

人寿保险 个人理财新工具

RENSHOUBAOXIAN GERENLICAI XINGONGJU

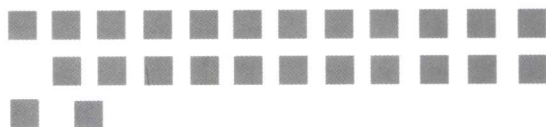
赵 猛 编著



中国金融出版社

责任编辑：刘小平 张翠华
封面设计：福瑞来书装

人寿 保险 个人理财新工具



上架类别 保险实务

ISBN 7-5049-4125-5



9 787504 941251 >

网上书店：www.chinafph.com

ISBN 7-5049-4125-5

F·3685 定价：25.00 元

人 寿 保 险

——个人理财新工具

赵 猛 编著



中国金融出版社

责任编辑：刘小平 张翠华

责任校对：潘 洁

责任印制：张 莉

图书在版编目 (CIP) 数据

人寿保险：个人理财新工具 (Renshou Baoxian: Geren Licai Xingongju) / 赵猛编著. — 北京：中国金融出版社，2006. 8
ISBN 7 - 5049 - 4125 - 5

I. 人… II. 赵… III. 人寿保险—研究—中国
IV. F842. 62

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 083050 号

出版 **中国金融出版社**

发行

社址 北京市广安门外小红庙南里 3 号

市场开发部 (010) 63272190, 66070804 (传真)

网上书店 <http://www.chinafph.com>

(010) 63286832, 63365686 (传真)

读者服务部 (010) 66070833, 82672183

邮编 100055

经销 新华书店

印刷 保利达印务有限公司

尺寸 148 毫米 × 210 毫米

印张 16

字数 442 千

版次 2006 年 12 月第 1 版

印次 2006 年 12 月第 1 次印刷

印数 1—10090

定价 25.00 元

如出现印装错误本社负责调换

序

随着社会的进步和经济的发展，人寿保险作为经济补偿、资金融通和社会管理的重要手段，在国民经济生活中的地位越来越重要。我国寿险业自 20 世纪 80 年代恢复以来，在二十多年的发展过程中，一直保持了持续、快速发展的良好势头，并在最近几年随着保险市场的发育和保险监管的规范进入了黄金发展时期。寿险品种不断丰富，保障功能不断深化，人寿保险在保障经济、促进改革、稳定社会、造福人民和构建和谐社会方面的作用日益得到发挥。在今后一个时期，中国经济的增长、可支配收入的增加和国家福利体系的改革驱动，将会继续推动我国寿险业持续、强劲地增长。中国寿险业的发展潜力巨大，前景广阔。

虽然我国寿险业经过二十多年的发展已初具规模，取得了可喜的成绩，但是与国外寿险业的发展相比，无论从市场形成时间，还是从财产规模来说，仍然处于发展初期。目前，英、美、日等发达国家的保险费收入占其国内生产总值的比重均接近或超过 10%，国民人均支付保险费以千美元计，其中，人寿保险已成为国民个人理财和保护家庭的第一选择，是仅次于住房的第二大消费需求。截至 2004 年，我国的保险深度为 3.4%，保险密度为 332 元人民币，低于世界平均水平。与保险业相对发达的西方国家相比，人寿保险在我国还远远没有得到普及，国民的保险意识和保险知识水平还有待于进一步培育和提高。

从一定意义上讲，拓展中国寿险市场的过程，就是一个不断培育和提高全社会人寿保险知识水平和保险意识的过程。目前，全社会人寿保险知识的贫乏和保险意识的滞后已经成为制约中国寿险业

