

为什么我们总觉得保险骗人

爬楼密码：20210715晚间分享

小伙伴们大家好，大家是不是都有一种相同的感觉，一听到“保险”这个词，就觉得是骗人的，有多远走多远。

其实班班非常理解大家这种感觉，包括班班最开始的时候也是，一听到保险就赶紧把小棉袄裹得紧紧的，生怕上当受骗。

究竟是哪里出了问题呢？班班今天就和大家一起来找找这种“骗人”的感觉。

保险对于大多数人而言，觉得可能赔也可能不赔，为一个“可能性”买单，其实并不是件容易的事。

也正是因为这种对于理赔的不确定性，所以大家才会觉得被欺骗。

那么为什么我们会觉得在发生风险后保险公司不会理赔呢？

有一部分是历史原因导致的。

一、代理人制度

我们知道，大多数保险公司用的都是代理人制度。直到今天，几乎每个人身边，都有一个保险代理人。

啥叫代理人制度？

其实代理人制度，并不是保险特有的，这种营销模式在很多行业都可以看到，实际上就是一种“代理商制度”。

就是保险公司招收一大批人，来做保险公司的代理商，负责把保险卖出去，卖出去，就有销售提成，也就是佣金，卖不出去，自然渐渐淘汰。

在刚刚改革开放的时候，虽然没几个人知道保险是什么玩意儿，但是大家都知道能赚钱。在那个时候，代理人是黄金职业，一般人月薪几百块，而一些做得好的保险代理人，就可以拿到几千佣金，让人羡慕不已，于是纷纷进入。

到了 90 年代，又赶上了一波下岗浪潮，保险业狂飙突进，至今许多家庭仍保留那时候买的保单。

代理人制度，在那个时候，是符合保险市场的现状的，极大地宣传了寿险、推动了寿险，让广大人民群众认识到了保险，但是，制度本身的问题，和保险市场的不健全，却让保险本身，背上了骂名。

代理人制度在实践中就会存在不少问题：

1. 代理人本身素质问题

在那个时候，人民群众对于保险是没有什么认知的，中国讲一个人情，哪怕现在，也有不少保险代理人的促成签单，也不是靠专业，把保险讲透，而是讲人情。

所以，当时代理人的素质可想而知，基本都是拿着一套话术，翻来覆去地背诵，实际上一派胡言。

而保险市场，又养不起专业的保险从业者队伍，毕竟培训成本就惊人，保险公司能够用廉价的代理人，干嘛费尽心思去培训呢？

而保险公司招收代理人，基本上没有什么门槛，初高中学历的比比皆是，全是靠忽悠身边亲戚朋友，拉过来听保险公司的产说会，利用从众心理促单。

买保险，其实是一个专业度很高的事儿，虽然不比律师医生，需要多年科班培训，但也不是随便一个人拉过来教几个月话术就搞定的。

2. 代理人纯业绩指标考核

保险公司招收代理人，实际上是一种鸟枪法，反正不怎么花钱，你卖出去了，拿到提成，我自己得更多，所以肯定是赚的。卖不出去，业绩一考核，要么给自己买，给身边亲戚朋友买，要么就滚蛋，简单粗暴。

