

购买人寿保险的注意事项

购买一份人寿保险与购买一辆新车或是一件春装,完全是俩码事,它远比后者更为复杂和重要。购买寿险的主要原因是保护家人的财务安全。因此,客户在选择寿险时也理所应当应该采取审慎态度,就像购买其他重要产品一样。无论是在寻找理想中的新房子或是优质音响系统之时,自然会货比三家,努力寻找最适合自己的产品。挑选人寿保险当然也不例外。

你大概就会清楚地瞭解要确保这个孩子得到恰当的照顾是多么复杂,在开始选择一款保险计划之前,应该做好准备工作。为了帮助确定所需的保险额度,首先要考虑需要供养的家人(其中包括子女、父母及配偶)、你的财务责任以及资源。这样,一旦受保人过世,您的家人就会拥有继续生活的必要资金。业务代表会帮助您确定适当的保险种类以及额度,以满足家庭的需求。另外,为了买到适当的寿险计划,您还要留意以下十一项注意事项。

1. 确定你的业务代表及其公司持有本州营业执照。假如无法肯定,可以致电所在州的保险监管部门。

2. 不要仓促行事。应该充分瞭解正在考虑的保险计划,并对保险公司、业务代表及产品感到满意。不要因为压力而仓促从事。当然,在让家人得到应有保护的決定上也不要拖延。假如有任何问题,就应该直截了当地提问!

3. 许多州的保险部门为消费者提供免费的人寿保险购买者指南”。不少保险公司要求他们的业务代表向准客户提供此一册子,请向你的业务代表索取一份人寿保险购买者指南。

4. 问问您的业务代表其公司是否能够为你的保险提供「健康生活方式」优惠。例如,不吸烟者的保费应该有10%到20%的优惠。即使曾经吸烟者也可以享受此项优惠,只要他们戒烟期已经达到一定年限。

5. 在填写寿险申请时,不要忽略任何医疗记录。否则可能导致被拒保、取消保单,或者在理赔时被拒付。

6. 仔细阅读保险合同,如有必要的话,可以要求业务代表逐条解释合同条款。保单是法律文件,你应该了解其中的承诺,即使合同中使用的是行业术语。

7. 如果所有必要的资料业已提供,通常在递交保单申请后的两周内会接到有关保单的通知,你的业务代表在此期间会不断为你提供相关资讯。如你收不到通知,请询问你的业务代表或与公司联络要求一份书面解释。

8. 要记住您有「十日免费考虑期」,可以在此期间要求退保,而不应有任何罚款。

9. 开支票付保费时切记抬头要填保险公司,而不是写业务代表的名字。记得要一张收据(此外,你还可考虑电子付款,这种方法允许保险公司到期自动从您的银行账户中扣款。这可以免去为支付到期保费而开支票的麻烦*。

10. 将您所购买的保险种类、总额以及存放地点告知您的受益人。将保单存放在家中安全的地方,另外,还要将保险公司的名称以及保单号码保存在安全的地点。

11. 至少每两年覆核您的寿险承保内容,以确保保单内容符合您目前的需求。假如有其他业务代表或公司与你联系,希望你取消现有保单而购买新的保险计划,你应该特别谨慎。在作出决定之前,最好与你原来的业务代表或公司进行沟通。

总而言之,当你在购买人寿保险之际,应该谨慎考虑、多提问题,并确定您理解对方的答覆。

*如果保费每年分多次支付则每年支付的保费总额将高於年度保费的总额。

这份由第三方所写的教育性文章由纽约人寿保险公司资深业务代表(百萬元圓桌終生會員 MDRT Life Member, NYL Lifetime Council Member):袁斐小姐提供。要了解剛討論的相關專題的更多資訊,請聯繫袁斐小姐,联系电话为 703-723-1299 (维州办公室), 301-214-6793 (马州办公室), 703-628-2608 (手机), 传真号码为 703-723-0188, email: fyuan@ft.newyorklife.com。

The offering documents (policies, contracts, etc) for all New York Life and its subsidiaries products are available only in English. In the event of a dispute, the provisions in the policies and contracts will prevail.

對於保單、合約等相關文件,紐約人壽及其子公司仅提供英文版本,如有爭議,一律以保單和合約中的條款為準。

纽约人寿保险公司

在土地所有权上,唐朝实行的是均田制,是按“良口三人已下给一亩,三口加一亩;贱口五人给一亩,五口加一亩”的原则授给的。这话的意思是一个三口之家至少可以拥有一亩(约合六百多平方米)土地。当然这指的是普通老百姓。对于贵族呢?还另有规定说:“若京城及州、县郭下园宅,不在此例。”这话什么意思呢?意思就是“有钱能使鬼推磨”,对于一个小老百姓来说,国家对于你拥有的土地那是有严格限制的,但是那些住在长安、洛阳、扬州、成都等城市中的贵族们,他们可不在这规定的范围里面。

