

人身保险新型产品 基础知识及实务

北京地区人身保险销售资质考试参考用书

编著

北京保险行业协会
永兴元保险发展服务中心

光明日报出版社

人身保险新型产品 基础知识及实务

北京地区人身保险销售资质考试参考用书

编著 | 北京保险行业协会
永兴元保险发展服务中心

光明日报出版社

图书在版编目(CIP)数据

人身保险新型产品基础知识及实务 / 北京保险行业协会, 永兴元保险发展服务中心编. — 北京: 光明日报出版社, 2015. 1

ISBN 978-7-5112-7722-0

I. ①人… II. ①北… ②永… III. ①人身保险—基本知识 IV. ①F840.62

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第006134号

书名: 人身保险新型产品基础知识及实务

著者: 北京保险行业协会 永兴元保险发展服务中心 编著

责任编辑: 曹杨 刘景峰

责任校对: 王珺

封面设计: 北京瑞高广告有限公司

责任印制: 曹诤

出版发行: 光明日报出版社

地址: 北京市东城区珠市口东大街5号, 100062

电话: 010-67078258(咨询), 67078870(发行), 67078235(邮购)

传真: 010-67078227, 67078255

网址: <http://book.gmw.cn>

E-mail: gmcbcs@gmw.cn caoyang@gmw.cn

法律顾问: 北京德恒律师事务所龚柳方律师

印刷: 北京卓诚恒信彩色印刷有限公司

装订: 北京卓诚恒信彩色印刷有限公司

本书如有破损、缺页、装订错误, 请与本社联系调换

开本: 710×1000毫米 1/16

字数: 184千字

印张: 14.75

版次: 2015年1月第1版

印次: 2015年1月第1次印刷

书号: ISBN 978-7-5112-7722-0

定价: 36.00元

版权所有 翻印必究

编写委员会

顾 问：罗 青
执 行 主 编：陈志强
执 行 副 主 编：陆玉华 陆秀萍 连樟文
编写委员会主任：魏华林 江生忠 陶存文
编写委员会成员：刘安林 吴 越 何承周
 于 贇 齐 彤 邱子庭
撰 稿 人 员：（按姓氏笔画排名）
 马飞鹏 太 月 王丽珍
 丘 云 白云坤 李 莉
 陈晓珊 李朝荣 房建峰
 林昱同 赵楚娟 徐伟哲
 徐 徐 符云波 黄琼冰
 程英杰 颜 红 薛双霞
 魏 娜
总 纂：江生忠 徐 徐



序 言

改革开放以来，我国保险业快速发展，服务领域不断拓宽，为促进经济社会发展和保障人民群众生产生活做出了重要贡献。2014年8月，国务院印发《关于加快发展现代保险服务业的若干意见》（保险“新国十条”），保险业被定位为现代经济的重要产业和风险管理的基本手段，是社会文明水平、经济发达程度、社会治理能力的重要标志，保险业的社会地位得到了进一步提升。

但总体上看，我国保险业仍处于发展的初级阶段，不能适应全面深化改革和经济社会发展的需要，与现代保险服务业的要求还有较大差距。特别是近些年，由于保险销售队伍的整体素质和能力不能适应保险市场的快速发展，销售误导问题日益凸显，严重损害着保险业的声誉和形象。

对内，保险业发展需要保险销售从业人员不断提升专业素质，应对越来越专业的市场化需求；对外，保险业社会地位的提升，需要保险销售从业人员不断提升专业知识储备，以专业赢得社会大众对保险的信赖。《中国保险业发展“十二五”规划纲要》也提出全面实施人才兴业战略，健全适应人才成长需要的教育培训与资格认证体系的要求。

保险行业销售从业人员教育培训与资格认证体系的建设是一项复杂的、系统性工程。近几年，部分地区保险行业也进行了探索与尝试。北京作为全国政治、文化、国际交往和科技创新中心，其保险深度、保险密度、保险法人机构和分公司数量均居全国第一，保费规模居全国第四，是全国领先的区域性保险市场。为了进一步提升保险销售从业人员专业素质，北京地区今年启动了人身保险销售从业人员销售资质分类管理，旨在提高销售从业人员准入门槛和专业化水平，实现“管控增量、改善存量”的目标。针对分类管理的认定标准，广泛征求各



方意见，参考国内外保险业发达地区的经验，提出了按照销售产品类型进行分类认证的方案。这一认证方案强化了销售人员对于分红保险、万能保险、投资连结保险以及变额年金保险等带有投资性产品的专业知识的学习和理解。尤其是对于投资连结保险和变额年金保险，规定了只有取得本科学历的人才能申请认证资格。这些举措，将进一步提高销售的专业性要求，进而减少销售误导。

