

黄宜平保险理财文集



XIAN
ZHONG
QU
SHENG

险中取胜

黄宜平 著

上海科学普及出版社

黄宜平保险理财文集

“险”

黄宜平 著

中取胜

XIAN
ZHONG
QU
SHENG

上海科学普及出版社

图书在版编目(CIP)数据

“险”中取胜:黄宜平保险理财文集/黄宜平著. —上海:上海科学普及出版社,2009.8

ISBN 978-7-5427-4376-3

I. 险… II. 黄… III. 保险—文集 IV. F84-53

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 108288 号

责任编辑 王佩英

统 筹 许翼年

“险”中取胜

——黄宜平保险理财文集

黄宜平 著

上海科学普及出版社出版发行

(上海中山北路 832 号 邮政编码 200070)

<http://www.pspsh.com>

各地新华书店经销 上海叶大印务发展有限公司印刷

开本 890×1240 1/32 印张 7.75 字数 183 000

2009 年 8 月第 1 版 2009 年 8 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5427-4376-3

定价:18.00 元

序 言

我国自恢复国内保险业务以来,保险业的发展速度之快,令世界为之瞩目。在保险业的发展过程中,代理人制度的引入具有划时代的重大意义。广大代理人走街串巷,传播保险理念,普及保险知识,为千千万万的个人和家庭带去祥和、安宁,在中国保险业发展的历程上写下了光辉的一页,他们的历史功绩,再怎么高度评价都不为过。

我们应该意识到,没有任何一个成熟的保险市场是一夜之间就能成就的,是一帆风顺的,它必然伴随着风风雨雨而逐渐成熟起来,即使是保险业最发达的国家和地区也不例外。就代理人制度而言,虽然它仍然存在这样那样的问题,但在未来保险业的发展过程中,代理人制度仍将是寿险销售的主流制度之一,仍具有旺盛的生命力。

尤其难能可贵的是,广大代理人凭着对寿险意义和功用的理解、对寿险职业的高度执著、对寿险客户的忠诚负责,不但取得了不俗的个人业绩,而且经常在媒体上发表关于保险理财方面的文章。黄宜平先生就是他们中的杰出代表。他是保险行业和太平人寿的优秀代理人,已在上海分公司服务了7年,书写了太平人寿优秀代理人的辉煌篇章。在他身上,集中体现了“高素质、高品质、高绩效”的太平人寿寿险销售和管理团队的显著特质。“三高”团队的持续成长成为太平人寿内涵价值不断提升的重要力量。

非常高兴看到黄宜平先生借《“险”中取胜》一书,把保险的真谛告诉大家,把保险理财的正确观念带给读者。这既是保险代理人走向成功的第一步,也是大众科学投保的基础。本书的出版,展

示的不只是黄宜平先生个人的成果,更是太平人寿优秀代理人形象的集中反映。

应作者之邀,欣然为本书作序,并乐意将本书推荐给广大读者,希望本书能够成为人们了解保险、认识代理人制度、普及保险知识、透析保险市场特点和发展趋势的有价值的参考;并希望有更多的代理人将他们的经验升华为有益的研究成果,越来越多的人为保险业发展献计献策,共同为我国保险市场的发展做出贡献。



太平人寿保险有限公司董事长

传播正确的保险理念，
防范化解家庭的财务
风险。

郑学禄

太平人寿保险有限公司总经理

目 录

序 言

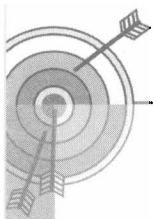
保险理财篇

篇首语：做职业的、高贵的保险代理人

一、家有宝贝	3
(一) 家长才是孩子的“保险”	3
(二) 年收入 25 万家庭的孩子保险规划	4
(三) 中产家庭孩子全面保障方案	8
(四) 少儿不同阶段的投保规则	12
(五) 不同经济实力家庭的少儿投保指南	13
二、单身一族	15
(一) “白骨精”保险规划“三要诀”	15
(二) 降息了,保障额度不能降	19
(三) 保费缴完,三份新保单充实“空窗期”	22
(四) “保守男”恋爱期的保险规划	25
(五) 理财规划从保障开始	27
(六) 低投入高保障的投保技巧	29
(七) 初涉职场者投保:先近后远、先急后缓	31
(八) 投资前后留足保命钱	33
(九) 三道“防护门”应对中老年危机	36

