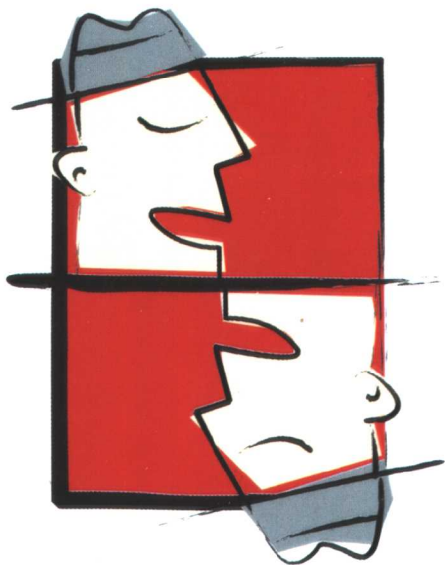


—— 人人读得懂、人人应该看的保险知识普及书 ——

保险是怎样骗人的 和并不骗人的保险

谭笑/著



两倍赔的保险比一倍赔的保险好？
骨折了意外伤害保险是否赔钱？
年龄越小买保险越便宜？



中信出版社
CITIC PUBLISHING HOUSE

保险是怎样骗人的 和并不骗人的保险

谭笑/著

中信出版社
CITIC PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

保险是怎样骗人的和并不骗人的保险 / 谭笑著. —北京: 中信出版社, 2003.8

ISBN 7-80073-854-X

I. 保… II. 谭… III. 保险—基本知识 IV. F84

中国版本图书馆CIP数据核字 (2003) 第061934号

保险是怎样骗人的和并不骗人的保险

BAOXIAN SHI ZENYANG PIANRENDE HE BINGBU PIANRENDE BAOXIAN

著 者: 谭 笑

责任编辑: 张 金 石 俊

出 版 者: 中信出版社 (北京市朝阳区东外大街亮马河南路14号塔园外交办公大楼 邮编 100600)

经 销 者: 中信联合发行有限公司

承 印 者: 中国农业出版社印刷厂

开 本: 880mm × 1230mm 1/32 **印 张:** 8.5 **字 数:** 180千字

版 次: 2003年9月第1版 **印 次:** 2003年9月第1次印刷

书 号: ISBN 7-80073-854-X/F · 552

定 价: 19.00元

版权所有 · 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页, 由发行公司负责退换。服务热线: 010-85322521

E-mail: sales@citicpub.com

010-85322522

有一个人，他说：
“保险的意义，
只是今日做明日的准备，
生时做死时的准备，
父母做儿女的准备，
儿女小时做长大时的准备，
如此而已。”

说这话的是个叫胡适的博士，他是20世纪的人，早已作古，但是，他恐怕不曾想到，到了21世纪的今天，要实现保险的意义、做好他说的这些准备，好像也并不太容易。

2001年5月18日，人民日报社主办的《市场报》“给保险市场把脉”，问“缺乏诚信何谈保险”；

同年12月6日，《南方周末》透露给读者，某理财保险“隐藏了的亏损真相”；

2002年4月8日，《中国青年报》请保险业务员“小白”自曝内幕，忏悔其在被“洗脑”和参加了公司的“魔鬼训练”后，“欺骗”成了他“追求业绩的手段”，结果，他欺骗了“亲朋”，欺骗了“好友”；

同年9月16日，《北京青年报》也请业内人士自曝家丑，但

相对客气一些，仅是提醒消费者“小心保险代理黑手”。

想想看，如果今日做明日的准备可能会体验“缺乏诚信”，生时做死时的准备可能会看到“隐藏的真相”，父母做儿女的准备可能会感受“欺骗亲朋好友”，儿女小时做长大时的准备可能会握着“保险代理黑手”，那么，人们该怎样来准备呢？

据《中国保险报》2002年7月16日报道，国务院发展研究中心市场经济研究所和中国保险学会联合组成中国保险市场调查课题组，对我国最具发展潜力的46个大中城市进行了保险市场专项调研。根据对22 182个居民家庭的调查统计，“有8.9%的保险消费者有过退保行为”，原因主要是人们感到保费高、保障低，其次是回报率低；“此外，有19.5%的保户退保原因是由于感觉上当受骗”^①。

8.9%的人退保可不是个小事，因为这意味着差不多十个买过保险的人中就出现一个人非常后悔自己的“准备”；人们退保是感到保费高、保障低、回报率低，也不是闹着玩的，因为人们对于所买的保险会有多少保障回报，应在购买的当时就“很明白”；退保的人中19.5%的人感到上当受骗更是了不得，因为同样根据国务院等部门的调查显示，只有6%的居民家庭认为自己对保险知识了解较多，多数居民对保险只有一般性了解，而36%的居民家庭表示自己对保险知识了解甚少^②。

