

全方位信用調查

• 程志勇 著

國家出版社 印行



經濟學

經營者叢書 13 • 國家出版社印行



全方位信用調查

• 程志勇 著



經營者叢書 13

書 名 / 全方位信用調查

著 作 者 / 程志勇

策 劃 者 / 林洋慈

繪 圖 者 / 陶仁傑

法律顧問 / 林金鈴 律師

校對人員 / 吳淑靜・李淑芬・張秀麗

發 行 人 / 王麗芬

發 行 所 / 國家出版社

台北市北投區大興街9巷28號

電 話：(02)8951317 (代表號)

傳 真：(02)8942478

帳 戶：王麗芬

帳 號：15916923

排 版 所 / 泓茂電腦排版公司

製 版 所 / 令鈞彩色製版有限公司

印 刷 所 / 鎮羣彩色印刷有限公司

版 次 / 83年10月初版

行政院新聞局局版台業字第0632號

有著作權・有製版權・翻印必究

(本書如有缺頁倒裝請退回換新)

定 價 / 180 元

ISBN: 957-36-0348-9

序言／信用調查Ⅱ防止跌倒的手杖

防患於未然，重於事後的補救，同時也可免於無謂的煩惱。

凡經濟繁榮、商業發達的國家，其人際關係的接觸往來必都非常頻繁，也常因某一企業的倒閉，而引起了許多連帶的事件，使整個社會狀態頓呈不安。尤其當此世風日下、人心不古之際，舉凡詐欺、背信及瀆職等等人爲事件，隨時會使我們被騙又受害。

你的金錢，被人吃掉？你的事業，遭人整垮？這種種不可預知的情事，確實大意不得。因爲誰也無法預料何時會被他人拖入陷阱中。

生活在同一社會中的人，本來應該彼此互相信任，但事實上，就常因爲過於信任某個公司或個人，反而被騙或遭受意想不到的損失。如果你稍一失慎，懷著一種「大概不至於吧」的大意心理，而不多加考慮的話，就很容易被他人連累成爲受害者。

爲了不讓實際受損的事情發生，我們必須常準備「防止跌倒的手杖」，這是一項

很重要的觀念，否則由於事前的疏忽，以致遇上詐欺，或是被連累成爲受害者，然後才想著手調查對方來路，那麼就爲時太晚，噬臍無及了。

到底這個人可信不可信？或到底和這家公司的信用交易，應該做到什麼程度爲止，才算安全？諸如此類的問題，事先我們都應該作一番瞭解，以避免成爲痛苦的被害者，這便是信用調查的目的。

所謂「防止跌倒的手杖」，就是指事前應有的信用調查而言。或許持有偏見的人會認爲：「在背後查訪別人的事情，是不光明的手段呀！」對於這種言論，不必多加理會，你只要仔細想想，假使自己被騙了，或在企業宣告破產時，被連累成爲受害者，則不但自身被害，甚至在不知不覺中，由於自己被害而成爲第二被害人的加害者……想到這裏，事前信用調查的必要性，自然就毋須贅言了。

我們對於信用調查的重要性，不但應該有明確的認識；對於信用調查的方式，也應該有進一步的瞭解。因爲信用調查，是植基於保護社會安寧的立場的一項措施。爲了使各位讀者對信用調查有深一層的認識，作者搜集了有關的資料，編纂了這本書。

本書明確地指出信用調查的基本知識；當各位於交易前，要做信用調查時，便可

3 序言／信用調查＝防止跌倒的手杖

以因事制宜，而用得恰到好处了。信用調查，並非只是潦草塞責地做一兩次調查，就算大功告成了；不要忘了：公司和個人的信用是恆變的。說得明白一點，兩者之間的關係幾乎是每天都在變，因此必須一而再、再而三不斷地加以調查，並且要隨時保有最新、最準確的資料。

在進行一項信用交易前，應抱有隨時注意對方的心情，不使有發生意外的機會，而造成意想不到的損害的可能，因此，最重要的是要有主動做調查的觀念。假使自己實在很忙，可以委託徵信機構代勞。而任職於徵信機構的調查員若能對信用調查的知識和技巧，先有所瞭解，對其工作的推展，也會有一定程度的助益，如期提供資料給委託人。這樣，不但可以避免浪費和不合理的調查，並且能使委託人，更有信心來委託徵信機構為其服務。

希望各位讀者在讀完本書後，不致會因噎廢食，弄得誰都不敢信任——這並不是本書寫作的目的。本書旨在提醒讀者，以「日日防饑，夜夜防盜」的心情來待人接物、處世立身。這也正是俗謂「害人之心不可有，防人之心不可無」的道理，有識之讀者，不可不銘記在心！