持续健康发展的因素之一。加强寿险专业人才的教育和培训，提高全社会人寿保险知识水平和国民保险意识，是中国寿险业发展面临的重大课题，任务艰巨，意义深远。

安徽省保险行业协会会长赵猛编著的《人寿保险——个人理财新工具》一书，从当前中国寿险业的发展现状出发，理论联系实际，面向广大保险从业人员和保险客户，从个人理财的角度，深入浅出地详细介绍了人寿保险的内涵、功用和产品形态，精辟地分析了人寿保险的需求和消费现状，对普及个人寿险知识，提高保险从业人员的专业水平，增强国民保险观念，培育国民保险意识，开拓寿险业市场，促进寿险业发展具有现实指导意义。相信广大读者能够喜欢本书并从中受益。

中国保险行业协会会长

A handwritten signature in black ink, appearing to be '赵猛' (Zhao Meng), the president of the China Association of Insurers.

二〇〇五年四月于北京

目 录

第一章 人寿保险是一种个人理财工具	1
第一节 个人财务规划中的人寿保险.....	1
第二节 人寿保险原理	14
第三节 人寿保险的保单条款.....	108
第四节 人寿保险简史.....	128
第五节 寿险公司.....	139
第二章 人寿保险的功能	160
第一节 人寿保险的基本职能.....	160
第二节 人寿保险的创造性职能.....	163
第三节 人寿保险与退休规划.....	183
第四节 人寿保险与遗产规划.....	190
第三章 人寿保险产品的形态	196
第一节 传统人寿保险.....	197
第二节 年金保险.....	214
第三节 分红保险.....	226
第四节 动态人寿保险.....	236
第五节 特种人寿保险.....	261
第六节 可选给付及附加权益.....	262
第七节 人寿保险的个人所得税和遗产税：美国的具体 规定及对我国的预测.....	266

第四章 人寿保险需求的度量	270
第一节 是否需要人寿保险.....	270
第二节 简易法.....	274
第三节 年收入的资本化法.....	287
第四节 科学分析法.....	288
第五章 人寿保险的购买	306
第一节 人寿保险产品的比较及选择.....	306
第二节 寿险公司的评价及选择.....	314
第三节 个人代理人的作用及选择.....	348
第四节 分红型人寿保险产品的红利演示.....	366
第五节 销售建议书的制作和阅读.....	384
第六节 购买人寿保险时应注意的几个问题.....	416
第六章 对已购个人寿险保单的评价和专业化的售后服务	427
第一节 对已购个人寿险保单的评价.....	427
第二节 对已购个人寿险保单评价后的处理.....	434
第三节 专业化的售后服务.....	436
附录一 数据调查表	438
附录二 论人寿保险的现代定价思想	460
附录三 现金价值作为死亡给付的精算透视	474
附录四 人寿保险单一般条款标准条文	478
附录五 纽约州的人寿保险佣金限制	484
附录六 个人代理人及其主管的补偿计划案例	485
附录七 分红保险管理暂行办法	490
附录八 中华人民共和国遗产税暂行条例（草案）	493
参考文献	499

第一章 人寿保险是一种 个人理财工具

收入是一连串事件。收入是资产提供的服务。

——费雪

在这一章，我们将重点介绍个人财务规划的基本概念及其具体过程、保险和人寿保险的基本原理、人寿保险在个人财务规划中所扮演的角色、人寿保险的发展历史和保单条款以及人寿保险公司基于个人代理人、保单持有人和股东三者之间利益的运营。

第一节 个人财务规划中的人寿保险

个人财务规划来源于财务规划，但高于一般意义上的财务规划活动。财务规划活动的出现是由于人类社会有了剩余产品，这时的财务规划活动主要着眼于如何勤俭节约以使剩余产品达到最大化，活动比较简单，也就是微薄的收入、少量的积蓄、教育子女和退休安度晚年，在广度和深度上都是十分有限的。随着社会的进步，人们生活水平的提高，财务规划工具的创新，经济不确定性的增加（如利率波动和通货膨胀），规则变动的加剧（如税法经常改动），以及人们对更高生活目标的追求，人们对财务规划的需要一方面在广度上不断扩大，另一方面在时间跨度上也扩展到人的一生。着眼于“节流”的财务规划活动已经远远不能满足人们的需要，人们呼唤一种专业的、全面的财务规划服务的出现。个人财务规划正是基于人们对专业的、全面的财务规划服务的需求而产生的专业

