

寿险教育训练系列教材之九



寿险与理财

主编 万峰

SHOUXIAN YU LICA



中国金融出版社

寿险教育训练系列教材之九

寿 险 与 理 财

主编：万 峰

编著：郭年明 叶映兰 杨德军



中国金融出版社

责任编辑:古文君 肖 燕

责任校对:刘 明

责任印制:尹小平

图书在版编目(CIP)数据

寿险与理财/万峰主编. —北京:中国金融出版社,
2002.12(寿险教育训系列练教材;9)
ISBN 7-5049-2902-6

I. 寿… II. 万… III. 人寿保险-教材 IV. F840.62

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 086927 号

出版 **中国金融出版社**

发行

社址 北京市广安门外小红庙南里 3 号

发行部:66024766 读者服务部:66070833 82672183

<http://www.chinafph.com>

邮编 100055

经销 新华书店

印刷 固安印刷厂

尺寸 183 毫米×233 毫米

印张 11.75

字数 150 千

版次 2002 年 12 月第 1 版

印次 2002 年 12 月第 1 次印刷

印数 1—5100

定价 19.80

如出现印装错误本社负责调换

总 序

我国寿险业在发展过程中引入了保险业发达国家的代理人制度，产生了大量以保险代理人为主的保险业务员。保险业务员是保险从业人员的主体，其工作不仅需要有良好的体力和热情，更需要有充实的保险知识，娴熟的专业技能和高尚的职业道德。虽然多数寿险公司都已认识到这一点，但由于我国寿险市场形成时间较短、发展较快等原因，国内各寿险公司的教育训练并不成熟，处于一个“瓶颈”状态，一方面是业务员日益强烈的教育训练需求，另一方面是教育训练组织者茫然无从的尴尬。而有效地解决“瓶颈”问题，必须通过系统性的教授保险、管理、市场营销等基础理论知识来提高业务员的综合素质；同时配合循序渐进的、解决展业过程中具体问题的训练体系来有效地提升销售技能。寿险教育训练要达到这个目标，一套有效、实用的教材是最基本的保证。为此，我们编写了这套“寿险教育训练系列教材”，来配合系统性教育训练的有效实施。

“寿险教育训练系列教材”是一套系统和规范的专业教材，其特点如下：

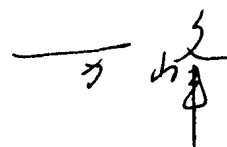
第一，形成寿险业务员教育训练特有的体系。本套教材不是按一般寿险公司业务员分职级培训的方式编写，而是以建立业务员制式教育为目的，采取循序渐进，由浅入深相互衔接的方式，形成一个将寿险业务员从新人、业务骨干直至培育成初、中、高级管理者的完整的教育训练体系。

第二，明确地将寿险业务员的培训分为“教育”和“训练”两个部分。教育部分包括寿险基本知识、相关法律和相关财务等知识；训练部分包括销售技巧、营销管理等多方面内容。我们的目的是使业务员在推销保险的过程中，既知其然，也知其所以然。

第三，将寿险的基本知识、销售技巧与现实中的典型案例融合成一体。本套教材从寿险业务员成长的实际出发，结合其销售工作的特点，不仅注重原

理、法规、原则、方法和管理工具等应知应会的内容，同时配合大量的寿险实际案例、寿险成功业务员的心得体会等供学员研讨，以加深对人寿保险的理解和寿险营销的认识。

“寿险教育训练系列教材”的出版，意在填补国内寿险教育训练教材的空白，把国内寿险教育训练逐渐推向成熟。如果寿险公司教育训练者和业务员能从中获益，促使中国民族寿险业的整体竞争力得以提升，那么也就实现了我们编著这套教材的初衷。

A handwritten signature in black ink, consisting of stylized Chinese characters, likely '王峰' (Wang Feng).

