

献给关心保险话题的人们

关爱生命

——讲述老百姓保险的故事

主编：孟昭春

学苑出版社

献给关心保险话题的人们

关 爱 生 命

——讲述老百姓保险的故事

学苑出版社

图书在版编目(CIP)数据

关爱生命——讲述老百姓保险的故事/孟昭春主编. —北京:
学苑出版社, 2000. 12

ISBN7-5077-1787-9

I. 关… II. 孟… III. 保险事业—作品集—中国
IV. F842

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2000)第 72361 号

学苑出版社出版发行

北京市万寿路西街 11 号 100036

北京利玛胶印厂印刷 新华书店经销

850×1168 32 开本 6 印张 160 千字

2000 年 11 月北京第 1 版 2000 年 11 月北京第 1 次印刷

印数:1—4000 册 定价:18.00 元

编委会名单

主 任：童伟明

副主任：孟昭春 罗 健 李文英

编 委：李延明 高 浪 刘建南

梁延夫 赵 雪 刘永忠

刘景斓 高朝良 雷京魁

方 菁 饶云峰 杨 信（美术编辑）

主 编：孟昭春

编 写：中国保险报社

北京春风保险行销教育训练有限公司

序

为贯彻执行江泽民总书记 2000 年 4 月 10 日所作的“保险事业在我国还刚刚起步,必须大力普及保险知识和提高全民的保险意识”的重要指示,北京春风保险行销教育培训有限公司和中国保险报社联合编写了《关爱生命——讲述老百姓保险的故事》一书。

《关爱生命——讲述老百姓保险的故事》汇编了近年来在《中国保险报》等报刊上刊登的我国境内发生的一些自然灾害和意外事故以及保险公司履行赔偿责任的报道和文章,并配以漫画插图。这本书取材于实际生活,字通俗易懂,插图活泼生动,是一本通过实际案例向社会公众普及保险知识、提高保险意识的科普读物。



“煲”你美餐

众所周知,自然灾害和意外事故是客观存在的,它们的发生是不以人们的意志

为转移的。即使在高新科学技术日益发展的今天,人类也不能完全认识和掌握自然界的活动规律,而只能采取措施加以防范,尽可能地把它们造成的危害减少到最低限度,或者采取诸如保险这类经济手段转移风险。

建国以来,我国长期实行计划经济体制,人们的生、老、病、死等人生风险乃至财产损失等问题,大多由国家予以解决。因此,商业保险发展滞后,人们的保险知识贫乏,投保意识淡漠。改革开放给我国商业保险的发展创造了契机,特别是近几年来我国逐步建立和发展社会主义市场经济体制,进行了社会保障制度、医疗制度和住房制度的改革,人们对人寿保险和财产保险的需求与日俱增,从而为商业保险的发展开拓了更加广阔的空间。但是,不容否认的是,由于我国的商业保险业还刚刚起步,人们的保险意识仍处于启蒙阶段,因此,普及保险知识,提高人们的保险意识,便成为当务之急。

令人欣喜的是,近些年来由于保险业界和新闻出版部门的共同努力,有不少普及保险知识和读物陆续问世,对于提高人们对保险的认识起到了积极的作用。我深信,《关爱生命——讲述老百姓保险的故事》一书的出版,必将对进一步普及保险知识,唤起人们防范风险的意识,从而推动我国商业保险的发展和繁荣发挥应有的作用。

潘履孚

2000年8月

前 言

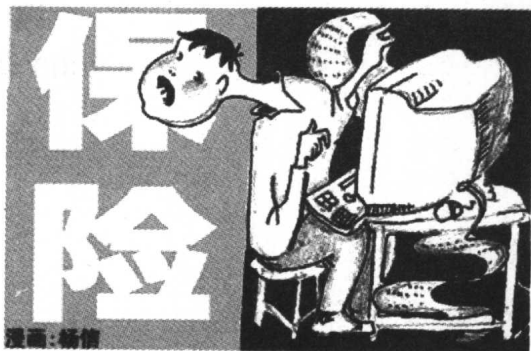
江泽民总书记在 2000 年 4 月 10 日为《保险知识读本》题写书名并做重要批语：保险事业在我国还刚刚起步，必须大力普及保险知识和提高全民的保险意识。

为此，我们采用通俗易懂的案例、喜闻乐见的漫画形式，将风险来自于哪里、如何防范、保险的意义和功能，以及与普通大众相关的《保险法》条文等等加以演绎和说明，编辑成这本普及读物，使人们在看了这些触目惊心的案例及幽默讽刺的插图之后，过目不忘，从而最好地达到普及保险知识，提高全民保险意识的目的。

当 1995 年 7 月 27 日中央电视台报道了我国首例百万寿险赔付案的新闻时，我们感到：咱中国人的命也值钱

.....

