



## 养儿防老? 养房防老? 还是养“险”防老?

# 养老保险的终极 PK

“421”家庭模式=4位老人+夫妻2人+1个孩子。这种家庭模式现在越来越多地遍布于中国社会的每一个角落。你的家庭是“421”模式吗?如果是,你一定也面临一个问题——养老。这是目前“421”家庭最大的困惑。养老,靠谁?有人说靠孩子,有人说靠房子,还有人说靠保险。养老的PK台上,谁是王者?告诉你最新的答案:保险。

### ◆养老新主张 养“险”防老

养老问题,在日益步入老龄化的中国社会中逐渐被凸显出来。老话说,养儿防老,但是在当今社会的“421”家庭中,两个人赡养四位老人,这种倒金字塔的结构,实在让“塔尖上的人”不堪重负。“养

儿防老”的千年古训,在现实面前似乎也有些苍白无力。

于是,另一种养老方式应时而生——以房养老。老人将自己的房屋产权抵押给专门运营这项业务的机构,按月领取养老金。身故后,由该机构

收回房屋并进行销售、出租或拍卖。但房产存在贬值或遭受毁灭的可能性,所以以房养老也存在风险。

当养儿防老、养房防老纷纷落败后,养险防老成为了养老的新主张;即先投保充足的

养老保险,待到年老时,定期支取保险金安度晚年。中国某人寿保险股份有限公司理财规划师孟庆丽认为,依靠保险解决养老问题,有效地体现了保险的养老功能,可以说是养老的上选之策。

务总监宋玉林形象地说:“社会保险可以让人吃饱,商业保险可以让人吃好。”他主张保险养老要双管齐下,即

先投保社会养老保险,解决基本养老保障问题;然后要补充适当的商业保险,解决养老的生活质量问题。

### ◆养“险”好方法 双管齐下

以险养老有两种方式:一种是购买国家统筹的社会养老保险;另一种是购买保险公司的商业保险。区别在

于社会保险解决基本保障问题,覆盖面较广,而商业保险是对社会保险的有效补偿。某人寿保险股份有限公司业

务总监宋玉林形象地说:“社会保险可以让人吃饱,商业保险可以让人吃好。”他主张保险养老要双管齐下,即

先投保社会养老保险,解决基本养老保障问题;然后要补充适当的商业保险,解决养老的生活质量问题。

### ◆聚焦三类人 养老要规划

当前,越来越多的人发现了通过保险养老的重要性,于是开始针对自己的不同特点寻找适合自己的保险,以规划养老。记者发现,有三类人群最为关注养老问题,也比较适合保险养老这种方式:

#### 【第一类人群】

个体经营业主。他们自主创业,没有正规工作单位的福利保障,养老只能靠自己。一些经济实力雄厚的人存在一个认识误区,觉得自己拥有的财富足够用于养老,不用买保险;而经济水平一般的人则因支付能力有限而无法投保。因此,个体经营业主这个群体的养老问题应慎重考虑。

#### ★养老规划建议

理财专家建议此类人群可以根据自己的年收入情况,先购买基本的社会养老保险,做好基本保障,然后再投保以保障功能为主的商业保险,以补充社会保险的不足之处。理财专家建议资金充足的个体业主,可拿出年收入的10%~15%购买商业保险,保证在资产的累积过程,解决养老问题,同时还可以实现累积资产的顺利转移。

#### 【第二类人群】

40岁~50岁的专职家庭主妇。此类人群最适合以险养老。作为专职家庭主妇,她们

#### ★养老规划建议

理财专家认为这类人群用社会养老保险进行养老比较合理,因为他们上有老下有小,经济负担重。作为无收入保障的家庭主妇,如果投保商业养老保险,保费通常很高,大多数人可能无法承担,但可以配置一些如意外伤害、意外医疗、意外死亡等意外险种。

