

# “全险”并不意味着“全赔”

## 专家提醒，“保全险”的说法存在误区，车辆所有损失并非保险公司全部埋单

买车之后，车主的首要任务就是给爱车买上保险。不少车主还给新车买的是“全险”，他们认为：车辆购买了“全险”，保险公司就会对与车辆相关的损失百分之百埋单。然而，车险专家提醒：从保单的本质含义来看，“保全险”这种说法是不存在的，保险公司不一定会承担车主造成的所有损失。  
晚报记者 倪子

### 案例回放

不久前，小王买了辆新车。由于好朋友小曹就在某车险公司工作，小王自然把买车险的事情交给了小曹，并告诉他一定要给他上个“全险”。买车险后不久，小王驾车与其他车辆发生了碰撞事故，但是在对保险公司申请赔偿的过程中，小王发现，保险公司并未给予全额理赔。

“既然购买了‘全险’，保险公司为什么不能对与车辆相关的一切损失百分之百埋单呢？”针对小王的困惑，我们采访了相关业内人士。



### 专家点评

此外，就已经投保的这几个主要险种来讲，车损险、盗抢险也可能存在不足额投保现象。比如，三者险的保额可能只有5万元，车上人员与车身划痕的保额可能都相对较小，这种情况是不足以承担较大的保险事故损失的。所以，所谓“保全险”的说法是不准确的，而且对客户也会造成利益上的损害。

据了解，根据保单中的明确约定，对于车主在发生保险事故后不同责任比例的情况下，保险公司只能按照车主在事故中责任比例的大小承担对应比例的事故损失金额。所以，保险人只能根据保险条款中的相关规定，按

照事故责任比例为被保险人承担事故的少部分损失。

“从小王的案例来看，不仅车险保险合同只能按照保单中列明的保险险种项目与保险金额为被保险人承担损失，而且承担损失的金额亦与保险条款中的相关规定密切相关。”崔浩进一步说，保险遵循的是补偿原则，车险保单同样具有严格法律意义的“合同”。在保险合同中，签订合同的双方同样都会受到合同条款的严格约束，其中的每条条款均直接涉及到保险事故后车主的经济利益。

### 保险快讯

#### 由恒安标准人寿河南分公司主办 首届中原保险中介高峰论坛在郑举行 中介成为保险竞争蓝海

近日，由恒安标准人寿河南分公司主办的“共赢蓝海——中原保险中介高峰论坛”在郑州成功举办。当天，来自全省近30家保险中介机构代表出席了该论坛。

#### 业内专家畅谈发展之策

活动当天，河南省内保险业专家、学者、中介机构代表欢聚一堂，评说机遇挑战，畅谈发展之策，高论合作共赢。

河南省保险行业协会秘书长刘东军在演讲中强调了保险中介在保险产业链条中的重要地位，展望了保险中介广阔的前景。

作为河南保险业的权威学者，河南财经学院金融学院教授巴力则首先回顾了保险中介的起源、沿革及理论流派，并结合当前保险业内形势，全面阐释了保险各种营销渠道及策略、保险业面临的形势、保险销售结构的调整、未来保险营销策略等一系列问题。巴力从保险营销创新的角度指出，营销渠道的创新与营销策略的采取既受制于环境条件，也应迎合形势与趋势。

此外，河南省保险行业协会中介工作委员会主任蔡海南在论坛发言中着重围绕“合作”这个关键点，指出保险中介本身就是合作的产物。

#### 中介成为保险竞争蓝海

据了解，自此次论坛筹备以来，得到了省内各家保险中介机构的广泛关注。恒安标准人寿河南分公司总经理吕方表示，作为客户体验月活动的一部分，本次由恒安标准人寿举办的高峰论坛为中原保险中介企业家提供了一个交流与沟通、共同探讨发展之路的平台，为开创中原保险中介合作共赢的蓝海时代做出了应有贡献。

本次论坛的主题是“共赢蓝海”，与会各方关注的热点还集中体现在尚待开发与关注的河南寿险中介市场的发展方面。巴力认为，产险发展有限、代理业务范围狭窄、费用人员竞争等原因使得专业代理公司一直以来赢利少，专业代理公司的业务重点转向寿险则可能是一种带有突破意义的有益尝试。恒安标准人寿河南分公司多元行销渠道总监陆海在论坛上发表了热情洋溢的演讲，全面剖析了发展河南寿险中介市场的必要性、可行性及寿险中介业务的六大优势，并向与会中介机构明确表达了“合作共赢、开创中介蓝海”的意愿和诚意。

论坛结束后，部分与会的中介机构负责人评价，此次论坛是对河南保险中介发展历程的一次全面回顾，也是第一次专门针对保险中介行业的全面的“思想碰撞和思绪梳理”，对河南保险中介的发展将产生非常积极的影响。  
晚报记者 倪子 通讯员 王亮

