

## 消费信贷保证保险面临的风险

内容提要：消费信贷保证保险业务开办时间不长就面临停办、缓办的局面，究其原因是多方面的，如社会信用基础薄弱，银行盲目竞争，产品设计缺陷等，但真正的原因却是来自保险公司自身，即管理不到位。加强和改善消费信贷保证保险业务的经营管理，对于防范和化解保险业风险，促进保险业的健康发展具有重要而现实意义。保险公司应提高对消费信贷保证保险重要性的认识；强化内部管理；加快改革步伐；规范消费信贷保证保险业务的经营活动，确保消费信贷保证保险业务健康发展。

近年来，随着银行个人消费信贷业务的兴起，消费信贷保证保险在我国获得快速发展。各保险公司纷纷开办住房和汽车消费信贷保证保险业务，一时间消费信贷保证保险市场热闹纷繁。但是，从2002年下半年开始形势急转直下。消费信贷保证保险业务经营管理中存在的问题开始暴露，保险公司面临的业务风险开始显现。如某财产保险公司从2001年开始经营汽车消费信贷保证保险业务，截止2003年5月底，累计保费收入1872万元，累计赔款459万元，赔付率24.5%。逾期贷款3296万元，占保费收入的176.1%，其中逾期3个月以上的贷款达2515万元。消费信贷保证保险市场存在的问题严重影响到保险公司的持续经营和健康发展，一些公司被迫全面收缩相关业务。人保、天安公司从2002年下半年开始清理整顿消费信贷保证保险业务。平安产险公司也在近日对部分地区的消费信贷保证保险业务亮起黄牌。

### 一、消费信贷保证保险业务发展面临的障碍

几年前还是人人争抢的“香饽饽”怎么忽然就变成了“鸡肋”呢？问题是多方面的：社会信用基础薄弱，企业和个人信用体系不健全；银行盲目竞争，违规发放个人消费贷款，放松对房地产公司和车行的资信调查；产品设计存在缺陷，风险责任不对称等。但笔者认为，真正的问题却是来自保险公司自身，就是对消费信贷保证保险的风险认识不足，业务管理不严格，市场运作不规范，依法合规经营意识淡薄。由于管理缺失产生的风险才是消费信贷保证保险业务面临的最主要的风险。

（一）保险公司对消费信贷保证保险业务的风险认识不足，风险管理缺乏长期观念。消费信贷保证保险属于高风险业务，而且业务周期长，短则2、3年，最长可达30年，期间的不确定性因素较多，风险具有巨大性和滞后性特征。消费信贷保证保险业务风险的特殊性，要求保险公司对业务管理和风险安排要有长期思想，业务经营要立足长远，要正确把握经济发展的基本趋势和周期性特点，要妥善处理短期利益和长期目标之间的关系。

目前，保险公司在经营消费信贷保证保险业务过程中，普遍存在重短期利益（即保费收入）、重市场拓展，轻业务管理、轻市场研究的现象，缺乏严谨、科学的经营理念，不能全面地认识和分析消费信贷保证保险业务的经营环境，为公司的稳健经营和长远发展带来潜在隐患。如一些基层公司只看到目前房地产业形势一片大好，居民购房踊跃，房价节节攀升的表面现象，而没有把房地产业纳入到整个经济发展的全局中来分析，也没有和当地的经济形势结合起来分析，更没有意识到房地产业出现的投资增幅过高、商品房空置面积增加、房价上涨过快以及低价位住房供不应求和高档住宅空置较多等结构性问题，对房地产项目不做分析、不加区分，眉毛胡子一把抓，盲目扩大住房消费信贷保证保险业务。最近，人民银行发出通知，要求加强房地产信贷业务管理，国务院也于近日提出要加强房地产市场的宏观调控，就是对房地产业投资过热、出现泡沫现象的一种警示，应当引起保险公司的高度重视。



(二) 保险公司依法合规经营意识淡薄, 不正当竞争现象严重, 市场秩序混乱。消费信贷保证保险业务主要依靠银行代理开展, 代理业务一般占业务总量的 90% 以上。因此, 与银行的合作就成为消费信贷保证保险业务拓展的主要环节。目前, 各保险公司与银行的合作基本上都是采取“协议+条款”的方式进行。

由于保险公司依法合规经营意识不强以及对代理渠道的过度依赖, 在消费信贷保证保险业务经营过程中违规现象严重。保险公司普遍存在不严格执行标准条款费率的情况, 违规与银行签定“不平等”协议, 将本应由银行承担的责任和义务部分或全部转移给保险公司自己承担, 由此产生了巨大的风险。主要有以下几种表现:

