

2020 年“金融知识普及月”宣传之谨防养老变“坑老” 选购养老保险 “三步走”

消费提示七：

一、案例简介

保险消费者沙某多年前因朋友介绍某保险公司的养老保险购买后即可入住该保险公司在 B 地建立的高端养老社区，于是购买该公司一款商业养老保险产品。近期，由于沙某马上到达入住的约定年龄，致电保险公司咨询相关事宜，发现原计划在 B 地建立的养老社区工程已经搁浅，高端养老社区无法入住，遂向该保险公司投诉。保险公司经核查得知，此款养老保险需要投保人应缴保费达到两百万元，方能获得入住资格，沙某没有达到此条件，即使 B 地养老院成功建立，沙某也不能入住。

二、案情分析

伴随养老需求的提升，购买商业养老保险成为许多消费者养老规划中的一部分，目前市面上销售的具备养老保障功能的产品种类繁多，常见的有年金保险、分红保险和万能保险，也有类似本案中保险产品和养老社区相结合的形式。但实际上，此类产品通常要求投保人购买特定保险产品并达到一定的应缴保费额度，投保人满足条件后方能获得入住资格，但并不保证必然入住。消费者沙某选购养老保险产品时，就是因为片面关注可以入住高端养老社区的利好，没有注意其保险产品的合同条款，导致了不必要的损失。

三、风险提示

依据北京银保监局的消费风险提示，为保护您的权益，选购养老保险请做到“三步走”：

一是明需求。每个人的养老需求都不同，建议消费者一方面要计算资金需求，根据退休后的资金需求，减去退休后可获得的收入，再乘以需要商业养老保险填补的比例，即可得到自己所需要的保额，另一方面要明确养老方式，选择居家养老、社区养老还是养老社区养老，以及自身或长辈对养老院养老的价格环境等方面的要求。

二是挑产品。消费者挑选过程中，首先要确定养老保险产品类型是偏向保障性还是理财型保险；其次要确定养老金领取方式是一次性支付还是分期领取；再次要确定养老金领取年限，在领取时间上是终身领取还是保证领取；最后如果承诺可以入住养老社区，要确定特定养老社区的建设及后续缴费情况。根据以上四个方面，消费者可结合养老需求和经济状况挑选到适合的保险产品。

三是看条款。由于销售人员讲解内容、宣传资料反映的可能只是产品的特色优点，认真阅读保险条款，才能全面准确了解到保险产品的主要情况。阅读过程中，不仅要了解保险责任、免责条款、缴费期限等内容，如购买了承诺入住养老社区的保险产品，还要关注保险合同是否进行明文规定以及是否包含入住养老社区的正式书面文件。