

# 女性如何买保险更科学

## 业界专家建议:根据不同年龄段做不同规划

□本报记者 刘文静

新时代的女性既要管好娃、当好家,又要为事业而打拼。面对人生不同阶段的挑战,健康的身体和积极的心态缺一不可。那么,如何为自己及家人建立完善的保险保障呢?时逢三八节,记者就女性保险向保险界专家进行了具体咨询。专家认为,女性的保险保障和普通大众一样,应遵循意外、健康、养老、理财等顺序。同时,根据不同的年龄段,侧重点也不同。专家针对年轻单身女性、已婚家庭女性、中老年女性的不同特点,进行了具体分析与建议。

### 年轻单身女性

#### 侧重基础保障 考虑缴费能力

20到30岁的女性,很多人是初涉职场,收入还不稳定,抗风险能力较弱。这个阶段的女性可选择最基础的保险配置,意外险+重疾险+医疗险,如果经济条件较好,再考虑定期寿险等险种。建议结合自己的实际需求和预算,选择适合的产品,不要产生缴费压力。保险费一般是一年一缴,如果工作不稳定,还需考虑到换工作期间,是否有足够的积蓄来缴纳保险费。保险可以多次配置,年轻人经济条件有限,不必追求一步到位,可以先买基础保险,保额不必太高,等后续经济条件富裕了,再给予完善。

**投保建议:**1.意外险。意外风险无处不在,加上女性的自我保护能力弱于男性,给自己买一份意外险是很有必要的。2.重疾险。最好买消费型重疾险,性价比高,即使

预算有限,也可以用较为便宜的价格买到较高的保额,万一患了重疾,一次性赔付可以让自己有足够的经济能力应对治疗和休养。3.医疗险。虽然多数工作单位会给员工入医疗保险,但在社保基础上,有一份商业保险,会起到很好的补充作用。4.定期寿险。万一自己不幸身故,还可以为父母留下一笔养老钱,以尽孝心。

### 已婚家庭女性

#### 爱自己爱家人 保障要全面

30岁到45岁阶段女性,大部分已经结婚生子,已婚家庭女性大多数依然活跃在职场,工作、家庭两头顾;还有一部分全职主妇,在家照顾孩子和一家老小。这个阶段是女性重疾的高发期,要额外注意女性疾病保障。另外也要考虑孩子的教育金、家庭财务规划等。这个阶段的女性需要更加完善的保险保障,最好配齐意外险、重疾险、医疗险、寿险这四大险种。此外,也要为家人做保险规划,孩子的教育金保险、家人的健康险等。如果经济上相对充足,还可以通过保险提前储备养老金。

**投保建议:**1.优先选择以家庭为单位的综合性保险方案。很多保险公司推出了家庭保险的一揽子方案,这样的方案对家庭来说性价比很高,可以帮投保家庭省下不少的保费,还会提供更多的额外服务,在价格有优惠的情况下保障更加周全。2.家庭经济支柱一定要保障充足,在意外险、重疾险之外,要有保额较高的定期寿险,以体现家庭责任。3.谨慎选择“有病治病,没病返本”的返还型保险。这类返还型保险主要满足的是投保人的心理,其实多

数并不划算,在购买重疾险时要考虑清楚。

另外给这个阶段女性的建议是,一定要每年体检至少一次。

### 中老年女性

#### 补充健康险 加强养老金规划

45岁以后的女性,疾病风险很高,随着年龄的增长,一些慢性疾病会找上门来。这个阶段,买重疾险、医疗险已经没有那么容易了。很多女性会因为身体状况遭遇拒保或者除外责任,这时就需要根据身体状况和保险的告知要求来寻找合适的保险了。如果身体状况尚好,尽量补充健康险和寿险。此外,也要加强养老金的规划,通过年金险、养老金为退休以后增加养老收入。

