

# 练了半月冬泳,他开车冲进池塘骗保

## 被保险公司识破后,男子最终承认错误,放弃索赔

本报12月24日讯 驾驶买来的二手车冲进池塘,伪装成一场交通事故,通知保险公司理赔。而为了成功在寒冷的冬季游上岸,投保人周军(化名)还练习了半个月冬泳。真相大白后,周军承认错误,现场签署了放弃索赔声明。

### 事件 为骗保,练习冬泳半个月

12月1日,人保财险长沙市分公司接到一则反馈,11月30日23点50分左右,被保险人周军驾驶一辆小车在宁乡县花明楼镇花明楼村冲入一处水塘。

保险公司查勘人员对周军及其在现场的好友询问得知,周军所驾驶的事故车为车龄已有5年的二手车,该车是通过周军一个朋友做担保买下来的,但原车主的身份信息以及联系方式其朋友毫不知情。

“周军朋友说,当晚他与周军分别驾车去一朋友家,但在返回途中发生事故,周军所驾车辆冲进池塘。”人保财险长沙市分公司理赔反欺诈中心相关负责人刘奇伟说,周军朋友无意中透露周军有开修理厂的经历。并且,在查勘人员要求周军提供相关购买手续及凭证时,周军也无法提供。最终,周军承认了骗保事实并交代了事故经过。

“周军买了这辆车之后,觉得发动机存在问题,于是谋划将车辆报废从而向保险公司索赔的目的。”刘奇伟说,在计划实施前,周军做好了准备。“事发前他在该水塘进行了大约半个多月的冬泳训练。”

### 原因 机动车诈骗易实现

临近年关,利用机动车骗保的行为也渐渐多了。刘奇伟说,“上个月以来已有十多起。”

为何机动车骗保的事件频发呢?刘奇伟说:“汽车作为高危产品,事故出险率较高,便于伪造或故意制造保险事故,也能很快得到赔偿。然后,车险的理赔程序相对较为简便,使车险诈骗比较容易得逞。”另外,在涉案数额较小或情节较轻的保险欺诈中,对于那些骗赔被识破的人,一般也只进行批评和教育,很少将其移送公安部门处理。

刘奇伟表示,《保险法》规定,如果投保人故意隐瞒事实,不履行如实告知义务的,或者因过失未履行如实告知义务,足以影响保险人决定是否同意承保或者提高保险费率的,保险人有权解除保险合同。“投保人故意不履行如实告知义务的,保险人对于保险合同解除前发生的保险事故,不承担赔偿或者给付保险金的责任,并不退还保险费。”

■记者 彭可心



### 校车来了

12月24日,益阳市赫山区龙光桥镇腰铺子学校,学生统一乘校车回家。今年以来,赫山区推行财政补贴和学生家庭适当分摊、公司营运、部门监管校车专营模式,为山区孩子解决了上学、回家的乘车问题。目前,该区纳入专营模式管理的专用校车共有331台。

宁党保 摄

## 高速上兜售“里程”,67人被抓

### 走ETC通道再取卡,转卖给货车司机,千元过路费变几十

本报12月24日讯 从外省到长沙的大货车,原本要收取上千的高速过路费。长沙市望城区的丁杰(化名)等人,群发短信与货车司机里应外合,通过“倒卡”的伎俩来逃费,上千元的过路费瞬间变几十块。

这群专门蹲守在长沙高速各大出口、以“倒卖”收费卡为生的团伙,被称为“倒卡族”。近日,宁乡警方成功捣毁了该犯罪团伙,抓获嫌疑人67人,挽回直接经济损失达122万元。今天上午,宁乡县公安局通报了该案。

### “倒卖”收费卡 几百元通行费“蒸发”

“我到宁乡了。”从河南来长沙的大货车司机张昌群(化名)打电话给丁杰,丁杰立即开车从宁乡收费站驶人。

丁杰的车办了ETC,

可以径直进入高速。可是在进站后,丁杰又倒车驶入自动发卡通道,抽取了一张普通收费卡。

随后,丁杰与张昌群在宁乡高速服务站会合,丁杰把收费卡递给张昌群,两人各自驾车从长沙西下高速。在出收费站时,张昌群使用该收费卡结账。这样,货车行驶的里程就变成了从宁乡站到长沙西,仅几十公里。原本要上千的过路费,不到一百元就搞定。

两人出了高速后,丁杰接过400元“倒卡费”,说“下次call我。”就离开了。

丁杰是长沙望城人,是“倒卡族”中的一员。此前,他常通过手机向外地的长途大货车司机群发“倒卡”短信,以此来“抽成”。如今,“业务”做大后,常常会有货车司机主动联系他。

直到今年10月份,宁乡警方通过长期侦查后收网,丁杰也被警方抓获。

### 根据里程和载重 收取“倒卡费”

从今年年初开始,像丁杰这样的“倒卡族”频频冒头作案。今年7月,宁乡县公安局对此立案侦查。

办案民警陈富强介绍,前期侦查掌握的证据显示,在长沙的各大收费站,不下50人在以此为生。

在掌握证据后,宁乡警方10月底开始收网。目前,该案团伙共有67人落网。

据丁杰等人交代,此前他们通过群发短信联系业务。“后来司机就主动联系我。”丁杰说,双方一般约在宁乡站、长沙西站等处。根据行驶里程和货物重量的不同,收取200至1000元不等的“倒卡费”。

