# 保障在手，躺赢人生

不同人生阶段的保障架构规划



**（图一）主持人开场白：各位朋友，大家下午好，欢迎大家参加“精英云讲堂”线上系列主题讲座活动，我是本次活动的主持人，来自XX公司的XXX,很开心与大家相会在线上，一起来探讨一下如何用保险来保障我们的自己和家庭，做到百态人生一路躺赢，那我们也邀请了来自XX公司的资深销售顾问YYY老师，让她来给我谈一下她是如何为客户配置健全的保险保资深销售顾问YYY老师，让她来给我谈一下她是如何为客户配置健全的保险保障的。**

**主持人：YYY老师你好，我知道您作为资深保险顾问，为很多家庭配置过保险，在您的既往经验中对于配置保险有什么独到的见解吗？**



**（图二）**主讲人：我觉得保险配置应该是全面的，其实保险作为一种商品，既有感性的一面，也有理性的一面。从感性的来说，是爱与责任的体现，用来帮助家庭去抵御风险。同时，如果从理性的角度看，也是一种转嫁风险或者保值增值财富的一种金融工具。所以应该怎样更加科学理性的配置保险，我觉得先是要了解各个保险的具体功能，然后从自己的实际保障需求出发，给自己和家庭配置适合的保险产品。



（图三）主持人：其实我有个问题想请教一下您哈，像我自己还有一些朋友家人都有买过保险，但是很多时候我不太明白我们买的保险是保障哪些方面的，就稀里糊涂买了，有时候生病住院也不知道怎么用。您能详细的帮我们来介绍一下，里糊涂买了，有时候生病住院也不知道怎么用。您能详细的帮我们来介绍一下，保险都有哪些种类和保障功能呢？

主讲人：是的，保险产品有很多种类，但我觉得基本上可以把功能分为两大类， 第一类是提供保障的，还有一类是累积投资收益的，不同的保险产品当然功能也是不一样的。

主持人：对于提供保障类的产品是有什么具体功能呐？

主讲人：保障类的产品一般是像重疾险、医疗险、寿险之类的，主要功能就是将未来生活中可能遭遇的某些风险所带来的损失填平，其实我一直都把家庭财富的累积比喻成一条向上增长的曲线，但是我们在生活中如果面临一些风险，这些风险造成的损失可能会给我的财富曲线形成一个窟窿，这时候保险起到的功能就是把这个窟窿填平，产生了多少损失，它就把这部分损失补偿回来，然后让我们家庭的财富可以一直往上增长，这是它的第一个功能——提供保障。

主持人：累积投资收益类的产品是不是就是理财类的产品呀？

主讲人：很多人都这样认为，但其实这类产品不同于理财产品，在我看来理财是不太有目的性的，把一些钱放在某个地方做累积，通常投资的时间也比较短。但是我觉得做保险投资，是具有很强的目的性，因为保险投资实际上要匹配一生当中各个阶段的现金流需求。比如说，教育金就是提供教育支出的现金流，养老金就是提供养老生活支出的现金流。不管是教育金还是养老金，目的性都很强，这个也能突出保险和理财的区别，就是保险的目的性会比较强。



（图四）主持人：那听完您刚才说的这两个功能啊，我觉得我应该为自己好好规

划一下我的保险计划，那我现在 25 岁，工作也没几年，对于我这种单身的年轻

人，您觉得我应该优先从哪方面为自己配置保险产品呢？

主讲人：肯定是从自身需求出发，首先要配置的就是保障类的，先看看自身和家庭都面临着哪些风险，把风险发生的可能性罗列一下，然后再大致评估这些风险造成的潜在损失有多少，根据风险发生的概率和潜在的损失金额来判断究竟哪一个风险是需要用保险来做转移的，而有一些风险，在我看来就不是很需要用保险去转移。



