

# 越来越多中产，卖了房子买保险

保险经纪人杨丹丹有个单身客户，在不久前卖掉了一线城市的房产，一部分买了增额终身寿险，还有一部分回到老家购置了一套房子。

这名客户对杨丹丹说：“有住的地方，有稳定的现金流，她计划过两年就躺平，开启她现金流范围内有质量的生活。”

难道，对很多中产家庭来说，保险正在成为接棒房产的一种资产？事实上，卖掉一套全家人生活了几十年的房子，把钱拿去买保险，并非一个容易的决定。

去年年初，也选择了“卖房买保险”的尼尔就深有体会。

## 房子、股票与基金，不再是首选

大学毕业后，尼尔曾在房地产行业工作过近五年，本职工作是用户运营，主要聚焦于提升服务质量，提高用户满意度，后来变成了营销和销售。

从业的时间里，尼尔见证了房地产行业的繁荣，也亲历了行业的衰退，“需求下降，竞争恶化，大批裁员”。

好的是，尼尔对盐财经表示：“我是在商业地产行业，较之于房地产行业受到的冲击可能还少一些。”即使已经离开地产行业，他也一直在密切关注着房地产行业的变化。

早在疫情前，尼尔和父母提出卖房想法时，最先遭到了全家人的不解：“房子当时依靠出租也能有收入，家里人也对房子有很深的情感。”

只是眼看着它的资产价格不再上涨，后面也极大可能要往下跌，租金是弥补不了资产价格的下降的。”

此后的三四年间，尼尔开始不断向父母科普楼市最新情况，加之媒体对楼市情况铺天盖地的报道，父母的观点发生了改变，尼尔自己也越发坚定。2022年底，全家人达成一致：房子，是时候卖了。

赶在2023年年初的楼市“小阳春”，尼尔家的房子卖出了还不错的价格。事后，身边的亲友都会来夸赞说，他有先见之明。

老破小卖掉的钱，除了用于银行定期储蓄和日常备用外，剩下的则由尼尔为父母配置了储蓄型保险，一种结合了储蓄和保障功能的人寿保险产品。投保人通过缴纳保险费，既可以获得一定期限的风险保障，又能

通过退保或者领取年金享受回报，实现资金增值。

“房子卖掉后所置换的东西，一是要求稳，二是要有长期的增值效应，当时就考虑了储蓄型保险。”尼尔告诉记者。

相较于当前稳健的资产管理方式，尼尔在早些年其实是个风险偏好者。他在本科时，就开始接触炒股。

尼尔笑着说：“年轻的时候可能火气盛，觉得自己肯定是天才，无论是投资，还是投机，都干过，虽然没亏到爹妈不认，但该交的学费也都交了。”

他现在仍在炒股，但和早期的策略全然不一样了——炒股所用资金不会超过个人储蓄的30%，相较于早期钟情的个股，尼尔现在更青睐指数基金，相较于前者，后者投资于多只股票，风险更为分散；在股市所赚到的钱，也多半被用于投资保险。

2022年，小孩出生，家庭开销骤然变多，作为家庭经济支柱的尼尔更加需要保障财务和管理风险。他决定投保、加保。

仅在2022年一整年时间，他陆续给自己配齐了各种保险。据尼尔统计，目前，他个人有12份保单，整个家庭共计20份保单。

“二十几岁时，会默认潇洒快活的状态能够一直持续下去，但这几年，能明显感受到很多事情我控制不了，需要给自己去铺一个安全垫。”尼尔说。

## “等老了用它来乘凉”

杨丹丹目前和丈夫在云南旅居，也有卖房的打算。

他们想要卖掉在成都的房子，抽取其中三分之一的房款为先生追加商业养老金，剩下的钱则在喜欢的城市添置一套养老房。

她说，她从30岁就开始规划养老生活了，她和丈夫也都为自己购置了为期20年的商业养老金，每年各缴纳三万元保费。

杨丹丹介绍，现在就在为养老做准备，主要还是基于当前老龄化和少子化的大背景，加之她和丈夫的工作原因，两人缴纳社保的薪水基数并不高，退休时所能拿到的退休金远不足以维持当下的生活水平。

