

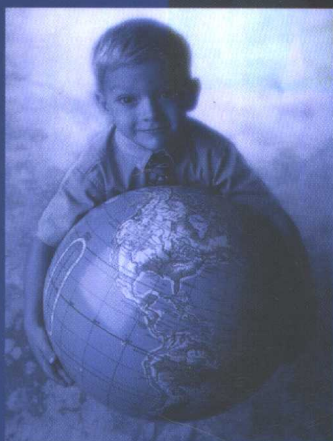
● 新华国际保险译丛 ●

主 编：孙 兵

副主编：孙伟光

孙同越

孙玉淳

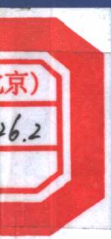


如何 选择

你的人寿保险

阿兰·拉维恩 著

王海晔 张杨 张泽兵 译



中国金融出版社

《新华国际保险译丛》 主 编：孙 兵
副主编：孙伟光 孙同越 孙玉淳

如何选择 你的人寿保险

阿兰·拉维恩 著
王海晔 张 扬 张泽兵 译

中国金融出版社

责任编辑:成景阳 责任校对:孙蕊 责任印制:丁淮宾

图书在版编目(CIP)数据

如何选择你的人寿保险/(美)拉维恩著;王海晔译 —北京:中国金融出版社,2000.1

You Life Insurance Options by Alan Lavine

Copyright © 1993 by Alan Levine

All Rights Reserved. Authorized translation from the English language edition published by John Wiley & Sons, Inc.

ISBN 7 - 5049 - 2271 - 4

I. 如…

II. ①拉…②王…

III. 人寿保险 - 基本知识

IV. F840.62

中国版本图书馆 CIP 数据核字(1999)第 56890 号

北京版权合同登记图字 01 - 1999 - 2702

出版 **中国金融出版社**

发行

社址 北京广安门外小红庙南里 3 号

邮编 100055

经销 新华书店

印刷 长阳印刷厂

开本 889 毫米×1194 毫米 1/32

印张 7

字数 195 千

版次 2000 年 4 月第 1 版

印次 2000 年 4 月第 1 次印刷

定价 19.80 元

如出现印装错误请与印刷装订厂调换

《新华国际保险译丛》

主 编:孙 兵

副主编:孙伟光 孙同越 孙玉淳

编 委:方 方 王立新 王 晨 王 辉
安秀丽 张 扬 张泽兵 张 峻
严 骝 沈鸿生 李薇茜 赵子良
谢 同



《新华国际保险译丛》中文版前言

新时期的中国商业保险恢复于1980年,受益于改革开放和经济体制改革,从80年代起,保险费收入以年均37.6%的速度快速增长,到1999年底,中国保险业的保费收入达到1393.22亿元人民币,当年保险深度1.67%,保险密度110.58亿元人民币。同年9月底,中国保险业的总资产达2389.58亿元人民币,应该说,中国的保险市场已经达到了一定的规模。从人寿保险发展的情况看,虽然起步时间晚于财产保险,但其发展速度却是很快的,1997年寿险保费收入一举超过产险保费收入,达601.96亿元人民币,而到1999年底,寿险保费收入达872.10亿元人民币,占保费总收入的62.60%。人寿保险作为朝阳行业,其发展的前景是十分广阔的。

当前我国正在进行社会主义市场经济体系的构筑,整个国家的经济体制逐步由计划转向市场,这种经济领域的深刻变化对于中国原有的社会保障体系产生重大冲击,中国的社会保障体系在逐步调整,老百姓的养老、医疗等生活保障也从原来由国家统一包干变成了自己也必须多加考虑方可从容应对生老病死等这些人生不可回避的问题,通过购买各种人寿保险产品来充实自己 and 家人的保障计划、提升各种保障的水平,已越来越成为中国老百姓的一种投资和保障选择。但是,由于目前中国保险业处于发展的初始阶段,还有很多老百姓受传统观念的束缚,对保险知识了解不多,不知保险为何,不知通过购买人寿保险产品为自己和家庭能够提供什么保障,更不知如何在品种繁多的保险产品中进行正确的选



