

保险不为所有汽车事故“埋单”

保险公司提醒,买了车险也不能太“任性”

本报记者 李立红

新车未上牌、无临时牌照

不赔!

“如果新车不挂临时牌照上路,会带来严重的后果,这件事在保险理赔上同样适用。”东营市一家保险公司理赔中心的王经理说,如果新车没有办理临时牌照或者临时牌照已经过期,且没有安装正式牌照,依旧开车上路的话,一旦车辆出险,保险公司是不会负责理赔的,“因为这种行为等同于无牌车辆,属于非常严重的违法行为,广大车主一定要注意这点。”

未按规定年检、未通过年检

不赔!

王经理介绍,不仅是新车需要正确悬挂牌照,对于年份较老的车辆来说,按照规定每年进行年检也是一件必须要做的事情,如果车主躲避年检偷偷上路的话,一旦车辆出险,后果和未悬挂号牌是一样的,就是被拒赔。

记者了解到,有一些喜欢玩老车的市民,因为所购的车辆年份比较老,加上平时又不怎么开,就不对车辆进行年检,甚至连保险也不上,完全当黑车用,可是如果车辆一旦发生意外,这些年份较老的车型维修费用会非常高昂。

撞到自己名下或家人的车

不赔!

曾经出现过多起车主在自家仓库内倒车时,因操作失误后撞伤家人的事故。但是保险公司却以“家庭成员属于保险免责范围”为由,拒绝赔付。

“按照第三者责任险中有一条免责条款规定,被保险人或驾驶人以及他们的家庭成员人身伤亡及其所有或保管的财产的损失,不负责赔付。”王先生介绍,同样是因为免责条款,在事故发生时车内驾驶员和乘客的伤亡,由于车内人员和汽车在事故时都是第一者,不属于第三者的赔偿范围,如果要赔付,属于附加险种“车上人员责任险”的保障范围。

记者了解到,不仅是自家人被撞伤不予赔付,如果车主名下有两辆或者以上的车,自家车撞上自家车也不在第三者责任险赔付范围。因为事故当中车主名下的财产损失,同样属于第三者责任险的免责范围。

单独零部件损坏

不赔!

“假如你轮胎(包括轮圈)被盗了,但是车辆其它地方没有受到损伤,或者车辆发生爆胎了,但是除轮胎以外,其它部分没有因此产生损伤,保险公司不会理赔这部分的损失。”王先生告诉记者。

车灯也遭到了相同的待遇,如果车灯、后视镜发生了碰撞或损坏,但是车灯周围的其它部分却没事,保险公司一样不会理赔,这条规定主要就是为了防止修理厂将旧灯换下来装在其它车上骗保而制定的。

万恶的“碰瓷”

不赔!

现在有不少不守规矩的驾驶者,骑行者和行人有意无意地触犯着交通法规,并且还会巧妙地躲避处罚,反而让遵纪守法的车主“犯规”,这就是“碰瓷”。由“碰瓷”而导致的赔偿或损失,保险公司是不会负责理赔的,所以各位车主在路上行驶一定要小心谨慎。

“‘碰瓷’这种事是很难界定和解决的一种情况,就连交警有时候都很难进行责任判断,别说保险公司了,所以一旦发生这种情况,保险公司是肯定不会管的。”王先生提醒车主,只能小心再小心。

报案不及时

可能不赔!

如果你的车辆被盗丢失了,必须马上和保险公司取得联系,并且报案,如果在48小时内没有进行报案的话,保险公司是有可能拒赔的。因此,出了事先联系保险公司,总是最保险的,否则事后能不能赔,就看个人的运气了。

此外,王先生还建议,如果发生轻微交通事故,车辆能够移动的,应当及时处理。首先是及时报警,或者向保险公司报案。在确保安全的情况下,采用摄像、拍照、标划事故位置或其他方法,固定事故现场证据,将车辆移至不妨碍交通的地点。

自驾出行先买保险傍身

本报记者 李立红

刚刚过去的双休日,你有没有带上一家老小自驾出游?正值春季旅游旺季,自驾游也迎来了高峰。与此同时,保障游客人身和财产安全的自驾游保险逐渐进入大家的视野。记者了解到,不少市民对自驾游保险知之甚少,自驾游前购买此保险的人也不多。业内人士提醒,车主在进行自驾游前应根据自己的已经购买的险种,判断是否需要再购买以及购买哪一款自驾游保险。

“和日常行车相比较,自驾游可能遇到的风险要大得多,无论是对车还是对人的保障需求都更高。”东营一家保险公司的专业人士赵经理表示,一些车主误以为平时买了车险,自驾游途中出险都应该由保险公司埋单。“其实发生意外时,平常购买的车险实际上对车的保障基本上都涵盖了,而自驾游前需要额外购买的是意外险,属于人身保险。”

记者了解到,自驾游保险包含的人身保障主要是意外身故、残疾和意外医疗。某保险公司官网上包含国内自驾游保险的众多旅游保险产品被挂在了首页。该款国内自驾游保险提供自驾出游或户外活动期间意外医疗费用补偿、意外伤害及身故等5项保障,包含境内24小时全国紧急救援服务,保额高达80万元,保险时间为1至30天,可选择投保多人,售价根据保障时间、保险人数而定,在几十元至几百元间。