这种情况下，保险代理人制度比传销稍好的就是，保险产品本身，是无害的，一般情况下也没有传销的暴利，当然确实会导致有很多垃圾产品就是了。

都是奔着提成去的，没办法。

代理人其实也是受害者，被剥削人脉，还落一个“一人卖保险，全家不要脸”的名声

说到底，在中国的保险市场，说保险都是骗人的，某种程度来说也没错，因为忽悠太多。

但是班班还是要为保险说一句：保险本身并不是骗人的

而且现在新的制度在不断发展，信息透明度也在不断提高，很多线上保险就突显出优势了。大家觉得保险骗人，除了历史制度的

原因，还有没有其他什么原因呢？

有的，而且是更重要的原因。

二、人们通常没搞清楚理赔的条件就投保了

1 是否如实做好健康告知？

我们来看看下面的对话：

王小虎： xxx，这上面的 xx 病我是有的，是不是投保不了了？

业务员：不会啊，你直接填否就好了，不会有人查的。

王小虎：可是我好像有甲状腺结节啊

业务员：你这是小毛病而已，没事的，再大的问题只要熬过两年没事，保险公司就必须给你赔钱的，到时候出事了你找我，我帮你搞定！



哦，不好意思，我也不知道该怎么说，我感觉对网上这种保险还是不放心的，还是觉得线下的靠谱一点

3月11日 晚上19:17

是觉得哪方面让咱们觉得不放心呢

3月11日 晚上19:21

怕万一理赔起来麻烦啊，不过我已经买过线下的，进群里只是想多了解这方面的知识

3月11日 晚上19:32

嗯，我们买的时候有没有做好健康告知呢

我是一个朋友帮我操作的

?? 帮我们操作的是什么意思呢，你没有自己填健康告知吗

就是电子版的，她也没问

我就签字

我就签字

你没有看过健康告知的内容吗

健康告知就是勾选的，有好多唉

都勾了是吧

我们的保单是多久买的呢，买之前有做过体检吗

上个月，没要求体检

我知道不要求体检，我们在买保险之前的两年内有没有做过体检呢

医院去检过有甲状腺结节

甲状腺结节告知了吗

没有

你的甲状腺结节几级了呢

好像是3吧

记得今天要找朋友去补充告知哟~

我刚跟她在聊，她说让我放心，说没事的

3月12日 上午09:56

我保之前跟她说过有这个病的，她当时是说告知不赔，不告知也不赔，我也就没多想

3月12日 上午10:13

目前有答应帮咱们补充告知吗

3月12日 上午10:30

她一直说没关系的，要我只要看保险责任就行

3月12日 上午10:35

你咋想呢

就算了，她做保险也20年了，应该懂这个情况吧

反正咱们自己确认好，保费是咱们自己交的，最后理赔是和保险公司，如果在出现理赔纠纷的时候，她有能力逆转就可以的

早上好！如果补充是现在补好呢还过段时间好，两年以后行不行呢

3月14日 上午09:27

你说两年不可抗辩条款吗

嗯

现在补充怕退不了款又不能再保了

3月14日 上午09:48

过了两年，虽然保险公司说不解除合同，那后期理不理赔也是保险公司说了算哟~

3月14日 上午09:58

是啊，要是勾选的话后面还要备注什么时候，什么病那写也写不下

把会影响承保的甲状腺结节补充一下就行吧

3月14日 上午11:20

如果有比较常见的，检查出有类似子宫肌瘤，卵巢囊肿，宫颈糜烂，盆腔积液一类的要如实写一下哟

3月14日 上午11:27

这样子啊

3月14日 上午11:30

我前面又跟朋友联系了让她给我补充，她还没回，我估摸着她还是说不要紧

她还说保险都是这样做的



10104018173877

账户所有人身份: ☐ 投保人 ☐ 被保险人

账户形式: ☐ 借记卡 ☐ 活期存折 ☐ 其它

开户银行: _____ 账户所有人姓名: _____

(三) 红利、利息款项领取账户授权:

☐ 授权保险费交费账户领取 ☐ 授权如下账户领取:

账户所有人身份: ☐ 投保人 ☐ 被保险人

账户形式: ☐ 借记卡 ☐ 活期存折 ☐ 其它

开户银行: _____ 账户所有人姓名: _____

告知事项

(普通保险险种保单中列明有“免交未到期责任费”的,请同时填写“投保人”项下告知事项。)

1. 身高体重 被保险人身高 150 厘米 体重 63 公斤 投保人身高 150 厘米 体重 63 公斤

2. 平均年收入 (填写过去三年大约的平均年收入值)

说明对象	职业	平均年收入	主要收入来源
被保险人	8	100000	7
投保人	8	100000	7

填写说明

职业可选择: ①一般职员 ②部门经理 ③总经理 ④一般干部 ⑤科级 ⑥处级 ⑦厅局级及以上 ⑧其他

主要收入来源可复选: ①工薪 ②个体 ③私营 ④房屋出租 ⑤证券投资 ⑥银行利息 ⑦农副业 ⑧其他

3. 吸烟习惯 被保险人已吸烟 0 年, 平均每天 0 支, 戒烟 0 年。 投保人已吸烟 0 年, 平均每天 0 支, 戒烟 0 年。

4. 生活习惯:

A. 饮酒习惯: 是否平均每天饮白酒等烈性酒50克(毫升)以上

B. 是否参加潜水、拳击、攀岩、飞行、赛车、漂流等危险运动或有此类嗜好

C. 是否吸食任何成瘾药物或吸毒

D. 是否计划两年内出国

5. 身体残疾:

