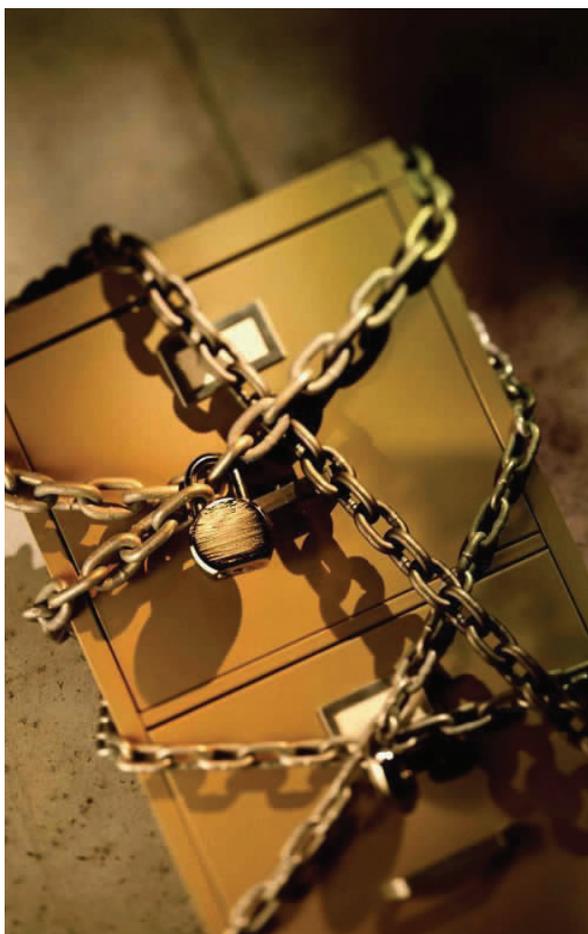


# 理财金字塔的根基

## 之保险篇



资本市场跌宕起伏，但又诱惑重重，当股市节节攀升之际，将毕生积蓄都用来炒股票、买基金的投资者比比皆是，甚至有不少投资者退掉手中的保单转战股市。对此，我们提醒投资者，家庭理财不可只顾投资收益而忽视了风险防范，在理财金字塔中，保险处于根基部位，是构筑家庭风险保障的重要防线。

## ★理财金字塔

按照理财金字塔原理,现代家庭理财,首要的是一部分银行存款,相当于3-6个月的生活开支。其次是保险,家庭年收入的10%-20%资金用来给家庭各个成员购买保险。在投资类型上,股票、期货、房地产等高风险投资,属于高风险高回报的,解决收益性,属于理财金字塔顶端;基金、债券、分红型保险,风险较低的投资,解决流动性,属于金字塔中间;各类保险解决资本安全性,位于金字塔底部的,也是理财的根基,家庭生活的基石。

### 保险理财规划 根据年龄周期各有侧重

年轻时,第一个要买的是意外伤害保险,身体虽好但意外事故难防,虽然医疗不用愁,但如果是大事故,那么将又会沦为家里的负担。另外,随着重大疾病发病率提高且有年轻化的趋势,投保大病保险起到同样的作用,可以保障因为重大疾病而丧失工作能力的人有一笔经济补偿,维持以后的生活。健康险是年龄越小,成本越低,保障越高,此时的保险不可能买全,可在以后经济条件和个人赚钱能力提高的时候,再去进一步完善。

结婚成家后,应在原有保险的基础上再考虑增加寿险及大额的重大疾病保险,同时为子女教育作好准备,因为此时,个人责任加重。寿险保额应该可以覆盖当期负债及子女的抚育费用,重大疾病保险的保额则应该可以覆盖一次重大疾病的治疗费用,至少需要30万。此时的保费支出占家庭总收入的10%为宜,其中至少5%-6%保费支出应该花在健



康保障上。如果此时的经济能力不错,可以为孩子储备带有保费豁免功能的教育金和为自己购买少量的养老金。保险公司的养老产品大多是复利分红,越早购买,支出越少,复利的作用可以最大化。

而在步入中年后,子女逐渐长大,原有的贷款逐渐还清,加上之前的财富累积,一般经济实力较为雄厚,可以考虑购买年金保险、投连险及分红返还型保险等新型产品,把这些产品作为日后养老资金的来源之一。

退休后,购买保险更应偏重生存利益,因为此时的责任最轻,寿险身故保障的主要目的在于传承财富而非保障身故后亲属的生活品质,此时的保费支出可以大大降低。

总之,保险理财就是用目前已知的、有限的金钱,控制未来无限、不可承受的风险,这就是保险存在的价值。只有给自己和家人建立更多的保障,才能规划完美的人生旅途。

## 有了社保仍需保 商业保险不可少

### ★ 保险认识误区

很多人认为：“我有社保，保障很齐全，商业保险就不用买了。”其实不然，保险就好比人们穿衣服一样，春秋之季有薄衫，寒冬之时需棉服。

如果留意的话，大家会发现社保里面有“基本”俩字，很显然，无论是医疗还是养老，也就是只能满足基本需求，并非全部。社保有一个特点——“广覆盖、低保障”，而保障额

度不足的保险同样不是很保险。虽然要肯定拥有社会保险比没有保障强许多，但是有一点不容忽略，无论国家还是企业，都没有能力也不可能给每个人提供足够的保障，所以社保（或外来人口综合保险）有许多无可奈何的不足。对于普通工薪阶层，这种保障的不足之处就越发明显。

### ★ 案例

举例来说，如果某人不幸患重大疾病住院30天，一次性花费20万元，社保报销80%（平均）也就是16万元，还剩4万元要自掏腰包。最重要的是，如果住院过程中使用了自费药品（不可避免），统统都要自己买单。况且由于患病而导致的收入锐减、生活成本增加等隐性支出是社保所无能为力的。

