

教你一招

人生不同阶段如何配置保险

天有不测风云，走路掉井盖、开车被水淹的新闻并不鲜见。在日常生活中规避风险也是非常重要的理财手段。保险本来是好东西，但是无奈行业噪音太多，骗子防不胜防。今天就和你们谈谈不同的人生阶段如何购买保险才“保险”。

对于年轻人来说，人生最大的风险应该来自自己正在逐步向上的财务状况瞬间坍塌的风险。

具体分析是什么风险呢？

一是身故(收入能力永久消失)，另一个是疾病(需要耗费大量医疗成本)。

无论购险方案怎么变，都是围绕财务责任和医疗成本这两个基本问题，按这三个原则购买保险：保障充足、性价比高、着眼当下。

对于年轻的、事业处于上升期的人们来说，你们的人生可能将经历3个阶段：

单身贵族、二人世界、三(多)口之家，每个阶段收入情况不同，财务责任也不同，所以对于保险的需求，比如投入的成本、保障期的长短、保障力度都会不同。接下来围绕这些不同，笔者会告诉你各个阶段如何进行保险配置。

1、单身贵族

主要考虑寿险

身处单身阶段，财务责任很少，同时收入不高，不过很有潜力。

这个时候最担心什么事呢？当然是个人健康。

虽说人年轻时，健康相对不会发生什么问题。可是加班、意外以及新闻在说肾衰竭、白血病这些疾病年轻化的趋势非常明显。所以充足的健康保险是必须的。

我们还担心什么呢？无非就是父母养育我们这么多年，终于可以孝敬父母了，却可能因为某些不可预料的原因，中断我们想回馈父母的这份心意。

寿险，就是身故就会赔偿，也就是因收入能力丧失所要弥补的财务损失。

对父母的责任是这个阶段年轻人最主要的财务责任了。所以买寿险是考虑万一身故，起码对父母能有一点弥补。

对于这个阶段的人们，我的建议是购买保额相当于自己年收入大概5倍的寿险。比如说年收入5万，我们购买25万到30万元保额就够了。

同时购买重大疾病保险，根据现在平均治疗重疾的成本，假定你有社保，再有30到50万元保额也就足够了。

然后再配置一些充足补充医疗保险，建议要补充到每次住院能够报销10万元以上。

这样的保障需要多少成本呢？

这时候的预算应该控制在自己年收入的5%以下。比如说年收入只有5万，兼顾刚才所说的那3种保障，购买收入5倍左右也就是25到30万元的寿险，再加30万元左右的重重大疾病险，再加充足的医疗保险，那么总体的保费控制在2500元钱以下。

2、二人世界

买房负债提高寿险保额

一旦组建了家庭，除了健康考量，还要考虑房子。

这个阶段，大部分年轻人都开始供房了。供房就意味着有负债，所以这个时候，夫妻双方的寿险保额，需要在计算父母养老费用外，再加上房贷。

比如你欠银行100万房贷，那么夫妻双方寿险保额加起来，除了各自回馈给父母的大概5倍的年收入之外，还应该



再有这100万的额度。

这100万如何摊分？很简单，按照夫妻双方收入比例进行摊分。

假定二人世界双方总收入一年是20万，先生12万太太8万，欠银行100万。所需要的寿险，先生可能要分摊100万中的60万，再加上自己12万的年收入乘以5倍，就是大概120万的保额。而太太也用同样的方法来计算，需要买到80万的保额。

在这个阶段除了治疗外，可能还有3年左右的时间无法工作，重疾的保障需求就应该在刚才单身青年30万左右保额基础上，再加上各自3年左右的年收入。

补充医疗跟前一阶段一样。

在这个阶段我们还要考虑把保障期拉长一点。保障期越长保费越贵，由于这个阶段年收入提高了，适当地提高保费在整个收入中的比重也是合理的。

可以把保费的预算提升到整个家庭年收入的8%左右。比如说家庭年收入20万的夫妻，两人加起来用16000元左右支付寿险、重疾、补充医疗3项保障，就非常充足了。

3、三(多)口之家

保障孩子如期成长

人生进入到开始养育下一代的阶段，孩子的成长需要财务资源的支撑，这笔支出自然成了你的财务责任之一。

那么在保障上应该还要考虑如何保障孩子如期成长。

这个阶段，在前一阶段的基础上，要考虑增加两件事。

一个是自己的寿险保额要提升。因为现在你又增加了养育孩子的责任，也就是说你一旦不幸身故，留下的钱应该足以弥补本应从未来的收入中拨出来养孩子的这部分钱，以及为孩子未来教育的储备。

