

六成市民不买商业险，习惯性硬伤在哪

多数人认为商保重要，但行业套路玩得深 专家：女性更需配置养老险

■记者 蔡平
实习生 罗梓豪 安可

6月8日上午10时许，电话铃响，家住长沙市湘江世纪城的张伊拿起手机接听，还没询问对方是谁，电话那头就开始自报家门了：“我是某保险公司的，现在有一款幼儿保险特别适合您……”还没听完，张伊就把电话挂断了。自从生完宝宝，张伊几乎每天都能接到保险公司的电话。

宝宝商保要不要买，张伊还在犹豫之中，一方面是还不清楚要买什么保险，一方面她觉得保险公司套路太多。其实，生活中像张伊这种对保险公司不信任的人真是太多了。融360《维度》调查数据显示，因为对保险公司不信任，六成老百姓不买商业保险。

【数据】 仅四成人主动买商业保险

数据显示，截至2016年底，我国银行业总资产规模为232.3万亿元，证券公司总资产为5.79万亿元，保险业的总资产规模是15.1万亿元。也就是说，一个银行业的规模相当于40个证券业、15个保险业。金融界的三驾马车虽然地位相同，但却实力悬殊，老百姓对这三者的态度也是千差万别。

对老百姓来说，银行的主要作用在于存、贷款，有钱没钱都可以找银行，且银行还有资金清算的作用，几乎人人都避免不了和银行打交道。而证券只是少数喜欢冒险的人玩的游戏，参与者相对较少。

根据经营性质不同，保险分为政策性保险和商业性保险，政策性保险包括社会保险、财产保险和责任保险，一般多指社保。社保是强制性的，商保是自愿性的。而主动购买商业保险的人群比例非常低。

融360调查显示，只参与社会保险的人群比例为44.03%，只参与商业保险的人群比例仅6.58%，两者皆参与的人群比例为34.16%，两者皆没有参与的人群比例为15.23%。由于大部分调查用户都有正式工作，所以参与社保的比例接近八成，但是主动购买商保的比例却只有四成左右。

这一点，从行业统计数据也可发现。2016年湖南保险深度（保费收入/GDP）为2.84%，低于全国4.16%的平均水平，不过比2015年的2.66%上升了0.18个百分点；2016年湖南保险密度（保费收入/人口数量）为1307元，低于全国平均水平2258元，不过比2015年的平均1075元的水平增长21%。

调查还显示，68.73%的调查

用户认为商业保险重要，31.27%用户认为不重要。七成用户认为商保重要，但真正购买的用户比例只有四成，剩下的三成去哪里了？

【探因】 保险公司套路多 爱玩文字游戏

买保险的原因只有一个，那就是为了获取更好的保障，但是不买保险的原因却五花八门。调查显示，53.5%的用户认为保险公司套路多、理赔难，42.39%的用户认为收入低、很难负担得起保费，41.15%的用户想买但是却不懂，14.4%的用户认为买保险不划算、发生意外、疾病的可能性太低，12.76%的用户认为已经有了社保就不用再买商保了。

之所以排斥保险公司，多数人都把矛头指向了保险公司的诚信问题。

家住马王堆的邹丽表示：“我觉得商保还是挺重要的，但之所以一直没买是因为身边的人买过，受过骗。保险合同玩的就是文字游戏，对我来说就是‘天书’，你买的时候容易，但是后期理赔的时候遭遇很多问题。”

买保险的时候，消费者究竟会遇到哪些坑？调查显示，在购买商保过程中，13.6%受调查者因不清楚缴费方式造成保单失效；36.73%受调查者因不清楚保险条款造成理赔失败；44.22%受调查者被高收益吸引购买保险理财产品，但到期拿不到预期收益；34.01%受调查者在银行被误导购买商业保险；23.13%受调查者因保险业务员未告知犹豫期，导致错过退保时间。

融360保险分析师刘银平表示，保险公司员工误导或欺骗消费者，其实归根到底并不是保险本身的错，而是保险行业从业人员的素质太低，个人逐利行为危害到了广大消费者的权益。因为过去数年来“骗保”的现象太普遍，损害了保险业在老百姓心中的形象。

收入水平不高放弃配置保险

除了认为保险公司是骗子之外，阻碍大家购买保险的第二个主因就是收入低。此次调查只针对人身保险，即人寿保险、健康保险和人身意外伤害险。一般来说，健康险和意外险通常是保费低、保额高，而人寿保险则是期限长、保费高。

