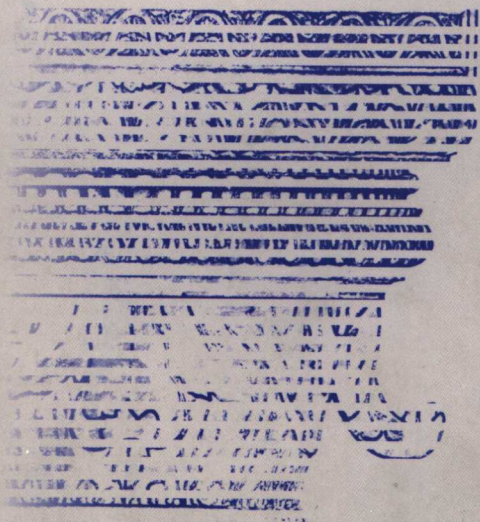


高职高专保险营销专业系列教材
保险企业营销与管理系列培训教材

公冶庆元 主 编
张晓芳 刘淑娥 副主编

人身保险 理论与实务



清华大学出版社

F840
18-C1

高职高专保险营销专业系列教材
保险企业营销与管理系列培训教材

人身保险理论与实务

公冶庆元 主 编
张晓芳 刘淑娥 副主编

清华大学出版社
北 京

内 容 简 介

本书以通俗的语言、鲜活的案例和资料、简明的图表和准确的数据,系统地介绍了人身保险基本理论、人身保险的数理基础、人身保险合同、人身保险的主要险种,以及人身保险推销、核保、理赔等业务知识和实务流程。

本书由多年从事人身保险的人寿保险公司业务经理主编并具体参与写作,内容编排新颖,包括章首背景资料、正文、小结、复习思考题和实践课堂,力图体现和突出基础性、通俗性、操作性、实用性和时代性。本书即可作为高职高专保险营销管理专业的教材,又适用于金融及经济管理类相关专业的教学,同时也可作为保险公司从业人员的培训教材和社会广大自学者的参考读物。

版权所有,翻印必究。举报电话:010-62782989 13501256678 13801310933

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

本书防伪标签采用特殊防伪技术,用户可通过在图案表面涂抹清水,图案消失,水干后图案复现;或将表面膜揭下,放在白纸上用彩笔涂抹,图案在白纸上再现的方法识别真伪。

图书在版编目(CIP)数据

人身保险理论与实务/公冶庆元主编. —北京:清华大学出版社,2005.8

(高职高专保险营销专业系列教材)

