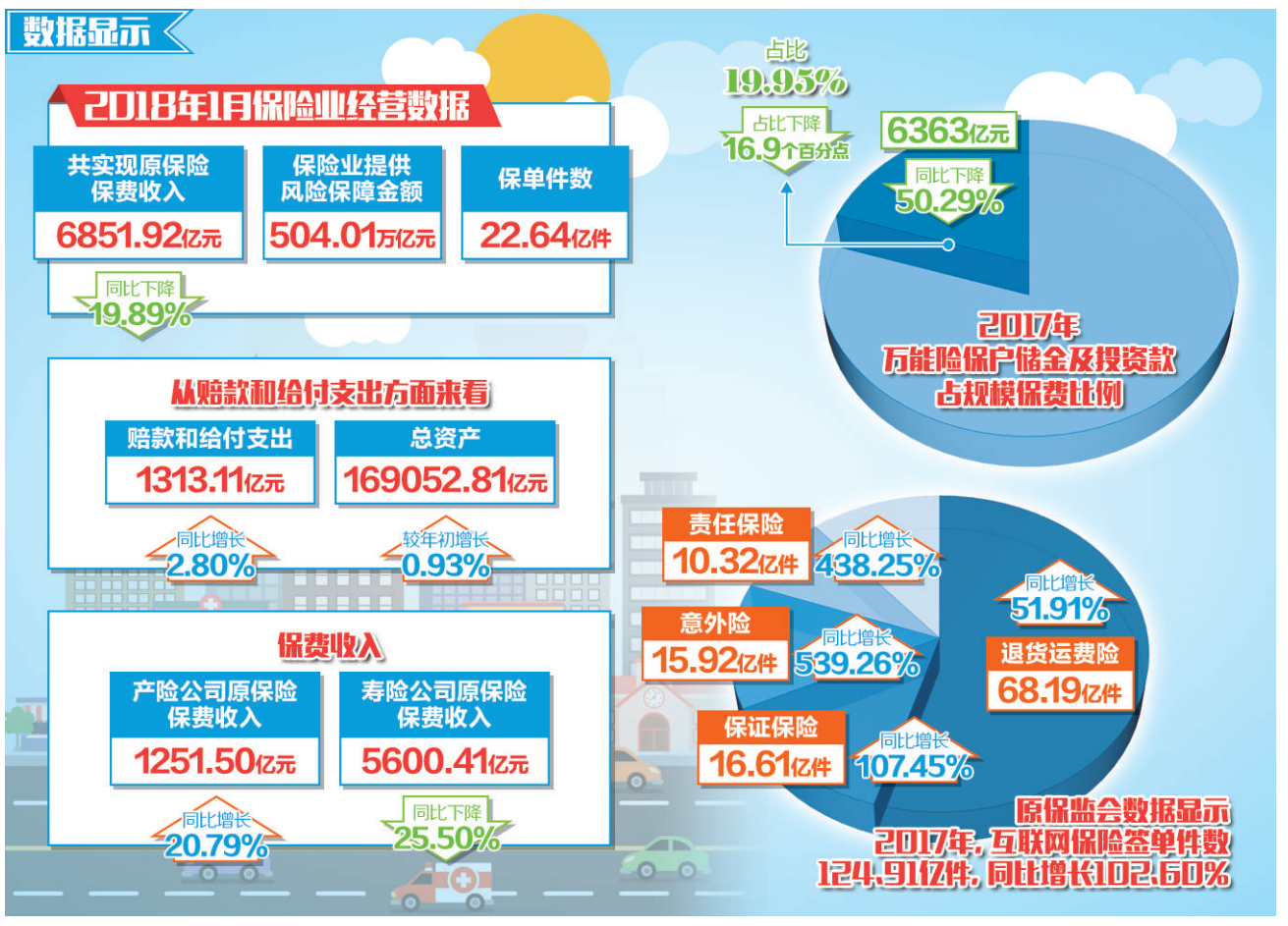
读者点题

□ 经济日报·中国经济网记者　李华林

你家的保险买对了吗？

买保险既是做风险管理，也是一项重要的人生规划。生活中，我们多多少少都会接触到保险，比如常见的出行险、延误险、退货险等。不知不觉间，保险已经慢慢走进千家万户，人们已学会用保险将生活风险降到最低。但是，面对层出不穷的保险产品，你会买哪种保险呢？你家的保险买对了吗？



