

保险，留爱不留债

爬楼密码：20190724

今早的晨读大家都看过了吧~植树再来唠叨几句：

保险是我们每个人都需要，但是非常多的人不重视。

我给大家算一笔账，如果你现在手里有30万，年收益率30%（已经很高了），一年赚到9万。先别忙着为9万激动，3年还不到30万。

对于重疾来说，30万光治疗都不够，更别说营养和康复了，还有失业导致的经济损失。

如果你能拿出来三四千块为自己配置一份保险，那情况就大不相同了~而且如果你还年轻，那么保费还会更低~

所以咱们不能只盯着赚钱，更要想办法让自己可能受到的损失降低：[比如避开投资陷阱](#)，[比如为自己和家人配置一份保险](#)。

这样才能用少量的钱稳固自己的大后方，让你的子弹在股市里尽情地飞~

愿认真学习理财的我们：活着是台印钞机，倒下是堆人民币！

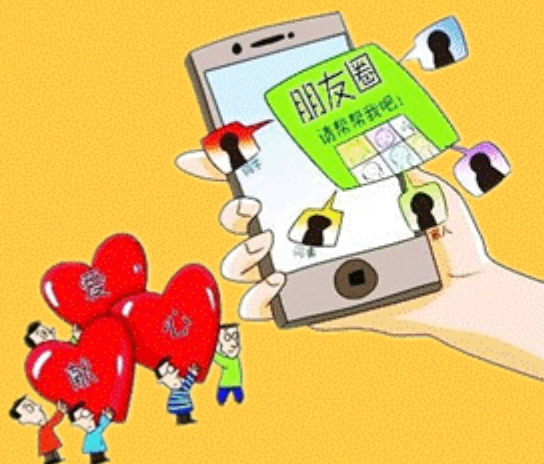
好啦，我们进入今晚的正题：保险~

可能有人会想，理财怎么和保险扯上关系了呢？殊不知，保险才是你能够安心理财的重要保障啊！

保险是防守，股票基金是进攻，缺一不可！

提到保险，很多小伙伴可能觉得保险不太靠谱，特别是各种保险推销电话，让大家对保险避之唯恐不及。

我们经常会在朋友圈里看到轻松筹一类的众筹信息、某某亲人重病，急需帮助，请求大家献个爱心或者被身边的亲戚朋友同事的事件触动，才恍然意识到，好像疾病和意外离自己这么近。



我拿什么拯救你?! 我的孩子! -轻松筹

救救我的妻子吧-轻松筹

爸爸，快醒醒，善良好心的人们请帮帮我们吧! -轻松筹

求求大家救救我妹妹-轻松筹

所以大家能来到这里，希望大家能够真的对保险重视起来，这是一把伞，阳光灿烂的时候想不起来，但是下雨的时候它真的很有用。

咱班里有多少人是追过《欢乐颂》的呢？有多少人还记得下面这张图？



樊胜美的父亲中风住院，急需10万元做手术。

由于平时没有积蓄，她只能求爷爷告奶奶地找人借钱，但无人肯借，最后只好卖房子，想想还真是悲哀。樊胜美的家庭没有保险规划，遇到了重大疾病的风险，只能靠借钱或卖房子来解决燃眉之急。（再说了能卖房子的前提是你得有一套房子啊）

但如果她配置了保险的话，只需要花少量的保费，就可以把风险转移到保险公司，完全不用走到卖房子这一步。

请再次给刷剧都不忘吸取经验教训的班班点赞！

第一个问题，什么是保险？

保险其实就是一份商业合同~它不是护身符，也不能保平安，也无法避免风险的发生。

强调一下，保险并不能避免风险。

但是，保险能够转移财务风险。保险的核心作用就是风险事故【发生后】的家庭收入【损失补偿】。

说白了，就是当一个人发生意外或者疾病，需要一大笔钱的时候，能有人（保险公司）帮忙出钱。不至于让本不富裕的家庭陷入经济危机。

爱讲故事的班班又来啦~

话说有个有志青年小A，30而立~努力上进，工作做得棒棒哒！虽然还是一枚单身狗，但是也有十几万的积蓄啦（不算太少吧）~听说下月要升经理了，升值加薪迎娶白富美的美好生活简直是唾手可得~

