

Better Insurance, Better Life

好险

家庭保险达人速成手册

四眼唐兄 © 著



所有的投资都是为了改变生活
所有的保险都是为了让生活不被改变



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS



好险

家庭保险达人速成手册

四眼唐兄 ◎ 著



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

本书是一本保险科普图书、一份保险挑选指南,聚焦于家庭保险的优选方案,用浅显易懂的大白话讲述保险选购背后的大实话,目的是让更多人了解家庭投保细节,掌握保险挑选技巧。

本书分为四章,前三章从投保前、投保中、投保后三个方面介绍家庭保险选购要点,第四章则针对不同类型家庭的情况,分别提出了合理、实用的投保建议。本书有理论、有实例,还根据大数据分析结果,对保险挑选过程中有代表性的常见问题和共性问题做了详细的统计、认真的分类和深入浅出的解析,大大简化了保险知识的复杂性,轻松易读,方便掌握。

本书适合所有需要购买家庭保险的保险消费者阅读,同时也适合希望能够掌握消费者心理、提供更好服务的保险服务员阅读。

图书在版编目(CIP)数据

好险/四眼唐兄著. —北京:机械工业出版社,2016.6

ISBN 978-7-111-53970-4

I. ①好… II. ①四… III. ①保险—基本知识—中国
IV. ①F842.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 115018 号

机械工业出版社(北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

策划编辑:孙东健

责任编辑:孙东健

装帧设计:设兴视觉

北京宝昌彩色印刷有限公司印刷

2016 年 6 月第 1 版·第 1 次印刷

170mm×242mm·14.25 印张·200 千字

标准书号:ISBN 978-7-111-53970-4

定价:39.80 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

电话服务

网络服务

社服务中心:(010)88361066

教材网:<http://www.cmpedu.com>

销售一部:(010)68326294

机工官网:<http://www.cmpbook.com>

销售二部:(010)88379649

机工官博:<http://weibo.com/cmpl952>

读者购书热线:(010)88379203

封面无防伪标均为盗版

888 字精华教你快速了解保险

为什么有些朋友不想聊保险、不愿买保险，甚至排斥保险？

- 认为生活足够平安、顺利，相信自己能够从容应对风险
- 认为自己运气好，发生在别人身上的意外不会光临自己
- 认为保险口碑差，常听传闻说投保易、理赔难，不放心
- 有的保险服务员沾上就甩不掉，太缠人，不想与其接触
- 投保时要告知身份、健康、收入等隐私，担心被人利用
- 看见保单就头疼，专业术语艰涩难懂，像“天书”一样
- 资金不够宽裕，同时觉得买保险并不是什么紧迫的事情
- 担心要跟保险公司绑定几十年，觉得交保费像还债一样

上面这些说法，你中了几条？

其实，这些原因无非就是担心上当、担心麻烦、担心花钱，但最终都会归到同一个方向上来：不懂保险。

读懂了合同的内涵，就不会担心上当；搞清了投保的流程，就不会担心麻烦；理解了保险的价值，就不会担心花钱。

保险是个好东西，是人们幸福生活、安心工作的稳压器、保护伞。实际上，保险也不像大家想象得那么复杂。就算一点都不懂保险的“保险小白”，也能通过短短的 888 字清楚了解保险类别、投保流程和关键术语。



按照保险标的，保险可以分为人身保险和财产保险；按照到期能否返还，可以分为消费型保险和返还型保险。我们接触较多的人身保险是人寿保险、健康保险和意外伤害保险等，接触较多的财产保险则是机动车辆保险和家庭财产保险等。

保险消费者一般可通过3种途径买到所需的保险：①咨询保险服务员；②直接联系保险人；③选择保险中介市场。

随着时代的发展和技术的进步，我们可以通过（移动）互联网享受在线服务，也可以享受传统的一对一线下服务；可以为自己投保（此时投保人和被保险人是同一人），也可以为家人投保（投保人和被保险人不是同一人），并设定合理的受益人。

保险消费者可以参考保险产品宣传彩页等材料确定适合自己的险种，在保险服务员的指导下把细节要点（保额、保费、保险期间、交费期间、保险责任、责任免除和免赔条件等保险条款）了解清楚后，就可以进入投保流程。然后，保险消费者要遵循最大诚信原则在投保申请书中如实告知自己的个人信息、健康状况、财务状况和职业情况（保险公司可能会对被保险人进行健康审核和财务审核）。度过空白期后，保险公司将审核通过投保申请，把保险合同交给投保人。

