

主编 苏锐石

人身保险 基础

——给寿险营销员的书

广东经济出版社

主编 苏锐石

人身保险 基础

——给寿险营销员的书

广东经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

人身保险基础：给寿险营销员的书/苏锐石主编. —广州：广东经济出版社，2000.7

ISBN 7-80632-732-0

I. 人… II. 苏… III. 人身保险 - 基本知识
IV. F840.62

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2000) 第 65240 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	广东新华发行集团股份有限公司
印刷	广东惠阳印刷厂 (惠州市南坛西路 17 号)
开本	850 毫米 × 1168 毫米 1/32
印张	12.5 2 插页
字数	267 000 字
版次	2000 年 7 月第 1 版
印次	2000 年 7 月第 1 次
印数	1 ~ 21 000 册
书号	ISBN 7-80632-732-0 / F · 345
定价	18.80 元

如发现印装质量问题，影响阅读，请与承印厂联系调换。

读者热线：发行部 [020] 83794694 83790316

(发行部地址：广州市合群一马路 111 号省图批 107 号)

·版权所有 翻印必究·

前 言

人身保险（广义的寿险）这个行业，在中国起步较晚，但在国外，它已经发展得如火如荼，已经相当成熟了。

全世界有 50 多亿人口，而中国就有近 13 亿人，仅此一点就证明了人身保险具有不可估量的发展潜力。中国是世界第一人口大国，是世界上最大的亟待开发的人寿保险市场。尤其是随着经济的发展和人民生活水平的提高，社会保障制度的改革，家庭小型化及人口老龄化的趋势，人身保险这个行业将得到极大的发展。因此，我们可以说，人身保险是一个富有朝气的行业，是朝阳产业。

我国 1999 年的寿险（广义）保费收入为 872.1 亿元人民币，占当年国内生产总值（GDP）的比重为 1.06%，而日本 1995 年寿险保费收入占当年 GDP 的比重为 10.24%，韩国为 10.25%，相比差距很大。倘若以 2% 计算，我国 1999 年的寿险保费收入就会达 1 641.08 亿元！我国寿险的人均保费收入 1995 年为 1.9 美元，而日本为 4 075.8 美元，是我国的 2 145.16 倍！差距如此悬殊！

寿险与非寿险的销售方式有一个极大的不同：就是寿险的个人代理人制度。寿险代理人是联系寿险公司和客户的纽带，具有不可替代的作用。目前我国的寿险代理人约有 40 余万人，他们不辞辛苦、兢兢业业、坚忍不拔地在寿险市场

2 人身保险基础

上打拼，为我国寿险业的发展立下了汗马功劳。

我国目前的寿险代理人大都是半路出家，原来从事各种行业的都有。尽管他们当中有的文化层次较高，但是由于我国寿险业实行个人代理制起步较晚，经验少，尚未形成对寿险营销员的完整的培训教育体系。总体上说，我国寿险代理人的人身保险知识不够全面，不系统，不完整。要成为一名优秀的、出类拔萃的寿险营销员，要想真正获得成功，就必须掌握必要的人身保险基础知识，才能从根本上提升自己，高屋建瓴，更好地促进对人身保险的理解及提高促成率。

目前市面上关于人身保险知识的书籍可谓不少，但大多是面向学校及学生的，理论性较强，与实践联系不够。面向寿险代理人的书籍很少，大多只是一些关于如何促成、如何提高营销技巧等操作性强的书。至于面向寿险代理人的系统的、完整的关于人身保险基础知识、全面提升代理人寿险知识结构的书可以说还没有。我们这本《人身保险基础——给寿险营销员的书》就是诞生于这样一个初衷：给寿险代理人一个全面了解人身保险知识的机会。这也是本书写作的角度和立足点。

《人身保险基础——给寿险营销员的书》这本书包括了寿险代理人应该了解的人身保险基础知识，结构完整，而且非常贴近寿险代理人，具有一定的实用性。这本书的立足点较高，不是简单地教代理人如何去展业，如何去促成，而是从根本上改变代理人的知识结构，全面提升代理人的素质及对自身所从事的行业的理解，从而间接地帮助代理人更好地展业。同时，这本书对于保险业同行、保险学专业的老师及学生也具有一定的参考作用。

本书由中国人寿保险公司广东省分公司总经理苏锐石同志主编，参与编写的人员包括蒋迪艺、韦明、陆建明、蒋鸣武、张云杉等五位同志。本书共分为九章，包括人身保险概述、人身保险产品的分类、人身保险合同、寿险商品价格的确定、从投保到保险金赔付的系列过程、寿险销售和 sales 组织、寿险公司的经营管理、相关法律知识介绍、寿险业发展的现状与前景展望等。最后还有两个附录，附录一搜集了十个具有代表性的典型案例；附录二是《中华人民共和国保险法》。这些案例可以进一步增加对人身保险的理解，同时也带给我们警示与启迪；而附上《中华人民共和国保险法》则可以方便读者查阅及参考。