保险是社会的稳定器，关系到国家的长治久安，如果真是有一部分人没能明明白白地买保险，真是有一部分人在买保险时上了当受了骗，问题就严重了。为此，本书抛砖引玉，就骗人的

① 数据来源于《中国保险报》2002年7月16日报道：“调查显示：城市居民对保险认识有限”。

② 同①。

问题谈一谈，谈谈保险到底是怎样骗人的，而什么才是不骗人的保险。

为便于读者阅读，也因保险有非常广泛的外延，在开篇之前先就本书所讲的内容做一点界定与说明。

本书所讲的保险，主要是指近几年来中国保险市场上老百姓自己掏钱买的、管生老病死的各种人寿保险（特指广义的人寿保险，即人身保险），这些保险与人们的生活息息相关；本书主要以问题为单元进行论述，读者可根据个人情况有选择地阅读。

全书共分五章60多个问题。

第一章14个问题，披露了个别保险销售人员部分误导、欺骗消费者的具体方法；

第二章17个问题，分析了消费者的某些误区；

第三章5个问题，探讨了个别保险销售人员误导、欺骗消费者的原因和解决办法；

第四章23个问题，介绍了购买保险的某些具体思路；

第五章6个问题，阐述了保险的原理与几个重要特征。

在第一章至第四章后面，还插入了保险小知识的内容。这些小知识，可以解决一些最基础性的问题。对于那些对保险实在不是很了解的读者来说，阅读保险小知识，可以很快对保险有个大概的认识。

最后，对在本书撰写过程中给予了很大帮助的各界人士，和在出版过程中给予了大力支持的业界领导，表示由衷的感谢。

第一章 保险怎样骗人

1. “谁能保证自己不生大病啊？所以一定要买大病保险。” /2
 2. “这就是你说的那种保险。” /3
 3. “如果不买保险，钱放在哪里不会贬值？” /4
 4. “两倍赔的保险比一倍赔的保险好。” /6
 5. “保险总会涨价。” /7
 6. “保险是保障，储蓄是存钱，完全是两回事，所以不能比。” /9
 7. “每年交纳约1 000元，三年共交费约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%。” /10
 8. “一次性交费3万元，30年后可一次领到6万元，每年的回报率是3.33%。” /14
 9. “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。” /16
 10. “15年共交5 400元，能让孩子一生获得20万元的回报。” /17
 11. “你买的是保障啊！” /19
 12. “这个保险真是很不错，你买了它绝不会后悔的！” /20
 13. “你交同样多的钱，也买‘这么多’的保险。” /21
 14. “天天来找你买保险，是为了你好。” /22
- 保险小知识 常见名词解释 /24

目录

第二章 不是保险骗人

1. “保险买了退不出几个钱来，保险骗人。” /28
2. “保险合同故意搞得复杂，让人看不懂，保险骗人。” /29
3. “买了保险，看这病不给报，看那病也不给报，保险骗人。” /30
4. “骨折了意外伤害保险不赔，保险骗人。” /31
5. “买时容易赔时难，保险骗人。” /31
6. “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。” /33
7. “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。” /35
8. “卖保险的只凭一张嘴，就卖一张纸，都是一本万利，
保险骗人。” /36
9. “买保险之前推销员天天来，买了之后推销员就没了踪影，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。” /39
10. “保险公司就为了挣钱，能给你便宜吗？保险骗人。” /41
11. “哪里有那么巧，买了保险就出事。保险都是牟取暴利，
保险骗人。” /42
12. “买了保险不出事就白扔钱，保险骗人。” /42
13. “保险的现金价值不如储蓄，保险骗人。” /44

目录

14. “有了社会保险，商业保险没用了。” /46
15. “保险公司让推销员专门背诵一些‘话术’，出去骗人。” /48
16. “现在2003年的保险比1996年的保险贵约三倍，
不如过去的保险。” /50
17. “保险推销人员总敲门来推销，是不正常的现象，
是中国的特色。” /52
- 保险小知识 保险基本原理与原则 /56

第三章 怎样解决骗人问题

1. 为什么极个别的保险销售人员误导、欺骗消费者？ /60
2. 使消费者拥有保险知识是解决误导、欺骗的关键所在吗？ /61
3. 提高保险从业人员的素质是解决误导、欺骗的关键吗？ /62
4. “黑名单”可以迅速改变误导、欺骗的现象吗？ /63
5. 怎样解决个别保险从业人员误导、欺骗的问题？ /64
- 保险小知识 保险购买注意事项 /69