杨丹丹的担忧不无道理。

1994年，世界银行首次在《养老金的养护》报告中提出养老金运营的“三大支柱”，

分别为强制性的公共养老金（第一支柱），强制性的个人储蓄账户（第二支柱）和自愿性的个人储蓄和企业退休计划（第三支柱）。世界上大部分国家和地区也围绕该模式构建的养老保障体系框架。

然而，根据艾瑞咨询发布的《2022中国商业养老服务市场发展研究报告》数据显示，中国的养老保障现状是严重依赖第一支柱，第二、第三支柱发展不平衡。

与此同时，第一支柱也在面临发展可持续性的问题。

国家统计局年初发布的最新数据显示，截至2023年末，全国60岁及以上人口近3亿人，占全国总人口的21.1%，其中，65岁及以上人口超2.1亿，占全国总人口的15.4%。

不仅如此，国务院发布的《“十四五”国民健康规划》数据显示，预计2035年中国人均预期寿命将超过80岁。

换句话说，等待领取公共养老金的人预计越来越多，能够缴纳公共养老金的人却可能越来越少。

考虑到未来养老的不确定性，孟雯雯也给自己配置了商业养老年金。每年15000元的保费，缴纳10年，从她60岁起，每年可以领取21000元左右。

这意味着，若她活到了85岁，可以拿回超52万，而实际缴纳的保费只有15万。孟雯雯说：“我比较担心自己的退休金在以后会打折，我也不知道这2万多，在几十年后还能值多少，即便无法作为养老补充，作为专项旅游基金也很好。”

在杨丹丹看来，商业养老年金，实际上就是“现在栽一棵树，等老了用它来乘凉”。

这样想的人，远不只是杨丹丹。

## 年轻人买保险，不用劝

在这个充满不确定性的时代里，杨丹丹能明显感觉到弥散在咨询者身上的健康焦虑、金钱焦虑和养老焦虑。

保险不再只是中产家庭的选择，年轻人也开始纷纷购买各种保险，从医疗保险、意外伤害保险到重大疾病保险，甚至是养老年金险。

可以说，保险不再仅仅是一个金融产品，更成为年轻人面对生活不确定性的心理支柱。

“‘90后’和‘00后’大部分都是来咨询意外险、医疗险和重疾险的。”杨丹丹说道。

她所经手的年轻客户，有不少身体状况复杂的群体，“甲状腺癌、乳腺结节这些病，都很常见”。

“00后”王悦在本科读书期间，为自己投保了包括医疗险、意外险、重疾险等在内的多份保单。

“当时就觉得自己身体不太好就去买了，加上大学生群体本身风险水平低，因此保费很低，保额比较高，是很优惠的一个选项。”工作后，王悦还为父母配置了百万医疗险，“主要就是买个安心”。

受疫情影响，接连错过秋招和春招的孟雯雯在2022年阴差阳错来到保险行业。没入行前，她总觉得保险常和“骗人”绑定在一起。

“家里有亲戚做保险代理人，总会拉着我爸妈买保险或是去产销会上听讲座，我就觉得，这个东西如果好的话，为什么得这样让别人去买？”

在入行后，孟雯雯对保险的观念完全变了，在现在的她看来，对于几款保障性且保费低的保险，每个人最好都要配置。

由于公司为其配置了团体保险，孟雯雯还给自己补充了额外的重疾险。“但凡离职，公司购买的保险提供的保障就会中断。我额外购买的重疾险，只要不退保，能够保终身；如果生病了，保额可以作为补充收入；若没有生病，到期后可以取出全部保费。”

她补充道：“用利息来保障身体状况，我觉得比较值。”

