

# 保险是一种生活态度

## 一个记者对商业保险的思考

人若能够客观地面对人生中必然会发生的风险，才是真正的坦然与豁达。

胡适生前与广告很少接触，一则“自己最不爱出风头”，二则不同意别人利用他的名气来推销产品。但为公益事业作广告，却欣然应允。1933年4月9日《申报》人寿保险专页刊登了胡适精心构思的一则广告，这则广告，精练简约，富有哲理。胡适告诉人们：青年时要为老年时作安排，健康时要为患病时作打算；手头的余钱，要长期储蓄，这样才能使生活无后顾之忧。

保险的意义，  
只是今天作明天的准备；  
生时作死时的准备；  
父母作儿女的准备；  
儿女幼时作儿女长大时的准备；  
如此而已。

今天预备明天，  
这是真稳健；

生时预备死时，  
这是真旷达；

父母预备儿女，  
这是真慈爱。

能做到这三步的人，  
才能算作是现代人。

——胡适(1933年4月9日《申报》)

□本报记者 周爱宝

2012年9月4日，记者本人做出了一个决定，给自己和妻子购买国寿康宁终身保险，在年过不惑之后才给妻子投保似乎略微晚了一点，但是自己感到很高兴，这是自己认真思考人生的结果。考虑到自己的经济能力和身体状况，本人的保险分20年期交，妻子的保险分10年期交，经济上可以承受。

这一次购买保险的缘起是7月20日本人撰写的《谁为我们的生活护航——关于重大疾病保险的调查报告》(http://epaper.qjwb.com.cn/qjwb/content/20120720/PageA07TB.htm)，这篇报道前后费时半个月，从采访到写作，这对记者本人来说是一个全新的课题。人到中年才知道健康的可贵，重大疾病对谁都不是一个轻松的话题。记者深入采访发现，一方面是好的有用的保险仍然不被大多数人理解，一方面是由于缺乏充分的医院医疗保障，一些经济条件差的病人不得不停止治疗。

调查重大疾病保险的现状由于一个特殊的机缘。我的朋友中国人寿山东省分公司总经理白彬是个30多年的老保险人，岁月的沧桑已经爬上脸庞，他仍然不知疲倦地耕耘在寿险这片土地上。他知道整个社会保险意识还很弱，保险本身还存在不少问题。他更知道有许多人需要保险，但因为保险宣传不到位，人们对保险存在着偏见。我们谈到了很多灾难，记得6月中旬那次谈到中国人寿莱芜市分公司汇报莱芜学生溺水事件的保险赔付，虽然依据学生平安保险中国人寿第一时间把几十万元的赔付金送到了家长手里，我们非常心疼那七个鲜活生命的消失。白彬却说保险保障太低了，孩子的夭亡让他们父母精神和物质都失去了依靠。7月份白彬又跟记者谈起北京大水，谁能想到一场大雨就让北京城77人失去生命？那些在灾难失去亲人生死力竭的呼喊，怎能不让人动容？灾难就在你我身边，我们应该做些什么。

你的风险意识强吗？你对面临的灾难有充分的准备吗？你的保险足够覆盖你可能面临的风险吗？身为记者，本人见过被煤气烧伤的女孩，见过9岁女童在寒假给鞭炮老板打工时发生爆炸，先是截肢后无钱医治离世……这种残酷的场面深深刺痛了自己。孩子出事了，日子还得活下去，但家庭顶梁柱倒了，谁来为这个家庭挡风遮雨？

### 我的购买保险历程

作为一个跑保险的记者，本人很早就明白，购买保险不是谋福利的，而是覆盖人生风险的。上世纪90年代末，作为一个都市报记者，本人骑着摩托车奔赴各种新闻现场，从摩托车摔下来也不是一两次，每次想起来就后怕。就像人活着就得承受生老病死一样的风险，你选择了一个职业，也必然要承受它的风险。于是，就为自己购买了保障额度2万元(死亡赔付6万元)的重大疾病保险，20万元的定期保险。购买保险时我就想，如果万一碰上大

灾难，保险赔付至少能让我的孩子完成大学学业。

从那时起，我也知道保险营销员其实是一份播撒爱心的职业。我曾经介绍保险营销员给我的朋友、同事，有不少人真的就选择购买了保险，受益匪浅。而有的人没有保险意识，其中一位跟我说，“我死后哪管洪水滔天，不买保险。”我当时就无语了，作为一个现代人怎么能没有保险意识呢！

