



东方华尔
ORIENTAL WEALTH
金融教育 金融服务



刘彦斌推荐

拿下 百万保单

★ 保险代理人的 精彩故事

中国金融出版社

主编 北京东方华尔金融咨询有限责任公司

拿下百万保单

——保险代理人的精彩故事

主编 北京东方华尔金融咨询有限责任公司

责任编辑：张怡姮
责任校对：刘 明
责任印制：丁淮宾
插画设计：许 安 许如瑄

图书在版编目 (CIP) 数据

拿下百万保单——保险代理人的精彩故事 (Naxia Baiwan Baodan——Baoxian Dailiren de Jingcai Gushi) / 北京东方华尔金融咨询有限责任公司主编. —北京：中国金融出版社，2014. 5

ISBN 978 - 7 - 5049 - 7452 - 5

I. ①拿… II. ①北… III. ①保险业—先进工作者—生平事迹—中国 IV. ①K825. 34

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 050804 号

出版
发行 **中国金融出版社**

社址 北京市丰台区益泽路 2 号

市场开发部 (010)63266347, 63805472, 63439533 (传真)

网上书店 <http://www.chinafph.com>

(010)63286832, 63365686 (传真)

读者服务部 (010)66070833, 62568380

邮编 100071

经销 新华书店

印刷 保利达印务有限公司

装订 平阳装订厂

尺寸 169 毫米×239 毫米

印张 13

字数 110 千

版次 2014 年 5 月第 1 版

印次 2014 年 6 月第 2 次印刷

定价 38.00 元

ISBN 978 - 7 - 5049 - 7452 - 5/F. 7012

如出现印装错误本社负责调换 联系电话 (010) 63263947

北京东方华尔金融咨询有限责任公司

北京东方华尔金融咨询有限责任公司成立于1994年，是国内领先的金融实务人才培养及财富管理研究的机构，拥有金融教育、人才服务、金融出版与传媒、金融理财软件等多元业务板块，在全国各主要城市拥有超过30家直营分公司以及服务网点，是一家可为各类大型金融机构客户提供全方位人才优质培养服务的综合性企业。

作为国内超过30万名理财规划师培养的摇篮，东方华尔于2003年受人力资源和社会保障部职业技能鉴定中心委托，承担编制和修订《理财规划师国家职业资格标准》工作，也是人力资源和社会保障部颁布的《理财规划师国家职业资格培训教程》的编写单位，并至今承担着主持新版教程编撰和持续修编工作。

近年来，东方华尔加大专业人才的引进力度，公司设有独立的金融教育研发中心，全部由金融相关硕士及以上学历成员组成；研究员来自监管机构、研究机构、高校、金融机构及海外归国专业人士，拥有超过200名专职、兼职讲师，以及多名国内外金融行业顾问专家，为公司的发

展提供坚实的发展保障。

东方华尔在教育规模、课程覆盖领域、营业服务网点等方面位居国内全行业前列。截至2013年，东方华尔通过面授课程、网络课程、教材教辅、持续教育等形式，累积总培训学员人数超过80万人次，并与超过100家金融机构达成长期内训合作或战略合作。东方华尔培养的金融实务型人才活跃于国内银行、证券、保险、第三方理财等各大主要金融机构，并承担起业务骨干的重要作用。

结合当前科技技术领域不断更新的趋势，东方华尔IT开发中心于2014年分别推出多项应用产品，其中以“口袋里的金融课程”为理念，以碎片化的课程形式，推出“金融e学”APP；结合理财师的实务应用需求，推出理财师业务支持软件；根据金融机构便捷化培训的管理需求，推出金融机构移动培训管理平台等，并已被多家金融机构认可和采购。

“理财、创富、人生”是东方华尔的企业口号，“坚持不懈、超越自我”是东方华尔人的企业精神。东方华尔也将继续与各金融机构、广大的金融从业者一起，为中国金融事业的发展做出切实的贡献！

序 言

保险是生活的必需品，因为人活着就会面临各种风险，而保险是转嫁风险的最好的手段，也就是说人活着就需要买保险，所以我们说保险是永远的朝阳行业。保险代理人是保险市场的重要组成部分，也是不可或缺的组成部分，因为保险产品是一种无形的产品，而且复杂难懂，所以一般人很少会主动购买，这就需要保险代理人主动向人们推销保险产品，让大家明白保险的作用，从而购买保险产品。因此我们说，保险代理人这个职业也是永久的朝阳职业。

随着保险公司纷纷向综合金融迈进和保单利率市场化的推进，保险代理人将会面临新的机遇和挑战，这主要体现在以下几个方面：

第一，保险公司的综合经营，需要保险代理人向理财规划师转变。因为未来的保险代理人不仅要销售保险产品，还会销售基金、信托、信用卡、存款等其他理财产品，这就需要保险代理人在为客户进行整体理财规划

