汽车延保不温不火，“抢夺战”风头正劲

长沙机动车突破200万辆，汽车延保购买率不到5%，但业内认为即将迎来“蓝海”

“和人买医疗保险一样，我给车也买份维修保险。”1月19日，在长沙市芙蓉南路路豹汽车4S店内，陈军(化名)花了2万多元给爱车买了份延保服务。据该4S店售后服务经理黄芬透露，去年从他们店卖出的汽车延保单，月均达20多笔。而在长沙，像陈军一样愿意为汽车购买延保服务的客户也渐渐多了起来。

在刚过去的2015年，长沙市机动车保有量突破200万辆，使得本地上门洗车、打蜡等汽车保养服务风生水起。与此同时，本地专业汽车延保服务也悄悄拉开帷幕，并呈现良好发展势头。“去年每两个月，业绩就翻一番。”北京华奥汽车服务公司长沙分公司总经理邓健透露。

汽车延保沉寂多年，长沙购买率不足5%

所谓汽车延保，即延长汽车保修的业务，主要为消费者提供超过厂家保修期与保修范围的维修服务。这项业务起源于上个世纪60年代的美国汽车金融保险业务，经过四五十年的发展，目前已在欧美普遍被消费者认可。例如在美国，汽车延保购买率已达45%左右，欧洲购买率在38%左右。在一些汽车成熟发达的国家，为了保障交易双方的权益，汽车如果没有延保甚至不能二手车过户。但在国内汽车延保才刚刚起步，相关数据显示，全国在去年所有保险公司和主机厂加上第三方专业延保公司，整体购买率不到10%。而据相关统计数据显示，目前长沙汽车市场的延保购买率不到5%。

根据服务提供方的不同，目前国内汽车延保产品可以分为：汽车厂家、第三方保修服务公司和经销商自身提供的延保服务。其中最早出现的厂家延保长期停留在4S店赠送的阶段，发展一直不温不火，而后两类产品虽是近年才涌现的，但发展势头颇猛。

在提供延保服务的各家4S店走访时，记者看到，虽然业务员对很多车主都详细地介绍了延保服务的好处，但很少有车主感兴趣，而最后真正购买的更是少之又少。“感觉没太大用处，即便车辆使用超出了厂家质保期，很多部件的修理车损险中也包括了，没有必要再交一份延保的钱。”车主王先生的话代表了大多数消费者的态度。还有很多车主认为，虽然与未来可能产生高昂的维修费用相比，延保产品具有很高的价格优势，但因现在的汽车工艺已很成熟，汽车基本不会出大问题，而且汽车厂家提供一定周期的质保，无需再另行购买延保。

由于国内汽车延保发展时间还不长，广大车主还未建立起汽车延保的消费习惯，这是众多业内人士在分析国内汽车延保市场购买率低下的主要原因。据介绍，2003年国内就曾出现过汽车延保服务，但不久就消失了，直到2008年后，汽车延保服务才又在北京、上海、成都、深圳等一线城市渐渐发展起来。2014年起逐步向内地及西部扩张，目前全国有60个城市已开展汽车延保业务。

相比国外，国内汽车延保购买率仍然较低。对此，业内还有另一种观点，就是由于长期以来，厂家延保服务一直采取4S店赠送的方式。“厂家采取赠送的方式，更多的是考虑到汽车销售的战略布局，因此在延保服务的多样性上，并未给予太多关注，才导致消费者不愿买账。”一业内人士解释。

“因为成交率低，之前我们也就很少主动推延保产品，消费者也很少提出购买，几乎都是在促销时免费赠送，一则为了推广，二则希望借此带动销量。”本土某品牌经销商销售经理甑翠晓告诉记者。

另一方面，2013年我国“汽车三包规定”出台后，国内多数车企增加了汽车的质保周期，这也在一定程度上减少了消费者选择汽车延保的动力。

5年内，国内汽车延保可达240亿元

据了解，汽车延保的保费与所保车辆的购买价格、购买时间等因素有关，其中所保车辆的购买价格越高，保费也越多。一般一辆十多万的合资汽车，保费在2000元以上，而一些豪华高端汽车，保费或许达到数万元。