孔奕霏在两年前也为自己加保了重疾险。

上一次投保，是在2016年，当时她接了个保险推销电话，“稀里糊涂”地就决定投保了，每月只需交几百元保费，交十年保障二十年，保额16万元。选择加保的重要原因，是孔奕霏决定离职。

秉持着“可以裸辞，但不能让未来的人生裸奔”的信念，像孔奕霏一样的年轻人，甚至已经开始自己通过各类社交平台研究起了保险。

无论是现在，还是十多年前，早早为自己配置保险的年轻人，多是怕“万一”的到来。



## 李博士 大学入学 规划 \ 指导 \ 咨询

### ★ 新增高中十年级学生大学入学提早规划 ★

**Perrie Z. (RM/IB) Caltech**  
**Naomi C. (River Hill) Naval Academy**  
**Abhinav K. (Broad Run) UVA, Georgia Tech, ...**  
**Rajit M. (Blair) UMD Honors Engineering-CS Dual**  
**Shreya V. (Centennial) UVA Engineering**  
**Quang N. (Damascus) John Hopkins Bioengineering and more ....**

- ★ Early Decision to Dream Schools, Competitive College Admissions for Rising Seniors  
Early Decision (ED) program applications are due by October and provide applicants with admissions decisions by December. Multiple skewed benefits exist from such programs that heavily benefit early applicants.
- ★ An admissions boost of +10-70% is given to Early Decision applicants. Yes, you read that correctly. Applicants willing to enter into a legally binding commitment to a school are offered an extreme admissions boost. If accepted, an applicant must attend unless financial hardship is demonstrated. More on this later.

## 李博士 马州 维州 写作/阅读/数学 夏令营

**M & E Academy**

Email: [DL@MathEnglish.com](mailto:DL@MathEnglish.com) 网上报名: [www.MathEnglish.com](http://www.MathEnglish.com)

**贺: SAT金榜**  
 A.S. 1600 RM    J.H. 1590 SP HS    W.W. 1580 Blair HS  
 G.W. 1580 TJ    O.W. 1580 TJ    K.B. 1580 Centennial HS

贺众多学生上榜 资优GT高中、初中、小学请上网查看 上榜心得分享

Digital SAT 3月/6月考前冲刺班	暑期 Digital SAT 晚上班	暑期 Digital SAT 周末班
* Vocabulary * Critical reading * Grammar * Writing * Math 开课日期: 2/10, 5/4	上课日期: 7/22-8/16 上课时间: 7:00-8:30 Math: Tue/Thurs Verbal: Mon/Wed/Fri	上课日期: 7/6-8/22 上课时间: Sat 1:00-4:00 or 9:00-4:00

PSAT/SAT Prep 9-12 年级	Math/Reading/Writing/Grammar
Blair/IB/Poolsville 资优高中: 8 年级	<b>Math/Reading/Writing/Public Speaking</b> *每期教材内容不同,学生可选择参加多期课程 *英文教学包括 Vocab, Grammar, Reading, Writing Skill. *反机械式操作的数学教学,重 Problem Solving *英文授课,英文将义。上课费用包括所有教材。 *年级以秋后开学为准。 *提供免费午餐,课前课后免费照护。
TJ Prep: 8 年级	
Magnet 资优中学: 5 年级	
Magnet 资优小学: 3 年级	
MAP 3/4/5/6/7/8 年级	
MAP 1/2 年级	

**李博士 MAP 英数 写作教材**

**AP Exam Prep**

**AP/Honors Tutoring**

**Online Writing Center**

**资优课后 数学/阅读/写作**

	Mon	Tues	Wed	Thurs	Fri
Gr1			R		M
Gr2			R		M
Gr3	R	M		W	
Gr4	R	W			M
Gr5			M	R	W
Gr6	M	R	W		
Gr7		R	W	M	
Gr8		R	W	M	

Early Bird 报名可享受折扣 + 免费英数评鉴测验 电话: 301-251-7014