



骗人的 保险

保险不骗人

INSURANCE CHEAT

所谓保险骗人，实际还是人骗人，
保险本身并不骗人。

谭笑◎著

保险 | 销售实用手册
消费防骗指南



中国民主法制出版社



INSURANCE

骗人的保险 保险不骗人

——谭笑◎著——

中国民主法制出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

骗人的保险, 保险不骗人/谭笑著. —北京: 中国民主法制出版社, 2011. 3
(金矿证券丛书)

ISBN 978 - 7 - 80219 - 843 - 2

I. ①骗… II. ①谭… III. ①保险 - 基本知识 IV. ①F84

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 048920 号

图书出品人 / 肖启明

出版统筹 / 赵卜慧

责任编辑 / 张霞

书名 / 骗人的保险, 保险不骗人

PIANRENDEBAOXIAN, BAOXIANBUPIANREN

作者 / 谭笑 著

出版·发行 / 中国民主法制出版社

地址 / 北京市丰台区右安门外玉林里 7 号 (100069)

电话 / 010 - 63292534 63057714 (发行中心) 63055259 (总编室)

传真 / 010 - 63292534

Http: //www. rendabook. com. cn

E-mail: mzfz@263. net

经销 / 新华书店

开本 / 16 开 787 毫米 × 1092 毫米

印张 / 15. 5

字数 / 215 千字

版本 / 2011 年 4 月第 1 版 2011 年 4 月第 1 次印刷

印刷 / 唐山新苑印务有限公司印刷

书号 / ISBN 978 - 7 - 80219 - 843 - 2

定价 / 35. 00 元

出版声明 / 版权所有, 侵权必究。

(如有缺页或倒装, 本社负责退换)

前言

21 世纪初的中国，保险已经为广大公众所知晓，人们逐渐明白了保险的重要性，但是，随着我国保险业的蓬勃发展，许多人始终却是在磕磕绊绊中，以时不时付出各种代价，来拒绝和接受着保险。我国保险市场极其巨大，每年人们都交数千亿的保险费给保险公司，而保险在人们心目中的形象却总是同欺骗误导有着一定的联系。为此，本书从中立的角度，以消费者常遇到的几十个具体问题为切入点，说说保险骗人与不骗人的问题。

全书共分六章，每章之间插入趣味寓言故事，以增加可读性。

第一章分析一些在特定环境下某些保险从业人员误导、欺骗消费者的伎俩；

第二章着重分析一些消费者对保险的误解；

第三章分析探讨保险骗人问题的原因和解决办法；

第四章介绍保险知识；

第五章通过几个关键问题分析保险核心的原理和作用；

第六章介绍保险回报率计算。

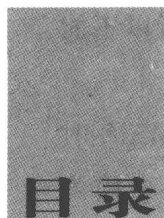
本书 2003 年第一次出版，2005 年再版，现在再次再版。此次再版，全书根据保险市场数年来发展，增加了部分内

容，删除了部分内容，其他内容则做了细微调整。其他内容只做细微调整，是因为中国保险市场太大，大量问题总是重复出现，总是在不同的时间、不同的人身上几乎一样地出现，同样的内容对于今天的读者仍然具有启发作用。

最后，特向著名财经图书策划专家赵世平先生和中国民主法制出版社表示由衷的感谢，若没有他们的大力支持，本书不会这么高质量地同读者再次见面。

谭 笑

2011年4月于清华园



第一章 与狐谋皮——保险怎样骗人

I



- 1 “存保险。” / 2
- 2 “保险可以借款啊!” / 3
- 3 “保险免税。” / 5
- 4 “买保险，领分红，来投资。” / 6
- 5 “先签合同交了钱，再看条款是行规。” / 7
- 6 “这是银行的理财存款。” / 9
- 7 “人寿保险公司不会破产。” / 11
- 8 “早期退保损失大，是因为你的保险费用于了其他人的保障。” / 12
- 9 “投资型保险要看长期。” / 13
- 10 “分红是按买的金额领取分红。” / 15
- 11 “不但获得了可靠的投资，还可以白得一份保险保障。” / 16
- 12 “这万能保险，想领钱就领钱，想交钱就交钱，非常灵活。” / 17
- 13 “谁能保证自己不生大病啊？所以一定要买大病保险。” / 20
- 14 “保险每年都要办一下手续，签一下字。” / 21
- 15 “两倍赔的保险比一倍赔的保险好。” / 23
- 16 “保险总会涨价。” / 24

