

保险理财规划的类型与流程

学习目标

通过本章的学习,学生应熟悉保险理财规划的基本类型;掌握保险理财规划的原则和基本流程;能够运用专业知识,帮助客户完成从保险理财需求调查、理财问题分析、确定保险理财规划目标和方案,到保险理财规划方案的实施与调整的全部过程。

案例导入

张女士,32岁,未婚,年薪15万元,在一家报社担任编辑工作。目前收入稳定,公司有基本社保,以及补充商业保险,没有额外商业保险。张女士目前主要担心以下几个问题。

(1) 随着年龄的增长和工作压力的增大,以及环境污染等因素,张女士担心自己的身体健康,毕竟医疗方面的花费仅仅依靠社保远远不够。

(2) 虽然不经常出差,但是出差的频率也较其他职业高,是否考虑购买一些意外险。

(3) 养老问题日渐凸显,让张女士开始担心未来的养老,希望早做打算。

针对张女士的情况,应如何做出保险理财规划呢?

第一节 保险理财规划的类型

一、传统寿险规划

传统型人寿保险规划偏重于保障人的生存或者死亡风险。传统型人寿保险又可以分为定期死亡寿险、终身死亡寿险、两全保险、年金保险四种。

(1) 定期死亡寿险提供特定期间死亡保障。保险期间经常为1年、5年、10年、20年或者保障被保险人到指定年龄时止。该保险不积累现金价值,所以定期死亡寿险一般被认为无任何投资功能的“纯净”的保险。定期死亡寿险价格一般低廉,适合收入较低或者短期内承担一项危险工作的人士购买。

(2) 终身死亡寿险提供被保险人终身的死亡保障,保险期间一般到被保险人年满100周岁时止。无论被保险人在100周岁前何时死亡,受益人将获得一笔保险金给付。如果被保险人生存到100岁,保险公司给付被保险人一笔保险金。由于不论被保险人何时死亡,保险人均要支付保险金,所以终身死亡寿险有储蓄性质,其价格在保险中是较高的。该保险有现金价值,有些保险公司的有些险种提供保险单贷款服务。

(3) 两全保险也称“生死合险”或“储蓄保险”，无论被保险人在保险期间死亡，还是被保险人到保险期满时生存，保险公司均给付保险金。该保险是人寿保险中价格最贵的。两全保险可以提供老年退休基金，可以为遗属提供生活费用，特殊情况下，可以作为投资工具、半强迫性储蓄工具，或者可以作为个人借贷中的抵押品。

(4) 年金保险在约定的期间或被保险人的生存期间，保险人按照一定周期给付一定数额的保险金。年金保险的主要目的是为了保证年金领取者的收入。纯粹的年金保险一般不保障被保险人的死亡风险，仅为被保险人因长寿所致收入损失提供保障。

二、投资理财型寿险规划

投资理财型寿险规划侧重于投资理财，被保险人也可获得传统寿险所具有的功能。该类型保险可分为分红型保险、投资连结保险和万能人寿保险三种。

(1) 分红型保险是指保险公司将其实际经营成果优于定价假设的盈余，按一定比例向保单持有人进行分配的人寿保险产品。分红险的主要功能依然是保险，红利分配是分红保险的附属功能。分红保险的红利来源于死利差、利差益和费差益三方面。红利收益具有不确定性，与保险公司的实际经营成果挂钩，上不封顶，但也可能没有红利分配。也有客户为子女购买该产品，是为了合理规避未来可能开征的遗产税。

(2) 投资连结保险简称“投连险”，是一种融保险保障与投资功能为一体的险种。投资连结保险保单持有人在获取保险保障之外，至少在一个投资账户拥有一定资产价值。投资连结保险的保险费在保险公司扣除死亡风险保险费后，剩余部分直接划转到客户的投资账户，保险公司根据客户事先选择的投资方式和投资渠道进行投资，投资收益直接影响客户的养老金数额。

