



第一篇

借口篇



●案例 1

我已经投保了

没有恰如其分的保险,只不过比没有保险好一些而已。

对于告诉我他已经投保了的人,我通常用发问的方式去了解他的保险内容。但是我会先恭维他,在投保率还不是很高的现在,能拥有一张保单,表示他是一个对家庭有爱心、责任感的人。待恭维完了之后,我再提醒他保险的真正价值观。

有一次我对这样告诉我的江先生问道:

“江先生,请问您的保险额是多少?”

“我哪会清楚,反正有保就是了!”江先生说。

“不很清楚没关系,一年缴多少保费呢?”我再问他。

“大概五万元左右吧!”他说。

“五万元……按照保险费大概是保额的十分之一比例来计算,您的寿险保额应该在五十万左右。请问,以您现在的身分、地位、收入,五十万的保险够吗?”

“有就可以了,管它那么多!”他说。

“有就可以?!那怎么行!”我随即问道并进一步地分析。

“保险就像穿衣服,应随着环境、时间的改变而改变,也随身分、地位的改变而改变。您现在开的是进口车,再回头开一二十万的本地车,您愿意吗?江先生。”

江先生沉默不语。

“您现在只有五十万的保险,等于是大人穿小孩的衣服,虽然可称为拥有,但事实上却不适用和不合身。就像您开一部不合时宜的车子与人交际,不用别人说,您自己也会难过不自在的。我并不是要您把现有的这张保单丢掉,我只是建议您,好好算出您现在应有的保险额度,恰如其分地加保。更可以这么说,现在是什么时代了,没有恰如其分的保险,只不过比没有保险好一点而已。出门怎能安心,旅行岂可放心。至于现在如果加保了,我也不能保证就可以适用您一辈子,因为过几年后,您生意扩大,地位也更显著,这份保险又不适用了,到时候还必须再评估保险与您的关系,重新作一个合理的调整。”

听完我这番解释,江先生又问道:“照你这样说,我的保险岂不是保个不停,没完没了吗?”

我笑笑地说:“江先生,您仔细想一想,现在有能力时多缴些保费,等退休后每隔几年就有一大笔金额回收。这对您来说,不是更有保障吗?”



●案例 2

等过一段时间再说

为什么要让最急迫的事情延迟到变成一件悔恨莫及的悲痛？

太多人经常拿“不急着现在办，等过一段时间再说罢！”这句话来作借口，到底保险是急还是不急呢？

急不急，要看状况而定。我通常作这样的分析——

没钱买新衣服，凑合一下还可穿；没有豪华的花园别墅，普通公寓还可以住；没有新的进口车，开开二手车或骑摩托车也可以到达目的地；没有闲钱去饭店，小餐馆一样可酒足饭饱；然而保险不赶快买，出了事，没有替代品，当事人将后悔莫及，妻儿必须花相当长时间去重建，才能恢复到当事人说不急时的居家水准。

因此，没有新衣服，也可以出门；没有新房子，老房子一样住；没有新车，照样上街；一天不吃饭，不会饿死。

但一天没保险，小心了，最好不要到外面去，因为一旦出了事，一家大小可能长期没新衣穿、没汽车坐、不能上饭店，甚至一辈子租房子。

一般人出国旅游，总会询问旅行社是否有办旅行

保险,有的人觉得只保两百万不够,又自己向保险公司加保。这是因为出门舟车紧迫,看起来危机重重。没错!飞机掉下来,幸存的机会渺茫,但事实上,根据统计,飞机出事率是四百万分之一,而高速公路上的汽车出事率是五千分之一,搭安全性高的飞机会想到保险,每天上高速公路与危机搏斗却说保险不急。这哪里说得过去呢?(注)

我们都看过很多一家之主以各种理由,包括孩子还太小、房子刚买、贷款未还清等借口延迟买保险,结果在尚未买保险之前就发生了事故,未亡人茫然失措,担心的事也一一应验。小孩的学费负担不起,房屋贷款不知何年才能还清,这些后果往往是始料未及的!

注:美国麻省理工学院一项研究显示,搭乘西方国家国际航线班机,死于空难机会是四百万分之一,而死于汽车驾驶及搭乘的机会是五千分之一。



●案例 3

付不起保费

如果您的公司宣布减薪 20%,要不要接受,会不会受不了?

我建议好友老王要为家人买一份保险,因为他家五口只靠他一个月三万多薪水维持,最需要一份保险来依靠。

但他却说:“付不起保险费了,我这个月已经透支了,哪还有钱买保险,何况保费这么贵,我哪买得起?”

我说道:“保险买不起?或许是吧,但有个状况您必须了解。现在景气不是很好,若是您的老板因公司营运不佳,下一道方案:大家一律减薪 20%,不愿意接受的人,可以立刻离职。试想:您是拿微薄的离职金走路呢?还是接受减薪 20%的安排?为了家小,您大概还是得委屈求全,而我现在不要您收入的 20%,我只要您拿出 10%就可以买到足以维护一家大小风险的保障,您真的会受不了吗?”

老王沉吟一番,又说:“你说的没错,但一下子拿出收入的 10%买保险好像太贵了。”

我回道:“老王,您并不一定要一次就拿出三四万元买保险,您可以化整为零,以半年缴、季缴或月缴

来分摊。至于您认为保费贵,我却不这么认为,我认为一个人失去谋生能力,太太小孩的生活费用、教育费、医疗费等,才是昂贵的费用,而这些又不能不付。若是一家之主平时没有准备,万一发生事故后,这些费用要留给太太及小孩去承担,甚至转变为债务,谁忍心看到这种状况发生呢?为什么不趁年轻力壮能赚钱的时候,买一个理想的保险,由自己想办法来付费呢?

“或许您会以为保险费用都很高,事实上不是这样的,您想拥有什么样的保险,能负担多少保费,我们会根据您的财力及状况提供适当的保额及内容,使您全家获得保障,付出也不太吃力,这才是一个合理的保险。”



●案例 4

我死后钱给别人领,不需要买保险

人在危急时才会想到有父母可以依靠,而是否曾想到自己危急时父母依靠谁?

人在危急时才会想到有父母可以依靠,而是否曾想到自己危急时父母依靠谁?

尽管保险日趋普及,但有些人的观念仍不是很清楚。

有一天,我在老客户那儿聊天时,他们公司一个二十多岁的外务员在一旁说:“我不用保险,我自己一个人,死了钱给别人拿,我有什么好处!”

我随即说:“你怎么可以这么说呢?”再用教训的口吻对他说:“你实在太不孝顺和不负责任了!如果你爸妈现在在身边,听了你这样讲,心里作何感受?”他不敢吭声。

“他们养育你一二十年,为的是什么呢?总是希望你能出人头地,在社会上创一番事业,光耀门楣,或者希望到了晚年,因为你的关系而不虞衣食匮乏。”客户和他都注意听着。

“我相信你也希望自己有那么一天能功成名就,但是这个社会变数太大了,很多变化有时不是我们可

以掌握的。单以安全性而言,你也知道身边有太多危机时时在威胁我们。假如一个单身汉,在还没功成名就时,不小心发生事故,不论是意外还是重大的疾病,如果可以马上走,那还算好,一了百了省得其他人麻烦,顶多筹措一笔费用料理后事罢了。麻烦的是,通常不会立刻就走,有时在病床上拖死拖活的好一段时间。如果这样的话,受罪的是谁?庞大的费用谁来支付?……”

话还没讲完,他很快插嘴说:“公司已替我办了劳保!”

我说:“谁没有劳保?但劳保只不过负担一般医疗费用。发生大事故时,家人不会去找昂贵的特效药吗?还有长期的看护费用呢?疗养费用呢?要是万一治疗无效,劳保最高身故给付不过四十五个月投保薪资而已,你想够不够处理善后或回报父母养育之恩呢?”

他不敢回话,但已了解这些涵意。我再作出结论:“这些费用平日就要想到,父母恩情深似海,不可须臾淡忘,如何回报应仔细思量。人只有在危急时,才会想到有父母可以依靠,而是否会想到,你有危险时父亲依靠谁呢?下次不要再说自己一个人,死了钱给别人拿,不需要买保险这种话,好吗?”



●案例 5

保险都是骗人的

您所买的保险可能没有附加医疗险,才得不到理赔给付。

“我对保险,还是没什么信心,我曾经听很多人说过,保险公司在投保前讲得很好听,投保后要是出了事,却是这个不能赔,那个也不能赔。与其这样,倒不如自己存钱或加入朋友的互助会,都比买保险好多了。”我为吴先生分析完保险利益后,他本来已不再反对,但突然又提出这么一个问题。

“对啊!上次我因急性盲肠炎住院,花了两三万元,出院后向保险公司申请理赔,结果一毛钱也没赔我,你说保险公司不是在骗人吗?”一直在旁边注意听的刘小姐也说话了。

“哦!您说保险都是骗人的,请问您买的是什么保险?”我转头问刘小姐。

“不太清楚!”

“那么是哪家公司保的?”“××保险公司。”

“一年缴多少保费?”“三万多元。”

“保险金额是三十万的吧?”“不太清楚。”

“有没有附加医疗保险?”“不知道!”

“有没有附加意外保险?”“不太清楚!”

“那么您的保险是通过谁买的？您没有找他处理赔偿吗？”

“这事说起来真冤，我的一个亲戚说要到保险公司上班，硬是要我捧场，我先生不赞成，但是我想也没有多少钱，亲戚嘛，不好意思不帮忙，谁知道保险买了，他却不干了，害得我都不知道买了什么东西，有事情也不能赔，被我先生骂得好惨。”

“刘小姐，这就是您的不对了，您可知道您买的保险叫作什么？叫作‘人情保险’，而不叫人寿保险，你连自己买的保险种类、项目都不知道，怎么能说保险公司骗人呢？我问您，如果您买车，只付一部阳春车的钱，能怪汽车商不给您豪华配备吗？同样的，保险有很多种类及附加项目，每个种类和每项附加项目收费皆不同，您需要什么样的保险，要附加何种项目，都是可以选择搭配的。所以由此看来，您所买的保险可能没有附加住院医疗，才得不到理赔给付，您说对不对？”



●案例 6

现在没空,改天再谈

您要我改天再来,但我没有把握下次是不是还能来。

有一次,我到某食品公司邱先生的办公室,他一知道我的身分后,立刻起身说:“我现在没空,改天再谈!”

我看他并不是真的很忙的样子,言下之意不过是逐客罢了,我赶忙说道:

“邱老板,我知道您很忙,就是因为您这么忙,您的公司和成就才这么大,我只要您拨出几分钟,提供一项让您确保经营成果的方法,如果这个方法您还满意,我们才继续谈下去,否则我就告辞,好吗?”

“改天啦!改天啦!”邱先生摇摇他的手,还是这么说,但语气已不像刚才那么坚定。

我趁此机会,立刻又说:“邱老板,您要我改天再来,当然可以,但是我没有把握下次能不能来。”

邱先生狐疑地问:“什么意思?”

我说:“邱老板,有一句话您一定听过,‘孔夫子不敢收隔夜帖’,就是说连孔夫子也不敢为隔天的事情作承诺。

“我和我的伙伴们每天都忙着告诉人们保险福

音,提醒人们可能会发生事故,并要他们为可能发生的灾害作预防,我们不愿见有人因疏忽而落入万劫不复的困境。

“但是我们自己也有可能发生事故,这种或然率是公平的,所以对于能不能再一次登门拜访,我并无把握,同样的,我也希望您能了解这点,未来是个未知数,谁也无法正确地预测,我们唯一能做的只是把握现在。

“我今天所要提供给您资料,对您和您的家人、企业都有绝对的好处,您拥有了它之后,可以全心冲刺,完全没有后顾之忧地享受成功的果实。”

说到这里,邱先生怀疑地问:“真有你说的这么好吗?能对我的公司提供确实的助益吗?”

我一边点头,一面摊开建议书:“邱老板,是不是真的对您有用,相信凭您锐利的眼光一看便能知分晓,这份说明书完全是依照您的身分、地位所拟订的,您看看是不是合适……”



●案例 7

让我考虑几天

您该把宝贵的时间用在经营和发展企业的运作上,而把不是您专业的保险问题留给我来处理。

在我为食品公司的邱老板介绍完保险理念和投保项目后,他虽然原则上同意投保,但仍然要我让他考虑几天。

我立即分析:“对的!邱老板,您在付保险费之前,是应该多加考虑,但我想您可以先把申请工作做好,节省一些不必要浪费的时间,因为这样一份高保额保险,公司在接受上也需要时间去评估,所以我建议您先填妥申请书,填好后我们再来研究您需要考虑的问题。”

邱先生没有作声,我再说下去:“您一定在想,参加这样一份保险,到底是对还是不对?其实这是不必担心的,很多和您一样成功的企业家,他们也都买了这样的保险,而且在投保前也是加以慎重研究和分析,最后放心地委托我们办理,他们所担心和考虑的事,一定和您大同小异,他们能接受这份保险,已是足堪信任的一个有力理由。”

邱先生点点头,同意我的说法,说道:“这点我相

信,不过我是在想,这份说明书中项目这么多,我到底是全部保还是保一部分就好?”

我回答说:“邱老板,既然如此,您更应该马上研究,因为假如没有立刻处理,等我回去后,您才发觉有些细节必须由我解释和说明,这么一来,岂不是更浪费您宝贵的时间。”

邱先生点点头,我再说下去:“邱老板,我想基本上您已经认同这份保险不错,也大致了解其中细节,所以不要再延误了这几天的时间,时间对您这位成功的企业家而言,永远是不够用的,所以您应该把宝贵的时间用在企业经营和发展的运作上,而把不是您专业的保险问题留给我处理。邱老板,我相信我可以成为您最适合的保险代理人,您愿意给您自己和我这样的机会吗?”



