

保险是怎样骗人的 和并不骗人的保险

新版

保险消费者的防骗秘笈
保险从业人员的行动指南

谭笑◎著

以借款啊！
“白交钱”？
如何从销售人员嘴里了解保险？保险可以借款啊！
保险公司专门让销售人员背通一些“活术”，出去骗人，
生死都可以领钱的保险，两头保，绝不“白交钱”？
保险的回报率是怎样的？
如何从销售人员嘴里了解保险？保险可以借款啊！
保险公司专门让销售人员背通一些“活术”，出去骗人，
生死都可以领钱的保险，两头保，绝不“白交钱”？
保险的回报率是怎样的？

保险？保险可以借款啊！
背通一些“活术”，出去骗人，
两头保，绝不“白交钱”？
如何从销售人员嘴里了解保险？保险可以借款啊！
保险公司专门让销售人员背通一些“活术”，出去骗人，
生死都可以领钱的保险，两头保，绝不“白交钱”？
保险的回报率是怎样的？



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,2005.9

ISBN 7-5086-0386-9

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(2005)第 089881 号

保险是怎样骗人的和并不骗人的保险

BAOXIAN SHI ZENYANG PIANREN DE HE BING BU PIANREN DE BAOXIAN

著 者: 谭 笑

责任编辑: 许志玲

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: 中信联合发行有限责任公司

承 印 者: 中国农业出版社印刷厂

开 本: 787mm×1092mm 1/16 **印 张:** 15.25 **字 数:** 207 千字

版 次: 2005 年 9 月第 2 版 **印 次:** 2005 年 9 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 7-5086-0386-9/F·911

定 价: 24.00 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

<http://www.publish.citic.com>

010-85322522

E-mail:sales@citicpub.com

author@citicpub.com

提及保险，许多人都是“心知”却“说不明”。且不说没有买过保险的消费者对保险知之甚少，就连已经购买了保险的保户对于自己买的保险究竟“好”在哪里、实际“保”了什么，以及将来确切能够领到多少保险金，可能都还是“一头雾水”。在这种情况下，人们从各自的理解角度出发，经常会对保险产生这样那样的误解，甚至认为保险本身就是“骗人的东西”。

本书作者凭借其多年的保险从业经验和一线的保险维权实践，以解答具体问题的方式，向人们详细阐释了：消费者如何科学、有效、合理地选择保险、购买保险和统筹保险；个别保险销售人员是如何误导、欺骗消费者的，在误导与欺骗背后保险真实的本质是什么；以及消费者自身在了解或购买保险时存在什么样的误区，各种保险的利弊如何等问题。

由此，读者可以从多个角度对保险和保险骗人获得一个全面的了解，避开保险误区。

谭笑 曾从事保险业务及业务培训等工作，
对保险推销技术、消费者行为有较为深入细致
的研究，现从事保险维权工作，为保险观察家
网站特别顾问，自由撰稿人。

责任编辑 许志玲

封面设计  工作室·刘军

经销：中信联合发行有限责任公司

前言

英国前首相邱吉尔说：

“如果我办得到，我一定把‘保险’这两个字写在家家户户的门上，以及每一位公务人员的手册上，因为我深信：通过保险，每一个家庭只要付出微不足道的代价，就可以免除遭受万劫不复的灾难。”

邱吉尔说这段话的时候应当是很早以前的事了，而且是在英国。总之，他肯定不是在中国，而且他绝对不是在21世纪初的中国，因为在21世纪初的中国，如果他说了这段话，就会有許多街道老大妈压韵而简洁地回上一句：“防火、防盗、防保险。”

世界上没有无缘无故的爱，也没有无缘无故的恨，有人说要把保险“写在家家户户的门上”，有人说要“防火、防盗、防保险”，肯定都有他们的道理。

据我国保险监督管理委员会2005年有关资料显示，2004年我国全国保险费与2003年比，同比增长11.3%；而另一方面，2005年据《法制日报》等媒体报道，2004年我国保险监管系统受理的投诉，也比2003年上升了51.4%。由此可见，我国的保险业确实满足了许多人的需求，在蓬勃地发展着，但是在这蓬勃发展的同时，也出现了许许多多的问题，让许多人留下了遗憾。

