

魏迎宁 著

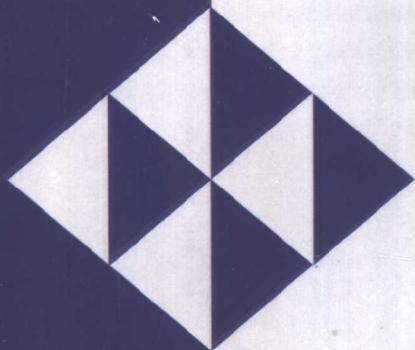
个人

本书供想购买人寿保险的非专业人士阅读，也可供寿险推销员阅读

寿险

投保必读

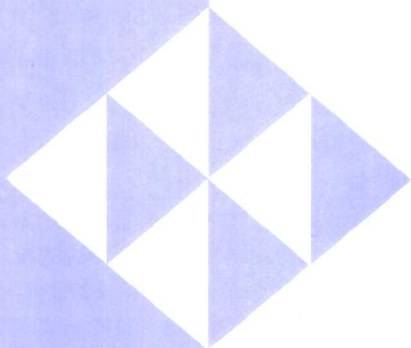
GEREN SHOUXIAN
TOUBAO BIDU



广东经济出版社

个人寿险 投保必读

魏迎宁 著



广东经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

个人寿险投保必读/魏迎宁著. —广州: 广东经济出版社, 2003.7

ISBN 7-80677-478-5

I. 个… II. 魏… III. 人寿保险—问答
IV. F840.62-44

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 044054 号

出版 发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 5 楼)
经销	广东新华发行集团公司
印刷	广东省肇庆新华印刷有限公司 (广东省肇庆市狮岗)
开本	850 毫米×1168 毫米 1/32
印张	7.2 插页
字数	163 000 字
版次	2003 年 7 月第 1 版
印次	2003 年 7 月第 1 次
印数	1—6 000 册
书号	ISBN 7-80677-478-5 / F·882
定价	18.00 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

发行部地址: 广州市合群一马路 111 号省图批 107 号

HT688. 电话: (020) 83780718 83790316 邮政编码: 510100

邮购地址: 广州市东湖西路邮局 29 号信箱 邮政编码: 510100

(广东经世图书发行中心)

本社网址: www.sun-book.com

• 版权所有 翻印必究 •

前 言

人寿保险在中国作为一项新兴的朝阳产业，近年来正在以超过 30% 的增长率发展。在全面建设小康社会的今天，可以预见，寿险业仍然将在较长时期内保持高速增长。

几乎每个人都有必要购买一种或几种人寿保险，使自己和家庭的生活获得经济保障。

当今，相当多的中国人已有能力购买人寿保险，他们已经购买了人寿保险或者正在准备购买人寿保险。

在繁华的街道上，随处可见寿险公司的广告。外资寿险公司也纷纷进入中国市场。

保险公司的推销人员正在积极主动地向人们推销各种人寿保险，他们递上各种宣传材料，劝说人们购买人寿保险。银行、邮局等机构也代理销售一些人寿保险，在营业场所摆放着宣传材料，供人们索取，甚至在玻璃窗上张贴着宣传材料，供人们阅读。

但是，对保险公司的投诉也越来越多。一些已经购买了人寿保险的人，反映他们受到人寿保险公司推销人员的误导甚至欺骗，反映保险公司的宣传材料并没有全面、客观地介绍寿险产品。

虽然法律为保护被保险人的利益作了许多规定，对保险公司及其推销人员的行为有严格的约束，虽然政府的保险监管机构——中国保险监督管理委员会对保险公司的寿险产品及其推销

人员的行为实施严格的监督和管理，但是如果由于受到欺骗、误导而购买了不适合自己的寿险产品，要想讨回公道，必须花费大量的时间和精力，有时还要支出一些费用，遭受经济上的损失。

而要避免这些，最好的办法就是防患于未然，掌握一些寿险的基本知识，不受欺骗、误导，选择并购买适合于自己的寿险产品。

考虑及此，我决定写作本书，采用问答形式，尽可能用通俗的语言，简明、准确地讲述最基本的寿险知识。

在写作过程中，我深感困难。人寿保险的专业性、技术性很强，许多概念和关系都很复杂，很难用较短的篇幅讲清楚，让非专业人士看懂。而且对于某些概念和关系，即使是专业人士，理解也不完全一致。但是，购买人寿保险的人，绝大多数并不是专业人士，他们确实需要这样一本讲解寿险基本知识的通俗读物，以便选择自己需要的个人寿险产品。由此，我更感到写作本书的必要性，坚定了写作的信心。但愿能达到这一初衷。

