

保险知识普及丛书系列之二

# 爱与分担： 源于保险的力量

—— 人身保险投保指南



中国金融出版社

责任编辑：许振玲 马云霞  
责任校对：潘洁  
责任印制：裴刚

## 图书在版编目（CIP）数据

爱与分担：源于保险的力量 (Ai yu Fendan: Yuanyu Baoxian de Liliang) /北京保险行业协会，北京保险学会，北京市消费者协会联合编著.—北京：中国金融出版社，2012.3

（保险知识普及丛书）

ISBN 978-7-5049-6299-7

I. ①爱… II. ①北… ②北… ③北… III. ①人身保险—基本知识—中国 IV. ①F842.62

中国版本图书馆CIP数据核字（2012）第028510号

出版  中国金融出版社  
发行

社址 北京市丰台区益泽路2号

市场开发部 （010）63266347, 63805472, 63439533（传真）

网上书店 <http://www.chinafph.com>

（010）63286832, 63365686（传真）

读者服务部 （010）66070833, 62568380

邮编 100071

经销 新华书店

印刷 北京华联印刷有限公司

尺寸 130毫米×185毫米

印张 1

字数 18千

版次 2012年3月第1版

印次 2012年3月第1次印刷

定价 3.70元

ISBN 978-7-5049-6299-7/F. 5859

如出现印装错误本社负责调换 联系电话（010）63263947



# 《保险知识普及丛书》

## 编辑委员会

主任：刘凤全

委员：冯贤国 毡 炜 张爱民 秦旭辉 郑庆红  
方 萍 李洪林 董 青

执行主编：方 萍

副主编：屈建辉 王小河 陆秀萍

编写人员：景 伟 陈家伟 葛 擎 蔡 浩 陶 鲲  
徐福军 韩 鸥 曾泽戎 魏 然 朱 蕾  
罗耀东 李建亭 张 祈 李长海 姜 婷

专业支持：李 枫 符云波 魏 杰 欧秋钢 郑明涓

装帧设计：李长海 董 爽 辛 博 马 冉

策划执行：北京东方友谊广告有限公司

## 编者的话

随着人们生活水平的提高，风险意识的增强，居安思危不仅体现在对物质补偿的需求上，而且发展到越来越多的人寻求养老的保障、死亡的忧恤、伤残的给付等方面。我国经济体制改革以来，个体经济、集体经济的发展，医疗、就业、住房、分配制度的改革等，都使人们对人身保险有了进一步的需求。

俗话说得好，人有旦夕祸福。人的一生中无法避免疾病、年老和死亡。人身保险可以起到未雨绸缪、雪中送炭的作用，无论对家庭还是个人，都可以提供各种风险保障，解决经济上的困难，解除后顾之忧，促进社会安定，使人民安居乐业。



# 目录 CONTENTS

第1章  人身保险险种介绍 .....	06
意外伤害保险	
健康保险	
人寿保险	
年金保险	
新型人身保险	
第2章  规划您的保险人生 .....	12
哪些人更需要保险	
人生各阶段的保险规划	
第3章  人身保险投保流程及注意事项 .....	17
投保流程	
投保注意事项	
第4章  明明白白买保险 .....	21
附录 .....	27

## 第1章 人身保险险种介绍

人身保险，是以人的寿命和身体为保险标的的保险。当投保人遭遇不幸意外事故或因疾病、衰老以致丧失工作能力、伤残、死亡时，保险公司会根据人身保险合同对被保险人或受益人给付保险金，帮助其解决因病、老、伤残、死亡所造成的经济困难。

人身保险可分为意外伤害保险、健康保险、人寿保险、年金保险、新型人身保险等。它在人民生活中起着不可或缺的重要作用。



## ! 意外伤害保险

### 案例解析：

23岁的小李，在下班回家的路上，被一辆货车撞倒身亡。年迈的父母顿时陷入老年失子的悲痛中。小李生前投保意外保险的保险公司得知此消息后，立即办理了小李的意外身故理赔，给付小李父母50万元赔偿，让小李对父母的孝敬之心得到延续。

世上最伤痛的事，莫过于白发人送黑发人。年轻的小李不幸早逝，留给父母无限的悲痛，小李虽然不在了，但他对父母的孝心与照顾却通过保险得以实现。

意外伤害是指遭受外来的、突发的、非本意的、非疾病的使身体受到伤害的客观事件。意外伤害保险是指在约定的保险期间内，因发生意外伤害而导致被保险人身故或残疾，保险公司给付约定保险金的保险。

