# 人寿保险

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2024-06-09

*第一篇：人寿保险尊敬的先生/女士：您好！中国人寿保险股份有限公司作为经营人寿保险业务的大型商业保险公司，一直肩负着振兴民族寿险业的使命。为了更好地为广大群众提供保险保障服务、提升公司服务品质，帮助您更好地了解有关医疗、养老、子女教育、投资...*

**第一篇：人寿保险**

尊敬的先生/女士：

您好！中国人寿保险股份有限公司作为经营人寿保险业务的大型商业保险公司，一直肩负着振兴民族寿险业的使命。为了更好地为广大群众提供保险保障服务、提升公司服务品质，帮助您更好地了解有关医疗、养老、子女教育、投资理财等热点问题，本公司特开展市场调查活动，希望能得到您的支持和配合。您的每一项选择和建议，我们都会十分珍惜并表示忠心感谢。我们将占用您宝贵的5

分钟时间，一起关注以下方面。谢谢！

1、您是否了解人寿保险？

A不了解 B知道一点 C比较了解

2、您是否认为疾病和意外有随时发生的可能？

A是 B否

3、生活中，您最担心的问题是什么？

A退休后养老费没有着落 B子女教育费太高 C生病时医药费用无法承受 D住

房费用无法承受 E其他

4、您认为您现在的工作能否长久从事吗？

A能 B一般 C不能

5、您知道目前各大医院进行重大疾病诊治的医疗费用价格吗?

A5万以下 B5-10万 C10-30万

6、您是否已经买过人寿保险?

A是 B否

7、如果您购买人寿保险，您首先考虑给谁买？

A自己B子女 C配偶 D父母

8、如果您决定购买人寿保险，您认为每年存入多少钱比较合适？

A1000元以下 B1000-3000元 C3000-5000元 D5000元以上

9、在选择人寿保险公司投保过程中，您最看重公司哪一方面？

A品牌知名度 B服务质量 C产品功能 D产品价格 E代理人素质

10、中国人寿保险股份有限公司是世界500强企业吗？

A是 B不是 C不清楚

11、您对代理人上门服务这种销售方式如何看待？

A很好 B一般 C不接受

12、您给我们公司的服务提两点建议：

AB

受访者信息:

姓名：年龄：性别

家庭住址：

年收入（大概）：

职业：A销售人员 B行政人员 C作业员 D负责人或者管理人员

E军工教人员 F家庭主妇 G服务业 H学生 I其他

家庭类别：A单身 B已婚（无子女）C 有子女 D 其他

电话：手机：

身份证号码：

访问者：张达艳填写时间：

**第二篇：人寿保险**

黑龙江保监局人身保险公司行政许可事

项申报指引：

第一条为规范人身保险公司行政许可申报材料提高监管效率，特制定本指引。

第二条本指引依据下列文件制定：

（一）《 中国保监会行政许可事项实施规程 》（保监会令 2024 年第 8 号）

（二）《 关于修订＜中国保监会行政许可事项实施规程＞有关内容的通知 》（保监发 12007 ] 54 号）

第三条本指引关于人身保险公司行政许可事项申报材料的指导意见，供各公司在申报材料时参照使用。

第四条行政许可事项及申报材料

（一）机构类、人身保险公司分公司以下分支机构筹建审批（含营销服务部升格为支公司）所需申报材料：(1）申请文件；

(2）设立申请书（附件一）;(3）上一末和最近季度末经审计的偿付能力状况报告（按保监会规定目前不需要提交）;(4）拟设机构 3 年业务发展规划和市场分析；(5）拟设机构筹建负责人的简历及相关证明材料；(6）反洗钱内部控制制度方案；(7）总公司正式批准文件。、人身保险公司营销服务部设立审批(1）申请文件二

