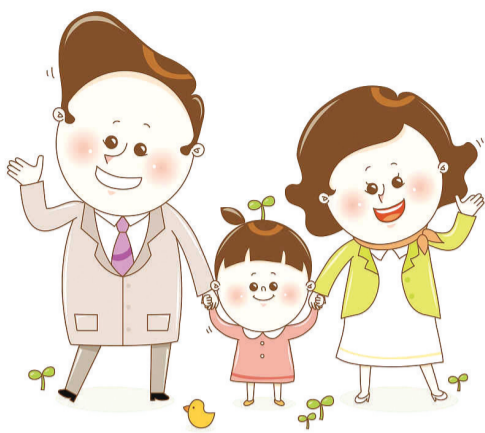


家庭保险

三口之家如何规划家庭保险?



案例

张先生今年35岁,在事业单位从事文书工作。张太太比张先生小2岁,律师助理,家庭年收入20万左右。家里有一位3岁的小朋友。张先生和张太太夫妻俩还房贷、养车、赡养老人等等,每月开支在1万左右。张先生对金融相对了解,自己玩股票,也跟热点配置保险。张先生和太太单位均买了职工医保,小朋友也购买了医保。

另外,张先生此前购买了新推出的税优健康险,并投保大型保险公司一份保额在6万元的重疾险。而太太和小朋友则没有其他保险了。夫妻两人考虑未来孩子支出会变多,所以也想着提前做好资金规划,给孩子营造一个更好的生活环境,同时也为自己做好健康保障。

今年35岁的张先生在国庆假期期间,开始为明年的财务做新的规划与预算。而在这之前,他将自己家庭的财务情况重新梳理了一次,并且咨询了理财规划师。

大型保险规划师建议,保险作为一种分散风险的产品,用年收入的10%来配置。另外,对于意外险产品建议高配,尽量将杠杆放到最大,同时利用消费型健康险来减少家庭资金开支,并且做足家庭保障。

家庭保险产品的配置

对于张先生而言,保险作为风险管理必备工具,必须打好基础。

一、意外险品种

1. 成人意外险: 每年150元~500元

根据中国保险协会最新发布的《中国保险人群意外伤害风险研究报告》显示,交通类风险是第一位的意外风险原因。男性的意外伤害风险高于女性,在中青年(20~59岁)阶段,男性意外风险是女性的2.38倍。

意外伤害事故带来的影响远远超出个体承受范围。作为专门针对意外人身伤害事故提供风险保障的意外伤害保险,在分散意外灾害风险、为被保险人提供财务补偿、维护社会稳定方面发挥着越来越重要的作用。

大型保险公司保险规划师、高级营销总监李埔章称,购买相应的保险也是转移意外伤害带来的严重后果的有效手段。意外险保费低、保额高,适用人群广泛,投保简易,能够覆盖全时间、全空间、全人群、全事故原因风险。

今年的互联网人身险统计中,意外险的规模保费收入为27.6亿元,同比增长了149%。

值得关注的是,意外伤害保险的伤残保障范围也在不断扩大。从2014年1月份起,意外伤残条目由

原7级34项扩大为10级281项,进一步提升了消费者意外伤残风险保障水平。

一家互联网保险规划师则称,建议张先生一家在网上购买1年期的意外险,或者长期意外险。

“关于意外险的保额,选你能买到的最大保额,保障杠杆放到最大,市面上不少产品都配搭了意外住院等保障。”保险规划师李埔章称。

我们在淘宝保险平台查询到成人意外身故和残疾赔付50万的保险,每年费用在150元~500元区间。新设立不久的互联网保险安心保险则更为大胆,意外身故保额最大放大到300万,保费每年在1860元。

2. 小朋友意外险: 100元

另外,“对于青少年来说,高危时间是暑假,高危事件是溺水。”《意外伤害风险研究报告》指出。

“身体和思想都处于发展成长期的青少年好奇心强,并慢慢开始有了独立活动,但对生活中很多危险因素认知还不够,因此经常会让自己处于高风险环境之中。”李埔章表示。

小朋友则应该加强保障。“很多父母花大量资金为孩子购买教育金保险,却不购买或疏于购买意外保险和医疗保险,这将保险的功能本末倒置。孩子遭受意外伤害的概率相对较高,头疼脑热、生病住院的概率也要比成人高很多。”

为孩子购买保险时的顺序应当是:意外险、医疗险、少儿重大疾病保险。

笔者在保险公司官网上观察,泰康在线0~9岁小朋友身故保额20万附加意外医疗,住院津贴综合意外保险,价格在120元。而在官网购买还有8折的优惠。

二、健康险品种

1. 税优健康险: 2400元

比较有意思的是,张先生购买了税优健康险这款产品,每年缴费2400元。

值得注意的是,该产品分为两个,一个风险账户,另一个是万能险账户。张先生的2400元缴费,扣除了每年的风险保费后,剩余部分流向万能险账户进行积累。张先生今年的风险保费为378元,剩下的2022元则进入了万能险账户进行积累生息。

事实上,国内第一款享受税收优惠的保险产品,普及率并不高。

我们从保监会获悉,税优健康险自2016年3月首张保单签出至2017年7月底,全国售出税优健康险88525单,实收保费1.67亿元。

“我也是在一个保险公司精算朋友的推荐下购买的。税优产品的价格和保障设计都受到严格管控,保险公司以微利运营,对于消费者肯定是让利的。”张先生阐述了购买税优保险的初衷。

