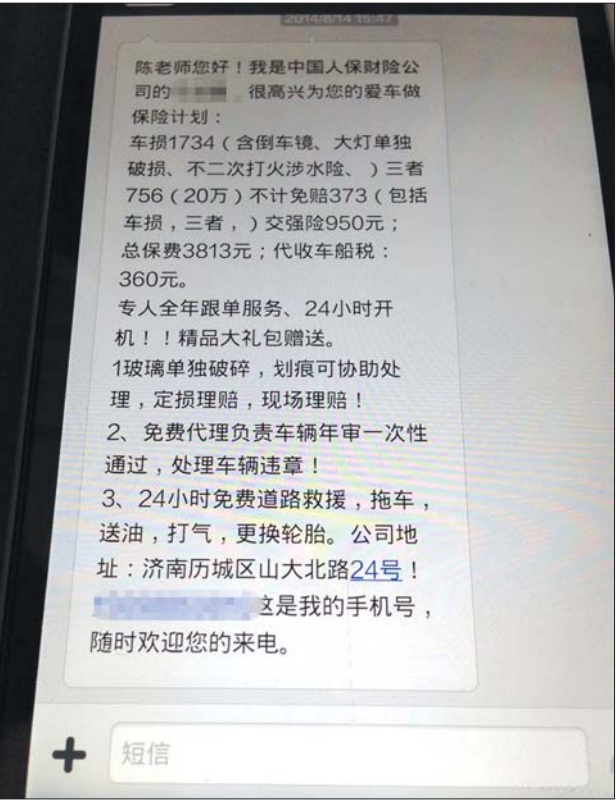


车险即将到期,数家保险公司骚扰不断

# 一天接几十个车险推销电话

近日,车主韩女士向本报反映,由于家庭私家车的车险即将到期,最近一段时间,不断有保险公司的推销人员打电话联系续保业务。尽管韩女士一再强调,暂时不想续保,但是仍有骚扰电话持续打来。最多的一天,韩女士收到了20余个推销电话,让她十分心烦。

文/片 本报记者 陈伟



韩女士接到的保险推销员的短信。

## 车型、投保日期摸得门清

21日,市民韩女士告诉记者,她在2013年8月底买了辆私家车,9月7日给车办理了保险。如今保险日期快到了,保险公司开始电话推销保单了。

“11日,我接到了第一个推销电话。推销员对车辆品牌、之前保费、保险日期等情况了如指掌,比我自己都清楚。电话中,推销员不断向我推销各种险种,以及优惠政策等,并一再要求我去

她们公司现场办理。”韩女士说,由于最近自己工作特别忙,还没有计划续保,因此拒绝了推销员的要求。

但让韩女士想不到的是,在随后的日子里,不断有保险公司电话推销,总共有4家,有些号码还是从外地打来,北京、上海都有,全都是些400电话,让她很是苦恼。

韩女士介绍,之前推销员的

电话,她已经拉入了黑名单,但是没过两天,她就发现另一个陌生号码打来电话,而电话那头竟然还是上次来电话的推销员。

“我们上班时间不能随便接电话,但是电话一直响,对我们的工作造成了一定的影响。我曾经多次给推销员说过别再骚扰,但是效果甚微。尽管她们的态度和蔼,但这种方式颇让人讨厌。”

## 是谁泄露客户信息

但是让韩女士颇为疑惑的是,自己从未向任何保险公司透露过自己的信息。据她回忆,车险是在她买车时,由汽车销售人员推荐的,考虑到单位对员工私家车车险可以报销,因此她也就没刻意选择,当时就听

了汽车销售人员的建议,购买了车险。

如今回想到底是谁泄露了自己的信息,韩女士认为汽车销售人员的嫌疑比较大。“保险公司如今竞争比较激烈,她们不太可能会把自己客户的信息透露

出去,否则很容易造成客户流失。买车的时候,准车主都把一些个人信息,包括电话号码、个人身份信息等,透露给汽车销售人员。”韩女士说,这样汽车销售人员就很容易掌握车主的信息,可以随时泄露出去。

## 汽车公司否认泄露信息

对此,韩女士买车的汽车销售店售后服务人员告诉记者,她们公司对于员工有着严格的要求,尤其是涉及顾客隐私这一块,管理非常严格,一旦发现有人不顾规定,任意将客户信息泄露出去,除了扣发当月绩效外,严重者甚至可以开除。“因此公司员工很少有人敢于冒这样大的风险,汽车公司泄露顾客信息

的可能性不大。”

上述售后服务人员表示,其实从车主买车、挂牌、买保险等一系列过程中,车主的个人信息均有可能会泄露。“比如去车管所挂牌,关于车主的个人信息几乎全部要进行登记,包括电话、地址、车型等;而保险公司更是会轻而易举地要求车主提供个人资料等,这些都有

可能把客户的个人信息泄露出去。”

韩女士电话询问保险推销员从何处得来的个人信息时,对方表示,网上很多兜售车主资料的,花几百块钱可以买到数万个车主信息。“我们有针对性地进行电话推销,从而提高自己的绩效,这样的方式已经成为常态。”

