



# 4S店捆绑上险背后的潜规则

继金融服务费后，4S店捆绑保险行为也将迎来整改。近日，银保监会保险中介监管部下发《4S店兼业代理机构捆绑销售保险专项整治工作方案》（以下简称“工作方案”），对情节严重和存在重大违规问题的4S店采取停止业务、吊销业务许可证、将其清除出保险中介市场等处罚措施。

目前，在国内车市销量整体下行背景下，4S店盈利结构早已从单纯新车销售，向金融保险、维修保养等周边辐射。记者了解到，强制新车店内上保险、优惠与保险挂钩等已成为消费者购车环节中的乱象之一，表面上4S店是提供多种服务便利消费者，但背后折射出的是经销商与保险公司的“利益往来”。

## 监管“亮剑”

记者拿到的工作方案显示，为切实维护消费者权益，有效治理捆绑销售车险等市场乱象，监管部门决定开展4S店兼业代理机构捆绑保险专项整治工作。其中，本次整治对象是各地辖内持有《保险兼业代理业务许可证》的4S店，全面整治辖内持证4S店存在的捆绑销售车险等损害消费者权益的突出问题。据了解，本次针对4S店捆绑销售机动车保险的整治工作分为4S店自查整改、各银保监局开展重点抽查以及报告总结三个阶段，时间从今年8月至10月18日。

工作方案要求，从8月起，首先地方监管部门组织辖内具备兼业代理资质的4S店开展自查整改工作。在自查整改基础上，由地方监管部门开展监管抽查，要依法严肃查处4S店的违法违规问题，对故意瞒报漏报的行为，要从严从重处罚。同时，对情节严重和存在重大违规问题的4S店，要坚决采取停止业务、吊销业务许可证等处罚措施，将其清除出保险中介市场，推动车险综合改革，彻底规范市场秩序。

此外，监管部门还将加大对无证4S店合作保险公司的处罚力度，严厉打击保险公司通过其他渠道套取费用向4S店账外支付的行为，对协助保险公司套费的保险专业中介机构同查同处，形成监管合力，彻底规范市场秩序，推动车险改革。

汽车行业专家颜景辉表示，4S店内的保险业务是经销商为消费者提供多元化的选择，但不应该有捆绑销售的现象发生。该专项整治会更加规范4S店今后的销售模式。

## 捆绑销售成行规

尽管监管部门已下发工作方案，但记者走访发现，各家4S店依旧存在捆绑销售现象，新车要求在4S店上首年保险已成“行规”。

据了解，新车在4S店上首年保险，在4S店销售人员看来已成为“理所应当”的事情。北京某合资品牌4S店销售人员告诉记者，全国大多数4S店均要求消费者在店内为新车上首年保险，即便消费者全款购车也需要选择在店内上保险，这已成为4S店公认的“行规”。“如果消费者执意要求自己在店外上险，原本谈妥的新车优惠金额将减少甚至取消，以目前店内优惠3万元的车型为例，如果消费者自己联系店外保险销售员或渠道，优惠将减少1万元，部分车型优惠甚至将取消。”该销售人员进一步表示，4S店只要求新车首年在店内上保险，店内保险的8.3折优惠与其他渠道的折扣率相同，第二年店内就不会限制消费者上保险渠道。



记者发现，在销售捆绑的同时，各4S店对于新车保险种类和上险价格也设置了最低标准。一位销售人员透露，“店内规定保险最低要上到5000元。除交强险外，需要上三者、不计免赔、车损等商业保险，这些险种新车必须上”。

同时，除常规商业保险，在年限上不同4S店也有不同的强制要求。“为享受更多新车优惠，购车时销售人员要求我上两年保险。”某豪华品牌车主魏先生称，除常规商业险种，销售还推荐购买玻璃险和划痕险。

事实上，在保险种类上，国家规定新车必须购买的保险仅为交强险，其他均属于商业险范围。一位保险公司业务经理告诉记者，没有明文规定新车必须在店内上保险，消费者可以选择在店外联系保险公司自行上险。

《汽车销售管理办法》相关条款规定，经销商销售汽车时，不得强制消费者购买保险或强制为其提供代办车辆注册登记等服务。北京市汇佳律师事务所律师邱宝昌表示，买新车必须购买国家规定的相应保险，但消费者购买新车保险时，如果遇到涉及强制性消费情况，就侵犯消费者选择权。

## 背后的利益链

实际上，在车险改革、费率市场化的背景下，保险监管部门对于车险销售行为中存在的各种乱象频频出手监管，整治力度越来越大。记者了解到，今年开始，全国地方保险监管机构针对车险乱象的治理措施不断、处罚持续不止。中国银保监会先后发布《关于进一步加强车险监管有关事项的通知》，对财险公司发布8项禁令；《关于近期车险市场监管有关情况的函》，对24家机构进行停业整顿；《关于继续加大车险市场乱象整治力度的函》，将

停业整顿机构数量扩充至32家等。

同时，对今年7月1日后“未按规定报批和使用车险条款、费率”的行为进行重点打击，并向车险利益链“开刀”。然而，尽管监管部门三令五申严格禁止捆绑销售车险等金融产品，但同样的事情却一再发生。对此，业内人士表示，与其中牵扯的利益不无关系。

在国内新车市场销量整体下滑背景下，经销商在新车销售环节已不能赚取高额利润，而车险已成为4S店利润的来源之一。一位经销商负责人透露，4S店对新车捆绑销售保险，保险公司会给店内返点20%~40%。如果消费者支付1万元商业车险保费，4S店从保险公司拿到的佣金在2000~4000元，这对经销商确实是一份额外收入。

此外，上述经销商负责人称，4S店与保险公司合作之初都会签订协议，返点金额多少还与保险公司的客户基数有关。由于新车出险几率小，经销商想要在车辆维修上赚取利润，就要依靠保险公司的客户，4S店会要求合作保险公司将需要维修车辆首先推荐到合作4S店，与保险公司合作车险代销后，4S店也能得到稳定的维修客户群，通过售后维修费获得更多利润。“一般我们都和多家保险公司合作，如果客户基群大，保险公司返点金额会较低，会从维修上补齐。”该负责人透露。

“因为某些利益关系，新车首年会被强制在店里上保险，为了拿到更多新车优惠，车主通常会选择在店内购买保险。此前，4S店一直是保险公司获得客户的重要渠道，如果该项整治落实，可能会对4S店渠道业务占比较大的保险公司产生一定负面影响，但对那些缺少4S店渠道客户的中小型保险公司却是件‘好事’。”一位保险公司业务经理对记者表示。

（据《北京商报》）