### ★ 理财建议

因此，拥有社保的居民一方面应该运用商业保险补充未能报销的医疗费用，另一方面应该投保给付型的重大疾病保险，以应对大病带来的隐性收入的锐减。对于高收入人群来说，仅靠社保的微薄养老金是难以安度晚年的，可以选择商业养老保险作为补充，以保证晚年生活品质不降低。





尽管目前许多人都有“想买”保险的意愿，但由于保险产品自身的独特性和复杂性，使得普通人在观念和理解上存在种种误区，从而不知道“怎么买”。以下小贴士希望能够帮助大家合理认识并有效利用保险这种理财工具。

## 生命虽无价 保额却有度

### ★ 理财误区

生命是无价的。但是，当你为自己购买人寿保险以防范突然死亡带来的经济风险时，却必须为自己的生命“估价”。如何估价？个中大有讲究。“寿险总是多多益善的喽！”也许你会这么说。是的，谁不渴望像刘翔那样能有1亿元的意外险保障，但是谁又能像刘翔能够找到愿意免费为其承保的保险商呢？保险这东西，是要先付了保费

才能获得保障，一旦出险才能够获得赔付。再者，寿险费率也不低，若是买得太多，需要支付的保费也是一大压力，所以寿险保额合适就好。

实际上，购买寿险并不是保额越高越好。多数人购买寿险的目的，是通过死亡保险金的给付，使那些在经济上依赖他的人在他死后可以保持与以前大致相当的生活水平。为大家介绍两种确定寿险保额的基本方法：“生命价值法”和“家庭需求法”。

## ★保额确定方法

1 “生命价值法则”是以一个人的生命价值作为依据,来考虑应购买多少保额的寿险。该法则可分为3步:估计被保险人以后的年均收入,确定退休年龄;从年收入中扣除各种税收、保费、生活费等支出后剩余的钱。据此计算,可得出被保险人的生命价值。

★案例:比如,苏先生今年30岁,假设其60岁退休,退休前年平均收入是9万元,平均年收入的1/3自己花掉,粗略计算他的生命价值是: $(60-30岁) \times (9万-3万) = 180$ 万元。那么这180万元即可以作为考虑现阶段购买多少寿险保额的参考值之一。

有关生命价值法则还有一个更加科学的计算方法,那就是根据投保人的收入情况,把每年的增长幅度计算进去,再扣除通胀的因素,计算出一个数值作为保额的参考,不过这个计算过程比较复杂。

2 “家庭需求法则”计算方式是,将至亲所需生活费、教育费、供养费、对外负债等费用相加,扣除既有资产,所得缺额作为保额的粗略估算依据。另外被保险人从企业、自己之前购买的人寿保险处获得的一定的保险保障也要扣除。

★案例:仍以苏先生为例,再从家庭需求的角度考虑寿险保额。假设其家庭目前年平均收入13万元左右,每年最大支出就是大约3万元的房贷,加上其他开支,总支出5.5万元左右,家庭现有一价值40万元的房屋。考虑到苏先生家最大的开支房贷要还20年,他还需要以保险补偿家庭未来30年的开支,那么确定他的家庭需求为: $5.5万 \times 20年 + (5.5万 - 3万) \times 10年 - 40万 = 95$ 万元。

综合以上两种法则,苏先生合适的寿险保额在95万元-180万元之间。当然随着生活条件改善和收入水平的提高,保额也应随之调整。





## 爱孩子 就先保自己

### ★投保误区



许多人认为孩子是自己的未来和希望，“买保险应该先给孩子买”。有这种想法并且这样去做的大有人在，有调查显示，约有80%~90%的家庭给孩子都买了保险，但是这些家庭中孩子的父母没有给自己买保险的占大多数。

父母往往这样想，孩子没有保护力，大人可以保护自己，所以给孩子上个保险；还有很多父母很感性，他们很爱自己的孩子，以至于有什么好东西就先给孩子，当听说保险好时，也先给孩子买，认为这也像是好吃的、好喝的、好玩的，先给孩子买保险，这其实是一个错误的理念。

这些父母爱孩子的心可以理解，却忽略了最重要的一点：父母才是孩子的保护伞！当大人在时，你怎么给孩子呵护爱惜都不为过，可是孩子最大的风险就是父母出了意外，一旦真有这种情况，你想过你的孩子怎么办吗？

### ★案例

张某是北京的一个生意人,有一个当公务员的妻子和一个6岁的女儿。张某的生意做得很顺,家庭条件很优越,这是一个非常幸福的家庭。2001年,在一位保险业务员多次拜访下,他终于答应让这位业务员代理他的保险。他给自己的女儿买了一份教育险和一份分红型的养老险。尽管这个业务员一再对他说要先给他自己买一份保险,可他总是说,给孩子买了就行了。这样,他自己整天在外面跑却没有任何保险。

2002年的夏天,张某和妻子开车在高速公路上行驶时被一辆车从后面超车时撞上了,造成几车连撞两人当场死亡,留下了一个年仅7岁的女儿……

除了孩子的妈妈是公务员有800元的丧葬费,夫妻俩没有任何带身故责任的寿险。而成了孤儿的女儿,女儿的保费也没有来源了,不仅没有了父母,她的教育险和养老险也中断了,再没人给交了。

### ★点评

当孩子突然之间失去了父母,她就失去了所有的保障,因为在任何时候父母就是她的保障,作为孩子的父母,应该想到两人在的时候你能照顾好自己的孩子,而当父母都不在的时候呢?所以给大人先上充足的保险,是给家庭、给孩子的一份坚实的保障。爱自己的孩子,就先给自己一份保障。