(3) 万能人寿保险是指可以任意支付保险费以及任意调整死亡保险金给付金额的人寿保险。万能人寿保险具有弹性、成本透明、可投资的特征。保险期间，保险费可随着保单持有人的需求和经济状况变化，投保人甚至可以暂时缓交、停交保险费，从而改变保险金额。万能人寿保险将保险单现金价值与投资收益相联系，保险公司按照当期给付的数额、当期的费用、当时保险单现金价值等变量确定投资收益的分配，并且向所有保单持有人书面报告。万能险是抵御利率波动的利器。

三、非寿险理财规划

非寿险理财规划主要通过财产损失保险、责任保险对家庭、企业面临的各种财产风险、法律风险进行管理与规划。

(1) 财产损失保险是利用企业财产保险、家庭财产保险、家庭财产两全保险（指只以所收费用的利息作保险费，保险期满退还全部本金的险种）、机动车辆保险等保险产品来弥补被保险人因自然灾害及意外事故引起的直接经济损失的一类财产保险业务的总称。

(2) 责任保险是以被保险人的民事法律责任为保险标的的一类保险业务，主要包括公众责任保险、第三者责任保险、产品责任保险、雇主责任保险、职业责任保险等险种。

四、单一、组合保险规划

根据保险规划时选用金融产品的不同组合,保险理财规划可以分为单一保险规划、复合保险规划、综合理财保险规划。

(1) 单一保险规划。针对单一保险需求进行的规划,即单一保险规划。个人或家庭人身保险方面的单一保险规划,主要包括寿险规划、养老保险规划、健康保险规划、投资型保险规划,以及子女教育金保险规划;个人和家庭财产保险方面的单一保险规划,主要包括汽车保险规划、家庭财产保险规划、个体或合伙企业保险规划。例如,人到中年,希望通过保险公司业务人员了解一下自己需要准备多少养老金,怎样制订和执行养老金投资计划。再如,新买了一部车,需要了解增添了哪些风险,需要衡量这些风险的大小,需要决定如何处理这些风险。

案例

王女士一家去美国旅游,刚到美国第2天,儿子玩滑板时不小心摔伤,手臂轻微骨裂,去医院治疗花费1500美元。王女士全家事先投保了境外旅行保险,回国后,王女士提交了理赔申请,不到一周,保险公司就办理好了理赔,及时将保险金转到王女士账户。王女士感慨,真没想到在美国看病这么贵,还好有这份保险。

(2) 复合保险规划。就多种保险需求协调平衡和整合处理,就是复合的保险规划。复合保险规划包括人身保险复合规划和财产保险复合规划以及产寿险复合规划。

当客户需要对家庭许多不确定损失风险进行识别、衡量和处理时,我们就要为他提供复合保险规划服务。

案例

参见第三章开始处的“案例导入”。

(1) 需求分析

- ① 家庭结构:该客户为中高端收入人群,未婚单身,无过多负债和经济压力。
- ② 风险分析:意外、重大疾病、养老为迫切规划需求。
- ③ 收支分析:收入稳定,未婚,目前无过多开支。结余资金较多。
- ④ 保障方向:意外、重大疾病、养老保险和定期寿险。

(2) 方案设计

设计方案分别如表3-1和表3-2所示。

(3) 复合保障计划解读

通过对一般意外、驾乘意外、重疾、轻症、养老多方面的保险方案设计,做到了全面的风险管控。无论是张女士担忧的意外、疾病还是养老,保险计划考虑到了短期、定期、终身的风险。提前做好这些规划,越早准备越轻松。方案的总保费约占总收入的49%。重大疾病保额约100万元,一般意外身故保额约350万元,养老年金保底领取约6000元/月,还

