

48%富人购买寿险京穗沪占四成 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/291/2021_2022_48_25_E5_AF_8C_E4_BA_BA_E8_c67_291773.htm 万事达卡国际组织亚太区首席经济顾问王月魂博士在其8月15日的文章《中国财富新“长征”》中发布了一项调查结果，称私人保险作为新型金融产品已经被中国富裕消费者所接受，中国富裕消费者中48%的人购买了寿险。王月魂将中国的富裕消费者定义为年收入1万美元以上的人群，这部分富裕消费者以年轻人为主，其中62%的人年龄为25至34岁，23%的人年龄为35至39岁，40岁以下所占总比例为90%以上，39%分布在上海、北京、广州三大城市中。他说，目前大部分富裕的中国内地人士是“职业致富”，他们以良好的教育和技能在外资或私营企业中工作多年，积累起了财富，除此之外的致富之路是创业和继承遗产。业内人士表示，富裕消费者购买寿险的意识还会持续加强，这部分人群普遍受教育程度较高，风险意识和理财意识较强，与上一代人不同，他们对商业保险的态度比较客观，懂得利用保险为自己做人生规划。半数的富裕消费者持有寿险保单，对他们来说，寿险保单意味着什么？面对市场上的定期寿险和终身寿险，不同的消费者又应该如何为自己挑选一张最贴身的寿险保单？理财周报记者带着消费者的疑问走访了多位保险业内人士，从不同的角度对定期寿险和终身寿险进行剖析。寿险解决的就是“身后事”寿险又称死亡保险，是以被保险人死亡为给付条件的，有定期寿险和终身寿险之分。对于人寿保险的理解，胡适先生曾有过一段著名的形容，今天预备明天，这是真稳健；生时预备死时，这

是真旷达；父母预备儿女，这是真慈爱。能做到这三步的人才能算作现代人。理财周报记者通过业内人士了解到，作为“现代人”的富裕阶层，购买寿险还真是依着这一原则，为未来、为身后、为儿女在做准备。第一，保障家人。作为家庭的主要经济支柱，许多富裕消费者都认识到自己在家庭的重要性。从大学毕业有固定工作起，这部分人群就需要为自己的家人作考虑。太平人寿广东分公司的区域总监张建波说，首先购买第一份寿险保单的受益人应该是自己的父母，一旦自己发生意外，把一生储蓄花在儿女身上的父母也能在经济上得到补偿，寿险可以帮投保人尽到赡养父母的义务。其次，还要为妻子和儿女考虑，一旦家庭主要经济支柱发生意外，一份充足的寿险也能暂时维持家人正常的生活。第二，偿还贷款。王月魂博士的调查显示，中国富裕消费者81%拥有一部轿车，超过半数以上拥有住房。“有房有车”是富裕消费者的标志，但同时，许多人的车和房都只是付了首期，每月还必须还贷。贷款也是许多中产家庭的主要负担之一。一旦家庭的主要经济支柱出现意外，家庭没有了主要收入来源，这些贷款将成为家庭的沉重负担，如果还不起贷款，房子车子还会被银行收回。在这种情况下，寿险也能暂时为投保人解决这些“身后事”。第三，保障生活质量。依靠“职业致富”的中国富裕消费者，退休之后，如果仅仅依靠社保和储蓄，生活质量将大幅下降。一些分红型的寿险因此得到了投保人的青睐，在保障之余，还能在一定年龄领取返还金，作为退休金的补充。第四，资产转移。张建波说，国外许多人都通过寿险把资产留给下一代，达到合理避税的目的。虽然中国现在还没有征收遗产税，但未来法律会否

发生变化谁也无法确定。另外，有业内专家表示，许多私营企业主也利用寿险来成功规避债务。

定期寿险：国外理财规划师首推的消费型保险

定期寿险，又称“定期死亡保险”，指在合同约定的期限内，被保险人若发生死亡事故，保险公司依照保险合同的规定给付保险金。如果被保险人在保险期限届满时仍然生存，保险合同即行终止，保险公司不再承担任何给付义务，也不退还已收的保险费。

案例：小王大学毕业后在一家外企工作，月薪6000元，是家中的独生子，未曾成家，父母均已经退休。小王想为自己买一份寿险，但又不想花费太高，该买哪种产品呢？投保建议 太平人寿张建波建议说，小王尚处于事业上升阶段，储蓄不多，但是对家庭负有经济支柱的责任，应该首先购买保费低、保额高的定期寿险。以某公司的定期寿险产品为例，小王在30岁的时候购买20万保额的定期寿险，缴费年限为30年，保险期限为30年，每年需支付的保费为1060元，平均每月88元。一旦在30--60岁间发生意外身故或者疾病身故，赔付金可达到20万元。

平安人寿的高级理财规划师肖丰说，定期寿险最显著的特点就是缴费期和保险期限一致。由于定期寿险风险责任有确定的期限，保险公司只承担特定的年龄区间内的风险，测算起来相对容易，也有利于保险公司控制风险，因此在保额相等的情况下，定期寿险的保费相对其它寿险低廉，而客户也可以根据自身的需要选择从1年期到5年、10年，甚至30年的保险期限。如果在原保险单期满之后要延长保险期限，有的定期保单还规定被保险人不必再次接受体检。