择。所以,帮助大众了解更多的保险知识、提高保险意识不仅可为保险业培养消费群体,增加保险消费需求,更能够使普通百姓了解更多保障的方式,正是基于这一目的,我们选择了出版《新华国际保险译丛》。

美国作为世界头号经济大国,市场经济体系比较完善,美国庞大的社会福利开支涵盖了较广的保障范围,美国的保险业也同样发达。了解美国老百姓怎样选择保险产品对于不太熟悉保险产品的中国老百姓来说,肯定是大有帮助。威利国际出版集团是总部设在纽约的有近 200 年历史的跨国出版集团公司,其出版物在欧美图书市场占有很大份额,本译丛选用其出版的家庭理财系列中的三本图书,它们是《如何选择你的人寿保险》、《如何为父母提供经济保障》和《如何制定你的退休金计划》。通过这三本书的书名可以看出,我们希望通过本译丛的出版来帮助普通老百姓学会理财和筹划长远计划以保障自己和自己家庭的生活,而不单单是就保险谈保险,如果本丛书的出版能实现我们的初衷,那对我们来说是十分欣慰的事情。

新华国际保险研究会(CHINA INTERNATIONAL INSURANCE RESEARCH INSTITUTE)是 1998 年 1 月在中国改革开放的前沿——珠海经济特区注册成立的一家学术团体机构,同时,它也是中国第一家加入世界保险协会的机构成员。新华国际保险研究会成立的目的是进行保险经营与管理的实务性研究,促进民族保险业的发展和国际保险业的交流与合作。这次推出的《新华国际保险译丛》是其切入中国保险市场,并服务于保险消费者和保险业界的重要举措之一,今后还将陆续出版中国保险发展系列丛书。中国保险业需要发展,但研究工作先行是具有战略意义的。



目 录

1 了解和利用人寿保险·····	(1)
谁购买人寿保险?·····	(2)
人寿保险如何发挥作用:风险因素·····	(3)
风险评估·····	(5)
保险单的种类·····	(10)
谁有资格投保人寿保险?·····	(11)
保险公司的类型·····	(13)
不同的保单满足不同的保障需要·····	(15)
特定式保险·····	(19)
特定式保单附加条款·····	(20)
2 你需要多少人寿保险 ·····	(25)
掂量你的财力·····	(25)
削减浪费性支出·····	(29)
货币的时间价值·····	(31)
你需要多少人寿保险?·····	(31)
3 寻找一个保险代理人 and 一家优秀的 保险公司·····	(39)
保险购买者须知·····	(39)
你期望金融规划师或保险代理人为 你做些什么? ·····	(40)
考察他们的信誉度·····	(41)
获取参考意见·····	(42)



目 录

分辨优劣的多种方法·····	(43)
选择一家“纯金级”的保险公司·····	(44)
高回报意味着高风险·····	(45)
保险业的健康状况如何?·····	(46)
你从何处获取信息?·····	(51)
集中信息综合运用·····	(54)
降低信用级别可获益更多·····	(55)
以最低成本支付最多红利的公司·····	(56)
排名前 30 位的公司·····	(56)
 4 你应该支付多少保险费·····	(61)
怎样确定你的交易是合算的?·····	(62)
你应该买多少定期保险?·····	(62)
无用金人寿保险简述·····	(63)
相关指数·····	(66)
 5 你的保险规划·····	(71)
样本举例——定期保险·····	(72)
终身保险举例·····	(77)
万能人寿保险的特点·····	(81)
变额人寿保险说明书·····	(86)
没有免费的午餐·····	(92)
 6 定期保险·····	(95)