可是，天有不测风云！

就在这个时候，小A不幸查出患上了某重大疾病，需要50万的医疗费（在大城市够不够还是个问题）。他自己的十几万扔进医院都听不到个响！小A爸妈当然不会看着儿子等死，于是拿出了他们辛辛苦苦攒下的30多万养老钱给儿子治病~（上一辈能攒这么多钱也真是不容易了）

大概是苍天垂怜，小A的病竟然有得治（根据数据统计，重大疾病5年存活率可以达到70%。）。可是还没来得及高兴呢，医生说了，要痊愈，得花个三五年。

这几年的花销、营养费，又是一笔不小的开支。

同时小A因为治病耽误的一年多的工作，在养病期间是没有收入的。公司在得知他患重大疾病之后劝其在家“安心休养”，等于是变相劝退。

虽然很无情，但这就是现实，公司是不会养闲人的，大家都懂。

升值加薪迎娶白富美的美好生活瞬间成了泡影！

失业的打击、经济的压力让他无法安心休养，他的病情开始恶化，最终上演了一场白发人送黑发人的人间悲剧。

到这里，我知道你已经站起来抹着眼泪准备离场了，可是故事并没有结束~坐下坐下都坐下~

两位老人不仅送走了自己的孩子，他们的积蓄也没有了，而此时，上了年纪的父母已经失去了赚很多钱的能力，可以预见，他们惨淡的老年生活才刚刚开始~

如果小A再有孩子，此时孩子的境况.....他如何长大都是个问题，更不要说受到良好的照顾和教育了。简直不敢想了，也不愿意想了，太惨了！

所以，就让小A永远活在故事里吧~

因病欠债、因病返贫的例子不胜枚举~我预计如果大家机会讲自己身边的例子，我们这个群能讲一晚上~如果时光可以倒流，小A缺的，可能仅仅是在此之前，买一份重大疾病保险。

好了，小伙伴们从悲伤的情绪中缓一缓，继续回到我们的课堂上来~

通过上面的故事我们可以明白，**保险的核心作用就是在风险事故发生后，对家庭收入的损失进行补偿，避免发生财务危机，进而避免一个家庭的悲剧的产生~**

第二个问题，为何要买保险？

有些小伙伴可能说了，我作息饮食规律，生活习惯健康，不会有什么病的，为什么要买保险啊那不是浪费钱吗？

重大疾病没有想象的那么远

2015年10月，首都国际癌症论坛上，中国抗癌协会秘书长王瑛说，据2012年数据，我国**每年新发癌症病例337万**，**每分钟有6人被诊断为癌症**。男性当中**肺癌**发病率最高，女性是**乳腺癌**。恶性肿瘤的发病率在**40岁以后开始快速升高**，80岁年龄组时达到高峰。

“癌症已成为我国死亡第一大原因，死亡人数占全球癌症死亡人数四分之一”

- 2015年1月16日 34岁的歌手**姚贝娜** 身患如**乳腺癌**永远的离开
- 2015年1月28日27岁的女警**杨先文**，因为**肠癌**晚期昏迷后就再也没有醒过来。
- 15年的3月，从中山大学的毕业四个月刚刚加入百度的程序师**林涛海**因为连续工作48小时，而**猝死**在睡梦中，再也没有醒过来。
- 刚刚过去的16年6月，天涯的副主编**金波猝死**在地铁里。

意外的概率比想象的高

2014年我国交通事故大大小小共计**196812**起，死亡人数将近**6**万人，相当于平均每小时就有**6**人因为交通意外而丧命。

- 12月13日，王宝强因其弟媳被撞身亡，在微博中爆粗痛斥肇事逃逸者。
- 12月5日，深马准爸爸首次参加半程马拉松，终点线前猝死。
- 8月12日，天津港特重大爆炸，173人遇难，798人受伤。
- 8月12日，陕西山阳滑坡安全事故，65人在熟睡中被吞噬，其中包括一名8个月女婴。
- 6月7日，湖北孝感重大交通事故，造成9人当场死亡，11人受伤。
- 6月1日，“东方之星”长江客轮沉没，442位乘客遇难。
- 5月20日，贵阳居9层民楼垮塌，16人遇难.....

