

理财周刊

系列丛书
www.amoney.com.cn
上海《理财周刊》社编



保你赢一生

——一个人家庭保险全攻略

陈婷 著

上海人民出版社

理财周刊

系列丛书
www.amoney.com.cn
上海《理财周刊》社编



保你赢一生

—— 个人家庭保险全攻略

陈婷 著

上海人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

保你赢一生:个人家庭保险全攻略/陈婷著. —上海:
上海人民出版社, 2007

(《理财周刊》系列丛书)

ISBN 978 - 7 - 208 - 06999 - 2

I. 保... II. 陈... III. 保险—基本知识 IV. F84

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 052391 号

责任编辑 屠玮涓

封面设计 许 勇

保 你 赢 一 生

——个人家庭保险全攻略

陈 婷 著

世纪出版集团

上海人民出版社出版

(200001 上海福建中路 193 号 www.ewen.cc)

世纪出版集团发行中心发行

上海商务联西印刷有限公司印刷

开本 890×1240 1/32 印张 8.25 插页 3 字数 191,000

2007 年 5 月第 1 版 2007 年 5 月第 1 次印刷

印数 1 - 6,100

ISBN 978 - 7 - 208 - 06999 - 2/F·1580

定价 25.00 元



陈 婷

毕业于上海财经大学经济新闻专业，
2003年6月起在上海《理财周刊》杂志社从
事个人金融和家庭理财的新闻采写与报道工
作，主攻保险条线。

2006年获得国家劳动与社会保障部颁
发的“理财规划师”资格认证。

近年曾作为主要作者之一参与《理财周
刊》社组织的《理财通》、《一生理财》等家
庭理财系列丛书的编写工作。

总 策 划：周 虎 汪 标 吴 申

首 席 运 营：吴 申

丛书编委会：

谭建忠 周 虎 陈 跃 程 蔚 汪 标
吴 申 蒋志强 戴庆民 陈 列

序 言

自改革开放以来,我国保险业连续二十多年实现了年均 30% 多的持续、快速发展,是国民经济中发展最快的行业之一,取得了令人瞩目的成绩。保险业在“促进改革、保障经济、稳定社会、造福人民”方面发挥了越来越重要的作用。社会主义市场经济体制的不断完善,国民经济的持续、协调、快速发展,人民生活水平的不断提高,广大人民群众对人身、财产的安全和保障意识日益增强,为我国保险业的发展提供了广阔的空间。

但同时,我们必须清醒地认识到,我国保险业的发展与国际先进水平相比仍存在较大差距,与国民经济的快速增长、人民群众对防范风险的多样化需求也存在很大距离。一方面,我国保险业仍处于发展的初级阶段,保险市场、保险经营者、保险消费者还不很成熟,保险经营中时有发生的不规范和不诚信问题,阻碍了保险业的持续、快速、健康发展。另一方面,保险是一项非常特殊的金融服务。与银行、证券业务不同,保险合同条款严谨、专业、晦涩,即使受过良好教育的人也未必都能理解。相对于一般商品,保险产品还具有无形、复杂、长期等特点。由于普通大众对保险产品和保险合同缺乏基本了解,或者在选购保险产品时“想当然”,以致发生理赔时与保险公司产生较大歧义或争议,或者轻信介绍,甚至营销员的误导,为以后的投诉、矛盾埋下隐患,或者干脆对保险望而却步,等等,这些都降低了广大消费者对保险业的信任度和接受度,保险业巨大的潜在市场,就不可能转化为现实的市场。



普及保险知识,提高保险意识,使广大群众充分认识保险的功能,正确理解保险的作用,自觉利用保险服务防范和转移风险,维护自身合法权益,充分发挥保险的资金融通、社会管理、经济补偿功能,充分发挥保险的经济助推器和社会稳定器作用,不仅成为保险业发展的当务之急,而且成为推进小康社会建设、构建社会主义和谐社会的迫切需要。国务院在2006年下发的《关于保险业改革发展的若干意见》中明确要求,要“将保险教育纳入中小学课程,发挥新闻媒体的正面宣传和引导作用,普及保险知识,提高全民风险和保险意识”。中国保监会吴定富主席在2007年全国保险工作会议上强调,要充分发挥新闻媒体在营造保险业发展良好环境、提高消费者保险意识、保护被保险人合法权益、塑造保险行业诚信形象等方面的积极作用。

令人欣喜的是,上海地区广大媒体和新闻工作者越来越深刻地认识到了保险业的重要作用,不断加强保险宣传的深度和力度,并成为普及和宣传保险知识的重要推动力。迄今为止,上海已有十多家媒体形成和建立了特色鲜明、有专业深度和社会影响的保险专刊、专栏和专题报道,培养了一批具有较深厚保险专业功底、兢兢业业的专线记者。本书作者就是这些优秀记者中的一员。

