

# 《保险是怎样骗人的和并不骗人的保险》

## 图书基本信息

书名：《保险是怎样骗人的和并不骗人的保险》

13位ISBN编号：9787508603865

10位ISBN编号：7508603869

出版时间：2005-9

出版社：中信出版社

作者：谭笑

页数：232

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)

# 《保险是怎样骗人的和并不骗人的保险》

## 内容概要

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

# 《保险是怎样骗人的和并不骗人的保险》

## 作者简介

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。

# 《保险是怎样骗人的和并不骗人的保险》

## 书籍目录

前言第一章 抛砖引玉——保险的基本知识及其功能1 保险中的保险金、保险费和保险涉及的各种人都是佬？2 保险遵循的原理和原则是什么？3 我们周围都有哪些种类？4 医疗保险有哪些种类？5 保险都有哪些基本作用？6 购买保险有哪些基本原则？7 如何协调个人保险同单位的保险？8 如何安排中短期保险和长期保险？9 购买意外伤害、疾病等保障型保险应注意哪些事项？10 购买养老保险应注意哪些事项？11 购买储蓄投资型保险应注意哪些事项？12 如何考虑购买多少保险？13 人生各阶段如何规划保险

# 《保险是怎样骗人的和并不骗人的保险》

## 媒体关注与评论

保险消费者的防骗秘笈，保险从业人员的行动指南。 刚刚获得一些风险意识的中国人，还不知道应该怎样来选择保险、购买保险。这本书不是教科书，却胜似教科书。它以菜单式 思变式、口语式的生动写法，对涉及生老病死等保险实务中的各种具体问题进行解惑释疑，使读者能够科学选择保险，合理购买保险，从而避免出现广大消费者花了钱买到的不是保险而是风险的失误。 ——清华大学经管学院教授、博士生导师 黎诣远 对大多数中国消费者来说，保险是一个新的消费领域。在这个领域，有经营者为促销而设置的种种陷阱，也有消费者因为不

# 《保险是怎样骗人的和并不骗人的保险》

## 精彩短评

- 1、LS的说的很中肯。
- 2、伤害医疗是报销制的有的有个免赔额度的需要提供相关证件的，只要已经认证是绝对赔付的，但是有的保险公司是指定的省级或者市级以上的医院才报销的，因为还要见证是否真的是因意外住院的！需要认证的，意外伤害保险和意外伤害医疗是不一样的，因重大意外伤害导致危机生命安全的这才是意外伤害保险的！意外伤害保险也是一个身价暴涨保险的！
- 3、卖保险的先回答上面的几种重大疾病不保的情形，真是有选择的忽悠坑爹的卖保险的！！1
- 4、中国人的观念，不见棺材不落泪。  
当我把理赔款几天之内送到受益人手里时，老人含泪跪下。那一刻我才知道什么是保险。
- 5、应该是观念问题。  
对自己和家人都好，为何不选择保险？  
但也要靠自身条件。。
- 6、从描述上看是意外，有意外医疗险可以赔。公司以何理由不赔？
- 7、楼主，你有点偏激了，我不否认中国保险行业现状确实有很多不完善，但个人认为意外和健康是必要的，敢问你和你的朋友都是哪家公司买的保险拒赔的？像你朋友那种小意外事故，也就最多报销一两千吧，还能被拒赔？我是太平洋的，说实话3000以下的理赔，在我们公司很简单就能通过，而且我和同事们经历的理赔也很多，可陪可不陪的情况一般都会选择赔付。这个主要看保险偿付充足率，最新的保险偿付率，法定规定是不能低于150%，有些公司是堪堪达到，甚至之前严重没达到的也有。。至于万能险，分红险 没法说什么，平安的万能险 说实话 我也有很深研究，很多人买的是年缴6000的真的不怎么样。。灵活，收益，保障高？呵呵 样样都齐全的保险，可以自己想一下会有多好？除非你每年交的保费很高。原来很多保险公司都有过万能险，后来几乎就剩平安卖了，为什么？平安的偿付金充足率并不高，收益率也不算高，这种情况下还能继续万能险，如果万能险对客户利益真那么高，就意味着保险公司风险高，保监会绝对不会让你卖的。。要不然出问题，保险会就得接管，就像新华。。 分红险，是分红不确定是事实，而且说实话不确定的是分红，确定的就叫利息。。所以分红险只能看选择什么样的公司，不要听业务员给你看的数据，没什么用。。 楼主有什么继续沟通，关于保险我虽然也是业务员但很客观。
- 8、忘记了 当时有个推销保险的打电话 声音挺好听的 就借来这本书来看 后来还要来的她的qq 貌似长得并不好看 就做罢了 后来貌似她把我删了 上学的时候真好 总相信世界是美好的 想来能唤起别人心底的真善美 确实是一种宝贵的能力 同时能被唤起的人也不算不可救药
- 9、信托也算是一种资产分离的安全手段，但在中国信托变味了。估计等以后吧。所以最有效的最简洁的资产保全方式就是保险了。当然，如果你有渠道到国外做信托，买国外的保险那不可否认，比中国的好。
- 10、“规划”老兄分析得挺有道理的。  
不是准客户不需要保险，而是她/他没有意识到自己需要什么样的保险。
- 11、LS的，我也是平安人，说下我的理解吧。  
先说下我对保险的看法。保险确实不是用来理财的，保障绝对是其根本功能。消费型一年一管的保险可以买点，确实不错。  
至于储蓄型的险种分万能、分红、投联。投联我不熟，但那绝对是和保险公司的运作情况有关，现在股市低迷，公司一直说是投连险销售的好时机。但谁知道股市明年会不会好？  
分红险，个人给家人买了鑫盛，低保费高保障。纯粹防风险的。还可以接受。但分红并不是公司盈利的70%，这句话我们经常用来跟客户说，还说已经成为平安小股东，坐享平安收益。这种话绝对是一种忽悠。保监会规定分红是利差、费差与死差。是这些收益的70%。绝对不要以为是公司整体盈利的70%。当然客户不懂这些术语，误导是必然的。  
另外，本人算过大部分分红险的收益。现金价值加上生存金和中档分红，最后的收益和银行现行3.5%的利率是一样的。但把钱存银行还可以存5年的定期，那样收益是比一年一年存要高些的，所以单纯的分红型裸单如果短期内没风险理赔还不如银行合算，最好是带上一些附加险，因为那些附加险是无法单独销售。

## 《保险是怎样骗人的和并不骗人的保险》

所以，说分红完全可以抵御通胀只是一种自欺欺人的话，仅仅能抵御一定的通胀，况且分红还没银行利息高。

万能险，这个我比较看好。因为利率是一定的，基本上肯定比银行一年利率高。但这个要扣初始费用和保障成本。万能险到后面保障成本扣的是比较多的。还要说明的是目前利率并没比银行一年存款利率高多少，但万能有一份较高的保障，这点比较好。万能险个人推荐平安的世纪天骄，初始费用低，还有高中大学婚嫁金。对客户的利益是最大的险种，当然业务员的佣金提的很少。所以这个险种业务员不太喜欢卖。。。

我把某款基本没保障的分红险的收益演示和银行对比，组训看了都赞同。告诉说我们业务员去学话术卖产品就可以了，真要遇到和银行对比的客户就直接不要谈了。

中国的保险业就在忽悠中前行，希望买保险的人擦亮眼睛，理性对待保险，毕竟保险人人都需要，挑一份合适的保险给自己和家人，别什么都听业务员的嘴。

12、Is在维护行业利益，:-)

13、有pdf。要的留邮箱。想买保险前看看。

14、对自己一家保险的了解应该和自己的存款那样清楚。

因为保险就是一笔可以急用的现金。

15、电话销售可能会让人反感，而且人们也总是习惯的认为好东西是用不着这样上赶着推销的，所以从一开始你对这种销售可能就是不接受的。

但是，抛开销售模式，单纯看保险，的确是人人需要的，而且是现代人理财必需的一部分。

你的观念已经落伍喽：)