●案例 8

我对保险没兴趣

保险不能当兴趣来看待,保险是绝对的必需品,无法省却的配备。

在我为邱先生说明建议书的内容及各项细节后,他对我说:“老实跟你说,我对保险实在没兴趣。”

我说:“没兴趣!邱老板,这太好了,假如您对保险充满兴趣的话,不但是保险公司,连我都会害怕,因为一个说他对保险有兴趣的人,往往有问题存在。而您对保险没兴趣,显示您不会有道德上的风险顾虑,正是我们最佳的承保对象,我想提供最好的投保资料给您参考,希望能帮助您更客观的评估。”

邱先生摇摇头,说道:“你实在太会说话了。”

我说:“邱老板,不是我会说话,我只是说出实情,我曾经听过几个例子,他们都是对保险充满兴趣,一个是我的同事,他的客户说是要替在南部的父亲投保,要保书自己拿去填,保险生效后没隔多久,那客户的父亲却死了,保险公司一查,居然是人瘫在医院时投保的,这份保险当然无效,而我那同事也被公司惩罚,因为他没亲自去看一下被保险人。另外有一次,有个客户的朋友主动找我投保,经过我仔细调查,才知

道他已经因胃癌开过刀,但他想隐匿不告而投保,当然被我拒绝了。

“类似这种案例太多了,人在平时视保险如无物,但危难临头时,想到家人,想到即将到来的损失,恨不得能多买些保险来弥补,但已经太迟了。”

说到这里,邱先生插嘴道:“我不会啦!我身体好得很,怎么会跟他们一样。”

我说:“邱老板,就是因为您现在身体好,所以必须在正常状况就有准备,防患于未然,好比您的员工您一定替他们投保劳保,为什么?只不过担心他们一旦发生事故,责任纠缠不清和损失太大。”

“反过来说,您有否想到自己?您比员工重要得多,您的安危直接影响到公司存续,还关系到以往所付出的努力成果。因此保险不能当作兴趣来看待,保险就像船上的救生圈,车子的煞车、备胎,家中的灭火器,那是绝对的必需品,无法忽视和省却的配备。”



●案例 9

我不需要买保险

谁都不喜欢保险,但必要时,却是谁也不能拒绝。

有一次我和好友黄先生闲聊,他一直反对保险,我感叹地对他说:

“在您心里一定想:‘我平日很小心,不需要买保险。’我绝对相信,因为您既健康且谨慎小心,但很多事情却不是自己的因素造成的。我看过很多需要保险的人,最后不是来不及,就是真的不需要买了。”

“怎么说?”黄先生问。

我回道:“现代科技进步,交通工具速度增快,速度愈快,万一事故发生时,灾情愈惨重。而每一次灾难发生后,罹难家属一定有三阶段反应。

“第一阶段是人命最重要,用什么都换不回来,其他的谈都不用谈。

“第二阶段是残酷的事情已成定局,该负责的对象能赔偿多少?有没有包括保险理赔?

“第三阶段是反弹,赔偿对象为什么责任这么轻?有没有诚意处理?保险理赔为什么还不快点下来?通过什么管道可以争取最高赔偿?

“虽然谁也不喜欢保险,但在必要时,却是谁也

不能拒绝,反倒欢迎都来不及了。何况,保险并不单为自己买的,如果只为自己,苦一点也就算了。问题是有了家人,有了下一代,为了替他们着想,是否该慎重考虑。以我现有的财产现金,若是发生事故,对于家人未来的生活有没有足够的保障?要是没有这个把握,那么保险就是最好的保证品,它是一个以小搏大的投资,您说是吗?”

黄先生说:“你讲的没错,但我一向都在办公室内,安全性高,难道还需要保险吗?”

我说:“是不是真的立刻需要保险我不敢说,但在您的办公室或家中,总有一些东西不常用却不得不准备,如字典里头数十万字,你却可能只查了一两次。墙角的灭火器,或许过了使用年限都没派上用场。不一定会停电,但抽屉里总是放着手电筒。小偷不一定上门,你能放心不锁门吗?每家保险公司的死亡理赔率,总在 0.15~0.20 左右,这表示每一年一千人当中约有一二个人不幸身亡。试想,有保险的人比率如此,没有保险的人出事率也绝不会低于这数字。再仔细想一下,如果有一天有个人出了家门,就再也没有回来,他是否留给家人足够的费用呢?如果没有,家人往后将如何赖以维生?”



●案例 10

我要移民,买保险有用吗

移民与保险并不相抵触,移民到外国去,保险照样用得上。

这几年因台湾政局不安定及治安不良,很多台湾人怕受到影响,纷纷向省外发展。

黄先生买保险已经五年了,今年的缴费日已到期,收费员却没把保费收回来,我赶快去看他。

他一见到我,就大发牢骚,说他承接的建筑工程每个月都被开二三十万罚单,加上黑白两道强索的保护费,几乎把微薄的利润榨干了。他想趁现在景气不好,工人又难请,有意移民到外国去,结果就在犹疑中没有续缴保费。

我问他决定什么时候移民。他回答,还没作最后决定,但如果一经决定,就马上行动,可能很快,也可能拖一段时间。

我再问他保险怎么处理时,他说退掉算了。

“这不太妥当吧?黄先生。您现在的保费才缴了五年,若要退掉,顶多拿回五成左右,不太划算的!而且您尚未确定什么时候移民,更何况移民与保险并不相互抵触,您到外国去,照样需要保险,像美国那种高医疗费用的国家,如不赶快买个医疗险,万一发生意外,

医疗费用将昂贵到您无法忍受的地步。现在的您,非但不能放弃旧有的保险,更应该衡量一下现在的状况加保,若是您移民出去,保费可以寄回来缴啊,完全不会影响到保险的效力。这也可以当作您买国外保险前的缓冲。”

黄先生听了我的话,想了一会儿,但仍不放心地追问:“买省内的保险,到外国仍然有效吗?”

“当然有效! 保险契约上并不限制您到哪个国家去,你尽管放心。”

“好吧!你再算算看,我总共要缴多少呢?……”



●案例 11

对未来不抱乐观,不想买保险

保险是景气低迷时最佳护身符,为了防止霉运接二连三发生,买保险是最保险的。

当经济景气骤然下降,市面上哀声遍野时,好友吴先生神情沮丧地对我大吐苦水。

我爱莫能助,只能劝他不要太过难过,留得青山在,不怕没柴烧。

“可是,开支没有减少,收入却愈来愈差,这种日子怎么过?”

我安慰他:“乐观一点,情况不可能一直坏下去的。振作起来,当机会来时,奋力一搏,或许很快就能翻身也说不定。我看你现在精神不振,注意力不集中,千万不能再有什么差错发生,我再替你加保一张保险吧!”

吴先生摇摇头说:“不用了,以后的发展如何还是未知数,买那么多保险作什么?”

我立刻正色说道:“你不要这么悲观好不好?看看你的儿女,他们多活泼天真,无忧无虑,难道老天爷会嫉妒他们,不给他们一个完整的未来和机会吗?同样的,他们既然有机会,我们也有可能顺势翻身的。所谓

风水轮流转,你要是真的放弃了,恐怕连下场比赛的机会都要丧失了。每年的台风,造成农民渔民多大的损失,可是只要风雨一停,他们就会立刻重整家园再出发。制片家花了多少心血才拍成的电影,难道每部都卖座吗?再看很多做生意的人,也不见得每笔生意都一定赚钱,但他们都有基本观念,就是敢赚就敢赔,并且赚一百万时,不见得有赚五百万的机会。但赔五十万时,却有赚回千万的毅力。

“至于保险,则是在景气低迷时最佳的护身符,在你收入减少时,不能再有大开销发生,为防坏运连三,现在正是买保险的时候。何况保险费只不过是以往赚大钱时的九牛一毛,所以不要看不开,节省这些钱。”



●案例 12

万一发生战争，保险岂不泡汤

万一在战争来临前发生事故，岂不是要自己负担损失。

陈先生是个杞人忧天型的人，当小李介绍他为儿子买一份保险时，他却认为时局不稳可能会有战争，坚决地拒绝保险。这也难怪，他曾历经动荡的年代，而战乱让他的家产毁于一旦，对于目前的平安日子，总认为是假象，有钱还是放在身边较为妥当。

小李跑来问我，该如何处理这种棘手的问题。

我没有正面回答他这问题，反而问他：“你几岁了？”

小李不解地说：“我已经 28 岁了。”

我说：“你想想，你懂事至今，有没有觉得台湾老是在准备应付战争。”

“是啊！”小李答得很快。

“如果只因为可能有战争发生，就把一些该做的事情搁在一旁，例如受教育、找工作、结婚、生子、置产等，你觉得这样做对吗？”

“当然不对。”

“这就是了，既然你知道不对，就该明确地告诉陈先生，不能如此庸人自扰，不要为了一个不可预期

的状况而把最重要的事情耽搁下来。更何况保险最大的好处就是在于担保平常生活的安定性及安全感。今天若是没饭吃,还有精力去想明天到哪里吃晚餐吗?要是明天真打仗了,今天仍然先买张保单度过今天才重要,其余的事就交给上苍安排了。而现在,若是为了等战争发生而不愿意买保险,万一在战争还没来临前就发生事故,这岂不是要自己去担负损失,如果这项损失是自己能担负的还好,如果自己不能承担,不就害惨了家人吗?这观念不正是‘城门失火,殃及池鱼’,你说这要得要不得?”

小李一听,猛然用手大拍自己的额头:“唉呀!我知道怎么和陈先生沟通了!”

他把公事包一拿,向外飞奔而去了。



●案例 13

我是虔诚的教徒,不需要保险

每个人都依赖上天,上天势必分身乏术。

每当有人对我说,他是虔诚的教徒,上帝或佛祖会庇佑他,不需要保险时,我常常会转述新光人寿前负责人吴火狮先生曾说过的一段话给他听。

吴先生说:“信基督教或拜菩萨都是劝人为善,但是一个人或一个家庭一旦发生任何意外事故,能够加上物质安慰的,只有保险事业做得到,因此,不妨称‘新光保险公司’为‘新光教’。凡信仰‘新光教’的,精神有安全感,物质也有保险,这使子女有安定的生活,社会秩序能够维持。这是‘保险公司’能照顾这个社会的地方,也是安定社会的一个力量。”

当然啦!把保险公司比喻为宗教不免有点好笑,但其中却不无道理,这也是吴先生回馈社会的用心。回过头来,我们再想想现在台湾许多善男信女,他们可以为装饰庙宇佛寺一掷千金,对教育或社区建设却吝于捐输;或为了迎神祭典,花费终年辛勤工作所得而不觉心疼,但对本身保险不过几日所需却不愿拿出来。

能自我帮助却没有去做,所以发生困难时只好接

受援助,可是社会善心人士也好,政府力量也罢,或是宗教慈善团体,其所援助的金钱和时间都是有限的。

所以我们可以这么说:“上帝无法分身照顾每一个人,所以创造了保险公司。”

又有人说:“保险是人类 20 世纪最大的发明。”

宗教使人们的心灵有所寄托,让精神为之安和宁静,对未来充满喜悦信心,处事谦和慈祥。但若以物质而论,能居陋巷而不悔者有几人,能处巨变而认命不艾者又有几人。若想长保无忧无虑,除靠修持之外,保险是解决烦恼的妙法。

中国有句古语:“药医不死病,佛渡有缘人。”因此不要太依赖上天,若是每个人都依赖上天,上天势必分身乏术。人人常自我期许回馈社会,社会自然更加和谐,而保险就是最快的回馈方法。



●案例 14

等我老一点再买

当您想买保险的时候,很可能就是保险公司不想接受您的时候。

李先生退役时已四十多岁了,经过几年努力从商,已卓然有成。可惜晚婚,子女年纪尚小,我估计他的状况,应是买保险的最佳人选。

我提供计划书给他参考时,他却不加思索地说道:“等我老一点的时候再买吧!”

我笑笑说:“吴先生,您太会算了。恕我无礼,有时候您这样盘算并不一定对,因为其中还存有几个不太妙的问题。”

李先生说:“有什么问题呢?”

我说:“第一个问题是事故不一定等到我们老一点的时候才会发生,假如有一人还没老就碰到事故,他的家人岂不惨了,有句话您听了不要生气,俗语说:‘坟墓里装的是死人不是老人。’”

“第二个问题,保险公司也不是傻瓜,您准备老的时候才投保,当然是想少缴些保险费,但事实上那时候缴的保费却会贵得把您吓倒。有一个比喻:‘年轻时缴保费像口袋里装弹珠,有感觉但不重。中年时

缴保费像口袋装棒球,有负担但还可以忍受。老年时缴保费像随时背个海滩球,既沉重又不自在。’

“ 第三个问题,您想保的时候,保险公司不一定会接受。人的年纪一大,身体状况总是比较差,而且毛病也比较多,保险公司当然要衡量得失,不愿作冤大头,所以请您注意。当您想保险的时候,很可能就是保险公司不想保您的时候。”

李先生问:“ 真的会这样吗?”

我说:“ 不但如此,趁年轻时赶快投保还有一个好处,不是很多人认为保险是为别人不为自己,所以没什么意思吗?但只要及早办理,善加保养身体,避开高风险因素,短短 20 年时间眨眼即过,自己岂不是可以享受到满期回收的好处吗?”



