



MDRT®

关怀 分享 尊重生命

美国百万圆桌协会(MDRT)顶尖会员

无限风光在 「险峰」

我的故事：
开创保险营销灿烂天空

祁彬 / 著



中国经济出版社

CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE





关怀 分享 尊重生命

美国百万圆桌协会(MDRT)顶尖会员



无限风光 **在**

我的故事：开创保险营销灿烂天空 ●

祁彬◎著

"信念的力量" 险峰

 中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

北京

图书在版编目 (CIP) 数据

无限风光在“险”峰 / 祁彬编著. —北京: 中国经济出版社, 2006.6

ISBN7-5017-7600-8

I. 无… II. 祁… III. 保险业 - 市场营销学 IV. F840.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 056731 号

出版发行: 中国经济出版社 (100037 · 北京市西城区百万庄北街 3 号)

网 址: www.econmyph.com

责任编辑: 路巍 (电话: 13366355044, E-mail: luweihi@yahoo.com.cn)

责任印刷: 石星岳

封面设计: 任燕飞设计室

经 销: 各地新华书店

承 印: 三河市华润印刷有限公司

开 本: 1/16

印 张: 13.25 字 数: 194 千字

版 次: 2006 年 6 月第 1 版

印 次: 2006 年 6 月第 1 次印刷

印 数: 1-5000 册

书 号: ISBN 7-5017-7600-8/F · 6316

定 价: 32.00 元

版权所有 盗版必究 举报电话: 68359418 68319282

服务热线: 68344225 68369586 68346406 68309176



2005 年在深圳梧桐山山顶 留影

谨以此书献给我的父亲母亲

人生最大的幸运和幸福就是做了你们的女儿，是你们给了我跳动的生命、成熟的心智和人生路上的悉心指导。



与王文豹总经理合影

续写辉煌

—— 王文豹 序

亲爱的补杉，

蜜月一事已完成，多谢我给予
你一个新鲜的感受。
正如片中所说，蜜月并非所
表，但确实是真浪漫。

祝愿事业一帆风顺，
事事如意。

张
18/10/06



从得知要为祁彬的《无限风光在“险”峰》写序的那一刻，我便开始感受到了从未有过的压力。从事保险事20余年，经历了不少的风浪，亦有胆量说克服了不少的困难和压力，但对于写序一事，却是未曾经历过的一项挑战。然而，阅完书稿，我亦释然，那是一种卸下负担、顿觉轻松的感悟。

书中，我看到、感受到、认识到祁彬做人的一种积极向上的态度。正是这种态度，促使她做出了加入保险行业的重大抉择；在其5年的保险生涯中，热情与激情的碰撞、冲击造就了她个人的进步与升华。她的感恩之心令人起敬，进取之心令人鼓舞，永不磨灭的学习之心令人钦佩。我能看到她真正领悟了保险的真谛，她用全部的热情和生命去拥抱这番既造福人类也成就自己的伟大事业。

伟大科学家爱迪生的那句名言经久不衰——成功是99%的汗水加上1%的灵感。经典的缔造绝非一朝一夕的偶然，真正的成功是一生的全力以赴，一生的自主奋进，一生的自强不息！祁彬在她的书中奏出了命运的最强音，表达了自己为之一生的追求。

学习是祁彬的一种习惯，成功被视为一种过程。今天，祁彬写下了此书，这是她丰盛人生的一个里程碑，也将是她续写辉煌的开始。

写序非我所长，保险为我专业。在超过 20 年的保险路上，我坚信祁彬的出现为中国保险业带来了新的彩虹。她的专业、执着、进取是我所尊敬的。

《无限风光在“险”峰》就如长途路上的明灯，在照耀自己的同时也照亮了别人。但大路上仅有这盏明灯是远远不够的。继续吧，保险的大道还需要第二、第三……乃至更多的指路明灯。

王友邦

深圳分公司总经理

美国友邦有限公司

2006 年 4 月 18 日



与鲍可维总经理合影

人生有梦 筑梦踏实

—— 鲍可维 序

能够看到一个人在自己选定的职业生涯道路上一步步地健康成长，并最终获得成功是一件令人非常高兴和欣慰的事情。

祁彬 2001 年加入友邦深圳分公司时，可以说她对保险行业的了解几乎是一张白纸，没有任何经验，但是白纸上亦可以画出最美的图画。我曾多次找她面谈，不断向其灌输保险理念，传授业务拓展经验。祁彬非常认真好学，在她自己的努力和不断摸索下，逐渐成为一名充满爱心的资深保险营销员。

我印象中最深刻的是，她在加入友邦后不久，即达成了 2001 年度“美国百万圆桌协会（MDRT）”会员资格，成为友邦深圳分公司当时唯一一位去美国参加 MDRT 年会的人，这是无数保险人梦寐以求的至高荣