- 17 “保险是保障，储蓄是存钱，完全是两回事，所以不能比。” / 25
 - 18 “每年缴费约 1 000 元，三年共缴费约 3 000 元。第三年时开始每三年领取 1 000 元，因此每三年回报率约为 33.33%。” / 27
 - 19 “一次性缴费 3 万元，30 年后可一次领到 6 万元，每年的回报率是 3.33%。” / 30
 - 20 “保险因为是保障，所以无法算回报率。” / 32
 - 21 “银行没有复利（利滚利），只有单利，所以用复利计算银行储蓄结果不对。” / 34
 - 22 “15 年共交 5 400 元，能让孩子一生获得 200 000 元的回报。” / 35
 - 23 “你买的是保障啊！” / 36
 - 24 “你交同样多的钱，也买‘这么多’的保险。” / 38
 - 25 “这就是你说的那种保险。” / 39
 - 26 “买国外的保险风险小。” / 40
- 故事二则 / 42

第二章 矫正迂正——不是保险骗人

43

- 1 “保险‘保本领息’——骗人。” / 43
- 2 “保险不免税，‘保险没收税’——骗人。” / 45
- 3 “卖保险的只凭一张嘴，就卖一张纸，都是一本万利——保险骗人。” / 46
- 4 “保险公司让销售人员专门背诵一些‘话术’——出去骗人。” / 48
- 5 “中国的保险贵——保险骗人。” / 50
- 6 “投资型保险尽让人赔本——保险骗人。” / 51

- 7 “保险合同故意搞得很复杂，让人看不懂——保险骗人。” / 53
- 8 “保险公司就为了挣钱，能给你便宜吗——保险骗人。” / 54
- 9 “买了保险，看这病不给报，看那病也不给报——保险骗人。” / 54
- 10 “人们想要的保险没有，有的尽是人们不需要的保险——保险骗人。” / 55
- 11 “买时容易赔时难——保险骗人。” / 57
- 12 “买了保险不出事就白扔钱——保险骗人。” / 58
- 13 “重大疾病保险只保什么癌症、心梗等绝症，根本没有意义——保险骗人。” / 59
- 14 “哪儿有那么巧，买了保险就出事。保险都是牟取暴利——保险骗人。” / 61
- 15 “保险的现金价值不如储蓄——保险骗人。” / 62
- 16 “有了社会保险，商业保险就没用了。” / 63
- 17 “买保险之前销售人员天天来，买了之后销售人员就没了踪影，一年才联系上一次，而且只知道收钱，根本没什么售后服务——保险骗人。” / 65
- 18 “保险销售人员总敲门来推销，这是不正常的现象，是中国的特色。” / 66

故事二则 69

第三章 正本清源——骗人问题怎样解决

71

- 1 为什么有保险销售人员误导、欺骗消费者？ / 71
- 2 使消费者掌握保险知识是解决误导、欺骗的关键所在吗？ / 73
- 3 怎样解决某些保险从业人员误导、欺骗的问题？ / 74
- 4 购买保险时如何保护自己？ / 78

- 5 购买保险后维权有哪些途径? / 80
- 6 买保险后维权的关键环节是什么? / 83
- 7 购买保险后维权该遵循怎样的原则? / 85
- 故事二则 / 86

第四章 临阵磨枪——保险的基本知识

87

- 1 保险中的保险金、保险费和保险涉及的各种人都是指什么? / 87
- 2 保险遵循的原理和原则是什么? / 89
- 3 我们周围都有哪些保险? / 91
- 4 医疗保险有哪些种类? / 96
- 5 保险都有哪些基本作用? / 98
- 6 购买保险有哪些基本原则? / 102
- 7 如何协调个人保险和单位保险? / 105
- 8 如何安排中短期保险和长期保险? / 107
- 9 购买意外伤害、疾病等保障型保险应注意哪些事项? / 109
- 10 购买养老保险应注意哪些事项? / 111
- 11 购买储蓄投资型保险应注意哪些事项? / 113
- 12 如何考虑购买多少保险? / 116
- 13 人生各阶段如何规划保险? / 119
- 14 不同收入者如何安排保险? / 122
- 15 如何从理财角度看待保险的现金价值与保险? / 124
- 16 保险有哪些独特的理财功能? / 126
- 17 购买保险都要经过哪些步骤? / 128
- 18 怎样了解具体的保险产品? / 130
- 19 如何看懂保险条款? / 132
- 20 如何从销售人员嘴里了解保险? / 136