一个做IT的朋友和我说，没保险就好比没穿衣服，没穿衣服就上街，那叫裸奔啊，胆儿也太大了啊，这虽然是笑谈，但越来越多的人明白这种保障是必需的！

你说对吗

16、楼上说的真有理。。。超载本身就违法，还让人赔你，真厉害！你知道自己得大病了就想买保险了，准备赚保险公司一笔，你真聪明！

17、嗯嗯，赞同。

18、你说的保险公司养活业务员，这就是费差，这也是为什么保险公司业务员没有底薪，或只有很少底薪的原因。底薪高了保险公司还真养不起，这就导致了保险业务员难度，留不住高素质人才的原因。。这点我觉得必须要改革，但前提是中国人保险观念和认同要达到一定程度，只有那样保险公司才会大力删减素质低的人员，留下精英，高素质的少部分人来管理客户。因为全民保险意识的提升，所以不需要大量的业务员去找客户，开发客户。所以不要光抱怨保险行业怎么怎么样，自己先拥有正确的保险观念，别带偏见。现在我们部门招人都只招大专以上的了，学历年龄达不到的一般条件很苛刻，还要带单上岗。。。我也不是瞎说，本人重点大学毕业，保险行业一年多，正在人大学理财规划师的课程，所以我说得很客观，楼主你要是有保险，到了条件，无法理赔的情况，可以跟我说我告诉你怎么告，或者你要是接到哪个业务员发夸张的短信，留着报道保监会，或者他们公司总部举报，绝对能让这个业务员以后不能从事保险行业工作

19、写得不错，大多数人买保险之前对保险了解不多，主要是听销售员推荐，买得有些盲目。建议想买保险的朋友先看看本书，保险还是要买的，但要买得明白，呵呵：)

20、这本书的读者，很多就是做保险的吧

21、简直写到我心里去了，买保险前条款一定要看清楚，不要光听推销员忽悠，合同上一字一句一定要细细斟酌，不明白的一定要问清楚！！！保险不骗人，只有人会骗人。

22、车辆保险是国家强制的~~当然会去上，人身保险保的是你自己的命，你的身体值多少钱呢？

23、大家对中国移动，中国联通，中石油中石化，股票等等都觉得很多不好的地方，我觉得被保险骗的很惨或者因为被保险救得痛哭流涕的还都是极少数。大部分人都是觉得有需要又不用付出太多才买的，每天保险公司收的赔案不知有多少，有一部分确实有纠纷，真是现阶段无法避免的，摊在谁身上都不好。就像前几天我的车停在公司楼下停车场被另一台车擦坏了一大块，第三方早跑了，你说这个责任停车场管不管，哎，我还特意查了相关法律信息，这就靠协调，要不就走法律程序，他们不赔我也没办法，确实很郁闷，但也不能不停啊。

24、保险顾名思义就是风险来临时给你或者你的家人的保障，保险不是万能的，但没有保险也是万万

## 《保险是怎样骗人的和并不骗人的保险》

不能的。人的一生都希望自己会平平安安的，但疾病和意外是无法预料的。

一个人都是带着使命和责任来到这个世界的，当我们上有老下有小的时候，我们肩负着多么重的责任啊！万一发生了风险，那想想我们的孩子和父母，人去钱空他们怎么办。其实保险就是风险过后让我们的责任和爱得以延续，也可以讲保险是能帮我们减轻负担最好的朋友。

我也给大家举个例子：我一个同学父亲得了绝症，但家里很困难没钱看病，但看着家人身受病痛的折磨，他跑遍所有亲戚朋友同学家去借钱，可最后也只借到8万多块钱.....但最后他父亲还是走了，他还欠下了好几万的债。当时他来和我借钱说借2万，但我只给了他5000块钱，不要说我不讲义气，我也不是富翁，他家亲戚条件好的有几个也不过借给他1万2万的，为什么呢？我们都有自己的家庭，况且他父亲的病是绝症顶多能延长几年寿命，借给他的钱都是处于本意借给他就不打算要了，所以都没借给他很多钱。假如他父亲要是有份大病保险的话，或许他不用放下尊严给人磕头的去借钱，或许保险能给他的远大于到处去借的8万块钱让他父亲能多活几年！（真实故事）

从江泽民主席到胡锦涛主席都一直重视发展保险业，就是为了老百姓都能有个保障。保险有保险法是受法律保护的，保护的并不是保险公司的利益而是客户的利益为主。保险公司不会骗人，只有人骗人，白纸黑字的合同条款在那摆着，符合条件的保险公司能不陪！！

愿意交流的可以和我私聊

25、2001年10月，美国五百强中排名第七的商业巨擘安然公司突然宣告破产。这个被誉为商业界的“911”的安然事件像一枚瞬间引爆的炸弹震惊美国各界。破产了，好几千公司员工的退休基金一夜之间化为乌有，还是安然前任总裁肯尼斯·莱有“先见之明”，早在两年前就投资数百万美元购买了各种年金保险，从2007年开始，肯尼斯·莱夫妇就能开始享受年金93万美元的待遇。

肯尼斯的妻子琳达·莱在NBC(美国国家广播公司)的《今天》节目中哭诉着她和她的丈夫正竭力避免家庭经济破产，说“我们什么都没有了，我们的全部身家都押在安然公司的股票上了”。然而她却并没有告诉观众自己和丈夫已经将数百万个人资产用于购买年金保险。

《琼斯母亲》(Mother

Jones)杂志得知莱夫妇在2000年2月花400万美元购买了各种年金保险，这笔钱远远超出二人从安然获得的全年工资。这些年金将保证从2007年开始，他们每年有93万美元的收入。最绝的是这些年金是受法律保护的，债权人无法以此为由起诉肯尼斯·莱。

在美国，许多州的法律规定，人寿保险和年金保险都受法律保护。莱夫妇所在的得克萨斯州就是其中之一，而莱夫妇购买的年金保险基本上都是保险政策以内的投资，债权人拿他们根本没有办法

莱夫妇购买年金保险18个月后，安然公司一位执行官警告莱的公司存在严重的账务问题，又过了4个月后安然公司申请破产保护。许多报道称，莱在接到警告后自己大批抛售安然公司股票，却鼓励其他员工继续购买安然股票。此外，公司还建议员工不要购买各种年金保险。

Is, 我不想说你了，你举这个例子真是砸自己的脚。。。。

26、你说的那个分20年交的是不是分红型保险啊？理财型产品就是一款保额低的产品，除了万能行保险！本人也是一位喜欢万能产品的人，因为非常灵活透明，因为保额可调，存取灵活，而且保障范围也显而易见！但是所有的保险都有一个共同点就是，因年龄的不同，最后所得到的利益也不相同！

27、需要回味

28、你是一个优秀的业务员，将来有前途，但请到别处忽悠去吧。

29、很不错的书，深入浅出的把保险不骗人的地方和现在保险销售骗人的花招都详细的介绍。对保险完全没概念的同学应该好好看看，从豆瓣上看出，同样的一本书由作者自03年以来，2007年，2010年共更新过3个版本，每个版本都会根据时代的变化，而在内容上有所变化，由此可见作者的用心，专心致志做好一本书，就足够了。

30、哈哈，卖保险的一上来第一句：“楼主对保险了解太片面了，其实保险balabalabalabala.....”

