

真实规划案例分享：理财师帮我省了一半钱

不少小伙伴很好奇，规划师他怎么帮我设计适合我的规划方案呢？今天就和大家分享一例规划师的真实方案规划。温馨提醒：每个人的家庭情况都不同，以下案例中涉及的产品不作为任何推荐配置的建议。

不少朋友买保险，既希望保障好，又想保费便宜。陈女士一家也一样。她和先生都是打工人，两人也收入还不错。不过，家庭责任重担也挺大的，养孩子、还房贷压力不小。她想给一家三口买些保险，买到性价比高的保障。

通过，咱们 1 对 1 的家庭保障规划服务。规划师帮陈女士一家，量身定制了全家保障。

一、家庭情况

保险配置是一件很私人化的事情，在做方案前，老师先了解了陈女士一家的基本情况。

陈女士家庭情况分析

家庭成员	年龄	职业	收入	健康状况	有无社保
陈女士	27岁	会计	15万	良好	有
先生	28岁	IT	30万	良好	有
儿子	8个月	/	/	良好	有

陈女士夫妻俩健康状况很好，平时开车通勤上下班。有个8个月大的儿子，宝宝身体也比较健康。

总的来说，陈女士一家健康状况不错，可供选择的产品也很多。陈女士比较关注家庭医疗风险，想买高保额的健康险。希望花一万多，尽量给全家买到高保额的保障。

二、方案设计

首先，成人需要四大险种的保障，因为孩子不承担家庭责任，不需要买寿险。

下面一起来看下投保思路。

陈女士家庭保障方案						
被保险人	保障类型	产品名称	保额	保障时间	缴费时间	年保费
陈女士 (27岁) 先生 25岁	重疾险	信泰超级玛丽重疾险2号Max	50万	终身	30年	陈女士: 5865
						先生: 4660
	医疗险	复星联合超越保2020 (标准版)	200万	1年	1年	陈女士: 232
						先生: 160
	寿险	华贵大麦2020定期寿险	100万	至60岁	30年	陈女士: 496
						先生: 838
	意外险	众惠大护法成人意外险	100万	1年	1年	298*2
儿子 (8个月)	重疾险	健康保多倍版 Max 少儿版	30万	30年	30年	1449
	医疗险	复星联合超越保2020 (标准版)	200万	1年	1年	136
	意外险	大保镖少儿版	20万	1年	1年	56
总保额1150万, 保费: 14488元/年						