●案例 15

我的朋友说保险不能买

若您的朋友愿意替保险公司承担您的风险,您可以不用买保险。

李先生接受我的建议,买了一张年缴约十万元的两百万终身寿险,钱收了,体检作了,可是过不了几天,来了个电话,说是他的朋友庄先生告诉他保险不能买。

“您的朋友庄先生说保险不能买?”我问他。

“对啊!他说保险没有用,干嘛买,而且你们所说的都是在骗人。”他回答道。

“他说保险都是骗人?”我再问道。

“是啊!他还说傻瓜才买保险。一年花十几万买一堆纸不值得,叫我赶快把已缴的保险费要回来。”李先生说。

“好啊!不过是不是请庄先生到您府上一趟,我要当着您和他的面告诉他,是他叫您不要买保险的,我可以同意不办您的保险,但我希望他也能同意一件事,就是他收下您原来要买保险的这些钱,然后拿出白纸写下一些保证的事情。保证您今年的安全由他负责;保证如果您有任何意外由他负责赔偿;要是因生

病或自然因素导致的生命事故，他最少要赔偿二百万，意外身故他要赔偿七百万，意外及生病的医疗费用由他支付；发生癌症除了医疗费用外，并补助每天的营养费；太太小孩的疾病医疗包括意外及癌症统统由他负责，还有，意外造成工作停顿时，收入的损失也要由他补偿。因为他是您的好朋友，所以他要您不买保险，但是他也一定很关心您和您家人的安全问题，如果他愿意代替我们承担这些责任，那么请他收下这十万元，并给您承诺，好吗？”

电话挂断后，不知道李先生是不是照着我讲的话向庄先生提出，但是李先生以后再也没有向我说保险不买了。

我猜想，李先生可能向庄先生讲了，但庄先生当然不敢作这样的承诺；或许李先生根本没向庄先生提起这一段话，因为他知道庄先生绝不敢承诺的。所以，李先生还是理智地让保险公司来负责他的权益。



●案例 16

我要和太太商量一下

提供一个温暖的家及衣食无缺的生活，是一家之主的责任，除非您把这权利丢给太太，否则应该自己下决定。

拿太太作挡箭牌，是一般人经常有的借口。

可怜的太太，每天为家事作牛作马，有时还要分担先生事业上的辛劳，但在生活的幸福保障上，却经常有意无意地被忽略了。

有一次，许厂长以要和太太商量的借口来拒绝买保险。

我问他：“请问许先生，您以前开始管理工厂时，技术上若有问题的话，您会向谁请教呢？”

他回答：“这还用说，当然是找专家！”

我再问：“为什么不去找路边卖槟榔的欧里桑呢？”

他笑说：“开玩笑，他怎么会懂！”

我再说：“您太太有没有研究过保险或读过保险方面的书呢？”

“没有！”他回答。

“许先生，您也知道有问题问专家，可是现在有一个对保险素有研究的人在您面前，您不问他，反而

丢给不太了解保险的太太伤脑筋,您这做法可能不太恰当吧!”

我这么一说,许先生当下傻住,仔细思考我话中之意,半天后才说:

“你说的很有道理,可是我必须听听太太的意见,这个家毕竟是我们俩组成的。”

我接着说:“尊重太太,很好,这是应该的。不过您可能会带给您太太困扰哦!”

“怎么说?”许先生不解地问。

我说:“您想想,假使您太太说不要买保险,万一将来有事故发生,是不是会带给她灾难。如果她说:‘好,买吧!’您是不是又会想,太太是不是希望早日得到这笔保险金,所以才同意我买保险。”

“况且为太太及小孩买保险,就像为他们提供一个温暖的家及衣食无缺的生活,这是一家之主无法逃避的责任,除非您把这一家之主的权利丢给太太,否则您应该自己决定。”



●案例 17

我太太很节俭,恐怕不答应

可以用一点点代价买到给太太一辈子生活安定基金,如果她不喜欢,难道您就可以不买了吗?

许先生是个精明能干的生意人,经过我的分析,在决定是否要买保险时,不肯立刻接受我的建议。

他说:“我明白你的好意,可是买保险不像买礼物,不满意就算了,这可是长期的支出呢!我还是要和我太太研究,反正好处是她的,我尊重她的意见。”

我回答说:“尊重她,当然需要,可是这要看看您对保险的看法如何,如果您认为这是非有不可的东西,当然您会以很郑重的态度分析给她了解,甚至考虑到她万一需要用到时的处境,如果您现在可以用一点点的代价,为太太买一辈子几百万的生活安定基金,但您和她商量后她不喜欢,难道您就可以不买了吗?”

“女人家有时候比较节俭,对于一个不见得马上可以看到利益的东西,总是比较犹豫及考虑,有时甚至认为反正以往没有保险都过了,现在又何必买,这些钱拿去入互助会或买股票,或许可以享受更大的利益。许先生,当您太太有这种想法时,您又该怎么办

呢?”

“的确不好处理。”许先生点点头。“可是因为家里的钱一向都由她处理，所以我还是问她一下较妥当。”

“对!对!夫妻相互尊重,太好了,您太太一定对您没有大男人沙文主义的臭脾气而感到高兴。这样好了,等您和您太太研究后发现问题时再找我讨论的话,太浪费您们的时间了,干脆今天晚上我到府上,我们一起研究,相信嫂夫人也会赞同的。许先生,您看几点比较方便?八点还是九点?”



●案例 18

我不想买保险给太太当嫁妆

如果一家之主走了,妻小未来生活没有着落,才是逼使太太再嫁的原因。

拒绝保险的推托词五花八门,但有些并非出于真实,开玩笑似的说法也很多,比如说给太太当嫁妆等说法。唐先生就曾告诉我:“买保险给太太不好,万一我先走了,给她当嫁妆,划不来。”

我知道他是随口说的,所以也随意说道:“怎么会划不来呢?真有那一天,嫁妆丰富,大家也夸赞您呢!”

场面顿时轻松下来。

他笑着说:“好是好,不过便宜了别人。”

我说:“怎么会呢!平常太太和我们一块拼得半死,万一哪天突然失去倚靠,如果她没有特别专长也没有财产,那该怎么办?生活费用高,小孩学费重,如何支付呢?若是有人代替我们照顾他们以后的生活,有什么不可以呢?”

唐先生说:“一个人一个命,走了就走了,也管不了那么多了。”

我说:“话是没错,不过人都有私心,总是希望自

己心爱的人这辈子只爱他一个；当然，也不是每个太太都一定会改嫁，但基于这一点，是否该为最坏状况预作准备？天有不测风云，人的旦夕祸福也只在转瞬间，若是能防患于未然，早日买保险，才能使未来的生活有所保障。或许生活没有着落，才是逼使太太尽早再嫁的原因。”

唐先生听完了我的话，对我说道：“一般保险推销员都和我说不会发生事故，保险是为了自己的未来，您能很坦白地告诉我这些真实的现象，老实说，我也不愿因为我的消失而改变了现有的一切，那么你看我应该买怎样的保险比较合适呢？”



●案例 19

保险死了才有赔,一点意思都没有

人死了有钱赔才是保险,否则干嘛去买保险呢?

有的人讳谈死字,有的人说死了才能赔没意思,所谓三色人吃五样米,各种拒绝保险的理由都有。

钟先生正是对“死”字很敏感的人,他认为死了才有赔偿,一点意思都没有。

我告诉他必须要有的观念:“人死了有钱赔才是保险,否则干嘛去买保险呢?”

钟先生点点头,我再说:“但除了死亡有钱赔外,生老病也是保险的功能,很多状况都可以领保险金,所以保险并不完全为别人而保。”

钟先生说:“怎么说呢?”

我说:“钟先生,谁能保证自己一生都衣食无缺呢?年轻时艰苦奋斗,中年时发扬光大,老年时颐养成果,这是大家追求的一生写照,可是上天难顺人意,天灾、人祸、景气不振、健康受损、意外灾害,处处潜伏危机。透过保险大数法则,我们不过付出一点点费用,老年时多一层退休保障,生病或发生意外时多一重医疗担待,这不是相当有益处的措施吗?”

“除了这些大家都知道的事实外,保险还有一项

很重要的功能,就是能维护我们的自尊。比如有一个人现在每年缴一点钱,万一他突然有急用而刚好借贷无门时,可以通过贷款的方式得到一笔钱,而且不用急着还,因为可以累积到满期或身故才还。一点也不会影响到保险的利益,如果不需要贷款,满期后就可以得到预期的满期金。满期金可以和公劳保或企业退休金相累积,使老年生活得以维持较高水准。”

一口气讲完这篇道理,看他没反应,已陷入沉思中,我待他思考一阵后,再接着说:

“而且大家都说现在的小孩比较现实,也比较不孝顺父母,所以老年时不一定能依靠儿女。为了保险起见,在有能力时不妨多买一些保险,年纪大时就有依靠,稳当而实在多了。再讲一个笑话,如果拥有一张高额保单,父母也可对子女宣告,谁愿意奉养双老,保险受益人便是他,否则受益人将转给慈善机构或愿奉养双老的人。白花花的钱谁不要呢?因此老有所养矣。虽然是个笑话,但不也是自己可以享受的好处吗?”



●案例 20

我有朋友在保险公司,我要向他投保

如果您能接受我是您的朋友的话,那么在投保之前您大概不会在意认识的先后吧!

“我的朋友魏××,他在保险公司。我没有向他买会对不起他,我还是找他投保。”谢总经理对我说明他不向我投保的原因。

很多人都会说他有朋友在保险公司,说实在的,台湾现在从事保险工作的伙伴,非正式的统计已超过十万人,所以一个人若是没有认识任何在保险公司工作的朋友,机率非常少,于是我便向他说道:

“谢总,您有朋友在保险公司,为什么到今天还没找他保险呢?是他没有找您?还是您不愿找他呢?或者是他认为您是他的朋友,所以他在等您开口向他买保险,以免欠您一个人情债。如果是这种情况,那您这位朋友实在太对不起您了,因为他既然在保险公司服务,应该深知保险的重要性,尤其是您是他的好友,他应该义无反顾优先为您处理保险事宜才对,岂可到今天还没有动静。老实说,万一您在还没买保险前有了什么状况,这损失完全必须由您本身承担。

“其实,您有朋友在保险公司,可以在投保后向

他徵信我提供给您这类保险的优缺点,他一定乐于提供这样的服务,但我们就事论事,若在投保前您和他讨论保险,可能要把很多真实的财务状况告诉他,您不一定愿意让他知道吧!因为告诉朋友自己的财务状况而引发日后困扰是一般人所不愿见的,所以大部分的人通常选择和独立客观的专业人士探讨他们的财务问题。事实上,我也有很多客户他们有朋友甚至家人在保险公司工作,但并没有向他们买保险,有的是因为他所服务的公司形象不好,有的是产品不符合需要,也有的是他们个人的做事方法不被认同,还有的是把保险工作当作过渡时期的踏脚石,这样的做法怎能被接受。我在保险公司服务已有一段时间了,我不敢说比别人行,但起码很多向我买保险的人都能肯定我,其中包括很多社会知名人士,因此请您也和他们一样接受我客观的保险建议。

“今天我和您见了面之后,您成功的企业、胜人一筹的人生观在在使我钦佩,我希望您会是我以后的良师益友,但不知道您是否也愿意把我当作您的朋友,如果您能接受我是您的朋友的话,那么在投保之前您大概不会在意认识的先后吧!”



●案例 21

保险不吉利,不买没事,一买就出事

买保险是众善凝聚,吉神当然庇佑,怎么会连累买保险的人经常出事呢?

以往的人观念较不开通,有时候看别人出事后有保险理赔金可领,就以为买保险不吉利,不买没事,一买就出事。

王先生就是这样一个人,他一直坚持买保险不吉利,我只好耐心地分析——

如果买保险会出事,保险公司岂不是亏损累累,早就关门大吉了吗?事实上买了保险之后反而较不易出事,这里有数字为证:我们曾在医院里作过统计,每一百个受伤或疾病住院的人当中,只有十四个人买保险,而现在投保率是一百个人当中将近三十人,因此买了保险不出事的机率,大约是不买保险的两倍。

为什么已买保险的人出事率会较低呢?我认为有几个原因:

第一个原因是买保险的人较有责任感。他既然能为未来可能发生的灾害预作准备,又能为家人的幸福着想,当然对本身的安全较为注意,甚至会趋吉避凶,不作无谓的冒险。

第二个原因是保险公司为了保护所有被保人的权益,必须审慎接受每个申请的案件,举凡道德因素不佳,身体机能不好,财务状况不良者,必先予以过滤,因此一个能被保险公司接受的人,必然也会珍惜自己的安危。

第三个原因以宗教观点来说,买保险是善举,因为出发点是为家人受益,即是善。又希望自己最好不用,广施博爱于后人,也是善行的最高境界。众善凝聚,吉神当然庇佑,怎会让买保险的人经常出事呢?

我有几位客户在买了保险后,对保险公司感激不已,因为以往经常发生事故的员工在买了团体保险后,出事率骤然下降,本来还不知其所以然,经我上述分析后才恍然大悟。所以买保险非但不是不吉利之事,还是上上之策呢!



●案例 22

没听过你们这家公司,可靠吗

保险公司须经政府严格筛选,因此选择产品的重要性大于公司。

一位郑先生对服务于寿险公司的小林说:“没听过你们这家公司的名字,你们到底是什么样的公司?”

小林回道:“没听过我们公司,这是很正常的。因为到1990年为止,台湾的人寿保险公司已有十六家,其中原有的本地公司有八家,美商公司现在也有八家,从1991年开始,每年又可以接受六家美商公司的申请,而省内也开放新公司的设立,将来要搞清楚所有保险公司的来历沿革可不是那么容易。”

郑先生说:“哇!那么多啊!那要向哪家投保真的是无所适从了。”

小林说:“郑先生,没错,以后选择保险公司是稍微有些困难;但是我必须告诉您,其实选择产品的重要性更胜于选择保险公司,因为既然当局核准这家保险公司开业,基本上已经替被保险人作了最严格的筛选,但产品就不一定了,尽管保险费率要遵守台湾的第三回生命表,但是每个公司的经营及管理方式不同,所以保障方式、回收方式也不尽相同。”

“为什么我能很坦白地告诉您关于产品的选择方法?原因是我认同保险,我确信从事保险是一件极有意义的事,借助保险,我不但可以帮助别人,也可以建立自己的终身事业。我既然已经肯定保险,也确定了未来的人生观,所以我希望从事保险工作以后,能让所有的客户都信任我,但最重要的是我必须先敬重这个行业,踏实地按部就班循序渐进,很幸运的,我已获得相当多客户的信任,这就是他们的记录,请您过目,也请您信任和肯定我,相信我不会让您失望。”



●案例 23

等我付完贷款后再说

假如在偿债期间,收入突然中断而又无法递补,岂不是乱了生活脚步。

三十出头的罗先生,年轻有为,与太太空手打天下,经过几年的奋斗,至今已是小康局面。

他有一个朋友在保险公司服务,建议他们买一份合适的保险,罗先生告诉他说,他不反对买保险,不过必须等他向银行借的一百多万还掉后才买保险。

我知道后郑重地劝告他:“罗先生,你确信你这笔贷款付完后就不会再有负债吗?”

