

以案说险

优先保障家庭经济支柱



案例简介

新晋爸爸陈先生在喜得爱子后，第一时间为孩子购买了一份**重疾险**，希望用这份保单守护孩子的健康成长。然而，当保险营销员建议他也为自己投保时，陈先生却不以为意。他自认为年轻、身体健康，重大疾病离自己尚远，认为等到几年后有更多经济积累时再考虑投保也不迟。

然而，天有不测风云。就在孩子保险生效一年后，**陈先生不幸确诊重大疾病**。作为家庭的主要收入来源，他的突然倒下使整个家庭陷入了严重的经济困境，**连儿子的保单缴费也变得困难重重**。此时，陈先生才幡然醒悟：当初忽视自身保障的决定，竟成为整个家庭财务安全链中最脆弱的一环。



案例分析

本案中，陈先生爱子心切，却步入了家庭保障的常见误区：

1.情感导向取代理性规划

初为人父的喜悦促使陈先生将全部保障重心放在孩子身上，却忽视了家庭经济支柱才是风险来临时重要的“核心屏障”。

2.误判自身风险敞口

“健康错觉”让陈先生低估了自己面临的风险。实际上，家庭主要收入者的保障缺口，才是整个家庭最大的财务隐患。

3.需充分考虑保障优先级原则

保险规划建议遵循“先保经济支柱，再保其他成员”的原则。父母本身就是孩子最监视的“保障”，保障自己，就是保障孩子的未来。

案例启示

1.充分了解保险的基本原则和适当性要求，优先考虑

客户在选择保险产品时，应优先为家庭经济支柱投保，这有助于有效抵御或降低因个人或家庭重大变故所带来的财务风险，同时避免因经济问题出现续费困难。唯有如此，才能为整个家庭提供更稳定的保障基础。

2.保险代理人需帮助客户树立正确的保险观念。

保险代理人应主动引导客户做出更合理的保险选择，帮助他们理解保障的优先级。只有这样，保险才能真正发挥其应有的保障功能，在关键时刻为家庭提供支持。

家庭保险规划不仅仅是购买一份保单，更是一种对未来的责任和承诺。许多家庭在配置保险时容易陷入情感误区，将注意力集中在孩子或老人身上，却忽略了家庭的“顶梁柱”。实际上，家庭经济支柱一旦遭遇风险，整个家庭的经济状况都会受到严重影响，甚至可能导致其他成员的保障无法持续。