

看经销商如何利用代销保险骗钱

汽车

浣滆

鍙戝竷浜庯細2007/09/04 15:11

车险即将到期,直接向保险公司续保保费只需3300多元,而由汽车经销商代理销售的车险保费却要4500元。重庆一消费者最近的一次亲身经历暴露了汽车经销商如何利用代理销售保险从中牟利的招数。

2006年8月,消费者张女士在重庆南岸区一家汽车4S店,贷款按揭购买了一辆富康轿车,除当场购买了4800多元的保险以外,同时还缴纳了2000元的保险保证金,并签订了按揭购车协议,承诺在按揭三年期限内,每年都向指定的平安财产保险公司投保,投保的险种包括车损险、盗抢险、第三者责任险、座位险以及不计免赔等。

今年8月末,保险即将到期,这家汽车经销商通知张女士,因为她去年理赔较少,保险公司将在保费上给予优惠,保费只需4500元。就在张女士准备前往汽车经销商处缴费时,她刚好接到平安财产保险公司重庆分公司的通知,今年车险保费优惠价为3300多元。

购买同一家保险公司完全相同的险种,价格缘何相差1200多元?这家汽车经销商的解释是,根据保险公司的有关规定,由于张女士是按揭购车,不能享受其他优惠,因此保费需要4500元。

对此,平安财产保险公司重庆分公司有关负责人当即给予了批驳。这位负责人说,平安保险公司 绝不可能强迫消费者购买价格昂贵的保险,也从来没有针对按揭购车用户出台过类似规定。电话投保 由于消除了中间环节,保费更优惠,而通过业务员或者代理机构购买保险,增加了代理费用,价格肯 定要高一些,但是消费者完全可以自主选择购买。

谎言被揭穿后,这家汽车经销商只能同意张女士自主购买保险。不过,经销商还是留了"一手"——本来张女士缴纳的2000元保险保证金,每年可抵扣1000元保费。但经销商说,由于张女士现在是自己购买保险,因此这2000元保证金只能在按揭期满后才能退还。

业内人士提醒消费者,现在,不少汽车经销商针对按揭购车客户,签订不平等条款,收取保证金,捆绑销售高价保险,除赚取高额保险代理费用外,甚至利用客户保证金牟利。对此,消费者要提高警惕。