

Mensahe sa Konseho Setyembre 2025

May gap ba sa pagitan ng insurance coverage na mayroon kayo at ang insurance coverage na kailangan ninyo?

Siguro, paminsan-minsan ay naitatanong ninyo ito sa inyong mga sarili. Posible ring hindi ito kailanman sumagi sa isip ninyo. Pero, ang Setyembre ay Life Insurance Awareness Month, kaya sa tingin ko ay mahalaga ang tanong na ito ngayon.

Ayon sa pinakakamakailang Insurance Study na isinagawa ng Life Insurance Marketing and Research Association (“LIMRA”), 40 porsyento ng mga nasa hustong gulang sa Amerika ang nagsasabing kailangan nila ng life insurance o kailangan nilang makakuha ng higit pang life insurance coverage.¹

Ibig sabihin, marami sa mga tao ang nagtatanong ng “Paano?” Paano kung kailangan ninyo ng higit pa? Paano kung hindi kayo handa para sa mga hindi inaasahan?

Alamin natin ang ilang sitwasyon kung saan kailangan ninyong punan ang gap sa insurance:

Mga young adult. Kung nakakakuha kayo ng group coverage sa pamamagitan ng inyong employer, ikonsidera ang puwedeng mangyari kung mababago ang sitwasyon ninyo sa trabaho. Malamang, hindi kayo susundan ng coverage ninyo. Buti na lang, kadalasan ay mas abot-kaya ang pagbili ng sarili ninyong life insurance kung mas bata pa kayo, kaya huwag palampasin ang oportunidad na mag-lock in ng coverage ngayon.

Para sa mga may utang. Nakakatulong ang life insurance na matiyak na may available na pera para bayaran ang anumang utang, gaya ng mga student loan o mortgage, nang hindi kinakailangang magbenta ng mga asset o magmana ng pinansyal na obligasyon ang inyong mga mahal sa buhay.

Para sa mga kasal. Magkahati sa mga pinansyal na responsibilidad ang marami sa mga mag-asawang kasal. Kung mamamatay ang isang asawa, puwedeng mahirapan ang isa na masagot ang lahat ng gastusin nang siya lang. Makakatulong ang life insurance na makapagbigay ng kasiguraduhan para sa hindi inaasahan.

Para sa mga may anak. Nakakatulong ang life insurance na protektahan ang mga bata kung sakaling magkakaroon ng trahedya. Titiyakin nito na mapapanatili nila ang kanilang pamantayan sa pamumuhay, hindi sila mawawalan ng tirahan, at matutulungan sila sa pagsagot sa childcare o pag-aaral at pagkatapos ay pagpapatuloy sa secondary education, kung gusto.

Mga nagmamay-ari ng maliliit na negosyo. Nagawa na ninyo ang inyong negosyo — panahon na para protektahan ito. Makakatulong ang life insurance sa estate planning, mga pinal na gastusin, at pagtiyak na tatakbo ang inyong negosyo kung may hindi inaasahang pangyayari.

Maraming dahilan kung bakit kailangan ninyo ng life insurance protection, at narito ako para tulungan kayong hanapin ang coverage na tugma sa mga pangangailangan ninyo.

Huwag maghintay — mas madali at mas mabilis kaysa sa inaakala ninyo ang pagtiyak na protektado kayo at ang inyong pamilya.

Mag-set up ng panahon para makipagkita sa akin at sabay nating sisimulan ang proseso. Salamat!

¹2025 Insurance Barometer Study, LIMRA

20392 8/25