这样很有可能会使家庭的总保障额度再增加100万左右，而增加的这100万当然也应该由夫妻双方来摊分。

另一个就是孩子的健康保障。给孩子买一份相对比较充足的重医疗险，大概50万元左右保额也就差不多了，一旦孩子患病能够有充足的医疗资源。

孩子需买寿险吗？因为他没有什么财务责任，所以理论上是不需要的。

那么假定有30万元左右年收入的家庭，也有一定的负债。这样的情况下，最高可以支出的保费大概是年收入的10%，也就是3万左右，足以解决所有的问题了。 ■ 播播

不买保险背后的原因：不懂保险

中国保险业在过去的2016年交出一份靓丽的答卷，保费规模3万亿元、资产规模15万亿元，并超过日本成为全球第二大保险市场。成绩背后，仍然是民众对银行理财产品与保险产品傻傻分不清楚，辨不清消费型保险和储蓄型保险的区别，弄不懂明明买了保险却无法得到理赔背后的原因。

“这些问题阻碍着保险业的发展。”“保险姐”创始人丁科表示，“别人都在忙着卖保险产品，我们反而致力于普及保险知识以及正确的保险理念，让用户更懂保险！只有这样用户才能接受保险。”

为什么不买保险？

在中国，保险业经过几十年的发展，买保险早已不是什么新鲜事了，越来越多的人意识到应该用保险给自己的家庭加一份保障。但实际情况距离发达国家仍有很大差距，数据显示，2015年底，中国人均寿险保单数不足1张，而同期的美国人均有5张，日本有6.5张。中国大陆人均保额仅1万左右，而香港人均已达48万。

对于很多买了保险的市民来说，买保险既是买未来，也是一种理财之道。而现实是人们虽然具备了一定的经济能力，可以购买保险，但愿意买保险的市民还是少数。

“如果现在发起一个调查——保险好不好？可能80%的人会说好，但如果问他买不买，可能80%的人不会买。”丁科表示，“保险那么好，为什么没人愿意买？根本原因是不懂保险。我们就是要扭转这种现状，通过不断的知识普及，让每个用户不再是保险“小白”，这样用户才会知道保险的好处，更能接受保险，保险才能起到根本的保障功能。”

为什么要买保险？

由于保险都是有关生老病死的事，这让不少人忌讳。谁都不希望碰到死亡、残疾、疾病、车祸等灾难，但天有不测风云，人有旦夕祸福，谁能保证这些灾难就不会发生在自己身上呢？毋庸讳言，买保险就是来应对这些意外和灾难的，从某种意义上说，买保险就是买平安。

丁科表示：“保险的好处只有买过的人才知道。出事之前，都认为我不需要保险，出事之后又后悔没有买保险。”一个个案例告诫我们应该买一份保险，像前段时间的罗一笑事件，假如为孩子投保了重疾险，何需借孩子重病炒作？

保险的用处大致可归结为：生——有所准备；老——有所养；病——有所医；死——有所留；残——有所靠。买保险就是把自己的风险转移出去，以最少的付出获得充分的风险保障。如果您爱您的家人，您可以说：只要我在，我会照顾你一生一世；可如果您有一份保险，您就可以说：无论我在不在，我为你买的保单都会永远照顾你。 ■ 和讯

汽车保险

这3种保险有钱也不要买

1、新车可不买的“自燃险”

自燃险是费用较高的险种，按照3.2‰收取保费，如果是一辆10万元左右的车，保费达320多元。新车其实没有必要上自燃险，完全是心理安慰的作用。因为新车在质保期内，发生了自燃的情况，厂家会进行赔付，自燃险就没有用了。如果是自己改线路导致的自燃，那别说保险不赔了，厂家也不会赔。

2、20万元以下车型可不买的划痕险

主流划痕险价格较高，5000元额度需保费800元左右，且它是一种附加险，车主必须投保车损险之后才可以投保划

痕险。20万元以下的车辆，处理划痕的费用一般都在千元以下。如果因为划痕而有了理赔记录，则不能享受下一年的保费优惠，实在不够划算。

3、驾驶员意外险可不考虑

要知道驾驶员意外险与人身意外险不叠加。驾驶员意外险，是针对私家车驾驶员提供专属意外保障的意外险种。如今，为自己购买大额人身意外险的居民越来越多，一般来讲，人身意外险的保额均高于驾驶人意外险的保额。因此对购买了大额人身意外险的市民来说，驾驶员意外险可考虑不予购买。 ■ 中财