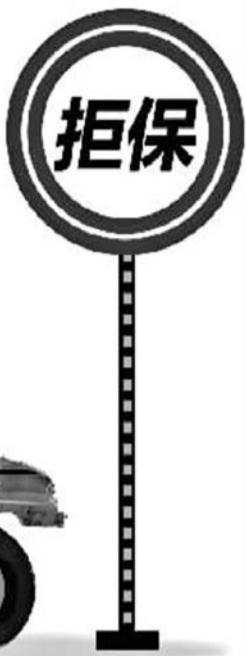


一年出险五次 来年续保难

泰安一车主咨询多家保险公司都被拒

本报记者 李兆辉

泰城大多保险公司都遵循一个行业标准,车主出险次数超过保险公司的“容忍度”,将遭到保险公司拒保,还有部分保险公司需提高保费,才为该类车主办理车险。保险公司解释,投保“设限”是为了降低亏损风险,还能培养车主文明驾车的习惯。



车辆事故多 保险公司不接

泰城张先生反映,为了续保车险,他咨询泰城多家保险公司,但都遭到拒绝。各保险公司的拒保理由都是张先生的出险次数太多,超过了保险公司规定的上限。

张先生去年10月份买了一辆轿车,因为是新手,开车经常出现刮擦,一年下来5次理赔。最近,张先生的续保时间快到了,想到保险公司续保,但保险公司工作人员介绍,因为出险太多,超出保险公司的“容忍度”,张先生不能再办理商业险。为了给爱车上保险,张先生先后咨询多家保险公司,但得到的答复几乎相同。

记者走访多家保险公司发现,大多数财险公司都拒绝为张先生这样的客户续保。太平洋保险公司工作人员介绍,一年之内,只要超过5次出险,就不能办理续保;中国人民财产保险公司工作人员则表示,按公司规定,如果出险超过三次,就不能再办理车险了。

少数保险公司介绍,如果车主出险次数太多,即使能继续投保,也需要提高保费。至于上浮空间,各保险公司标准不一。太平洋财险公司介绍,如果可以继续保,保费需要上浮30%;而平安保险公司的上浮比率更高,为

原有保费的1.5-2.0倍。“出险在上限以内的车主,续保最低折扣为7折,但超过上限,就需要多付出保费。”平安保险公司工作人员介绍。

记者算了账,如果车主一年的保费总额需要4000元,打7折之后为2800元;但如果出险次数超过保险公司容忍度,续保按1.5-2.0倍上浮计算,车主需缴纳6000-8000元的保费,才能给自己的爱车上保险,要比一般车主多缴纳3200-5200元。“这样看来,我交一年的保费,够别人交两年的了。”张先生说。

理赔多进“黑名单” 豪车、旧车也设限

保险公司认为出险次数多的车主,对于保险公司来说,业务承保风险比较大。张先生说,保险公司只承保出险风险小的客户,拒绝风险大的客户,那车主投保还有意义吗?

一家财产保险保险公司业务经理透露,一般情况下,如果客户出险理赔金额超过保费,保险公司就不会再给这样的客户办理续保了。也就是说,这样客户就会被“拉黑”。还有保险公司介绍,如果给一些“非优质”客户办理保险,会给保险公司带来亏损。

业内人士透露,“控制赔付率,就能控制利润”是很多

财险公司选择客户的“准则”。近年来,财险公司的车险业务收益不高,很多保险公司把“降赔”作为保证利润的重要方法。对于出险多的客户,很多保险公司设置“门槛”和条件,将他们挡在门外。

保险公司不仅对出险次数多的客户“设限”,对高档车和老旧车也同样被限制投保。一家保险公司介绍,如保时捷等顶级豪车,保险公司要求投保人多支付一笔“指定专修”费,才能办理投保手续。另外,一些老旧车因为问题多、事故多、赔付几率大,也会被限制投保或续保。

拒绝“不良”客户 保险公司少担风险

保险业人士解释,限制投保和续保主要是为了防止业务亏损过大,毕竟保险公司都是商业保险公司,必然要将盈利作为经营的目标之一。拒绝“不良”用户,应该是公司拥有的一项权利。

而且,“设限”也能促成车主形成健康的行车习惯。中国平安保险公司工作人员介绍,各保险公司之间系统联网,共享客户出险记录。一旦出险次数太多,各保险公司就会根据自己的限制标准,对客户“拒保”。业内人士认为,这不仅能让保险公司减少亏损风险,还能督促车主安全驾驶。

配置丰富家庭适用 7座车型备受期待

北京现代新胜达展车已到泰安

上个月广州车展上亮相的北京现代新胜达,自车展后便受到消费者关注,全新的外形和内饰,丰富的配置以及动力强劲的2.0T发动机,都让新胜达在同级别竞争对手中拥有了属于自己的资本。目前,新胜达展车已经抵达北方车辆北京现代4S店,对这款车感兴趣的朋友不妨到4S店咨询看车。

作为北京现代迄今为止最豪华、最高端的车型,全新胜达定位为“T动力全尺寸豪华SUV”,整体设计强调“外刚内柔”的合二为一,无论外形、动力、配置都全面领先同级车型。全新胜达采用了智能四驱系统,适时四驱切换,由电子控制四轮驱动,在都市等平坦路面上将采用前轮驱动方式,在野外路况自动感应并切换为四轮驱动方式。

