

淘宝买车险怎么样（在淘宝上买车险靠谱吗）

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/52901fcec67f84a61a9ec0bbe2e25345.html>

范文网，为你加油喝彩！

目录：

1. 中国互联网车险现状；2.线上线下买车险有何不同：3.为什么人们不愿意网上买？4.车险行业小秘密；5.互联网保险谁家做的好？6.如何找到官方的互联网车险购买渠道？

1

截至2020年5月份，保险公司在中国大陆网上销售车险比率仅占线下车险销售额的1%-3%，而在美国，车主网上买车险的比例已经占到整个行业的30%-50%，英国网上买车险运动会加油稿件的车主达到45%左右，邻国日韩网上买车险车主也已达到41%和20%秦皇岛职业技术学院，是我国的几十倍以上。

近些年中国大陆互联网保险保费变化情况：

互联四级分数分配网车险：2014年互联网车险销售保费为483亿，2015年销售额增加到716亿，2016年销售额降至398亿，2017年销售额307亿，2018年销售额368亿，2019年销售额274亿，其中2019年较2014年降低43%。

互联网非车险：2014年互联网非车险销售保费为22亿，2015年销售额增加到52亿，之后互联网非车保费逐年递增，分别为2016年销售额103亿，2017年销售额186亿，2018年销售额326亿，2019年销售额564亿，其中2019年较2014年增长2464%，

综上来看，在中国大陆，车主网上买车险存在已久但增速落后，不过从长远来看，中国车险线上化空间很大，未来随着社会发展人们观念转变定会有越来越多的车主选择网上购买车险。

2

线上买车险和线下买车险有何不同？为什么互联网车险发展缓慢？

根据行业内消息，目前在互联网上投放车险广告的公司主要是平安、人保（最近一段时间不投广告了）、阳光以及大地。

对比平安、人保、阳光以及大地四家公司线上线下的车险价格、赠送礼品以及后期服务理赔，线上线下差别不大——政策紧大家优惠力度都小，政策松大家优惠力度都大；线上线下购买都送非事故道路救援；理赔服务流程也都相同……不信各位车主可自己对比一下。

3

至于为什么依旧有97%-99%的车主选择线下购买车险，调研结论如下：

1. 人们对线上购买车险理赔担忧以及对线下人情社会依赖。车主通过线下渠道或者熟人购买车险，出事故后车主就找那个线下销售，销售可以清晰告诉车主如何应对事故或可以为车主理赔忙前忙后，相反如果车主在网上购买车险，发生事故后车主只能本人联系保险公司，没有熟人可以依靠。

2. 车险是特标准化的产品，在互联网上销售缺少了相应场景推动。近些年健康险、退运险等互联网非车险业务快速发展，而互联网车险不管如何变化都是那几个险种、那些保费。

4

PS——车险行业小秘密：

每家公司每个省份的车险价格都是波动的，比如安徽现在市场优惠力度大，有的公司觉得现在做安徽业务不合适，那么该公司会暂时放弃安徽业务，表现为该阶段该公司安徽车险价格高；比如湖北某公司业绩差，为了冲业绩某公司会加大湖北优惠力度，表现为该阶段该公司车险价格低。

所以车主想要低价买到车险只有一个办法，不要着急购买车险，在各公司线上渠道多比比价或多联系几家公司业务员比价。

5

对于用户网上买车险，各保险公司服务态度及服务水平如何？

以热带气旋平安、阳光为例，用户在线上购买车险，不仅可以随时点击他们的广告计算车险价格，还可以通过电话、在线客服以及在线预约等方式足不出户联系到服务人员，让服务人员进行一对一问题解答，这点相较线下购买车险，线上购买车险沟通渠道有优势。

至于报案理赔，网上买车险的用户不仅有传统的电话报案途径可用，还有更加方便的微信报案，用户从使用微信报案到收到赔款速度快的只需要十几分钟。

当然线下购买车险的用户如果不习惯用联系业务员、拨打电话这些传统方式报案也可以用微信这种互联网方式自己报案。

6

消费者如何辨识保险公司线上渠道真假？

1. 平安移动端的车险广告网址一般是*.pingan.com；阳光移动端车险广告网址一般是*.sinosig.com；大地移动端车险广告网址一般是*.95590.cn；人保最近未投放广告所以没找到推广网址；

2. 在微信端搜索对应保险公司公众号名字，湖南的大学所有以公司名义认证过的公众号都可信赖；

3. 保险公司官网；

更多作文请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/92_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发