



理性购买保险 保驾护航幸福生活

从一篇新闻报道说起：

2012年7月21日北京遭遇特大暴雨灾害，备受社会关注的广渠门溺亡事件的死者丁先生相关的保险理赔工作已经完成。其中包括团体意外伤害险10万元，以及车险中车上人员险1万元之内，身故赔付共计11万元；车损赔付15.38万元。

我们很悲痛的看到，丁先生的人身保障低于车损保障。假使用金钱去衡量人和车的价值，那么丁先生的生命价值竟低于他的爱车！所以透过这个悲剧我们不禁反思，拥有着北大研究生学历、事业蒸蒸日上的丁先生，因为一场暴雨失去了宝贵的生命，而他走了，谁来代替他完成未尽的责任呢？这11万的理赔款能够真正帮助到一个破碎家庭日后的正常运转么？

国民寿险

保障严重不足

近期著名罗兰贝格管
理咨询公司联合多家保险公司，开展中国居民寿险保障充足度调研活动，共收集2,852份有效问卷，调研对象涵盖全国十二个城市、各社会阶层人员，有充分的代表性。调研发现，中国居民寿险保障严重不足：即使把社保和公司提供的补充保险计算在内，人均寿险(以死亡为赔付条件)保障额度仅11万，缺口高达41万，保障充足度仅21%。特别是26-35岁之间需要承担家庭责任的人群，寿险保障尤为不足，其中26-30岁之间人均寿险

保障缺口高达57万，保障充足度仅16%。

该调研报告提出关于中国居民应树立更加理性的保险消费观三点建议：一、是从投保顺序上要优先考虑家庭经济支柱；二、定期检视、确保充足；三、要理性看到寿险产品保障功能。

“顶梁柱”

优先购买保险

对家庭支柱来说，自身的健康问题是首要关注的。来自工作和家庭的双重压力日渐增加，患各种疾病的风险也在不断上升。而面对日益高涨的医疗费用，如果家庭主要经济支柱发生了变故，则会对家庭财务带来



资料图片

巨大的损失。

其次，家长往往竭尽所能为子女提供最好的教育，期望他们长大后能够轻松立足于社会。为使孩子能够无忧无虑地生活，为使个人未来生活保障无忧，作为“顶梁柱”的家长们更应该未雨绸缪，以免出现意外风险时耽误孩子教育和成长。所以，家庭的“顶梁柱”要优先购买保险。

定期检视

确保充足

有些朋友曾经购买过一些保险，那这样是不是就一劳永逸了呢？中国保监会在2012年5月2日发布的《合理购买人身保障产品的公

告》中给出了问题的答案：

人生的不同阶段，需要应对的风险不同，保险需求也有所不同。通常来说，年轻时候偏重家庭经济责任，如身故和伤残的保障，被保险人一旦发生风险，相关保险可以为父母、配偶等提供部分经济支持；中年时候偏重子女教育储备和养老储备，同时对于健康保障的需求也逐步增加；老年时候偏重养老、健康护理和财产传承等。

保险消费者需要根据自身的家庭情况和所处的人生阶段的变化，分析自身保险需求。首先应考虑保险的保障功能，及时检查保障缺口，确保自身的保障充足。通常建议投保人将意外伤害险保险金额设定为自

身年收入的10~20倍；重大疾病险保险金额设定为5~10倍。如果按照《公告》的上述建议计算一下，您的保障充足么？

理性看待 保险产品保障功能

风险具有不确定性，保险产品针对的风险也有多种不同。因此，不能简单比较短期收益和费率高低，要看公司的品牌、客户服务和理赔时效等。许多客户在投保的过程中，过于注重保险产品的短期收益目标，而忽略了保险的保障功能，虽然资金投入不少，可是到了关键时刻才发现，其实自己的保险投入，并未在最需要的时候真正发挥出应有的“保障”作用。选择保险产品应该回归保险的本源，把重点放在产品的基本保障功能上。

理智选择买保险，为未来提供保障。现在随着人们投保意识的增强，很多家庭已经把保险当成了家庭未来的保障器，往往主动为自己选择购买保险产品。就像即将在10月1日上市的平安人寿旗舰保障型产品护身福，还未开始销售就受到广大消费者的关注。记者近期了解到该产品吸引大众眼球的原因主要有两点：一、这是平安首次推出含有8种特定轻度重疾保障功能的产

品，较以往大众觉得相对严重的重疾来说，轻度重疾发病率高但易治愈，且治疗费用相对较低。客户一旦患病并确诊保障范围内的疾病，就可根据保险条款约定获得相应理赔，为治愈争取时间，充分体现了该款产品的人性化设计；二、护身福组合在公共交通意外保障的基础上，新增了自驾车架乘意外保障功能，如发生保单约定的意外身故责任，可以获得双倍意外保额赔付。并且，护身福产品的意外保险责任延长至70岁，与其它短期意外险相比可以享受更持久的保障，不用担心忘记交费而造成意外保障功能失效的困扰，让客户更省心！

目前保险产品种类繁多，消费者在购买保险时，还应对家庭成员的风险状况和财务状况进行整体客观评估。在购买任何一种保险之前一定要读懂产品条款，看它究竟属于哪一类保险，是否适合自己的家庭成员，是否做到以最少的成本获得最大保障。如此，才能通过自己的理智选择，使家庭在以后的日子里真正获得“保障”，为幸福生活保驾护航！

重要提示:本文中提及护身福计划主险为分红保险，其红利分配是不确定的。

专业 让生活更简单

平安旗舰保障产品

护身福健康保障计划”10月1日隆重上市！

中国平安 PINGAN

提示：护身福计划主险为分红保险，其红利分配是不确定的。
 你的健康是幸福的源泉，你当然需要为健康筑就一道屏障，抵御人生风险，免除后顾之忧。
 平安护身福健康保障计划专为中高端人士量身定制：重大疾病、特定轻度重疾双重呵护，自驾车意外/公共交通意外双倍给付……幸福生活，平安守护！
 中国平安人寿保险股份有限公司泰安中心支公司
 地址：泰安市东岳大街45号
中国平安人寿保险
 全国统一客服热线：95511
www.pingan.com

平安保障 送福千万家 家庭保额调查问卷

- 1、购买保险您关注的是什么？
 - A、意外保险 B、重大残疾
 - C、子女教育 D、养老 E、理财

- 2、如果您购买保险首先会为谁购买：
 - A、自己 B、配偶 C、父母 D、子女

- 3、您是否根据自己收入变化，变化责任变化对自己保额进行检查？
 - A、偶尔检查 B、经常检查
 - C、从未检查

- 4、您目前自身或家庭保额状况属于以下哪一个范围？
 - A、保额《5倍年收入
 - B、保额=5-10倍年收入
 - C、保额》10倍年收入

填写区：

1. 2. 3. 4.

姓名：_____ 年龄：_____ 联系方式：_____

业务员姓名：_____ 代码：_____