目 录

为什么要购买定期保险?.....	(95)
你需要的只是保障,而非现金.....	(96)
年度可更新式定期保险与 5 年期可 更新式定期保险的比较.....	(98)
短期保障.....	(98)
你是购买新保单的专家.....	(100)
你的保单可变吗?.....	(100)
转换过程中的把戏.....	(101)
定期保险的其他种类.....	(104)
 7 终身保险.....	(109)
普通人寿保险.....	(109)
保费支付方式.....	(111)
你所看到的并非你能所做的.....	(112)
利息敏感型终身保险.....	(113)
将人寿保险作为一种低成本贷款 来源.....	(114)
你是否应该买定期保险并将余额 用于投资?.....	(116)
 8 万能人寿保险.....	(124)
购买方式的灵活性.....	(124)
万能人寿保险的两种类型.....	(125)
一种生命周期人寿保单.....	(127)



目 录

	当你买了万能人寿保单后,你所看到的 便是你能得到的……………(129)
	存在的不足……………(129)
	免税退休收入……………(134)
9	变额人寿保险……………(138)
	变额人寿保险是如何运作的……………(139)
	并非所有共同基金都是相同的 …… (142)
10	年金……………(152)
	何为年金?……………(152)
	年金的种类……………(153)
	下降趋势……………(154)
	各种年金的优缺点……………(155)
	从年金中获取报酬……………(157)
	寻找一种低成本变额年金……………(158)
	联今年金……………(159)
	观注保证死亡保险金……………(160)
	存单年金……………(161)
	安全且免税的高收益……………(161)
	固定利率年金与市政债券比较……………(162)
	年金税收优势……………(164)
11	变额人寿保险与年金共同基金投资 组合的多样化……………(167)



目 录

变额年金的优缺点·····	(168)
共同基金有何作用·····	(169)
共同基金的类型:一种“全天候”的 基金·····	(169)
你需要一座跨越急流的桥梁·····	(174)
在 1987 年股市暴跌期间投资多样化 挽救了大量资金·····	(175)
1990 年股票市场回落时期·····	(176)
投资多样化在 10 年中见效·····	(176)
你的风险与共同基金组合·····	(177)
考察你的投资·····	(181)
结论·····	(181)
 12 你和你的受益人怎样获得保险金 ···	(183)
现金结算方式·····	(183)
仅仅收取利息·····	(184)
在固定期限内领取保险金·····	(184)
生存收入方式·····	(185)
附有现金返还或确定期限的生存 收入·····	(185)
联合生存者及生存收入方式·····	(186)
 13 创造性地使用人寿保险·····	(190)
现金价值借款·····	(190)



目 录

退休收入的额外来源.....	(191)
你创造了一项遗产.....	(192)
回避养老金陷阱.....	(192)
遗产税规划.....	(196)
取得额外收入的即期年金.....	(196)
词汇.....	(200)



1 了解和利用人寿保险

大多数的美国家庭都拥有人寿保险这种保障措施。然而不幸的是,许多人购买了类型或保障金额不适当的保险。于是在购买保险后的 10 年内,其人寿保单的保障水平出现了下降。

许多人不喜欢想到或谈起人寿保险。死亡并不是一个好话题。然而,仅次于购买住房和储蓄养老金,购买人寿保险是任何人所要作出的重要决策之一。这也许就是统计显示大多数人在其生命中的某个阶段购买人寿保险的原因。五分之四的美国家庭拥有人寿保险保障。根据 1992 年设立于华盛顿特区的一家贸易组织——美国人寿保险协会的资料,美国家庭的平均保险金额是 115000 美元,消费者拥有的总保额是 1560 亿美元。尽管如此,根据设在亚历山大里亚的保险消费者协会的报告,20% 人寿保单的保障水平在两年后开始下降,50% 的保单保额 10 年后被全部用掉了。