实施人身保险销售从业人员资质分类管理，是一项创新之举，是对原有运行机制的改革完善，是对营销体制的有益探索，有利于引导保险公司完善培训体系，建立长效的人才培育机制，促进从业人员增强学习意愿，提高自身的保险专业素质和技能，减少销售误导，维护保险消费者的合法权益，提升保险行业整体形象，推动北京寿险业可持续健康发展。

销售资质体系化、销售人才专业化是保险行业持续发展的必然趋势。本书的出版是配合分类认证与管理工作的重要步骤，相信会对提升销售人员的专业素质和能力起到良好的推动作用。



前 言

人才是保险业发展的第一资源。《中国保险业发展“十二五”规划纲要》提出要全面实施人才兴业战略，建设适应保险业发展的管理人才队伍、营销人才队伍，夯实保险业科学发展的人才基础。《国务院关于加快发展现代保险服务业的若干意见》（保险“新国十条”）也提出了稳步推进保险营销体制改革的要求。目前，在消费者保险知识不断丰富、消费意识不断增强的背景下，提升营销队伍整体素质迫在眉睫。实施保险销售从业人员销售资质分类管理，通过专业化培训，使其具备相应的专业技能，对有效减少销售误导、推动行业健康发展具有重要意义。

正是基于这一背景，北京保险行业协会组织行业力量并聘请国内多所高校保险学权威，从2014年5月开始，历经10余次研讨修改，集各方智慧，编纂完成本书。本书主要具有以下特点：

第一，紧扣销售资质分类管理的行业需求。本书以保险产品专业化销售所需要的专业知识安排整体架构，紧扣人身保险销售从业人员销售资质分类管理的要求，运用其专业性帮助行业提升保险销售从业人员的专业化素质，同时解决国内保险销售从业人员分类认证与专业能力评测教材缺失的问题。

第二，体系完整、结构清晰。本书以通俗易懂的语言全面介绍了人身保险的理论知识和实务知识，脉络合理清晰，专业性较强。通过学习、培训和考试，可切实提高保险销售从业人员的专业知识水平，从而实现保护消费者合法权益和提升行业形象的双赢。

第三，产品实务知识突出。本书参考了中国保监会编写的保险销售从业人员资格考试等相关教材，结合保险行业发展实际，强化人身保险产品的实务知识，重点突出人身保险新型产品知识及相关监管规



定，并通过大量丰富的案例方便读者阅读和理解，具有较高的可读性和较强的可操作性。

本书适用于各人身保险公司的销售从业人员以及开展人身保险业务的各专、兼业保险代理机构的销售从业人员，根据自身情况学习相关章节内容，获取对应的销售资格，提升专业知识素养；也适用于其他人士阅读以深入了解保险产品知识。

本书在结构安排上打破常规，未严格按照传统的保险产品分类方法，而是结合销售分类管理的需求，以保险产品及其合规销售为主线。本书共十一章。第一章为总括，介绍了人身保险的基础知识，主要包括人身保险的定义和特点、人身保险的分类方法、人身保险的基本原理和适用原则以及人身保险合同的相关知识。第二章至第八章为独立的保险产品知识模块，对人身意外伤害保险、健康保险、普通人寿保险、分红保险、万能保险、投资连结保险、变额年金保险产品分章节详细阐述。第九章至第十一章主要介绍了保险法律责任、保险消费者权益保护以及职业道德，进一步强化保险销售人员的法律意识及合规意识。

本书的出版，是北京保险业开展人身保险销售从业人员销售资质分类管理工作的一项重要成果和创新举措，希望能够切实帮助广大人身保险销售从业人员提升专业素质和技能，实现保险业“人才兴业、建设高素质人才队伍”的目标。

对于本书中的疏漏、错误，衷心期望得到读者朋友们的批评指正。

本书编写组

2014年12月



第一章 人身保险概述

第一节 人身保险定义和特点

一、人身保险的定义

人身保险，是指以人的寿命和身体为保险标的的保险。具体而言，人身保险是指当被保险人死亡、伤残、疾病或者达到合同约定的年龄、期限等条件时，保险人承担向被保险人或受益人给付保险金责任的商业保险行为。此外，从上述保障范围看，人身保险包括人寿保险、健康保险和人身意外伤害保险。由于短期健康保险和人身意外伤害保险中部分险种的属性类似财产保险，所以在国际上通常将短期健康保险和人身意外伤害保险定为“第三领域保险”，即介于寿险和财险之间的一类保险。在我国，理论上虽然将保险业务分为财产保险业务和人身保险业务，但在保险实践中，人寿保险公司和财产保险公司都能按规定享有经营短期健康保险和人身意外伤害保险业务的权利。

