

# 家财险助力家庭减损

炎炎夏日,主汛期到来,在暴雨横行之际,面对水淹地板、家电损坏这样的经历,我们该如何保障自己的家?专家认为,家庭财产要得到保障,适当地购买一些财产险很必要。

黄蕾

相对于其他受损家庭,秦女士显然是幸运的。大雨导致秦女士家中的地板、墙面、家具严重受损。由于秦女士于半年前投保了一份家庭财产保险,随后向保险公司报案,工作人员经现场查勘,发现地板和墙壁有明显的水湿痕迹,确认事故属实,赔付金额近5万元。

这是一个典型的“家财险”理赔案例。暴风雨造成的房屋进水导致墙面、地板、家具受潮损失,雷击造成的家用电器损坏以及暴风刮落房屋附属设施造成第三者损害等情况,都是家庭财产在汛期遭遇的较为常见的风险。

家庭财产要得到保障,适当地购买一些财产险是很有必要的。家庭财产险,也称房屋损坏险,从名字上来理解就是属于家庭的财产都保险。它保障的可以是房屋本身,也可以是屋内的财产,包括房子的附属设施、房屋装修、家用电器、家具,甚至是床上用品和日常衣物。

但是家财险承保的是由自然原因引起的损坏,如果是由于人为原因造成的话,保险公司是不予理赔的。除暴风雨之外,家财险主险的保障内容还包括:火灾、爆炸、雷击、洪水、泥石流、雪灾、崖崩、龙卷风等十几种常见的灾害。

所以,在选择投保家财险时,如果经济能力还不错的

话,可以投些附加险种,像盗窃险、门窗锁恶意破坏损失险、现金珠宝盗窃险、水暖管爆裂险、家庭住户第三者责任险等,以达到全面保障家居及室内个人财产的目的。

比如,如果盗贼入内而导致的室内财产损失,水暖管爆裂而造成家庭财产损失,业主的高空抛物责任险而导致的相关赔偿损失,银行卡被抢夺而导致的经济损失,意外事故而造成的家庭成员意外伤害,或者家里雇佣的保姆发生意外,甚至于心爱的宠物发生意外,这些都可以投保相应的附加险来获得理赔。

尤其是遇到老房子重新装修时,很容易突然发生水管爆裂、电路老化等意外,为了防患未然,建议业主最好投保家财险及其附加险如水暖管爆裂险等,一旦发生意外,可以由保险公司来“买单”。

据了解,水暖管爆裂险,可以承保因高压、碰撞、严寒、高温造成水暖管爆裂所造成的房屋内财产损失,保障范围不光包括被保险房屋内的水暖器材,同时还包括楼上住户、隔壁邻居家居属于业主共有部分的水暖管,保障范围相当全面。

那么,是不是只有户主才能投保家财险?其实不然,据了解,无论是买房自住、出租房屋还是租房居住都可以投保家财险。

至于家财险的保险期限,消费者可选短期和长期,短期可保7天、15天或30天,长期可选择一年。目前,市场上的多数家财险产品一般都在100元到300元之间,保险期限多为一年,基本可以转嫁上述各类风险,减少家庭损失。换言之,投保人用这很少的钱能买来几十万的保障,何乐而不为呢?

## 投保贴士

购买家财险时有些注意事项,需要提醒投保人。

首先,要记得续保。家财险是消费型保险,一般期限为1年,所以大家在买好了保险后千万记得提醒自己续保。曾有投保人吃了忘记续保的亏,直到发生家财险损失时,才发现原来保险期限早已到期,又没及时续保,损失只好自己承担。同时,切记妥善保存相关票据,这些可是以后索赔的依据。

其次,可选择网上投保。目前,要投保家财险主要的途径有

两个。一种是到保险公司门店或者找保险代理人办理,另一种是通过直销渠道进行投保,网上直销是最近几年流行的一种投保方法。目前,绝大多数保险公司的家财险都可以通过网络直接投保,操作简便,速度又快,不仅没有时间、地点限制,而且由于是直销模式,所以保费比原价还要便宜一些。

