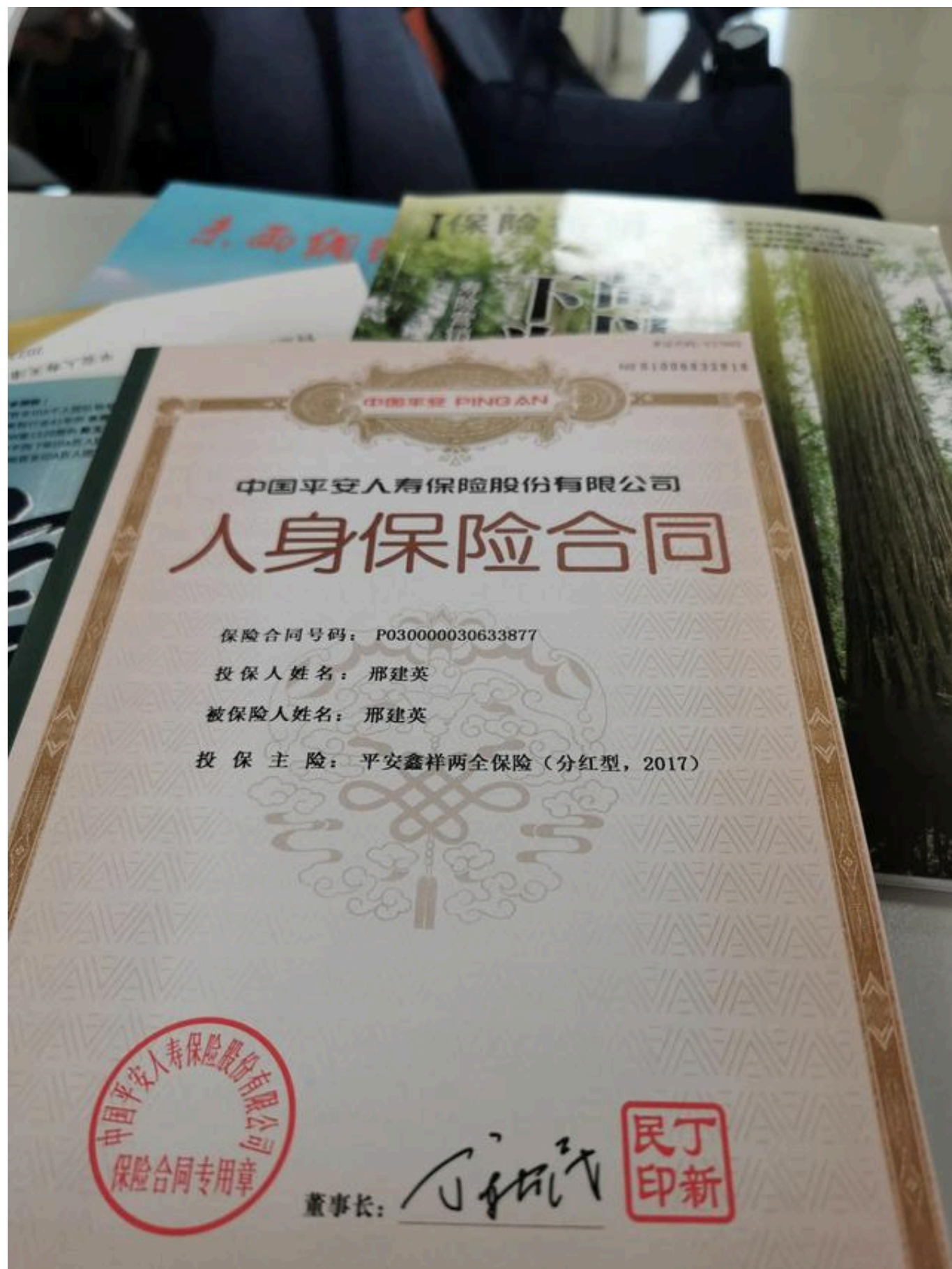


卖保险的无良销售多如牛毛，他们不在乎你家的情况是否应该买保险、买几份、买什么额度，他们眼里只有业绩、提成！可以说保险行业现在人人喊打的局面，是咎由自取，因为大部分老百姓都被保险坑怕了！但说实话：正规且合理的保险是必要的！