本书供想购买人寿保险的非专业人士阅读，也可供寿险推销人员阅读。

当你面对纷乱复杂、各种形式的寿险推销时，阅读本书或可对你有所帮助。

限于作者才疏学浅，书中必有错误、疏漏或不足之处，敬请读者批评、指教。

作者谨识

2003年3月3日

前 言

这本书由我于1985年5月在赫尔辛基做的Yrjö Jahnsson演讲组成。对芬兰的访问既是一种愉悦，也是一种荣誉。感谢塞伯(Seppo)、西尔库(Sirkku Honkapohja)和许多其他的芬兰朋友对南希·斯托克(Nancy Stokey)和我的热情招待。

在演讲之前，南希·斯托克和劳伦斯·韦斯(Laurence Weiss)读了我的手稿，他们的建议使我对讲稿做了许多改进。罗伯特·塔穆勒(Robert Tamura)帮助我收集参考资料。琼·内森(June Nason)将讲演稿打出来，这样这个最终的版本才得以呈现在这里。我要感谢他们中的每一位，同时也要感谢国家科学基金和Yrjö Jahnsson基金，谢谢它们的支持。

目 录

第一章 寿险基本知识

1. 什么是人身保险？	(3)
2. 什么是人寿保险？	(3)
3. 什么是人身意外伤害保险？	(3)
4. 什么是健康保险？	(4)
5. 人寿保险与人身保险是什么关系？	(5)
6. 个人寿险是指什么？	(6)
7. 个人寿险适合哪些人购买？	(7)
8. 人寿保险与社会保险是何种关系？	(8)
9. 人寿保险是如何发展起来的？	(9)
10. 中国目前有多少家寿险公司？	(11)
11. 人身保险业务是否只能由寿险公司经营？	(12)
12. 中国寿险业的发展规模如何？	(13)
13. 中国寿险业的发展水平在国际上处于何种地位？	(13)
14. 人寿保险有什么功能？	(15)
15. 人寿保险的风险保障功能有什么作用？	(16)
16. 人身保险不承保哪些风险？	(17)
17. 如何理解人寿保险的投资、储蓄功能？	(19)

18. 各类人寿保险的投资功能有无强弱之分? (22)
19. 人寿保险包括哪些险种? (23)
20. 一张个人寿险保单是否只能承保一名被保险人? (27)
21. 什么是人寿保险的保险金额? (27)
22. 什么是保险金? 保险金与保险赔款有何区别? (29)
23. 保险金与保险金额是什么关系? (31)
24. 补偿方式与定额给付方式有何区别? (32)
25. 人身意外伤害保险的残疾保险金如何给付? (33)
26. 保险事故和保险责任是什么关系? (34)
27. 人身保险业务的长短期是如何划分的? (35)
28. 为什么人寿保险的产品一般都是长期的? (35)
29. 为什么意外伤害保险产品一般都是短期的? (36)
30. 人寿保险的保险费由哪几部分构成? (36)
31. 人寿保险的保费以何种方式缴纳? (38)
32. 在采用分期缴纳保费方式时, 为什么每年缴纳的
 保费相等? (39)
33. 寿险公司是什么性质的组织? (40)
34. 寿险公司由哪个部门监督管理? (41)
35. 寿险公司的利润从哪里来, 由哪几部分构成? (42)
36. 中国是否有寿险公司不能破产的规定? (43)
37. 如果寿险公司破产, 被保险人的利益是否会遭受
 损失? (44)

第二章 人寿保险合同

1. 什么是寿险合同? (49)
2. 寿险合同具体适用哪些法律? (49)

3. 寿险合同由哪几部分构成?	(50)
4. 寿险合同应当包括哪些事项?	(51)
5. 寿险合同是否必须采用书面形式订立?	(53)
6. 保险单与保险合同是何关系?	(53)
7. 寿险公司的产品说明书是不是寿险合同的组成部分?	(54)
8. 寿险产品的宣传材料是不是寿险合同的组成部分?	(54)
9. 什么是保险凭证? 有什么作用?	(55)
10. 什么是保险期间?	(56)
11. 保险责任有效期间与保险期间是否同一概念?	(57)
12. 人寿保险合同的当事人包括哪些?	(58)
13. 寿险合同的投保人有何特征?	(59)
14. 寿险合同的被保险人有何特征?	(60)
15. 寿险合同的受益人有何特征?	(60)
16. 投保人、被保险人、受益人之间一般是何种关系?	(61)
17. 投保人、被保险人和受益人可以发生哪几种情况 的重叠?	(62)
18. 寿险合同成立的条件是什么?	(63)
19. 寿险合同生效的条件是什么?	(64)
20. 寿险合同成立后, 保险公司在何种条件下可以解除?	(67)
21. 寿险合同的无效、撤销、解除有何区别?	(68)
22. 寿险合同效力的中止和恢复是怎么回事?	(70)
23. 自动垫缴保费条款是怎么回事?	(72)
24. 缴清减额条款是怎么回事?	(73)
25. 附加险和基本险是何种关系?	(73)
26. 附加险的效力与基本险的效力有何关系?	(74)
27. 哪些人对被保险人具有保险利益?	(74)

