

老保单如何实现“更新换代”

文 崔 烨

10年前购买的保额 10 万元的重大疾病险,现在形同鸡肋怎么办?保险产品尤其是对险因为时间跨度大,保单动辄横跨几十载,难以满足新需求。针对这些问题,近期多家保险公司对老客户推出“升级”服务,如果使用得当,能够用较少的成本增添更多的保障——

■ 重疾险:按保额保障范围来升级

据市民李先生介绍，他从前购买的几款人身险额度已经难以应付如今不断上涨的需求，而如今重大疾病的发病概率却在不断上升，令其非常苦恼。

以医疗险和重疾险为例,10年前,10万元的理赔金额已经足以应付患病时所需的基本支出。而如今随着治疗费用逐年上升,10万元早已不能抵消发生重大疾病时所需的费用。其次,目前患病的种类层出不穷,早期重疾险覆盖范围较小,如何“微调”保险产品成为市民心头之惑。

太平洋保险上海分公司个人业务企划部副总经理刘俊在接受记者专访时表示，我国当前重大疾病呈现“三高一低”的趋势，即“高发病率、高医疗费、高治愈率，以及发病率愈发趋向低龄化”。人们在生活中接触橡胶制品、工业制品越来越多，生活压力越来越大。疾病的发病率呈现出不断增高和年轻化的过程。面对这样的现状，过去风险意识较强的客户，其持有的重疾险保单无论从保额还是覆盖疾病种类方面，都已经无法满足现在的需求。

为此,太保寿险总公司现在已经着手开展对于老客户的保障升级。据悉,8月3日至9月30日,购买太保“2014款金佑人生”产品的老客户,可以通过购买附加险的形式,同

时对原有保单的保额以及病种进行升级,本次升级新增的疾病种类高达 40 种。

国寿上海分公司个险部负责人表示,消费者发现保额不够的时候,可以考虑适当通过加保或通过不同维度和不同方向去配置保险产品种类。重疾险一般分为几种形态,第一种是确诊即付,一旦发生重大疾病后,只要满足产品内条款,不需要任何发票即可获得理赔;第二种是实报实销,根据发生疾病后实际产生的医疗金额获得报销;第三种是住院津贴,根据实际住院时间,按照天数获得相应的津贴补偿。

■ 车险:调高第三者责任险保额

“十年前,第三者责任险是50万元保额封顶,但现在开车如果不小心撞了人,100万元保额或许都不够赔。”司机张师傅反映。记者调查发现,保额不足不止出现在人身险上,也出现在车险方面。

数据显示:按照最新的赔偿标准,一般情况下在上海出全责交通事故,致一人死亡的最高死亡赔偿金约 125 万元。

值得一提的是,根据最高人民法院的规定,交通事故或其它人身损害赔偿,应适用一审法庭辩论终结时的上一年度标准,并非事故发生在哪一年就参考哪一年的赔偿标准。另外,出现事故的同时,还会产生其他费用,例如被抚养人生活费、住院伙食补助费、营养费等 10 余项费用。

平安产险上海分公司相关负责人表示,对比 2014 年及 2017 年投保量,在第三者责任险不同档次责任限额中,100 万元档次的责任限额为选择主流,投保量占比 60% 左右,2014 年与 2017 年基本持平,对于在 5 万元-100 万元档次的责任限额,2017 年较 2014 年投保量降低 27% 左右,100 万元以上档次

的责任限额,2017 年较 2014 年投保量上升 24%左右。

■ 责任险：小付出转移大风险

宠物责任险已有十几年的历史。近年来由于宠物越来越多,随之产生的各种风险也有所增加,宠物责任险才逐渐进入公众视野。

与宠物责任险类似的还有监护人责任险,也就是俗称的“熊孩子险”,当被保险人的未成年孩子(被监护人)造成第三人人身伤亡或财产损失时,保险公司在保险责任范围内给予理赔。

这两个险种都属于个人责任险范畴。通过购买此类保险,当被保险人的宠物或孩子因过失发生意外事故并造成第三人人身伤害、死亡或财物损失时,保险公司可以在保险责任范围内对第三者进行赔偿。

“日常生活中的风险是很难预测和规避的，但是人们能够通过购买个人责任险将一部分风险转嫁给保险公司，可以避免产生过大的经济损失。”长安责任保险上海分公司非车险管理部总经理许青解释，公司现在主推的个人责任险种就是宠物责任险和监护人责任险，这也是老百姓日常生活中最容易碰到的两种风险责任。