- 21 如何比较保险产品? / 137
- 22 如何理性购买保险? / 142
- 23 买完保险后还应做些什么事情? / 144
- 24 除了买保险还有哪些处理风险的措施? / 146
- 故事一则 / 148

第五章 白日无星——保险概算原理及其他

149

- 1 生死都可以领钱的保险,两头保,绝不“白交钱”? / 149
- 2 买终身保险保到终身,总能领到保险金,不会“白交钱”? / 154
- 3 年龄越小买保险越便宜? / 168
- 4 投资理财型保险是投资挣钱吗? / 175
- 5 给孩子买保险就保了孩子? / 184
- 故事三则 / 190

第六章 雪中窥豹——保险回报率

193

- 1 一般人说的保险回报率是什么? / 193
- 2 大病保险的回报率是怎样计算的? / 200
- 3 养老保险的回报率是怎样计算的? / 205
- 4 少儿保险的回报率是怎样计算的? / 209
- 5 三年、五年返还型保险的回报率是怎样计算的? / 211
- 6 分红保险、投资连结保险和万能保险的回报率是怎样计算的? / 213
- 7 计算回报率的基本方法是什么? / 219
- 8 计算保险回报率的思路是什么? / 222
- 9 怎样用电脑计算回报率? / 223

结束语

231

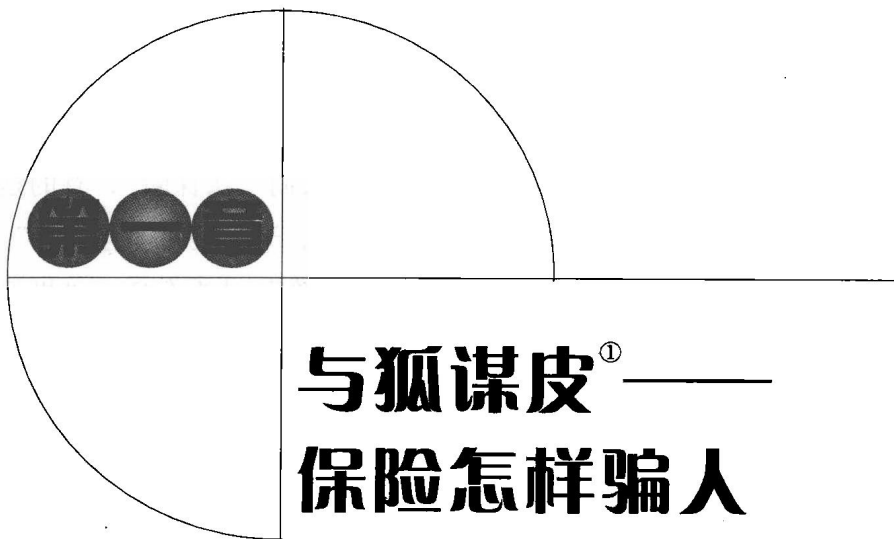
附 录

233

附录 1 我国 2009 年保险业经营数据 / 233

附录 2 我国 2009 年各地区原保险保费收入情况表 / 235

附录 3 截至 2009 年 12 月我国人寿保险公司名录 / 237



与狐谋皮^①—— 保险怎样骗人

所谓保险骗人，实际还是人骗人，保险本身并不骗人。本章将介绍一些保险从业人员骗人的招数，以帮助消费者保护自己，也为那些诚信的保险从业人员与少数保险业害群之马公平竞争，提供一个技术支持。

注意，本书说的保险骗人，只是概括性论述，若说到具体问题，则要看当时的具体环境。有时环境一变，同样的表述在性质上就会发生改变。此外，空气当中有再多的病毒细菌，呼吸空气的积极作用，一般也远大于病毒细菌对我们的侵害。保险行业整体上来说，还是一天比一天更高速地走向了健康，所以，希望读者读过本章后，不要因噎废食远离保险。