1. 扩大保险责任范围, 将意外伤害和疾病责任扩展为履约责任。如某保险公司条款本来只将投保人因意外事故或因疾病死亡或永久丧失劳动能力, 无法继续履行还款义务作为保险责任, 扩展后变为只要投保人连续三个月未履约或未完全履行还款义务即为保险责任。

2. 缩减责任免除, 取消免赔额。在消费信贷保证保险条款中, 责任免除条款是保护保险人利益、防止投保人和被保险人道德风险的重要内容。缩减责任免除就是变相扩大保险人的保险责任, 减轻或降低投保人和被保险人的道德约束, 增加了保险人面临的道德风险。同时, 取消免赔额弱化了被保险人的风险责任意识, 造成被保险人的风险责任缺位。

3. 降低费率, 一般在标准费率基础上下浮 30% 左右。

4. 降低首付款比例甚至零首付。设定一定比例的首付款是消费信贷保证保险业务风险管理的一项重要内容, 也是风险控制的一种有效手段。对不同信用度的人群和不同风险度的业务, 保险公司通过提高或降低首付款比例进行调节, 可以有效地控制风险。降低首付款比例甚至取消首付款要求, 直接增加了保险公司的业务风险、加大了风险管理难度。

5. 高额代理手续费, 以及由此产生的退保风险。保险公司在办理住房和汽车消费信贷保证保险业务时, 一般一并承保房屋保险和机动车辆保险且一次性收取保费, 按协议支付代理商手续费。据了解, 消费信贷保证保险业务手续费为 10%—15% 左右, 房屋保险和机动车辆保险业务手续费为 20%~30%, 一般以现金形式坐扣。如果投保人提前偿还银行贷款后提前办理相关保证保险的退保, 或者投保人在获得银行贷款后提前办理房屋保险或机动车辆保险的退保, 保险公司将面临直接的经济损失。如果这种情况集中发生, 保险公司该业务项下当期的保费收入甚至不足以支付退保费, 出现“红字”保费。巨大的支付压力将给公司的正常经营带来困难, 并可能由此造成巨额亏损。

(三) 保险公司对消费信贷保证保险业务管理不严格、控制能力不强、措施落实不到位。消费信贷保证保险业务风险的产生是多方面的, 要求保险公司必须具备较强的风险管理能力。目前, 各公司对消费信贷保证保险业务均建立了相应的管理制度, 规范了业务操作流程, 加大了业务培训力度, 采取授权经营、集中管理等措施, 取得了一定的效果。但从掌握的情况看, 一些基层公司风险意识不强、管理粗放, 没有把风险管理融入业务管理的各个环节, 有关规章制度不健全且不能得到很好的落实。

如对代理商的管理, 迁就的多、制约的少, 没有建立起相应的管理制度。不仅没有很好地研究代理环节的风险控制, 反而通过协议将银行应承担的责任和义务转移给保险公司自己承担, 造成在消费信贷保证保险业务经营过程中银行的风险责任缺位, 从而进一步弱化了银行的责任意识。对投保人的资信调查是消费信贷保证保险业务风险控制的重要环节。一方面, 目前我国社会信用的基础十分薄弱, 经济活动中信用缺失现象严重, 企业和个人的信用体系尚未建立, 为保险公司开展信用资信调查工作带来很多困难; 另一方面, 一些公司有制度不执行或执行不坚决, 工作不够扎实、细致, 相关制度不能得到很好地落实, 调查程序流



于形式。如一些房地产开发公司通过员工、亲属以个人购房名义或通过虚增楼房面积、虚增楼层骗取银行个人住房消费贷款用于房地产项目开发。一些犯罪分子勾结不法车行，利用假身份证骗取银行个人汽车消费贷款等。这些情况时有发生，说明保险公司在资信调查环节仍然存在较大漏洞。