表 3-1 保障类

产品名称	保额/元	缴费年限/年	保险期间	保险责任	保费/(元/年)	特色
太阳联合明亚定制意外伤害保险 C 款	1 份	1	1 年	<ol style="list-style-type: none"> 1. 意外伤害保险金: 30 万元 2. 民航意外保险金: 180 万元 3. 公交意外保险金: 60 万元 4. 驾乘意外保险金: 60 万元 5. 意外伤害医疗保险金: 3 万元 	360	包含意外身故和意外伤害医疗保障责任
国华“畅行无忧”两全保险	200 万	10	30 年	<ol style="list-style-type: none"> 1. 驾乘意外身故: 200 万元 2. 一般意外身故: 20 万元 3. 一般身故: 赔付所缴保费 110% 4. 满期金: 返还所缴保费 110% 	2400	<ol style="list-style-type: none"> 1. 目前驾乘保障费用较低的产品 2. 返还型, 满足客户还本息的需求
人保寿精心优选定期寿险	100 万 50 万	30	30 年	<ol style="list-style-type: none"> 1. 意外/疾病身故: 100 万元 2. 全残保险金: 100 万元 3. 重疾保险金: 50 万元 	3466	<ol style="list-style-type: none"> 1. 弥补了意外卡单没有的疾病身故、重疾保险责任 2. 弥补人生阶段最高的风险缺口 3. 未来生育小孩的抚养老养责任以及父母赡养义务
光大永明吉运宝健康保障	20 万	20	至 70 岁	<ol style="list-style-type: none"> 1. 身故/高残保险金: 136 820 元 2. 重大疾病保险金: 136 820 元 3. 轻症保险金: 102 615 元 4. 满期返还金: 136 820 元 5. 分红: 低档 4.9 万元, 中档 9.1 万元 	5000	<ol style="list-style-type: none"> 1. 早期轻症赔付责任, 更多关爱健康保障 2. 身故责任除外兼具高残 3. 定期返还保额补充养老 4. 保单享受分红利益
阳光人生终身寿险(分红型)附加提前给付重大疾病、附加住院医疗费用险、附加住院医疗费用贴	30 万	20	终身	<ol style="list-style-type: none"> 1. 身故保险金: 30 万元 2. 重大疾病保险金: 30 万元 3. 住院医疗: 2 万元/次 4. 住院津贴: 200 元/天 5. 健康专项检查金: 1.8 万元 6. 分红: 低档 7.7 万元, 中档 13.5 万元 	11 976	<ol style="list-style-type: none"> 1. 终身寿险, 保障百年归老 2. 附加重疾呵护一辈子 3. 住院补偿医疗, 减轻疾病医疗费用负担 4. 津贴补助弥补一定收入损失 5. 保单享受分红利益

表 3-2 养老类

产品名称	保额 /元	缴费 年限	保险 期间	保险责任	保费 /(元/年)	特 色
阳光鸿福齐添年金保险(分红型)	150万	20	终身	1. 养老年金: 60岁开始, 每月领取5712元作为社保的品质养老的补充, 直至身故 2. 身故保障: 年金领取前: 140万元, 年金领取后: 140万元-已领年金 3. 生命尊严提前给付: 处于生命终末期, 提前给付保险金(保额-已领年金) 4. 红利: 低档15.2万元, 中档60.7万元	51240	1. 标准形态的年金型产品 2. 合同高额身价保障, 体现对家庭的责任和关爱 3. 累积红利一次性领取, 作为早期养老生活的惬意安排 4. 年金领取方式为终身, 真正体现终身养老的意义 5. 强制储蓄, 提前做养老规划, 减轻未来家庭经济压力 6. 保单享受分红利益

不包含分红型保单的红利收入。并且消费型险种保费只占总保费的8.38%, 用保险的杠杆作用极大地解决了张女士未来人生阶段(结婚、生子、赡养父母等义务)所面临的风险。

资料来源: 杨润. 中国保险报, 2013-8-20(5).

