



智者投资

非常保险



教你如何买保险

胡颖 编著

广东旅游出版社

FEICHANG BAOXIAN

非常保險

图书在版编目 (CIP) 数据

非常保险：教你如何买保险/胡颖编著 - 广州：广东旅游出版社，1998.12

ISBN 7-80521-948-6

I. 非 … II. 胡 … III. 保险 - 通俗读物 IV. F84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (98) 第 28931 号

广东旅游出版社出版发行

(广州市中山一路 30 号之一 邮码：510600)

湛江日报印刷厂印刷

(广东省湛江市赤坎康宁路 17 号)

850×1168 毫米 32 开 11.25 印张 258 千字

1998 年 12 月第 1 版 1998 年 12 月第 1 次印刷

印数：1 ~ 10200 册

定价：16.50 元

前　言

天有不测风云，我有人民保险。在中国，随着人们金融意识的提高，花钱买保险买保障已成为越来越多的人们有备无患的明智选择，同时也成为一种时尚的家庭理财方式。

保险是一种特殊的商品，是商品就需要购买。但是，如果您不懂得买保险中的各种学问，缺乏足够的保险知识，就很可能白白浪费您的保费。例如：您可能会盲目选择投保的险种，结果该保的没保，不该保的却保了不少，钱花了不少，得到的保障却不多；您买保险可能如同集保单一样，重复投保、超额投保却没有得到额外的赔偿；您可能没有读懂保险合同中各个事项和条款的含义，等到发生保险事故时，方才知道造成的损失是保险公司的除外责任；您可能没有选择合适的保险公司，买保险后才知道各家保险公司在经营品种、保险价格、偿付能力、理赔政策和服务质量上是很不一样的；您可能在发生保险事故后，不了解索赔的程序和要求，因而“丢失”了自己的权利，得不到应有的赔偿等等。因此，在您准备买保险之前，一定要对保险知识和买保险的基本方法有一个比较清楚的了解，

使您能以最低的保费获得最全面的保障。

如今在新华书店里，保险类的专业书籍可以说是琳琅满目，挤满了柜台，但这些书大都是写给保险的实务工作者或者保险专业的学生看的，而指导一般居民户购买保险的书则较少。本书不同于别的保险专业书籍，它是专为保险业以外的社会公众提供的一套融常识、资料、务实为一体的普及性读物。它立足社会、面向公众，以通俗易懂的语言，简明浅显的解说，深入浅出的介绍，向您讲述有关涉及个人保险的初步知识，帮您设计合理的保险计划，给您讲解购买保险的具体方法，告诉您在索赔时需要小心的事项，并介绍了个人保险的各种不同险种。本书的特点是把“实用性”和“操作性”放在第一位，不做空洞的理论说教，使读者能轻松地得到保险知识的启迪，并将其运用于实际购买中去。

知识能创造财富。我们衷心地希望，您在读了这本书后，对保险的知识和购买方式能够有所了解，在与保险公司打交道时，对购买保险拥有一份自信，您所买的保险能获得最佳的投保方案。诚愿此书能起到它预期的作用，欢迎读者与我们共同探讨、交流。

胡 颖

1998年8月

10月23日

目 录

前言

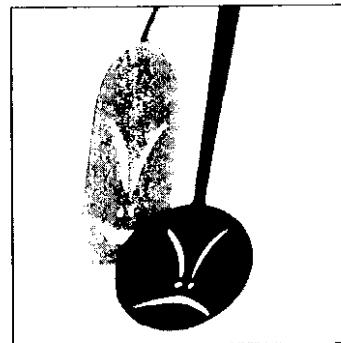
一 天有不测风云——人们为什么要买保险 …	(1)
1. 风险与保险：保险是如何兴起的	………(3)
2. 现代人的护身符：谈保险的作用	………(9)
3. 买保险是否保险：澄清几种模糊的认识	………(15)
二 借船出海——借助保险中介人买保险 ……	(25)
1. 何谓保险中介人	………(27)
2. 借助保险代理人投保	………(28)
3. 保险经纪人：投保人的指路人	………(39)
4. 同保险中介人合作过程中客户应做些什么	………(47)
三 择良木而栖之——选择理想的保险公司 ……	(49)
1. 保险公司的分类及内部组织结构	………(52)
2. 保险公司提供的保险险种和价格	………(57)
3. 孰优孰劣：保险公司的基本评价指标	………(63)
4. 目前在中国展业的保险公司介绍	………(69)