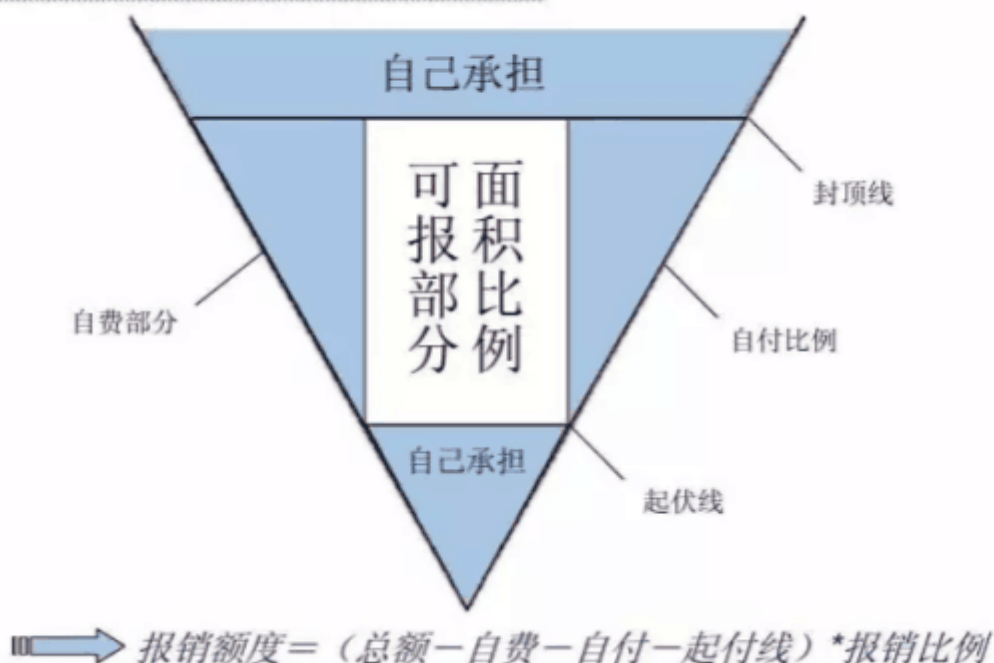
大家可以从上面的图中可以看出，意外和疾病离我们并不远。

因为世事无常，风险无处不在，对于生活中的不幸，我们无法预测，只能应对。

有的小伙伴可能会说，我有社保，不也是保险吗？有就行了呗。

那班班只能说，图样图森破~社保只能应对一些小病小灾，遇到重疾和死亡这样的大BOSS，他就hold不住了~

社保住院V字图



因受起付线、封顶线、社保报销目录的限制，社会医保的**实际报销比例不高，很多情况下不超过50%**。

如果你看到上面的话头大如斗，你只需要记住一句话，一旦重疾发生，社保局就会告诉你：这个药不能报，那个检查不能报！而这些药和检查往往都是很贵很贵滴~

直接记住结论：想有全面的保障，最佳配置方案就是社保+商业保险！

第三个问题：怎么买保险？

上有老，下有小，我们应该先保谁？答案是**家庭经济支柱**。

比如，一个40岁的父亲，不幸意外去世，如果他购买了足额的保险。即使他离开了，但是因为有了足额的保险金，他的妻儿就可以靠着这笔钱继续生活下去。

这里，保险就起到了顶梁柱的作用，虽然无法长时间支撑整个家庭，但是短期内顶一顶还是可以的，足够让这个家庭重新走上正轨。

就像今早植树发的视频中的那个爸爸~ http://m.iqiyi.com/v_19rr9p1tm4.html?fromvsogou=1

但是如果我们优先保障了孩子，一旦孩子发生意外，没错我们是可以用到保险。不过即使没有保险，家里还有一对年轻的夫妇可以赚钱养家，家庭经济不会受到致命的打击，灾难过后还能很快再继续站起来。