相关链接

## 如何选择合适车险

目前的车险,有交强险和商业险两大种。交强险是法律规定购车之后必须购买的,即使再节省成本,这个交强险也不可能省掉。由于“交强险”所承担的保险责任,只是被保险车辆对第三者造成的损失,且有一定的保险金额为限制,所以只购买了“交强险”对车辆的风险保障是远远不够的。对车主来讲,要想对车辆风险有一个较为全面的保障,必须还要购买车险商业险产品。

**第三者责任险:**指的是自己开车时,碰撞了别人。这时你需要赔偿对方,而这笔钱是由保险公司支付。注意,它和交强险相互补充,交强险分为有责和无

责。有责赔最高限额,无责赔20%;第三者责任险则有责任轻重之分,其中全责100%、主责70%、同责50%、次责30%、无责0%。

**适用范围:**所有车辆。  
**专家建议:**应该购买。

**车上座位责任险:**指自己开车遭遇意外,导致车上的司机或乘客人员伤亡造成的费用损失,不需要自己掏钱。

**适用范围:**喜欢驾车带家人出外自驾游的车主,特别是那些驾驶风格比较莽撞,容易开“斗气车”的人。  
**专家建议:**建议购买。万一

出了事故后,可以根据你购买的车上座位得到相关的赔偿。

**轮胎单独破损险:**如果你的车辆在行驶过驶中出现被刺破,可以得到赔偿,但由于撞车而使轮胎受损,可以在车险险中赔付。

**适用范围:**所有车辆。

**专家建议:**不必购买。界定轮胎是否“单独破损”,目前经常会发生一些纠纷。

**自然损失险:**车辆在行驶中,因本车电器、线路、供油系统发生故障及载运货物自然原因起火燃烧,造成车辆损失及施救所付费用,由保险公司“埋单”。

**适用范围:**年份已久的老车,没有经过改装的车辆。

**专家建议:**不必购买。毕竟发生自燃的几率极低,而且通常发生在那些维修、改装过的车辆上。

**不计免赔:**为防止车主购买了保险就在马路上随意驾驶,因此规定,不管事故有多么严重,车主也得承担20%,保险公司最多承担80%。

**适用范围:**所有车辆。

**专家建议:**建议购买。要想让保险公司帮你出这笔钱,那就再破费些,购买附加险,因为无论发生什么事,保险公司都可以100%承担。

**玻璃单独破碎险:**就是指没发生碰撞,也非人为进行破坏,玻璃出现破碎现象,可以向保险公司索赔。

**适用范围:**进口车以及经常在高速公路上行驶、经常跑长途、建筑工地的车辆。

**专家建议:**建议购买。不少经常跑高速的司机的切肤之痛:旁边一辆大货车超越你之后,通常会“附赠”碎石若干,重重地击

在你的前挡风玻璃上。如果你购买的是进口车,购买这个险种之后,若需要更换原车玻璃,可以更换到与原车相同价值的进口玻璃。

**车辆涉水险:**车损险中虽然明确规定了当车辆遇到暴雨引发损失保险公司可以赔偿,但汽车排气管进水导致的发动机受损的情况却不包含其中。因此,这个险种就体现出它的重要性了。

**适用范围:**所有车辆(底盘较高的SUV虽然在浸水路面上通过性强,但这类车主反而更要根据自己的操作习惯,考虑这个险种的必要性,因为对于经验不足的新手,往往会以为自己的车辆底盘高,贸然通过,中招机会也大增了。)

**专家建议:**考虑到雨季及浸水老大难问题,加上新手们容易操作失当,建议购买。

聘

山东大众报业(集团)  
文化产业发展有限公司

# 招聘启事

齐鲁汽车生活广场由大众报业集团投资兴建,项目位于济南西部经济开发区的大众传媒产业基地内。依托于大众报业集团的强大营销支持,齐鲁汽车生活广场将成为江北展销品牌最多、销售规模最大、服务项目最全的汽车类主题产业园区。广场综合展厅面积近20000平米,设计容纳27家标准4S店。现在广场招商已引进30多个汽车品牌,涵盖市场上大部分主流的销售汽车品牌。广场内还建有山东省内唯一的500米标准直线加速赛道及12000平米的试驾场地。为了提供“一站式”购车服务,园区将提供车辆上牌、购置税缴纳、车险等服务。现向社会诚征以下工作人员:

1.挂牌助理查验员, 2人

任职要求:中专以上学历,有良好的沟通能力,有类似工作经验者优先。

2.业务受理岗, 2人

任职要求:女性,中专以上学历,形象气质佳,有良好的沟通能力及亲和力,能熟练进行电脑操作,有类似工作经验者优先。

3.档案管理岗, 1人

任职要求:中专以上学历,有良好的责任心,1年以上工作经验,有类似工作经验者优先。

4.收费岗, 1人

任职要求:女性,中专以上学历,形象气质佳,持有会计资格证,1年以上工作经验,工作认真负责,有类似工作经验者优先。

以上岗位工作地点位于长清区,正式录用后公司将提供相应的培训,签订劳动合同、缴纳五险一金。  
咨询电话:0531-85196243 孙老师 简历投递邮箱:82819754@qq.com 报名截止日期:2014年8月30日