

“寻找鹰城好司机”公益活动暨“首届鹰城汽车文化艺术博览会”系列报道

# 车博会现场优惠多

## 报名购车再降1000元

本报讯 河南省18省辖市报业汽车联盟首届鹰城汽车文化艺术博览会将于4月29日-5月1日在鹰城广场举行,为了让市民享受更多的优惠,本次团购让利活动中,参加低价团购的商家每天都有增加,报名购车的市民热情高涨。

“原本参加报社的车展就能享受到平时享受不到的优惠,这次提前报名,现场议价后还能再降1000元,真是太好了。”“上个月报社组织的春季车展没赶上,这次五一车博会一定去,这样的机会

太难得了。”……最近一段时间,不少市民都在议论本次车博会的团购活动。

笔者从本次车博会组委会了解到,如此大规模的汽车团购活动机会难得,多品牌、一站式,挑战团购价格底线,所以近期有购车打算的市民要抓紧时间报名。届时,市场上最畅销的中、高端主流车型及近期上市的新车都将以豪华阵容亮相,为市民提供一个汽车大让利的平台,方便大家选购。

团购报名方式:关注微信公众号

“鹰城微车市”,回复关键词“车展团购”,点击链接,即可填写报名信息,收到回复信息即为报名成功;也可编辑短信“姓名、电话、意向车型”到15603751862,收到回复信息即为报名成功。

团购优惠券领取方式:凡提前报名的消费者在车博会现场购车议价后,即可到车博会组委会领取“1000元购车优惠券”一张。

(牛哲)

## 保险保障越多越好 或是宣传噱头

本报讯 “我有个朋友是卖保险的,她给我推荐了一款疾病险,并为我量身定制了一份保险计划书,但我仔细看了之后发现好多条款都用不上。到底怎么才能选择一款适合自己的保险险种呢?”近日,在平顶山日报传媒集团保险证券工作室的官方微信平台上,笔者看到市民刘先生的留言。

“我一直想给自己和老公买保险,但每家保险公司的险种都很多,我看来去,也选不出一个合适的。”市民赵女士同样致电表达了自己的困惑,随后笔者通过采访发现,不少市民在买保险之前都与刘先生和赵女士一样的纠结心情。

据市区一家保险公司的工作人员介绍,一般保险公司的销售人员给市民推荐产品时,会建议买全险,所谓全险,就是各种保障都有,像重疾、意外、身故、医疗,都给打包进来了。半险就是打包了一些,裸险就是纯粹只有一种保障,比如重疾险就只保重疾。对大多数市民来说,全险看似比较好,因为保障多。

“但其实很多保险附加的保障通常都比较鸡肋,只是宣传险种的噱头,目的只是想提高保费。所以市民在购买保险前,最好是各种保障类型分开买,重疾险就看重疾,医疗险就看医疗,不要太在意那些附加的保障。购买保险毕竟不是一件简单的事,千万不要盲目购买,有时候同样的保障,不同的保险组合保费差额能达好几万,购买前最好咨询一下专业人士,这样可能会省下几万块钱。”该工作人员特别提醒道。

(牛哲)

本报讯 “买保险之前,业务员跟我说这款保险既能当一款理财产品,还能对人身健康有保障,现在看来根本不是这么回事。”昨天,市民梁先生致电平顶山日报传媒集团保险证券工作室,诉说了他购买保险的遭遇。

据悉,梁先生今年35岁,家住建设路西段,一年前去一家保险公司购买保险,经业务员介绍,购买了一款具有“投资兼保障”双重功能的保险。结果一年过去了,不仅没有收到任何收益,而且其间生病住院两次,去保险公司也没有得到相关赔付,得到的结果仅是“疾病类型不在保险范围内”。

随后,笔者在该工作室开通的“天天3.15 消费维权我们在行动”栏目的投诉记录上看到,每天都有市民投诉有关保险、股票、基金等方面的遭遇。笔者翻看工作室最近一周的投诉记录发现,有3例都是因为投保后没有获得之前宣传的高收益而投诉:68岁的市民马先生于2012年1月份购买了一款理财产品,当时说的利息远高于定期利息,于是就买了该理财产品,结果今年一月份到期去取钱时,仔细算了算,竟还不如银行定期存款的利息高;70岁的市民宋先生于2013年2月份购买了一份理财产品,当时说的年利率是106%,今年2月份宋先生去取钱时,给的年利息才合18%……

据一业内人士介绍,近年来,保险业推出不少投资理财型保险产品,一些保险代理人为提高业绩有意误导,

## “高收益”保险迷人眼 买保险是重投资还是重保障

诱使投保人在非本意状态下购买保险产品,最终因为结果和当初说法不一致而引发争议。而且一些保险公司的业务员在给客户介绍产品收益时,会把假设的红利当作固定收益进行介绍,实际上这样的分红收益是不确定的预期收益,而最终实现的分红则与保险公司经营业绩有关。

据介绍,对消费者而言,对保险抱有不切实际的过高期望,是造成保险纠纷的重要原因。该业内人士表示,保险的主要功能是保障,如果消费者因为看重保险的理财功能与分红收益,一投保就想着有很高的收益,抱有这样心态的消费者很容易在业务员的鼓动下买并不符合自己需求的产品。

