

热门话题丛书

百元变万元

——怎样买保险——

第一辑之一

黄启宝 编著

中国物资出版社



百元变万元

——怎样买保险

黄启宝 编著

中国物资出版社

图书在版编目(CIP)数据

百元变万元:怎样买保险/谷彦芬主编. —北京:中国物资出版社,1998.10

(热门话题丛书)

ISBN 7-5047-1439-9

I. 百… II. 谷… III. 保险-基本知识 IV. F84

中国版本图书馆 CIP 数据核字(98)第 04204 号

中国物资出版社出版

(北京市西城区月坛北街 25 号 邮编 100834)

全国各地新华书店经销

天津市蓟县印刷厂印刷

开本:787×1092 毫米 1/32 印张:7 字数:137 千字

1998 年 10 月第 1 版 1998 年 10 月第 1 次印刷

书号:ISBN 7-5047-1439-9/G · 0287

印数:0001—5000 册

定价:9.60 元 (全套九册定价:86.40 元)

丛书编委会

策 划：李宝江

主 编：谷彦芬 张宝仓 张继缅

副主编：曹保利 耿小千 任淑源

编 委：黄启宝 李 静 赵荣福

刘 昱 许振东 姚 雪

撰 稿：钟 闻 张继缅 黄启宝

郭青春 叶志宏 黄小芬

骆 华 王亚蓉 王 芬

吴宗宪 齐维英 秦培基

齐福德

目 录

● 保险柔情不能永远不懂（代序）	（1）
● 不保则险 不防则患	（1）
● 逢凶化吉 遇难呈祥	（4）
● 学会做自己的设计师	（5）
● 是福不是祸，是祸会躲过	（7）
● 血的教训 警醒世人	（8）
● 算命先生为什么算不出自己的风险来	（11）
● 保险与人生的加减乘除	（14）
● 生而不保则险 活而不养则殆	
—— 保险与生活关系问答	（17）
● 保险公司经营什么？它卖保险丝吗？	（17）
● 保险的职能和作用是什么？	（18）
● 买保险是不求吉利吗？保险有副作用吗？	（19）
● 保险是随身保镖吗？	（20）
● 保险与日常生活有什么必然联系？	（21）
● 不识保险真面目，只因自身已盲目	
—— 保险基本知识问答	（24）
● 保险真的是我们生活的必备品吗？	（24）
● 应该掌握哪些风险常识？	（24）
● 什么是风险效应？	（29）
● 现实生活中有多少种风险？	（32）
● 怎样对风险进行控制管理？	（35）

●控制风险的方式是什么？	(36)
●保险公司能承保所有风险吗？	(37)
●保险对象是什么？	(39)
●买保险不出险等于白扔钱吗？	(40)
●保险与储蓄的区别是什么？	(41)
●买保险能圆发财梦吗？	(43)
●什么是利率风险？	(45)
●保险有没有赌博性质？	(47)
●与慈善相比，保险特征是什么？	(48)
●诚信有约讲真言 心地无私签保单	
——保险六项原则知识问答	(49)
●保险六项原则是什么？	(49)
●遵守这六项原则的重要性是什么	(49)
●什么是保险的诚信原则，怎么是最大诚信？	(51)
●违反了最大诚信原则，怎样处理？	(56)
●保险除外责任与违反保证条件有什么区别吗？	(57)
●可保利益原则具体指什么？	(58)
●道德风险，有实际例子吗？	(60)
●判定可保利益的标准是什么？	(64)
●各类保险的可保利益有哪些？	(65)
●保险的补偿原则是什么？	(69)
●买双保险能获得双赔偿吗？	(71)
●近因原则和代位原则的重要性是什么？	(73)
●让自己信得过的“保护神”撑开保护伞	
——如何选择保险公司及保险推销员的	
十大投保须知	(76)
●到哪里去买保险？到谁哪去买？	(76)

●怎样鉴别真假保险公司和真假保单？	(77)
●买保险有对错之分吗？	(80)
●还有没有更好的办法，帮助保户买保险？	(82)
●各家保险公司的经营状况怎样？	(83)
●外国保险公司真的比我国的保险公司好吗？	(84)
●保险公司会倒闭吗？	(85)
●保险代理人能代理什么？	(87)
●代理人与保险人及投保人是什么关系？	(89)
●经纪人与保险人及投保人的关系是什么？	(90)
●投保人要掌握哪些必须的事项？	(92)
●百元变万元，兑现靠保单	
——保险合同中基本概念问答	(94)
●保险合同都有哪些主要内容？	(94)
●什么是保险人？	(94)
●什么是投保人？投保人有条件限制吗？	(95)
●什么是被保险人？	(96)
●什么是保险受益人？	(97)
●保险费的含义是什么？	(100)
●怎样理解保险责任？	(100)
●什么是除外责任？	(101)
●什么是保险期限？它有什么作用？	(102)
●什么是保险金额？	(102)
●保险合同采取什么形式？	(104)
●什么是投保单？	(104)
●什么是暂保单？	(105)
●什么是保险单？	(105)
●保险凭证起什么作用？	(106)
●什么叫批单？在买保险时起什么作用？	(106)

