

人生宜保

——险在哪？有多险？怎么办？

聂方义 著



为您在人生旅途中**避祸就福、避险求富**导航

个人终其一生、家庭世代都**应当拥有适宜的风险保障**

“宜保”既指你应当拥有风险保障，又指适合于你的具体风险、具体需求和具体情况的**最佳的风险保障解决方案**



中国金融出版社

人生宜保

——险在哪？有多险？怎么办？

■ 聂方义 著



中国金融出版社

责任编辑：张哲强

责任校对：李俊英

责任印制：丁淮宾

图书在版编目 (CIP) 数据

人生宜保 (Rensheng Yibao): 险在哪? 有多险? 怎么办? / 聂方义著.
—北京: 中国金融出版社, 2015.1

ISBN 978 - 7 - 5049 - 7409 - 9

I. ①人… II. ①聂… III. ①保险—基本知识 IV. ①F84

中国版本图书馆CIP数据核字 (2014) 第249375号

出版

发行 **中国金融出版社**

社址 北京市丰台区益泽路2号

市场开发部 (010) 63266347, 63805472, 63439533 (传真)

网上书店 <http://www.chinafph.com>

(010) 63286832, 63365686 (传真)

读者服务部 (010) 66070833, 62568380

邮编 100071

经销 新华书店

印刷 天津市银博印刷集团有限公司

尺寸 148毫米×210毫米

印张 11.375

字数 290千

版次 2015年1月第1版

印次 2015年1月第1次印刷

定价 58.00元

ISBN 978 - 7 - 5049 - 7409 - 9/F. 6969

如出现印装错误本社负责调换 联系电话 (010) 63263947

推荐语

(以推荐人姓氏笔画为序)

保险是现代人所守护自我尊严的底线，也是爱护生命、保护家庭的有效途径。随着中国人均GDP超过7000美元，保险也将越来越多、越来越快地走进大众家庭。但对社会大众而言，人生的风险在哪？有多大？如何规避？这些问题了解起来颇有难度，却亟需答案。

聂方义先生的这本书正由此而生。它没有艰涩难懂的理论，也没有言辞冰冷的说教，而是从发生在身边的一个个鲜活的真实故事入手，条分缕析人生在世四处潜伏的种种危机和风险，再以专业的视角，深入分析风险的大小和影响，并结合相关的保险产品，针对性地给出可操作的、结构化的具体建议。全书既有数据和图表的专业分析，又深入浅出，通俗易懂，且在字里行间充满着令人触动的人文关怀。可以说既是一本增长知识、充满阅读趣味的轻松读物，也是一本可以置于案头、时时翻阅备用的工具书。正如作者所言，这本书虽然不能完全解决你的有关风险与保障的所有问题，却一定可以帮助你找到最终的答案。

马蔚华

编者按：马蔚华先生现任香港永隆银行董事长，中国金融学会常务理事，曾任招商银行执行董事、行长，招商信诺、招商基金董事长。



对于大多数人而言，意识到“为什么要买人寿保险”这件事情，已经难能可贵；而接下来想自主地从琳琅满目，花样繁多的保险产品中，“搞清楚买什么保险”这件事情，则是勉为其难了；现实生活中，除了保险产品本身复杂的因素外，人们通常还缺乏对保险行业和从业人员的信任和热情，因此“买什么保险”这件事情的结果往往就成了“没买”或是“买错”，而要知道怎么做通常也变得最难讲得清楚的了。

本书以对家庭的爱与责任为本，看重生，看清死，从知晓知止，算计应对的步骤，指引风险和保险产品之间相对应关系，深入浅出，温情而理性地来应对人生中所遇之各种风险。书中对于三大风险之“死得早”的风险，指出了规划该类风险的根本是以保障本身的额度来覆盖死亡风险保障的缺口（GAP），因此提醒人们多考虑简单可负担得起的消费型定期寿险；而三大风险中之另一“活太长”的风险，是为要满足人们“老不死”时的各种财务所需，而推荐复杂型的万能年金产品。如此格物致知，化繁为简，对于我们做保险产品的开发和规划时都非常有启发。

