

商悟漫画经典

古古话保险

◎ 何志勇 / 策划

◎ 鲁 稚 / 主编

人生风险
未雨绸缪
保险保值



西南财经大学出版社

书 名: 古 古 话 保 险 策划: 何志勇 撰文: 杨立旺 责任编辑: 张纪亮
主编: 鲁 稚 绘图: 杜 娟 封面设计: 郭海宁
版式设计: 张纪亮

出 版 者: 西 南 财 经 大 学 出 版 社

(四川省成都市光华村西南财经大学内)

邮编: 610074

电话: (028)7353785

印 刷: 四川机投气象印刷厂

发 行: 西南财经大学出版社

全国新华书店经销

开 本: 787 × 1092 1/24

印 张: 9

字 数: 80 千字

版 次: 1999 年 8 月第 1 版

印 次: 1999 年 8 月第 1 次印刷

印 数: 10000 册

定 价: 19.80 元

ISBN 7-81055-534-0/F · 432

本书无四川省版权防盗标识不得销售。

版权所有, 违者必究, 举报有奖。

举报电话: (028)6636481、6241146、(028)7352366。

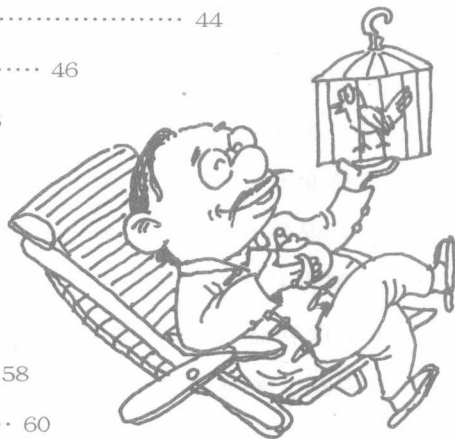


目 录

1. 爱护生命·····	2
2. 保单贷款·····	4
3. 保险是财富·····	6
4. 保险也分红·····	8
5. 产品责任·····	10
6. 除外责任·····	12
7. 谁感谢谁·····	14
8. 孤儿保单·····	16
9. 按需购买·····	18
10. 可保利益·····	20
11. 买多少保险合适·····	22
12. 品牌意识·····	24
13. 你被保险了·····	26



14. 选择经纪人·····	28
15. 如实告知·····	30
16. 商誉的保障·····	32
17. 受益人·····	34
18. 先保险再看病·····	36
19. 赚谁的钱·····	38
20. 自助套餐·····	40
21. 服务比捐款更重要·····	42
22. 友邦效应·····	44
23. 保险的另类作用·····	46
24. 保险纠纷 仲裁解决·····	48
25. 保险也要防小人·····	50
26. 保险有价·····	52
27. 穿衣与吃饭·····	54
28. 传播福音的人·····	56
29. 警惕误导·····	58
30. 没有熟人·····	60
31. 哪个更好·····	62



32. 您的保单够吗·····	64
33. 生命价值·····	66
34. 为泰坦尼克号投保·····	68
35. 网上保险·····	70
36. 为谁投保·····	72
37. 谢绝保险·····	74
38. 因小失大划不着·····	76
39. 对家庭负责·····	78
40. 口传广告·····	80
41. 保险公司保险吗·····	82
42. 家住铁笼·····	84
43. 注意证据·····	86
44. 自己的名字自己签·····	88
45. 打官司谁吃亏·····	90
46. 市场调查很重要·····	92
47. 木门与铁门·····	94
48. 精算师·····	96
49. 保险官司缘何多·····	98



50. 保险不是金字招牌·····	100
51. 钱存银行·····	102
52. 好事多磨·····	104
53. 天道酬勤·····	106
54. 未雨绸缪·····	108
55. 钢铁长城·····	110
56. 保险金额与保险金·····	112
57. 拥有冷静·····	114
58. 别轻易退掉手里的保险·····	116
59. 成竹在胸·····	118
60. 潜移默化·····	120
61. 除非莫为·····	122
62. 无中生有·····	124
63. 亡羊补牢·····	126
64. 过户手续·····	128
65. 和气生财·····	130
66. 一本万利·····	132
67. 多家投保与重复保险·····	134



