

家庭保险怎么买 专业人士来支招

近日,市民吴女士正在筹划为一家三口购买保险,面对市面上那么多种类的保险,她表示茫然:股票会炒,理财也拿手,但保险该怎么买?哪个才是必需的?笔者咨询了市区多家保险公司的专业人士了解到,其实,别管保险的种类有多少,我们只要认识核心的一点就够了——你最担心什么风险发生?之后,按照风险程度的高低,就是一个家庭该购买保险的顺序。买保险,从列一张家庭清单表开始吧。

第一张保单:为意外买单

谁也不知道,意外和明天哪一个先到。上有老、下有小的状况下,一旦遭遇意外后,家人生活谁来保障?

中国太平洋人寿保险股份有限公司平顶山中心支公司的工作人员胡女士介绍说,身为子女,对父母来说,最大保障是子女;身为年轻父母,年子女的最大保障来自他们自身;对两人家庭来说,谁是家庭的经济支柱,收入最高者就是重点。作为人生的第一张保单,必须是意外险,特别是20岁至40岁的年轻人。

据她介绍,意外险提供生命与安全的保障,功能是身故给付、残疾给付。这也是对人生最坏后果的最直接的赔付。无论你是单身、二人世界或者三口之家,都需要对父母、爱人和孩子负责。

意外造成的人身伤害有三个层次:一、轻微伤害。这样的伤害有些不用治疗,没有费用。有的只需要几十元或者几百元左右,大多还负担得起。二、较重伤。这类的一般需要大额开支,有些还会造成残疾,甚至夺去宝贵的生命。保障以上这些内容的意外险一份年保费约为百元左右,保额为10万元至20万元。和年保费几千几万的人身寿险相比,意外险就显得很划算了。如果你还没有购买过保险,随手上网用几分钟购买一份人身意外险,实在太有必要



了。

第二张保单:为健康买单

仅有意外险就够了吗?那是远远不够的。对于一个有家庭的人来说,还必须有一份保险,那就是重大疾病保险。

生老病死,其实这个顺序倒过来就是购买保险的顺序。死亡意外是最大的风险,但疾病给一个家庭带来的风险也不可小视。平安人寿保险股份有限公司平顶山中心支公司售后服务部门的工作人员孔女士表示,一场大病,直接的医疗费用在30万至50万元之间,康复也会多少影响以后的收入能力,一份重大疾病保险就非常有必要了。目前,市面上重大疾病保险有两种。第一种是终身寿险和附加提前给付重大疾病保险,第二种就是终身重疾险。

据孔女士介绍,附加提前给付重大疾病保险的“提前给付”是从主寿险的保额里支付的。没有身故,得重疾了,把寿险保额提前给付给被保险人。所谓的终身重疾险,但其价格是跟“终身寿险+附加提前给付重大疾病保险”组合的价格一样的,有些公司的费率还要高一点。投保人一

旦患重疾获得赔付保额,合同即结束。或者投保人身故获得赔付保额,合同也结束。

年龄越大,风险越高,保费也就越高。因此,需要购买重疾险的家庭要趁早规划,有能力的活,最好一走上社会就给自己买一份重大疾病保险。在风险保障方面,终身要比定期更可靠。

第三张保单:“人生增值保单”

这里说的“人生增值保单”是个笼统的概念,种类包含很多,但归纳起来都是解决“死亡”和“大病”这两大问题之后的保障。

比如养老保险。在能赚钱的年龄考虑养老是必要的,也是不可回避的。在资金允许的情况下,应该开始考虑买一份养老保险。养老保险兼具保障与理财功能,又可以抵御一部分通货膨胀的影响。养老保险应当尽早购买,买得越早,获得的优惠越大。

比如子女教育保险。从孩子出生之日起,为子女的教育准备一笔资金是当务之急。教育的费用越来越昂贵,更不必说对孩子爱好的培养,学体育、学音乐、请家教都是高昂的开支。小孩出生是父

母的壮年时期,收入高、经济来源稳定,此时有能力给孩子提供良好的教育基金,购买一份少儿教育金保险就是非常必要的了。

比如投连险和万能险,如果您所有上述保险都具备了,又有一定闲钱,就可以考虑这类保险了。这类保险具有一定投资风险,需要对风险有一定承受能力的家庭购买,但同时这类保险具有一定合理避税功能,有助于富裕家庭传承财富,是意外风险保障足额之外的一种选择。

人生的不同阶段,需要应对的风险不同,保险需求也有所不同。中国人寿保险股份有限公司平顶山分公司高级客户经理郝女士表示,通常来说,年轻时候偏重家庭经济责任,如身故和伤残的保障,被保险人一旦发生风险,相关保险可以为父母、配偶等提供部分经济支持;中年时候偏重子女教育储备和养老储备,同时对于健康保障的需求也逐步增加;老年时候偏重养老、健康护理和财产传承等。保险消费者可以根据自身的家庭情况和所处的人生阶段,选购合适的产品。建议在分析自身保险需求时,首先考虑保障,再根据经济条件安排储蓄和投资理财规划。(武秋红)

父母年纪大了 该怎么买保险?

最近,市民李先生想给自己年迈的父母购买保险,他表示,现在父母最大的风险就是生病,小毛病算是幸运,万一得了个大病,全家操心不说,对钱包也是个巨大的冲击。可是,恰恰最需要保险的是老年人,买保险却很难,那么,该怎么给爸妈买保险呢?