需要特别注意的是，意外伤害保险只对由于非本意的、外来的、突然的事件造成的死亡、伤残进行赔付。一般情况下，由疾病所造成的死亡或残疾，是不符合意外伤害保险理赔条件的。





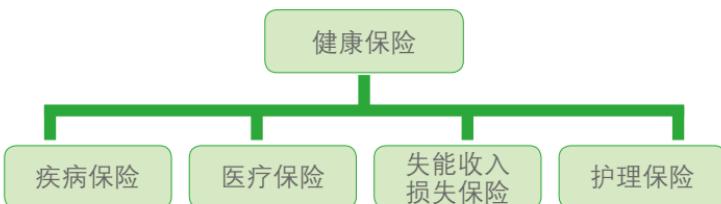
### 健康保险

#### 案例解析：

张女士生下孩子刚几个月，就被医院确诊患了乳腺癌。由于之前购买了重大疾病保险和普通医疗保险，治病期间，保险公司根据条款规定，及时给付张女士10万元重大疾病保险金，并报销了部分医疗费用，使其得以安心治病。

无论年岁几何，我们都不应忽略健康问题所带来的额外支出对家庭未来财务可能造成的影响。投保健康保险，可减少不幸罹患疾病住院或无法工作时的经济损失。

**健康保险是指以因健康原因导致损失为给付保险金条件的人身保险。健康保险一般包括下列几种类型：**



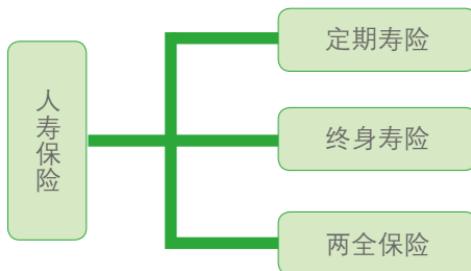
## ！人寿保险

### 案例解析：

某日清晨，张先生想像往常一样按时起床、晨练时，突然脸色惨白，呼吸困难，在送往医院的急救途中，停止了呼吸。经医生诊断，为急性心肌梗死猝死，留下了无助的妻子和孩子。

由于张先生之前购买了一份人寿保险，他的妻子就把张先生身故的消息告知了保险公司并申请了理赔。几天之后，保险公司向张先生的妻子支付了理赔金。张先生对妻子及孩子的爱心与责任通过人寿保险得以实现。

人寿保险是指以人的寿命为保险标的的人身保险。人寿保险通常以被保险人在保险期间内生存或身故为给付保险金的条件。有的人寿保险产品还包括保险合同约定的全残责任。人寿保险的种类：





## 年金保险

### 案例解析：

小赵是一位公司白领，但他一直为自己的养老问题苦恼。他听说购买年金保险产品可以解决自己的养老问题，便向保险销售人员咨询，在保险销售人员的介绍下，小赵根据自己的经济实力购买了一份年金保险，解决了自己的后顾之忧。

年金保险是指以被保险人生存为给付保险金条件，并按约定的时间间隔分期给付生存保险金的人身保险。年金保险按不同标准可分很多种，按交费方式可分为趸交和年交，有定额、定时和一次性趸领三种领取方式。

保险专家认为，年金保险产品比较适合于有稳定工作和持续收入、不希望晚年生活品质下降的人群购买；购买时机最好选择在30~45岁之间。



## ！新型人身保险

### 案例解析：

何小姐的家境较为富裕，她在购买了一些保障性保险产品的同时，又根据自己的收入状况购买了几种新型人身保险产品。她这样做的考虑是，在自己和家人能够得到保险保障的同时，也能兼顾到投资和理财。

新型人身保险主要分为三类：

**分红保险**是指保险公司将其实际经营成果优于定价假设的盈余，按照一定的比例向保单所有人进行分配的人寿保险。

**万能保险**是指运作机制完全透明、可灵活交纳保费、可随时调整保障水平、且将保障和投资功能集于一体的人寿保险。万能保险一般提供最低投资收益的保证。

**投资连结保险**是指包含保障功能并至少在一个投资账户拥有一 定资产价值的人寿保险。根据中国保险监督管理委员会的有关规定，投资连结保险不得保证最低投资回报，投资风险由投保人承担。

分红保险、万能保险和投资连结保险等新型人身保险产品兼具保险保障功能和投资功能。消费者不宜将新型人身保险产品与银行存款、银行理财产品、基金等金融产品的收益进行片面比较，更不要把保险产品混同于银行存款或者基金。