“其实以目前的社会形态,负债是良好信用的表现,而我们可以借着贷款的方式,达成很多人生目标。因此,我们可能一辈子都在重复偿还贷款这个动作。事实上,只要收入正常,收支平衡,贷款并不可怕,也不用担心。

但是有一个潜在的危机,假如在偿债期间,收入突然中断而又无法递补,岂不是会乱了生活脚步,而且如果是家中主要收入者发生意外,永远不能再有收入,我的意思你明白吧?这对家庭的打击会更大。假如贷款的项目是房子,一旦贷款偿还不了,银行会立刻

拍卖抵押品,取回贷款剩下的额度。万一碰到景气不好,房价挫跌,搞不好拍卖的钱偿还银行都不够,整个家庭又回到一无所有的地步,这样的生活又有什么意思呢?但若以贷款买了保险,再加上该有的生活费用等,就是最坏的状况发生,也不怕家庭陷入绝境,以往一家辛苦奋斗创业置产的努力也才有意义,你说对吗?”



●案例 24

我要参加互助会,不买保险

其实保险就是互助会,一点点的入会互助金,广大的会友替我们担保医疗费、退休费、生活费。

有相当多的人宁可参加互助会而不买保险,通常我会作这样的分析——

互助会时间短,利息高;不过就是因为这些因素,也容易产生倒会的风险。曾有人说:每一百个会在一年当中约有八个会发生问题,如果在入会时您想到这里面有 8% 的风险,您还敢跟吗?

互助会风险实在太太,又没有法律保障,而且只是短期金钱周转,缺乏会友真正互助力量。再说,一个互助会充其量只有二三十人,与一个保险公司动辄数十百万人加起来的互助力量,相差太悬殊。

还有,我们要将其功能定位清楚,保险是以小搏大的安定工具;互助会必须自己挑起绝大部分的风险。互助会能争取时间的迅速替代,但不能换来长期的稳定,时间一拖长,便危机重重。保险则是以只要一次的付费便能享受长期的好处。至于利息高低更难以比较,因为假如把那十二分之一的倒会损失平均在其余十一个会上,利息就变得微不足道。

也许有人会说,互助会比较方便,但正因为如此,很容易在开头没几会就标走,导致缴会钱时难过万分,甚至以会养会,以债养债,到后来让自己无法喘息。

其实保险就是大型互助会,一点点的人会互助金,就有广大的会友替我们担保医疗费、退休费和生活费,如果发生重大的生命事故,还能得到大笔安家费,让家人免除困苦生活的威胁,这才是真正的互助。



●案例 25

以前的人没有保险都过了,我何必买

只要大家把以往互助的费用挪出一部分来买保险,社会问题自然可少一些。

姜先生开了一家五金店,门口屋内到处堆积各式各样的货品,一看就知道他的经营方法还停留在较传统的生意经营方法。小徐去和他谈了好几次,一直不得其门而入,所以我决定陪他一道前往,说明来意后,他说道:“以前的人没有保险都过了,现在为什么要我买?”

我问:“姜先生,您以前是不是住在乡下?”

他回道:“对呀!”

“乡下是不是亲戚都住在一起?”

“当然!整个村子都是亲戚,少说也有几百户。”

他很自傲地回答。

“哇!不得了,你们比保险公司还伟大,整村都是自己人,婚丧喜庆也不用找外人协助,亲族里有人发生困难,大家稍微资助一下岂不都没事了。”我说。

“没错!”

“那时候物价一定很低,小孩生一大堆也不怕养不活,不像现在,小孩子要学钢琴、英文、作文、心算等

课程,家长费心又费钱。”

“对!对!”

“可惜时代都变了,你们乡下人都还在吗?”

姜先生被我一问,感伤地回答:“早就散了,老家现在就只剩下老年人和小孩子了。”

“其实不只是你们亲族如此,根据统计,现在一家四口以下的家庭数占总家庭数一半以上。姜先生,您想想看,以前大家庭的互助力量现在都不存在了。每个人都要买房子、买车子、生孩子,都有一堆负债,遇到困难,恐怕连兄弟姊妹都爱莫能助。至于物价高涨、费用扩张、赚钱不易更不在话下,若是小家庭中的夫妻有一人出事,另一个将如何是好?所以保险可作为社会转型中的辅助工具,只要大家把以往互助的费用挪出一部分来买保险,社会问题自然可少一些,您说是不是……”



●案例 26

客户沉默不语

吃了闭目羹后,可在第二天带份小礼物向客户赔罪致意。

下班时分,众多的业务同仁纷纷回到办公室,大家忙着整理回收的投保资料,并作各项记录。只有林小姐呆坐在椅子上,连资料袋都没有打开,我趋前问她怎么了。

她说一个准客户谈了好多次,本来沟通得不错,可是今天再去的时候,对方却一句话也不讲,她不知他究竟怎么一回事,问也不答,套也套不出个所以然,所以她不知道下一步该怎么办。

我以自身经验和林小姐互相研究:“客户不讲话,原因很多,可能他今天心情不好,或者正好有事,也有可能他不想买保险了。一个人如果心情不好或是刚好有心事,而跟他见面的人又不识趣地谈一些他并不很乐意听的事,很可能加重他的不愉快。若是他不想买保险了,他也可能以沉默让你知难而退。

“所以你要好好想想,他今天不和你说话,到底是哪种原因。如果是不想买保险了,你可以再带一些实际性的资料,包括理赔资料、保险资料和客户投保资料等给他参考,顺便讲几个保险实例或有关的保险

故事给他听,等到引起他的兴趣后再切入主题,千万不要给他太多压力。所以我建议你,或许你明天再过去一趟,顺手带份小礼物,在见面之后,先向他道歉,说昨天他很忙的时候,你打扰了他,今天是特地来向他致歉,再看看他反应怎么样。”

林小姐第二天果真依计行事,没多久,林小姐兴高采烈地回来,因为客户投保了。

那个客户昨天不讲话,原因是被朋友倒帐,他在气头上,所以让林小姐吃了闭门羹。但是客户说,从来没有一个业务员在吃了闭门羹后,第二天还会带小礼物去向他赔罪致意,所以他很感动,认为这样的年轻人值得栽培,因此马上买了保险。



●案例 27

你把计划书留下,我研究完再说

契约是死的,无法对任何人特别有利,但我却是活的,可以凭着经验给您作最好的组合。

张太太有意参加保险,却又不知如何向张先生开口,所以请我直接向张先生说明,可是等我见了张先生,说明来意,并想更进一步解释时,他却表示:“你把计划书留下,我研究研究再说。”

我说:“张先生,您先看看计划书,我可以等您看完,要研究什么问题,我们一起讨论。”

张先生又说:“我现在没时间,等我有时间再研究研究,要买保险时一定会通知你,你还是把计划书留下来就可以。”

我笑着说:“坦白说,张先生,一般人把计划书留下来之后,大概再也不会去研究它了,因为现代人都很忙碌,可能一忙,就把这给耽搁下来了。然后有一天在收拾抽屉时,才会发现有这么一份建议书,而且还没有看过呢!您可能因此错过许多可以保护自己权益的机会。

“话又说回来,假如一个人有心要买保险,可是还要考虑再三,甚至比较再比较,如此一经拖延,万一

在他研究期间发生事故,可真是后悔莫及。更何况契约是死的,无法对任何人特别有利,但我却是活的,可以凭着经验为您作最好的组合,并且在和您当面详谈后,根据您的个人的状况提供最理想的保障。所以您只要拨出一点时间来研读这份契约,就会发现及了解,这份契约书所带给您的绝不只是白纸黑字而已,它代表的是让您有更美好的未来,足以保障您和家人的生活,所以请不要轻易拒绝,如果你有心了解,请马上处理。”



●案例 28

等老李买了我再买

如果他不买您也不买的话,万一你发生重大状况,他能帮助您脱离困境吗?

老林对我说:“您先去向我结拜兄弟老李介绍清楚,他买了我再买,他如果不买,我也不买。”

我立刻问他:“难道您的决定会比他差吗?还是您做的事业比他小?为什么您不引导他,而让他引导您呢?”

老林赶快回答道:“不是这样,因为他对钱的方面比较有研究,所以我要看他有什么看法。”

我再向他说道:“如果他不买,您也不买的话,万一您发生重大状况,我指的是万一,他能帮您脱离困境吗?”

趁他还在思考未答话之前,我接着再说:“老林,您一定是在想,要买大家一起买,买了对对大家都有好处,买错了也不会被笑对不对?”

老林不好意思地点点头。

“有很多东西可以看别人买,自己再跟进,像汽车、房子、电器用品等,但唯独保险不可以人云亦云,因为每个人都有不同的家庭背景、经济因素、健康状

况等,绝对不能用一个模式让大家受用。

“其实,每个人都需要保险,富有的人可靠保险保护他的财产,小康的人可借保险保护他的家人,较低收入的人可借保险使他避免陷入衣食缺乏的地步。

“胡适先生说过,保险是为了明天,为了老年,为了家人,绝对不是为别人才投保。所以我今天特地针对您的状况,提供一份适合您的保险计划,希望您客观地了解 and 投保。

“至于您的结拜兄弟老李,只要您把手续办好,我会很快地向他建议,并且依他的状况给他适当的计划书。相信借由您的以身作则,更能使他获益,我也希望除了您和老李投保外,您可以介绍更多的朋友来参加。有一句话:‘劝人买保险,胜造七级浮屠。’您一定不会放弃这个行功德的机会吧?”



●案例 29

养儿育女就是保障,何必买保险

保险最起码能保证给我们一笔基金,让我们在老年时可以自己支配,或者万一自己用不到时,给家人处理“最后一件事”使用。

蔡先生经营一家超级市场,育有三子二女。当我向他介绍保险时,他以养儿育女即是保障,何必再买保险来拒绝。

我诚恳地对他说:“蔡先生,养儿防老确实是老有所养的好方法,但您是否也该考虑时代的变化而增加新的预防措施呢?”

蔡先生说:“有此必要吗?”

我说:“蔡先生,我们先来看看几个事实,再决定是否有此必要。第一,子女长大后,当然大都会克尽孝道,以奉养双亲为己任,但现代社会竞争激烈,稳定不易,下一代的经济承受力是否长期不虞缺乏,我们应该替他们打算一下。

“第二,中国人的观念里,有土斯有根,再怎么样也要买房子,但现在的房价高昂,往往都是凭着大额的贷款才买下房子。为了偿还贷款和生活费,已经焦头烂额,何苦再增加下一代的负担。

“第三,人伦观念的淡薄已是不争的事实,而且现代盛行小家庭,当三代共处于不是很大的房子里时,日久恐怕会引起磨擦,代沟问题并非我们所愿,但却是难以避免的事实。

“第四,有人说人老要活得有尊严,尊严是由‘老友、老伴、老身、老信、老本’所建立起来的,没有老年的朋友,老伴先走,又没有好的身体和自信心,再加上没有一些属于自己的财富在身边,岂能活得安稳?

“保险当然不见得能保证让我们拥有这一切,但最起码能保证给我们一笔基金,这笔基金让我们在老年时可以自己支配,或者万一自己用不到时,给家人处理‘最后一件事’使用,让自己的基本生活和尊严得以维持。

“甚至可以这么说,付保险费就像付小孩的生活费及杂费,但小孩长大后不一定保证个个能回馈,可是保险费付到预定期限后,却是铁定能回收。这样的投资难道不值得吗?”



●案例 30

我先生不肯签字投保

先生平日不买保险，一到紧要关头，自然得有人替他应付一切费用，这个人通常是他太太。

××贸易公司，先生是总经理，太太是特别助理，我分析保险利益给太太听，她很满意，于是把保书拿进总经理室给她先生签。

没多久，她一脸失望地走了出来，对我说：“很抱歉，我先生不肯签，他对保险没有好感。”

我说：“让我直接和他谈吧！”

她说：“他现在很忙，没时间和你谈。”

我说：“他对你们全家人的生活大概都有长远的规划和准备吧？”

她说：“我先生说生意多作些，多赚些钱买房子，银行存款多一点就是保险，何必给保险公司赚呢。”

我说：“这话当然没错，不过依我们的经验，很多出事的人当初他们也是这么想的，可是后来却没有达成，因为变数太大了，很多的状况都不是他们所能料到的。”

她沉默不语。

我接着再说：“我认识一位女士，以前是富商的

太太,谁知先生突然壮年猝死,因为平常她对公司内部都没有参与,先生也没有预作最坏准备,所以出事后,帐目被平日亲信的人偷天换日转走,庞大的资产一夕之间被抵押设定一空,已经七八年了,还在反复诉讼中,为了两个小孩又不能不奋斗下去,真是苦不堪言,眼前面临的是未付完的债务和生活费用,未来的日子还长得很,真不知如何过下去。她常说:‘我那老公一走了之,留下这么多烂摊子让我收拾,一点责任感也没有。’

“她有这感触是因为恰好她的同学也是商人妻,同样也是早年丧偶,但她同学的先生却早就买了两千万寿险,所以在应付债务、遗产税后,还能宽裕地养育子女。台湾现在的商业形态有的还是由先生一肩挑起所有事务,太太什么都不管,也没有良好的会计制度,所以一旦出事后,欠债的跑得一个都不剩,而索债的却是蜂拥而至。基于这些事实,我们可以看出,一个先生平日不买保险,一到紧要关头自然得有人替他付这些费用。平常若是自己不保留家庭费用,不提存未来开支,总有人要替他出,而这个人通常就是他的太太。你愿意这些事情发生在自己身上吗?”

