

新车买保险“功课”提前做

岁末年初,是购车的高峰期。买了新车之后,哪些保险是必买的,哪些是鸡肋,消费者在购买保险的时候都需要注意哪些事项呢?对此,专家表示,新车购买车险要根据自己的实际情况而定,险种也不是买的越多越好。

车主在购买新车以后,买保险成了一个最重要的环节。如果险种买多了,一年之内都没有出险,自己会认为很亏;如果买少了,出险后得不到相应赔付,也是一件闹心的事情。为此,专家提醒新车主在投保时应注意以下四大事项:

两个主险一定要保

新车入手后,车主购买保险的目的是保证车辆在出现事故时能够得到相应的赔偿,又让车主在投保过程中少花钱。

保险专家告诉记者,新车在购买保险的时候,车损险和第三者责任险是一定要保的,这两个主险的价格不是很高。以一辆价格为10万元的车型为例,通过传统的投保模式,车损险的保费价格为2130元,如果第三者责任险投保10万元,那么保费的价格为1166元,两个主险加在一起的保费为3296元,如果通过电话销售进行投保,那么费用可能会比这个略低一点。车主投保了这两个险种,车辆在出事故以后,人和车的损失就能得到基本的赔偿。

这几个险种可自己选择

主险投保以后,车主可以根据自己的实际情况选择附加险。如:盗抢险,如果车辆停放在户外,觉得不安全,最好保上盗抢险,一旦车辆被盗或者被抢,你

就会得到相应的赔偿。一辆10万元的车,盗抢险价格在七八百元。另外,对于有条件的车主,建议购买一个不计免赔,不计免赔的价格跟自己所保的险种有关,不同险种,分别投保,价格从几十元到几百元不等。一旦车主发生事故,无论在事故中承担多大的责任,保险公司都会向车主支付全部的保费。

另外,还有司乘险、玻璃单独破碎险、指定4S店险等,这几个险种的价格从几十元到几百元不等。

保费与上一年“表现”有关

有的车主认为,保费一定是越高越好,对于一些没有必要投保的险种也进行了投保。业内人士说,保费不是越高越好,消费者要根据车的实际需求来确定保

费的多少。下一年保费的多少与车主上一年出险的次数有关。

保险公司人员介绍,投保车辆一年没有出险保费优惠10%;两年没有出险优惠20%;三年没有出险最多优惠30%。而投保车辆出险两次以内,保费没有浮动;出险3次,涨10%;出险4次,涨20%;出险5次,涨30%,30%是上浮的最高点,如果出险次数超过5次,将被列入保险黑名单,所有保险公司同时拒保。

购买保险不能忽略条款

近日,车主周先生给自己的爱车购买了保险,购买之前没有看到保险条款,等拿到保险条款时发现有很多地方和自己想象的不一样,如:省内和省外出险的赔付不同,保险公司指定专修店和指定4S店维修不是一回事等。

因此,本报提醒近期打算购买保险的车主,在购买保险的时候一定要先看看保险条款,看清自己都有哪些权利和义务。然后,再与业务员签订保险合同,以便在索赔时有据可依。

业内人士强调,消费者在购买保险的时候,一定要先看清保险条款的内容,如果发现不懂的条款内容,可以及时与保险公司进行沟通,让专业人员为您详细讲解,直到弄明白为止。如果业务员在销售保险的过程中不提供产品说明书,不出示保险条款等相关资料的,消费者可以拒绝购买。据了解,保险公司会不定期地对保险条款进行修改,在一些保险条款中往往会有一些限制性的规定,消费者在投保的时候要看清这些规定,以免带来不必要的麻烦。

(张英书)

投保提醒

电话车险警惕“山寨版”

电话车险是一种新型保险营销模式,近期在车险市场风生水起,因为便宜受到了不少车主的青睐。然而,一些不法分子也打起了电话车险的主意,模拟保险公司电话号码行骗。对此,业内人士提醒广大车主应从以下几方面分辨电话车险的真伪。

仔细辨别车险电话真伪

如果来电是手机号码或固定电话号码,基本可以断定是不法分子打来的冒名电话。

不要相信超低保费报价

电话车险一般比传统车险低10%至15%。一些在电话里说可以打5折、4折的,有加油卡、购物卡、充值卡大派送等,车主就要警惕。

投保后要索取正规保单

正规的电话车险,电话中工作人员会准确报出自己的姓名、身份和员工代码,通话会被录音。投保后,工作人员会将标有“电话营销专用机动车辆保险单”的商业险保单和发票送到客户手中。如果工作人员在表示不提供相关单据,车主就要警惕。

拨打固定投保热线辨别

按照保监会规定,所有经营电话车险的保险公司都要具有专用的“电销”服务号码,并在销售“电销”产品地区的主流媒体上公布后长期使用。只要车主留意各大保险公司的“电销”号码,直接呼入投保热线即可避免上当。

(刘丛)

人保电话车险 私家车主拨打

4008195518

商业险省更多






电话投保 就选人保

中国人保财险形象代言人 汪涵