

关于险种组合|综合保险计划 PDF转换可能丢失图片或格式，  
建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/46/2021\\_2022\\_\\_E5\\_85\\_B3\\_E4\\_BA\\_8E\\_E9\\_99\\_A9\\_E7\\_c35\\_46154.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/46/2021_2022__E5_85_B3_E4_BA_8E_E9_99_A9_E7_c35_46154.htm) 险种组合|综合保险计划

一般说来，一种保险产品的功能总有一些侧重点，不可能包含所有的保障。所以在买保险时，要请保险经纪人或保险代理人为您做一份能全面满足保障需求的保险计划。计划书是根据客户的需求，综合平衡保险责任、缴费方式、险种特性等因素，进行经济核算后设计出来的，好的保险计划书应该较全面地满足投保人心理和生理的风险保障需求，实现投保人通过投保转嫁风险的愿望，达到交费较低而保障全面、收益较高的目的。

保险新推组合产品 选"自助"还是选"套餐" 想买电脑的人常常为“品牌机”还是“组装机”的选择发愁，想买保险的市民也会有类似的疑惑。当需要买一个险种组合时，是选择“自助餐”（自行搭配组合保险公司的相应险种），还是选择“套餐”（保险公司搭配好的险种组合）。恰好这一段时间，许多保险公司都推出了多种保险套餐，如何拨开迷雾，进行最佳的选择，更成为投保人关心的方面。套餐、自助餐优劣何在？既然将保险的“套餐”、“自助餐”与电脑中的“品牌机”、“组装机”类比，自然有其可比性。就像比较电脑的性能，我们不妨将“套餐”、“自助餐”的各项参数一一对照，看看到底孰优孰劣？

参数1 简便程度：套餐>自助餐 保险条款一般都比较专业，能将一个险种琢磨透，已经很不容易，更不用说多个险种的组合了。一般市民都很少有足够的精力和专业知识的自行挑选，倒不如选择套餐来得简便。况且，许多保险公司开发套餐时，都会将各险

种的功能互补叠加，并加以简化，这也大大方便了市民投保。不过，简便度上的高低也不是绝对的。某些套餐片面求大求全，看上去虽然花哨，却并不实用，市民需要加以留意。

参数2 可组合度：套餐>自助餐 一般看来，保险套餐的可组合度应该胜于自助餐，就像品牌机里的各个部件都经过兼容性测试一样，理应运转平顺。对于一些产品层次较全的保险公司，上述说法有一定道理。不过，对于一些产品层次不全的保险公司，就未必如此了。比如，部分保险公司有返还型的长期重大疾病险，但没有纯保障型的保险产品；纯保障型产品或许能作为附加险销售，但又不能作为主险单独销售。如果一个消费者恰好需要购买“定期寿险 消费型重大疾病险”，多半就需要寻找两家以上的公司进行组合。因此，在这个参数上的优劣，要“因公司制宜”。

参数3 可信程度：套餐>自助餐 市民买保险很多时候还是要求助于保险代理人。如果是一家公司开发的套餐，保险代理人虽然对本公司各险种的优劣心中有数，但推销起来却难免会有些“王婆卖瓜”。这样说来，似乎还是应该多听几家公司的保险代理人的意见，或者借助一些保险代理公司，选购自助餐。但实际投保中，后者也有自身的局限性。任何一家保险公司的代理人往往难以真正客观地为您挑选几家公司的组合，保险代理公司则受限于其合作伙伴和分成模式，也无法保持绝对的公平。市民需要多留一个心眼。

参数4 灵活程度：套餐 这个参数无需太多的解释。许多市民选择自助餐的重要原因就是，可以想吃什么就吃什么。套餐对于某些市民而言，其中不免有可吃可不吃的“鸡肋”，灵活程度和适用范围显然都要小很多。既然如此，就很值得讨论一下，什么样的人群最适合光顾“保

险套餐”。 “保险套餐”：适合哪三类人光顾 家庭顶梁柱 案例：32岁的成先生，从事销售的工作，月薪超过12000元，比妻子的工资高出一大截，是名副其实的家庭顶梁柱。成先生的工作比较繁忙又需经常出差，另外还有50万元的房屋贷款在身。每月的家庭收入，除固定交纳房屋贷款3600元左右，还有些余钱希望买一份保障。他特地参考了多家保险公司的险种，觉得重大疾病险、意外险、寿险等等险种，好像都有一定的价值，如果保费合适最好都能买。建议：成先生的工作比较繁忙，没有太多时间去配置各种“电脑部件”，还是很适合吃“保险套餐”的。一般而言，可以考虑采用价格低廉的定期寿险形式，然后附加意外和普通医疗保险。比如选用了一个重大疾病的两全保险，既含有长期重大疾病保障，又有生存养老金的领取。 三口小家庭 案例：刘先生，是35岁的国企工程师，妻子李女士31岁，从事会计职业。儿子小名100test，2岁半。此前考虑到国企福利较为稳定，刘先生并没有买商业保险。李女士3年前买过一份10万元的保障型寿险和一份5万元的意外险，孩子也投有一份3.5万元的意外险。不过，他们总觉得保险买得没有什么规划，不知道应该怎样重新整合。建议：三口之家整体投保者，应本着经济、实惠、长远受益的原则来选择。每年的总保费开支控制在家庭年收入的10%至15%。对于这一类家庭，“保险套餐”的优势最为明显。因为投保人只要购买一份主险，即可让他(她)的爱人和孩子随意投保更具投保价值的附加险，而无需买多份主险。比如，在这个三口之家中，只需刘先生投保一份主险，那么李女士、100test即可随意选择所需要的附加险。而在传统的保险计划中，一个三口之家要想获得充足的保障，则需要

投保三份保障价值不大的主险。 100Test 下载频道开通，各类  
考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)