她苦涩地摇摇头。



第二篇

认知篇



●案例 31

我宁可把钱存银行

银行是先付费后享受,保险是先享受后付费。银行是晴天借你伞,雨天赶紧收回;而保险是晴天不借伞,雨天有伞拿的地方。

很多人认为钱还是由自己支配比较好,因此宁可存在银行也不肯买保险。他们还认为保险公司的利息没有银行高,而且要拿出来用时较不方便。

我曾经为一位有这种观念的家庭主妇作以下的说明——

对的,很多人都宁可把钱存银行而不肯买保险,因为放在银行的钱随时可以用,自己能掌握,而保险就无法如此顺心取用了。

但若想利用银行的定期存款,达到退休时使用的目的,会有两种不同的后果。

一种是呈阶梯状,每年固定累积成长,这种人较有恒心,如果不半途而废的话,日子久了总能达到目的。

另一种是呈锯尺状,当存款至一阶段后,往往克制不了决心,不是拿出来旅行、置产、购物或投资,就是因为突发状况而用掉,所以永远达不到目标。

以储蓄利率而言,前几年存款利率只有 5%,如果以复利计算,每年存八万元,二十年也不过领回二百八十多万,而且领回时要扣所得税。若用来保险,每年存八万二十年回收也有两百多万,而且免税,因此单以回收来比较,两者相差不大。

但以功能而论,同样的钱放在银行只有储蓄的好处,而放在保险公司,除了具有储蓄功能外,尚有生命保障、不能工作的年金给付、医疗支付、全家安全及疾病的支付等。

我们可以这么说:如果银行除了储蓄的功能外,也具备保险的功能,那么所有的人一定会把钱放在银行,但事实上银行做不到这点,因为银行不知道您何时会把钱领走,而且能持之以恒的人的确太少了。

保险公司为何做得到?因为在您第一次缴款的时候,它就要求您作长期的规划,有恒心地续缴,所以它能以时间换取空间,给予存款人充分的互助利用。

还有一个差别,银行是您设定一个目标数字,天天望着它,慢慢地储蓄,这是先付费后享受;而保险是第一次费用缴了以后,您就拥有了一个目标数字,然后才慢慢地付费,这是先享受后付费。

尚有一个比喻,银行是在晴天借你雨伞,下雨天时赶紧收回;而保险是晴天不借伞,下雨天有伞拿的地方。这两者哪个对我们比较有利呢?



●案例 32

保险期间太长了

保险本来就是愈长愈好,时间短,买保险的人怎么能得到好处呢?

“您有没有搞错?保险本来就是愈长愈好,时间短,买保险的人怎么能得到好处呢?”

我为林先生提供一个二十年的增值保险,他嫌时间太长,领回时没有价值等等一大堆理由,趁他稍停口,立刻给他当头棒喝。

我接着又说:“其实保险公司最喜欢您投短期保险。因为投保的期间短,保险公司所承担的风险相对地降低不少,而且约定的时间到了,满期金一领走,他们就不再负担任何责任。例如机器、汽车的使用年限,必须按年分摊折旧,保证年限一定不很长,因为东西用久了,自然会老化,会磨损,为了维修,保养费用高昂不堪,所以销售员及出产厂商不敢把保证使用年限定太久了。人也是一样,年轻时毛病少,年老时毛病多,医疗消耗大,而且接近报废的时候也较近。”

林先生点点头,同意我的论点。

“因此,您投保的时间越长,所能享受的利益越多。想想看,您在身强体健时,把无穷活力的生命托给

保险公司承保,却在年老力衰时,将危险重重的身体交付给自己。若以投资或做生意的眼光来看,是否错得太离谱?反之,您在越年轻时买保险,不但保费缴得少,而且保险期间长,可将保费分摊得比较低,保障期间更久,应该是非常划算的。

“如果您买的是短期保险,期间到了,想继续投保的话,保费不但要因年龄再调高,而且能不能保,还要看保险公司对您当时的身体及财务状况研判后,才能再投保。到时候您已丧失了绝对的自主权,只能任凭保险公司决定,这和长期投保的差异太大。年轻就是本钱,要想将本钱发扬光大,就要把握机会,自己作命运的主人。”



●案例 33

我已经很有钱,不需要保险

您的财产很多,可是能让财产更充实的建议,您不反对听听吧?

李董是一个出名的企业负责人,同时身兼几个财团的股东。

当我向他介绍保险时,他脱口说:“我已经很有钱了,不需要买保险。”

我笑了笑说:“是的,李董,您的财产很多,可是能让财产更充实的建议,您不反对听听吧?”

“当然不反对!难道你有什么妙方?”李董接着说。

我回答道:“一个有庞大财产的人最怕谁?虽然他的公司每年按时报税,他也奉公守法地缴交所得税,但万一哪天他忘了呼吸的时候,谁会比他更关心他的财产?难道不是国税局吗?有一亿财产的人,除了免税额、扣除额等,遗产税缴个两三千万是很正常的,而且必须用现金去缴纳,时间限半年内,顶多再延个半年。李董您说对不对?”

“可是这跟保险又有什么关系呢?”李董问道。

我说:“一个成功的企业,在外周转用的资金必定不在少数。而个人所拥有的财产并不全部等于现

金。为了筹足现金,可能需变卖土地、房子或有价证券等。如果不幸碰上经济不景气,紧急要换取现金时,搞不好打五折都没人要呢!这一辈子辛辛苦苦留下来的财产,到底还能剩多少给家人?眼前所拥有的财产数字又有何意义呢?”

“ 嗯,说的是!”李董点点头。

“ 我们有一个方法,可让属于您的钱永远都是您的,而且还可以增加价值。我的建议是当一个人健康时,先为自己买一份足够保护财产的保险,刚才提到报税问题,一亿财产大概要缴两三千万税金,如果买三千万的保险,一年只不过付一百万元左右的保费。请注意,一百万只是三千万一年利息的三分之一而已,用利息的三分之一,可以维护三十倍本金的实质利益,您说这个方法好不好?”

“ 而且假设在预定的期间内都没有发生大事故,缴费期满后选择解约或继续保障,如果续保,自然可以继续保持财产的完整,如果解约,拿回的钱还比当初所缴的钱多,因此有事护产,无事增产,您不觉得这个投资很划算吗?况且这笔投资最有利的地方在于回收的都免税,根据遗产税规定第十六条第九款及所得税规定第四条第七款的规定,保险给付均为免税。所以,李董,您已经有很多财产,不但需要买保险,更应该多买一些。”



●案例 34

买保险还要体检,太麻烦了

除了投保时需要体检外,以后更要养成定期体检的习惯,才能防患于未然。

邱老板已同意为他自己及家人买一份高额保险,但在知道投保前需要做体检时,他又犹豫了,因为他从来没有做过体检,怕手续太麻烦了,浪费时间。

我赶紧告诉他:“邱先生,体检怎么会麻烦呢?健康的身体是赚钱的基本条件,我们都不希望身体有状况发生,但有时候很多潜伏的毛病会因疏忽而出现,等到严重时,才浪费很多精力、财力及时间去治疗和补救,那才是真正的麻烦。

“我这么说,并非是大家一定会生病,不过人有旦夕祸福,很多情况是我们无法控制及掌握的。就像一部机器用了三四十年,即使不报废,也是毛病多多;一部汽车不细心维护,不要多久很快就会出状况。人的生命力较强,天天在动,所以毛病不会很多,但也要常常保养及维护,定期检查,及早把对人体不利的因素抓出来。所以不单是这次体检而已,您应该每半年,最迟一年做一次全身健康检查才对。况且我们提供给您的体检是不需要花钱的,您只要挪出一点时间就可

以了,何乐而不为呢?这也是为自己身体负责的一个机会。

“而且作了体检之后才买保险,对您更有利,因为最起码自己的身体状况,是经过保险公司同意核准才投保的,所以日后发生事故,必须由您负担的责任又可降低不少。

“我们中国人很少有体检的习惯,连生个小病都只是吃成药而已,所以往往吃了大亏,才后悔不已,如果可以补救的话也就罢了,否则只有空留遗憾了。我建议您,除了这次体检一定要做之外,以后更要养成定期体检的习惯,才能防患于未然。”



●案例 35

等过几年保费降低后再买

身为表率者都不愿买保险以提升保险率,大批中下阶层人士何时才能享受因投保率提高而带来的保费降低的好处呢?

很多人认为台湾目前的保费贵,想等过几年保费降低后才买。

陈先生即是一例,虽然他事业有成,富甲一方,但对保费的高低仍计较不已。

“目前台湾省的保险费和外国相比,确实是稍高了些,影响台湾省保费高的原因,是台湾省的投保率和先进国家不能比,还有就是保险公司的经营获利度没有适当反应或是获利不足,至于平均寿命也是关系到保费的重大因素。”我仔细地以事实分析让他了解。

“这些年来,台湾人口的平均寿命愈来愈长,保险公司已在监督单位督促下调低保费。目前保险公司都努力地通过有效率的管理,以降低各种费用,同时通过合适的管道投资获利。

“至于投保率的提升这就不止是保险公司的责任而已,像陈先生您是您这行业里的领袖,您的企业成功了,或许认为不需再靠保险来增加财富,但问题

是连您都不愿意作为模范,积极购买保险以提升投保率,那么大批的中下阶层人士,何时才能享受到因投保率提高而带来的保费降低的好处呢?前人种树后人乘凉的道理大家都知道,如果说以前黑白电视贵大家都不买,制造电视的人得不到支持继续开发新产品,现在哪里有彩色电视可看呢?再说,如果投保后保费调低了,先买的人也不会吃亏,像这次实施第三回生命表,所有旧客户一律可选择退回差额保费或增加保额。五年前保费也曾调低过一次,我有两个客户已经过世约一年了,但因扩大到实施前约一年都有效,所以还追溯给予差额理赔金。

“先投保不但立刻拥有保障,就是保费降低也只有好处没有坏处,因此现在购买绝对划算。”



●案例 36

我投保就可以了,太太不用

女性对社会的贡献甚至比男性还多,所以有人认为太太不用买保险,我觉得这是一个很危险的想法。

1990年亚运会中,中国人大放异彩的夺标好手都是女性,其中包括亚运第一面金牌,台湾所得的奖牌也大部分由女性运动员夺得。再看台湾各行各业中,女性崭露头角的例子比比皆是,甚至每个重要位置都有女性的参与。因此,现代不但是男女平等而已,女性对社会的贡献甚至比男性还多,尤其职业妇女还需兼顾照料家庭。所以当有人还以为太太不用买保险,我觉得这是一个很危险的想法。

我常对那些认为只要先生投保就可以,太太不用保的客户作如下分析——

太太假如有收入的话,对家庭的贡献已不仅是心力而已。在目前物价高涨时代,她对家庭的稳定性扮演着举足轻重的角色。你想想看,假如太太不告而别,先生除了少一位收入的伙伴外,还要增加她为家庭支出的心力所应折算的费用。

如果太太没有工作收入,那么她在家里相夫教子,为家里节省下来的管理费用、子女教育费用、烹饪

费用,也是一笔难以估计的数字。先生总不能不设法预防这个损失吧!而万一发生这种损失时,为了正常的家庭运作,他势必要找一位管家来照顾家庭,而且更加小心地照顾他自己,包括增加自己的保险,以防止万一再发生家庭最后重心的损失,这些额外的费用将使他的收入去掉一大半。

同样的道理,如果只有先生买保险而太太没买,要是先生先走一步,留下太太独撑大局,虽有先生的保险作为家庭助力,但面对漫漫未来,子女若未成年独立,太太除了要肩负家庭所有责任外,也要严加注意本身安危,免得造成家庭再一次的冲击,到时候她可能也会想到买保险,但因年龄关系,保费可能比年轻时投保贵很多,经此折算,不免懊悔这不必要的支出及不必要的时间浪费。



●案例 37

满期金比缴的保费少,划不来

保险费缴足两年后,即开始有现金价值,缴得愈久,价值愈高。

张先生看着现金价值表,对我直摇头:“买保险真是划不来,期满也没领多少,中途若是不保了,退回的钱还被打折扣,这种保险怎么可以买?”

我没有回答他这个问题,转而问他开的是什么车,他告诉我是 BENZ-300SEL,我再问他车子一年要花多少保险费,他说八至九万。我继续问他:“保费不少啊!那满期后可领回多少呢?”

他睁大眼睛看我,心里一定在笑我外行:“车险哪有满期这回事?缴了钱就是顶多出了事理赔罢了。”

我笑着说:“张先生,一部车子二百多万,一年花九万元的保费,出了些小事故,保险公司负责修复。若是大事故,譬如车子掉了,第一年顶多赔您八成,无大事故,保险可继续承保,但需逐年折旧,甚至到了第六年后,保险公司已不再接受全险了,保险费却是一毛钱也不退,您都不计较这些。而我提供给您本身的这个保险建议,如果同样是九万元的保费,出了小事故,不但要赔偿医疗费用,依状况而定可能还需要对您的

时间损失付出赔偿。遇到大事故赔偿额少说也有五六百万,而且随着年资的延伸,保额不但不会愈来愈少,反而逐年增加。保险费缴足两年后,即开始有现金价值,缴得愈久,价值就愈高,无形中也替您多出一笔资金。像这样的保险,抢着买都来不及了,您还有什么不满意的呢?”