风险是客观存在的，而且我们无法事先预知。我们都不是未卜先知的圣人，何必等到风险降临，才来追悔莫及？



“天有不测风

普及保险、提高意识

云，人有旦夕祸福。”这是一句古训，千百年凝结成的教训。参加保险，瞬间拥有保障；拒绝保险，忽视保障，当旦夕灾祸降临，就有可能陷于万劫不复的境地。

安全的时候大家都一样，危险的时候拥有保险就会与众不同。

本书由于编写时间仓促，疏漏之处在所难免，敬请广大读者批评指正。

本书资料来源除特殊注明外，均由中国保险报社提供。

编 者

2000年7月20日

目 录

我的信念就是我的力量	(1)
不要把麻烦留给我们的家人	(4)

风 险 篇

一生风险知多少	(6)
千年巨灾风暴最多地震最狠	(9)

意 外 篇

中学生入厕挤死 3 人	(14)
学生挤伤 人寿理赔	(14)
二十四名小学生挤死在楼梯	(15)
无轨电车带电 5 人殒命	(17)
上海中小學生年意外事故达数万起	(19)
防止儿童意外事故七法	(19)

空 难 篇

- “2·24”空难无一生还 (25)
- 武汉上演空中惨剧
- “6·22”暴雨机毁人亡 (27)
- 近年重大空难 (30)
- 991起劫机事件，敲响警钟 (31)
- 专家警告今后飞机事故可能增加 (33)

海 难 篇

- 超载客船雾中翻沉 (36)
- 烟台“11·24”特大海难纪实 (40)

火 灾 篇

- 焦作大火 (47)
- 山东青州火灾死亡38人 (49)
- 百万赔付送到个体户手中 (50)
- 福州火灾烧毁228户民房
- 95户及时获得赔付115万 (51)
- 酒店大火烧出投保秘密 (53)
- 三大火灾的警示 (55)

危 疾 篇

- 客户连遭不幸 营销员代为索赔 (62)
- 50 万：兰州中国人寿给付最大寿险赔案 (64)
- 三岁幼童获 46 万元保险保障 (65)
- 重大疾病不幸死亡
- 河南人寿理赔 60 万元 (66)
- 肝癌晚期不幸身亡 汕头平安最大赔案 (67)
- 泰康一次赔付寿险案 50 万元 (68)
- 全国最大豁免赔案 平安保险一力承担 (70)
- 营销员身亡 保险公司及时给付 (72)
- 学生大病缺钱 寿险给付四万 (73)
- 罹患癌症保险给付 18 万元 (74)
- 病魔无情人寿解难 (75)
- 大学生患重病 保险雪中送炭 (76)
- 6 万元救了一条命 (77)
- 危疾乃人类头号敌人 (78)

中 毒 篇

津城煤气中毒千余人

- 中保细心呵护温馨无限 (81)

煤气泄漏哈市 8 死 27 中毒	(84)
幼儿集体中毒无一人投保	(85)
云南查处会泽假酒致死人命案	(88)

水灾篇

洪水年年有 悲欢各不同	(91)
亲眼目睹自家毁人亡	(96)
房塌——埋了一家 5 口	(98)

车祸篇

火车出轨 惨祸临头

泰康人寿 迅速理赔	(101)
山东莱芜客车火车相撞	(103)
60 人翻车山下 中保急伸援手	(105)
长安重大车祸死伤 50 余人	(108)
重庆重大寿险案理赔 110 万元	(109)
重庆新年首宗大额寿险案给付 30 万元	(110)
母子同遭车祸 扬州太保理赔	(111)
珠海赔付一起四十五万元的寿险案	(112)
夫妻出行同遭不幸 郑州人寿同时理赔	(113)
她终于决定买保险	(115)