目

录



(十) “80 后”买保险三大技巧	39
(十一) 快乐单身汉的保险之道	44
(十二) 奥运冠军刘翔的保险理财规划	47
(十三) 为篮球明星姚明设计保险计划	49
(十四) 社会新鲜人:小钱也能大保障	52
三、甜蜜家庭	55
(一) 自由职业者更要建立安全的港湾	55
(二) 点面结合,选好重大疾病保险	61
(三) 新婚燕尔给爱情上“保险”	64
(四) 家庭投保,保宝宝还是保“钱包”	66
(五) “AA 制”家庭投保“三先三后”	68
(六) 成长期三口之家的保险规划	70
(七) 辞职单干,建好保险“防护网”	73
(八) 投保前解决五大问题	75
(九) “80 后”的财务保障计划	78
(十) 在外经商,避险投资不可缺	82
(十一) 年轻富裕的中产家庭如何避险	83
(十二) 股市高手如何保障自我	86
(十三) 女强人的未来保障计划	89
(十四) 无负担高收入家庭全面保障规划	91
(十五) 中产家庭的富足保险规划	94
(十六) 双胞胎家庭的养儿和还贷保障计划	96
(十七) 高负债家庭风险评估及保险方案	99
(十八) 抵御通胀,普通家庭如何规划保险	103
(十九) 贷款重压之下,家庭保险念好四字经	107
(二十) 新生命降临的家庭保险规划	110
(二十一) 购买保险要“共性与个性并举”	113

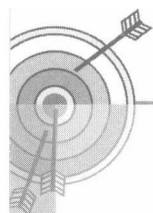
四、美满人生	117
(一) 中产家庭应该建立五大“保障账户”	117
(二) 美容院女店主如何保险理财	119
(三) 三口之家重点保障“家庭支柱”	122
(四) 普通工薪家庭的保险规划	124
(五) 家有肝病患者, 应该怎样买保险	127
五、投保指南	132
(一) 合适的保险, 需要六个合适的要素	132
(二) 女性保险, 不可不为	137
(三) 买寿险勿忘十大时间点	141
(四) 寿险: 定期还是终身	146
(五) 私营企业主投保“三大原则”	150
(六) 走出中年投保误区	156
(七) 谁给我一个“双保险”	159
(八) 投保要细心而理智	160
(九) 保额不完全等于理赔金	161
(十) 出游时节 如何投保	167
(十一) 定期检视保单额度	171
(十二) 城市“白领族”的保险误区及保险攻略	173
(十三) 迈克尔·杰克逊的保险经历和启示	188

保险观点篇

篇首语: 把真实传递给大众

(一) 金融危机下如何买保险	193
(二) 保险公司即将扩容 市场面临激烈竞争	194
(三) “六一”买保险送孩子 意外险是首选	195





(四) 保险专家:刘翔的伤不属理赔范围	196
(五) 《每日经济新闻》理财邮箱专家问答	197
(六) 解析保险产品停售的八大原因	209
(七) 股市大反弹 投连险仍未走出“冷宫”	213

保险展业篇

篇首语:给客户乐于接收的保险展业方式

(一) 保险代理人的底气	217
(二) 网络渠道“总动员”	219

保险服务篇

篇首语:把客户当成自己的朋友和亲人,其乐融融

(一) “百变”黄宜平 功夫在“险”外	225
(二) 成功背后的三个故事	228

附 录

(一) 保险理财基础表	230
(二) 家庭人寿保险保单整理表	233
(三) 商业保险“三险一金”表	234



保险理财篇

篇首语： 做职业的、 高贵的保险代理人

保险代理人不仅仅是简单地销售保险产品，更应该像中医那样，学会“望、闻、问、切”，根据不同客户的不同情况，找出他们各不相同的财务风险所在，“对症下药”，量身定做各不相同的保险方案，才能切实可行地解决客户的风险保障问题。

所以，保险代理人首先应该是“职业的”，方可成为“高贵的”，也就是我们通常所说的“对人诚信，方能受人尊重”。

我所服务的太平人寿保险有限公司，是一家让我愿意为之效力终身的寿险公司，这是因为太平人寿“高素质、高品质、高绩效”的“三高”战略及其专业化运作的“八大体系”深深地吸引着我，而“用心经营、诚信服务”的经营理念，也将使太平人寿成为广大客户的首选。对于我个人而言，唯有不断学习和探索，在保险理财方面寻找理论和实践的最佳结合点，才是对客户负责、也是对自己负责的表现，这样才无愧于“个人理财规划师”、“风险规划能手”、“中国首席保险理财规划师”的称号。