经过 8 个月的辛勤努力，这本书终于脱稿了，我们从心里感到一阵轻松，同时也感到很欣慰。寿险业在中国的发展还刚处在初级阶段，以后的路还很长，也肯定会出现种种挫折和困难。但它的前景是美好的，潜力是巨大的，这一点毋庸置疑。我们这本书如果能为我国寿险业的发展尽一份力，能起到一些借鉴及参考作用，我们就心满意足了，也达到了我们的写作目的。

作 者

2000 年 5 月于广州

目 录

前 言	(1)
第一章 什么是人身保险	(1)
第一节 风险·保险·人身保险	(3)
第二节 人身保险到底是什么	(6)
第三节 人身保险的基本原理	(9)
第四节 人身保险与其他行为的比较	(16)
第二章 人身保险产品的分类	(19)
第一节 人身保险产品的种类	(21)
第二节 几种特殊的人身保险产品	(30)
第三节 商业人身保险公司的产品	(50)

2 人身保险基础

第三章 人身保险合同..... (63)

第一节 人身保险合同的概念和属性 (65)

第二节 人身保险合同的主体及客体 (72)

第三节 人身保险合同的内容及形式 (83)

第四节 人身保险合同的解释原则和争议处理 (94)

第四章 寿险商品价格的确定 (99)

第一节 影响保险费高低的基本因素 (101)

第二节 死亡率和利率如何决定纯保费的大小 (103)

第三节 附加保费的决定因素 (110)

第四节 不同人身保险产品保费的计算 (113)

第五节 保单现金价值 (121)

第五章 从投保到保险金赔付的系列过程 (123)

第一节 投保单运动的一般流程 (125)

第二节 风险选择 (126)

第三节 怎样为您的客户提供更多的方便 ——客户服务 (155)

第四节	怎样为客户办理保险金申请手续	(171)
第六章	寿险销售和营销组织	(175)
第一节	从销售到行销	(177)
第二节	个人寿险的销售 (1)	(183)
第三节	个人寿险的销售 (2)	(193)
第四节	营销员 (个人代理人)	(211)
第五节	营销组织的建立与管理	(230)
第六节	团体寿险的销售	(237)
第七章	寿险公司的经营管理	(243)
第一节	寿险公司的经营活动	(245)
第二节	寿险资金的投资运用	(252)
第三节	寿险核算	(254)
第四节	寿险公司经营目标和组织形态	(259)
第五节	政府对寿险公司的监管	(262)
第八章	相关法律知识介绍	(267)
第一节	与人身保险合同有关的法律规定	(269)
第二节	有关代理的法律问题	(301)

4 人身保险基础

第三节 个人寿险代理人的权利与义务及法律

责任 (311)

第九章 寿险业发展的现状与前景展望 (321)

第一节 寿险业——一个充满朝气的行业 (323)

第二节 我国寿险业的发展及存在的问题 (326)

第三节 加入 WTO 对我国寿险业的影响及

对策 (328)

第四节 我国寿险业发展前景分析 (339)

附录一 典型案例选编 (343)

一、煤矿矿工重大沉船赔付案 (343)

二、不幸患重大疾病，保险公司雪中送炭 (345)

三、为死人购买保险的诈骗案 (347)

四、故意不履行如实告知义务的保险欺诈案 ... (348)

五、杀子骗保的保险诈骗案 (350)

六、代签名引起的保险合同无效案 (352)

七、代理人故意欺诈的法律后果 (355)

八、意外伤害事故的鉴定 (356)

九、越权指定受益人纠纷案 (357)

十、非法采矿引起的意外伤害事故保险金

申请案 (360)

附录二 中华人民共和国保险法..... (363)

第一章

什么是人身保险

——我们在生活及工作空间中，面临着哪些风险？哪些风险可以由保险公司来承担，哪些不能？我们为什么需要人身保险？人身保险到底是一种什么样的商品？这种商品和社会保险、其他消费及金融商品有什么联系和区别？对这些基础知识不了解，您将无法面对客户；对这些基础知识不了解，您将无功而返！

第一节 风险·保险·人身保险

俗话说：“天有不测风云，人有旦夕祸福。”“不怕一万，就怕万一。”意思就是说人的一生中不是每件事都可以事先预测的，也就是说存在不确定性。确实是这样，很多事情都是我们始料未及的。谁敢拍着胸脯说自己凡事都可以预见到的呢？

人生存在风险。比如说自然灾害，龙卷风、泥石流、地震、火山爆发、洪水……这些灾害一旦发生，就将会导致家破人亡。还有人为灾害，比如车祸、纵火、盗窃、抢劫、杀人……这些都是难以预料的，都具有不确定性。可以说人生处处存在风险。除了上面所说的两种之外，还有政治风险、经济风险，等等。不确定性和造成损失是风险的两大特征。风险的这种特征往往会使人们措手不及，难以招架。

人们总是向往一种平和、安定、融洽的生活。没人愿意每日劳碌奔波，每天都不知道“明天的早餐在哪里”，因此，风险的存在和人们追求安定的心理为保险的产生和发展提供了前提条件。风险的存在是保险存在的前提，没有风险便没有保险。