该业内人士还特别提醒市民注意,市民填写相关合同时不要被眼前的利益迷惑,需要看清相关的合同条款,向给自己推荐产品的工作人员询问自己的权利和义务,一般的寿险类保险产品均有一定期限的犹豫期,在此期间保险公司会进行电话回访,一旦此时发觉自己不适合购买此保险产品可以及时退保。

(牛哲)

## “高保低赔”成汽车保险领域行规 专家支招咋避陷阱

本报讯 据法制日报报道,车主为车辆投保时,一般需按车辆新车购置价支付保费,而发生事故造成损失后,有的保险公司却只按事发时车辆“实际价值”进行赔偿。这种“高保低赔”的情况已成为汽车保险领域的潜行规。近日,车主宋某就遭遇了这样一件烦心事。

2016年5月,宋某在驾车回家途中不慎撞倒树上,车辆严重受损。此前,他在某保险公司为车辆投保了交强险和车辆损失险、第三者责任险等商业保险。经该保险公司查勘,认定被保险车辆为全损。保险公司主张赔付宋某13.1万元。

“这样赔不合情理啊。”事故发生后,宋某将保险公司诉至法院,双方对是否进行赔付无异议,但对赔付标准存在争议。

法庭上,保险公司认为,应在“新车购置价”即新车初购时的价格基础上扣除车辆已使用年限的折旧费用,因此最终可以赔付宋某13.1万元。

但宋某却认为,“新车购置价”实为投保时车辆的实际价值,保险公司应当从投保之日起至事故发生之日止赔付。

如何确定“新车购置价”成为本案审理的关键。受理该案的新疆维吾尔自治区乌鲁木齐铁路运输中级法院审理认为,依照相关条款,双方对于确定保险金额约定为以下三种方式的其中之一:一是按投保时的新车初购价格确定;二是按投保时车辆实际价值确定;三是投保人与保险公司协商确定。可是,保险公司未提供证据加以证明他们与宋某签订的保险合同是以何种方式确定的保险金额。经查,涉案车辆于2010年购买时价格为37.5万元,2016年投保时该车实际价值应为26万元。

最终,法院认定被保险车辆应按投保时该车的实际价值确定,即投保时被保险车辆的实际价值26万元按月折旧得出,保险公司应向宋某支付25.3万余元。

### 以案释法

“消费者应该‘吃透’新车购置价,避免‘高保低赔’现象发生。”新疆方天律师事务所孙丽钧律师指出,所谓“高保低赔”是指保险人在承保汽车车损险时,不管保险标的是新车还是旧车,一律按新车购置价核定保险费率,但在车辆发生实际全损时,则按保险事故发生时被保险机动车的实际价值计算赔偿,即新车购置价减去折旧金额后的价格确定赔偿金额。

针对市场乱象,中国保监会于2016年年中发布了《关于商业车险条款费率管理制度改革试点全国推广有关问题的通知》,这意味着商业车险改革试点正式推广到全国范围。改革后,商业车险车损险保障金额与新车购置价脱钩,与汽车实际价值更加匹配,改变了改革前新车旧车均统一按照新车购置价确定保险金额和计算保费的问题。

“一般消费者难以理解保险合同中有规定的区别、差异和选择保险背后的不确定因素。”孙丽钧说,投保人在签订保险合同前,须认真审阅保险条款,不明确之处须及时与保险公司沟通,以便切实维护自身利益。

(潘从武)



是否有苦难言?找不到可以投诉的地方和维权的渠道?如果遇到这类问题,可向本报反映,通过我们的努力,为您的财富多一份保障。

### 投诉渠道

电话:15603751862  
邮箱:2271793669@qq.com  
微信平台:鹰城车市保险

维权行业:保险、股票、基金、信托



## 电话一打 新鲜牛奶送到家!

为给两报读者提供更好更广的优质服务,平顶山日报传媒集团发行中心与多家乳业公司联手推出送奶到户服务。品种丰富,新鲜可口;每日配送,风雨无阻。

奶品有:生鲜乳、巴氏低温鲜牛奶、各种口味瓶装酸奶、杯装酸奶、袋装酸奶饮品、新品西悦新疆纯牛奶、冰淇淋酸奶……

### 佳订源奶活动

- 一、奶品价格:  
天天鲜奶 99元/月,天天酸奶 120元/月,  
天天宝贝 129元/月(均为30瓶/月)。  
二、活动政策:  
以上奶品订一个月均送袋装一箱(15袋)  
订三个月均送本品一个月(30瓶)

西悦新疆纯牛奶,200ml×12盒/提,市场价60元/提

读者优惠价:45元/提,买一提加送一盒。

三剑客奶品执行原价。

### 晶珠奶品订奶活动

- 一、正常价格:生鲜乳 150元/月(30天)。  
瓶酸、杯酸 90元/月(30天)。  
二、活动政策:  
生鲜乳:(半斤/日者折半)  
一斤/日,一次性订奶一个月,立减现金10元  
一斤/日,一次性订奶两个月,立减现金30元  
一斤/日,一次性订奶三个月,立减现金50元  
瓶酸、杯酸:  
一份/日,一次性订奶一个月,立减现金5元  
一份/日,一次性订奶两个月,立减现金15元  
一份/日,一次性订奶三个月,立减现金25元

咨询电话 8980198  
4943059

免费安装奶箱  
本月订奶有优惠活动!

