

儿女撑起保护伞如何给半百父母养老上保险 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/46/2021_2022__E5_84_BF_E5_A5_B3_E6_92_91_E8_c35_46276.htm 王先生今年29岁，现服务于一家合资企业做部门经理，事业有成，但看着为自己操心受累了一辈子的父母一天天苍老，心里便计划着为父母办一份保障计划。由于历史原因，他的父母没有任何保障，王先生怎样购买、买什么样的保险比较经济实用呢？购买养老保险意义不大 人进入50岁以后，往往儿女都已长大自立，在经济上对儿女已经没有多余的责任。这个阶段，如果老人自己有一定退休金和社保，再加上儿女对父母的反哺，除了预防重病的突袭，老年的生活还是可以的。但也有这样的一些老人，自身经济收入状况不好，又没有被纳入到社会保障范围，就像王先生的父母一样。对此，有保险专家指出，这些人应该考虑的问题主要有两点。一是健康问题，主要就是患病的治疗费用问题；二是老年生活问题，也就是没有了工作能力后最基本的生活如何维持。“ 以上的两个问题，都是身为儿女不可推卸的责任，也是儿女必须考虑的问题。” 该专家表示。不过，对于老人基本生活的问题，他建议，由于已经进入养老阶段，此时购买养老保险已经没有意义。儿女直接固定每月给一定的生活费用就行了。对于这部分费用，对儿女来讲不是很大的负担。最大的负担是老人一旦患病，医疗费用的开支无法控制。 儿女如何撑起保护伞 对于像王先生这样的人，到底该为父母做些什么呢？很多人的做法就是拿钱出来让父母作为被保险人买保险，但有保险专家提醒到，这样有一个严重的问题就是一旦儿女发生风险无法继续给父母

缴费，父母自己又没有能力缴费，那么保障就会失效。儿女所担心的父母的问题依然没有得到彻底解决。从这一点我们可以看出，成年后经济独立的儿女就是父母最大的保险。“我们不建议儿女直接拿钱用父母做被保险人购买保险。就如同不建议在家长没有做足保障的前提下，用小朋友做被保险人购买保险一样。”海康人寿北京分公司总经理于弘元说。

那么，如何更全面地考虑呢？怎么样才能为父母设计安心的保障计划呢？比如，如果爸妈现在的年龄在53岁至55岁左右，目前子女每月固定给父母1000元的孝养金。那么仅仅孝养金这一块，到父母七十五六岁，未来20年就是24万元。除此之外，考虑到年纪大了的健康问题，至少每个老人再有15万元左右的医疗准备会更好。从上面的数字看，其实儿女对父母这一块的责任还是相当重的。保障计划需量体裁衣对此，于弘元认为，首先，儿子一定要自己做被保险人购买一份寿险，比如，终身寿险（万能型），每年交费在4000元或5000元左右，把未来20年的保额设定为50万左右（24万元 15万元 15万元），这样在未来20年，也就是父母颐养天年最需要儿女的这个阶段，如果儿女一旦发生了风险，保额直接作为现金支付给父母，这样父母一定有充足的资金安度晚年。而且保额可以随着父母年龄的增长做相应的调整。然后才可以用父母做被保险人，购买一定的医疗健康保险，比如像安康无忧重大疾病养老保险计划和呵护一生保险计划。这样如果父母一旦患病住院，不仅仅只是重大疾病，只要住院了就可以有一定的补充，减轻儿女的压力。即使当时儿女自己垫了一些钱付了药费，那么当老人离去的时候，保险公司还有一定的额度补偿。无论如何，有了这样的计划，就不会因老人上了

年纪的健康问题给儿女带来更大的经济拖累。这样就解决了儿女最担心的问题。“首先必须是让儿女自己做被保险人，父母做受益人来购买保险，才最全面。”于弘元同时表示，用父母做被保险人购买保险，因为年龄偏大，保费会比较高，并且可能还会体检，若身体状况不符合保险公司的标准还可能被加费或拒保。所以，保险还是越早规划越好，不仅是因为保费便宜而且关键是身体状况比较好，容易承保。以上主要分析的重点是儿女对于父母老年面临问题的考虑。保险专家指出，人生中按照周期划分，可以分为：学习成长期、单身期、家庭形成期、家庭成熟期及退休养老期。人们在不同的阶段会有不同的生活重心，而又因各个家庭情况的不同，产生不同的保障需求。如果能通过专业的寿险顾问的咨询，量身定做地进行全面分析和建议，那样就更好了。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