

前两天在头条发了一篇文章后有很多车主朋友私信问我，车险具体应该买哪些险种？什么时候买最划算？这两个问题应该是大多数有车朋友每年都困扰的问题。买少了担心保障不够，买多了又担心被套路。今天抽个空谈谈我自己买车险的心得，希望对你们今后买车险有所帮助！



我们身边很多买新车的车主朋友之前根本就没有接触过车险，可以说是车险小白。很多人都是4S店说什么险种就买什么险种，首年保费虽然很高，但相对于几万或者几十万的车价有些车主朋友感觉不到费用的高低，更不用谈买了保险还能有返现的事了。新车首年承保险种也没有什么特殊的地方，有人担心新车会有划伤，会增加划痕险。这个险种有没有必要买也要看车价，十万左右的车一个面的补漆4S店报价在300左右，如果车身因为一个面划伤报保险理赔，下一年保费影响不会低于300，这种情况车主宁愿自费修也不会走理赔，也就没有买划痕险的必要了。

新车也好旧车也罢，怎么去买车险。

车损险

保自己的车，三者险保对方人伤或者物损，座位险（或者驾乘险）保自己车里的人。

确定好险种？先横向？

比较几家公司的保费。其实我们自己也都明白，又想要便宜的价格，又想要优质的理赔服务，这种两全其美的好事有点不太实际。选择两到三家价格差别不大的公司备选，再纵向对比这两三家公司的理赔服务、增值服务。不同规模的公司理赔区别在理赔时效、定损的价格。有些大型保险公司目前还提供人伤案件免费调解服务。可以问一下销售员，如果车子磕了碰了，这样的小案件是怎样的理赔流程。目前很多公司都提供了app或者微信公众号自助报案理赔服务

，能提供这样服务的一般不需要车主现场等定损员过来定损，流程比较简便。至于定损的价格与车主的关系不大，车子在发生碰撞后，保险公司都是以尽量修复为主，修不了的才会更换。还有一点对于小城市的车主尤为重要，选择一家保险公司前

首先确

定在你所在的

城市，或者你经常去的城市

是否有这家公司的分支机构

。如果没有分支机构，后期理赔一般以外包形式给到当地的修理厂或者中介机构，小额案件由他们代为处理，大额案件理赔时效就不用多说了，这也是有些公司名字你没听过，报的价格却相当便宜的原因。



非事故道路救援

其次是增值服务方面。目前市面上保险公司提供的包括道路救援、酒后

代驾、划痕补漆、

保养服务、洗车服务、代步车服务

等等，有些大城市还可提供免费机场停车服务

。在考量这些服务的时候不要纠结能用几次，增值服务只要能用到一项就算是赚到的，要知道保险公司的增值服务不是针对某一个客户去量身定做的，而是针对当地市场需求量进行的广投。试想一下，一个平时都不喝酒的人去纠结这家公司送三次代驾，那家公司只送两次，这样的考虑没有任何意义。在保险公司提供的增值服务中，有两项或者以上觉得对自己有用即可。

理赔服务优先?价格，价格优先?增值服务。

当然也有很多老司机说，我对自己的驾驶技巧很有信心，我就买个交强险。这样买不违法，但真的不推荐，具体分析可参考之前发的关于单买交强险的文章，什么时

什么时候能做到单买交强险却不慌乱？

万一发生事故以自己的经济实力可以支付应该由自己承担的责任赔款，并且由此对自己的生活没有较大的影响，如果这样完全可以不用承保商业险。



什么时候买车险最划算？

不同的地区车险能报价的时间也不同，有到期前30天，也有60天甚至更久。以我所在的江苏地区为例，到期前40天保险公司可以给到新一年度车险报价。一般在前40天的当天

，上年的保险公司就会来电话给续保报价，这时候给到的返点或者优惠政策都是比较好的。我们知道保险公司属于销售行业，不仅仅对下面的员工有绩效考核，作为保险公司自己也希望早点成交老客户。而我们车主作为客户，车险肯定是要买的，既然保险公司想让我们早买，那肯定得有跟平时不一样的优惠。比如平时保险公司给的200万报价，按照提前续保的政策可以提升至300万，这一方面体现了客户提前续保的尊贵，另一方面也促成了保险公司让客户早买、多买的想法，真所谓一举两得、互利双赢！

在费改前，各大财产险公司都希望业务做的越多越好。这也让很多车主朋友有了更多比较的机会，价格、服务或者礼品，只要愿意办理，一切都可以商量，那时候很

多人车险到期当天再买，
拿到的优惠反而比平时高的多。

费改之后，为了各财产险公司业务均衡发展，各地区的银保监局对业务增速比较快的公司做了管控，业务可以做，但增速不能太快，保持各财产险公司都有增长，如果哪一家公司增速超了预期值，就可能带来业务限速，先是降返现，再去掉增值服务，以此遏制某一家公司独大的局面。

这种情况下对于我们车主来说买车险的时间就尤为重要了，有可能月初给的优惠，月末就给不了，保险快到期又不能不买，比较了大半个月价格比第一次报的还高。所以建议在销售员沟通的过程中，如果觉得比较合适，或者有投保意向的，尽量和销售员留个电话或者加个微信，万一真的有政策的调整也可以及时联系避免价格上调。



具体什么时间段买最优惠，先把你所在地区保险公司出价格的时间大致分为三个时间段，前面1/3时间段保险公司给的险种一般以优惠组合的形式报给你，比如说200万+驾乘险，300万+驾乘险，保额跨度较大，实付保费相差不大。这个时间里，销售员会跟进的比较勤，如果你也觉得价格合适，以高保额投保不妨是个不错的选择。时间轴走到2/3时间段，刚开始政策一般不会有什么变化，后面慢慢收紧高保额政策，如果你无意提升三者保额，基本也不会会有什么影响。到最后1/3时间段，你

会发现销售员已经很长时间没联系你了，因为这个时候他们把重心放在刚出价的客户身上，如果价格或者服务相差不大可以下单了，再等就有可能保险公司限速导致服务减少、保费增加，得不偿失。

以上为本人近几年买车险的心得，有可能和各位不太一样，文中所说为本人个人观点，非喜勿喷，如果有车险方面不了解的问题，可在线评论，祝各位用车愉快！