

保险理财实用指南

朱红 编著



A1025749

西安地图出版社

.....
图书在版编目(CIP)数据

保险理财实用指南/朱红著. —西安: 西安地图出版社, 2002.3

ISBN 7-80670-213-X

I. 保... II. 朱... III. 保险—基本知识
IV. F84

中国版本图书馆CIP数据核字(2002)第015897号
.....

保险理财实用指南

朱红 编著

西安地图出版社出版社出版发行

新华书店经销 西安华新彩印有限责任公司印刷

(西安市友谊东路334号 邮政编码710054)

850×1168毫米·1/32 4.5印张 12.1千字

2002年3月第1版 2002年3月第1次印刷

印数:0001—5000

ISBN 7-80670-213-X/F·13

定价: 8.70元

目 录

第一章 了解保险是什么，再买也不迟	1
1.1 保险真的有用吗？	2
1.2 保险保的是什么，能解决什么问题？	4
1.3 到底有哪些保险？多少种？	6
1.4 怎样快速了解保险合同内容？	8
第二章 为什么说每个人都存在保险需求？	10
2.1 透过人生看保险	11
2.2 怎样保证自己的幸福和尊严？	14
2.3 哪些人可以投保？	17
2.4 哪些人不能投保？	19
2.5 什么情况下不需要保险？	20
第三章 怎样买保险才到位？	21
3.1 买保险要注意哪些问题？	22
3.2 如何给孩子投保？	25
3.3 成年人应当怎样投保？	28
3.4 中老年人选择什么保险比较好？	30
3.5 解读保险条款范例	35
3.6 让业务员做个合理方案	37
3.7 别相信合同以外的承诺	38
3.8 投保前一定要对业务员“验名证身”	40
3.9 支付保费后一定索要正式收据	41
第四章 保险与投资有什么不同？	43
4.1 投资、理财与消费	44
4.2 股票、房产及生意投资能保证养老吗？	46
4.3 保险理财特点是什么？	49
4.4 通货膨胀对保险造成什么影响？	51
4.5 法国银行理财专家的建议	53
4.6 家庭如何制订长期理财规划？	54
4.7 社会保险与商业保险	55
4.8 企业如何制订商业保险方案？	58
4.9 世界名人的投资理财观	61
4.10 有些人为什么要买大笔人寿保险？	64
第五章 了解您的权利和义务	67
5.1 《保险法》对公众有哪些权益承诺？	68
5.2 投保是自愿行为	70
5.3 投保是合同行为	71
5.4 您有退保的权利	72
5.5 您要履行哪些义务？	73
第六章 为什么投保容易理赔难？	75
6.1 承保中的问题	76

6.2 您的保险责任齐全吗？	78
6.3 您的保单有效力吗？	79
6.4 您清楚附加险的责任范围吗？	81
6.5 您坚持“诚信原则”了吗？	82
6.6 什么情况下保险公司绝对不理赔？	84
6.7 避免保险利益说明陷阱	86
6.8 为什么会出现保险纠纷？	88
6.9 保险理赔的一般流程	89
第七章 有没有很便宜的保险？	90
7.1 保险费是怎么计算的？	91
7.2 保险公司怎样赚钱？	93
7.3 为什么早期退保损失很多？	94
7.4 保险很贵吗？	95
第八章 参加保险后要注意哪些问题？	97
8.1 按时续保，别让保单失效	98
8.2 明确指定受益人	100
8.3 不轻易退保	101
8.4 选择专业的保险顾问	102
8.5 要有保险意识，注意生活细节	103
第九章 保险漫谈	105
9.1 中国古代的保险思想	106
9.2 人寿保险制度的雏形：欧洲的互助社	107
9.3 公平人寿：现代人寿保险制度诞生标志	108
9.4 世界保险业的现状与未来	110
9.5 西方国家保险万象：无孔不入的保险	111
9.6 美国 9·11 恐怖袭击的损失与赔偿	113
9.7 中国保险发展历史回眸	117
9.8 外国人青睐中国这块保险“大蛋糕”	119
9.9 加入 WTO 对中国老百姓有什么好处？	120
第十章 保险相伴，生活更潇洒	121
10.1 “我就是现在不干了，三代人都吃不完，有必要买保险吗？”	122
10.2 “我宁愿买房出租，也不买保险！”	124
10.3 “我不想把钱交给保险公司，打算自己投资。”	126
10.4 “我打算买外国保险公司的保险。”	128
10.5 “保险公司业务员换得太频繁了，我担心服务受到影响。”	129
10.6 “等有闲钱了再投保。”	130
10.7 “快到 50 岁时再考虑保险。”	131
10.8 “我的钱都套在股市上了，拿不出钱买保险。”	133
10.9 “我给家人买过保险，自己就算了，暂时不买。”	135
10.10 多一份理解，让世界充满爱	137
10.11 买保险只有一个理由——需要	138
附录	139