（摘自黄宜平《工作日志》）



一、家有宝贝

在他/她降临人世的那一刻，
您一定许下过一个心愿，
希望他/她健康活泼，
希望他/她拥有同龄人的一切甚至更好。
少儿险能实现您的心愿，
陪伴着您的宝贝快乐成长。

（一）家长才是孩子的“保险”

案例：

孩子是家长的“掌中宝”、“心头肉”，许多家长都会给孩子买很多的礼物，也有一些开明的家长会给孩子买上一份保险作为礼物。

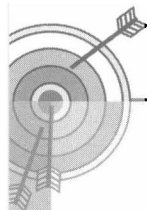
“十一”期间，上海浦东的赵女士和先生利用休息时间，认真地为1岁的女儿选择了一份保险，保险责任涵盖了意外、医疗、重大疾病、教育金、养老金，每年支出的保费7516元。

赵女士是家庭的经济顶梁柱，年薪在90000元左右，是先生的一倍。尽管自己和先生没有购买商业保险，但为可爱的宝宝买全了一生的保险。尽管每年要付出7000多元钱，但心里感觉还是很踏实。

分析：

有赵女士这种想法、并且这样去做的大有人在。父母往往这





样想,孩子没有保护力,所以应该给孩子买个保险;还有很多父母很感性,他们很爱自己的孩子,以至于有什么好东西首先给孩子,当听说保险好时,也先给孩子买;另外,也有很多的家长,听说同事或邻居的孩子都买了保险,觉得不买份保险给孩子有点过意不去。我们不能说赵女士为孩子购买保险是不对的,买保险作为礼物送给孩子,本身是一个很开明的举措,关键在于投保重点上还存在误区。

在保险方面优先为孩子投保,反而忽略了大人本身,这是最严重的误区。大人是家庭的经济支柱,也是孩子最好的“保护伞”。如果只给孩子买保险,大人自己却不买,那么大人发生意外时,这个家庭很可能会因此陷入困境。

其实,孩子最大的风险就是父母出了意外,一旦真有这种情况,你想过你的孩子怎么办吗?有多少孩子因为父母的突然离去而过着凄惨的童年……

家长给自己购买保险和给孩子购买保险,保险需求是不一样的。给自己购买保险,是希望在自己发生重大疾病时获取经济补偿;在不幸身故时遗爱人间,使家庭生活与孩子教育不因经济支柱的丧失受到重大影响;而给孩子购买保险,孩子不幸身故时获取经济补偿的功用则大为降低,因为家长更看重的是孩子的健康成长和教育、就业等问题。

作为孩子的父母,应该想到在自己在世的时候能照顾好你的孩子,而当父母都不在的时候呢?所以给大人先买充足的保险,是给家庭、给孩子的一份坚实的保障。因为家长才是孩子的“保险”。

(原载《新闻晨报》2006年5月3日)

(二) 年收入25万家庭的孩子保险规划

案例:

刚到而立之年的王先生,2年前辞职创办了网络公司,凭着其精湛的专业技术和良好的人脉关系,公司开办次年就开始盈利,目

前年收入在 20 万元左右,而且每年也有不间断的资金投入公司,未来预期收入还有上升空间。比王先生小 2 岁的太太是公务员,年收入约 5 万元左右,家庭年收入合计 25 万元左右。

夫妇双方均有社保,也很有保险意识,前几年就购买过商业保险,包括意外险、重大疾病保险、寿险等。每年的保费支出将近 2 万元。今年年初王先生喜得贵子,所以希望为儿子购买一份健康方面的保险。

分析:

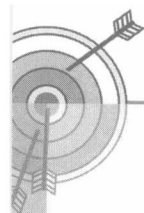
根据王先生的家庭实际情况,目前给孩子买保险,首要的保障是以下几点:

一是减轻意外压力。据有关部门对全国 11 个城市 4 万多名少年儿童进行的调查显示,我国每年有 20%~40% 的儿童因意外伤害身故、残疾或进行医学治疗。儿童意外伤害,已成为当今最严重的社会、经济、医疗问题之一。孩子生性好动,也不知什么是危险,因此,给孩子投保意外保险是很有必要的。这一类的保险一般是消费型的,价格都不高,一年仅需要几百元,需要注意的是:(1)要求产品中有意外烧烫伤保险责任;(2)附加意外医疗保险。

