



OBSAH

Předmluva	5
Poděkování	7
Úvod	11
I. Co vás čeká a nemine	15
II. Nerovný boj se šlendriánem	19
III. Něco málo o historii pojišťovnictví	21
IV. Obchod se strachem	26
V. Kdo vlastně jsou ti poradci síťového marketingu?	29
VI. Co Čech, to pojišťovák	39
VII. Náhoda, či poslání?	41
VIII. Smutný příběh mladého kamioňáka	56

IX.	Na co je třeba si dát při sjednávání pojistek pozor	70
X.	Když pojišťovna udělá na klienta dlouhý nos	84
XI.	Neplatné životní pojistky v kredencích klientů	98
XII.	Když pojištění, tak kvalitní	102
XIII.	Zanedbané povinné ručení – trumfová esa poradců	109
XIV.	Povinné ručení je třeba platit řádně a včas	120
XV.	Nejsem tak bohatý, abych si mohl kupovat levné věci	132
XVI.	Vyplatí se být úrazově pojištěn?	135
XVII.	Rady k nezaplacení	167
XVIII.	Bacha na psychologii prodeje	189
XIX.	MLM již nikdy více	193
XX.	Příklady táhnou	214

XXI.	Jak se orientovat v džungli pojistného trhu?	222
XXII.	Podle čeho poznáme pojišťovacího šmejda?	233
XXIII.	Co víme o pojistné matematice	250
XXIV.	Slovníček pojišťovací terminologie	255
XXV.	Pár slov na závěr	265
	O autorovi	268