“打算自驾游的车主不要抱有侥幸心理,应合理选购适合自己的保险品种。”赵经理建议,市民在自驾游前要先整理一下自己买过哪些险种,因为有的商业保险项目较多,可能已包含了出行、旅游的相关保险,如已购买相关保险,就无须重复购买。

如果车主平时只投保了三责险和车损险,车上财物和其他乘客的人身意外都处于无保障状态,就需要考虑购买其他保险作为补充,如果车主也投保了车上人员险,就只需考虑车上财物的损失风险。

“另外,要根据旅游行程安排购买相对应保险期限的保险,保险期最好等于或大于出行期,但多出的时间不用过长。购买时,要仔细阅读和了解条款,看看保险合同保障哪些内容,不保哪些内容,这是非常重要的。”王淑瑾提醒消费者,购买自驾游保险时尤其要看清免责条款,问明白了再买,“不要认为旅游保险都一样,事实上价格相同而保险金额不相同的产品也有很多。如果要参加风险大的自驾游活动,可选择保险金额大一些的。”

记者了解到,网络上售卖的自驾游保险种类很多,保险责任除了人身保障,有的还包含机动车的保障,有的提供紧急拖车服务,还有些综合意外险包含了自驾部分,车主主要根据自己的实际情况进行选择。有业内人士表示,自驾游短期意外险必不可少,如果经常驾车旅行,建议一次性投保综合意外险。

打造“至佳客户服务体验”

平安人寿：开放全民体验健康管理服务

近日,随着“一对一家庭医生问诊”服务等功能在平安人寿APP上线,平安人寿正式面向全民推出健康管理服务的在线功能公测体验,为国人问诊问诊排忧解难,帮助用户养成健康生活习惯,创造“医、行、食”等多方面的在线健康服务体验。

据了解,此次平安人寿充分发挥移动互联网线上服务的特点,在平安人寿APP服务平台上全新推出“问医生”板块功能,其中包括家庭医生、健康习惯、健康资讯等多项特色在线服务,并以普惠的方式开放向所有寿险客户提供线上健康管理服务的体验。

同时,平安人寿也正在快速丰富和完善该项服务,未来将致力于为客户提供全年不间断的一站式健康管理服务,通过线上服务平台及线下服务资源供给的一站式整合,能够覆盖手机APP、服务门店等的全方位健康管理服务也即将今年上半年正式问世。

家庭医生服务作为平安人寿健康管理服务在线功能的核心组成,由平安自聘建立的包括500多位主任以上级别的签约三甲名医以及300多名全职医生等在内的专业医生团队,将提供线上坐诊,客户可以足不出户与在线医生实时对话,如同聊天一样便捷。这些家庭医生为每位客户及家庭提供一对一专属服务,覆盖日常疾病、用药、营养、心理等内容,开创国内先河。同时,通过稀缺名医生资源及优质线下医疗服务,满足客户更深层医疗需求。

平安人寿表示,在2015年4月内将开放全民测试体验线上健康管理服务功能,凡在此期间注册平安人寿APP并绑定家庭医生,均可获得一年期免费的家庭医生问诊服务。

今年,中国平安将提升客户体验定为集团未来战略发展核心之一,并引入提升客户净推荐值(简称“NPS”)工作计划。平安人寿推出健康管理服务有助增加客户满意度,实现提升NPS之目标。平安人寿董事长兼CEO丁当表示,平安人寿健康管理服务将成为广大客户管理自己及家人健康的有效工具。保险行业困扰的与客户沟通不足等问题,也将随着平安人寿APP的上线而获得极大改观;同时,慢病、孕婴、跑步健身等话题也将帮助公司与客户间形成一个线上圈子,实现客户在享受健康管理过程中交流心得、分享成果,打造“至佳客户服务体验”。

受益费率市场化

新华保险：产品结构持续优化

费率市场化政策出台一年有余,从产品销售数据来看,费改产品已受到市场的认可和接受。新华保险是首先推出费率市场化保险产品的上市公司,公司去年全年原保险保费收入1099亿元,同比增长约6%,而惠福宝两全保险作为其首款费率市场化产品,累计保费收入超过270亿元,公司后续在个险和银代渠道推出的各种健康险产品、年金型产品的销售也非常理想。

费率市场化产品不仅能够让客户得到了实惠,也让保险公司从多方面受益。由于当前费率改革主要是针对普通人身保险,因此,费改产品的热销直接推动了传统险占比显著提升,使寿险公司产品结构持续优化。在新华保险召开的2015年工作会议上,公司透露个险和服务经营渠道健康险保费较去年同期增长幅度都超过了85%,拉动两渠道传统险占比达到一半以上。受惠鑫宝、惠福宝等费率市场化产品的拉动,银代渠道五年及以上期交保费占比也较去年增长了7个百分点。

另一方面,保险公司业务销售能力也从费率市场化政策中获益。当前,随着大众对保险产品消费需求进一步释放,保险理财产品作为金融服务工具的属性被进一步强化,但同时保障功能也更被强调和普及。在强烈市场需求下,年金型保险产品受到客户青睐。新华保险销售队伍对惠鑫宝及金彩一生等年金型保险产品的专业把握无疑也正迎合了客户的相关需求,从而也提升了整体队伍产能及绩优人力。

2014年,新华保险实现原保险保费收入1098.7亿元,在四大上市险企中增速名列第二,市场份额连续五年稳居寿险行业三甲。公司拥有强大的寿险销售队伍,为其提供各类人寿保险、健康保险、人身意外伤害险及养老保险服务。