需要强调的是：大部分保险合同自成立之后并不是一成不变的，反而具有相当的灵活性和调整空间。如果预留信息有错，可以更改；如果保险消费者的近况有变，可以更新；在犹豫期内，买多了、买错了，可以退换，基本不会产生损失；在其他保险期间，如果有交费压力，也有相应的解决办法（如减额付清、自动垫交保险费、变更险种、减少保额、减少险种、缩短或延长交费期间、变更交费方式为季交或月交、部分退保乃至全部退保。但最好的办法是用足60天的宽限期）。即使未付款，中止了合同，2年之内还可以复效。返还型保险都具有一定的现金价值，如果保险消费者急需资金，可以向保险公司申请保单借款（此时保险合同仍然有效），而不必直接退保，减少不必要的损失。

人生意外无处不在，现今的事故率呈逐年上升的趋势。如果遇到保险事故，一定要通过适当途径及时向保险公司报案，保留好相关材料，以备理赔时使用。一般情况下，5~60天必有理赔结果。如果不满意，可以上诉或仲裁，在法律赋予的期限和范围内争取最好的结果。

上面888个字中包含很多保险术语。在与保险公司打交道时，这些术语经常出现而且特别重要，保险消费者务必要对其有所了解（详见本书1~7页）。

保险是一种具有无形性和专业性特点的金融产品，这为普通消费者购买保险产品带来了困惑和挑战。《好险》一书从专业的角度将保险产品由无形化为有形，可帮助保险消费者更好地理解保险、管理风险、选择“好险”。

复旦大学中国保险与社会安全研究中心主任 许闲

抗癌公社运营5年来，我深深地感到了国人保障意识的淡薄、保险观念的缺失和保险产品的错配，所以特别希望《好险》能够站在公益的科普角度改善这些问题。《好险》一书教给了消费者实用的保险选购方法和技巧，我愿意推荐给30多万名社员阅读。

抗癌公社创始人 张马丁

在我眼里，四眼唐兄是一位布道者：他能几十年如一日地把风险防范的福音传播给千家万户。作为常见的个人风险控制工具，商业保险是现代生活不可或缺的组成部分；作为多家金融理财刊物的专栏作家，四眼唐兄长期、细致、接地气儿的辛勤笔耕为全国的保险消费者做了扎实的科普教育，帮助千万个家庭获得了稳稳的幸福。《好险》是四眼唐兄十几年保险生涯专业知识的结晶，深入浅出地为民众指导保险挑选技巧，希望它能给每位读者带来福音。

合鲸资本合伙人 霍中彦

我于1969年大学毕业，从事核物理研究工作20多年。在给孙辈买保险的时候，感到市场上的保险产品真的是让人眼花缭乱，仿佛雾里看花、水中望月。一个偶然的機會，我看到了四眼唐兄的博客对于保险的解说。这些文章仿佛借给了我一双慧眼，让我把纷繁芜杂的保险看得清清楚楚、明明白白、真真切切。

保险就像围棋，易懂难精。四眼唐兄能将保险说得如此简单易懂，着实不易！希望广大读者也能像我一样从中受益。

物理学家 王肖蝶

我出生于1949年，伴随着新中国一起成长。我对保险一直情有独钟，因为它是对家庭财产、个人生存、身体健康的保障。在江西工作时，我及家人是全县第一批参保的。回到上海，我和家人都加了保，给自己一个保障，给家人一份平安。

世界上发达国家的保险业都是很受重视的，公民的参保率也是很高的。但由于我国保险业起步晚，加上个别部门、少数人员的不规范操作，影响了保险业的声誉，阻碍了保险业的大步发展。四眼唐兄15年磨一剑，精心推出了《好险》一书，广大保险消费者再也不用担心“天书”难懂了。希望大家读懂《好险》、认清保险、用好保险，从而化解风险、幸福生活。

上海市第十三届、第十四届人大代表 柏万青

四眼唐兄诚意满满，此心可鉴，加油加油！愿每位保险消费者看完《好险》后都能找到心中的“好”险，从而让今后的人生不要那么好“险”。

掌握传媒联合创始人 简昉

我国保险业的赔付率在2005年是22.99%，在2008年是30.37%，在2013年是36.08%，而赔付率越来越高的背后是事故发生率越来越高。在中国如何选择保险？推荐阅读《好险》。