保险最重要的功能是防范风险，消费者应在满足基本保障功能的情况下再考虑进行投资型产品的消费。如果您的财力有限，则不建议购买投资型保险产品。



## 第2章 规划您的保险人生

很多想购买保险的消费者，不知道自己应该买什么样的保险产品，甚至少数已经购买了保险产品的消费者，也不太清楚自己购买的险种，是否能真正解决人生和家庭的风险问题。怎样科学规划自己的保险人生？这一章将会给您一个较清晰的答案。



## ？哪些人更需要保险

### 一、树立正确的保险意识

俗话说，“人无远虑，必有近忧”。人生就像一片汪洋大海，隐藏着无数的风险。风平浪静时，很多人只注重金钱等方面收益，而忽视了风险的存在；而一旦波涛汹涌、风浪袭来时，却只能变得手足无措。

英国前首相丘吉尔曾这样说，“如果我办得到，我一定要把‘保险’这个词写在家家户户的门上，及每一位公务人员的手册上。因为我深信：通过保险，每个家庭只要付出微不足道的代价，就可免遭万劫不复的灾难。”

一个人要想得到保险的保护，就应有足够的风险意识。同时，这种意识也要化为实际的行动，才能给自己带来切实的保障。

### 二、哪些人需要购买保险

根据最近的一项调查，需要购买保险的人主要包括以下几种：

一是中年人，二是身体欠佳者，三是高薪阶层，四是岗位竞争激烈的职工，五是少数单职工家庭。

### 三、家庭经济支柱最需要保险

对于一个家庭而言，处于家庭责任中心地位、最具有经济价值的人是家庭的经济支柱。因此，家庭经济支柱最需要保险。



家庭经济支柱到底面临哪些风险呢？一是工作环境带来的风险；二是生活压力与工作劳动强度大带来的风险；三是各种意外带来的风险；四是身体的健康问题引发的风险。

### 四、如何确定您的保险需求

首先进行风险评估。按照风险程度的不同，可将需要购买的保险分为必保的保险和可选择的保险。在风险评估的基础上，进一步划分哪些是需要保险的风险，哪些风险可以不用保险的方式加以避免，从而确认自己的保险需求。消费者可以用排除法，主要考虑：(1) 已有的社会保障；(2) 个人资产的多少。

购买适合自己或家人的人身保险，消费者有三个因素要考虑：(1) 针对性。自己或家人买人身保险要根据需要保障的范围来考虑。(2) 经济能力。每年的保费开支必须控制在自己的总体收入的适当比例之内。(3) 侧重点。根据家庭的经济能力选择一些适宜的险种。一般来讲，为成人投保比为儿女投保更实际。



### 人生各阶段的保险规划

#### 一、人生各阶段如何规划保险

不同的人生阶段，可以有不同的保险规划。我们可以把人的一生分为五个阶段，以一般工薪阶层为对象，分别考虑人生各阶段的保险规划。



### 初入社会期（20~30岁）

这一阶段的年轻人对于保险产品的选择，应以意外伤害保险和重大疾病保险为主。

### 成家立业期（30~40岁）

在这一人生阶段，应均衡考虑三个方面的保险：一是自己的健康，二是家人的健康，三是子女的教育。如果经济实力较强，也不妨购买一些养老保险。

### 收入高峰期（40~50岁）

在这一人生阶段，应重点安排自己的健康保险和养老保险。

### 事业衰退期（50~60岁）

在这一阶段，应重点安排养老保险，有时也可兼顾考虑部分健康保险。

### 老年期（60岁以上）

老年期的人，若要购买保险，通常可选择的余地很小，可以选择意外保险、养老保险、两全保险等。

## 二、购买保险产品的优先次序

一般来说，消费者投保的原则是：从自己的实际情况出发，按照风险管理的先后顺序进行，先保易发生的和时间上较为紧迫的问题，然后逐步完善家庭保障。

专家认为，按照险种的重要性和紧迫性，人们购买保险产品的优先次序是：1. 意外伤害保险；2. 住院医疗保险；3. 重大疾病保险；4. 人寿保险；5. 儿童教育保险；6. 养老年金保险；



