

从监管的层面来说，一款保险理财产品能够面世都是通过了中国保监会的严格限制的，符合国家认可的标准，但是为什么我们听到保险理财是骗子的说法呢？主要的原因有几个。

### 营销人员夸大产品收益

为了增加理财保险的说服力，营销人员在推荐产品的时候故意隐瞒中低收入，只向投资者介绍高收入，使得投资者对于产品的收益预期过高，但是实际上，产品的收益是没有保证的，也很难拿到营销人员口头承诺的收益。

### 将保险等同于存款

保险理财本质上还是属于保险，将保险和银行存款，理财产品等同为一类是错误的，有一些营销人员在银行推荐保险产品的时候，直接将保险产品解释为银行金融产品，诱使投资者购买保险。

### 混淆保险红利和现金红利

当一些销售人员销售分红保险产品时，他们会混淆保险红利和现金红利的数额。许多人直到政策生效几年后才意识到他们被欺骗了。然而，许多人被称为被欺骗，因为他们必须面对投降的损失。

### 本人隐瞒过去病史

保险产品很多所谓的陷阱其实也跟本人隐瞒过去病史有关，没有及时弄清楚免责条款，导致了理赔失败。所以当我们购买保险时，我们必须充分认识到说实话的重要性和不说实话的严重后果。如果你不如实告知病史，你将得不到保险，甚至保费也可能无法退还。

许多所谓的诈骗是由购买不当产品和无法解决索赔引起的。我们应该学习保险和财务管理，购买适合自己的保险产品。