陈婷同志毕业于上海财经大学经济新闻专业,2003年6月至今一直在上海《理财周刊》从事个人金融和家庭理财的新闻采写和报道工作,尤其专注于保险行业。近年曾作为主要作者之一参与《理财通》、《一生理财》等家庭理财丛书的编写工作。2006年还获得了劳动和社会保障部颁发的“国家理财规划师”资格认证。

本书选取了陈婷这几年在《理财周刊》保险专栏上发表的五十余篇文章。作者试图以一名专线记者的视角,运用自身的保险知识,与读者分享对保险理财的一些个人心得体会,为读者开启了一扇增长保险知识、提高风险防范能力的智慧之窗。

序 言

在多年的保险监管工作中,我经常与不少保险栏目的记者打交道,据我所知,本书作者陈婷同志可能是上海金融记者中第一个出版保险文章专集的。这一方面体现了作者个人的努力积累,另一方面更体现了《理财周刊》等上海媒体近年来不仅非常重视对保险业的宣传报道,也非常重视对专线记者专业素质的培养和积淀。

本书包括“保险基础知识”、“保险购买决策”、“保单的维护和理赔”等内容。作者从不同角度对保险消费的各个环节作了简明阐述,通俗易懂,任何读者都可从中了解、选择适合自身特点的保险产品和保险组合。本书结合案例进行生动分析,语言通俗活泼,为各类读者学习保险知识、提高保险意识、购买保险产品、进行保险理财提供了有益的参考,具有较强的实用性和指导性。

保险业的发展任重道远,需要社会方方面面的理解和支持,需要我们在培育成熟、理性的保险消费者方面做更多积极、有益的工作。我们期待作者能写出更多更好有关保险业发展的深度报道,更期待上海新闻媒体在建立正确舆论导向、发挥社会舆论监督、维护保险消费者权益方面做出更大贡献。

上海保监局副局长 张 兴

2007年3月15日

目 录

基础篇

- 1. 保险合同中的“四大名人” 3
- 2. 你的保险有效吗 6
- 3. 四招助你确定个人寿险需求 9

技巧篇一：人生不同阶段的保障

- 4. 社会新鲜人如何买保险 15
- 5. 新婚夫妇如何循序渐进买保险 19
- 6. “准妈妈”能买什么保险 24
- 7. 给孩子买保险，钱要花在刀刃上 30
- 8. 中年家庭支柱：需要足额全面保障 34
- 9. 老年人：重点规划医疗和意外保险 37
- 10. 不同人群的健康医疗险选择 40

技巧篇二：不同险种的选择

- 意外险 51
- 11. 意外险也该“挑三拣四” 51
- 12. 旅游保险，挑选前要看清“三四” 56



13. 如何选择境外旅行保险	60
健康医疗险	63
14. 如何合理选购重大疾病险	63
15. 为自己建一个终身医疗账户	68
16. 细探“分红险附加健康保险金”计划	73
17. “超社保”医疗险哪里找	78
18. 医疗险: 最好选综合给付的	83
19. 长期护理险: 预约悠然老年生活	87
20. 用女性险呵护女人花样年华	92
寿险	97
21. 定期寿险: 并不奢侈的保障	97
22. 儿童教育保险: 为教育积累专项基金	103
养老保险	107
23. 商业保险, 为养老添彩	107
24. “五定”原则选购养老险	114
财产险	119
25. 家财险投保和理赔有哪些奥妙	119
26. 房贷险“松绑”, 贷款人买还是不买	124
27. 每年多花几十元, 让保险为宠物闯祸埋单	129
28. 为你的职业上份保险	134
新型人寿险	139
29. 明明白白买万能险	139
30. 细看万能险和投连险	146
31. 股市牛长熊短趋势下, 投资型保险要细选	153
银行保险类	158
32. 固定收益型保险: 花儿到底有多红	158
33. 升息后买保险: 更要看重保障	166

目 录

34. 银保新品要挑保障高的	171
35. 银行万能险大起底	176

行动篇

36. 如实告知:保障投保人自身的权益	183
37. 安排家庭保障:明明白白投保是第一步	188
38. 买保险要多长几个心眼	193
39. 如何挑选保险代理人	198
40. 多渠道投保:旅行生活的美好前奏	203
41. 保障安排不当:令你的家庭经济留下隐患	211
42. 抓住保险合同中的五大时间点	215

维护篇

43. 不同险种 赔法各异	221
44. 善用保单转换,让你的保单活起来	226
45. 保单也应及时“过户”	231
46. 保单“复效”有学问	236
47. 利用“现金价值”,实现“保单自救”	241
48. 代理人离职保单怎么办	244

后记	249
----------	-----

基础篇

1. 保险合同中的“四大名人”

大家都听说过与购买商业保险有关的四个“名人”：投保人、被保险人、保险受益人和保险人。其中“保险人”最易理解，就是卖保险的那一方——保险公司，那么，前面三者之间的关系又如何呢？

