

市民觉得免责条款过于苛刻, 保险人员嫌麻烦不愿推销

家庭火灾险缘何不受待见

文/本报记者 王亚男

火患猛于虎, 据消防部门统计, 淄博市每月平均发生15起家庭火灾, 给居民家庭造成很大损失。27日, 记者调查发现, 虽然家庭火灾隐患较大, 但是很少有市民选择购买家庭火灾险, 没有此类保险做保障, 一旦发生火灾, 市民只能自己承担损失。

随机调查

300户居民, 仅12家买了火灾险

27日, 记者来到张店中润大道旁一生活小区, 随机对其300户居民进行了解, 300户居民中只有12个家庭购买了有关火灾险的险种。

居民冯先生家购买的一款家庭财产险中包含了家庭火灾损失险。据冯先生说, 其实当初他也没有主动想买火灾险, 主要是看财产险里面带着才购买的。“这个火灾险种一年才10块钱, 觉得挺便宜的就买了。”被访的多数居民购买的是人身意外险之类的险种。

随后, 记者采访淄博多家保险公司了解到, 每家保险公司几乎都有火灾险一类的险

种。中国人保财险推出的“美满e家”组合保险中包含火灾爆炸保险, 最低投保50元, 保额从2万元起。阳光财产保险则推出了一款专门针对火灾的家庭财产火灾损失保险, 每年最低投保为25元, 房屋及其室内附属设备保额20万元, 室内财产保额5万元。

某保险公司工作人员听到记者前来咨询家庭火灾保险, 感到非常诧异, “虽然推出了这个险种, 但是家庭购买的确实较少, 大部分都是单位、企业在买。即使有家庭购买, 也都是因为火灾险包含在家庭财产险里面, 顺便一起购买的。”



▲4月21日下午4时10分左右, 桓台县唐山镇楼二村一房屋着火, 半边屋顶被烧坏, 屋内部分财物被烧毁。

险人代他人保管的财产; 存放于院内外室内的农机具、农用工具、生产资料、粮食及农副产品; 经保险人同意的其他财产。”另外像金银珠宝、现金、有价证券, 包括一些无法鉴定价值的技术资料、电脑软件等, 也都不在赔偿范围内。

通过了解各火灾险种的免责条款, 记者发现, 因为人为原因,

家庭燃气用具、电器因使用过度、超电压、短路、断路、漏电、自身发热、烘烤等原因所造成的火灾, 家庭燃气用具、液化气罐以及燃气泄漏引起的爆炸等均不在保险范围之内。而据了解, 家庭火灾很大一部分就是由于电线短路、煤气泄漏等原因引起。

相关链接

家庭发生火灾 消防调查免费

记者从消防部门了解到, 淄博全市平均每月约发生15起家庭火灾, 占到了火灾总量的十分之一还多。家庭火灾一旦发生, 必然会给居民带来一定的经济损失。

另外记者了解到, 消防部门设有专门的火调技术科, 进行火灾调查, 调查火灾原因、火灾性质等情况。市民家中发生火灾后可向消防部门申请进行火灾调查, 得到保险理赔所需要的一些材料。并且, 火灾调查都是免费的。



今年3月26日10时22分左右, 博山区夏家庄镇窝疃村窝疃社区一平房着火, 消防官兵经过大约30分钟救援将火扑灭, 幸未造成人员伤亡。

本报通讯员 王沥纬 摄

原因一

侥幸心理, 觉得没必要购买

对于火灾险为何如此不受“宠”, 保险销售员孙女士介绍说, 市民不购买家庭火灾险的一个重要原因就是心存侥幸, 觉得没有必要购买。“市民主要还是觉得火灾不会发生在自己家里, 心存侥幸, 不想花这份冤枉钱。”“我觉得没有必要买, 家里又没有什么特别的东西, 煤气有报警器、电线、插座也有自动断电装置, 只要多加注意就是了。”张店人民西路鲁信花园小区一居

民说。据孙女士介绍, 不仅新小区的居民多数不选择购买火灾险, 即使在一些设施老化, 消防隐患相对较大的老小区, 也鲜有市民购买。记者随后到张店大润发附近的一老小区进行了解, 小区内一栋居民楼四十户居民无一家买火灾险。“主要还是觉得没这个必要, 我在这生活十几年了, 家里也没发生过一次火灾。”小区居民李先生说。

原因三

理赔环节多, 担心理赔难

除了免责条款苛刻之外, 市民还普遍担心理赔的时候很不方便。记者咨询得知, 市民在理赔时需要出示保险凭证、财产损失清单、发票、费用单据、有关部门的证明; 投保人、被保险人所能提供的其他与确认保险事故的性质、原因、损失程度等有关

的证明和资料。“如果要确认火灾事故的性质、原因、损失程度, 我们肯定需要找相关的部门来家里调查、开证明, 费时费力不说, 到时候没准儿还属于不理赔的范围。而且, 那些发票、单据真要是家里着了火, 也不见得还能找着。”王女士说。

原因二

免责条款苛刻, 着了火也不见得能赔

张店中德花园小区居民王女士说, 她之所以不看好火灾险, 一个重要原因就是觉得火灾险里面都有很多免责条款, 真出现了火灾, 赔偿起来也会很麻烦, 不见得能起到太

大作用。记者了解到, 确实一些火灾险种中含有不少免责条款, 如某险种规定, “除特殊约定外, 以下财物不在基本保险赔偿范围内, 包括被保

原因四

保费低、盈利少, 保险人员不愿意推销

在记者的采访过程中, 多名保险销售人员都向记者表示, 由于火灾险种的售价一般都比较低, 相应的, 他们的提成就会很少, 因此他们都不愿意推销火灾险。从事保险销售的王女士专门

在淄博周边农村销售保险, “火灾险大都只有几十元钱, 推销起来还麻烦, 费时费力不说, 相对于车险, 人身保险动辄上千元的保费, 根本不挣钱, 我们都很少选择推销这个险种。”

周大生珠宝金行 4.29-5.1

5.1 SALE 大放价

金价探底 全民疯抢!

黄金探底价每克**360**元

铂金钯金每克狂减**60**元

钻石满1000送**400**或**1克黄金**

翡翠满1000送**600**或**1克黄金**

K金满1000送**600**或**1克黄金**

S925银饰**5折**特惠

地址: 张店美食街西首 (华夏国际一层)

珠宝热线: 0533-2159398