保险是社会的稳定器，是家庭的急救箱，关系到社会的和谐发展，又关系到国家的长治久安，所以在保险迅猛走进千家万户的今天，本书特站在中立的立场上，抛出些只言片语，谈谈保险骗人的问题。

本书这次谈保险骗人的问题，和2003年第一版谈保险骗人的问题有所不同。这次谈保险骗人的问题，除保留了第一版的大部分内容外，还根据读者对2003年第一版的意见和保险市场近两年的发展状况，与时俱进地修改了第一版的一些具体问题。其中，除修改了某些细节问题、增减了一些单元内容外，还在结构上进行了较大的调整：将原来的第四章保险知识的内容调整到了第一章，将第一版的前三章向后推移。这样，读者在阅读本书时，就可以从一开始就进入一个非否定性的内容，减少一些误解。此外，这次还将保险回报率的问题单独成章，这样，读者如果非常想了解某类保险的回报率，就可以根据这次对回报率问题的细分，各取所需有选择地阅读。

本书自2003年出版之后，得到了许多读者的大力支持，其中有专门从事保险工作的读者，也有一般的保险消费者，他们都根据自己的立场，对书中的一些内容提出了自己的看法和意见，甚至有的读者还将书中回报率的年初年末值都计算出来求证，并很快提出非常宝贵的意见，对此，作者在这里均表示衷心的感谢。

此外，本书的第一版编辑和第二版编辑都对本书做了大量细致的工作。第一版时，编辑为清晰理解书中的一些内容，亲自到保险市场一线进行求证；在第二版时，编辑则为了一个名词的绝对准确而反复推敲，他们的这些工作，都大大增加了这本书的可读性和使用性，对此，作者特向他们表示感谢。

最后，对在本书撰写过程中给予了大力帮助的其他各界朋友，和在出版过程中给予大力支持的业界领导，表示由衷的感谢。

谭 笑

2005年7月17日于清华园

目 录

前 言 /IX

第一章

抛砖引玉——保险的基本知识及其功能 /1

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? /2
2. 保险遵循的原理和原则是什么? /3
3. 我们周围都有哪些保险? /5
4. 医疗保险有哪些种类? /9
5. 保险都有哪些基本作用? /11
6. 购买保险有哪些基本原则? /14
7. 如何协调个人保险同单位的保险? /17
8. 如何安排中短期保险和长期保险? /19
9. 购买意外伤害、疾病等保障型保险应注意哪些事项? /20
10. 购买养老保险应注意哪些事项? /22
11. 购买储蓄投资型保险应注意哪些事项? /24
12. 如何考虑购买多少保险? /27
13. 人生各阶段如何规划保险? /29
14. 不同收入者如何安排保险? /32
15. 如何从理财角度看待保险的现金价值与保险? /34
16. 保险有哪些独特的理财功能? /35
17. 购买保险都要经过哪些步骤? /37
18. 怎样了解具体的保险产品? /39

19. 如何看保险条款? /41
 20. 如何从销售人员嘴里了解保险? /43
 21. 如何比较保险产品? /44
 22. 如何理性购买保险? /48
 23. 买完保险后还应做哪些事情? /49
 24. 除了买保险还有哪些处理风险的措施? /51
- 故事一则 /53

