

# 以案说险 母爱全保障需 与财务水平相匹配



## 案件简介

近日，王小姐想为初出生的女儿配置全面保障，包括医疗险、重疾险、用于未来教育金支出、养老的年金险等。在保险营销员协助下，通过线上投保程序，填写了相关问卷及选择产品后，系统提示：投保该产品，与您的保障需求预期不一致。根据客户《保险产品适当性评估问卷》反馈的结果提示：您投保的保险产品的一次性交保费超过你家庭收入的4倍，或年期交保费超过您家庭年收入的20%。

营销员随即开展深入分析，结合王小姐刚生育小孩、房贷压力、基础医疗与重疾保障等实际情况，深入解读：保费负担过重不仅可能引发后续断缴、保单失效，更将挤占家庭应急储备与教育养老等刚性支出，反而削弱整体风险抵御能力。

王小姐听后深受触动，根据营销员重新梳理保障需求、优化投保方案，最终选择优先医疗险与重疾险保障，待家庭财务结构更稳健后再规划年金险类产品。



## 案件分析

《金融机构产品适当性管理办法》第三十五条规定：

金融机构应当在了解投保人相关信息的基础上，对投保人进行需求分析及财务支付水平评估，提出明确的适当性匹配意见，向投保人提供适当的保险产品。

本案例完美演绎了适当性评估如何同时保护消费者权益：

· **防止财务透支**：营销员未急于促成交易，而是结合王小姐的实际情况进行评估分析，提供适合其财务水平的方案。避免了王小姐因爱子心切而做出超出承受能力的财务承诺，保障了其家庭现金流的健康。

· **防止保障落空**：预见较高断保率风险，确保了客户首份保障能持续有效，真正发挥风险管理作用。

## 案件启示

消费者应如何挑选与自己需求相匹配的产品呢？

1. **查可支配收入**：投保前梳理近12个月稳定收入、刚性支出及流动性资产。记住两个红线：一次性交保费≤家庭年收入4倍；年期交保费≤家庭年收入20%。超红线投保的客户，经济压力较大，3年内断保率较高。

2. **先理清自己最怕什么风险**。比如：担心大病拖累家人——优先考虑百万医疗险；担心意外失能——重点推荐高额意外险；担心养老没钱——考虑终身年金险

3. **了解产品**。不同的保险产品具有不同的风险和利益特征。

客户必须清楚自己的需求和风险承受能力，以此为核心挑选保险产品。