ISBN 7-302-11589-3

I. 人… II. 公… III. 人身保险 IV. F840.62

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 091883 号

出版者:清华大学出版社 地址:北京清华大学学研大厦

<http://www.tup.com.cn> 邮编:100084

社总机:010-62770175 客户服务:010-62776969

责任编辑:徐培忠

封面设计:弓禾碧工作室

印刷者:北京密云胶印厂

装订者:三河市新茂装订有限公司

发行者:新华书店总店北京发行所

开本:185×260 印张:17.25 字数:393千字

版次:2005年8月第1版 2005年8月第1次印刷

书号:ISBN 7-302-11589-3/F·1301

印数:1~5000

定 价:26.00元

编委会名单

主任:郝演苏

副主任:孙祁祥、卓志、王绪瑾、庾国柱、牟惟仲、王纪平

徐培忠、冀俊杰、李大军、薛继豪、包虹剑、赵志远

郝建忠、鲁瑞清、潘宏海、王茹琴、张建国、孙桂华

编委:冯仁华、林辉、公冶庆元、黄开琢、李芳、吴跃

刘鲁晶、周宏、周平、孟繁昌、齐瑞宗、盛定宇

宋承敏、仲万生、孟震彪、林亚、齐众希、梁伟

付绪昌、阚晓芒、张弼、李敬锁、孙淑凤、王伟光

白文祥、鄂萍、宁雪娟、李洁、葛文芳、吴慧涵

周伟、吴霞、米小琴、张晓芳、刘淑娥、田文锦

总编:李大军

副总编:梁伟、公冶庆元、林辉、宁雪娟

序 言

保险在应对突发事件和灾害损失等方面具有经济补偿、资金融通与社会管理的职能,对于国家经济建设、市场发展和社会安定发挥着极其重要的作用,被称为“精巧的社会稳定器”。党的十六届三中全会通过的《中共中央关于完善社会主义市场经济体制若干问题的决定》提出:积极发展财产保险、人身保险和再保险市场,既是完善现代市场体系的重要内容,又是适应全面建设小康、构建和谐社会的客观要求。因此,随着我国改革开放的逐步推进和市场经济体系的逐步完善,经济建设的高速发展与综合实力的不断增强,社会保障体制改革和国民保险意识的进一步加强,我国保险业已经具备了高速发展的社会环境、市场条件和经济基础。2004年,中国保险市场的保费总收入达4318亿元,比1980年恢复国内保险业务时增长了200多倍,平均年增长率超过35%,是我国同期GDP增长速度的4倍。

我国保险业现有从业人员近200万人,分别服务于近百家中外保险公司和上千家保险中介服务机构,各类中外保险机构相互竞争、相互促进的局面初步形成。根据我国加入世界贸易组织的承诺和相关条款的逐步兑现,中国保险市场正在快速融入国际保险市场,中外保险企业将在同一舞台竞技发展。在保险行业的发展和变革过程中,人才始终是决定事业进步与否的关键,我国保险市场的改革和开放过程充分证明了人才的影响和作用,对于保险专业人才的争夺已经成为各保险机构广泛关注的焦点。据预测,仅北京地区对于各类保险专业人才的需求量每年均在5万人以上,到2010年全国保险专业人才的总需求量将达到100万人以上。但是,我国保险人才队伍建设还存在一些矛盾和问题,包括人才总量不足、流动不规范、人员整体素质不高、教育和培训体系不能满足行业发展的需要等。加上长期以来我国保险理论研究与应用实践比较落后,保险专业人才培养滞后于经济发展。另外,在各保险公司现有的200万从业人员中,需要进行再培训才能达到上岗要求的员工至少超过130万人。为此,中国保险监督管理委员会主席吴定富指出:“人才的缺乏、从业人员整体素质偏低,已成为制约保险业发展的三大瓶颈之一。”

需求促进专业建设、市场驱动人才培养。为适应保险市场对人才多层次、多样化的需求,保证合理的人才结构,有必要尽快开展多层次的保险培训与教育,一是加强学历教育,二是重视继续教育,三是全面开展保险职业教育,四是进行员工培训。经过认真调研和人才需求分析,我们组织多所高职高专院校保险专业教师及部分中外保险公司的业务骨干,共同编写了这套保险营销管理专业的系列教材。在编写过程中曾多次得到中国保险监督管理委员会人教部教育培训处和我国著名保险专家郝演苏、孙祁祥、卓志、王绪瑾、庾国柱等教授的支持与具体指导。以提高教材编写的质量。

本套教材结合中国保险业“十一五”规划,自觉地以科学发展观为统领,前瞻地分析保险市场发展趋势,科学地把握保险业发展规律,系统地对于保险经营理念、组织结构、技术

手段、服务功能、业务流程和市场监管及有效防范与化解风险等内容从理论到实践进行了阐述和分析,讲解时以实例引导,深入浅出,有利于学生理解。

本系列教材特别注重实际应用和操作技能的训练与运用,既可作为高职高专保险专业学生的必修教材,又可作为保险公司业务人员的培训教材。因此,本教材对于专业教学、业务培训和帮助保险从业人员参加各类保险专业资格证书考试均具有重要作用。

郝演苏

2005年6月于北京

前 言

近年来,中国的保险业发展迅速,人身保险的发展速度更是令世人瞩目,正在以每年30%以上的增幅迅猛发展。根据中国保险监督管理委员会公布的统计数据,2004年全国保险市场的保费总收入为4 318.13亿元,其中人身保险的保费收入高达3 228.25亿元,占全部保费总收入的75%。