第二章

与狐谋皮——保险怎样骗人 /55

1. “1980 年以来, 我国保费年均增长速度 40%。” /56
2. “洋保险可以转到境外, 到时候可以直接领取美元。” /58
3. “保险每年都要办一下手续, 签一下字。” /59
4. “早期退保损失大, 是因为你的保险费用于了其他人的保障。” /61
5. “存保险。” /62
6. “买保险, 领分红, 做保险公司股东。” /64
7. “投资型保险要看长期。” /64
8. “分红是按买的金额领取分红。” /65
9. “不但获得了可靠的投资, 还可以白得一份保险保障。” /67
10. “保险可以借款啊!” /67
11. “这万能保险, 想领钱就领钱, 想交钱就交钱, 非常灵活。” /69
12. “谁能保证自己不生大病啊? 所以一定要买大病保险。” /72
13. “这就是你说的那种保险。” /73
14. “如果不买保险, 钱放在哪里不会贬值?” /73
15. “两倍赔的保险比一倍赔的保险好。” /75
16. “保险总会涨价。” /75
17. “保险是保障, 储蓄是存钱, 完全是两回事, 所以不能比。” /77
18. “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%。” /78
19. “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%。” /81
20. “保险因为是保障, 所以无法算回报率。” /83
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。”	/85
22. “15 年共交 5 400 元，能让孩子一生获得 20 万元的回报。”	/86
23. “你买的是保障啊！”	/87
24. “你交同样多的钱，也买‘这么多’的保险。”	/88
25. “人寿保险公司不会破产。”	/89
26. “天天来找你买保险，是为了你好。”	/90
故事二则	/92

第三章

矫偏过正——不是保险骗人 /93

1. “卖保险的只凭一张嘴，就卖一张纸，都是一本万利，保险骗人。”	/94
2. “保险公司让销售人员专门背诵一些‘话术’，出去骗人。”	/96
3. “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。”	/98
4. “前两年买的无分红保险回报低，保险骗人。”	/99
5. “中国的保险贵，保险都是骗人的。”	/101
6. “21 世纪初的保险比 1997 年的保险贵了约两三倍，不如过去的保险。”	/102
7. “投资型保险尽让人赔本，保险骗人。”	/104
8. “保险合同故意搞得很复杂，让人看不懂，保险骗人。”	/105
9. “保险公司就为了挣钱，能给你便宜吗？保险骗人。”	/106
10. “买了保险，看这病不给报，看那病也不给报，保险骗人。”	/107
11. “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。”	/107
12. “买时容易赔时难，保险骗人。”	/109
13. “买了保险不出事就白扔钱，保险骗人。”	/110
14. “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。”	/111
15. “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。”	/113
16. “保险的现金价值不如储蓄，保险骗人。”	/113
17. “有了社会保险，商业保险就没用了。”	/115
18. “保险销售人员总敲门来推销，是不正常的现象，是中国的特色。”	/116
故事二则	/118

第四章

正本清源——骗人问题怎样解决 /119

1. 为什么有保险销售人员误导、欺骗消费者？ /120
 2. 使消费者掌握保险知识是解决误导、欺骗的关键所在吗？ /121
 3. “黑名单”可以迅速改变误导、欺骗的现象吗？ /121
 4. 怎样解决某些保险从业人员误导、欺骗的问题？ /123
- 故事二则 /127

第五章

保险粗算原理及其他 /129

1. 生死都可以领钱的保险，两头保，绝不“白交钱”？ /130
 2. 买终身保险保到终身，总能领到保险金，不会“白交钱”？ /134
 3. 年龄越小买保险越便宜？ /148
 4. 投资理财型保险是投资挣钱吗？ /155
 5. 给孩子买保险就保了孩子？ /164
- 故事三则 /168

第六章

管中窥豹——保险的回报率 /171

1. 一般人说的保险回报率是什么？ /172
2. 大病保险的回报率是怎样的？ /178
3. 养老保险的回报率是怎样的？ /182
4. 少儿保险的回报率是怎样的？ /185
5. 三年、五年返还型保险的回报率是怎样的？ /187
6. 分红、投资连结和万能保险的回报率是怎样的？ /189
7. 计算回报率的基本方法是什么？ /194
8. 计算保险回报率的思路是什么？ /196

