



## 以最好 致最爱

### 传祺 GM8 信阳骏海 4S 店和祺圣 4S 店同步上市



**信阳消息(记者 王红霞)** 1月13日,广汽传祺 GM8 在信阳骏海 4S 店和祺圣 4S 店同步上市,广汽传祺“全场景奢享大型 MPV”GM8 在信阳“为爱上市”。新车定位在豪华 MPV 市场,推出了搭载 2.0T 发动机共 4 款车型,售价区间为 17.68 万元至 25.98 万元。广汽传祺信阳骏海店和祺圣 4S 店为新老客户准备了精美的甜点,现场的劲爆热舞为传祺 GM8 的上市增添了不少情趣。为了回馈新老客户的支持和厚爱,上市现场凡订车客户都可参加砸金蛋和抽奖活动,获得自己满意的奖品。

传祺 GM8 整车设计大气、稳重,拥有超 5 米车长,3

米轴距。GM8 延续 i-Lounge 概念车的设计特征,采用家族式凌云翼前脸,横向贯穿式镀铬前格栅由黑色与亮铬双色双层设计,更显立体。内饰方面,GM8 采用了环抱式游艇座舱设计,整体风格高端优雅,豪华质感触手可及。第二排头等舱座椅,配备固定式宽大扶手、电动腿托、睡眠头枕,并具有按摩功能。传祺 GM8 匹配同级少有的“双电动侧滑门+电动尾门”组合,四种自动开启模式,使用更便捷,体验更尊贵。新车还配备第二代 PEPS 无匙进入及一键启动,手机无线充电、In-Joy 三屏智联+双 10.1 寸后排娱乐屏,后排双屏可独

立播放影音。信阳骏海店销售张经理就传祺 GM8 在安全方面做了详细解说,传祺 GM8 应用全方位智能安全驾驶辅助系统,配备 ACC 自适应巡航系统、FCW 前碰撞预警系统、AEB 主动刹车辅助系统、LDW 车道偏离预警系统等高端科技,行车安全无忧。动力方面,GM8 搭载传祺第二代 320T 发动机,匹配爱信第三代 6 速手自一体变速箱,百公里综合油耗低至 8.9L。值得一提的是,发动机能在高低转速下均能实现良好的增压效果,使动力输出更加平顺,给客户带来更好的家用舒适性和实用性。

## 截至 2017 年底,我国机动车保有量达 3.10 亿辆 机动车驾驶人达 3.85 亿人

公安部交通管理局 15 日公布,截至 2017 年底,全国机动车保有量达 3.10 亿辆;机动车驾驶人达 3.85 亿人。

据介绍,2017 年全国机动车和驾驶人保持高位增长,新注册登记机动车 3352 万辆,新增驾驶人 3054 万人。

公安部交管局统计显示,2017 年,全国汽车保有量达 2.17 亿辆,与 2016 年相比,全年增加 2304 万辆,增长 11.85%。从车辆类型看,载客汽车保有量达 1.85 亿,

其中以个人名义登记的小型 and 微型载客汽车(私家车)达 1.70 亿辆,占载客汽车的 91.89%;载货汽车保有量达 2341 万辆,新注册登记 310 万辆,为历史最高水平。从分布情况看,全国有 53 个城市的汽车保有量超过百万辆,24 个城市超 200 万辆,北京、成都、重庆、上海、苏州、深圳、郑州 7 个城市超 300 万辆。

随着机动车保有量持续快速增长,机动车驾驶人数量

也呈同步大幅增长趋势,近五年年均增量达 2467 万人。2017 年,全国机动车驾驶人数量达 3.85 亿人,汽车驾驶人超 3.42 亿人,占驾驶人总数的 89.06%。从驾驶人性别看,男性驾驶人 2.74 亿人,占 71.21%;女性驾驶人 1.11 亿人,占 28.79%,比 2016 年提高了 1.56 个百分点。从驾驶人驾龄看,驾龄不满 1 年(新领证)的驾驶人 3054 万人,占驾驶人总数的 7.94%。

(据新华网)

## 买车险请注意 全保不等于全赔

为爱车购买车险,是门技术活。险种多,渠道多,条款多,优惠内容更是五花八门,知道多一点车险购买相关知识,可以避免许多误区。

### 全险也有免赔范围

许多人想当然认为,购买全保,不管车辆出现任何事情,都可以赔偿。一直以来,全保没有明确的概念,不同人不同保险公司有不同的看法。交强险、车损险、三者险组合起来可以是“全保”,再加上盗抢险、车上人员责任险也可以是“全保”。不过,这两种类别全保明显有“漏洞”,不能够应对车辆使用过程中的各种意外。

通常的全保,应包括交强险、车损险、三者险、盗抢险、车上人员责任险、划痕险、自燃损失险、玻璃单独破碎险,以及各险种的不计免赔。但即便如此,还是有保险不能赔付的,比如车辆涉水导致发动机熄火、酒驾、准驾车型不符合等。

部分老司机只买交强险,不愿意购买商业险。有无商业险,开车的心情都不一样:担心出事之后自己掏腰包赔偿,开车容易紧张。

确实对驾驶技术有信心,可以购买最“斋”的全保,即,交强险加三者险再加不计免赔。

保险的优惠幅度与出险频率挂钩。连续多年不出险的客户,会被保险公司认为是最优质的客户。保险还未到期,客户便会经常接到续保的电话,不仅给出最低的折扣,还赠送油卡、洗车券和超市卡。

### 购买保险可以有多渠道

为抢占市场,保险公司设有多种销售渠道,比如,电商渠道、电销渠道、代理人渠道、维修厂渠道、4S 店渠道等,每个渠道的优惠政策都是不一样的。诸多渠道当中,4S 店价格从来不是最优惠的。

全媒体记者在广州一家 4S 店车险部遇到上牌买

保险的唐先生,唐先生对 4S 店开出的保单价格颇感意外,比他从电话咨询得到的价格高出两成左右。更让唐先生难以接受的是,销售人员告知,如不在 4S 店购买车险,将不能享受原本已经谈妥的新车优惠幅度。

买车和买保险是两回事,在购买车险上,用户是自由的。不在 4S 店买车险,车辆需要出险维修,4S 店也不会拒绝。遇到 4S 店因为不是在他们那里购买保险,而“拒售”和“拒修”,用户可以选择投诉或者通过法律的手段来保护自己的权益。

### 品牌和服务优劣更重要

为抢夺客户,各大保险公司都在拼优惠,甚至是直接返现。这导致部分车主只看重优惠金额,而忽略保险公司的品牌和服务。

事实上,保险公司的品牌和服务更为重要。小型保险公司体系不健全,查勘定损人力跟不上,只能委托公估公司,理赔的及时性和专业性有所欠缺。另外,小型保险公司发生“赖皮”的情形,要比大型保险公司要多。尽管被保险人许多主张是合理和合法,但考虑到诉讼的成本、效率和解决争端周期,都愿意选择交涉,而这给小型保险公司钻空子留有机会。

不过,保险合同只是合同的一种,根据合同自由原则,只要当事人双方自愿订立的,对当事人均具有法律约束力,当事人必须严格遵守,并且应该按照合同的约定,全面、适当地履行自己的义务,因为依法成立的合同是应当受法律保护的,保险公司更不能例外。一旦遇到交涉不成,可以向有管辖权的人民法院提起诉讼,以获得司法的公平解决。

(据《广州日报》)

给您提醒