(2）营销服务部申报表（附件二）;(3）设立方案；(4）内控管理制度；

(5）反洗钱内部控制制度方案；(6）负责人简历及有关证明；(7）办公场所证明；(8）消防验收合格证明；(9）总公司正式批准文件。

3、人身保险公司分支机构开业核准（不含营销服务部）(1）申请文件；

(2）开业申请书（附件三）;(3）筹建工作完成情况报告；

(4）拟任高级管理人员简历及有关证明；

(5）拟设机构办公场所所有权或使用权的有关证明；(6）消防验收合格证明；(7）信息化建设情况报告；

(8）内部机构设臵及从业人员情况；(9）反洗钱具体内部控制制度；(10）业务经营范围授权书；

(11）内部控制制度清单及电子版制度。、人身保险公司分支机构变更营业场所审批（含营销服务部）

(1）申请文件；

(2）办公场所证明；(3）消防验收合格证明。、人身保险公司分支机构撤销审批（含营销服务部）(1）申请文件；

(2）撤销后续处理万案；(3）总公司意见。

（二）高级管理人员类人身保险公司分公司和中心支公司高管人员任职资格申请 1、申请又件；

2、《 保险公司董事、高级管理人员任职资格申请表｝)（附件四），同时提交电子版； 3、综合鉴定材料；、离任审计报告。第五条机构类行政许可事项申报材料指引

（一）人身保险公司分公司申请筹建分支机构时（注：营销服务部不必申请筹建），应由分公司持总公司批准文件向我局提出申请，申请材料应一式三份，并注意以下事项：、申请应为正式文件，并用“请示”文体。申请文件应一事一请，准确说明申请筹建原因、内容、市场分析、发展规划以及近2年内的受处罚情况等，并且以清单方式列明所有附件材料，每项附件材料应为独立材料，装订顺序应与又件所列附件材料清单一致（以下关于申请又件要求相同，不再重述）。、设立申请书应按要求填写“现有分支机构情况”指分公司所辖分支机构情况，包括已取得许可证的分支机构（营销服务部）和已经批准筹建的机构，及近两年开业的各分支机构的经营情况；“申请前一年业务经营及接受行政处罚情况”栏内负责人签字后需签上日期。

3、三年发展规划应科学、全面、可行，具体内容应包括人员构成、产品种类、机构分设、内控制度、经营思路和发展策略及方向等方面情况；各公司下辖分支机构的三年发展规划不得出现基本相同的发展策略和经营思路。、市场分析应客观、全面分析当地寿险市场发展现状，至少包括当地保险市场主体情况和市场总体发展情况、各人身保险公司近2 年发展情况和发展中存在的问题和不足、各渠道发展情况、寿险币场潜力所在、公司进入该市场的优势与劣势及策略。

5、筹建负责人简历材料应包括学习、工作、曾受到的奖惩情况等，相关证明材料复印件直接附在简历后面，并应保证筹建负责人简历填写与所提供证明一致，且复印材料真实、有效、完整、清晰。筹建负责人简历不得冠以“ / X（中心）支公司负责人简历”。

6、反洗钱内部控制制度方案是拟筹建公司关于制定反洗钱内部控制制度的初步构想，不能以总公司或分公司制定的反洗钱制度代替。、总公司正式批准文件时间不得超过半年。、材料中不得将拟筹机构直接称为“（中心）支公司”或“ x（中心）支公司（筹广

（二）人身保险公司申请设立营销服务部时，应由分公司向我局提出申请，申请材料应一式三份，并注意以下事项二、申请应为正式文件，并用“请示”文体，申请应准确说明申请原因、内容。、营销服务部申报表应按要求填写，并加盖分公司印章，并签署分公司意见。、设立方案应科学可行，包括当地保险市场情况、拟设地址、拟设臵的岗位及其职责、业务发展计划及预测。、内控管理制度应健全，至少包括资金管理流程、财务管理流程、单证管理制度、印章管理制度、业务管理流程、营销员管理制度，需结合营销服务部实际制定，不得完全照搬总、省公司的制度。、反洗钱内部控制制度方案不能以总公司或分公司制定的反洗钱制度代替。、负责人简历材料应包括学习、工作、曾受到的奖惩情况等，相关证明材料复印件附在简历后面，并应保证复印材料真实、有效、完整、清晰。7、办公场所证明和消防验收合格证明应真实、有效、完整、清晰，办公场所证明如为租赁协议，需同时提供出租方的产权证明，且产权证明、租赁协议和消防验收合格证明上的房屋地址、名称需保持一致。、总公司正式批准文件时间不得超过半年。