服务。

（一）个人财务规划的定义

何谓个人财务规划？到目前为止，尚没有一个被普遍接受的定义，但我们可以将之描述为“根据个人或家庭（以下通称为客户）的全部理财目标，制订、实施并不断调整一项理财计划以实现这些理财目标的过程”。由此定义，我们可以看出个人财务规划的出发点是客户的理财目标，包括消费、收入、财产、保险保障、员工福利、投资目标、退休计划、税收安排和房地产计划等客户财务需求的所有方面；个人财务规划的核心是制订一项能够实现客户理财目标的理财计划，包括风险管理计划、储蓄和投资计划、最小化税收计划、遗产计划和现金流管理计划，这些理财计划与客户的一生紧密联系在一起，具有系统性和连续性；个人财务规划的落脚点是实施并不断调整所制订的理财计划来实现客户的理财目标。

（二）个人财务规划的具体步骤

个人财务规划的具体步骤描述了实现客户理财目标的途径，另外，它还提供了一套有序的、系统的个人财务规划的方法。个人财务规划由六个相互关联的行为组成，其关联性表现在每一个行为与其前后行为都是不可分割的且互相补充的。图 1-1 是对个人财务规划的一个演示。

第一步：收集信息

个人财务规划以客户的利益为导向，从客户的角度出发帮助客户做出合理的财务决策，所做出的分析、判断与提出的理财计划都是基于从客户那里获得的各种信息，所以收集信息是个人财务规划的第一步。收集信息要通过与客户的交流和沟通，就是先与客户建立联系。与客户建立联系的方式有多种，包括与客户面谈、电话交流和网络联系等，其中与客户面谈是最基本也是最重要的一种方式。

在与客户面谈的过程中，充分了解客户的想法，收集相关的定

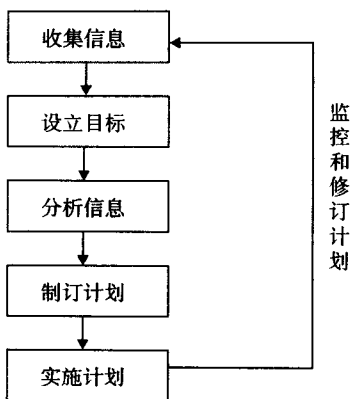


图 1-1 个人财务规划的过程

量和定性信息，向客户解释个人财务规划的有关基础知识、背景、作用和风险。收集客户相关信息的工作一般会借助于数据调查表和调查问卷，具体的数据调查表和调查问卷见附录一。

定量信息一般包括客户的资产和负债、收入和支出，还包括客户的投资性质、人寿和其他保险保障、员工福利、税收状况、遗嘱和信托等相关遗产理财计划文件以及财产继承等方面的信息；定性信息一般包括兴趣爱好、生活方式、生活态度、需求层次、家庭情况、风险厌恶程度、健康情况以及其他影响客户生活目标的相关信息。实际上是在了解客户定性信息的同时，帮助客户设立目标——也就是进行个人财务规划的第二步。

第二步：设立目标

充分收集了客户相关信息之后，需要和客户进一步交流和沟通，深入了解客户的相关情况甚至涉及一些客户的敏感和机密问题，确定客户的理财目标。设立目标是个人财务规划过程中最重要也是最富有挑战性的一步，这是因为如果没有准确构思并表述客户的理财目标，任何根据这些目标制订的理财计划都可能会失败。

设立目标一般包括对客户的目标进行分类,指出并纠正客户已有目标所存在的问题,最后确定客户的具体理财目标。目标按时间远近分为短期目标(两年以下)、中期目标(两年到十年)和长期目标(十年以上)。