张先生抱怨,“大家的购买意愿其实还是很强的,我也拉上了公司财务一起购买。这个产品一年下来有600多的免税额。主要是购买多一份保障,不过购买这个产品流程确实很复杂。”值得注意的是,这是税优健康险推行以来单笔赔付最高案例。

2. 高额医疗险: 376元

李埔章称,张先生拥有医保、税优健康险、重疾险的保障,保障其实相对齐全。不过,税优健康险有个问题是只保障到65岁,健康风险高企的老年生活无法覆盖。不过更应该补充太太的保障。

“首选重大疾病保险保障终身,不过建议配置50万保额,保险价格在13万~18万。”另一家大型保险公司保险规划师周冰称,“鉴于家庭资金压力,消费型健康保险其实更为推荐。虽然每年健康险的保费会

随着年龄增加,但是未来更多的健康险产品形态会出来,投保者的保险产品选择更多。”

我们调查发现,2016年火爆市场的“百万保额医疗险”,在2017年继续高歌猛进。平安、阳光、众安等保险公司掀起一波短期健康险红海战,保额从600万元一路升至1000万元、1500万元。一贯以价值为先的银行系险企工银安盛近日也加入战团。迄今线上销售的各类一年期高额医疗保险已超过10款。

张太太如果投保一款百万保额医疗险产品,保障额度为一般医疗保险金300万元和恶性肿瘤保险金300万元。张太太只需要376元,该公司宣传称,产品能够续费到80岁。

保险规划师李埔章称,医疗险和重疾险的重大区别在于,人的健康风险随着年龄增长会逐步上升,长期重疾险可在数十年内锁定赔付额,而医疗险多是一年期保险产品,实报实销,即便买了很高保额的保险,也不能提前支取未发生的医疗费用。

“如果被保险人健康状况变差,或者被保险人发生过理赔,不能继续购买原医疗险,再次购买其他重疾险产品将面临较大的加费甚至被拒保风险,可能面临无险可保的情况。”李埔章也表示,“重疾险重在长期规划,医疗险重在短期保障。”

3. 少儿保险卡: 200元

对于基本医保以及学校统一投保的学平险对儿童的基本医疗以及意外风险已有覆盖。婴幼儿、学龄期儿童以及在校生其实都可以参加基本医疗保险,且由于政府给予适当补助,所以个人所缴纳的保费相对便宜,且可以带病投保,不用担心儿童有先天性疾病而被拒保。同时,中小学生在入学时自愿投保的团体保险学平险同样具备性价比高的特征。

事实上,不少保险公司也推出了针对少儿健康保险卡。比如张先生的小朋友投保,平安少儿安康卡200元一张,重大疾病赔付5万,意外身故赔付10万。众安少儿重疾险重疾25万保额,保费250元。

“为孩子购买保险时的顺序应当是:意外险、医疗险;少儿重大疾病保险。在这些保险都齐全的基础上,再考虑购买教育金保险。”保险规划师周冰表示。

建议一 合理安排支出

对于很多中产家庭而言,目前的资产积累可能是花了5年、10年甚至更长时间才慢慢完成的。

张先生目前每月支出其实并不算少,但是,张先生需要进行长期财务规划,需要明确资金用途,知道家庭每月的必要开支,并减少不必要的支出,争取积累更多资金,将来才能游刃有余。

建议二 调整投资结构

张先生表示自己为中等风险承受能力的投资者。而一家第三方机构的理财师则建议,低、中、高风险的资产配置分别为20%、60%、20%。

从投资结构来看,目前张先生全仓炒股,应该适当配置低风险的资产。国内的股市波动大,而且机构操作优势未来会越来越来。

规划师称,面对越来越复杂的投资市场,一定要量力而行,切勿孤注一掷,做好资产配置,待保险等保障类投资产品给家庭打足了基础,其他高风险投资才不会是空中楼阁。合理的资产配置顺序应该是保障类产品,比如保险、存款等、现金管理、固定收益类产品,最后才是风险最高的权益类和另类产品投资。

■ 周亮

病人保险

诱人的金矿蓝海 病人保险市场有多大?

众所周知,保险公司是靠大数法则赚钱的,因此一切有风险的事件都可以成为保险公司想要承保的标的。而在医疗健康领域,针对庞大的已患病人群,保险却让保险公司陷入了进退两难的处境。一方面,已患病人群的数量庞大,带病投保率不足1%,使得这部分人群成为保险公司们垂涎三尺的蓝海目标;另一方面,带病风险的精算复杂性,病人的健康不可控性以及国内公立医疗渠道的不通畅性,均导致保险公司望而生却。然而,这样的困境近来已经被以健康诺

为代表的新型健康保险第三方所打破。

健康诺作为一家建立在保险公司和医疗机构之间的数据平台,通过其平台为保险公司提供了复杂健康风险定价、健康险预核保、投保后健康干预、出险预核赔等完整产业链风控服务,有效地解决了保险公司面对带病人群市场进退两难的处境,已经为十余家大型保险公司拓展此蓝海市场提供了服务。

这种服务的价值有多大?我们算了一笔账,以带病人群最大的慢病为例,全国目前有2.4亿高血压患

者,1.2亿糖尿病患者,按照人均带病保费收入500元/年计算,整个市场保费规模为1800亿人民币/年,其中类似于健康诺这样的关键第三方服务商也将分得不少蛋糕。

随着国内食品卫生、环境和精神压力等问题日益严重,国内的带病人群数量会逐年继续扩大,而相应与其匹配的病人保险市场也势必会得到长足发展,也许这就是健康诺这样新兴科技公司的“金矿”机会吧。

■ 中财