高速路上不幸身亡

- 四川人寿理赔个人寿险案 (117)
- 高速公路车祸连连无保险护驾 (118)
- 全国每天逾千人遭遇车祸 (121)

工 程 篇

- “彩虹”垮塌 数十人寒水中挣扎 (124)
- 禹州煤矿瓦斯爆炸 伤亡人员均未投保 (125)

人 祸 篇

- 见义勇为身亡 寿险公司赔付 (128)
- 31 位勇士获保险金 22.7 万元 (129)
- 恐怖活动您身边潜在的风险 (130)

体 育 篇

- 残运会运动员受伤 中国人寿迅速理赔 (134)
- 罗纳尔多受伤 保险人
最高赔 4430 万美元 (135)

反 思 篇

潘先生的“遗憾”	(138)
风险不等人	(139)
孔繁森如果有寿险	(141)
保安员要不要保险	(143)
三遭难人生风险难测 惊回首 方知保险真好	(146)
人生是一场无法彩排的戏	(149)

法 律 篇

中华人民共和国保险法（原文摘要）	(157)
------------------------	-------

附 录

1、中国保险报社简介	(165)
2、北京春风保险行销教育训练有限公司简介	(167)
3、课程介绍	(170)
后 记	(172)

♥春风寄语：快乐是一种香水，无法倒在别人身上而自己沾上一些。

我的信念就是我的力量

· 伯特派罗（美） ·

没有一样东西能代替人寿保险——我坚信这一点。我认为人寿保险是人类所设想出来最伟大的“有效地减轻人生悲剧”的工具。您相信这一点吗？相信到会主动去购买的程度，而且还不只是买一份？

身为寿险推销人员，我所从事的工作，是世界上最伟大

别小看一个小纸片，他是有作用的，
值多少钱，自个儿算去吧！



世界上最好的商品

的工作——销售这个世界上最好的商品。虽然它是无形的，看不到，也摸不着，充其量不过是一张纸。但这张纸却是有生命的。这是我的工作所致，这实在是不容易。

我销售的是明天——不是今天。我销售的是安全、内心的安详、一家之主的尊严，以及免于恐惧、免于饥渴的自由。我销售的是面包、牛奶、子女的教育、家庭的幸福、圣诞

节的玩具和新春佳节的大红灯笼。我销售的是天伦之乐与自尊。我销售的是利益——不是金钱。我销售的是希望、梦想和祈祷。

每一个人都需要人寿保险。我所要做的，就是将人们的“需要”变为“想要”。我从内心确实体会到寿险对人们的好处，然后便以近乎传播福音的虔诚态度去使人们了解寿险对他们的重要性。我愈勤奋工作，所做的善事便愈多，事业的成就便越辉煌。

是什么力量使我夜以继日，不断地推动我的寿险工作呢？这完全是由于我的女儿、我的妻子以及我的双亲，他们一直激励及鼓舞我。

我自己的寿险计划十分完全。我知道有一天我不得不离开世间时，我的女儿虽然失去了她的父亲，但她会拥有她父亲为她准备的一份生活保障和安全。我的双亲为我做了许多事情，现在他们年纪大了，但由于寿险，我因而确知他们的晚年不但可以安逸，而且生活上永不虞缺乏，这种感觉使我非常欣慰。

我的女儿常在我出门时说：“爸爸，再见，祝您好运！要早点回来哦？”回来！我并非糊涂虫，我知道有一天我就是拼命要回到妻儿身边，也回不来了。但是，感谢上苍，我知道真有那么一天来临，不可思议的人寿保险将会代替我照顾我的家小。

我感谢上帝指引我走上寿险事业的路，我感谢他赐给我平安，赐给我成功；我祈祷让我在有生之年，能够帮

助更多的家庭在未来充满幸福与安全，能够保护邻居及街上的孩子们；我祈求上帝继续引导我，帮助我，让我有更多的时间来完成推销人寿保险的这场圣战。



我的家人我照顾!

夜晚，每当我准备就寝时，我能感到那么满足，今天我又使许多的家庭和孩子拥有寿险。我想起了一位年轻母亲，她在我将保单送到她丈夫手中后，感激地对我说：“谢谢您，您解脱了我隐藏心中的最大恐惧，今夜将是我五年来的第一次——我会睡得很甜”。

是的，今天晚上我会睡得很酣！

我相信这真是一种奇迹，不是吗？