（三）人身保险公司分支机构申请开业核准的，应向我局提出申请，申请材料应一式三份，并注意以下事项：

1、申请应为正式又件，并用“请示”又体，申请应准确说明申请设立机构简要情况，包括负责人、机构名称、办公地址，以及筹建工作进展情况、筹建期间是否有违规行为等。2、开业申请书应按要求填写，“公司名称”处加盖印章，“联系人”栏填写省公司负责报送材料的部门负责人，“分支机构筹建情况说明”栏简要填写分支机构筹建完成情况。3、筹建工作完成报告应对筹建阶段整个情况进行详细介绍，至少应包括选址情况、负责人情况、员工情况、办公场所及计算机软硬件设备、网络建设情况、两核和财务授权情况、业务流程、单证准备、条款准备情况、员工和营销员培训情况等。

4、拟任高级管理人员简历材料应包括学习、工作、曾受到的奖惩情况等，相关证明材料复印件直接附在简历后面，并应保证复印材料真实、有效、完整、清晰。

5、办公场所证明和消防验收合格证明应真实、有效、完整、清晰，办公场所证明如为租赁协议，需同时提供出租方的产权证明，且产权证明、租赁协议和消防验收合格证明上的房屋地址、名称需保持一致。6、信息化建设情况报告应包括计算机设备和网络配备情况、业务和财务软件安装情况及试运行情况、数据应急备份措施。

7、内部机构设臵及从业人员情况应包括内部组织架构图，各部门职责分工、负责人及员工人数，公司整体员工人数、构成情况、对员工进行 L 岗培训等，并将内勤员土的姓名、性别、学历、专业、岗位、从业年限等列表

8、反洗钱具体内部控制制度，主要包括组织机构、工作流程、身份识别方法、大额和可疑交易的确认及报告流程、内部监督和培训、罚则等内容、总公司对分支机构业务经营范围的授权书，或允许分公司对分公司以下分支机构业务经营范围进行转授权文件，及分公司对分公司以下分支机构业务经营范围的授权书。

10、控制制度清单及电子版制度，包括财务管理制度、资金管理制度、单证管理制度、印章管理制度、业务管理流程、营销员管理制度、分支机构管理制度等，需结合分支机构实际制定，不得完全照搬总、省公司的制度，、材料中不得将申请开业机构直接称为“ / ／分公司”或“ xx（中心）支公司”。

（四）人身保险公司申请分支机构营业场所变更时，若保险公司分公司变更营业场所应由分公司持总公司批准文件向我局提出申请；保险公司分公司以下分支机构变更营业场所应由分公司向我局提出申请，申请材料应注意以下事项：卜申请应为正式文件，并用“请示”又体，申清文件中应说明变更原因、变更前后的准确完整地址。

12、办公场所证明和消防验收合格证明应真实、有效、完整、清晰，办公场所证明如为租赁协议，需同时提供出租方的产权证明，且产权证明、租赁协议和消防验收合格证明上的房屋地址、名称需保持一致

（五）人身保险公司申请分公司以下分支机构撤销时，由人身保险公司总公司或分公司持总公司批准文件向我局提出申请，申请材料应注意以下事项：、申请应为正式文件，并用“请示”文体，申请应准确说明撤销原因、撤销内容。、撤销后续处理方案应全面、可行，具体包括公司人员安排、印章管理、现有各类单证及客户管理和后续服务、社会公告方案、撤销组织安排计划和其他事宜等。、总公司意见应为总公司正式书面文件。第六条高管人员类行政许可事项申报材料指引申请人身保险公司分公司总经理、副总经理和总经理助理任职核准时，由总公司向我局提出申请；申请人身保险公司中心支公司总经理、副总经理和总经理助理任职核准时，由分公司向我局提出申请。申请材料应注意以下事项：

（一）申请应为正式文件，并用“请示”文体。

（二）严格按高管人员任职表格填写要求填写，并加盖公司公章，同时提交 《 保险公司董事、高级管理人员任职资格申请表 》 电子版。

（三）复印件材料应真实、有效、完整、清晰。

（四）分公司拟任高管人员综合鉴定材料应由总公司出具并加盖总公司公章，中心支公司拟任高管人员综合鉴定材料由分公司出具并加分公司公章，内容按照品行、业务能为、管理能力、工作业绩等几万面分别说明。