① 《太平御览》引《符子》：“欲为千金之裘而令狐谋其皮……，言未卒；狐相率逃于重丘之下。”

1 “存保险。”

过去销售人员介绍保险时，经常是让人们“买保险”，有的是说让人“投保险”，现在则有人改变了形式，干脆就叫“存保险”。对于不了解保险的中国人来说，说“买保险”最为合适，“投保险”也是标准的说法，但说“存保险”，就很容易造成误导了，有时还是欺骗。

我们知道，由于我国多年的计划经济，人们曾经没有过多的理财工具，人们最常使用的理财工具，仅仅是银行储蓄。而又由于人们熟悉的银行储蓄通常情况下又被称为存钱，于是在人们的头脑中，存钱的概念就惯性地包含了银行储蓄的许多特性，例如到期领取本利和，中间可以不损失本金而随时取出钱来，等等。

所以，保险销售人员把买保险说成是存保险，经常会使人们以为买保险是进行变相储蓄，以为购买的保险附带了许多储蓄功能。

不错，保险确实有许多和银行储蓄一样的功能，但是，保险也有许多银行储蓄没有的特征。所以，若说“存保险”时不说清，或故意隐瞒一些重要信息，或干脆把储蓄的一些功能说到保险上，就误导欺骗了消费者。

消费者在“存保险”上受骗上当可能会造成的损失，通常是退保损失。由于人们听到存保险的介绍，往往会错误地将买保险当成是通过保险公司进行的另一种储蓄。许多人会错误地以为：买了保险之后，日后可以像银行储蓄一样，随时取出部分或全部所交的保险费，不会损失“本金”，或至少不会大量损失“本金”。然而实际情况是，许多人买保险在过了10天左右的犹豫期后，想退出时才发现，交进保险公司的钱通常是一时全额拿不回来的，在一两年里如果谁非要拿回钱来，许多情况下就意味着要损失掉百分之几

十的所缴保险费。

注意，将买保险变相说成存保险，本书认为经常会造成对消费者的误导，但也不绝对如此。如果保险从业人员诚信地说明了一些保险的“不足”特点，就不会对消费者造成误导，更不是欺骗。

2 “保险可以借款啊！”

保险有一个不好的地方，就是买完之后钱就“被套死了”，拿不出来。于是，面对保险的这个缺陷，许多消费者就难免望而却步——不敢轻易掏钱。对于消费者的这个顾虑，部分保险销售人员经常会不失时机地打出保险借款的旗号，振振有词地说：“保险可以借款啊！”

保险真可以借款吗？确实是可以，但所谓的保险借款，绝不是许多人想象的那样，真一借款就可以自如地解了套。

早期在保险能够借款的说法刚刚出现时，个别保险销售人员会宣称，保险可以按保险金额借款。于是，有些人让保险销售人员把腰包里的钱掏走了，因为按保险金额借款太划算。如果买保险的人自己将来真是要急着用钱，就可以从保险中借出大笔的钱来，而且就算万一自己最后还不上借款，还可以因借了款而大赚一笔，毕竟保险金额一般会远远高于所交的保险费。所谓保险金额，粗略地说可以认为是指保险公司日后“赔”出来的钱的数额。例如，交100元钱到保险公司，购买了1000元保险金额的保险，如果出事，保险公司给出事的人1000元钱，这1000元就是保险金额，之前人们买保险时交的100元，则是保险费。

实际上说借款按保险金额借是非常荒谬的。就是在保险业发展的早期，对于这种类似“保险公司是傻子”式的说法，也有一些人会感到不对头，毕竟买保险是缴保险费，保险费相对于“赔偿”

的保险金额来说“身量”通常太小。所以，如果真是按保险金额借款，许多人恐怕就不会再回保险公司还借款的钱，甚至他们干脆买了保险后立刻就借款，不再去等着领什么保险金获得保障，因为，只需要借款，就可以获得远高于所缴保险费的暴利。

除了说按保险金额借款外，个别销售人员说得较多的则是按保险费来借款。这样，人们觉得就可信了许多。因为买了保险，交了保险费，保险费在保险公司被“存”起来，日后按交的钱借出钱来，保险公司不会亏本，对此似乎保险公司还是能接受的。所以许多人购买保险时，就都以为自己买的保险可以日后从保险公司按交的保险费借出钱来。

