保险，是指投保人向保险人支付保险费，同时保险人在达到特定条件的情况下按合同约定承担给付保险金的行为。
现在保险一般可分为两大类，一类是社会保险
，如养老保险、工伤保险等等，是国家建立的社会保障体系的重要组成部分，为人们的健康生活保障提供了很大帮助。另一类是财产险和健康险这种的商业保险，对于社会保险起到了补充保障的作用。但是在很多人看来，商业保险名声相当的差劲，这是为什么呢？

一、商业保险的差风评

无论你是属于保险外勤业务、还是内勤后援，无论你是员工还是主任、负责人之类的管理层，很多人
对保险行业从业者的统称就是“卖保
险的”。
在当前社
会环境下，“卖保
险的”这个称呼甚至能直接听出贬义
词的味道
。很多人碰到在保险公司工作的人，脸上都会带着一种奇怪的表情，并且想着要与对方保持距离，以避免对方搭话向自己推销保险。

之所以出现如今的状况，主要是因为销售套路和理赔纠纷，这两个其实可以说是一个原因。保险业务人员本质上就是一种销售，卖东西、出业绩、拿提成。所以保险业务员因为业绩或者个人知识储备不足，在销售过程中并没有把保险的条款给客户讲清楚，或者说沟通过程中避重就轻，只讲优点，造成客户对所购保险出现理解偏

一旦客户进行理赔时，发现和自己的认识不同或者有误差，就会有上当受骗的感觉
。

此时回头去找当初的业务人员，很多已经不在那上班了！所以现在很多人认为保险是智商税，“卖保险的”就是一个贬义
词。甚至人们调侃商业保险只有两种情况不赔——这不赔，那不赔！

二、保险公司倒闭客户保单受影响吗？

最
近有
人翻出了
保险公司倒闭的案
例，人们看到之后加深了对保险行业
的质疑。
我国历史上一共有三家保险公司申请破产清算，分别是2001年的东方人寿，2005年的国信人寿，以及最近的2020年9月14日，安邦保险集团申请破产清算。

以安邦保险为例，巅峰时期的安邦集团
资产高达2万亿，成为继中国人寿和中国平安
之后的中国第三大保险集团，跻身世界500强。但是因为其创始人吴小晖在公司发展扩张过程中，使用非法手段收购了一些小型保险企业，最终因诈骗罪被判刑，并罚款105亿。随后中国保监会
对安邦集团实施接管，在接管的2年时间里，注资608亿，并于2019年6月批准设立了大家保险集团，保监会将安邦董事长事件造成的影响降到了最低。

在2020年9月，安邦集团清算完毕并宣布解散公司，由大家保险集团接手了后续的所有事宜。这个案例就说明了当保险公司因为经营不善而破产时，并不会像其他的普通公司一样人走茶凉，而是银监会介入并安排有能力的保险公司进行接管。还有就是当保险公司成立的时候，都会有一笔保证金，用于关键时刻补救。如果该公司破产了，这笔钱就会用来赔偿客户的损失以及各方面的费用。截止到2021年底时，我国保险业保障金还有1800多亿。
所以即使是保险公司破产，客户的保单也不会受到影响。

三、理财型保险和消费型保险

商业保险既然存在，就有存在的意义。如果你完全不考虑配置，那怎么看倒是无所谓。如果你有配置保险的计划，与其考虑保险公司破不破产的问题，不如了解一下

商业保险的分类。
商业保险有
医疗、意外、重疾等类别，但是总体可以分为理财型保险和消费型保险。

理财型保险就是号称集理财和保障功能于一体的保险，如果投保人出现意外或者医疗理赔，可以正常赔付。如果投保人保障年限内没有出过险，那可以全额退还保费并给付利息
。现在很多人都选择的这种保险，因为宣传的条款符合人们的需求，但实际上全能就是不精的意思。

以笔者曾经买过的缴费10年，20年后返还的保险为例。如果不出险，20年后返还本金+利息共120%，这要是对比理财你可以算算年化是多少，收益率超低。而如果是需要他的保险理赔功能，你会发现他的保障功能非常弱，保障种类少，赔付比例低，而且受限制条款很多。
后来发现不是那回事笔者进行了提前退费，结果扣了手续费什么的，最终只拿回来缴纳本金的60%多。

另外一大类就是消费型的保险，意思就是每年花费一定的钱，如果出险就理赔，如果没有生病意外发生吗，这个钱也不
再退了。
这个就属于单保险功能，每年的缴费金额相较于理财型的要少得多。以30岁成年人的医疗险
为例，消费型的保险年缴费大概1000元以内，而理财型的根据选择不同，月缴费数千甚至数万不等。消费型保险的缺点就是每年都需要花一笔钱去做保障，并且随着人们年龄的不断增加，保费也在增加。两种保险类型各有各的优点和缺点，大家需要甄别。

结语

笔者并不卖保险，但是对商业
保险还是呈支持态度。
因为一旦你经历过意外或者医疗的理赔，你会发现真能帮你省下一笔钱，再结合现

在的医保体系
，会把这种突发事件对个人
经济造成的压力降到最低。
但是保险类型的选择一定要根据自己的需求去搭配，最好能提前做个了解，避免被保险销售人员带沟里去。

你认为商业保险有买的必要吗？