



程瑞：论借款保证保险天然的“不可强制搭售”性



文/意见领袖专栏作家 程瑞



保证保险

作为具有融资增信功能的保险产品，借款保证保险的保费规模十年间增长数十倍，已成为财产保险公司非车险业务中的“规模巨头”。新冠疫情冲击导致经济下滑，行业整体违约率上升，这使得信用保证保险业务赔付率居高不下，强如行业老大的人保财险在这款产品上也是深陷泥潭，一度与过去的业务合作方对簿公堂。

在经济逆周期下，信用保证保险业务风险日渐暴露，整体承压。随着新一轮 3.15 周期的到来，以及近期席卷全国的疫情反复，一时间，业内对借款保证保险再次形成热议局面。

其中有一个不可回避的话题，就是借款保证保险到底是不是贷款产品

的“强制搭售”产品？

【各执一词的投保人和裁判员】

对此，已经签署过保险合同的投保人态度颇为出人意料。

尽管近一年来整体投诉量呈优化趋势，但据银保监会公示数据，2021年四季度有关信用保证保险的 12378 投诉量仍高达 1458 件，占到财产保险总投诉量的 10.2%，占比仅次于机动车辆保险。其中投诉点聚焦在投保人宣称其“投保不知情”，投诉保险人在放款方销售贷款产品时“强制搭售”借款保证保险产品。

看上去，这款产品在销售端似乎问题很大，为什么会有如此多的投保人在不知情的情况下购买借款保证保险产品呢？

但在跟进投诉事项，具体做保险合同签署时的举证时，据某地银保监局消保处人员透露，绝大部分投诉人事实上无法对“投保不知情”做有效举证，投保时签名也确为投保人本人签署无疑。

另一方面，监管部门和媒体的表态更显微妙。

虽然依然积极受理投诉、推动保险公司处置，但近年来从银保监会消保局，到各省市银保监局，纷纷挂网发布关于借款保证保险的消费者风险提示。除了提示消费者在投保时需仔细阅读保险合同外，也重点提示消费者务必保护好个人信息、勿轻信退保退费代理等其他风险。

各大媒体也频频发声,以央视财经、《中国银行保险报》、《上海证券报》、《21 世纪经济报道》为代表的财经类媒体,以《中国警察网》、《法治周末》为代表的司法类媒体,纷纷揭露日益猖獗的“代理退保退费”黑色产业链,警示从业不法分子,并向消费者提示风险。

从监管和媒体披露的信息来推测,“代理退保退费”的不法分子,唆使投保人将“投保不知情”“捆绑销售保险”作为向监管部门投诉、举报、信访的主要借口,并以此为武器,帮助别有用心或心存侥幸的投保人(同时也是放款方的借款人)尝试退保、逃债,缓解疫情后的经济压力。这已成为一种灰色的社会现象。

【借款保证保险天然的“不可强制搭售”性】

关于疫情,关于逆经济周期,在本文不多做讨论。笔者尝试对于引发争议的这个话题做一番简析:借款保证保险到底是不是贷款时的“强制搭售”?

对此,笔者的观点非常明确——借款保证保险的产品核心属性即以借款为前提条件,无法独立存在,因此天然就具有“不可强制搭售”性,更不属于强制搭售或捆绑销售。

为什么笔者敢如此断言?

首先,我们必须清楚,何为保证保险?

保证保险是指在约定的保险事故发生时,被保险人需在约定的条件和

程序成熟时方能获得赔偿的一种保险方式，其主体包括投保人，被保险人和保险人。

然后，我们再聚焦到“借款保证保险”这一特定产品。

借款保证保险是以消费者（借款人）为投保人，放款方（出借人）为被保险人的一款保险产品，当消费者未按照借款合同约定履行还款义务时，保险公司将依据保险合同向放款方进行理赔。该保险不同于传统人寿保险、健康保险、意外保险和财产保险，是为有融资需求的消费者提供增信服务，以提高其获得借款的成功率。

在购买投保环节，借款人可根据自身条件及需求选择购买借款保证保险。

该保险以借款为前提，无法独立存在，自然不属于强制搭售或捆绑销售。若借款人符合放款方资质条件，可直接向放款方申请借款，无需购买借款保证保险；若不符合条件，则可通过购买借款保证保险以获得增信支持。

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_40004