A. 是否曾患听力、视力、语言、咀嚼障碍、智力障碍

B. 是否曾患有脊柱、胸廓畸形、四肢、手、足、指残缺

6. 症状体征: 是否曾患有或被告知有下列症状, 或因下列症状接受治疗:

慢性咳嗽、咯血、胸闷、心慌、气短、浮肿、声嘶哑、吞咽困难、呕血、黑便、腹痛、黄疸、贫血、肿块、血尿、蛋白尿、皮肤淤斑、不明原因皮下出血点、渐进性消瘦、持续性头痛、晕厥、抽搐、昏迷、长期发热、高度近视

7. 病史询问: 是否曾患有或接受治疗过下列疾病:

A. 高血压、先天性心脏病、风湿性心脏病、心内膜炎、冠心病、心肌梗塞、心律失常、心肌炎、脑血管意外

B. 帕金森氏病、癫痫、脑部疾病、脊髓疾病、精神病

C. 哮喘、肺结核、肺气肿、支气管扩张、尘肺、矽肺、肺原性心脏病

D. 消化性溃疡、萎缩性胃炎、胰腺炎、肝硬化、肝炎、肝炎病毒感染、胆道感染或胆石症

E. 尿路结石或畸形、肾炎、肾病、肾功能不全、多囊肾、肾盂积水、前列腺疾病

F. 肿瘤(包括恶性肿瘤及尚未确诊为良性或恶性之息肉、肿瘤、囊肿、结节、赘生物)

G. 糖尿病、痛风、垂体机能亢进或减退、甲状腺机能亢进或减退、肾上腺机能亢进或减退

H. 系统性红斑狼疮、风湿或类风湿病、胶原性疾病及结缔组织疾病、椎间盘突出、疝、痔

I. 贫血、血小板减少性紫癜、过敏性紫癜、血友病、白血病, 被建议不宜献血

J. 白内障、视网膜疾病、角膜疾病、青光眼、中耳炎及其它眼、耳、鼻、喉或口腔疾病

K. 先天性疾病、遗传性疾病、地方病、职业病、药物过敏史

L. 是否还有以上未列明的疾病

8. 诊疗、检查经历:

