

给家人买保险 这3个误区要避开

不少人的保险意识启蒙,都是从关心孩子、父母健康开始的。通过保险来转移家庭风险值得肯定,但在实际操作中,怎样给家庭成员配置既合适又满意的保险方案呢?毕竟挑选保险,就像做菜,不仅要认识有哪些类型的食材,还得要了解一些搭配食材的思路,才能烹饪出一道美味佳肴。保险专家指出,孩子、成人、老人的保险配置思路不同,给家人买保险,一定要避开3个误区。

误区 1:只给孩子买,大人却裸奔

当爸妈的,总想把最好的给孩子,连买保险也不例外。以至于有时会出现这样的情形,家长每年给孩子交上万的保费,等自己想买时,才发现钱不够了……这么做,其实存在很大的隐患,万一家里大人倒下了,家中失去经济来源,孩子还能维持正常的生活吗?要知道,孩子最重要的保障,永远是父母。所以,大人的保障同样很重要。

另一方面,从风险角度看,大人得重疾的概率远远高于小孩,历年数据可以看出,小孩得重疾的概率较低,40岁后发病率急速上升,年龄越大,患病概率越高,这也说明了,大人的风险更高。无论是从家庭责任,还是患病概率来看,家里的“顶梁柱”都是优先保护对象,建议大家如果预算有限,尽量先给大人买保险。

当然,做父母的都有一颗爱孩子的心,如果还是想给孩子先买或已经买了也没关系,大人后续及时补充上自己的保障就行。

此外,不少家长喜欢给小孩买教育金,但从科学投保原则出发,建议“先保障,后理财”,万一真的得了大病,重疾险可以一次性赔几十万,而教育金可能还没开始领钱。

误区 2:只给老公买,全职妈妈用不着

经常有女性朋友问,怎么给老公、孩子买保险?而问到她们自己买了哪些保险时,有些人会回答,我是全职妈妈,不需要买保险。

这个时代,有太多人习惯忽略全职妈妈对家庭的付出,有时甚至连她们都忘了,自己也是家庭的“顶梁柱”。仔细想想,做全职妈妈其实也不比上班轻松,甚至更辛

苦。忙不完的家事,辅导不完的作业、处理不完的琐事,365天全年无休,24小时随时待命,还不能跳槽……

而一旦全职妈妈病倒或遭遇重大事故,对整个家庭造成的打击可能是毁灭性的。假设全职妈妈得了重病住院,家中大概率会乱了套,房屋凌乱不堪,老人孩子没人照顾,老公还要工作赚钱……除了要负担高额的治病费用,请护工的费用、康复期的疗养费、照顾老人孩子的保姆费,还有日常生活开支、房贷车贷,哪一项不需要花钱?

所以,各位全职妈妈们,在给老公、孩子买保险时,也千万别忘了给自己做好保障,你的安危对这个家同样重要。

误区 3:只给父母买,自己还年轻不用买

爸妈年纪越大,我们的担心就会越多,比如生了大病,没钱给他们治可怎么办?于是,不少朋友想到用保险来给他们兜底,即便生病住院了,也不用为高额的医疗费发愁;相比之下,自己身体好着呢,还不需要保险。

事实却并非如此,年轻身体好的时候,才更要买保险。这么说主要考虑到三个因素:第一,买保险有健康要求,保险并不是想买就能买的,大多要求身体状况符合健康告知后才能买,等到身体出问题后再去买保险,很有可能被保险公司拒保。第二,年龄越小保费越便宜,以某款重疾险为例,40岁男性买50万保额,保到70岁,分20年交费,年交5770元。同样的保障,换成20岁的男性买,每年只用交3265元,一共能少交5万多的保费。第三,年轻人家庭责任重,大多是家庭的主要经济来源,一旦遭遇突如其来的疾病或意外事故,整个家庭可能都会陷入窘境,这时,如果有保险理赔金,也能减轻部分经济负担。因此,建议大家趁着年轻身体好的时候,尽早给自己配置保险,毕竟未雨绸缪,才能处变不惊。

相关链接

一家人的保险,到底怎么买?

在买保险这件事上,家庭成员一个都不能少。不过,

不同年龄段人群面临的风险也不一样,在险种的选择上也有所区别。在了解详细的配置思路前,我们要先搞清楚,常见的人身保险都有哪些,作用是什么,具体怎么赔等。

这里就不得不提到四大险种,重疾险、百万医疗险、意外险、定期寿险,常见的疾病、意外、身故等风险,都能通过它们来转移。

险种	应对风险	作用	赔付方式	保额建议
重疾险	因病致贫	解决医疗、康复护理费用 弥补收入损失	定额赔付	30万以上
百万医疗险	因病致贫	报销高额住院医疗费	报销补偿	100万以上
意外险	意外身故	意外身故/伤残,直接赔一笔钱 意外受伤,报销部分医疗费	定额赔付 报销补偿	50万以上
定期寿险	走得过早	偿还房贷、抚养子女、赡养老人 减轻家人经济负担	定额赔付	50万以上