结束语

狼前猪后 /198

附录一

中国保险百年回顾 /199

附录二

求回报率查表法 /201

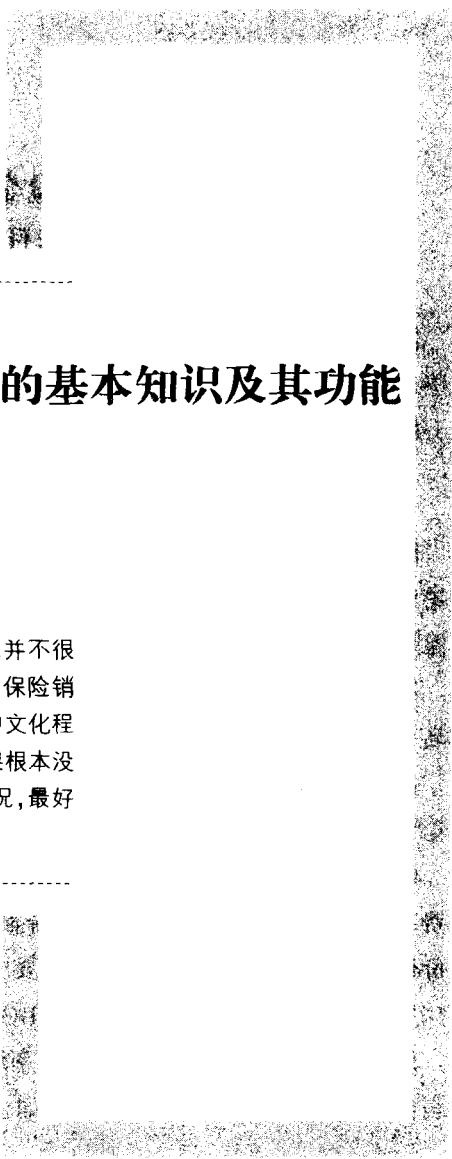
附录三

终值现值表 /213

附录四

生命表 /225

参考文献 /232



第一章

抛砖引玉——保险的基本知识及其功能

虽然保险对消费者的专业要求并不很高,根据国家有关规定,要成为一名保险销售人员,在文化方面只需要达到初中文化程度即可。但对于普通大众来说,如果根本没接触过保险,要想了解保险业的情况,最好还是先掌握一些保险的基础知识。

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？

保险中有许多专用的名词，有时不是人们通常以为的某种意思，但这些名词又是了解保险不可缺少的常见名词，所以在本章的第一个问题中，就先对这些常见的保险专用名词做一个简单介绍。

(1) 保险金和保险费

保险金是指保险公司赔付或给付保险消费者的钱。例如人们购买能报销医药费的保险，在人们日后报销医药费时，从保险公司领到的钱就叫保险金。

保险金额是指保险公司承担或给付保险金的最高限额。例如人们买最高只能给付10 000元的保险，10 000元就是该保险的保险金额。

保险费是指保险消费者购买保险时所交的钱。例如人们买一份保险，每年要交费1 000元，1 000元就是保险费。

保险费率是指每一单位的保险金额，于一定保险期间的保险费。保险费率经常以人们每购买单位保险金额所要交的保险费来表示，又称保险价格。例如每买10 000元保险金需要交163元，163就是费率。经常表示为163元/份等形式，该保险的价格为163元。

保险费率表是指由不同的保险费率编制的表，即保险价格表。通常费率表含有年龄、交费方式等项目。例如，表1-1列出了某种保险的费率。

(2) 保险涉及的各种人

投保人是指与保险人（保险公司）订立保险合同，并按照保险合同负有支付保险费义务的人。通俗地说，就是买保险交钱的人。例如王某给儿子买了份少儿保险，王某就是投保人。

表1-1 某保险费率表 (保额10 000元)

(单位:元/份)

投保年龄	趸交 ¹	10年交	15年交	20年交
20	160	200	150	120
21	163	210	150	120
22	167	210	150	120
23	171	220	160	120

被保险人是指其人身受保险合同保障,享有保险金请求权的人。通俗地说,就是被保险所保的人。例如被保险人患病、死亡或到某个约定年龄,保险公司要根据保险合同赔付或给付保险金。还是上面的例子,王某给儿子买了份少儿保险,王某的儿子就是被保险人。

受益人是指由投保人或被保险人指定的有保险金请求权的人。通俗地说,就是日后到保险公司领取保险金的人。例如,张某给自己买了份死亡后保险公司给付保险金的保险,并指定保险金给其兄弟,张某的兄弟就是受益人。

投保人、被保险人、受益人可以是同一个人,也可以不是同一个人,需视具体情况而定。

保险人是指与投保人订立保险合同,并承担赔付或给付保险金责任的保险公司。通俗地说,就是卖给消费者保险产品的保险公司。例如李某从某保险公司买了份保险,某保险公司就是保险人。

关于保险人,因中国语言的博大精深,有时人们会误认为是卖保险的人。但实际卖保险的人经常是保险代理人。保险代理人是为保险公司卖保险的一种中介人。在本书中为通俗起见,对于保险代理人一般不称其为代理人,经常称他们为卖保险的人或保险销售人员等。

2

保险遵循的原理和原则是什么?

