

买保险这件事，别被中国式人情绑架了

小伙伴们大家好，今天的午间课堂我们轻松一点，分享一位来自保险从业人员的亲身经历。为保护隐私，我们采取化名【花姐】。

花姐是一名保险代理人。

作为传统线下保险销售，只要你人不错，有朋友信任你，他们如果再有需求，一套流程下来，基本上三个月内的新人，很容易当上新人王，上榜保险公司的荣誉体系，接受鲜花和掌声。

花姐也是如此，第一个月，花姐在答谢会和亲子课堂上，就签约了3个家庭的教育金保单，四个成人重疾保险。单月收入就有3万多，靠着这些亲戚朋友顺利转正。

没错这些保费的来源，都是“人情保单”。简单来说就是，当熟人向我们推销保险时，因为拉不下面子而购买的保单，称之为“人情保单”。

此时，花姐也明白了做保险的基本流程了，她发现，作为保险代理人通常得做到以下几点：

第一：每个月必须有单，没有任何工作经验和保险知识下，很难签到保单，所以通常第一单就是自己给自己买，也就是通常所说的“自保件”。

第二：想转正，必须要有单，自己专业，保单哪里来？凭借亲朋好友的信任，邀约到公司的活动中，很容易顺利签单。

第三：在保险公司真的挺开心的，正能量，鸡血，还没听就备受

鼓励，有了一点进步时，就会获得很多掌声与鲜花。

花姐本以为可以在保险公司长期做下去，觉得这就是她想要的事
业，升职加薪，走上人生巅峰。所以她一直想不通，为什么很多
人做不了多久就不做保险了呢？

可事实上，到了第四个月，也是在花姐转正的第二个月，花姐就
辞职不干了。

这是为什么？钱赚够了？

其实，花姐连续三个月业务都比较顺利，可是后来花姐渐渐发现，
身边的朋友亲人，信任自己的人，或多或少都在自己这里买过保
险了。

实在没有人可约了，但是每个月的考核近在咫尺，不出单的话，
可能不出 2 个月，就要卷铺盖走人了。

那种精神压力让花姐觉得好累，就在这时，经理让花姐走组织发
展路线：

“花姐，你知道为什么我能在保险行业走这么久吗？因为我两条
腿走路，一手抓业务，一手抓增员。一个人单打独干就是个零售
商，招募志同道合的伙伴，你就是批发商。这个季度，努力晋升
主管吧！”

不知为何，熟悉了保险业务套路后的花姐，没有了最开始的热血
激情。反而心里有个声音：我 TM 自己都不想做了，还找别人来做？

明明被公司追业务追的都累死了，还要和身边的亲朋装作自己
做的很好的样子。

时间久了，很多亲戚朋友也不愿意参加公司活动，展业难度就更大了，还有很多客户拿着方案到处比较。花姐不喜欢强行说自己的好，那种自卖自夸的感觉，让花姐觉得特别讨厌。

是的，她变成了自己讨厌的那种人。

而且花姐发现，好多公司的产品，比自己公司产品好很多，价格便宜 20%-50%，花姐问经理，为什么会这样？经理告诉花姐：“小公司产品白给你，你敢买吗？”

花姐：“好像有点道理，但是你不是说保险公司不会倒闭吗？小公司也不会倒闭，应该也不会有问题吧？”

经理：“不会倒闭，但是理赔难啊，买保险不就是为了以后有事好赔吗？”

最开始，花姐很相信经理的那些话，也很相信公司让自己背的那些“话术”。

可是有一天，花姐最好的朋友，发了一篇文章给她。《**福到底怎么样？》文章中，对自己公司产品的解析，措辞犀利，有依有据，条款扒的清清楚楚。花姐才发觉自己从未认真看过条款。

于是花姐上网查询了很多关于理赔的资料，也发现了很多知乎，公众号，关于产品精算原理，保险公司监管理赔机制，产品测评，关于大小公司，关于揭露营销套路等的文章比比皆是。

原来除了所在的公司，有那么广阔的世界，以前，她信任公司，她感恩亲朋的信任。可是如今冷静想想，这些信任她的人，包括她自己，这些保险真的买对了吗？

后来花姐自己说到：

我不是有意欺骗客户买了我的产品，直到现在我才知道，原来那些产品那么贵，我更不知道买保险还要做需求分析，谢谢你给我做的分析和方案，我决定按照你说的重新规划。如果按照现在的保险交下去

