

房贷冷车贷热车贷险却“有价无市” PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/475/2021_2022__E6_88_BF_E8_B4_B7_E5_86_B7_E8_c67_475405.htm 在房贷受冷而银行又有放贷冲动的情况下，车贷已然成为银行吸引客户的另一渠道，但由于国内各家保险公司对于车贷险市场的风险预估过高，致使上海车贷险市场依然一片“萧条”。被保监会叫停的车贷险重返市场已一年多，继本报今年4月报道首家重新推出车贷险的安邦财险正力推车贷险以来，记者了解到，车贷险并没有随着购车潮的出现而受到市场的青睐，无论是作为投保方的银行和客户还是承保方的保险公司，都并不热衷购买和推行车贷险。据大地财险负责人介绍，其实“复出江湖”的车贷险已经经过“改头换面”，但是银行、车商认为新条款过于苛刻，使自身风险难以转移分摊，故而表现出冷淡态度；再一方面消费者认为从中难以体会到人性化的体贴与关怀。一位业内人士称，尽管与银行车贷业务一起登上车市舞台的车贷险，但日渐兴旺的上海汽车(24.09,0.56,2.38%,进入该吧)市场出现很多利用消费者信用评估和风险处置能力来协助商业银行开展车贷业务的中介机构，这对伺机重整旗鼓返回车市舞台的车贷险来说是个强劲竞争对手。人保车险部负责人告诉记者，人保、太平洋财险、天安保险和永安等公司都有车贷险，但都没有大面积投放到市场上。原来车贷险大多暴露出来的是保险公司恶性竞争的根源，很多保险公司一开始都急于去争取车贷市场而忽视了背后的风险管控，最终导致车贷险至今难以恢复元气。据了解，这些车贷险包括免赔率不低于10%；车贷险期限不超过3年；车贷险首付比例

不得低于30%，且投保人必须是贷款所购车辆的最终使用人。沪上一家银行有关人士表示，银行还是比较希望保险公司能推出车贷险产品的，尽管新车贷险加强了风险控制，但在对贷款人资信审核上并没有取得突破，而这正是车贷业务中最关键的环节。中央财经大学保险系系主任郝演苏称，在车贷险方面，银保合作就好比大学生与小學生之间的合作，本身就没有合作基础。车贷险在银行和保险公司的业务构架中，并不是主流业务，保险公司不会大力抢拼这块市场，银行好的信贷业务还做不过来，对新车贷险也不会有多大兴趣。对于新车贷险何时能真正重登舞台，一家保险公司负责人也表示，银行和保险公司应共同建立借款人信用评级体系，利用银行的客户资信管理优势和保险公司的风险管理优势，共同进行资信调查、监控和追缴贷款等工作，结成风险共担、利益共享的共同体，保障信用链条和利益链条的连续。而只有把整个社会的诚信环境建设好，保险公司才能轻松进入车贷险市场。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com