■ 分红险：提高附加险保障额度

10多年前市场利率较高,市民普遍比较青睐集保险保障及投资功能于一身的分红险,但这部分保险的保障功能相对薄弱,往往无法满足投保人的保障需求。但建议市民翻翻手里的老保单,有些保险公司在具体产品设计时,可能会增加意外险、住院险等附加险在里面,价格往往十分低廉。

国寿个险部资深理财师对记者表示,根据国家大的经济形势,一是要降杠杆,二是要

转型升级,三是要讲保障。从这些角度来说,理财保险中的理财功能现在可能会被放到一个更次要的作用,更多的要体现保险回归保障。

“以往万能险在产品设计时,先具有一个定期的和一个终身的产品结构,同时配上了分红的功能,但其实不具备太多主要的保障功能的。最近精算部也加入了很多保障元素,比如有针对性女性的重疾险和男性的重疾险,同时也增加了航空意外险或者是人身意外多倍给付的功能等。”理财师介绍,近年保险产品趋势是保障比重不断增加,但市民还要结合自己的实际需求加以调整。

对于已经每年定期购买某款重疾险的消费者来说,是增加保额还是另外购买新型保险产品?国寿资深理财师认为,应该从实际情况出发,保险产品的设计是与时俱进,10年前重疾险只能保障10种左右重大疾病,20年前国内最为普遍的重疾一般为中风、冠心病、糖尿病和心脏病等,因此保险产品的设计也是以此类病症为主。然而目前则变为肺部

主笔记

吃榨菜喝二锅头不等于消费降级

文 崔烨

中报季用数据确认了一些有趣的事情：涪陵榨菜今年上半年靠卖榨菜赚了三个亿，近两年股价涨幅超过 200%，打败了 99% 的 A 股公司；牛栏山二锅头，7 元一瓶，价格只有茅台的 0.36%，股价涨幅却是茅台的 28 倍……而前不久在美国上市的拼多多虽然争议不断，但一年销售了 2000 亿——中午吃榨菜，出门靠摩托、购物用拼多多，年轻白领真的消费降级了吗？

才怪。

中国银联联合京东金融发布的《2017 年消费升级大数据报告》显示:90 后人群消费增长最快,达到 70 后增幅的两倍,年均消费 3 年来增长了 2.7 倍。购物、餐饮、娱乐为日常消费的最主要场景,其中购物消费占据日常支出近一半。

我的前同事是跑时尚圈的记者，她坚决摒弃使用信用卡。我很好奇地问过原因，她笑：我已经月光了，一透支开了头就收不住了。我渐渐理解了她的意思，时尚圈最in的一根包包带得要几万元，时尚编辑、记者月入万元左右，但每天与这些动辄五六位数的消费品在一起，还要考虑到社交必须的面子问题，要捂牢荷包真心不易。

我们上周策划了一个汽车消费金融的稿件,文章本身是中性的,但在采访时发现有不少年轻人更愿意以一成首付——6万元先去拥有一辆宝马,此后24个月每月还款7000元,最后再支付一笔尾款——虽然总成本比直接购买或分期付款要高出不少,但也算是一个金融方案。让我们深深感到忧心的是,这个年轻的被采访人刚到上海工作不久,几无积蓄,目前月薪10000元,公司所属行业是广告设计公司,规模不大职位也并不稳定,而他抱着“我们这行就是要体面”的心态透支了自己的消

费能力,仅租房租车两项就把自己给月光了。

后来我也阅读了一些相关的报道，已经有媒体称这批伴随着中国 GDP 高速成长的年轻人“为‘三无青年’——无房无孩无贷款，是这个时代造就的天生购物者，对未来充满了无畏的乐观。”“三无青年”拿着并不丰厚的薪水，却尽力追逐中产的品位和生活方式，更可怕的是还以之为荣，导致没有存款、透支消费甚至负债累累。

也有人趣称是科技弱化了人们用现金支付时会产生“疼痛感”，移动支付让你的财富仅仅变成了账上的数字变动，加上各路商家对购买便利度的改善，以视频、美颜、柔光甚至4D技术的渲染加快了年轻人的消费决策。

然而，消费高了，幸福感却并未随之增加。今年上半年，联合国连续第6年发布了《全球幸福报告》，中国内地幸福感排名86，比去年79名还略有下滑。欲望只是瞬间被满足，瞬间之后又会变成更深的欲望。

府縣

eyinc@163.com

如果您有任何金融理财方面的问题或者投诉建议，欢迎您在浦江财富公共订阅号下留言。我们将在三个工作日内及时回复，并邀请业内资深人士为您量身定制理财产品。您可以通过微信号：shanghaifortune2013，或直接扫描下方二维码联系我们。