(3) 综合理财保险规划。以上两种规划都是仅就保险需求进行保险规划, 可以说属于单纯保险规划。然而, 保险需求实际上与消费、投资等其他需求紧密相关, 保险规划与其他理财规划也往往密不可分。在综合理财规划中进行保险规划或运用保险产品进行规划, 此即综合理财保险规划。

第二节 保险理财规划的流程

一、保险理财规划的原则

理财规划师在为客户进行保险理财规划时, 通常应遵循以下三个原则。

1. 商业保险与社会保险相结合的原则

在为个人或家庭提供保险理财规划时, 理财师必须首先明确国家和企业层面所能提供的社会保险保障程度和内容, 扣除这些已有的保障后, 剩余的经济安全需要再通过家庭成员互助、个人储蓄和商业保险等个人层面得到满足。

2. 转移风险的原则

每一个投保人购买保险都是为了转移风险, 以便在发生保险事故时可以从保险公司获得约定的经济补偿或定额给付。因此, 任何人在投保前必须全面系统分析自身或家庭面临的各种风险, 明确哪些风险可以采用自留、避免、损失控制等非保险方法进行管理, 哪些风险必须采用保险方法转移给保险公司。

3. 量力而行的原则

保险是一种经济行为,通常只有投保人先付出一定保险费才能获得相应的保险保障。投保的险种越多,保障越全,保险金额越高,所需保险费也就越多。因此,保险理财规划应该在个人或家庭财务规划的基础上进行,充分考虑个人或家庭的经济实力,量力而行,尽量在保险费支出一定的情况下获得最大的保障。

二、保险理财规划的流程

不论是单一保险理财规划还是复合、综合理财规划,一般都要经过下列程序,如图 3-1 所示。

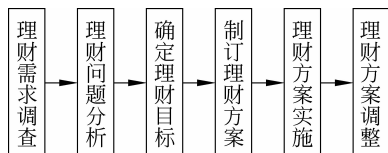


图 3-1 保险理财规划的流程

1. 理财需求调查

对客户的理财需求调查可以通过调查问卷的形式来完成。调查问卷又称调查表,是以问题的形式系统地记载调查内容的一种印件。问卷可以是表格式、卡片式或簿记式。在保险理财规划中,收集客户

信息时经常使用的方法就是进行问卷调查。问卷调查是把要调查的内容系统地记载在若干份事先设计好的统一的表格上,在理财规划师为客户服务时,由客户自行填写问卷,然后进行整理分析,从而得出结论的方法。实务中,问卷调查表一般由保险公司或银行等金融机构事先印制好,保险理财规划师在调查访谈时,注意把握好以下事项。

(1) 在访谈开始前,首先应声明访谈内容只为理财规划提供参考,保证保护客户的个人信息。其次应对本人、工作单位做出简短的介绍,并出示本人相关从业资格证件。

(2) 在访谈前,应先发给客户一份问卷进行填写,填完问卷后再开始正式进入谈话。

(3) 访谈过程中,应做好记录。如果情况允许,最好录音后进行整理。

(4) 访谈过程中,调查员所提的问题,应以访谈提纲为主,可以适时、随机地增加相关问题,但不得完全抛开访谈提纲进行访谈。

(5) 整个访谈过程,调查员应注意礼节,态度要谦虚。

(6) 访谈时间不宜太短或太长,第一次以 30 分钟以内为宜,把握好时间。访谈过程中应注意观察客户的肢体语言及表情,如果客户开始表现出不耐烦的情绪,应及时终止访谈,另行约定时间再谈。如果客户能够接受,访谈的时间可以相应延长。



知识链接

投资、风险偏好调查问卷

- 你的好朋友会用下列哪个句子来形容你?
 - 能够承受很大的风险
 - 经详细分析后,你会愿意承受风险
 - 一个小心谨慎的人
 - 不愿承受风险
- 假设你参加了一个电视游戏节目,获奖了,可选择以下其中一项。你会选择:
 - 当场获得 1000 元现金
 - 有 50% 的机会赢取 3000 元现金
 - 有 25% 的机会赢取 8000 元现金
 - 有 5% 的机会赢取 50 000 元现金

3. 你刚刚有足够的储蓄实践自己一直梦寐以求的旅行,但在出发前三个星期,你忽然被解雇。你会:

- A. 取消旅行
- B. 选择另外一个比较普通的旅程
- C. 依照原定计划,因为你需要充足的休息来准备寻找新的工作
- D. 延长旅程,因为这次旅行可能成为你最后一次的豪华旅行

4. 如果你突然有 20000 元可用于投资,你会:

- A. 将它存入银行账户、货币市场户口、存款证或定期存款
- B. 投资在一些比较安全的债券或债券基金
- C. 投资到股票或股票基金

5. 根据你自己的经验,你对于投资股票或基金安心吗(投资股票或基金令你担心吗)?