●什么是财产保险合同？怎样买家庭财产保险？	(107)
●什么是人寿保险合同？主要特点是什么？	(108)
●人身保险为什么没有追偿权，这对买保险有什么意义？	(110)
●追偿权属于投保人或受益人，保险公司无代位追偿权吗？	(111)
●保险公司怎么挣钱？挣的都是保户的钱吗？ ...	(113)
●保费、保险费率、保险金额三者关系是什么？	(115)
●储金型保险的保费怎么交纳？	(115)
●保险大门用钱开，有钱未必能进来	
——投保条件的限制问答	(117)
●只要有钱是不是人人都能买保险？	(117)
●有些险种为什么要体检？	(117)
●哪些被保险人需要进行健康体检？	(118)
●体检后被保险人的投保金额如何确定？	(118)
●人人都可以投保吗？	(119)
●哪些人不适合买保险？	(119)
●家财有保障，请上保险网	
——如何购买家庭财产保险	(124)
●家庭财产保险真的很重要吗？	(124)
●家庭财产保险都保什么财产？	(125)
●家庭财产保险中有不可以投保的吗？	(126)
●家庭财产保险有哪些保险责任？	(126)
●家庭财产保险有哪些除外责任？	(127)
●家庭财产保险的保费是多少？	(128)
●如何确定家庭财产保险金额？	(128)

●不出风险事故，家庭财产保险费是不是白交了？	(130)
●购买家庭财产保险有哪些投保方式？	(131)
●好马配好鞍，汽车上保险	
——谈怎样买汽车保险	(135)
●机动车辆有几个险种？	(136)
●什么是车辆损失？保险责任是什么？	(136)
●什么是第三者责任险？它的保险责任是什么？	(137)
●车辆保险的除外责任是什么？	(137)
●怎样确定车辆保险金额？	(138)
●怎样给自己的车上保险？	(138)
●选定哪个档次的第三者责任保险？	(139)
●买车辆保险应注意什么问题？	(143)
●人生大计：拥有“护身契”	
——人身保险基本知识	(146)
●单位保险，有的为什么没有给付风险损失？ ..	(146)
●什么是人身保险？它的特征有哪些？	(148)
●人身保险的作用有哪些？	(150)
●人身保险合同有什么特性？	(151)
●人身保险合同都涉及到什么人？	(153)
●人身保险合同的主要内容有哪些？	(155)
●人身保险怎样分类？	(155)
●什么是人寿保险？怎样分类？	(157)
●什么是意外伤害保险？确定意外伤害保险的原则 是什么？	(160)
●意外伤害保险的费率是多少？怎样交纳保险费？	(162)

●如何确定意外伤害保险的保险期限和保险金额？	(163)
●意外伤害保险有多少种类？	(163)
●购买意外伤害保险后，应注意哪些事项？	(164)
●投保意外伤害保险有无条件限制？	(164)
●没病是福须真心防护，健康是宝要诚心投保	
——健康保险问答	(166)
●什么是健康保险？	(166)
●健康保险有哪些种类？	(167)
●健康保险当事人的义务是什么？	(167)
●医疗保险有多少种类？	(168)
●什么是手术医疗保险？	(174)
●什么是疾病保险？	(176)
●疾病保险与人寿保险有什么区别？	(177)
●疾病保险有哪些种类？都承保什么？	(177)
●什么是生育保险？	(180)
●少儿投保，终身全保	
——谈少儿保险	(182)
●为什么要给少儿投保？	(182)
●怎样为孩子利益着想买保险？	(183)
●少儿保险有多少险种？怎样对比挑选？	(184)
●学会条款对比：看清谁优谁贵	
——成年人怎样买保险	(190)
●保险主要条款之间怎样对比？	(190)
●怎样选择适合自己的条款？怎样鉴别谁优谁贵？	(191)
●怎样对现在市场上的主要条款进行分析？	(192)
●如何进行险种比较？	(194)