润米咨询董事长、传统企业互联网转型研究者 刘润

我是一名普通的“张江男”，而我太太是一名标准的“南西女”（编者注：“张江男”和“南西女”是上海的两大典型职场族群）。10年前我家买保险，就得到了四眼唐兄所写的专栏文章的点拨，受益匪浅。他的观点让我太太这种“外貌协会”人士都能看懂保险、选对保险。他的用心、专心、贴心，我们全都能感受得到。希望您也能够从《好险》中学到之前不懂的知识和技巧——毕竟，买错保险和不买保险都非常不爽！

IBM公司 Vicky

序一

挽救生命，医生与保险同行

北京急救中心资深急救专家 贾大成

作为一名急救医生，我和保险公司打交道算是比较早也比较多的，因为医疗体系和保险体系面对的都是病患风险和意外风险。对此，古训早已有之：天有不测风云，人有旦夕祸福；居安思危，思则有备，有备无患；常将有日思无日，莫待无时思有时。

20世纪80年代，中国人民保险公司北京分公司的朋友就找过我和我们急救中心的领导，非常前瞻地商谈“疾病保险”“意外伤害保险”等险种事宜，但那时的财产保险似乎更多一些。若干年后，北京有了很多家保险公司，也出现了各种保障型人寿保险的险种。

从20世纪90年代起，北京、上海、广州的许多保险公司经常找我举办讲座，为他们的客户讲解各种急救知识与技巧，以应对突如其来的变故。与保险公司的频繁接触让我对保险业、保险产品和保险从业人员从无感变为了解、熟悉和认同，尤其是更多地了解了疾病保险和意外伤害保险。在某种程度上，我发现医生和保险有一个很大的共同点：医生是用医术缓解病人的肉体痛苦、保护生理生命，保险则是用现金解决保险消费者的经济窘迫、保障经济生命。

作为一名从事医疗急救工作近50年的医生，我救治过很多病患，也常见到一些病人因为经济困难而看不起病（尤其是大病、重病）。原以为会

因为在工作中见多了生、老、病、死、残而让自己冷漠麻木、心如死水，却因知晓人生无常，倍加珍惜今日的平静生活，所以更加冷静机智、处变不惊。

我经常想：如果那些经济困难的病患在身体健康时曾经购买过相关的疾病保险和意外伤害保险，那么他们就会有足够的资金用于治疗，减少一些经济压力和心理痛苦。毕竟，现代医学技术越来越发达，过去的很多绝症现在都可以治愈。未雨绸缪方能有备无患！那么剩下的问题就只剩下了3个：买前如何选对险种？买时如何不被忽悠？买后理赔是否方便？

有十余年保险服务经验的资深保险专家四眼唐兄的新作《好险》出版在即，我有幸先睹为快。这本佳作中有许多干货，不仅从专业角度告诉了我们为什么要购买保险，如何挑选单个险种，如何搭配、组合险种，而且还大胆揭开了保险公司秘而不宣的诸多秘密，从业内人士的角度指导我们这些保险圈外人士怎样与保险公司打交道。

我国的保险业起步较晚。在保险业蓬勃发展的今天，在不断国际化的国内市场中，很多老百姓面对鱼龙混杂、良莠不齐的保险市场感到无所适从。现在，有了《好险》这本保险工具书的协助，就相当于在挑选保险的过程中有了一个 SOP（标准操作流程）做参考。相信本书会让您少一些枯燥、多一些轻松，少一些烦心、多一些省心！

序二

《好险》拉近了保险业与消费者的距离

上海市保险学会 言均君

要让保险行业外的朋友把保险圈内的那点事儿看得清、弄得懂、想得透，真不是件容易的事情。俗话说，隔行如隔山！

西方人买保险时通常是由保险服务员和律师一起协助完成的。在我国，买保险时找代理人、营销员的也算不少，而用律师的则微乎其微。

保险消费者通常认为，非得把保险搞得清清楚楚、明明白白才可放心购买。否则，合同条款里任何一个“意外出现”的“坑”，都可能对自己造成百分之百的损失。

四眼唐兄老弟的《好险》积十余年保险销售之经验，站在消费者的角度看行业，从行业的角度为消费者讲话，在实践中提炼出了完整、中肯又接地气的保险消费建议。由于经历了太多的保险产品买卖案例，他在书中所举的个案不仅具有代表性，更具有鲜活的特性。那些人、那些事仿佛就在我们身边，读者必然可以从中受到若干启发或借鉴某些经验。在个人和家庭的保险消费中，《好险》实在是一本不可或缺的手册。

