

关于车贷险风险控制的思考

车贷险是近两年才迅速发展起来的一项新业务。但是为时不长，这块当初为各方普遍看好的市场便失去了“魅力”，保险公司纷纷退出。从总体环境看，车贷险淡出市场，是社会消费信用环境不成熟所致，那么，除此之外，作为市场的主体，保险公司由热衷这一业务到抛弃这一业务，是否还有其它方面的问题，值得我们思考。

一、现状与前景

所谓车贷险，即购车人要想获得银行的按揭贷款，必须先买这种保险：由保险公司负责调查贷款申请人的资信，万一借款人不能按约定还款，由保险公司负责银行的损失。

具体讲，为了转移银行的风险，保险公司开设了汽车贷款分期付款保险。汽车贷款分期付款保险是以汽车消费贷款合同规定的还款责任为保险标的的保险，它既是一种信用保险，同时又是汽车消费贷款的保证。

近年来，随着汽车消费贷款的不断增多，汽车贷款保险一度成为保险公司争夺的热点。有资料显示，截至去年年底，我国个人汽车信贷余额达 945 亿多元，且正迅猛增长。在近年来新增的私家车中，有 1 / 3 的是贷款购车。车贷正在成为国内商业银行消费信贷领域最为红火的业务之一。

汽车贷款越来越火，各家商业银行和汽车经销商趋之若鹜。据预测，到 2010 年，中国将成为仅次于美国和日本的全球第三大汽车市场，占全球市场份额的 6%。我国即将进入一个大规模汽车消费的时代。到 2005 年，中国有购车能力的家庭将达到 4200 万户。对于开办汽车贷款的机构来说，这就意味着成百千亿的贷款总额和利息收入。汽车信贷消费市场有着巨大的潜力和空间。从 2000 年起，银行与保险公司联手打造汽车消费信贷的“蛋糕”，使得汽车消费信贷不断升温，车贷险市场越做越大。

然而，随着时间的推移，这项业务却逐渐陷入了尴尬境地。随着市场竞争日趋激烈，加之实际操作失范，保险公司所承担的风险与所获得的收益已越来越不相适宜。目前，高赔付率、高贷款逾期率、高出险率和低费率、低追偿成功率等“三高二低”已成为车贷险的致命伤，信用危机也使保险公司望而却步。所有开办车贷险业务的保险公司，无不在这一业务上陷入了亏损的泥潭。从保险公司的角度看，当履约风险超过保险公司的风险承受能力时，必然要做出相应调整，最终结果就是无奈放弃了车贷履约保险这块“蛋糕”。

北京、上海、南京、广州、深圳等地的部分保险公司最近相继宣布停办车贷险业务，还没有停办这项业务的保险公司也开始明显收缩。而很快就将出台的“汽车消费贷款管理办法”将使保险公司面临更大的考验。

二、凸现的风险

目前，贷款的流程是：先由保险公司对借款人进行调查，银行根据保险公司的调查材料按图索骥，根据履约保单和机动车辆保单发放贷款。对于银行来说，贷款人在买车时，买一个车贷险，以后一旦出现恶意贷款或是呆帐坏帐，银行所有损失都由保险公司负责理赔。在现行的汽车信贷链上，我们看到的是银行和汽车经销商不承担任何风险，而让保险公司独挡的模式。在系统性风险的作用下，保险公司承担了全部的责任。照此办理，车贷险已成为吞噬保险公司利润的黑洞。



1.车贷面临的最大问题是社会信用体系的缺失，它最直接的反映是个人信用风险过大，由于目前国内的个人和企业金融信用体系没有建立起来，缺乏信用等级监督和对失信者进行惩罚的机制，部分消费者信用观念淡漠。个人信用风险已成为保险公司面临的重大风险。

2.信贷管理主体偏移，贷款“三查”制度不落实。本该由银行落实的贷款“三查”基本上是由汽车经销商、保险公司操作。从而造成贷前调查错位，银行对第一还款人的资信状况缺乏真实全面的了解。由于投保双方信息不对称，没有投保人理赔信息跟踪制度，部分高风险投保人可自由流动，使保险公司制定的高风险条款形同虚设。对凡是保险公司同意承保车贷险的购车人，银行几乎是“有求必应”，银行的贷款调查只停留在表面上的审查上，因而难以准确判断借款人的还款意愿和还款能力。

