

作为一名算是多年保险从业人员，今天想谈谈车险。



车辆普及率这么高，大家可能买得最多的就是车险，而且根据每个省不同，大概率就是一年一买，少数三年一买的。

互联网时代，再也不像从前，都是通过业务员购买送保单。现在几乎都是电销各种电话短信，仿佛全世界都知道你的车险快到期啦。

车险报价最简单，比险种比价格，这里的价格当然是指扣除返点后的实际价格。商车费改后，本着让利客户的说法，保单价格变低了保额变高，殊不知除了少数前几家大保险公司有盈利外，大多数保险公司都陷入困境。价格拼不过，品牌没有别人响亮，自主定价选择客户的数据没有别人大。那能比什么？



拿到保单后，少数细心的买家才会看所有信息。以下几点还是需要提醒大家看清楚

1、三者保额，比价时一定要看清楚各家报价中三者保额是多少，其实大多数200万保额已经够了，大多数赔款都不会超过100万，那为什么推200、300万甚至更高的保额呢？因为只有这样才能盈利，表面看起来多不了多少钱，保额上去了。

2、初登，很少有人会去在意这个。电销业务员参差不齐，大数据时代，自主定价的时候，这也是其中一个参考因素，所以不排除有些业务员故意更改初登，让报价更低，但是这个会影响你的车损保额。

3、搭配一些不必要的保险。比如行业人都知道哪些车赔付高，只有搭配一些非车险卡单业务才能出。或者车险已买三者再搭配驾意险等等。

4、说说电动车。国家早些年就开始推动新能源车，只是最近两年才更多人买，特别是特斯拉的出现。其实

，电动车保险费比油车更贵
，看看各保险公司新能源车赔付率也是远远高于油车的。普通人如果用车不多，真没必要特意换电动车。便宜的电动车电池没有那么经用，而且出险率更高，和换车费用相比也省下不了什么油费。