事实上，保险行业早就需要这类源自实践、通俗易懂的知识读本类书籍了。感谢四眼唐兄为行业、为消费者做的好事。

序三

保险是个好东西，但关键是要用好它

美国注册理财师协会(RFPI)中国区首席专家 徐建明

我们的生活中有很多好东西被大家误读了，保险就是其中一例。

银行、保险、证券是金融市场的三大块。但在我国，截至2015年年末，银行业金融机构的总资产已经奔200万亿元去了，而保险业金融机构的总资产才刚刚突破12万亿元。这充分说明国人对保险还有很多认识上的误区，保险市场的消费者教育任重道远。

保险受到国人的误读，除了一些历史的原因外，还因为保险的确是一种比较复杂的金融产品。保险不仅种类繁多，还与保险消费者的个人情况相关（保险是唯一与消费者个人情况相关的金融产品）。保险的功能也特别多。既有最基本的转移风险的保障功能，还有延伸出来的投资功能、储蓄功能、节税功能、财富传承功能等。而且一份保险常常综合了以上的多项功能，一般的非专业人士要想把一份保险真正弄明白确实不容易。

买保险其实就是和保险公司签订了一份合约，但遗憾的是，几乎所有买保险的人都不能真正读懂其签署的这份有如“天书”的保险合约，基本都处于“盲买”状态，常常是花了很多钱却并不知道到底买了什么。我常常见到有人花了很多钱，结果却买了很多并不需要的保险，而真正需要的保障却并没有做好安排。

可以说，在买保险这件事情上，保险消费者经常是处于弱势地位的。

所以，消费者在买保险之前应该先了解一些基本的保险知识，做到理性消费、明白消费。为此，我们需要一本简单、易懂、好学、实用并写给普通消费者的保险指南。还好，现在有了《好险》。多年来，四眼唐兄一直从事保险理念和知识的普及工作，成效显著。出版《好险》是他在这方面又一次不错的尝试。《好险》一书基于大量的案例，结合一步步的投保实操流程帮助保险消费者买到适合自己的保险，并帮助保险消费者掌握理赔技巧。

保险是个好东西，但必须用好了才能发挥其作用。《好险》就是帮助大家选好、用好保险的一本好书，有助于发挥保险的真正价值，保障保险消费者的幸福生活不被改变。

序四

学会问题管理，享受幸福人生

中国问题管理研究领军人 孙继伟

很多人不懂保险、不买保险，一旦发生意想不到的情况，就必须进行危机管理。

危机管理很有必要，做好了也能得到满意的结果。但是，时间、精力、资金、资源，哪一个方面有了短板，都可能造成措手不及的糟糕状况。

问题管理则强调防患于未然，防止问题演化为危机，同时也倡导将复杂的问题简明化、深奥的内容通俗化。从危机管理到问题管理，并不是说要让问题管理取代危机管理，而是要以危机管理为主转向以问题管理为主，做到“以防为主，防消结合”。

其实，问题管理并非多么高深！比如，保险就是生活中最常见的一种问题管理形式，购买保险也是人们积极应对风险的诸多方法之一。

我专门研究各个领域的问题管理模式，而四眼唐兄则是把问题管理应用于保险领域的践行者。他毕业于百年学府复旦大学，在保险销售一线从业十多年，为数千名客户带去了满意的保障。同时，他还勤于写作，是新浪财经、《理财周刊》等诸多媒体的专栏作家，擅长用大白话、大实话讲解、普及保险知识。

很多人把购买保险视作畏途，把保险合同视作“天书”。很多保险消

费者甚至在购买保险后仍无法分辨自己的保险组合是不是适合自己的“好险”！因为他们购买保险时往往依赖于自己所熟悉的那位保险服务员，而对相关的保险产品本身根本谈不上有多么了解。这样的决策方式显然是有问题的。

问题管理理论一直倡导识别假冒问题、界定关键问题、正确解决问题。众所周知，保险服务员数量很多，其素质和水平难免良莠不齐。保险消费者对保险服务员的熟悉程度其实与该保险服务员的专业程度没有直接关系。所以，保险消费者有必要学习一些简单有效的“好险”判断方法。

《好险》是四眼唐兄集多年心血而成之作，其中很多文字都蕴含了丰富的问题管理理念。本书的语言简单明了、幽默风趣、层次分明、重点突出，必然能够解答大多数保险消费者的疑问，消除其在保险购买过程中的种种顾虑。

相信越来越多的保险消费者都会从本书中获益，学到一些实用的问题管理思路，并用其中的知识和方法指导自己挑选“好险”、幸福一生。

同样，保险服务员更应该读透这本书：如果您的销售经验还不是特别丰富，那么掌握了这本书的知识和方法就能补足自身的知识储备，更好地为保险消费者服务；如果您的销售经验足够丰富，那您肯定也希望让自己的专业水平更上一层楼，面对客户时更加胸有成竹，以免被读过本书的保险消费者提出的一些“刁钻”问题问倒！

