

## 案例简介

“小崽子马上就满月了，想给孩子准备一份特别的礼物，大家有没有什么好建议呢？”就是这样一条朋友圈，差点让刘先生家的生意陷入困境。

刘先生，一位42岁的海货铺老板，老来得子，对孩子宠爱有加。在朋友圈征集孩子满月礼物的建议时，一位保险经纪人建议他购买年金保险。被这个建议吸引的刘先生迅速联系了经纪人，并在其推荐下购买了一款趸缴100万的年金保险。

半年后，刘先生的海货铺一批海货因潮导致损失严重，刘先生想到了保单贷款，经纪人已离职，由新代理人小C，协助其办理了保单贷款事宜。

之后小C又进一步了解了刘先生的家庭经济 and 保单配置情况，认真分析刘先生保险配置的不足之处，刘先生意识到保障型产品配置的合理和必要性，决定待资金周转到位后要给家人完善合理保障。

## 案例分析



此案例中，刘先生出于对孩子的爱和对保障的追求，决定为孩子投保年金保险。然而，在决策过程中，刘先生缺乏对保险产品的深入了解和自身财务状况的全面评估。这种冲动的购买行为忽略了保险的本质是风险保障而非简单的投资或储蓄工具。当遇到紧急情况需要资金时，他才意识到保险配置的不当可能会影响家庭经济的稳定。

## 案例启示

保险作为一种风险管理工具，应当以应对不确定性和提供财务安全为主要目的。消费者在购买保险时，应优先考虑意外、医疗和重疾等基本保障需求，确保在面对突发情况时能够获得必要的经济支持。同时，家庭保费支出应保持合理比例，不影响日常生活和业务运作。

### 温馨提示



- 1. 理性选择保险：**购买保险前要充分了解产品特点、条款细节以及适合自身需求的保险类型。
- 2. 家庭保障规划：**根据家庭成员的实际需求和经济状况制定一个全面的保障计划。
- 3. 紧急资金准备：**确保有足够的流动资金来应对可能的紧急情况，避免因保险配置不当造成资金链断裂。

### 结语



作为父母，我们总希望给孩子最好的未来。但在筹划未来时，我们需要更加审慎和理性，确保我们的决策既能体现对孩子的爱，也能在各种不可预测的风险面前给予家庭足够的保护。刘先生的经历提醒我们，在为家人选择保险时，应该更加注重保障功能，合理安排家庭财务，以实现长期的稳定和安全。

(惠州中心支公司供稿)



友邦保险



兼容进取 消保同行