



保单

——存款单变保险合同——

十分钟短片剧本

作者：奥米豆

aomidou.com

内容简介

一句话梗概：六十岁的老裁缝奥米，拿着拆迁款 30 万去银行"转存"，被银保经理"帮"着填了一张"定期单"。三年后急用钱，发现那张单子是终身寿险的投保单——现金价值只有 11 万。提前退保，损失 19 万；不退，她根本活不到"回本"的第七十年。这不是非法的飞单，这是合规的话术：每一个字都在合同里，只是没有一个字在"她以为的地方"。

核心现象：银保渠道的"存款转保单"：银行代理销售保险完全合法，收割靠的是话术的信息差——"存""取""利息""到期"全部使用银行词汇，合同却是保险产品。合规销售的话术三件套："这不是保险，是带保障的定期""急用可以取（不告诉你取的是现金价值）""比定期高（不告诉你高的是演示收益）"。合法的镰刀，割的是词汇表不同的一代人。

人物表

奥米	60 岁，老裁缝，拆迁款主人，本片主角
银保经理	银行大堂里的"理财专员"
女儿	在外地工作的独生女
老伴	喉癌术后，等着用钱治病

声明：本剧本纯属虚构，人物、机构均与现实无关，不构成任何投资建议。股市有风险，投资需谨慎。银行代理销售保险产品须"双录"（录音录像），犹豫期（银保渠道 15 个自然日）内退保可全额退款。遭遇销售误导请拨打银行及保险公司投诉热线，或向金融监管总局 12378 投诉。

第一场 现金价值

第一钩 · 0:00—0:50

△ 医院缴费处。老伴的复查单下来，医生建议尽快手术，费用 15 万。奥米拿着三年前那张“定期单”去银行取钱。

△ 柜员敲完键盘，表情微妙：“阿姨，这不是存款，这是终身寿险。您要取的话，是退保，现金价值 11.3 万。”

奥米（愣在窗口前）什么险？我存了三十万！这单子写着我的名字！

银保经理（闻讯赶来的大堂经理，礼貌而熟练）阿姨，这是您三年前亲笔签字投保的“金生恒赢终身寿险”，有双录视频的，您确认过的。现在退保，只能退现金价值——您看，合同第 47 页，现金价值表，写得很清楚。

△ 奥米翻到第 47 页。那一页确实写得很清楚——三年前没人让她看过这一页。

△ 黑屏字幕：三年前。

（旁白）我当裁缝四十年，最懂“表里如一”：衣服翻过来，里子不能见人才是活儿。那张保单翻过来——第 47 页，就是它的里子。卖我衣服的人，只给我看了面子。

第二场 转存

0:50—2:40

△ 三年前，银行网点。奥米的拆迁款到账，她穿得体体面面，准备转存三年定期。

△ 大堂里穿“理财专员”马甲的姑娘迎上来：“阿姨，大额存单利率 3.2%，我们有个“财富专属”活动，3.8%，还送保障。我帮您操作，不用排队。”

奥米 是定期吗？

银保经理（笑）阿姨，是“储蓄型”的，跟定期一样，到期取，还有保障。您看，这是计划书：每年 3.8%，复利，比您存的划算多了。

△ 话术全程用银行词汇：“存”“转存”“到期”“利息”“取”。合同上全程是保险词汇：“投保”“保费”“现金价值”“退保”。两套词汇在同一个房间里和平共处——受害者的词典里，没有“现金价值”这个词。

△ 签字环节：11 处签名，双录视频（销售过程录音录像，合规要求），双录里专员问：“您知道这是一款终身寿险产品吗？”奥米回答：“知道，就是那个比定期高的。”——这一句“知道”，三年后成了保险公司最坚硬的盾牌。

△（伏笔：第 47 页的现金价值表——第一年 8.9 万，第二年 9.6 万……第七年才回到 30 万。她今年六十岁，这份合同的“回本”设计年龄，是活着到保单年度第七十年——那时候她 130 岁。）