但是如果很不幸，这对年轻的夫妇出了意外，还没有保险，这个家庭的财务状况瞬间就崩溃了。家里的老人和孩子的生活就不能得到保障了，如果这时候还有一份孩子的教育险需要交纳，就更是雪上加霜了。

如果退保吧，只能拿回很少的一点钱了，跟当初交的根本无法比，不退吧，生活都成困难了，还怎么交保险？

大家现在明白了吗？保险不能避免风险发生，但是可以让作为家庭经济支柱的我们倒下之后能够给剩下的家人留一笔钱，帮他们渡过经济的困难期~

这就是保险的第一原则：先大人后小孩，优先家庭经济支柱！

第二个原则是：保险需要组合配置，而不是单独只买一种。

举个例子，如果出了意外重疾险不给报销，如果生了病，意外险也不会给报销的。如果是猝死，那很可能意外和重疾都不报。所以每种保险各有各的作用~

这就是配置保险的第二原则，保障要全面。保险组合配置才能发挥出保险应有的作用。

第三个原则：保险最重要的是保障，而非投资。

早上的晨读，大家都看到了，保险是如何从清纯可人的保障型变了成了浓妆艳抹看不出本来面目的返还型和理财型的~

每一次的变身升级，都意味着离保险的本质远一点，而我们要交的保费就多一点。

发展到最后的投连险，就已经完全背离了保险的初衷，变成了投资是主要目的，保障反而成了次要目的。

讲到这，可能有些小伙伴会说啦：我交钱给保险公司，如果有意外我可以得到赔偿，如果没意外我还能把钱拿回来，这不是很好的事吗？

咱们啊还是分情况。

第一种，如果一个人不懂投资，她只会存银行。那买个返还型保险其实也未尝不可。总比放银行被通胀消灭的好咯~

第二种，就是在坐的大家啦，我们学习了投资。就要来算一算，量化一下嘛~

我们来看一个案例。

现在起年存 2 万，存 20 年，共存 40 万。

假设从 30 岁起投，可以获得以下利益：

31 岁至 50 岁每年至少领 2000，领满 30 年

60 岁时一次性返还本金

60 岁每年领 2 万+年度分红，最长领至 100 岁，中途没领完给予身故金。

如领满 100 岁，一共可以从专属的养老金账户中累计领出 124 万！

(分红是按年收益率 6%计算的， $124=2000*20+40\text{万}+2\text{万}*40$)

而且现在做活动，还送一台 32 寸东芝液晶电视哦！

看10秒钟，是不是感觉这款保险好赞啊？到60岁把钱还给你，之后每年还给你2W~哇塞还有分红！太棒了吧！！！！

好，量化思维用起来~有两个数据先假设一下：

1. 银行5年期定期储蓄的利率，目前基本处于2.75–4%之间。我们按3%算（我们假设保险公司都是笨蛋，他们拿了我们的钱只会存银行）
2. 中国男性的平均年龄是71岁，女性则是74岁，我们拿70岁来算，至于100岁……这个我们暂时不考虑。

¥ %.....&%! @# ¥ %.....&*（此处班班在变魔术中）

开个玩笑哈哈，此处是一系列复杂的计算，我把过程放在最后~
结果粗线了！

假设保险公司都是笨蛋，只会放银行（年利率3%），依然从你身上赚走了8.2万元！

假设保险公司略微具备一点投资知识（这是肯定的），年收益率达到6%的话会怎样呢？到70岁那年，保险公司从你身上赚到的利润将达到119万！

再假如保险公司的年收益率达到10%呢？到70岁那年，保险公司从你身上赚到的利润将达到613万！

哦买嘎！613万~

所以你想，保险公司给你区区每年2.1万很划算吗？还不是羊毛出在羊身上！顺便说一下，后面我们会介绍指数基金，从指数基金30年历史来看，10%的年化收益率真的不算非常难。

所以，我们把这笔钱拿来自己投资不好吗？为什么要去给保险公司当摇钱树呢？

现在我们知道买返还型的保险，对于会投资的我们来说多么地不划算~

至于上面那一系列复杂的计算过程，我会附在今晚的晚分享文档里，有兴趣的同学可以研究一下~

对于来上14天训练营的同学来说，大家都有理财意识，接下来培养自己的理财能力，战胜保险理财收益是妥妥的。所以就别指望保险给你生钱啦，你拿钱去投资，比它的回报要多得多！

