

# 人到中年, 优先配置重疾险

## 根据家庭收入确定保额, 保障范围并非越广越好



在大病发病率越来越高, 发病年龄越来越低的今天, 如何为自己成功配置一份重疾险, 为未来买一份保障, 成为不少中年人考虑的重点。对此, 中国人寿资深保险人士提醒投保者不妨根据年收入水平, 以及个人收入对家庭总收入的贡献度来确定投保金额, 投保范围并非越广越好, 适合最好。据悉, 中国人寿近期将举行“保险进社区”活动, 您对保险有什么问题, 可以就近咨询工作人员。 郑州晚报记者 吴幸歌



### 重疾险是医保的必要补充

“我有医保, 还有没有必要再买重疾险了?” 生活中很多人都有这样的疑问。对此, 中国人寿郑州市分公司优秀预备主管樊会霞介绍, 答案是肯定的。

樊会霞说, 对没有医保的人来说, 重疾险尤其重要。而对医保覆盖对象来说, 重大疾病险可

作为一种必要补充。因为, 社会医疗统筹基金对医保人员的保障是“保而不包”的, 住院费用和大病医疗的自付比例和金额相对比较高。

如果曾购买过重疾险, 只要确诊的疾病是符合保险条款中的保障对象, 那么就可以一次性获得保险公司的给付, 不

需要自己在病后垫付医疗费用, 更重要的是减轻了个人的医疗支出负担。而且, 医保的药品是按甲、乙两类分别对待的, 药品的实际个人分担额较大, 有些病人因经济困难就少用乙类药, 若能获得保险赔付, 则在治病用药方面也会有更大的自由度, 提高医疗质量。

### 根据家庭收入水平确定保额

10万元、20万元、30万元、50万元……在确定购买重疾险后, 该选择什么样的额度呢? 中国人寿郑州市分公司3A级营销员葛秀金介绍, 从目前来看, 重大疾病的医疗开销通常在10万到30万元, 根据用药和治疗方法的不同选择, 医保能报销的比例也不等。术后恢复期通常在6个月到5年,

其间的营养费、护理费也不可小觑。

她建议投保者可以根据年收入水平, 以及投保人个人收入对家庭总收入的贡献度来确定重疾保额。年收入在12万元左右的投保人, 建议重疾险的保额至少达到30万元。而收入在20万元以上的投保人, 特别是家庭的主要经济支柱, 建议保额可以

达到50万元, 这样才不会因为家庭的经济支柱身患重疾之后, 导致整个家庭的生活品质严重下降。

“当然, 每隔三五年, 投保者还可以打开自家的保单检查一下, 看看是否有必要追加保额, 根据家庭成员和经济状况的变化做一些适当的调整。”葛秀金说。

### 保障范围并非越广越好

在很多人看来, 既然是预防以后得大病时经济上有所保障, 那当然购买保障范围多的品种比较好。对此, 中国人寿郑州市分公司精英业务员田翠英提醒道, 虽然目前市场上的重疾险保障疾病已从数种增加到数十种不等, 许多保险公司经常会在宣传时强调保障疾病的种类, 但事实上, 对个人而言, 并非保障责任的范围越广

越好。

重疾险的保险费是保险精算师按照该险所含各种疾病的发病比率等各种指标综合得出的, 保障的病种越多, 保费自然越高。对于具体的投保人来说, 有些疾病的发生率几乎为零, 或者他们原先购买的意外险中已经能够保障到某些创伤类疾病, 那么就没有必要花钱再去购买有交叉保障项目的重

疾险。

田翠英认为, 选择重疾险时最重要的是考察条款中是否包含了常见的心血管、器官性和老年性疾病, 有了这三大类, 基本上就满足了一般投保人的保障需求。另外, 还要注意为自己度身定做, 比如儿童购买重疾险一定要其中保有白血病; 女性可考虑购买涵盖了乳腺癌等女性多发病种的重疾险等。

#### ■特别推荐

### 中国人寿康宁系列保险

面对市面上琳琅满目的重疾险, 到底哪一类最好呢? 中国人寿郑州第四营销部组经理赵秀荣为大家特别推荐了中国人寿的康宁系列保险。

**亮点一: 保障范围更全——保障范围广, 40类大病全面承保**

康宁终身(2012版)由以往承保的20类重疾增加到40类, 全面涵盖了保险行业协会制定

的《重大疾病保险的条款定义使用规范》中列明的25种重疾, 以及目前较为常见的其他15类重疾。

**亮点二: 特定疾病给付更人性化——10种特定疾病提前给付, 不减少死亡、高残保额**

康宁终身(2012版)专门设定了10大类特定疾病保障, 一旦罹患10大特定疾病, 提前给付保额的20%, 同时不减少身故和高残保障金额。

**亮点三: 客户投保更顺畅**

康宁终身(2012版)为客户提供更全面的保障、更优质的服务。

**亮点四: 费率优惠, 开创国寿费率表定价模式**

康宁终身(2012版)还具有保单借款功能, 使客户对保单的处理更加灵活, 更好地维护自己的保险利益。这样一款最实惠的健康险产品, 是百姓购买健康保险的首选。

#### ■延伸阅读

### 如何用人寿保险保障财富?

贷款买房、买车……现如今都市里的“负翁”越来越多, 用贷款换来的生活虽然有滋有味, 但也倍感压力, 万一自己出了问题, 谁来还那几十万甚至更多的银行贷款?

对此, 中国人寿驻社区代表郭洪江建议大家不妨把风险转

移。根据自己的贷款金额买一份同等金额的人寿保险。

他为大家特别推荐了“国寿金如意年金保险组合计划(豪华版)”, 该计划是将分红险与万能险相结合, 使客户同时拥有一个生存金万能账户、一个分红账户, 既具有分红险的稳健, 也具

备万能险提供更高收益的可能, 双账户的叠加设计使其收益更高, 增值更快, 可以更好地满足家庭理财计划, 以及教育、养老、医疗、保障及应急资金的多重需求, 呈现出了“三金都增值、支取更灵活、长效高保障、一生都如意”的四大特色。

#### ■专家介绍



#### 葛秀金

中国人寿郑州市分公司3A级营销员

中国人寿郑州市分公司优秀精英业务员

人生格言: 用荣誉写日记、用生命做保险、用爱心做服务。



#### 田翠英

中国人寿郑州市分公司精英业务员

中国人寿郑州市分公司展业能手

人生格言: 踏实做事, 真诚待人。



#### 赵秀荣

中国人寿郑州第四营销部组经理

中国人寿集团“功勋业务员”

中国人寿郑州市分公司精英俱乐部会员

人生格言: 勤勤恳恳做事, 踏踏实实做人!



#### 郭洪江

中原工学院应用数学、工商管理双学士学位

中国人寿驻社区代表“年度优秀增员先锋”

中国人寿“年度优秀新人”

人生格言: 丰碑无语, 行胜于言; 踏实做人, 真诚做事。



#### 樊会霞

中国人寿郑州市分公司优秀预备主管

中国人寿郑州市分公司优秀新星

中国人寿郑州市分公司展业标兵

人生格言: 脚踏实地, 每天进步一点, 迈向成功。