68. 推销有术·····	136
69. 谈吐自然·····	138
70. 学会聆听·····	140
71. 面带微笑·····	142
72. 确定受益人·····	144
73. 知己知彼·····	146
74. 推销自己·····	148
75. 公关形象化·····	150
76. 伶牙俐齿·····	152
77. 风险与保险·····	154
78. 服务就是销售·····	156
79. 保险服务孰优劣·····	158
80. 买份洋保险·····	160
81. 保险组合·····	162
82. 为了孩子的明天·····	164
83. 早作巧安排·····	166
84. 贷款买房 保险帮忙·····	168
85. 相煎何急·····	170



86. 定期终身两相宜·····	172
87. 汽车索赔的尴尬·····	174
88. 正确选择保险公司·····	176
89. 永不言败·····	178
90. 走出汽车投保的误区·····	180
91. 不能揠苗助长·····	182
92. 买保险七戒·····	184
93. 理智购买保险·····	186
94. 欲速则不达·····	188
95. 赞美别人·····	190
96. 沉默是金·····	192
97. 信守诺言·····	194
98. 有理行遍天下·····	196
99. 克服营销低潮·····	198
100. 倾注热忱·····	200



后 记·····	202
----------	-----

商悟漫画经典

古古

话保险

7281
494

◎ 袁兵兵/撰文
◎ 杨立旺/撰文

◎ 杜娟/绘图

西南财经大学出版社



英国人有一句名言：“一盎司的预防相当于一英镑的治疗。”事实上人们往往忘记这一点，而保险公司却未忘掉。国外的一些人身保险公司在为投保人承担风险的同时，还免费提供健康咨询和服务，许多保险公司甚至还有自己的医院。

许多人寿保险公司开设了免费医疗咨询和体检的服务项目，成为人们的健康保姆。在

人寿保险公司决定是否接受投保人的投保要求时，往往需要对他们进行体检，因此投保人也可以藉此机会全面了解自己的身



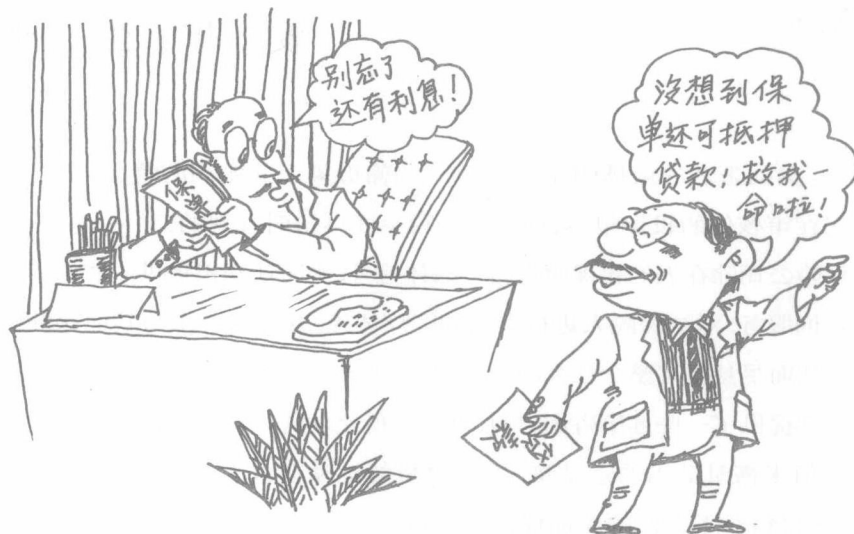


爱 护 生 命

身体状况。美国著名的篮球明星“魔术师”约翰逊染上艾滋病的情况，正是保险公司在审核他的投保单，对他进行例行全面体检时发现的。

保险公司除在人们投保时进行一些体检外，平时还积极提供一些健康服务及咨询服务，对被保险人进行定期的医疗体检，并积极寻求与其他保健机构合作从而尽量提高整个社会的健康水平。如美国的城市人寿保险公司为每个保户都提供了一些健康咨询材料，其中一份是劝告人们应当根据心跳的最快速度值来衡量适当的运动量，因为过量的运动会大大缩短人的寿命。无疑，这些材料对于人们的生命保护是有益的。