随着社会保障制度改革的深入和家庭小型化与人口老龄化趋势的增强,随着人民生活水平的提高和保险意识的逐步加强,随着我国复关入世后金融保险市场的全面对外开放,1 000多家外资保险企业不仅快速涌入,而且相继推出众多花样翻新的人身保险产品与多种服务。人身保险在我国已经呈现出更大、更快发展的良好趋势。通晓人身保险基本理论与实务的保险营销专业人才,也必将有更为广阔的就业市场前景和用武之地。

为推动我国保险市场的发展,为适应人身保险业务发展对于专业营销人才的急需,本书针对高职高专保险营销专业的教学特点和保险公司从业员工短期培训的实际需要,全面贯彻国家教育部关于高职高专人才培养应遵循“理论够用、注重实践技能和应用能力培养”的原则,结合人身保险经营管理的基本原理与实务操作流程而编写。其侧重点表现在以下几个方面。

第一,体系完整。本书共十章,简明阐述了人身保险的运行原则、数理基础、保险合同等基本理论,比较详细地介绍了人寿保险、健康保险、意外伤害保险、团体保险等险种以及核保、理赔实务和人身保险营销技巧等内容,使读者能够循序渐进地了解 and 掌握人身保险的基本理论和实务知识。

第二,编写体例新颖。本书注重吸收国内外优秀保险教材的成果,坚持创新。全书采用一体化的格式设计,每章开篇给出背景材料,或案例,或资料,引出本章主要问题,以调动学生的学习兴趣;正文穿插图表及形式活泼的小资料;文后附有小结及多样式的思考题,并安排有实践课堂等。

第三,强调实务性及操作性。理论阐述以必需、够用为度,引用大量案例和资料说明问题。考虑到学生毕业后主要从事实务性工作的特点,在编写中注重实用性,努力突出知识内容的可操作性,为学生将来顺利走上工作岗位打好基础。有些内容,如“人身保险的推销流程及技巧”一章,就是由中美大都会人寿保险公司顾问行销副总经理公冶庆元所编写。应该说对从事人身保险营销的人员来讲,这是一本不可多得的实务性操作手册。

第四,前瞻性。由于我国人身保险发展历史较短,经营管理的经验与方法不够成熟,特别是近年来随着保险业的高速发展,保险行业的经营理念 and 保险市场格局都在发生着很大变化。因此,本书力争做到博采众长,力求将最新案例、最新数据资料、国外人寿保险公司常见的产品和业务操作方法,以及国内外保险业界与学术界的最新研究成果呈现给读者,为学生奉献出最鲜活的知识。

由于本书定位准确、理论适中、知识面宽、贴近实际、操作性与实用性强、适用范围宽

泛,因此既可作为高职高专保险营销专业的教材,又适用于大专院校金融保险和经济类相关专业的教学,也可以作为保险公司从业人员业务培训的配套教材,还可以用于广大社会读者及其他从业人员自学。

本教材由李大军进行总体方案策划并具体组织,公冶庆元主编并统稿,张晓芳、刘淑娥为副主编;北京工商大学保险学系主任、我国著名保险专家王绪瑾教授审定。参加编写的人员有:张晓芳(第一章、第六章)、米小琴(第二章)、刘华(第三章)、吴慧涵(第四章)、田文锦(第五章)、刘淑娥(第七章、第八章、第十章)、公冶庆元(第九章)和李大军(附录)。

本书在编写过程中参考了国内外大量的最新保险书刊资料,直接引用了许多保险专家的相关成果,并得到有关保险界专家学者和资深行业人士的具体指点与帮助,在此一并表示衷心的感谢。由于编者水平有限以及工作中的疏漏,书中可能存在一些不足,还望广大读者批评指正。

