



前几个月,李小姐的爱车在异地发生事故,但由于事故认定程序不当,加上维修时遇上不少问题,导致李小姐在垫付上万元维修费后,至今没拿到保险公司的理赔款项。为此,她特意请教《汽车非常帮》,希望能介绍一个安心、快捷、值得信赖的车险投保途径,以帮助一些车险“菜鸟”们,摆脱“投保一切好,出险万事难”的魔咒。

## 理赔不再难,东风日产帮您忙



据了解,目前消费者购买车辆保险主要有三种途径:直接到保险公司办理、通过保险中介机构办理、到汽车4S店办理,这三种方式各有优缺点,各位车主朋友可以根据自己的实际情况进行选择,下面就让我们一起来盘点一下吧。

### 1. 保险公司

一般而言,客户可以到保险公司营业柜台办理,近年来很多保险公司陆续开通电话车险服务,顾客也可以通过电话投保。值得注意的是,目前市场上存在不少非保险公司直属的“假冒电话车险”,这些代理机构为了获取利益往往出具偏远地区保单、不足额投保甚至销售假保单。因此,车主电话投保前,应仔细了解慎重选择。

### 2. 中介代理

有些车主选择通过中介代理购买车险,目前中介代理渠道竞争较为激烈,为了争抢业务,某些中介机构在投保阶段会以低价吸引客户,同时提供很多方便服务,如代垫保费、上门送单等。这种方式看似物美价廉,但车主在投保时需要警惕,市场上中介机构良莠不齐,稍有不慎就会遭遇“黑中介”。

### 3. 汽车4S店

汽车4S店所提供的一站式车险维修服务,是当下最受欢迎的投保方式之一。车主在店内购车或保养时,可在店内一道办理好车辆保险,具有方便、省时的特点,而且日后如果出现意外需要保险公司定损、理赔时,车主不仅可以拨打保险公司的出险电话,还可以直接找4S店的保险顾问咨询,为车主省去不少琐碎的烦心事。

以东风日产车险服务品牌——“保险管家”为例,它是东风日产专营店内实施的标准化、标准化的保险服务体系,涵盖投保方案设计、24小时热线、查勘定损协助、紧急救援、维修及理赔协办等全流程的一站式保险服务。



### 本期帮主

叶斌——东风日产宝铁龙裕通专营店理赔主管

从事汽车行业近十年,热情服务、诚信待客,受到了众多购车客户广泛好评。以专业的业务知识、为众多日产及其他品牌维修、理赔车辆车主朋友提供“6心级”的贴心服务。

### 背后的故事

“东风日产保险管家”六大优势:

- 保险公司大品牌——顺心
- 保险方案量身做——贴心
- 缴费出单全透明——放心
- 热线拨通服务到——舒心
- 维修品质高保障——安心
- 理赔协办全无忧——省心

### 资讯

东风日产NIBS360保险管家为客户提供涵盖投保方案设计、现场出单、24小时理赔热线及紧急救援、4S店维修标准定损、专业维修、代办理赔等全流程的“管家式”保险服务。6月份到东风日产宝铁龙裕通专营店续保车辆均赠送超值千元礼包活动(保养券+做漆券+美容抛光券),欢迎广大日产车主来店及推荐续保。期待您的光临!

### 链接

东风日产宝铁龙裕通专营店  
 地址:南京市浦口区柳州北路2号(弘阳广场-大洋百货斜对面)  
 销售热线:  
 025-58591999、58591998  
 服务热线:  
 025-58591900、58591911

## 东风日产“精英创富战略”发布



6月3日,东风日产冠名天津卫视《老板是怎样炼成的》栏目启动仪式暨东风日产精英创富战略发布会在北京召开。发布会上,东风日产正式推出精英创富战略,将建立全新渠道模式——东风日产“精英店”。

东风日产“精英店”通常选择在市场潜力大的区域,具有NISSAN品牌和启辰品牌车型销售以及综合维修的全维度功能,运作模式与现有4S店基本一致。东风日产“精英店”的投资规模在300万-500万元左右,创富精英个人只需出资50万-60万元。在“精英店”成立初期,“精英店”股份比例将按照创富精英个人和东风日产的实际投入金额比例来确定。在日常的经营过程中,作为小股东的创富精英将完全享有自主经营的权力,东风日产只对精英店进行财务监管。此外,东风日产还会为“精英店”提供流动资金、管理咨询等全方位的业务运营支持。

自6月3日起,只要你年满18周岁,通过网络报名平台提交个人简历及个人创业梦想,即可成功报名。在选手提交的资料经过审核后,入围选手将通过13期栏目层层PK,经过“职场面试”、“行业挑战”以及最后的“巅峰对决”三大环节角逐冠军,最终获胜者将成为投资近500万元的东风日产“精英店”老板。  
 付蕾

## 远看车市

# “车价最低时”与“买车正当时”析

有事没事,逛逛车市,你就会发现,南京城里城外的汽车4S店,大多都在高悬“降”字旗,有些车型的降价幅度已达20%,低于去年最低车价水平,加之不少经销商选择在此时期狠抓服务水平,或许这就是“买车正当时”。记者认为,从每年车市的高低走势看,今年车市淡季比往年的6月份开始,提前了一个月,5月即进入了淡季。但今年无论是汽车厂家,还是汽车经销商对待车市淡季都准备得很充足,其中表现之一就是大面积降价。那么现在的降价是不是就到了“车价最低时呢?”