人们真能按自己所交的保险费借出钱来吗？当然没那么简单。实际上，保险如果能提供借款功能，通常只是能按现金价值或投资型保险的账户价值来借款，并且额度一般不超过其当时现金价值或投资型保险的账户价值的70%左右，各公司规定有所不同。而至于具体是否由此就能借出自己所交的所有的钱来，就只能看到时候现金现值或投资账户的具体钱数了。

那么什么是现金价值或投资账户价值呢？其具体的钱数又会是多少钱呢？所谓现金价值和账户价值，通俗地说，就是我们交的全部保险费扣除了销售人员提成等保险公司费用和保险保障所消耗的费用后，剩下的又进行了投资增值的钱。这些钱具体到每一保险中，则会在现金价值表和个人账户价值上有所反映。在传统保险中，一般仅仅是现金价值表，在投资连结保险和万能保险中，则通常是投资账户或个人账户价值等。其具体的钱数，经常是早期少，后期多。在早期，通常低于所交的保险费，当保险经过了一定时间后，其钱数开始可能等于或超过所交的保险费。这“一定”的时间，可能短也可能很长，需视具体情况而定。下面，本书就以某传统保险为例，列出表格，看看现金价值有可能有多少钱。

例如，假设某人购买了某终身保险，年缴保险费 2 900 元，缴费期为 10 年，则保险后部分时间点的现金价值见表 1-1。

表 1-1 某保险部分时间点累计缴费和现金价值表 (单位/元)

时间	第三年	第五年	第七年	第九年	第十年
累计缴费	8 700	14 500	20 300	26 100	29 000
现金价值	4 800	10 500	15 600	21 200	24 640

注：数据参考自某终身保险。

表 1-1 是缴费期内的现金价值情况，反映的是现金价值没有超过所缴保险费的情况。此保险在缴费期外过了某一时间后，现金价值的量就会接近或等于并最后超过保险消费者所交的所有保险费。

综上所述，我们不难看出，所谓的保险借款，绝不是像许多人想象的那样，真的是只要一借款，就可以把被套住的钱取了出来。保险的借款，多数只是在万不得已的情况下，才去采取的一种特别措施。

3 “保险免税。”

在人们财富日益积累的今天，税务问题越来越成为人们关注的问题，于是，消费者在购买保险时，经常会遇到保险公司销售人员宣传说：“保险免税。”具体说来，则有分红免税、遗产免税等说法。然而，保险真是能这样免税吗？当然不是。

根据我国《个人所得税法》规定，人们买的商业保险相关的免税项目仅仅是：保险赔款。对于保险的分红等项目，则没有免税规定。至于《遗产税法》，我国根本没就有正式出台，所以，更不存在免税的正式规定了。

2008年，有消费者就购买分红保险时被宣传收益免税一事，将保险公司投诉到保险监管部门。2009年，保险监管部门做出认定：“构成了对消费者的误导。”

实际上，保险监管部门为避免保险公司及其工作人员不当免税宣传对公众造成不良影响，做过很具体的工作。2008年6月，中国保险监督管理委员会专门向各保险公司下发了《中国保险监督管理委员会关于人身保险产品税收宣传有关事项的通知》，明确要求各保险公司：

.....

在保险产品税收优惠宣传中应严格按照国家税收法规和政策进行宣传，不得向投保人夸大或变相夸大保险产品税收优惠利益，严禁销售人员通过虚假税收优惠宣传欺骗投保人。

.....

在保险产品税收宣传过程中应对当地保险产品收益的税收情况进行如实告知，不得进行类似收益免税的误导性宣传。

.....

该通知当时被许多报纸转载。

关于保险收益是否能或是否应该免个人所得税的问题，其实很好理解。当保险作为保障工具提供保障功能，在一定程度上能替代税款的社会财产再分配、社会救助等功能时，保险就能也应该免个人所得税；当保险实现的是投资功能，而其他的投资者投资收益又需要纳个人所得税时，保险收益就应纳税。否则，对其他投资者投资收益征税，就会构成社会不公平。

4 “买保险，领分红，来投资。”

个别保险销售人员销售分红保险时打出的口号是：“买保险，