女儿（电话）妈，钱存好了吗？

奥米 存好了，比定期高呢！你爸的手术费，到时候从这个里取。

第三场 话术解剖

2:40—4:20

△ 奥米把合同带回家，戴上老花镜，用裁缝拆线的劲头，把那份 68 页的合同拆成三摞。

△ 第一摞：销售环节——“3.8%”旁边有小字“演示利益，非保证”；“到期”这个词出现了 0 次，出现的是“减保取现”和“退保”。

△ 第二摞：双录视频——她看完自己的回答，浑身发冷。那个“知道”，字面上她确实说了；但她“知道”的内容，和销售“告知”的内容，根本不是同一个东西。这叫“认知错位式合规”：程序合规，认知失守。

△ 第三摞：第 47 页现金价值表。她用裁缝的粉笔画了一条线：第 7 年回本。她今年 60。

奥米（对老伴，声音很平）老头子，合同没问题，字是我签的，视频是我录的。人家从头到尾没骗我——人家只是把我认识的词，都用在了我不认识的意思上。

合法的收割不需要谎言，只需要两套词汇表：卖的时候用你认识的词，兑现的时候用你不懂的词。合同里没有一句假话，也绝没有一句为你说过的话。

第四场 投诉

4:20—5:50

△ 女儿从外地赶回来，带着母亲去投诉。保险公司的回复专业而温和：

银保经理（客服）经调阅双录，销售过程合规，您母亲明确表示知晓产品性质。现金价值表已在合同显著位置载明。我司对您的遭遇表示同情，可以提供“保单贷款”解燃眉之急——您可以贷出现金价值的 80%，年化 5.5%。

女儿（气笑了）我们存 30 万变成 11 万，你们还要贷款给我们救急？这 19 万差价叫什么？

银保经理（客服）这是保险产品的精算结构——前期现金价值低是行业惯例。女士，保险是长期保障工具，不是储蓄替代品。如果您母亲当初想买定期，应该去柜台……

女儿（打断）她就是在柜台被你们"专员"拦下来的！

△ 客服的每一句都对，这正是最绝望的地方。销售合规、产品合规、条款载明、双录齐全——所有的"合规"严丝合缝地围出了一个结果：一个 60 岁的老人，用拆迁款为一份"活到 130 岁才能回本"的合同签了字。

奥米（走出保险公司，忽然对女儿说）闺女，妈不投诉了。妈去学。

当所有环节都合规的时候，唯一不合规的，是老人心里那张"存款单"。而这张单子，恰恰是销售第一分钟就被悄悄换掉的。

第五场 手术费

5:50—7:00

△ 手术不能等。奥米做了决定：退保，拿 11.3 万，加上手里的活钱，先给老伴治病。19 万的"学费"，她认了。

奥米（签字退保的时候，对女儿说）闺女，记住这个数字：11 万 3。这是你妈用 19 万买的四个字——"现金价值"。以后任何人给你推荐"带保障的存款"，你就问他：第 47 页，现金价值表，第几年回本？答不上来的，转身就走。

△ 老伴的手术很成功。出院那天，他拉着奥米的手："老婆子，钱的事，别钻牛角尖。咱就当——花钱买了条命，顺便上了个学。"

奥米（笑中带泪）你个老不正经的。这学费是贵了点，可你这辈子给我做的饭，算是分期付款了。

△ 那晚，奥米在缝纫机前坐了很久。她把那份退保合同裁成整整齐齐的方块，用针线装订成一个小册子，封皮绣了三个字："学费簿"。

第六场 银保专区

7:00—8:10

△ 三个月后，奥米路过那家银行。她鬼使神差地走了进去——银保专区还在，穿马甲的专员正在给一对老夫妻讲解“比定期高的储蓄”。那对老夫妻的表情，和三年前的她一模一样。

△ 她走过去，没喊没闹，就坐在旁边的等候椅上听。专员讲到“急用可以取”的时候，她轻轻咳嗽了一声。

奥米（对老夫妻）大姐，问他一句：第 47 页，现金价值，第几年回本？

△ 专员的脸色变了。老夫妻愣住。奥米站起来，慢慢地说：

奥米 我 60 岁，三年前在这儿存了 30 万拆迁款，上个月取出来 11 万 3，给我老伴治了病。我不拦你们买，我就是要你们先问这一句——问完还想买，那是你们的自由；问完不想买，你们省下的不是利息，是 19 万。

△ 老夫妻放下笔走了。专员盯着奥米：“阿姨，您这是扰乱经营。”奥米笑了：“我这是售后服务——替我那份退掉的保单，做售后。”

