

专家提醒：人寿保险的本质就是保障理财！

广东商学院金融学院副院长保险学教授赵立航认为，家庭理财可以分为消费理财、工作理财、保障理财和投资理财。作为预先科学合理地安排未来生老病死所需要资金的经济制度，人寿保险的本质，就是保障理财。保险的生活化，就是保险的理财化，回归保险本质，就是要复原保险与理财的血肉关系。

家庭理财盲点 多数家庭拿理财当投资

"理财并不等同于投资，家庭理财是包括消费、保障和投资在内的综合概念，其中保险在家庭理财中起到保障家庭生活正常运行的作用，是家庭理财中不可或缺的重要部分。"赵立航教授称，很多人对理财没有全面的认识，认为理财就是投资，不能正确认识风险保障在家庭理财中的重要意义，重投资轻保障。他说，这样的理财观念是不科学的，是对家庭理财的误解。

有关部门的统计数字表明，某些风险导致死亡的发生概率为千分之几，看起来偶然性极大。但是，对于我们每一个人来说，是否摊上这千分之几的概率其实各占百分之五十。资料显示，意外事故的死亡人数占有所有死亡人数 10.37%，成为仅次于恶性肿瘤的第二号人类杀手。工业意外、交通意外无时不在威胁人们的安全，而发生伤病痛的风险也是时刻存在的。赵立航表示，虽然我们不能主导这个世界上很多事情，但是我们却可以提前为意外的发生做好准备，如果发生可以应急，不发生也可以作为一种理财手段进行资金管理或者分红。

天上的凤凰不如到手的麻雀

赵立航分析认为，之所以很多人并不把保险纳入家庭理财的范畴，是因为保险本身存在着一些反生活的现象。保险销售的是风险和理财的观念，而人们却忌讳谈意外和不幸；保险销售的是未来，而常识却说"天上的凤凰不如到手的麻雀"，人们习惯于有需要时才买东西，而保险则是不需要时要买，需要时却是买不到的东西；人们习惯于买到实实在在的物品，而在保险公司买回来的却是一纸保单；人们希望一手交钱一手交货，而在保险公司交易中，人们通常得到的保险保障，不一定是可以接触得到的实物。保险与生活常识和习惯的对立，造成了保险业发展初期的艰难，同时也导致了保险对推销的强烈依赖。正所谓保险是卖出去的，而不是给买出去的。

改变理财观念 保险与理财血肉相连

赵教授告诉我们："保险的本质就是理财。家庭理财可以分为消费理财、工作理财、保障理财和投资理财。作为预先科学合理地安排未来生老病死所需要资金的

经济制度，人寿保险的本质，就是保障理财。要建立保险社会文化，就是使保险生活化，而保险的生活化，就是保险的理财化，就是要复原保险与理财的血肉联系。”他认为，理财是人们的生活方式，而保险就是家庭理财中占重要位置的保障理财。他说，家庭理财有四大要素，分别为资产、收入、支出和负债，而保险对四大要素带来的分别为资产保障、收入保障、支出保障和负债保障。一个理财过程分为理财要素、理财工具、理财类型和理财规划，保险理财分别对应的为风险保障、保险产品、保险理财和风险管理。

理财三问投石问路

赵教授提醒市民，选择保险作为保障理财后，还要选择合适的理财工具。因为保险的产品分为储蓄型、保障型和营利型的，所以要针对自己家庭的实际情况来选择合适的工具。储蓄型保险产品的安全性较好，但是获利性、流通性都较差，而分红类的获利性更好，但是投入更大。这时就要发挥理财三问：现在在哪里，要到哪里，怎么到达。即分清自己的四大理财要素分别是怎样的，要达到一个怎样的理想目标。如果目标是退休后仍然保持目前的生活水平，那就要列出详细的收益支出表，再选择对应的理财工具，这样可以将现有财务资源合理分配到以后的疾病暴发期。