这下子换他瞠目结舌了。



●案例 38

解约吃亏,怎能投保

买了保险后,怎么可以轻易想解约呢?

有一次,一个新进业务员对我说:“ 人寿保险第一年没有解约金,第二年开始解约金也不高,对客户很难启齿说明。”

我摇摇头说:“ 您错了, 人寿保险真正提供的并不在于解约金的高低,而在于‘ 平时有准备,急时不着急。自己用不到,施福于别人。’ 如果真要计较解约金多少,那就不要买保险,该计较的是付了保费后得到的保障是否合理合适。况且买了保险后,怎么可以轻易想解约呢?

“ 保险,顾名思义就是提供保障,消除风险。只要这社会或个人周围还有风险,保险就不能少。而且保险是一种年资愈久,价值愈高,自负责任愈低的投资。我们应有的想法是:我只不过付保险公司一点保费,保险公司就给我这么多倍数保障的好处,在我万一急需用钱时,还有一笔贷款供我使用,这笔钱和保险一样,都是备而不用,除非是紧要关头。这是买保险应有的正确观念。

“ 至于为什么前几年的解约金会比较低? 其实一

张保单,最少也要三年后才会产生利润,投保的前几年,保费大部分都用在再保费、行政开支、业务员的管理训练、销售费用等项目上。简单地说,保险公司将一张保单二十年的费用,几乎在前三年预先用掉了,所以投保人在投保后没几年就解约的话,解约金当然不高喽。不过投保人应该有个想法:保险最重要的不在于钱的多寡,而在于能适时运用。平日将余钱按时放在保险公司里,当有急用时,或许能产生意想不到的作用呢!买保险一定要量力而为,作最好的打算,以自己能力范围内可负担的金钱来缴保费,这样一来,就不会因为前几次缴的保费太多,严重影响到原来的生活,而萌生解约的念头了。”



●案例 39

保费可不可以少算些

您忍心看着降低服务费用,而仍然维持长期热诚的服务吗?

“上次我买××公司的保险,他们的业务员少收我一成保费,你能不能比照办理?”

林老板在缴费的时候提出这样一个问题。

我回答道:“少收一成?这样吧,我少收两成,但您的保险每个月少保一天如何?”

“这怎么可以!买保险就是不再自担风险,万一在那天刚好出事,我的保险费岂不都白缴了。”林老板有些恼怒地说。

“林老板,我是和您开玩笑的,哪里有保险一个月少保一天的,我的意思是您绝不愿意因小而失大吧!就像您的业务员在外面销售产品时,您一定会告诉他必须遵照公司规定的价格,如果他私下打折给客户,市场行情必然被他破坏。您想想看,这种业务员对公司连最基本的忠诚度都不够,还能顾及对客户的信诺吗?您还敢让他继续代表公司吗?”

“我们公司很多资深的同仁,他们不但自备电脑,还自聘助理与服务人员,以我所认识的几位资深业务经理,他们一个月花在这些配备为客户服务的费

用最少都在三万元以上,要是每个业务员都折价给客户,您认为我们还能维持这样子的服务水准吗?况且即使折价一成,这点钱只不过占您二十年总保费的0.5%,对您只是九牛一毛,但对我们而言却是服务成本里的大部分,您忍心看着降低服务费用,而仍然维持长期热诚的服务吗?”



●案例 40

除了保险,谈什么都可以

避得了保险业务员,避不了洪水猛兽,到时候后悔就来不及。

有位业务经理曾说出他刚进入保险界的一段遭遇。

有一次他去拜访在龙潭开养鸡场的军中老友,老友得知他的来意后,立刻说:“来我这里吃鸡可以,保险免谈。”第一次无功而返。

过了几天又去拜访,一见面,老友更直接了当的说:“除了保险,你谈什么都可以。”

就这样接连几次,他的老友让他毫无发挥余地,他以为这个 case 没有希望了。

一天下午,他接到同是军中朋友来的电话,说是老友家出事了,大家赶紧去医院探望协助。

他立刻开车赶到医院,才知道原来老友的小儿在泳池中游泳不幸灭顶,幸好被捞出时尚有一丝气息,紧急送到桃园医院急救。

过了几天,老友的小儿命大被捡回来了,老友打电话向他致谢并说想要了解保险。等两人见了面,他问老友,以前说保险免谈,如今为何改变主意。

老友说:“以前以为有军保、眷保就够了,对于其

他保险用不上。但这次事件让我体验到,如果当时不想多花钱,送儿子到三总或荣总,一条小命早就报销了。在桃园医院里,前三天加护病房,一共一万多,后四天在普通病房,一天也是四五千,总共花了近十万,还好只是花钱,如果人没有救回来,岂不抱恨终生。想来想去还是那些钱出来,赶紧再为自己和家人买个保险。”

以上这种例子并不稀奇,但亡羊补牢还比不见棺材不掉泪好得多。很多人见了保险业务员有如碰到洪水猛兽,唯恐避之不及,殊不知避得了保险业务员,避不了真正的洪水猛兽,到时候后悔就来不及了。

所以我常劝一些老客户们:“你们即使已买了保险,但有人找上门谈保险时,不但不该逃避,还应主动接近才是。因为销售保险的人专业知识总比买保险的人高一些,你不一定要买,但多了解多比较却可以了解很多知识,如果一味不愿去听,便失去免费咨询的机会。”



●案例 41

我不知道怎么买

买保险不要买太少而不切实际，或一次买太多而影响家计，过与不及皆非合宜，取得平衡点才是最佳保险。

刘先生准备在近期内结婚，他认为保险应该买，但不知如何着手。

我告诉他：“不知道怎么买保险没关系，刚好我是专门为别人处理保险的人。只要您愿意让我了解您的想法、经济状况和家庭状况，我会尽可能替您研拟一份满意的保险计划。”

买保险有很多种计算方法，但有一个公式最为简单，那就是保额等于五年的生活费用加上负债额，负债额是将房屋贷款、汽车贷款、互助会或其他的贷款加起来的。这意味当家庭的收入突然中断时，仍然还有五年同样水准的生活费用作为缓冲。

至于保险费则是年收入的 7%至 10%左右，这样的支出应该不会影响到家庭的正常开销。但这只是一个基本的计算方法，还要配合实际状况和时机加以调整。所谓实际状况就是衡量自己最需要哪些保障，如房屋贷款保险、工作能力偿金、医疗保险或家人医疗保险等。而时机则是依据创业、结婚、购屋、生子、颠

峰、退休等不同时期的目的,适度加保或调整。

年轻时不妨购买保障利益大于储蓄或保资性的保险;年纪较大时必须考虑到退休时的生活需要,及夫妻中一人先故时幸存者所负担的费用及晚年所需。

平时多少也要注意保险界的最新动态,对自己保险的权益需留意,并且三四年检讨一次所有保单的保障是否仍足够,要不要有所增减,不足的地方立即增加,以免万一用时受到损失而抱憾,删除不必要或重复的项目,以免支出无谓保费。

总之,保险是必需品而不是观赏物,不要买得太少而不切实际,或一次买太多而影响家计,过与不及皆非合宜,取得平衡点才是最佳保险。



●案例 42

我已有劳保(公保),不需要再买保险了

有公劳保,再参加人寿保险最是合适。光有人寿保险,没有公劳保,此张保险并不完整。

刘先生对我提出一个问题,他问我如果已经拥有劳保,是否还需要买人寿保险?

目前在台湾省,拥有公劳保身分的民众为数不少,1994年以后,所有民众可享有全民保险,而公劳保也是全民保险里面的一种。全民保险的优点在于被保险人不用为昂贵的医疗费用担心,但它的缺点在于医疗服务不够精致,生命理赔额太低,及退休金额不足老年所用。

因此我向刘先生说:“刘先生,我想请问您,平日努力工作赚钱的目的在哪里?是不是为了提升自己和家人的生活品质?但是您现在只有劳保,您自己也很清楚,万一有了病痛或受伤时,您却必须忍受次一等的医疗服务,譬如住院时好几个人挤在一个病房里,门诊时挂号就要花一个上午。刘先生,这样的状况您愿意看到吗?”刘先生摇摇头。

生病时本来心情就不好,却还要忍受比家里更差的生活水准,这难道是大家愿意接受的事实?而且劳

保对于生命的理赔额最高不过投保薪资的四十五个月,这对家人的保障也太小了,至于退休金,只不过够活下去而已。

因此有了劳保之外,再购买一张完整性的保险,可享有三个好处:

一、医疗时,可选择较好病房及医疗服务,费用差额由保险公司负担。

二、万一身故时,可让家人得到实际的金钱帮助,避免日后负担。

三、退休时,可从保险公司得到一份预定金额,让自己的生活水准得以维持较高层次。

所以有公劳保后,再参加人寿保险最是合适。光有人寿保险,没有公劳保,此张保险并不完整。



●案例 43

我有车险、火险、房屋保险,已经够了

当您有一部印钞机,您是应该照顾机器呢?还是印出来的钞票?

在一次研习会上,有名学员问了一个问题,他说客户有了车险、火险、房屋保险不想再买寿险,问我应该如何处理,我对他作了以下说明——

一般人会买产险,或许不是他心甘情愿,因为房屋向银行贷款,银行会要求房屋必须投保火灾保险。车子要检验,一定要加上意外险,货物出口没有水险不放关,出口人自己也不放心。

但是房子买了火险,要是发生火灾,保险公司可以赔钱给银行,借款的人要是有了三长两短,无法偿还贷款利息时,产险公司却不必负任何责任,所以借款人的遗属为了还钱,可能要把房子卖了才能清偿债务,这就像您有一部印钞机,您是应该照顾机器呢?还是印出来的钞票?

当然两者都重要。

但如果只能选一种,您选哪一种?

一定是印钞机。

因为钞票没有了可以再印,但机器没有了,什么

也没了,可是很多人却本末倒置,为自己的车子、房子、机器厂房都买了足够的保险,却吝于对自己投资。所以当发生事故时,常可听到不幸的结局,不是公司结束经营,就是财产处理完了遗留下一大笔债务。

为了保护家人和一生的心血结晶,在投保产险时,千万不可忽略人寿保险,甚至要将人寿保险摆在第一位。

我们或许可以将人当作财产看,如此一来,立刻就可以算出价值有多少,如果有一个四十岁的人,他一年可赚到一百万,以每年成长 5%,一直到六十岁退休,总价将不止三千万,如此巨大的财产当然要妥善维护照料,最简单的方法就是买个人寿保险了。

经过以上分析,如果还说人不会发生事故,不用买保险,那么试着建议敢说不会发生事故的那个人,他若买了新车,干脆不要买车险,如果他敢新车不买保险仍然四处横冲直撞,晚上放在路边仍然高枕无忧,那么他个人的保险或许真的可以不用买了。



●案例 44

我有三长两短时,家人都可以独立生活

以往的人或许为没有一个有钱的爸爸感到遗憾,为什么不让我们的下一代以有一个富有的爸爸为荣呢?

石先生问我:“如果我有三长两短,家人都可以独立生活下去,为什么一定要买保险?”

石先生年纪不过五十左右,以前在乡下长大,深知生活苦楚,也很懂得储蓄之道,因此我以子女生活为诉求来分析。

“没有错,一枝草一点露,每个人总要活下去,每个人也都有他生存的方法,但差别的是有的人活得较舒适如意,有的人活得较没有尊严。上一代的人都是从贫穷痛苦的日子中熬过来的,所以受苦对他们来说已经算不了什么了,也不认为是问题。可是展望未来,台湾现代化的脚步是不会停止的,创业的资金愈趋庞大,交通工具也更迅速,人口将集中在大都市里,追求高品质的居住环境,但购置房屋的费用,甚至穷极一生之力都难以达成心愿,而生活费用之高昂,由先进国家美日欧的都市可见一斑,甚至现在台湾省的生活费用已和先进国家不相上下,我们的下一代不是不愿意奋斗,而是他们的机会较我们艰难,势必付出比我

们更多的努力。但是我们的下一代,大部分从小就享受舒适富裕的日子,如果要他们为失去父母亲的照顾而去忍受痛苦、从头再开始,我认为这是不公平而且也不必要的。因为透过现代化的保险管理,只要一些费用即可解除危机对太太小孩的威胁,为什么还硬要他们有后顾之忧?

“以往的人或许会为没有一个富有的爸爸感到遗憾,现在为什么不让我们的下一代以有一个富有的爸爸为荣呢?所谓富有,不在于高楼大厦,不在于财产耀人,只要他给予下一代正确的人生观,在生前提供下一代快乐及健康的生存环境,在日后让下一代体认生活的目的及生存的真谛,就是一个富有的父亲。”



●案例 45

我和别家公司产品比较后再决定

最重要的是确定您投保的目的,然后从中选择一种最适合的保险。

郑先生听了保险业务员小林为他所作的保险理念介绍及专业的分析后,很欣赏他的敬业态度,也对他的热诚称赞不已。

可是他又说:“你的学识、品格及做事态度,我都可以接受及信任,但保险是长期投资,我必须郑重研究,你也不希望我像很多人一样,买了保险后,不久就因失望而没有继续缴费吧?你把资料留下来,我会和别家的产品比较一下,有了决定后我再通知你。”

小林赶快说:“您要拿我们的保险和别家比较,这是应该的,由这点可以看出您是一位行事谨慎,不轻易受人影响的人,相信您买了保险以后,不管是哪一家的,您一定不至于后悔。不过在您作比较之前,我有一份各公司产品分析表给您参考,相信借助保险专业人员所作的分析,可以给您一个较完整的概念。

“但是在您参考时我必须先告诉您,事实上各公司的产品是无法作一个立足点完全平等的比较,因为这牵涉到各个公司不同的增值、回收、理赔及各项给

付标准,所以我建议您作客观比较,但最重要的是先确定您投保的目的,然后从中选择一种最适合您投保的方法,再根据您的需要,由我来为您设计。”

郑先生又说:“你说的我都明白,但是每个保险业务员来我这里都说得天花乱坠,我实在无法立即作决定。”

小林微笑地说:“郑先生,买保险是为了自己及家人的需要,为什么要受别人的夸大影响呢?我会提供客观的资料让您选择,您为何不用冷静的理智来取舍呢?”



