重疾险
市场上一直有一种说法：买重疾险一定要买含身故责任的，这样选有两个好处：一是可以100%确保这辈子能够得到保额赔付，一辈子不得病最后走了也能赔保额。二是意外或者突发疾病，还没确诊重大疾病就身故了，这种情况下也能赔。

这种说法就是彻彻底底的谎言，事实上100%的人都不适合买含身故责任的重疾险，但偏偏市场上这样的销售引导行为又特别多。下面我从6个方面，把这件事的套路根源讲清楚：

一、相互排斥的捆绑

捆绑身故责任的重疾险就是【重疾险+终身寿险】，把两种不同类别的产品捆绑在一起卖给你。这两种产品所解决的问题是完全不同的，并且还属于相互排斥的概念。

需要重疾险的人，一定不适合买终身寿险，

因为终身寿险只能用来做资产传承配置。你说你一个连生病都担心没钱治的人，能有多少资产需要做传承的？资产低于3000万的人，不配买终身寿险。

二、买二赔一的捆绑

重疾险捆绑终身寿险，但两者只能赔其一，赔了重大疾病后身故责任就终止了，赔了身故责任后，你也只有下辈子得重大疾病了。这种捆绑身故责任的重疾险，就等于是花两份钱，买了一份保障。

三、没确诊就身故了怎么办？

担心意外身故后重疾险赔不了？这是一个正常人的逻辑吗？意外身故用意外险来解决，一年只要几十块钱就能搞定50万保额。

疾病突发身故风险，正确的解决办法
是买定期寿险
，30岁女性买50万保额定期寿险，保到60岁，每年保费仅仅200多元就搞定了。并且定期寿险跟重疾险的理赔是可以叠加的，两个都能赔，怎样买都比买捆绑身故的重疾险便宜太多了，而且保障还更好。

四、60岁后身故怎么办？

50万的定期寿险才200多一年，如果觉得保障期太短，保到70岁的定期寿险也就是600元出头而已，依然比买捆绑身故的重疾险划算很多。

这里我再强调一下：终身寿险仅仅只有资产传承的功能，因为人早晚会死，这辈子一定能拿到理赔款，所以理赔变成了一件必然发生的事件。既然是必然发生的
事件，那么保险公司收的保费自然会很高，到最后保障效果变成了“储蓄”。

定期寿险一定不要保特别久，保到60岁就已经特别充足了，因为你60岁的时候，你的儿女早已生活独立了，这个时候就算你不幸去世了，你的家人继续生活下去不会受到什么影响的。但如果你40岁左右就去世了，假设老婆没收入，两个小孩又都是未成年，你走了后，一家人还如何生活下去？这个时候才是发挥定期寿险的意义的关键时刻。

所以，【纯重疾险+定期寿险】属于完美搭配，既能省下很大一笔钱，又能得到更好的保障。

五、纯重疾险并非消费型

很多人把不含身故责任的重疾险称为【消费型重疾险】，但其实只要保障期为终身的，其现金价值还是很高的，至少会比你所交总保费要高出很多。所有的这种纯重疾险，不患重大疾病就身故了也能赔现金价值。

六、一切根源在金字塔模式

线下的无论是代理人还是经纪人，都采用的金字塔组织架构，虽然有些经纪公司号称扁平化，其实隐性层级也不少。简单点理解就是：你一个人买保险，他们几十个人从中获利。

在这种金字塔营销体系下，所卖的产品必然很贵，只有让利润足够大，才能包住庞大的组织架构。恰好，所有的重疾险中，身故责任就是最大的一项利润点。如果让这种金字塔营销组织去卖纯重疾险，那么根本无法计入经纪人的考核指标。

纯重疾险到现在已经颠覆市场五年时间了，为什么还有那么多保险公司不思进

取去开发那种强制捆绑身故责任的重疾险呢？因为他们也没办法，必须要这样干，不然没有任何保险销售组织会去给他们推销。

延伸阅读：

金字塔模式下，没有人身怀绝技