

## 你买的保险到底好不好？这么读才能躲坑避雷

大家好，欢迎收听解释系主任的风险管理网课。今天这一讲咱们讲如何利用商业保险来转移个人和家庭面临的各种风险以及如何阅读商业保险合同。

课上到今天大家应该已经知道了，保险是风险管理诸多手段当中的一种，它是属于转移风险的一种方法。也就是说一方用支付保险费为代价，向另一方把自己不愿或不能承担的风险转移出去。这样做在风险管理上的意义，是通过以支付固定成本的方式，把不确定的风险或者叫风险的不确定性转换成确定的管理成本。

大家也应该都知道，在咱们课程的语境里，个人和家庭需要时刻面对的那几大类风险，天长魏雷万万之类的，指的主要是威胁人身安全与健康的风险，威胁你财务健康的风险，威胁你财产安全的风险以及法律责任风险。

今天我们就从这四个角度出发，来探讨一下，都有哪些商业性的保险给大家提供保障。首先针对第一类风险的保险保障，威胁到你的人身安全与健康的风险，其中最重要的两个保险就是人身意外伤害保险和医疗费用保险。

如果你有工作单位，你自己购买的商业性的人身意外伤害保险，可能会和你单位购买的工伤保险有对接的地方。此外你自行购买的商业性的医疗保险，跟你单位帮你买的官办的医疗保险，就是你五险一金里的医疗保险也有对接的部分。因为人的生命和健康是无价的，所以这种保险多多益善。

第2类的保险是保护你财务健康的。前面我们说过，威胁到你财务健康的风险，如果演变成损失最直接的就是两种情况，一种是导致你收入下降，另一种是导致你支出意外增加。

收入减少，比如说劳动能力部分或全部丧失，导致你不能继续工作了，这样的话你的经济价值就会大打折扣，大幅度受损。

支出增加在你本来正常的生活学习当中工作当中，原本没有多余预算，突然间因为某个事件发生了，导致你不得不大幅度的去增加预算外的支出。

在这方面如果你有工作单位的话，五险一金里面的失业保险可以提供一些基本的保证，但是在这里一定要跟大家说清楚，官办的保险提供的保险保障都非常的有限，因为它是要适用于最广泛人群的，而且这些保障它强调的是共性而不是个性。

因此在官办的基础之上，你需要考虑要寻找有没有相关的商业保险产品，比如说收入保障保险，比如说商业性的养老保险，比如说各种短期和长期的人寿保险等等。

第三类商业保险保你财产安全的，最常见的就是机动车辆保险和家庭财产保险，这应该非常好理解。

最后一类就是法律责任类的保险，在欧美国家个人的法律责任保险其实非常的发达，在中国这方面的保险产品可能还有待开发。但是我相信随着社会分工的不断进步，人们法律意识的不断提高，还有法制建设的不断健全，个人责任的保险相关的产品以后会越来越多。

所以大家记住了，对于你给你自己和给你的家庭成员，无论是成年还是未成年的家庭成员，你需要购买商业保险最核心的保障，意外伤害保险和医疗费用保险。

医疗费用保险也叫健康保险，尤其是家里的主要经济支柱，有了意外险和健康险这两大最基础的保险保障，再去考虑购买其他的商业性的保险，并且要跟自己单位安排的五险一金有一个好的衔接，比如说定期、终身寿险、补充性的养老保险，包括家庭财产保险等机动车辆保险等等之类的。

我在设计网课的基本内容的时候，问过我的读者们，就是他们想听什么样的内容？其中就有读者说了，说保险这一章你最好就直接告诉我们，我们该买什么保险就完了，该从什么公司买就完了，我当时就告诉他们这是不可能的。

我虽然有各种各样的保险的从业资格，但是在这个网课当中，我是没有办法向大家直接推荐任何具体保险公司的具体产品的，在咱们第一课开宗明义的时候我也已经讲过，我在这个行业里做了很长时间，也知道这个行业里的一些问题。

举个最简单的例子，有人说中国的保险有所谓的两保两不赔。两保就是这个也保那个也保，两不赔就是这个不赔那个也不赔。所以保险这个行当在中国名声其实非常的一般，大家从学习的角度，因为你要把风险转移给保险公司，所以最起码你要有一个知彼知己这么一个过程。