保险作为一种商品,由保险公司“生产”出来卖给消费者,由于其自身的特殊性,其“生产”和“使用”中就要遵循特殊的原理与原则。一般来说,保险的“生产”和“使用”会遵循如下原理或原则。

1 一次性交费。



(1) 大数法则

大数法则又称“大数定律”或“平均法则”，是指大量的、在一定条件下重复出现的随机事件将呈现出一定的规律性和稳定性。

大数法则在保险领域中的应用是：保险公司会尽量多地获得统计数据，从而更准确地估计风险发生的可能性，设计出更科学的保险产品。同时，保险公司要向尽量多的人卖出赔偿或给付相接近的保险，使所承担风险的发生更接近保险公司的预计。

(2) 可保原则

保险可保的风险不是所有的风险，是有某些特定特征的风险，只有风险具有了这些特定的特征，风险才可以被保险所保。可保风险的特征一般有几项：

①风险发生的可能性有规律并可测量，否则保险公司没有制定保险价格的基本依据，例如存在大量同质的保险标的，不然风险的发生会出现很大的波动等；

②风险的发生必须是意外而偶然的，否则会出现道德风险；

③风险发生后损失是可确定的和可测量的，否则保险公司无赔付或给付的依据，事先也无法收取相应的保险费用以支付保险金；

④风险不是能同时发生的，否则保险公司无法分摊损失。

(3) 意义原则

可保的风险，不是都有保险的意义，在可保风险中，只有部分风险有保险的意义。有保险意义的风险，一般会有如下两个特征：

①风险发生后损失可能较大，否则保险没有意义；

②风险发生的可能性相对较小，否则与风险发生可能性对应的保险费会很高，结果保险贵得使保险也没有意义。

(4) 收支平衡原则

收支平衡又叫等价原理或等价原则，是指保险公司赔付或给付消费者的所有的钱加上所有保险公司运营费用等项目后的钱“等于”所有消费者交的钱。

由于消费者交钱在先，保险公司支付保险金和各种费用在后，而且

支付保险金的数量受不同时间、不同领取人数的影响，因此所谓的平衡，是将不同时间的钱折算到同一时间点后构成的平衡。

(5) 保险利益原则

保险利益原则是指投保人（交钱的人）只能为同他有保险利益关系的人投保（买保险），否则可能会发生道德风险。同投保人有保险利益关系的人通常为投保人本人、配偶、父母、子女、赡养或抚养者等人。

(6) 最大诚信原则

最大诚信原则是指保险买卖双方在订立和履行保险合同时必须遵守最大程度地诚实、守信的原则。之所以保险非常强调诚实、守信，是因为被保险人远离保险公司控制范围，而保险合同的专业性又使得投保人不理解。

(7) 近因原则

近因原则是指当风险发生时，保险公司只能以引起风险发生的最直接的、最有效的、最起决定作用的原因为依据，赔偿或给付保险金。

(8) 损失补偿原则

损失补偿原则是指风险发生后，保险公司给付的保险金不能使被保险人赚钱，但要在保险合同规定的范围内使被保险人的损失得以弥补。

3

我们周围都有哪些保险？

在我们周围有着各种各样的保险，许多消费者不但不了解这些保险，还经常将它们彼此混淆。下面，就人们常能遇到的各种保险，按不同的分类方法分出类别，并进行简单介绍。

(1) 按投保主体划分

按投保主体划分，保险可分为个人保险和团体保险。

个人保险是以个人为对象的保险。一张保险单只对一个人保险。一