编者
2005年4月

目 录

第一章 人身保险概论	1
第一节 人身保险概述	1
一、人身保险的含义	1
二、人身保险的基本原则	2
第二节 人身保险的分类	5
一、按照保险范围划分	5
二、按照保险期限划分	7
三、按照人身保险实施的形式划分	7
四、按照人身保险的投保方式划分	8
五、按保单是否参与分红划分	8
六、按被保险人具有的风险程度划分	8
七、按被保险人的年龄划分	9
第三节 人身保险的特点	9
一、保险标的的不可估价性	9
二、保险金额的定额给付性	10
三、保险利益的特殊性	10
四、保险期限的长期性	11
五、保险费率确定方式的特殊性	11
六、保险的储蓄性	11
第四节 人身保险的作用	11
一、人身保险对个人和家庭的作用	12
二、人身保险对企业的作用	13
三、人身保险对社会的作用	14
第五节 中国人身保险的发展历程	15
一、中国古代人身保险思想及其萌芽	15
二、中国近代人身保险业的形成	16
三、现代民族人身保险业的发展	18
四、中国人身保险的发展	20
第二章 人身保险的数理基础	25
第一节 概率论基础知识	25
一、随机事件与概率	25

	二、随机变量及其数字特征	27
	三、大数法则与保险	30
	四、中心极限定理与保险	32
第二节	生命表	34
	一、生命表的内容	34
	二、生命表的计算	36
第三节	利率与年金	38
	一、利率的含义	38
	二、年金	39
第四节	人寿保险费的计算	42
	一、寿险趸缴纯保费的计算	42
	二、寿险年缴纯保费的计算	43
	三、营业保费的计算	43
第五节	人寿保险责任准备金的计算	44
	一、责任准备金的含义	44
	二、计算责任准备金的一般方法	44
	三、计算责任准备金的修正方法	45
第三章	人身保险合同	48
第一节	人身保险合同概述	48
	一、人身保险合同的特征和概念	48
	二、人身保险合同的分类	51
第二节	人身保险合同的要素	52
	一、人身保险合同的主体	52
	二、人身保险合同的客体	56
	三、人身保险合同的内容	56
第三节	人身保险合同的特殊条款	58
	一、不可抗辩条款和年龄误告条款	58
	二、宽限期条款和保险费自动垫交条款	59
	三、复效条款和不丧失现金价值条款	59
	四、保单贷款条款和保单转让条款	60
	五、自杀条款和受益人条款	61
	六、红利任选条款和保险金给付任选条款	62
第四节	人身保险合同的订立、变更、履行和终止	63
	一、人身保险合同的订立与生效	63
	二、人身保险合同的变更	65
	三、人身保险合同的履行	65
	四、人身保险合同的终止	67

第四章 人寿保险	70
第一节 人寿保险概述	71
一、人寿保险的概念	71
二、人寿保险的特征	71
三、人寿保险合同的构成	72
第二节 普通人寿保险	73
一、死亡保险	73
二、生存保险	74
三、两全保险	75
第三节 年金保险	76
一、年金保险的概念	76
二、年金保险的特点和作用	76
三、年金保险的分类	77
第四节 特种人寿保险	79
一、简易人寿保险	80
二、弱体保险	80
三、团体人寿保险	80
第五节 投资型人寿保险	81
一、投资连结保险	81
二、分红保险	82
三、万能人寿保险	84
第五章 健康保险	86
第一节 健康保险概述	86
一、健康保险的概念	86
二、健康保险的特点	88
三、健康保险的特别条款	92
四、健康保险的分类	93
第二节 医疗保险	95
一、医疗保险概述	95
二、医疗保险的品种	96
第三节 收入保障保险	103
一、收入保障保险的含义和保险责任	103
二、收入保障保险的相关条款	105
三、收入保障保险的保险金给付	105
第四节 管理式医疗保险	107
一、管理式医疗保险的概述	107