7. 其他终身寿险或新型人身保险。

### 三、不要让保险规划有漏洞

保险专家提醒，在选择保险时，“买什么险种”比“花多少钱买”更重要。因此，消费者必须确立“全面保障，稳健理财”的概念。保险就是要保障人身最基本的三大类风险：身故、意外伤害和疾病。对应的保险种类分别是人寿保险、意外伤害保险、健康保险，这三者共同构成了“全面保障、稳健理财”的“金三角”。

### 四、树立科学、理性的保险消费观念

**一是充分认识保险的保障功能。**面对人身的风险，有的人存在侥幸心理，不愿意花钱去购买必要的保险。只有当意外或风险降临时，才真正意识到保险的重要性。

**二是理性看待保险的投资功能。**随着一些新型人身保险产品的推出，有些消费者弱化甚至忽略了保险最基本的保障功能，而是过于关注保险的投资理财功能，形成“轻保障、重收益”的非理性消费观念。对于普通消费者来说，在选择购买保险产品的时候，首先应该考虑满足个人或家庭基本的保障需求，然后再考虑投资理财需求。

**三是购买保险时要充分考虑自己和家庭的经济实力。**避免购买保险产品后因保险期限未满急需用钱或长期支付保费能力不足导致退保所带来的损失。



## 第3章 人身保险投保流程及注意事项

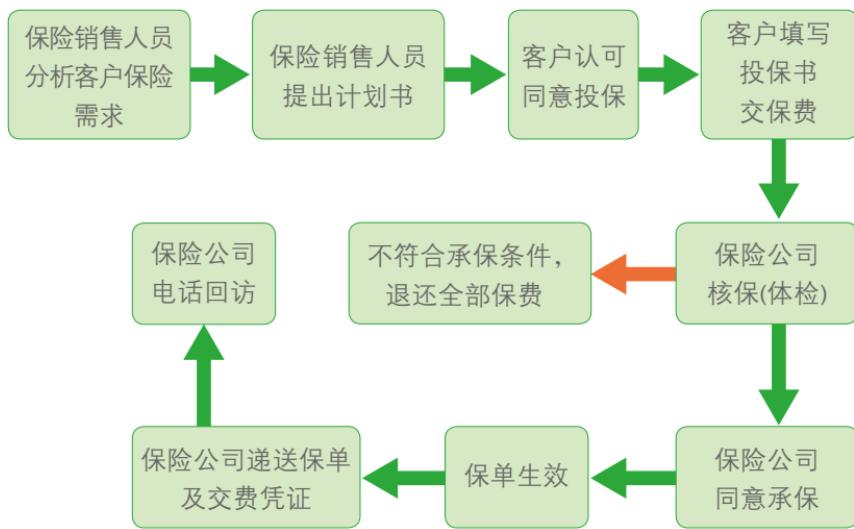
从消费者决定投保人身保险开始，到保险合同正式生效，需要经过一定的流程。如果能够对投保流程及注意事项有所了解，将有助于您的保险合同顺利生效。





### 投保流程

人身保险的投保流程听起来有点复杂，但实际上比较简单，下面介绍人身保险的基本投保流程：



### 投保注意事项

保险合同通常会伴随您的一生。为了保护消费者的合法权益，请在投保过程中重点关注以下事项：



### 一、确认保险机构和销售人员的合法资格

投保前，您可以要求销售人员出示“保险代理从业人员资格证书”，或登录保险中介监管信息系统（网址：<http://iir.circ.gov.cn>）进行查询。“保险代理从业人员资格证书”有效期为3年，请关注销售人员资质是否过期。

### 二、根据保险需求和支付能力选择人身保险产品

请您根据自身已有的保障水平和经济实力等实际情况，选择适合自身需求的保险产品。多数人身保险产品期限较长，如果需要分期交纳保费，请您充分考虑是否有足够、稳定的财力长期支付保费。建议您使用银行划账等非现金方式交纳保费。

### 三、了解保险合同的条款内容

在投保过程中，您应当要求销售人员提供相关保险产品的条款并认真阅读条款内容，重点关注保险责任、责任免除、投保人及被保险人的权利和义务、免赔额或免赔率的计算、申请赔款的手续、退保相关约定、费用扣除、保险期限等内容。您若对条款内容有疑问，可要求销售人员进行解释。

