

生意人叢刊 ③〇

怎樣做好信用調查

中平秀穗著



生意人叢刊 30

英

凱編譯

怎樣做好信用調查

國家出版社印行

行政院新聞局出版字號陸叁貳號

生意人叢刊 30

特價新台幣 元正

怎樣做好信用調查

編譯者：英

發行人：林

總編輯：林

督印者：國

出版者：國

發行所：國

郵撥帳戶：一

大

洋

徵

出

版

信

社

社

社

社

社

社

社

社

社

國家書店有限公司 號

總公司：臺北市新生南路一段二六之八號三樓

電話：三九一二四二五・三九一四二六一

發行部：臺北市濟南路二段三一之六號二樓

電話：三五〇九一七・三九一七九一八

印刷所：協銘印刷廠

中華民國六十九年十二月再版

「生意人叢刊」序

這是一個工商業大放異彩的時代，同時也是一個知識爆發的時代。

我們由農業社會，邁進了工業社會，經濟結構型態，與社會組織樣貌，都發生了巨大的變化。不可否認的事實表明出來，今天工商界的從業人員，對國家、對社會，以及對整個世界，已成為舉足輕重的角色了。

古人曾說：「學而優則仕。」在從前古老時代，似乎祇有從政為官，才需要學問。如今則不盡然，學問的領域，遠較曩昔為大，而學術的分類，也比以往細密，政治固是一門高深學問，其他各行各業，也同樣需要專門學識，要想在一行中出人頭地，除了成為這一行的專家，還得要具備種種常識，保持一副敏銳的探求新知的眼光，才不致和學術脫節，才配合得上這個飛躍時代的脚步，向前邁進。我們有鑒於此，爰有「生意人叢刊」之發行，期能對工商界人士提供一些有價值的讀物，俾在當前這個競爭劇烈的時代，掌握成功之鑰，創造出更輝煌的事業，是為至願。

一九七六年十月

國家出版社編輯委員會謹識

序

防患未然，重於事後補救，同時也可避免煩惱。

凡經濟繁榮發達的國家，其商業和人際關係，接觸點都非常頻繁，常因企業的倒閉，而引起了許多連帶事件，使社會狀態頓呈不安。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，時時刻刻都圍繞在我們身邊，隨時會遭遇被騙或受害。

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。因爲誰也無法預料一個人、或公司，何時會被他人拖入陷阱中。

生活在社會中的人，本來應該是互相信任的，但事實上，就常因爲過於信任一個公司、或一個人，因而被欺騙了，遭受了意想不到的損失。如果你稍一失慎，懷着一種「大概不至於」。「難道那個人會……」「難道那家公司會……」等等大意的心理，而不多加考慮，就會被連累成了受害者，這種大意實在害人不淺。

爲了不讓這些大意而遭受實際損害的事發生，我們必須常準備「防止跌倒的手杖」，這是一項很重要的觀念，否則由於你事前疏忽，遇上了詐欺，或是被連累成爲受害者，然後再後悔，才想着手調查，那已經爲時太晚，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？像諸如此類的問題，事先我們都應該有一個確實的瞭解，以避免成爲痛苦的受害者，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！」但你不必去理會它，你可仔細想想，假使自己被騙了，或在企業宣告破產時，被連累成爲被害人，則不但自身受害，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，就更明顯的證實了。

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，是站在保護社會安寧的立場的。那麼，爲了使各位讀者對信用調查有深一層的認識，筆者便搜集了有關的資料，編纂了這本書，來救人救世。

本書明確的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，便可以因事制宜，而用得恰到好处了。信用調查，並非潦草塞責的做一兩次調查，就可以算完成了；公司和個人的信用是

常變的。說明白點，幾乎是每天都在變，因此必須一而再、再而三不斷的加以調查，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，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。而在徵信機構代勞時，調查員若能對信用調查的技術和方式，先有所瞭解，對其工作的推展，實有助益，因此可以把所要調查的，很正確的調查出來，並提供資料給委託人。這樣，不但可以避免浪費和不合理的調查，並且能使一般委託人，有十足信心，來委託徵信機構。

如果能因這本書，而使各位讀者，對信用調查有所重視與瞭解，以「日日防饑，夜夜防盜」的心情，來防止受騙，即可避免許多煩惱，筆者的心願總算是達到了，也可說是筆者對於社會安寧，作了一個小小的貢獻。

