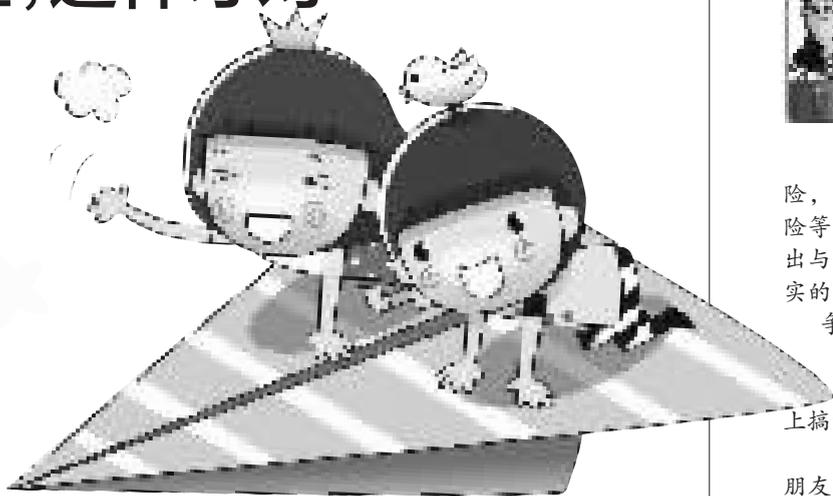


儿童保险那些事,您知道多少

给孩子买保险,这样才对

给孩子买保险时,如何防止一些购买误区呢?

最近,互联网保险第三方平台慧择网根据其平台11年积累的用户,根据0~14岁的被投保人数据分析,发布了《儿童保险大数据报告》。通过这个报告,可以给那些想给孩子购买保险的家长不少借鉴。



意外伤害类的保障很有必要

儿童作为弱小群体心智尚未完全成熟,自制能力较差,发生意外的可能性比成人高,因此意外伤害保障显得尤为重要。

慧择网根据过往的理赔案例分析指出,“交通意外、溺水、摔伤、气管异物窒息、误服药物、烫伤”是儿童因为意外而发生理赔的六大主因,其中交通意外在北方案例显著增多,而南方则发生溺水意外较多。从理赔数据来看,6岁以上少儿需警惕意外伤害高发。

他们进一步的调查数据显示,52%的儿童意外伤害发生在家庭,19%发生在街道,12%发生在学校。当孩子2岁起学会走路,容易发生摔伤、

磕碰、异物窒息等伤害,3岁左右进入幼儿园与其他小朋友玩耍打闹,或者逗玩宠物被咬伤、抓伤比较多,当孩子逐渐长大踏入小学校园,因为意外伤害的理赔案例明显增加,骑车、爬山等摔伤、出去玩水游泳而溺水以及交通事故频发。

孩子因为天性好动、好奇心强、非常爱探索,所以防范能力差,很容易造成意外伤害,而这也成为了家长们“最担心”的事情。慧择网的调查数据显示,在为孩子们购买险种的排名占比中,除了旅游保险,人身意外保险是家长的首要选择,占比17.1%。

华夏保险宁波分公司营销

渠道部负责人李金航建议,家长在为孩子选择意外险产品的时候,可以着眼于通过意外险(主险)来搭配一些少儿意外门急诊费用保险、少儿住院费用保险等(通常只能作为附加险形式购买)。这样的保险组合不但保障比较全面,而且更经济实惠。

而含有少儿意外、意外医疗等功能的,可单独投保的综合型少儿意外险保障计划,也是家长不错的选择。

至于少儿意外险保额选择,给孩子上高额的意外险,对家长的意义不大。而且,从防止道德风险的角度上来说,保险监管部门也对未成年的身故保障额度有限制。

疾病类的保障不可忽视

孩子小的时候,“大病不犯,小病不断”是很多家长的共同感受。一旦有个大病,更是很多家庭难以面对的一道难题。即便是已经被纳入城市居民基本医疗体系的孩子,由于社保报销制度上的比例问题、药品目录的限制问题等,也无法从社保体系中获得足额的资金支持。

为此,除了孩子的意外保险外,父母还应该关注疾病方面的保障。

慧择网的调查同样显示,

除了意外保险外,父母关注的就是重疾和住院医疗保险。

根据报告,家长们选择在孩子0~6岁时购买住院医疗险的比率高达93.1%,是6~14岁的13倍。数据显示,家长们的选择是“明智”的,在0至14岁儿童的住院医疗险理赔案件中,有61.5%的理赔案件集中在0~6岁的低龄儿童,理赔原因最多的是支气管炎和肺炎,其次是手足口病、口腔性疱疹、发烧、肠胃炎。

保险专家称,为自己的孩

子优先准备一份少儿重疾险,可以说是未雨绸缪。少儿重疾险作为重疾险产品,属于“已经确诊,即可赔付”的给付型保险,对于疾病种类的限制较宽,也无需凭就医发票报销。

对于预算不多的家庭,可以考虑保障20年~30年的消费型重疾,保障至孩子成人,届时再重新选择市面上已经更新换代的好产品。对于预算充足的家庭,则可以购买终身重疾,年龄小费率低是很大的优势。