1、成人投保思路

陈女士夫妻俩，重疾险保额 50 万，保终身，选了信泰超级玛丽重疾险 2 号 Max。

只有重疾险保障还不够，老师还给夫妻俩选择了 复星联合超越保，可以报销高额的医疗费，和重疾险互补。

夫妻俩要养孩子，还有一百多万的房贷，家庭责任重，因此意外险和寿险必不可少。

定寿选了 100 万保额的 华贵大麦 2020 定期寿险。

意外险给夫妻俩选了 100 万的众惠大护法成人意外险，如果不幸意外去世，能留下一笔钱给家人，让他们继续正常生活。

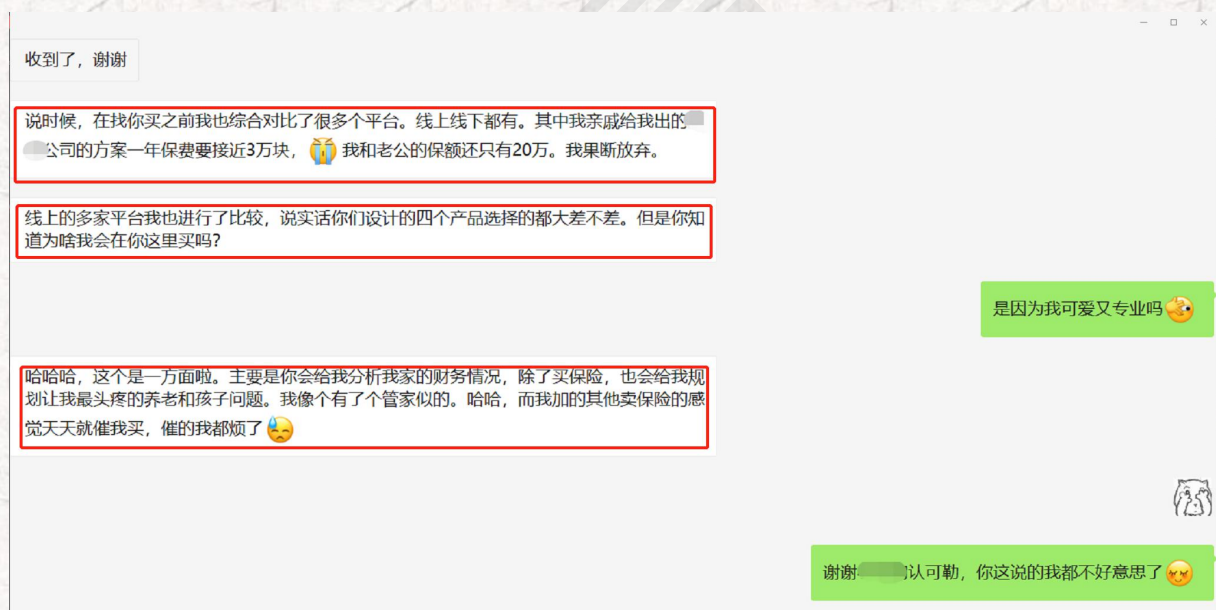
2、儿子投保思路

老师给儿子选了 30 万的健康保多倍版 Max 少儿版 保障一辈子,重疾能赔 2 次。

同样,老师也给孩子配置了复星联合超越保。不仅能报销住院的医疗花费,理赔后也不影响续保。

此外,还给孩子配了一份大保镖少儿版,可以解决意外导致的门诊、住院等花费。

整套方案总共花费 14488 元,全家人都有了比较全面的保障,陈女士对方案还是非常满意的。



哈哈, 陈女士是不是说出了大家的心声呢。独乐乐不如众乐乐, 昨天有小伙伴来私聊班班, 家庭年收入 20 万左右, 上有老下有小, 应该如何配置保险。这可能是咱们班大部分学员的情况, 所以我们今天带大家一起来梳理下整体配置思路。把这几天的课程一起串起来。