卖保险最爱说的：你相信我们PN啦，我们这么大的公司这么多员工国家不会看我们说倒就倒的.....。我们PN那么多钱，哪里会来骗你这么几千块呢？主要是这份保险真的不错，由于你是我们优质金牌钻石客户，所以向你带来XXXXX。

老虎也会飞拿外国的保险来论证中国的保险也很靠谱真是笑掉大牙让人笑掉大牙，外国的政府都是站在市民一边的，谁要是欺骗消费者就让谁倒闭，可天朝是站在保险公司一边的，保险公司再咋的胡闹都不会倒闭，消费者要是觉得受骗去保险公司举牌子很快就有人来抓你了。

## 《保险是怎样骗人的和并不骗人的保险》

31、楼上童鞋说的挺对，我对“做梦的猫”也挺无语，我在保险公司工作了这么久，还真没发现藏着这个部门，难道是秘密的？呵呵

32、如果做保险的人，都说说人话，行业形象会好很多。

其实保险不是一个很让人愉悦的产品，保障型的产品，出了事情才赔；储蓄型的产品，不过个二三十年，连本金都拿不回来。如果把一个本身不愉悦的产品说得很愉悦，那说的一定不是人话，即使让人当下迷糊了，也迟早有醒的那天。所以，必须先让对方明白保险有多不愉悦，才是保险销售的前提。

既然保险那么让人不开心，那么我们需要不需要保险？肯定需要。因为我们有得大病的风险。我们赚钱是为了生活，其中包括当下的生活和未来的生活。在当下的生活可以继续的前提下，才谈得上考虑未来的生活。当下的生活，又分为维持和改善两部分。维持是保证自己和家人的生活，改善特指买房买车结婚这样的大笔支出。如果，我们自身得了重病，拿什么去维持生活？所以年轻人买大病和意外险，是维持生活的必要支出。未来的生活，照理也可以分为维持和改善两部分，但是现在中国的现实是年轻人都在结婚时购置大件，剩下款项通过还贷支付，这样的话房产在未来成了一项消费性支出，而不再是通过积累财富来换取的资产。所以国内年轻人在解决了房、车这样的大件支出后，就剩维持未来生活这一项了。这里的未来，最起码是20年以后，无非是存钱好养老，也就是分红险可以起到的作用。分红险其实不是为了增值，而是为了保值。它买着没有愉悦感，因为我们需要牺牲当下消费，未来领着也没有愉悦感，因为货币贬值让多出来的分红跟没多出来一样。但是我们有维持未来生活的需要，因此我们需要养老险。

一味打击保险和一味鼓吹保险，都是有问题的。保险没有欠你的，保险也没天天往你家送东西。存在即合理，我们研究一下，合适的还值得买，不合适的，看看就过咯。

33、有的人他压根从内心就抵触保险，你们和他讲什么道理，上帝说话也不敢保证没漏洞啊，楼主肯定赚的特别多，把将来的路都规划好了，养老，治病，还保证不出意外，子女教育，子女结婚，赡养老人等等等等。用得着什么屁的保险，赔钱货！人家就有钱！

34、我就是在平安做保险的。我并不赞成“做梦的猫”的观点。当然，你也可以说我是王婆卖瓜，或者还可以怀疑我是掩饰。但我很确定保险的意义。首先是关于通货膨胀的那个说法。保监会规定，保险公司盈利的70%都要分给客户。既然“做梦的猫”也承认公司可以避免通货膨胀的损失，那么客户得到的钱当然也可以相当程度上减少通货膨胀的影响。我想，楼主有一点理解是错误的，客户得到的钱并不是死的。我们说基本保额是固定的，但是分红却不一定，它是根据公司的盈利状况分低、中、高三档来确定的。至于分红险的红利，楼主既然说不比银行利息好，那我想请问下楼主，你具体知道保险公司哪一款分红的利率吗，你是和哪家银行进行比较的呢？还有理赔，为什么大家关注的只是有谁没被赔，而不是大部分人被理赔了呢，我承认保险公司不可能完全不会出错。只是有的时候，你买了台微波炉却要求它能够炒菜，这明显是不可能的。虽然微波炉和电磁炉都属于厨房用的电器。还有关于合同条款的问题，楼主讲到一条条款会有很多种解释，因为条款是保险公司制定的所以客户会吃亏。我很负责地讲，我是一名法学专业毕业生。而我国法律的规定，对于这种附合合同，如果出现解释的争议，会偏向条款的非制定方。也就是和保险公司相对应的投保人。还有楼主说的“一旦你和保险公司签定保险合同，以后你和这家保险公司打官司机率是80%，除非你放弃理赔，在这80%中能胜诉大概是15%，因为保险合同文字条款是有多种解读，能获正常理赔是20%。”我想知道这个比例是谁总结出来的，它的依据是什么？还有关于“在西方发达国家一家保险企业要用上百年的时间健康发展才能成为世界500强，(在美国进入世界500强的保险公司一家叫普天寿保险公司，它花了一百二十多年的时间才能进入世界500强。)。中国人寿保险公司成为世界500强(资产从一千亿到六千亿)才用了6年。”的观点，又是为了表达什么呢？想说这样的发展不正常吗，可是我国现在有多少行业有多少技术是从建国到现在几十年就赶上美国300多年的发展的。我也承认现在保险行业中相当一部分业务员的素质确实不高，可以不赞同。但是我还是建议可以理性看待保险本身。

35、又是“做梦的猫”我挺无语的。您是真的买过保险，被套了几十年？为什么只有你才听说保险公司里那所谓的专业部门？

我觉得保险是和观念和经济实力有关系的。我们大部分人都挺习惯凡事都去往好的方面想，总觉得那些什么意外是不会发生在自己身上的。其实说白了，就是危机意识没有那么强。另外，我觉得保险也是在你有了一些闲钱的时候才可以去买的，如果连生活都顾不了，那也不需要保险。至于楼主说的问题，不可否认现在我国的保险市场上有相当一部分的业务员的方式让国人无法接受。不过这也不是

## 《保险是怎样骗人的和并不骗人的保险》

我国独有的现象吧。我记得当时看《剪刀手爱德华》的时候，首先出场的那个雅芳小姐也是被一次次拒在门外的。

36、保险公司的合同陷阱多如牛毛，你们保险推销员不知道的多拉，那是理赔部门才研究的。

保单有一款:责任免除:20.被保险人支出的医疗医药费用中依法由第三者赔偿的部分,但肇事者逃逸或无赔偿能力外。

交警断定事故是由肇事司机负全部责任,人寿保险公司说让我朋友去找司机赔，现在车主要赖不赔，只能通过诉讼渠道来证明车主无能力赔了。就是说他要打赢官司，才能找保险公司。

你说这不是坑人吗？

37、后面有点昏了

38、不要看太旧书一本，保险也就这万变不离其宗

39、人身意外保险值得上上

其他的看情况吧

40、保险是个好东西，可以在中国变味了

41、为什么需要这个的人你们不卖，不是那么需要的人你们拼命说服人家买。

。。。。这个。不知道你理解的何为需要。要是真的需要有保险保障，已经遭遇风险的人，他们已经不能买保险了。明知道自己会死的人还买保险，那是骗保。当然这说严重了。。。。就是在还没有发生意外之前才投保。以防以后有意外发生都有个保障。。。。目前，我还是个保险消费者。。。。这仅仅是我个人的理解。

42、同时也很清楚保险是怎么骗人的。

我随便在网上搜了一个帖子，是一个保险业内的人写的，他很清楚地写出了保险业忽悠人的几大要素，全文如下：

请进 认为保险骗人 通货膨胀 理赔不了 保险公司倒闭 这不好那不好的都可以进来看看 欢迎指证

首先 很多人认为保险是骗人的 是因为有些业务员忽悠的天花乱坠 而本人又没有防范意识 其实不论业务员怎么说 条款在这摆着呢 这个才是硬道理

我一直认为中国的保险业该清理了 从业人员的资质必须严格审核 要有严格的学历要求 目前要求的是高中 我认为最低要设在大专 因为我见到的低素质的业务员太多了

其次 任何保险都是要扣您保障成本的 分红险扣的是最狠的 万能险要好些 其实主要还是取决于产品 像平安目前推出的教育金理财保险 3年可以回本 20年可积累赢利15---20万