此外,还有一点需要提醒的是,商铺不在家庭财产保险的承保范围内,只有符合住宅要求的房屋才能承保家庭财产保险。

# 保险学教授谈万能寿险

近日,有关于万能险的报道见诸媒体,引发了不少保险消费者对于万能险产品的思考和关注。为了帮助广大保险消费者能够深入了解万能险这类产品,我们专程采访了山东财经大学保险学专家黄守坤教授。

黄守坤:黄教授,您好!最近很多保险消费者对万能险这类产品存有疑惑,您能谈一下万能险究竟是一种什么样的保险产品,它有什么特点吗?

黄教授:万能寿险,英文称 universal life insurance,意为全能的、可变的寿险产品。万能寿险的严格定义为提供保额的灵活性及与身故给付的可调整性的保险产品。简单地说,万能寿险主要提供两方面的功能:保障保障和理财投资。

投保人应交保费被分成两部分,一部分用于保障保障,另一部分用于理财投资。其中,保障保障和理财投资功能的设置主动权在客户,客户可根据不同时期的需求对二者进行调节。这也就是万能寿险区别于传统保险、分红保险以及投资连结保险的根本点所在。

万能寿险之所以“万能”,是由于投保人购买了此类产品之后,可以根据人生不同阶段的保障需求和经济状况对保障金额、所缴保费等进行选择,使保障与理财的比例在各个时期达到最佳状态,让有限的资金发挥出最大的作用。举例来讲,我们知道一个人在人生不同阶段,所承担的家庭责任是不同的,也可以说所需要的保障保障是不一样的。单身阶段、组建家庭阶段、养育孩子阶段、晚年养老阶段等,保障保障需要各不相同,因此你就可以根据这些不同阶段调整保障金额,来满足自身需要。

万能寿险在国外已经有了几十年的发展历史。1979年,美国 E.F.Hutton Life(后来改名为Life of California)公司正式推出了万能寿险。万能寿险的概念最初在美国寿险业界并不为大多数人所欢迎,但到了今天,大多数人都接受万能寿险的概念。在美国,万能寿险的销售从1979年初次销售时的零市场占有率至1985年跃升到超过38%而达到顶峰。根据 LIMRA

(美国寿险行销研协会)关于美国寿险市场2009年第一半的统计资料显示,万能寿险的销售在这一时期占到92%的比例,该险种已成为发达国家成熟保险市场中一款最受推崇的险种。据我所知,在国内部分寿险公司,又进一步扩大了万能寿险的保障范围,从传统的寿险保障,又增加了相应的重大疾病保障功能,这可以说是一种很大的创新,也再次丰富了万能寿险产品的保障功能。

黄守坤:黄教授,您刚才讲到了万能寿险产品是一种缴费灵活的保险,缴费期可以调整,是不是可以理解为我想交几次保费就交几次保费?或者说,万能险如何缴费,才是科学合理的呢?

黄教授:严格来讲,万能寿险是一种不定期缴费方式的保险产品,所谓不定期缴费,即投保人不对投保人缴费期数做出明确限制,具体的缴费次数一般可由客户来决定。这项条款一般被称之为缴费期交保费条款。

但是并不是说万能寿险缴费期数越短越好,为什么这样说呢,因为万能寿险是一种兼具保障保障和理财投资的保险产品,缴费次数越少,会影响到万能寿险的理财投资部分的收益。而且万能寿险产品在产品设计时,一般会在最初缴费期数中收取一定比例的初始费用,后期期交保费不缴,会很大程度上影响到产品的投资收益和保障利益。保险公司为了鼓励客户持续缴费,一般都设计了持续缴费奖励计划,有的公司在持续缴费一定次数(例如年、10年、20年)的,即对客户累计缴费予以一定奖励。

我个人认为,如果投保人购买万能寿险这类产品,一定要选择一个较长期的缴费计划,这不仅符合保险分散风险、获取足额保障的基本原理,同时也能够让万能寿险的



投资的作用最大化。

黄守坤:黄教授,您刚才讲到了万能寿险这类产品要收取初始费用,而且在最初缴费期数中收取的比例较高。这是否是万能寿险所独有的,这个费用为什么要收取呢?