三.结合真实设计方案案例梳理整体配置思路

一般来说，在成长型家庭里，夫妻双方都还年轻，孩子还小，而且有老人需要照顾。

买保险之前，先抛出 4 个“灵魂拷问”，想清楚再投保，避免踩坑。

1、保费预算多少才算合理？

保费预算过低，不足以完全抵御风险。保费过高，会对家庭的现金流造成太大的压力。

因此，设置合理的保费支出，对于一个家庭的幸福感至关重要，一般应控制在 8%-10%左右。

2、保额买多少比较合适？

寿险保额一般要覆盖一家人所有负债，以及未来 10 年以上的支出，才能保证即使失去了一部分收入来源，也能维持正常生活。

重疾险保额应该要达到家庭年收入的 3-5 倍，或能覆盖未来 5 年内的支出，建议 50 万起步。

对于医疗险和意外险，则不需要太过关注保额，因为市面上的产品保额基本上都足够，只需关注产品保障是否充足就可以。

3、一家人应该买哪些保险？

不同的家庭成员所扮演的角色不一样，应配置的险种也有所不同，一般分

为这 3 种：

各家庭成员应配置的不同险种



家庭成员	寿险	重疾险	医疗险	意外险
家庭经济支柱	✓	✓	✓	✓
小孩	×	✓	✓	✓
成人	×	×	✓	✓

我们音频课也说过逻辑啦，这里再复习一下：

（1）寿险

家庭经济支柱是支撑整个家庭正常运转的核心，身上有许多财务责任，如贷款、养育孩子、赡养父母等，因此需要配置寿险。

确保家庭即使没有经济收入，也能正常运转。

而小孩和老人没有经济收入，所以不需要购买。

（2）重疾险

重疾险可以防范得大病的风险，只要达到理赔标准就会打款赔付，而且金额比较大，可以在前期治疗时充分缓解资金压力，按理说应该人手一份。

但老年人买重疾险，保费太高，而且能买到的保额很低，所以不建议购买。

（3）医疗险

保费不高，但保额通常上百万，而且能够覆盖大部分住院支出，因此每个家庭成员都要买。

但医疗险属于事后报销性质，不能像重疾险一样立刻打款，不能解决“没有现钱治病”的问题，不能代替重疾险。

(4) 意外险

意外的发生概率比重疾、身故要高得多，特别对于经常出差、开车或四处走动的人来说，意外险是必需品。

小孩喜欢蹦蹦跳跳，老人容易摔倒跌伤，也需要配置意外险。

4、买保险，需要注意什么问题？

我们这里也来复习一下；

1) 先买大人的，再买小孩的

万一小孩发生了意外，大人还有能力去陪伴照顾小孩。

但大人发生了意外，小孩无法承担沉重的家庭经济责任和支付高昂的医药费。

因此，在配置保险时，应该先配置好大人的保险，再考虑小孩的，千万不要本末倒置。

(2) 先做好健康保障，再考虑理财

有的父母给孩子买保险，很容易“想得太远”，直接考虑到以后的教育、婚嫁、养老.....

合理的顺序应该先考虑孩子的重疾险、医疗险、意外险，再考虑如何孩子未来的教育金、养老金等。

(3) 保障充足且性价比高

保额足够大、期限足够长、赔付次数足够多，而且价格合理，是挑选产品最重要的原则。

梳理到这里，肯定有小伙伴说，好了，我都知道了，那你直接给出个方案不就好了吗，我直接照搬。但是买保险复杂就复杂在这了，班班就算找理财师直接设计一个方案发到群里，小伙伴们也无法直接照搬，为什么呢？

四.为什么大多数小伙伴需要 1 对 1 定制方案

1、为什么方案不宜全盘照搬？

不同家庭的家庭负债、重疾需求不一样，所需要的保额也会不一样。

有的家庭如果已经配置了一部分保险，还涉及加保、置换、退保等问题，更加复杂，建议咨询理财师后再处理。

身体有问题的家庭成员，不一定能买到方案中的保险，需要联系理财师筛选合适的产品。

2、重疾险、寿险的保额如何确定？

寿险、重疾险的保额需要根据家庭年收入、总负债和对孩子未来的教育期望以及对父母的赡养责任确定。

每个家庭都不一样，需要根据自己的情况确定。

3、知道了性价比最高的保险可以直接买吗？

投保前应根据家庭情况进行个性化调整，而且需要仔细阅读《保险条款》、

《投保须知》等重要文件。保险不是我们想买，想买就能买。如果健康告知有异常，比如体检有些小毛病，甲状腺结节，乳腺结节等等，很多保险产品咱们就无法购买了。为了避免后续理赔纠纷，建议和理财师充分沟通后再进行投保。

买保险就像量体裁衣，只有适合自己的才是最好的。在买保险的过程中，如果遇到任何问题，都可以预约一下我们专业的规划师，进行一对一针对性的协助。

限时 0 元预约服务，私聊班班领取哦！



助你

赢在理财规划起跑线

服务内容

从资产配置角度，带你全面了解保险、基金等不同资产在家庭资产规划中的定位。

财务分析

全方位梳理家庭财务状况和需求，教你如何结合需求进行资产配置

全行业产品库对比

货比千家只选最优，节约30-50%费用



量身定制

1对1专属定制方案，资深资产配置专家，从家庭基础保险到综合理财配置，各类资产问题有问必答

终身服务

动态跟踪家庭财务变化，实时更新资产配置建议，陪伴家庭实现财富增值

价值 **¥1299**

水星财富学堂学员限时福利