

汽车保险各种 打折

车主叶国雄的爱车保险就要到期,这几天他陆续接到多家保险公司电话推销保险,最高打9折,最低给出了7折,保费金额五花八门。实际上,叶国雄都不知道保费全额数字究竟是多少!采访中,记者发现,和叶国雄有类似感觉的车主很多,他们在面对各保险公司吆喝“车险打折”,感到车险折扣就像雾里看花。

那么,车险折扣到底是怎么喊出来的?不同折扣背后又藏着什么样的“潜规则”?

不同保险公司保费相差近千元

“同样一辆车,在不同的保险机构购买车险,价钱竟然相差20%!”近日,车主叶国雄的爱车保险就要到期,这几天来,他电话火爆,众多保险公司向他展开“狂轰滥炸”,细心的他面对各家保险公司电话推销,都让对方将详细价目表以短信的方式发到手机里。通过比对,叶国雄发现,即便各个保险推销员都宣称自己的保险价格是全市最低,而且还能给出最低达到7折的优惠,但价格还是相差非常大。

“这一高一低,相差竟然有1000元。”叶国雄说,面对如此复杂的折扣乱象,他感觉更是云里雾里,甚至无法从保险公司打听到,如果爱车保险不需要任何折扣,原价是多少?

记者在调查中发现,大多数车主都遇到过类似的遭遇。

车主刘女士在2012年花8万余元购买了一辆新车,今年2月份车险到期。在车险还没到期前,4S店服务人员在回访电话中就曾询问她是否在4S店续保。当时4S店称“给出的全险折扣是7.5折”,她认为已经比较低了,于是就同意在4S店续保。但几天后,刘女士就接到了另一家保险公司业务员打来的电话,竟然给出了7折的优惠折扣。后来,随着车险到期时间临近,又有多名保险业务员向她推销车险,价格折扣不一。

折扣多少与出险次数相关

面对各个保险公司给出五花八门的车险折扣,车主心里其实应该也有个算盘。其实,车辆续保是否享有优惠除了与上一年出险次数相关,还

与四大因素相关。

据一家保险公司的业务经理吴凯介绍,在购买的险种里,交强险尚可以按规定每年减少10%(连续三年未出险的,交强险保费优惠将达30%,但最低不得低于665元),但商业险并非在第一次投保金额的基础上打折,而是保险公司根据自己内定的基准费用上给予相应折扣,且这个基准费用每年标准都不一样,所以享受的折扣也不尽相同,很有可能在上一年没有出险的情况下,下一年的续保费用会更高。打比方说,如果上一年的基准费为2071元,在未出险的情况下,第二年续保享受7折优惠,但如果第三年续保时保险公司的基准费用有所上调,即使同样可以享受7折优惠,但是续保费用却比上一年的高。也就是说,同样未出险的前提下,续保费用并不是逐年下降,而主要依赖于保险公司内部制定的基准费。

当然,出险越少所享受的优惠当然是越多,但是如果为了在下一年续保时享受更多优惠而在发生了交通事故后坚持私了,以保证“无污点”,其实并非明智之举,毕竟,如果每年只是一两次小的车险理赔,优惠也不会受影响。

同时,还和车型等级有关。单从费用上来说,如果车辆在上一年没有理赔记录,或者理赔次数少、金额低的,那么续保时可享受7折优惠。所以,若是普通车,可考虑走电销费用更划算,但如果是高端豪华车型,还是建议走4S店,毕竟售后维修更专业,要不然在理赔时保险公司则只能按普通汽修厂修理费用来赔偿。

此外,具体续保保额主要针对两种情况,因为爱车在维修时所用的配件都是全新的,如果你想要得到足额赔偿,这时你需要按照新车购置价续保,否则维修所需的零部件都将以折旧价为理赔标准。但是,如果你的爱车并非简单维修就能解决问题,比如碰上全损或是盗窃,即使你购买了足

额续保,但是保险公司依旧会根据你车的实际价值来理赔,往往此时你在续保时按汽车折旧价格来购买更划算。

车险渠道庞杂新车投保也有折扣

按照以前的规定,新车第一年购买保险时并不打折,但记者调查发现,新车第一年不仅可以打折,而且,优惠折扣甚至可以达到8.5折。

今年6月,车主廖先生在南昌以11万元买下一辆小车,没有在4S店买车险,而是通过熟人在保险公司打到了折扣,折扣下来,竟然少了1000余元。

从事车险销售工作的黄先生告诉记者,由于车险渠道过于庞杂,监管难度极大,报价混乱的情况并不能完全避免。另外,很多4S店与大的保险中介机构都是有操作规范的,基本上能做到价格统一。但是,不少小中介和代理人总是浑水摸鱼,报价更是忽高忽低,看人下菜。

