

## 买保险纠结公司大小，你就输了

小伙伴们大家好呀[愉快]，今天我们来讲一个常人难以判断的问题[疑问]那就是：买保险到底要不要纠结保险公司大小的问题。

在班班的学员中，有很多小伙伴在购买保险的时候，经常会纠结一个问题，那就是“这个保险公司名气够不够大？”总觉得一些保险公司没听过，不放心。

会纠结这个其实很正常，因为在纠结保险公司大小问题的背后，困扰他们的实际都是这些担忧：[发抖]

这个保险公司都没听说过，是不是很小？

万一小公司倒闭了怎么办？

小公司耍赖不赔怎么办？

到时候小公司会不会跑路找不到人？

.....

这么多问题怎么解决啊，那么买保险，真的要在乎保险公司大小吗？答案是：完全没必要

为什么？别着急，现在班班就带着大家一条一条击破，解开最终谜题。

其实说到底我们真正关心的是：买的保险靠不靠谱？真出事了能不能赔？这里班班想给大家两个关键词：**【安全性】**和**【理赔】**

今天我们就从五大方面，全方位剖析给大家看。



## [玫瑰]一、保险公司靠什么赚钱？

在很多人的眼里，保险公司就是靠着拒赔赚钱，发生保险事故后，保险公司故意不赔从而赚着黑心钱。

事实上，这种理解大错特错。

保险公司不是福利机构，所以目的当然是为了赚钱，这点无可厚非。保险公司又是靠着什么赚钱呢？

保险公司的利润来源于 风险差（发生率差）、利差、费差。

①风险差，比如少人死亡，自然少赔付；

②利差，保险产品都有预定利率，比如预定利率是 4%，但是实际上保险公司投资后回报是 5%，那么自然赚钱了；

③费差，运营一款产品的费用本来准备 200 万，最后只花了 150 万，自然也是赚钱。

这三差之和就是保险公司的主要利润来源，所以冒着声誉被毁就为了少赔付几单，冒着监管的高压就为了省那么点钱，犯不着。

保险理赔其实很简单，就是看合同条款，符合就赔，不符合就不赔，只要你当初填写健康告知的时候是如实告知的，那么保险公司很乐意赔。

同时，保险公司这样做，既可以改变社会对保险的误解，也可以获得更好的知名度。

## [玫瑰]二、保险公司的门槛到底有多高？

保险公司成立的标准，保险法明确规定净资产不低于人民币二亿



元，管理层选拔非常严格，每一家保险公司成立都要经过银保监会一系列审核。

#### 第六十八条

设立保险公司应当具备下列条件：（一）主要股东具有持续盈利能力，信誉良好，最近三年内无重大违法违规记录，净资产不低于人民币二亿元；（二）有符合本法和《中华人民共和国公司法》规定的章程；（三）有符合本法规定的注册资本；（四）有具备任职专业知识和业务工作经验的董事、监事和高级管理人员；（五）有健全的组织机构和管理制度；（六）有符合要求的营业场所和与经营业务有关的其他设施；（七）法律、行政法规和国务院保险监督管理机构规定的其他条件。

很多人判定是否大公司，往往依靠直觉，看看周边人是否听过，广告多不多，名气大不大等等。

但名气不代表实力，比如有个叫众安保险的，名气不算高，但说起股东你们都会知道，马云和马化腾。[得意]

你要知道目前国内也不过 200 多家保险公司，现在在银保监会排队等牌照的公司的起码上百家！

保险法规定开一家保险公司注册资本起码有 2 亿元人民币实缴资本，并且保监会对出资方的政治审核更是严厉到极致，保险牌照也是相当难拿的。

所以无论是从资金上还是从制度上来说，只要是保险公司就不存在是小公司。记住啦，大小公司不是看名气的哦，不要凭直觉拍脑袋了哦[敲打]

大家都跟得上吗，如果没问题的话我们接着第三大点。

[玫瑰]三、保险公司会破产倒闭吗？

很多线下保险业务员会跟客户宣传，保险公司都是不能倒闭的，不允许破产的。



班班在这里有一说一，这大概是保险行业里最大的谎言之一。保险公司是允许破产的，但不会倒闭。

而且保险公司情况跟一般公司不一样，实际上目前国内没有一家保险公司破产过。

因为注册资金、股东实力都只是初始设置，保险公司的稳健运行，还有各种监管制度把关。

日常监管：[悠闲]

保险公司八大监管机制		
保险公司成立	保险公司运营	保险公司破产
股东要求  资金要求	资金运用监管  偿付能力监管  再保险机制	保证金制度  责任准备金  保险保障基金

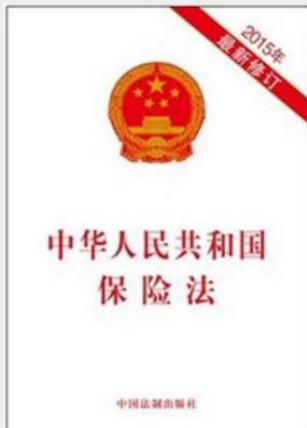
保险公司每季度末/年末向监管部门报送偿付能力报告、财务会计报告、精算报告、合规报告等，一旦不达标，就会被立即勒令更改。

以此来确保保险公司有能力在 99.5% 的概率下，无论发生任何事件都不会倒闭。

除此之外，还有各种制度托底[酷]



