



保险推销必读系列

保险ABC

——保险推销员入门



景清著

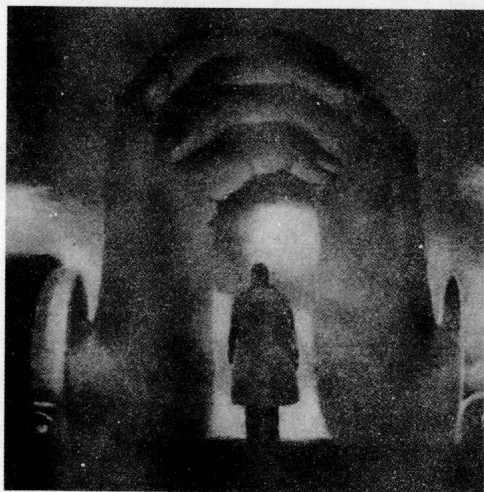
广州出版社

保 险 推 销 必 读 系 列

保险 ABC

——保险推销员入门

景清 著



广州出版社

策 划 韩小峰
责任编辑 李宝聪
责任校对 温俊伟
封面设计 谢成华

书 名 保险 ABC
作 者 景 清
出版发行 广州出版社(广州市东风中路 503 号 邮编:510045)
印 刷 广东番禺市官桥彩色印刷厂(广东省番禺市石楼官桥村)
规 格 787 毫米×1092 毫米 32 开本 7 印张
字 数 149 千
版 次 1998 年 9 月第 1 版
印 次 1998 年 9 月第 1 次
印 数 1—10000 册
书 号 ISBN 7—80592—865—7/F·105
定 价 10.00 元

(如发现印装质量问题,影响阅读,请与承印厂联系调换)

内容提要

本书以通俗的语言,简要而全面地介绍了保险的起源和发展、保险在中国的发展过程及未来趋势、保险的职能、保险的分类和种类、保险的推销和购买、理赔的过程等,资料全面,内容翔实,是人们了解保险、认识保险的导引读物,更是广大的保险推销员或有志于从事保险推销工作的年青人的入门和提高了的必备读物。

CONTENTS

目 录

第一章 请把我的爱带回您的家	(1)
——保险推销群落崛起	
保险村里探风情	(2)
推销带来爱和福	(6)
第二章 来自远古的驼铃	(13)
——保险业的过去与现在	
古代的保险思想	(14)
保险的起源和发展	(19)
世界保险业透视	(29)
保险在中国的流变	(35)
第三章 天有不测风云	(55)
——风险与保险	
风险无处不在	(56)
保险帮您渡难关	(63)
第四章 珍惜只有一次的生命	
——人身保险	
人身保险概述	(78)
人寿保险	(81)
意外伤害保险	(98)
健康保险	(106)

第五章 天降横祸谁不怕 (117)

——财产保险

财产保险概述 (118)

普通财产保险 (122)

运输工具保险 (127)

货物运输保险 (135)

建筑、安装工程保险 (140)

责任保险和保证保险 (143)

第六章 架设爱的桥梁 (153)

——保险合同

保险合同概述 (154)

保险合同的主体、客体和内容 (159)

保险合同的签订、变更和终止 (165)

第七章 万水千山都是情 (173)

——保险公司的运作

保险经营的原则 (174)

灵活展业 (180)

诚信承保 (185)

爱心理赔 (188)

保险防灾 (191)

保险投资 (194)

第八章 百万年薪不是梦 (203)

——保险业渴求推销员

百万个职业虚位以待 (204)

保险推销是强者的事业 (208)

第一章

请把我的爱带回您的家

——保险推销群落崛起

90年代中期，在中国的各大中城市，呼啦啦地冒出了一支支西装革履、丽衣靓裙的推销大军，他们提着沉甸甸的公文包，过大街，穿小巷，一家家，一户户，一个办公室一个办公室地敲开紧闭的门，面露微笑，满怀热情，执着地向人们介绍、说明。这些数以万计的推销员构成了现代都市的一道新的亮丽的风景线。他们正在向中国的老百姓推销一种全新的观念，也在向他们推销幸福。他们就是中国的保险推销员。