●同一公司的不同条款对比的简便方法是什么？	(197)
●怎样为自己的家庭设计保险计划？	(202)
●设计家庭保险计划的原则和方法是什么？	(204)
●什么是“保险套餐”？怎样配制家庭“保险套餐”？ ...	(206)
●后记：不防则患 无保则灾	(209)

●保险柔情不能永远不懂

(代序)

●不保则险，不防则患

我与一个无话不谈多年不见的朋友不期而遇，高兴过后，他知道了我正在做保险，于是我们把话题扯到了保险上。因为他正准备买保险，可对保险似懂非懂，还心存种种疑虑，唯恐上当受骗。所以他丑言在先：“现在杀熟的人多，像搞传销的，还有小摊贩，你不许骗我，要实话实说，不能专捡好听的说，自卖自夸，要帮我把保险彻底整明白了。”

我毫不含糊地说：“过去我曾为朋友两肋插刀，肝胆相照，我们是患难之交；现在我愿为朋友开诚布公，推心置腹聊聊保险。愿为朋友的保险永远效劳。”

我坦诚地告诉我这个朋友：“如果真诚地为了我的朋友好，我就给我的朋友讲保险，劝我的朋友学会为自己的一生买保险；如果要成心害一个朋友，我就麻痹我的朋友，我就微笑着奉承我的朋友，告诉我的朋友，你永远不会衰老，永远不会得病，永远不会出现风险，灾难永远不会降临到你的头上。”

“事故出于麻痹，安全来自警惕。你可别给打麻醉

针，然后随意拿我开刀。你别奉承哄骗我，也别吓唬我，你就如实地讲，把你内心对保险的真实的感受说出来就行了，比如，保险推销人到底是为了自己挣钱？还是为了保户保险？保险推销人是不是骗子？保险公司到底会不会倒闭？保险行业有没有腐败问题？党和国家领导人都说，再不反腐败就有亡党亡国的危险，保险条款里也有发生战争、内乱就责任免除，到时这些危险真的发生了，保险公司会怎么样？”我的朋友提出一连串的问题。

我如实告知我的朋友：“我对保险最真实的感受是，保险是大慈大悲，是大善大德，是一人为大家，大家为一人，你的这些问题我会给你慢慢聊清楚的，以打消你心中的重重顾虑，放心地为自己上保险。众所周知，京城南三环玉泉营特大火灾再次让我们警醒，保险是利国利民，是保家免灾的最有效的方法，先看事实，因为事实胜于雄辩。”

1998年5月5日上午，花乡乡政府刚刚开完防火安全会议，要求各单位一定要加强防火，做好安全消防检查工作。此次会议并未引起家具城经营者们的足够重视。

当日傍晚，玉泉营环岛家具城北厅的电铃线圈过热，引燃包裹在线圈外部的牛皮纸、塑料布，后盖、底座，尔后掉落在下面的沙发上，火势蔓延，很快火烧连城，整个家具城成了一片火海，大火把里面的家具化为灰烬。钢架结构的家具城被烧得歪七扭八，成为一片黑色的废墟。

水火无情，保险有爱；由于该家具城的展厅投了财产保险，很快得到了保险公司的保险赔偿，展厅开始重新恢复建设。但里面各家具厂所展的家具没有投保，得不到保险赔偿。

我和我的一个同事曾在3月中旬，到该家具城内的一些家具厂推销过财产综合险，我们给他们设计了比较合理的保险方案，每个摊位每天交0.5元，每天就可获得6万元的风险保障；每天交1元钱，每天就可获得12万元风险保障。这样每个摊位一年交180元至360元就可获得6万至12万元的保障。令人非常遗憾的是，他们几乎都怀着侥幸心理，说过去一年了，也没有出过险，危险不会降到自己头上。我对他们说，别说过去一年没出险，就是过去几年，甚至几十年没出险，也不等于将来一年内不出险或永远不会出险。皇帝轮流做，明年到我家，风险灾害也是轮流来。我们谁也无法预测风险事故何时落到谁的头上。非常叫人痛心疾首的是，我们白费了半天口舌，他们根本无动于衷，面对展厅内的风险隐患仍是熟视无睹，没有一个摊位愿意投保。当大火发生后，一切悔之晚矣。

