

靠子女还是微薄的退休金?

为养老自备一把“保险伞”

近日,据中国社会科学院人口与劳动经济研究所发布的调查报告称,农村养老近六成靠子女,城市养老超七成靠退休金。然而,无论是靠子女还是靠退休金,对大部分人来说都不能保证高品质的老年生活,因而很多人选择购买商业保险来为自己的老年生活添加保障。

重投保型保障型保险

老年人如何做到生存有保障、生活有质量,体面地养老呢?专家认为,老年人更要利用好商业保险。当然,购买商业保险要“量身打造”,根据每个人的自身健康、是否有基本医疗和养老保险等情况的不同来量身购买。在我省,绝大部分老年人的经济收入偏低,而保险需求又相对较高,因此,好钢要用在刀刃上,用有限的资金选择保障范围尽可能多的产品。

专家建议如下:

首先,首选健康保险。步入老年,人的身体机能都会发生一定的变化,增大了患病的可能。而一旦生病,医疗费用的支出会大大增加老年人的经济负担。据统计,老年人患病的比例是平均水平的2.5倍左右,由于此,医疗支出成为老年人的重要支出,据调查,老人除

日常消费外,一般医疗保健占每月支出的40%左右。因此,购买一份健康保险非常重要。

根据我国老年人的情况,专家建议,对于绝大部分老年人来说,购买住院医疗保险或者综合医疗保险比较合适。医疗保险可以单独购买也可以作为附加险购买,一般属于消费型保险,主要承保因意外或是疾病住院而产生的费用报销,一般定额给付住院日额保险金。

其次,意外险不可少。随着年龄加大,老年人安全防范能力较差,面对意外的应变能力降低,遭遇意外伤害的概率大大增加,远高于其他年龄段。据资料显示,老年人发生伤残的比例是平均水平的4-10倍,年龄越大超出平均水平越多。因此,一份意外伤害险应该作为老年人保险规划的重要组成部分。

一般情况下,与其他险种相比,意外伤害险具有



保费低、保障高的特点,且投保费率与年轻人投保的费率差别不大,而保障也较为全面,一些老年意外伤害险都有对老年人因意外伤害而引起的高残、骨折、烧伤、身故、重大手术等保障。再次,购买投资型保险要谨慎。根据老年人的特点,应尽量避免购买万能险、投连险等保险种类,保证资金的安全性,因为这些

产品的风险较高,都存在亏损的可能,投资这些产品将使自己的资产面临非常大的风险。一旦资本市场发生较大调整,就会面临亏损的境地,如果这时又恰好需要资金的话,就会发生严重的流动性风险。

规划养老越早越好

在采访中,专家表示,应尽早规划老年保险。无论是中青年或者是老年人,都要树立提前安排、尽早规划的保险理财观念,尽可能早地准备自己年老时的保险,特别是对已进入老年生活的人更是如此。因为越早买保险,保费越低,而保额相对越高。同时,保险都有投保期限限制,达到一定年龄后,许多险种都不能再购买,如相当一部分老年保险都将投保年龄最高限定在65岁,养老保险、重大疾病险则将年龄限制在55—60岁左右,部分保险虽有所延长,但一般都附有较为严格的投保条件,如有的老年保险对超出一定年龄的被保险人所购买的保单份数有限制。所以,尽早规划自己的老年险,不仅不会因为年龄问题而被保险公司拒之门外,而且能够节省保费。

此外,购买保险时对相关条款要仔细研究。在挑选老年保险过程中,要认真查

看保险条款,特别是一些重要的条款,比如,一份保单是否有保证续保条款很重要,因为如果保险产品不能续保,假若投保人在保险期限内发生保险责任事故,保险公司赔付之后就可以拒绝为投保人继续承保。而随着年龄的增长,投保人一旦患病,即使治愈了,重新患病的可能性也很大。显然,如果有保证续保条款,投保人的风险就可以得到有效化解。再如,寿险产品都有一个购买后10天的“犹豫期”,在这10天内,投保人可以无条件把保单退给保险公司,取回全额保费,所以购买保险产品后要仔细地研究、核对。另外,保险责任和除外责任条款也很重要。

最后需要说明的是,老年人在购买保险时,最好借助理财专家,如保险中介公司就会根据投保人情况为其量身定做保险规划。因为一般说来,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,同时每个老人的情况也不尽相同,因此,借助专业人士根据自身情况,综合平衡缴费水平、缴费方式、保险责任等各方面因素,制做一份能全面满足保障需求的保险计划非常重要,能够达到少缴费、多保障的目的。

(和讯)

我拿什么奉献给你,我的家人?