（图五）主持人：那您觉得什么样得风险是需要用保险来做转移得呢？

主讲人：这个可能不同的人在不同得阶段风险发生的概率也会不一样，不过对于我自己来说，我可能不会给自己购买有关门诊的保险，虽然门诊发生的概率比较高，但每一次去看门诊其实花的钱并不是很多，实际上我个人的财务能力是可以承担的。然而有一些风险，我觉得必须借用保险这种工具来转移了，比如说我就给自己配置了终身重疾险，发生重疾或者身故的时候就会赔付，因为一旦得了重疾或者身故可能会给家庭造成很大的经济损失，所以这种风险真的只能通过保险进行转移。这是我从自己真实的保障需求出发去给自己配置保险产品的思路。



（图六）主持人：您刚才还说到累积投资收益的产品，那您看我现在收入也不是很高，但是我觉得还是有必要买的，应该怎么样配置呢？对于我这种情况您有什 么建议吗？可以帮我去梳理规划一下吗？

主讲人：对于累积投资收益的这类产品，我会根据未来现金流的使用情况做好规划，当然这类产品一次性可能买不足，因为它是个长期性的投入，但我会给自己设定一个投资的目标，确保自己在有收入的阶段可以达成既定的投资目标。

主持人：听到您说的这些，确实我应该要为自己好好的规划一下，首先对于保障类的产品，如重疾险、医疗险，做好风险的转移，另外确实现在也有攒钱的必要啊，我也可以通过累计投资收益的产品来达到规划的目的。



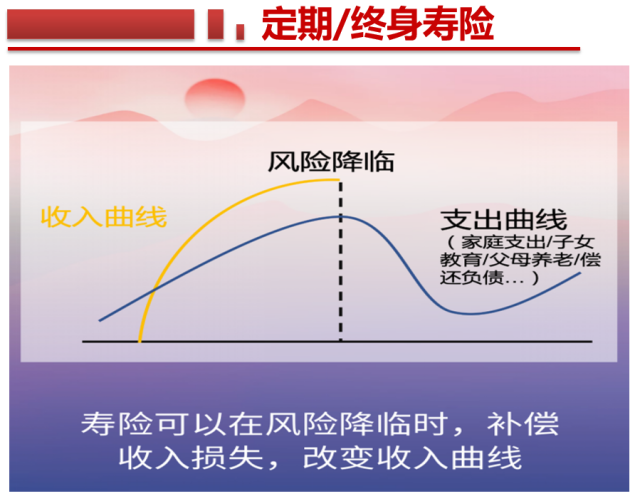
（图 7）主持人：说完我自己，其实我身边有一些已婚的朋友，他们在面对未来生活的时候也会有一些担忧，比如说应对家庭生活的支出，未来如果有孩子的花费问题呀，您有什么好的建议吗？

主讲人：你说的这种情况我特别有感触，比如说像我自己现在结婚了，就经常有 一种莫名的压力感，所以我也给自己做了规划，在重疾险和寿险这块肯定要配置 的，尤其是作为家庭经济支柱的一方。



（图 8）主持人：那么要配置多少比较合适呢？

主讲人：如果要配置重疾险的话，除了要保障一次重大疾病的治疗，还要保障在接受治疗的时候，因不能工作需要补偿家庭的收入损失。所以我建议重疾险的保额，包括足够治疗一次重大疾病的费用，再额外加上一到两年收入损失的补偿金额，这是我对重疾险保额的建议。



（图 9）主持人：您刚才说到除了重疾险，还需要配置寿险是吗？

主讲人：是的，寿险是防范家庭经济支柱身故后有可能给家庭造成永久性收入降低的风险，尤其是现在大家压力都很大，或者有不良的生活习惯，比如说我自己就经常熬夜，有时就会担心万一有一天不幸发生了，未来家庭生活可能会面临很大的风险，因为以后我就不会给家庭带来收入，规划的美好未来生活，都会面临很大的阻碍，我们买寿险主要是为了弥补给家庭造成的损失。

