

汪振武 蹇宏 梅汝彪
金爱丽 李健成 李平

联袂
推荐



阿凤 传奇

庄秀凤
保险人生最出色

庄秀凤 吴锦珠/著

吉林大学出版社

替父还债 不做保险就做牢
婆婆阻婚 老公慧眼识英雄
脚踩油门 险象环生双胞胎
帷幄之内 月子期间争第一
反败为胜 荣获九条冠军带
从养鸭公主 到 保险天后
庄秀凤 这个女子不一般！



阿凤 传奇

庄秀凤
保险人生最出色

庄秀凤 吴锦珠/著

吉林大学出版社

替父还债 不做保险就做牢
婆婆阻婚 老公慧眼识英雄
脚踩油门 险象环生双胞胎
帷幄之内 月子期间争第一
反败为胜 荣获九条冠军带
从养鸭公主 到保险天后
庄秀凤这个女子不一般！



图书在版编目 (CIP) 数据

阿凤传奇/庄秀凤, 吴锦珠 著. —长春: 吉林大学出版社, 2010. 7

ISBN 978-7-5601-6143-3

I. ①阿… II. ①庄… ②吴… III. ①庄秀凤—传记
IV. ①K825. 34

中国版本图书馆CIP数据核字 (2010) 第128972号

书 名: 阿凤传奇

作 者: 庄秀凤 吴锦珠 著

责任编辑、责任校对: 黄凤新

吉林大学出版社出版、发行

开本: 787×1092毫米 1/16

印张: 9 字数: 100千字

ISBN 978-7-5601-6143-3

封面设计: 康 杰

廊坊市恒泰印务有限公司 印刷

2010年7月 第1版

2010年7月 第1次印刷

定价: 38.00元

版权所有 翻印必究

社址: 长春市明德路421号 邮编: 130021

发行部电话: 0431-88499826

网址: <http://www.jlup.com.cn>

E-mail: jlup@mail.jlu.edu.cn



出版前言

自中国保险市场全面开放以来，承中国经济大势所趋，中国保险业呈突飞猛进之势，诞生了数以千计的保险营销高手，他们的经验和心得成为保险代理人心中的“显学”。

2009年11月底，中国保险业保费突破1万亿元。但是与经济发达国家相比，我们还存在着很大差距。

一方面国外的保险行业经验值得借鉴，一方面保险业又有极强的本土性，如何借鉴？又如何本土？

学习，改变前的醒觉！中国300万保险人急需大量各类的养分滋养！

由保险家传媒打造的“保险家书系”，就是为上述的营销发展困惑答疑解惑，为中国300万保险人量身定制实战型的图书解决方案。

我们的愿景简单而唯一，就是服务中国保险业，借鉴、提高、推动。

我们的目标简单而有效，就是助力保险营销员展业、感动客户。

我们祝愿保险业伙伴们，带上保险家系列图书，好比利器在手，他山攻玉，创造出更加伟大的业绩与辉煌。

我们将无愧于这个伟大的时代，无愧于伟大的中国保险业，无愧于伟大的中国保险人。

保险家书系出品人 姜怀臣

写在2010年元旦开门红之际

目录

CONTENT

出版前言.....	1
蹇 宏先生推荐序.....	1
梅汝彪先生推荐序.....	3
汪振武先生推荐序.....	5
金爱丽女士推荐序.....	7
李健成先生推荐序.....	9
李 平先生推荐序.....	11
康裕民先生推荐序.....	13
蔡明敏先生推荐序.....	14
林裕盛先生推荐序.....	16
黄金财先生推荐序.....	18
卜运喜先生推荐序.....	19
庄秀凤女士自序.....	20
吴锦珠女士自序.....	23

第一篇

坎坷童年力争上游

热爱保险三十年如一日.....	28
养鸭公主声如洪钟.....	31
为人所不能为的事.....	35
激励效用大无比.....	38
“放屁”课长助我壮大.....	41
自信散发迷人魅力.....	45

第二篇

用心做事赢得荣誉

知识就是力量.....	50
兴趣结合保险营销.....	53
坐月子业绩得第一.....	56
团队激励气势如虹.....	60
海阔天空成功在握.....	63
刻苦耐劳毅力惊人.....	66

第三篇

胆大心细贴心服务

人穷志不穷.....	70
适时犒赏自己.....	73

CONTENT 目录

跟着竞赛脚步跑.....	76
愈挫愈勇逆流而上.....	79
壮志凌云比天高.....	82
忍人所不能忍.....	85

第四篇

勤以立业信以交友

小心为妙注意细节.....	90
善念善心逢凶化吉.....	93
横逆加速成功脚步.....	96
见风转舵航向双赢.....	99
激起客户的共鸣心.....	102
行，我一定好好服务.....	105