所幸本书虽有很多专业精算的角度，但却是一本人人都能读懂的书。与其说它是在为有兴趣购买保险的潜在客户而写，不如说是它是为所有人——每个在生命中都会遇到生老病死、失业创业、投资失败、货币贬值风险的人而写。



孙 勇

编者按：孙勇先生现任招商信诺人寿保险有限公司总经理

这本书将帮助读者认识众多种类的人生风险，理解如何通过有效的风险管理以降低该等风险所带来的负面财务影响。此书优胜处在于弃用艰深的专业保险词汇及复杂的精算理论，相反，作者聂方义先生采用浅显易懂的语言详述诸多个人与家庭风险管理的方法，细读之，读者一定能获益良多，明了人生风险的所在及其影响，掌握人生风险的对策。

保险行业在中国于过去的二十多年间发展迅猛，但相比其他欧美市场目前仍处于发展中的阶段。我相信这本书一定会提升社会人士的风险管理意识和对保险功用的认同，进而好好善用保险为自己和家人提供更好的保障，继而无后顾之忧地向理想进发，安心享受人生。



陈汝浩

编者按：陈汝浩先生现任富卫人寿保险（百慕达）有限公司首席市场总监，曾任香港永明金融有限公司个人业务副总裁、中国太平洋人寿保险股份有限公司总精算师、信诺环球人寿保险有限公司（香港分公司）首席财务总监。陈汝浩先生是北美精算师协会会员、加大拿精算师协会会员，并为中国及中国香港合资格精算师。

中国经济奇迹的洪流裹挟着保险行业滚滚前行，在过去的二十几年，中国保险行业所取得的成绩有目共睹。

在这样的时刻，我读到这本书稿，很快便被它的内容吸引，它确实拥有极强的可读性与实践意义。作为一名精算师与金融分析师，作者用理性的思维与大量的客观数据论述了日常生活中所面临的种种不确定性风险，解释各类保险产品背后的层层逻辑。作为一名有着坚实理论基础和丰富保险从业经验的专业人士，作者不吝于从个人经历出发，深入浅

出地传授风险管理与保险保障的知识，分享所学所感，并不旨在提供答案，更在于引人思索，重新审视与理解保险。

我衷心祝愿这本书的出版能为保险意识在中国大地上的传播助力；祝愿所有读者都能在阅读中有所获益，有所思考；祝愿大家都能拥有“更加安全，更加健康，更有保障，更加自由”的人生！



钟家富

编者按：钟家富（Garth Jones）先生现任友邦保险控股有限公司（AIA Group Limited）首席财务总监（CFO），曾任中国太平洋人寿保险股份有限公司常务副总裁，并曾在英国保诚集团和瑞士再保险公司的亚洲业务中担任多个高级管理职务。钟家富先生是英国精算师协会会员。

本书有两点非常值得推荐的地方：一是有着大量事实数据和图表，作者聂方义先生是一名有着实战经验的保险精算师和金融分析师，所以本书他发挥自身优势，列举了大量读者平时很难看到、角度很新的专业数据和图表，使得所述观点更为客观、理性，读者能够一目了然；二是观点来源于真实生活，作者聂先生有着丰富多元的人生阅历，在美国、中国香港、上海都长期生活和学习过，本书从他身边发生的一个个真实小故事开始，带着真挚的感情和人性温度，与大家娓娓道来，倾心诉说，为我们献上一个更加安全、健康、保障、自由的从容人生。



徐敬惠

编者按：徐敬惠先生现任中国太平洋人寿保险股份有限公司董事长、总经理，长江养老保险股份有限公司董事长。

献给妈妈



2005年初夏作者与母亲摄于美国优胜美地国家公园

致 谢

我爱读书思考，写书出书却是头一遭。小半年写书、大半年出书的历程里，我逐步认识到：写书是一个人独自在纸上进行的系统思考，出书却是一群协作着竭诚为读者服务。对比着最初投递给出版社的书稿和最终拿在手样的样书，我心里充满感恩之情。

