

拒绝“跟风” 用“三适当”原则 选对保险

清朗金融网络 守护安心消费

近年来，保险产品越来越丰富，但也让人眼花缭乱。

- ✗ 盲目跟风买网红产品？
- ✗ 听信“高收益”承诺冲动下单？
- ✗ 买了才发现保费压力大、保障不匹配？

“三适当”原则：

把合适的产品，通过合适的渠道，销售给合适的消费者。只有做到产品适当、渠道适当、客户适当，才能真正实现“安心消费”。

第一步

了解自身情况

知己知彼，才能量力而行

在掏腰包之前，请先灵魂三问：

1.我的保险需求是什么？

家庭责任 是否需要为家人提供生活备用金？

子女教育 是否在为孩子的未来储备资金？

个人养老 是否在规划退休后的生活质量？

提示：拒绝盲目攀比，明确核心诉求，不买“别人有我也要”的“跟风”保单。

2.我的风险承受能力如何？

风险认知 我是否能接受保障权益的变动或最终收益的不确定性？

经济状况 我的长期收入是否稳定？

退保损失承受力 如果中途需要退保，我能否接受仅退回现金价值而造成的资金损失？

3.我的财务状况允许吗？

交费能力评估 保费支出不应影响正常生活。

警惕断保风险 避免因保费过高导致中途退保，造成不必要的经济损失。

建议：一般建议保费支出占家庭年收入的5%-10%为宜（仅供参考，视具体情况而定）。

第二步

选择适合的产品与服务

看清条款，明明白白消费

1.选对类型

根据需求匹配产品类型：

基础保障 人寿保险、健康保险、意外伤害保险（侧重风险转移）

财富规划 年金保险、增额终身寿等（侧重长期储蓄与传承）

2.读懂条款（重点）

不要只看宣传页，务必细读合同中的关键信息：

保什么 保险责任范围

不保什么 责任免除条款

保多久 保险期限

怎么赔 保险金赔偿或给付条件

怎么退 犹豫期天数、退保损失（现金价值）

3.认准公司

选择信誉良好、偿付能力充足、服务优质的保险公司，确保合同履行无忧。

第三步

选择适合的渠道

正规途径，安全有保障

1.官方线上渠道

适用场景 意外险、旅行险等短期、标准化产品。

优势 透明直观，自主操作，品牌官方背书。

注意 认准官网、官方APP或官方微信公众号。

2.正规代理人渠道

适用场景 重疾险、寿险等复杂型、长期型产品。

优势 一对一专业服务，从需求分析到售后理赔全程跟进。

关键动作 查验资质！确认销售人员具备合法的从业资格和执业登记信息。

3.银行渠道（银保产品）

适用场景 兼具理财属性的年金险、分红险等。

优势 银行信誉度高，购买便捷。

注意：分清“存款”与“保险”，仔细阅读条款，了解真实收益演示及潜在风险，勿将保险当存款买。

风险提示

牢记这三点 守住钱袋子

树立理性投保理念

不轻信“保本高收益”、“内部福利”等虚假宣传。

清楚掌握自身风险承受能力，让保障真正贴合需求。

谨慎签署保险合同

多听、多问、多思考：防范销售误导，不懂就问，不签“糊涂单”。

善用“犹豫期”：通常为15天（具体以合同为准），在此期间退保可全额退还保费。一旦过了犹豫期，退保只能退回现金价值，损失巨大！

增强风险自担意识

遵循契约精神，对自己的签字负责。

依法承担购买金融产品可能带来的市场风险或流动性风险。

清朗金融网络，你我共筑；
安心保险消费，我们守护。