目 錄

序

第一章 一個失敗的例子

詐欺犯的陷阱.....一

1. 糖衣有毒

被詐欺了三百萬元的魚農.....二

「好的條件」才更需要明查.....八

詐欺集團的真相.....一〇

識破詭計，乃屬必然.....一五

2. 租賃契約的漏洞

自己的土地蓋起了別人的房子 一六

3. 法官也受騙的「支票訴訟」案

巧妙的把刑事案件轉變成民事案件 一七

4. 自稱「企業公司顧問」的三寸不爛之舌

騙婚常用的手法 二〇

5. 被騙取技術報酬金的公司的悲劇

變戲法的道具是假報導及假名片 二四

6. 「週轉詐欺」一千萬元現金的手法

最熟悉的友人也會帶給你厄運 二八

7. 令人心驚的退票連鎖倒閉

不可過分相信「歷年實績」 三〇

8. 失敗的原因是「不確實」

可不是別人的事 三三

第二章 人及金錢上信用程度的判斷

透視人心的五種法則 四一

1. 人格比擔保更重要

金融業者的看法 四二

2. 如何判斷「工作及收入」 五四

3. 調查家庭狀況 五七

4. 以生活狀況來判斷 五八

5. 以資產調查判斷 六〇

最佳着手點——個人信用調查實例 六三

第一個情況：如何判斷履歷表的真偽 六六

第二個情況：保證人信用調查——調查償債能力 七一

第三個情況：個人企業的信用調查——爲了能安心交易 七六

第三章 信用調查的方法與實際

從「確認身分」做起——信用調查的第一步	八九
利用戶籍調查，揭穿謊言	九〇
不動產調查時的注意事項	九三
動產調查	九八
如何對薪水階級的人做信用調查	九九
家庭調查的秘訣——訪問的技巧決定一切	九九
面談調查的訪問方法	一〇二

第四章 信用調查也有限度

1. 信用調查的缺點	一〇五
2. 受到有關公司的牽連	一一〇
3. 長期交易的盲點	一一二

第五章 如何透視「人」的背後

1. 判斷人是非常困難	一一七
-------------	-----

2. 注意多面性	一二三
3. 要看出白天和夜晚的不同	一二六
4. 不要被障眼法所迷惑	一二八
5. 看穿隱藏的部分	一三五

第六章 危險公司調查法

危險公司的分辨法	一四三
盲目提高銷售量是致命傷——事前調查可防倒帳	一四六
越是中小企業調查越是困難	一四七
公司信用調查的着眼點——調查項目及如何調查	一五〇
不要疏忽擔保狀況的再確定	一六一
從專家的「調查資料」學習要訣	一六八
損益表上的兩大問題	一八四

第一章 一個失敗的例子

詐欺犯的陷阱

幾千萬幾百萬的金錢，對一個人來說，確實是非常大的一個數字，不論是如何運用或儲存，任何人都不会掉以輕心，必定都是十分注意的，但是，儘管你是非常謹慎，仍難免會落入他人巧妙設計的陷阱裏。「原來是這裏有缺點！」「我們在這一點上疏忽了。」這些話在事過境遷之後，任何人都會這麼替自己找理由來解說。其實，騙人的一方在未採取行動之前，早已把被騙對象的注意力，都一一加以估計好了。所以他們的手法，並不單純，他們在事先已經把對方的情況調查得很仔細，然後巧設幾個階段的「進行計畫」，一步一步的把人誘入陷阱中。因此，常常有這一類「請君入甕」事件的受害者，到徵信機構來請求調查。

「我一直認為他是一個可靠的人，所以就放心的賣了大批貨給他，沒想到却被騙了。」常有受害人這樣的訴說着。這就是說，這筆很大金額的交易，不是正常買賣，只是一個騙局。若是在貨物既已交給對方，魚已上鉤的時候，再請徵信機構調查，未免過晚了。爲什麼不在交易前早做防患呢？當然對方是存心要騙人的，絕不會有多餘的時間，讓你有所防備，他算準了時機一成熟，馬上就催對方交貨，以達到他詐騙的目的。