北京现代新胜达是现

代流体雕塑设计风格的升级版本。全新胜达采用从大自然中获得灵感的“Storm Edge”(风暴前沿)设计理念,定位高于北京现代ix35车型,凭借4725×1880×1686mm极具突破性的车身尺寸,和2700mm超长轴距,内部空间远超同级SUV,并保证了在搭载7人的情况下,仍能满足驾乘者的最佳舒适体验,尤其为后排乘客提供充裕的腿部空间,实现了超越同级的舒适感受以及良好的便利性。

主、被动安全方面,北京现代国产全新胜达将配备6个安全气囊、VSM车身稳定系统、HAC+DBC上下坡辅助系统、ESS紧急刹车提醒系统和LDWS车道偏离警告系统、TPMS胎压监测系统、AUTO HOLD自动驻车系统、智能泊车系统、10个探头的泊车雷达系统等。

配置上,国产新胜达配备了智能无钥匙启动、分区恒温空调、自动停车入位系统的配置,让停车变得轻松起来。自动驻车、电子手刹也更加向高端车看齐。座椅具备了通风、加热功能,在不同的季节能够提供更好的舒适性。第二排、第三排的乘客可以享受独立出风口,并且这个出口具备风量调节功能。全景天窗是全新胜达的最大亮点之一,全新胜达的全景天窗面积达到0.84平方米,具备开启功能,这个配置在同级别车中还是比较少见的。

全新胜达作为一款具有革新性质的豪华SUV,无论是舒适性配置,还是便利性配置,都在融入了大量高科技的基础上,保证了超越同级的豪华体验,让驾驶者充分享受驾驶乐趣,同时体验到有如贵宾的尊贵感受。(李超)

兴业银行理财产品火爆发行中!



投资偏好	要素		基本要素			销售状态
	名称	起点金额	期限	参考年化收益率	产品特点	
稳健型 投资类	天天万利宝	5万-100万	36天 90天 181天 272天 377天	4.25%-4.35% 4.55%-4.65% 4.75%-4.85% 4.90%-5.00%	认购便捷 收益稳定	2012年12月18日-2012年12月24日
	天天万利宝(贵宾版)	500万	59天	4.85%		
	天天万利宝(贺岁版)	5万	3个月	4.75%		
私人 银行类	私行理财(贺岁版)	100万	396天	6.70%	火爆预约中...	2012年12月17日-2012年12月25日
		100万	186天	5.80%		
		100万	3个月	5.50%		
		600万	3个月	5.70%		

所有配置产品要素以最终签约协议为准,理财非存款,产品有风险,投资须谨慎!

地址: 东岳大街157号(老自来水大厦)

财富热线: 8676888 8676889

泰安农行全力助力金融“芯”时代



中国农业银行

AGRICULTURAL BANK OF CHINA

“你的银行卡有“芯”吗?”这是最近流行起来的一条新问候。近日,农行泰安分行加大了金融IC卡推广力度,结合自身客户数量多、范围广的特点,积极营销、主动宣传,制定了“请进来、走出去”的营销策略,切实让广大客户享受更加安全、便捷、个性化的金

融服务。

一方面员工“走出去”,上门拓展新客户,提高IC卡的市场覆盖率。该行通过扫街营销、批量营销等方式加大用IC卡外拓新客户的力度,将金融安全知识送上门。在商品交易批发市场的基础上,将快速消费品、电子商务、品牌代

理商等新兴经济组织和中小企业商会、各类协会组织作为重点推介目标,赢得了客户广泛赞誉,大大提升了农行IC卡在客户心目中的影响力。

另一方面,客户“请进来”,加深关系维护。泰安农行根据客户的金融资产情况向客户综合推介电子银行、理财产品、个人贷款等相关业务,让客户享受全方位的一站式金融服务。各级理财中心根据客户层次积极组织形式多样的主题活动,为客户搭建交流平台,及时掌握客户需求,有针对性地推介产品,做好客户跟进服

务工作。

据悉,相对于传统的磁条卡,农业银行金融IC卡的存储容量更大,服务功能更强,具备全方位的安全体系,且智能化特性十分明显。为客户提供安全、快捷的脱机交易,支持客户管理、积分管理及多行业应用能个性化智能服务,大大增强了银行卡的服务功能,提高了银行的服务效率,适应了现代居民多元化服务的需求,成为银行卡产业发展的主流。

泰安农行借力IC卡,在保障客户金融资产“新安全”的同时,还不忘提升客户金融新服务。泰

安市泰山区的一位叶先生开立农行IC金卡后,就自动成为农业银行贵宾客户。所在农行网点同时为叶先生免费配套开通了农业银行转账电话、短信通服务,网上银行、电话银行、手机银行和安全盾牌K宝。现在叶先生只要查看农行短信就可以及时了解账户资金变动情况,足不出户就可在网上银行、手机银行进行资金划转,投资理财,安全便捷。泰安农行结合客户实际为其定制的“一揽子”金融服务,实实在在让客户体会到农业银行“客户至上、始终如一”用心的服务。(刘冠银)