此外,还有一名业内人士告诉记者,当前车险报价比较透明、统一的要算电话车险。由于采取了集中管理,统一销售,电话直销车险可以让车主以“明明白白”的公道价格买车险。由于没有了中介代理费用,保监会规定电话车险的价格可以比传统车险便宜10%~15%。

那么,为什么不同渠道购买的车险,折扣相差这么大?南昌一家力推电话车险的保险公司工作人员说,车险折扣的多少,其实起主要作用的是中间环节的营销成本。在没有直接电话营销前,保险中介公司挣到手的,都是保险公司返给他们的佣金和手续费。

记者发现,目前,车险销售主要分为保险公司销售、保险中介销售、车行代理销售以及电话销售等4种形式。

延伸阅读★

购买折扣车险有哪些需要注意

很多保险网站都出现折扣车险,不少车主购买后都觉得自己被骗了,因为折扣车险有很多规定限制的因素在里面,如果车主不认真看,最终自己吃亏。现在,就折扣车险有哪些地方需要注意,保险业内人士给出几点建议。

警惕山寨“电销”
除电话车险含“指定”条款频频出现理赔纠纷外,“山寨版”电话车险更是让众多车主上当受骗。一些保险中介代理公司、代理人会通过电话向车主推销车险,如车主看到电话号码开头不是“955”或“400”的车险电话,一概是非正式的电销车险产品。此外,目前有部分保险中介利用科技手段,将电话号码显示成与某些保险

公司电话车险相似的电话号码,导致车主弄假成真。

“指定”条款是玄机

拿出电话投保的保单发现,除交强险、车损险、第三者责任险之外,保单上还有两项条款:指定驾驶员、指定行驶区域。

“指定行驶区域”指车主和保险公司约定保险车辆的行驶区域,如超出不予理赔。”保险业内人士告诉记者,而“指定驾驶员”,指车主在投保时可指定一名或两名驾驶员,如由非指定驾驶员驾驶车辆发生事故,保险公司就有权在核定总赔款的基础上,每次事故少支付10%的赔款。

保险公司之所以能给车主较其他保险公司更高的折扣,主要是通过制定“指定”条款实现的。一般保险费率会根据驾驶员人数、驾龄和行驶区域范围大小等不同,费率优惠不同,通常每项是5%~10%不等。

SIMPLY CLEVER
专于智 慧于行

SKODA

速由心生 派显尊耀
全新旗舰 New Superb 速派
“尊荣入主”专案,邀您共享耀世风华

3年0利率优惠 或 8000元置换补贴 或 8000元保险礼包



扫一扫,
品鉴更多旗舰风采



高雅奢华Nappa真皮座椅
+前排座椅通风功能



TSI涡轮增压发动机



智能倒车影像系统



斯柯达原装进口
Superb旅行车

现已火热发售,敬请垂询

斯柯达汽车全新旗舰New Superb速派,现以尊雅风尚的全新造型设计,耀世登场。

奢华精致的Nappa尊荣内饰,与您的境界人生,相得益彰;更有澎湃高效性能,及傲视同级的人性化智能配置,让您心游万物,尽览人生风华。

共庆上海大众汽车斯柯达品牌产销量双双突破100万,即日起特别献上“尊荣入主”专案:3年0利率优惠或新车置换享8000元补贴或新车保险享8000元礼包,内容三选一。

诚邀您品鉴旗舰魅力,详情请洽当地经销商。

上海大众斯柯达六周年店庆,全系3年0利率...

斯柯达——真实感悟 真爱生活 400 820 1111 www.skoda.com.cn

山东鲁沪汽车销售有限公司—上海大众汽车斯柯达特许销售商
4S店地址:枣庄高新区茂源北路258号(鲁沪汽车城) 销售热线:0632-8658666 8653777
滕州店:滕州益康大道东侧569号(国税局南200米) 销售热线:0632-5250088 5250089
台儿庄店地址:台儿庄经济开发区运河大道与台韩路交叉口南路 销售热线:0632-6618789 6619789

上海大众汽车
SHANGHAI VOLKSWAGEN