一提到保险，油嘴滑舌、狗皮膏药一样的保险推销人就浮现眼前，相信你和我有一样的感觉。保险代理人为什么这么拼、这么不要脸？因为他们根本没有底薪！也没有五险一金

！挣得每一分钱都是通过卖你保险而拿到的提成，卖不出去就没有饭吃，能不努力吗？而且公司还有着严苛的制度：每3个月必须卖出一份6000元以上的保险。如果没有达到要求，会回收员工工号、直接开除，以后再想卖也没有机会了。

可能你觉得3个月只要卖出去一份就好了，压力也不大啊，为什么他们还争破头不顾脸面地推销呢？因为这只是最基础的要求，每个人都理所当然应该完成。如果他们的业绩真的只保持在3个月1单，那先别提会不会被饿死，光是上级主管的辱骂一般人就承受不住。主管的工资和下属的业绩息息相关，卖不出保险主管也挣不到钱了，他得不急吗？轻则暗地里处处针对、穿小鞋，重则在几十人、上百人的晨会上，把员工叫上台前当众侮辱，逼迫离职。而这在他们眼里都是激励员工的方式，再正常不过了。

在如此大的压力下，卖保险的人能不像打了鸡血一样处处推销吗？他们只想赶紧卖出保险，不会给你量身定制一套专门适合你家庭、符合你经济状况的保险。他们只想着越贵越好、越多越好，很多消费者被一时蒙蔽了双眼，付完款后才慢慢感觉出不不对劲，想退款还要赔付比例极高的保证金，能不感觉自己被坑了吗？

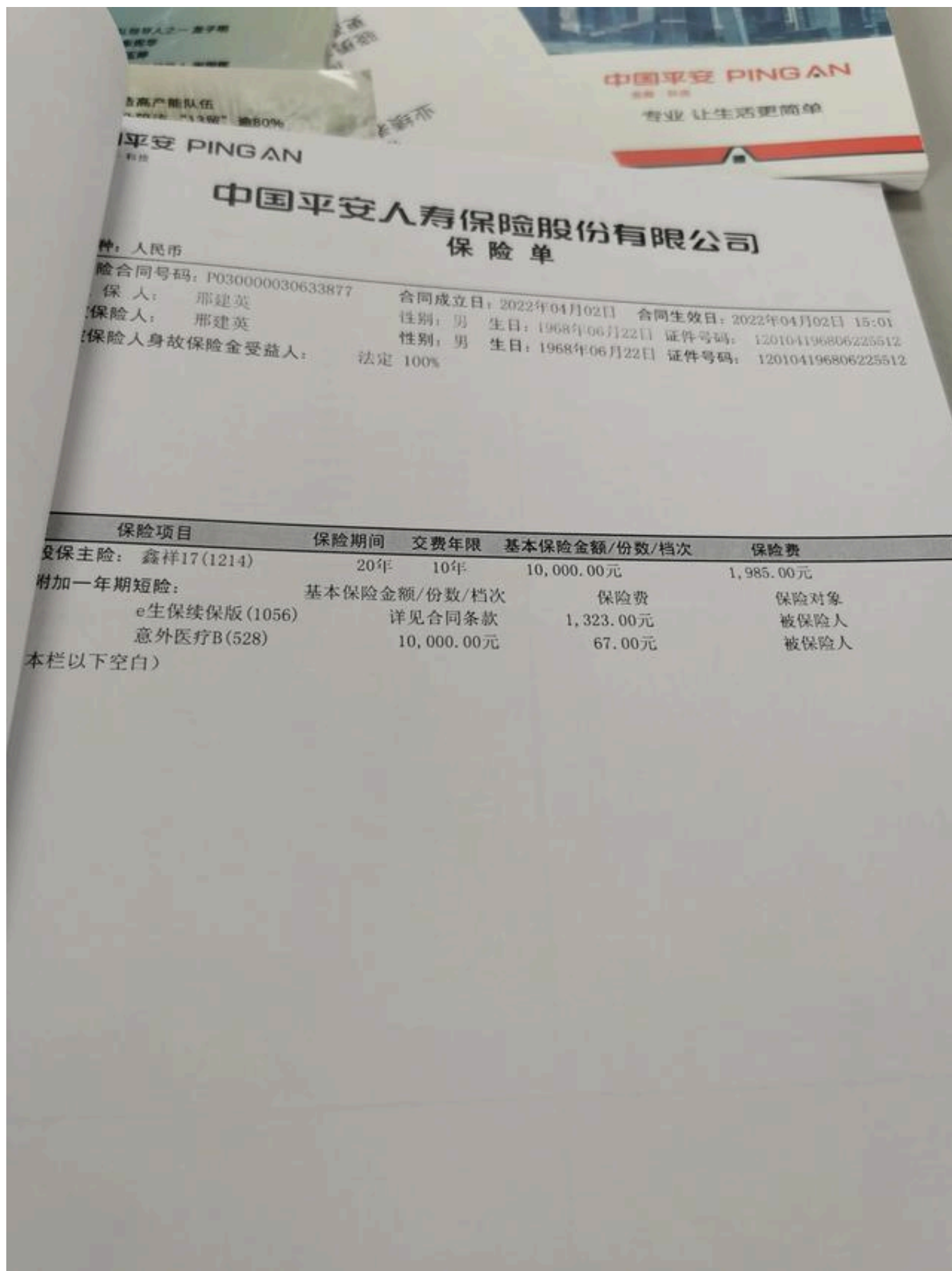
但从事实上讲：合理购买保险真的可以规避风险。人活一辈子，你能保证不出任何意外、不生任何大病吗？对于咱们老百姓来讲，有个急事需要几万块周转，大部分家里都拿得出来，没有保险也尚可接受。但生一场大病动辄十几万、几十万，有多少家庭能承担的起？人在ICU躺着，你拿不出来钱，医院也不会做慈善。