第三 还是那句话 银行是银行 保险是保险 不能等同 目前我建议主要上的保险就是意外+大病险 平常发烧感冒就算花的多 对家里来说也构不成负担 可是一旦发生大病 或者家庭经济支柱发生意外 对一个家庭是毁灭性的打击

第四 还是拿万能险来举例子 比如说您缴费5000 扣除您的保障成本和初始费用后 里面的钱原则上就像活期存折一样 可以随意支取的 很灵活 但是仅仅局限于万能险 不是分红险

商业保险就像一把雨伞 你可以认为它是骗人的 但一旦发生意外 将会遗憾终生

还是举个例子 您从挣钱开始 每年存给保险公司几千元 就存20年 我们保证您出现意外或大病 我们一次性赔付您30万 而您20年仅仅需要缴费8万到12万 如果您一生平安 在您55或者60岁时 平安一次性给您50万---80万 您觉得不好么

有人提到了通货膨胀的问题 当我还是学生的时候 9几年 我父母给我买了10份平安少儿360 一共

## 《保险是怎样骗人的和并不骗人的保险》

是3600 大家可以去查查 我现在每年可以领多少钱

通货膨胀是什么 物价上涨 纸币贬值 保险公司是公司 万能险的利率和分红险的分红 都是由市场决定的 所以完全可以抵御通货膨胀

关于理赔 说真的 保险公司真不在乎赔您那几十万几百万 PICC赔法航空难说什么了么 平安已经提出为客户寻找理赔的理由 现在各保险公司都巴不得为您理赔 赢得口碑 可问题是 您得清楚您买的是什么保险 什么条款 您明明买的是各意外险 住院了非得要求保险公司给您报销 您觉得这能理赔么

另外 哪位ZZ得不到理赔 如果是平安的 您找我 条款在那写着呢 怎么能不理赔？

关于保险公司倒闭 就说一句 中国现在几十家保险公司？一个平安光外勤就得多少？倒闭了这帮人饭碗去哪找 保监会干么 国家干么 平安接近万亿资产 说倒闭就能倒闭的？收购富通失败 看似钱多 相比于平安的资产 用九牛一毛形容不过分吧 哪个公司投资没有失败的？马明哲不是神

就写这些吧 您如果还有什么问题可以再问

---

作者吹得天花乱坠，却全部是文过饰非，避过要害不谈。

最关键的通货膨胀问题，他以一句“保险公司是公司 万能险的利率和分红险的分红 都是由市场决定的 所以完全可以抵御通货膨胀”这样似是而非的话来解释，其实根本就是大忽悠。保险公司当然能抵御通胀，问题是顾客抵御不了，合同一签，你将来得多少钱已经完全注定了，银行再怎么调利率，你也不可能受益。

至于什么意外、大病险，诸位要买之前千万要看清楚条款，里面的猫腻，后面详细介绍。

索赔既然谈不拢，那必然要打官司。但你千万别以为合同会保护你。从合同的性质上讲保险合同是一种非常不公平的合同，因为，合同的文字条款是保险公司单方制定，有的文字条款是有多种解读，所以，一旦打官司，吃亏的是客户。保险理赔时就更麻烦了，保险公司是不会那样干脆理赔，可能80%是要上法院打官司，也就是讲一旦你和保险公司签定保险合同，以后你和这家保险公司打官司机率是80%，除非你放弃理赔，在这80%中能胜诉大概是15%，因为保险合同文字条款是有多种解读，能获正常理赔是20%。因此，你买了一份保险能的到理赔概率是35%。就算你是幸运儿，最终打赢了官司，但这种无休止的官司已经把你拖死了。

至于分红型保险：分红险的红利不比银行利息好，更是将“活钱”变成“死钱”。投保人绝大部份人会在三年内感觉上当而退保，(合同期内，客户要解除合同时，保险公司是要扣相当一部份金额。而银行只将定期的利息以活期算。)因此，该险种是保险公司最赚钱的险种。除非你是钱多了没地方花或在洗黑钱才需要该险种，否则，该险种是绝大部份人所不需要的。它的最好作用应该大概是用洗黑钱。自然也就成了那些贪官污吏们的最爱，把那些来历不明的“黑钱”以他们的子女名义洗成了“合法”赚得。保险公司也就为他们提供了最佳场所。所谓“保险”就是用来抵御风险，是用“少量的钱”抵御最大的风险，不是用来理财的，更不能想用保险来赚钱。要想理财赚钱或想抵御货币贬值，可以做基金和国债。所以，分红型保险是借保险的名义骗客户的钱。凡给你大讲保险的理财价值的推销员，您可以马上端起茶杯（干什么？送客！）。投保是为了避险，切记。如，有人为了贿赂官员，给他的儿子买了20万的“国寿千禧理财”。保险成了最佳洗黑钱工具。

## 《保险是怎样骗人的和并不骗人的保险》

43、理解一下，他们的工作性质决定了他们的辛苦，在中国保险业才刚刚起步，人们对保险的认识不够，觉得业务员特烦，我可以理解你的感受。在咱们都平平安安，健健康康的时候，觉得用不上保险，但一旦用到的时候再买就迟了。不知你是否看过《留出你过冬的粮食》这本书，挺好的，有时间看看。这位业务员只是在电话销售，并没有真真正正了解你需要什么，你对以后的生活有那方面的担忧，有时间不妨面谈一下，说不准你真的需要保险，比如养老，医疗，子女教育，投资理财等等，只是你自己没有感觉到。保险是每个人都需要的，社保只能解决最基本的生活，要过高品质的生活，必须用商业保险来补充。

44、很好 在学校图书馆 租过

45、文章比较通俗的讲述了保险知识，对于保障和投资分析的比较实际。对于投资，保险显得不那么灵活，回报来看也并不吸引人，什么分红啊，万能啊，里面的猫腻不容易分清楚。还是把目光投到基础的风险分担和保障上更为实际一点。

寿险是要买的，另外可以等保监会的《重大疾病保险的疾病定义使用规范》出台，之后再买疾病险，目前的疾病险更像是花拳绣腿。

《规范》已经确定了六种必保疾病：

恶性肿瘤—不包括部分早期恶性肿瘤

急性心肌梗塞

脑中风后遗症—永久性功能障碍

重大器官移植术或造血干细胞移植术—异体移植术

冠状动脉搭桥术（或称冠状动脉旁路移植术）—须开胸手术

终末期肾病（或称慢性肾功能衰竭尿毒症期）—须透析治疗或肾脏移植。

46、车险也是一样的啊，很多都是贪小便宜吃大亏。

说都是一样的服务，到时候事情发生了就没有人帮你去跟踪这个服务了，

所以说啊，人啊就是这样的

47、这个说法还是有比较中肯

48、就是个旁氏骗局...

49、，就好像车辆保险一样，都不用打电话让人去投保，都是买车的人去找保险公司的。

这点我有点质疑，我的手机号被一个笨笨的连自己手机号都写错的车主写给了保险公司，结果每到7月，8月就会收到无数电话短信要求去他们公司弄车险。

50、现在平安的重大疾病险已经是男性保28种重大疾病，女性保30种。保监会的六种必保疾病都包括在内的。

51、左儿，刚刚我又接到了一个保险公司的保险推销电话。小姑娘被我说的估计想要打人了。我不知道如果你真的实际上要操作这个会不会承受的了。

我问她怎么得到我的资料和联系电话的，她问我记不记得以前填过一份调查问卷，内容是每个月的消费内容的。我想了想说填过。（有一次我和我弟弟跑到Outlets去看看有什么好买的，我等他们的时候就过来一些学生模样的人说需要我们帮忙填一些问卷调查）。她说，为了感谢我填这份东西，所以特地向我推荐一个保险计划，问我有没有兴趣。

我说不大有兴趣，她说，可能是因为你现在对保险不大了解，那我先给你解释一下吧。我觉得像你这样年轻的没什么负担的人最需要这个保险计划了，每个月只要46元。我们和社保卡不一样的地方在于：。。。。。（基本上是关于重大疾病治疗保险的对比）

