

《骗人的保险，保险不骗人》

图书基本信息

书名：《骗人的保险，保险不骗人》

13位ISBN编号：9787802198432

10位ISBN编号：7802198437

出版时间：2011-4

出版社：中国民主法制

作者：谭笑

页数：238

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

《骗人的保险，保险不骗人》

内容概要

《骗人的保险保险不骗人》内容简介：所谓保险骗人，实际还是人骗人，保险本身并不骗人。要想保险不骗人，关键是你要懂保险。所以，希望读者从“骗人的保险”开始认识保险，从“保险不骗人”角度用好保险。我们强调“骗人的保险”，意在规范保险市场，我们提倡“保险不骗人”，意在发展保险事业。

《骗人的保险，保险不骗人》

作者简介

谭笑，曾从事保险培训王作；多年为保险消费者维权；我国初中、高中保险选修课教材主笔人之一；在《北京娱乐信报》、《北京青年报》、《参考消息》等多家报纸发表过数十篇保险评论文章，多年来部分文章被大量媒体转载。

《骗人的保险，保险不骗人》

书籍目录

第一章 与狐谋皮——保险怎样骗人 1 “存保险。” / 2 2 “保险可以借款啊！” / 3 3 “保险免税。” / 5 4 “买保险，领分红，来投资。” / 6 5 “先签合同交了钱，再看条款是行规。” / 7 6 “这是银行的理财存款。” / 9 7 “人寿保险公司不会破产。” / 11 8 “早期退保损失大，是因为你的保险费用于了其他人的保障。” / 12 9 “投资型保险要看长期。” / 13 10 “分红是按买的金额领取分红。” / 15 11 “不但获得了可靠的投资，还可以自得一份保险保障。” / 16 12 “这万能保险，想领钱就领钱，想交钱就交钱，非常灵活。” / 17 13 “谁能保证自己不生大病啊？所以一定要买大病保险。” / 20 14 “保险每年都要办一下手续，签一下字。” / 21 15 “两倍赔的保险比一倍赔的保险好。” / 23 16 “保险总会涨价。” / 24 17 “保险是保障，储蓄是存钱，完全是两回事，所以不能比。” / 25 18 “每年缴费约1000元，三年共缴费约3000元。第三年时开始每三年领取1000元，因此每三年回报率约为33.33%。” / 27 19 “一次性缴费3万元，30年后可一次领到6万元，每年的回报率是3.33%。” / 30 20 “保险因为是保障，所以无法算回报率。” / 32 21 “银行没有复利（利滚利），只有单利，所以用复利计算银行储蓄结果不对。” / 34 22 “15年共交5400元，能让孩子一生获得200000元的回报。” / 35 23 “你买的是保障啊！” / 36 24 “你交同样多的钱，也买‘这么多’的保险。” / 38 25 “这就是你说的那种保险。” / 39 26 “买国外的保险风险小。” / 40 故事二则 / 42 第二章 矫枉过正——不是保险骗人 1 “保险‘保本领息’——骗人。” / 43 2 “保险不免税，‘保险没收税’——骗人。” / 45 3 “卖保险的只凭一张嘴，就卖一张纸，都是一本万利——保险骗人。” / 46 4 “保险公司让销售人员专门背诵一些‘话术’——出去骗人。” / 48 5 “中国的保险贵——保险骗人。” / 50 6 “投资型保险尽让人赔本——保险骗人。” / 51 7 “保险合同故意搞得很复杂，让人看不懂——保险骗人。” / 53 8 “保险公司就为了挣钱，能给你便宜吗——保险骗人。” / 54 9 “买了保险，看这病不给报，看那病也不给报——保险骗人。” / 54 10 “人们想要的保险没有，有的尽是人们不需要的保险——保险骗人。” / 55 11 “买时容易赔时难——保险骗人。” / 57 12 “买了保险不出事就白扔钱——保险骗人。” / 58 13 “重大疾病保险只保什么癌症、心梗等绝症，根本没有意义——保险骗人。” / 59 14 “哪儿有那么巧，买了保险就出事。