●案例 46

别家公司的条件比你们好太多了

有的公司看起来数字比较高,这是因为预估时用较高数据的缘故。

刘先生在电话那头气急败坏地说:“老陈啊!我们是老朋友了,你跟我说你们公司的产品有多么好,对我多么有利,可是今天××公司的业务员来我这里,他对我说,他们的保险红利高、增值快,条件比你们的好,但保费比你们便宜,这到底是怎么回事?你不是在欺骗我吧?”

我在电话里赶忙对他说:“刘先生! 哪里话,我怎会让您吃亏呢!您等等,我马上去看××公司给您的什么东西。”

不出二十分钟,我已在刘先生的公司里。

“刘先生,还好您的电话是我接的,否则要是您对公司里面的同事留话、抱怨,他们岂不是以为我在外面招摇撞骗。我的脸岂不丢光了!”一见面,我即向刘先生说道。

“没办法,谁叫你给我办的保险差别人那么多呢!不过,我还没有给你漏气啦!”刘先生说。

我把××公司留下的资料拿过来一看。没错,眼花

缭乱的说明,高若天文数字。

“刘先生!台湾有一句谚语,‘龟脚龟内肉,✂✂手内出’,这意思您也知道。乌龟脚是本身所具有,不是多出来的,平常紧缩在里面不愿见人而已。而✂✂要买十元五个也罢,十元二个也罢,都是靠卖的人用手去捏就出来,所以花样由变化而来,再好看的数字写也写得出来。

“台湾现有保险公司的费率都是根据第三回生命表计算出一个数据,再依每公司的利率、费用率、死亡率,算出各险种、每个年龄的保费,计算好之后再送到主管单位审核,所以基本上不可能有太大的差别,至于回收金额,通常是依据保险公司经营绩效或银行利率的平均数字计算出来的。至于有的公司看起来会比较高,那是因为他预估时有较高数据的缘故。相信您也了解这并不很实际。至于我为您承办的保险,完全是因您的状况所设计,内容不但符合您的需要,也考虑到长远的目的,也没有高估红利,回收时才不会让您失望,这是一张真正的好保单,怎会让您吃亏呢!”



●案例 47

保费太高了,给我换个便宜的

拿出这笔钱买保险,不会让您的生活因而变贫困,自己储蓄这笔钱,也不见得会增加财富。

保险三部曲:

一、投保时保费不能太高。

二、每年缴费时嫌保费不胜负担。

三、领到保险金或满期金时会觉得:怎么这么少?

这是人之常情,所以当客户坚持要买便宜的保险时,我会告诉他,当然他可以买保费较低的保险,可是如果买的是保额较低的险种,或许有一天真的用到保险时,就会发现这样的金额根本无法充分满足需求,也没有尽到安定生活的功能。

在学校任教的杨先生坚持要买低保费的保险,当然是为了不想负担太高的保费,这种想法并没有错,可是我还是请他多方考虑。

“杨先生,假如您买的是保额一样,但回收较少的险种,可能在满期时您会发觉回收的金额实在不足以养老或无法利用。所谓一分钱一分货,现在您身强力壮,这份保险的费用并不是很高,应该不致影响您的收支,何况保险本来就是预防损失,为未来生活准

备资金的一种措施,每年提存一笔固定的费用,万一发生事故时,可以给家人充足的生活费用;没有重大事故发生时,则累积将来可用金额。

“时间是无情的,您若及时存进这些款项,几年后就会拥有一笔可以运用的资金。如果您认为这笔钱不买保险,储蓄起来,几年后一样可以应用,这当然是一个好方法,但依世人习性,没有强制性的存入步骤,很少人能持之以恒地养成这一习惯。因此,蹉跎几年后,很可能会后悔当初没有强迫自己储蓄。更可以这么说:用这笔钱买保险,不会让您的生活因此变贫困,而把这笔钱存起来,也不见得会增加多少财富,所以为了兼顾保险与储蓄,唯有先投资才能在未来得到回馈。”



●案例 48

加费投保我不要

保险公司无法确实估计到被保险人的身体状况,已危害到保险公平的原则。

以目前现代人营养过剩,运动量减少的状况,根据估计,约十个体检的准客户至少就有一个需要加费投保。

在赵先生签订契约时,我曾询问他告知事项中,是否有高血压的症状,他告诉我血压稍高了些,于是我用体检承保的方式处理,经体检后公司校保单位通知需要加费。

“加费我不要,为什么同样的保险,我要比别人贵?”赵先生知道要追加费率时,立刻反应道。

我转而问他:“赵老板,如果您的货物外销,里面有一批瓷器,您是不是会特别包装,而且同意以较高的运费运送?”

赵先生回答:“当然要这么做。”

我接着说:“对于您的身体状况,保险公司为何以较高费用来承保,原因是你就像那瓷器,我们需要比别人多付出一份关照,所以我们只是反应成本,也是您自己为现在的身体状况付出代价,血压高或许不

是您的错,但总是要您自己去降低它,加费就提醒您这一点。”

赵先生问我:“当初要是我不告诉你们我血压高的事实,用免体检的方式去投保呢?”

我答道:“若是您没有讲出来,万一在两年内因血压高而导致的毛病出了意外,将得不到理赔,就像瓷器如不特别保护,万一受损,得不到赔偿是一样的道理,因为这已经让保险公司无法确实估计被保险人的身体状况,危害到保险公平的原则,所以损失必须由自己承担。”

“如果我不加费呢?”

“当然您也可以不加费,只需在保额上稍作降低即可。”

“那还不是一样的道理,难道没有降低保费的方法吗?”

“只有一个方法,您先承保,几年后您的血压如果降低,且持续维持正常标准,我们可以再复检,将保费降低为标准保费。”



●案例 49

若招揽的业务员很快就离职时怎么办

您买的是什么东西?有哪些权利与义务?不要因为卖保险的人是亲戚朋友,就可以不求甚解。

在保险公司里,业务人员的流动是相当大的一个问题,但是又无法让业务员不离职,因此如何让客户在买了保险以后能安心,如何让客户的保单不致于成为没人管的“孤儿保单”,这是一个有责任心的业务单位应该做的事。

有一次在公司内部的推销演练中,我发觉几个业务员开口就是“我可以为您服务一辈子”,闭口就是“没问题,这二十年当中有任何问题都可以找我。”我觉得不太妥当。

我认为,如果业务员对客户这么说,那他所销售的保险不能买,因为他在说谎,在做一个可能做不到的承诺。

我们都知道,保险是保障客户万一发生事故,保险公司弥补他损失的措施,虽然不一定每个人都会发生事故,但一定会有人发生事故,这就是或然率。所以买保险的人可能会发生事故,卖保险的也可能会发生事故,因此希望一个业务员能服务二十年,事实上是

有困难的。

所以顾客在投保的时候最好能够了解,到底自己买的是什么东西?有哪些权利与义务?不要因为卖保险的人是亲戚或朋友,就可以不求甚解。

最重要的,我们必须让客户了解,如果有一天招揽保险的业务员离开那家保险公司时,遇有事情应如何与保险公司打交道,寻求哪些管道,要用哪些文件,或有谁可以承接服务。

我们要清楚告诉客户有关他的权益,一个优秀尽责的业务员不但在承保时会尽力作交待,甚至在承保后也会给予客户详细的文字说明,因为买保险是和保险公司签长期契约,而不是只与业务员来往而已,这点一定要让客户知道。



●案例 50

钱会贬值,不要买保险

最怕贬值的东西其实不是保险或财产,而是一个人的能力。

一位先生对我说,买保险真没价值,二十年前他买了十万元的保险,当初觉得十万元满大的,可是辛辛苦苦等到满期后领来十万元,却觉得什么事也不能做,所以钱会贬值,千万不要买保险。于是我分析给他听:

“没错,钱币一定会贬值,投保时预计未来可领回的钱一定会较没价值,但您不要忘记,您所缴的钱也会跟着贬值,保险公司不会因为通货膨胀而调升您的保费,所以比较之下您不会吃亏,而且还可能赚到好处。因为现在的保险都采取增值的方式,如果每年付五万元,约定保险金额是一百万,五年后,您仍然缴五万元,但是这金额早就自动调升到一百四十万了。十年后您还是每年只缴五万,但保险金额已提升到二百多万,如此一算,是不是很划算呢?再说保险是反映一个人的价值和身分,所以当您的保额因通货膨胀的缘故,使得价值跟不上身价时,应该自己再加保,以符合需要。所以不要认为买了一张保单就可以使用一辈子,这是很危险和不切实际的。

“当然保险的功能也不只是储蓄而已。试想一个家庭因一家之主突然撒手而走,没有留下足够的生活费用时,他的家人一定很渴望有一笔钱去应付面前的开销,而此时,不管是多是少最重要的是能见到钱。保险理赔金就是一笔可以保证的钱,假如没有特殊的状况,通常这笔预定金额可以在被保险人出事后,很快送到受益人手中,这和其他财产不同,其他财产的价值往往不易掌握;而且除了保险金外,财产都要接受课税。因此拥有一张和财产相匹配的保险,才能使财产不致因外在因素和税金而贬值。事实上,最怕贬值的东西其实不是保险或财产,而是一个人的能力。当能力受损的时候,才是他生存受威胁最需要援助的时候。保险的助力,或许就是他力图振作的最好依据!”



●案例 51

买保险最傻了，钱都给保险公司赚去买大楼、炒地皮

如果您买保险的这家公司不赚钱，您还敢投保吗？

眼看着前几年台湾经济大狂飙，金融机构莫不大发利市，保险公司亦因投资得富，有的每年赚了好几个资本额，有的甚至成了世界首富。所以有些保险客户心理不平衡，发出不平之鸣，说是买保险最傻了，钱都给保险公司赚去买大楼、炒地皮。我为有此意见的客户分析道：

“我们平心而论，如果您买保险的这家公司不赚钱，您还敢投保吗？就像您买了一件商品如汽车、电视，您会不会考虑这家公司体质好不好，结构稳不稳？要是您知道这家公司过不了几天就会倒闭，还敢买他的产品吗？因为您一定会担心买了产品以后的服务和维修。同样的，买保险是长期投资，如果保险公司不能赚钱，那一定是经营出了问题，不但会影响服务品质，还会连带使预期的红利减少，使客户的利益受损，所以保险公司赚到钱不但是应该的，而且还是值得鼓动的。

“至于保险公司怎么赚钱，有三个主要的标竿：

一个是投资利益,一个是费用差益,一个是理赔死差益。单以投资而言,因为这些钱都是收于客户的资金,所以一定要顾及安全、流通与收益性的原则,监管单位也对保险业资金使用范围订定许多限制,这些限制包括严格要求投资对象的条件、投资金额的比率等,所以基本上保险公司不太可能有暴利产生。给外界暴利印象的原因是这些投资有些是长期持有或土地增值的关系。再说买保险的人只缴一点钱买一张保单,万一中途出了事,所回收的理赔金可能是所缴保费的十倍或百倍,因此谁赚谁的钱还不一定呢!”



●案例 52

我宁可把钱拿去投资,利润比保险高

如果能把风险和各种不利于投资的因素除掉,投资当然比保险好太多了。

有位××人寿的王小姐,她替客户计划了年缴八十万的二千万寿险,临收费时,客户反悔了,他认为拿八十万去投资,不消半年即可赚回五百万,何必投保呢?王小姐沉稳地问他,能赚五百万的人是他还是职员?客户回答当然是他,王小姐即说:“既然如此,您经常得搭飞机前往各地,那必须看上苍是否给您半年的时间去赚五百万啊!”客户一听,沉默地付出保费了。

如果能把风险和各种不利于投资的因素除掉,投资当然比保险好太多了。但问题是投资必须拿出本钱、付出时间、担负风险,而且全部由自己负担,不到最后一刻又很难下断言是赔是赚。因为这几年赚到投机钱的人太多了,但在短短几个月时间又耗费一空、转盈为亏的人也不少,所以投资不见得完全有利已是大家的共识。

一些理财专家建议大家投资理财时,资金要有六分法,也就是:①不动产;②有价证券;③银行存款;④黄金、珠宝;⑤互助会;⑥保险。

投资不动产,十分稳当,长期投资一定没错,但缺点在于有时脱手不易。

有价证券则短期进出投机性大于投资性,需要长期持有才不致失利。

银行存款不易达成自己的需要目标,因为太容易半途提领了。

黄金珠宝永恒有价,也可保值,但无法像存款或证券可在短期内孳生利润,也不像不动产可自己利用或收取租金。

互助会可短期获利,也可得到急用资金,但缺点是凭个人信用保证,无法有稳当的倚靠。

保险也有缺点,因为不能短期回收和产生厚利,但优点却是没有利益风险,在事故或风险来临或人身损失时,给予几十倍或几百倍的理赔给付,这是其他五项无法比拟的好处。



●案例 53

不知道什么样的保险最好

以运用部分资金,弥补自己的不足及不必要的支出为原则。

有一次在职训当中,一个学员说,经常有客户问他,到底什么样的保险最好?他认为保险项目虽有不同,但每种都不错,所以设计时经常会陷入迷惘。

针对这点,我分析给他听——

什么样的保险最好?很难说,合适的保险便是最好的保险。

例如正值创业阶段的年轻人,需要资金投入市场,较适合终身保险及定期保险;有了太太小孩后,就需赶快再添一张教育基金及太太的终身保险;买了房子,不忘再加上一张金额与贷款相等的保险;事业稳定时,就需计算好退休金额,再添一张增值养老险。

为了事业稳定,员工的平安保险、退休险都要考虑;旅行、出差时旅行保险所费不多,也不要节省;事业有成,财产增加,也需衡量发生万一时的税金,适时增加相当金额的保单;防癌险、工作能力偿金、疾病住院,也不可或缺。

所以保险不是为了别人,为的是自己及家人,应善加利用保险公司的功能及部分资金,弥补自己的不

足及不必要的支出。

同时,保险是杠杆原理、四两拨千金的表现,也是现代人不可或缺的理财工具,运用得宜可帮助我们达成成家立业的目的。因此,在为客户设计保险时,应依他们的年龄、收入、家庭状况作客观的分析,以助人的心态去构思,并和对方坦诚讨论,经过严谨的沟通过程,必能为对方设计出合适的保单,为何还会迷惘呢?