#### 【第三类人群】

工薪白领阶层。此类人群

## 莫说女人乱花钱 奢侈品也是“保险柜”

电影《欲望都市》中四个女人掀起的奢侈浪潮,让无数女人心猿意马。《欲望都市》如同一部成年女人的童话,影片中光鲜耀眼的奢侈风潮,触动了每个女人心底最柔软的浪漫幻想。作为一个聪明的女人应该懂得,奢侈不是简单的挥霍,而是一种时尚的投资……

#### 受访人:小丘

年龄:29岁

职业:时尚杂志专栏作家

作为珠宝的狂热支持者,她主张把珠宝作为一种特殊的投资品去珍藏。

珠宝对于女人来说,就是魅力和气质象征。好的珠宝,引人入胜之处不仅仅是它代表的尊贵身份,更致命的诱惑是它背后的故事。每款珠宝背后体现着一种文化的传承,令其拥有者倍感尊贵与荣耀。

当然,珠宝也是一种特殊的投资品。珠宝的投资价值首先在于它的稀缺性,而珠宝的稀缺性在于其材料的珍贵、手工工艺的精美以及

样式的独一无二。

#### 受访人:耿女士

年龄:35岁

职业:私企老板

看重名表的自身价值和升值空间,是位冷静、理性的奢侈品追随者。

对于奢侈品消费,她一向认为应该冷静,不要盲目追捧。名表是具有投资价值的奢侈品,收藏名表,感觉就像在收藏时间,一切都会改变,惟有时间默默注视。

而作为一个商人,她讲求利益回报,希望在享受的同时,还能有所赢利。因此,对于那些名贵的奢侈品,她不会盲目购买,而会理性地分析是否可以升值,是否值得珍藏。当然,并不是所有奢侈品都可以升值,比如属于消费品类型的普通背包、衣服、皮鞋、腰带等,会随着使用时间的增长而老化,即使不用也不会有升值的空间。而只有那些国际顶级奢侈品牌的限量版作品,才具有升值的空间。

(牛胜男)

## 妈妈们 如何给自己选保险

30岁的张女士打算给自己的宝宝购买保险,而她在经过一番仔细询问与研究后,发现首先保障大人安全才是最重要的,尤其对于已经做了妈妈的女性,受先天心理和生理的制约,应该有“晴天备伞”的思想。

性保险条款剔除了非妇科疾病保障,这样就能够针对特定人群达到低保费、高保障的效果。

### 范围要全 额度应合理

保险是一项长期保障,投保人必须对未来财务状况有全面考虑。而已经做了妈妈的女性群体,通常有较固定的工作收入,对生活也有更长远的规划和期待。

专家建议,女性在投保前,首先要对自身状况很了解,清楚自己需要什么类型的保险;然后一定要结合经济和收益情况,从健康医疗、家庭经济、子女教育、退休养老四方面费用来考虑确定投保的合适范围。

一般来讲,购买保险的合理费用应该是个人收入的20%左右。对于收入较高的女性,还可考虑购买一些附加投资连接的保险。这些险种可满足个人更大的投资回报需求。但在购买此类具有投资色彩的险种时,应该注意既然是投资,就会有一定风险,应该严格考虑家庭的风险承受力,不要让投保犯了本末倒置的错误。

### 女性险更合适

目前国内保险市场上的女性保险主要有寿险和健康险两大类。寿险中,主险利益涵盖了健康和身故等保障,且基本都有定期返还现金功能;女性健康险则是一款纯保障型产品,相对于寿险,无现金返还功能,更倾向于身故和疾病保障。

女性保险除了涵盖普通寿险的重大疾病保障范围,还针对女性生理特征特别设立相关险种;比如专门为女性乳腺癌、卵巢癌、宫颈癌设计并提供医疗保障,针对女性特殊时期,如生育期间可能遇到的危险提供保障。

考虑到女性的爱美需求,一些保险产品还承担系统性红斑狼疮、意外整容、整形手术等治疗所发生的费用。各保险公司提供的产品各有侧重,有的还针对单项风险,费用比较低。也有的女

NCI 新华保险  
投资与理财  
理财改变生活 智慧创造人生  
新华人寿保险股份有限公司  
鹤壁中心支公司联办