

新模式

根据车载“盒子”记录的驾驶数据,来确定车险缴费标准。

新优惠

开车稳当, 车险有优惠;“奶爸”司机可能获得更多优惠。

新选择

先通过互联网比价,再敲定最理想的投保公司和投保方式。

# UBI车险兴起:“盒子”帮你定价

## 驾驶习惯好,车险缴得少 有孩子的司机可能获得更多优惠

■记者 蔡平

4月1日起,车险改革方案正式在黑龙江、山东、青岛、广西、陕西、重庆六省市试点。近日,一种新型的车险定价和运营模式——UBI车险开始兴起,在车上安装一个搜集驾驶数据的“盒子”(OBD设备),根据驾驶人的实际驾驶时间、地点、里程、具体驾驶行为,来确定该缴多少车险。

这意味着,今后,严格遵守交规、有着良好开车习惯的司机,或许能够享受缴纳更少车险保费的待遇。

### 【动态】车险改革提速

一直以来,国内车险最大的定价因素是新车购置价,而驾驶人行为习惯因素占比并不大。而UBI车险(基于驾驶人驾驶行为数据的差异化车险)的兴起打破了这一局面:在这种定价模式下,驾驶方式更安全的车主,缴的车险更少。

中国汽车流通协会副秘书长罗磊认为,以UBI定价的话,保险公司需要诸如急刹车、急加速、转弯不打转向灯、闯红灯等驾驶行为习惯数据。而当前市面上的OBD产品多数用来提供故障码的诊断和油耗读取,若要读取上述车辆数据,不得不通过其他途径破解各大车企不同车型的私有协议,因此新模式推广尚需时日。

### 【背景】六省市本月起试点

虽然真正大规模推动UBI定价可能还需要较长的时间,不过,车险费率市场化改革的步子已经迈出了扎实的一步。

3月24日保监会公布了《深化商业车险条款费率管理制度改革试点工作方案》,明确了商业车险条款费率改革的时间表和路线图。4月1日起,包括黑龙江、山东、广西、重庆、陕西和青岛等6个保监局所辖地区为改革试点地区,财产保险公司可以根据《方案》要求申报商业车险条款费率。

改革后,车险定价依据随车、随人的风险模式将更为突出,各家公司车险费率也会更加个性化。安永国际咨询公司精算师殷兆男表示,在车险费率市场化改革的背景下,有必要推动UBI定价,尽管并不能以保费折扣的方式,但保险公司能够通过数据积累和计算区分优质和非优质用户,给予政策和服务上的倾斜。

### 影响

#### “奶爸”司机可能获得更多优惠

车险改革后,哪些车主的车险价格会下降,哪些车主的保险费会上升?

以“车”和“人”这两个风险因素来看,严格遵守交规、有着良好开车习惯的司机应该可以缴纳更少保费。还有一些十分有趣的变量参考,比如,白颜色的车较黑颜色的车出险概率低,白颜色车就有可能获得更多的优惠。

根据人的风险而定价模块,国外已经有较普遍使用的模型,比如已婚司机出险概率要高于未婚司机,有小孩的司机出险概率要低于没有小孩的。不过互联网时代下,保险公司可利用的外部数据和行为数据将更加广泛。

有国内车险专家预测,未来,人类的基因结果、性别、职业、家庭收入、信用记录、驾驶习惯、社交媒体上的信息,包括微信运动上每个人每天行走的步数等,都有可能被用来做定价依据。

### 行业观察

#### 市场空间广阔

从海外经验来看,UBI车险是过去几年保险公司发展最快的业务之一。

事实上,人保、平安、太平洋早已在布局车载信息服务。人保财险是腾讯路宝盒子的合作伙伴,而平安也已经在北京、上海、深圳等城市推出了车载信息服务产品。

有券商研报预测,目前我国车险市场规模约5000亿元,并保持着15%的年复合增长速度,如果车险费率市场化放开,UBI的渗透率在2020年达到25%,UBI将面临3000亿元的市场规模,空间广阔。

### 连锁效应

#### 互联网公司入局 购买车险更实惠

近年来,保险公司逐步采用复杂的风险定价模型,使用车主、车辆、违章及历史赔付等信息建模计算评分。评分差的,保险公司会提高保费、限制投保(部分险种不能投保)、拒保等;评分好的,保险公司给出较好的折扣。不同保险公司的模型不同,所以同一车辆不同保险公司给出的评分不一样,保费也不一样。

而随着车联网概念的普及,互联网公司的人局也给车险市场带来了新的沸点。比如车险比价网、比价APP的出现。

车险比价网“最惠保”的创始人兼CEO陈文志曾表示,根据他们的市场调查,80%以上的车主都不知道车险存在较大的价格差。当他们看到价格差距如此大的时候,普遍很吃惊。甚至连从事保险的业内人士,都不知道车险价格差距那么大。同一辆车在默认的投保套餐条件下,7家车险公司给出的报价,最低与最高的竟能相差近800元。

