

利率不提不买返还型保险投保前要学会“ 算计 ” PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/467/2021_2022__E5_88_A9_E7_8E_87_E4_B8_8D_E6_c67_467431.htm 保险营销人员常说这样一句话 保险营销人员的一句推销词“ 保险本来是世界上最伟大的金融发明之一 ”。这话本身没有错。作为一个风险对冲工具，保险在现代生活中的地位举足轻重。都说，保险是理财(相关:证券 财经)的基石，这话非常正确，把保障做好了，才能够放手一搏，否则，风险不来则已，一来了造成的恶劣影响经常是永生无法弥补。虽然保险说白了是以较少的代价对冲较大的风险，但是不少业务员说保险不用计算，那却是绝对错误的。为什么呢？那是因为，现在国内的绝大多数保险，是包含了理财功能，如果仅仅是对冲风险的功能，的确不用计算。但是包含理财功能的保险，费用通常很高，消费者支出动辄几万甚至几十万，这要是不计算，就是鼓励消费者当与冤大头。绝对是居心叵测。返还型保险的本质请参见解读"返还型保险"陷阱 如今股市、楼市都是牛市，全球流动性过剩导致各种资产价格普遍上涨，唯独保险，现在是大熊市，熊市持续好几年了，就是因为这个2.5%的预定利率搞的。1998年前的保险，保底利率达到8%~10%，但是这样的好事早已一去不复返，保险的低利率时代持续了将近10年，目前的所有带返还性质的保险，都是换汤不换药，什么关于某某产品即将停售的推销辞藻，一概可以不相信。一边是这两年资本市场利好的冲击，一边是雷打不动的2.5%预定利率的限制，传统寿险（包括分红型保险）的保费收入这两年发生大幅度下滑，退保率大幅度上升。说明越来越多的消费者开

始学精，利率不提高，就不购买返还型保险。可怕的是很多业务员还在鼓励消费者“感性”购买保险，有点常识的人都知道在投资理财领域，“感性”是要坏大事的，看那些高吸低抛吃了大亏的股民，要是理性点，也不至于亏损那么惨。以此类推，买保险“感性”也是要不来的，尤其是在“推销术”的包围之下，“感性”是一定要受骗上当的。提供几个标杆 不少业务员极力向消费者鼓吹：“风险是算不出来的”观点，鼓励消费者不要去算。其实根据寿险精算原理，纯粹对冲不确定性风险的费用，所有的同类的保险都是大同小异，大家只要每种类型保险拿到一个标杆去比较，就可以把纯粹购买保障的成本认识清楚。现在提供几个标杆：意外险，卡单式意外险，新华多保通，重大疾病保险：友邦CI30，定期寿险，新华B，住院医疗：人保健康关爱专家住院医疗，以上的几种保险可以给你一个参考费率，让你知道你大致花费多少钱在购买对冲风险的保障上面。如果你在买保险的时候业务员给你设计的保额离谱地低，或保费离谱地高，就要计算一下，有多少钱是买了保障，还有多少钱是买了2.5%利率的强制储蓄。2.5%预定利率抗到现在，也该有所变化了，实际上也很快将有所变化。这样的利率水平，世界上罕见。相关部门已经在对这个问题进行讨论和甚至开始实际操作。在目前的市场环境下，再不让利于消费者，保险公司的收入会面临很大的挑战。一旦利率提高，保险市场说不定就此走出“熊市”，毕竟更多地人认识到保险还是很重要的。我相信用不了一年，消费者就能买到比现在保费低利益好的返还型保险。大家只要稍稍加以计算，就能明白这个道理。的确有买保险不计算的人，这样人往往花钱全部都不用计算，因为

这样的人大多数是钱多得没处放。普通老百姓，买保险不计算，几乎必然当冤大头。因为保险销售人员，他们在让客户不算的时候，自己却是计算得很清楚的。这样的教训太多了，看看保险板块的控诉就能明白。买保险计算，对买卖双方都有好处的事情，对客户来说，有利于理清自己的思路。对业务员来说，消费者多些计算，也有利于他们少用推销术，多提高自己的业务水平。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com