

天下人理財系列⑨

—投資工具—

保險

—安全、保障的投資途徑

陳忠慶 著

• 理財的智慧、智慧的理財 •

—投資工具—

保險

安全、保障的投資途徑

陳忠慶 著

天下人理財系列⑨

天下人理財系列⑨

保險——安全保障的投資途徑

作者 / 陳忠慶

編輯 / 余宜芳

美術編輯 / 李錦鳳

完稿 / 楊惠媛

發行人 / 王力行

法律顧問 / 陳長文律師

發行所 / 經濟與生活出版事業股份有限公司

地址 / 台北市 10428 松江路 87 號四樓

電話 / (02)5078627

直接郵撥帳號 / 0534888-5 號

電腦排版 / 天宇股份有限公司

印刷廠 / 崇實彩藝印刷股份有限公司

製版廠 / 立全彩色製版公司

裝訂廠 / 日揚裝訂廠

登記證 / 局版台業字第 2517 號

總經銷 / 黎光實業有限公司

版權所有 / 不准翻印

出版日期 / 1989 年 6 月 30 日第一版

定價 / 140 元

Insurance

by Chung-Ching Chen

CommonWealth Publishing Co., Ltd.

Copyright © 1989 by CommonWealth Publishing Co., Ltd.

※本書如有缺頁、破損、裝訂錯誤，請寄回本公司調換。

出版序言

民富

高希均

——從個人理財開始

(一)

傳統文化中清高的讀書人，從不願意談論錢財。做為一個現代社會中研究經濟的讀書人，則沒有這份奢侈。

從狹義的金錢到廣義的財富，只要取之於正道，再用之於正途，社會對擁有財富的人是毋需嫉妬的。

顏子的「一簞食、一瓢飲」只能當做個人自律的高超境界。如果整個國家的人

民都像他一樣在生存邊緣「自得其樂」或勉力掙扎，這個國家是無法在今天的國際社會上立足。個人忍受貧窮還有其清高的一面，國家陷入長期貧窮則是民族的恥辱。要變成一個受人尊敬的現代國家，人民必須要有高所得。

(二)

今年是五四運動的七十週年。在當年北洋政府無能、國家飽受列強欺凌之下，知識份子揮出「科學」與「民主」兩面旗幟，展開了中國的自救運動。在他們當時的思考與激情之中，要以科學救國，要以民主治國。可惜，他們沒有及時提出「經濟」——要以經濟富國。

如果「賽先生」、「德先生」與「依先生」(Economics)同時出現，是否中國的貧窮可以早日解脫？是否中國的面貌早已改觀？這永遠將是一個歷史的大問號。但可以肯定的是，個人財富的累積才是國家富強的基礎，正如當今二十個現代歐美國家所顯示。

事實上，經濟學鼻祖亞當史密斯的「國富論」，遠在十八世紀下半葉就以充滿了

說服力的立論，提倡這個最重要的觀念：國力的增強與社會的富裕，必須依靠私有財產的保障及個人財富的累積。個人累積財富之後，又必須善加運用，現代的投資工具及理財觀念也隨之而起。因此，英國十八世紀的作家約翰生寫過一句傳神的話：「既會花錢，又會賺錢的人，是最幸福的人，因為他享受兩種快樂。」

(三)

在市場經濟體系下，人民有經濟活動的自由，也有發揮個人才智的空間。台灣的中國人，在四十年的歷程中，從衣食不足到錢滿為患，真是再度證明了開放式的自由經濟所能產生的威力與魅力。

西方媒體形容今天的台灣：錢財泛濫得不知道如何運用，這不是誇大的責難。中國人有五千年節衣縮食、克難節儉的歷史，但從來就缺少賺錢的本錢，更缺少理財的經驗。而這正是一個小康社會形成後，個人與家庭必須要面對、學習的。

錢不僅是要如何去賺，更要懂得如何去管理、如何去累積。因此有人說：花一分時間去賺錢，但要花二分時間去理財。懂得如何理財，應當變成國民教育不可或

缺的一部份。這就是爲什麼西方家庭的小孩從孩提時代開始，就學習如何花費，如何儲蓄，如何捐獻。

(四)

使讀者培養出正確的理財觀念，進而運用適當的投資工具，追求個人與家庭的理財目的，正是我們出版「天下人理財系列」的主要願望。當國民所得逐漸接近現代化國家時，當國內投資工具逐漸增加時，投資不能再限於投機，理財更不是歛財。由白俊男博士策劃、張立荃先生協助的這一系列理財書，正是在此構思下設計的。全套系列由國內專家、針對國內實況及國民心理所做的整體撰述。