目前,最惠保平台可供查询的车险公司包括人保、平安、太保、国寿财险、大地、太平、阳光、安邦等11家。有几家保险公司已经能进行直通支付。而在国外市场,第三方车险比价机构已经十分成熟且非常盛行。英国就有十几家车险比价公司,在英国80%以上车主都通过比价网站选择车险。

业内人士评价,随着互联网车险模式的不断成熟,未来车主们购买车险时将会有更多选择,多方比较,价格也将更实惠。



### UBI车险模式

基于乐乘盒子(OBD)或智乘(TBOX),整合车主基本信息、车辆基础数据、车载硬件采集的车辆数据,建立驾驶员驾驶行为评估等数据模型,为车主提供丰富车联网服务的同时,有效辅助保险公司依据多维度数据对每个车主进行独立定义。

## 湘雅研究生当客户经理 医疗、休闲一站式解决 “互联网+”时代,银行更亲民

“互联网+”风潮下,传统银行正大象起舞,变得更智慧也更实惠。三湘都市报记者观察发现,从咖啡银行、普惠银行,到旗舰智慧网点,再到生物医药银行,贴近社区,跨界整合,传统银行正为市民带来更多安全、便捷的金融服务。

3月27日,浦发银行长沙生物医药支行正式挂牌,预约挂号、名医健康问诊等特色医疗服务成为该行一大亮点。3月26日,中信银行在长沙打造了智慧银行旗舰店:智能填单、移动设备与客户多屏互动吸引不少市民前来体验。更早之前,工商银行和交通银行也分别推出了多项新型金融服务。

中央财经大学中国银行业研究中心主任郭田勇认为,近年来,银行实体网点转型加速,可能会变成一个新型的服务平台。面积也许会更小,但服务将更加专业化。

■记者 蔡平

### 市民体验

#### 系统智能化

“以前我最烦在银行填表格,现在银行有了自助填单台,这件事就简单多了。”在中信银行长沙分行首家智慧网点——长沙贺龙体育场支行,前来办理汇款业务的市民王女士在工作人员的指引下很快就办完了这笔业务。与以往相比,该业务办理过程大约“提速”10分钟。

#### 服务精细化

有名医坐堂,还可现场体检,这里不是医院,而是近日新开张的浦发银行长沙生物医药支行提供的特色服务。据该行相关负责人介绍,该医药专业支行通过竞聘方式,组建了具有医疗客户经验的专业团队,并计划从湘雅医学院招聘医药专业的研究生作为客户经理。

#### 环境人性化

而中信银行在旗舰店内引入了旅游、医疗、教育等第三方合作机构,设置了非金融业务展示区和甜点区及书店,等待的时间可以用一杯咖啡或一本书来消磨,为银行带来浓浓的生活气息。

#### 搭建朋友圈

除了金融生活的便利,银行还化身书吧、摄影俱乐部以及车友俱乐部等,为小区居民搭建起更多特色朋友圈。

在交行九峰普惠支行,有一个摆满各种书籍的书架,书架的对面则是两个小吧台,每个吧台配备了一台电脑,供市民自由使用,而在社区里面的会客厅,则挂满了各种汽车的照片,热咖啡、温开水,随时供应。这是该行致力打造读者俱乐部、车友俱乐部的贴心举措。

## 渤海直销添金宝,小情侣幸福的见证

案例分析:他们是两个在校的大学生,家境也实属普通,虽然不能过着一掷千金的生活,但也有着小小的幸福。她曾送过他一本在小书摊上淘来的旧书,作者的名字叫村上春树;他也曾送过她一瓶廉价的香水,她知道这瓶香水盛满幸福,就是这样简单而甜蜜的生活,青春有了爱情,就是完美的幸福。毕业前,他给了她一张银行卡,告诉她这是渤海银行一款全自动智能化线下的理财产品直销添金宝,需要使用资金时,无需发出赎回指令,可直接通过

ATM机取现或转账,也可以直接刷卡消费。渤海银行“直销添金宝”近七日年化收益达到了5.17%。实现了现金增值与消费两权合一的功能。他告诉她,从现在开始一直到以后的工作,他希望她陪着她,而他会跟直销添金宝一起奋斗,一定会在物质和精神上给予她最大的满足。无需多言,她张开双臂给了他一个幸福的拥抱。

理财师推荐:谭莎,女,渤海银行长沙河西支行,管理客户财富资产超过6亿元。善于为客户量身定制综

合理财规划,秉承“理财简单化、投资专业化”的理念,帮助客户轻松投资实现最大化价值、稳健增值尽享美好财富人生。

怎么找她理财:联系方式0731-88736350。

■通讯员 曾玲 记者 潘海涛

