



爱 的 使者

李 辉/著

LIHUI ZHU

春风文艺出版社

CHUNFENGWENYICHUBANSHE





■ 李 辉/著
LIHUI ZHU

■ 春风文艺出版社
CHUNFENGWENYICHUBANSHE

爱 的使者

© 李 辉 2003

图书在版编目 (CIP) 数据

爱的使者/李辉著. —沈阳: 春风文艺出版社, 2003. 5
ISBN 7-5313-2552-7

I. 爱… II. 李… III. 纪实文学—中国—当代
IV. I 25

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 013920 号

春风文艺出版社出版发行

地址: 沈阳市和平区十一纬路 25 号 邮政编码 110003

联系电话: 024—23284285 23284029

购书热线: 024—23284402 23284401

E-mail: chunfeng@vip.163.com

沈阳市北陵印刷厂印刷

幅面尺寸: 140mm × 203mm

印张: 7 插页: 2

字数: 140 千字

印数: 1—500 册

2003 年 5 月第 1 版

2003 年 5 月第 1 次印刷

责任编辑: 施凌飞

责任校对: 白 光

封面设计: 冯少玲

版式设计: 马寄萍

定价: 14.00 元

版权专有 侵权必究

如有质量问题, 请与印刷厂联系调换

—

四月下旬的 S 城明丽、妩媚而鲜活。天朗朗的，太阳艳艳的，风暖融融的，水清清的，草草木木都萌动着春的韵律，展现出一派明媚的春色。

赫华这位就职于中国人寿保险公司 S 市分公司半年多的营销员，背着六斤多重的文件皮包，从人寿保险公司大厦里出来。她高挑的个头，身着柠檬黄色的风衣，下身穿的是黑色料裤，脚上穿一双黑色千百度牌的皮鞋。走出大厦后，她下意识地停住脚步，回眸望着市人寿保险公司的大厦。这座底层是琥珀红色大理石罩面，上层是乳白色瓷砖镶嵌的二十层大厦，高高地雄踞在街道路口西北角上。在鳞次栉比的楼宇中，惟有这座大厦在最显眼的高处，悬挂着的人寿保险公司的标志，让东去西行、南来北往的人们在距离很远的地方就能看见。尤其是晚上，华灯初放，镶嵌在人寿保险公司标志上五光十色的霓虹灯，就以炫目的华光闪烁着。的确是 S

城夜色中一道璀璨的风景之一。赫华转过脸，沿着三经街往北走。街道两旁绿化带中的玫瑰、京桃、小桃红都沐浴在和煦的阳光里。由于前一天春雨的滋润，红玫瑰的花骨朵渐渐鼓起来，有的已有蚕豆粒大；那京桃满枝粉色的花朵，虽然有的已开始飘落，但就整体而言，仍不失为最旺盛的花期；而那一簇簇一墩墩的小桃红，正开得格外的火爆。

赫华在往 220 路公交车站走时，公司业务部总经理翟先生在上周三早会上讲的推销技巧“推销员要惜时如金”的话在耳畔回荡。每周的一、三、五早八点到九点为早会时间，这已成为 S 市人寿保险公司例行的制度。这位翟先生身高一米七六，是香港人中的高个子了。他面庞白净，年龄大约三十六七岁，在单位或公众场合一向是西装革履，穿着整洁利落，戴一副无框镀金腿的树脂眼镜。在赫华的心目中，他是属于白领阶层中稳重、大方、精明、干练的管理者。据说他毕业于英国剑桥大学金融系保险专业，真不愧为保险业的专家。他说：“时间就是金钱，营销员在为保险公司创造财富的过程中，要牢固地树立这一理念。因此必须科学地利用空间，有效地支配时间。

“在座的各位，作为保险营销员，就更应该牢牢记住‘时间就是金钱’这一理念。尽管推销是较自由灵活的职业，但它的自由灵活主要表现在时间上，没有人规定你今天必须去推销。但是，要想在推销中取得卓越的业绩，成为一流的推销员，就必须提高工作效率，自觉地约束自己的展业境况。德国的哲学家伊曼努尔·康德，他每天早上五点钟起床，晚上十点钟就寝。对此如同板上钉钉一般地严格遵守，一分钟也不差。严格地遵守时间，进而成为他出色地从事哲学研

究的支柱。作为推销员，必须像康德那样，严格地遵守时间，善于科学地支配时间，才能进行高效率的推销。首先要制定一个时间表，制定调查研究的时间、推销的时间、吃饭和休息的时间，依照一天的行动，合理地安排，做到最大限度地提高工作效率。就连拜访客户时走哪条路线，坐什么车最方便，是依照由近而远，还是由远而近的顺序进行推销，都要做到心中有数。”