此一系列共十四冊，分成三大部分，第一部分爲股市（共四冊），第二部分爲投資工具（共六冊），第三部分爲投資相關知識（共四冊）。我們相信，這是目前國內較爲完整的一套理財系列書籍。

透過適當的理財，錢財才會從心理上的負擔轉變成運用上的樂趣，自己也可以跳出坐困銀山的焦慮，變成創造財富的主人。

總策劃的話

推展健全的理財觀念

白俊男

自民國七十五年八月台幣顯著升值以來，我國外匯存底突破七百億美元，成為世界第二；平均國民所得也在七十七年達到六千美元。同時，由於近年來貨幣供給額的年成長率一直居高不下，以致社會游資氾濫，面臨無法有效宣洩的窘境。儘管中央銀行不斷發行儲蓄券及國庫券等金融收縮工具，還是無法疏導巨額游資；加以利率水準長期在谷底盤旋，銀行體系對大額存款仍採懲罰性的利率議價，迫使資金遠離金融體系。

至於社會大眾，在國民所得大幅提高以後，已經不能滿足固定收益的保守理財

方式，而自儲蓄、標會等傳統窠臼中走出來，謀求投資報酬率較高的投資途徑，因而開創了個人理財的熱潮。

然而，環顧國內投資管道，只有股票與房地產較為民衆所熟知，但因供給的籌碼相當有限，自然併發狂熱的投機風潮，股價與房地產價格狂飆不止，股市、房地產市場迭破紀錄，屢創天價。社會大眾在股市或房地產市場的投資活動，固然有極多的獲利機會，但同時也需承受較大的風險。以七十六年與七十七年的兩次股市暴跌風暴為例，相信有不少投資人經歷了令人震撼且難忘的經驗。

穩健的理財之路

現代人的生活步調緊湊，社會分工細密，個人財務生活趨於多樣化，凡事都講求專業和效率，各方面都需具備充分的知識。因此對一般人而言，在處理個人財務問題時，最大的困難還是在於缺乏正確的指導、充足的資訊及有系統的分析。如果能解決上述問題，則在個人理財領域中必能廣開視野，降低投資風險，而走出一條

穩健踏實的路。

遺憾的是，目前國內個人理財環境未臻成熟，政府相關政策未能完全開放，而國內財務顧問制度亦未完備，因此投資人在進行理財活動時，宛如進入投資叢林，容易迷失方向而招致損失。因此亟需有識之士擷取先進國家在這方面的寶貴經驗，並結合國內學者專家，參酌我國的法律民情，將個人理財中有關預算、借貸、保險、投資、稅務、退休、繼承、消費等問題，透過精心策劃，提供實用的諮詢與建議，進而帶動社會健全的理財觀念，將個人理財的專業知識融入生活當中，增進個人的財富與幸福。

經濟與生活出版公司秉持這個理念，延聘國內學有專精的投資專家與學者，就各種投資工具、投資理論與策略，做一系列廣泛且詳細的撰述，威信是國內最殷實的理財著作。這套命名為「天下人理財系列」的個人理財叢書，除了提供專業的理財知識之外，最主要的目的還是在於啟發讀者的理財觀念，以冷靜理智的態度來選取最適切的投資組合，降低投機心理，健全個人及家庭的財務結構，以對抗不確定

的財務風險，累積可觀的財富效益。

展望未來，我國鉅額外貿順差在短期之內仍難以大幅降低，所以游資充斥而尋求流通管道的困境依舊存在；加以政府於七十六年開放外匯管制後，國外諸多金融商品陸續引進國內，如共同基金、債券、外匯操作、期貨等，可謂琳瑯滿目。因此，除了有關管理單位亟需釐訂保護投資大眾的法令規章外，更需要類似「天下人理財系列」的系統性專書，以充實投資人的專業知識，在投資前先行做好準備工作，才能在個人理財投資活動中無往不利。

我們希望這只是一個開端，並期盼出版界能提供給社會大眾更多更好的理財著作，使每位投資人獲得有益的投資知識，那麼在面對理財問題時，都可成為某種投資專家，進而獲致高報酬、低風險的理財成果。