二〇〇二年十月

前 言

“君子不言钱”的年代已经一去不复返了，随之而来的是“君子爱财取之有道”的时代。所谓“取之有道”，就是树立正确的个人理财观念、选择科学的理财方式来管理个人资产以获得资产的保值和增值。个人理财成功与否将成为决定个人贫富差距的关键性因素。

在国外，个人理财服务（Personal Financial Service，简称 PFS）正在蓬勃兴起，市场需求十分巨大，这从个人理财服务提供机构的税前盈利情况就可以清楚地证明这一点。据专家预测，从 1997 年到 2002 年，美国 PFS 市场税前利润将增长 4.6%，香港地区将增长 11.7%，中国内地将增长 16.5%。中国将成为世界十大 PFS 市场之一。

我国的个人理财业务才刚刚起步，面临着筹资渠道少、投资品种单调等问题，个人理财服务机构的服务能力非常弱、服务方式也很单一。中国加入世界贸易组织后将会刺激原先由国家垄断的金融业尽快提升自己的竞争力，同时，抢滩中国的外资机构必将带来国外先进的理财观念和理财工具，促进我国个人理财服务的发展。

今后个人理财将呈现出以下的发展趋势：

首先，投资品种将真正多元化。开放式基金将逐步替代目前的封闭式基金，成为基金投资的主流品种；债券基金、货币市场基金、产业投资基金等品种也将面市，外汇投资、境外市场投资也将进入个人资产组合。

其次，个人信用体系将逐步建立，信用消费将大大普及。人们的生活将因个人信用的建立而发生巨大的改变，通过信用可将一生的消费均衡安排，信用消费将大力发展。

再次，个人理财服务将得到推广和普及。国内金融机构在与外资机构竞

争的过程中，会不断提升服务意识，开拓个人理财服务领域，与外资金融机构一样，针对不同的客户需求，设计出各类投资、融资工具，使客户得到全方位、周到的金融服务。

保险公司中的个人代理人是我国金融市场中最早提供“一对一”个性化金融产品服务的从业者，也可以说是个人理财服务先驱者。随着人们保险意识的增强，保险越来越成为个人资产组合的一类品种，而不仅仅是一种保障工具；随着分红保险、投资连结、万能寿险等非传统寿险产品的推出，个人代理人能否具备一定的金融、投资知识，能否掌握分析和运用常用投资工具的技能，成为现代寿险产品销售成功与否的关键性因素。

有鉴于此，我们编写了这本《寿险与理财》，全书共分6章介绍个人理财的基本知识，并详细阐述了寿险产品和个人理财的紧密关系。具体内容如下：第1章、第2章介绍了个人理财的基本知识和常用的理财工具；第3章阐述正确的理财观念以及寿险规划和个人财务规划的密切关系；第4章重点介绍了寿险规划的原则和几种常用方法，寿险与节税的关系以及如何做税务规划；第5章作为本书的重要内容介绍如何通过寿险来做养老规划；第6章介绍了寿险公司是如何投资理财以及从财务角度分析寿险公司自身及其非传统寿险产品的报表和报告。

为了将繁琐的财务知识简洁化，本书在文字上力求简洁明了，并运用图形、案例来加深感性了解。本书由杨德军负责第1章、第5章的编写；叶映兰负责第2章、第3章、第4章的编写；郭年明负责第6章的编写并完成各章节的衔接和审核工作。由于时间仓促，本书难免有不尽人意之处，望各方专家和读者不吝批评指正。

编 者

二〇〇二年九月

目 录

第1章 练好基本功 理财更轻松	1
1.1 个人理财的基本概念	2
1.2 个人理财的目标和目的	7
1.3 个人理财的影响因素	10
1.4 个人理财的正确观念	14
1.5 个人理财的基本原则	22
1.6 个人理财的基本步骤	27
1.7 常见理财失败的原因	31
附录:常用经济名词解释	34
第2章 认识你的理财环境	37
2.1 金融市场概述	38
2.2 银行存款	40
2.3 债券投资	45
2.4 股票投资	49
2.5 基金投资	52
2.6 房地产投资	57
2.7 保险产品	60
附录:各类投资工具的简单比较	66
第3章 寿险与个人理财规划	67
3.1 如何评价个人财务状况	68

3.2 怎样进行个人理财·····	71
3.3 哪些因素会制约你的理财规划·····	74
3.4 如何做你的寿险规划·····	80
3.5 寿险的附加增值服务·····	94
附录:关于保单质押贷款的有关规定·····	96
第4章 寿险与节税·····	99
4.1 税的基本知识·····	100
4.2 寿险与企业节税·····	102
4.3 寿险与个人节税·····	108
第5章 寿险与养老·····	123
5.1 我国老年人基本情况简介·····	124
5.2 我国社会保障制度改革·····	128
5.3 如何树立正确养老观念·····	131
5.4 什么是人寿养老保险·····	136
5.5 人寿保险与老年财富·····	141
5.6 怎样选择合适的养老保险·····	144
第6章 寿险公司怎样理财·····	159
6.1 寿险公司为什么要理财·····	160
6.2 认识寿险资金的特殊性·····	161
6.3 寿险资金运用组织架构·····	163
6.4 我国寿险资金投资组合·····	164
6.5 寿险公司财务报表的特殊性·····	170
6.6 怎样分析投资型产品业绩报告·····	172
主要参考书目·····	177

