

保险水太深，教你防忽悠

学姐的分享要开始啦。

很多人都有这样的经历：当你问一个人是做什么工作的，如果对方回答——我是卖保险的——估计你要跟他保持两米距离，心里还会默念着：休想忽悠我掏一分钱。

在咱们国家，老百姓抵触保险销售已经有了默契。在人们的认知里，保险代理人基本都是大忽悠，他们靠着三寸不烂之舌，把我不需要的东西卖给我，然后赚提成。

而且很多人相信，代理人背后的保险公司也是骗子，没病没灾的时候互不联系，一旦出事了，就告诉我这也不保那也不保，搞不好还要打官司。

不用猜，咱们班里很多小伙伴现在就是这么想的。这样想太正常了。

首先夸夸大家，防骗意识非常到位，不用学姐专门普及防骗了~以上担心非常有道理。毕竟电视上、手机上拒赔的新闻太多了，看着就让人害怕。

保险仿佛一个“渣男”，当初甜言蜜语很多承诺，最后需要他的时候他却离你而去，伤了爱他的人的心。

学姐肯定不打算给渣男洗白。我们今天主要来掰扯掰扯前因后果，看看“被保险渣了”的结果是怎么产生的。

在上世纪八九十年代，保险行业刚刚在国内兴起。因为行业刚萌芽嘛，各方面监管都不完善，于是就产生了一批不负责任的保险推销员。行业内称呼卖保险的叫“代理人”。

这一批代理人主要任务就是搞钱，让大家买保险，交保费。比如说保险公司出了一款保险产品

A，那么所有代理人的任务就是把A产品卖出去，不管是卖给张三，李四，还是王麻子，只要卖出去就算完成任务，就能赚提成。

所以这批代理人卖保险的时候，不择手段，把保险产品说的天花乱坠。结果真正出了事以后，投保人发现这份保险压根就不适合自己的情况，想要赔偿比登天还难。

另外其实这批保险代理人可能他自己也不那么的专业，他们在帮客户去投保的时候，也并不会关心客户的身体状况怎么样，所以在核保那一块儿的话，也没有严格的为客户去把关，所以到后面会出现理赔纠纷，人家保险合同上面有写到免责条款，但是他们可能自己也不太清楚，所以就导致了保险拒赔的一个情况，这个时候大家就会觉得保险是骗子

但是保险合同是永远不会骗人的，能骗人的只会是人，人的嘴才能骗人，保险合同是受到法律保护的，如果合同上写到的情况要理赔，要如果发生了，就一定会理赔。所以找到专业的，良心的保险销售人员是非常重要的事

那怎么样才能够去找到专业的，有良心的保险销售人员呢，那首先的话还是需要我们自己能够去学习和了解，我们才能够有分辨的这种能力

咱们假设一个今年65岁的人，得了重疾。她在30岁的时候买了一份重疾险。大家算一算，30岁正好是1985年。也就是说，现在用得上保险赔偿的主要人群（老人），大部分是在上世纪八九十年代，保险行业刚起步的时候配置的。

当初踩了坑但没意识到的那批人，逐渐发现了自己身在坑里。

那么，行业发展到今天，保险代理人的整体水平提高了没有？说实话有提高，但还没有达到让所有人百分百信任的程度。（这点大家都感同身受）

为什么这么说呢？因为目前保险行业的代理人数量太多了，不管是学历，工作经验，专业性等等各方面，水平都参差不齐，鱼龙混杂。就拿某上市保险公司来说，学姐翻了他们家公布的

2020年度报告，月均代理人数量达到了105万人。

注意啊，是单独一家保险公司，每个月就养活了105万个代理人。放到整个行业来看，全国保险代理人的数量估计在千万级别。

生活在三四线城市的人都有切身体会，你接触的100个人里，得有好几个是卖保险的，不限于你的同学、亲戚和朋友。他们有本科毕业的，也有小学毕业的，有干了三五年的，也有才入行一两个月的。

那为什么代理人数量要按照“月均”统计呢？

这是因为，代理人跳槽太快了。很多人干了两个星期就不干了。学姐给大家揭露一些行业内幕：

很多保险公司招聘代理人，只是一个名义，并非真的招代理人。他们真正的目的，是让代理人

买自家的保险。

你去应聘代理人，很容易入选，然后你得冲销售业绩吧，这时候首先你得给自己买一份，不然怎么去说服你的客户？然后，客户哪里来呢？你一般优先选择对身边的亲戚、朋友、老同学下手。等身边人买得差不多了，这份代理工作也很难继续了，你就离职了。然后，会有新人入职，重复你做过的动作。

招一个代理人，能卖出去好几份保险，这个招聘实质不是招员工，是招客户啊。所以人家怎么会在乎你的职业素养、专业知识这些方面。

国内千万名代理人，不少是上面这种情况。如果你遇到了这样的销售，那么很可能要倒霉，被推荐错误的、不适合自己的保险。

学姐聊这么多是想说，现在大家看到的拒赔案例，很大原因是行业发展不成熟造成的。

但是咱们得知道，行业发展不成熟，不代表这个行业就是万恶的。世界各国都在发展保险行业，肯定有其中的道理。美国保险行业发展到现在，居民保险意识已经大幅提高，人均保费是中国的10倍。

