

Sự thật về bảo hiểm xe máy “siêu rẻ” 20.000 đồng

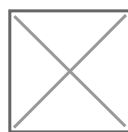
08:11 21/12/2013

Số tiền 20.000 đồng niêm y

Số tiền 20.000 đồng niêm yết trên biển quảng cáo là chi phí mua bảo hiểm tự nguyện cho người ngồi trên xe có giá trị trong vòng 2 năm, mỗi năm là 10.000 đồng.

Từ đầu tuần qua, đoạn gần siêu thị Big C trên đường Phạm Hùng đồng loạt xuất hiện các biển quảng cáo bán bảo hiểm xe máy với giá “siêu rẻ” chỉ 20.000 đồng/năm đã khiến không ít người hiếu kỳ và muốn tranh thủ cơ hội mua bảo hiểm rẻ “có một không hai” này.

Chị Phụng (Thanh Xuân, Hà Nội) không là một ngoại lệ. Dừng xe trước một tấm biển quảng cáo bảo hiểm với giá 20.000 đồng/năm, chị Phụng mừng thầm mua được bảo hiểm rẻ hơn cả chỗ chị hay mua qua người bạn thân. Nhưng hỏi ra mới vỡ lẽ cái nọ “để” cái kia, mức giá 20.000 đồng chỉ là để “câu khách.”



Một loạt biển quảng cáo bảo hiểm “siêu rẻ” trên đường Phạm Hùng

Thực chất, bảo hiểm trách nhiệm dân sự đối với người điều khiển mô tô – xe máy 1 năm được giảm giá còn 45.000 đồng, nếu mua bảo hiểm 2 năm là 75.000 đồng.

Số tiền 20.000 đồng niêm yết trên biển quảng cáo là chi phí mua bảo hiểm tự nguyện cho người ngồi trên xe có giá trị trong vòng 2 năm, mỗi năm là 10.000 đồng, không phải giá của bảo hiểm xe máy như người dân mong đợi.

Bên cạnh đó, trên biển quảng cáo còn ghi “bảo hiểm ô tô giảm giá 15%” nhưng thực tế tại các điểm này cũng không bán bảo hiểm dành cho ô tô.

Sau một hồi hỏi han, thấy giá bảo hiểm của công ty này vẫn thấp hơn so với giá thông thường nên chị Phượng quyết định mua cả bảo hiểm trách nhiệm dân sự và bảo hiểm tự nguyện cho người ngồi trên xe có giá trị trong 2 năm với tổng chi phí là 95.000 đồng

Không ít người lựa chọn mua bảo hiểm này với mục đích có đủ “thủ tục” để qua mắt cảnh sát giao thông nếu không may bị dừng lại kiểm tra cộng với mức giá hấp dẫn niêm yết trên biển quảng cáo đã khiến một đoạn đường Phạm Hùng trở nên tấp nập và là nơi hội tụ những ánh mắt hiếu kỳ, tò mò về loại bảo hiểm siêu rẻ.

Đa số những nhân viên bán bảo hiểm trên đoạn đường này đều là sinh viên các trường Đại học quanh địa bàn Hà Nội. Để được làm công việc này, các bạn sinh viên phải đăng ký qua một trung tâm trung gian và được hướng dẫn để nắm được các loại bảo hiểm giới thiệu cho khách.

Bạn M, sinh viên năm thứ 3, Đại học Giao thông vận tải đã đi bán bảo hiểm được gần 1 tuần. M cho biết, mỗi ngày cậu bán được khoảng 10 chiếc bảo hiểm. Bán được nhiều sẽ được hoa hồng nhiều chứ không có mức lương cố định.

Khi phóng viên hỏi, công ty bảo hiểm này niêm yết giá bảo hiểm xe máy trên biển quảng cáo chỉ 20.000 đồng có phải là để “câu khách” không, cậu sinh viên đáp ứng: “Chắc là thế ạ?!”

Chắc chắn rằng, với chiêu thức câu khách ngoạn mục như vậy, loại bảo hiểm này sẽ thu hút được nhiều người dân dù bản chất không như quảng cáo.

Theo LĐ