第一，保额太低，出险后也解决不了太大问题。

第二，之前买保险的费用已经占据了家庭全部保险规划的预算，加保已经没有交费能力。只是，我的那些客户怎么办？我现在告诉他们，那个不好，让他们退保，他们一定气死了！

讲到这里，大家一定明白了为什么班班不建议你买人情保单了吧。

从品性来说，花姐她真的是个性情纯良，心地善良的人。我相信许许多多的保险从业人员和她一样。

可身在局中，绝大多数都是看不清真相的人，让亲戚朋友跳坑，并不是她们的本意，这就大概就叫好心办坏事了吧。

所以班班在这里要友情提醒一句：勇敢地对人情保单说“不”！

尤其是在老同学、老朋友、亲戚们聚会，酒足饭饱，微醺之际免不了神志不是特别清楚，一口允下各位亲戚朋友推销的保险。正因为碍于人情，这类保单大部分时候并不符合自己的实际需要，以至于最后这份保单成了鸡肋。

买不靠谱的人情保单，可能会有 2 大遭遇：

① 不适合自己的家庭成员

购买的时候代理人对你及家庭的情况了解，你真可能买了并不适

合你的保险，往往是花了钱买别人的面子，可能最后丢了里子。

比如业务员向你强烈推荐给未成年的子女买一份生死两全的保险，这样的保险对于子女来说没有用处，还特别贵！

②理赔纠纷的风险大增

更惨的是，碍于情面，很多人在买的时候连健康告知都没做，合同条款也不清楚，需要理赔的时候，才发现自己买的保险这不保，那也不保，可以说不合格的人情保单害惨了保险行业。

相信花姐内心真实的心声，大家也都听到了吧。

那如何应对人情保单的推销呢？班班给大家几个方法，核心是：慎重对待，用点技巧，尽力保护自己利益，又不伤情面。

1、以“缓兵之计”测试对方

业务员通常会说：“就差你一张，我这个月业绩就达成了，支持我一下吧！”

比如下面这张图反应的就是类似这种情况：

用的，整体保费很高的

是的，每年交七千多

14年，先生的毅力很强，
可以坚持下来

一般孩子配全面的保障，3
大险种，大概的费用在2、
3千左右

因为我也不懂这些，是因为
老公同学在平安里卖保险，
经不住她那段时间一再“纠
缠”，才买了

因为不懂，，所以才来学习
的

作为消费者，如果并不愿意买这帮忙的最后一张保单，可以这么说：我们是这么好的朋友了，相信我们的关系不会因为一张保单受到任何影响的，对吧，所以我不愿意的事情你肯定不会难为我的。

出于对自身权益的维护，我们婉言拒绝，或者用其他方式缓和氛围，这样既维护自身利益，也不至于让朋友尴尬。你，学会了吗？

2、和业务员说：“给我做个详细的家庭保障方案呗！”

保险产品有很多种，一个保险产品，只能管很小的一个范围，如果需要全面保障，则需要多个产品组合，根据家庭结构、缴费能力、财务状况，身体状况，需要有不同的产品组合才能达到家庭保障的目的，而一个科学的保险组合方案，需要真正专业的人才能够做到。

做家庭保障方案过程还能避免你一时冲动去购买保险产品，通过

比较产品的优劣，挑选比较出最合适的保障。

一份家庭保障方案，可以很大程度上体现出来一个保险从业者的专业程度，什么方案更适合你。

如果一个保险代理人连别人的家庭保障方案都看不明白，只能说明TA不专业。连专业都不足，人情自然无话可说。

3、实在逃不过，买“简单便宜”的产品

如果业务员借亲友施压：“我平常在生意上帮你这么多，你就支持一下我的小孩吧！自己家人做保险，家人如果都不跟他买，他出去怎么谈保单？”

面对这类推不掉的人情压力，怎么办？

如果非得捧场，真的推不掉，可以买一份简单、便宜的保险。比如买份意外险的保单，保障额度高，保费低，一两百块钱，也不会给自己带来太大压力。

当然，班班还是不提倡这种行为的，因为班班还是希望大家对自己、对家人负责，不到万不得已，不要用这招。

好了，今天中午的分享就到这里，感谢大家的聆听。

【今日思考】

①小伙伴们以前有遇到过亲戚/朋友推荐过保险不？

②当时你是怎么想的，现在又会怎么做呢？