现在众多的被保险人开始明白过来，保险公司固然因为人们的健康状况的好转而降低了保险金给付水平，但是最重要的是被保险人自己在参加人身保险活动中获益匪浅，因为他们的健康状况越好，他们的工作时间就越长，收入也就越多，家庭的生活水平也就更好一些。从这个意义上来说，人身保险促进了对人们生命的保护。



对一个经商者来说,最痛苦的事情莫过于失去发财的机会。机会时常会有,就看你能否去把握。有时候机会就在眼前,却由于一时筹不到必要的资金,只好眼睁睁看着钱让别人挣去了。假如你拥有一张寿险保单的话,也许就可以避免这种事情。

美国有一家大型商业百货公司,在经济萧条时期,由于库





保 单 贷 款

存商品滞销,资金回流缓慢,导致资本金匮乏,而公司为维持日常经营就必须支出费用,可是向银行申请信用贷款又十分不易,公司面临着经营上的困难。这时公司总裁麦克恩先生想到了人寿保险单,他号召高级职员们将各自的人寿保险单都拿出来,用这些人寿保险单作为担保去银行申请抵押贷款,结果很顺利地借到了100万美元,大大缓解了资金周转危机,使公司得以度过了难关。

在交了几年保险费后,你的寿险保单就具有一定的现金价值了。而且已交纳保险费的年限越多,保单所积累的现金价值就越大,也就是说,你手中的保单会越来越值钱。国外一些保险公司在保单的有关条款中就规定,保单持有人可向保险公司取得保单贷款,以缓解暂时的资金紧张。当然,贷款的数量只能以保单已具有的现金价值为限,而且同样要承担贷款利息。如果你能按时归还贷款,保单持续有效。在贷款期内,即使是在贷款本息未偿还的情况下,发生了保险责任内的事故,保险公司仍然承担给付责任。

很多人在商海拼搏多年，已经迈入“富翁”行列。在别人看来，不愁吃、不愁穿，生活十分安逸。但他自己却觉得好像还缺点什么，

潇洒

不起

来。如

果财富单

单是指一个人拥有

物质、金钱的多少，拥有财富并

非就拥有了圆满的人生。有一句话说得好：钱能买到床，但不能买到安睡。

一个健康的体魄，一份平和愉悦的心态，一种面对任何人





保 险 是 财 富

生磨难世事变迁依然从容自若的信心，才是实现人生最大价值的前提和支撑，才是“财富”二字中最具分量的内涵。

人的一生，充满惊涛骇浪，谁也无法料及或避免突如其来的天灾人祸，而相对于随之而来的财产损失而言，人对风险本身所产生的恐惧及连锁引发的心理疾病，才是为风险所付出的最惨痛的代价。

此时，惟有保险才可给予最及时和最切实的弥补。

从根本上来讲，保险是在意外发生后给予被保险人的经济补偿，然而最重要的是，与此同时保险也在造就一种平静泰然的心态和相应的从容的行为方式。而人也只能在此状态中才得以安全、健康地生存，得以充分发挥自己的才智，最大可能地实现价值和创造价值。古人有一句话是很值得当代人推敲的，那就是“宁静以致远”。保险保护了人的生命和财产，也平衡了人的情绪的心态，身心健康本身就是财富。从这个意义上说，保险就是财富。



杨女士是某保险公司的业务员。她说最近保险公司给她出的最大难题是要尽可能地把几款“利差返还”新险种推销给客户。用杨女士的话说，且不论客户压根儿就不懂利差返还这一说，即使弄明白了，还是对“少了不要你补、多的我退你”的