调查显示，已经购买商保的用户中，每年为家庭支付保费金额在1000元以下占比22.72%，保费金额在1000-5000元比例为35.71%，而5000-10000元之间占比21.43%，1万元以上的占比20.13%。事实上，这与收入水平



密切相关。

家住长沙四方坪的市民周女士是一名家庭主妇，多年来她一直都自己缴纳社保，前阵子她在琢磨着给自己买一份重疾分红险。听保险公司员工介绍，这款产品不错，不过就是保费高一点，一个月近2000元。考虑到家里面只有爱人一个人有收入，自己还在缴纳社保，如果再买这份商保日子就会变得紧巴巴的了。没办法，周女士只能放弃这款保险。

不了解保险，害怕被“坑”

七成用户认为商保重要，但真正购买的用户比例只有四成，剩下的三成就是想买，但是却对保险不熟悉，怕被保险公司坑了而不敢投保。

经常买银行理财的人比较清楚，理财说明书其实看与不看差别并不是很大，反正看了你也不知道钱投到哪里去了，只要到最后能收回本金和收益就可以了；但是购买保险就不同了，即使保险公司员工已经把保费、保额、保障范围、免赔条件、缴费方式等说得非常清楚了，用户本人仍然要把保险合同再从从头到尾认真看一看，保险合同玩的就是“咬文嚼字”的游戏，错过一个字，就有可能白花这份钱了。

对于一些思考方式比较简单直白的人来说，尤其是老年人，买保险确实不是件容易的事。

让人意外的是，认为买保险不划算，发生意外、疾病的可能性太低的用户比例只有14.4%，认为已经有了社保就不用再买商保的用户比例只有12.76%，也就是说多数居民并没有因为出险的概率低或是有社保就不去购买商保了。

提醒

家里经济支柱应优先配置

家庭中最该给谁买商业保险？调查显示，60.49%的用户选择经济支柱，18.93%的用户选择老人，14.81%用户选择小孩，5.76%用户选择家庭主妇/主夫。

另外，女性购买商业保险的比例高于男性，36.09%受调查男性已购买商业保险，而女性受调查者购买商业保险的比例为46.36%。

不过，泰康人寿长沙分公司保险专家胡慧表示，家庭经

济支柱在一个家庭中起到举足轻重的作用，因此家庭支柱应优先配置保险。

刘银平也表示，男性工作压力大，出差或外出的频率高，并且存在吸烟酗酒等不良嗜好，患癌或其他疾病、发生意外的可能性要高于女性，因此更需要医疗险、重疾险、意外险之类的保险；而女性的平均寿命要比男性高6岁左右，所以女性更需要为自己配置养老保险。

买保险如何防止被坑？

事实上，发达国家的人对保险更为重视，据统计，美国人的投保率是500%，也就是说平均一个人拥有五份保单，但是中国人却只有40%。

很多市民疑问，有了社保，还需要购买商业保险吗？其实，社保的基本设计原理是低水平、广覆盖，虽然如今几乎人人都有社会基本医疗保障了，但是保障的力度并不高。社会基本医疗保险实行的是报销制度，且存在一系列标准，很多大病的诊疗和药品都不在报销范围之列，一旦不幸罹患大病的，家庭短期经济压力骤增，而社保报销比例不高，很多需要自费。此时，商业保险可以作为补充。

那么，买保险的过程中有哪些注意事项？怎样才能避免掉进坑里？刘银平提出以下建议。

1.明确自己的目的，要买哪种类型保险，养老保险、重疾

险、医疗险、意外险、理财险等保险适合于不同人群。

2.对比产品性价比，保额与保费是否合理，还要考虑对投保人的用途大不大。

3.确定产品缴费方式，是趸缴还是分期缴，如果是分期，确定分期形式。

4.保险的保障范围一定要了解清楚，比如重疾险包括哪些疾病、不包括哪些疾病。

5.了解保险的免赔额，比如常见的医疗险会有1万元免赔额，低于这个额度保险公司不会赔付。

6.保险理财的预期收益率和实际收益率不是一回事，高收益未必拿得到。

7.如果自己不懂，一定要咨询懂保险的人。

8.重中之重，一定要把保险合同中的每一款条例、每一个字都搞清楚，不要听信保险公司员工一面之词。