第五篇

感恩惜福保险最好

墨守成规最不上道.....	110
全心奉献慷慨最美.....	113
自强者击不倒.....	117
诚实是最上策.....	121
子欲养而亲不待.....	124
神圣伟大的保险事业.....	127

附录 庄秀凤得奖摘要.....	130
-----------------	-----

蹇宏先生推荐序



庄秀凤与蹇宏先生合影

“庄秀凤是我大姐！”每当因缘际会地与庄秀凤同台演讲或者聚会，我总是当众开口必说这一句。

庄大姐资历比我深得多，你说我高攀也行。所以我最后“高攀”到中国大陆地区首位MDRT顶尖TOT会员的位子上。

庄大姐是我学习的榜样，你说我取巧也行。所以我也熟能“取巧”模仿她做起了保险中介公司。

我和庄大姐情同手足亲如一家，你说我怎么都行，这就是境界！我借此希望所有的保险伙伴都要达到这样的境界！

庄姐自述，“大嗓门，声如洪钟，语速很快，动作很夸张，面部表情丰富，很活泼，有趣”，人称“有点三八”，我却认为是“大格局、大气魄”——别说30多年前的台湾地区保险界，就是30年后的大陆保险界同样如此：杂草丛生、筚路蓝缕的保险业初级阶段就需要像大姐这样的人去披荆斩棘！

我知道，为了做保险，庄姐专门学过相术。我虽然未必全信，但是我知道“相由心生”，所以每次我看到庄姐，便相当欢喜！因为我从她的脸上读到了格局和气魄：她从保险的第一天起，便认定“招揽是英



雄，增员比圣贤”，她很清楚地认识到：发展组织有九条命，发展业务只有一条命。

为什么要发展组织，为什么要增员，仅仅是为了提取管理费么？庄姐的成功经验告诉我们：经验的传承在先，还必要到位，才能保证管理费用的呈现，而不是相反。

人们笑称台湾地区是婆婆妈妈的社会。而庄姐就是——
把许许多多的“乡村丑小鸭”变成了领奖台上的白天鹅；
把许许多多的“没落贵族”变成了“浴火凤凰”；
把许许多多的“失去了符号的女人”变成了独立才女+财女；
把许许多多的“被人看不起的女人”雕塑成了业务高手和家庭收入的台柱子！

我想再强调一遍：庄姐认为，增员的目的在于——成功经验的传承！而管理费，组织的日益扩大便是水到渠成。

所以她敢于对那些“被人看不起的女人”说：“第一个月做不到3万元，我补贴给你！”

做保险的确比较难，何以解难？解释会有很多，答案会有很多。我觉得对于庄姐来说，那就是一句话——

“用生命做保险，以荣誉写日记。”她以自己三十多年的实际行动见证了这句话，值得细细品味。

欣闻保险家传媒出版《阿凤传奇》简体版，幸事！对于已经读过该书繁体版的我来说，我愿意把简体版再读上几十遍，并且愿意购买几百本来赠送同事和客户，让他们也知道：保险行业里竟也有这样可以学习的伟大女人！

寒宏

前MDRT中国区主席

中国十大保险明星

亚洲八大名家

正隆利达咨询董事长、首席风险顾问

正隆（北京）保险经纪董事总经理

2010年6月 于北京

梅汝彪先生推荐序



庄秀凤与梅汝彪先生合影

我认识庄秀凤已经三十多年了，目睹她从最基层寿险业务员做起，历经外务股长、推展处长，然后独挡一面成立巨鼎营业处，最后成为国泰人寿北三区的区部经理。一路走来，阿凤始终以坚强的斗志，乐观的心态，勤奋的精神面对寿险营销无数的挑战，不仅屡创佳绩，获奖无数，更在两岸三地及东南亚等国掀起万众瞩目的阿凤旋风。

犹记得1996年我代表中国台湾国泰与大陆国寿建立两岸保险界第一次的正式合作关系，合作的第一个项目即是在上海为国寿来自全国的分公司主管们举办寿险营销培训班，在当时国泰众多的专兼职讲师群里，我不假思索地推荐了庄秀凤与吴连荣两位讲师担纲授课。前后七天的时间，从早到晚，他们两位一文一武轮番上阵，讲到最后几乎腰杆都快直不起来，仍然是硬挺到底，那种倾囊相授，倾情演出的精神，不仅感动了全场受训学员，更让阿凤精神就此扬名祖国传遍神州大陆。

讲起阿凤精神，在台湾或在东南亚华人保险界早已是响彻云霄，



无人不知。庄秀凤从第一次做保险那天开始，在我的印象里，她永远是抱着用生命做保险，以荣誉写日记的精神全力拼搏。不仅多次获得代表国泰区部最高荣誉的盟主旗，而且在组织的发展上更是不遗余力地引进人才，培育人才，发展人才，最终在台湾寿险界赢得信望爱终身成就奖。