### 四、了解犹豫期的相关约定

一年期以上的人身保险产品一般设有犹豫期，也称冷静期，从您签收正式保险合同之日起10天内为犹豫期。除合同另有约定外，在此期间内您可以无条件解除保险合同，保险公司



除扣除不超过10元的成本费以外，将退还您全部保费。犹豫期过后解除保险合同，您会有一定的损失。

### 五、了解新型人身保险的风险和特点

新型人身保险包括分红保险、万能保险、投连保险等。这些产品的红利和收益是不确定的，也是具有一定风险的。

### 六、为未成年子女选择保险产品时保险金额应适当

按照中国保险监督管理委员会的有关规定，如果您为未成年子女购买人身保险产品，因被保险人死亡给付的保险金总和不得超过十万元。

### 七、亲自填写投保资料，认真履行如实告知义务

作为投保人，首先请您一定亲自填写投保书，并在投保人签字栏亲笔签名，不可以由他人代签，否则将影响合同效力。其次，《保险法》对投保人的如实告知行为进行了明确规定，请您认真履行如实告知义务。

### 八、准确、完整填写联系方式，配合保险公司做好客户回访工作

为切实保障您的利益，保险公司一般会通过电话、信函和上门等形式对您进行新单回访。所以请您投保时一定要准确、完整地填写常用联系电话、家庭住址、邮编等个人信息，以便保险公司能够对您及时回访。



## 第4章 明明白白买保险

为了维护消费者合法权益，北京保险行业协会于2011年制定了《北京地区保险销售强调语及新单回访基础用语》，明确规定了保险销售人员在介绍保险产品过程中必须告知和说明的重要内容，以及保险公司在新单回访过程中必须回访和提示的重要内容，得到了广大消费者的认可。所以提请您了解相关文件内容并监督保险公司销售人员及回访人员是否做到了明明白白销售、清清楚楚回访。



## 《北京地区保险销售强调语及新单回访基础用语》 (2011版)

### 销售强调语

说明：引号部分为销售强调语，销售人员必须在相应销售环节使用。

一、保险销售人员在介绍保险产品之前，必须向准客户明示自己的身份、所属保险公司或代理保险机构名称以及推荐的保险产品名称

“我是XX保险公司的营销员XX(姓名)，这是我的展业证书。现在我向您推荐的是XX保险产品(产品全称)。”(适用于个险渠道)

“我是XX银行的员工XX(姓名)，现在我向您推荐的是XX保险产品(产品全称)，这款产品是XX保险公司委托我们银行代理销售的。”(适用于银行代理渠道)

“我是XX公司的员工XX(姓名)，我公司是一家兼业保险代理机构。现在我向您推荐的是XX保险产品(产品全称)，这款产品是XX保险公司委托我公司代理销售的。”(适用于其他兼业代理渠道)

“我是XX保险公司的电话销售人员/我是XX公司的电话销售人员，我的工号是XX，现在我向您推荐的是XX保险公司的XX保险产品，包括主险XX和附加险XX。”(适用于电话销售渠道)

“我是XX公司的员工，我公司是一家专业保险代理机构，这是我的执业证书。现在我向您推荐的是XX保险产品(产品全称)，这款产品是XX保险公司委托我公司代理销售的。”(适用于专业



代理渠道)

二、保险销售人员在介绍期交保险产品时，必须明确告知客户保费交纳期限及每期交纳金额

“这款保险产品的交费期限是XX年，每年/每月您需要交纳保费XX元。”

三、保险销售人员在介绍完产品时，必须明确告知客户享有的犹豫期无条件退保权利

“从您签收正式保险合同之日起有10天的犹豫期，在犹豫期内您可以无条件解除保险合同，我公司只收取10元的成本费(各公司可根据实际收取退保成本费的情况进行调整)。犹豫期后解除保险合同您会有一定的损失。”

四、保险销售人员在销售人身保险新型产品时除强调以上内容外，还必须如实告知以下事项

#### 分红险

1. “分红保险的红利分配是不确定的。”
2. “您所看到的高、中、低档红利演示是一种假设，不代表未来的实际收益。”

#### 万能险

1. “这款万能保险产品的最低保证利率是X%，在此之上的投资收益是不确定的。”
2. “您所看到的高、中、低档利益演示是一种假设，不代表未来的实际收益。”
3. “万能保险产品的结算利率仅针对投资账户中的资金，并



不针对全部保险费。”