第四章 怎样规划和购买保险

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？ /74

目录

- 2. 我们周围都有哪些保险？ /76
- 3. 医疗保险有哪些种类？ /81
- 4. 保险都有哪些基本作用？ /83
- 5. 购买保险有哪些基本原则？ /87
- 6. 如何协调个人保险同单位保险？ /91
- 7. 如何安排中短期保险和长期保险？ /93
- 8. 购买意外伤害、疾病等保障型保险应注意哪些事项？ /95
- 9. 购买养老保险应注意哪些事项？ /97
- 10. 购买储蓄投资型保险应注意哪些事项？ /99
- 11. 如何考虑购买多少保险？ /103
- 12. 人生各阶段如何规划保险？ /106
- 13. 不同收入者如何安排保险？ /109
- 14. 如何从理财角度看待保险的现金价值与保险？ /112
- 15. 保险有哪些独特的理财功能？ /114
- 16. 购买保险都要经过哪些步骤？ /116
- 17. 怎样了解具体的保险产品？ /118
- 18. 如何看保险条款？ /121
- 19. 如何从推销员嘴里了解保险？ /124
- 20. 如何比较保险产品？ /125
- 21. 如何理性购买保险？ /130
- 22. 买完保险后还应做些什么事情？ /132
- 23. 除了买保险还有哪些处理风险的措施？ /134

保险小知识 中国保险百年回顾 /137

第五章 个别问题的深入分析

1. 生死都可以领钱的保险，两头保，绝不“白交钱”？ /142
2. 买终身保险保到终身，总能领到保险金，不会“白交钱”？ /148
3. 年龄越小买保险越便宜？ /164
4. 投资理财型保险是投资挣钱吗？ /172
5. 给孩子买保险就保了孩子？ /183
6. 保险防范的是风险，所以不能算回报率？ /189

附录一：求回报率查表法

1. 终值现值与终值现值表 /216
2. 查表法的某些具体演示 /223

附录二：终值现值表

1. 基本终值表 /232

目录

- 2. 基本现值表 /236
- 3. 年金终值表 /240
- 4. 年金现值表 /244

附录三：生命表

- 1. 中国人寿保险业经验生命表 /250
- 2. 全国市镇从业人口生命表 /254
- 3. 中国生命表年死亡人数曲线图 /257
- 4. 中国生命表年死亡率曲线图 /257

参考文献 /258

第一章 保险怎样骗人

11



要想了解保险怎样骗人，最好的方法是从分析骗人的技术入手，因为所谓的保险骗人，实际是有人通过某些技法以保险来骗人。

本章将展示个别销售人员^①误导、欺骗消费者的一些具体技法^②。但读者在阅读之前请注意：本章的各项技法在保险行业中只有一小撮人使用，绝大多数推销员都是遵纪守法讲道德的，所以，阅读本章后千万不要因噎废食，就此远离保险。

1. “谁能保证自己不生大病啊？”

所以一定要买大病保险。”

管疾病的保险可以解决疾病发生后的费用问题，所以在市场经济的今天，很多人都很想有一个管疾病的保险。但是，人们向推销员了解保险时对方首先介绍的却总是大病保险，然后才是其他的险种。原本自己并不想买什么大病保险，但对方说的人人都有可能生大病也很有道理，谁能保证自己不生一次大病呢。于是匆忙之中，许多人就将大病保险买回了家。

① 一般来说，人们见到的保险销售人员主要有两种，一种是保险公司的销售人员，他们是保险公司的员工，另一种是保险公司的个人代理人，他们只是保险公司的代理人。保险公司的员工与其他企业的员工不存在明显区别，但保险公司的个人代理人却不同，他们是自由职业者，是“特殊的个体户”。虽然广大消费者见到最多的一般是后一种代理人，但由于对消费者来说都是掏钱买保险，所以下文中如不指明则并不对他们做特殊的区分。

② 本章所述的技法虽包含许多招式，但总体来说还仅仅是一些不轨之徒的雕虫小技。它们不但没有包含一些如“先笑后哭法”、“欲擒故纵法”、“生米熟饭法”等正当的销售技术，而且也不包含那些如代签字、代体检和拿了钱就再没了音信，以及回扣行贿，甚至是盗用银行存折号码、骗手机等严重的违规、违法犯罪行为。

最初许多人买大病保险时以为是关于一般的肝炎和肺炎一类的大病保险，可日后当谁得了肝炎、肺炎想依照保险合同去领取保险金时才发现：此大病非彼大病也。这大病保险里的“肝炎”不是一般人说的“肝炎”，是特指必须同时出现肝脏急剧缩小、肝细胞严重损坏、肝功能急剧退化和肝性脑病四种情况的“肝炎”，而至于肺炎，则通常连个影子都没有。此时回想当初，对方确也未曾说大病保险保一般的肝炎、肺炎。闹了半天原来是自己粗心造成的。