这三者都是哪些人？

通俗地来讲，投保人（又称要保人）实际上就是指花钱买保险的人，俗称“买单”者。

被保险人就是各种保险事故的指向对象，也就是说只有当这个人发生了诸如死亡、残疾、生病等各种状况时，保险公司才有可能进行理赔，而不论这份保险是不是他付的钱。

被保险人没花钱就有了保险保障，似乎白白赚了一把。但其实是不“赚”的——因为谁也不想发生意外、疾病甚至死去，即使事后能拿到一些保险金。而且被保险人发生事故后，能不能拿到保险金还是个很大的问题。而且，通常保险金是落到保险受益人手里的。

保险受益人就是发生保险事故后可以从保险公司那里拿到理赔金的人。

到底可以为谁买保险？

既然这三者不一定是一个人，那么必须是三个不同的人吗？这倒也未必。从法律上来讲，想要花钱的那个人可以为以下几种



关系的人买保险,其中花钱的就是投保人,不花钱就能有保险在身的就是被保险人了:

➤ 本人。这样的话,投保人和被保险人就是同一个人了。

➤ 买单者的子女。父母给成年子女买保险时,要经过子女的书面同意;如果子女已经成年但因为患精神疾病而不能辨认自己行为的,父母就不能给他们的子女买保险,说白了就是保险公司不会为精神病人提供保险。如果子女还未满 18 周岁,那么买不买保险完全由父母说了算,经济不独立就是没有发言权啊。

➤ 买单者的配偶、父母或与买单者有抚养、赡养或扶养关系的家庭其他成员、近亲属。比如说丈夫给妻子买,妻子给丈夫买,儿女给父母买都是可以的。但爷爷一般就不能给孙子买保险,除非这两个人之间存在抚养、赡养或抚养的经济关系。比如说这个孙子一直是由爷爷抚养长大,那么这个爷爷就可以为孙子买保险。而儿子去世后,某位婆婆一直是靠媳妇赡养的,那么这个媳妇也可以为婆婆买保险。

➤ 除前面三类人以外,同意投保人为其订立合同的其他人。实际操作时,每家保险公司都会在订立合同时,核查买单的人和被保险人有没有比较亲近的关系,如果没有,基本上都是被拒保的。

曾经有一个案例,一位上海市民想为一位被宣传过先进事迹的山东交警买保险,对方也同意了,但最后保险公司还是拒绝签这份合同。保险公司为什么有生意不做呢?除管理成本的问题外,关键还是这个投保人与被保险人的关系太远,不符合“可保利益”的原则,甚至今后可能引发道德风险。

最后,无论是给哪个成年人买保险,如果是买人身死亡后才可以给保险金的那种人寿保险的,都需经被保险人书面同意并认可保险金额,否则合同无效。

受益人到底是谁？

受益人方面，既可以是投保人，也可以是被保险人，甚至可以是其他第三人甚至第四人、第五人，因为受益人可以是一人，也可以是多人。受益人不止一个的，投保人和被保险人可以事先确定受益顺序和受益份额，投保时没有确定的，发生事故后每个受益人可以等分保险金。没有指定受益人的，作为被保险人的遗产按法定程序继承。

投保人和被保险人都可以指定受益人，但如果是由投保人指定，则必须经过被保险人的同意。也就是说花了钱的人想要让谁去保险公司领钱，还需要不花钱那方的认可，因为这个事故是发生在被保险人身上的，得防范风险啊。不然，丈夫给妻子买的保险，受益人写成了家庭保洁员，可就不好了。

比较特别的是，保监会规定健康保险的受益人必须是被保险人，也就是说谁生病了谁拿钱，连买单的人都不可以拿这笔钱。

总之：

投保人——支付保险费的人；

保险人——承保风险的保险公司；

被保险人——保单所列各种风险的发生对象；

受益人——可以领取保险理赔金的人。

2. 你的保险有效吗

在目前市场上,个人投保经常都是通过保险代理人进行的,但代理人无权签发保单,必须将投保单拿回保险公司核保。于是经常会出现两种情况:投保人填写了投保单甚至拿到了保险单,却还没来得及缴纳保险费;或者已经缴纳保险费,还没有获得保险公司签发的正式保险单。在此情况下,你清楚自己投的保险到底是否有效?能要求保险公司进行理赔吗?

两种情况都是有效的

(一)付了保险费后,保险单还没有拿到手,却发生了保险事故,这时保险合同有效吗?到底能否要求保险公司理赔?

上海市联合律师事务所贝政明律师认为:这类合同是有效的,也可以要求理赔。这个答案来自法律、法院判例和业内惯例。

曾经有过一个著名的案例:2001年10月5日,谢某向广州信诚人寿申请投保人寿险100万元,附加长期意外伤害保险200万元,填写了投保书,而且在次日缴纳了首期保险费共计11944元。10月18日凌晨,谢某在其女友家中被其女友前男友刺杀致死。由于还在核保,谢某临死都还未拿到保险单。信诚也只愿意“融通赔付100万元”。

但最后法院判决认为:这份保险合同及其附加合同均已成立、有效,谢某、信诚人寿均应按约履行,也就是共赔偿谢家300万元。

业内人士分析认为,法院的判罚是有依据的。“从法律上讲,