希望通过对保险的了解，让你可以掌握一些基本的技能，可以甄别保险公司，可以去选择保险产品，就是所谓授人以鱼不如授人以渔，我是教给了你一个方法，教你怎么去做一个鱼钩，给你鱼竿，这些技巧都交给你，然后你自己去钓鱼去。

保险最基本的功能是保障和补偿，保险公司把保费聚合起来，进行投资经营活动跟它的城堡一样，是一个重要的组成部分。但是你一定要清楚，保险公司的投资理财或者叫保险资金的运用，比起给客户提供赔偿、提供补偿、进行支付，也就是发挥保险最基本的功能相比，一个是宾一个是主，不能喧宾夺主。

所谓喧宾夺主就是保险公司不务正业，保险公司的正业是什么？提供保险保障，而不是做什么理财投资，那是投资公司的干的活，这跟保险公司的主业是有关联，但是它不应该主次颠倒。

有鉴于此，你在购买任何一种保险产品的时候，首先想可考虑到的都应该是补偿性和保障性，以最基本的功能实现它最基本的保障补偿、支付功能为主。因此对于那些带有投资性质的保险，基本的态度应该是要比较谨慎。这是给大家的就是选择保险产品的一个最基本的建议。

接下来跟大家说说怎么阅读保险合同，也就是保险单，首先要请大家记住我这句话，所有的保险合同都是人写的，你阅读保险合同、阅读保险单，实际上就是在写合同的人的脑子里转一圈，因此你得知道它的基本的思路到底是什么。

首先最需要弄清楚的就是保险合同的基本逻辑，说起来其实非常简单，任何一种保险单，保险合同它的基本逻辑就是两种，一种就是用列举法来进行承保的，叫所谓的列明风险保单。这种保单除了它列明的那些风险是它承保的以外，其他的一概不保，是用列举法来说的。

另一种保单的逻辑是用排除法来写了，也就是所谓的一切险保单，有人说叫全险保单，一切险保的全险是怎么来的？英文叫all rise pass。

这种保单的基本逻辑就是它列举的风险是除外不保的。除了我说明白了这几条风险我不保，剩下没有被列明的这些风险我都保，所以两种制式的保单基本的逻辑的不同，这是你阅读保险合同需要掌握的最重要的第1步。

阅读保险合同的第1项任务就是先去看一看保险协议来判断这张保单到底是用列举法来写的，还是用排除法来写的？可想而知就是用排除法来写的所谓的一切险保单，因为它的保障范围会更加的广泛，所以就是一切险保单卖得更加昂贵，这个应该是非常简单的道理。

在这里跟大家分享一个我的观察，那就是在中国针对个人和家庭的保险产品，它的基本情况都是用列举法来写的，都是列明式保单，一切险保单是少数派，这是一个基本的情况。

通过互联网销售的商业保险产品，一般说起来就更是以列明风险的保单为主的，因为他这样写保难度比较低，保单的格式非常简单，可以通过互联网这种渠道短时间内瞬间销售给大宗的人群。

大家都知道实体商品往往有所谓的电商专用，保险产品也是一样，通过互联网销售的保险产品，它往往强调是大宗目标人群风险顾虑的共性，而通过线下渠道销售的保单。

比如你要想买一个什么保单，你要跟一个代理人或经纪人去谈，而不是说在网上这一分钟几分钟之内就能搞定的保单，线下销售的保单往往就更强调保险保障的个性，同样的线下销售的保单也会更加复杂一些，而且如你所知，有一些非常好的优质保障的产品，它保险公司是不在线上销售的。

举个简单的例子，我给我自己买的医疗保险，给我全家买了意外保险，然后全家的医疗保险，你在网上根本买不到，保险公司不可能把这种好东西放到网上去销售的。当然将来随着技术的不断进步，不排除通过互联网可以去销售个性化的千人千面的保单。

但是不管怎么样，甭管是在线上买还是在线下买，阅读保险合同，尤其是弄清楚保单的最根本的逻辑，到底是列举法还是用排除法写的，这是一定要做的一个基本的功课。

在这里尤其要就特别提醒大家，保险它不应该是一个冲动消费的结果，你在没有看到保险合同的正本之前，不要轻易的做任何购买的决定，你要知道阅读并且是理解保险合同所说的这些内容，在你落笔签字之前，不仅仅是你的一项基本权利，而且在很多情况下在很多国家很多市场你买保险，你要清楚明白你买的到底是什么。