## 《保险是怎样骗人的和并不骗人的保险》

我说，那我现在身体状况不错，不是很需要这个。她说，因为你现在身体好所以才需要阿。这样保费比较低，而且万一有事的话，也不会给家里带来很大的经济困难。比如那些上了年纪的，身体不大好的，保险公司都不一定会接受的。

我说那你们很奇怪的，为什么需要这个的人你们不卖，不是那么需要的人你们拼命说服人家买。她说，作为公司来说。。。 （基本上就是公司也需要生存）

（我当然很理解这个，只是同时也带给了我一些困惑，保险业它存在的话肯定有它的合理性，所以我希望划分出保险的目标人群。）

然后我说，对不起，我现在比较忙，不是很有时间听你说这个。结果她还是接着说这个计划怎么适合我。我一声不吭。她叫“彭小姐。”我说“嗯，接着说吧，等你觉得可以挂了就直接挂吧。”

她马上就挂了电话。

有时候我确实很想和他们好好说话，大家好聚好散，但是问题在于每一个给你打电话的人只有在你接受了他的建议买了他的保险他才会觉得满意，才会挂上电话。这个真地会让人觉得有点反感。（而且是在上班时间，老板也在的时候。）

所以这个市场我觉得观念的培养比这样电话销售效果要好一点吧。就是多做宣传啊，让大家的保险观念都先进一点，就好像车辆保险一样，都不用打电话让人去投保，都是买车的人去找保险公司的。

这是个巨大的市场，但是我现在的问题是，我不觉得保险对我来说是必需品。应该是我对保险知识了解得太少了的原因吧。

只是有感而发，有空咱们再多聊聊这个。我还挺困惑的，像我这样的人是不是真的需要另外买保险来保障自己不给家里带来突然很大的经济困难呢。也许。

52、保险方面知识的快速入门书籍，

53、谢谢楼上的解答。

54、看了楼上各位前辈的回复，我也想补充一句就是，保险就是一把伞，你买了放在家里，不下雨的时候就在角落里，等下大雨了就可以派上用场。要是等下雨的时候再买雨伞，那时候就全身淋湿了，而且可能身边没有卖伞的。因此，保险的存在就是一把伞。

55、空点时间出来，多看看这类书籍。保险，只是在等待大家观念的提升。

56、关于不骗人的保险，亲身经历谈一下感受，在我小学的时候家里人被推销员忽悠，买了几份保险，一年要缴6000块！十多年前的事情，那时候工资才多少，后来才知道买保险的话应该是占个人收入10%不到的样子，真是黑心！

现在大学了，经常出去玩，除了坐车的时候要多付一元的保险我们自己也会买意外险。不过我们买的都是互联网保险的产品，觉得互联网保险的产品针对性很强，分得很细，让你很明白产品针对哪些情况，哪些情况发生可以赔偿，对于学生党来说最重要的是价格实惠，所以买不了吃亏，结果有个同学的确出了点小事故，理赔也很快。大概互联网保险确实不骗人吧。

57、楼主，说实在的，我不知道你在哪了解的保险，确实知道一些，但真太片面了。首先保险公司是金融行业，收益来自死差，费差，利差。这的利差指的就是投资所得。。你可以了解保险公司的投资渠道。投到证券上的比率很少，而且是一级市场，主要投资还是高铁，保障房，水电站这样的稳定型投资渠道，还有就是银行大额协议存款。你没了解到保险公司对一个国家的重要性。为什么会有保险公司不能倒闭的法律？因为保险公司在国家民生稳定方面重要性太大。美国经济危机，国家拿出钱先就保险公司，而不管全球性投行倒闭就在于此。真正哪像投资有风险来的时候，国家绝对先让社保资

## 《保险是怎样骗人的和并不骗人的保险》

金和商保资金退出来，因为保险行业出不起危机。

还有理赔难的事，我不知道你是最近理赔过吗？哪家公司？还用自己跑办手续？我在的是太平洋的售后部，我们的客户出了事，通知我们，我们会让客户准备起东西，然后过去取，不用客户跑，我们跟理赔部沟通把手续办完，拿支票给客户，10天内要交到客户手上。如果你还没有售后专员，可以打公司95500 公司会马上联系管你区域的专员帮你解决。。

很多客户都说理赔麻烦，真麻烦吗？他们平常没事时 售后专员要见他们，说什么都不见，都觉得自己能处理，出了事后又自己啥都不懂，不知道准备什么，瞎跑，能不麻烦吗 这能怪谁？你买完保险了，还不留个信得过的业务员联系着，到时候受罪能怪谁？

对于分红险，理财险 说实话 楼主你的看法能理解，但你真不懂保险他的功用。原世界500强安然公司总裁 临公司倒闭前两年拿了3600万美金买了保险，之后他每年可从保险公司领98万美金吧。。你想他是傻子吗？你可以看看多少年他才能反本。但为什么要买？保险最终意义在于安全，而不是收益。很多有钱人难道是傻子？他们赚钱能力差吗？为什么拿巨额买分红保险？分红险属于寿险范畴，就拥有寿险的特殊的绝对安全性。分红险最重要的功能是保证你的钱未来不管发生任何事还是你的，而且有一定增值。要是光看收益，真的全世界的分红型保险都没意义了。金融行业三驾马车 银行，证券，保险 历来任何国家里 都缺一不可 因为功能不同，但却互补

58、附：既然，&#34;处理结果的理由是客户也要负一定的责任，没有看合同&#34;。那保险合同上何不文字写明&#34;保险业务员口头解释无效，保险业务员行为不代表本保险公司行为。保险责任以合同为准&#34;。这说明了保险公司放纵保险业务员的诈骗行为。

8，保险公司大量增员是一种营销策略。网上资料显示。2004年，在中国有一千多万人曾经是保险公司业务员，这些被洗过脑的人来到社会为保险公司作免费的广告，这些被&#34;洗脑&#34;式培训的人还要缴费。

9，在保险合同里玩文字游戏。在保单上出现的每一个字都可能成为最后的&#34;陷阱&#34;。&#34;及和等&#34;字妙用。

例1：汪小姐于2000年3月花500元购买了某保险公司推出的一种保险套餐，至今续保5年。今年5月底，她在北京市第三医院做了视网膜脱落修复手术，花去3000多元。出院后，汪小姐根据所买的险种，要求保险公司理赔2500元。但保险公司却以理赔条款第119条的规定&#34;视网膜及玻璃体手术属于赔付等级第6等&#34;，所以投保人必须做全以上两种手术，才能享受此理赔。单是视网膜不赔，单是玻璃体也不赔，二者缺一不可。

例2，2005年年初，毛妈妈在做一年一度的体检时，不幸查出了有早期胰腺癌症状，需要马上手术。按照之前投保的条款，如果母亲身患癌症的话，可以在住院的时候，申请住院以及手术津贴，于是毛找到了原来给他们办保险的代理人李某，李某听后马上表示他们会妥善处理，但&#34;需要向总部汇报一下&#34;。毛只好等待，因为病情重大，医院多次催他给母亲手术，毛智平只好一遍遍催促李某，但代理人李某始终以正在研究为借口。毛智平开始觉得不大对劲，进而开始觉得&#34;闹心&#34;。一个&#34;等&#34;字抹掉10万元久等之后，忍无可忍的毛智平直接找到该保险公司，一位姓张的经理接见了她，随后表示&#34;这种情况不能赔偿&#34;。张经理不慌不忙地拿出了毛他\*的保单，上面的承保范围清清楚楚地写着癌症，后面还有一个括号：&#34;胃癌、肝癌、骨癌、咽喉癌、鼻癌等&#34;。张解释说，&#34;等&#34;的意思是只包括&#34;等&#34;字之前的癌症，其他的就不包括了。毛听后瞠目结舌，一直以来，他以为&#34;等&#34;字的含义是除了前面列举的还包括未列举的，而且当时代理人李某也承诺说，不论什么癌症都可以理赔的，怎么转眼就变了？但是李坚持说当时已经对他说明情况了。毛智平没有证据证明保险公司当时的承诺，只有哑巴吃黄连--他只是不明白，既然&#34;等&#34;外概不理赔，还要个&#34;等&#34;字干什么。这像个文字游戏，而且还带点脑筋急转弯的玩味。一万元的保费，就成了在这游戏中的学费。