的基础上，正确地向客户销售各种金融产品，即使仅仅销售保险产品，也要从理财规划的角度来销售，这就需要保险代理人提高自身的综合素质，实现从保险代理人向理财规划师的转变。

第二，保单利率市场化，会增强保单的吸引力，从而让更多的人接受保险。保单利率市场化会提高保单的预定利率，让保险变得更便宜，从而让更多的人来购买保险，这对保险代理人来说无疑是有利的。从另一个方面讲，保单利率市场化会引起保险公司的价格战，保险市场的竞争也会更加激烈，这对保险代理人来说也是很大的挑战，如何在未来的激烈竞争中生存和成长，也是保险代理人面临的一个重要问题。

第三，保险销售渠道的拓宽，比如电销、网销等新的保险销售渠道的开展，会挤压保险代理人的生存空间。保险销售渠道的拓宽，会使一部分原本属于保险代理人的业务流失，这是肯定的。但是，保险代理人这个职业并不会因此而消失，因为保险是复杂难懂的金融产品，需要保险代理人和客户面对面的交流和沟通，这是电销和网销做不到的。电销和网销的保险产品只能是简单的保险产品，比如意外险、旅游险等简单易懂的保险产品。市场上主流的保险产品还是需要通过保险代理人来销售的，这点毋庸置疑。

随着人们收入水平的持续提高和保险产品市场化的推进，中国保险市场未来的发展空间依然非常广阔，保险代理人依然是大有可为的，但是保险代理人也要不断提高自身的素质，让自己成为理财规划师，才能在未来的竞争中很好地生存和发展。衷心希望你们通过不断地提升自身的素质和水平，成为客户认可的、成功的保险代理人，拿下更多的百万保单。

于2014年2月11日夜
刘彦斌



目 录

奋斗篇

苦难中的坚持：丑小鸭的蜕变之路	3
我的未来不是梦	25
一个保险女兵的成长三部曲	36
演绎我们精彩的人生	44
好成绩是怎样炼成的	48
会赢才要拼	55

感悟篇

您的幸福值多少钱	69
从一件小事谈保险理财的必要性	80
我的人生叫保险	87
感悟境界人生	93
我的保险人生	101

经验篇

百万大单用专业拿下	113
维护保险行业尊严，推动保险行业进步	121
把课程的核心内容运用到实际工作当中	127
保险行销是最好的修炼	133
进入轨道签大单	140
甘作玉露架彩虹	143
从专业到混业 追踪客户需求	152

信念篇

16 年的平安生活	161
信念 让我懂得什么是甜	169
我无怨无悔的保险生活	174
有限的生命，追求平衡完美人生	181
寿险天路，至少一生	188

奋 斗 篇



苦难中的坚持：丑小鸭的蜕变之路

唐志新

 **导读：**“我经常在想，‘成功吸引成功，民工吸引民工’，我为什么不能复制我的技能，让更多的人走向成功呢？用团队的力量去快速地给更多的家庭送去保障，这样岂不是有更大的成就吗？”

说起我的人生，可以说和保险有着不一般的关系，这得从我小时候说起。我家很穷，在农村长大的我，看着那些面朝黄土背朝天的农民伯伯们，辛苦了一辈子，一场大病要花掉全家的积蓄，还背着负债离开了人间，家人们在失去亲人的同时，还要再奋斗若干年来还那看病背下的债，简直可以用雪上加霜来形容。在农村的夜里，没有灯火辉煌的夜景，有的只是宁静，尤其是邻里家有人去世之后，那种宁静真叫人有点害怕。我很害怕长大后还在农村生活，不只因为前面我说的那些事，其实还有我最怕的蛇，在我小时候它也经常会出现在我的

视野里，可能我的天敌就是蛇吧。记得我9岁那年，一次放学回家，妈妈在农地里干活，家门锁着我进不去，我就到农地里找妈妈拿钥匙回家写作业。在不到200米的水渠边走过，我看到了7条蛇，吓得我两腿直打哆嗦，快到妈妈身边的时候我哭了，直喊“妈妈，妈妈”。很清晰地记得当天晚上我还做了噩梦，在梦里我浑身都是蛇，拼命地挣扎，梦醒之后我好一阵子没有睡着，那天我默默地许下了一个心愿，长大后有机会一定要到城市里去工作、生活。

