

# 8月起车险要涨价？

## 假的！不过你买车险的实际支出可能会增加

“近期车险要到期的快去续保，8月起要涨价啦。”最近你是不是会接到类似的信息。记者从多方求证的结果是，不是车险涨价，而是以往一些商业车险投保之后的奖励优惠将减少。

### 商业车险将统一手续费率

这些优惠是什么呢？“老司机”可能不会陌生，给车子投完保后，会收到一些诸如返还的若干现金，或者油卡、车辆保养等礼品或服务，折算下来，相当于投保的成本降低了。

据记者了解，此前，银保监会官网公布的《中国银保监会办公厅关于商业车险费率监管有关要求的通知》显示，除试点的广西、陕西、青海以外的所有地区，各财产保险公司在报送商业车险费率方案时，不得以任何形式开展不正当竞争；要报送新车业务费率折扣系数的平均使用情况；应报送手续费的取值范围和使用规则；原有商业车险产品最迟可销售至9月30日。

报行合一是指报给银保监会的手续费用需要与实际使用的费用保持一致。根据上述通知，手续费为财产保险公司向保险中介机构和个人代理人（营销员）支付的所有费用，包括手续费、服务费、推广费、薪酬、绩效、奖金、佣金等，其中新车业务手续费的取值范围和使用规则应单独列示。这是银保监会首次明确要求保险公司报送商业车险手续费率。

借由这一通知，市场开始风声鹤唳。也许有消费者不明白，商业车险的手续费是给中介或者代理人的，不是给消费者的，手续费与保费支出能有什么联系呢？实际上，返还给消费者的现金、礼品等优惠恰恰是来自手续费。

### 监管部门干嘛盯着“返现”

保险公司出手续费，其中一部分能辗转回到支付保费的消费者手中，听起来对消费者是好事，监管部门为什么要盯着这个呢？

据业内人士透露，商车费改启动以来，为了抢占市场份额，保险公司的手续费率水涨船高，特别是中小险企，不少存在着“以补贴换市场”。手续费明着是给中介和代理人，但是为了揽住客户，部分手续费变成了返现、油卡等优惠。价格战也带来了越来越高的营销成本，导致一些保险公司承保亏损。根据2017年年报，在58家财险公司中，仅7家车险业务略有盈利。

而据记者了解，监管部门已三令五申严禁保险公司和中介代理以任何形式返现给消费者，变相打价格战。今年上半年，宁波保监局已经给予多家保险公司相应的处罚。

一位业内人士表示，挤压费用空间，用意是在引导车险竞争从价格转向服务，但是客观上说，这个对大公司更有利，小险企今后的路会更难走。“如果产险公司不依靠产品竞争，而通过手续费‘买客户’，这不利于行业的健康持久发展。应该开发差异化产品，把钱重点用在赔付上服务于客户。”

### 良好的行驶记录最重要

一位不愿具名的财险公司车险业务负责人表示，宣传车险要涨价，不排除有一些人员为了拉业务搞噱头。因为到目前为止，各公司都在等通知，具体何时执行，如何执行，还没有定下来。而在没完全定下来之前，还是会照原方案销售。

“其实从保险费率来讲，并不会因报行合一就涨。”另一家财险公司车险业务部负责人透露，据目前的信息来看，车险费率会有一些调整，旧车的费率折扣将维持稳定，新车的保费折扣将扩大。“因为保费的折扣是根据之前的理赔数据来的，新车投保时，是没有以前的赔付数据作参考，所以相对来说保费要高一些。但这些方案最终还没有敲定。”

据记者了解，目前的商业车险费率，实际折扣与出险记录有关。连续三年没有发生赔款的最低折扣约为0.38折，连续二年没有发生赔款的最低折扣约为0.44折，上年没有发生赔款的约为0.54折。新保或上年发生1次赔款的，最低折扣约为0.63折。而随着出险次数增加，费率折扣会越来越小，直到上浮。上年发生5次及以上赔款的，最低折扣约为1.27倍。“良好的行驶记录才是为自己争取最大优惠的正确打开方式。当然还有合理地运用理赔服务。发生小意外报损之前可以算一下，因为这次理赔，下一年度的保费会上涨多少，划得来不。比如已经有三年无赔款记录，刮擦了一下，如果是1000元以下就能搞定的，建议自掏腰包，否则次年上涨的保费比你拿到的赔款要多。”业内人士建议说。