第 1 章

练好基本功 理财更轻松

- ☐ 个人理财的基本概念
- ☐ 个人理财的目标和目的
- ☐ 个人理财的影响因素
- ☐ 个人理财的正确观念
- ☐ 个人理财的基本原则
- ☐ 个人理财的基本步骤
- ☐ 常见理财失败的原因

通过本章学习将帮助你：

- 掌握个人理财的基本概念
 - 明确个人理财的行动方向
 - 树立个人理财的正确观念
 - 坚持个人理财的基本原则
 - 了解个人理财的正确流程
 - 避免个人理财的常犯错误
-

1.1 个人理财的基本概念

1.1.1 为什么要理财

“吃不穷，穿不穷，算计不到就受穷”。“算计”就是古人的理财。

财富与每一个人的生活息息相关，不仅直接影响着个人生活水平、生活质量，更直接与生活需要的满足程度密切相关，它是人生存和生活的基础。

财富某种程度上是人一生努力奋斗成果的体现，是人的能力与价值大小的体现；它能带来无穷的方便与美妙，对事情的成败起着不可忽视的作用。所以，人追求财富。

理财，不仅直接决定着你的财富的多少，而且直接影响着你的财富积累的快慢。“条条道路通罗马”，高效理财能以最快的途径到达目的地。

亿万富翁不是梦

假设一年轻人，20岁开始理财，每年存下1.4万元，将此资金进行投资理财，每年获得20%的投资回报率，持续40年。那么，60岁时他能积累多少财富？

答案：一亿零二百八十一万元。

$$1.4 \text{ 万} \times [(1+20\%)^{40}-1]/20\%=10281 \text{ 万}$$

20岁的年轻人，每年只要存下1.4万元，即每月存下1200元，40年共投入56万元，如果每年获得20%的投资回报率，60岁时，就能成为亿万富翁。

1.1.2 什么是个人理财

天天与财富面对面，你有没有想：每一天见到它时，都希望它比前一天“胖”一点。许多人都可能有这样的想法，可财富不但“胖”不起来，反而“瘦”了下去。为什么？

奥秘就是个人理财。如果喜欢它、与它交朋友，你的财富可能会经常“胖”；即使碰到风不调、雨不顺，“大米”歉收，也能依靠“小麦”尽量避免“瘦”下去。但如果不了解它，“胖”的可能性小，“瘦”的可能性会较大。

什么是个人理财？理财，顾名思义即是指管理一生之财物，是针对个人一生的现金流量控管，在可容忍风险程度之下，进行有效投资，产生期望的收益，以满足个人和家庭生活在各个时期的需要。它是现代人不可或缺的经济行为，是一种积极地面对未来，以获取报酬的行动。简而言之，个人理财即通过一定的方式、方法，使个人的财富规避风险、保值、增值。

“师傅领进门，修行在个人”。个人理财入门易，但能保持长期稳定的投资收益难，没有一定的功夫是不行的。

你能告诉我吗？

张三与李四在同一单位工作，每月都有8000元的收入。月支出如下：通讯费300元，伙食费1000元，交通费500元，房租1000元，水电费200元，合计每月基本支出3000元。收支相抵，结余5000元。

张三另有一个爱好：喜欢打牌。手上一有钱就与朋友在一起围“长城”，每月余下的5000元常常输个精光。年底，张三去银行打存折，存款余额10.00元。

李四将结余款项进行如下分配：2500元存定期，另2500元投资证券。零存整取银行年利率假定为3%，投资证券一年平均盈利假定为1000元。一年后，李四拥有的存款金额为 $5000 \times 12(\text{本金}) + 412.50 + 1000 = 61412.50$ 元。