四 不以规矩不成方圆——了解和签订保险合同	(79)
1. 保险合同的特征和解释	(81)
2. 保险合同中的当事人和关系人	(89)
3. 保险合同的形式和内容	(93)
4. 保险合同的签订和生效	(102)
5. 保险合同的变更、解除和终止	(109)
五 享受保险权利——保险事故发生后的索赔	(113)
1. 出险和出险报案	(115)
2. 保险索赔	(116)
3. 保险理赔	(122)
4. 保险纠纷的处理	(126)
六 好人一生平安——人寿保险	(129)
1. 叩开寿险之门：了解人寿保险的特征	(131)
2. “投之木瓜、报之琼瑶”：人寿保险意义所在	(134)
3. 雨天中撑起的伞：人寿保险的种类及保险责任	(137)
4. 投保人寿保险应注意的问题	(146)
5. 义务和权利：保险费的缴纳及保险金的给付方式	(155)
6. 我国目前寿险险种简介	(162)
七 雪中送炭——人身意外伤害保险	(181)
1. 认清人身意外伤害保险	(183)
2. 人身意外伤害保险的可保风险	(187)

3. 扶危定倾：意外伤害保险的意义	(190)
4. 意外伤害保险的保险费缴纳及保险金的给付方式	(192)
5. 投保意外伤害保险应注意的问题	(195)
6. 国内现行人身意外伤害保险险种简介	(197)
八 让生命之树常青——健康保险	(211)
1. 医疗保险	(213)
2. 残废收入补偿保险	(216)
3. 健康保险的特征	(217)
4. 健康保险的误区	(220)
5. 国内现行健康保险险种简介	(223)
九 投保指南——如何购买人身保险	(233)
1. 影响人身保险消费的因素	(235)
2. 购买保险的一般原则	(241)
3. 制定保险计划的程序	(244)
4. 保险计划案例示范	(252)
十 营造一个平安的家——家庭财产保险	(269)
1. 家庭财产保险的承保范围	(271)
2. 家庭财产保险的保险责任及除外责任	(274)
3. 家庭财产保险的种类	(276)
4. 保险费率、保险金额与赔偿方式	(279)
5. 家庭财产保险的基本原则	(283)
6. 投保家庭财产保险应注意的问题	(287)

十一 一路顺风——机动车辆保险	(293)
1. 机动车辆保险的承保范围	(295)
2. 机动车辆保险的投保	(305)
3. 机动车辆保险的赔付方式	(311)
附录 中华人民共和国保险法	(321)
主要参考资料	(351)
后记	(353)

购买保险可以转移风险、均摊损失、实施补偿以及抵押贷款和投资收益，是一种逐渐普遍的商业行为。



(一)

天有不测风云 ——人们为什么要买保险



为什么要买保险?

买保险就是要对付风险。

常言道：“天有不测风云，人有旦夕祸福。”在现实生活中，人们无法回避风险。不论多么小心谨慎，怎样事先防范，总是有潜在损失和发生意外事故的可能性。因此，自古以来人们总会寻求各种方法来对付风险。保险就是其中最有效的一种。

1

风险与保险：保险是如何兴起的

1.1 风险和可保风险

风险是指发生损失的不确定性。它具有三个特征：客观性、损失性和不确定性。客观性是指不论人们是否意识到，风险都是存在的，如自然界的地震、风暴、洪水，社会领域的战争、瘟疫、冲突、意外事故等，都是不以人的意志为转移，独立于人的意识之外的客观存在。损失性是指风险与损失相关联，不管有多少种可能后果，只要不带来损失，都无所谓风险。不确定性是指无法预知损失的后果会不会发生，肯定损失必定发生或肯定损失不会发生，都不存在风险。