二、管理式医疗保险组织形式	109
三、管理式医疗保险的费率制定和费用控制	110
第六章 人身意外伤害保险	113
第一节 人身意外伤害保险的含义与特征	113
一、人身意外伤害保险的含义	114
二、人身意外伤害保险的特征	119
第二节 人身意外伤害保险的分类	121
一、按照所保风险分类	121
二、按照保险责任分类	122
三、按照投保方式分类	124
四、按照投保动因分类	125
第三节 人身意外伤害保险的保险责任与保险金给付	125
一、人身意外伤害保险责任的内容及特征	125
二、保险责任的判定	126
三、保险责任的确认	128
四、死亡保险金的给付	129
五、残疾保险金的给付	129
六、医疗保险金的给付	132
第七章 团体人身保险	134
第一节 团体人身保险概述	135
一、团体人身保险的含义	135
二、团体人身保险的发展历程	135
三、团体人身保险与个人保险的区别	138
四、团体人身保险的优势	140
五、团体人身保险的局限性	142
第二节 投保团体的风险选择	143
一、投保团体要具备的条件	143
二、符合承保条件的团体类型	146
第三节 团体人身保险的常见险种	147
一、团体人寿保险	147
二、团体健康保险	152
三、团体人身意外伤害保险	156
第四节 私人养老金计划	157
一、私人养老金计划的概念	157
二、合格的私人养老金计划	158
三、对雇员的资格规定	158

四、退休年龄	159
五、养老金计划的分类	159
六、养老金计划的既得利益条款	161
七、养老金给付	162
八、养老金计划的实现方式	163
九、我国企业年金简介	164
第八章 人身保险核保与理赔实务	167
第一节 人身保险核保实务	167
一、人身保险核保概述	167
二、人身保险核保因素	170
三、人身保险核保流程	175
四、核保结果	180
第二节 人身保险理赔实务	182
一、人身保险理赔概述	182
二、人身保险理赔流程	185
三、人身保险索赔中的保险欺诈及其防范	193
第九章 人身保险的推销流程及技巧	196
第一节 开拓准客户	196
一、准客户的界定	196
二、准客户开拓的来源	197
三、准客户开拓的计划与管理	200
第二节 电话约访	203
一、电话约访的益处及准备	203
二、电话约访的步骤和技巧	205
三、女性市场的电话约访	207
四、利用电话与客户维系良好的关系	207
第三节 初次晤谈	209
一、初次晤谈的目的和重要性	209
二、晤谈前的准备	210
三、初次晤谈的内容	211
四、初次晤谈时的要领	213
五、初次晤谈的成功和失败	213
第四节 说明	214
一、生命周期和家庭的三大事件	215
二、对保险产品的说明	215
三、保险建议书运用和说明	216

第五节	促成	219
	一、促成时准客户的抗拒心理及解决方法	219
	二、促成的技巧和细节	220
	三、完成时收取首期保费	223
	四、完成的总结	224
第六节	交付保单	224
	一、交付保单的意义	224
	二、交付保单的准备	225
	三、交付保单的步骤	225
第七节	推荐介绍	227
	一、获得推荐介绍的技巧	227
	二、要求推荐介绍的方法	228
	三、推荐介绍时信息的获得方法	228
第十章	我国人身保险最新发展趋势	231
第一节	我国人身保险市场发展前景分析	231
	一、现实政治法律环境为人身保险发展奠定良好基础	231
	二、经济高速增长为人身保险业的发展增添巨大潜力	232
	三、社会保障制度和医疗保险制度改革将扩大保险市场	233
	四、人口老龄化趋势和家庭结构小型化将促进需求增长	234
第二节	我国人身保险发展趋势展望	235
	一、人身保险市场总体规模继续稳步发展	235
	二、人身保险市场全面竞争	236
	三、各人寿保险公司将进一步完善治理结构,转变经营理念	237
	四、人身保险产品将继续规范、快速发展	238
	五、销售渠道日趋多样化	241
	六、人身保险监管体系将日趋完善	243
附录一	关于《人身保险产品审批和备案管理办法》若干问题的通知	246
附录二	人寿保险公司名录	248