除此之外，对于人身保险的定义，我们还可从以下两方面进一步理解：

（一）人身保险的保险标的是人的寿命和身体。人的寿命是一个抽象的概念，是以生存和死亡两种状态存在；人的身体则是以人的健康状况、生理机能和劳动能力等状态存在。

（二）人身保险的保险责任就是保险人承担人身保险金给付的责任。投保人签订保险合同并交付保险费后，保险合同规定的责任范围即成为保险人承担的保险责任。人身保险合同的责任范围涉及人们在日常生活中可能遭受的意外伤害、疾病、衰老、死亡，以及生存至约定年龄、期限时等方面。在实务中，具体的人身保险合同责任由保险双方约定。



保险合同约定的保险责任范围内的事故称为保险事故。在保险期限内，被保险人发生保险事故或者生存至保险期满时，保险人履行保险金给付责任。

人身保险作为一种重要的社会保障补充手段，可直接作用于作为社会单元的家庭，使被保险人及其家庭在遭受意外伤害或疾病、伤残、衰老、死亡时，能够及时获取用于家庭生活的保险金，缓解经济困难，维护社会秩序的和谐与稳定。同时，人身保险作为资金融通的一个重要手段，可以将社会上分散的闲置资金聚积起来，并通过法律规定的投资渠道用于经济建设。人身保险同时具有经济保障和资金融通的基本职能。

二、人身保险的特点

与财产保险相比，人身保险具有以下特点：

（一）定额

人身保险的保险标的是被保险人的寿命和身体，而人的寿命和身体不是商品，其价值无法用金钱来衡量，这决定了人身保险无法依据保险标的的价值来确定保险金额。从保险定价上看，人身保险的保险金额一般是保险人在人身保险精算原理设计的基础上，综合考虑被保险人的实际需要程度和投保人实际交费能力的情况确定的金额，保险人据此固定金额承担保险责任。而财产保险的保险人则是以保险标的的保险价值为依据与投保人约定保险金额，并在此保险金额范围内来赔偿保险标的的实际损失。

（二）给付性

定额保险属性决定了人身保险中保险人的保险金给付，不以被保险人遭受实际损失为前提，也并不考虑被保险人是否已通过其他途径得到补偿，而仅以保险合同范围内的保险事故发生致使被保险人死亡、



伤残、疾病和合同约定的事由出现及保险期限届满为条件。因此，人身保险属于给付性保险。而财产保险则适用于损失补偿原则，保险人的保险责任履行以保险标的因保险事故致其损失为前提，即保险事故发生后，保险人支付的赔偿应在保险金额范围内并以被保险人遭受的实际损失为根据，这意味着财产保险的被保险人不能因保险事故的发生获得额外利益。同时需要注意的是，人身保险中的医疗保险是作为例外而存在的，其不仅可以采用定额给付方式，也可以采用补偿方式，并以被保险人实际支付的医疗费用为限。

（三）保险利益特殊性

保险利益是指投保人或被保险人对保险标的具有法律上承认的利益，是保险合同生效的前提条件。在人身保险中，只有当投保人对被保险人的寿命或身体具有某种利害关系时，才对被保险人具有保险利益。相对于财产保险，人身保险保险利益的特殊性主要体现在三个方面：一是人身保险的保险利益产生于人与人之间，即投保人与被保险人之间的关系，而财产保险的保险利益则产生于投保人或被保险人与保险标的之间的关系；二是人身保险的投保人在保险合同订立时，对被保险人应当具有保险利益，而在财产保险中，强调的是被保险人在保险事故发生时，对保险标的应当具有保险利益；三是在人身保险中，作为保险标的的人的寿命或身体无法用金钱来衡量，决定了在考量人身保险的保险利益时主要考虑投保人保险利益的存在性，而不需考虑保险利益的大小，而在财产保险中，不仅要考虑被保险人对保险标的有无保险利益，还要考虑保险利益的金额不应超过保险标的的实际价值。