自从上世纪90年代末和本世纪初，我买过几次保险后，这十几年的时间再没有买过商业保险。这十几年是保险发展最快的时期，也是保险发展相对混乱的时期。知道人们只关心收益，不少保险公司都在力推分红保险，把覆盖人生风险功能的保险放在一边不讲，就只谈收益率，谈收益有多高。本人对这些推销是退避三舍，敬而远之。

我心中疑问，保险公司的投资能力会比证券公司和基金公司强很多吗？别的专业投资机构赔得一塌糊涂，保险公司能赚大钱？投资功能应该是保险的一部分功能，不能片面强调。果然，这几年随着牛市行情远去，投资功能的险种处境变得非常尴尬！就分红保险问题，记者曾经请教过中国人寿济南市公司销售冠军曹纪平，他直言不讳地说：“分红保险不是不可以买，它只适合部分群体。分红保险适合很多人短时间内向保险公司转移资金，目的是为了保全资产，不仅仅是为了分红。由于购买分红的很多人都有挣钱的欲望，如果预期收益没达到，会感觉失望，就感觉保险骗人。”

### 为什么要购买重疾险

如果不是上次采访重大疾病保险调查，记者本人是不准备给自己买保险了，因为自己已经有一点保险了，再存点钱，给孩子上学，自己养老治病就可以了。在采访曹纪平时，记者请他给我做一个保险计划，当告诉他的职

定的支出，就是保险。赡养父母、教育子女等都是人生必须肩负的责任。人们要治病也要养养老育儿，但是一旦有了大病，就无法做得周全。

“现在生存压力这么大，食品安全问题、工作压力等，导致身体患病的概率增加，再加上现在看病费用高，进了医院就得准备好钱，做最坏的打算，这种情况下老百姓怕得病。”

“人，一旦得病，特别脆弱，有很强的求生欲望。现在人生存压力大，追求多了、消费欲望多了，不像以前是穿着蓝衣大褂、三点一线的生活。生病的风险是隐性的，一旦发生就会影响生活质量。而保险恰恰能够保证，在有收入支撑的情况下，病后仍能维持原有的生活追求和品质。而且即便是没有风险的发生，仍可以为未来存一笔钱。”

我们又探讨，为什么保险市场有混乱？曹纪平说，保险是从无到有的，百姓在这里是不懂保险的，尤其不懂覆盖人生风险的保险。他们总是不停地询问有何好的理财产品，收益率有多高。客户不了解保险的本质，这样的询问是对的，业务员应该诚实地回答：从保险公司寻求投资回报就是错了地方。保险是风险的解决。许多客户发现在银行买分红保险回报不高，才明白保险还是重保障的，追求回报还是要自己去投资。明白的人会觉得保险是骗人的，坑人的。“不买保险吃亏的还是自己。”

### 看大病真的很费钱

记者采访山东大学第二医院胸外科主任丛波教授时，他动情地说，医生为难的是，很多孩子为了给老人治病真的是砸锅卖铁来治病。但是医学有很多不可预测性，医生也希望能尽量地减少费用，治好病。但是很多疾病是否会有并发症是医生无法控制的。一旦出现并发症，费用就没数了。“今年我有一个病人花了八十多万，就是因为出现了并发症。”本来只交了四万的手术费之后，后期却出现了并发症，住ICU重症病房，每天ICU监护费用就要两千多，加上打针吃药，一天就要一万两万。像这种病人，许多家庭难以承受！”

碰到这种情况，丛波都会跟家属说，你们的孝心我们都理解，但是你们放弃吧，你们可能会为了这一个人毁掉一个家庭。你们年轻人可能从此要背负一身的债，以后的生活必定很难。“这个时候，我都很难，劝他们放弃这个话也是很难的。”

记者身边的一位朋友因为鼻癌扩散，当时由于考虑省钱等原因，手术后只做了放疗没有做化疗，结果在肝肾等器官发现癌细胞。他是家里唯一的经济支柱，身背房贷车贷，现在只好边工作边做化疗，一次化疗都需要三万