这就是保险的第三个原则：保障优先，理财靠边，要买消费型保险，而非理财型保险。

再次强调一下：保险的本质是保障，而非理财，我们不能本末倒置。

最后关于保险植树再唠叨几句：

1 保险不是有了，买了就万事大吉了，一定要切切实实起到保障作用。

举个例子，我朋友之前和我聊天的时候一直说自己的母亲已经在她上学的时候就给她买过保险了，而且是返还型带了重疾的那种，所以她一直觉得挺安心的，然后最近收拾家的时候，打开一下，惊呆了，保额才一万。

身故受益人		证件号码			
本栏以下空白					
保险契约及保险费					
投保主险：	保险项目	保险期间	交费年限	保险金额 / 份数	保险费
附加寿险：	(751)	终身	15年	10,000元	1,150.00元
(本栏以下空白)	附加重疾(736)	终身	15年	10,000元	201.00元

对你没有看错只有一万，我也是反反复复数了好几次，才敢确认自己的眼睛没有花。一般这种捆绑型理财保险好歹重疾保额也有个几万，我朋友这才一万，而且在毫不知情的情况下以为自己保险买齐了，幸好她还年轻，身体健康，就算现在买也还不贵，要是过个五年十年才发现呢？得白损失多少钱，要知道保险越早买越便宜。

2 买保险就跟买衣服一样的，要根据【不同家庭的经济和风险情况】，量体裁衣，合理设计。

再举个例子，你的朋友和你说，她最近用的某某精华效果特别好。你看看她的皮肤，好像是好了不少。于是兴冲冲去买了回来，结果爆了满脸痘~咋回事？朋友干性皮肤，你是油性皮肤。

保险其实也一样，最忌讳的就是听说别人买什么，你也买什么，每个人的情况不同，需要自己学会如何配置。必须结合自身当前的情况来考虑。

所以说，没有最好的保险，而只有最适合自己的保险。

3 保险的配置不是一劳永逸的。而是一个【动态的过程】。

继续举例子。假设你今年刚大学毕业，一人吃饱全家不饿。你买了一套保险。

那等你成家之后呢？有孩子之后呢？买房子背着房贷呢？房贷还完孩子长大呢？还有，通货膨胀呢？

还有些同学会问我，植树你跟我说说，XX保险好吗？

这样的问题其实没有什么意义。就像病人去医院看病，没有哪个病人会一开口就问医生某某药好吗，肯定是要先知道自己的情况，再对症下药。

可能不少人都遇到过不靠谱的保险代理人，也买到了根本不适合自己的保险产品，进而对保险产生了一些误解，其实还是因为我们自己【不具备辨别的能力】罢了。

不要盲目的听从一些理论讲解，偏听偏信，不管是保险配置还是投资理财甚至是其他的决断，都应该独立自主，从自身的需求出发去选择，千万不能人云亦云，浪费了钱不说，没达到保障目的就惨了~

能够来到14天训练营学习的小伙伴们，相信大家都是非常理性，非常正能量，有很强学习能力的。所以如果大家要想要科学合理的配置自己的保险，就需要做到自身能够懂得保险的正确理念和正统的基础知识，不说做到精深，至少要做到有概念会识别吧？如果我们自己一脸懵逼，那就是保险代理眼里的软柿子~

但是只要我们知道自己需要买哪几类保险，怎么缴费，多少保额，需要在什么方面取得保障~分别应对的是什么风险~

当保险代理人再想要忽悠你的时候，你就可以用你犀利的眼神告诉他：小样，你当我真是软柿子么？！

好啦，今天关于保险的问题就分享到这里啦~希望大家能够有所收获！

附：保险收益计算过程。

下面我们就来算一算，分红型（返还型）保险到底划不划算？

我们来看一下这个案例。

现在起年存2万，存20年，共存40万。

假设从30岁起投，可以获得以下利益：

31岁至60岁每年至少领2000，领满30年

60岁时一次性返还本金

60岁每年领2万+年度分红，最长领至100岁，中途没领完给予身故金。

如领满100岁，一共可以从专属的养老金账户中累计领出130万！

(假设分红为每年1千元， $130万 = 2000 \times 30 + 40万 + 2.1万 \times 40$)