保险村里探风情

我们经常在报纸上看到一些“都市里的村庄”富裕起来了的报道。在广州，就有这么几条全国都闻名的村庄，比如三元里村、杨箕村、天河村、登峰村、石牌村等等。他们原本都地处市郊，随着城市的扩大，他们的土地被纳入了城市的建设范围。但由于土地“是他们”的，凡对此土地进行开发，都只能由他们自行转让，因此，他们就因卖地收入而富得流油。

他们也没有把所有的土地都转让出去，按照政策，他们每家每户都会分得一块宅基地，用以建造自己的居住之所。但农民就是农民，而且还是广州的农民，他们都比较喜爱自由，因而这些宅基地并没有经由统一的规划和统一的建设，而是任由各人按照自己的喜好自由建设。寸土尺金，每个人都想方设法充分地利用好每一寸土地，都恨不得多占用半寸多建半层，以便用于出租谋利。因此，这些都市里的村庄的建设便与其邻近的城市街区有了很大的不同。在这些村庄里，再没有什么纵横可言，巷道都是歪歪扭扭的，房子之间的间隔最小的只剩下一条缝了，说是大街，也就是一二米宽，永远见不到阳光。稍微高声一点儿讲话，周围四五家的人都会听得到。哪一家炒个菜，周围几十户人家都能嗅到香味。在村庄里，所有的房子都是四五层上下的，大部分的房子都用于出租。

石牌村位于广州新城区天河区，东边北边毗邻高校区，

南边和西边是城市的规划新区，这里远离工业区，也远离交通枢纽点，周围也没有什么大的批发市场或其它的商品集散地，所以，房子以前并不怎么好租出的。随着这两年保险推销大军的兴起，这里的房子出奇地好租起来，因为，与其它相似的村庄相比，这里的房租相对便宜，交通也算方便。

没有人知道有多少人在石牌村租住，但据保守的估计，数字不下于一万，其中有半数左右是各保险公司的推销员。众多的保险推销员入住，使得石牌村成了广州远近闻名的“保险村”。

在此租住的“保险人”一般都是两三个人合租一个套房，每月的房租也就是每人 200 元左右，如果是屋顶临建房，则更便宜一些。好一些的，可以自己租一个一房一厅的小套间，租金自然会贵一些。广州的出租屋与外地最大的不同是，广州只出租“净房子”，没有家具，连床也没有。所以，很多刚入行创业的新业务员干脆就睡地铺了。

出租屋里的情况也不会好到哪里去。乱是它们的共同特征。大部分的情况是，房里只有一张床及一些最必需的生活用品如几个锅碗等。虽然干保险推销的与写写划划打交道最多，但在出租屋里，办公桌大多只是一种奢望。好在这些出租屋的主人们一天到晚很少在房里呆着，每天仅仅在此宿一晚罢了。

每天早晨七点半左右，这些“保险人”就开始从石牌村的各个出租屋中出来。他们的出租屋也许会小得像鸽子笼、乱得像狗窝，但从那里出来的业务员总是穿戴得整整齐齐。他们脚步匆匆，一手提着沉甸甸的公文包，一手拿着油条、煎饼等，一边走，一边吃。周围的公共汽车站上一下子就集

聚了很多，半数都是他们这些保险业务员。

好不容易挤上一辆塞满了人的公共汽车，经过十几分钟甚至是几十分钟的车程，才会到达他们的公司或营业部。上楼、打卡，还是急匆匆的。而下一步工作就是抢先向电话机冲去，电话机永远不会有三秒钟以上的空闲。办公室里热闹得像赶集，讲话声、电话声、BP机呼叫声响成一片，构成了保险公司的美妙的“晨曲”。

八点半上下，每天例行的晨会开始了，这些业务员会像军人一样在办公室里站成几排，一般都是先朗读公司的训辞，再是经理人员讲一些具体的事项，然后主管人员或者业绩较好的业务员讲一些经验或激励的话。当然，也会有一些像搞传销那样的振臂高呼“我一定赢！我一定赢！”之类的，但那只是少数情况，毕竟保险与传销有着本质的不同，激励是需要的，但方法和技巧则更重要。