虽然保险的目的是防范风险，但并非所有风险都是可保风险。因此对风险做出投机风险与纯粹风险的区分是非常重要

的。

投机风险是指可能产生收益和造成损害的风险，其导致结果有三种，即损失、无损失和盈利。如赌博、股票买卖、市场风险等。例如购买股票以后，股票价格下跌，持股人遭受损失；股票价格上涨，持股人获利。在现有的保险技术条例下，一般而言，投机风险不是可保风险。

纯粹风险是指造成损害可能性的风险，其所致结果有两种，即损失和无损失。如水灾、火灾、车祸、疾病、意外事故等。只有纯粹风险才是可保风险，但也并不是所有的纯粹风险都是可保风险。

可保风险是指保险人（又称保险公司，下同）可以承担的风险。风险种类很多，有的风险损失大，发生可能性大，保险人不愿承保；有的风险损失可能性很大，但损失额很小，投保人认为无必要投保。保险的过程，既是风险的集合过程，又是风险的分散过程。众多投保人（或被保险人，下同）将其所面临的分散性的风险转嫁给保险人，保险人通过承保而将众多的分散性风险集合起来，当发生保险责任范围内的损失时，保险人又将少数人发生的风险损失分摊给全部投保人，也就是通过保险的补偿行为分摊损失，将集合的风险予以分散转移。原则上说，可保风险应当满足以下条件：

(1) 大量同质的风险存在

保险风险的集合与分散应具备两个前提条件：一是多数人的风险。如果是少数人或个别人的风险，就无所谓集合与分散，而且风险损害发生的概率难以测定。二是同质风险。如果风险为不同质风险，那么风险损失发生的概率就不相同。因此，风险也就无法进行同一集合与分散。此外，由于不同质的风险损失发生的频率与幅度是有差异的，倘若进行集合与分

散，会导致保险经营财务的不稳定，保险人将不能提供保险供给。

(2) 风险必须能计算出来

损失发生的可能性可以用数学方法计算，或可根据以往的记录统计出来。保费的计算即建立在对未来损失预测的基础上。

(3) 风险必须是偶然性的

有意造成的损失或必然发生的损失不适宜保险。人们可以预测在某个群体中损失出现的概率，但无法知道损失将出现的具体时间、地点和金额，这才有分担风险的必要。

(4) 风险不具有普遍性

保险标的大多数不能在同时遭受损失，否则保险分担损失的职能会因无力承担而丧失。实际生活中某些自然灾害如地震、风暴会造成巨额损失，战争或政治事件可能造成普遍性损失。对此，应由国家出面承担，保险公司也可以通过再保险转移一部分风险，或者分散保险业务。

1.2 风险的类别

在日常生活中，人们面临的风险主要有以下三大类。

(1) 财产风险。每个人都拥有一定数量的个人财产，包括房屋、家具、车辆、电器、衣物等等。一旦拥有这些财产，便面临损失它们的风险。这种风险可能来自偷盗、抢劫、破坏等人为事件，也可能来自火灾、水灾、地震等自然灾害。

(2) 人身风险。因生、老、病、死、残而导致的风险。人身风险主要包括由于经济主要来源人的死亡而造成其生活依赖人的生活困难，以及由于年老而丧失劳动能力，或由于疾

病、残废而增加医疗支出从而导致经济困难等。

(3) 责任风险。人们的行为可能给他人的身体或财产造成意外的伤害或损失，对此依法承担给付或赔偿责任。例如，阳台上的东西被风吹下，砸伤路人或砸坏邻居财物，主人就要承担给付或赔偿责任；冬天在门前泼水结冰，过往行人滑倒摔伤，法庭也会判决泼水人支付伤者的医疗费用；设计错误造成的施工事故，使房屋损毁；医生因误诊造成患者死亡；驾驶汽车不慎撞伤行人等。

