

给大家更新一下最新的少儿保险，顺便分享几点心得，在我看来还是比较有价值的。

首先，我不建议大家第一步就关注产品方案，如果很着急，或者想简单点的朋友，起码要知道保险配置最基础，也是最重要的原则：

- 1、先保人，后保财
- 2、先保障，后理财
- 3、先大人，后小孩
- 4、先规划，后产品
- 5、先保额，后保费

当你不知所措，或者迷茫的时候，按照这5条原则来走，大概率不会偏太远。

给孩子配置保险，其实最关键的只需要考虑这三类保障：

重疾、医疗、意外

我把目前最推荐的产品做了简单汇总，如下：

少儿保险推荐 | 4月

医疗险

1、好医保长期医疗——中国人保

保障全面，健康告知宽松

2、医享无忧——太平洋保险

保障全面，保证续保20年

重疾险

1、大黄蜂6号——北京人寿

重疾不分组多次赔付及恶性肿瘤二次赔付

2、青云卫1号——招商仁和

患重疾赔付后，继续享有轻/中症保障

意外险

1、小顽童——中国平安

保障全面，极致性价比

另外，很多伙伴在网上看测评，对比这研究那的，其实这是一个认知误区，说通俗点叫智商税。

因为保险这东西，不是说买了就能体验到的，自然营销就会夸大变形，最常见的就是A产品一定比B产品好，收益高，性价比高.....所以等发现掉坑也是一段时间后的事了。

我把产品推荐分享出来，是希望如果人不专业，服务又没有，起码产品买对了，理赔的时候还有得救。

关于认知误区我总结了最常见的四点：

1、测评的底层逻辑

是你需要一个人来帮你分析对比，这个人专不专业我不管，但他至少看过产品。

重点是他要给我建议，告诉我哪个好，哪个差。

然后我只需要拍脑袋做决定就行。

所以，测评既没有专业，也没有服务。

2、大部分测评在割韭菜

因为卖了就不管了。

经常有粉丝跟我吐槽，在某大V那买了保险，没到半年原先的客服就换了，居然要我退掉重新再买，

还有的隔三差五要加保，本来买保险是想省心的，现在天天被他们骚扰。

3、产品下架，饥饿营销

失去的痛苦比得到更强烈。人是有损失厌恶的，就跟炒股一样，涨了一点马上就跑，跌了就死抗，直到被套。

有的营销很聪明，拿前后两款产品对比，直接告诉你现在不买就少赔100万，现在买了就多赚50万，这种话术是不是听着就难以抵抗？

4、哪款收益高？

这是在迎合人性，买家和买卖都没有正视过这个问题。

坦白说，保险压根就不是冲着收益来设计的，拿收益当卖点，是本末倒置。

但迎合人性才有市场，大家才喜欢。

至于客户发现被忽悠了，也是几年后的事了，那个时候证据早就没了，你又凭什么说人家忽悠你？

最后，给小孩买保险其实很简单。

一份好医保长期医疗险20年版，小孩的百万医疗险搞定，

并且20年保证续保，即使0岁小孩买，也能至少保障到成年，足够让人安心。

一份平安小顽童2021，小孩的意外险也搞定了，

几十块一顿饭钱。

再来一份大黄蜂6号保30年+青云卫1号保终身，小孩的重疾险也买好了，

兼顾保30年与保终身，保30年的优势与保终身的优势都占了，完美。

对于0岁宝宝，这一套方案买下来，保费大约在3000块一年，普通家庭都能接受。

如果预算实在有限，也可以考虑先买一份保30年的重疾险，这样2千块就能解决问题。

配置保险在专业的人看来挺简单，但往往操作中又到处是问题，比如健康问题、投保问题、地区问题、保全问题等等。

如果需要帮助也可以咨询豆哥