到了九点钟上下，晨会结束了，大部分的业务员都会立即离开办公室，然后，他们就会象水银泻地一样地浸透到广州的每一个角落去了。这时候，你再有心，也很难再追踪他们了。有上写字楼的，有去居民家的，也有约了客户去喝早茶的，不一而足。各人的具体工作也许会有很大的不同，但有一点都是相同的，那就是，几乎没有人是在浪费时间。

一个上午的时间很快就过去了，午饭时间又到了。能有机会和能力约了准客户去酒楼饭店吃个便饭的业务员并不多，大部分的业务员都选择买个盒饭或煲仔饭权充午饭。舒舒服服地躺在床上睡个午觉，对保险推销员们来说也许永远只是奢望。想休息一下的人，能就近赶回公司，伏在办公桌上打个盹已算很不错的了。其他人最多只能在街头小花园、

公共场所休息处等坐一下而已。还有些人会趁着中午休息的时间多拜访几个客户。

下午又是几个钟头的奔波。五点以后，人家都下班了，但对保险推销员来说，那却是一天工作高潮的开始，陌生拜访或再访，大都选择在这个时间到客户家进行。有时候一个晚上要拜访好几家。这是保险推销最关键也是最艰难的工作阶段，业务员要小心翼翼地找寻出客户的真正需要，反复向其说明、计算。很多时候要到九点以后业务员才能回到自己的家。

回家并不意味着马上可以休息了，还有一大堆的事情要干呢！首先是静下心来回想一下全天的工作历程，然后整理客户的资料、为客户设计保险计划并写出计划书等等，在睡觉以前可能还会拿出什么推销之类的书来看几眼，但往往也只能看那么几眼，然后就到梦里面去推敲了。

这就是保险业务员的一天。

保险带来爱和福

他们这么辛苦，到底能给社会带来什么呢？在说到保险的好处那么抽象的东西以前，我们先看一下一些具体的事实吧。

首先是他们给石牌村等地的出租屋主们带来了可观的房租收入。假如以每人每月 200 元房租计，假定广州有 1 万名外地来的保险业务员要租房，那么，他们一年所交的房租就达到 2400 万元。

他们还给广州的公交事业带来了不小的收入。假定有 1.5 万名业务员需要乘坐公交车，以每月 100 元计（广州的公共汽车月票是 45 元，而很多专线车、中巴车月票不通用），那么，一年下来，公交公司就从他们身上收取车费 1800 万元。值得一说的是，广州不像内地大城市那样缺少公交车，广州巴士公司多，车也多，公共汽车特别是专线车上座率很多时候并不很高。所以，从某种意义上说，保险推销员的到来，为这些公交公司带来了可观的就业机会。

他们也为电信部门带来了不菲的收入。保险推销是一种与人频繁接触联系的工作，电话是推销员们最常用的通信联络工具，用自己的电话机或手机，则直接给电信部门创造了话费收入。但有手机的保险推销员只占少数，大部分的人只能在街上用公共电话，一天五六个电话那是很平常的事，按广州目前的价格，这就要花费 3 元钱。仅以此计，假如有 1 万名推销员要用公共电话，一年下来，就为各种各样的公共

电话创造了 1000 万元的话费收入。

吃穿用方面的情况如何？我们只计外来业务员的，以每月 400 元的伙食费、每年穿着方面平均只花费每人 1000 元，其它方面的用度以每人每年 200 元计，仅此三项，1 万名外来推销员就为广州创造了 2400 万元的销售额。

总计起来，这些外来的保险推销员，每年为广州市保险以外的各行业带来了 7600 万元的收入。真是不算不知道，一算吓一跳！

像石牌这样的村庄在其它城市也有，自然地，他们也为所在的城市创造了同样不菲的价值。

其实，他们所从事的保险事业才更有价值呢，对个人，对家庭，对公司，对企业，对社会，对国家都有很大的好处。

对个人方面，参加保险，能把个人所面临的风险转嫁给保险公司，从而保障其生活安宁，免除后顾之忧，促使安心工作，维持固定收入，还可促使他养成储蓄和节约的习惯与美德。

对家庭来说，保险能保全家园及事业，保障子女教育，保障全家生活安宁。

对企业来说，企业可以把风险转嫁给保险公司，所以，不管遇到什么变故，都能使其正常的经营活动得到维持和发展。

对社会方面，保险的作用是多方面的，首先，它是一种社会性的互助共济，保险的发展促进了社会的安宁；其次，它鼓励储蓄，平均了财富；第三，它促进教育，提高国民素质，促进社会整体发展。

