免费不免费

您好，请您把具体询问的问题描述清楚些，谢谢！

冰川时代3用什么可以免费看我要免费免费免费免费？冰川时代3用什么

我一本正经地胡说一下吧。

平安 车险 有 哪些 免费 服务？- 保险 知识 问答 - 我 爱卡

对消费者来说，当然是好事

1、本来要用钱买保险才有保障，现在不用花钱就有保障，当然是好事。

2、很多人不了解保险是什么，由赠险开始了解也是不错的。

3、买了长期险或者理财险的客户，可以领取赠险作为补充，待到期后再选择其他。

对保险公司来说，也是好事

1、直接让利给消费者，提升公司和产品的知名度。

2、经过精算师计算出险的概率，综合成本和收益，出险赔付控制在可控范围内，赔付成本不会很高。

3、能最快速度获取客户以及客户联系方式，可留待业务人员后期开发。

综合来说，这是客户和保险公司之间的一场博弈。保险公司不会无缘无故，无利可图的赠险，但客户也不是没有得益，赠险也是保险，有明确的保障范围，白纸黑字的条款，责任范围内如果出险，也是可以获得理赔金的。所以，这赠险首先是对双方都有利的，可以说是双赢。

如果非要说有什么套路，那应该就是赠险一般是短期的意外或者医疗险，保障范围有限，保障额度有限，能解决的问题有限，也并不能从家庭整体来为客户考虑保障。客户领取赠险之后，给了保险公司继续服务和开发的机会，所以后期可能会受到

赠险公司的来电，如果领取得多，那么可能接电话接到有点烦。

保险公司送的免费保险有什么用？不会被套路吧？

我们来分析一下赠险背后的逻辑：

赠险虽然不用花钱，但是任何人身保险合同的订立，都是需要有几个主体的：保险人（保险公司）、投保人（付钱的人）、被保险人（保障的人）、受益人（领钱的人，可以不指定，作为遗产）。

根据《保险法》的规定，投保人和被保险人之间要有可保利益，基本上就是直系亲属和雇佣关系了。很明显，保险公司和你是没有可保利益的，它给你投保是不可行的。

所以合同下来后你去看，投保人和被保人都会是你，只不过你没有付钱就享受了保障。

那是不是这个保险保费是0呢？额，这不可能，有风险就一定有它对应的风险保费，风险在小也是存在，可能保费很便宜就是了。

可是你并没有付钱啊。是的，所以叫赠险嘛，保险公司实际上是赠送的这个极低的保费，流程上还是认为这个保费是你交的。

那对于保险公司有什么好处？反正没有坏处，未来的风险都是“交了钱的”，不管这个钱是谁出的，反正交了。同时保险公司还获得了你的个人资料，为未来的长期险销售开了个好头，拿人手短嘛。并且这波赠险活动的宣传，在公众心中树立一个积极践行社会责任的形象。

说白话，反正保险公司一直都在打广告，只不过这次用极小成本的广告费作为“赠险保费”，不交给广告公司，而是交给他自己，0损失。如果得到赠险的人中有一部分人后续购买了别的保险，这个广告就是有效的嘛。

站在客户的角度，送给我的干嘛不要，先拿上。后续推荐的产品，适合我的我也可以买，不适合的就不买，又没有损失。只不过你需要主动去了解保险到底能给你未来的人生提供怎样的帮助，不要带着排斥的主观情绪，因为任何人都需要保险，只不过自己不一定认识到而已。

关于赠险，不存在什么套路。希望以上回答能够解决你的担忧。