10，在西方发达国家一家保险企业要用上百年的时间健康发展才能成为世界500强，(在美国进入世界500强的保险公司一家叫普天寿保险公司，它花了一百二十多年的时间才能进入世界500强。)。中国人寿保险公司成为世界500强（资产从一千亿到六千亿）才用了6年。

11，如你被骗，有证据就上法院起诉。保监会吗！哈哈！试试看吧！没证据就来论坛发帖。告诫其他人严防保险诈骗。现在保险诈骗多，请大家严防保险诈骗

59、有点扯淡。

60、这个行业谎言太多，以至于遮盖了可贵的那些真实。这是一本适合理性理财爱好者的保险读物，

## 《保险是怎样骗人的和并不骗人的保险》

更是保险从业者应该读懂的一本书。

61、保险只卖有缘人~~O( \_ )O哈哈~

62、按照现在的通胀率（每年6%以上），买保险还真不如拿来吃喝玩乐。

保险公司骗你10年8年，那时候保险费其实早已被通胀吃没了，拿回来的相当于负数。所以有钱不如早点花，要么投资在自己的事业上，要么投资在子女的教育上面，或者买点保值的東西存着更安全。

所谓什么理财险、万能险、分红险全是大忽悠，现在老鼠仓横行，违法成本超低，让这些人帮你理财？算了吧。。。

其实道理很简单，财富就那么多，保险公司要养活那么多业务员，它本身也要赚钱，那他们赚的钱是谁的？其实就是客户的。真正从保险得益的客户当然也有，但只能是那些暴病身亡、出门被车撞死的衰人喽。

说保险不靠谱，很大理由就是“理赔难”，它也不说不赔给你，只是给你个希望，叫你办这手续办那手续，跑东家出个证明，跑西家开个发票，跑了十几天你自己知难而退了，心想不如算了吧，有这个精力时间我都把这笔小钱赚回来了，还理个什么赔~

63、楼上楼上说的真的很中肯，我发现保险够公司给你培训的时候，给的是一个宏观数据，这其中真的如何，真的需要自己私下做功课，是否真的是这样

64、保险业的全都是吃人不吐骨头，不认识的时候拼命拉关系骗你买没有用的保险，你买了之后他不再理你，你想退款就要承担全额损失，有些人被迫套着买了几十年，才发现几十年后到手的那点保费已经在通货膨胀的作用下成了废纸。至于那些意外险，更加血本无归，你意外死了，保险公司会找出证据证明你是自杀的，或者你之前就有违约的重病，到最后孤儿寡母，一分钱要不到。杯具

65、这本书通俗易懂，从标题就能看出来内容讲的是什么，作者用浅显的字句告诉我们保险被误读的原因和如何买合适的保险等等，和人们的生活息息相关，总而言之，买保险的目的是为了保障，想着赚钱的话还是别买保险了。

66、存钱加保障，何乐而不为？

67、我来问问上面几个卖保险的！！保险里的免责条款是不是很坑人？比如我看到一条人身意外伤害险，车坐超载的客车也是免赔的。请问在大天朝有那辆客车没有超载过？你有权利叫人家不要超载吗？还有购买重大疾病险，里面是有90天的观察期是免赔的，请问为什么有这个观察期要收我整一年的保费？不能在第一年里有个优惠吗？保险里很多条款都是很坑爹的，要真打起官司来，你是讲不过保险公司的！！真黑

68、保险公司都专门设置有一个部门，就是在顾客索赔时挑出对方漏洞，令对方分文无归。

69、本身是一个保险行业人员，虽然不是业务员，但是也对保险有了比较深的了解。中国人还是比较多的考虑眼前利益，这个是实情，就像股票在中国大部分都是投机，而不是投资。为什么商业车险不是强制性的也有那么多人买，是因为这个“见效快”，出险率高，又没有什么纠纷。有很多赔案，一次就赔付上万块钱，他当初买车险也不过交了几千块的保费，第二年不用你说，他催着你给他买保险呢。那你是说希望出险还是不出呢？不出好像浪费了保费，出险是一件好事吗？上面很多人说的对，这就是一个观念问题。像什么企业财产险啊，就像《婚姻保卫战》里的那个厂房被烧，发生的几率好小，但是一旦发生就要赔好多钱。如果一个企业连续买了两三年，花了四五千，都没出险，他可能就觉得这个钱浪费了。一旦出险保险公司给他赔了十几万甚至更多，他才会觉得这个钱花的值，但是如果都是这样的话，估计保险公司赔的钱比收的保费还多，估计也要关门了。就像彩票，那么多人买就给那个一个人赚了。但是你说保险公司有没有不好的地方，我觉得有，很多险种避开风险特别大的因素不保，避开风险特别大的人不保，这个原因不说大家也懂。

前几天我一个农村远房亲戚突然脑梗进了医院要手术，手术费15万，好在家里人七凑八凑弄齐了，但是他们家真的是没钱了，我就突然觉得很多农民真的很无奈，真的得了重大疾病如果拿不出来那么多钱就只能等死，但是要向他们普及保险不是更难？要他们在本不多的收入里面再拿一部分钱投保，可能性又有多大？国家应该出什么政策来保证这些人的生命呢？所以这个时候就觉得重大疾病保险对他们很有用却也很不可能，真是向楼主说的，最需要的人却没有得到保障。

所以保险要我比较客观的说有没有用，我觉得有用，但要会不会有让我们失望的地方，我觉得也不少，国家保障都尚且如此，更何况商业保险呢。根据需要进行选择，而且还要根据经济实力，更重要的是根据观念，还要配合行业越来越规范的发展。行业问题要在发展中解决，就像在改革开放中出现的很

## 《保险是怎样骗人的和并不骗人的保险》

多问题也要靠发展解决，而不是说全盘否定改革。

70、我家本身就差点成为保险受害者，所以我对这方面的东西特别感兴趣，听到别人类似遭遇也会特别留意。

10几年前人寿一个推销员跑到我家推销“康宁终身保险”，天天晚上跑来口沫横飞，因为是我父母的老同学，碍于面子也不好把她赶走。最后，终于上了她的当，全家一人买了一份。事后证明这是一个大圈套，主要黑在哪儿呢？

1、这个推销员欺诈。我妈当时问她，这个险每年要交4千多元，要交20年，万一以后家庭困难交不起，会不会有损失？推销员信口雌黄，胸口拍得山响，说绝不会损失，可以办理减半手续。几年后，我家里真的碰到麻烦，我妈就去要求把保险额减半，但被告知合同额减半后，最后能拿回的钱将在减半的基础上再损失一半以上。我妈勃然大怒，天天跑去大骂那个业务员，最后那人跟公司沟通，私下把我妈损失的金额全部退回来才饶了她。

2、这个合同本身就是个超级大笑话。它各种条款一大堆，看上去挺美。其实核心就是一句话：按一个人算，分20年支付5万元，死后可以拿回这五万。乍一看，客户根本没赚啊，还不如存银行有利息。那推销员就开始忽悠了，说万一你2年内忽然死掉了，剩下18年你不用再交钱，也能领5万。所以签这个合同就是赌自己早死，它才有价值。