资金充裕家庭可考虑教育金

相对重疾、意外的不确定性,教育金是家庭更为确定的支出项目,资金充裕的家庭可以为孩子做了这方面的考虑。

一项调查数据显示,在即将或有意出国留学的学生中,家庭年收入在30万元以下的占被调查人群的52.28%。

不过,与少儿重疾、意外和医疗保险不同的是,教育金相关保险产品更大程度上是一

种典型的财务安排工具,不具有消费型保险的低保费、高保额的杠杆特征。

保险专家称,少儿教育金虽然也是一种财务安排工具,但更像是一种长期的强制储蓄,“市场上的产品很多,有的偏重某一阶段教育金的给付,有的设计成返还型的两全产品,有长期持续的生存金给付,但无论哪一种,都不具有消费型保险的

高杠杆特征。”

市民要注意的是,在给孩子投保这一类保险时,一定要注意“保费豁免”条款。一旦投保人(孩子的父亲或母亲)因不幸身故、大病或伤残等原因丧失交费能力时,根据“保费豁免”条款,保险公司将免去投保人从此之后所要缴纳的保费,而孩子仍能继续享受所有的利益和保障。

记者 徐文燕

为什么要给孩子买保险?



关于该不该给孩子买保险,该给孩子买什么样的保险等的争论,通常伴随着付出与回报的计算,期望与现实的落差。大头菜觉得单纯争论险种的优劣、回报率的高低是没有意义的,我们需要从本质上搞清一些问题。

大头菜曾经问过好几位朋友,为什么给孩子买保险,得到的答案五花八门。一个给孩子买了十年缴分红险的妈妈,老公手太松了,为了防止老公借钱给亲戚,她就买了这个保险,当强制储蓄了。一个给孩子买了理财型保险的妈妈说,孩子的压岁钱太多,正好有个亲戚做保险向她推荐,她就买了,当教育基金存着。还有一个妈妈说,觉得孩子是最重要的,好东西都要给孩子,所以全家人里保险买得最多的就是孩子。出发点千差万别,但落脚点还是集中在大众眼中少儿保险的几个功能上——教育金储备、风险转嫁、资产升值。

其实,保险的最大功能就是保障家庭现金流,保障未来生活不因风险发生而被彻底改变。本金稳定、风险管理、投资规划是家庭理财的三个层次。人的一生都在消费,而收入只是集中在某一段特定时期。而在一个家庭的结构中,收入只集中于某一个或某几个家庭成员,但是每个成员都是需要支出的。以普通三口之家而论,父母是现金流入的来源,孩子是单纯的消费者,只有支出。

为了让孩子的生活教育不受影响,最实在的保障就是家庭源源不断的现金流入,在家庭现金流不中断的情况下,后续的人生规划才得以顺利实施。所以谁是家庭现金流的提供者,谁最应该得到保障。如果你钱很

多,那没有问题,爱咋买就咋买。但对大部分人来讲,没有用不光的钱,所以我们要在用钱的时候分一下轻重缓急,精打细算是必需的。如果钱不宽裕,先大人后小孩,一定不要本末倒置。

还有一个问题值得重视。很多人买保险,期望得到保障和收益上的回报,一般人的心里预期中,这个回报没有包括获得的保障。但实际上,保险是风险管理工具而非投资工具,我们付出保费得到的最大回报是那份无形的保障,而不仅是金钱层面获得多少回报。

作为风险管理工具,保障也是需要消耗成本的。从保险的定价原理来看,无论消费型、返还型、分红型,保障部分的成本都是有消耗的。与社会保障体系不同,保险是商业机构,以盈利为目的。保险公司最有价值的地方在于帮助客户在一定时期内抵御风险,给他们提供现金流支持。我们支付保险费,把风险转嫁给保险公司。保险公司利用大数法则,制定规则,集众人的钱去赔付少数的不幸者。

作为一个商业机构,保险公司开发出五花八门的产品,以满足不同人的需要。如果你没有足够的钱,想通过买保险来实现财务自由是不现实的。保险的收益精算师们早就算好了。如果你算得得过精算师,你大约可以被保险商争相抢夺设计产品去了。所以以赚钱为目的买保险,把收益率放在第一位考虑是不理性的。保险在家庭理财中是风险管理工具,而非投资工具。买保险,保障放在第一位。如果你计划给宝宝买保险,先把基本的保障给上了,有余力再去考虑其他。

买保险的一个基本原则是保费支出不会给生活造成压力,保额可以足够弥补家庭经济收入损失。所以保额的配备,是优先考虑的级别,比资金回报更值得重视。 记者 周静



桂林双卧6日游特惠 仅售360元!

一山一水一诗题之桂林双卧特惠来袭:畅游漓江,如身临彩墨山水长卷;欣赏醉美溶洞银子岩,登桂林最高峰尧山;漫步西街,享惬意时光;观象山传奇,感受美轮美奂的象鼻山;游览南溪公园,欣赏名景“南溪玉屏”;赏梦幻漓江,观绚丽舞台仙境;浏览桂林古代八景之一穿山,欣赏石头开花洞内奇景;入住四星酒店,确保舒适睡眠! 线路:桂林双卧6日游 发团:6月12/20/26日

特惠:360元/人 (自费套餐599元) 精选:178元苏州、498青岛汽车、1780张家界双飞、1799贵州、1890内蒙古双飞、1999普吉 报名及投诉电话:87651111 QQ群:411030887 地址:海曙区新典路536号新海蓝钻5楼(地铁2号线丽园南路D出口) 达人旅游网:www.57676.com 浙江达人旅业股份有限公司(L-ZJ-CJ00079)