

老人买不到合适产品保险何时惠顾银发族 PDF转换可能丢失  
图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/469/2021\\_2022\\_\\_E8\\_80\\_81\\_E4\\_BA\\_BA\\_E4\\_B9\\_B0\\_E4\\_c67\\_469628.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/469/2021_2022__E8_80_81_E4_BA_BA_E4_B9_B0_E4_c67_469628.htm) 为给65岁的父亲购买保险，李小姐跑遍了杭州各大保险公司。这些公司的寿险品种琳琅满目，但绝大部分都是为65周岁以下的人提供的。像李小姐父亲这样年纪的老人，却找不到合适的险种，即使遇到可以购买的险种，要缴纳的保费也都高于中、青年人。记者日前从各家人寿保险公司了解到，65周岁以上老人可以投保的险种寥寥无几，与此同时，年龄越大，每年所要缴纳的保费越多。第五次人口普查相关数据显示，我国65岁及以上的人口为10045万，占总人口的7.69%，有关人口专家预测，老年人数量正在进入增长的高峰期。这个庞大的人群迫切需要合适的保险品种。但面对如此诱人的前景，各大人寿保险公司却鲜有老年险种推出。太平洋人寿公司浙江分公司相关负责人分析，老年群体赔付率较高的特点限制了其对保险公司的吸引力。据了解，商业保险公司的精算师通常根据精确计算，确定各个年龄层人群的保费额度，随着年龄的上升，风险相应增加，保费额度也不断提高。而65周岁以上的老人是患病或遭受意外几率最大的群体，赔保的风险较之年轻人要高得多。所以，即使购买年龄限制较宽松的险种，老年人需缴纳的保费通常偏高，这使很多投保者觉得不划算。如中国人寿的重大疾病险种“康宁终身”，尽管将年龄放宽到70周岁，但50周岁以上的人需一次性缴清所有保费，像65周岁的李老先生就需要缴纳23030元才能获得1万元的保额，直到身故，才累计获得3万元的赔付，只比保费多了6000多元。除

此之外，我国商业保险公司发展较晚，也是老年人保险市场“真空”的重要原因。相关人士分析，任何险种的开发都需要一定的经验积累，我国商业保险起步较晚，保险公司对涉足风险系数较高的险种比较谨慎，对老年人群体的保险市场一直持观望态度。但业内人士指出，市场有风险就延迟开发，此举并不明智。随着发展成熟的国际保险公司的进入，这个需求很大的市场必然会成为保险公司争夺的对象。目前，国内不少商业保险公司都已经推出少量的老年人险种，结果反响都很热烈。浙江首款老年险“美满人生”推出短短一个月就拥有了上千名客户，相关的咨询电话量是平常的5倍。新华人寿浙江分公司相关负责人说，这些现象都说明，这是一个潜力巨大的市场，如果保险公司能够推算准确，将其风险控制在一个合理的范围之内，并具有雄厚的实力对抗可能的风险，就可以经营这类险种。据了解，已有一些地方尝试由相关部门出面与保险公司合作，推出较实惠的老年险种。如上海市老龄办和新华人寿推出的“银发无忧”工程，上海的老年人投保20元，就可获得每份1万元的人身意外伤害保险及500元的骨折津贴，很受当地老年人的欢迎。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](http://www.100test.com)