（五）在原任职机 J 构主持全面工作的应提交离任审计报告。分公司拟任高管人员离任审计报告应由原任职机构总公司出具并加盖总公司公章，中心支公司拟任高管人员离任审计报告由原任职机构分公司出具并加盖分公司公章，内容按照品行、业务能力、管理能力、工作业绩、受过何奖励和处分等分别说明。第七条自我局受理申请之日起 20 个工作日内作出许可或者不予许可的书面决定。

**第三篇：人寿保险**

浅谈我国人寿保险的发展现状和问题

马鸣 I00814202 摘要：人寿保险是人身保险的一种。和所有保险业务一样，被保险人将风险转嫁给保险人，接受保险人的条款并支付保险费。与其他保险不同的是，人寿保险转嫁的是被保险人的生存或者死亡的风险。人寿保险业发展的历史证明，经济越发达，居民存款的余额越大，其人寿保险市场也就越大，人寿保险的发展同经济的发展成正比。我国政府把人寿保险放在一个非常重要的位置，并大力支持和发展这项事业，同时将人寿保险业对外国开放。我国寿险在高速发展的同时也存在不少问题，对此提出一些建议。

关键字：人寿保险 存款余额 经济发展 对外开放 险种 建议

正文:

一、人寿保险的由来和简介：

人寿保险是人身保险的一种。当被保险人的生命发生了保险事故时，由保险人支付保险金。最初的人寿保险是为了保障由于不可预测的死亡所可能造成的经济负担，后来，人寿保险中引进了储蓄的成分，所以对在保险期满时仍然生存的人，保险公司也会给付约定的保险金。人寿保险是一种社会保障制度，是以人的生命身体为保险对象的保险业务。从整个社会来看，总会有一些人发生意外伤害事故，总会有一些人患病，各种危险随时在威胁着人们的生命，所以我们必须采用一种对付人身危险的方法，即对发生人身危险的人及其家庭在经济上给予一定的物质帮助，人寿保险就属于这种方法。它的特点是通过订立保险合同、支付保险费、对参加保险的人提供保障，以便增强抵御风险的能力，编制家庭理财计划，为您和您的家庭构筑心理的防线，构造爱的世界，创造美好未来。人寿保险是为千家万户送温暖的高尚事业，人寿保险作为一种兼有保险、储蓄双重功能的投资手段，越来越被人们所理解、接受和钟爱。人寿保险可以为人们解决养老、医疗、意外伤害等各类风险的保障问题，人们可在年轻时为年老做准备，今天为明天做准备，上一代人为下一代人做准备。这样，当发生意外时，家庭可得到生活保障，年老时可得到养老金，有病住院可得到经济保障。

二、人寿保险的重要作用

我国政府把人寿保险放在一个非常重要的位置，并大力支持和发展这项事业，同时将人寿保险业对外国开放。我国从“九五”规划开始，就明确指出要完善我国的社会保障体系，大力发展商业（人寿）保险。一直到现在的“十二五”规划，一直注重我们国家人寿保险的健康发展，现在已有几十家国外寿险公司获准在我国经营寿险业务，数量超过本土，另外还有一百多家国外保险公司在我国设立了保险代表处，为进军我国的保险业抹马励兵。早在二十一世纪初国务院就专门成立了保监会，专门负责保险业的审批和监管工作。人寿保险在发展和完善我国的社会保障体系方面有十分重要的作用，是“社会稳定器”，人寿保险产品种类很多，保障型的如:意外险、健康险、普通人寿保险:同时也有储蓄型及投资型的，如生死两全人寿保险、子女教育人寿保险、养老金等。作为社会保障系统的组成部分，商业人寿保险承载着相当重要的社会职能，它所具有的特定功能使得它成为社会的稳定器，保证经济发展与个人生活的稳定。通过人寿保险积聚的大量资金，可以将社会的闲散资金集中起来，通过保险公司的资金运用，对经济发展起到促进作用。人寿保险业所具有的功能，决定了它与相应的社会经济、人文因素的发展状况关系紧密。