保险都是牟取暴利——保险骗人。” / 61 15 “保险的现金价值不如储蓄——保险骗人。” / 62 16 “有了社会保险，商业保险就没用了。” / 63 17 “买保险之前销售人员天天来，买了之后销售人员就没了踪影，一年才联系上一次，而且只知道收钱，根本没什么售后服务——保险骗人。” / 65 18 “保险销售人员总敲门来推销，这是不正常的现象，是中国的特色。” / 66 故事二则 / 69 第三章 正本清源——骗人问题怎样解决 1 为什么有保险销售人员误导、欺骗消费者？ / 71 2 使消费者掌握保险知识是解决误导、欺骗的关键所在吗？ / 73 3 怎样解决某些保险从业人员误导、欺骗的问题？ / 74 4 购买保险时如何保护自己？ / 78 5 购买保险后维权有哪些途径？ / 80 6 买保险后维权的关键环节是什么？ / 83 7 购买保险后维权该遵循怎样的原则？ / 85 故事二则 / 86 第四章 临阵磨枪——保险的基本知识 1 保险中的保险金、保险费和保险涉及的各种人都是指什么？ / 87 2 保险遵循的原理和原则是什么？ / 89 3 我们周围都有哪些保险？ / 91 4 医疗保险有哪些种类？ / 96 5 保险都有哪些基本作用？ / 98 6 购买保险有哪些基本原则？ / 102 7 如何协调个人保险和单位保险？ / 105 8 如何安排中短期保险和长期保险？ / 107 9 购买意外伤害、疾病等保障型保险应注意哪些事项？ / 109 10 购买养老保险应注意哪些事项？ / 111 11 购买储蓄投资型保险应注意哪些事项？ / 113 12 如何考虑购买多少保险？ / 116 13 人生各阶段如何规划保险？ / 119 14 不同收入者如何安排保险？ / 122 15 如何从理财角度看待保险的现金价值与保险？ / 124 16 保险有哪些独特的理财功能？ / 126 17 购买保险都要经过哪些步骤？ / 128 18 怎样了解具体的保险产品？ / 130 19 如何看懂保险条款？ / 132 20 如何从销售人员嘴里了解保险？ / 136 21 如何比较保险产品？ / 137 22 如何理性购买保险？ / 142 23 买完保险后还应做哪些事情？ / 144 24 除了买保险还有哪些处理风险的措施？ / 146 故事一则 / 148 第五章 白日无星——保险概算原理及其他 1 生死都可以领钱的保险，两头保，绝不“白交钱”？ / 149 2 买终身保险保到终身，总能领到保险金，不会“白交钱”？ / 154 3 年龄越小买保险越便宜？ / 168 4 投资理财型保险是投资挣钱吗？ / 175 5 给孩子买保险就保了孩子？ / 184 故事三则 / 190 第六章 管中窥豹——保险回报率 1 一般人说的保险回报率是什么？ / 193 2 大病保险的回报率是怎样计算的？ / 200 3 养老保险的回报率是怎样计算的？ / 205 4 少儿保险的回报率是怎样计算的？ / 209 5 三年、五年返还型保险的回报率是怎样计算的？ / 211 6 分