值得吸取的教训是:如果你花些时间去学习人寿保险的运行机制,搞清楚你需要何种、保额为多少的人寿保险,以及到哪里可以买到这种保险,你就不会让保单保障水平下降了。

通常在高中或大学你没有学过人寿保险方面的知识。许多人只是有一点点他们的父母和保险代理人围坐餐桌旁交谈的印象。

但是仅有这些信息是远远不够的。人们设计了多种保险单来满足各自不同的心理上和资金上的需要。为什么你应该考虑把巨额的保险费交给某一家保险公司呢?这样做的原因是在你去世后避免或减轻你的家庭因丧失你的收入而带来的资金问题的影响。假设年利率为 10%,每年存 200 美元,存 25 年,你能积攒到 10 万



美元。这样做的话,你要等 25 年才能拿到这笔钱,要是不幸于第七年夭折,那么根本得不到这笔钱。死亡保险金能够用来偿还保单持有人的债务,例如偿还住房抵押贷款、支付孩子的大学学费或不动产税等。

谁购买人寿保险?

大多数人购买人寿保险是为了满足受其抚养的配偶、子女或年老父母未来的生活需要。一些人则是为将来退休或上大学而储备资金。

人寿保险对大多数人而言是个人理财计划的一个重要组成部分。国会已通过议案明确寿险保单收益符合特殊收益纳税的标准。死亡保险金是免税的,终身保险保单储蓄部分的利息收入也是免税的。这就使得现金价值人寿保险成为一种很受欢迎的险种。

全美 82% 的家庭都拥有人寿保险。根据美国人寿保险协会的报告,1989 年底每一个被保险家庭的平均人寿保险保额是 115000 美元,而同期个人被保险人的保额是 35000 美元。

过去,大多是由男人购买人寿保险以备家庭收入之需,而今妇女已成为人寿保险市场的主要需求者。作为一家之主,购买人寿保险以保障她们的家庭的妇女人数不断增长。此外,过去 20 年中双职工家庭的增多也使夫妇合理估计其保险需要量并获得充足的保障变得更为重要。

根据美国人寿保险协会 1989 年的一份调查报告,全美 65% 的妇女拥有人寿保险,其中 47% 的人买的是个人保单,其余的人是从她们的雇主处获得保障。

四分之三的男人有人寿保险,其中 56% 的人买的是个人保单,44% 的人从其所在企业获得保险。

已婚夫妇拥有的平均人寿保险金额是 78700 美元。



→ 行动要领 ←

在购买人寿保险之前应寻求专业帮助。保险及金融规划专业人士将评估你的个人资金状况以决定你现在及将来的保险需要量。

人寿保险如何发挥作用:风险因素

保险公司每年能够付得起上亿美元的死亡保险金是因为它们在玩“数字游戏”。基于历史数据资料,保险公司知道在既定年份中某一特定年龄人群的死亡人数只占很小的比例。保险公司并不知道某个具体的人能活多久,但他们的确清楚特定年龄、收入与健康水平的人群的平均寿命范围。保险公司可以预计群体中每个人的成本。生命表使保险公司能够计算出每年需要支付多少死亡保险金。由于在既定年份中死亡者只是少数,保险公司在这几年内能够积聚超过其任意一年支付的死亡保险金金额的巨额保费收入。

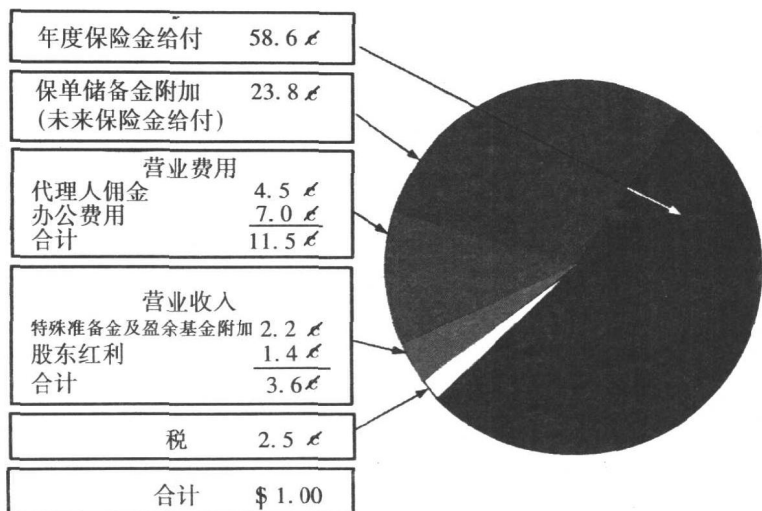
举例来说,哈瑞购买了一份保额为 10 万美元的寿险保单,支付了 1000 美元保费。保险公司向 5000 人出售了同样的保单。不到一年,哈瑞不幸去世了,他的遗孀获得了 10 万美元的保险金。