目錄

序言／信用調查Ⅱ防止跌倒的手杖

CHAPTER1／小心！陷阱正等你一腳踩進！ 9

● 典型的詐欺圈套 9

1. 糖衣有毒／漁農被魚餌釣上鉤 10

「好的條件」才更需要明查 16

● 詐欺集團的真面目 19

● 識破詭計，趨吉避凶 24

2. 鵲佔鳩巢又一樁／眼看他起高樓：在自己的土地上 24

3. 法官也上當了／巧妙地把刑事案件轉變成民事案件 26

4. 郎心·狼心／騙婚者以虛情換真金 29

5. 金錢買不到技術，卻買到了教訓／變戲法的道具故意擺在檯面上 33

6. 「週轉詐欺」事件／小心暱友有時會反過來捅你一刀 37

7. 令人心驚的退票連鎖倒閉／一向好，不代表會一直好 40

8. 「上當」如「出痘」／這可不一定是別人才會發生的事 43

CHAPTER2／你怎麼知道他會不會騙人？ 51

● 何謂「信用調查」？ 51

1. 人格比擔保更重要／金融業者的看法 52

2. 如何判斷「工作及收入」 66

3. 調查家庭狀況 69

4. 以生活狀況來判斷 70

5. 以資產調查來判斷 72

最佳著手點——個人信用調查實例 76

第一個情況：如何判斷履歷表的真偽 78

第二個情況：保證人信用調查——調查償債能力 84

第三個情況：個人企業的信用調查——為了能安心交易 89

CHAPTER3／透視人心的五訣竅 101

1. 遇到人容易，了解人難 101
2. 注意人的多面性 107
3. 要看出白天和夜晚的不同 110
4. 不要被障眼法所迷惑 112
5. 看穿隱藏的那部分 119

CHAPTER4／信用調查的方法與實務 125

- 從「確認身分」做起——信用調查的第一步 125
- 利用戶籍調查，揭穿謊言 126
- 調查不動產應注意事項 130
- 動產調查 135
- 如何對薪水階級的人做信用調查 136
- 家庭調查的秘訣——訪問的技巧決定一切 136
- 面談調查的訪問方法 140

CHAPTER5 / 信用調查的極限 143

1. 信用調查的缺點 143

2. 受到有關公司的牽連 149

3. 長期交易的盲點 150

CHAPTER6 / 你要跟那種公司作生意嗎？ 155

危險公司的分辨法 155

盲目提高銷售量是致命傷——事前調查可防倒帳 158

中小企業調查困難 159

公司信用調查的著眼點 163

不要疏忽擔保狀況的再確定 175

從專家的「調查資料」學習要訣 18

損益表上的兩大問題 199

CHAPTER 1

小心！陷阱正等你一腳踩進！

● 典型的詐欺圈套

幾千萬幾百萬的金額，對一般人來說，確實是一筆非常大的數字，任何人都不敢掉以輕心。但是，儘管你非常謹慎，乃難免會落入他人巧妙設計的陷阱裏。「原來是這裏有煙幕！」「我早就知道我們被耍了！」事過境遷之後，任何人都會用類似的話來替自己找台階下的。其實，騙人的一方在未採取行動之前，早已把被騙對象可能的反應，都一一加以估計好了。所以他們的手法，絕不單純，而且他們在事前必已經把對方的情況調查得一清二楚，然後巧設一個階段性的進行計畫，再一步一步地請君入甕來。

「我一直認為他是一個可靠的人，所以就放心地賣了大批貨給他，沒想到卻被他給騙了。」常有受害人這樣訴說著。這也就是說，這筆金額很大的交易，不是正常買賣，而是一場騙局。若是在貨物已交給對方，自己已有如甕中之鱉的時候，才請徵信

機構來調查的話，未免也為時過晚了。為什麼不在交易前就先做好防患工作呢？當然，對方既然存心要騙人，就絕不會讓你有餘的時間來防備，但是對於任何從天而降的好處，有一點「常識」的人，都應該在「心動」之餘，還保有起碼的警覺——知道不能馬上「行動」啊！

1 糖衣有毒

漁農被魚餌釣上鉤

這是一篇受害者的供訴——

● 喜從天降，出人意料

我世居甲市，以養魚為業，同時也收購附近漁農的產品，然後集中銷售到北部去。最近養魚用的餌漲價了，我們這些從事魚類養殖的人，都覺得收益沒有把握提高多少，成本負擔卻已明顯增加甚多。就在此時，有兩位仁兄，一位姓張，一位姓王，向我推銷價格十分低廉的魚餌，而且也不急著跟我討論魚餌價格，只說「等魚賣了再付錢吧！」