品种多，重理财还是重保障？

多年来，保险业有句耳熟能详的名言："保险是唯一的经济工具，能够保证在未来一个不可知的日子，有一笔可知的钱。"

如何投资这笔保障未来的钱，让刚刚在北京一家互联网公司工作的向超铭犯了难："想买储蓄型保险，保障又保值，但价格有点高。消费型保险倒是便宜不少，但如果保期内没有发生事故，感觉这钱就像打了水漂。"

向超铭口中的储蓄型保险，是指同时具有保险功能和储蓄功能的保险产品，如终身寿险、分红险、万能险、投连险等。这种险，需要消费者每年缴纳较多的保费来换取保险期间内的保障和约定年限后的金额返还，一般是返还所交保费或是约定的保险金额。也就是说，购买储蓄型保险，出了事故赔钱，没出事故返钱。正因为它有返还的功能，所以保费要比消费型保险的保费高。

消费型保险则相对简单，主要作用于保障，没有返还。如单纯的意外险、重疾险等。这类保险的保费较低，但可以撬动的保额较高。保期内如果发生事故，保险公司理赔，如果没有发生事故，保费不退。因此，很多消费者在直观上认为，最后未能理赔，自己的钱就是肉包子打狗有去无回。

两类保险各有优劣，徘徊在二者之间，不少人面临和向超铭同样的烦恼。对此，有业内专家认为，与银行理财产品相比，保险产品在消费属性上具有明显的区别，其主要功能是为社会公众提供风险保障，消费者花一笔小钱来保障可能发生的大风险。因此，在选择保险产品时，消费者不应该过分被"是否返还""收益高低"这些条件束缚，首要看重的应该是保障责任是否全面、保额是否足够覆盖风险、保障期限长短等保障功能。只有足够的保障才能帮助应对未来的风险，才是购买保险的意义所在。

当然，总的来看，购买保险，适合的才是最好的。对于投资理财意愿强烈、家庭收入稳定的人来说，储蓄型保险是一项不错的投资。但对于像向超铭这样刚步入社会、经济基础还很薄弱的年轻人来说，低保费、高保额的消费类保险则是更理智的选择。

重复保险，能重复理赔吗？

买不买商业保险？不同的人常秉持不同的态度。有人认为只要有基本医疗保险则万事大吉，商业保险产品鱼龙混杂，有闲钱用来投保，还不如投资理财产品；有人则唯恐一份保险不够，重复保险，并增加保额，以防万一真的出险，能拿到多份赔偿。

对于第一种观念，有专家表示，虽然目前基本医疗保险补偿率得到了提高，但医保报销并不能完全覆盖治疗费用。此外，一些非医疗支出，比如营养费、看护费、个人收入损失等，费用不低却无法用基本医疗报销。在这种情况下，商业保险就是基本医保的很好补充。

买保险好，但也不是重复保险、越多越好。因为，有些保险不重复理赔。"重复保险"在《保险法》中被定义为：投保人为同一个保险标的、同一保险利益、同一保险事故，在同一保险时期分别向两个或两个以上的保险人订立保险合同，且保险金额总和超过保险价值的保险。同时，《保险法》还明确，重复保险的各保险人赔偿保险金的总和不得超过保险价值，除合同另有约定外，各保险人按照其保险金额与保险金额总和的比例承担赔偿保险金的责任。

按照法律规定，一般来说，意外伤害险、定额给付型的重疾险以及定期寿险之类的给付型人身险产品，是可以选购多份的，投保人出险后，也不会受到保险份数的影响。

有些财险以及费用报销型的医疗险，则是不可重复理赔的，没有重复购买的意义。比如财产险，按照一般规定，保险公司按照财产的实际价值和损失程度确定赔偿金额，损失多少赔多少，保险金额的总和不能超过保险价值。因此，重复超额购买是不必要的浪费。

