

投保人成了“冤大头”？

——揭秘4S店与保险公司的“利益链”

□据 新华社北京3月25日电

北京的傅先生在一家4S店修理私家车多年，认为那里的收费价格虽高，但修车技术、配件质量毕竟是一流的。然而，不久前的几次亲身经历，让他意识到4S店所谓的“优质服务”，原来掩盖着不少猫儿腻。

双方哄抬价格，互赠商业利益

与普通修理厂相比，4S店的服务价格一般要高出3倍至5倍，为何费用高出这么多？

傅先生的一次车险定损暴露了端倪。2012年年底，他的车与一辆奥迪车发生了剐蹭，傅先生表示承担全责，并提出由对方指定修车厂维修。

本来，傅先生也开了一辆奥迪车，剐蹭后把它送到一家普通修理厂维修，价格不到2000元。而对方的奥迪车被送到一家名为“亚之杰”的4S修理厂修理时，一名平安保险公司的定损员说，对方的车险定损金额为6000元。

傅先生很惊讶：定损员为何不向着保险公司少定一些，反而向着4S店往高里定？

一名保险公司人士透露，保险公司与4S店之间确有利利益输送，原因是4S店既修车又卖新车，保险公司讨好4S店，以便获得更多的车险保单。为此，理赔定价高一些，保险公司也是“睁一只眼，闭一只眼”。

声称原厂配件，实际上有猫儿腻

4S店系统内部规定，不允



(网络图片)

许各店到市场上购买零配件，也不允许将原厂配售的零配件外卖，一经发现予以重罚，甚至取消4S店资格。

可是，一名在北京西郊配件城修车的迟先生说，有一天他的奔驰车减震器坏了，在保险公司定损员陪同下，他将汽车送到一家名为“金冠”的4S店进行定损及维修，“4S店的修理人员检查了汽车后表示，两个前减震器都要更换，前减震器的单价为1.5万元”。

“不料，第二天我到西郊配件城一打听，这种型号的前减震器单价仅为5000元。更为离奇的是，该配件城的商家表示，店里唯一的奔驰车前减震器前一天被修理我

的车的‘金冠’4S店买走了。”迟先生说。

进行价格虚高的定损，事后拿好处费

值得注意的是，一些保险公司推出了“指定专修厂险+车损险”的组合服务项目，导致一些投保人“只要理赔维修，就到4S店”。由于修车费用主要是保险公司支付，因而这部分车主对4S店的天价服务费用并不关注，保险公司对此也“装傻充愣”。

据披露，一些保险公司定损员会将理赔汽车推荐到自己熟悉的4S店，进行价格虚高的定损，修完车以后，4S店会给定损员一定的好处费，这已是保险行业的一种潜规则。

相关链接

三招可帮你避免车险定损争议

□据 新华网

招数一

事先确定零部件维修方式

通常情况下，出险后当车辆某些零部件损坏，如果可以修复，且修复后不影响正常使用效果时，保险公司的处理意见多是以修复为主。但由于担心修复后的零部件在日后使用中存在隐患，车主通常希望更换零部件。这个时候，在确定零部件维修方式上，车主应事先和保险公司沟通。

招数二

不认可定损金额可拒绝签字

一般情况下，定损员在定损时会参考市场维修价格，再确定合理的维修金额。不过由于修理厂进货

渠道等原因，所进零部件价格往往较高而造成维修金额较高。

如果真的发生了上述情况，车主也不必担心。据介绍，如果定损后投保人不认可保险公司定损单上的损失金额，可拒绝在定损单上签字确认。

招数三

定损与维修去一处

除了上述两项内容，专家还提醒市民，如果前期车主已和定损员确认按照4S店的维修方式确定损失金额，定损后就不要再到普通修理厂进行维修，以避免索赔时保险公司按照客户实际选择的修理厂标准重新确定损失金额，从而产生不必要的费用。

(www.xinhuanet.com)

热点微评

斩断这条“利益链”有多难

□洛谭

正所谓“没有永远的敌人，也没有永远的朋友”，保险公司与4S店的利益本是对立的，但在彼此输送利益的“掩护”下，两者的行为出奇一致——你想挣多少我就定多少损。为了回报，4S店还会给保险公司定损员奉上“好处费”。

定损员不怕落下“吃里爬外”“胳膊肘朝外拐”的恶名，只因有保险公司在后面撑腰。保险公司觊觎的其

实是更大的利益——4S店更多的车险保单。

不正当的竞争必然破坏行业经营的秩序，虽然保监会会有针对“利益链”的防治措施，但保险公司和4S店还是各自运用捞钱绝招不停地见招拆招。

斩断这条“利益链”到底有多难？

对公车维修费用实行定额管理便是严厉措施之一，但该措施何时能真正广泛地落实开来，还需要方方面面下功夫。

洛阳人看 洛阳手机报

1. 权威、专业、及时、准确，洛阳手机报由洛阳日报报业集团精心打造，萃取本地、国内、国际新闻资讯，时尚实用，服务贴心。

2. 洛阳手机报本地新闻资讯内容丰富，总量占到了60%以上。

定制方法：

移动用户发送短信 LYD 到 10658300 订阅，3元/月。不收GPRS流量费。

联通用户发送短信712到10655885订阅，3元/月。不收GPRS流量费。