- A. 不完全安心
- B. 有少许不安心
- C. 非常安心

6. 对于“风险”一词,你第一个感觉是:

- A. 损失
- B. 不明朗
- C. 机会
- D. 兴奋

7. 专家估计一些资产,如黄金、珠宝、珍藏物和房屋(实质资产)的价格会上升,而债券的价格会下跌,但他们认为政府债券相对比较安全。如你现时持有大量政府债券,你会:

- A. 继续持有
- B. 债券卖掉,然后把得来的资金一半投资到货币市场,另一半投资到实质资产
- C. 债券卖掉,然后把所有得来的资金投资到实质资产
- D. 债券卖掉,除了把所有得来的资金投资到实质资产,并向别人借钱来投资实质资产

8. 以下四个投资选择,你个人比较喜欢:

- A. 好的情况下会赚取 200 元,最差情况下损失 0 元
- B. 好的情况下会赚取 800 元,最差情况下损失 200 元
- C. 好的情况下会赚取 2600 元,最差情况下损失 800 元
- D. 好的情况下会赚取 4800 元,最差情况下损失 2400 元

9. 如果你现在得到一笔 1000 元的现金,并要求你选择以下其中一项:

- A. 再额外多赚 500 元(即肯定得到 1500 元)
- B. 50%的机会额外多赚 1000 元,50%的机会维持得到 1000 元现金

10. 如果你现在得到一笔 2000 元的现金,并要求你选择以下其中一项:

- A. 从 2000 元中损失 500 元(即肯定得到 1500 元)
- B. 50%的机会额外损失 1000 元,50%的机会维持得到 2000 元现金

11. 假设你继承了 10 万元遗产,你必须把所有遗产投资以下其中一项,你会选择投资:

- A. 一个储蓄户口或货币市场基金
- B. 一个拥有股票和债券的基金
- C. 一个拥有 15 只蓝筹股票的投资组合
- D. 一些保值的投资产品,如金、银或石油

12. 如果你拥有 2 万元可投资,你会选择下列哪一组? 低风险投资包括债券和债券基金;中风险投资包括股票和股票基金;高风险投资包括期货和期权。

- A. 低风险占 60%,中风险占 30%,高风险占 10%
- B. 低风险占 30%,中风险占 40%,高风险占 30%
- C. 低风险占 10%,中风险占 40%,高风险占 50%

13. 你的好朋友和邻居连同一位知名的地质学家组成一个探索金矿的研究小组,一旦探索成功,回报可高达 50~100 倍;但如果失败,你将血本无归。你的朋友估计这项计划的成功率约为 20%。假设你有足够的资金,你是否会投资?

- A. 不会
- B. 会,少量参与
- C. 会,将手头的闲钱都投入
- D. 会,尽量筹集资金全额投入

根据表 3-3 的计分表对以上问题的测试结果进行计分,计分结果评标准见表 3-4。

表 3-3 投资、风险承受能力计分表

序号	A	B	C	D
1	4	3	2	1
2	1	2	3	4
3	1	2	3	4
4	1	2	3	—
5	1	2	3	—
6	1	2	3	4
7	1	2	3	4
8	1	2	3	4
9	1	3	—	—
10	1	3	—	—
11	1	2	3	4
12	1	2	3	—
13	1	2	3	4
合计				

表 3-4 客户投资偏好类型和风险承受能力评估

类型	非常进取型	温和进取型	一般	温和保守型	非常保守型
得分	36~47	30~35	24~29	19~23	13~18

资料来源: http://blog.sina.com.cn/s/blog_4910d7c50100v3w.html.