二是降低医疗负担。调查显示,父母对孩子的健康格外关注。目前,重大疾病有年轻化、低龄化的趋向,重大疾病的高额医疗费用已经成为一些家庭的沉重负担。因此,利用保险分担孩子的医疗费支出就成为投保儿童保险所要考虑的重要因素。

在考虑购买险种时,建议买点附加住院医疗险。这样,小孩万一生病住院,部分医疗费用还可以报销,并获得每天 20~50 元的住院补贴,还是很划得来的。孩子和成人有着不同的疾病侵害因素,所以合理地选择保险可以转嫁孩子的医疗风险,有效保护家庭资产不受损失。

所以在为孩子投保时,应当遵守“先近后远,先急后缓”的原则。少儿期易发生的风险应先投保,而离少儿较远的风险就稍后



投保。没必要一次性买全,因为保险也是一种消费,它也会随着具体情况而发生变化。

三是根据《上海市城镇居民基本医疗保险试行办法》,婴幼儿基本医疗保障已经并入上海“居民医保”。需要提醒的是,上海的“居民医保”是一份非强制性保险,每人每年的保费是 60 元。对于还未达到托幼年龄的婴幼儿来说,在报入上海市户籍后,家长可到户籍所在街道(镇)社区事务受理中心医保服务点办理参保登记缴费手续。每年的缴费时间为 10 月 1 日至 12 月 20 日,保险期限为次年的 1 月 1 日至 12 月 31 日,所以请王先生不要错过了缴费时间。

险种组合与具体保险利益:

险 种 名 称	交费期限	保险期间	保额(元)	年度保费(元)
太平综合意外伤害保险	1 年期	1 年期	100 000	350
附加少儿意外医疗保险	1 年期	1 年期	10 000	155
附加手术费补偿保险	1 年期	1 年期	2 000	30
附加住院津贴保险	1 年期	1 年期	20	60
附加重病监护保险	1 年期	1 年期	20	2
附加住院费用补偿保险	1 年期	1 年期	2 000	470
太平福禄双至终身寿险 (分红型)	缴至 55 岁	保至 100 岁	200 000	1 740
附加豁免保险费保险	1 年期	1 年期	1 740	61.9
太平附加提前给付重大疾病保险	缴至 55 岁	保至 100 岁	200 000	480
附加豁免保险费保险	1 年期	1 年期	480	17.1
太平阳光天使两全保险 (分红型)	18 年	保至 25 周岁	100 000	4 450
附加阳光天使少儿重大疾病保险	18 年	保至 25 周岁	100 000	770
合 计				8 586

1. 重大疾病保障

25 周岁之前,享有重大疾病保额 40 万元,其中小儿白血病保额 43 万元;25 岁后,依然有 20 万元保额+分红的重大疾病保障至终身。

2. 满期金领取

年满 25 周岁,可一次性领取留学或创业金:10 万元+红利。

3. 人身保障(意外责任 1 年期,可续保)

① 18 周岁之前不幸身故,至少赔付 10 万元,且返还相应的所交保费+红利。

② 18~25 周岁不幸身故,赔付 40 万元身故保险金+累积红利;25 周岁之后赔付 20 万元+红利。

③ 若不幸因意外残疾或烧烫伤,可获得最高 10 万元的保险金。

4. 医疗保障(1 年期,可续保)

① 意外医疗保险金:10 000 元/次,次数不限,含门急诊、住院等费用。

② 住院费用补偿:2 000 元/次,次数不限。

③ 手术费补偿(含门诊手术):2 000 元/次,次数不限。

④ 住院津贴:20 元/天,最高 180 天/次。

⑤ 重病监护津贴:20 元/天,最高 180 天/次。

5. 豁免保障

交费期内,投保人若不幸身故或全残,或罹患合同约定的 30 种重大疾病之一,后续保费即刻豁免,而孩子的保障维持不变(1 年期保障除外)。

总结:

该保险计划属于纯保障计划,其特色在于:

大病/医疗,全面兼顾。不仅涵盖 22 种少儿及成人常见重大疾病,提供长至 25 周岁、高达 2 倍基本保额的重大疾病保障。同