一位经销商老总认为,“政策救市”已经启动,车市随时有可能反弹。他们现在要做的除了降价之外,更多的还是抓紧时间练内功。因为车市告别了野蛮增长时代,恰恰是体现企业品牌实力的时候,目前店里一方面强调市场部要想方设法扩大顾客到店率,一方面就是在强调内部培训。市场在变化,4S店的发展模式也要转变,首先要有好的产品,打造好的品牌,提高品牌溢价能力,但最终能确保营销和服务形成良性循环,还是要靠称职的销售和售后人员。也就是说降价不是唯一

的救市办法,因此这一轮降价之后,他们是不准备继续降了,如果再不休止地降下去,就亏不起了。

面对共同的困境,不少车企此时也选择与经销商站在了同一战壕内。某日系品牌销售副总近日就亲临南京,不仅召集其品牌经销商商讨如何共渡难关,还带来了实实在在的支持政策。该品牌旗下某店老总不无感慨地说,此时有厂家来为撑腰,他们自然会用更具诱惑力的价格,和真诚细致的服务来回馈消费者。接着这个经销商的降价由于有了厂家的支持,也可谓降到了他们的历史最低水平。

显然南京车市所出现的“降价潮”,更多还是源于车市变淡,让经销商库存压力的加重,以及资金回笼的需求。但相信价格战是不可能一直持续的,经销商一直没有利润怎么保证生存。因此还是那句话,如果你需要就买车,不需要就不买。如果一直等待不出手,你失去的将不仅仅是合适的购车机会,更是汽车能带给你的便利生活。所以什么“车价最低时”与“买车正当时”都不如你真正需要时就买来靠谱。

张思远

# 将微笑进行到底

专访长安马自达东大区运营经理赵继刚

马自达的车标,是一对展开的翅膀,像海鸥在大海上飞翔。其实,它也是一张微笑的嘴,嘴角上扬,传递快乐。

近日,“微笑的马自达”2012Mazda3星驰大型巡演及试驾会盛大启程,此次路演试驾活动自6月2日起至8月12日结束,涵盖浙江嘉兴、绍兴、杭州、温州4个城市以及江苏常州、南京、苏州、南通、无锡、泰州、淮安7个城市。南京地区的路演活动将在6月16日、17日精彩上演,试乘试驾活动在6月23日、24日登场。

在活动期间,把你的笑脸照片上传新浪微博并@长安马自达东区,也许你就是“微笑的马自达”活动的微笑达人,并可获得精美礼品一份。

就“微笑的马自达”这一主题,记者专访了长安马自达东大区运营经理赵继刚——

### 微笑是一种表情,也是一种态度

谈及发起“微笑的马自达”活动的初衷,赵继刚介绍说,越来越多的人正享受着汽车带来的便利,却也无法回避与日俱增的用车烦恼:产品故障频发、售后服务不佳、频繁维修、违章驾驶导致的车祸、道路拥堵等等。“我们希望用‘微笑的马自达’来倡导一种快乐的汽车生活,这种快乐不光属于有车一族,也属于我们身边所有的人。”赵继刚进一步阐述道,技术的马自达、微笑的外形、令人



愉悦的充满微笑的服务体验、注重环境友好等,都是为了让更多热爱生活的人,感受到长安马自达“制造”的快乐有车生活。他强调说,“微笑的马自达”的基础是领先的技术。技术先进、低故障率是马自达产品的特点,是客户满意的基础,也是“微笑马自达”微笑传递的开始,更是长安马自达对产品服务的积极态度。

谈到长安马自达的服务,赵继刚认为,服务好坏取决于是否是发自内心地为顾客着想。长安马自达强调流程管理,但更强调用心服务。用心首先要懂客户的心,长安马自达4S店的员工和车主年龄相仿,而年轻人遇到的问题都是相似的。这是长安马自达的产品决定的,也是竞争的优势,因此能更清楚地知道客户需要什么。长安马自达还有24小时免费救援,3年或10万公里质保的优质售后服务。“大家

熟知的长安马自达车友会活动、自驾游活动,都是基于我们希望让客户更舒心,更放心,更愉悦。”赵继刚说。

### 微笑是一种表情,更是一种责任

近年来,长安马自达还积极倡导快乐文明驾驶,号召车主们用实际行动支持环保。赵继刚告诉记者:“我们注意到很多交通事故,都是不文明行车造成的,不文明行车不但会给自己造成危害,还会给那些无辜的人造成伤害。”

“微笑的马自达”积极倡导车主做文明驾驶人——控制车速,不闯红灯;严守交规,决不酒驾;体现风度,主动礼让;耐住性子,不要抢道。活动期间,马自达车主只要去当地长安马自达4S店签订文明行车协议,在一定条件下全年文明行车无违章(以交管部门记录为准),就可以享受长安马自达提供的为期一年的免费常规保养服务。赵继刚认为,长安马自达的车主是年轻、富有社会责任感的人群,他们以身作则带动社会上更多的人遵章守纪文明行车,就能共同创造和谐文明的用车环境。“这是长安马自达对社会应尽的责任,也是‘微笑的马自达’重要的组成部分。”采访结束时,赵继刚微笑着说:“如果每个人都对这个社会尽到了应尽的责任,我们生活中的微笑就会多起来。”

现代快报记者 常青

高端访谈