## 二、加强管理，促进消费信贷保证保险业务发展

（一）要提高对消费信贷保证保险重要性的认识。消费信贷保证保险业务在我国还处于起步阶段，在业务总量中占的比例较低，未引起有关方面足够的关注；消费信贷保证保险业务所具有的促进消费、拉动经济增长的作用未得到充分的发挥；消费信贷保证保险风险的巨大性和滞后性也未得到应有的重视。保险界应加强对消费信贷保证保险业务的研究和分析，要站在经济全局的高度，认识消费信贷保证保险业务在促进经济增长、提高人民生活水平、防范和化解金融风险等方面发挥的作用；要站在保险业发展的高度，分析消费信贷保证保险业务自身的发展前景以及对保险业发展的带动作用；要站在防范保险业风险、促进保险业健康发展的高度，提高依法合规经营意识，加强和改善业务管理，规范市场经营行为，增强做好消费信贷保证保险业务的责任感。

（二）要强化保险公司的内部管理。目前，消费信贷保证保险业务存在的主要问题是管理环节产生的，消费信贷保证保险业务的主要风险是管理风险。因此，加强消费信贷保证保险业务的管理，是防范和化解风险的重要环节和有效手段。

1.健全管理制度，规范操作流程。消费信贷保证保险业务的风险点多，业务环节多，操作程序复杂。完善的管理制度和规范的操作流程是业务健康发展的基础和保证。保险公司要充分认识消费信贷保证保险业务风险的多样性，在代理商的选择、投保人的资信调查、逾期贷款的跟踪管理和追偿等各个环节都要健全管理制度，加强业务人员的培训，落实责任制，彻底改变制度不健全、管理粗放、责任不到位的状况。

2.授权经营、集中管理。消费信贷保证保险属于高风险业务，要求具备较高的风险管理能力。授权经营、集中管理是一种有效控制风险的经营模式选择。分级授权经营，由上级公司按照统一标准对下级公司经营该业务的资质情况进行考核验收，允许具备条件的公司开办此业务；业务管理则集中到省级分公司，应开发专门的业务管理系统、设立专门的业务部门负责核保、核赔、债权追偿等具体管理工作。

3.加强对代理商和销售商的管理，认真做好资信调查工作。要加强对代理商和销售商的业务宣导，提高其对消费信贷保证保险作用的认识，端正经营思想和代理行为。消费信贷保证保险是代理商、销售商扩大经营规模，增加销售收入的重要手段，也是代理商、销售商防范经营风险的重要措施。保险公司和代理商、销售商之间是平等互利的合作伙伴关系，应相互尊重共同发展。资信调查工作是消费信贷保证保险业务管理的重要环节，也是风险控制的重要节点。要充分利用社会上公开的企业和个人信用资信平台开展资信调查，尽可能地扩大对投保人信息的采集范围，确保信用评级的科学性、客观性。同时，应加强各保险公司之间的信息交流与合作，实现信息资源共享。

4.加强市场研究，及时总结经验，调整经营策略。消费信贷保证保险属于新兴业务，保险公司业务数据积累不够充分、管理经验不足。加强对银行消费信贷业务和消费信贷保证保险市场的研究，及时发现和总结业务经营过程中出现的问题，调整公司经营理念和经营行为，可以有效地防止风险的扩大。例如通过对发生赔案的业务进行分析发现，法人类、营运类、工程机械类业务的出险率高，保险公司可以采取细分客户群、提高首付款比例和担保条件、限制抵押物用途等方式来预防和降低可能由此产生的风险。

（三）要加快国有保险公司的改革步伐，完善股份制保险公司的法人治理结构，提高保险公司的风险管理水平。由于国有公司体制落后、股份制公司法人治理结构不合理，以及市场竞争的加剧，导致目前保



险公司普遍存在对自身经营行为的约束力不强、合规经营意识淡薄的现象。加快国有保险公司的改革步伐，完善股份制保险公司的法人治理结构，建立起现代企业制度，可以使保险公司彻底转变经营机制，提高经营管理水平，自觉约束公司的经营行为，从根本上改变市场恶性竞争的状况。

（四）要规范消费信贷保证保险业务的经营活动，加大对违规行为的处罚力度。建议监管部门加强对消费信贷保证保险业务的管理和指导，建立相应的管理制度，规范保险公司的业务经营活动。保监会可以制定或授权保险行业协会制定住房和汽车消费信贷保证保险业务的行业指导性条款费率，并对业务经营活动的各个环节制定规范性的要求，从源头上控制风险的产生。同时，要加强消费信贷保证保险市场的监管，对市场出现的问题要高度重视，要认真分析问题产生的原因，采取积极有效的措施加强监管，依法加重对市场违规行为的处罚，增加违规公司和违规人的违规成本，有效制止市场的恶性竞争，维护正常的市场秩序，确保消费信贷保证保险业务健康发展。