前言

只为家庭幸福生活不被改变

所有的投资都是为了改变生活，所有的保险都是为了让生活不被改变。

家庭保障类的保险，就是为了让家庭的幸福生活不被改变。

我在新浪财经、和讯保险、《钱经》和《新闻晚报》等多家媒体写过十多年的保险专栏文章，深知很多网友对保险缺少必要的认知：要么是不甚了解，要么是似懂非懂。同时，我也看到很多成家立业的朋友在为家庭购买保险时，要么毫无头绪，盲目而动；要么人云亦云，跟风从众。

当然，作为一名保险从业人员，我也见多了生老病死、悲欢离合。我敢断言：保险很重要，人人都需要。保险绝对不是可有可无的奢侈品，更不是令人望而生畏的洪水猛兽，而是每个家庭的稳压器、保护伞。

为了让更多朋友了解家庭投保细节、掌握保险挑选技巧，我特地撷取十多年来发表的精华专栏文章并整理出版，以期构建和谐社会出一份力。《好险》是这一系列图书先期推出的家庭保险挑选特辑。

《好险》并不是一本保险教科书，所讲的不是深奥难懂的风险管理理论和推理公式；也不是一本保险传记文学，没有温馨感人的画面和跌宕起伏的故事情节。它是一本保险科普图书、一份保险挑选指南，聚焦于家庭保险投保前、投保中、投保后的重要节点，用大白话讲述保险选购背后的大实话。

根据大数据分析结果，我对保险挑选过程中有代表性的常见问题和共性问题做了详细的统计、认真的分类和深入浅出的解析，选取的切入点具体而

微，所做的分析可以使深者听深、浅者听浅。书中有理论、有实例，却没有夹杂任何保险产品的软广告或硬广告。广大读者不必有任何被推销的顾虑。

需要特别说明的是，虽然我在书里已经大大简化了保险知识的复杂性，尽量照顾到了各种不同类型的保险消费者群体，但由于保险毕竟属于一种高度专业化的金融消费品，所以投保是一项个性化极强的消费行为（涉及投保人和被保险人的年龄、性别、健康程度、工作性质、家庭资产等）。限于篇幅，书中只能对一些常见的共性问题给出比较宽泛的答案，但对于某些个人疑惑和个性化问题（尤其是涉及个人隐私的问题），不可避免地无法全部涵盖。在这种情况下，强烈建议您加入“好险书友会”进行互动交流，将您的疑惑、问题或者建议、意见告诉我们。我保证，针对每一个个性化的私人问题，都会给出专业化的回复。

如果本书介绍的方法能够解决您遇到的一部分风险和问题，我就感觉很幸运了；

如果本书能够帮您在有点雾里看花的保险市场中挑对保险，我就感觉很幸福了；

如果本书有三两句话启发了您，或有一两个分析帮到了您，我就感觉很庆幸了；

如果本书得到了您的认可，并有幸被您推荐、转发给朋友，我就感觉很圆满了！

因出书时间紧张，加之个人水平或有不足，如有疏漏之处，恳请朋友们通过“好险”微信订阅号和好险网向我反馈，本人不胜感激！

“好险书友会”加入方式：

1. 扫码进入“好险”微信订阅号（Goodluck-2U）加粉互动；

2. 在好险网（www.boater.com.cn）中留言，与专业的保险服务员互动。



四眼唐兄

2016年5月20日

目录 Contents

888 字精华教你快速了解保险 / III

推荐语 / V

序一 挽救生命，医生与保险同行 / VII

序二 《好险》拉近了保险业与消费者的距离 / IX

序三 保险是个好东西，但关键是要用好用它 / X

序四 学会问题管理，享受幸福人生 / XII

前言 只为家庭幸福生活不被改变 / XIV

导读 常用保险术语精讲 / 1

第一章

投保之前的准备：纠结与向往同在

第一节 对保险说不？真没那个必要！ / 8

第二节 市场上有哪些保险品种可供选择？ / 13

第三节 投保的一般流程是什么？ / 16

第四节 保险公司挑得对，正规、放心、不遭罪 / 20

一、靠谱保险公司的五大特征 / 20

二、靠谱保险公司的四大测试方法 / 22

第五节 保险服务员挑得好，省心、方便、

麻烦少 / 25

一、优秀保险服务员挑选原则之三大问题 / 27