

# 《从此保险不吃亏》

## 图书基本信息

书名：《从此保险不吃亏》

13位ISBN编号：9787508726724

10位ISBN编号：7508726723

出版时间：2009-8

出版社：中国社会出版社

作者：周传林 编

页数：224

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.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《从此保险不吃亏》

## 内容概要

《从此保险不吃亏》内容为：在当今社会里，商品经济充斥着市场。而企业的运作、生产，人们的日常生活、经济活动，随时都有产生风险的可能，危险一旦产生，就会给人们的生活和生产造成巨大的损失，使人们陷入困境。而投保保险，则可以使风险、损失降到最低程度，使社会再生产顺利进行，维持社会成员的正常生活。保险具有控制风险、保全财产的特点。作为一种经济补偿机制，它对保障社会安定、提高公民风险的承受力有着重要的意义。

# 《从此保险不吃亏》

## 书籍目录

第一章 不得不防的保险陷阱 一、保险营销陷阱的防范 陷阱1：人情保单 陷阱2：保险洗钱  
陷阱3：自卖自夸 陷阱4：故弄玄虚 陷阱5：车险暗扣 陷阱6：比例投保骗取好感 陷  
阱7：因为是赠品，保险条款也选赠送 二、保险中介陷阱的防范 陷阱1：地下保单 陷阱2：保  
险挂单 陷阱3：代理人夸大回报率 陷阱4：代理人垫缴保费 陷阱5：保险业务员私吞保费  
陷阱6：不良银行误导你 陷阱7：代理人在签署日期上动手脚 三、保险合同陷阱的防范 陷  
阱1：蒙你没商量 陷阱2：骗你不懂 陷阱3：签订保险合同互不告知实情 陷阱4：生效日是  
复效日还是合同成立日 陷阱5：条款术语复杂化 陷阱6：未要求体检即签约 陷阱7：利用术  
语玩猫腻，现金价值并非保险费 四、保险理赔陷阱的防范 陷阱1：投保容易理赔难 陷阱2：  
座位不先约定，理赔避重就轻 陷阱3：明知故犯不构成意外事故 陷阱4：做了手术却得不到赔  
付第二章 不可不知的保险知识 一、保险基础知识 什么是风险 什么是保险 为什么要买保  
险 为什么说投保是转移风险的最佳方式 哪些人最需要买保险 什么是社会保险 社会保  
险具有哪些特点 有社保，还用买保险吗 什么是商业保险 商业保险与社会保险有何区别  
什么是财产保险 什么是家庭财产保险 人身保险保什么 人寿保险可分为哪些种类 投  
保人可以为哪些人投保人寿保险 为什么说人寿保险具有理财功能 寿险的基本原理是什么  
什么是健康保险 什么样的人应该投保健康险 什么是意外保险 什么是重大疾病保险 什  
么是分红保险 什么是养老保险 养老保险有几种类型 社会养老保险与商业养老保险有什么  
区别 什么是主险与附加险 附加险的作用是什么 买保险有哪些手续 怎样进行保单续期  
缴费 退保一般有什么手续 保险公司会倒闭吗 .....第三章 不可不维的合法权益第四章 不可  
不懂的投保窍门

# 《从此保险不吃亏》

## 精彩短评

1、本人在保险行业已经从业十五个年头，至今仍战斗在营销一线。

应行业内的专业书籍太少，出于个人偏见好不容易看到一就想本即刻购买。

这本书本想买来给团队培训时作为辅助教材用的，但本人看后发现问题很大，决定不予采用。

1、通篇都是“狼来了”的恐怖意识；

本身中国的保险市场并不成熟，国人对保险的认知刚刚起步，这时应大力宣导保险理念，提升人们对保险意义、功能、作用的了解，通篇不切实际的胡编乱造负面案例，将对中国尚未成熟的保险市场带来空前的灾难！

2、书名《从此保险不吃亏》就是一句赤裸裸的外行话；

人们知道拥有必先付出这个道理吧，保险作为商品来销售是法律所允许的，购买保险产品会由于不同人的需求而有所不同，只有适合与否，根本谈不上所谓的“吃亏”，行业内的同仁们都知道一个最浅显的道理，那就是购买保险要想不吃亏——那就赶紧出险！！

3、简单问题复杂化并不代表你有学问；

此书的出版打着“为消除人们心中的顾虑。。。对保险有一个基本的认识 and 了解”，但我认为一旦人们看了此书后，再有人向她讲解及推销保险的话，绝对会胆战心惊、谨小慎微、得得索索、半信半疑、迷茫彷徨地不知所措！

4、作者所谓的多年经验在哪；

字里行间也没看出作者所谓的多年经验，感觉写此书的人应该是一位发明家或是一位幻想家，罗列好多案例应该是从爪哇国那里剽窃来的吧！现今中国的保险市场上那些保险营销员是世界上最伟大的人！

2、不错简单易懂

3、真不吃亏

4、以保险的类型，分成不同的小例子讲解，通俗易懂，我很喜欢。已经读了一半了。

5、很适合我这种想买保险但是不具备基础知识的人看，很学习了

# 《从此保险不吃亏》

## 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.tushu000.com](http://www.tushu000.com)