对国家来说，保险能增加税收；还可以把保险责任准备金转化成资本，用于国家经济建设；也可以用于稳定经济，促进社会安宁；而通过再保险业务，可以增强与外国的经济联系，促进国际间的交往。

总之，保险推销员的工作不仅能为保险公司带来保费收入，还为国家带来税收，为企业带来稳定，为社会带来安宁，为个人带来保障。从而使国家更富强，社会更祥和，家庭更美满，使每一个人都生活在灿烂阳光下，生活在安宁、充实的氛围之中，没有后顾之忧，没有匮乏之虞，达到人生幸福的最高生活境界。

可能很多人都听过一个“伐木工的故事”。故事说的是一个以护林为业的工人，居住在台湾中部的山里。有一天，一个保险推销员从台北回乡下，在半路上得到了这位好心的护林工的帮助。出于爱心的回报，推销员决定向他推销保险。当推销员了解到这位 35 岁的护林工已有四个孩子而一家的生计基本上完全依靠他这一情况时，更坚定了向他推销保险的决心。可这位护林工对保险实在太不了解，一再坚持没必要也没钱买什么保险。推销员并没有这么就放弃，他前后奔波了七次，终于打动了护林工的心，决定拿出一些钱来买保险。

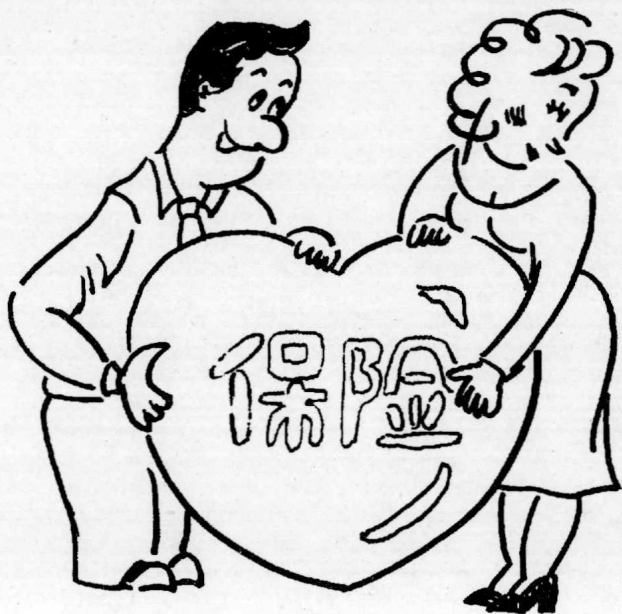
半年以后，悲剧真的发生了，这位护林工在山上出事死亡了。作为朋友，那位推销员也赶来奔丧，还为护林工的妻子和四个孩子带来了 300 万元新台币的保险金。那位母亲把四个穿着孝服的孩子都叫到推销员的跟前，说：“你们的父亲死了。这位叔叔是你们的再生父亲。快叫爸爸。”

几十年前，一场新文化运动把西方的先进思潮引进到中

国这一块古老而神秘的大地，使中华民族开始沐浴到现代文明之光。这场运动的旗手之一的胡适博士在几十年前就曾有过一段关于保险的精辟论述。他说：“保险的意义，只是今日作明日的准备；生时作死时的准备；父母作儿女的准备；儿女幼小时作儿女长大时的准备，如此而已。今天预备明天，这是真稳健；生时预备死时，这是真旷达；父母预备儿女，这是真慈爱。能做到这三点，才能算是现代的人！”

其实，胡博士还少说了一点：众人预备一人，那是真完备；众人帮助一人，那是真善心。

的确，保险是爱，保险业是谱写爱的事业，而推销保险，是推销爱和幸福！



保险就是爱

相爱容易相伴难
白头偕老人人所愿
真爱不是花香蜜甜
爱是一生一世的照顾
保险伴你今世来年