第一章



您会买汽车、买房子、买钻戒送给亲近的人。但我敢肯定，当有人劝说您买保险时，您会找种种理由说自己不需要。

真的不需要吗？

其实不然，您只是没有意识到保险的意义和重要性罢了。

先弄清楚保险是什么，再买也不迟。

我们相信，当您认真读完这本小册子，一定会认同保险，接受保险。因为保险不是可有可无的消费，而是被大家忽视的重要理财手段。

保险可以保有财富，带来安宁，是每个人一生中不可缺少的理财工具和精神寄托。

1.1 保险真的有用吗？

英国有位名叫班纳的营销大师把保险形象地比作牙科医生。他于 1999 年在上海某保险公司总部高级经理培训班讲课时说：“保险一般情况下没有用，但在特定情况下又十分有用。例如，当有人牙齿疼痛难忍时会怎么办？惟一的办法就是立即看牙医。”的确，当牙齿不疼时，没有人愿意看牙医。当疼痛难忍时就不得不找牙医了，即使是深夜，牙医需要双倍的报酬，病人也得支付。

牙医只是对保险的形象比喻，其实保险的作用远比牙医大得多，重要得多。

保险不但有用，而且十分重要！

立即提供几个数据证明这一点。

现代保险制度及其商业运作已有 300 年历史；二战后 50 年，西方国家保险业以每年 10% 的增长率快速发展，高出同时期国民经济增长率平均水平的 3 倍；美国保险业 2000 年度保费收入占国内生产总值的 6%，达到 5000 亿美元，约合 4.2 万亿元人民币，是中国同年度国内生产总值的一半；瑞士每年人均保费超过 3000 美元；中国保险业最近 6 年的平均增长率超过 26%，2000 年度保费收入达到 1800 亿。

如果保险没有用，不可能如此迅速发展。

外国人非常聪明、务实，所以他们宁愿把许多钱变成保险，也不轻易讲排场、比阔气，争当电视广告标王。

再看一下现实情况。

2001 年 9 月 11 日，美国发生恐怖袭击事件，造成 3533 人死亡或失踪，直接经济损失达到 1200 亿美元。两个月后，美国保险监督官协会在一份声明中表示，“美国保险业曾在以前多次

的重大灾难面前一次又一次地显示出自己的能力，美国的保险业有 8500 亿美元的能力，资产达 3 万多亿美元，持单人大可以放心。各保险公司有足够的财力来实现他们对持单人的保障承诺，我们对此深信不疑。”但遗憾的是在这次灾难中，有一半的死亡者没有购买任何保险，肯定得不到保险金赔偿。

保险是金融商品，除了承担风险损失补偿外，还有重要的长期理财功能，是调节个人、家庭、企业 and 国家经济利益的重要手段之一。在西方发达国家，保险已经渗透到生活的方方面面。在中国，保险虽然刚刚起步，但逐步会成为老百姓不可缺少的融资和理财手段。

