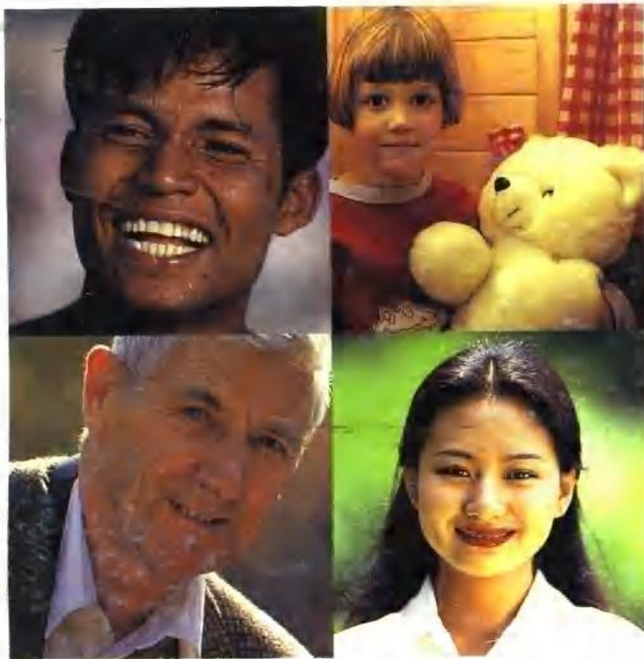


winterthur



教你怎样买保险

How to Buy Insurance

常 健

四川人民出版社

(川) 新登字 001 号

责任编辑：汪 漪

摄 影：吴施普

插 图：易 扬

技术设计：何 华

教你怎样买保险

常 健 著

四川人民出版社出版发行（成都盐道街 3 号）

新华书店经销

西南建筑设计研究院印刷厂印刷

开本 850×1168mm1/32 印张 8.25 插页 17 字数 200 千

1996 年 10 月第 1 版 1996 年 10 月第 1 次印刷

ISBN7-220-03400-8/F·284 印数 1—5000

定价：12.50 元

序 言

自古以来，人类就一直在追求一种平安、稳定、有保障的生活和工作环境。但往往由于许多不可抗拒的天灾人祸，使人们的希望毁于一旦，使人们的生活陷入困境。于是，早在 120 多年前，在瑞士创建的丰泰保险公司，就开始以科学的方法来控制人们所面临的风险，努力帮助更多的人免除对灾难的恐惧。现在，保险业已发展为金融业的三大分支之一，购买保险成为许多国家人们生活中不可缺少的组成部分，瑞士丰泰保险公司也发展成为一个列居世界保险业前十位的国际保险集团，其保险网络遍布世界上绝大部分经营有保险业务的国家和地区。我们已先后在中国的不同地区建立了自己的代表处，并且真诚地希望能够早日向中国的朋友们提供我们的保险服务，将我们 120 多年来积累起来的在不同国家从事保险业务的专业经验和技能，奉献给中国人民。

我们欣喜地看到，随着中国的改革和开放，中国的保险业正在迅速地恢复，并以前所未有的速度发展。这种发展毫无疑问将使中国人民的生活得到更好的保障。

这是一本通俗易懂的书，向您讲述有关个人保险的初步知识，

帮您设计合理的保险计划，给您讲解购买保险的具体方法，告诉您在索赔时需要小心的事情，并介绍了个人保险的各种不同品种。我们衷心希望，您在读了这本书之后，对保险的作用和购买方式能够有所了解，对购买保险拥有一份自信，并衷心祝愿您和您的家庭在保险的保护之下，能够生活得更轻松、更安心。同时我们也希望能以这种方式，提高中国朋友们的风险意识和保险观念，促进中国保险市场发展，为中国保险业的发展作出我们的一份贡献。

瑞士丰泰保险公司董事长兼首席行政总裁



谢明德博士

1996年6月

鸣 谢

本书的出版得到了瑞士丰泰保险公司的赞助。本书参考的文献资料很多来自于瑞士丰泰保险公司；天津南开大学风险管理与保险学系主任刘茂山教授以及瑞士丰泰保险公司上海代表处首席代表王越先生通读了全部书稿，并提出了宝贵的修改意见；瑞士丰泰保险公司中国首席代表吴施普博士参加了本书的设计，并为本书摄制了精彩的照片；易扬先生为本书绘制了插图；瑞士丰泰保险公司天津代表处首席代表左钦文先生和副代表郭薇女士为本书的写作提供了很多帮助并提出了一些修改意见。四川人民出版社的汪漪先生对本书的选题和结构提出了建设性的建议，并为本书的出版做了大量具体细致的工作。在此谨表示诚挚的谢意。