第一章 人身保险概论

从下面的风险概率统计数据中看看风险到底离我们有多远。

受伤的危险概率 1/3

车祸的危险概率 1/12

突发心脏病的危险概率 1/77

受到致命武器攻击的危险概率 1/260

死于突发事件的危险概率 1/700

死于心脏病的危险概率 1/340

中风的危险概率 1/1 700

死于肺癌的危险概率 1/60 000

死于溺水的危险概率 1/5 000

死于火灾的危险概率 1/5 000

在家中受伤的危险概率 1/80

乳腺癌的危险概率 1/2 500

以上资料表明,我们无时无刻不生活、工作在一个充满风险的世界里。面对各种风险,我们应该给自己提供怎样的经济安全保障才能没有后顾之忧、才能安心地生活和工作?投保人身保险是我们明智的选择。

在本章的学习中,我们将了解人身保险的概念、内容和种类,认识人身保险对个人、家庭、企业和社会的作用,熟悉中国人身保险发展的历史。

第一节 人身保险概述

从历史发展的角度看,为了避免和补偿风险造成的损失,人类逐渐探索出处理风险的各种办法及对策,保险就是其中最为有效也是最为经济的一种风险处理办法。保险学是研究风险集中与分散及其规律的一门科学,而人身保险学作为保险学的重要组成部分,主要是以社会主体——人——所面对的风险及其转移为研究对象的一门科学。

一、人身保险的含义

人身保险是指以人的生命和身体为保险标的,当被保险人发生死亡、伤残、疾病、年老等保险事故或保险期满时给付约定保险金的保险。

人身保险包括以下基本内容。

(一) 人身保险的保险标的

人身保险的保险标的是人的生命和身体。当以人的身体作为保险标的时,它是人的健康、生理能力和劳动能力等状态存在的。在定期保险中,如果被保险人在保险期间内死亡,根据保险合同的有关条款,由保险人给付保险金;在生存保险中,如果被保险人生存至某一约定时间,则由保险人给付保险金;在健康保险中,如果被保险人的身体遭受疾病或意外伤害而导致损失,根据保险合同的有关条款,由保险人给付保险金。

(二) 人身保险的保险责任

人身保险的保险责任包括生、老、病、死、伤、残等各个方面。这些保险责任不仅包括

人们在日常生活中可能遭受的意外伤害、疾病、衰老、死亡等各种不幸事故，而且包括保险期满时若被保险人生存，保险人就要承担给付约定保险金的责任。

（三）人身保险的给付条件

人身保险的给付条件是当被保险人遭受保险合同范围内的保险事件，并由此导致死亡、伤残、疾病、丧失工作能力或保险期满、年老时，保险人根据保险合同的有关条款，向被保险人或其受益人给付保险金。

二、人身保险的基本原则

保险利益原则、最大诚信原则、损失补偿原则和近因原则共同构成保险的四大基本原则。在人身保险中，突出体现的是保险利益原则和最大诚信原则。这是因为，人的生命和健康是无价的，是不能用金钱来衡量的。所以，在多数情况下，损失补偿原则是无法适用的，只有在医疗保险中是个例外。近因原则主要是探究保险事故发生的责任归属，因而在财产保险的理赔中应用较多。在这里主要介绍保险利益原则和最大诚信原则。

（一）人身保险的保险利益原则

1. 保险利益原则的含义

保险利益又称可保利益，是指投保人或被保险人对保险标的所具有的法律上认可的经济利益。这种经济利益因保险标的的完好、健在而存在，因保险标的的损毁、伤害而受损。如果没有这种关系，投保人或被保险人对该保险标的就没有保险利益。

保险利益必须是符合法律规定、为法律所认可并受到法律保护的利益。如果投保人以非法律认可的利益投保，则保险合同无效。

在人身保险中，尽管人的生命和健康是无法用货币估价的，但是，这并不意味着投保人对被保险人的生命和健康不具有经济利益。例如，王某是家庭的主要经济来源者，当王某遭受意外伤害或疾病住院时，整个家庭都会遭受经济利益的损失，这种损失不仅包括住院治疗费用，还包括家庭经济收入的减少。此时，不仅王某对自己的生命和健康具有保险利益，其妻儿也都对他的生命和健康具有保险利益。可以说，人身保险的保险利益产生于投保人与被保险人之间的经济联系，体现的是投保人与被保险人之间的经济利益关系。制定保险利益原则的主要目的在于防止道德风险的发生。具体来说，投保人对下列人员具有保险利益：