所以,当年白居易的宅院,“地方十七亩,屋室三之一”,如果一亩按667平方米计算,白居易一家的住房占地总面积为一万多平方米。这让我们蜗居在小鸽子笼里的打工一族情何以堪呀。

不过这都不算是厉害的。

那位在安史之乱中立下大功的郭子仪家,“在亲仁里,居其里四分之一”。亲仁坊就是我们前面介绍过的长安那一百零八坊中的一个,其规模也就是个中等水平,有历史学家专门考证过,坊的东西长1020-1125米,南北宽500-590米。取其平均数计算,亲仁坊面积至少将近六十万平方米。郭子仪的家占了整个坊的四分之一,那就是将近十五万平方米。这样的住宅面积,你问我到底有多大,我可说不上来,但史书上说,在郭子仪的众多宅院中有一条长长的巷子,他的那些佣人们每天在这条巷子里来来往往,彼此见面互相都不知道对方住在什么地方。用这个例子来说明郭子仪家的住房面积到底有多大,够生动形象了吧?

当然我们现在说的都是唐朝的一些王公大臣,在唐朝拥有住房面积最多的其实还

唐朝也有房屋限购令

不是他们,那些皇宫里面的公主们,才是大唐真正的房姐房妈,比房哥房叔们还要牛气好几倍。太平、安乐、长宁……这些公主们谁都不是省油的灯,一个看着一个的样子比谁的衣服穿得漂亮,谁的首饰贵,谁住的房子大。这种风气由大唐李氏的公主们逐渐蔓延到了他们家的媳妇们,就连宫里的嫔妃也都纷纷效仿,一时奢靡之风盛行。她们买房圈地,只要是她们看上的,想方设法地也要占了来。杨玉环的姐姐虢国夫人就是个例子,她看上了一家人的房子,商量的余地都没有地就要了过来,还美其名曰是“买”,其实跟强占几乎没有区别。

事情闹到这一步的时候,大唐的皇帝坐不住了,眼看着大臣们一个个屋舍极其奢华,身边的女人们也个个占房买地,再想办法制止一下这股奢侈之风,搞不好就得把大唐江山给折腾完了。好,就从房地产开始着手吧。

上有政策,下有对策
其实对于房地产业的整治工作是从唐朝初年就开始了,只不过,似乎历来都是上有政策,下有对策,即使三令五申,唐朝人的楼还是越盖越高,地还是越圈越大,这让皇帝很头疼。

唐初的房屋限购令说“士庶公私第宅,皆不得造楼阁临视人家”,这意思再明白不过了,盖个小平房住着就行了。可是自打大唐开国,那些个王公贵族,真是一家的楼盖得比一家高。前面那几位都不说了,那都是京官,在四川有个叫李晦的,就是个地方官,

职务大约相当于现在的副省长吧,不仅给自己的家里盖了小楼,还在小楼的旁边盖了一座四合院,冠冕堂皇地经营起了酒店生意。

既然无论京官还是地方官都能无视朝廷的禁令,平头老百姓自然也就跟着效仿起来了。当然,这些平头百姓指的也只是头上没有官帽,但腰包里却有钱的人。不然盖一座楼也不是玩的,那是要花钱的。韦应物有一首诗说:“豪家沽酒长安陌,一旦起楼高百尺。”看到没有,高百尺的楼,那一定是富豪才能盖得起的。而白居易的邻居也绝非等闲人士,“东邻起楼高百尺,璇题照日光相射”。这都是百姓人家的房子,虽然诗人笔下的百尺高楼可能是运用了夸张的手法,但那楼也一定是高得可以了,我相信无论哪个诗人都会把杜工部笔下的茅屋,写成百尺高楼的样子的。

那一时期社会富足,国家有钱,百姓的日子也好过,他们这样显摆夸富,皇帝也就只好睁一只眼闭一只眼,喜欢盖你们就盖吧。安史之乱是唐朝社会经济的一个转折点,从此,一个盛世开始逐渐走向衰落,曾经的富贵繁荣终成过眼烟云。尽管一度也出现过短暂的中兴,但也不过是昙花一现。

唐代宗李豫,安史之乱以后的第二位皇帝。

他是在安史之乱结束不久便登上皇位的。眼看着国家遭受了那么大的创伤,代宗痛定思痛,一定要紧衣缩食过日子,重整祖宗家业。公元780年,代宗下了一道令:“诸坊市邸店,楼屋皆不得起,凡楼阁临视人家,

限百日内毁拆。”什么意思呢?唐代宗的意思是说,市民和商人都不得盖楼,对于那些已经建成的楼房,只要站在上面可以俯视其他住户房顶的,都必须要在百日之内拆除掉。唐代宗的这个政策是非常严厉的,也是下了决心要在全国范围内吹起一股节俭过日子的好风气。他不但要求市民与商人不许盖楼加舍,就是政府和官员盖楼也在限制之内,谁敢盖楼加舍,就打谁的板子,绝无二话。