而且现在做活动，还送一台32寸东芝液晶电视哦！

看完这个保险的内容，大家直观感觉这款产品好像还挺划算的吧。班班一直强调的，理财首先要有一个量化思维，合算不合算我们来算一下就知道。

有两个数据先假设一下：

1、银行5年期定期储蓄的利率，目前基本处于2.75-4%之间。我们按3%算（我们假设保险公司都是笨蛋，他们拿了我们的钱只会存银行）

2、中国男性的平均年龄是71岁，女性则是74岁，我们拿70岁来算，至于100岁.....这个我们暂时不考虑。

接下来，我们来拆解一下，这个保险方案可以分为三个阶段：

第一阶段：30-50岁，每年投资18000元，即每年2万减去返还的2000。

第二阶段：50-60岁，每年领2000元。

第三阶段：60-70岁，60岁的时候一次性领40万，即返还本金，同时每年领2万加分红，我们算2.1万，实际上保险公司的分红不是确定的，我们拿到多少也不知道，姑且就按1000算。

第一阶段，30-50岁，每年投资18000元，收益率3%，投资20年。20年后也就是50岁这一年，保险公司放在银行的收益是49万。

每年投	收益率	年期	终值
18000	3%	20	¥ 498,176.74

第二阶段，50-60岁，每年领2000元。对于保险公司来说，本金就是498176（即上图的最终资产），同时每年投入-2000，收益率3%，投资10年。到了60岁这年，保险公司在银行的收益是64万。

现值	每年投	收益率	年期	终值
¥ 498,176.74	-2000	3%	10	¥ 645,892.29

第三阶段，60-70岁，60岁的时候一次性领40万，同时每年领2.1万。对于保险公司来说，本金就是64万-40万=24万，同时每年投入-21000，收益率3%，投资10年。到了70岁这年，保险公司在银行的收益是8.2万。

现值	每年投	收益率	年期	终值
¥ 245,892.29	-21000	3%	10	¥ 82,494.97

这8.2万其实就是保险公司从客户身上赚到的利润。

注意：这还是保险公司傻到只会放在银行，我们都知道，保险公司肯定不傻。

假设保险公司略微具备一点投资知识（这几乎是肯定的），年收益率达到6%的话会怎样呢？到70岁那年，保险公司从客户身上赚到的利润将达到119万！

年龄	现值	每年投	收益率	年期	终值	60岁一次性领取
30~50岁		18000	6%	20	¥ 701,869.08	
50~60岁	¥ 701,869.08	-2000	6%	10	¥ 1,228,997.34	¥ 400,000.00
60~70岁	¥ 828,997.34	-21000	6%	10	¥ 1,191,203.48	

再假如保险公司的年收益率达到10%呢？到70岁那年，保险公司从客户身上赚到的利润将达到613万！！

年龄	现值	每年投	收益率	年期	终值	60岁一次性领取
30~50岁		18000	10%	20	¥ 1,134,044.99	
50~60岁	¥ 1,134,044.99	-2000	10%	10	¥ 2,906,358.31	¥ 400,000.00
60~70岁	¥ 2,506,358.31	-21000	10%	10	¥ 6,132,693.46	

答疑部分

Q：班班有个疑问，今天上午你跟我说，重疾险如果能买长期就买长期，那种一年期的重疾保险在续保上是个问题，但是我看到大部分的保险，也是理赔一次就不能多次赔付了，基本也就是停保了。这种要如何选择？

● - - - - -

班班：保险根据保障年限分，可以分为长期险种和短期险种，长期险种的保障年限都超过1年，比如20年，30年，以及终身等。而短期险种的保障年限最长只有1年。

那如何选择呢，不同的险种不一样

意外险可以选择短期险，交一年保一年，意外险的费率主要跟职业相关，而跟年龄无关，所以每年的保费变化不大。

重疾险和寿险最好选择长期险，每年的保费不变，也没有续保被拒的情况，越早买费用越少。

Q：能讲讲寿险吗？

● - - - - -

班班：寿险简单的来说就是保生死的就叫寿险，详细的分下来有定寿、终身、两全、然后传统型、新型寿险.....种类会比较多，要一个个的讲我们小白营肯定是讲不完的，详细的介绍在保险实战课了，保险实战课会详细说明清楚，以及如何选择。