4.“您所交纳的保险费将被扣除一定费用后进入投资账户，这些费用包括初始费用、死亡风险保险费、保单管理费、手续费等。”

### 投连险

1.“投资连结保险的实际投资收益会有波动，可能赢利，也可能亏损，投资风险将全部由您承担。”

2.“您所看到的高、中、低档利益演示是一种假设，不代表未来的实际收益。”

3.“您所交纳的保险费将被扣除一定费用后进入投资账户，这些费用包括初始费用、保单管理费、资产管理费等。”

五、在客户进行投保后，保险销售人员必须告知投保人保险公司将对其进行电话回访

“为保护您的合法权益，我公司会在您收到保单后XX天内(各公司根据实际情况)对您进行电话回访。”

### 新单回访基础用语

说明：引号部分为新单回访基础用语，其中涂黑的部分，各公司在制定或调整电话回访用语时必须采纳，不得更改。

#### 一、明示电话回访人员身份

“您好，请问是XX先生/女士吗？我是XX保险公司的电话回访人员，我的工号是XX。”

二、提示投保人本次电话回访涉及的保险产品名称以及购买渠道

“感谢您近期通过XX银行(或XX兼业代理机构)购买了我公



司的XX保险产品，为了维护您的权益，现在向您做一次服务回访”。(适用于银行及其他兼业代理渠道)

“感谢您近期通过XX营销员购买了我公司的XX保险产品，为了维护您的权益，现在向您做一次服务回访。”(适用于营销员及专业代理渠道)

“感谢您近期通过电话方式投保了我公司的保险产品，为了维护您的权益，现在向您做一次服务回访。”(适用于电话销售渠道)

**三、正式保险合同是否签收以及合同回执、投保单、投保提示书是否为投保人、被保险人亲笔签名**

1. “请问您是否已经收到了正式的保险合同？”
2. “请问保险合同回执、投保单和投保提示书的签名都是由您和被保险人(或被保险人的监护人)亲笔签名的吗？”

**四、是否了解合同条款，特别是保险责任、除外责任等内容**

“请问投保时您是否已经了解这个保险产品的合同条款，特别是保险责任、责任免除(除外责任)等相关内容？”

**五、对保险期间、交费期限进行重点提示**

“您所购买的XX保险产品的保险期限是XX年，是一次性交费/交费期限是XX年(按趸交和期交区分)，您需要每年/半年/季/月交纳保费XX元。这点您清楚吗？”

**六、对犹豫期权利进行重点提示**

“从您签收正式保险合同之日起有10天的犹豫期，在犹豫期内您可以无条件解除保险合同，我公司只收取10元的成本费



(各公司可根据实际收取退保成本费的情况进行调整)。犹豫期后解除保险合同您会有一定的损失。这点您清楚吗? ”

### 七、人身保险新型产品新契约回访须增加的内容

#### 分红险

“您所购买分红保险的红利分配是不确定的，您所看到的高、中、低档分红演示是一种假设，不代表未来的实际收益。这点您清楚吗? ”

#### 万能险

1. “您所购买的万能险最低保证利率是XX%，在此之上的投资收益是不确定的，最低保证利率的约定仅针对投资账户中的资金。这点您清楚吗? ”

2. “公司每月公布的结算利率只能代表一个月的投资情况，不是对全年投资状况的预期和保证。这点您清楚吗? ”

3. “您所看到的高、中、低档利益演示是一种假设，不代表未来的实际收益。这点您清楚吗? ”

4. “万能保险产品需要扣除一定的初始费用、保单管理费等费用。这个情况您了解吗? ”

#### 投连险

1. “投资连结保险的实际投资收益会有波动，可能赢利，也可能亏损，投资风险将全部由您承担。这点您清楚吗? ”

2. “您所看到的高、中、低档利益演示是一种假设，不代表未来的实际收益。这点您清楚吗? ”

3. “投资连结保险产品需要扣除一定的初始费用、保单管理费、资产管理费等费用。这个情况您了解吗? ”



## 附录

### 消费者投诉注意事项

正式受理投诉时，请协助消费者协会做好以下材料的准备工作：

- (一) 引发消费纠纷的事实经过及其投诉要求；
- (二) 消费者的姓名、电话、详细地址和邮编；
- (三) 投诉方的名称、电话、详细地址和邮编；
- (四) 购物凭证、维修记录、检测结果等必要的证明材料的复印件。