《骗人的保险，保险不骗人》

红保险、投资连结保险和万能保险的回报率是怎样计算的？ / 213 7 计算回报率的基本方法是什么？ / 219 8 计算保险回报率的思路是什么？ / 222 9 怎样用电脑计算回报率？ / 223 结束语附录 附录1 我国2009年保险业经营数据 / 233 附录2 我国2009年各地区原保险保费收入情况表 / 235 附录3 截至2009年12月我国人寿保险公司名录 / 237

《骗人的保险，保险不骗人》

编辑推荐

所谓保险骗人，实际还是人骗人，保险本身并不骗人。

《骗人的保险，保险不骗人》

精彩短评

- 1、已经开始读了，感觉还不错，可以学到一些保险方面的基础知识，对今后自己和家人朋友购买保险提供了一个很好的参考！
- 2、一直有买保险的冲动，不过感觉旁边碰到的都是不怎么专业的保险代理人，想着自己先了解下这个行业。书不错，值得一看。
- 3、这个是送人的，给个好评。内容标新立异。
- 4、实际的解决了很多问题。
- 5、实用性强。详细
- 6、科普，了解个大概，最后计算部分比较有用
- 7、保险不骗人，只是你买的究竟是不是适合。好好看看吧，长长在保险方面的知识。
- 8、对于想购买保险的人士应该看看
- 9、整本书都是在算保险的利益，却忘记了保障的风险。误导读者
- 10、非常喜欢书中的一句话，所谓保险骗人其实是人骗人，打算买保险及保险销售的可以买来看看
- 11、只能拿来浏览下
- 12、内容通俗，好看懂，不过这样也就普通了。
- 13、这本书装帧比较精美，内容简单明了，适合不了解保险的人士翻阅。
- 14、不错啊，送货很快，介绍了很多有用的知识
- 15、这本书写的很详尽，我以前对保险的概念存在许多误区，看完之后我觉得我算不上是个专家，至少能做到不被骗了。保险是用来保障了，不是获利或者说是拿来钻空子的。
- 16、值得阅读好书。
- 17、作为以为新进的保险从业人员，阅读此书的最大目的就是希望能够在保险行业做个诚信的人。书本的知识教你如何辨别保险的隐显面，但更多的还是要凭各位的良心去工作，希望每位保险从业人员都能够做好！！
- 18、快递比想象的快
- 19、通过这本书，让我了解到买保险时要注意的事项，防止被保险销售人员欺骗。。。还讲述了一些保险存在的缺点等方面，让我们买保险时要谨慎、小心！！
- 20、想买保险的人，可以参考这本书
- 21、3.8星，值得看看。对于我这个保险盲来说，这书挺好。而且作者是站在投保人的角度上，诚恳地解说保险，同时揭露了保险销售员的各种误导。而且作者坦然承认，目前国内的保险比国外成熟市场，贵很多。
- 22、刚收到，还没来得急看，但感觉还不错哦。。。
- 23、虽然作者出书很辛苦，但个人觉得作者说得太片面，真的不值得我去看！
- 24、有时间读读了解了解是很不错的。
- 25、实用的书，质量和书店差不多
- 26、挺好的喔喔哈哈
- 27、今年以来一直有买保险的冲动，不过感觉旁边碰到的都是不怎么专业的保险代理人，想着自己先了解下这个行业。书不错，值得一看。
- 28、作者这么放低姿态的解读真是不容易 非常好的关于如何购买保险的普及读物。
- 29、翻了翻，讲解的内容，让我很失望
- 30、书还可以，帮部门统一采购的，下次采购再来
- 31、深入浅出的了解相关行业知识
- 32、理论多，指导意义少
- 33、这本书对于想了解保险的人很有用处，尤其是刚进入这个行业还在云里雾里搞不清楚保险是什么的人很有启发，对于想买保险的人来说也是一本防忽悠手册。
- 34、读懂了这本书，你会对保险有个全新的认识。
- 35、书的内容还不错，算是做保险的入门书籍。买保险的可以普及一下知识，少被卖的忽悠。但这本书的质量确实不行，没翻几天，中间就开了。。。
- 36、感觉实用性不是很大，都是研究字眼的，再就是法律法规

《骗人的保险，保险不骗人》

37、很客观的剖析了保险在中国恶名昭著的原因，也很客观的为保险正名，很多朋友买了保险的原因都是因为被营销员烦的随便买个打发了，给他们看了书上的一些内容，也都重新审视了自己的保单。

38、这也许是一本让保险公司恨得牙根痒痒却又无话可说的书。这也许是一本最终能令让大众消除抗拒心理，了解并接受保险的书。保险推销员在许多人眼里是死缠烂打、令人厌恶的角色，但你不得不承认，保险是...

39、知道了该怎么做

40、书的第一张开头就点明了一个道理：所谓保险骗人，实际还是人骗人，保险本身并不骗人。说到心坎里去了，身边就有亲戚被保险推销人员忽悠着买了保险的案例，不得不说多读书多看报还是有用的。

我近期研究了一下互联网保险。得天独厚的互联网背景，购买流程很方便，最关键是我能够自主选择产品，不是被动听人灌输洗脑的模式。

比如夏天我买了一个叫酷暑保的产品，虽然我希望买了是用不上的，毕竟健康是最大的财富，但是在购买过程中我的体验很好，不懂的就问客服，他们也都很专业耐心的解答，我相信互联网保险以后会越来越做好的。

41、可以买来看看,但解释不够详细

42、想多了解保险就来看吧，写的很实在

43、因为保险业在我国停办26年，加上现行的保险营销方式让人在心理上不好接受，保险行业的整体形象不佳，严重制约了整个保险行业的发展。该书通过现象看本质，层层剥茧，由浅入深，由表及里，针对保险，从外在的表现形式，到保险的意义和功用做了通俗的解释。该书最大的亮点是通过现象看本质。尤其是对十分排斥保险的人有独特疗效。在市场，像这种正话反说、通俗易懂的读物非常少见。也非常适合从业人员配套展业使用。谢谢作者十几年的用心积累。