這兩個人還表示「目前大約有一萬噸的魚餌儲放在乙市某水產公司的冰庫中，從那裏運到這裏，陸運一公里每公斤大約要六〇〇元，水運每公斤一公里約要一五〇元。」

此後，他們來找我好多次，只是一直說「事情不太順利」等這類的话；有關魚餌的事，卻全然不提。他們說得實在很動聽，我就真地一直盼望能買到他們的廉價魚餌，而又因為覺得自己可能可以買到便宜貨，所以他們來往的交通費、旅館費、飲食費……等，我都毫不吝嗇地全數支付。

過了十二天之後，他們的說詞卻大大不同，「因為設備的關係，不能把魚餌及早運來，真是抱歉！」「假如這樣拖拖拉拉的，好事就要成空了。不過我們可以高價代你銷售你的魚貨，我們知道在台北有一位理想的客戶。」話題突然這麼一變，我開始覺得有點奇怪。

可是，我被便宜的魚餌「釣上鉤」了，而且當時魚貨也開始有滯銷的傾向，在財務的週轉上，我確實有些困難與需要，他們在這時又加緊說：「如果你的魚肯賣，我們就一手交貨，一手交錢。」在這麼好的條件下，我終於答應把魚賣給他們。

接著在第二年初，他們又向我介紹了李、趙兩位先生，並且說這兩人是銷售魚貨的高手。但對於付款的辦法，李先生及趙先生的說法是：「我們以開易企畫股份有限公司的支票支付，而且另外有位吳先生爲了要販賣魚貨，將在此地開設分店，做長期的銷售，吳先生會保管開易公司的支票，對付款方面，請儘管放心。」

他們的說法和先前張、王兩位先生的說法頗不相符，但是我雖然因此略有疑慮，卻因爲太中意其廉價的魚餌，而且覺得以開易企畫公司的龐大規模，應該不致出差錯，於是最後還是相信了他們的話。

● 事前設計，眩人耳目

「開易企畫公司的周董事長，是地方聞人周老的賢姪，人稱「接班人」，目前在甲市擁有大批的土地。」

「周老是誰，我想也不用我在此多說什麼了，他的錢多得是，周先生將來會和你見面的。」

就這樣，我被他們的如簧巧言，騙得團團轉，我一想到：那麼「偉大」的人物，竟要來結識我這個鄉巴佬，就覺得受寵若驚呢！



漁農竟被魚餌釣上鉤！

而且，他們又說：「股東中還有一位金牛級的議員馮先生，不僅與官方關係良好，而且在丁縣隨時可有兩千萬元的融資，他還曾出資兩百萬元，讓農會大樓順利改建完成呢！」然後他拿出該項改建農會的出資證明文件，在我眼前晃了一下，隨即又收回皮包，至於該證明文件的內容究竟是什麼？我也沒有機會看清楚。

他們還說，像這種改建農會也會出資贊助的有錢人來跟我們做生意，雖然不是以現金支付，但他們的償債能力是不容置疑的。「在丁市他還投資了一千二百萬元呢！」……諸如此類的話，聽起來都好像很有道理。

「還有一位庚市的陳大財主，大家都知道嘛！他們家又開醫院又開旅館，而且又是地方上的熱心公益人士，而吳先生有馮股東支持，周董事長、馮股東又有陳大財主支持，陳大財主擁有如此大批的現金和房地產，所以錢的方面絕對是錯不了的，儘可放心好了。」對於這些大人物的描述，他們總是不嫌麻煩地一而再、再而三地說給我聽，好像他們跟這批有頭有臉的人熟絡得不得了似的。

後來他們遞給我一紙契約書（長期買賣契約），並且特別強調：「他們都是相當知名的企業經營者，我們絕不能出任何差錯，如果你敢違約，那一切責任請自行負責！」我還是第一次遇到這麼強硬的買方，可是一想到既然他們說得那麼慎重，大概也錯不了。加上他們又對我太太說：「去年十二月在乙市被人倒了五百萬元，本來想去乙市索討，但對方手頭十分困難，實在沒什麼錢，因此我們只有作罷了，連對方的住院費、家用費，還是我們代墊的呢！」當妻子把這番話說給我聽時，我甚至還覺得他們既慷慨又富於同情心呢！

此後，他們其中一人，不知從何時開始，不斷地打電話給我說：「現在在辛市有廉價的魚餌，我們今天裝運來給你好嗎？」每次我都欣然答應，但都不見送來。