

如今,车市竞争异常激烈,不少4S店通过买车送保险、送保养的方式吸引客户。不过,看似“实惠”的背后,也可能藏着不少陷阱。

有消费者表示,原本4S店承诺的“赠送”保险,在购买时却变成了“减免保费”;而另有消费者表示,原本承诺“减免”的保险费,保单上显示的保费却比实际缴纳的还要低,有一种实惠没占到反被骗了的感觉。



买车送保险送保养,这些“实惠”看上去很美 看4S店怎样给消费者“挖坑”

A 保险赠送 变保费减免

消费者陈先生上个月刚买了一辆车,然而,原本应该享受的“新车之喜”,如今却让他有些烦闷。

陈先生告诉记者,他在对比了多款车型和多家4S店后,最终选定了某家4S店。因为,销售人员告诉他,如果使用某银行的银行卡进行分期购买, he 可以获得额外3个点(3%)的折扣。此外,还可以获赠首年的保险。“毕竟保险也不是小数目啊。”陈先生喜出望外。

不过,随后的发展,似乎与他预想中的并不相同。当陈先生已经确定要购买某款车并交纳了定金提车后,销售人员却告诉陈先生,所赠的保险并不是“全额赠送”,第一年只能减免2000元,而且保险公司无法自行选择。虽然有些上当受骗的感觉,但陈先生认为2000元的优惠也不算低了,还是额外交纳了4000元的保费。

“我觉得,以后买车都得带着录音机了。”陈先生如是说。

B 购置发票少开 购置税却没少交

然而,事情还远没有结束。

在交纳了首付、保险费等“头款”后,陈先生提车,然后和其他车主一起去车管所办手续。当天下午,当他再回4S店办理相关手续时,销售人员又表示,“您交的钱不够了”。

销售人员说,之前所交纳的费用中,购置税部分交少了,还需要再补交近3000元。“反正已经交了那么多钱了,也不能就差这3000元不要这车了吧。”陈先生如是说。

不过,同天下午,另一位跟他一起在“取手续”的李先生,同样遇到了购置税问题。不同的是,这位李先生在购车时,销售人员告诉他,如果发票上少写几万元,购置税就可以少

交。然而,虽然发票上少写了,在最终的交费清单上,购置税并没有少交。

一位业内人士告诉记者,国家为了避免某些不法分子利用开具假发票的方式来逃税漏税,对每款车型都核定有一个最低价格,如果车主提供的发票价格高于该款车型的最低价格,就按发票价格计征购置税;而如果车主提供的发票价格低于该款车型的最低价格,就会按车型的最低价格计征购置税,也不会按发票价格计征。

不过,他也表示,其实每款车的“最低价格”在业内并不是秘密,每周都会有几十辆同款车型售出。因此,4S店这么做的目的,也十分值得思考。

C 保单显示保费比实际少 原来是保单内容偷龙转凤

记者调查发现,与陈先生有相同遭遇的消费者并不在少数。

准备续保的樊女士也向记者表示,第一年买车时,4S店同样告诉她保险可以优惠,但是第一年只能享受一部分,且必须承诺第二年还在这家4S店续保。第一年,在拿到保单后,樊女士才发现,这是一家她从来没听说的保险公司,在网上搜索了很久并打了几个客服电话后,她才确信,这并不是一张假保单。

然而,到第二年续保时,樊女士却发现,此前4S店承诺的保费优惠已变成了销售人员口中“更实惠”的保养套餐。

而另一位消费者则在某车主群里抱怨,他买的新车,4S店说可以送2000元的保险,当时按车的原价算的保险价格在8000元,减掉送的2000元,一共交纳了6000元。然而,等他拿到保单后却发现,保单上显示的保费却只有5000多元。他去寻找销售人员时,对方解释说这是他们的内部价,实际保费8000元。“开始的计算我看得清清楚楚,和后面应该没什么区别,怎么就变成5000元了?”

业内人士分析,这件事可能是因为,在最初计算保费时,4S店将保障的额度全部选为最高,而为消费者购买时却减少了部分保障,并将注入100万元的第三者责任险换成10万元,将玻璃险(进口)换成玻璃险(国产)等。

虽然这位消费者还在继续跟4S店维权,但是诸如上述的情况却并不止这一件。消费者在购买新车时,不要被销售人员口头承诺的优惠所诱惑,还需要擦亮眼。

■来源:证券日报微保险



关注三湘都市报微信
看E报。