问题是个人英年早逝，对家庭来说，区区5万能有啥帮助呢？

所以大家不要钱给保险公司，拿去吃喝健身，养好身体，延长寿命，这才对。

71、书很不错，看了后，对保险知识有了一个深入更理性的认识。

72、看完之后觉得最有用的还是第一章的内容，读过后对保险有了一个粗略的了解，对于什么适合自己也有了大概并了解了分析方法。第二章~第四章可随意看一下，而第五章之后的只有要购买投资型保险的才需要看，我已经立志只买保障性保险了（ ）。

73、去年发的贴了，没想到还有人回。

说个最近的事吧，一个朋友，女儿三岁，跟爷爷骑自行车上街，被汽车从后面撞了，拖行20米，幸好没出人命，但伤得不轻。

就这事，保险公司拒赔。肇事司机也不肯赔，耍赖，交警扣了肇事车，可新交通法规定只能扣15天就要放，现在只能上法庭。

74、重大疾病险是保死的，也就是讲人要是得的病和重大疾病险里某一种病对号入座，这人就是“死路一条”了。如要买这种重大疾病险，不如买生命意外险（生命价值险，也是保死的），因为，功效是一样，可是，交的保费要少的多。如一位30岁的人保重大疾病险30万保额每年要交8千多（退保是可以拿到一点钱），保生命意外险30万保额每一年是一千多。要是家庭负责，保生命意外险就可以，和保险公司的纠纷也最少。重大疾病险，保险公司赚的是货币贬值的钱和退保时所扣相当一部份金额，所以，你缴越多钱保险公司就赚越多，每年八千多元交20年和一千多元是一个什么样的数字概念差呢？

注：目前，在中国每年的意外死亡率不到万分之三，一万除三约是3300倍，100元乘3300等于33万，就是生命意外险也已是暴利了，何况其他险种。

例如1：我一位朋友的父亲中风后无法讲话，幸好能听的懂，身体半瘫。要求保险公司理赔（在重大疾病险里有一条是丧失言语，注：言语机能的丧失是指因脑部言语中枢神经的损伤而患失语症）。保险公司拒绝理赔，理由是他还听的懂，有手语，还没有丧失言语。mama的无法讲话又听不懂那是植物人和死人有什么不同。原来重大疾病险是保死的。合同里的文字条款是不是可以多种解读呢？

2009-12-9 11:13 回复

122.6.9.\* 2楼

例如2：在保单里写着“原位癌不在保列”。这句话的意思是“癌细胞还没有扩散的病例不在保险责任范围”。保险合同为什么要用专业的医学名词“原位癌”呢？却不用通俗易懂的词语呢？保险公司的目的不得让人怀疑。

例如3：保险公司制订了诸如“原位癌不在恶性肿瘤的理赔之列，肾衰竭须双肾且不可复原”等保险条款。能得到保险理赔的重大疾病，大都是患者宁愿选择“安乐死”，而不是要什么保险理赔，更不要被险种的名称迷惑。

合同中的文字游戏：

例如：按照康宁终身保险条款，“心脏病（心肌梗塞）”。心脏病等于心肌梗塞。事实是心

## 《保险是怎样骗人的和并不骗人的保险》

脏病不能和心肌梗塞划等号。心脏病的概念远远大于心肌梗塞。用括号把心肌梗塞放在心脏病的后面，心脏病（心肌梗塞）放到一起是个大陷阱。如果说心脏病有一百种，那么心肌梗塞只是心脏病中的一种，同时具备康宁条款心肌梗塞三个诊断条件的只有心肌梗塞的十分之一。那么这种保障还能有多大呢？投保时按心脏病为你办理，索赔时按心梗办。可见保险有一定的欺诈性。

看病是要花钱的，得了大病，更是要花大钱。所以啊，越来越多的人选择了购买大病保险，都希望在自己不幸得病的时候，能从保险公司获得一些帮助。人们的愿望是简单而美好的，但是，我提醒大家，你所得的病，要符合保险条款规定的那些“大病”条件，还真是挺难的，在你有生之年能否获得理赔更是一个大大的疑问了。另外，随着医学科技的发展，有很多在保险合同上写着的治疗方式和方法已经或即将不再被医方所选择。所以啊，购买大病保险的时候，您最好去咨询一下医生，看看您的期望值离保险公司的承诺到底有多远。

与其讲重大疾病险“宫廷御宴酒一百八一杯。”不如讲“其实就是那个二锅头掺哪个白开水。”忽悠人的。

5，有的不是保险是储蓄。如现在交3万十年后还6万，但你要看清楚合同，十年后会不会有6万，否则后悔不及。记住！所谓“保险”就是用来抵御风险的，不是用来理财的，更不能想用保险来赚钱

6，保险公司骗业务员和业务员素质低，没有把合同的条款向业务员讲清楚或业务员还不懂合同条款，就给业务员工作压力，要求做出业绩。业务员只能骗客户，骗一个算一个，骗了就走人。有时公司有意挑起业务员们相互的嫉妒心，这可能也是他们一种“鼓励”手段。有时还会教业务员骗客户，那些无知的业务员还真听他们骗。

例如：最近几年温州人向境外保险公司买保险金额每年是3千多万美圆。

保险公司要业务员向客户讲：“如果你没有出过境向在境外保险公司买保险，这保险合同是无效的。一旦将来和境外保险公司打官司，中国政府是不会帮你的。”

分析：保险合同是商业合同，中国政府是无法帮的了。中国渔民在所谓中国领海南沙被菲律宾的海岸巡逻队打死都帮不了，还指望能帮你在境外打官司，别他ma的做梦了。是不是无效合同不是保险公司裁决，商业合同官司只能在保险公司当地法院打官司。这些难道保险公司不懂吗？目的是有意制造别人的恐慌心理。

7，向保险公司投诉是没用的，保险公司是大贼，业务员是小贼，大贼是会包庇小贼。更何况他们是分赃。

例如：有的险种佣金最高可以拿50%。第一年客户去保险公司诉，保险公司处理结果是退保被保险公司扣去的金额是客户和骗子业务员每人各付50%，这样的处理就是退保一分钱没有，骗子业务员也没有损失，处理结果的理由是客户也要负一定的责任，没有看合同。保险合同如天书有几人能看懂呢？在他们的字典没有“欺诈”只有“误导”。目前在全国有两百多万的保险从业人员和一千多万曾是保险公司业务员都在藐视国家法律，不是国难吗？（我在这里提醒大家，您们在买保险时最好准备好摄影机取证，以备日后打官司用。）

# 《保险是怎样骗人的和并不骗人的保险》

## 精彩书评

1、写得不错，大多数人买保险之前对保险了解不多，主要是听销售员推荐，买得有些盲目。建议想买保险的朋友先看看本书，保险还是要买的，但要买得明白，呵呵：)