A. 过去3个月内是否接受过医生的诊断、检查和治疗

B. 过去1年内的健康体检是否有异常

C. 过去5年内是否因疾病或受伤住院或手术

D. 过去5年内除健康体检外有否做过下列检查: X光(透视、摄片)、心电图、B超、CT或核磁共振、脑电图、血液化验、胃镜、肠镜等内窥镜检查、病理活检、眼底检查

这就是在投保做健康告知的时候, 业务员忽悠你啥都没问题、不要怕的典型例子了。

2 返佣是违法的

再比如，还有下面这样的对话。

王小虎：可是你推荐的这个保费好贵啊！

业务员：亲爱的，你今天要是在我这投保，我得的佣金分你一部分好了。



这就是利用了人爱占小便宜的心理进行推销，实际还是羊毛出在羊身上。

还没完，还有下面这种的。

3 业务员夸大其词、乱给承诺

王小虎：我给孩子买了这个保险，等孩子 80 岁的时候，真的可以领到 800 万吗？

业务员：绝对可以领，你放心买。

说到口头承诺，我今天打电话退保，我说，80岁能领800万，他直接反驳我了，说，绝对不可能

所以，你看，别说我爸妈，就连我都能遇到类似的事，如果我以后跟我女儿说，等你80岁，可以去保险公司领，然后不能领，我女儿也会觉得保险骗人

退保的那人，直接说了，保险条款里面没有的，那就是没有的

后面他又稍微婉转一点，说保险公司如果利润好，分红多一点，也不是不可能

但是分红，这种东西，不好说

我真的是被他的话噎住了

800 万？反正班班我是不信的，要有这种好事你咋不多买几份？

上面几句话，业务员均做出了不切实际的承诺：

- ①误导用户违反如实告知义务并错误解读两年不可抗辩条款（实际上，虽然可以熬过 2 年，但保险公司有拒赔的权利）；
- ②违反了保监会规定的不得返佣金相关规定；

③夸大其词，不按条款说话。

很多代理人连自己都不熟悉他们的产品的本质，而为了自己的销售业绩和提成也不择手段的去误导投保人。

所以，买保险，掌握主动权很重要。

自己什么情况，什么需求，得先明确好，别被人家不切实际的承诺带着跑，不然到头来哭的还是你自个儿！

这还是被业务员误导的情况，有些人就比较马大哈了，明明自己身体不符合健康告知的要求，还假装不知道，或者直接略过，以为投了保就可以理赔了。

保险公司当然不是那么好忽悠的啦，在需要理赔时可以把你的过往病历查得一清二楚，如果发现当初投保时没有如实告知，自然可以不理赔的啦。

所以如实告知很重要，健康告知问到的老实回答，没问题不要额外补充。

大家要记住啦，这很重要，如实告知，更不要不做健康告知就投保。

健康告知是投保环节中最重要的事，班班在这里敲黑板划重点啦。同时呢，也会涉及到比较专业的问题，搞不定及时找班班，毕竟班班背后有专业的规划师，他们可专业多了。

4、保障内容你都清楚了吗？

很多人买保险，连自己买的是什么保险，保障什么都不知道，结果生病了找保险公司理赔，结果自己生的病根本就不在保障范围

之内，保险公司怎么可能赔呢？

比如生重病了，拿着保单找保险公司理赔，保险公司果断拒赔，自己还特气愤，说保险都是骗人的，不靠谱。却不知道手里的那份是理财型的保单，压根儿不是保重疾的，保险公司怎么可能赔呢？

其实这样不能解决问题不说，还是对自己最大的不负责。

所以在投保之前，真的要好好了解一下保障内容。当然了，有些内容比较专业，条款有比较难找，最好的办法就是找班班给你们申请规划师，这些专业的问题让规划师去解决就好了，然后让规划师给我们讲解重点条款就好，这样大家就可以节省很多时间了。

班班再强调一下哦，咱们实战营期间申请规划师名额是免费的，但规划师承接的数量比较有限，因为每个人的健康情况、家庭情况都各不相同，所以免费名额是有限的，申请到名额的小伙伴一定要珍惜哦

5、免责条款你都清楚了吗？

什么是免责条款，就是发生什么情况保险公司是不赔的，这点常常容易被大家忽略。

班班归纳了一下，保险免责可以大致可以分为两部分：

【显性免责】：在合同上有一个固定的格式位置，只要看过合同，就不会错过。

第八条 责任免除

一、因下列情形之一导致被保险人身故、伤残或导致被保险人住院、发生医疗费用的，我们不承担给付保险金的责任：

1. 投保人对被保险人的故意杀害、故意伤害；
2. 被保险人故意犯罪或者抗拒依法采取的刑事强制措施、自虐或故意自伤；
3. 被保险人自杀，但被保险人自杀时为无民事行为能力人¹⁶的除外；
4. 被保险人斗殴、醉酒¹⁷，主动吸食或注射毒品¹⁸；
5. 被保险人酒后驾驶¹⁹、无合法有效驾驶证驾驶²⁰，或驾驶无有效行驶证²¹的机动车；
6. 被保险人因接受整容手术或其他内、外科手术导致医疗事故²²或因药物过敏所致；

【隐性免责】：散落分布在合同各个地方，例如免赔额、病种定义、特别约定、名词释义等等。

这些就需要规划师专门为大家讲解了，因为毕竟保险合同里还是有很多专业术语的，不太好理解。不懂就要及时求助班班哦。

好了，今天的内容就到这里啦，买保险，实际上不是保险公司在骗人，人家白纸黑字在保险合同上写得明明白白，并没有藏着掖着，我们总不能说看不懂合同上的中文吧。

所以保险并没有骗人。

而我们总骂着保险公司骗人

一是部分保险业务员的不专业，对我们这种 0 基础消费者的销售误导，最后真出事儿了，没办法理赔。

二是我们自己不具备基本的保险知识，无法一定程度上识别保险业务员的推销是否专业。

三是我们投保前不够重视、马大哈，风险发生后自然问题就多啦。

所以我们才会觉得，交了一堆钱最后被保险公司坑了！这个大猪蹄子就是来骗我钱的！

【今日思考】

在以前的认知中，你觉得保险公司不理赔会是什么原因呢？

现在你觉得要想不产生理赔纠纷，最重要的是要做到什么呢？

水星财富学堂