的核心竞争力, 始终是我国财产保险公司的重心。如何防范和控制车险经营风险, 提升车险盈利能力是目前各财产保险公司的重要任务。本文将从承保风险、理赔风险、财务风险、新《保险法》对车险的影响等方面进行分析机动车辆保险经营中的风险防范。</p> <p>关键词: 机动车辆保险 风险管控 盈利能力</p> <h3>一、车险承保风险防范</h3> <p>承保管理是保险公司经营风险的总关口, 承保质量如何, 关系到公司经营的稳定性和经营效益的好坏, 同时也是反映保险公司经营管理水平高低的一个重要标致。目前市场上的绝大部分保险公司都以追求规模、追求保费为目标, 在保源有限增长、竞争激烈的情况下, 各公司迫于业务压力, 展开非理性价格竞争, 导致车险“高返还、高手续费、低费率”现象愈演愈烈。为了抢占更多的市场份额, 一味地追求业务规模和发展速度, 向保户开出诸多优惠条件, 甚至不惜牺牲公司的整体利益和长远利益, 对承保质量的高低漠然视之, 不仅增大了承保标的风险系数, 降低了车均保费, 同时也为以后的理赔工作带来诸多隐患, 致使承保效益进一步降低。主要存在以下几个问题:</p> <p>一是业务基层只要数量不问质量。长期的思维定势, 致使业务基层单位思想仍然停留非理性价格竞争上, 承保管理环节相对薄弱。面对业务发展和市场竞争压力, “捡到篮子里就是菜”的思想普遍存在于各经营单位特别是基层一线。不符合承保条件的车辆仍可按正常标准承保, 部分车辆“套用条款”现象屡禁不止, 保户为了“节省”保险费, 往往采取“套用条款”投保的行为, 变相改变车辆使用性质, 从而改变车辆条款适用类别。如: 人为将营业用车作为非营业用车性质承保、家庭用车作为非营业用车承保, 由此虽然实现了保费收入的增长, 但业务质量参差不齐。</p> <p>二是承保政策执行力不够。目前核保工作基本上局限于要素核保, 不验车承保。基层展业单位对验车承保重视不够, 对投保车辆根本不进行检查验车, 片面轻信投保人的表述, 而核保人员又无力顾及, 造成诸多风险漏洞。</p> <p>因此, 车险迫切需要在经营上实现由大到强、由量到质的转变。要求我们必须提高精细化管理水平, 合规经营, 防范风险, 实行有效益的承保政策, 提升风险选择能力, 提高保费充足性, 推动业务质量的持续改善。</p> <p>一是合规经营, 严控违规风险。开展合规经营教育, 树立效益第一的意识。随着保险市场主体不断增多, 保险竞争日趋激烈, 竞争手段单一、经营数据不真实、市场秩序不够规范等问题逐步暴露出来, 影响了保险业的科学发展, 为此, 保监会以保监发[2008]70号文件下发了《关于进一步规范财产保险市场秩序工作方案》, 要求合规经营, 规范市场秩序。江苏保监局贯彻落实全国保险监管工作会议精神, 推出五项监管新举措, 重拳规范车险市场秩序, 实施了“四高”(业务非正常增速高、展业成本高、综合赔付率高和市场不良反映呼声高)指标为核心的产险分支机构分类监管办法, 建立了保险公司月度监测指标制度。根据月度监测获取的数据将各产险分公司分为低成本扩张型公司、低成本收缩型公司、高成本扩张型公司、高成本收缩型四类, 并采取不同的监管措施, 通过检查式调研、约见谈话等方式, 进一步分析其成本偏高的根本原因, 对存在违法违规和恶性竞争行为的公司, 坚持从严从速查处, 有效防范了系统性风险。江苏省保险行业协会也从6月20日起降低手续费用, 商业车险10%-12%。保险公司要自觉遵守行业自律, 特别是在市场中起主导作用的公司要引领市场, 降低违规经营成本, 规范市场秩序。</p>

用户名
密 码
[免费注册](#) [登录](#)

书刊快讯

- 2010年第32期总第17...
- 2010年第31期总第17...
- 2010年第30期总第17...
- 2010年第29期总第17...
- 2010年第28期总第17...

