

# 央视曝光车险霸王条款

## 投保按新车价 理赔却按折旧价

保险公司按照新车的价格收取相应的保险费,但理赔时却按照汽车折旧后的价格赔偿。这一霸王条款让保险公司“前后两头占便宜”,却让车主吃了哑巴亏。宁波市集装箱运输协会会长王伟国匡算后发现,他们协会的8000多辆车8年多交了1个多亿的保费。央视《每周质量报告》对此现象进行了曝光。



**本报讯** 北京车主高先生2003年买了一辆轿车,2010年,他的车损险保险金额被定为19万多元,即这辆车如果被撞坏了,他最多能获得19万多元。

但记者仔细翻阅了保险公司提供的合同却发现赔偿处理条款中写明,按新车购置价投保的机动车发生全车损失时,计算赔偿不得超过车辆的实际价值。车辆的实际价值按新车购置价每月折旧0.6%计算。发生部分损失时,按实际修复费用计算赔偿,但也不得超过事故发生时车辆的实际价值。

车主委托代理人储凉称,“就是说我投保的是19万,但如果这辆车发生损失,保险公司最多只能赔给我旧车的价钱,也就是10万块钱。多出来的这9万块钱所对应的保费算是白交了。”

有相同遭遇的不仅北京的高先生。浙江宁波的周定海2001年起连续9年在中国人民财产保险股份有限公司宁波市海曙区支公司投

保,其中车头部分是按新车价88920元投保。2009年,这辆车发生车损事故。保险公司表示,车头部分按折旧只能赔20896.20元。周定海认为明显不合理,于是向法院起诉。法院却判周定海败诉。

判决书中写明:《中华人民共和国保险法》规定:保险金额不得超过保险价值,超过保险价值的部分无效。也就是说,周定海的车按88920元的新车价投保,投保时其中真正有效的部分是20896.2元。那么超过20896.2元部分的68023.8元所涉及的保险金额是无效的。

周定海的律师认为,保险公司让车主投保了超出有效范围的保险,一旦出险就说超出车辆实际价值的投保无效,这涉嫌欺诈。

周定海是宁波市集装箱运输协会的会员,该协会会长王伟国说:根据法院的判决来匡算,一年一辆车多交保费2000多元,协会共有8000多辆车,8年就多交了1个多亿。

(据央视《每周质量报告》)

## 记者调查: “高保低赔”是潜规则

央视记者对经营车辆保险业务的数十家保险公司进行调查后发现,这些保险公司都在执行旧车按新车价值核定保险金额,但在发生事故后却按车辆实际价值理赔的条款。

这么整齐划一的行为是谁

统一的呢?央视记者登录中国保监会官方网站,看到了保监会批复保险基本条款的文件。在批复文件后还附有基本条款样本,这些基本条款的原则与各保险公司的格式合同条款完全一致。

## 保险法专家: 这样的合同“不公平”

对外经济贸易大学保险法中心教授陈欣曾参与2002年和2009年《中华人民共和国保险法》的修改。陈欣对央视记者表示,“保险公司先按照不存在的价值收保费,后来又说不赔,不能前面占好处,后面的坏处留给

被保险人,这是不公平的。”

目前我国机动车保有量高达1.99亿辆,然而绝大多数保险公司执行的都是高保低赔的条款。这也就意味着绝大多数投保了车损险的车主,都可能被迫接受了这一涉嫌欺诈的霸王条款。

## 山东将对423家企业 实施清洁生产审核

本报济南3月28日讯(记者 刘红杰)从省环保厅获悉,今年,我省将对423家重点企业实施清洁生产审核。各市环保局要于2011年3月31日前,将辖区内重点企业的情况报省环保厅。

据了解,济南绿霸化工股份有限公司、青岛即发集团股份有限公司、华润雪花啤酒(山东)有限公司、山东鲁抗医药集团有限公司、山东四君子集团有限公司等423家公司应在2011年9月30日前完成清洁生产审核工作。省环保厅将组织专家进行清洁生产审核评估。

对不按规定进行审核的企业,由县级以上地方人民政府环境保护行政主管部门责令限期改正;拒不改正的,处以十万元以下的罚款。

## 浙商银行发力 小微企业市场

本报济南3月28日讯(记者 桑海波)随着国家货币政策日渐收紧,利润相对较高的小微企业业务成为各家银行争夺的热点。日前,浙商银行宣布从4月份起大幅减免跨行转账手续费等多项收费,期限两年,此举将让广大小微企业得到不小的实惠。

“网上银行、电话银行、商银通(电话转账机)跨行转账手续费全免,浙商e证书工本费全免,柜面跨行转账手续费按2折收取……”4月1日起,小微企业客户如果曾在浙商银行贷过款,或者虽没有贷过款但行业类别为“个体工商户”或注册资金在1000万元及以下的微型、小型企业,都可以享受该行为期两年的减免优惠。优惠时间为2011年4月1日至2013年3月31日。

据该行人士介绍,小微企业客户平时除了贷款,使用最多、关注最多的就是转账汇款。小企业转账汇款往往频率高、笔数多、单笔金额小,每年手续费累计就是一笔不小的数目。

## 法兴银行获准成 银联成员机构

本报济南3月28日讯(记者 桑海波 通讯员 段好勇)日前,中国银联与法兴银行签署全球收单业务合作协议,约定逐步实现银联卡在法兴银行全球ATM取款及商户POS的刷卡支付。