三十多年来，我有幸看着阿凤由一位默默无闻的保险业务员透过她不懈的奋斗努力，成为享誉华人保险世界著作等身的传奇人物。深深感觉到她这一生的成就都是来自于她从业务线上刻苦锻炼起来的基本功与永远热情无私分享的博大胸怀，许多人正是在阿凤精神的鼓舞与感召之下，相信在保险行业里只要努力，一切皆有可能，生命的奇迹可以由你自己来创造。

此次欣见保险家传媒即将在中国大陆隆重出版《阿凤传奇》，相信每一位保险业务员必都可以在这本书里看见是甚么样的力量支撑庄秀凤始终热情洋溢，热力四射的热爱寿险事业，也更可以在这本书里探索出阿凤精神之所以痴迷华人寿险世界并成为全体寿险业务员共同学习，共同追求的神秘力量。

藉此为本书作序机会，我要衷心地祝福《阿凤传奇》永远为中国寿险营销发光发热，永远鼓舞大家在寿险营销的道路上前进！前进！前进！

梅汝彪

前国泰人寿大陆市场发展室负责人

现太平人寿总公司高级顾问

2010年6月 于上海



汪振武先生推荐序



庄秀凤与汪振武先生合影

如何在保险行业获得成功？如何成为风靡亚洲的保险明星讲师？如何让自己的激情保持30年不变？如何把握每个事业的发展机会实现人生的飞跃？对每个保险从业人员来说，可能都有自己的见解，但是庄秀凤老师却用自己的身体力行给出了最佳的答案。成功的途径成千上万，要在保险行业获得成功，无外乎“积极的心态、用心的工作、良好的习惯”，其中又以积极的心态最为关键，尤其是对新人来说，积极的心态是走向保险营销的成功之钥，什么是积极的心态？我认为阿凤精神就是积极心态最佳的注解。

庄老师的“阿凤精神”有一个十分精彩的注解：“用荣誉做日记，用生命做保险”。庄老师自己将其浓缩为“敢想、敢说、敢做、敢当”八个字，可以解释为敢有梦想，敢于把梦想说出来；敢于去实践梦想，也敢于对后果负责，这是“阿凤精神”的精髓，也是庄老师一贯的个性。从这样的精神中，不难看出为何庄老师三十多年来能在保险行业屹立长青，能从一个普通业务员一步步晋升到全公司第一的女部长，能培养出众多顶尖保险营销精英，能够成为华人保险行业顶级的人气讲师和精神导师。更可贵的是，庄老师在功成名就之时，于2006年毅然转



型，在台湾地区从事保险中介行业，并在近几年来事业更上一层楼，其胆识和远见，令人惊叹！

在我早期从事保险营销的事业历程就和庄老师有多次的接触，庄老师的“阿凤精神”和她30年的专业从业经验，给我的事业和人生带来非常多的启迪。在我过去的保险行销生涯和华康的创业历程中，见过很多优秀保险从业人员，在获得了一定的成功后便失去了最初的追求，透支事业和健康，失去了人生的平衡，逐渐在这个行业中消失，难以永续经营，庄老师30年从业的事迹，让我看到一种“做有意义的事，成有价值的人”追求，和“把握历史时机，迈向人生巅峰”的魄力，庄老师的长盛不衰也足以见证保险是值得终生发展的事业。入行时师傅教了我一句话，叫“用初来的心，走永远的路”。在2009年我有幸和梅第大师、庄老师会面交流，梅第大师虽然已经是88岁的高龄，但其旺盛的精力、乐观的精神和对保险的热爱，给人的感觉就像一个30多岁的年轻人。庄老师入行30年，仍保持着无限激情和谦虚好学的心态，可见每一位保险行业的成功人士，不管时间如何推移，只要永葆乐观向上的精神，就能永远年轻！只要把握时机，坚持不懈，就能不断创造事业的辉煌！

如今，庄老师的《阿凤传奇》简体版马上要面世了。庄老师传奇般的人生和辉煌的成绩，正是她凭借着著名的“阿凤精神”，一点一滴地打造出来的。我相信，这是一本所有从事保险行业人士的打开保险成功之门的羊皮卷。而“阿凤精神”并非专属于保险行业，也是每位寄望获得精彩人生的成功人士的共同特质。敢想、敢说、敢做、敢当，这就是阿凤精神！



金爱丽女士推荐序



庄秀凤与金爱丽女士合影

2010年6月接到保险家传媒主编邢学军先生短信时，我正在加拿大参加一年一度的MDRT（美国百万元桌会议）年会，他邀请我为内地将出版的《阿凤传奇》写篇推荐序。

庄秀凤老师是华人寿险界的前辈，在台湾保险界是天王巨星式的人物，在她近30年的寿险营销职业生涯中，她所带领的团队和部门频频折冠、屡创佳绩。庄秀凤老师不仅在寿险营销领域独树一帜，而且在沟通管理、驾驭领导团队方面尤为出色，她富于感染、激情四射的演讲更使她成为全东南亚首屈一指的、最具魅力的女讲师。