讲到这儿，翟先生停住了。两眼透过镜片审视大家片刻，然后总结似的说：“推销事业如同其他任何事业一样，只有与时间竞走最终胜利的人才是成功的人。钱丢了，还可以挣回来，时间丢了，却再也找不回来了。与其看紧钱，不如看紧时间。请各位牢记，‘一寸光阴一寸金，寸金难买寸光阴。’”

赫华回想着翟经理的话，登上了220路公交车，到目的地去访问客户。

赫华由前门上车，走到车厢中间，见有一个空座位就坐下了。当汽车走到下一站时，上来有十多位乘客。赫华见乘客中有一位白发老人站在那儿，便马上起身让座。

“大爷，您请坐。”

“谢谢你，姑娘。”

“不用谢。”赫华心想，扶老携幼是我们保险营销人应该做的，我们是善和爱的使者吗。

乘公交车让个座位，虽然是小事一桩，可是如此的一言一行，却引来了车上乘客的注意和议论。

“这是我的名片，如果各位有什么服务需求，尽管打电话。更欢迎各位能给我和我的保险公司提出宝贵意见。我们

一定鼎力为您服务，帮您理财。”

她边说边恭恭敬敬地把自己的名片递给周围的人。车里的气氛感染了每一个人，有些人干脆伸手说：“请给我一张。”

在车厢后部坐着一位五十多岁的大娘，叫王怡。她是省物资公司的职员，被眼前的这一幕所感动。她从最初的无动于衷，到有所触动，进而仔细地观赏起这位保险公司的推销员来了。

她身着柠檬黄色的风衣和黑色的料裤。这两件衣裤不仅色彩搭配和谐互补，而且款式端庄。特别是风衣的颜色跟阳春四月的自然景物的色彩相近似。一双千百度的半高跟鞋，更是凸现出她的亭亭玉立。这套服饰虽然不算最流行、最时尚的新潮，但却与她的体形相称，给王怡留下了深刻而美好的印象。

白皙的瓜子脸上，端正而规整的鼻子，一双细而弯的眉毛像画上去似的，眉毛下的那双微笑着的杏眼闪耀着睿智的光芒，其中也包含着甜甜的灵气。那张含着微笑的秀口，更显出她的华美。此刻，王怡心想，谁的眼光与它聚焦在一起，都会感到特别的愉悦与欣慰。于是她也伸出手来，说道：“姑娘，请给我一张。”

“大娘，给您。”从赫华的秀口中说出甜甜的四个字，动作非常麻利地又拿出一张名片递给她。

她接过名片端详着。最后把目光集中在赫华经济学士、理财顾问，BP机号，身份证号码这三项上。

220路汽车继续向北行驶着。

赫华扶着车厢内的扶手，脑海里想着今天拜访的客户

——张总经理谈投保的事。

三天前，她在楼前花坛边偶然见到了街坊住隔壁单元老邻居韩立山大哥。他今年三十多岁，在通用机械制造有限公司任财务室主任。儿子韩笑十一岁，在读小学。

“大哥，您今天休息呀。”

赫华一见面，就主动打招呼。

“啊，休息。二华，看你整天忙忙碌碌的，在哪儿上班？”

“在人寿保险公司上班。”

“我怎么不知道呢，上班多长时间了？单位的效益好不好？”韩立山关心地问。

“您天天上班，挺忙的，又不串门，所以不知道。其实我已上班快半年了，在市人寿保险公司当营销员。保险公司营销员的工资是保险公司给付的佣金，佣金多少是以工作业绩来计算的。一般是提取保险额度的百分之十到百分之三十不等。所以说保额越多，工资就越高，充分体现了多劳多得的分配原则。韩大哥，保险业是二十一世纪十大热门行业之一，如果您有兴趣的话，也投一份保险。二妹我愿做您的理财顾问。”

赫华那双大眼睛，凝望着这位老邻居。她深知，人与人之间这样互相对视的时候，一定要有一种强烈的吸引对方的能力。她思忖着在替韩大哥考虑保险的时候，必须要让韩大哥相信自己，相信自己从事的工作是前途无量的。

“您在通用机械制造有限公司是主管财务的，当然是理财的高手。我说帮您理财，简直是班门弄斧了。”

赫华言语之后，觉得出言口气大了，补充了一句。

“二华，大哥不介意。在商言利，保险推销人就得说保险吗，这也是敬业精神的体现。况且你说的理财是从行业的角度出发，跟我们的财务会计虽然有联系，但是也有区别，两者不属于同一类。”

