

<<人寿保险个人理财新工具>>

图书基本信息

书名：<<人寿保险个人理财新工具>>

13位ISBN编号：9787504941251

10位ISBN编号：7504941255

出版时间：2006-12

出版时间：中国金融出版社

作者：赵猛

页数：500

字数：442000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<人寿保险个人理财新工具>>

内容概要

从一定意义上讲，拓展中国寿险市场的过程，就是一个不断培育和全面提高全社会人寿保险知识水平和保险意识的过程。

目前，全社会人寿保险知识的贫乏和保险意识的滞后已经成为制约中国寿险业持续健康发展的因素之一。

加强寿险企业人才的教育和培训，提高全社会人寿保险知识水平和国民保险意识，是中国寿险业发展面临的重大课题，任务艰巨，意义深远。

本书从当前的中国寿险业的发展现状出发，理论联系实际，面向广大保险从业人员和保险客户，从个人理财的角度，深入浅出地详细介绍了人寿保险的内涵、功用和产品形态，精辟分析了人寿保险的需求和消费现状，对普及个人寿险知识，提高保险从业人员的专业水平，增强国民保险观念，培育国民保险意识，开拓寿险市场，促进寿险业发展具有现实指导意义。

<<人寿保险个人理财新工具>>

书籍目录

第一章 人寿保险是一种个人理财工具 第一节 个人财务规划中的人寿保险 第二节 人寿保险原理 第三节 人寿保险的保单条款 第四节 人寿保险简史 第五节 寿险公司第二章 人寿保险的功能 第一节 人寿保险的基本职能 第二节 人寿保险的创造性职能 第三节 人寿保险与退休规划 第四节 人寿保险与遗产规划第三章 人寿保险产品的形态 第一节 传统人寿保险 第二节 年金保险 第三节 分红保险 第四节 动态人寿保险 第五节 特种人寿保险 第六节 可选给付及附加权益 第七节 人寿保险的个人所得税和遗产税：是美国的具体规定及对我国的预测第四章 人寿保险需求的度量 第一节 是否需要人寿保险 第二节 简易法 第三节 年收入的资本化法 第四节 科学分析法第五章 人寿保险的购买 第一节 人寿保险产品的比较及选择 第二节 寿险公司的评价及选择 第三节 个人代理人的作用及选择 第四节 分红型人寿保险产品的红利演示 第五节 销售建议书的制作和阅读 第六节 购买人寿保险时应注意的几个问题第六章 对已购个人寿险保单的评价和专业化的售后服务 第一节 对已购个人寿险保单的评价 第二节 对已购个人寿险保单评价后的处理 第三节 专业化的售后服务附录一 数据调查表附录二 论人寿保险的现代定价思想附录三 现金价值作为死亡给付的精算透视附录四 人寿保险单一般条款标准条文附录五 纽约州的人寿保险佣金限制附录六 个人代理人及其主管的补偿计划案例附录七 分红保险管理暂行办法附录八 中华人民共和国遗产税暂行条例（草案）参考文献

<<人寿保险个人理财新工具>>

章节摘录

(三) 运用 定期寿险对收入低、保险需求(通常来自家庭责任)高的人群非常有用。通常,当目前收入无法满足购买保费较高的保险产品如终身寿险或两全保险等具有较高现金价值的产品时,购买定期寿险是取得较高财务保障的有效途径。

定期寿险的运用通常包括: 1. 针对年轻人的保险。

年轻人刚走出校门,收入一般较低,但对父母仍应尽孝,所以他们常购买保费较低的定期寿险来保证责任的履行。

2. 针对低收入人群的家庭收入保障计划。

通过对家庭收入的主要贡献者(Bread winner)投保定期寿险,以保障在其发生死亡时不会对家庭财务造成重大影响。

3. 针对收入暂时有限的创业人群的投资保障计划。

收入暂时有限的创业人群通常将大量资金优先用于投资,如果他们死亡,将会给投资造成严重损失,购买定期寿险则可、以实现收回投资的目的。

4. 贷款清偿保障计划。

该计划可以保障贷款人在被保险人(借款人)死亡时能收回贷款余额。

5. 子女抚养、教育计划的补充保障。

通过定期寿险保障被保险人死亡时,子女能够得到较好的抚养、教育。

6. 企业利益保障计划。

企业可以通过人寿保险来弥补因对公司有重要贡献的员工或股东死亡而带来的损失以及为员工提供死亡时候的经济补偿,在企业资金不充裕的情况下,即可以通过购买定期寿险来满足这方面的需求。

7. 定期寿险还常被人们用来进行“买定投余”(Buy-Term-and-Invest-the-Difference, BTID),即通过购买定期寿险来满足保险保障的需要,而将购买定期寿险与购买终身寿险所需保费间的差额投资于其他理财工具来实现更高的收益。

关于“买定投余”,我们在第六章还要详加讨论。

.....

<<人寿保险个人理财新工具>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>