因为家里穷，我初中毕业后就开始到城市里打工，第一次出门打工就来到了首都北京，进了一个江苏南通承包的建筑工地，那是一个“西单国际商场”的项目，我工作很认真，也很勤快，不懂的地方也很礼貌地去请教师傅们，很快我就适应了那份工作。记得到年底的时候，我拿到了12 000元的工资，在1996年的时候这份收入让我整整一夜兴奋得没有睡着觉。1997年春节过完后，我就又回到了北京打工，这次是在朝阳区的一个项目。有一次在外墙墙面放线时，我不小心从16层高的外墙面和脚手架中间掉了下来，当时我认为肯定没命了，但是不幸中的万幸，没有想到我掉在了安全网上被兜住了，一点也没有受伤，吓蒙的我，被好多工友从安全网上救了出来，送到了宿舍，之后我什么都不想说，呆呆

地坐在那里一动也不动。通过这次意外事件，我想了很多，我决定不干这活儿了，我认为我好似“一朵没有绽放的花儿一样，还没有体验过被阳光沐浴的感受”。我越想越不愿意，我这么年轻，万一再有这样类似的意外发生的话，我可能就没有这么幸运了。我在电话里告诉了爸妈这里发生的一些情况，爸妈听后也很支持我的想法。不久通过别人的介绍，我进了上海的一家中外合资的单位。一天工作8个小时，单位还提供一日三餐，住的是标准的职工宿舍楼，这样的条件要比工地上好多了，人身安全也有了保障，这里的工作环境让我很是高兴，我也很珍惜这份工作。在我的努力下，第一个月就发了1200元的工资，另外还发了180元的奖励，下班后我就去公用电话亭打电话回家告诉爸妈这个好消息。我想，在这样的单位工作，让我工作到老我也愿意，我的努力和能吃苦耐劳的精神很多人都看在眼里，也有一些大哥大姐跟我说，像我这么年轻，以后说不定还有更好的转变，有机会一定要多充电，多学习。后来我就报了成人夜校，白天上班，晚上上学。在学校学习的时候也认识了一些各行各业的同学，通过和他们聊天，让我知道社会在迅速发展，我要想不被社会淘汰，必须得多学习。没过多长时间，果然在我国高新技术的迅速发展中，一些落后的技术产品被淘汰了，我们单位也不例外，在

2000 年也进行了改制和技术更新，裁员计划中，很多当地户口的上海人和大学生是受保护的，我尽管平时的工作很努力，但还是下了岗。我熟知的工作没有了，对于一个外地人来说，想在上海继续待下去，必须有份工作。在上海这样的城市里，你要不是大学生，又没有一定的技术，想找份工作真不那么容易，在那段没有工作还要上学的日子里，日常开销很快让我的积蓄变成了零，我不得不迅速地离开这个城市。我的好友（原单位的同事）知道了我的情况，借给了我 200 元钱，说：“以后有钱了再还给我。”他的这一举动，真是雪中送炭啊！我拿着他的钱第二天就离开了上海，来到了山东济南，因为在那边有个以前在工地认识的项目经理。虽然有句话说，“好马不吃回头草”，但我更加清楚，“留得青山在，不怕没柴烧”。再回到工地上做工我没有一天是愿意的，我天天在想，什么时候我可以自己在这个社会上“站住脚”。能找到一份工作只要努力，就不会被公司解聘，只要自己不愿意离开，就不会因为行业不景气而被失业，或是有机会能做个风险小一点的生意。几个月的打工让我实在是看不到希望，我多次去找领导，说了我的一些想法，领导看我实在也不想再在这里干下去，也看在我和他之间的老关系的份儿上，把工资提前给我结了。从工地大门出来，我对自己的未来充满了信心，我想外面

的世界有多精彩，不出来不知道，一出来才发现外面的世界也很无奈，社会上没有一个朋友。之后没几天我找到一个装修活，做了有一个多星期，等我干完最后一天活的时候，我去找老板结账，老板却找不见了。还有一个更可笑的事，帮一个发廊店做了两天吊顶活，当我说话干完了给我结账，发廊小妹居然对我说：“我们店还没有开张呢，要不你帮我开个张，咱们互免了。”天呐，吓死我了，我就等于又白忙活了。对于我来说，以后真不知道还会发生什么，我终于明白什么叫坎坷人生路呀！我不能放弃我的人生梦想，我只有再坚强一点勇往直前，我想苦一点算不了什么，也不想这么多了，做酒店服务生至少不会让我白干活。我就找了个酒店应聘了服务生，在酒店当服务生虽然工资不高，但是有保障，月工资900元，再加推销酒水拿提成，还是觉得工资太低了，下了班就又到街头去摆地摊，几个小时还可以挣个二三十块钱，一整天下来我的日子过得特别充实，一下子觉得我的人生有了方向。

但是这一点收入又怎能实现我的人生梦想呢？我要在城市里买房子，按照这样的挣钱速度，等我能买得起房子的时候我也老了，在我又是万般纠结的时候，有位保险公司的大姐注意到了我。有一次她在我工作的酒店请客户吃饭，对我说：“你不是在街头摆地摊的那个小伙