誉殿堂。那次赴美所有的行前手续，包括会员资格申请、签证申请等等都由她自己一人独自操办。美国回来之后，她也跟我长谈了一次，深感此次美国之行让她获益匪浅。在我看来，作为一个女孩子，能够只身一人到国外闯荡是非常不容易的，单从这一点就可以看出她对保险事业的投入以及誓在这个行业里闯出一番天地的决心和恒心。

之后，我被派到了友邦上海分公司任职，虽然我离开了深圳友邦，但是我仍然时刻留意着她的发展。我欣慰地看到，她的个人业绩不断提升，团队发展日益完善，最重要的是，她对保险事业的理解更广、更深，她已经成为了保险营销员中的佼佼者，对此我倍感骄傲和自豪。

我为她所取得的成就而引以为荣，我相信人生有梦、筑梦踏实。



资深副总裁暨上海分公司总经理

美国友邦保险有限公司

2006年4月

永不磨灭的心

—— 姒刚彦 序

在我的工作对象中，有许多世界最顶尖的运动员，从奥运会冠军、世界锦标赛冠军，到亚运会、全运会金牌获得者，在这些卓越的人身上有一种最大的共同特征是：坦然面对每天的逆境与挑战的积极心态，它是一种对待压力的独特的建设性反应。

祁彬与我大学同窗。20 多年来，我目睹她一步一个脚印从学生、教师、公务员、到保险代理人，从渴望成功到取得现在的成就。让我最为惊叹的是在她身上表现出与世界顶尖运动员同样的心理素质：坦然面对逆境的积极心态。在我看来，商界的竞争与奥运会上的竞争一样的激烈与残酷，没有这样优秀的心理素质，要

想成功是难于上青天。以我对老同学的了解，祁彬独特的对待生涯压力的建设性反应具体体现在三个方面：

1. 化负面为正面。她实践着“逆境是正常”的思维准则。把生涯道路上遇到的拒绝与挫折当作是一门人生的必修课，从中学习，使自己变得更大气、更包容，也更有生命力。能力也在这门必修课的研修中提升。她甚至已培育出这样的无意识特征：把别人（包括亲朋好友）的讥讽、挖苦习惯性地理解为对自己的高标准、严要求；把别人的客气话、恭维话真心地当作对自己的鼓励与鞭策。祁彬刚投身为保险代理人时，有亲友也不理解：“以你的能力和本事难道就找不到比做保险更好一些的工作了吗？”她却回答说：“好，我一定会把这份工作做得比自己从事过的任何一份工作都更好。”另有一次，一对客户夫妇听祁彬说即将去美国参加百万圆桌会议，在得知这一会议的重大意义后，祝贺之余就顺口说那时他们正好也在美国，希望能去会议上一睹她的风采。之后祁彬就兴奋地告诉我说，“我的客户要去百万圆桌会议上看我了，所以近期一定要再好好提升业绩。”积极之心，是单纯中透出的坚定。

2. 完全投入。对一项工作，能够始终如一地百分之



百投入不是常人能做到的，在祁彬身上可以找到这种可贵的品质。祁彬在我们大学同学中不是最聪明的，但她从来就是最投入的。从业保险后，她路跑得比别人多，功夫下得比别人深，资源动用得比别人广。当然努力的效果并不是马上就能见到，这是一个用心酝酿和呵护的漫长过程，但祁彬苦中作乐，乐在其中，只要有些许的进展与收获，就会立即充满快乐，并心怀感激。我很清楚地记得她从业不久后为一位客户尽心所做的一切。为了能接待好这位客户及其家人，积极帮助联络有关人士；用自己丰富的心理学、经济学知识为客户公司的管理人员上培训课程，为提高讲课效果她在授课的前一夜备课至凌晨两点，为准备详细的中英文面试提纲，她还专门电话咨询于我……这样类似的事例在祁彬身上不胜枚举，她从不介意付出是否有相应的回报，哪怕是得到客户与朋友一点点的认可她都非常知恩图报。我不能不被她感动，周边有不少人说她这种工作方式真是笨拙，较客气的说法是“无法模仿”。在我看来，用“大智若愚”来形容她对事业的投入是最恰当不过了。

3. 学习不止。祁彬总是兴趣盎然地听各行各业报告，阅读各类书，并且总会受到启发，总会先赞美别人

的英明之处，而不是先用批判性的眼光去审视。有一次我们老同学聚会，是一群事业有成的成功者在用批判的眼光调侃世界。祁彬却谈起刚刚自费参加了一个学费昂贵的“智慧学”课程，从那儿学到了很多新鲜的见解，并尝试把它们应用于实践。那种学生般地崇拜、入迷的态度，真心欣赏、接纳事物的喜悦，让我们这群自以为世事洞明的老同学都感到略略不习惯。但它却似一种散发在空气中的清新味，让在场的人闻香而心静。祁彬总是会把新的主意、念头大胆用来尝试，不成熟不要紧，不太成功重新再来。她不断在学习中寻求新的增长点，一步一步建构人生的可持续发展道路。