黄教授:其实任何保险产品,保险公司都要收取相应的费用,这是保险公司运营的需要。保险公司收取的初始费用,主要用于公司的各种运营成本。但是相比起其他寿险产品,万能寿险这类产品的初始费用收取比例较高且公开,它直接以相应比例的形式体现;并且在期交保费中直接扣除,让客户明明白白买保险。

就如商家销售任何普通商品的价格有一部分用来支付其生产成本一样,保险公司每销售一张保单,也会产生相应的运营成本,这些是保证保险公司正常运营的必要条件。保险公司收取的初始费用正是用来支付这些运营成本;由于这儿成本在前几年较高,保险公司又是严格按照成本的高低来收取相应的费用,因此初始费用占所交保费比例在前几年当然是较高的,但随着持续的缴费,初始费用比例会逐年下降到一个较低的水平。

黄守坤:黄教授,您也讲到了万能寿险是一种具有保障保障兼具理财投资功能的保险产品,它的理财投资功能体现在什么地方?万

黄教授:部分领取是万能险产品的一个特殊功能,即在保单度过犹豫期后,客户在满足一定条件的情况下(各公司有所不同),客户可以申请部分领取保单账户价值。万能险的部分领取体现了万能险的灵活性,是客户家庭经济状况出现严重危机的情况下所采取的一种应急措施。

因此,我个人不建议客户在家庭经济状况正好的情况下或出现较小波动的情况下进行部分领取,因为这会很大程度上影响万能险的理财投资功能,从长期来看,会对客户的整体收益产生较为不利的影响。

黄守坤:黄教授,您刚才讲到了万能寿险这类产品要收取初始费用,而且在最初缴费期数中收取的比例较高。这是否是万能寿险所独有的,这个费用为什么要收取呢?

黄教授:其实任何保险产品,保险公司都要收取相应的费用,这是保险公司运营的需要。保险公司收取的初始费用,主要用于公司的各种运营成本。但是相比起其他寿险产品,万能寿险这类产品的初始费用收取比例较高且公开,它直接以相应比例的形式体现;并且在期交保费中直接扣除,让客户明明白白买保险。

就如商家销售任何普通商品的价格有一部分用来支付其生产成本一样,保险公司每销售一张保单,也会产生相应的运营成本,这些是保证保险公司正常运营的必要条件。保险公司收取的初始费用正是用来支付这些运营成本;由于这儿成本在前几年较高,保险公司又是严格按照成本的高低来收取相应的费用,因此初始费用占所交保费比例在前几年当然是较高的,但随着持续的缴费,初始费用比例会逐年下降到一个较低的水平。

我个人认为,如果投保人购买万能寿险这类产品,一定要选择一个较长期的缴费计划,这不仅符合保险分散风险、获取足额保障的基本原理,同时也能够让万能寿险的

## 专家简介

黄守坤,男,1966年6月生,山东莱县人,经济学博士,山东财经大学教授,本科毕业于山东大学数学专业,获东北财经大学国民经济学硕士学位,博士毕业于山东大学经济学院。主要研究方向为精算学、风险计量、预测定量分析。主要讲授保

险精算学、寿险精算实务、寿险精算、金融数学(中)高级计量经济学、精算实验、定量分析方法等课程,论文发表在《中国工业经济》、《统计研究》、《光明日报理论版》等国内外学术刊物,主持完成国家统计局、山东省科技厅等多项省部级课题。

(黄守坤 王小芹)