28. 人身保险合同订立后,投保人对被保险人不再具有保险利益,合同是否仍然有效? (75)
29. 为什么禁止为无民事行为能力人投保死亡保险? (76)
30. 父母为未成年子女投保死亡保险也不行吗? (78)
31. 父母为未成年子女投保死亡保险的保险金额限额是多少? (79)
32. 为什么死亡保险合同需被保险人书面同意并认可保险金额? (79)
33. 父母为其未成年子女投保死亡保险,也要经子女同意并认可保险金额吗? (80)
34. 为什么说人身保险的保费以自愿缴纳为原则? (81)
35. 什么是保单年度? (82)
36. 保险公司解除寿险合同,是否退还保险费? (82)
37. 什么是寿险保单的现金价值?保险公司在何种情况下退还保单现金价值? (83)
38. 未交足两年保费的寿险合同解除时,保险公司从保费中扣除的手续费是多少? (85)
39. 保险公司向个人寿险推销人员支付的佣金是否过高?合理吗? (87)
40. 投保人死亡,由何人行使投保人的权利,承担投保人的义务? (88)
41. 寿险合同订立后发现被保险人年龄申报有误,如何处理? (89)
42. 死亡保险对于被保险人自杀是否承担给付保险金的责任? (91)
43. 第三者造成被保险人死亡、伤残、疾病,保险公

司给付保险金后, 被保险人或受益人还能否向第	
三者请求赔偿?	(92)
44. 被保险人犯罪导致自身伤残或死亡, 保险公司给	
付保险金吗?	(92)
45. 投保人、受益人故意造成被保险人死亡、伤残或	
疾病的, 保险公司给付保险金吗?	(93)
46. 在存在若干受益人的条件下, 保险金如何分配?	(94)
47. 被保险人死亡后没有受益人, 死亡保险金如何给付?	(95)
48. 受益权是否能继承、转让?	(96)

第三章 寿 险 产 品

1. 什么是人寿保险产品?	(101)
2. 人寿保险的产品与险种是什么关系?	(102)
3. 人寿保险的产品与条款、合同、保单之间是什么关	
系?	(103)
4. 中国保监会对寿险产品如何监管?	(104)
5. 个人寿险与团体寿险有何区别?	(105)
6. 针对少年儿童设计的寿险产品有何意义?	(106)
7. 简易寿险与普通寿险有何区别?	(108)
8. 人寿保险的新型产品是指什么产品?	(109)
9. 什么是寿险产品的保证利率?	(110)
10. 保险公司不在条款中标明保证利率, 是否会中途	
单方变更保证利率?	(112)
11. 能否把两全保险与储蓄进行比较?	(112)
12. 分红寿险产品所分的红利从哪里来?	(115)
13. 分红寿险产品所分红利是保险公司全部利润的一	

- 定比例吗? (115)
14. 购买分红寿险产品后, 参与保险公司利润分配,
是否相当于保险公司股东? (116)
15. 分红寿险产品的分红采用何种形式? (118)
16. 保险公司以什么为基数将红利分配到每张保单? (119)
17. 谁有权领取分红寿险产品的红利? (121)
18. 分红寿险产品每一会计年度的分红额, 是否取
决于当年利润的多少? (121)
19. 保险公司的投资收益率与保单分红额有无直接联
系? (122)
20. 是否分红越多对投保人越有利? (125)
21. 为什么说分红寿险产品的透明度较差? (125)
22. 制约保险公司科学、合理、公平、谨慎分配保单
红利的机制有哪些? (128)
23. 购买分红寿险产品是否一定比购买传统的非分红
寿险产品更划算? (129)
24. 什么是投资连结寿险产品? (131)
25. 为什么说投资连结寿险产品的透明度较高? (136)
26. 为什么说购买投资连结寿险产品对投保人的风险
较大? (137)
27. 保险公司推出投资连结寿险产品的意义何在? (138)
28. 投资连结寿险产品的投资单位是否类似于基金单位? ... (140)
29. 保险公司可以从投资连结保险所交的保费中收取
哪些费用? (141)
30. 投资连结寿险产品适合何种人购买? (143)
31. 投资单位的价值如何评估? (144)

