



### 陷阱1 夸大保障,巧思“捆绑”

当前,有不少保险公司为了“放大”自己公司车险险种的保障能力以吸引客户,往往在车险中属于不重要的方面给予全额保障,也就是所谓的“全额保险”。

一些汽车交易市场把责任险、防盗险和车损险捆绑起来

作为基本险销售,或是诱导车主超额投保、重复投保赚取代理费。同时,一些车险代理人要么不给车主解释清楚,要么诱导车主投保,使一些没有经验的车主买了不该买或可以不买的保险,如自燃险、货物险等。

### 陷阱2 身兼数职,暗中牟利

当购车者在为车辆投保时,有时会发现,为自己办理保险的人员身兼数职,他们既负责拉拢客户,同时又是定损员,并且服务还非常好。如果出现这种情况,可能此时车辆投保者已经上了“贼船”,并已被这个保险人利用。

甚至,一些保险代理人或假代理在拉到保单后,并不直接交给保险公司,而是伺机而动。如果车主不出险,保费就自己扣下了;如果车主出了险,轻则自己掏钱赔付了事,大险则想方设法骗公司,甚至一走了之。

### 陷阱3 以“假”冒真,定“点”维修

当前,一些假代理使用的保单和发票乍看起来,与正规保险公司无异。因此,消费者在拿到保险单证时要认真核对,看看单证第三联是否采用了白色无碳复写纸印制,并加印浅褐色防伪底纹,其左上角是否印有“中国保险监督管理委员会

监制”字样,右上角是否印有“限在某省(市、自治区)销售”字样。如果没有,应拒绝签字。

一些保险公司在人员不足的情况下,为了业务的持续拓展,会授权一部分4S店、修理厂代其查勘现场,做拍照、取证、定损的工

汽车产销节节攀高,汽车保险也是水涨船高。每一位车主,都必须和汽车保险打交道。少到只买“交强险”,多到配备五花八门的“全险菜单”;简单到一个电话购买保险,复杂到几个月赔不了一个案子……于是,汽车保险便有了说不完的事。



作,同时也可为其减少保险理赔程序,方便车主理赔。但是,由于自己定损自己修,不排除有维修厂在定损时为了牟取私利而扩大事故情况、虚报车辆损失,使得定损费用高于真实的车辆维修费用,这样维修厂就可以从中赚取

高额的差价。对于车主来说,不规范的“代理赔”虽然可以节省理赔时间,但也存在一定风险,如果保险公司审核严格,要求其提供现场证明,而对于当时未做任何善后事宜的消费者来说,赔款很可能会泡汤。

### 消费提示

大大小小的保险公司,多多少少的保险组合,面对保险推销人员的温柔攻势,有几天陷阱是你逃脱得了的?

对于一些车险险种来说,并不是保得多就会赔得多,但是有一些车险代理者在代理推销车险业务时,往往会抛出“保得多就会赔得多”的诱饵误导投保者,本来这个险种投保500元就够了,而由于保险代理者的任意“夸大”,让投保人投入1000元的保险金额。

车主因定损价格存在纠纷,自行将车辆维修,而使得无法重新核损,这时很难会有保险公司对此赔付的。车辆出险后,如果保险公司的定损价格与车主后期询问的价格有出入,且双方对此无法达成一致,车主可让保险公司与修理厂协商处理,或按照保险公司原先的定损价格,由保险公司推荐到相应的修理厂维修。不过,为了避免在索赔当时出现分歧,在签订保险合同同时,双方最好能以书面的方式说明细节,可事先约定一次性的评估条款等。



一汽-大众

Audi 突破科技 启迪未来



4月6日-8日奥迪全系将与您相约济宁市体育馆齐鲁(春季)车展,敬请期待。

www.audi.cn