



“一千个人眼中有一千个哈姆雷特”，每个人对保险都有不同的理解，你心中的保险又是怎样的呢？随着保险产品与市场的逐渐发展，保险出现在人们金融生活中的频率越来越高，每个人心里对保险都有自己的定义，为此星报记者对不同人群进行了采访，探寻大家眼中保险真正的含义。 □ 张境宁

保险业零距离 倾听消费者声音

星报记者倾听不同人心中的保险 探寻保险的真义

以前听说保险是骗人的 现在还是不太清楚保险是干嘛的

采访人：张雪莲
年龄：65岁
职业：退休人员

张雪莲从来没有自己买过保险产品，工作的时候，单位给购买过集体保险，后来儿子工作后又给她买了医疗健康保险，虽然不知道保险有什么用，但是张雪莲知道平常看病报销，领养老金都和保险有关。

“我们年轻那会，好多人都说卖保险的是骗子，花钱买那玩意，都是假的，这买完后就一张纸给你，还不知道保的什么，以前就只听过中国人保，现在都出现了好多保险公司，更加看不懂那些保险产品了，把钱放在保险公司是不是就像买个平安符，买个安心？”张雪莲现在都不知道保险能够保什么，有时候公园会有保险公司的人来做宣传，基本上拉个横幅，拍个照就走了，和张雪莲一块散步的大爷大妈有时候拿个单子回来也不会细看，有时候听说还能领个小礼物之类的，但是也没人会问这是干嘛的。现在也会有人上门推销保险，但家人担心那些上门推销人的意图，轻易不让她开门。

为什么要买保险，有社保就足够了

采访人：易军
年龄：40岁
职业：事业单位职员

“现在每个人都会有保险，买车的时候就上过保险，单位也有社会保险”，易军对保险还是有一定了解的，但是他从来没有购买过任何商业保险。易军表示：“首先，政府已经为自己买了五险一金，覆盖面已经很广了，我没有必要再去买其他的险种了；其次，在现在通货膨胀这么严重的市场下，保险项目又不透明，类似于儿童成长保险、助学保险基本上是没有意义的，我不可能指望保险公司能给我有什么收益保障；最后呢，像我们这种企业员工，也没有大笔资金去买保险作为投资。”

易军曾经被朋友邀请参加过一次保险“产说会”，整场活动下来，他还以为是进入了传销组织，对于保险洗脑式的营销方式，易军感到恐惧，同时也产生了抗拒心理。“保险产品五花八门，在没有真正了解产品的保障作用还是不要购买的好，以免掉进营销陷阱。”易军表示。但是保险的保障作用还是有的，易军刚买车那会磕磕碰碰不少，基本都是走保险报销，现在保险理赔也越来越方便了，对于这点易军感觉保险还是个好东西。

根据自己的实际情况 适当购买保险还是有必要的

采访人：刘雨
年龄：30岁
职业：金融理财人员

“我对保险还是有些了解的，我认为保险还是非常重要的，但是现在没有那么多的人会为这部分投入资金。”刘雨做金融理财有五六年了，以前也有人会向他咨询保险公司的理财靠不靠谱，但他始终觉得，保险的功能还是在其保障作用。“现在年轻人可以考虑为自己购买一份健康险，保险产品价格会根据人的年龄和身体状况有所区别的，如果这个年纪开始给自己买健康险的话，每个月投入几百块钱可以给自己将来买份保障还是挺好的，不同的保险产品有不同的保障功能，可以先了解下这些产品的内容，根据自己的实际情况购买，适当的给自己生活留个保障还是很有必要的。”刘雨表示。

作为金融行业从业者，刘雨除了给自己购买保险产品，也会为家人健康投保。“保险更重要的作用在于保障功能，以前很多人把保险产品作为投资工具，我并不赞成这种做法，现在也有很多保险打着多少年后返本金的，但是实际的保障却很鸡肋，保险产品还是要看清楚再购买。”

多亏了保险，我的生活才又看到了希望

采访人：张霖
年龄：47岁
职业：自由职业者

2016年张霖给自己购买了一份重大疾病保险，保额50万元，2017年张霖被检查出疑似患有肺鳞癌，之后辗转六安、北京、上海、南京多地求医，多年积蓄已经所剩无几，就在快要绝望时，保险公司来到张霖所在的医院，协助他办理了理赔手续，原本感觉生活失去色彩的张霖在保险公司工作人员协助下，快速获得了50万元的保险赔付。

“原本购买保险只是一时兴起，我是个商人，购买保险也是买个安心，没成想这保险让我又看到了希望，你也不知道意外哪天会发生，保险就是一个保障，只有到真正发生那天你才能看到保险保障的作用。”这次意外的到来，让张霖一家都难以承受，然而保险却让他们一家又看到了希望。

一个人卖保险，一家人买保险

采访人：方明
年龄：24岁

职业：曾经的保险销售员，目前从事金融行业工作

方明大学的时候学的是经济学，第一次上保险理论课的时候觉得保险是一种公益，也是一种概率性事件。没曾想，毕业后第一份工作就应聘去了保险公司做了销售。保险销售员看着衣着光鲜，但是经常会被人误解，刚入行的时候，方明干劲十足，跟着师傅进行陌生拜访、电话营销，不亦乐乎，可是工作并不顺利。有时候一个电话打过去，刚介绍完“我是XX保险的……”对方立马把电话挂了，甚至还有人在电话里恶言相向，工作过一段时间后，方明看清了保险销售的套路，也看到了大多数人对保险行业还是抱有排斥心理，同学聚会，方明提到自己保险销售员的工作时都会觉得不自在。做了两个月保险销售，方明辞职了。

回忆起在保险公司的日子，方明表示：“做保险销售，有时候还是要靠人际关系，以前保险公司的同事也有很多晋升很快的，现在已经开始带营销团队，保险其实是可以带来保障的，但是现在的销售模式存在问题，很多人还没了解保险产品的内容就去销售，为了完成业绩，一个人卖保险，一家人都在帮忙买保险。”

(合)医广[2018]第1-16-0号

合肥友好医院

计划生育专业

0551-64666688 合肥市徽州大道693号(原104医院)