3.从去年底开始，不少银行降低了汽车按揭的门槛，给汽车按揭坏账抬头以可乘之机。有的银行降低汽车按揭门槛的行为主要表现在以下几个方面：大幅下调首付比例，有的银行甚至推出了“零首付”；将规定的3年还贷年限延长到5年~8年；大幅下调贷款利率；将放贷对象逐步由高收入扩展到一般的工薪阶层；放宽、简化信用审核，甚至取消担保人制度等。

4.保险公司在做资信审验时，为了杜绝风险，根据要求，公司要见本人，要见身份证原件，还有入户的调查、电话的回访，确认这个人真实的、真正的消费者，而且买车是用于家庭消费。这个确认过程很烦琐，保险公司显然不如银行的手段和资料完备，又没有现成的征信系统可查，只能是凭感觉，凭经验，既不科学，又搞得很累。现行的做法往往是保险公司对借款人的调查由车商“代办”。现在看来，在这一业务领域没有可行性强的一套制度或机制约束，承担的风险太集中、太大。

5.保险公司为扩大自身的市场份额，竟相加大自己的负荷具体表现在以下几个方面：

(1) 一些保险公司违规操作。为了争抢业务，它们的分支机构将总公司经过一定标准和数据研发的、报经保监会备案的车贷险条款与银行以合同或协议的形式随意加以更改，扩大了保险责任。比如规定逾期3个月不还款保险公司就要承担赔偿责任等。

(2) 条款规定保险公司有绝对免赔率，一般在15%左右。而银行与保险公司签署的违规协议却将这一免赔去除了，由银行担当的一块责任和风险也完全转给了保险公司，从而使银行放松了审贷的责任心和要求，也加大了保险公司的赔付压力。保险公司为争抢业务还向银行及经销商支付高额手续费，并且以协议的形式确定下来，有的手续费高达30%~40%，影响了保险公司维持正常经营的能力。

(3) 有的保险公司业务操作程序混乱。不按程序办理业务现象普遍存在，导致管控薄弱，风险加大。部分保险公司在办理业务过程中，不按监管机关要求的经审批的单位才能做兼业代理的规定，一些银行分支机构不具备代理资格也在做此项业务。

6.车贷还有一些不易规避的系统风险。比如汽车降价速度快、幅度大，一辆新车两三年后的价格有可能跌到比贷款还低的程度，这就使部分购车者宁愿把汽车这个抵押物赔给银行，也选择不还款。但与此同时，汽车骗贷行为也日趋严重，案件大幅上升。目前车贷官司主要有三类：一是车贷者将车辆用于经营，因经营不善无力偿还贷款。二是将还车贷的钱挪作他用。三是恶意车贷，车一到手就立即转卖“黑典当”或“地下钱庄”，随即隐匿行踪。

三、几点启示



车贷险的由盛到衰，一方面是由保险公司、银行自身经营管理和风险管控不到位所造成，另一方面是由保险公司、银行以及汽车经销商的无序竞争以及贷款人的个人信用不无关系。车贷险是个完整的经济“生态链”，一荣俱荣、一损俱损，眼下需要消费者、商家、银行、保险公司共同承担起责任。

1.保险业应加强行业自律，保险公司要切实规范经营行为，加强内部管理，防止保险风险过于集中。有条件的应实现汽车保证保险的专业化经营，进入一个新的领域，保险公司都要有一整套的人员、队伍、核算、数据、分析系统，进行集中管理，避免内部无序竞争，增强防范能力，将风险降低。今后提高车贷险门槛已是必然趋势。保险公司不仅要注意物的风险，更要关注人的道德风险。

