



人寿保险系列丛书

人寿保险系列丛书编委会编

走近保险—— 投保释疑

潘履孚 主编

中国出版社

人寿保险系列丛书

走近保险—— 投保释疑

《人寿保险系列丛书》编委会 编

气象出版社

图书在版编目(CIP)数据

走近保险—投保释疑/潘履孚主编. - 北京:气象出版社,
1998.9

ISBN 7-5029-2469-8

I. 走… II. 潘… III. 人寿保险-基本知识 IV. F840

中国版本图书馆CIP数据核字(98)第22724号

人寿保险系列丛书

走近保险—投保释疑

《人寿保险系列丛书》编委会编

潘履孚主编

责任编辑:陈爱丽 终审:纪乃晋

封面设计:黄苍 刘扬 责任技编:陈红 责任校对:卢曼

气象出版社出版

(北京西郊白石桥路46号 邮编:100081)

铁道部研究院印刷厂印刷

气象出版社发行 全国各地新华书店经销

1998年9月第1版 1998年9月第1次印刷

开本:787×1092 1/32 印张:6.125 字数:120千字

印数:1—6000 定价:10.00元

ISBN 7-5029-2469-8/F·0082

前 言

改革开放以来,特别是近十年来,我国保险事业取得了长足的发展。在我国保险市场上已经有 20 多家保险公司经营业务,其中经营寿险的中外保险公司就有 7 家。随着经济体制的改革和人民生活水平的提高,越来越多的人开始关注保险,了解保险,参加保险。

在我国,大多数人经历了几十年的计划经济体制,吃穿住行、生老病死的保障基本上由国家和集体统包统管,一切风险不需由个人承担。现在他们面对经济体制的转轨,对生、老、病、死等各种风险逐渐由个人承担还不习惯,人们的保险意识也比较淡薄,对购买保险还有种种疑虑。

造成这种情况的原因是多方面的,有经济的,也有观念方面的,还有一个重要的原因是人们对保险了解甚少,对保险比较陌生。近几年来,虽然保险公司和保险营销员在普及保险知识、宣传保险形象、呼唤保险意识及介绍保险险种方面做了大量的工作,但从目前我国广大群众对保险的认知程度来看,在这方面还有很多工作要做。

为了使更多的社会人士了解人寿保险同他们生

活之间的密切关系,由中国保险学会常务副会长潘履孚任主编,并由中保人寿保险公司、中国太平洋保险公司、中国平安保险公司、新华人寿保险公司、泰康人寿保险公司和中央财经大学保险系、中国金融学院保险系以及有关的新闻出版单位的编辑、记者共同编纂了《人寿保险系列丛书》。

这是一套写给老百姓看的通俗读物。丛书力求深入浅出,系统地阐述寿险的理念,介绍寿险产品,帮助消费者设计合理的保险计划,讲解购买保险的方法,告诉保户如何索赔,还介绍了发达国家和地区的保险状况。它可以满足关心保险的人们进一步了解保险的需求;对广大寿险营销员来说,有了这套丛书,可以更加系统、更加科学、更有针对性地向人们讲述有关人寿保险的各种问题。

本丛书由于成书时间紧迫,不免有疏漏之处,敬请读者不吝赐教。

《人寿保险系列丛书》编委会

1998年8月

(人文经济系列丛书) 编委会

主 编 潘展宇

(以下均以姓氏笔画为序)

副主编

马 云	毛耀顺
边霞君	阎 秉
刘经纶	张学德
张响贤	周德英
梁明智	

秘书长

张国芳

编 委

万 云	于志刚
马宏均	史秀菊
刘志宁	李晓林
邱希淳	陆 庠
张春生	卓 夫
聂 翰	黄华明

撰稿策划

张学德

策划助理

王洪礼	史秀菊
李金苗	李宏伟
刘殿利	陆 庠
张春生	周 欣
钟 敏	

内容简介

由我国保险专家、教授、编辑、记者共同撰写的第一套《人寿保险系列丛书》。

《走近保险——投保释疑》解答人们关注的方方面面具体而又实际的问题，介绍我国现有的寿险公司以及他们红红火火的业务活动。

目 录

第一章 必备的人寿保险知识	(1)
一、揭开保险的神秘面纱	(2)
保险是什么	(2)
人身保险管什么	(4)
幸福的保护神	(10)
破译寿险费率	(15)
二、保险公司胆大不妄为	(19)
大数法则使风险稳定可测	(20)
保险公司承担可保风险	(21)
再保险——保险公司的风险后盾	(22)
管好用好投保人的钱	(23)
营销员的佣金来自何处	(27)
国家对保险业的严格监管	(30)
三、买保险，明智的选择	(32)
“国家保姆”要退休	(33)
社会保险不能包打天下	(34)
忽视保险将“四面楚歌”	(35)
四、社会保险与商业寿险的区别	(36)
两者都是解难的保障措施	(36)
建立保险合同的依据不同	(38)