44、最后两章讲收益率计算有点用，前面的部分太水了

45、书中文字通俗易懂 案例清晰 入门级别的书

46、挺不错的，看过后还是有点收获的

47、书皮写得太大，只涉及到保险代理人的部分违规违法手段，没有涉及到保险公司某些欺骗性的合同，和一些陷阱合同。没有触及到实质，只讲过错推到代理人身上，有失公允。

48、我觉得这本书也讲到保险推销员的一些话术，都是抓住人的痛点，比如爱攀比这一点，别人有的我也要有，别人有的我要更好的，深刻剖析了人性的弱点，与其说他们是在推销，更不如说他们是在打心里战，只有内心强大的人才不会被别人三两句话骗倒。

49、保险骗人吗？保险不骗人。

50、不怎么好，感觉分析的不够专业，我也是做保险的，不实用

51、保险代理人必看哦！

52、介绍了保险行业的基础知识，作为普通消费者要多去了解保险相关的信息，以免信息不对称导致被骗。ps 家里(农村)的保险推销多数利用农民的信息不对称 进行销售保险 以期牟利。

53、谭老师的这本书买了有段时间了，只到今天才完全看完。书中内容有点零碎，好象是没有足够的吸引力让我一口气看到完，可能也正因为这样，才能几乎涵盖我能理解的保险存在“骗人”的方方面面。

保险本身不骗人，保险业务员有可能会骗人。这是我从事保险销售两年来，在看到这本书之前的理解。所以看到这本书我就决定收藏一本。

结果也没有让我失望，可以看得出，作者是有一定的保险一线销售经验的，也对业内各家保险公司、险种产品有个宏观的把握。

所谓骗人首先是有业务员有意行骗，这是这个行业所不容许，却又无法避免的。这些恶意行骗的保险销售员，我想有朝一日不销售保险了，恐怕也改不了行骗的嘴脸。所以，买保险关键是选人。

《骗人的保险，保险不骗人》

所以保险不骗人，是说给那些大掉委屈的客户，被骗了的客户们听的。保险知识完全可以常识性去理解，如何防止被骗是完全通过加强了解来避免的。为什么，对保险这样轻视，不能主动花一点时间了解一下呢？

《骗人的保险，保险不骗人》是看完了，书中也介绍了一些防止被骗被坑的方法。作为江苏常州的一名保险一线销售人员，我也很想为常州人远离“保险骗人陷阱”做点事。

第一是开通了保险防忽悠热线。

第二免费为准保户提供保单检视，帮分析保险需求，规划保险方案，选择比较组合险种，犹豫期检视等。

第三协助保险维权。

54、还没有来得及看,介绍还不错

55、做保险的平时碰到的问题基本上在书中都有了，通俗易懂型的书啊

《骗人的保险，保险不骗人》

精彩书评

1、因缘际会，今年开始接触了一些保险的知识。在读完这本书之后，我认识到保险的作用，以及该如何选择保险。正像这本书的题目所写的那样，原来我认为保险是骗人的。当在学习了保险的很多知识之后，我才认识到保险并不骗人。关键的问题是，你如何根据自身的情况选择保险。保险公司设计出了各种各样的保险。但真正适合人购买的保险，也就是那么几种。在个人家庭资产配置中，保险所占的比例，并不应该占大头。我个人认为，10%以内是安全的。保险代理人常会被人误解。而作为一个有主见的购买者，应该，让保险代理人，充分的介绍所有的保险产品，科学地阐述保险功能，然后为你设计适合的保险方案。当然选择一个，优秀的保险代理人是非常有必要的。只用很少的保险费成本，来获取大额的保险保障，是一种规避家庭风险的积极态度。对于一个有家庭的成年人来说，购买一份保险，还是很有必要的。特别是对于一个家庭的男主人来说，有必要为孩子和爱人购买一份保险。保险的种类千变万化，最重要的几类保险，可以选择的是，重大疾病保险、意外伤害保险和养老保险。我认为，养老保险除了单位提供的以外，可以自己再买一点。还有一个想法是，如果是购买重大疾病保险每年支出近万元。每年支出的金钱是不是可以用在健康和健身这两块儿消费中，让身体时刻保持一个健康的状态更重要。小结：

《骗人的保险，保险不骗人》

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