**投保建议:**1.根据身体状况选择医疗险,如果身体状况符合百万医疗险的投保条件,优先选择百万医疗险;如果身体状况不符合,可以购买健康告知比较宽松的防癌医疗险和门槛更低的惠民医疗保险。2.如果买重疾险,要考虑“保费倒挂”问题,如果因为年龄较大,所交保费比保额还多,那就没必要购买了。3.要买意外险。年龄大了,身体协调能力下降,意外险的出险概率要高于年轻人。目前很多保险公司对意外险投保年龄的规定达到了最高60岁或者65岁,如果符合要求,给自己配置一份意外险。



更多精彩内容  
请关注石家庄金融界

### 资讯

## 我省金融“硬”措施提升工业主导产业“软”实力

本报讯(记者 刘文静 通讯员 田娅汝)记者从人民银行河北省分行了解到,该行聚焦三个方面,积极构建金融支持长效机制,拿出“硬措施”,主动“输血”“造血”,提升河北省工业主导产业“软实力”。

首先,聚焦优势产业,促进转型升级。钢铁产业是河北省工业主导产业中的传统优势产业,该行结合钢铁企业高端化、绿色化、智能化转型升级需求,持续为钢铁企业拓宽融资渠道,聚集金融资源。去年,该行与河北省工信厅、国家金融监督管理总局河北监管局联合召开了支持钢铁行业高质量发展专场银企对接会,金融机构为钢

铁企业授信144亿元用于支持企业资源整合、兼并重组,扩大产能规模,促进产业集中度提升、规模化发展。河北省钢铁行业中长期贷款自2020年以来保持了20%以上的年均增速,有力支持了钢铁企业智能数改、技术创新、链条延伸。该行还优化钢铁企业“走出去”政策,引导金融机构为“走出去”企业提供并购贷款、项目融资、出口信贷等多种方式支持。其中,中国银行在境外发行了3亿欧元钢铁转型债券,专项支持河钢集团退城搬迁及短流程改造等项目。

其次,聚焦新一代信息技术、生物医药、新能源、新材

料等战略性新兴产业。人民银行河北省分行以科创金融服务能力提升、科创金融考核评价为抓手,持续提升战略性新兴产业金融服务能力。建立河北省支持科技型企业融资工作联席会议制度,梳理并向金融机构推送专精特新、高新技术、科技型中小企业名单超过3万个。针对战略性新兴产业轻资产、好信用特点,创新“科翼贷”“快捷贷”“优易贷”等纯信用贷款产品,促进“科技-产业-金融”良性循环。此外,该行还聚焦县域特色产业,支持集群化发展。在该行指导下,辖内金融机构探索“一县一品”“一村一品”发展模式,精准推动县域特色产业集群发展。

### 图说业界



■3月5日,友邦人寿保险有限公司河北分公司(以下简称“友邦河北”)在河北石家庄市正式启动“友邦友爱·乐龄计划”第二期项目——乐龄食堂。此举是在第一期项目的显著成果之上进行了全新升级,让普惠型养老迈向“老有所享”。此次新增的“乐龄食堂”服务板块,是在社区建立“友邦乐龄中心”,为特定困难群体老人提供公益助餐、精神文化服务等各方面的服务,同时开展消费者教育,广泛普及金融防骗知识,为老年人当好“金融守门人”。启动仪式上,友邦河北与谈固街道签下志愿者协议,传递捐赠支票,建明社区向友邦河北赠送锦旗,并一同在社区幸福大食堂门前举行了揭牌仪式。(刘玲)



■2月中下旬,河北省内大范围降雪,部分路面出现积雪结冰情况,导致车险报案量陡增。面对大雪天气,阳光财险河北省分公司启动理赔应急预案,开通绿色通道,理赔一线快速响应,全员在岗,随时待命。线上,简化管理理赔手续,加快结案速度。线下,查勘员不畏严寒,冒雪查勘,奔赴一个又一个事故现场,尽力缩短处理时间,提高处理效率,用行动践行“阳光让理赔有温度”。截至2月21日,阳光财险河北省分公司各机构共接到大雪报案2286笔,最快结案时间15分钟。图为2月20日,阳光财险查勘员帮助车主一起将车辆挪至安全位置。(赵芸蕾)