大约这一政令下达之后还是起了些作用的,但是时间一长,就又不当回事儿了。所以六十年以后,又有一位皇帝,把这限房令拿出来重申了一遍。他就是唐文宗。

唐文宗的这道禁令的内容是这样的:“士庶公私宅邸,皆不得造楼阁临视人家。于令有违者,杖一百。”几乎是把代宗的话重复了一遍。估计这会儿造房子的风气又有些刹不住了,文宗翻了案宗,想起这一条来,赶紧下道旨,重申一下大唐天子对房地产业的规定。其实纵观唐朝历史,朝廷对于房屋的限制政策其实还是很多的,比如对各级官员盖房子的规格,我们前面都提到过,但好像一直都是上有政策下有对策,只要有钱、有权,能盖房子的就抓紧时间盖房子,能买地的就想着办法地买地,唯独对老百姓那可是限一个准的。尤其是那个“求田问舍,先问亲邻”的政策,就是说,你买房也好买地也好,不光是要征得原业主的同意,还得征得他四邻族人的同意。如果人家邻居不同意,你就是拿着钱也未必能够买到房。当然这个政策可能是在社会安定上起到了一定的作用,但对于大多数无权无势的百姓来说,想拥有一套属于自己的房子,那可能就难上加难了。



AXA ADVISORS
redefining standards

安盛理财顾问公司 AXA Advisors, LLC,
3141 Fairview Park Dr #250 Falls Church, VA 22042

王起云 理财顾问 Tel: 301-404-5639
703-205-0337

Karen Haywan Wong (Qiyun)
Financial Consultant
Retirement Planning Specialist

www.haywanwong.myaxa-advisors.com 5-017

财务规划	人寿保险	长期医疗照顾保险	公司退休计划
遗产规划	医疗保险	伤残收入保险	个人退休计划
财富管理	年金	529教育基金计划	Mutual Funds

Securities offered through AXA Advisors, LLC (NY, NY 212-314-4600), member FINRA, SIPC. Investment advisory products and services offered through AXA Advisors, LLC, an investment advisor registered with the SEC. Annuities and insurance offered through AXA Network, LLC. AXA Advisors and AXA Network do not provide tax or legal advice. Please consult your tax or legal advisors regarding your specific situation. Future communications in both English and Chinese. 公司与客户的信息交流将用英文或中文 AGE-118030 (09/16)(exp. 09/18)



美東學院
YM American Academy

主要服务项目
美国大学、研究生、高中申请指导
高中学习规划和各类课程辅导

www.ymamerican.com
zyyang@ymamerican.com
Cell: 302-257-1537
WeChat: wh785120
Newark, DE / Ellicott City, MD

我们不会点石成金,我们的目标是
帮助招生官挖出藏在沙底下的金子

ACE CARE

移民体检
入籍英语考试障碍评估

敬请来电预约: 703-237-0120
或发送信息至: 703-334-1529

900 S. Washington St. Suite 112, Falls Church, VA 22046
703-237-0129(fax)
Email: acecare900@yahoo.com
www.acecaremedical.com 3-011



紐約人壽
傳家之保



紐約人壽保險公司
王亚亚 Yaya Wang

財務顧問
紐約人壽保險公司業務代表
紐約人壽證券公司註冊業務代表
二十年以上專業經驗
百萬圓桌協會終生會員*

(C)301-404-2884
(O)301-838-5511
(F)1-866-253-7188
www.YayaWang.com

- 各類壽險
- 定期壽險 • 終生壽險
- 靈活壽險¹ • 浮動靈活壽險²
- 醫療保險³和牙醫保險³
- 長期護理保險
- 大學學費籌措規劃²
- 各類年金和投資產品²
- 共同基金投資²

地址: 966 Hungerford Dr, Suite 15 B, Rockville, MD 20850

¹ Issued by New York Life Insurance and Annuity Corporation
² Securities products and services offered through NYLIFE Securities LLC, Member of FINRA and SIPC, and a Licensed Insurance Agency.
³ Products available through one or more carriers not affiliated with New York Life, dependent on carrier authorization and product availability in your state or locality. *Financial Adviser of Eagle Strategies LLC, a Registered Investment Adviser + Million Dollar Round Table (MDRT), The Premier Association of Financial Professionals, is recognized globally as the standard of excellence in life insurance sales performance in the insurance and financial services industry. The offering documents (policies, contracts, etc.) for products from New York Life and its subsidiaries are available only in English. In the event of a dispute, the provisions in the policies and contracts will prevail. 對於保單、合約等相關文件,紐約人壽及其子公司僅提供英文版本。如有爭議,一律以保單和合約中的條款為準。 NYLIFE Securities LLC, Eagle Strategies LLC and New York Life Insurance and Annuity Corporation are New York Life Companies. SMRU 1643524 5-030