常 健

1996年7月于天津

目 录

导 言.....	(1)
----------	-----

上篇 个人保险的一般过程和要领

第一章 为什么要买保险.....	(7)
------------------	-----

第一节 买保险有什么好处.....	(9)
-------------------	-----

转移风险——获得资金——投资收益和抵押贷款
——创造安宁

第二节 保险比其他处理风险的手段强在哪里	(11)
----------------------------	------

其他处理风险的手段及其局限性——保险的优势

第三节 买保险有风险吗	(16)
-------------------	------

买保险不是赌博——经营保险不是撞大运——法律
对投保人的保障

第二章 制定合理的保险计划	(25)
---------------------	------

第一节 确认和分析面临的风险	(26)
----------------------	------

确认自己所面临的风险——分析风险的威胁程度

第二节 确定自己的保险需求	(30)
确认其他可利用的保障方式——确定需要投保的风险	
第三节 估算可以用来投保的资金	(32)
第四节 制定具体的保险计划	(33)
保险计划需要确定的主要内容——制定保险计划应注意的问题	
 第三章 借助保险中介人的帮助	(40)
第一节 为什么要借助保险中介人的帮助	(40)
保险中介人能提供哪些帮助——保险中介人从哪里获得报酬——保险中介人可靠吗	
第二节 如何选择保险中介人	(43)
保险中介人的种类——考察保险中介人的尺度——考察保险中介人的途径	
第三节 怎样同保险中介人打交道	(52)
向保险中介人提供所有所需要的信息——认真听取和考虑保险中介人的建议——提出	
附：在香港的主要国际保险经纪公司	(54)
 第四章 挑选合适的保险公司	(57)
第一节 保险公司的不同种类	(58)
财产保险公司与人身保险公司——直接保险公司与再保险公司——社会保险机构与商业保险公司——国有保险公司、股份制保险公司与相互保险公司——内资保险公司、外资保险公司与中外合资保险	

公司

第二节 保险公司提供的保险品种和价格 (62)

保险品种——保险产品的价格分析——保险公司的
经营效益

第三节 保险公司的偿付能力和盈利状况 (66)

偿付能力分析——资产稳定性和利润率分析

第四节 保险公司的服务数量和质量 (70)

确定保险需求方面的服务——选择保险项目方面的
服务——预防损失方面的服务——理赔方面的服务

附：瑞士丰泰保险公司年报摘要

第五章 阅读和签订合法的保险合同 (73)

第一节 保险合同的特征 (74)

对人合同——赔付合同——附合合同——最大诚信
合同

第二节 保险合同的形式和内容 (77)

投保单的形式和填写方法——保险单的基本形式

第三节 保险合同的签订和生效 (87)

保险合同的签订过程——保险合同的成立时间——
影响保险合同生效的各种因素

第四节 怎样延续、变更和终止保险合同 (90)

保险合同的延续——保险合同的变更——保险合同
的解除——保险合同的自然终止

附：瑞士丰泰保险（亚洲）有限公司个人意外保险申
请书

第六章 发生保险事故后的处理与索赔 (98)

第一节 保险事故发生后的处理 (98)

通知保险公司——采取措施避免损失扩大——清点

受损财物——报案取证——与保险公司合作

第二节 怎样向保险公司索赔..... (102)

索赔的时效——正式申报——提供索赔单证

第三节 保险公司如何理赔..... (105)

调查核实——赔付——代位求偿

第四节 如何处理与保险公司的争议..... (110)

协商——仲裁——诉讼——保险合同条款的解释

下篇 如何购买各种不同的个人保险

第七章 家庭保险..... (121)

第一节 家庭保险的承保范围..... (121)

保险标的——承保风险——除外责任——附加保险

——投保人的义务

第二节 家庭保险的保险费与赔付方式..... (126)

保险金额的计算——保险费的计算——赔偿方式

第三节 家庭保险的各种形式..... (127)

国外家庭保险的各种产品——中国家庭保险的各种产品

第八章 私人机动车保险..... (132)