退保不是终点，把“第 47 页”问出来，才是这 19 万学费的利息。

第七场 裁缝铺的新业务

8:10—9:20

△ 奥米的裁缝铺重新开张，门口挂了个新牌子：“免费帮老人看合同——只帮看，不卖货，不荐品。”

△ 第一个来的是卖菜的刘婶，拿着一份“养老年金”计划书。奥米戴上老花镜，翻到现金价值页，用粉笔画线：

奥米（画完）刘婶，你看这条线——第七年才回本。你今年五十八，这钱七年内你用得上吗？

刘婶（脸色变了）专员说跟存款一样！

奥米 她说的是她的词汇。这条线是你的词汇——线是平的七年，就是你的七年。用不上的钱才能买它，用得上的钱，谁劝都别签。

△ 一传十，十传百。三个月后，她的铺子成了街道的“合同义诊点”。街道办想给她挂牌“反诈志愿者”，她摆摆手：

奥米 别叫我志愿者。叫我“第 47 页老太太”——我这一辈子，最后的手艺，就是把每一件衣服的里子，翻给客人看。

老人防骗的最后一公里，不是子女，不是警察，是另一个上过当、又肯把伤口翻出来给人看的老人。

第八场 新马甲

9:20-10:00

△ 又一年。奥米在帮老人看合同时，注意到一个变化：银保专员的话术升级了——现在开始讲"个人养老金账户""税优"这些新词。

奥米（对来咨询的老人）词换了，底子没换。凡是说到"账户""抵税""锁定"，你就问三句：钱进去还能自由出来吗？出来的时候是本金还是现金价值？第几年回本？三句问完，什么新马甲都不用怕。

△ 女儿来接她下班，车里放着文件——女儿自己也在研究个人养老金。奥米扫了一眼："闺女，你也研究这个？"

女儿（笑）妈，我研究的是真养老金，有国家补贴那种。你放心，你闺女学的是你的"三句"，不是他们的"三件套"。

奥米（满意地点头）成。那回家，妈给你做件新棉袄——这次，表里如一。

△ 黑屏字幕：保险没有错，错的是把保险卖成存款的那张嘴。而一个社会里，如果六十岁的老人必须先学会"现金价值"才能放心走进银行——那我们欠他们的，不只是道歉，还有一份用他们能懂的词写成的合同。

△（完）

节奏与悬念设计说明

时间点	钩子 / 铺垫	作用
0:00	30万取回11.3万	生死开局：合法的蒸发
1:50	两套词汇表	全片核心机制
3:00	"知道"的双录	认知错位式合规
4:20	"所有环节都合规"	绝望的真相
5:50	19万学费换四个字	醍醐灌顶核心句
7:00	"第 47 页"问句	方法落地
8:10	"表里如一"	题眼
9:20	新马甲与老三句	终钩：词汇会换代，问题不会

拍摄与传播提示

- 1. 本片是"合法伤害"的极致：全程无违规，全靠信息差。拍法上要克制——专员永远微笑、客服永远温柔。
- 2. 两套词汇表是本片的拍法母题：同一句话，销售视角与合同视角的字幕对照，建议用分屏呈现。
- 3. 专业细节：现金价值表结构、犹豫期、减保取现、双录合规要求，请保险从业与法律人士双重把关。
- 4. 觉悟句只说一遍："合同里没有一句假话，也绝没有一句为你说过的话。"
- 5. "第 47 页老太太"是奥米系列最有人物弧光的自称——比"志愿者"三个字重得多。

关于奥米豆



奥米豆 (aomidou.com) 是一个专注数据与心性训练的投资成长网站。

《保单》里的奥米，用 19 万学会了四个字：现金价值。体系的价值，就是把每一件金融产品的"里子"翻给客户看——第 47 页，先读再签。

在奥米豆，你可以：

- 用数据训练眼——保险三问：第几年回本？急用取出的是什么？保证利益还是演示利益？
- 用心性训练手——"比定期高"三个字写进纪律清单：高出来的部分，先问它叫什么；
- 最终形成属于自己的投资体系——只买能用自己词典读懂的东西。

面子是销售的话术，里子是第 47 页。

奥米豆 · aomidou.com

—— 本电子书由奥米豆出品 · aomidou.com ——