“还是韩大哥说话老道，考虑得周全，既说明了财务会计和保险的联系，又说清了二者的区别。”

“你真是机灵鬼儿，从小就聪明伶俐。”

韩立山真诚地微笑着，认真地看着赫华。

“大哥，告诉您个消息。”

赫华一出口，却又停住了。

韩立山见赫华欲说又止，不禁问道：“什么消息？”

“国务院负责金融的领导前些天在全国省、部级领导干部的会议上有个讲话，从今年第二季度开始，国家所有银行的储蓄存款都一律降息。所以手头有钱，买些保险对个人和家庭都是很划得来的。”

“我知道这条消息，可是没往保险上联系。今天你提出了这个问题，的确值得我考虑。”

于是，赫华帮韩立山测算了一番：

“大哥您看，我这算了一笔账，拿‘99鸿福终身保险’这个险种来说，您今年三十六岁买一万元保额的保险只需每年交保险费750元，按二十年交费计算您需交15,000元就可以了，这期间每隔三年按10%回付给您生存金，按当今社会人均寿命计算的话，男性到七十三岁，到那时返给您的生存金总计是12,000元，利息是按5%计算，共计三十七年是18,500元，再加最低的保额一万元，一共是40500元。可是您若把15,000元存到银行里，按一年定期计息是2.25%，

还要扣除利息税，每年的 750 元利息是 $13.50 \text{ 元} \times 37 \text{ 年} = 499.5 \text{ 元}$ 。这还不算以后有再降息的可能。您说呢，大哥！”

“啊，是这样。”

韩立山听得入神并思考着。

“照您这么说，我还真得买些保险。”

“大哥，您再往深里想想，就是按概率来算也应该把存款分成几部分储蓄比较保险。这就好比鸡蛋不能同时都放在一个篮子里，而是分放在几个篮子里，即便是篮子被打翻，也不至于全打碎呀。”

“嗯，有道理。”韩立山附和着。

“二华，你看我买什么险种好？”

韩立山被赫华坦诚、热情的服务、仔细的计算和讲解所感动，主动地要在她这儿买保险。

“您就买我刚讲的这个‘99 鸿福终身保险’吧，有条件的话再附加一份‘住院医疗保险’更好，这样对个人和家庭有了保障，同时还可以随时报销住院医疗费用。”

“那就这么办，只要你认为我适合这两个险种，就买这两个险种的保险吧，我相信你。明天你把要办的手续都带上，到我家找你嫂子拿钱。”

韩大哥的支持与理解，使赫华充满了信心，确定了一个寿险推销的必要特征——认可了你，这个人就能从你这儿签约购买保险。

“那太好了，一言为定。不过，您买保险了，当然您受益。还请您向单位的领导、同事、朋友多做宣传。让更多的人增强保险意识，得到人寿保险的实惠。让大家都受益，您说呢？”

“大哥尽力帮你宣传。对啦，我们公司的张总经理收入可观，等我有机会把他介绍给你。”

“那可谢谢您了，改日我请大哥大嫂全家吃饭。”

“多年的老邻居了，我看着你从小长大的，干嘛那么客气。你放心，这件事包在我身上。”

说完，两人分手了。真是无心插柳柳成荫啊。

今天，赫华按照事先的约定，到通用机械制造公司找韩大哥，然后拜见张总经理。

公交车快到站了，赫华准备下车了。她的目光下意识地与那位白发老者的目光聚焦在一起，老人点头致意。只见赫华的两个嘴角微微地向上翘起，两颊浅浅的笑靥随着那又大又亮的杏眼一起漾出温馨的浪花。

王怡大娘虽然坐在车厢后部，但是她目光敏锐，正在认真地关注着赫华。所以在第一时间里瞥见了这稍纵即逝的情景。

车到站了，赫华下车向通用机械制造公司走去。

通用机械制造公司是以生产新型卧式、立式的铣床为主，兼生产辅机设备的中型企业。公司的办公楼建筑在靠公司大门较近的地方，是一座镶着乳白色釉面瓷砖的四层楼房。管理区内栽种着紫花槐、油松、垂柳，还有好几个花坛。格局的巧妙，整洁的环境，典雅的楼宇，给人以幽静、清新、舒适之感。

赫华通过门卫径直来到办公楼二楼的财务室。“唧唧”，她轻轻地敲了两下门。

“请进。”一位男士在室内边说着边打开门。

“您好，韩大哥。”

赫华见是韩立山大哥开门，便微笑着柔声地问候了一句。那声音甜甜的。

“来了，二华，请坐，请坐。”