一年后，李四与张三财富的差异为61402.50元。

你能告诉我，为什么吗？10年、20年、50年后呢？

1.1.3 个人理财有哪几种

个人理财的种类可分为银行存款、股票、基金、债券、期货、外汇、不动产、购买保险、投资企业等。

以上近10种理财各有优缺点，世界上也没有一成不变的理财公式。每一个人应根据自己的理财目标、理财水平、对风险和收益的选择、理财环境等

选择理财种类,根据实际情况及时调整、修正理财组合。

1.1.4 选择合适的理财方式

所有理财都是在一定的环境中进行,环境的构成、特点及变化必然会深刻影响理财方向、内容、时机等理财活动。

理财环境的复杂性及不稳定性决定着理财活动的多样性、多变性和复杂性。环境既提供无数机遇,也提供无尽挑战。

理财稳赚秘方

购保险,找保险专业人士;存款,咨询银行专家;投资证券,请教证券专业人士。

尺有所短,寸有所长。银行职员对保险了解不如保险公司职员,保险公司职员对银行存款了解不如银行职员,普通市民可能对保险、银行存款、证券了解都不多。

扬长避短,四两也能拨千斤。

理财方式分类

根据理财主体不同,理财方式可分自己理财和委托理财。

- ◆ 自己理财:亲自管理理财全过程,风险与收益全部由自己承担。
- ◆ 委托理财:把财产交给专业理财者,转移风险,获取固定收益。
- ◆ 区别:自己理财,风险与收益完全由自己承担;委托理财,风险或者由受托对象承担,或者由受托对象与委托对象共同承担,收益一般固定,或者委托和受托双方按比例分享。

1. 自己理财

理财目标的确定、理财对象的选择、理财计划和方案的拟定、理财时机的选择、理财行动实施、追加或减少投资等,所有与理财有关的决策全部自己决定,所有理财活动全部自己亲力亲为。自己理财就像市场经济中的企业:“自主经营、自负盈亏、自我约束、自我发展”。

冷静的头脑、良好的心理素质、丰富的理财知识和经验、足够的时间和精力是自己理财迈向成功必不可少的四大基石。

自己理财的利与弊

利:

- ◆ 控制理财全过程,发现更好机会,可立即抓住;发现风险,可立即回避。
- ◆ 衡量风险与收益,基于理财目标,采取每一个行动。
- ◆ 每一分钱都是自己挣来的,做财富变化的主人。
- ◆ 不怨天尤人,也不临渊羡鱼,自己能力的大小决定着财富的多少。
- ◆ 体验欢与喜、忧与愁,品尝“情感全席”。
- ◆ 积累理财经验,提高理财水平,为今后取得更好收益奠定基础。
- ◆ 避免委托理财由于不了解委托对象而造成的财富损失。

弊:

- ◆ 不能取他山之石,获得财富最大增值。
- ◆ 受时间、精力、水平、经验等限制,收益与风险的把握可能不当。

建议:

理财过程之前、之中,对问题认识不清楚,或出于更安全角度考虑时,应向专家咨询;未清楚之前,决不能贸然行事。

2. 委托理财

如果对理财不是特别了解,或理财水平不是足够好,或受时间、精力制约等,可以选择委托理财,把自己的财产交给职业理财人或公司管理,自己获取固定的收益。

委托理财优点

- ◆ 品种选择范围上大大高于个人投资者;
- ◆ 理财专家能合理利用各种金融工具进行组合投资,利于资产的长期增值;
- ◆ 专业投资机构专人从事信息收集,对国内外金融形势进行全面深入分析;
- ◆ 委托对象理财水平高时,可获超额收益。

委托理财如同“借鸡生蛋”,充分利用外在的资源 and 优势,避免自己理财

水平缺陷，保证理财收益最大化。

根据委托对象不同，委托理财分为委托专家理财和委托公司理财。

(1) 委托专家理财

委托专家理财一般采取订立理财协议方式，将自己的财产委托专职理财人员进行管理，受托专职理财人员依据协议规定对受托财产进行投资管理。

委托专家理财，受托人员的理财水平，对保证理财协议的履行、理财收益的高低具有决定性的影响。同样的财产，交给巴菲特管理与交给你管理，收益差别显而易见。评估选择受托理财人员可从理财平均收益水平、管理财产的金额、资信、理财时间的长短等考虑。根据自己的理财目标，可与受托理财对象签订稳定收益型理财、风险投资型理财等合同。在我国目前理财市场不够发达、成熟和规范的基础上，委托专家理财有一定程度的风险。