主持人：说到寿险，其实很多人会觉得比较忌讳，因为死了才能赔，比较晦气，

好像买了就有不好的事发生，您怎么看呢？

主讲人：确实有很多朋友买寿险的时候是很不能接受这种概念的，这就回到了我 们开始的时候说到的保险具有两面性，感性和理性的，买寿险身故才赔付比较晦 气，其实是单纯从感性的角度来理解的。实际上从理性的层面上来说，不买寿险 是不是就没有这种可能性了呢？其实每个人都会有身故的风险，不能说因为不买 保险这个风险就不会发生了，所以在购买保险的时候一定要从理性的角度来分析。

比如说，如果我去到了很远的地方再也不回来的话，有可能会给家庭造成很大的损失，包括孩子上学，未还完的车贷房贷，以及家庭未来的美好生活，这些都是实实在在的风险和损失，为什么不用保险把这些风险转移给保险公司去承担呢。

主持人：我觉得您说的非常有道理，但现在很多家庭，一旦有了孩子之后，想起

买保险都是先给孩子买，而不是给自己买，您觉得这个想法对吗？

主讲人：是啊，很多父母都是在有了孩子之后才想配置保险的，我建议父母在给孩子配置保险之前，或者是给孩子配置保险的同时，自己一定做好充足的保障。我们经常会遇到的一个误区就是：先孩子，后大人---先给孩子买，再给大人买。但其实我觉得这种配置方式是不太对的，当父母有了充足的保障，确保自己的收入未来不会给家庭造成影响的时候，才可以说未来孩子大部分的开支是不会受到影响的，是有保障的，所以我觉得父母要先给自己买，再给孩子配置。



（图 10）主持人：听您这么说，我觉得确实应该先给大人买，再给孩子买，确

保家庭未来的收入不会受到影响，那说完大人的保险配置之后，接下来能不能给

我们分享一下关于孩子应该怎么配置保险呐？

主讲人：我觉得孩子的保障类产品主要有两类，一类是重疾险，一类是医疗险。小朋友的意外险相对来说也是可以买的，保障孩子在日常生活中出现的一些磕磕碰碰还有小病小伤都可以到医院去接受治疗。我觉得给孩子配置保险产品最主要的还是重疾险和医疗险。孩子的第一份重疾险保额其实可以不用太高，因为后面产品还会更新换代，我觉得第一份重疾险买个保额适中的，能够应对孩子一次重大疾病治疗的保额就差不多足够了。



（图 11）主持人：说到孩子的重疾险，现在市面上有些观点，就是孩子的重疾 险，可以先买个定期的，等长大以后再买终身的，这样比较省钱。您怎么看这个 说法呢？

主讲人：嗯，定期重疾险是比较便宜，但如果我要给孩子配置重疾险的话，一定买一份终身的作为保底。因为孩子在成长的过程中可能存在一定的风险，比如他患了一些病没有触发重大疾病的理赔，但有可能会导致他以后买不了重疾险。不是说二、三十年之后想给自己买一份重疾险就能买得了。所以我觉得父母还是要有这样的风险意识，如果不给孩子买一个终身重疾险保底，那他的终身重疾保障还是存在一定的缺口的，所以我建议买一个终身的作为保底，而且孩子的终身重疾险比大人便宜很多，只是大人保费的 1/2 甚至 1/3，反正终身重疾肯定要买， 晚买不如早买。

主持人：从父母的角度看，也是帮孩子先准备着。我们也知道孩子的免疫力相对

比较弱一些，住院的概率相对高，你对小朋友医疗险的选择有什么建议吗？

主讲人：如果家庭经济条件允许，我建议孩子的医疗险还是购买高端的医疗险， 可以保障私立医院、公立医院的特需部和国际部这种医疗险。为什么呢？其实我们自己带着孩子去公立医院看过病，我发现公立医院里面的人非常多，病人来来往往，心里很不踏实，这个医疗环境感觉不算太好，而且还会担心交叉感染的风险。我们都很担心自己的孩子，当在公立医院抱着孩子等位，一两个小时看着他很无助的样子，内心非常的心疼。当时在医院排完队后，就觉得孩子的住院医疗险多少钱也舍得投入，如果舍不得孩子遭罪，还是建议要给孩子配置一份高端医疗险。但是有些父母可能也会由于各方面的考虑，在配置医疗险的时候有自己的一些规划，可是无论怎样，孩子的医疗险还是一定要配置的。