32. 制约保险公司公允地评估投资单位价值的机制有 哪些?	(145)
33. 投保人能否要求转换投资账户?	(147)
34. 为什么有的保险公司对投资单位分别规定买入价 和卖出价?	(147)
35. 保险公司为什么采取每月从投资账户上扣缴危险 保费的方式?	(148)
36. 什么是万能寿险产品?	(149)
37. 万能寿险产品有何意义?	(151)
38. 什么是利差返还型寿险产品?	(152)
39. 传统的非分红寿险产品有何特点?	(153)
40. 意外伤害保险所保的“意外伤害”是指什么?	(154)
41. 乘坐飞机的旅客有无必要购买航空旅客人身意外 伤害保险?	(155)
42. 重大疾病保险是否承保所有较严重的疾病?	(157)

第四章 投保须知

1. 购买寿险保单的主要目的应当是什么?	(161)
2. 投保人应通过何种途径购买人寿保险?	(162)
3. 为什么人寿保险需要推销?	(163)
4. 营销员是寿险公司的雇员吗?	(164)
5. 遇到主动上门推销的寿险营销员, 应首先进行哪 些鉴别?	(164)
6. 通过银行购买的寿险保单, 银行是否承担连带责任?	(166)
7. 通过银行、邮局等保险兼业代理机构购买寿险保单, 应首先注意什么?	(167)

8. 什么是保险经纪人？与保险代理人有何区别？ (168)
9. 通过保险经纪人购买寿险产品需注意什么？ (169)
10. 购买某种人寿保险产品之前，是否有必要阅读保
险条款全文？ (170)
11. 读不懂保险条款怎么办？ (172)
12. 为什么要警惕少数寿险推销人员对消费者欺骗、
误导？ (173)
13. 能否接受推销人员返还部分佣金？ (174)
14. 推销人员要求投保人、被保险人作不真实的陈述，
怎么办？ (175)
15. 投保人能否在空白单证上签名或委托推销人员代
签名？ (177)
16. 如何合理确定保险金额和保费金额？ (177)
17. 购买人寿保险产品一般应特别注意哪些事项？ (178)
18. 购买分红寿险产品，还应特别注意哪些事项？ (179)
19. 保险公司是否保证分红寿险产品的实际分红额不
低于宣传材料中演示的低分红额？ (180)
20. 购买投资连结寿险产品，还应特别注意哪些事项？ (181)
21. 保险公司是否保证投资连结寿险产品投资单位的
增值不低于宣传材料中的低增值率？ (182)
22. 为什么应当认真阅读投资连结产品和万能寿险产
品保险条款中关于收取各种费用的约定？ (182)
23. 如何利用好冷静期？ (183)
24. 推销人员动员投保人退保，怎么办？ (184)
25. 推销人员动员投保人转保怎么办？ (185)
26. 缴纳保费时要注意哪些事项？ (186)

27. 发现未按期缴纳保费怎么办?	(188)
28. 已失效的寿险合同办理复效是否合算?	(189)
29. 为什么要注意寿险合同的观察期?	(190)
30. 为什么要慎用缴纳保费的宽限期?	(191)
31. 为什么应当注意附加险的保险期间与保证续保条款? ...	(192)
32. 指定死亡保险金受益人应考虑哪些因素?	(193)
33. 为什么要注意保险条款中关于事故通知的约定?	(194)
34. 为什么投保人变更地址后应当及时通知保险公司?	(195)
35. 发生保险事故后的索赔时效有多长期间?	(196)
36. 因经济原因继续缴纳保费有困难怎么办?	(196)
37. 为什么办理保单质押贷款必须慎重考虑?	(198)
38. 保险公司使用未经中国保监会批准或备案的保险 条款订立的保险合同是否有效?	(199)
39. 遇到强制购买或搭售人身保险的情况怎么办?	(200)
40. 中国保监会是否受理、解决保险合同争议?	(202)
41. 是不是只要对保险合同的条款发生争议, 就要作 有利于被保险人和受益人的解释?	(203)
42. 保险代理人未将投保人所交保费交给保险公司, 由谁承担责任?	(204)
43. 保险代理人阻碍投保人如实告知, 所订立的保险 合同是否有效?	(205)
44. 受保险代理人欺骗而购买某种保险后, 投保人该 怎么办?	(207)
45. 能否向境外的保险公司投保?	(210)

第一章

寿险基本知识