早在1996年，在我刚刚加盟新华进入到寿险行业的时期，最先听到的关于寿险营销专业理念和营销知识技能方面的课程，大多是来自台湾地区寿险前辈的讲述，这其中最具亲和力、感染力、震撼力和最实用的首推庄秀凤老师的演讲。当时我就发现自己的很多想法观念以及对事物看法几乎和庄秀凤老师不谋而合。比如：“不做就不要做，要做就做第一！”；“做人一定要经济独立、感情独立、精神独立，你才可以



活得非常自在和有尊严。”；“一个人有明确的目标，才会有行动力！一个人要勇于学习，向成功人士学习，然后模仿，成功最快的方法就是模仿成功人士！”

当年我还非常有幸地在第一时间读到了庄秀凤老师《撒豆成兵》一书，这本书对我的影响很大，可以说从某种意义上确立了我寿险职业生涯的走向——走组织发展之路。这也是今天最让我感到骄傲和自豪的：经过近14年的不懈拼搏、耕耘奋斗，我带出了一支人力平台近7000人在业内赫赫有名的寿险铁军团队。

《阿凤传奇》是庄秀凤老师数十年营销实践经验的总结和营销智慧的结晶。该书通过对庄秀凤老师近30年寿险营销工作亲身经历的讲述，处处体现她对人性的精妙把握，处处可见“敢想、敢要、敢做、敢当、勇拚、敢冲、重荣誉、重承诺”和“我相信我能，我相信我会！”的“阿凤精神”。相信《阿凤传奇》的出版，一定会让广大营销伙伴深受启迪，开启心灵智慧之门，如饮甘霖、如沐春风。

最后，祝庄秀凤老师健康长寿！祝保险家传媒越办越好！祝广大寿险营销伙伴职业生涯一路通畅，梦想早日实现！



李健成先生推荐序



庄秀凤与李健成先生合影

庄秀凤老师是我非常尊敬的前辈，她不仅业绩骄人，销售、增员、培训、辅导、激励和管理样样都是好手，而且著作等身，文如其人，她写下的每一句话都来自她成功的实践和勤奋的思考，读她的书如同庄秀凤老师活灵活现地站在面前，那种感觉非常亲切且激励人心！

庄秀凤老师是台湾地区保险界的骄傲，也是享誉东南亚华人保险界的最杰出的女性之一。她从一位普通的乡村女孩成长为保险界的巾帼英雄，她的传奇经历，引人入胜；她的业绩高峰，难以超越；她的“阿凤精神”，值得学习！

让我印象最深的一件事是：

庄秀凤老师曾经说，她入行时，一位同业在分享时说了这么一句话：“只要嘴敢开，保险一大堆；脚若愿意走，保险满山坪。”（台语），这句话成为她投入保险营销的关键，多年来也影响并激励了无以计数的寿险从业人员！

看着庄秀凤老师的《阿凤传奇》，我想起了在网络上读到的下面一



段话：“世界上最伟大的投资家”、76岁的巴菲特说，“I kept dancing to work everyday（我每天都跳着舞去上班）”。

可见，成功的人都有着相同的积极正面心态：每天跳着舞去上班！
从庄秀凤老师身上，我们可以看到她从入行的第一天开始至今：
从业三十多年来，庄秀凤每天就是跳着舞去见客户；
从业三十多年来，庄秀凤每天就是跳着舞在台上分享；
从业三十多年来，庄秀凤每天就是跳着舞辅导下属；
从业三十多年来，庄秀凤每天就是跳着舞去增员；
从业三十多年来，庄秀凤每天就是跳着舞去展业；
从业三十多年来，庄秀凤每天就是跳着舞去上班！

各位读者，您是不是每天“跳着舞去上班”？如果是，您离成功也不远了！因为心系着CARE的同理心（最高境界的关怀心就是换位思考）要来为千家万户准备家庭生活中必不可少的头等三件大事：小孩的教育金、自己的养老金和家庭的风险保障规划，我们的工作确实是如此的重要！

每每一想到即将可以为一个家庭建立起教育金和养老金的长期储蓄机制并且将保障结合在其中，我们真的不禁要像庄老师一样跳起舞来为客户喝采与鼓励，因为我们知道这样家庭的未来将从此更加长治久安！

很高兴获知保险家传媒出版《阿凤传奇》简体版，这必将让大陆数百万保险从业者得以受惠于庄秀凤老师精彩且辉煌寿险事业的无限激励与启发，可喜可贺！