

以案说险

坚守“三适当” 理性投保避坑



核心原则

合适的客户 + 合适的产品 + 合适的销售
= 适合自己，才是最好。

案情分析

56岁的工薪族李先生，本想配置基础医疗保障。却头脑一热，看朋友买入一款财富类产品，自己也跟风购买。

一年后因无力续保申请退保，发现保费大幅亏损，且无医疗保障，后悔莫及。这是典型的需求与产品严重错配的案例。



风险提示

• 1、量力（客户适当）

算好账：保费预算要匹配家庭收入，严禁借贷投保。

守底线：确保缴费不影响正常生活品质。

• 2、按需（产品适当）

先保障：建议优先配置医疗险、意外险、重疾险等基础保障。

后储备：分清产品属性，不盲目跟风买财富类产品。

• 3、慎听（销售适当）

信书面：警惕“保本、随时取、高回报”话术，一切以合同条款为准。

看重点：细读保险责任、免责条款、现金价值表。

留证据：配合“双录”（录音录像），如实告知，留存维权凭证。

结语

保险是长期契约，适配比价格更重要。牢记“三适当”，守护钱袋子！