



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,但背后折射出的却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销售保险专项整治工作。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、费率市场化的大背景下,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售后,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,如果客户基数大,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》)