实际上，消费者误以为大病保险保一般的大病，往往不是由于消费者粗心所造成的，常常是因个别推销员有意误导造成的。个别推销员在介绍大病保险时，往往有意使人们误以为大病保险保一般的大病。

除了个别人误导消费者将保险特指的大病当做一般的大病外，还有个别的推销员则直接就告诉人们：大病保险保的大病就是一般人说的的大病。

也许有人会对“误导”和“直接说”产生疑问：这二者有何不同？其实不同只有一点：误导是推销员没有说出“是”，但却引导人们以为“是”，很玄妙，操作者相对较多；直接说则是明确将“不是”说成“是”，很直白，操作者相对较少。

2. “这就是你说的那种保险。”

在销售行业中有一种招数堪称是万能的，它可使任何处于边缘地带的人在劫难逃，因此这招不但恒久远，而且世代永流传。此招的核心就是：你所想要的，就正是他要提供给你的。

有人知道其他单位给每个员工上了什么保险（实际是社会保险），而自己的单位还没有动静（有的实际是已经有动静但自

己不知道),就向推销员咨询保险,问推销员卖的保险同别人单位给员工上的保险有何异同。结果得到反馈是:推销员这里卖的保险,就是别人说的那种保险。于是人们就想:既然是一回事,那就不用再问别人了。为了自己不落后人后,当然也要向推销员了解了解。而一了解,就难免要掏钱。

实际上这两种保险本来完全是两回事,一种是政府的保险,一种是商业的保险,结果只因一句话,就被圈到了一起^①。推销员这么做的目的是什么呢?无非是为了圈出钱来。

再如投资型保险。有人听说的投资型保险叫做“万能保险”,到推销员那里一问,他会告诉你他的“连结保险”就是你说的“万能保险”,只是在不同的公司名称不一样。同样,你听说的投资型保险可能叫“连结保险”,而推销员会告诉你,他卖的“万能保险”就是你要了解的“连结保险”。还有的则是将“分红保险”同“万能保险”“连结保险”混为一谈。^②

总而言之,只要能让你掏钱,推销员卖给你的保险,就会是你说的保险。

3. “如果不买保险,钱放在哪里不会贬值?”

在数年前考虑购买保险时,许多人曾经都想过一个问题,就是今天保险额度的所谓三五十万元,由于通货膨胀(老百姓常说的钱变得不值钱)的原因,过上几十年后就不值现在的三五十万元了,所以不敢将钱长期放到保险中。

① 关于社会保险同商业保险的区别,请参见第二章第14个问题。

② 关于分红保险、连结保险和万能保险的区别,请参见第五章第4个关于投资理财型保险的问题。

每当遇到这个问题时，人们往往就会听到一声反问：“如果不买保险，钱放在哪里不会贬值？”

对此，猛然间绝大多数人都会被问住。确实，人们很难一下子找出保值而安全的放钱渠道。看来，买保险真的没有必要考虑通货膨胀的问题。但是，过了若干年后你再仔细一琢磨，心里就不能不犯嘀咕：这样考虑对吗？其实根本就不对。

没有其他适当保值方法仅仅是暂时的事，获得保险保障交上一辈子的钱却是长远的事。今年没有保值的方法不等于明年没有，明年没有不等于后年也没有。随着社会的发展，人们投资增值渠道日渐增多，日后肯定会有大量能适当抵御通货膨胀的金融产品涌现，而且其安全性也会日渐加强。但是买保险是现在就能决定的事，它不仅能定好日后交的钱，还基本能定好日后领取的钱数。所以，受通货膨胀的影响，现在所明确的将来领取的钱，在将来肯定会有所贬值。

实际上，就保险功能而言，2003年时我国各家保险公司都推出了在一定程度内可以抵御通货膨胀的某些保险，只是还有待发展与完善而已。

“如果不买保险，钱放在哪里不会贬值？”是利用人们考虑问题不全面的特点，绕开了将来环境变化的因素，将买保险不需要考虑“贬值”的观点植入人们的大脑。

类似引导人们用今天推论将来的例子还很多，像从保险公司领钱都不交税的说法。

2003年前后消费者没有听说过从保险公司领钱要交税的说法，但这不等于日后从保险公司领任何钱都不交税。现在不交税，是由我国发展的现状造成的，是法律历史性的一个具体表现。日后社会发展了，有关法规一出台，消费者到保险公司领某些钱时