案例分析

被保险人“跳槽”不影响保险合同效力

陈女士曾为某人寿保险公司的员工，因与该人寿保险公司发生保险合同纠



纷，向人民法院提起诉讼。诉讼期间陈女士病故，其丈夫王先生就该案继续诉讼。该人寿保险公司曾为陈女士投保了重大疾病保险，保险期限为三年，保费为1万元。陈女士在保险期限内身患癌症后，向该保险公司提出理赔申请被拒绝。

该保险公司认为，由于陈女士后来调出本单位，本单位已没有可保利益，因此以业务批单解除了该保险合同，保险合同既然不存在了，理赔申请当然无效。

法院一审认为，保险合同依法成立并有效力，保费已由该保险公司工会从工会经费中一次交清。此后不久，陈女士调出该公司。次年1月（在保险期限内），陈女士被确诊患癌症后，于该年1月和5月两次向该保险公司递交了给付保险金的申请，但均被拒付；8月，该保险公司做出业务批单，以陈女士不具有可保利益为由解除了保险合同，但事先并没有征得陈女士同意，事后也没有书面通知陈女士。一审判决，该保险公司以批单解除保险合同的行为无效，应给付保险金并承担诉讼费用。此后的再审和二审，均支持了上述判决。

本案中，陈女士虽离开原单位，但其保险合同仍具有法律效力。因为人身保险合同是以投保人在投保时是否具有保险利益来认定合同效力的，并不能随着人员流动而改变。

资料来源：张国锋，《被保险人“跳槽”不影响保险合同效力》，载《中国证券报》2008年1月5日。

（四）保险期限长期性

人身保险特别是人寿保险的保险期限一般较长，可以持续几年、几十年甚至终身。正是由于人身保险的长期性，保险公司可以积累大量的长期可使用资金，在做好风险控制的情况下可以投资到监管部门允许的领域，成为资本市场上重要的机构投资者。而财产保险的保险期限较短，多以一年期为限。

（五）储蓄性

人身保险的储蓄性主要体现在大多数人寿保险产品中，投保人所



缴纳的保险费，最终可按合同约定的形式全部或部分返还给被保险人或受益人，有时还可获得一定的利息收益。因此，对投保人而言，人身保险具有一定的储蓄功能。人身保险各险种的储蓄性并不一致，终身寿险、两全寿险、分红险和万能险等的储蓄性相对较强。而财产保险一般不具有储蓄性，保险期满时若没有发生保险事故，保险合同终止，保险人既不赔偿，也不退还保险费。

随着经济的发展，人们的理财观念不断变化，综合理财产品受到人们的欢迎。在这样的背景下，融保障与理财功能于一身的新型人寿保险产品相继出现，主要包括分红保险、万能保险、投资连结保险、变额年金保险等。在这些保险产品中，保单持有人可以享受保险公司投资经营成果，保险的投资功能得到加强，这提升了人身保险的竞争力，为人们购买人身保险提供了更多的选择，满足了人们对多功能理财工具的需求。

（六）不适用代位追偿原则

依据《中华人民共和国保险法》（以下简称《保险法》）第四十六条的规定：“被保险人因第三者的行为而发生死亡、伤残或者疾病等保险事故的，保险人向被保险人或者受益人给付保险金后，不享有向第三者追偿的权利，但被保险人或者受益人仍有权向第三者请求赔偿。”换言之，如果被保险人的保险事故是由第三者造成的，被保险人或者受益人既能从保险人处取得保险金，又可向第三者提出损害赔偿要求，但保险人不得行使代位追偿权。

第二节 人身保险分类

一、按保障范围分类

按保障范围分类，人身保险可分为人身意外伤害保险、健康保险、



人寿保险等。

（一）人身意外伤害保险

人身意外伤害保险，是指以意外伤害而致被保险人死亡或残疾为给付保险金条件的人身保险。人身意外伤害保险具有投保简单、无须体检、保费低廉、保障程度高等优点，但是由于其保险期限较短以及人们风险意识差等原因，导致其在整个人身保险业务中占比不大。

（二）健康保险

健康保险，是指以人的身体为保险标的，使被保险人在因疾病或意外事故所致伤害时发生的医疗费用或收入损失获得补偿的一种人身保险。健康保险包括疾病保险、医疗保险、护理保险和失能保险等。