就算倾尽家产，凑上了这些钱，痊愈了之后你还有没有劳动力？现在的工作压力很大，公司是否愿意雇佣有隐藏风险的人，是否愿意雇佣一个不能全身心投入工作的人？不说肩不能扛、手不能提吧，只谈加班熬夜、生活作息不规律、喝酒应酬这些，你能像健康人一样做到吗？也许可以，但没有必要！因为公司是老板的，命是自己和家人的！

以上这些突发情况，保险都能给你最强大的保障。一份好的保险能在你确诊时就打款解你燃眉之急，并且还可以在出院后针对失业、身体未完全康复导致的无法正常工作、收入下降，每月给予一定补偿。

退一万步说，你在买保险之后，没有出过任何突发情况。这是最好的情况，你要知道：保险公司比任何人都希望你健康！你缴纳的保费也可以在保险到期后，以1倍

、1.5倍、2倍的金额返还。当然，即使是双倍返还金额，你能得到的钱也不如买一只稳定的基金高。这是一定的，保险公司是要赚钱的，这才是保险行业经久不衰之道。但你仔细想想，付出一些利息就能得到保障，让你生活能够没有后顾之忧，这样你还觉得亏吗？



种: 人民币
险合同号码: P030000030633877
保人: 那建英
保险人: 那建英
保险人身故保险金受益人: 法定 100%

合同成立日: 2022年04月02日
性别: 男 生日: 1968年06月22日
性别: 男 生日: 1968年06月22日
合同生效日: 2022年04月02日 15:01
证件号码: 120104196806225512
证件号码: 120104196806225512

保险项目	保险期间	交费年限	基本保险金额/份数/档次	保险费
投保主险: 鑫祥17(1214)	20年	10年	10,000.00元	1,985.00元
附加一年期短险:	基本保险金额/份数/档次		保险费	保险对象
e生保续保版(1056)	详见合同条款		1,323.00元	被保险人
意外医疗B(528)	10,000.00元		67.00元	被保险人

本栏以下空白)

我的建议是：一个家庭只需要购买意外
险、医疗险

就够了，如果尚有余力，可以考虑购买一份年金险，这是非常全面、合理的配置，已经可以保证你的生活无后顾之忧了。如果保险员再推销多余的保险，请谨记：一份也不要多买！