Q：哦，那是直接去公众号报名吗？

● - - - - -

班班：小白营有优惠的，私聊我领优惠券报名。

Q：班班，我爸妈现在52岁，不知道还可以给他们买什么保险？有建议吗？

● - - - - -

班班：父母年纪大的，像50岁以上的，其实已经没有什么选择了。能买防癌险和意外险，医疗险可咨询下，如果保费可承受可以考虑。这个更需要未雨绸缪。比如我爸妈就是这个情况，今年都50多岁了。那我就是买了防癌和意外险。然后我计算了下，觉得自己得在10年后，给他们预备最少30万的医疗+养老的费用。现在就开始专门投资股票和基金，预着他们10年后无工作能力了，这30万的本金产出的利息补充部分的日常支出。如果要治病，那起码也不会一点准备也没有。

Q：我咨询过朋友（代理人）跟我说消费型的保险没有保终身的，都是一年一年买的

● -----
班班：可能你朋友的培训里，也是这么跟她说，事实是，消费型保险有终身的，只是利润太低，你朋友他们公司不想卖而已～

【补充】

保险有三大基本原则：保障全面、保额充足、保费适当

对于比较年轻的小伙伴来说，一般是没有负债的，那么暂时可以不考虑寿险，主要防止意外伤害和疾病对家人带来的影响

在这个阶段大家的收入是有限，因此首先应该考虑购买价格较低、保障较高的意外险和医疗险，以及定期的重疾险（经济宽裕的也可以选择终身的）

有家庭（负债）的小伙伴，可以开始投保一些定期或长期寿险

如果有了孩子，在给自己配备了保险【之后】，再给孩子配置医疗险和重疾险

这里要提醒一下，宝宝是不需要配置寿险的哦，他们并没有赚钱能力，身上也没有负债。并且为了防范道德风险，对于未成年人是有身故保额的限制的。

很多爸爸妈妈习惯先给子女买。但是要明确，我们才是养家的人，自己倒下了，子女的未来就很令人担忧了，所以一定是先保挣钱的人呦！记住哈！

可能有一些有意识的小伙伴也会去看知乎或者公众号一些网络平台上去看一些大V的介绍哈？

在这里植树也要提醒一下，不要盲目的听从一些理论讲解，偏听偏信，不管是保险配置还是投资理财甚至是其他的决断，都应该独立自主，从自身的需求出发去选择

况且很多人经常是抛开条款来说的，然而保险最重要的就是条款

举个例子，一个年龄30岁单身和一个年龄50岁有两个孩子的一家之主的配置绝对是差异很大的，具体的配置是差异万千的

但是很多小伙伴可能就会根据一篇文章的介绍就去买了一个保险产品

所以大家自己一定要懂一点，我以前也不懂，自己来长投学的，现在不仅自己用，朋友买保险也会问问我的意见，这样我对别人也就更有价值。

多学习，让自己变得有价值

Q：班班后面还有哪些课程啊？

● -----
班班：对接咱们小白营的最适合0基础的同学从入门到实操的是【保险实战课】 【股票训练营】 【基金训练营】，大家在公众号里看到的初级的前三门。

Q：那是怎么学习的啊，还是和现在一样的吗？

● -----

班班：股票基金都和咱们小白营一样是训练营的模式，音频+PPT+作业+社群定期答疑，有班班学姐学长带着大家一起学，手把手教操作教分析，开课时间可以自己来选择；保险课是自己听，有问题问我就行~

Q：上完这课表示我可以去卖保险了

● - - - - -

班班：哈哈哈哈，以前有不少保险代理人重新在这里学习了保险课，对保险的配置理解更深了然后业绩增加杠杠的，因为角度不同，保险课的立足点是从我们个人家庭的情况出发去做规划。和保险公司那种有什么卖什么毕竟是不一样滴~