随着科学技术的迅速发展，使人类征服自然、改造自然的能力大大增强，但无论如何也消灭不了自然灾害和意外事故的客观存在，因为风险事故与人类社会相伴随，你不能消灭风险，唯有接受风险存在这个事实。

1.3 处理风险的手段

意识到人类将面临各种各样的风险，那么接着要考虑的问题是：该想一种办法，把风险转嫁出去。

(1) 回避风险

回避风险是指人们设法回避损失发生的可能性。在很多情况下，回避风险虽然能限制风险的范围，却不可能杜绝一切风险。例如，有的人害怕乘飞机，怕飞机失事，出门就选择汽车、火车、轮船等其它交通工具。虽然能够在一定程度上避免飞机失事的风险，但仍然存在着汽车碰撞、火车出轨、轮船沉没的风险。因此，风险的回避是一种消极的风险处理手段。

(2) 保留风险

许多人自己承担风险，并不是因为他们不知道这些风险，而是他们认为自己有福气，绝对出不了什么事。他们常常会说

这种事情是不会轮到我的”。他们不曾考虑的是，这种事情一旦发生，往往会在出险后给人带来更为严重的打击。另一种情况是，人们经过慎重考虑而决定自己承担的风险，都是相对较小的风险，可能造成的损失是微不足道的。这种损失即便发生，靠自己的经济实力也能够承担。

(3) 防损与减损

防损即通过对风险的分析，采取预防措施，以防止损失的发生，其目的在于努力减少发生损失的可能性；而减损则是为了尽量减轻损失的程度。如有的人自己存了一笔钱，以防止将来发生什么意外，这类人有风险意识，主意也不错。但往往你还未储蓄到足够数量的资金，灾难就已经发生了。再者，个人的力量毕竟有限，尤其是在我国目前居民的平均消费水平上，一个人手中能有多少积蓄，又能抵抗多大的风险灾害呢？

(4) 风险转移

转移即通过一定的方式，将风险转移给其他人来共同承担。如邀请别人加盟，组成一个小小的团体，“你为大家、大家为你”，这其实是一种“自保”方式。我国目前，有几家大集团、大企业就采用的是“集团自保”方式。在我国广大的农村也有不以盈利为目的的农村保险互助会，但这种联合体规模较小，资金财力有限，往往经受不住大的风险的打击。

(5) 购买保险

前面讲过，没有谁能够预料到风险的发生，也没有谁能阻止灾难的降临，然而保险可为人们提供一种有备无患的预防。所谓保险，是指保险人向投保人收取保险费，建立保险基金，并对投保人负有合同规定范围的赔偿和给付责任的一种商业补偿行为。保险与风险之间有着非常密切的关系，无风险则无保险。保险做为风险转移方法之一，长期以来被人们视为有效的

处理风险手段和“精巧的社会稳定器”。人们通过保险，把不能自行承担的集中风险转嫁给保险人，花较少的保费换取对巨额风险的经济保障，使保险成为人们防范风险的一种屏障。比如某人有一价值 10 万元的房屋，虽然发生火灾的可能性并不大，但一旦发生火灾，10 万元的价值就会化为乌有，作为房子的主人，心中难免不踏实。倘若每年花上 100 元买个居民房屋保险，万一出了问题，可以向保险公司索赔 10 万元。通过保险，不管是否发生火灾，房屋 10 万元的价值得到了保证，消除了不确定的损失，乐得个高枕无忧。虽然每年要付出 100 元，但比之 10 万元，毕竟太小了。

在转嫁风险的多种选择手段中，可以说，参加保险不是唯一的途径，但它是最好的选择，有其独到的不可代替的优势。这是因为：

① 保险的业务经营建立在科学的基础之上，它成功地运用了数学中的“概率论原理”，与保险额相比，保险费经济合算。

② 保险公司是经营风险的专业性公司，多年的发展使它形成了一套科学的管理体系，这是经营其他行业的公司无法比拟的。