记者 周静



## 银行理财收益率 创八个月新低

上周银行理财产品平均预期收益率为4.72%，连续五周下跌，并创近8个月新低。业内分析认为，7月份货币政策较为宽松，央行降准及大额MLF操作都向市场释放了大量的流动性，市场利率下降幅度较大，导致银行理财收益率跌跌不休，而这一趋势大概率会持续下去。

融360监测的数据显示，上周银行理财产品平均预期年化收益率为4.72%，较上上周下降了0.03个百分点，创去年11月以来的最低收益水平；平均期限为181天，较上上周增长了2天。

从不同期限来看，上周3个月以内理财产品平均预期收益率为4.57%，3-6个月理财产品平均预期收益率为4.71%，6-12个月理财产品平均预期收益率为4.78%，12个月以上理财产品平均预期收益率为5.05%。

3个月以内理财产品发行量占比为21.4%。资管新规以来，3个月以内产品占比下降趋势明显。

目前银行理财产品仍以封闭式预期收益类产品为主，流动性偏差，所以在购买长期产品之前要确保理财期间不会用到这笔钱。

从不同收益类型来看，上周保证收益类产品平均预期收益率为4.09%，保本浮动收益类产品平均预期收益率为4.23%，非保本浮动收益类产品平均预期收益率为4.94%。

上周保本理财占比为29.71%，整体来看过去三个月保本理财占比的下降幅度较大。一方面保本理财发行量减少，另一方面保守投资者的投资需求并未随之下降，所以近期部分银行的保本理财比较畅销，往往需要抢购。

记者 周静

## 互联网宝宝收益率 创下年内新低

上周互联网宝宝产品平均七日年化收益率为3.66%，再创今年最低收益水平。这也是去年5月份以来的最低收益水平。

融360监测的数据显示，第三方支付系宝宝平均七日年化收益率为3.81%，排名第一，银行系宝宝平均七日年化收益率为3.73%，代销系宝宝平均七日年化收益率为3.58%，基金系宝宝平均七日年化收益率为3.54%。相对来说，第三方支付系宝宝平均收益率一直都比较低，建议大家选择宝宝的时候要针对自身情况，比如用微信和支付宝比较多的用户可以选择理财通余额+和余额宝，用手机银行比较多的用户可以选择银行系的宝宝。

上周平均七日年化收益率在4%-5%之间的宝宝有17只，3%-4%之间的宝宝有49只，2%-3%之间的宝宝有8只，其中博时企业宝（对接博时天天增利货币A）平均七日年化收益率仅2.19%，排名垫底。

业内人士分析认为，央行开展大额MLF操作，进一步增加了流动性，而且各期限shibor利率也仍在下降。从货币政策及市场流动性来看，接下来互联网宝宝收益走势不乐观，继续下降的概率较大。

那么投资者应该如何应对呢？自然是准确挑选相对高收益的产品。因为有的宝宝只对接一只货币基金，比如朝朝盈对接的是招商招钱宝货币A，有的宝宝对接的是多只货币基金，比如余额宝对接了6只货币基金，理财通余额+对接了4只货币基金。比较的应该是货币基金的收益率，而非宝宝的收益率。货币基金单日收益波动比较大，所以不应看单日的万份收益或七日年化收益率，而应该看中长期的收益率，至少也得是3个月以上的平均收益率。从目前的收益水平来看，如果近3个月收益在1%以上，近6个月收益在2%以上，近一年收益在4.1%以上，那说明收益相对较高。

如果追求更高一点的收益，那么可以考虑一些流动性比较好的替代性产品。

记者 周静