据了解,法兴银行是欧元区最大的金融服务集团之一,在全世界范围内拥有15.7万名员工。法兴银行的零售银行网络分布于全球37个国家,重点覆盖中东欧、非洲、地中海等地区,ATM和POS终端总数分别超过6400台和51000台。

同时,法兴(中国)还获准为中国银联成员机构,成为继东亚、花旗、汇丰等银行之后第12家加入中国银联网络的外资法人银行,将在中国境内发行银联人民币借记卡。

# 格力美的的都喊“万人抢购”

## 双雄拼份额 消费者受益

文/片 本报记者 仲爱梅

距离传统意义上的销售旺季还有相当长一段时间,两大空调巨头的“抢购”大战已然开打。28日,一些细心的市民注意到,“万人空巷抢格力”与“万人空巷抢美的”的广告铺天盖地,几乎占据了省城各大媒体的显著位置。

“都说年度最低价,连用的广告语都差不多,到底买哪个才更合适?”两大巨头的“抢购”大战让不少消费者颇为挠头。

泄露出去,很容易就被竞争对手模仿、打压,推出比自己促销力度更大的活动。”业内人士称。

## 价格是“绝对秘密”

28日下午,济南三联商社西门旗舰店,两大空调巨头的巨幅促销广告吸引了不少消费者的目光。

“现在还不是空调销售旺季吧?怎么这么早就开始做促销了?而且连广告语都一样,都是‘万人空巷’。”在空调卖场转了一圈,两位前来选购家电的消费者忍不住发出了这样的感慨。

“这已经不是两大巨头第一次做这样的抢购活动了,去年就已经搞过一次,效果还不错。”三联商社相关负责人透露。

一个是“万人空巷抢格力”,一个是“万人空巷抢美的”,记者注意到,两大空调巨头不仅所用的广告语惊人一致,在具体的宣传方案上也是“针尖对麦芒”,格力打出了“10年没抢到,后悔1年!11年抢到了,再不后悔!”的口号,而美的则以“美的再续传奇,认筹今日开始!”为主题,号称要“比品牌、比品质、比服务、比价格”。

那么,都是“万人空巷抢购”,到底哪个更划算?记者注意到,尽管格力在广告中注明了“2011格力空调价格最低点”,但两大巨头均未在促销方案中透露任何活动细节。

“只能说此次活动是以买赠为主,变频居多,没有其他更具体、详细的促销方案了。”美的空调一位工作人员这样告诉记者。

“空调的价格和活动力度属于商业机密,谁都不能说,因为一旦

## 火拼市场份额

“在空调行业,格力与美的的‘龙头之争’并不是什么秘密,同时启动这样的抢购活动目的很简单,就是争夺市场份额。”一位业内人士这样告诉记者。

值得注意的是,就在两大空调巨头打响“抢购”大战前不久,美的与格力2010年财报也已出炉。17日,美的电器发布2010年年报称,2010年美的全年营业收入745亿元,其中空调及零部件营收482亿元,同比增长了50.63%;紧接着,23日格力电器也发布了2010年报,2010年格力电器全年营收608亿,其中主营业务空调营收551亿,同比增长了43.78%。

两大白电巨头的业绩显示,尽管格力在空调方面仍然捍卫了其霸主地位,但美的却以“集团军”的优势在整体规模及营收增速上略胜一筹。

“从济南市场的销售情况来看,格力的市场份额最高,美的第二,但后者近两年上升势头很快,双方的差距有缩小的趋势。”业内人士认为,美的一直没有放弃对空调业龙头地位的争夺,而其手中的重要棋子便是变频空调,“变频成为空调业发展方向”这一观点已经得到了业界和市场的认可。而美的因为在变频上率先发力,在该领域取得了漂亮的分数。”



三联卖场随处可见的广告。

## 双雄相争消费者受益

在按要求缴纳了100元定金后,市民白小姐凭借身份证领取了一张格力空调的“认筹卡”。“其实我也不知道是不是真能便宜不少,但总比平常买要划算吧?”白小姐告诉记者,自己本打算“五一”买空调的。

“两大巨头都对价格秘而不宣,我们也不清楚具体促销细节。但是从去年‘万人空巷抢购’活动的力度上看,应该说力度还是很大的,有些机型甚至比‘五一’、‘十一’期间还便宜。”济南苏宁电器一位负责人告诉记者。与此同时,三联商社相关负责人也认为,尽管“万人抢购”活动在销售量上不能

与“五一”相比,但其促销力度并不亚于“五一”。“可以这么说,空调双雄火拼,老百姓受益。”他说。

记者了解到,受原材料涨价、人力成本上升、政策补贴力度减弱等因素影响,年后白电价格的确略有上浮,但变动不大,平均上涨了100-200元。而在业内人士看来,尽管抢购、促销等都是在已经涨价基础上进行的,但对于消费者来说,仍可享受不小的实惠。不仅如此,在两大空调巨头的带动下,包括海尔、海信、科龙、志高、奥克斯等在内的其他空调品牌也都推出了一些降价和促销机型。