尤其是除外责任，这个是监管对保险机构的要求，你一定要读的，一定要有人向你解释，跟你说清楚，尤其是那些除外不保的，一定要跟你说清楚，所以你一定不要轻易放弃这个权利，就花点时间，动动脑子，在你做任何采购决定之前，你把文本从头到尾读一遍，这个是对自己负责任的做法。

保险合同的基本结构，除了前面我们说的保险协议和保障范围以外，还包括前言、明细表、定义、保险责任、除外责任、理赔的基本流程、争议解决方式、适用的法律、司法管辖权，除了这些是保单主条款的最基本的结构，主条款之外可能还有一些附加条款，还有一些特别约定，这都是构成保单的一部分。

在中国面向个人与家庭销售的商业保险合同，基本上都是预制式的保单，所有东西都是写好的，你就填几个空，然后画几个勾签字就完了。基本上个人或家庭保险消费者是没有机会去跟保险公司就保单的措辞去讨价还价，你改不了保单的措辞。

但是在这一点上大家也要知道，这种格式的保单，保险公司在上市之前上架之前，也都已经向保险监管当局做了报备，有的甚至是需要预先审批。

所以尽管这是格式保单，你不能改动这些字，但是这些保单都已经由保险监管当局帮助你做了最基本的把关，在阅读保险单的时候，有一些基本的技巧，这些技巧综合起来，最终的成果就是你可以给保单打分。

你要打分就得弄个记分卡，所以我建议你在阅读保单的时候，随手画一张表格，咱们又开始画表了，首先是把保险合同的重要章节结构你先列出来，你先弄明白这个保险单它的基本架构是什么，然后你就依次对这些章节，根据你阅读的感觉进行打分，完全是你主观的感受毫无问题。

比如你觉得一份保单读起来通俗易懂，你就给它打高分，这个一点毛病都没有。如果一份保单读起来晦涩艰深，你完全不知道保险公司到底在说什么，那你给它打低分。最终你看一下给这张保单，读下来整体的感受，你给它打分打多少分，然后从中选择高分产品，这个是一个基本的指导原则。

我得买我能懂的东西，我都不懂我买了干嘛？你给保单打分有几个特别关键的打分项，比如我们前面说的保障范围，意味着这张保险合同它对你提供的保障范围有多大。

你把它想象成你买保险看保单的具体条文和条款，就跟买楼似的，保障范围有多大，占地面积有多大？保险金额或者是责任限额，这意味着这份保险合同能够给你提供的保障，大楼楼层能有多高，涉及到具体的细节，然后在保障范围方面，你就完全可以想象这份保险合同给你提供的这种保障。

就像是有各种各样房间的大楼，然后你就看哪些保哪些不保，你就把它当成是哪些房间是可以给你住的，哪些房间是不能够给你住的，当然是能给你住的房间越多，你给它打的分应该就越高，所以你有这样一个基本的判断。

尤其是针对你自己的风险顾虑，你说我有风险顾虑，保单保不保，要保的话我得打一高分。我有哪种风险顾虑，它如果是不保的话，或者说我的相关的这些顾虑，保险公司都是保不到，那我就给它打低分，纯粹是一个主观的感受，一点问题都没有你给保单先打一个分。

除了主条款以外，如果是你阅读了附加条款或者是特别条款，你逐条阅读下来给他打分，基本的方法就是你把它分成三个栏目。

第一个栏目就是扩大了保险公司的保障范围。第二种情况就是减少了保障范围，把它缩小了。第三种情况就是保险公司对你提出的各种各样的要求，有时候甚至是要求你保证什么事儿，做什么事，不做什么事，这打分就很简单。

如果特殊条款特别约定附加条款，它是增加了扩大了保险公司的保障范围，你就给它打高分。如果它是缩小了保险公司的保障范围，你给它打的分就减分，然后保险公司对你的提出来的要求越多，你就给它打的分越低。很简单的方法，你连乘除都用不上，你就加减就够了。

这个过程我认为是非常有必要的。当然了并不是说你买什么保险都要走这样一个流程，这里可能需要画一个界限。

我觉得如果你是在网上买的那种花几块钱保的鸡零狗碎的那种保障，比如什么网络购货、各式购物、退货保险，什么航班延误保险之类的这种破玩意，保费也没多少，保险金额也没多少，这是这种你读不读保单我觉得问题不大。