行文至此，常常盘旋在我脑中的问题又闪现出来：“一位柔美的江南女子，何以有这般忍辱负重的人格来追求自身的价值？”阅完祁彬全书，自然已有答案。而我能够解释的，是故乡的灵性，来自西湖水的柔转细吟与钱江潮的汹涌澎湃，使得温婉儒雅与坚韧英豪这两种悬殊的气质在祁彬身上能够天衣无缝地契合一体。

2006年的春天，我看到了都灵冬奥会颁奖盛典，它展示的是人类超越自身极限的激情；我也看到了奥斯卡电影颁奖盛典，它呈现的是生命沉浸到灵魂的美丽；



无限风光在“险”峰

我的故事：开创保险营销灿烂天空

我还看到了友邦深圳杰出荣誉颁奖盛典，它印证着一名普通的保险代理人追求卓越的承诺。祁彬用她的主动与坚韧开创的天空，不仅仅是“灿烂”在一种职业中，更是“灿烂”在人的心态上。

是为序。

姒刚彦

教授，留德博士

国际运动心理学会执委会执委

亚太地区运动心理学会副主席

中国国家体育总局特聘专家

2006年4月5日



姒刚彦（中）在2005亚洲乒乓球锦标赛现场与运动员合影



忆江南 最忆的是杭州

生命是种过程而非结局

—— 祁彬自序

有一则引人争议的小故事。

哈佛一位MBA去中美洲一个小岛度假，看到一渔夫总是在中午之前打两条鱼回来。此商业智者就好奇地问他：“你为何打两条鱼，而不多打些，然后将多余的鱼拿到市场去卖呢？”渔夫回答道：“我家一天只需要吃这些。”商业智者说：“你一天只工作半小时，那其他时间都做些什么呢？”渔夫回答说：“中午吃完饭与太太睡觉，下午没事在海边晒太阳、垂钓、看日落、睡觉等。晚上与朋友去酒吧。”美国人说：“你的生活太没有意义了，我是哈佛MBA，如果你听我的，我保证你会过上完全不一样的生活。首先，你必须勤劳工作，每天打鱼10小时，然后将多余的送到市场上卖。这样通过



5年的资本积累，你可以买一条大船，捕更多的鱼，赚更多的钱。第二个5年你可以建立一支船队去捕更多的鱼。”“然后呢？”渔夫问。“然后你可以建立一家大的捕鱼公司，再过5年，我可以安排你到纽约的华尔街去融资，进一步扩大你的公司，第四个5年后，也就是20年后的今天，你的公司就可以在纽约上市，财源滚滚而来。”“然后呢？”渔夫进一步问。美国人说：“到那个时候你就可以退休啦！你可以搬到海边的小渔村去住。每天睡到自然醒，出海随便抓几条鱼，跟孩子们玩一玩，再睡个午觉，黄昏时，晃到村子里跟哥儿们喝点小酒。”渔夫平静地告诉他说：“我现在不就是这样的吗？”

故事本身带有一定的讽刺意味。绝大多数人的观点支持渔夫，认为他清晰地知道自己需要什么，想要什么，目标明确，是生活的智者。而这位哈佛的MBA在名利的怪圈中周而复始地轮回，虽劳顿一生，但却始终跳不出这一看似无意义的循环过程。

然而，在我看来，生命绝非是渔夫式的平淡和安于现状。同样是晒太阳，渔夫不过是一种平淡无奇的消磨时光，而功成身退的企业家却在沙滩上回忆烈日当空下那满怀激情的奋力拼搏；同样是看日落，落日的余晖在渔夫眼里是一副绮丽缤纷的自然美景，而在后者眼中，如梦似幻的日落就如同绚烂的人生，有着恒久之

美；同样是海边垂钓，渔夫渴望和看重的是鱼饵带来的收获，而后者却在垂钓的片刻思商海沉浮，寻求生命过程促使的更高境界。两者心境、心情截然不同，其本质区别更在于：不同的生命过程创造了相差甚远的人生价值，前者自给自足，快乐谋生，后者为人类创造了巨大的社会财富，做出了卓越的社会贡献。

两年前，一位来深圳考察的地产老总在听过我的自传式分享后，对我说：“祁彬，两年之后你要出本书，以此来记载你的保险人生。”当时听时无以为意，似乎觉得是未来很遥远的事，也并未明晰出书对自己的意义。时至今日，不想这一朦胧因子竟变成了现实。

林语堂先生说：“一个人要自知其思想和经验究竟是怎样的，最好不过是拿起纸笔一一写下来。”这本自传并非要抒写一段跌宕起伏、一波三折的传奇经历，也不是功成名就后对曾经的沧海横流相继回顾。有一本书告诉我，人应该在生命的某些环节到来时静下心来看看自己的灵魂，思考一下前进的步伐。写这本书，是对自己加入AIA（美国友邦保险公司）从业5年间的总结和反省，是对人生已走足迹的梳理和把握。通过写这本书，回顾人生几十年所走过的历程，尤其是想看看最近这5年来我在AIA学到了什么，获得了什么，还有哪些需要完善和检讨，其目的是为保险事业的第二个5年，第三个、