截至11月,该案挽回直接经济损失达122万元。

目前,丁杰等人已被刑事拘留,该案正在深挖中。

■记者 张浩 通讯员 蔡济时

## 衡阳彩民机智选号 赢双色球千万大奖



12月15日晚,双色球第2015147期开奖,当期全国共开29注一等奖,单注奖金为549万多元(含派奖17.2万元),至此,双色球6亿元派奖活动圆满落幕。当期,我省衡阳彩民王先生(化姓)有幸收获其中2注头奖,中奖福地为衡阳市衡南县云集华苑商贸城C栋43042001站点。

12月18日上午,在家人的陪伴下,大奖得主王先生来到省福彩中心办理兑奖事宜。据悉,王先生是名“80后”务工青年,也是福彩双色球的忠实彩民。说起购彩经过,王先生回忆道:“我平时买双色球都是买十几二十元的,号码也大多是机选或进行简单组合。当天,我首先是机选了5注双色球,然后再将这5注中出现较多的号码重新组合一下,并打了两倍,没想到,好运就这样突然降临了。”

这次中奖对王先生有着重要意义,王先生表示,他从2003年便开始买福利彩票,尤其是双色球,基本是期期不落,对福彩的公益性质也是由衷地支持。这次有幸收获大奖,总算是圆了自己多年的梦想,而“为家人改善生活条件的计划也终于可以提上日程”。另外,王先生还表示,今后他会一如既往地购买双色球,既当做一种休闲方式,也可以为公益事业贡献自己的微薄之力。

目前,双色球奖池金额为10.2亿元,仅仅只需2元,彩民朋友就有机会击中1000万元大奖,赶快行动起来吧。

■小马



## 突破传统 东风标致创新营销加速品牌向上

在新的市场环境下,创新迫在眉睫,而东风标致充分洞悉行业发展方向和消费者需求,不断尝试突破传统营销方式,充分利用电商资源结合创新营销模式,为消费者提供更加个性化的产品和服务,一举抢占市场先机。

为了让消费者更真切了解东风标致卓越的产品品质和强大的技术实力,东风标致“动·感”全系车型体验行动应运而生。东风标致深度洞察城市消费者的驾驶体验需求,通过体验式营销,将产品和技术实实在在地呈现在消费者面前。

“动·感”全系车型体验行动是一场覆盖全国各地125座城市,历时半年,囊括东风标致全系7款车型及2款进口车型的大型试驾体验活动。为了让消费者得到充分的体验,活动现场设置了丰富的试驾环节。通过此次体验行动,消费者可以通过对东风标致全系车型,以及“T+STT”、“Blue-i”、“自动泊车”等先进技术和配置的直接体验,获取这些车型在行驶状态下的各种表现。在历时半年的行程中,东风标致有近30000名用户展现了东风标致全系车型的风采。

从408 荣耀版的在线销售,到东风标致天猫售后旗舰店的成立,再到2008 玩酷版车型的推出,东风标致不断探索创新营销模式,深化消费者体验。在更好地满足客户需求的同时,也促进了东风标致快速响应市场变化,将高效研发、市场营销各个环节的通畅关联,实现企业竞争力的持续提升。



面对越来越激烈的市场竞争,只有不断创新才是企业发展的恒久之策。东风标致不断尝试突破传统营销方式,充分利用电商资源结合创新营销模式,结合线上线下为消费者带来更具个性化的产品和服务。在2015年风云多变的市场上杀出重围,再次展现出了其背后拥有的百年造车文化基因,以及在品牌发展战略上的高瞻远瞩。

## 凤凰金融峰会众星闪耀 智能金融开创美好未来

凤凰金融作为凤凰卫视集团成员,是服务全球华人的互联网金融平台,上线以来受到业内众多知名企业和金融大咖的关注和加入。2015年凤凰金融峰会暨A轮融资发布会于12月11日在京成功举办,再一次在业界引发轰动。

据悉,此次峰会邀请到了国内外众多业界权威、商界领袖和学界专家,对未来金融经济改革、金融创新、智能金融等诸多方面进行了深度解读与分享。凤凰卫视集团董事局主席兼行政总裁刘长乐先生出席并发表讲话,峰会由凤凰卫视三大王牌主持人陈鲁豫、窦文涛和胡一虎同台主持,盛况堪比晚会级别,成功创下了互联网金融业最强大咖、最高规格及最强媒体阵容的金融峰会。

作为凤凰卫视集团新星,凤凰金融上线仅一年就展现出不俗实力,目前成交额已逼近80亿人民币,注册用户超百万。而作为互联网金融行业的实力派,凤凰金融的愿景是



打造服务全球华人的智能金融平台,从而构建互联网金融领域的共赢生态圈。凤凰金融联合国内最为优质的各类金融机构,深度挖掘优质产品,实现共赢发展。

而在本次融资中,巨头的合作再次夯实了凤凰金融对共赢生态圈的建设基础,也意味着更多的地方经济生态与市场主体已融入进来。在未来,凤凰金融还将继续联合行业内的优势力量,为有效推动经济发展做出自己的贡献。

由此可见,打造综合性的智能金融服务平台正是凤凰金融的未来所向。在不远的将来,凤凰金融也会逐步开展海外业务,服务全球华人,为推动经济发展做出自己的贡献,用智能金融服务助力华人实现美好未来。