可以看到,有了这四类保险,基本能帮我们抵御生活中的绝大多数人身风险。

不过,不同年龄段的人群,面临的主要风险、承担的家庭责任都不一样,所以,在险种的选择上,也是有差异的。成年人的责任最重,因此保障也要尽量配全;对于老人和儿童来说,由于没有家庭责任,定期寿险有没有不重要;另外,老人买重疾险价格比较贵,预算不多也可以不配置。

那给一家老小买保险,到底多少预算才合适?一般情况下,建议将家庭总保费控制在年收入的5%~10%左右。比如,一个年收入20万的家庭,将家庭总保费控制在2万以内是比较合理的。

当然,如果想保障更好,也可以多花点钱,只要不影响正常生活就好。

(据《深蓝保》等)



一个成长期家庭的理财规划

赵先生今年35岁,经营一家西餐厅,妻子李女士,在一家企业任中层,女儿不满1岁。赵先生西餐厅投入资本200万元,有一处自住房产,价值180万元,自用汽车价值30万元。目前有一处投资房产,价值120万元,还有15万元的存款和市值20万元的股票投资。赵先生的每年餐厅经营收入约为48万元,妻子李女士年收入约20万元。全家人每月生活开销约1万元。保险方面,赵先生投保大病险保额80万元,年缴保费2万元。李女士没有购买商业保险,夫妻两人均有三险一金。

赵先生家庭理财目标:

1.子女教育规划——女儿3岁上幼儿园,从3岁到18岁高中毕业教育费用约每年2万元,毕业后打算送女儿出国留学,由大学至取得硕士学位6年,每年需要学费生活费现值约20万元。

2.赵先生打算55岁时和夫人一起退休,届时把西餐厅转让(假设西餐厅维持现有的投资收益率),请理财师做养老规划。

3.赵先生股市有50万元,由于没有时间打理加上没有相应的投资经验,现在市值仅剩20万元,该笔资产该如何处理?

本期理财师认为,赵先生家庭目前处在家庭成长期,该时期家庭的财务特点是子女养育的负担逐渐增加。赵先生家庭资产配置比较单一,主要集中在房产和经营性资产,资产流动性不够,如果经营上需要大的流动资金,或者妻子儿女出现重大疾病等特殊情况下会出现流动资金不足。且没有配置其他

理财产品,诸如银行理财产品、基金、债券、黄金等,需要进行综合理财,提出建议如下:

1.子女教育规划。建议赵先生把10万元存款拿出作为一次性投资股票型基金,另外每年拿出6万元采用基金定投来积累这笔资金投资股票型基金,预期年化收益率为10%。子女教育金没有时间和费用弹性,应该提前规划,且要配合保险规划进行,因为一旦保险事故发生,教育金的来源将被中断。

2.保险规划。赵先生只购买了大额的医疗保险,保障单一。赵先生作为家庭收入的重要来源者,建议还需要增加寿险保额,李女士增加重大疾病险。追加赵先生夫妇的终身寿险、孩子的重大疾病险。

3.投资规划:赵先生无暇研究股票,也没有股票市场投资经验,建议赵先生将20万元股票出售,进行综合配置。首先建立应急基金,应急基金一般为家庭月支出的3-6倍,可以购买流动性好风险低的货币型基金;其次办理银行信用卡,利用信用卡的免息期。再次就是基金定投用于孩子的教育金规划。

4.建议赵先生在资产组合中配置实物黄金。黄金保值作用表现为分散风险,提高资产组合的安全性。可以在投资组合中加入占比10-20%的黄金。

栏目主持 刘文静

石家庄市总工会 建行石家庄分行 启动“双10+服务”

本报讯(记者 刘文静)3月3日,石家庄市总工会与建行石家庄分行在中通快递河北管理中心共同举办服务新业态职工“双10+服务”启动仪式。石家庄市总工会、建行石家庄分行有关人员及中通快递、圆通速递、申通快递、顺丰速运、易约出行、滴滴出行等6家新业态企业职工代表参加了启动仪式。

启动仪式上,建行石家庄分行刘少飞副行长发布了中国建设银行石家庄分行服务新业态职工十项措施,包括劳动者港湾权益、建行生活权益、专属金融理财权益、工本费减免权益、银行卡年费减免权益、账户管理费减免权益、持卡乘车权益、景区优惠权益、专属优惠权益、建融家园租房优惠权益。该行利用金融专业服务优势,依托与石家庄市总工会联合发放的“石惠卡”向新业态劳动者提供全方位的综合金融服务方案,从“石惠卡10+”服务、个人金融服务、建行生活权益服务、非金融服务等四大方面全面提升新业态劳动者权益保障。

此次服务新业态职工“双10+服务”合作体现了政企双方切实为广大劳动者、职工群众提供普惠性、常态化、精准性服务,增加服务附加价值,扩大服务受众面,更好地赋能社会。