

接着上次内容，给大家介绍下座位险。

座位险是车险中一个“重要险种”。

驾驶员和乘客车上人员责任保险，俗称座位险，保障范围为车上驾驶员和乘客。只对车不对人，也就是不管是什么人，只要坐到投保车辆上，就自动纳入保障范围。保额1万起，具体保多少自定。

保险公司每家都会有“套餐”，每座30万、50万等等，价格比直接自定义购买6万、12万等等这种优惠的非常多，如果要买座位险，千万别自定义，选购一个合适的“套餐”即可。

为什么说座位险这个重要呢，一个是对投保人本身，特别是经常拉人的车，或者跑滴滴等运营的，经常车内有人，一旦出事，高额的赔偿直接让一般家庭陷入困境。对于不怎么开的，或者只有自己开的，也可以只保司机位、或者不保，都是可以的。

第二个重要是对于保险公司和业务员很重要。座位险在保险公司不叫座位险，统称非车险，是非车险的一个险种。顾名思义，非车，不属于车险固定必保险种，但是却是保险公司提高利润率的一个重要险种。毕竟相对于其他几个险种，这个险出险几率、理赔率相对较低，所以是保险公司强力推荐客户的险种。很多车主每年投保时往往接到业务员电话轰炸，但是炸来炸去，如果您留意，绝大部分时间和精力都是再推荐您购买座位险，或者绕个圈子回头还是让您保座位险。就是因为保险公司高盈利项目，所以给业务员的提成也高。很多人根本不了解，车险提成是分为车险和非车两个部分的，对于业务员来说，您一个正常2000元保费的车险，还没卖个3000元的座位险提成多，这下知道为什么都是极力给您推座位险了吧？甚至有些业务员强制您买座位险，不然不卖您车险，相信有很多车主遇到过。

除了常规的座位险，现在很多保险公司开发了很多延伸险种，比如座位险和健康险结合的意健险，座位+意外受伤；和医疗险结合，座位+医疗险等等，名目不少，都是为了扩大非车的销售和保费。对于保险公司和业务员来说，非车是非常非常重要的一个险种。

具体购买不购买，记住不是强制的，每个座买多少也是可选的，具体怎么买或者买不买，自己根据实际用车情况和自己经济情况灵活决定。

再保险

购买时，有很多销售套路和“坑”，后面我再给大家介绍，怎么避免如坑。大家有买车险不知道怎么买的，也可以私信或者留言，大家讨论。