2、同时也很清楚保险是怎么骗人的。我随便在网上搜了一个帖子，是一个保险业内的人写的，他很清楚地写出了保险业忽悠人的几大要素，全文如下：请进 认为保险骗人 通货膨胀 理赔不了 保险公司倒闭 这不好那不好的都可以进来看看 欢迎指证首先 很多人认为保险是骗人的 是因为有些业务员忽悠的天花乱坠 而本人又没有防范意识 其实不论业务员怎么说 条款在这摆着呢 这个才是硬道理我一直认为中国的保险业该清理了 从业人员的资质必须严格审核 要有严格的学历要求 目前要求的是高中 我认为最低要设在大专 因为我见到的低素质的业务员太多了 其次 任何保险都是要扣您保障成本的 分红险扣的是最狠的 万能险要好些 其实主要还是取决于产品 像平安目前推出的教育金理财保险 3年可以回本 20年可积累赢利15---20万 第三 还是那句话 银行是银行 保险是保险 不能等同 目前我建议主要上的保险就是意外+大病险 平常发烧感冒就算花的多 对家里来说也构不成负担 可是一旦发生大病 或者家庭经济支柱发生意外 对一个家庭是毁灭性的打击 第四 还是拿万能险来举例子 比如说您缴费5000 扣除您的保障成本和初始费用后 里面的钱原则上就像活期存折一样 可以随意支取的 很灵活 但是仅仅局限于万能险 不是分红险 商业保险就像一把雨伞 你可以认为它是骗人的 但一旦发生意外 将会遗憾终生 还是举个例子 您从挣钱开始 每年存给保险公司几千元 就存20年 我们保证您出现意外或大病 我们一次性赔付您30万 而您20年仅仅需要缴费8万到12万 如果您一生平安 在您55或者60岁时 平安一次性给您50万---80万 您觉得不好么 有人提到了通货膨胀的问题 当我还是学生的时候 9几年 我父母给我买了10份平安 少儿360 一共是3600 大家可以去查查 我现在每年可以领多少钱 通货膨胀是什么 物价上涨 纸币贬值 保险公司是公司 万能险的利率和分红险的分红 都是由市场决定的 所以完全可以抵御通货膨胀 关于理赔 说真的 保险公司真不在乎赔您那几十万几百万 PICC赔法航空难说什么了么 平安已经提出为客户寻找理赔的理由 现在各保险公司都巴不得为您理赔 赢得口碑 可问题是 您得清楚您买的是什么保险 什么条款 您明明买的是各意外险 住院了非得要求保险公司给您报销 您觉得这能理赔么 另外 哪位ZZ得不到理赔 如果是平安的 您找我 条款在那写着呢 怎么能不理赔？关于保险公司倒闭 就说一句 中国现在几十家保险公司？一个平安光外勤就得多少？倒闭了 这帮人饭碗去哪找 保监会干么 国家干么 平安接近万亿资产 说倒闭就能倒闭的？收购富通失败 看似钱多 相比于平安的资产 用九牛一毛形容不过分吧 哪个公司投资没有失败的？马明哲不是神就写这些吧 您如果还有什么问题可以再问——

作者吹得天花乱坠，却全部是文过饰非，避过要害不谈。最关键的通货膨胀问题，他以一句“保险公司是公司 万能险的利率和分红险的分红 都是由市场决定的 所以完全可以抵御通货膨胀”这样似是而非的话来解释，其实根本就是大忽悠。保险公司当然能抵御通胀，问题是顾客抵御不了，合同一签，你将来得多少钱已经完全注定了，银行再怎么调利率，你也不可能受益。至于什么意外、大病险，诸位要买之前千万要看清楚条款，里面的猫腻，后面详细介绍。索赔既然谈不拢，那必然要打官司。但你千万别以为合同会保护你。从合同的性质上讲保险合同是一种非常不公平的合同，因为，合同的文字条款是保险公司单方制定，有的文字条款是有多种解读，所以，一旦打官司，吃亏的是客户。保险理赔时就更麻烦了，保险公司是不会那样干脆理赔，可能80%是要上法院打官司，也就是讲一旦你和保险公司签定保险合同，以后你和这家保险公司打官司机率是80%，除非你放弃理赔，在这80%中能胜诉大概是15%，因为保险合同文字条款是有多种解读，能获正常理赔是20%。因此，你买了一份保险能的到理赔概率是35%。就算你是幸运儿，最终打赢了官司，但这种无休止的官司已经把你拖死了。至于分红型保险：分红险的红利不比银行利息好，更是将“活钱”变成“死钱”，投保人绝大部份人会在三年内感觉上当而退保。(合同期内，客户要解除合同时，保险公司是要扣相当一部份金额.而银行只将定期的利息以活期算。)因此，该险种是保险公司最赚钱的险种。除非你是钱多了没地方花或在洗黑钱才需要该险种，否则，该险种是绝大部份人所不需要的。它的最好作用应该大概是用来洗黑钱。自然也就成了那些贪官污吏们的最爱，把那些来历不明的“黑钱”以他们的子女名义洗成了“合法”赚得。保险公司也就为他们提供了最佳场所。所谓“保险”就是用来抵御风险，是用“少量的钱”抵御最大的风险，不是用来理财的，更不能想用保险来赚钱。要想理财赚钱或想抵御货币贬值，可以做基金和国债。所以，分红型保险是借保险的名义骗客户的钱。凡给你大讲保险的理财价值的推销员，您可以马上端起茶杯（干什么？送客！）。投保是为了避险，切记。如，有人为了贿赂官员，给他的儿子买了20万的”

## 《保险是怎样骗人的和并不骗人的保险》

国寿千禧理财”。保险成了最佳洗黑钱工具。

3、文章比较通俗的讲述了保险知识，对于保障和投资分析的比较实际。对于投资，保险显得不那么灵活，回报来看也并不吸引人，什么分红啊，万能啊，里面的猫腻不容易分清楚。还是把目光投到基础的风险分担和保障上更为实际一点。寿险是要买的，另外可以等保监会的《重大疾病保险的条款定义使用规范》出台，之后再买疾病险，目前的疾病险更像是花拳绣腿。《规范》已经确定了六种必保疾病：恶性肿瘤—不包括部分早期恶性肿瘤 急性心肌梗塞 脑中中风后遗症—永久性功能障碍 重大器官移植术或造血干细胞移植术—异体移植术 冠状动脉搭桥术（或称冠状动脉旁路移植术）—须开胸手术 终末期肾病（或称慢性肾功能衰竭尿毒症期）—须透析治疗或肾脏移植。

4、左儿，刚刚我又接到了一个保险公司的保险推销电话。小姑娘被我说的估计想要打人了。我不知道如果你真的实际上要操作这个会不会承受的了。我问她怎么得到我的资料和联系电话的，她问我不记得以前填过一份调查问卷，内容是每个月的消费内容的。我想了想说填过。（有一次我和我弟弟跑到Outlets去看看有什么好买的，我等他们的时候就过来一些学生模样的人说需要我们帮忙填一些问卷调查）。她说，为了感谢我填这份东西，所以特地向我推荐一个保险计划，问我有没有兴趣。我说不大有兴趣，她说，可能是因为你现在对保险不大了解，那我先给你解释一下吧。我觉得像你这样年轻的没什么负担的人最需要这个保险计划了，每个月只要46元。我们和社保卡不一样的地方在于：。。。。。（基本上是关于重大疾病治疗保险的对比）我说，那我现在身体状况不错，不是很需要这个。她说，因为你现在身体好所以才需要阿。这样保费比较低，而且万一有事的话，也不会给家里带来很大的经济困难。比如那些上了年纪的，身体不大好的，保险公司都不一定会接受的。我说那你们很奇怪的，为什么需要这个的人你们不卖，不是那么需要的人你们拼命说服人家买。她说，作为公司来说。。。（基本上就是公司也需要生存）（我当然很理解这个，只是同时也带给了我一些困惑，保险业它存在的话肯定有它的合理性，所以我希望划分出保险的目标人群。）然后我说，对不起，我现在比较忙，不是很有时间听你说这个。结果她还是接着说这个计划怎么适合我。我一声不吭。她叫“彭小姐。”我说“嗯，接着说吧，等你觉得可以挂了就直接挂吧。”她马上就挂了电话。有时候我确实很想和他们好好说话，大家好聚好散，但是问题在于每一个给你打电话的人只有在你接受了他的建议买了他的保险他才会觉得满意，才会挂上电话。这个真地会让人觉得有点反感。（而且是在上班时间，老板也在的时候。）所以这个市场我觉得观念的培养比这样电话销售效果要好一点吧。就是多做宣传啊，让大家的保险观念都先进一点，就好像车辆保险一样，都不用打电话让人去投保，都是买车的人去找保险公司的。这是个巨大的市场，但是我现在的的问题是，我不觉得保险对我来说是必需品。应该是我对保险知识了解得太少了的原因吧。只是有感而发，有空咱们再多聊聊这个。我还挺困惑的，像我这样的人是不是真的需要另外买保险来保障自己不给家里带来突然很大的经济困难呢。也许。

# 《保险是怎样骗人的和并不骗人的保险》

## 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)