●案例 54

我买消费性的定期保险或意外险就好了

在经济许可或是经济不充裕期过了之后,应该赶快购买一张完整性的保单。

一位刚创业的年轻企业家问我,他知道保险很重要,但听说定期险和意外险费用很低廉,是不是买这种保险就够了。我为他作以下的分析——

买定期险或意外险是内行人的选择,但这里面有一些问题必须注意,定期险在约定的时间到了之后,没有出事的话,保险自然失效,交出去的钱也拿不回来。

一般来说,定期险是有特殊用途的,如针对银行贷款、雇主给员工的福利保障、过渡时期的需要等。

至于意外险的保费更低,但所承保的比例只占所有事故的七分之一,还有七分之六不在保障范围之内。(注)

所以买定期保险应该在经济不是很充裕时,或是有特殊需要时,如贷款、遗产税、员工福利等。至于意外险的用途,更应该定位在对员工的安全保障、短期性质的风险承担等,个人投保可以附加在寿险里面办理,但最好不要单独投保。单独投保虽然可以享受低

保费低支出的好处，但万一发生的不是意外事故时，后悔就来不及了。

因此在经济许可或是经济不充裕期过了之后，应该赶快购买一张完整性的保单，所谓完整性的保单，即是除了保障本身生命安全外，还能兼顾到医疗、年金、工作能力、可怕疾病、家属安全、疾病和老年时的退休，与临时急用的现金使用等问题。

同样是一部车，但进口车的安全性、舒适性与价值感便不是价廉的本地车所能比的，所以同样是保险，一张拥有完整性功能的保单，也非功能较狭窄的保单所能比拟的。

注：根据 1989 年台湾省主要死亡原因分析，因意外事故死亡者占总死亡人数的 13.74%。



●案例 55

公司已替我买了险,我自己不用再买

除了公司给的保障外,自己再买一份,这不是所谓的双重保障吗?也正符合您的身分——顶客族。

爱德华王在一家外商金融公司服务,待遇不错,结婚多年一直不考虑有下一代,夫妻俩皆有工作,是一个标准的顶客族,当我向他介绍人寿保险时,他说:
“公司已替我买了保险,我自己不用再买了。”

“您的公司替您买了保险,那太好了,内容是怎样的呢?”

“医疗、意外险、定期险,福利不差吧!”

我说:“不过据我看来,您还是自己再买一张保单比较好,公司虽然给你买了保险,但这和公司为员工提供宿舍、制服是相同的,除非您一辈子待在这家公司,否则万一哪天您想自己创业或有其他原因离开这家公司,这些福利就没了。如果是宿舍、制服还没有关系,但保险停止后,要重新办理可就麻烦了,因为必须重新衡量您的年龄、身体状况,您势必要负担很多不必要的花费。而且公司给您的保险,基本上是提供全体员工福利及责任表示,所以只要尽到法律需要即可,通常保额不会很高,一般都在二十四个月到四十

八个月的薪资之间,这个金额您能接受吗?要是能接受,但这保险都是定期险或意外险居多,也就是没有现金价值,无法为将来退休时多一份助力。

“您现在是高收入者,每个月提存一万元投保,并不会影响到您的收入,但这份投资却可马上让您增加两百万到一千万的身价,而且都是您一人所拥有的,不用担心以后因为职业或事业的变化而影响权益,非但如此,几年过后马上拥有一笔现金可供使用,若不想使用,可以积少成多,累积退休时的退休金,何乐而不为呢?除了公司给的保障外,自己再买一份,这不是所谓的双重保障吗?也正符合您的身分——顶客族(DINK, Double income no kids 的简称)。



●案例 56

投保后如果无法继续缴费怎么办

人在遭逢困难时,仍应尽力维持保险的正常运作,为的是避免再有突发事故,造成雪上加霜的窘迫。

刘总在签约时问我:“保险是提供保障和对付逆境的利器,这点我很清楚,但如果几年后,万一碰到资金紧绌,保费缴不出来的时候,有什么办法可以补救呢?”

我告诉他,有七个方法可办理——

一、可以利用宽限期延迟缴费:即缴费日到期付不出保费,可以有三十天的宽限期去想办法,但经催缴后三十天仍未缴纳,保险契约会自动失效。

二、可以将年缴改为半年缴或季缴、月缴,以减轻保费压力。

三、保费自动垫缴:缴费日到期后,要保人没作任何通知,如果保险已有解约金,保险公司会自动垫缴至该解约金用完为止。

四、改为缴清保险:降低保额,保险期间和方式不变的一种变通方法。

五、改为展期保险:保额不变,但期限缩短的一个方法,亦即用现金价值缴付该期限的保费。

六、贷款:保险已有解约金时,可将此金额借出来使用或缴纳保费,通常可贷到九成左右。

七、解约:这是最下策的方法,也是真的没办法时才使用的方法。

以上是遭遇困难时的应变方法,这时最应该做的就是维持保险的正常运作,以避免拮据时再有突发事故造成雪上加霜的窘迫。



●案例 57

保险公司倒了怎么办

投保前考虑这家公司以往的声誉形象,先评估,后投保。

有相当多的客户会顾虑到保险公司是否能长期经营,万一投保期间不幸倒闭时怎么办。我则以事实分析让他们安心——

台湾省自有保险以来,尚没有因保险公司倒闭,影响到被保险人权益的实例。光复后日据时代的保险受命移转到新设立的省营保险公司;50年代国光人寿因经营不善,被勒令停业后,所有客户权益由其余保险公司承接。在目前状况下,要保险公司倒闭是一件很困难的事。

因为一个保险公司的设立、经营、管理、投资,在经过监理单位严格的管理及约束,除了平时的监察,每年还作一次深入的检核,一旦发现违反管理办法,即视其情况轻重予以纠正,轻者撤换核保精算人或负责人,重者甚至撤销执照。同时每张保单中还要提供 0.5% 的安定基金给监管单位,这是以防万一有保险业者发生财务状况不稳时,可由该基金代为负责的一个保障。

为何要如此郑重其事呢?

因为保险是金融及公共性事务,其经营成败对社会的影响既深且广,且保险契约为附合契约,通常为保险公司单方决定,而且保险为专门技术,被保险人较难以保障本身权益。所以监管单位在一笔保费进入保险公司后,就开始注意其流程是否经过严格的核保、安全性的评估、再保的分配等。

至于其对外的投资,也严格规定其投资标的安全性、稳定性、收益性、流通性及投资的比率,稍有差错便即时提出纠正,所以保险公司的风险较一般金融机构为低。

若是还不放心,最好在投保前考虑这家公司以往的声誉形象,先给予评估,然后再投保。



●案例 58

条款对你们有利,打起官司我们赢不了

要避免争执,有一个方法对保户最为有利,就是赶快把保险办好。

很多人视有偌大资产的保险公司如庞然巨兽,总是担心买了保险之后,万一双方发生纠纷,面对有专门法律人员的保险公司,即使对簿公堂,也有苦难言,有冤无处伸。

对于这个问题,我不强作言辞反驳,而以客观的态度分析——

的确,条款已经订好,而保险公司也有专门人员处理纠纷事宜,但若真的上了法庭,保险公司不见得能占便宜。

法律会保护善意的第三者,因为买保险的人不可能就条款逐条研讨后才买保险,而保险公司也无法随买保险人的意思拟定条款,所以当双方有争执时,法院通常比较保护买保险的人。

要避免争执,有一个方法最为有利,就是赶快把保险办好;乍听之下,好像很不可思议,但这是有事实根据的。

请看看保单条款里的除外责任,所谓除外责任,

即是在下列情况中,保险公司不负担给付保险金的责任。

一、要保人故意致被保险人于死者。

二、受益人故意致被保险人于死者,但其他受益人仍得申请其应得的部分保险金。

三、被保险人在契约订立或复效之日起二年内故意自杀或自成残废。

四、被保险人因犯罪被处死,拒捕、越狱致死或残废,但在契约书订立或复效之日起二年以后因而致死者,本公司按一般身故保险金给付之。

我们可以由这些不赔项目上看出,过了两年后,买保险的人必须承担的责任已减到最低程度,保险公司已经不能再对一般性的道德因素质疑,连自杀都可以理赔,那就更不必担心保险公司啰嗦了。



●案例 59

每五年还本一次的保险太贵了

若银行做不到,而保险公司做得到,您还会认为这些费用太贵?

在台湾省目前保险公司的产品中,五年还本一次的保险是销售上的主力,在业务比率上占相当高的份量,可是仍然有些人认为太贵了。

某家美商寿险公司的业务经理张先生告诉我,说他若遇上有这种反应的客户时,他的说明方法是这样的:

“怎么会贵呢?其实这份保险最实惠不过了。如果您每年存十万元在银行里,五年共放了五十万,以这些年来最高利率 12.5%而言,复利不过十余万而已,但若您每年同样十万的费用参加五年还本的保险,保险公司可固定每五年还本二十万,单单利息就差了一大截。这还是最高的利率,如果像前年低利率时相差就更大了。

“就算银行能给我们这么高的利息,但如果我们还要要求他,假如在存款期间存款人不小心受了伤、生了病,或家人受伤生病,或是受伤影响收入,这些损失都由银行负责,他们能答应吗?若是能答应,顺便再

要求,如果存款期间,碰到生命受威胁,甚至死亡时,要银行给存款人一百万到五百万的损失补偿,残废则依照状况给予不同的金额补助。若是平安无事,到了退休或约定的时间,还可以把所有存在银行的钱都要回来,除了每五年领一次利息外,还需把全部存款的复利再加上去,你看银行做得到做不到。如果银行做不到,而保险公司做得到,你还会认为这些费用太贵吗?”

张经理除了这个讲法外,还另有一套说辞:

“一般人都认为钱放在银行是活钱,放在保险公司是死钱,动弹不得。但还本保险却硬是将死钱活用,每五年还您一大半,保险利益却丝毫不受影响。要是您认为钱是用来保险而不想回收,也可以转存于银行作定期存款,包准您满期时利上加利。万一中途有急用也可随时应用,不需负担利息。因此还本保险的保费虽然比其他种类的保险稍高了些,可是利益也多很多。”



●案例 60

买保险到底有哪些好处

保险能提供的好处是显而易见的。

在我为方先生介绍保险以后,他问我保险到底有哪些好处?可不可以给他一个明确的概念。

于是我为他分析了投保人寿保险的十大好处——

一、可提供保障:保障人们无论何时何地、因任何事故所造成的损害,可避免让自己及依靠他生活的家人陷入绝境,且无需担心本身收入能力的减低或丧失谋生能力。

二、能完成自己的退休计划:由于医药的进步,人们的平均寿命日益增高,退休后养老金的需要也较过去多,为了在老年时仍能保持经济独立和个人自尊,有计划地提存资金是绝对必需的。

三、是忠心耿耿的患难之交:因家庭结构的变化,小家庭已占有所有家庭数的三分之二,在大家自顾不暇情况下,对于至亲好友所发生的灾害,我们能提供的帮助实在有限,相同的,本身也应有此顾虑。唯有保险,平日只需缴纳有限的费用,灾难发生时却可全力提供帮助。

四、可作为财产保值之用：本身财产金额若庞大，应考虑以保险金应付遗产税的问题，否则一生的努力，很可能因毫无远虑而尽付东流，诚为憾事。

五、可作为工作能力受损的赔偿：因意外受伤无法工作时，保险可提供固定的家庭收入，这是其他收入来源无法处理的一项好处。

六、可补偿疾病(如癌症)所造成的经济损失：人没有拒绝生病的特权，而明智的人懂得防患于未然。癌症并不可怕，庞大的医疗负担才可怕，为自己和家人参加医疗保险是免除重大开支的另一好处。

七、可作为子女教育基金：利用保险提存教育基金有二大利益：

(1)应付子女完成高等教育或留学的资金需要。

(2) 即使父母亲不能亲眼看到，也能完成最大心愿——给子女最好的教育，因为保险理赔多半比预存资金高出数倍。

八、可以避免陷入债务清偿的困境：鉴于一般营利单位的自有现金有限，负责人一旦遭到突发意外，引起债权人涌至、股东纷纷退股的狼狈局面，可能使一个平日堂皇的公司转眼之间荡然无存。而保险是可免沦为债务清偿的工具，可为东山再起保留珍贵资源。

九、可维持人性尊严：一般人平日所追求的是较高层次的生活，但若因受伤或疾病就医时，虽可使用劳保或公保，但却得到比平常生活更差的待遇(如指



定医院、二等病房等),或者因临时急需款项得向别人周转,这都是损及人性尊严的事情。如果参加保险,医疗时可选择自己满意的服务,过两年后若有急需,尚可以比银行更低的利率向保险公司贷款,这是一项既方便且维持人性尊严的投资。

十、可为营利单位提供保障:根据台湾省有关劳动基准规章的要求及精神,雇主需为员工提存退休金,及员工发生职业灾害时提供赔偿,营利单位平日准备金难免有限,万一员工发生灾害,雇主必相对受损,这时保险可作抚恤及赔偿准备金用。