我首先要感谢先后为此书作序的金文洪先生和丁当先生。两位中国保险业的创业元老共同为这本小书作序，让我既感动又感激。

让我同样感动和感激的还有慷慨地为此书背书增信、不吝推荐的各位业界领袖（以姓氏笔画为序）：马蔚华先生，孙勇先生，陈汝浩先生，钟家富（Garth Jones）先生，徐敬惠先生。

各位推荐人及时的反馈与暖心的勉励消除了我创作过程中的忐忑，让我深深感动、衷心感激的不仅仅是他们同意推荐，更是他们对我写书推广保险和保障这一目标的认同和赞许。与其说各位推荐人是帮助我推广这本书，不如说他们推广的就是保险和保障本身。

对于各位推荐人的关怀勉励和慷慨推荐，我谨致谢忱！同时，我谨声明，书中疏漏谬误难免，一切责任皆在于我，与各位推荐人毫无相关。

此书的出版发行亦受到了马明哲先生的关心和指导，对于马明哲先生的帮助我同样心存感激、心



怀感恩。

我还要感谢几位直接为此书的出版发行花费了不少时间精力的师长和好友。感谢本书责任编辑、中国金融出版社编辑部主任张哲强先生，从确定书名、审阅文稿到推广发行，张先生为此书花费了巨大心力；感谢同为北美精算师的张佳楠女士和王海岭先生伉俪帮忙校验了我为书中相关章节所建立的精算模型和测算的风险事件概率，以免我在无意间误导了读者；感谢我的小学同学、美术老师陈欣女士为此书创作了不少图画，使得这本书更加亲近读者。

我同时感谢诸多或帮助我审阅修改书稿、或给予我温暖鼓励、或为我写书出书出谋划策、提供帮助的朋友和国内金融保险业同仁（以姓氏笔画为序）：王胜先生，王大伟先生，石磊先生，许菁女士，刘渠先生，刘振中先生，李敬先生，陈音子女士，汪海龙先生，汪健兵先生，周可达先生，周燕芳女士，赵永刚先生，钱慧女士，徐万才先生，崔静女士，康凯先生，曹杰萍女士，路赳女士，以及其他一些我并不知道姓名但是也审阅了书稿的同仁。

回望出书的大半年时间中我所得到的方方面面的帮助，我真切地感受到，出书是一群人协作着竭诚为读者服务。借用丁当先生的话，我诚挚感谢以上各位的“大爱”情怀，谢谢您的慷慨帮助，与我携手推广保险和保障。

写书、出书虽不过一年时间，前期准备却真是“十年磨一剑”。因此，此书能得以问世，我还要感谢在我的学术、职业和人生道路上给予我关怀指导和莫大帮助的各位师长、领导、兄弟和家人。

我要感谢我大学本科时期的导师、上海交通大学金融系教授胡海鸥博士。没有胡教授长期激励我独立思考，鞭策我写作立言、为社会而读书，我根本就没有可能写出这本书。

我要感谢我在太平洋寿险工作期间的老领导金文洪董事长和徐敬惠董事长。自我大学毕业后，金董事长在我职业生涯的每一个关键节点上都给予了莫大的关怀、指导和帮助。徐敬惠董事长也同样给予了我许多关怀和机会；徐董事长“多用数字说话、多用事实说话”的工作要求更是直接塑造了我的工作态度、直接影响了这本书的结构和内容。

我要感谢中德安联人寿执行董事兼首席执行官陈良先生。没有陈良

先生当年指引、举荐我到美国天普大学读书，我就不会踏上留学、精算之路。

我要感谢我在美国攻读精算科学硕士时期的导师Michael R. Powers博士和Jatinder S.Mehta博士。两位教授不仅教导我攻读精算科学，还为我在美国继续求职和求学提供了诸多帮助，让当年身在异国他乡的我备感温暖、深受感动。

我要感谢长期关心我的长辈李容根先生，对于您的关爱与托举之情，我深深感恩。

我要感谢今朝、庆峰、孙骏、学源兄弟在我求学路上的支持和对我的深情厚谊，没有你们的相知相伴，人生会少了多少乐趣？

我还要感谢我的兄长聂方明、聂方宏对我的爱护和教导，从小到大，我一直都以你们为榜样。

最后，我还要感谢我所有的家人。没有家，哪有我？千言万语化作一句：我爱你们。

序言一

国务院在2014年8月发布《国务院关于加快发展现代保险服务业的若干意见》，其中提到要“提升全社会保险意识。发挥新闻媒体的正面宣传和引导作用，鼓励广播电视、平面媒体及互联网等开办专门的保险频道或节目栏目，在全社会形成学保险、懂保险、用保险的氛围”。