第一节 私人机动车保险的承保范围..... (132)

保险标的——承保风险——除外责任——附加保险

第二节 私人机动车保险的保险费与赔付方式..... (135)

保险期限——保险金额——保险费——中国机动车 保险的形式——怎样选择机动车保险的保项	
第三节 私人机动车保险的各种形式·····	(140)
第九章 人身意外保险·····	(145)
第一节 人身意外保险的承保范围·····	(145)
保险标的——除外责任——附加保险——投保人的 义务	
第二节 人身意外保险的保险费与保险金给付·····	(148)
保险金额——保险费——赔偿方式	
第三节 人身意外保险的种类·····	(150)
国外人身意外保险的种类——中国人身意外伤害保 险的种类	
附：瑞士丰泰保险（亚洲）有限公司个人意外保险永久 伤残保险金给付比例·····	(152)
第十章 人寿保险·····	(154)
第一节 人寿保险的承保范围·····	(154)
被保险人与受益人——保险标的与承保风险——除 外责任——可扩展条款	
第二节 人寿保险的保险费与保险金给付·····	(157)
保险金额和保险费的缴付方式——保险金的给付 ——红利及其派发方式——退保现金价值——抵押 贷款	
第三节 国外人寿保险的品种·····	(160)
定期人寿保险——终身人寿保险——储蓄保险——	

年金和养老金保险

第四节 中国现行的人寿保险种类..... (170)

简易人身保险——子女教育婚嫁金保险——个人养老金保险

第十一章 健康保险..... (177)

第一节 健康保险的基本特点..... (177)

投保条件——赔付责任——免赔额和分摊比例——
除外责任——保险费——保险期限和延续条件

第二节 国外健康保险的主要品种..... (180)

普通医疗保险——住院和手术保险——综合医疗保险——
特种疾病保险——社会保障保险——残疾收入补偿保险

第三节 中国健康保险的现有种类..... (183)

意外伤害医疗保险——住院医疗保险——中小学幼儿住院医疗保险——
特种疾病保险——母婴安康保险——女性安康保险

第十二章 个人责任保险..... (190)

第一节 个人责任保险的特点..... (191)

承保范围——除外责任——保险金额和免赔额——
赔付

第二节 个人责任保险的种类..... (194)

住宅责任保险——机动车第三者责任保险——农民个人责任保险——
运动责任保险——综合个人责任保险——个人职业责任保险——
个人超额责任保险

附：瑞士丰泰保险（亚洲）有限公司个人责任保险条款	(198)
-----------------------------------	-------

第十三章 旅行保险	(205)
------------------------	-------

第一节 旅行保险的承保内容.....	(206)
--------------------	-------

 保险责任——除外责任——可附加保险

第二节 旅行保险的保险期限、品种与赔付额.....	(209)
---------------------------	-------

附：瑞士丰泰保险（亚洲）有限公司旅行保险条款	(210)
------------------------------	-------

保险案例选编	(221)
---------------------	-------

永远不要说决不会出险——买保险并不是集保单——晚交保费几小时白丢 200 万——交了钱也不等于签了保险合同——超额投保不能获得额外赔偿——双重保险得不到双重赔偿——变更事项要及时通知保险公司——不如实申报，吃亏的是自己——保险代理的“龙凤单”诈骗案发生在脱保后的惨祸——权利受到侵犯要及时投诉——不要将索赔权转让给别人——汽车失而复得仍可要求赔偿——不要放弃您的应得权利——医生串谋骗赔被判刑——未经定损的修理费不算数——只有保险受益人有权领受保险金——中国最短的保险赔案——中国最大的机动车第三者责任险赔案

附录 瑞士丰泰保险公司简介	(238)
----------------------------	-------

导 言

保险，对大多数中国人来说，可能是一个既耳熟又陌生的词。之所以耳熟，是因为在报纸、电视、电影或广播中，您可能会经常听到或看到世界各地发生的保险案件；之所以陌生，又是因为在自己的实际生活中，您可能还从未跟保险打过交道，没有享受过有了保险以后的轻松和安心。的确，在世界发达国家，保险已成为人民生活中不可缺少的组成部分，而中国的保险业目前却还处于发展的初期。我们可以通过以下的统计数字，清楚地看到这种明显的差距。

