

争抢车主, 险企上演“预售”促销战

专家提醒: 多比较, 优惠大多是噱头

年底了, 多家保险公司在网销平台推出车险打折优惠、买车险送豪礼等活动。

近日, 记者浏览车险网销平台发现, 今年网销车险打出了提前预订的招牌, 现在就可以购买后年的车险。

有保险人士认为, 网销车险推出促销或预售等活动, 实质是为了提前锁定车主。但是也有专家对保险公司给出的车险预售优惠措施提出质疑, 认为只是噱头。

■三湘华声全媒体记者 梁兴



临近年末, 各家险企又在推陈出新拼抢车主。

现象 保险公司预售后年的车险

12月11日, 记者在网销平台上看到, 各大保险公司争相推出车险优惠活动。如平安车险就打出满1500元减100元, 同时赠送无限次非事故道路救援的优惠活动; 阳光车险的亮点则是在满1200减100元的基础上还打出24小时内闪电赔付的服务牌。

据了解, 参与年末网销车险促销活动的保险公司除了上述两家保险公司之外, 还有人保车险、太平洋车险、天平车险和大地车险。

同时, 今年的网销车险还有一个亮点, 很多保险公司都打出了车险特惠提前预订的招牌。

记者最近浏览网销平台发现, 多家保险公司纷纷在淘宝网站上提前一年“预售”车险, 2014年12月31日车险到期的车主都可以预订。

记者留意到, 预售的保险公司均给出了较大优惠。如与平安车险预售的车主, 除了享受当前车险的优惠外, 客户还可获得次日生效的“车上物品被盗窃”和168元“集分宝”等。

解析 近期优惠活动会“扎堆”

为何各大保险公司纷纷采用预售的模式呢? 对此, 长沙一家财险公司的工作人员告诉记者, 电话车险为了争夺客户, 通常在车险到期前两三个月, 保险公司就会打电话向车主报出优惠价, 希望车主续保或投保。而目前各保险公司提前一年预售车险, 并推出价格优惠, 实际上也是想通过优

惠策略提前锁定客户。

保险专家肖先生表示, 网销车险推出车险“预售”的模式, 势必会推动白热化的车险竞争再次升级。预计, 还将有保险公司加入预售车险的阵营。此外, 为防止客户流失及拓展新客户, 线下的保险公司也会陆续推出一些较大的优惠活动。

提示 优惠多是噱头

12月11日, 记者走访多家车险营业网点了解到, 在长沙通过传统方式线下预购车险最多只能提前90天, 其价格优惠力度并不大, 除非客户在上一年没有出过险, 预购下一年的车险保费会有小幅上浮, 让利幅度最多为10%左右。

为何网销预售能给出这么大的优惠呢? 对此, 保险专家肖先生告诉记者, 很多保险公司推出预购车险有“4折优惠”的广告。事实上, “4折产品”数量有限, 只限定某个地区限量

特供, 并且是4-5年末出险的投保人享有这一优惠举措, 而长沙普通车主则不可能购得上。

对此长沙另一位保险业内人士认为, 这样的优惠只是保险公司玩的噱头, 就算买到也很难实现。他表示, 车险具体赔多少还需根据车主具体出险情况来决定, 出险情况肯定会影响到下一年的保费。因此, 即便通过网销保险提前锁定了优惠价格, 也不一定在保险到期时享受其优惠。

小贴士

网购车险要确认网站是否正规

专家建议, 如果是网购车险, 车主不要只看低价和特惠, 无论是电商平台还是微信客户端, 一定要先确认其正规性。同时, 要认真看保险说明, 如果有不明白的地方要及时拨打客服电话进行咨询。

买保险之前多比较

保险专家肖先生提醒广大车主, 续保之前不妨多比较, 再选择。要考察上一年度的出险情况, 增加或剔除一些险种, 甚至更换保险公司, 这些都需要车主提前做好功课。

聚宝盆

光大银行

产品名称: 阳光理财
购买日期: 12月12日~13日
起购金额: 10万
期限: 291天
预期收益(年化): 6.3%

中信银行

产品名称: “拯救计划”
购买日期: 12月12日~16日
起购金额: 5万
期限: 55天
预期收益(年化): 6.4%

浦发银行

产品名称: 圣诞专享高收益理财产品
投资期限: 半年
认购起点: 50万、100万、300万
认购时间: 12月13日-12月26日
预期收益(年化): 7%、7.2%、7.5%

招商银行

产品名称: 金葵花专享
投资期限: 130天
认购起点: 10万起
销售日期: 12月16日-12月19日
预期收益(年化): 6.0%

中国银行

产品名称: 中银智荟理财
购买日期: 12月12日
起购金额: 10万
期限: 74天
预期收益(年化): 5.3%

渤海银行

产品名称: 渤盛
购买日期: 12月12日
起购金额: 20万
期限: 364天
预期收益(年化): 6.5%

■通讯员 钟海 徐娅 赵书生 成晶晶
三湘华声全媒体记者 刘永涛 梁兴

年末劳动纠纷多, 律合专家来化解

年终奖、年度绩效、年末加班费等等这些关键词使得“年末”成为了一个非常时期, 企业与员工的关系也变得相对“敏感”, 人力资源管理事务显得尤为重要。另一方面, 每年年底年初人才市场流动频繁, 公司裁员、员工辞职等牵涉到各种法律问题, 处理不慎很容易导致劳动纠纷。

著名律师、金融专家、湖南金州律师事务所高级合伙人、湖南律合人力资源有限公司专家陈平凡指出, 寻找一家专业的人力资源法律公司, 能够为企业在风险控制上提供完善的体系设计, 为劳动者在合同签订, 劳动纠纷中提供专

业法律意见。

12月13日14:30-15:30, 湖南律合人力资源有限公司携手上海精诚海众律师事务所张旭辉律师, 在新浪微博上与您探讨“年底劳动纠纷增多, 如何防范与维权”, 欢迎关注微博“律合人力资源法律专家”, 加入到我们的普法活动中来。转发或评论我们的微博, 将有机会获得著名作家阎真亲笔签名的《曾在天涯》。

■通讯员 覃添
三湘华声全媒体记者 刘永涛

阳光“孝心99险”让孝心温暖人间

近日, 阳光保险推出一款“孝心99险”, 通过保障夕阳红老人相关医疗、意外, 鼓励人们对自己的父母尽孝。

所谓“孝心99险”, 是阳光保险针对年龄50-75周岁的老人提供的一份关爱保障计划。它包括最符合老年人特点的个人意外伤害保险、附加个人意外伤害医疗、燃气用户综合意外伤害保险以及关爱老人骨折意外伤害保险。其产品特色在于一旦发生燃气事故, 燃气意外与个人意外将进行重复赔付; 同时, 该产品针对老人普遍的骨质疏松易摔伤推出老人骨折赔付保险金, 保障全面。如果在阳光官网购买此项保险的话, 只需要支付99元。

此外, 阳光保险更是独具创意地打造了“阳光孝心日”。阳光保险将每月12日定为“阳光孝心日”。之所以定为12日, 是取1人对双亲和1个家庭连接2个家庭之意。

每月阳光保险将发起“最美孝星”评选。即日起, 阳光保险推出“阳光孝心日”评选活动, 只要以“#最美孝星#”开头同时写出对父母的话或自己与父母的微故事, 关注和@“阳光网上车险”官方微博, 并@两名好友, 即可参与评选活动有机会成为阳光“最美孝星”, 12名获奖者将有机会获得精美神秘礼品。

■通讯员 朱卉君
三湘华声全媒体记者 刘永涛