经办机构不同	(38)
保费负担方式不同	(38)
交费期间不同	(39)
保险金支取不同	(39)
保障程度不同	(40)
五、解析人寿保险名词	(41)
保险人	(42)
投保人	(42)
被保险人	(43)
保险利益	(43)
保险金额与保险金	(45)
受益人	(46)
保险费	(48)
主险与附加险	(49)
保险责任	(50)
责任免除	(51)
缴费期	(52)
等待期	(52)
保险期间	(53)
现金价值	(53)
六、了解保险代理人和经纪人	(54)
保险代理人及其分类	(54)
保险代理人资格的取得	(56)
了解保险经纪人	(57)

经纪人资格的取得	(57)
保险经纪公司的业务范围	(58)
第二章 投保须知	(59)
一、了解保险公司业务流程	(60)
投保	(60)
核保	(61)
售后服务	(61)
赔偿与给付	(62)
二、正确填写投保单 预交首期保险费	(62)
选择保费缴纳方式	(62)
预交首期保费 保留预收保费收据	(65)
如实填写投保告知事项	(67)
投保人、被保险人一定要亲自签章	(68)
三、正确对待体检	(69)
体检要求	(69)
体检误区	(70)
四、保险合同的构成	(70)
投保单	(71)
保险单	(71)
保险条款	(72)
声明	(72)
批注及批单	(72)
健康告知书	(72)
体检报告书	(73)

复效申请书	(73)
五、熟悉人寿保险常用法定条款	(73)
年龄误报条款	(73)
交费宽限期条款	(74)
复效条款	(76)
自动垫付保险费条款	(77)
不丧失价值条款	(78)
保单贷款条款	(80)
自杀条款	(80)
保险合同的变更	(81)
六、保险金的申领	(81)
申领时效	(81)
申领所需文件	(82)
七、保险纠纷	(84)
保户直接与保险公司协商解决	(84)
向保险行业协会申诉	(84)
向人民法院提起诉讼	(87)
八、回答您的提问	(87)
什么情况下, 保险金可作为遗产处理?	(88)
可否在多家公司投保?	(90)
在外地出险怎么办?	(91)
忘了交保费, 保险合同还有效吗?	(92)
收到正式保单还能撤单吗?	(93)

向哪家保险公司买保险更可靠？	(93)
----------------------	------

第三章 超越误区

	(96)
--	------

我有劳保，不必买保险	(97)
------------------	------

老了靠子女，不需要买保险	(100)
--------------------	-------

现在身体健康，根本不需要保险	(101)
----------------------	-------

我收入高，有的是钱，投保没意义	(103)
-----------------------	-------

我的工作稳定，不需要保险	(105)
--------------------	-------

把钱存入银行，既稳定又方便	(106)
---------------------	-------

先给孩子买保险，自己等老了再买	(107)
-----------------------	-------

营销员流动性大，买他们的保险不

“保险”	(108)
------------	-------

保险条款是由保险公司制定的，打起官

司来，我们赢不了，买保险没用	(109)
----------------------	-------

第四章 中国保险千秋

	(111)
--	-------

一、解放前中国寿险业的产生与发展

(1846~1948 年)	(112)
---------------------	-------

二、“四起三落”的新中国保险业

(1949~1978 年)	(116)
---------------------	-------

三、恢复与发展中的中国保险业

(1979~1985 年)	(120)
---------------------	-------

四、从独步天下到群雄逐鹿

(1985 年以来)	(121)
------------------	-------

中保人寿保险有限公司	(122)
------------------	-------

中国太平洋保险公司	(124)
中国平安保险股份有限公司	(125)
新华人寿保险股份有限公司	(127)
泰康人寿保险股份有限公司	(129)