专家提醒，定期寿险一般都是消费型的产品，如果在合同期满被保险人仍然生存，保险公司也不会退还保费。

定期寿险保费低 平安人寿的

高级理财规划师肖丰说，定期寿险适用的人群很广，由于它只是纯粹的保障功能，保费低，只要有一定经济基础和工作能力的人，都可以考虑购买定期寿险。特别是处于事业起步阶段的年轻人或者负担较重的家庭，通过购买定期寿险以较低的保费获得最大的保障，是一种很好的选择。肖丰还说，在消费型的保险中，定期寿险是一种比较优越的险种。在国外，定期寿险是理财规划师推荐度最高的险种之一，尤其适合家庭。即使购买了储蓄分红型的终身寿险，也可以在其基础上加买定期寿险，以最低的价格获得最高的保障。投资能力强可不选储蓄分红功能 由于定期寿险的保障范围有限，只有在意外身故或者疾病身故的时候才能获得赔偿，专家建议在购买定期寿险的时候可以适当附加一些其它险种。肖丰建议小王可以把定期寿险作为主险，另外附加20万的意外伤害险、20万的意外残疾险、2万医疗险以及日额100元补贴的住院医疗险，这样一来，加上20万定期寿险，每年支付的总保费大概为2038元。在这样的保险规划中，意外身故与意外伤残均能获得4045万的赔偿，疾病身故能获得220万的赔偿，还有2025万的交通意外赔偿。理财周报记者在采访中发现，目前市面上的定期寿险产品有很多也可以附带储蓄分红功能。肖丰提到，不一定经济状况宽裕就必须把资金投资在储蓄分红型的保险上，有的消费者本身的投资渠道多、有时间和能力自行理财，也可以在相同保障的情况下，购买价格低廉的定期寿险，而将资金用于其它投资。

终身寿险：保障、养老、投资 终身寿险相对于定期寿险来说，是一种不定期的死亡保险，保障期限为终身，即保险合同自生效日起，保险公司会对被保险人终身负责，直到死亡为止，而且最终必定要给

付一笔保险金，被保险人不论因遭受意外事故,还是疾病导致身故或高残,均可得到等同于保险金额的保险金给付。理财周报记者发现，市面上纯粹消费型的终身寿险比较少见，一般都是在提供保障的同时兼具储蓄分红功能。案例：30岁的方先生是某合资公司的行政管理人员，年收入20万，妻子是中学教师，月收入4000元，由于两人平时工作较忙，没时间进行投资，方先生便想购买一份既能起到充分保障作用，又具有一定理财功能的寿险产品。投保建议专家解析说，方先生属于中产家庭的行列，这类人群的特点是收入相对较高，但工作繁忙，对未来有一定规划、对生活品质有较高要求。建议方先生考虑购买储蓄分红型的终身寿险。以某保险公司的分红型终身寿险为例，方先生在30岁购买保额为20万的终身寿险，缴费期30年，每年需要交付的保费为5380元，平均每月448元。相对小王购买的同等保额定期寿险，每月的保费高出360元。但是，同样经过30年，如双方均无意外发生，小王的保单到期之后保险公司不再为其支付任何费用，但方先生的保单依然有效。30年后方先生比小王总共多支付了12.96万元，其保单届时有14.016万元的现金价值，累计红利最高为8.1196万元，最低为2.7066元。肖丰说，终身寿险的好处就在于缴费到一定年限之后可以申请转换为年金的形式，领取保单中的现金价值和分红，提供了养老和投资的功能。保险期限“一辈子”肖丰分析，终身寿险最显著的特点就是它的保险期是“一辈子”，而缴费期则可以根据投保人的支付能力和偏好选择一次性趸交或者分10年、20年、30年缴费。“在国外很流行终身缴费的方式，因为这样平均每年分担的费率较低。”终身寿险适合有固定收入来源、经济状况较好、

对未来有全方位统筹规划的人群。同时，想通过保险进行理财养老规划的人群，也可以选择终身寿险。分红产品变现能力要强 由于终身寿险只有在身故或高残才能赔付，保障范围受到局限，在投保时应该考虑附加意外及医疗的保险。王先生的保单若是附加20万的意外伤害险、20万的意外残疾险、2万医疗险以及日额100元补贴的住院医疗险，加上原来20万的终身寿险，每年支付的总保费为6358元。意外身故与意外伤害均能获得2045万的赔偿，疾病身故能获得220万的赔偿，还有2025万的交通意外赔偿。肖丰建议说，在购买这种分红型终身寿险的时候，应该考虑三个问题。第一，参考该保险公司过往的投资业绩和公司的投资水平；第二，衡量该公司的服务体系，能否及时处理客户的问题；第三，产品的变现能力要强，这样一来中产家庭可以利用保单贷款作为现金流的补充。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com