与有人热衷重复保险相反，有消费者则希望通过购买一种产品解决多个问题。比如，购买了重疾险，既希望其能报销重疾医疗费用，也希望能保障意外事故，还希望能起到寿险作用等。实际上，目前市场上的保险产品极度细分，真正万能的产品并不存在。消费者需要根据自己对保险产品的需求，合理规划购买的保险品种和保险额度。

网上买保险，是否存在风险？

去年5月份，家住北京西城区广安门外大街的樊悦给孩子投保了一份互联网健康保险，年缴保费500元就可以享受普通病保额30万元。今年初，樊悦的小孩生了一场大病，治疗和手术花费了十几万元。去保险公司理赔时，樊悦才发现，保险条款还有当初没有发现的免责、免赔额等说明。根据细则，保险公司最终只赔付1万元。"这些具体的说明，藏在不显眼的链接里，很容易让人忽略。"樊悦有些愤愤不平。

近年来，随着网络技术的发展，互联网已经成为消费者购买保险的重要渠道之一。区别于传统的保险形式，互联网保险主要是保险公司或保险中介公司通过网站、手机客户端、微信公众号等销售平台开展业务，能实现从购买到理赔的全方位线上操作。

除了比较传统的电商类保险、旅行类保险、车险、意外险、健康险外，目前比较受欢迎的互联网保险险种是一些场景创新类产品，如航班延误险、退货运费险等。

这些场景类保险费用并不高，便宜的仅需几元，多的百十元，而且购买方便，微信、支付宝随时随地都可以购买。因为投保便捷、性价比高、能满足个性化需求，所以互联网保险越来越受年轻消费者的喜爱。

然而，在给消费者带来便利的同时，互联网保险也存在一些风险隐患。比如，樊悦购买的保险产品就存在宣传内容不规范、保险责任认定不清等问题，容易造成消费者误解，引发理赔金额争议、理赔方式纠纷等。甚至，还有一些不法分子利用互联网平台虚构保险产品或保险项目，借"伪保险"之名非法集资，或夸大保险收益，引诱消费者出资，骗取消费者资金。

因此，消费者在互联网平台购买保险时，需要万分谨慎，仔细阅读保险合同，了解保障责任、责任免除、保险利益及领取方式等具体细则，不要盲目相信高收益宣传，在网上投保之前，可通过登录官方网站或前往保险公司柜面等方式核验所购保单的真实性。

在中国人寿保险北京分公司营业厅里，工作人员正在给顾客办理人身保险相关业务。　本报记者　李华林摄

建议

买保险利国利民

石志新

时下，各类保险品种可谓越分越细，包括大病医疗保险、车辆保险、财产保险、人身意外保险等等。然而，保险业的迅猛发展，也出现了各种乱象。五花八门的保险鱼龙混杂，令广大消费者眼花缭乱，不知买什么保险好，是买国外的，还是国内的？是买长期的，还是短期的？这些问题，都困扰着老百姓。

从目前来看，保险业的乱象突出表现在如下几点：一是一些保险公司对自己险种的推介不够精准到位，夸大其词，让人产生不信任感；二是少数保险公司售后服务不热心，效率不高，甚至掺杂一些水分，令买保险的人伤心；三是保险公司对保险赔付程序执行不严，甚至出现个别保险公司人员与受益人串通一气弄虚作假；四是监管制度存在漏洞，容易让一些人钻空子。譬如：一人买多个保险，故意制造意外事故骗保等。

买保险对于个人来讲，买的是"以防万一"。以大病医疗保险为例，个人花少量的钱买保险，就算不得大病，这个钱也不会闲置浪费；倘若得病的话，个人看病花的钱大部分可报销，买保险花的钱十分划算。总之，买保险利国利民。