但如果是涉及到的是关键的保险保障，比如说你保了一个价值相当于你20年可支配收入总和的人身意外伤害保险，或者说你保一个保险金额相当于你20年可支配收入的，甚至是你余生经济价值总和的一个医疗费用保险。

这类保险第一它是非常的贵，绝不是说你在网上随便买一个几块钱、十几块钱就能搞定的东西，会非常昂贵，而且更重要的是这种保障的保单结构跟保单的措辞都会非常的复杂，所以你可能就真的是需要要花时间静下心来去把保单全文你要读一下，并且是进行打分，我认为这个事情是非常重要的。

这种事情你最好不要马虎，获得恰当的商业保险保障是一个重要的对你来说具有重大意义的一个防护手段，所以不能等闲视之。

一般说起来你买的商业保险都是一年续期一次或者续费一次，如果你初次购买，在决定之前，就用我教给你的方法，让你用慎重理智的方法去对保险产品有了一个深入的阅读了解、评分，做一个理性的决定。

再往后，每年续期续保，就奠定了一个坚实的基础。第一次买的时候，你觉得这过程比较痛苦，但是这个是为将来奠定基础的，接下来再去续保，这个工作就轻松多了。

每年的商业保险的续保续费，我认为对你来说也是一个很好的时机，你可以静下来，想一下你自己和家人有的各种保险保障，利用这个时间再去审核一下自己的风险管理计划，那就更好了。

咱们说了保险它只是风险管理诸多手段当中的一种，还有其他的東西，它是可能买不了保险的。无论是你自己是直接去买保险，还是通过中介去买保险，你一定要记住，保险合同是你风险管理计划当中的重要的文件，你和保险中介和保险公司的沟通应该是以书面沟通为主。

此外，如果是保险公司，他向你发起了问询，应该本着最大诚信原则，如实告知，还有当然就是及时的交保费，妥善的保存你的保险合同，现在你除了保存直接的文本以外，你手机拍一下是吧？然后存到云盘里，这些都应该说都是举手之劳。

如果是在保险合同的有效期内，遇到有关风险参数发生了变化，你应该立刻通知你的保险公司或者说是保险中介，这样做是让你及时获得对保险单的批改。

保险合同有很强的这种时效性，有的时候你可能就晚一两天就出事了，你没来得及做申报，保险公司没来得及做确认，然后正好变化的部分就没有办法得到承保，这种情况我们见太多了。

因此一旦风险参数有什么变化，有什么更新的情况，一定要第一时间及时通知保险公司。遇到有保险索赔的情况，就是一定要根据程序如实报案，如实索赔。你记住保险骗赔在各个国家都是重罪，最后就是在保单项下如果发生了争议发生纠纷，或者你有非常糟糕的这种体验、经历，记住这种事迟早都是会发生的，也不用太紧张。

除了向保险监管当局投诉以外，最终也可以向法院提起诉讼，保险合同措辞再复杂，再模糊不清，一旦官司打到了法院，各国的法律法规，它的基本规定都是遇到保险条款措辞模糊不清的，法院应当作有利于被保险人的解释，都是向着客户的，因为前面说了保险合同尤其是给个人和家庭的，一般都是预制的，那条款措辞一个字都改不了。

到了打官司这个阶段，法院会做有利于被保险人的解释，这基本上在各个国家都是人，在中国也是这样，所以不要怕投诉，也不要怕起诉，要敢于维护自己的权力。

今天咱们讲的就是如何选择保险产品，如何阅读保险合同，这都是最基本的常识。今天留给大家的作业，如果你已经买了商业性的保险，我说的不是那种几块钱十几块钱的那种玩意儿，你好歹花了几百块钱或几千块钱，甚至是上万块钱买的商业性保险。

无论是哪个品种，我都建议你拿出来从头到尾再读一遍，然后按照我刚才教给你的方法，弄明白保单的基本逻辑，它的架构你在阅读一遍，然后给它打个分，同时你回顾一下当初你决定买这家保险公司的这份保险产品的时候，你的决策依据到底是什么？

问问你自己，等到这张保单要进行续期的时候，你会不会继续从这家公司购买这个产品，还是你要考虑在市场上按照我教给你的方法进行重新进行一轮筛选，然后对候选的保单进行一个打分评比，最终做一个审慎的理智的选择。

好，今天的课咱们就上到这里，感谢大家的收听。下次再见。