2.高赔付是目前车贷险最明显的一个特征，在某些车贷发展较快的地区，车贷险的平均赔付率高达120%，最高达到近200%。虽然由个人引发的道德风险不可避免，但如此高的赔付率不禁令人怀疑某些保险公司的精算能力。保险公司在设计产品时没有引进科学的精算以及相关数据，只是凭经验数据，很难把握费率厘定的科学性和合理性。这也是造成保险公司在经营车贷险业务过程中走到目前地步原因之一。在今年初进行的车险条款费率改革中，许多保险公司由于精算技术方面的原因就已显得力不从心，车贷险的停办更是给保险公司在精算技术上敲响警钟。再之，就是财产险公司能不能做长期业务，如果做，用什么方法进行的管理，因为它涉及预定利率问题，牵扯到控制利差问题，因此，应考虑用什么方式才能更好地解决对保险双方都有约束的问题。

3.银行业应采取积极有效的措施，主动调整自己的现行做法，取消违规的合同和协议，承担起自己应负的责任，防范和化解贷款风险。金融监管部门要尽快修订和完善汽车消费贷款管理办法，制定完备的实施细则：商业银行要发挥在汽车消费信贷管理中的比较优势，落实贷款“三查”制度，进一步提高资信调查的能力，采用多种抵押方式，在信用贷款方面作一些有益的尝试。借鉴国外在汽车金融服务方面的经验，根据不同情况，采取房产抵押及其他不动产抵押、法人和自然人担保、权利权益抵押、担保人连带责任、经销商回购担保等方式，改变防范风险的局限性。通过转变经营理念，改变防范风险的局限性，加大对贷款人的还款约束。

4.汽车销售商、银行、保险公司应联手共同维护汽车消费市场和车贷险的持续健康稳定发展。各方应加强合作，相互协调，规范操作，加强承保前的核保工作，共同把好资信审查关。按目前的操作方式，车主若想进行一车多贷等骗贷行为，必须与卖方（汽车经销商）或承保方（保险公司）“合作”，因为卖方与承保方均须出具证明，银行才会放款。所以，如果汽车经销商不参与承担部分风险，加强内部管理，车贷风险控制就会存在漏洞。正确处理银行、汽车经销商和保险公司三方的利益关系，本着坦诚相见、相互理解、各尽其职、共同发展的宗旨，明确三家利益共享、责任共担。只有三方利益均享，才能保证合作长久；只有三方责任均担，才能保证市场健康有序。

5.个人信用是车贷险发展的绊脚石。信用是信贷的基础，就车贷险而言，保险公司面临的重大风险是客户的个人道德风险。我国目前尚未建成个人信用体系，个人的信用状况不易掌握，相关的法律法规也有待健全。由于各保险公司、银行掌握的客户资料都属于商业秘密，目前很难资源共享。另外，如果将骗贷者的资料公布，还存在泄露客户个人隐私的问题。如何恰当地做到信息共享，至今仍是一个课题。政府应尽快建设社会信用体系，尽快建立联系网、数据共享的“个人征信系统”，提供开放的信息平台。通过查询借款人的历史信用记录，银行、保险机构就能全面了解和掌握借款人的资信情况，使汽车消费贷款在良好的市场环境中发展。

6.对于保险公司来说，目前提供的保证保险都是直接担保，责任重大。保险公司应该要求客户对保证保险再提供一个反担保，如房屋产权证、有价证券等。保险公司主要是风险管理者，应该认识到经营风险的存在，所以它要设计可操作的反担保措施。在车贷险这个业务中，银行收取客户的贷款利息，而将所有



的风险都转嫁给了保险公司，这对保险公司是不公平的。既然不公平，保险公司就应自己从自身考虑主动减少自己的风险，应该制定一系列的旨在降低风险的反担保措施。在这方面可采取的形式很多，而且很多方法是可操作的。

7.要强化追偿工作，加快抵押车辆处理速度。对恶意贷款购车和欠贷不还者，银行、保险公司、汽车经销商要联手进行曝光，组建追债小分队，对那些不能及时还贷的购车人进行全方位的围追堵截。对使用假姓名、假身份证、假资信证明进行贷款的人员，应及时以涉嫌犯罪向司法机关举报。