第三步:分析信息

根据客户的理财目标分析已收集到的定量及定性信息,特别是客户现行的财务状况。客户现行的财务状况主要反映于客户的资产负债表、收入支出表和各种财务比率,所以要注重对客户的资产负债表、收入支出表和各种财务比率的分析。另外,还要分析宏观经济因素对客户财务状况可能产生的影响,拟订客户的现金预算表(对客户未来收入和支出的估计)。值得强调的是,在对客户已有保单进行认真分析的基础上确定客户对人寿保险的需求往往也在这一步完成。

第四步:制订计划

在前面的三个步骤中,已经做了大量的数据收集与分析工作,并且还设立了客户的理财目标,这些工作为制订理财计划打下了基础。制订理财计划一要确保已经掌握了客户所有的相关信息并确立了客户的理财目标;二要采取一定措施来确保客户当前的财务安全(一般通过购买人寿保险和其他保险保障来实现);三要形成合理的投资决策以达到客户未来的理财目标。投资决策的形成可以分为三步:(1)确定一个将投资分散到各类资产上的合适比率;(2)针对每一类资产确定投资方式;(3)选择具体的投资品种。

在整合一系列初步建议的基础上借助理财软件形成书面理财计划。书面理财计划包括一系列基本要素:理财计划的摘要、对客户当前状况和理财目标的陈述、理财计划的假设、个人财务规划的策略、个人财务规划的具体建议(现金流建议、投资/储蓄建议、养老金建议、保险建议和遗产计划建议等)和个人财务规划的预测。

好的理财计划必须能够协调、整合客户的各种理财目标以及现有的财务、税收和其他约束条件,并充分考虑将来可能发生的相关

情况，以帮助客户解决问题，实现理财目标。

第五步：实施计划

理财计划制订之后，需要与客户进行深入的讨论，帮助他们理解该计划应如何执行。实施计划通常会制定一份实施纲要，具体内容包括实施理财计划的具体步骤和时间表。

实施理财计划要遵循准确性、有效性和及时性三个原则，获得客户的执行授权后要妥善保管执行记录，密切关注客户相关情况的变化以及时修改理财计划。

第六步：监控和修订计划

实施理财计划后，要监控理财计划的实施情况，重视任何宏观和微观环境的变化对执行效果造成的影响，保证实施的结果与最初的预期一致。如果不一致，就必须再收集新的信息，设立新的目标，分析新的信息，制订并实施新的计划。

实践中存在一个不争的事实：在个人理财规划的过程中，人寿保险是非常有价值并且非常灵活的理财工具。对很多客户来说，通常是寿险公司的个人代理人提出为他们制订理财计划，然后和其他一些专业人员如会计师、律师、税收顾问和信托管理人等一起参与其中，个人代理人在整个过程中起主导作用。

（三）人的生命价值

为了更好地说明人寿保险和个人代理人在个人财务规划中的作用，我们利用这一段来阐述客户拥有的除财产价值之外的另外一种价值——人的生命价值。

人的生命价值最早是由经济学家威廉·配第于17世纪提出的，至今已有4个多世纪，它属于人力资本理论的一个方面，早期主要被法庭用来决定向死者家庭进行赔偿的数额，如果死亡是由第三方造成的。

人的生命价值应如何度量？由于人不可以像财产一样在市场上进行买卖（买卖的基础是卖者对所售卖的对象具有所有权，但一个人不能对另一个人拥有所有权，否则为不道德的），所以人的生

命价值不能像财产的价值一样由交易价格来度量。但是，由人所提供的服务可以在劳动力市场上进行买卖，因此，人的生命价值可以由人所提供的服务的价值来度量，是对人未来的实际收益和服务价值的一种衡量，是基于其产出，而不是其成本。也就是说，它是一种在扣除人的自我生存成本（例如食品、衣物和居住等费用）之后，人的未来净收益的资本化的价值。例如，张三每年的劳动所得为 18 000 元，他本人的衣食住行费用为 6 000 元，这样他每年向家庭提供的净收益为 12 000 元。我们假设市场利率为 3%，那么张三的生命价值就是 $12\,000/3\% = 400\,000$ 元，也就是张三每年所挣的净收益 12 000 元相当于 400 000 元的资本金按年利率 3% 每年所获的利息收入，这种折算过程就是所谓的资本化。