我把我的感受告诉我的朋友：

要想将来过得好，最好现在就投保。

要想以后过得糟，头顶风险不投保。

购买保险是对自己未来生活的投资，是人生的大计，不是一件容易学会的事。我学会保险经历了坎坷漫长的过程，听我慢慢给你道来：

●逢凶化吉 遇难呈祥

我从拒绝买保险到自愿买保险,经历了4年时间,这是一个在大学学习获得学士学位的时间。从不懂买保险到学会买保险确实需要一个学习的过程,需要时间开支。怎样在最短的时间内学会买保险,怎样花费最小的保费,就可获得最大的保险利益,的确需要特殊的专业的计算知识和方法。如每年只花100元就可使自己每年享有5万元的可保利益,这不是一般的商业买卖行为,买保险是为自己的未来谋取福利,是一种投资行为,需要相应的知识,需要学习。

我们尝试编写《百元变万元——怎样买保险》、《保险好买索赔难——教你保险索赔》《面对夕阳——养老与保险》的目的之一,就是想让广大读者和保户缩短学习过程,避免损失宝贵的时间利益和可保利益。从而让更多的人成为保险的受益人,享受保险带来的利益,拥有保险财富。

我用了4年时间学会了买保险,明白了如何计算保险利益,并为此付出了宝贵的学费,当然也由此获得了难得的珍贵的人生经验。出版编写此套丛书的目的之二,就是想让读者及保户不必付出同我一样的代价,就可吸取经验教训,花最少的学费轻轻松松学会买保险,赢得最大的终身保险利益。

近一年时间,遭遇了一些意外事故,发生了意料不到的人生不幸,印证了前人的经验:福无双至,祸不单行;是福不是祸,是祸躲不过。但在遭遇这些不幸时,我

又非常幸运地遇上了保险，是保险文化理念：“有福同享，有难化解，有灾共救”驱散了我心中的层层阴霾；是保险真谛：“逢凶化吉，遇难呈祥，有保无险，有保无损”令我大彻大悟，使我超越了不幸。出版此书的目的之三，就是让读者及保户对保险有一个全面透彻的理解，不要被目前一些似是而非的论调所误导。只有理解了，才能知道如何投保，从而更好地获得售后服务，最终获得全面的风险保障；只有理解了，才能学以致用，最终使自己终身受益，减少生命的风险系数，增强安全感，增加保险系数。

基于上述三个目的，本书编写人员将设身处地站在读者立场上将心比心为读者自身利益考虑，用通俗易懂的手法，打开保险锁，进入保险大门，看清保险内幕，对无形的保险商品能够一目了然，能够知其然，还能知其所以然，真正学会为自己，为家人买保险。

●学会做自己的设计师

从《百元变万元——怎样买保险》到《保险好买索赔难——教你保险索赔》再到《面对夕阳——养老与保险》基本包括了保险基本知识、保险主要条款、保险索赔方法及每个人的养老途径。有此书在手，人生则足以为自己谋求保险福利和风险保障了。

当保险推销员不厌其烦地推敲我们的家门时，当各家保险公司的代理人各为其主向你夸张他的保险条款如何如何能获得多大的保险利益时，你是否觉得很有必要掌握一些必要的基本常识和常用的比较方法，

学会货比三家，学会识别好坏，学会鉴别真假，从而对比出自己更适合买哪种保险，避免产生“买的不如卖的精”上当受骗的感觉，学会为自己的一生精算。

学会精算不是一件容易的事情，但有基本的简易方法。各家保险公司为降低经营风险，提高保险资金经营利润，求得稳健发展，都在致力于培养自己的精算师，拥有多少精算师是衡量保险公司实力及信誉的重要标志。各家保险公司有专业精算师站在各自利益上专职从事精算工作。那么谁来为保户精算，广大的保户有没有可能专门聘请精算师为自己每一次投保进行精算对比？我们不排除个别资金实力强大的保户花钱聘请精算师为自己买保险进行精算。但对于众多保户来讲是可望而不可及的事。退一步讲，即使可能，我们保户算出来的保险数据，保险公司能认可吗？保险公司能依据保户的测算进行投保吗？而保险公司所确定的保费数额，都是经过中国人民银行审核批准的，是不能随意更改的。

故此，便造成这样一种可怕的现象，很多人宁愿花钱让算命先生为自己算命，却不肯花钱为自己买保险测算，测算工作只好由保险推销人代劳，由他给您粗算。

可是，谁都清楚，卖瓜的都说自己的瓜甜。所以做为保户，我们又常常担心让保险代理人给算计了，更不愿保险代理人从自己的保费中赚取佣金。

于是，便采取下下策：拒绝买保险。

殊不知，在拒绝买保险的同时，也就拒绝掉保险公