（1）本人

投保人为自己的生命和健康投保，具有保险利益。如果投保人指定他人为受益人，应视为投保人将自己的利益转移，是处理自己权利的民事行为，受法律保护。

（2）一定范围内的亲属

一般认为，夫妻之间、父母子女之间相互具有保险利益。投保人与其他亲属，原则上必须有经济利益的证明，才能具有保险利益。

（3）被抚养人对抚养人具有保险利益

（4）债权人对债务人具有保险利益

该项保险利益以债务人实际承担的债务为限。

（5）本人对为其管理财产或具有其他利益关系的人具有保险利益

例如,企业对其重要人员(总经理)的生命具有保险利益;在合伙关系中,合伙人对其他任何一个合伙人的生命都具有保险利益;雇佣者或委托人对于受雇人或受托人的生命具有保险利益。

2. 人身保险中保险利益的变动

保险利益的变动是指保险利益的转移、消灭。保险利益转移是指在保险合同有效期间,投保人将保险利益转移给受让人,而保险合同依然有效。保险利益的消灭是指投保人或被保险人对保险标的的保险利益由于保险标的的灭失而消灭。保险标的的保险利益会由于各种原因发生转移和消灭。但在财产保险和人身保险中,情况又各有不同。

在人身保险中,被保险人因人身保险合同除外责任规定的原因死亡,如自杀等,均为保险利益的消灭。人身保险的保险利益转移通常体现在因债权、债务关系而订立的合同的继承和让与上。若被保险人死亡,则不存在保险利益的转移问题。在人身保险的死亡或两全保险中,如果被保险人死亡,则意味着保险事故的发生,该保险合同因保险金的给付而终止;如果被保险人在其他人身保险合同中或因除外责任的原因死亡,保险合同因保险标的的消灭而终止,不能被认为是转移。

3. 人身保险中保险利益的时效规定

在人身保险中,由于保险期限长并具有储蓄性,因而强调在订立保险合同时,投保人必须具有保险利益,而索赔时不追究有无保险利益。即使投保人对被保险人因离异、雇佣合同解除或其他原因而丧失保险利益,也并不影响保险合同效力,保险人仍负有给付受益人保险金的责任。例如,王某以自己为受益人为其丈夫李某投保死亡保险,并征得李某的同意,后双方离婚,被保险人未变更受益人。这样,在李某因故死亡后,王某作为受益人并不因为已丧失妻子的身份而丧失保险金的请求权。

(二) 人身保险的最大诚信原则

1. 最大诚信原则的含义

最大诚信原则,是指保险合同当事人在订立合同时以及在合同的有效期内应依法向对方提供可能影响对方是否缔约以及缔约条件的重要事实,同时绝对信守合同缔结的认定与承诺。

在保险法律关系中,要求当事人具有的诚信程度,要比一般民事活动更为严格,要求当事人具有“最大诚信”,即人身保险的最大诚信原则。最大诚信原则应该适用于保险合同的各方当事人。在实践中,最大诚信原则更多地体现为对投保人或被保险人的要求;对保险人的要求则是其要有足够的偿付能力和履行保险责任。

各国保险立法对保险企业的设立、经营管理、停业等都做了特殊的、严格的规定,从法律上对保险人履行最大诚信原则提供了保证。

最大诚信原则对投保人是一种利益的法律约束。当投保人违反最大诚信原则时,保险人一方只能解除合同或宣告合同无效,而不能强制对方履行某项义务或对其提出损害赔偿。当然,如果投保人不是简单地违反最大诚信原则,而是构成了欺诈,保险人不仅可以免除保险责任,而且可以侵权行为向致害方提起损害赔偿诉讼。

2. 最大诚信原则的基本内容

对投保人或被保险人而言,最大诚信原则的主要内容包括告知和保证。