健康保险按给付方式划分，一般可分为三种：

1. 给付型，保险公司在被保险人患保险合同约定的疾病或发生合同约定的情况时，按照合同规定向被保险人给付保险金。各保险公司的重大疾病保险等就属于给付型健康保险。

2. 补偿型，保险公司依照被保险人实际支出的各项医疗费用按保险合同约定的比例报销。如住院医疗保险、意外伤害医疗保险等就属于补偿型健康保险。

3. 津贴型，保险公司依照被保险人实际住院天数及手术项目赔付保险金。保险金一般按天计算，保险金的总额依住院天数及手术项目的不同而不同。例如某保险公司的住院医疗补贴保险和住院安心保险等产品就属于津贴型健康保险。

（三）人寿保险

人寿保险，是指以被保险人的生命为保险标的，以被保险人的生存或死亡为保险金给付条件的一种人身保险。人寿保险有普通人寿保险和新型人寿保险之分。

普通人寿保险，是指以人的寿命为保险标的，被保险人在保险责



目 录

前 言	1
第一章 人身保险概述	3
第一节 人身保险定义和特点	3
第二节 人身保险分类	7
第三节 人身保险的基本原理和适用原则	10
第四节 人身保险合同	14
第二章 人身意外伤害保险	28
第一节 人身意外伤害保险概述	28
第二节 人身意外伤害保险的分类	31
第三节 人身意外伤害保险的投保与理赔	33
第三章 健康保险	44
第一节 健康保险的定义和特征	44
第二节 健康保险的险种	46
第三节 健康保险投保与理赔	56
第四章 普通人寿保险	63
第一节 普通人寿保险概述	63
第二节 普通人寿保险的险种	66
第五章 分红保险	76
第一节 分红保险概述	76
第二节 分红保险的红利分配	79
第三节 分红保险销售案例解析	87
第六章 万能保险	91
第一节 万能保险概述	91
第二节 万能保险的产品形态	96



第三节 万能保险的销售管理及案例分析	108
第七章 投资连结保险	117
第一节 投资连结保险概述	117
第二节 我国投资连结保险的产品形态	123
第三节 投资连结保险的投资账户	137
第四节 投资连结保险的保单账户	143
第五节 投资连结保险案例计算	147
第六节 投资连结保险的销售管理及案例分析	155
第八章 变额年金保险	163
第一节 变额年金保险概述	163
第二节 我国变额年金保险的产品形态	167
第三节 变额年金保险的风险与管理	172
第九章 保险法律责任	178
第一节 保险法律责任的定义和分类	178
第二节 保险民事法律责任	179
第三节 保险行政法律责任	188
第四节 保险刑事法律责任	191
第十章 保险消费者权益保护	199
第一节 人身保险投保提示工作要求	199
第二节 人身保险产品信息披露管理	206
第三节 人身保险销售误导行为治理	209
第十一章 保险销售从业人员职业道德	214
第一节 保险销售从业人员职业道德的定义和意义	214
第二节 保险销售从业人员职业道德的内容	215
第三节 保险销售从业人员的监督管理	221
附录	225
参考文献	226



前 言

人才是保险业发展的第一资源。《中国保险业发展“十二五”规划纲要》提出要全面实施人才兴业战略，建设适应保险业发展的管理人才队伍、营销人才队伍，夯实保险业科学发展的人才基础。《国务院关于加快发展现代保险服务业的若干意见》（保险“新国十条”）也提出了稳步推进保险营销体制改革的要求。目前，在消费者保险知识不断丰富、消费意识不断增强的背景下，提升营销队伍整体素质迫在眉睫。实施保险销售从业人员销售资质分类管理，通过专业化培训，使其具备相应的专业技能，对有效减少销售误导、推动行业健康发展具有重要意义。

正是基于这一背景，北京保险行业协会组织行业力量并聘请国内多所高校保险学权威，从2014年5月开始，历经10余次研讨修改，集各方智慧，编纂完成本书。本书主要具有以下特点：

第一，紧扣销售资质分类管理的行业需求。本书以保险产品专业化销售所需要的专业知识安排整体架构，紧扣人身保险销售从业人员销售资质分类管理的要求，运用其专业性帮助行业提升保险销售从业人员的专业化素质，同时解决国内保险销售从业人员分类认证与专业能力评测教材缺失的问题。

第二，体系完整、结构清晰。本书以通俗易懂的语言全面介绍了人身保险的理论知识和实务知识，脉络合理清晰，专业性较强。通过学习、培训和考试，可切实提高保险销售从业人员的专业知识水平，从而实现保护消费者合法权益和提升行业形象的双赢。

第三，产品实务知识突出。本书参考了中国保监会编写的保险销售从业人员资格考试等相关教材，结合保险行业发展实际，强化人身保险产品的实务知识，重点突出人身保险新型产品知识及相关监管规