从2008年的汶川地震到去年的上海11·15特大火灾,从7月22日京珠高速客车起火再到翌日的甬温线动车追尾事故,不断发生的天灾人祸让人们心有餘悸。惊悸之余令人遗憾的是,正经历快速发展的国内保险业,未能在事故中显现其应有的保障作用。那么,在频发的灾难面前,我该拿什么奉献给你,我的家人?

投保意识较低 保障水平不足

截止到7月28日,根据多家寿险公司公布的此次温州动车追尾特大交通事故的理赔信息,总赔付金额为237万余元,其中,中国人寿确认出险客户20人,涉及保额103.5万元;中国平安确认出险客户23位,预计涉及赔付金额84.1万元;太平洋保险确认出险客户13位,并向其中2名遇难客户受益人给付25万元;如此看来,购买商业保险的乘客比例并不高,而所购险种也以短期意外险、医疗险和分红险等为主,保障程度有限,人均赔偿额度很低。

其实,国内商业保险投保意识较差的现象由来已久,许多客户会在购买保险之前将保险产品与其他金融理财产品的收益作对比,从而忽略了保险以保障为主、理财为辅的本意,而许多发达国家的居民能炒全球的股票、基金,能选择的理财产品有上千、上万种,但保险在他们的投资中仍必不可少。根据麦肯锡的调查报告,日本人均保单在5张以上,欧美一些国家人均保单数甚至超过十张,西方国家人均直接保费缴纳额每年高达3000美元以上,在中国,即便是经济发达的北京,人均保单数仅为0.6张,人均直接保费缴

纳额仅为27美元,折合下来每个人投保仅为200元人民币,不足西方国家的十分之一。

遵循基本原则 合理规划投保

保障水平低下、产品结构畸形致使每当事故或灾难发生时,商业保险公司虽然积极行动,但所能承担的赔偿责任相当有限,针对此种情况,专家建议从以下角度出发,进行全方位、综合的家庭保险规划:

一是遵循先为家庭经济支柱投保的原则。一个家庭中最先应该为家庭经济支柱建立保障,为其构建寿险、意外险和重疾险组合而成的全面保障。保险是一种转移风险,对风险进行经济补偿的金融工具,因此,为防止因疾病、意外等因素影响家庭生活品质,拥有一份功能齐全的保障型保险,不仅是为个人,更是为家庭增加一份安心的保障。

二是为不同的家庭成员选择不同的保险,每一位成员在家庭中所肩负的角色都不一样,因此对每个人的保障都应该有不同的侧重,如女性的重疾发病率比男性高,因此在选择保险时应侧重重大疾病险;如小孩的意外风险较高,因此应侧重意外险和医疗险。

三是将意外险作为构建保险保



障的基础,消费者在没有任何保障的情况下,最应该购买的险种是意外险和纯保障产品。因此在家庭保险规划中,建议选择意外险作为第一张保单,以较低保费获得较高保额;其次再去按家庭所需投保医疗险、养老险或者是少儿教育金

科学设置保额 构筑安全屏障

在了解了应该如何为家人选择保险产品之后,在投保时选择足额

的保障也非常重要。毕竟伴随社会经济的不断发展,人们的医疗、养老成本也不断攀升,保障如果准备不充分,当不幸发生时就无法真正起到风险补偿的作用。一般来说,一个家庭的保额应至少为家庭年收入的10到15倍,也就是说如果家庭成员发生风险,考虑到家庭收入减少以及意外、疾病发生时必然会产生的医疗费、误工费、营养费等因素,这份保障可以让家庭生活在未来10年之内不受影响。当然,如果有房贷、车贷等负债情况存在的话,应该根据负债金额的多少相应增加保障额度;一旦发生风险,债务由保险公司偿还,不会成为家庭负担。

举个简单的例子,市民张先生的家庭是典型的三口之家,家庭年收入为8万,其中张先生5万元,妻子李女士3万元,此外,张先生还有40万元的房贷没有还完,没有车贷等其他负债情况,那么,张先生一家的保额应该至少为:8万元*10年+40万元=120万元;由于张先生本人承担了家庭总收入的62.5%(5/8),那么他本人的保额应该至少为75万元,而李女士的保额应至少为45万元,张先生可以透过意外、重疾、养老等不同产品搭配的方式完善家人的保障体系,只要年交保费不超过家庭年收入的20%即为合理。

李嘉诚曾经说过“别人都说我很富有,拥有很多的财富,其实真正属于我个人的财富,是给我自己和家人买了充足的人寿保险”,名人尚且如此,我们普通百姓又该如何?我拿什么奉献给你,我的家人?也许只是一份安心罢了。