从家庭的角度来看，养家糊口者的生命价值相当于其家人期望从他那里所获收益的价值。收益包括经济利益和享乐利益。经济利益是指他每年向家庭提供的货币收入，享乐利益是指他给家庭带来的幸福感和安全感等精神享受。我们所度量的人的生命价值主要集中在经济利益部分——获得货币收入的能力。从人的生命价值的度量来看，影响人获得货币收入能力的因素将对人的生命价值产生较大的影响，也就是说，人的道德行为、健康状况、教育程度、工作意愿和工作能力（含技术水平、创新能力、判断能力、沟通能力和协调能力等）等决定了人的生命价值。从人的生命价值的形成来看，其所接受的教育培训、积累的经验教训、体验的人生阅历、享有的生活水平和进行的体育锻炼等会影响人的生命价值。

通常认为家庭拥有两种财产：一种是已获得的财产，另一种是潜在的财产。前者指的是家庭已经拥有的物质财产和金融资产，后者指的是人的生命价值。人的财产价值和生命价值之间的关系见图 1-2。生命价值在时间允许的情况下可以通过所挣收入的累积转化为已获得的财产，财产价值通过衣食住行、教育培训、体育锻炼、医疗保健和迁移（以获得更好的工作）等方面的投入而形成生命价值，也就是说，对人的投入是基于对未来收益的期盼。

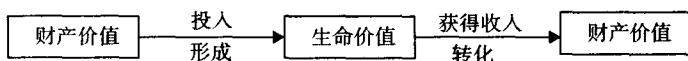


图 1-2 财产价值和生命价值间的关系

人的生命价值是通过与他人的关系，也就是给他人带来经济利益和享乐利益而体现出来的。在任何时刻，人的生命的延续都是有利于他人、家庭、企业或机构的。遗憾的是，人的生命价值将会因早逝、失能、退休和失业而遭致损失，而人寿保险有助于转移和避免这种损失。康涅狄格保险公司总裁杰克博·格林于 1880 年左右将人的生命价值和人寿保险联系在一起，保险教育之父休伯纳（Solomon Stephen Huebner, 1882 ~ 1964）于 1924 年以人的生命价值作为其哲学基础分析了人所面临的基本经济风险和人寿保险的购买决策，从而为人寿保险的购买和需求分析奠定了经济基础。

（四）人寿保险是一种时间保险

人的生命价值是人寿保险的经济基础，在被保险人的生命价值因现行收入能力的完全永久性丧失而灭失时，人寿保险将提供数量上等于生命价值（当然，被保险人所购人寿保险的保险金额应等于被保险人的生命价值）的保险金给付。这样，人寿保险即为人的生命价值提供保险保障。如果我们将人的生命价值的灭失定义为“死亡”，那么“死亡”就可以分为“生理死亡”、“生存死亡”和“退休死亡”，人寿保险即为广义的死亡保险。

生理死亡指人在工作期间过早死亡。这时，人的生命价值尚未完全转化为财产价值，作为养家糊口者的人还须继续向家庭提供经济利益，他们可以通过购买定期死亡保险，在生理死亡发生时，立即将生命价值完全转化为财产价值——死亡保险金，以后将由死亡保险金所产生的收益来继续向家庭提供经济利益。

生存死亡是指人在工作期间完全永久性残疾或失业。这时，人的生命价值也尚未完全转化为财产价值，作为养家糊口者的人一方面自身生存需一定的费用，另一方面还须继续向家庭提供经济利

