

生活中难免会遇到各种意外和风险，对于很多家庭而言，所累积的存款不多，没有什么抗风险的能力。而家庭保障的缺失，让我们担心金钱的流失，更担心家庭经济的崩塌会引发一系列危机，一旦家庭主要劳动力收入中断，比如失业或者丧失劳动能力。那这个家庭很快会从富裕跌落到小康，小康家庭离温饱也只差一次重疾，一次意外就会导致温饱家庭陷入贫困。因此如何配置家庭保险方案成了很多人迫切想要了解的问题。

一、拒绝忽悠第一步——了解四大保障型险种

在了解家庭方案配置之前，我们先来聊聊“四大险种”，即重疾险、寿险、意外险、医疗险。

重疾险

：保障的是重大疾病，通常是定额给付型保险，一经确诊保险公司就会按照合同约定赔付，一次性付清。

寿险

：以人的生命为保险标的，防范家庭顶梁柱身故，家庭收入中断，造成家庭成员生活质量下降，是一种家庭责任的延续。

医疗险：

补充医保报销有限、重疾险保额不足的风险，凭发票报销，做到小病不花钱，大病不差钱。

意外险：

是指因意外伤害导致的死亡或残疾，可以按照合同约定找保险公司获得相应的赔偿。

二、拒绝忽悠第二步——了解家庭保障配置原则

那么针对不同类型的家庭这四大保障型险种该如何搭配呢？这里小编先告诉大家一个配置原则：

（一）遵循“4321”原则

可以把家庭的总收入分成4份：40%用于购房及其他项目的投资，30%用于家庭生活开支，20%用于银行存款以备不时之需，10%用于保险。这就是我们常常建议家

庭遵循的“4321”原则。

(二) 先“保障”后“投资”

大多数家庭在有了存款后的第一选择就是购买房子和车子，投资固然重要，但保险却是投资的“前一步”。试想一下，一旦家人生病、经济来源断裂，车和房子折现快？还是保险赔付更快？我们的存款经得起医药费的考验吗？如果回答是“NO”，我们就一定要遵循“先保障后投资”的理念，先巩固好个人的未来，再投资家庭的未来。

(三) 按家庭责任购买

1.针对家庭经济来源：这类人群事业正处于上升阶段，同时承担着赡养老人和抚养孩子的重任，是家庭的经济支柱。最好在30岁左右（或结婚后）开始投保，因为年龄增加一岁，费率就会增加，对家庭经济的支出不利。应优先购买意外险、百万医疗险，如果一旦中断经济来源，社保与商保联合配比，不仅能报销医疗费用，更能暂时化解没有收入的压力！

2.针对老人：为老人选保险，要看老人有无社保，无社保的保费可能会稍高，但仍旧不影响购买保险；如果老人有糖尿病、高血压等三高疾病，则针对性投保防癌险，为老人的晚年保驾护航。

3.针对儿童：孩子小时候，“大病不犯，小病不断”是很多家长的共同感受，孩子的保险可以考虑纯保障性的重疾险。需要格外注意一个原则：大人先买，孩子后买。千万不要为了“宠爱”孩子而耽误了自己的保障。

三、拒绝忽悠第三步——精准选择产品

今天小编就借助一个案例为大家分享一个家庭该如何完善风险保障。

华女士和丈夫都在事业单位上班，孩子刚刚出生。家庭收入在50万左右，收入稳定、基本无负债，但考虑到有孩子和老人需要照顾，华女士还是决定给一家人配置保险，用来抵御大病和意外风险。

分析：结合四大险种配置原则，华女士的家庭保费预算设在家庭年收入的10%左右比较合适。华女士和丈夫都是家里的赚钱助力，所以要配重疾险+医疗险+寿险+意外险，把两人的保障同时做足。大人的保障完善后，再根据剩余预算考虑孩子。孩子重点在重疾险+医疗险+意外险，寿险不用考虑，因为小孩子不需要赚钱养家，哪怕身故也不会对家庭财务造成致命打击。

(一) 夫妻俩的保障先做足

重疾险：保额一定要买够，夫妻双方可以优先买50万保终身。华夏常青树（特惠版），155种病种最多可赔付11次，同时享有保费豁免和就医绿色通道服务，健康达标可以只交18年保费，性价比非常高。

医疗险：建议购买百万医疗险，花几百块保费就能买到几百万的报销额度。选购关键在于续保条件、免赔额以及自己的身体状况是否可以投保。小编没有太纠结，优选了保证续保6年的华夏医保通旗舰增强版，用来补充社保报销的缺口。

寿险：买寿险就2个要素--保额和保障期限。保额=负债+（3-5年的收入），普通人不做资产传承的话没必要买终身。华女士夫妻俩都没有负债，所以规划200万左右保额保到65周岁就好。

意外险：保额最好买到年收入的5-10倍，不超过10倍，所以华女士夫妻俩买200万就够了。

(二) 孩子的保障不能少

孩子主要考虑重疾险+医疗险+意外险。配置原则跟大人差不多，要注意的是，在身故赔付上国家针对未成年人有规定：10岁以下最高20万，18岁以下最高50万。所以宝宝的意外险保额20万足矣。

家庭风险保障配置需综合考虑家庭情况、个人偏好等，并没有统一的答案。必须从自身实际需求出发，对家庭经济状况进行全面的诊断，才能制定合适的保险方案。家庭想要买一份好保险，光看这篇文章可不够！如果你依旧拿捏不准自己的情况，对保险配置疑惑，可以找专业人员详细咨询。