（作者单位：山东威海市海洋与渔业监督监察支队）

投资保险，安全是底线

田忠华

保险，是一种理财投资。站在投资角度，投资安全是最根本的底线。买什么样的理财产品，要结合自身实际和年龄层次。对于保险种类而言，最基本的保险品种包含大、小病医疗保险，这是最基本，也是客观实际的投资需要。因此，选择保险式理财产品需要投资人有理性认识，保险公司负起责任，给投资者营造便于了解投资理财产品的环境。

一是选择理财产品要理性。对于理财投资，不要认为"外来的和尚会念经"，盲目崇尚国外的保险类别。不管什么样的种类，要谨慎，要考虑长期收益率，不要只看眼前利益。要看理财保险期限，选择15年或者20年，最长也要当代受益的理财产品，慎重选择当代投资，下辈子受益，甚至更长时间的理财品种。

二是选择理财产品，安全是底线。买保险时，需要到正规的保险公司去购买。譬如，要购买医疗类保险产品，就要选择保本分红型并具有医疗保险类的险种，从而在确保投资收益的同时，减轻因疾病造成的经济负担。

三是保险理财产品推广要细致。保险公司在推广理财产品时，要把理财产品的类别、性质、作用等向投资者讲清楚，让投资者清清楚楚、明明白白地购买。并让投资者详细地了解保险合同内容，避免带来不必要的麻烦。

（作者单位：山东巨野农商行）

买保险要破除"三不买"

张志勇

保险，对很多人来说，不敢买、不想买、不会买。不敢买，是基于一些只提个包带几张表格的保险人员填完表收钱走人，感觉像个"皮包公司"，心里没底；不想买，是因为感觉买保险，收益很渺茫。同时，大部分人都有侥幸心理，认为出事概率太小，买保险实在不划算，且保险条款多，经常在需要联络保险公司报销时受限，买保险的欲望就大打折扣；不会买，则是因为保险种类太多，不知道哪种保险适合，对本人最有帮助。目前购买商业保险，较多的情况还是熟人介绍或者强制险之类。

笔者认为，买保险还是很重要的，比如交强险。笔者的一位亲戚前几年在家务农时，开拖拉机经过一个下坡，不慎将人撞伤。可拖拉机没有承保任何险，十来万元的医药费和相关赔偿让这个幸福的小家庭瞬间蒙上了阴影。最后，倾其所有还债后还欠下几万元，只得外出打工。时至今日，夫妻二人仍然在外务工，无暇照顾家里的老人和孩子。

因此，应设法破除这"三不买"，让更多的人通过保险获得一份保障。一是要严厉打击那些打擦边球的"伪保险公司"，并对正规保险公司的报销情况加强监督，真正让受保人获得保障，使其敢买，想买；二是政府相关部门和媒体要多宣传和引导，让人们有针对性地选择购买适合自己的保险。

（作者单位：安徽省宣城市宣州区检察院）

选购保险应遵循三原则

孙贵书

保险作为一种特殊商品，分为保障型、分红型、理财型等多个种类。正因为保险具有多个险种，具备特殊功能，怎么买保险，买什么样的保险，就大有学问了。从1997年购买第一份保险以来，目前我家3口人已经先后购买了10多份各类保险。我认为，购买保险一定要有自己的思考，要根据自身特征，选购适合自己的保险。具体说，主要有以下几个原则。

首先，现在的保险公司很多，保险险种也多种多样。在选择保险公司和保险险种时，一定要选择信誉好、理赔快的保险公司，不要只听凭保险业务员的宣传。

其次，要根据自身特征科学地选择性购买，研究保险条款、弄懂风险和收益关系。如果从事的工作存在一定危险性，意外伤害险就一定要买；如果家族中有某些疾病史，那么购买健康险应该是首选；如果自身具备一定经济能力、有多余资金，则可以选择一些理财、分红兼保障型的保险。

第三，购买保险要切合自身能力。在选购保险前，要对自己的经济收入、经济能力作全面衡量，不要超出自己的能力范围贸然购买保险。保险有其缴费的连续性、固定性，保险合同一旦生效，投保人就要在缴费期间内按照合同约定时间、数量、方式缴纳保费。