中国人寿济南分公司总经理刘子强(左)向记者交付保单。

多，一年得五个疗程，到底能扛多久谁也不知道。如果有保额足够的重疾险就不一样了。丛波教授的一位朋友2003年碰上一个能力很强的中国人寿营销员小姑娘说服了自己买了国寿康宁重大疾病保险，保额达15万元，投保一年后，结果发现食道癌，得了癌症也未必就宣判了死期，现在的技术进步，加上及时的治疗仍然可以让人活得很久。

### 了解她才真的喜欢她

重疾险越来越多的走进人们的生活。中国人寿济南市分公司总经理助理顾新美说，新康宁的推出后非常热销，客户的接受度很高，但是她认为重疾险要深一步被接受，客户还有几个心理障碍需要突破：第一就是，保险是人死了才赔钱。一直以来很多人都这么认为，保险都是等人死了以后才赔偿，患病的时候根本不管用。其实这个观点是错误的，一旦客户购买重疾险后，发生合同约定的大病，无论你治疗花多少钱，保险公司就按合同约定金额赔付。中国人寿济南市分公司前一阵对一个客户赔付了210万元，而他的重大疾病才花费了1万多元。

客户的第二个误区是认为罹患重病的概率很低。很多人都觉得这么严重的大病不会发生在自己身上，但是，现在人的不良生活习惯以及环境污染等导致心血管等病症发病率上升很快。重大疾病离我们很近，当然我们祝愿每一个人健康长寿。但是我们毕竟得做好重大疾病发生的这种不确定风险的准备。

第三个就是认为保险理赔难。保险理赔难往往被社会诟病，这也是人们保险意识弱的原因之一。其实，在保险监管部门和各保险公司的努力下，保险赔付速度大为提高。保险是一种合同约定的服务产品，不能惜赔，不能滥赔，否则就是对其他保户不负责任，说到底保险是大数法则，用大多数人的保费少数可能遇到的风险，如果滥赔会加重其他人的保费负担，现代社会讲究契约精神，合同签订了就要执行。

### 保险是一种生活态度

15年前，记得到一家保险公司采访时，看到这样的标语：“保险的意义，只是今日做明日的准备，生时做死时的准备，父母做儿女的准备，儿女幼小时做儿

女长大时准备。”这几句话对初为人父的我非常震撼，后来才知道是胡适先生说的，使我认识到购买保险的必要性。

其实，许多名人都有关于保险的重要作用的精彩论述。保险从业者是耳熟能详，但对我们普通人还是很新鲜，有启发意义的。

“如果我办得到，我一定要把保险这两个字写在家家户户的门上，以及每一位公务员的手册上，因为我深信，透过保险，每一个家庭只要付出微不足道的代价，就可免除遭受毁灭劫不复的代价。”

——英国首相邱吉尔

“我一直是人寿保险的信仰者，即使一个人再穷也可以用寿险来建立一份资产，当他有了这份资产，他才感到真正的满足，因为他知道假如有任何事发生，他的家庭仍可受到保障。”

——美国总统杜鲁门

低调的企业家王石高调为保险做广告：保险，意味着对家庭的责任。

既然保险是人生不可缺少的，那么商业保险和基本医疗保障如何定位呢？有关专家说，基本医疗保障只能是低水平的“保”而不是“包”，“保”即有一个基本的保障，超出部分主要通过商业保障解决。现在该是转变陈旧观念的时候了，应明确健康与人生风险投资人人有责，不能再完全依靠社会，社会的进步要求我们积极参加商业保险。

国家领导人在谈到商业保险时，鼓励企业和个人提高风险意识，利用社会化的安全措施自我保护，鼓励全社会更多采取商业化、市场化的避险措施。鼓励保险业开发更多的险种。他说，打个比方，长江抗洪救灾和平时修固堤坝，这个事要靠政府管。但发大水冲了房子冲了庄稼，补偿这个损失要靠推进市场化的保险方式解决。

作为一个合格的现代人，保险是什么？保险是一种生活态度。中国人寿山东省分公司总经理白彬说，保险代表着这样几个信息：健康、责任、富裕。购买保险的人都是为了能多一份保障，即便是有意外发生，也能够为家人留一笔保障；2012版国寿康宁终身重大疾病保险的推出，也是为了能从保障性入手，履行社会责任，推动整个社会对商业保险的认可。

