

# 给车上保险 怎样最划算

选择车险没有固定的标准,这跟车主个人用车习惯、对保险项目的认知、车辆价格和保险费用、保险公司的服务质量、车主的法律意识等有关。很多车主在选择险种时存在误区,针对不同车主在选择保险时遇到的种种误区和不适当做法,一些销售顾问也从中总结出一些经验,帮助车主花更少的钱选更好的保险。

## 1 不足额投保——不省钱

在购买新车商业保险时,销售顾问一般会建议车主将玻璃、划痕、涉水、自燃等附加险种,以及相对应的不计免赔条款全部上齐,这样对新车可以进行更加全面的保障。同时将三者险的赔偿额度定高一些,如果是新手、新车上路,出现意外

的概率会比较高,全面的保险对自己还是对他人都会更方便一些。

对于汽车保额的确定,明智的选择是足额投保,就是车辆实际价值多少就保多少,一旦出险造成全车损毁可以得到足额赔付,消除后顾之忧。但也不乏有人为

节省保费,一辆价值20万元的汽车,只保10万元保额,一旦遇到事故造成车辆损毁,只能保全车一半价值的财产。

业内人士提醒车友:“在车牌还没申办的情况下,新车的保单在完成出单后次日凌晨就可以正式生效。”



## 2 超额投保——白费钱

新车主在选择保险公司时,应了解各公司提供服务的内容及信誉程度,对4S店提供的合作保险公司同样要了解清楚。

记者了解到,保监会建议所有消费者选择购买渠道时,应选择具有合法资格的保险公司营业机构购买机动车辆保险。选择代理人时,应选择有执业资格证

书、展业证及与保险公司签有正式代理合同的代理人。

很多人投保时怕被忽悠,其实在选择前要弄清楚保险条款中涉及赔偿责任和权利义务的部分,就能避免被片面夸大保险的功能。还要注意所购买的机动车辆保险条款是否经保监会批准。销售顾问也建议道:“了解清楚这些条款,还

能避免超额投保的情况。比如一辆市场新购买价低于8万元的车,把保额定在18万元,如果认为多花点钱就可以在车辆出事时‘高额索赔’那就错了。保险条款有明确规定,在给出险车辆定损时必须严格按照汽车出险时的实际损失确定。换句话说,这辆车价值有8万元,最高赔付也只有8万元。”

## 3 拒绝所有保险——太冒险

有的车主是对保险项目不了解而直接拒绝销售顾问的建议。中华汽车一位销售顾问说:“有一次我建议一个新手客户给新车选一个划痕险,她觉得没必要,过了两天给我打电话问不小心把车划了,能不能补保险。这个时候就已经晚了,新车提回去再投保险,是需要重新验车的,已经造成的划痕是没法保的。”

在日常的驾驶中,有时刮蹭是难免的。中华汽车销售顾问刘乐说:“一般情况下,我们都会建议车主第一年买全险,并且建议投保不计免赔险。在我们公司,销售顾问要把保险解释清楚,最终的选择要由客户自己决定。”如果遇到保险公司对直接在其营业机构购买机动车辆保险的消费者提供优惠,也是不错的机会。

## 4 重复投保,险种缺保——不划算

汽车保险有:车辆损失险、第三者责任险(包括交强险和商业三责险)和全车盗抢险这三类主险外,还有划痕险、车上责任险、车辆停驶险、不计免赔险、无过失责任险、自燃损失险、玻璃单独破碎险等一批附加险种,有各自承担的责任范围,相互不可替代。

业内人士提醒说:“财产保险和人险不一样,人寿保险多保几份能多得到赔

款,而入保财产的价值多少就是多少,不能随意增减。比如一辆20万元的车,在一家保险公司足额投保了20万元的保险金额,这辆车即使出现全部损失,最高赔付也不能超过20万,即使你在另一家保险公司同时多投保也没有意义。”

在计算保险费时,除了要了解保险公司公布的费率及费率表,最好关注其费率是否和保监会批准的费

率一致。

所以,在选择险种时应该考虑周全。既不能图省钱少保,以防一旦出事带来隐忧,也不能不加分析“多多益善”。了解自身的风险和特征,根据实际情况选择个人所需的风险保障。同时在选择前,对机动车辆保险市场现有产品应进行充分了解,以便购买适合自身需要的机动车辆保险。

(本报综合)

## 有福相伴 抢礼回家

2月11日,“有福相伴,抢礼回家”活动在德州福特宝4S店举行,活动是以积分制的形式展开,获得的积分越多,就可以得到更多的优惠和更大的礼包。

大家领取个人积分,最高可以领取800分。同时还将将在互动环节中得到分组积分,只要最后的积分达到2500分,那么订车客户就可以得到最大的优惠。此次活动是工厂独家支持,积分仅在当日有效!

活动当天还设置了别开生面的订车抽奖环节,越早下订的客户获得大奖的机会就会更大:一等奖:价值3999元封釉+底盘装甲+4门贴膜+4轮定位+VIP金卡一张,数量6个;二等奖:价值1999元4门贴膜+把套+后舱垫+VIP银卡一张,数量14个;当



幸运客户在抽奖现场。

值2999元车衣+拖把+4门贴膜+座套+VIP银卡一张,数量6个;三等奖:价值1999元4门贴膜+把套+后舱垫+VIP银卡一张,数量14个。当

日,共收集订单18台,同时两份价值3999元的一等奖超值大礼包均被幸运的订车客户抽走!

(王力庆)

北汽威旺

一年之计在于春,旺运好礼迎春季。作为“CCTV-7农业频道2012春耕行动独家冠名企业”,北汽威旺始终以打造高品质微客为己任,坚持为中国亿万百姓“引领幸福未来”。值此“春耕行动”中国行隆重启动之际,北汽威旺特送万千重金好礼,助力千家万户,喜创美好年景!

德州市威旺汽车销售有限公司

德州市经济开发区晶华大道1397号银城4S店

18736987255

北汽威旺招商火热进行中

招商热线 010-85235200

威旺贵宾服务热线:400-600-1888

www.baimotor.com

北京汽车股份有限公司

销售本部

北汽威旺

农业频道

CCTV-7

农业频道战略合作伙伴

本版编辑:王金强 美编/组版:魏巍