1994 年，日本的保险费收入约为 6000 多亿美元，瑞士约为 250 亿美元，而中国却只有不到 50 亿美元；

1994 年，日本的人均保费为 4849.7 美元，瑞士为 3586.6 美元，而中国的人均保费只有 4.1 美元；

1994 年，日本的保费收入占国内生产总值的 12.83%，瑞士占 9.74%，而中国的保费收入只占国内生产总值的 0.97%；

1995 年，日本共发生特大灾难事故 6 起，获保险赔款约 25 亿美元，而包括中国在内的亚洲所有其他国家共发生特大灾难事故

136 起，却总共只获得了约 5 亿美元的保险赔偿；

美国有保险公司 4800 多家，英国有 800 多家，德国有 600 多家，香港有 200 多家，而中国全国性和地方性的保险公司加起来也只有约 30 家。

这也难怪。中国过去实行的是计划经济体制，个人没有多少财产，生老病死由国家保障，发生了灾难有国家救济，个人买保险似乎是多余的。

然而，自从 80 年代中国开始推行市场经济以来，个人的财产在不断增多，国家的保障在不断减少，过去由国家承担的风险，越来越多地被转移给了个人。于是，对个人来说，保险并不再是多余的了，甚至不再是可有可无的了。它对保障个人及其家庭的幸福生活，具有了日益重要的意义。人们越来越多地需要利用保险这一经济手段，将自己所面临的风险转移出去，使自己在财产遭受损失后能得到赔偿，在人身出现意外时能有所补救，在生病需要住院手术时能够不为巨额医疗费发愁，在年迈退休时每月能够领到足够的养老金，在无意造成他人身体伤害或财产损失时能够坦然支付法庭所要求的赔偿。

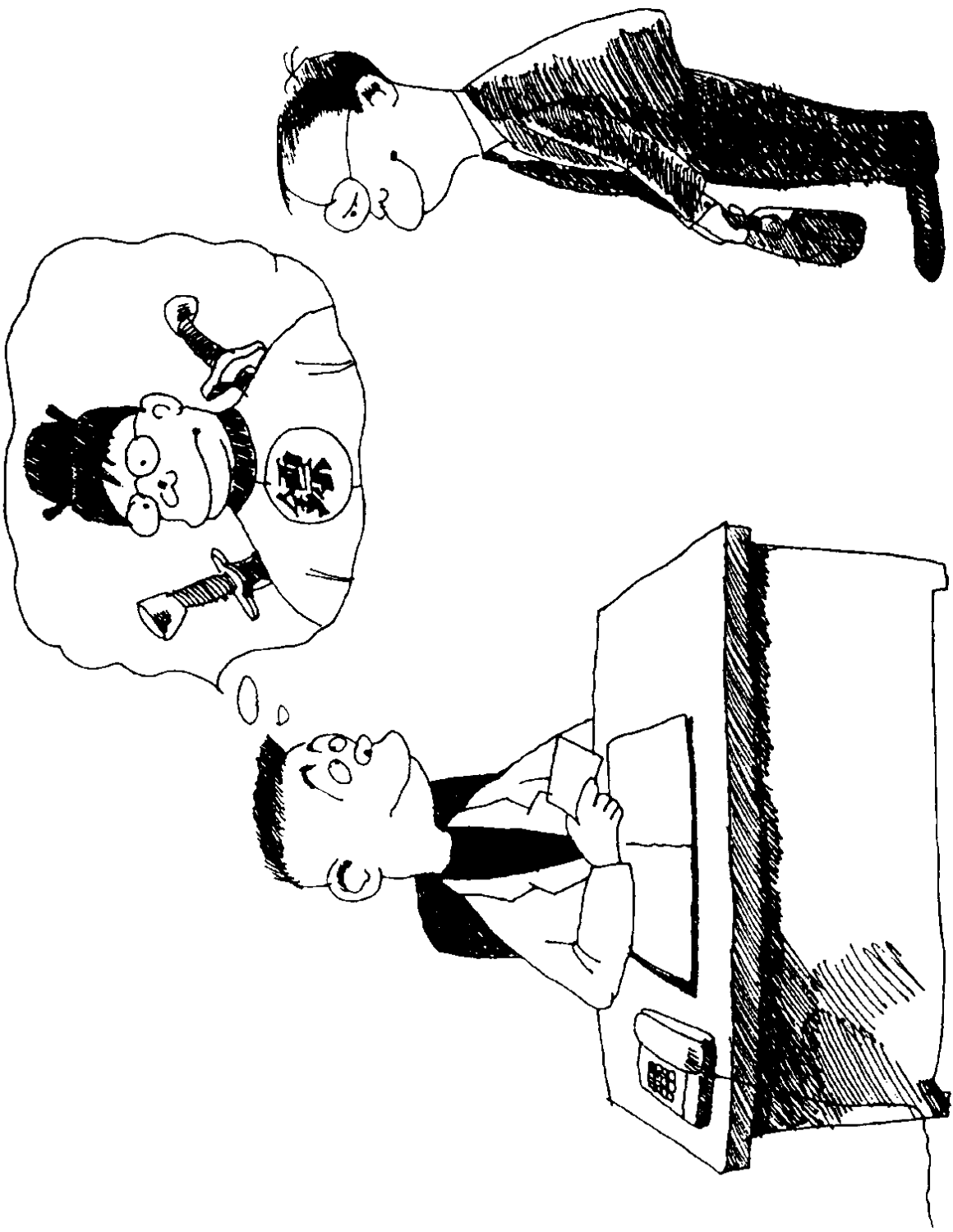
但是，买保险可的确是一门学问。如果您不懂得买保险中的各种“诀窍”，就很可能白白浪费您的保费。例如，您可能会盲目选择投保的风险，结果该保的没有保，不该保的却保了不少；您可能会选择不适合您的保险品种，钱花得不少，得到的保障却不多；您可能会重复投保，多交了一倍的保费，却没有得到更多的保障；您可能没有读懂保险合同，等到发生保险事故时，方才知造成的损失是保险公司的“除外责任”；您可能没有选择优秀的保险公司，买保险后却享受不到应有的服务；您甚至可能上了个别保险中介人的当，使您的血汗钱付诸东流。因此，在您准备