保险公司赔了吗?根本没有。由 5000 人组成的保险集团共支付了 5000 万保险费,这是一笔巨额的共同基金。显然,这足以支付哈瑞遗孀的 10 万美元。

还可以这样说明这个问题。你为一份普通的寿险保单支付了保险费,保险公司将你的保费分成了三部分:第一部分用于为你本人购买保险;第二部分用来支付保险公司的营业费用,如各种经费、工资以及代理人佣金等;第三部分投资于储蓄或现金价值账户。图 1-1 说明了每一美元是如何花销的。图 1-2 说明了保险公司是怎样运用资产的。

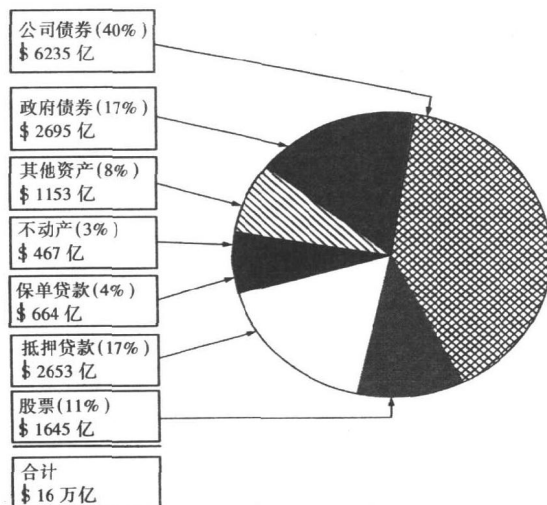


如何选择你的人寿保险



资料来源:美国人寿保险协会,10/92

图 1-1 你的保费花向何处(美国人寿保险公司,1991)



资料来源:美国人寿保险协会,10 (92)

图 1-2 美国保险公司资产的运用(1991)



风险评估

风险评估方法可以用一个例子来说明。你知道当投掷硬币时出现正、反面的机会是一半对一半,即各自都有 50% 的概率。保险公司知道人们基于年龄的死亡率。对掷硬币而言,预测出现正、反面正确的机率是 $1/2$,而对人来说却不同。例如,根据 1980 年美国保险监督官协会标准普通体死亡表(为多数保险公司所使用),45 岁男性的死亡率为 0.00455(见表 1-1)。这是指在一年内 10 万名 45 岁的男性中有 445 人死亡。从资金的意义讲,就是指保险公司必须每千元保额收取 4.45 美元保费以支付既定年份的死亡保险金。这一比率被称为死亡手续费。年龄越大,支付的死亡手续费越多。

表 1-1

死亡表

保险监督官协会 1980 年标准普通体(1970 - 1975)				
男性			女性	
年龄	每千人 死亡人数	预期寿命 (年)	每千人 死亡人数	预期寿命 (年)
0	4.18	70.83	2.89	75.83
1	1.07	70.13	.87	75.04
2	.99	69.20	.81	74.11
3	.98	68.27	.79	73.17
4	.95	67.34	.77	72.23
5	.90	66.40	.76	71.28
6	.86	65.46	.73	70.34
7	.80	64.52	.72	69.39
8	.76	63.57	.70	68.44
9	.74	62.62	.69	67.48