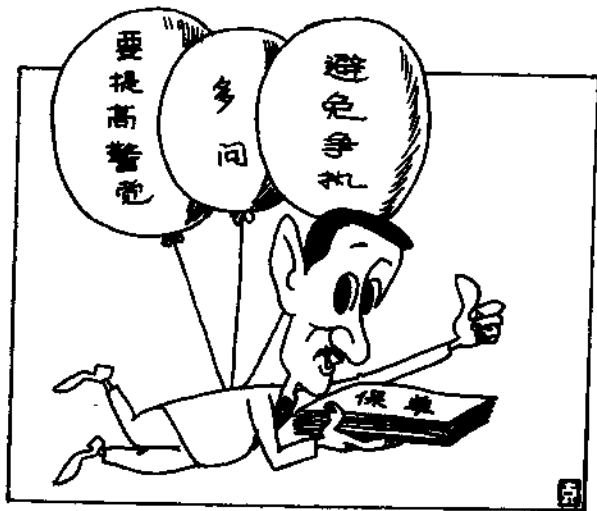
五、前景广阔的中国人寿保险业

.....	(132)
经济的持续发展为保险业发展创造了 前提	(132)
社会保险制度改革为商业寿险的发展 提供了契机	(133)
消费者的投资渠道多元化	(134)
人们保险意识日渐增强	(135)
保险主体多元化,促进寿险市场开发	(136)

第五章 规范保险

一、保险法律法规发展概况	(139)
二、有关保险法律和规定	(142)
《中华人民共和国保险法》	(142)
《保险代理人管理规定(试行)》(摘录)	(180)

第一章 必备的人寿保险 知识



不管人们现在有没有意识到,事实上保险包括人寿保险和财产保险,已走入了人们的工作和生活。不论您现在是否已经投保,可以肯定地说您必将成为某保险公司的顾客,必将拥有一种或几种保险保障。作为一个保险的(准)客户,您必须具备一些必要的保险知识以保护自己的利益,同时也减少与保险人之间不必要的纠纷。

一、揭开保险的神秘面纱

◇ 保险是什么

你我不论年龄、性别、职业、文化程度的差异,都有一个共同的愿望:希望我们自己、我们的亲人和朋友都有一个美好的稳定的未来,因为平安和幸福是人类亘古不变的追求。然而,月有阴晴圆缺,人有旦夕祸福。在漫长的人生旅途上,人们不免会遇到这样那样的风险如疾病、伤残、失业、死亡等。这些风险的发生往往会扰乱正常的生活秩序,使人们陷入经济困境,有时甚至是绝境。于是,从遥远的人类祖先开始,一直在孜孜以求地寻找规避风险的方法。公元前4000年,修建金字塔的工匠自发组织了互助会,用会

费支付会员死亡的丧葬费。这种通过集体的力量来解决个人经济困难的形式初步具备了人寿保险的雏形。在人类长期的探索中,最后终于发现了“保险”这样一种分散风险,解除经济困境的有效方法。保险虽不能够阻止风险的发生,但确能在人们最需要帮助的时候,雪中送炭,雨中送伞。

保险有广义和狭义的分。它包括社会保险、商业保险和合作保险等内容。平常我们所讲的保险一般是指狭义的保险即商业保险。它是指以合同的形式,由保险人按损失分摊原则,向众多受同样危险威胁的被保险人收取保险费,建立保险基金,当被保险人发生风险损失时给予货币补偿的一种经济补偿制度。它通过赔偿和给付两种形式表现出来。

张先生投保 10 万元的财产保险,其中房屋 8 万元,空调 6000 元,其他财产包括家用电器、家具等 14000 元,在保险合同有效期内空调因遭雷击而烧毁。那么张先生将从保险公司得到相当于其损失金额 6000 元的赔偿金。这意味着保险公司所赔付给客户的保险金以实际损失为最高限额,客户不可能因保险而得到超过实际损失的赔偿。

李先生 1995 年 5 月 5 日投保一投资型险种,保额 10 万元,该条款规定,自保险合同生效之日起,被

保险人生存至每三周年生效对应日, 保险人按保险单所列明保险金额的 10% 给付保险金, 李先生从 1995 年开始的每满三周年的 5 月 5 日将从保险公司获得 $10\text{万} \times 10\% = 1\text{万元}$ 的保险金。直至他去世为止。这就是给付型的保险, 即当保险合同到期保险公司将按合同的规定支付被保险人一定的保险金, 其支付保险金不是因为列明的风险发生了, 而是因为到了合同规定的时期。

◇人身保险管什么

保险按保险标的(即风险所指向的对象, 如机动车辆保险中的机动车等)可分为财产保险和人身保险。那么, 人身保险包括哪几种类别呢?

人身保险是指以人的寿命或身体作保险标的的保险, 其承保的风险如生、老、病、死、残、失业等六大类。即保险公司在被保险人身体伤亡、疾病、养老或保险期满时向被保险人或其受益人给付保险金的保险。它包括人寿保险、意外伤害保险和健康(医疗)保险三种。

(1) 人寿保险种类多

在整个人身保险业务中, 人寿保险占到绝大多数。人寿保险是人身保险中主要的种类。人寿保险