三、我国目前人寿保险市场的现状及问题

首先，从总体上说，目前，我国保险市场已从垄断市场演变为竞争性市场。近些年来外资保险公司在中国的保费增长速度，已经达到中资保险公司增速的2到3倍。具体到人寿保险，人寿保险业发展的历史证明，经济越发达，居民存款的余额越大，其人寿保险市场也就越大，人寿保险的发展同经济的发展成正比。然而这一条对于我过来说不是非常适用，因为总所周知，我们国家有储蓄的习惯，居民存款余额量相当之大，然而据统计数据显示，我国人寿保险保费占国内生产总值的比重，仅为2.1％，在世界排名也很低。这还是近二十年来长足发展的结果，从宏观经济的角度看，我国的人寿保险保费收入占国内生产总值的比重明显偏低，人寿保险严重滞后，但这也从侧面说明我国的人寿保险市场有巨大的开发潜力。

自2024年加入WTO,2024年底结束过渡期完全融入国际保险市场,中国的人寿保险公司仅仅用了20几年的时间,走完了欧美、日本等发达国家的人寿保险几百年的路途,站在了同一起跑线上.2024年1-8月，中国人寿保险公司实现保费收入73807419.12万元，其中中资部分69860077.03万元，外资部分3947342.09万元。寿险高速增长的原因是多方面的，比如人民群众的收入水平在不断地提高，增加了保险的需求；资本市场的萧条带来资金向保险市场的分流；几次灾害事故，使老百姓的风险意识和保险意识普遍提高；寿险公司普遍加大了产品开发和推广的力度以及银行在发展保险代理等中间业务方面做了大量的工作等。高速增长的中国寿险业，发展潜力十分巨大。中国寿险市场是全球增长最快的寿险市场之一，但与国际比较，中国寿险业无论从保险深度、保险密度，还是保险业资产占金融业总资产以及家庭寿险支出占家庭金融总资产的比例，都与国际水平有较大差距。因此我国寿险业仍处于发展的初级阶段，蕴含着巨大的发展潜力。在结构性调整、险种设计、投资渠道、保险监管水平等方面与国外还存在一定差距,随着我国保险市场开放程度的加大,保险一体化进程的提高,寿险业务受到商业银行等国内金融机构、国外寿险公司的双重挤压.我国寿险业务本身也存在不少缺陷：

首先，人寿保险险种不够丰富，远远不能满足社会各方面的需求。在我国，随着人们对寿险产品需求的日益增加，尽管人寿保险发展很快。寿险的分类也因考虑角度的不同而不同。按保险的性质分为普通人寿保险和特种人寿保险，按保险利益分配与否分为分红人寿保险和不分红人寿保险，按保险事故不同分为死亡保险、生存保险和两全保险，按风险程度分为健体保险和弱体保险，这个是分类方法，具体到产品项目，又分大致可以分为：团体人寿保险、个人营销人寿保险以及代理人寿保险三大块。险种不够丰富，无法满足十几亿人对寿险的需要，还亟待开发。

其次，寿险公司内部管理不够规范，制约了寿险的进一步发展。这个是我国保险业的通病，很多一线推销人员学历和知识水平不够，卖保险几乎就是为了拿提成，层层抽提成的管理方法看似能激发员工的积极性，实则分配不仅公平，也给人不好的印象，过高的提成也是保险保障资本和收益风险大大增加。与此同时随着我国保险市场的不断发展针对市场转型带来的消费行为的变化和金融一体化进程，传统保险营销模式面临诸多挑战。保险市场的变化带来了消费者行为和动机的较大变化，消费动机与行为更趋理性和实效。这些变化无疑对当前的保险营销提出了新的更高的要求，因此调整营销策略，对激发潜在保险需求，促进保险业健康发展具有重要意义。

最后，寿险回报低，人们对寿险投保的兴趣不大。人寿保险一般期限较长，多数甚至伴随投保人一生，而且人寿保险的给付性很强，因此提取责任准备金和搞好投资尤为重要。目前我国许多保险公司的投资还是依靠政府背景和规模效益，这样不利于保险业健康发展。

四、对我国人寿保险市场健康发展的几点建议

目前，寿险业的竞争的局面已经形成。在竞争中求发展，才是我国保险公司应该做的正确的事情。

１．大力开发适销对路的新险种，占领新的寿险市场份额。寿险发展的生命力，关键在于险种的生命力。应该定期进行市场调查和分析，开发满足新需求的新险种。可以从以下三方面考虑：

（１）开发具有储蓄功能的寿险（２）多开发一些给付性强的变额寿险险种，如递增型养老保险（３）加强对医疗保险市场的开发。２．加强人寿保险的服务功能，切实搞好优质服务活动。