(2) 委托公司理财

委托公司理财指与专门理财公司签订理财合约，将自己的财产交给理财公司管理，依据理财合约双方履行各自的责、权、利。

经济学存在规模经济效益学说，公司理财可获得稳定、可靠、超值收益。如保险资金，由于保险经营的特殊性，资金规模比较大，进行投资理财，收益稳定。

两种委托理财的区别和共同点

		委托专家理财	委托公司理财
区 别	受托主体	自然人	法人
	可信度	较低	较高
	收益	不固定	经济学中的规模经济效益
	风险	较大	较小
共 同	委托人把财产投资权交给受托方；都采取合同方式；都是以转移风险、获得收益为目的。		
提 示	委托专家理财注意的几点：评估受托理财人员的水平和信誉、理财文件的合法和完整性；否则，受托财产可能“黄鹤一去不复返”。		

必须重视理财文件

首先，合法性，得到法律的认可和保护。不受法律保护的文件，双方的权益是没有保障的，强势的一方或获利的一方将处于很明显的优势，弱小的一方或受伤害的一方很可能是“打掉牙齿还得往肚里吞”。通俗说，没有法律的保护，很难找回公道。

其次，文件内容全面、完整、清晰，双方的责、权、利叙述清楚、明确、具体，如何授权、收益如何分配、风险如何承担、争议如何处理也须加以明确。

合法、全面、详细的理财合同，最终受益者是委托者与受托者双方。

1.2 个人理财的目标和目的

1.2.1 明确理财目标

理财常常是出于一种本能，或习惯性的判断，或随社会的大流，或稍加理性的判断，并不是根据理财目标有意识、有目的地进行理财规划和投资。

有无目标的区别

手中5万元。常见的一种理财模式就是粗略概算一下将要投资对象的收益，根据收益的大小选择投资对象。或者根本就不去多选择几种投资对象比较投资收益，而投资别人都投资的对象或自己一直投资的对象。

如果是一个比较成熟的理财专家，其理财模式有点区别。常常可能是精确地计算各种投资对象在某一时间的投资收益，然后与理财目标比较。大于或等于理财目标，则投资该对象，否则等待机会或寻求其他投资对象。

对手中5万元，预定的理财目标是一年内理财收益要达到10%，如果银行一年期存款年利率是10%，则选择银行存款，如果小于10%，则选择其他投资。

理财目标就是理财活动所期望达到的成果和价值；通俗说，就是通过理财这一行动，目前的财富要变成多少。理财需要确定目标，如同人生需要确立人生目标一样。没有目标，难以拟定未来的理财活动方案，评价、比较、选择理财对象和方案就失去了标准。没有目标的理财，只是简单的、原始的理财投资。

确定理财目标的四大要求

- ◆ 提出目标的最低和理想水平。即明确理财活动至少应该达到的收益，以及希望实现的理想目标收益。
- ◆ 理财目标是一个系统、完整的目标体系。完整的、系统的理财活动一般都有多个理财目标，目标之间存在内在相互联系。
- ◆ 明确多元目标间的关系。多个理财目标之间本身就存在既相互关联又相互排斥的关系，而且在不同时期，随着理财对象的转移，这些目标的相对重要性也不一样。
- ◆ 保持目标的可操作性。不论是明确理财必须达到的最低目标还是希望实现的理想目标，不论是总目标还是分目标，都必须是可以实现和操作的。

1.2.2 明确理财目的

一般来说，个人理财有三个层次的目的：满足日常生活需要、规避风险和保证财富保值、实现财富增值。

1. 满足日常生活的需要

这是理财最基本的目的。根据著名心理学家马斯洛的需求理论，生理需要是最基础、最基本的需要；只有低层次的需要满足后，才会追求更高层次的需要。理财最基本目的就是满足衣食住行的需要，满足人的生存需要。

现代社会不是自给自足的自然经济社会，是一个社会化的商品经济社会。人的日常需要通过市场满足。拥有市场认可的流通、购买手段，便可从市场获取生存所需的生活资料。

通过理财，可以获得这种市场认可的流通、购买手段——财富。这种购买手段不一定是钱，钱只是这种手段的表现形式。

2. 规避风险和财富保值

理财环境的多元性及复杂性，决定财富风险的不可避免性。

一件物品，存在两方面使其贬值的因素：一是自然因素，随着时间的推移，其使用价值降低；二是技术因素，随着劳动生产率提高，单位产品所需