**Angle 2: Thêm 1 sản phẩm, thêm nhiều quyền lợi**

*Title 1: Tại sao nên mua nhiều hơn 1 sản phẩm bảo hiểm nhân thọ?*

*Title 2: Bảo hiểm nhân thọ: Thêm sản phẩm bổ trợ thêm quyền lợi lớn*

*Title 3: Bảo hiểm nhân thọ: Tại sao nên mua sản phẩm bổ trợ?*

**Sapo:**

Nếu bạn đã sở hữu một hợp đồng bảo hiểm nhân thọ thì xin chúc mừng! Nhưng bạn đã biết là nếu sở hữu thêm, dù chỉ một sản phẩm bổ trợ, thì phí không tăng lên là bao, nhưng quyền lợi gia tăng lại rất lớn?



*Hình ảnh thể hiện sự gia tăng quyền lợi cho khách hàng (Nguồn: shutterstock)*

**Body Text:**

Sản phẩm bổ trợ trong bảo hiểm nhân thọ được ví như những món ăn kèm, ví dụ như salad hay soup, hay đồ tráng miệng,… giúp cho bữa ăn gia đình được phong phú và ngon miệng. Dù giá của những món ăn này không cao như món chính, nhưng, hãy nghĩ xem, bữa ăn của gia đình bạn có thể trọn vẹn, đầy đủ hương vị và dưỡng chất, mà không có chúng?

Trong hợp đồng bảo hiểm nhân thọ, tất nhiên, sản phẩm chính luôn đóng vai trò quan trọng nhất. Đó là các sản phẩm đảm bảo quyền lợi trong trường hợp tử vong, thương tật hay chi trả các chi phí y tế cơ bản, hỗ trợ thu nhập cho chủ hợp đồng trong trường hợp mắc các bệnh nan y, bệnh hiểm nghèo,…

Tuy nhiên, hiện nay, rất nhiều các công ty bảo hiểm cung cấp ra thị trường các sản phẩm, tuy được coi là sản phẩm phụ, nhưng lại có rất nhiều quyền lợi ưu việt, nhưng mức phí lại chỉ bằng một phần nhỏ của sản phẩm chính. Nếu bạn lơ đãng không để ý, không được tư vấn kỹ càng, hoặc tặc lưỡi bỏ qua vì…tiếc tiền, thì đôi khi chính bạn đang bỏ qua những lợi ích quý giá. Nhất là trong bối cảnh các rủi ro như tai nạn hay các căn bệnh nan y ngày càng được trẻ hoá như hiện nay.

Lấy ví dụ như căn bệnh ung thư. Trong rất nhiều trường hợp, sản phẩm chính chỉ bảo vệ bạn khỏi rủi ro tử vong hay ung thư giai đoạn cuối, nhưng căn bệnh này gây tốn kém trong điều trị, cũng như ảnh hưởng đến sức khoẻ ngay từ giai đoạn sớm. Bệnh đái tháo đường (tiểu đường) cũng tương tự. Thậm chí, diễn biến của các chứng bệnh này có thể diễn ra trong rất nhiều năm.

Các nguy cơ này sẽ được giảm thiểu, nếu bạn có sở hữu thêm một hoặc một số sản phẩm bổ trợ, đặc biệt là bảo hiểm sức khoẻ hay bảo hiểm y tế nâng cao. Đây cũng được coi là một giải pháp tiết kiệm, vì khách hàng có thể gia tăng quyền lợi nhưng chỉ cần chi ra một khoản chi phí nhỏ (khoảng 10% của sản phẩm chính). Bạn cũng không phải trả thêm chi phí mở và duy trì hợp đồng. Bạn cũng có thể bảo vệ cả gia đình trong cùng một hợp đồng, với các mức phí hợp lý cho các thành viên còn lại.

Điều bạn cần lưu tâm là hãy tìm hiểu thật cặn kẽ về sản phẩm bổ trợ và quy định với sản phẩm bổ trợ của từng công ty bảo hiểm. Các mức phí và mức chi trả của các sản phẩm bổ trợ của các công ty cũng khác nhau. Trong trường hợp bạn đã có hợp đồng bảo hiểm với sản phẩm chính, hãy đề nghị các nhà tư vấn bảo hiểm hướng dẫn cho bạn thật kỹ về các sản phẩm bổ trợ của công ty bảo hiểm, để có thể lựa chọn được các sản phẩm phù hợp với nhu cầu và khả năng tài chính.



*Ảnh tư vấn thực tế từ tư vấn viên của BIDV MetLife (Nguồn: BIDV MetLife)*

Thêm một thông tin lưu ý, các sản phẩm bổ trợ thường được ra mắt và điều chỉnh liên tục để đảm bảo quyền lợi ngày càng tối ưu nhất cho khách hàng, và bạn có thể thay đổi theo năm. Ví dụ như với BIDV MetLife, trong quý 2 năm 2022, hãng cũng sẽ có chiến dịch tung ra các sản phẩm bổ trợ mới. Các sản phẩm này, kết hợp cùng với sản phẩm chính của hãng sẽ giúp bảo vệ khách hàng trước tất cả các rủi ro: tử vong (các quyền lợi được chi trả sẽ tạo sự an tâm về mặt tài chính cho các thành viên còn lại của gia đình), bảo vệ các loại bênh tật (giảm thiểu gánh nặng cho gia đình, được hưởng những chăm sóc y tế tốt nhất). Nếu không gặp rủi ro gì thì với các đặc tính tiết kiệm và đầu tư của sản phẩm chính sẽ càng đảm bảo một tương lai vững chắc về mặt tài chính khi tuổi về già, giúp bạn duy trì chất lượng cuộc sống ngay cả sau khi về hưu.