寿险公司应当大力加强售后服务，寿险公司应当在网点设置，营业时间，服务态度上下功夫，应当把“服务至上、客户至上”作为公司的服务宗旨，吸引更多的居民投保人寿保险。我国寿险的服务形象应有一个大的改变，这对于我国寿险市场的发展是很有好处的。

３．完善寿险内部管理体制，使其制度化、标准化。

完善我国寿险公司的内部管理体制，使其制度化、标准化，这是我国寿险发展的客观要求。国外寿险公司先进的管理方法我们可以借鉴自己的文化也要突出

４．搞好投资，提高资金运用的收益率。对于寿险公司来说，搞好投资提高资金运用的收益率，就近而言，它是一个寿险是否具有竞争能力、能否降低成本的关键；就长远而言，它是我国寿险能否健康发展，进入良性循环的关键。

**第四篇：人寿保险**

个人简介

人寿保险是健康趋差后给自己的一份关怀，是健康的储蓄。

人寿保险是夕阳黄昏后对自己的一份保障，是晚年品质的保证。

人寿保险是收获季节后对财产的一份保全，是自身财富的延伸。

人寿保险是人到中年时对子女的一份爱心，是对孩子未来的保障。

人寿保险是意外事故后对家人的一份责任，是汽车后备胎，是随时放在车厢里的雨伞和雨衣。

保险是爱心与责任的体现。当我们走得太早的时，保险让我们家人还有美好的明天，当我们活得太久时，保险是让我们的晚年享有足够的尊严，（如果我可以，我要把保险这2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个家庭只要付出些微的代价，就可以避免遭受永劫不复的灾难---丘吉尔）

保险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，儿女小时做长大的准备，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，做到这三步的人，才算是现代人。人寿保险的出现是把爱心和责任及幸福和安康送进千家万户。它给参保家庭带来的不仅是温馨和宽心，更是一份安全和保障。

亲爱的朋友：

对家人最好的爱就是为自己买一份人寿保险，对孩子最好的爱就是为她（他）提前做好以后上学的准备及孩子未来的一个规划！做为重庆平安保险公司的一名寿险代理人，我愿为您提供产品咨询服务，不论您办理还是不办理，或者是想了解保险及理财方面的知识，都可以随时找我！同时也提醒众多客户办理保险或者理财投资请一定要找一家有实力的保险公司和一个值得您信赖的业务员，不用犹豫，我们平安公司和我就是您的最佳选择，呵呵！

相信一份保险和一个很好的投资理财计划会为您解决后顾之忧，让您把所有的精力都用来发展您的事业，享受您的美好生活！

我以专业的知识为您设计最适合您的保险!

◆您可以通过手机短信、淘旺或ＱＱ和我联系（限重庆地区）

QQ:26409807 MSN:xhbtxy@hotmail.com E-mail：xhbtxy@163.com

電話023-62791765 \*\*\* 联系人：肖先生

**第五篇：人寿保险**

现在保监会规定，小孩的最高风险保额应该是10万元。小孩投保不能保的太高的。

一、重疾险

我们公司有两个重疾险销售的都比较好，一个康宁终身，一个康宁定期保险。

以宝宝投保10万元保额，20年交为例：

康宁终身每年交440\*3.333=1466.67元，如果发生重疾（公司规定的20种重大疾病）或身故，公司一次性给付10万元。

康宁定期每年交129\*10=1290元，（保费包括康宁定期和附加康宁两全保险，因为这是一起销售的）

如果70岁前发生重疾（公司规定的20种重大疾病）或身故，公司一次性给付10万元。如果70岁还未发生保险事故，保费（不计利息）退回。

二、医疗险

个人认为顶多保5千就够，按照57\*5=285元

三、教育金

教育金保险，主要是存钱性质的，唯一比较有诱惑的是投保人的免交责任，及，如果在交费期投保人身故，可以免交以后的保费。

我就以公司子女教育A为例，如果你选择保1万元保额该险种，你每年交872元，交15年，你可以享受的权利是15，16，17岁每年10%即1000元，18，19，20，21岁每年30%即3000元，这样一共能领到1.5万元保额。（各家教育金基本差不多，有的可能加上一些意外责任，或者分红责任，或者别的责任等等）

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找