益，他们可以通过购买伤残收入保险和定期死亡保险以及失业保险（常由政府提供），在生存死亡发生时可以继续从寿险公司或政府部门获得收入，好像仍在工作一样。在生理死亡发生时，立即将生命价值完全地转化为财产价值——死亡保险金，以后将由死亡保险金所产生的收益继续向家庭提供经济利益。

退休死亡意味着人达到工作的退休年龄。这时，人的生命价值已完全转化为财产价值，从经济利益的角度来看，生命价值已不复存在，但人还活着，还需要一定的生活费用。人们可以在生命价值向财产价值转化的过程中拿出一部分货币收入作为保险费购买年金保险，在发生退休死亡时可以继续从寿险公司获得收入，好像他们仍在工作一样。

从以上分析可以看出，无论被保险人是生理死亡、生存死亡，还是退休死亡，人寿保险都可以提供相应的给付，使被保险人获得收入的能力仍在延续，即被保险人获得收入的时间被延长，所以我们说人寿保险在一定意义上是一种时间保险，同时，正如财产保险的保障对象是财产价值一样，人寿保险的保障对象是生命价值。

（五）个人财务规划的构成因素

为客户制订的理财计划会因客户的具体情况不同而存在一定的差异，但是，所有的理财计划都会含有相同的构成部分。下面我们来阐述理财计划的六个构成因素，并阐明人寿保险在个人财务规划中所扮演的角色。图 1-3 显示了理财计划所持有的基本组成部分。

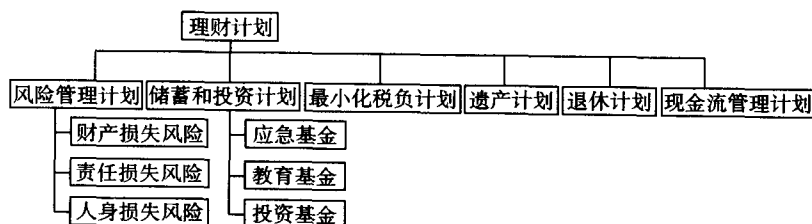


图 1-3 理财计划的基本组成部分

1. 进行全面的风险管理，制订合适的保险计划

全面可靠的风险管理计划是个人财务规划最基本的组成部分。家庭风险管理关注的是以下三方面的损失：（1）财产受到损坏；（2）责任事故；（3）死亡、伤残、失业、退休和健康状况恶化所引起的收入减少或费用增加。这样，家庭风险管理就可以定义为对家庭所面临的可能损失进行识别、估测、评价和处理的过程。

按照风险损害的对象来划分，我们可以将家庭所面临的风险分为财产损失风险、责任损失风险和人身损失风险。家庭风险管理的目标就是防止由这三种损失风险对家庭造成的灾难性的经济后果。

家庭风险管理一般按收集信息、设立风险管理目标、分析信息、制订风险管理计划、实施风险管理计划以及监控和修订风险管理计划等步骤来进行。家庭所面临的风险常可以借助风险回避、风险控制、风险转移和风险自留等工具来进行管理。保险是风险转移的一种重要方式，家庭借助保险来管理风险，特别是用人寿保险和健康保险来管理人身损失风险，就可以用最小的、长期的保险费支出来规避不确定的损失，从而使家庭对未来的经济结果有更加准确的预期。

为了更好地利用保险来对家庭风险进行管理，必须针对具体家庭制订相应的保险计划。保险计划的目的在于通过对客户状况和保险需求的深入分析，确定保险的标的，选择合适的保险产品、合理的保险期限、必要的保险金额和适宜的缴费方式等。

2. 建立应急基金、教育基金和投资基金

应急基金、教育基金和投资基金的建立主要依赖于日常剩余的积累。日常剩余存在与否将决定各种基金建立的可能性，当家庭的所有收入都必须用于当期开支，或虽有剩余存在但因缺乏克制使所有收入用于当期消费时，基金就难以建立。要想建立，前者必须开源，后者则必须节流。

（1）应急基金。应急基金通常用于支付突发的、出乎预料的