2. 理财问题分析

1) 客户财务信息整理

客户财务信息是指客户当前的收支状况、财务安排以及这些情况的未来发展趋势等。财务信息是保险理财规划师制订个人财务规划的基础和根据,它决定了客户的目标和期望是否合理,以及完成个人财务规划的可能性。

(1) 个人(家庭)资产负债表。资产是客户拥有所有权的财富的总称。它可以是现金,可以是购买获得的财产,也可以是客户通过借贷资金购买的财产。但是,对那些客户只拥有使用权而非所有权的财物,如租赁的房子、汽车等,不能算作客户的资产。负债是指客户由于过去的经济活动而产生的现有责任,这种责任的结算将会引起客户经济资源的流出。资产与负债反映了个人的财务资源状况,它能帮助个人对实现财务目标的进程进行追踪,因而对于设定、监控和调整理财规划是必不可少的。个人(家庭)资产负债表是对某一时点个人(家庭)财务状况的总结,其格式如表 3-5 所示。

表 3-5 个人(家庭)资产负债表

日期:

资 产		负 债	
现金及活期存款		信用卡贷款余额	
预付保险费		消费贷款余额	
定期存款		汽车贷款余额	
国债		房屋贷款余额	
企业债、基金及股票			
房地产		其他	
汽车及家电			
其他			
资产总计		负债总计	

(2) 个人(家庭)收入支出表。收入支出表反映了个人(家庭)一段时间内的财务活动状况,有助于理财规划师根据家庭收支情况制订相应的理财方案,如表 3-6 和表 3-7 所示。

表 3-6 家庭月度税后收支表

收 入		支 出	
本人收入		房屋支出	
其他家人收入		公用费	
其他		衣食费	
		交通费	
		医疗费	
		其他	
合 计		合 计	

表 3-7 家庭年度税后收支表

收 入		支 出	
年终奖		保险费	
债券利息和股票分红		教育费	
证券买卖差价		其他	
其他			
合 计		合 计	

(3) 个人(家庭)保险状况表。通过本表,掌握客户本人及家庭已经购买的商业保险、计划购买的商业保险、参保的社会保险等情况,如表 3-8 所示。

表 3-8 家庭保险状况表

本人投保情况	
家人投保情况	
财产保险情况	

2) 客户非财务信息整理

客户非财务信息是指以非财务资料形式出现的与客户的财务安排有着直接或间接联系的各种信息,比如客户的社会地位、年龄、投资偏好和风险承受能力等。

(1) 姓名和性别。客户的性别有助于保险理财规划师判断其适用的人寿保险种类、社会保障和收入状况等。此外,在评估客户的风险偏好程度和风险承受能力时,也需考虑性别因素。

(2) 职称、工作单位性质和工作稳定程度。职称信息可以使保险理财规划师了解客户的工作稳定程度。在国家机关、学校、医院等单位工作的客户,其工作稳定程度相对较高,收入较稳定,福利待遇也较完善。保险理财规划师如果用职称来称呼客户,会使双方更加容易沟通。一般而言,不同工作单位的客户的工作稳定程度不同。比如,在公司任职的客户的工作稳定程度相对低一些。保险理财规划师了解到这些信息以后,才可能为客户长期甚至终身的财务安排进行合理而周密的规划。

(3) 出生日期和地点。大多数情况下,客户(尤其是女性客户)不愿意直接透露自己的年龄。但在个人理财规划中,年龄信息十分重要。因为客户的年龄对其理财目标、社会保障、投保险种、未来收入的变化以及风险承受能力等有着直接的影响。显然,一个 25 岁的客户和一个 60 岁的客户,两者的理财目标有着很大的不同。前者更重视如何通过投资实现房地产购置计划或教育计划,而后者则会更加关注如何通过养老金投资来保证退休后的生活质量。

(4) 健康状况。健康状况方面的信息包括客户本人和家庭成员的健康状况两方面。这方面的信息对客户人寿保险规划方案的制订有着重要的影响。

(5) 子女信息。子女的数量、年龄、健康状况、婚姻状况和职业等对客户各种财务安排有着直接的影响。一般而言,子女的数量越多,年龄越小,健康状况越差,客户财务负