咱们国家的有些保险代理人不負責任，不代表保險这个东西本身不負責任。好比渣男拿“钻戒”骗你，最后你发现戒指是不锈钢和玻璃做的。这是被渣男骗了，钻戒可不背这个锅。

不专业的保險代理人，把不适合我们的产品卖给我们，这才是造成各种问题的病根。这是代理人的专业性和职业素养的问题。

比如市民王美丽，有某个疾病，投保产品A不影响保障，投保产品B可能会拒赔。正常情况下，保險顾问给王美丽推荐产品A，就不会有任何问题。

但是有些代理人为了冲业绩，可能向王美丽隐藏事实，故意推荐产品B，最终就会导致王美丽遭到拒赔。

有没有适合王美丽的保險呢？有。但她就是让销售给忽悠了，错过了。归根结底这不是保險的问题，这是销售的问题。

每一个保險产品上架都要符合银保监会的规定，受到银保监会的监督，轻易不会出差错。而且在出现纠纷的时候，也就是说保險合同里写得很模糊的时候，《保險法》是照顾咱们投保人这一边的。

说白了就是，对于合同里可以多种解释的地方，哪种解释对我们投保人有利益，就要按哪种解释来判。

保險本身是中立和无辜的。我们最最需要解决的，是找到专业的保險顾问，选对产品~

那么，当我们确实需要保險的时候，有没有可能避开这些不专业的保險代理人，避开买错的风险呢？学姐给大家支两招：

第一招，亲自审一审代理人，看他整个过程的表现。

不专业的代理人，不管你是张三李四王五，无差别推荐单一产品。因为这款产品是他重点要卖出去的，可能是公司任务，也可能是因为这款产品提成最高，他最想卖。

不管怎么说，他最优先考虑的问题是自己尽可能多赚钱，而不是为了你好，进而实现互利双赢。

专业的保险顾问，注意啊，学姐用了“保险顾问”这个名头，重点就在于“顾问”两个字。他会在推荐产品之前，先问清楚你的各种背景情况。

比如说家庭成员构成，年收入，身体健康状况，等等。问清楚后，根据你的实际情况，给出个性化的推荐。张三李四王五，每个人的配置方案都不一样。

可能有些人觉得收入、健康等等都是个人隐私，这里学姐解释一下，为什么保险顾问要问你这些情况：

问家庭成员构成，是为了确定家里哪些人需要配置保险，哪些人不需要，谁要优先配置，谁配置的优先级可以往后排。

问年龄，主要是为了让你对保费数字有个初步的把握，因为不同年龄的保费不同。

问收入，车贷房贷等等，主要是为了确定配置多大保额，一方面要在经济允许的范围内，保障充分；另一方面保险顾问也要劝你量力而行，不能因为配置太大保额造成缴费压力过重，影响家庭经济运转。

问健康状况，是为了排除有些带病的情况无法投保，或者忽视之后影响理赔。提前问清楚，把拒赔的情况排除在外。

每一问，都是有理有据的。专业的保险顾问不但给你方案，还会用专业知识告诉你，为什么是这样配置，道理在哪里。我们不用羞于说出隐私，也不用虚报，如实说出以上情况，才能得到适合自己的保险配置方案。

以上就是学姐的第一招，看对方整个过程的表现，是不是一上来就夸产品？有没有询问我们的背景情况？有没有为我们解释方案为什么这样做？

这就需要我们先学习一定的保险知识，辅助我们判断保险顾问的话到底有没有道理。

如果我们发现经济承受能力确实有限，对方还一直在无底线推荐我们配置最高保额，这种代理人直接拉黑就行。

学姐的第二招：寻找第三方平台。

如果你接触的是A保险公司的代理人，那么他只会推荐给你A公司的保险产品。只要你问到B公司、C公司的保险产品，那么不管实际产品好不好，他的第一反应肯定是说这不好那不好。

反正，自家产品就夸大优势，其他公司产品就夸大缺陷。因为他说别的产品好是打自己脸啊，帮别人家推荐他不会赚钱。

所以找保险公司的代理人，缺陷很明显，你很难通过他理性对比同类产品的优劣。这时候，第三方平台的优势就凸显出来了。

第三方平台就像个超市，既有这个牌子的产品，又有那个牌子的产品，不会只卖一家公司的产品。大家可以更容易对比出每家公司的产品优势和劣势，而且可以比价，选择性价比高的配置。

大家可以类比一下淘宝，淘宝就是个第三方平台。我们不用听一家店铺主人吹嘘自己的东西如

何如何好。我们就在淘宝上对比对比，他是真便宜还是假便宜，是真好还是假好，一比就知道了。

通过对比你会发现，获得同样的保障，不同保险产品之间价格可能相差上千元。我们综合比较，选择同类中便宜的就好。

以上就是学姐的两个建议：

第一，亲自审一审代理人，看他整个过程的表现。

第二，寻找第三方平台。

不管哪一条建议，有一点前提是不变的，那就是我们自身必须具备一定的保险知识，这就需要我们学习保险知识，明白怎么配置保险是合理的选择。

只有自己懂了，才能很快识破销售话里的真假；只有自己懂了，才能和保险顾问做更好的沟通；只有自己懂了，才能在面对琳琅满目的保险产品的时候，分析出它们的优劣，找到性价比高的产品。

本次分享就到这里啦。