韩立山很礼貌地让座。

“您请坐。”

赫华说着，便坐在室内的沙发椅上。

韩立山拿起电话，给张总经理打电话。

“您好，张总，我是立山，我的一个老邻居在保险公司工作，她想拜访您，现正在我这，您看您有时间吗？”

“人既然来了，就请到我这来吧。”

韩立山听到这，撂下话筒对赫华说：“张总请你到他办公室去，这之前我已经和他讲了不少保险的情况，张总已同意在你这儿买保险了，所以你可以直接和他谈正题——买什么样的险种就行了。”

赫华心想，这位韩大哥不仅是老邻居，而且还是善解人意的兄长。他自身的理解和认识用在促成这件事上，要比我有力度。

“嗯。”

赫华那双亮晶晶的眸子闪着异样的光彩，瞅着韩立山，嘴里答应着。就跟着韩立山去三楼的总经理室。

总经理室阳光明媚。室内靠东侧有两个并排的档案卷柜，卷柜前坐东朝西放张大写字台和靠背椅，台面上有一部电话，一些办公用品；西侧也有一张写字台，稍小，台面上也有一部电话，桌后面是一把靠椅。这是张总经理的秘书办公桌。西南角有一个立式衣架，架上挂着张总经理和秘书的

衣物。靠北侧，错过门处，是沙发和茶几，茶几上放着茶壶和茶碗、烟灰缸等。

张总经理的年纪四十出头，身着笔挺的咖啡色西装，系一条金黄色领带。正与二十五岁的女秘书相对而坐。她身穿米色三件套的料装，过膝的长筒丝袜，浅栗子色的高跟鞋。一双秀眼正与张总脉脉含情地相对。因为打过电话，女秘书凭感觉听到是两个人的脚步声时，就站起身走到门口。

“张总，保险公司的赫华拜见您来了。”

听到韩主任的话，女秘书开门迎接。

“赫华，这位是总经理室的秘书刘小姐。”

韩立山进屋后，把刘秘书向赫华做了介绍。

“您好，刘秘书。我是市人寿保险公司的营销员，我叫赫华。”

“赫小姐您好。”

两位女士互致问候，都不约而同地伸出红酥手轻轻地相握。然后松开手往张总经理跟前走。

“赫华，这是我们公司的张总经理。”

韩立山话音刚落，赫华就恭敬地说：“张总经理，您好。今天慕名来贵公司拜见您，能见到您，非常荣幸。”赫华微笑着说，两颊的笑靥里盛着欢乐。

“不好意思，我真的不是名人，充其量只是一名公司的法人代表而已。赫小姐，你请坐。”

张总经理站起身，笑着对赫华说。边说边坐下了。赫华坐下了，韩立山也坐下了。

刘秘书没有坐下，麻利地沏茶、倒水。她的那双秀眼在不停地打量着赫华。

张总经理见坐在沙发上的赫华，是位如此靓丽的女孩，欣喜之情溢于言表。认可了她和她所代表的保险公司的形象，再加上韩立山的宣传、鼓动，所以他打心眼里愿意在她这里买保险。

“保险的意义和优越性，韩主任已经跟我说了，况且他也买了你的保险。我这个人最大的特点就是直率，所以你就直接说我适合哪个险种，需要多少钱。”

“既然张总经理这样相信我，那我就直接告诉您，买‘99 鸿福终身保险’，或者是‘重大疾病保险’。前者从交费时起满三年就开始回报，您的寿命越长，回报的生存金额就越多，定期的利息也越多。这笔钱是您家庭和受益人的宝贵遗产。后者像灭火器一样，‘宁可百年不用，不可一日不备’，只要拿出日常生活的一小部分，就能拥有永久的保障，在最需要的时候发挥最大的效用。”

赫华停顿了一会儿，又接着说：“张总经理，尽管您非常信任我，在我这投保，可您这钱应该花在明处。所以，恕我赘言，我还得跟你详细说说。如‘99 鸿福终身保险’，买十万元保额，按您今年四十岁算，每年交保费七千七百元，每隔三年就领回一万元生存金，每年利息是五千元，如果按社会人均年龄计算男性七十三岁，您可领回生存金十一万元；利息是十六万五千元，再加上基本保额，您共计可得三十七万五千元。我是打个比方，实际您会更长寿的，到那时回报的金额还远不止这些呢。”

说到这儿，赫华停住了。那双荡漾着笑意的杏眼，全神贯注地望着张总经理，甚至从颜面望到了心里。

“经你这么一说，我就更清楚了。就买你说的那个‘99

鸿福终身保险’吧。”