（本文作者現任太平洋證券公司總經理）

作者序

由於我在美國時持有保險經紀人執照，所以常有人問我：「美國人購買保險的比率相當高，是不是他們比較懂保險？」我的答案是：不盡然。

我覺得美國人比較肯買保險，是因為他們覺得有這種必要，這又和美國的社會結構及消費、生活習慣十分有關係。除了世族外，一般的美國家庭是小家庭，自成一個經濟個體，和親戚朋友間通常不太有錢財上的往來，尤其是借貸、接濟方面的互通有無。

在生活、消費方面，美國人習慣於「今天花明天的錢」，房子、汽車、家居用品等分期付款外，還有各種信用卡可以「先享受後付款」。所以，大多數美國人實質上

是處於負債狀態中的。

在這樣的情況下，萬一負擔家計的家庭成員有了三長兩短，其餘的家人就苦了；不僅生活無著，還得負擔債務。為防止這種困境發生，多數美國人會投保人壽保險來尋求保障。

美國人也明白，在房子遭火災，車子出車禍或身體有了病痛時，要一下子拿出一筆錢來解決這些問題，是有相當困難的，所以他們多數也會量力買些火險、車險與健康險。

所以，我認為是這類的事實需要「迫使」老美去買保險，而不是他們真的比較懂保險。很多人甚至不曉得自己買了什麼保險。

不過，知道該買保險這一點還是比國人強。國人的投保率偏低，衆所週知，因為多數人覺得沒有必要。這當然也與我們的社會結構和生活、消費習慣有關。

中國人的家族觀念甚重，過去也重視敦親睦鄰，所以一個家庭在陷入困境時常常會有親朋好友伸出援手。另一方面，中國人也以勤儉聞名，所以我們的國民儲蓄率

高居全球之冠。和老美比較起來，我們有不少家庭都小有一些積蓄，「今天用昨天的錢」。

我們因此不會像老美那樣迫切的需要保險。只是，時代在變，社會結構和我們的生活習慣也在變，漸漸的，我們的社會變得和歐美社會越來越像：小家庭、人情比較淡薄、也開始擴張信用花費，越來越多人已經意識到家庭需要有保障。

換句話說，越來越多人開始有該買保險的「危機意識」了。但是，長久缺乏這種「危機意識」的結果是，多數人缺乏保險知識，再加上國內的保險事業歷史尚短，保險法令又「年久失修」，保險業者推出的保險產品和提供的服務也不夠週全，國人就算想買保險，難免會有無所適從或不知從何著手之苦。

隨著外商保險業者進入國內，這種現象已略有轉機，只是在法令未變之前，外商業者也只能遷就國內市場，無法引介國外較進步的保險產品，國人面臨的問題仍然存在。

我常常覺得，保險是「用來賣的」，而不是「用來買的」。怎麼說呢？留意一下

一般人怎麼投保，大概就能體會出句話的意思。一般人「買」保險通常都是保險從業人員主動推銷，「賣」給投保人，絕少是投保人自己上門找保險公司「買」。

也因此，多數人在「買」保險之前，都相當缺乏保險的相關知識或正確的觀念，如果再碰到推銷保險的人不是很實在，就難免會買到不好的保險。

這樣的事並不算少，如果想要買保險的人在掏腰包之前具有相當的知識，或具備正確的保險觀念，這種錯失應該可以減少到最低程度。但是，這樣的知識和觀念要從何獲取呢？的確不容易，因為坊間要找一本有關保險的入門書，實在是太簡單。

「經濟與生活」出版公司有感於此，特在學者兼專家的白俊男先生策劃的「天下理財系列」中讓保險這部分獨立成書，邀我撰寫，鑑於國內確實需要有這樣的專書，自己在美國也有銷售保險的若干經驗，因而不揣淺陋應允「擔綱」。

本書是保險入門書，所以撰寫時力求深入淺出，內容則涵蓋與生活最有相關的人壽、住宅、汽車、健康、意外險等，並輔以簡明的圖表、公式，相信讀者可以很輕鬆的就得到重要的保險知識和實用的投保參考。

本書得以完成，有賴於「經濟與生活」的督促和內子賴秀如在資料滙整方面的幫助，在此一併致謝。

陳忠慶



(胡芳芳 攝)

作者簡介：

陳忠慶

政治大學政治研究所畢業，美國德州大學奧斯汀分校政治系博士班。現持有美國房地產、共同基金、保險經紀人執照，擁有多年投資實務經驗。曾任「工商人」主編，並在工商時報及中國時報撰寫理財專欄，有關投資之專文散見各大報章雜誌。

H/W

封面設計 / 林明雄