老人买保险为啥容易被拒保

笔者咨询了市区各大保险公司的专业人士了解到,老年人买保险不易,不仅保费高,还容易被拒保,原因主要有四个:

超过年龄限制不让买。很多保险都没有年龄限制,比如市场上的很多意外险的投保年龄上限是65岁,寿险和医疗险的投保年龄一般到60岁,重疾险更是50或55岁都不让买了。

费倒挂。年龄越大,患病风险也就越大,保费也就越贵,但保额却常常少得可怜,如果算一算,有时候甚至会出现保额还抵不上缴纳的保费,因为不划算,也就不买了。

健康告知难通过。老年人难免自带一些疾病,比如三高,或是其他心肝脾肺肾的小毛病,这样一来,通过健康告知的难度就大大提升了。通不过健康告知,就买不了保险。

老年人的保额也有限制。笔者翻看了几款老年防癌险注意到,这种针对中老年人的“重疾险”产品,最高的保额普遍也只有10万元。这跟我们平时说的重疾险保障至少也要30万元有很大的差距。

老年人应该买哪些保险

既然买保险这么难,爸妈就只能仰仗社保,和商业险说再见了吗?平安人寿保险股份有限公司平顶山中心支公司售后服务部的工作人员郝女士介绍说,给父母买保险的时候只要多花点心思,是可以多些保障的。对于“爸妈”这个群体来说,意外险算是性价比最高的保险了,它不仅和年龄没有线性关系,而且还不受健康状况的限制。再加上老年人腿脚不灵活、行动迟缓等原因,对意外险的需求就更大了。意外险天生的特点就是高杠杆,最适合的形态就是一年期的消费型产品。一般来说,50万保额足矣,对应保费两百元左右,很划算。

此外,中国人寿保险股份有限公司平顶山分公司的业务人员赵先生表示,如果非要列举专门针对老年人设计的保险,非“防癌险”莫属。防癌险本质是重疾保障的一种,相当于把癌症从重疾险中拿出来,单独设立了一个保障。尤其是对于爸妈这个高龄群体而言,买重疾险已不划算了,不如买份防癌险,做个针对性的补充保障。具体选择保额和缴费方式时,建议保额尽量选择最高档位,比如10万元,缴费方式可以年缴,期限越长越好,这样年缴保费相对较低,不会给家庭支出造成太大压力。

“大家最熟知的医疗险就是基础医保了,在讨论商业医疗险之前,就算父母不属于退休职工,国家医保也是必不可少的,建议大家先把城居保或新农合给补上,再来考虑商业医保的事儿。”赵先生说,“商业医疗险是对社保的补充,它和国家医保一样,属于实报实销。如果父母身体情况还不错,保费预算也相对充裕的话,可以考虑购买医疗险作为对防癌险保额稍显不足的补充。”

不过,笔者了解到,医疗险也有两个局限:一是对老人的身体要求较高。一些常见的病症,比如三高、甲亢或甲减等都不能投保。二是医疗险迭代频繁。一旦产品下架就无法再续保了,尤其是对于上了年纪的爸妈来说,60岁以后基本不可能再投保新的医疗险。

所以专业人士建议,给爸妈买保险,意外险必备,防癌险性价比较高,医疗险酌情选择。消费者在选择的时候,还是要根据爸妈的身体状况和自身家庭经济状况来决定。(武秋红)

中国人寿与京东签署全面战略合作协议

4月21日,中国人寿保险(集团)公司与京东集团在北京中国人寿中心举行了战略合作协议签约仪式。中国人寿保险(集团)公司董事长杨明生、副总裁刘慧敏、首席投资官王军辉,京东集团董事局主席兼首席执行官刘强东、首席财务官黄宣德出席了签约仪式。刘慧敏副总裁与黄宣德首席财务官分别代表双方签署了集团层面全面战略合作协议。

签约仪式前,双方进行了亲切会谈。杨明生董事长对京东集团近年来取得的发展成果表示赞赏,回顾了中国人寿与京东集团的合作成

果,感谢京东集团一直以来对中国人寿事业的大力支持,介绍了中国人寿保险、投资、银行三大板块的专业特点和发展优势。他表示本次双方签署全面战略合作协议,是贯彻落实党的十九大提出的建设网络强国、数字中国、智慧社会的具体举措,期待双方充分发挥自身优势,开启电子商务、互联网金融、云计算大数据、现代物流等领域合作的新篇章。

京东集团董事局主席刘强东先生高度赞赏中国人寿在服务金融保险产业和保障国民经济建设等方面作出的积极贡献,对中国人寿长期以

来对京东集团的支持和帮助表示感谢,充分肯定了双方在保险、投融资、电商、物流等方面的合作成果,对推动双方全面战略合作充满信心。他详细介绍了京东集团在平台、数据、电子商务、物流等方面的相关情况,认为双方合作空间巨大,衷心期待双方拓宽合作领域,取得丰硕成果。

京东集团业务涉及电商、金融和物流三大板块。2017年,京东集团市场交易额近1.3万亿元,全年净收入达到3623亿元,年度活跃用户数为2.925亿;京东物流运营486个大型仓库,总面积约1000万平方米。2016年,京东

成为中国首家、唯一入选《财富》世界500强的互联网企业,2017年京东位居《财富》世界500强第261位。

近年来,中国人寿与京东集团在保险、银行、投融资、养老险、海外业务等领域开展了扎实合作,成果丰硕,实现了合作共赢。根据协议,双方未来将重点在电子商务及互联网金融业务、产品开发及营销业务、数据及技术、企业金融业务等领域开展多层次全方位的合作。此次全面战略合作协议的签订,标志着双方的战略合作迈上了一个新的台阶。

(武秋红)