### 不宜投诉情况

- (一) 消费者在外地购买或接受的非本市的产品或服务；
- (二) 消费者未按商品说明安装、使用、保管或由于自行拆动而导致商品损坏或人身伤害的；
- (三) 有使用价值、但明确标明商品有瑕疵（处理品）的；
- (四) 私人间因转让物品引起纠纷的；
- (五) 购买或接受无照商贩提供的商品或服务的；
- (六) 购买奖券或有价证券的；
- (七) 争议双方曾达成和解协议并已执行，而且没有新情



况、新理由的（协议内容违反法律、法规的除外）；

（八）企业或个人购买或接受用于非生活消费的商品或服务的（农民购买、使用、直接用于农业生产的资料除外）；

（九）经营者之间的质量经济纠纷；

（十）法院、仲裁机构或有关行政部门已受理调查和处理的消费纠纷案件；

（十一）商品或服务超过规定或约定的保修期或保证期的；

（十二）投诉人或被投诉方姓名、名称、地址不详以及投诉不能提供有效凭证、证据的；

（十三）消费者知道或者应该知道自己的权益受到侵害之日起超过半年的；

（十四）不符合国家法律规定有关规定的；

（十五）其他不属于消费者协会工作范围的。

## 消费者的维权途径

保险消费者和经营者发生权益争议的，可以通过下列途径解决：

直接与经营者协商和解

通过保险行业协会申诉

通过保险行业合同纠纷调解委员会调解



通过消费者协会调解  
向有关行政部门申诉  
提请仲裁机构仲裁  
向人民法院提起诉讼

## 咨询与投诉的渠道

各保险公司客户服务电话  
北京保险行业协会咨询电话：010—96001303  
北京保险合同纠纷调解委员会电话：010—58701292  
北京市消费者协会电话：96315  
中国保险监督管理委员会北京监管局信访电话：  
010—66060227

北京保险行业协会网址：

<http://www.biabii.org.cn>

北京市消费者协会网址：

<http://www.bj315.org>

中国保险监督管理委员会北京监管局网址：

<http://www.circ.gov.cn/web/site3>



## 北京地区保险公司联系方式

公司名称	客服电话
<b>财产保险公司</b>	
中国人民财产保险股份有限公司北京市分公司	<b>95518</b>
中国太平洋财产保险股份有限公司北京分公司	<b>95500</b>
中国平安财产保险股份有限公司北京分公司	<b>95511</b>
华泰财产保险股份有限公司北京分公司	<b>4006095509</b>
太平财产保险有限公司北京分公司	<b>95529</b>
中华联合财产保险股份有限公司北京分公司	<b>95585</b>
永安财产保险股份有限公司北京分公司	<b>95502</b>
天安保险股份有限公司北京分公司	<b>95505</b>
中国大地财产保险股份有限公司北京分公司	<b>95590</b>
华安财产保险股份有限公司北京分公司	<b>95556</b>
安邦财产保险股份有限公司北京分公司	<b>95569</b>
永诚财产保险股份有限公司北京分公司	<b>95552</b>
都邦财产保险股份有限公司北京分公司	<b>4008895586</b>
天平汽车保险股份有限公司北京分公司	<b>95550</b>
阳光财产保险股份有限公司北京分公司	<b>95510</b>
安华农业保险股份有限公司北京分公司	<b>95540</b>
渤海财产保险股份有限公司北京分公司	<b>4006116666</b>
民安财产保险有限公司北京分公司	<b>95506</b>
中国人寿财产保险股份有限公司北京市分公司	<b>4008695519</b>
安诚财产保险股份有限公司北京分公司	<b>4000500000</b>
中银保险有限公司北京分公司	<b>4006995566</b>
华农财产保险股份有限公司北京市分公司	<b>95105535</b>
长安责任保险股份有限公司北京市分公司	<b>95592</b>
现代财产保险(中国)有限公司	<b>4006080808</b>
中意财产保险有限公司	<b>4006002700</b>
利宝保险有限公司北京分公司	<b>4008882008</b>
美亚财产保险有限公司北京分公司	<b>4008208858</b>