买保险之前，一定要对保险和买保险的基本方法有一个比较清楚的了解，使您能以最低的保费获得最全面的保障，将每一分钱都用到刀刃上。

这本书就是专讲个人如何买保险的。它分为上下两篇。上篇是教给您购买保险的途径、过程、方法和要领，下篇是向您具体介绍个人保险的类型和不同品种。在这本书中，不仅介绍了中国现有的个人保险品种及其购买方法，同时也介绍了世界上比较流行的个人保险品种和购买方法。虽然国外的这些保险品种及其经营方式目前在中国还不流行，但随着中国保险业的发展和开放，中国的保险经营方式会很快与世界保险业接轨，中国保险市场上的保险品种也会像世界其他国家一样丰富起来。因此，涉猎这些更广泛的内容，会使您的保险知识具有“超前性”。

这本书生动活泼，通俗易懂，使您读来轻松，不会感到枯燥乏味。它所讲的内容精炼清晰，深入浅出，具体实用，非常适合您的实际需要，使您备感解渴。尽管这本书的篇幅不长，但如果您认真掌握了其中的内容，在与保险公司打交道时，就不会被人小视，甚至会被认为是精通保险的内行和“高手”。您所买的保险，当然也就会是最合算的。

好，现在就开始我们的介绍。祝您书读得愉快，保险买得成功！



上 篇

个人保险的一般过程和要领

当 您翻开这本书时，对您来说，保险可能还是一个全新的领域。一旦迈入这个世界，您立刻会发现，它远非像最初想象的那样简单：保险的领域似乎广阔无边，保险的品种更是五花八门；您需要在各种不同的保险公司间进行挑选，还要应付各种各样的保险中介人的上门推销；保险合同的崎岖文字对您的语文能力是严峻的考验，理解稍有误差，您就会白花保费；出险索赔更是关键时刻，措辞稍有不慎，应得的赔款便会付诸东流。

为避免您一开始就被搞得晕头转向，在具体介绍各种保险产品之前，我们最好还是先站在高处，鸟瞰一下个人保险的大致过程，使您对购买保险的基本要领形成初步的了解，以便为进一步的讨论打下基础。

在这一篇中，我们将以通俗易懂的方式，向您解释为什么要买保险，怎样制定合理的保险计划，如何借助保险中介人的帮助，怎样挑选合适的保险公司，如何阅读和签订保险合同，以及发生保险事故后如何处理与索赔。希望这种走马观花式的介绍，能够使您感兴趣，并使您在未来购买保险的实际过程中获益。