主持人：像现在疫情这段时间，去到人多的地方大人都怕，还是要找 一个环境好相对人少的私立医院或国际部等地方。那聊完孩子的保障类产品，我 们再聊一下孩子的规划类产品，可以分享一下您的看法吗？ （图 12）



主讲人：教育金可以说是非常重要的，而且对于一个家庭来说应该是刚需的产品， 所以我建议购买年金产品作为专门的教育金储备。保险公司在银保监会的监管下破产违约的风险非常小，所以安全性很高，同时它的收益性相对来说也偏中高的。虽然它不会有基金和股票这么高的收益，但是在今天这个低利率环境里，这个水平相对来说已经非常不错了。所以我更倾向于放到年金保险里面。而年金保险是一个长期的、跨生命周期的投资，是最合适的。



（图 13）主持人：那么年金保险与其他理财产品有什么不同的特点吗？

主讲人：在刚开始的时候也讲过了，保险和理财最大的一个区别就是，在进行保险规划的时候是有很强的目的性，是用来专款专用的。举个例子，比如我们想做教育的投资储备，在银行买两年期的理财产品，会发现这个理财是一期一期的， 这笔钱随时是可以支配的，是否能确保留到孩子 18-21 岁上大学才用呢？我想很多人可能不会，有可能要买房，这笔钱就拿出来买房子了，买了房子之后，到了孩子上大学的时候，还能有一笔钱做教育金和学费吗？因为房产的变现能力很差，所以那个时期不太好说能把这笔钱拿出来给做教育金。所以除了像年金保险这类目的性很强的，做其他理财其实是比较难达成预期的规划目标的。

主持人：所以给到孩子的教育金一定要做到专款专用。那问题来了，以你的考虑，

给孩子什么时候开始存合适呢？

主讲人：这个要从自己的实际情况出发，越早准备越好。举个例子，如果从孩子一出生就为他做好教育金账户的储备，随着时间的推移，这个账户里面的钱也会越来越多，有了足够的时间积累，等到将来孩子上大学的时候完全可以拿出来作为学费、杂费、生活费等，而且越早买还会越便宜。但是如果等到孩子已经到了高中时候再开始进行准备的话，可能很快就要拿出来用了，这个时候就比较晚了， 而且费率上也会相对较高了。如果不准备教育金，等到孩子上学的时候可能就只能凑合一下了，所以教育金一定要在能力范围内早做准备。



（图 14）主持人结束语：是的，**YYY老师**，通过您今天分享的一些配置保险的

经验我也是获益匪浅，了解了各类保险的功能及作用，让我也可以根据我自己的

需求来配置不同种类的保险产品。那其实说到底，我们在买保险的时候真的需要

感性理性并存的，感性可以让我们有更多的爱与责任，用保险为不管是单身的自

己还是成家有孩子的自己去提供这么一份爱。那理性让我们也从自己和家庭的真

正需求出发去配置，更多一份保障和规划。甚至到了当我们在有了孩子之后，毕

竟为人父母了，则为之计深远，像小孩的医疗险，还有为将来孩子上学所准备的

教育金。真的需要我们好好来规划，未来我们会遇到什么样的潜在风险，怎样去

避免风险或者把风险对我们的伤害性降到最低。保险给予我们的保障，真的就是

给我们了一颗定心丸。同时保险作为一个财富累计的工具，相对也是安全和稳定

的。针对我们人生的不同时期，配置好了全面的保险，我们也能确保我们的生活

质量，让我们的人生一帆风顺。

那我们也再次感谢**YYY老师**带来的精彩分享，本期XX公司云讲堂的访谈就到此

结束了，想要躺赢的人生，就赶紧行动起来吧。谢谢大家参与，我们下期再会！