“车主购买延保相当于提前锁定维修成本，不仅可避免因为车辆质量问题而支出意想不到的费用，还可以减少很多修车的种种麻烦。”上海大众4S店相关负责人李代楚称，由于延保服务可提供专业的救援服务，车主遇到汽车故障时只要一个电话便有人来处理事后所有的问题。而且，车辆在延保期间接受厂家授权4S店的服务，这与车辆在原厂保修期内维修的流程和解决办法是一样的，使用纯正配件，省去在路边店修理的担忧。另外，购买延保服务后，车主还可避免因为通货膨胀而导致未来更高的维修费用。

“有延保服务的汽车在二手交易市场上的价值也更高。”东风日产4S店市场部经理李曼补充道，延保合同可以随车转让，一份有效的延保合同通常意味着这辆汽车的维护保养非常规范，其售价将高于市场上同类二手车。他认为，随着人民生活水平逐渐提高以及消费者消费习惯的养成，汽车延保服务将成为人们生活的一部分。

据相关专家预测，中国汽车延保业务5年左右可达到20%的购买率。若以2015年总销售量2460万辆来算，每年的汽车延保服务销售将达800多万笔，若按每单均价3000元计算，每年销售额便可达240个亿左右。这还不包括新开展的二手车延保的业务量，所以说我国汽车延保的提升空间是较大的。

专业公司抢滩，长沙延保市场迎来蓝海?

“你的汽车快要过保了，赶紧买份延保吧。”1月19日，4S店的业务员给进店做保养的陈军推荐起汽车延保服务，经介绍后，陈军很快决定购买，并当场成交。可能在很多人看来，花2万多元给汽车核心部件额外买份3年/8万公里的维修保险显得没有必要，但陈军觉得很值。“万一哪个部件坏了，就远不只2万元的事了。”陈军介绍，自己近200万元的车随便换个零部件都是数千上万，甚至上十万，而且他开车经常跑长途、工地，汽车使用频率很高，所以买份延保很有必要。

黄芬介绍，在长沙，像陈军一样愿意给汽车买延保服务的客户越来越多。在本地消费者开始慢慢接受汽车延保服务的同时，本地汽车经销商对延保业务的推广也逐渐加码，一些延保第三方机构也纷纷抢滩本地市场。本地汽车延保市场将迎来蓝海。

大概从2015年初起，本地一些汽车经销商开始纷纷推出自己的延保服务，另外还有一些第三方汽车延保机构也开始进军长沙市场，不仅使得本地延保服务市场得到一定发展，还对原有的厂家延保市场形成一定搅局。

“我们在2015年下半年才推出专业的汽车延保服务。”长沙宝马汽车麓谷4S店相关负责人卢尧介绍，虽然目前还看不出成绩，但其对企业未来的发展前景信心十足。

“去年每两个月，业绩就翻一番。”邓健介绍，他们于去年初进入长沙市场后，业务发展十分迅速。目前已与长沙13个4S店建立合作关系，比如宝马、路虎、捷豹、JEEP、大众等，预计在2016年，合作的4S店数量将至少增长一倍。

据了解，近年，由于第三方延保机构的搅局，厂家延保也作出了相应调整。“有些厂家淡化了延保业务，也有一些厂家将汽车延保业务交给其他专业机构来做。”

“随着消费习惯的养成，以及供应商的服务不断提升，本地汽车延保市场将迎来蓝海。”湖南汽车行业协会副会长马湘滨表示。

■文/见习记者 胡锐
实习生 徐予情

消费提醒

注意延保服务范围

由于目前汽车延保供应商存在鱼龙混杂问题，邓健提醒，消费者在选择延保公司时，要注意选择规模大、实力强、服务半径宽、最好是选有大保险公司投保的公司。另外，在购买汽车延保服务时，还应注意以下三点：

第一，延保服务的范围。厂商提供的保修范围非常广泛，除了公认的玻璃水、油液、刹车片等纯易耗品一般有一个单独保修的期限以外，绝大多数零部件都在厂商保修范围内，可以通过4S店进行索赔。而后续购买的延保服务多数只针对发动机、变速箱等主要汽车部件，损坏索赔的概率较小。

第二，购车半年内买延保较划算。现在很多厂家和4S店提供的延保服务分为一年期与两年期两种。而很多4S店为了争取客户，在客户购车半年内，会推出较大折扣的延保方案，这个时候购买比较划算。

第三，看清合同条款。目前汽车延保服务还处于起步阶段，不同公司推出的延保服务的保障范围不一样，车主在签合同前需要全面了解产品的保障范围。另外，车主在签合同前一定要了解免责条款，比如，要求购买延保服务的客户要一直在该店内维修保养，否则合同终止。