



友邦保险

友+同行

兼容进取 消保同行

“三适当” 以案说险



CASE DESCRIPTION

案例简介

武女士想为家中四岁孩子投保一份有疾病保障的保险，其朋友向她介绍了一款某保险公司分红产品，并表示自己也给家人投保了。武女士考虑市面上保险产品较多且复杂，便直接致电保险公司咨询产品相关事宜。该保险公司立即安排了一位保险销售人员联系武女士，在听取了武女士真实需求后，告知她所提及的保险产品无疾病保障，建议其为孩子投保一份健康险可附加住院、意外医疗享有较为全面的保障。武女士考虑后确认该方案更符合自身需求，与保险销售人员确定保费和保额后最终选择了投保。



CASE STUDY

案例分析

所谓“适当性原则”，指的是保险公司所提供的产品和服务与客户的财务状况、购买目标、风险承受水平、财务需求、知识和经验之间的契合程度。也就是说，保险销售人员在推荐产品及服务时要综合考虑客户的实际情况，而消费者则要购买适合自己的产品及服务。

该案例中，保险公司践行了“三适当原则”，即将合适的产品或服务通过合适的渠道提供给合适的消费者。同样消费者要选择最适合自己的产品或服务。



CONSUMER TIPS

消费者提示

1

保险的投入需要量入为出，根据个人或家庭的收入来确定每年的保费及保额。只要每年交的保费与保障的保额在合理范围内，保险对个人和家庭的整体投资计划就不会产生很大的影响。相反，保险在一定情况下可以给家庭缓解部分经济压力。

消费者在购买保险要根据自身实际需求规划，并按照自身的风险保障需求选购适当的保险。

2

3

消费者在购买保险前不要随意听信朋友推荐，建议主动向保险公司工作人员了解保险产品，并根据自身需求合理购买。