（作者单位：江苏兴化市供电公司老圩供电所）

读者观察

为未来增添一分保障

心　月

在每个人的短暂生命中，人身风险如影相随，无时不在、无处不在。管理好这种风险，弥补和减少生命价值的损失已经受到越来越多人的重视。毕竟，生命价值是财产价值的创造者，是人生的起点和源泉。然而，时至今日，相当一部分人依然没有足够的保障来应对未来的各种风险。另有一些人看似热衷购买保险，但是对保险的理解还不够深刻透彻，所表现出的购买行为也不够理性成熟。因此，重新强调保险的意义十分必要。

人身风险具有普遍性和客观性，不以主观意志为转移。我们每个人都可能会面临早逝、疾病、残疾、养老等风险，而且这种风险又是不确定的，发生的原因、时间、损失的大小都无法确定。正因为如此，人们才积极主动实行风险管理。众多人身风险引发的悲剧表明，没有风险管理和财务规划的个人、家庭和社会组织，一旦遭受意外将会深陷困境。据统计，欧美国家人均保单拥有量超过3张，日本则超过6张。这些国家的居民在获得第一份工作以后要做的第一件事就是购买一份保险单。当然，保险作为风险管理的一种技术手段并不是唯一的，只是在人身风险管理中居于核心地位，必不可少。现在，我们身边越来越多的家庭开始重视保险，研究和比较保险产品，值得欣喜。

应该清醒地看到，对美好生活的期待，仅有国家基本托底的保障是远远不够的。老龄化的到来如此迅猛，不论走在街头、公园，到处都是耄耋老人的身影，他们依靠国家、寄希望于子女甚至房产，因为他们年轻的时候，没有足够的收入和机会去安排自己的未来，别无选择中有些许无奈。今天，保险市场供给产品极大丰富，收入增长不断创造消费奇迹，人们已经具备条件去设计和规划将来。在青春豪迈之时去着手搭建未来的保障，应该成为当下人们理性明智的选择。生老病死是生命的客观规律，老与病都是生命最脆弱、最需要呵护和帮助的时刻。这个时刻，如果子女无法给予支持、股票没有预期中的上涨、房子也没能痛快地兑现，我们有自己的保险金，那将平添多少安全感与尊严！人人都憧憬自己的老年时光是有品质的，自主、安稳并且丰富多彩。那么，从年轻时起，就得一点点积累，为自己夯实未来的幸福。

完善的保障体系应该是三足鼎立，国家保基本一支独大的局面必将有所改观。医疗保险和养老保险异曲同工，发展趋势是一样的。越来越多的人将依靠自己的努力，去提升自己未来的保障水平，特别是中高收入人群。顺应这种变化，国家也开始强有力地引导与扶持。例如，个人税优健康险试点去年已推广至全国，养老金第三支柱建设也即将提速。与基本养老保险覆盖全国9亿人、补充养老保险覆盖全国2300多万职工相比，个人商业养老保险是最细的那根支柱。为此，国家将实施税收优惠，保险、基金、银行等机构将改善供给侧，用多元产品满足人们多样的养老需求。

国家鼓励、市场活跃，个人该如何购买保险？首先，要明白保险的本质是保障，自己选择保险的目的也是保障，购买保险要以最小的成本获得尽可能大的安全保障。根据个人的家庭财务状况、风险态度、管理目标，确定自己的风险状况，分出轻重缓急，需要什么买什么，不必求全求多，一蹴而就，增添财务负担。而且，人的一生是不断发展变化的，在人生不同阶段面临不同风险，需要动态考察风险需求，不断增加保险购买，及时调整自己的风险管理计划。其次，不要总想着向保险要收益，盯着分红赚钱，那叫舍本逐末。

奉劝大家，趁年轻、靠自己，尽快为未来筑起一道道保障吧。

本版编辑　许跃芝　梁剑箫
《读者》投稿邮箱　jjrbduzhe@163.com
jjrbbxsh@163.com