## 目录：保险公司十大安全机制



- 机制一：保险公司设立条件严苛
- 机制二：保险公司注册资本雄厚
- 机制三：保险公司经营监管严格
- 机制四：保证金制度
- 机制五：责任准备金制度
- 机制六：公积金制度
- 机制七：保险保障基金制度
- 机制八：偿付能力监管
- 机制九：再保机制
- 机制十：保险资金运用监管

比如保险保障基金，是由保监会、财政部和人民银行共同发起设立，保险公司每收一笔保费，就要拿出 0.05%-0.08% 的比例缴纳基金，一旦发生极端风险，就会用这支基金进行救助。

在这种先进的全面的监管下，咱老百姓持有的保单是世界所有国家最安全的。就算万一有天发生极端情况，中国保险保障基金公司也会提供救助。

另外银保监会也会将保单转移到另一家保险公司承保，所以完全不用担心哪一家保险公司不给理赔的问题。

保险公司可以破产，但不会突然解散。

公司解散就是说走就走；公司破产，就是资不抵债，不得不走。[傲慢]

两个还是稍微有些区别的。除非银保监会撤销，保险公司是不能说走就走的；而资不抵债，不得不走的话，需要先清还债务。

不论是被依法撤销，还是被依法宣告破产，我们的保单权益是不



会受到任何损失的。

这是因为：

**第九十二条** 【保险公司被依法撤销的或者被依法宣告破产后未到期人寿保险合同的法定转让】经营有人寿保险业务的保险公司被依法撤销或者被依法宣告破产的，其持有的人寿保险合同及责任准备金，必须转让给其他经营有人寿保险业务的保险公司；不能同其他保险公司达成转让协议的，由国务院保险监督管理机构指定经营有人寿保险业务的保险公司接受转让。

转让或者由国务院保险监督管理机构指定接受转让前款规定的人寿保险合同及责任准备金的，应当维护被保险人、受益人的合法权益。

所以说，即使保险公司破产，我们的保单合同依然有效，大家完全不用担心。

[玫瑰]四、大公司的理赔速度比小公司的快？

这样的顾虑很多人都会有，其实大家不用担心，理赔效率跟公司大不大没有任何关系。

我们来看看一组北京的保险公司的理赔速度：



2018年北京各大保险公司平均时效			
公司名称	时效 (天)	公司名称	时效 (天)
<b>光大永明 (北分)</b>	<b>1</b>	富德生命 (北分)	1.94
合众人寿 (北分)	1	泰康养老 (北分)	1.94
农银人寿 (北分)	1	中意人寿 (北分)	1.99
英大人寿 (北分)	1	同方全球 (北分)	2.08
华夏人寿 (北分)	1.02	长生人寿 (北分)	2.19
<b>泰康人寿 (北分)</b>	<b>1.07</b>	平安养老 (北分)	2.63
和谐健康 (北分)	1.1	华泰人寿 (北分)	2.67
中宏人寿 (北分)	1.16	大都会人寿 (北分)	2.79
长城人寿 (北分)	1.16	人保健康 (北分)	2.93
恒安标准 (北分)	1.18	太平养老 (北分)	3.11
<b>太平洋寿险 (北分)</b>	<b>1.25</b>	工银安盛 (北分)	4.55
中英人寿 (北分)	1.26	北大方正 (北分)	4.8
招商信诺 (北分)	1.26	中德安联 (北分)	4.96
<b>平安人寿 (北分)</b>	<b>1.27</b>	<b>太平人寿 (北分)</b>	<b>5.42</b>
<b>中国人寿 (北分)</b>	<b>1.33</b>	阳光人寿 (北分)	5.83
<b>新华人寿 (北分)</b>	<b>1.51</b>	<b>平均值</b>	<b>1.6</b>

从上图看，各家公司理赔平均时效在 2 天左右。

光大永明（1 天）与平安（1.27 天）、国寿（1.33 天）、太平人寿（5.42 天）的理赔数据对比，也说明了并不是保险公司越大，理赔就越快。

[玫瑰]五、大公司的服务就更好？

与理赔不同，服务是用户的主观体验，很难量化。

上淘宝买个东西人家回的稍微慢些，都能引起投诉，客服电话接通不及时、报案未及时响应、客服人员态度一般，都可能导致用户投诉。



这些具体的事情，不要说不同保险公司会有差别，即使是同一家公司，不同时间提供的服务也会有差别。

所以，服务水平真的和保险公司大小没有关系，主要还是看能否满足用户的需求。

那么买保险，如果不用在乎保险公司大小，真正要在意的又是什么呢？[吓]

我们记住三看一问：看保障范围，看合同条款，看保费性价比，以及问问自己，这份保险是否适合你。

比如你是家里的经济支柱，有房贷、车贷，那么建议买一份重疾险和寿险，保障周全的同时选择价钱便宜的即可。

关于费用班班这里再啰嗦两句，有人说大公司产品好，贵的就是好的，这种想法要不得，是不够理性的。

作为一个学过投资理财、能够看清问题本质的小伙伴。

班班提醒大家：购买保险时，我们更应该关注保险产品本身，看看它的保费是不是便宜、保障是不是全面、能不能满足自己的需求，以此决定要不要配置这款产品~

所以，重要的事情说三遍！

最最重要的，还是要看这款保险产品本身适不适合自己的！

最最重要的，还是要看这款保险产品本身适不适合自己的！

最最重要的，还是要看这款保险产品本身适不适合自己的！

要记住，要认清我们买保险的本质哦，否则在认知起点我们就输



了。毕竟我们是买的是保险产品，而不是保险公司！

水星财富学堂