# 弘鑫举办黄金投资财富论坛

在黄金价格实现历史性突破以后，10月17日，河南省弘鑫投资控股股份有限公司在河南省人民会堂举办了“财富时代论坛”投资理财会。当天，弘鑫投资邀约国内黄金投资专家座谈，与河南投资者共同探讨交流黄金投资现状及未来发展趋势。

当天，上海曼盛投资管理有限公司总经理关敬对黄金的投资趋势、未来价格走势、影响因素等做了深入解析。他认为，在目前国际、

国内环境下，黄金是保值增值的最好投资产品。同时，关敬还与到会的黄金投资者进行了深入技术交流，讨论如何在不断变化的环境中稳健切入市场，稳定获取收益。

上海任家信投资管理有限公司总经理助理徐建厂，针对黄金与石油的投资价值做深入分析和探讨，从投资风险、投资回报等角度深入解释了黄金等贵金属及能源投资等时下的热门投资。通过对不同的投资产品深入比较后，

徐建厂进一步对黄金投资表达了看好的观点。

作为活动的主办方，河南省弘鑫投资控股股份有限公司总经理朱一染表示，随着业务的不断拓展壮大，弘鑫投资在河南省内的投资领域已经拥有专业的服务与技术团队，具有强大的技术支持后备和战略合作伙伴关系。今后，弘鑫投资将继续为客户提供一流品质的体贴服务。

晚报记者 倪子

郑州最大的消费资讯互动平台；《郑州晚报》、《通通有》消费指南、中原网互动传播，一次投入，三种发布渠道，全面提升广告投放价值；24小时广告刊登热线：63399000 6765128

## 电子科技大学工程硕士在职研究生(MSE)

### 河南电大教学基地 2009 秋季招生

根据教育部和国家发展计划委员会教高[2001]6号和国务院学位委员会[2002]9号文件精神，2005年3月电子科技大学在河南电大设立教学基地，现开始2009年秋季招生(第七届招生)。

**开设方向：**软件工程、电子政务、电子商务、项目管理、现代教育技术、通信工程、金融、人力资源、电力信息化、矿业信息化、建筑信息化、机械信息化

具有国民教育系列本科学历，专业不限，均可报名。无需参加GCT联考，由电子科技大学自主招生，自主命题，自主考试，录取率90%以上，毕业颁发国家承认国务院学位办统一印制的硕士学位证书。

**2009年7月30日至10月25日(各方向计划招生30人，报满为止，节假日不休息)**

地址：河南广播电视大学(郑州市黄河路124号综合楼1302室) 咨询电话：0371-65801351 65801350 魏老师 苗老师 网址：www.hnmse.cn  
安阳市报名地址：安阳电大 联系人：于扬 咨询热线：13503976667 濮阳市报名地址：濮阳职业技术学院 联系人：赵华甫 咨询热线：13525262233

## 招商启事

北京老板厨卫家具有限公司开发中心隶属杭州实业集团公司，从事橱柜、衣帽间、移门生产销售近十年，目前已居于橱柜行业的龙头之一。我公司产品已经得到广大消费者的一致认可，同时受到了国家级家具评选单位的多项荣誉。现准备进驻郑州市场，橱柜经销商及衣帽间移门经销商招商工作已经开始，有意者电话咨询。

招商热线：010-52103340  
010-52103512  
010-52105027

联系人：曹小龙(区域经理)  
联系电话：13522205505





Buderus  
德国布德鲁斯



博世  
德国博世

## 采暖 德国博世 别墅专用

真正原装进口德国博世、德国Buderus布德鲁斯专为别墅、豪宅、设计制造、智能控制采暖、热水、节气、环保两用锅炉、壁挂炉，为您营造一个温暖、舒适的家！

### 世界500强企业 德国BOSCH博世 原装进口壁挂炉

**德国原装进口冷凝壁挂炉隆重上市**



欧洲风尚



欧洲精英



欧洲之星

**销售 设计 安装 售后专业运营商**  
( 诚接地暖及散热器工程 诚招各暖通合作经销商 )

**德国博世壁挂炉·意大利意乐散热器诚招合作经销商**

郑州二七燃气具大世界有限公司 地址：中原东路103号附31号(12年学雷锋店) 陇海东路124号(27年学雷锋老店)  
河南唯一总代理—总店：13938569750 0371-68726022 67426229 谷聪明(广告勿扰)



意大利·斯密



国安

## 欧洲风范 别墅至尊

为回报长久以来支持斯密产品的客户，凡已在使用的斯密壁挂炉，我公司特提供入冬前免费预约保养服务，为您开启冬季的温暖之旅。(预约时间10月21日至11月10日)。

**免费预约电话：4006190456**

★★★★★

**总代理：河南省国安热力设备有限公司**

**免费售后服务热线：400 619 0456 地址：郑州市航海东路20号**