保险是指投保人根据合同约定，向保险人支付保险费，保险人对于合同约定的可能发生的事故因其发生所造成的财产损失承担赔偿责任，或者当被保险人死亡、伤残、疾病或者达到合同约定的年龄、期限时承担给付保险金责任的。简言之，就是投保人向保险公司支付一定的保险费，如果发生

4 人身保险基础

了保险公司约定的保险事故，保险公司就将按约定的金额给付保险金。由保险的定义可以看出，投保人实际上是将自己所面临的风险转嫁给了保险公司，而自己则获得了一种保障，原本无法预料的未来的支出状况变得可以预料了。风险的不确定性和造成损失都通过保险化解了。

保险包括财产保险和人身保险。人身保险是保险的一种。它是以人的生命和身体作为保险标的一种保险。一旦被保险人遭受人身伤亡、疾病或生存到保险期满时，由保险人向被保险人或其受益人给付保险金。人身风险的存在是人身保险产生、存在和发展的前提。

保险的思想古已有之。最早产生于古巴比伦（今伊拉克境内）和古希腊。据说在 3000 年前的幼发拉底河沿岸就有人从事过类似的现代海上保险的事业。在巴比伦王汉谟拉比的法典中，就有关于类似货物运输保险和火灾保险的规定。

据记载，在古埃及，石匠中流行一种互助基金的组织，其宗旨是共同应付丧葬费用的支付。这可以说是人身保险的早期萌芽。在古希腊，盛行一种团体，即聚集有相同观点的政治、哲学或宗教信仰的人或同一行业的工匠入会，每月支付一定数额会费，当参加者遭遇不幸时，即由该团体给予救济。在古罗马历史上也曾出现过丧葬互助会的组织，其中一个叫“拉奴维姆丧葬互助会”的比较有名。参加者支付一定金额の入会费，会员死亡时，由互助会支付丧葬费用。

在中世纪的欧洲，行会很盛行，如工匠行会、商人行会、宗教行会等。这些行会除了按其成立的目的进行活动以外，大都还具有互助的性质，由全体会员缴纳会费，扶助遭受不幸事故的会员。扶助的范围包括死亡、伤残、疾病、衰

老、贫困、房屋损坏、丧失家畜等。

我国早在几千年前就产生了预先提存后备、养老恤贫、互助共济以保生活安定的思想。在我国古代，民间曾流传着名目繁多的丧葬互助组织，如长生会、老人会、葬亲会等。入会者互相约定，当入会者本人或其长辈亲属死亡时，其他入会者要各出一定的金钱，作为丧葬费用。

古代应付人身风险的互助团体起到了分摊损失的作用，具有人身保险的性质，是人身保险的雏形。

现代人身保险发源于英国。最初的人身保险是附属与海上保险的。海上保险的保险对象是船舶和货物，但由于当时奴隶买卖盛行，所以把奴隶也当做货物投了保险。后来逐渐发展到为船长、船员也购买了人身保险。

迄今发现的最早的一张人身保险保单是 1583 年 6 月 18 日签发的承保威廉·吉本斯的短期险保单。该张保单的保险金额为 382.33 英镑，保险期限为 12 个月。威廉·吉本斯于 1584 年 5 月 8 日去世，其家属获得了 382.33 英镑的保险金。这种人身保险与现代人身保险还存在一定差距，它是由会员缴费建立共同基金，在会员死亡时从基金中给付保险金，与上述古埃及、古希腊、古罗马的丧葬互助会相似，还不是现代意义上的人身保险。

随着经济的发展，人们生活水平的提高，人身保险业务发展得很快，其增长率甚至超过了经济增长率。经过几百年的发展，人身保险逐渐走向规范、完善，形成了一套较为成熟的系统的体系。

第二节 人身保险到底是什么

人身保险的定义在前面我们已经介绍过，它属于金融服务业的一个分支，也属于服务业。交易双方是投保人和保险人，投保人支付一定的保险费而保险人则提供给投保人一种保障。人身保险这种商品不同于一般的商品，它是一种无形的商品，是一种服务。人身保险的种类很多，分类标准也不少。最常用的是按保障范围来分，分为人寿保险、意外伤害保险和健康保险三种。

人寿保险以人的生存或者死亡作为保险金给付的前提条件，即以人的生命作为保险标的。意外伤害保险则只有当被保险人因为意外伤害造成残疾或死亡时，才获得保险金给付。在这里，意外伤害是指外来的、突然的、非本意的使被保险人的身体受到剧烈伤害的客观事件。而健康保险的保障内容为当被保险人因意外伤害疾病所花费的医疗、医药费用或因此收入受到损失时，由保险公司给予补偿。

我们平时在使用时，经常把“人身保险”和“人寿保险”两个概念混淆，不清楚二者之间的区别和联系。“人寿保险”的概念有广义和狭义之分。广义的人寿保险，即指人身保险；而狭义的人寿保险属于人身保险的一个种类、一个分支。我们平时使用得更多的是“人寿保险”。“寿险”这样的说法，比如“××人寿保险公司”，这里所称的“人寿保险”即是广义的人寿保险，等同于人身保险的概念。

投保人身保险，实际上是把风险转嫁给了保险公司，从