公司名称	客服电话
苏黎世保险公司北京分公司	<b>84547799</b>
信达财产保险股份有限公司北京分公司	<b>4008667788</b>
英大泰和财产保险股份有限公司营业部	<b>4008195598</b>
紫金财产保险股份有限公司北京分公司	<b>4008280018</b>
三星财产保险(中国)有限公司北京分公司	<b>4008333000</b>
三井住友海上火灾保险(中国)有限公司北京分公司	<b>4008832832</b>
浙商财产保险股份有限公司北京分公司	<b>4008666777</b>
太阳联合保险股份有限公司北京分公司	<b>8008205918 4008205918</b>
国泰财产保险股份有限公司北京分公司	<b>4008202288</b>
<b>人身保险公司</b>	
中国人寿保险股份有限公司北京市分公司	<b>95519</b>
中国太平洋人寿保险股份有限公司北京分公司	<b>95500</b>
中国平安人寿保险股份有限公司北京分公司	<b>95511</b>
新华人寿保险股份有限公司北京分公司	<b>95567</b>
泰康人寿保险股份有限公司北京分公司	<b>95522</b>
太平人寿保险有限公司北京分公司	<b>95589</b>
美国友邦保险有限公司北京分公司	<b>8008203588 4008823588</b>
信诚人寿保险有限公司北京分公司	<b>4008838838</b>
民生人寿保险股份有限公司北京分公司	<b>95596</b>
中美联泰大都会人寿保险有限公司北京分公司	<b>4008188168</b>
生命人寿保险股份有限公司北京分公司	<b>95535</b>
中宏人寿保险有限公司北京分公司	<b>8008203998 4008188888</b>
中英人寿保险有限公司北京分公司	<b>4008800900</b>
光大永明人寿保险有限公司北京分公司	<b>95105698</b>
中意人寿保险有限公司北京分公司	<b>4008889888</b>
合众人寿保险股份有限公司北京分公司	<b>95515</b>
海康人寿保险有限公司北京分公司	<b>95105768</b>
金盛人寿保险有限公司北京分公司	<b>4006705566</b>
华泰人寿保险股份有限公司北京分公司	<b>4008895509</b>
中航三星人寿保险有限公司北京分公司	<b>4008101888</b>



公司名称	客服电话
中荷人寿保险有限公司北京分公司	<b>4008161688</b>
中国人民人寿保险股份有限公司北京市分公司	<b>4008895518</b>
长城人寿保险股份有限公司北京分公司	<b>95576</b>
恒安标准人寿保险有限公司北京分公司	<b>4008188699</b>
中国人民健康保险股份有限公司北京分公司	<b>95591 4006695518</b>
嘉禾人寿保险股份有限公司北京分公司	<b>95581 4007795581</b>
英大泰和人寿保险股份有限公司北京分公司	<b>4008895598</b>
阳光人寿保险股份有限公司北京分公司	<b>95510</b>
信泰人寿保险股份有限公司北京分公司	<b>4006008890</b>
瑞泰人寿保险有限公司	<b>4008109339</b>
华夏人寿保险股份有限公司北京分公司	<b>4007000777</b>
正德人寿保险股份有限公司北京分公司	<b>4008893311</b>
中德安联人寿保险有限公司北京分公司	<b>4008883636 8009886688</b>
国华人寿保险有限公司北京分公司	<b>4007066666</b>
国泰人寿保险有限责任公司北京分公司	<b>8008199899 4008869899</b>
幸福人寿保险股份有限公司北京分公司	<b>95560 4006688688</b>
招商信诺人寿保险有限公司北京分公司	<b>4008888288</b>
新光海航人寿保险有限责任公司	<b>4008008008</b>
太平养老保险股份有限公司北京分公司	<b>4008895589</b>
平安养老保险股份有限公司北京分公司	<b>95511</b>
昆仑健康保险股份有限公司北京分公司	<b>4008118899</b>
中邮人寿保险股份有限公司北京分公司	<b>4008909999</b>
泰康养老保险股份有限公司北京分公司	<b>4006695522</b>
百年人寿保险股份有限公司北京分公司	<b>4006999100</b>
长生人寿保险有限公司北京分公司	<b>4008208599</b>
安邦人寿保险股份有限公司北京分公司	<b>4008895569</b>
和谐健康保险股份有限公司北京分公司	<b>4008816816</b>
汇丰人寿保险有限公司北京分公司	<b>4008208363</b>
中国人寿养老保险股份有限公司北京市分公司	<b>95519</b>
中融人寿保险股份有限公司北京分公司	<b>4006890088</b>
建信人寿保险股份有限公司北京分公司	<b>4008855668</b>