1.2 保险保的是什么，能解决什么问题？

保险承担的是风险造成的经济损失。

例如，当疾病、意外伤害、死亡等风险事故发生时，会给家庭、企业和社会带来经济损失。如果没有保险手段，发生风险后，人们除了经受精神痛苦外，还得自己承担一切经济损失。如果有了保险手段，则可以有效的弥补风险造成的现实及未来经济损失。这就是保险的一般原理和基本思想。

经过几百年发展，现代保险对风险范围的界定有了很大的扩展。例如，人活着也存在风险。尤其是年纪大了，没有收入来源将是一种很大的风险，对社会造成的影响非常严重。所以，有的保险专门承担生存给付责任，即约定被保险人从某个年龄开始领取一笔钱，直至死亡为止。终身养老金就是这样的保险。另外，家庭生活中遇到的许多事情也是一种风险。比如，电器损坏，下水道堵塞，食物中毒等。这些损失都可以通过保险服务解决。

保险是一种特殊的金融商品。其特殊之一在于买保险一定要签合同。买卖双方必须自愿签订保险合同，而其他金融商品，例如存款、国债、股票等，在交易时一般不需要签合同。

其二是保险合同只对不确定的，无法预料的事件承担赔偿责任。例如，死亡、意外伤害何时发生，年老后的收入来源能否保证等都是不确定的。

正是由于存在不确定因素，人们才有参加保险的必要性。假如人人都预先知道自己一生的情况，就可以采取措施避免风险，保险制度也就没有存在的必要了。

其三是保险只承担合同约定的给付责任，除此以外的其他事件造成的损失不能得到赔偿。

例如，约定被保险人只有在生病，而且接受住院治疗的情况下才承担医疗费赔偿责任。但如果被保险人只做了门诊治疗，则无法得到赔偿。再如，某人只买了养老保险，但没过两年生病住院，保险公司对于住院治疗费用不承担任何赔偿责任。还有，某人只买了重大疾病保险，却没有买养老保险，等其年老退休时没有收入来源，保险公司不可能为其支付养老金。

看到这里，您可能产生疑问：保险公司这样做是不是故意给老百姓设陷阱，让人们白花钱？

不是。保险是与银行存款一样的商业行为，每一项保险责任应当支付多少费用都是计算出来的，责任越少，费用越少，责任越多，缴费越多。这就是所谓权利义务对等原则。

如果您于 2000 年 1 月 1 日存 1 万元，约定存期 1 年，银行按照金融市场行情到期给您支付 2.25% 的利息，约合 225 元，扣除 20% 的利息税后，您实际得到 1.8% 的净收益。如果您嫌收益太低，可以炒股，但是证券公司绝对不给您有任何收益承诺。这也体现了权利义务对等原则。

总之，萝卜不能两头切，既要很高的收益，又不想承担任何风险的事情根本没有。

签署合同，订立责任，按约定给付保险金是商业保险的通行做法，世界各国都不例外。

保险是有用的，但怎样参加保险十分讲究，要根据一个人的职业、收入、生活习惯、家族病史、理财偏好以及社会基本保障等多种因素才能制订出比较合理的方案。随随便便投保，很可能造成投保容易理赔难的后果。

关于这个问题我们将在后面做更详细介绍。

1.3 到底有哪些保险？多少种？

您可能认为保险有很多种，是的，保险种类繁多，据说外国的保险多达几千种。有的保险责任十分单一，价格极低。例如日本的胃癌保险，承担 1 万日元的保险给付责任只需支付 1 日元。如果按人民币计算，保 10 万元，每年只需要付 100 元。但是如果在一张保单上要承担所有重大疾病，那么价格就是胃癌保险的若干倍。

保险种类虽然数不胜数，但从大的方面看保险分成两类。与物有关的保险叫财产保险，与人有关的保险叫人身保险。人和物在保险合同中都被看作标的（合同涉及的对象）。人身保险承担身体或寿命方面的责任。身体有健康、残疾之分，寿命只有长短之别。因此人身保险又可划分成三类：健康保险、伤害保险和人寿保险。