你手中的这本书就是一本能真正帮助你系统地“学保险、懂保险、用保险”的读本：更准确地说，这是一本完全从广大读者的角度出发、能够帮助读者“知风险、懂保障、得宜保”的佳作。

无论是普惠或者救助性质的社会保险保障，还是品类繁多的商业保险产品，都是管理人生风险、为人生保驾护航的一种有效工具。“学保险”，首先就要“知风险”。只有在充分了解人生所面临的种种风险和对应的保障需求之后，才能够真正地理解保险的功用和意义，进而善用保险这个工具为实现我们的人生目标服务。这本著作在深入浅出地介绍个人和家庭可能遇到的种种重大风险的基础之上，就如何应对人生风险提出了诸多具有高度可行性的建议，并且从风险管理的源头出发，通俗易懂地逐一介绍了几乎所有类型的人寿、健康和养老保险产品。根据我个人的观察，在全球范围内，这都是一本不可多得的向广大老百姓推广、宣传和普及个人和家庭风险管理以及保险保障基础知识的优秀

著作。

因此，当这本书的作者聂方义在2014年7月将书稿寄给我、请我为之作序的时候，我欣然同意。对于作者能够创作出这样一本著作，我既感到十分高兴，又觉得是水到渠成。

在我和作者共事的四五年间以及十多年来的持续交往过程中，我看到作者一路成长、不断进步，通过长期不懈的努力不但深入掌握了保险业的核心精算技术，而且在投资、风险管理、资产负债管理乃至公司战略等各个方面都打下了深厚的专业基础，在保险领域逐步成长为一个知识结构完整、学贯中西的专家。

相对于其专业知识和能力而言，更加难能可贵的是，作者对社会实践的高度重视和学以致用的务实精神。从上海到美国再到中国香港，从保险精算咨询公司再到各类型的保险公司，作者在不断拓展自身能力和视野的同时，始终将保险作为一个社会事业进行研究，深切关注社会各阶层的风险所在和保险需求，积极思考如何能够更好地学以致用，为推动保险业尤其是中国的保险业向前发展出一份力，促进保险事业更好地服务大众、服务社会。

因有其人，故有其书。就我看来，这本面向大众介绍风险、保险知识的著作既有理论又很通俗，既有哲理又有故事，既有精算科学又有人文情怀，既有专业深度又有人性温度。作者匠心独运、条分缕析、旁征博引，著作既可提高风险、保险知识的可获得性，又可提升风险、保险知识的易传播度，为解决当前中国广大消费者和保险业之间严重的信息不对称问题提供了一个很好的答案。

对于广大的人民群众和保险消费者而言，我相信这是一本浅显易懂、能让人读得下去、读后让人反思、促人行动的书。

对于广大的保险从业人员而言，我相信这本书也极具参考价值，能够提供很多专业人士需要但是很少有人能够系统地进行梳理和总结的、有关风险管理和保险保障的知识和思想。

正如《国务院关于加快发展现代保险服务业的若干意见》中所指出的，改革开放以来，中国的保险业快速发展，但是目前“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”。这具体体现在中国的保险业目前还没有紧紧跟上整体社会经济发展的步伐，还没

有完全满足人民群众日益增长的风险规避和保险保障需求，还没有最大程度地为推动社会文明进步和提高人民生活质量作出应有的贡献。

加快发展中国的保险业，最终还是要以人为本、以客户为中心，一方面，需要着力提升广大人民群众对各种风险的认知以及对保险的功用和价值的认同；另一方面，需要着力开发能够真正满足广大消费者真实保险需求、具有真切保障利益的保险产品。希望这本著作能够促进全社会保险意识的提升；希望这本著作能够协助保险从业者开发出更多更好的保险产品；希望广大读者和人民群众能够早得“宜保”，为自己和家庭提供充足而适宜的人生保障。