曾有一個案件，這個案件已經構成刑事案件了，被騙金額高達三百萬元之鉅。

1

糖衣有毒

被詐欺了三百萬元的魚農

這是一篇受害者的供訴

我們想知被騙的原因，這篇供述將加速各位瞭解

●喜從天降，出人意料

我在甲市是以養魚爲業的，同時我收購附近農村的產品，集中銷售到外縣去。最近養魚用的餌漲價了，全國魚農均感困擾，就在這種情況下，一九七六年九月，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，問我願不願意購買。魚餌的價格並沒有明示，只說「等魚賣了再付錢吧！」

這兩個人表示「目前大約有一萬噸的魚餌。」「在乙市有五百噸寄存在某冰產公司的冰庫中，從那裏運到這裏，陸運一公里每公斤大約二元，水運每公斤一公里約五角。」

此後，他們好多次來找我，只表示「因運輸和倉庫的情況，還沒有和對方交涉好，事情不太順利」等。老說這類話，有關魚餌的事，全然不提。他們說得實在很動聽，我就真的一直盼望買他們廉價的魚餌，因爲將來有利可圖，所以他們來往的交通費、旅館費、飲食費……等，全由我一手支付。

這一類的事一直繼續到十二天，他們又有話了，「因爲設備和其他關係，不能把魚餌及早運來，真是抱歉！」（其實張君是個不學無術的人，王君是一家小公司的經營者）「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，我們知道在丙市有一位理想的客戶。」話題突然這麼一變，我開始覺得有點奇怪。

可是，我還在想：不久這便宜的魚餌可能會來，我被魚餌引誘得緊緊的，而且當時魚也開始有滯銷的傾向了，他們在那時又加緊說：「如果你的魚肯賣，我們就一手交貨，一手交錢。」在這麼好的

條件下我就答應把魚賣出。

接着在一九七七年元月初，他們又向我介紹了李君及趙君兩位商人，並且說這兩人是銷售魚的高手。

但關於付款辦法，李君及趙君的說法是：「我們以開易企劃股份有限公司的支票支付，於出貨當地兌現，這樣張君爲了要販賣魚，將在此地開設分店，做長期的銷售，張君會保管開易公司的支票，對付款方面，請儘管放心。」

這和張君及王君的說法頗不相符，心想：「萬一……那麼我可就糟了！」因而我遲疑，但因魚餌廉價的事，深深的使我相信着，而且覺得以開易企劃公司的龐大組織，總不會出差錯的，最後我還是相信了他們的話。

●事前設計，眩人耳目

「開易企劃公司的周董事長，是名人周老太爺的後代，在他們故鄉裏，人家都稱呼他是『少爺』目前在甲市擁有大批的土地。」

「周老太爺是位年高德劭的富紳（實際上周老太爺是周君的養父，早已作古了。）錢是多得很，周先生將來會和你見面的。」

就這樣被說得迷迷糊糊，又想到：那麼偉大的人物，肯結識我這個鄉下佬，真有點受寵若驚呢！並且，他們又說：「股東中還有一位也是富豪的馮先生，他是商學院優秀的學長，他在丁縣有兩千萬元的融資，爲了農會的改建，他還出資捐助了兩百萬元，農會因而順利改建完成了，所以大家很感激他。」然後他拿着出資改建農會的證明文件，在我眼前晃了一下，隨即又收回皮包，至於證明文件究竟是什麼內容？他也沒讓我看清楚。

並且指出，像改建農會也會出資的富家，來做魚販，雖然不是以現金支付，但他們的償債能力是不容置疑的。在丁市他們還投資了一百二十萬元呢！這類話聽起來似乎很有道理。

「還有一位是庚市的陳大財主，這人有高度聲譽，也是旅館公會的理事長，及商學院的贊助者。另外，吳君有馮股東支持，馮股東有陳大財主支持，陳大財主擁有如此大批的現金和房地產，所以錢方面是錯不了的，儘可放心了。」對於這些大人物的描述，他是不嫌麻煩的，一而再、再而三的說給我聽。

後來他們遞給我一紙契約書（長期買賣契約），並且強調地說：「他們都是相當優越的企業經營者，我們絕不能出差錯，如果你違約，那一切就糟了。」我在買賣上還是第一次遇着這種強硬的做法，可是想到既然他們說得那麼慎重，大概是錯不了。加上他們又對我太太說：「去年十二月在乙市被人拖累了一百萬元，本來想暫時離此，去乙市索取，但對方十分的困難，實在沒錢，因此我只有作罷