人寿保险还可以分成死亡保险（以寿命终结为给付条件），生存保险（以寿命状态存在为给付条件）以及生死两全保险。

所以，我们不能认为寿险只承担死亡责任，它还有更重要的生存给付责任，终身养老年金保险就是典型的人寿保险。

健康保险，也叫医疗保险或疾病保险，主要承担人们因为生病而造成的经济损失，例如，治疗费用，药费，手术费，住院费，住院护理费等等。

伤害保险则专门承担意外事故对人们造成的经济损失。例如意外死亡，工伤残疾，车祸，飞机失事，烧伤，烫伤等等一般都属于意外伤害保险承保的范围。

保险虽然种类繁多，叫法多样，但大都按以上分类方式演变

出来。有的保险则集医疗、伤害、养老责任于一体，成为综合性保险。

随着保险日益朝着综合化、金融化发展，如今，保险大家族中又增加了新成员——投资理财型保险。例如，平安、太保、中国人寿等公司于 2000 年先后推出的“投资连接”、“万能保单”和“分红保险”等。这类保险产品不但承担身体或寿命等责任，而且把投资收益大部分返还给投资者，成为保险市场中的新亮点。

1.4 怎样快速了解保险合同内容？

保险合同条款看起来复杂，但掌握要领后就很容易理解了。

保险条款无非说明了这样一个中心思想：保险人（特指保险公司）对被保险人承担什么责任，哪些情况下承担，哪些情况下不承担；承担保险责任需要付出的代价（保险费）是多少，怎么支付；如果双方违约或出现纠纷该怎么办等等。

所以，快速掌握保险合同内容的方法是，重点了解保险责任、除外责任和费率表等三部分，其他内容，一般都是统一格式化的叙述，所有保单都大致相同，可随意浏览。

保险责任规定了保险公司承担责任的项目、方式和范围。保险之间的差别主要体现在责任的差异。例如，有的保险责任十分单一，只承担被保险人在保险有效期内身故给付保险金的责任。有的保险，责任比较多，需要仔细了解。

除外责任规定了在什么情况下不承担的责任。例如，故意伤害自己的行为，犯罪行为、战争、无照驾驶或驾驶无照车辆等等。几乎所有保单的除外责任都大致相同，所以了解清楚除外责任后，我们只需重点了解保险责任和费率表就行了。

费率表反映了保险的价格。人寿保险的费率表有些复杂，不同年龄、不同性别、不同保险期限、不同缴费方式对应的费率都不同，而医疗保险和伤害保险的费率比较简单，一看就明白。

需要指出，保险费率对所有人都是公平的，不存在歧视性的差异，只要大家年龄相同、保险期限相同、缴费方式一致，那么缴费标准应完全一致。但有的时候，某些被保险人需要增加费用，例如从事高空作业的人，经常驾驶汽车的人，身体健康状况欠佳，

有慢性病的人。如果被保险人不愿意接受加费条件，保险人要么拒绝承保，要么免除责任或减少相应的保险金额。

加费承保、减额承保也是公平的，不属于歧视性待遇。因为保险费率是按照标准健康体制定的，凡达到健康要求的人，费率相同。职业与风险概率有关，经常开车的人比不开车的人出现风险的可能性要高一倍，因此增加一倍保费是合理的。

事实上，保险业发展的过程就是不断认识风险，解决公平承保的过程。在第9章“保险漫谈”中我们会深入介绍这些历史。

一旦我们掌握了保险的基本内容，接受保险就不太困难了，我们可以清楚地识别保险公司业务员的专业能力，最终选择更专业的业务员办理保险。

第二章



假如世界上不存在风险，人可以永生，而且不得病，那么，保险将不可能存在。

日月轮回，生老病死是自然规律，不以人的意志而改变。所以每个人天然存在保险需求。

2.1 透过人生看保险

人一般只有七八十年的生存时间。人与人之间虽然差异很大，但每个人都摆脱不了由生到死，从年幼到年老的必然过程。人的一生可大致分为“成长、工作和养老”三个阶段。

在成长阶段，人的主要任务是生长发育、学习知识，适应环境。在成长期间，每个人都需要家庭的照顾，需要父母、老师、同学和亲友等社会群体在物质上、精神上给予帮助。其中，家庭对人的成长贡献最大。父母需要承担养育子女，提供一切必要经济资助的义务。孩子生病了，需要花钱，孩子闯了祸需要家长承担一切连带责任，孩子上大学需要大笔开支。