金文洪

2014年11月10日

（编者按：金文洪先生曾任中国保险行业协会副会长和中国太平洋人寿保险股份有限公司董事长、总经理）

序言二

保险，最高境界的善

1993年，我入职平安的第一次“因公出差”，是奉命为公司第一所希望小学选址。跑遍了大半个安徽省后，我们最终决定在六安市顺河镇捐建。1994年，首所平安希望小学在这里拔地而起。作为一个事件，当时办公室的同事们普遍认为这是平安的商业活动，打算好好策划，在媒体宣传曝光。时任公司董事长的马明哲先生拒绝了办公室的提议，说“有违慈善的初衷”。我们精心准备的传播计划自然就搁置了。长久以来，这件事情带给我很大震撼，促使我深入思考人寿保险的真意。

之后，我开始了二十余年的企业管理生涯。在这个过程中，我逐渐发觉，保险本质是一种高境界的慈善。众所周之，保险是通过保单这种契约形式，把多数人的资金筹集起来，互济互助，共同消弭个体对生、老、病、死和天灾人祸的惶恐和无措，帮助更多的人感受生命的尊严与爱的责任，其本质体现的是一种“救济”与“补偿”，蕴含着公益因子与慈善精神。我甚至认为，世界上的商业机构里，恐怕只有人寿保险公司与慈善有如此直接的关联！

卖保险、买保险，都是经济行为。但为什么卖，为什么买，理由却有万万千。境界恰恰蕴含在

这些理由里。在我看来，保险销售或购买是分几种境界的。最浅显的境界是“为我所用型”，这种境界下，买卖保险不从人的角度考虑，只是单纯算计回报。曾经，中短期理财型产品一度热销，而真正能起到保障作用的产品不那么受欢迎，那是因为这种想法成为了主流。第二种境界是“为亲所用型”，认为保险是一种爱，买卖保险是一种责任与担当，体现晚辈对长辈、父母对子女的呵护，体现保险公司对客户危机时刻的救济。所以，有了这个认识的客户，购买保险时，会倾向于购买能照顾自己和家人的保障型产品。如果从佛法讲，这种境界算“小乘”，目标是想用保险救度自己和家人。第三种境界，我认为其属于“大乘”境界。大乘者，既有能力救度自己，也有力量和智慧救度他人。这种境界就是“为人所用型”，认为买卖保险是一种“捐助”，为他人所用，视买保险为“积德行善”。我以捐助的心态购买保险，如果终生都没有因为灾祸疾病理赔，说明行善的福报体现出来了。因为缴纳的保险费用一定会帮助那些需要资金的，而且不知姓名的人，或者是一个襁褓里的婴儿，或者是一个风华正茂的青年人，或者是需要药物延续生命的老人。这种最高境界的“善”不刻意，不着相，用现在话讲，是“做好事不留名”，福报最深厚。

我当然希望保险的销售者们、需求者们能有这样的认识，期望大家从内心认同。如此，每个人买卖保险，都可以看成是一种慈善，一种布施——买保险、卖保险都是把这种获得“福报”的机会送到千家万户。有了这种认识，作为买保险的人，心安理得，痛痛快快；作为卖保险的，为工作注入意义，在工作中寻觅到内心信仰。

一家企业依靠冰冷的制度不足以迈向伟大，还必须拥有真正的灵魂，拥有醇厚的企业情怀。保险的本质是“慈善”，保险文化就是“慈善文化”，保险人及保险企业理应具有“大爱”情怀——或许这是马明哲董事长当年举动的初衷。

现在，摆在我案头的这部书，聂方义先生将通过它向万千读者旁征博引、深入浅出地分析人生风险，提供保障方案，我想，这何尝不是情怀与慈善之举，不是保险人当行之道？但愿读者能从书中获益，体会保险为生命撑起的尊严，为内心带来的安宁。

“一切恐怖，为作大安”，保险和保险人如果循善而行，完全是可以承担起这样的伟大使命！

中国平安人寿保险股份有限公司董事长兼CEO 丁当

2015年1月8日