热点文章

- 1 寿险业急需转变策略巨
- 2 专家点评中央经济工作
- 3 北大保险评论: 规范股
- 4 中美战略与经济对话成
- 5 日本三季度GDP增长4.5

热点词

- 1 保险法
- 2 企业年金
- 3 交强险
- 4 巨灾风险
- 5 保险学会
- 6 保险营销员
- 7 保险监管
- 8 学术年会
- 9 保险数据
- 10 地方保险

资料库导航

- 杂 志
- 地方杂志
- 图 书
- 文 集
- 论 文
- 最新杂志

- 保险资讯 2010年第32...
- 保险资讯 2010年第31...
- 保险研究 2010年第11...
- 保险研究—实践与探...
- 保险资讯 2010年第30...

推荐资料



二是提升承保定价能力，是要通过业务风险识别能力的加强，提升定价体系的精确度，不断优化业务结构，主动甄别风险，进行选择性的承保。解决业务结构问题，首先要进行动态盈利性分析，通过分析，甄别客户的盈利水平，配合承保政策、销售费用和服务资源，形成对风险的主动选择能力，推动业务结构改善。首先是制定科学的承保政策，目前人保财险公司按业务盈利能力高低，将业务分为A、B、C、D、E、F六个风险分类，结合对各客户群具体险别业务的盈利分析，明确各客户群的效益险种，根据客户类别有针对性地加大效益险种的营销力度，限保亏损险种，提升业务整单盈利能力。全力巩固A类业务，积极发展B类业务，有效提升C类业务，控制D类业务，重点管控E、F类业务，提高优质业务续保率。通过精细化分析对险别进行细分制定差异化的承保策略。江苏省目前商业车险理赔信息共享平台已建立，各公司承保转入业务（F类）时通过平台逐单查询商业险上年出险次数，并严格根据费率规章使用系数。出险一至二次不得使用无赔款优惠系数，出险三次上浮10%，四次上浮20%，五次及五次以上上浮30%。二是要严格执行统一核保制度，加强核保力量，树立核保工作的权威性，防止病从口入。三是确保原始数据录入真实可靠，强化数据质量管理，加强考核，落实责任制，为业务数据的积累和业务分析奠定基础。四是做好数据分析，对公司的车险经营情况进行动态监控，做好业务风险的预测，以提高承保政策制定的前瞻性，并通过费用差异化配置，有效进行风险选择，在竞争中赢得主动。

[1]

2

3

上一篇：[浅析构建社保诚信工程的核心要件](#)

下一篇：[我国养老保险基金多元化投资面临的风险及对策](#)

[点击下载](#)

相关杂志：

■ [浅谈机动车辆保险的定损工作](#)

■ [降低机动车辆赔付率浅析](#)

相关图书：

■ [机动车辆保险与理赔实务（第2版）](#)

■ [机动车辆保险与理赔实务](#)

相关文集：

■ [镇江市机动车辆保险状况调查报告](#)

相关论文：

■ [住宅反向抵押贷款风险研究](#)

■ [机动车辆保险风险防范探析](#)

[联系方式](#) | [LOGO说明](#)

技术支持：[北京甘同风险管理咨询有限公司](#) [中国保险网\(RMIC.CN\)](#)



中国保险学会网
THE INSURANCE INSTITUTE OF CHINA

Copyright(c) 1997-2005 www.iic.org.cn All Rights Reserved. 版权所有：中国保险学会 京ICP备05048800号

地址：北京市西城区金融大街15号鑫茂大厦北楼7层 邮编：100033 电话：010-66290379 66290392 传真：010-66290378