张总经理说完，赫华从皮包里拿出保险单合同，仔细地填写着。

“叮零零，叮零零”，韩立山的手机响了。他拿起手机，说声“不好意思”，便与对方通话。

“您好，什么事？”

“啊，我这就回办公室。”

他把手机挂了。对张总经理说：“张总，我先回办公室去了。”

韩立山说完，就走出总经理室回二楼办公室去了。

韩立山走后，赫华也熟练敏捷地填完保险单合同，递给张总经理。

“请您过目。如果没有异议，请在保单后面‘投保人’与‘被投保人’处签上您的名字。”

张总经理接过保单，看了一遍，然后签了名，递回赫华。

“刘秘书，给赫小姐支出七千七百元。”

刘秘书从赫华一进来就注视着她，细心地倾听着他们的谈话。

心想，怪不得人们说“好女人都是亮丽的风景，”见到了赫华，自己确实有同感。这位赫小姐，芳龄不过二十几岁，仔细地望着她，那眼神，那眉梢，那身段，那柠檬黄色的风衣，那典雅的风韵，那令人倾倒的情致，仿佛天使一般。那待人处事，那一言一笑，一举手一投足，样样都令人赏心悦目。自己与赫华相比，自愧不如。怪不得张总要买她的保险。我何不趁此良机，让他也为我买一份保险呢？！

她听到张总叫她拿钱时，便面对张总欣然地微笑着，拿钥匙去开卷柜。走到卷柜前，对张总说：“张总，保险有那么好处，趁今天赫小姐在这儿，请您也给我保一份呗。”

刘秘书那双秀眼脉脉含情地望着张总，当着赫华的面，向张总提出给自己买保险。心想在这种场合，这个时候，张总不会不答应的，况且这份保险是双关的。

张总经理的心情颇佳。心有灵犀一点通吗，所以他爽快地答应了刘秘书的请求。

“赫小姐，请你给刘秘书也买一份相同的保险。”

“好的。张总经理，刘秘书，我一定竭诚地为您两位服务。”

赫华边说边麻利地又补一份保险单合同。收下了两份保费。

刘秘书用手轻轻地向脑后撩了一下卷曲的秀发，唇角微翘，两只秀眼闪出欣喜的光。心想我和张总的关系更铁了。

“多谢张总经理和刘秘书对人寿保险公司的支持和我本人的关照。如果说作为营销员，我为你们服务，奉献一份善和爱，所得到的则是情。我深知，这份情很重，很重。衷心地感谢您二位了。明天上午九点，我来贵公司给你们送保险单正本和保费收据，明天见。”

说完赫华便迅速地离开了通用机械制造公司，搭乘 220 路公交车回到市人寿保险公司，交款、核保、盖章、办理着手续。

赫华回到单位后，办理完手续已是中午十二点多了。当她到餐厅时，午饭已结束，只好买了份盒饭，简简单单地吃

了，回到办公桌前，打开了文件皮包，又在那仔细地分析着“准客户”的基本资料。把应该准备的资料、文件都填入备忘录。又拿出袖珍小镜子修饰了一番，熟悉一遍行销的术语。这一切准备好之后，走出保险公司，乘车来到证券公司的大楼。

她心想，这位管理部刘畅经理，虽然是经同学李君介绍认识的一位朋友，也是与他交往三个多月，才做通他的思想工作，有了保险意识，并购买了“88 鸿利终身保险”。真可谓“精诚所至，金石为开”呀。更可喜的是，通过刘经理又结识了许多新朋友，今天下午的朋友聚会，就是他主持并邀请自己参加的。

下午两点多钟，来自各方面的朋友聚集在大会议室里，由于业务工作等拓展需求，有关部门也来了好多人。有稽核部经理陈文杰、业务部经理何国亮，职员佟刚、扬喆、白晶等。

刘畅经理清了清嗓音说：“由于工作和业务性质，有必要搞这个朋友联谊会，因主要是沟通思想畅谈友谊，所以今天的会没有水果、没有酒，各位请喝茶。”刘经理停了一会儿，接着说：“我向各位介绍一位新朋友，她就是中国人寿保险公司的营销员、我的老朋友赫华。”

刘经理说到这儿，赫华主动站了起来。

“我叫赫华，由于业务的关系，在三个多月以前认识了刘经理，所以刘经理说我们是老朋友了不为过。今天在贵公司又认识了这么多的朋友，真是荣幸。”

赫华说完坐下了。稽核部经理陈文杰请赫华喝茶。

“请喝茶。”