如果没有住院医疗保险，孩子生病住院的所有费用都必须由父母承担，这显然很不经济。假如有了保险，住院期间的费用大部分由别人承担岂不更好。例如，在过去计划经济时代，虽然父母收入很低，但子女生病享受半费医疗。在今天市场经济时代，工资结构发生了变化，原来子女可以享受的福利取消了，父母必须全部承担子女的医疗费用。相信所有人对此都没有疑义。但在对待如何处理子女生病风险的问题上，人们的做法差异很大。有的家长认为，孩子身体好，不会生病，没必要花钱买保险。这样做，有点侥幸心理。而有的父母认为，希望孩子最好不要生病，不要住院，但谁也保证不了这一点，而且现在的医疗费越来越高，一旦住院，哪怕是小病，动辄就是几百、几千元，如果是大点的病就得在几千上万元了。如果到时非得拿出这么多钱，岂不是很大的经济开销。所以，宁可花小钱，交点保险费，把生病造成的经济压力降低到最小程度，而且这样做比原来的福利还要划算。

到了工作阶段，人的主要任务是做工，创造价值，获得劳动

报酬。这期间，人的压力很大，竞争越来越激烈。工作阶段，人们要成家立业，有的人还想实现“修身、齐家、治国、平天下”的远大抱负。当然，每个人都必须履行社会义务，照顾家庭，养育子女。人们都希望让家人过上更美满的生活，这需要钱，需要管理收入与开支。

在工作阶段，如果一家之主出现麻烦会给家庭收入带来严重影响。生病住院，工资奖金减少，或生意进展出现异常，收入锐减。出现意外，甚至极端的意外，个人理想、事业破灭不说，家庭经济将陷入困境，我们给亲人勾画的美丽蓝图，保证子女上一流大学或到海外读书的承诺顿时化为泡影。而亲人们除了感到不幸和命苦外，又能怎么样呢？他们需要面对现实，艰难地活下去，挣扎下去。

如果，我们有了保险，将避免亲人们长期不幸的结局，让他们仍然正常地生活下去。

当然，每个人发生极端风险的可能性都存在，但概率较低，更现实的是如何为今后的养老收入做好准备，这大约要占用工作期间总收入的 20%~35%。

对此，人们心想，反正还年轻，离退休远着呢，没必要过早准备。到了 30~40 岁，人们又想把所有积累都投入到事业发展或生意上，哪里有闲钱顾及养老储备。到了 50 多岁，临近退休的时候，人们忽然意识到，晚了，没有机会了，买保险交费这么高。算了，算了，还是让孩子认识这个道理吧。可是，任由我们怎么灌输这些道理，孩子仍然会步大人的后尘，继续演义上辈的故事。

到退休阶段，男人的斗志减退，女人的希望消失，一切都那么平淡，生活不得不变的节俭再节俭，简单再简单。这个时候，人们才意识到，过去不该花的钱太多了，不该冒的险太多了，而本该节约的开支都没有节约。人们虽然羡慕那些年轻时谨慎理财而年老比较潇洒的同龄人，但总以淡薄宁静的信条来宽慰自己。其实老年阶段恰恰是人们享受一生劳动成果的幸福时期，谁不愿

意在最后阶段到国外转转，谁不希望多看一眼锦绣山河，多看到祖国日新月异的变化。

淡薄宁静也好，出国旅游也罢，都是人们一手造成的，必然自己品尝最后的结果，哪怕是苦果。

人在年轻时可以寄人篱下，甚至承受跨下之辱，但年老时格外需要得到尊敬。所以人之幸福在于老年阶段，人生之最大不幸在于年老无银、无助、无尊，这是人生的最大悲哀。