

中国人寿保险（集团）公司董事长

杨明生 题词

中国人寿保险股份有限公司总裁

万 峰 作序

保险皇后

刘朝霞

激励一代保险人

林海川 李小平 著

根据刘朝霞口述整理

刘朝霞

迄今为止唯一

开著作

附赠 刘朝霞演讲
DVD 一张

新华出版社





林海川 李小平 著

她是一位由内而外都散发着激情与坚韧的销售女皇
她是一位由表及里都渗透着责任与使命的保险女神

刘朝霞

保险皇后

深度解密

保险皇后刘朝霞

及其“太阳系团队”

新华出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

保险皇后刘朝霞 / 林海川, 李小平著. ——北京:
新华出版社, 2013.8

ISBN 978-7-5166-0532-5

I. ①保… II. ①林… ②李… III. ①刘朝霞—生平
事迹 IV. ①K825.34

中国版本图书馆CIP数据核字 (2013) 第141374号

保险皇后刘朝霞

作 者: 林海川 李小平

出 版 人: 张百新

责任编辑: 黄绪国

封面设计: 奇文堂

出版发行: 新华出版社

地 址: 北京石景山区京原路8号

邮 编: 100040

网 址: <http://www.xinhupub.com>

<http://press.xinhuanet.com>

经 销: 新华书店

购书热线: 010-63077122

中国新闻书店购书热线: 010-63072012

照 排: 博思天宇

印 刷: 北京正合鼎业印刷技术有限公司

成品尺寸: 170mm × 240mm 1/16

印 张: 16.75

字 数: 150千字

版 次: 2013年8月第一版

印 次: 2013年8月第一次印刷

书 号: ISBN 978-7-5166-0532-5

定 价: 58.00元

图书如有印装问题请与出版社联系调换: 010-63077101

中国人寿保险（集团）公司董事长

杨明生 亲笔题词

铭记行业责任
传承时代精神
中国保险重信
轻利当之无愧

杨明生

二〇一三年六月

保险皇后
刘朝霞



● 刘朝霞参加深圳市政协会（2006年） ● 刘朝霞北大EMBA毕业（2008年）



● 刘朝霞担任2011年大运会火炬手 ● 刘朝霞荣获第1届全国十大保险明星奖

保险皇后
刘朝霞



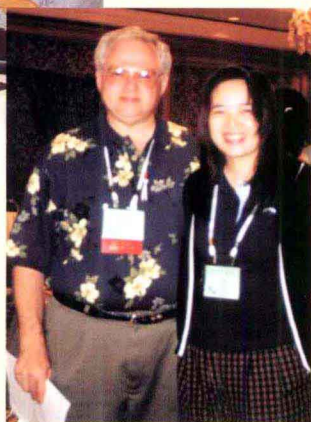
● 刘朝霞与香港太平绅士容永祺
在中国保险精英圆桌大会欢迎酒会上



● 刘朝霞与2004年男子鞍马冠军腾海滨
和女子72公斤摔跤冠军王旭合影



● 刘朝霞荣任2006年首届美国百万圆桌
中国区主席时与全球各区域主席合影



● 刘朝霞与美国百万圆桌会 (MDRT)
主席班·费德文合影

保险皇后
刘朝霞



● 刘朝霞在冠军联盟主席团
代表选举后发表就职演说



● 刘朝霞和中国保险精英
圆桌大会秘书长张志豪合影



● 刘朝霞代表中国保险精英圆桌大会
向少年儿童基金会捐赠

● 刘朝霞和她的团队骨干



保险皇后
刘朝霞



● 2012年金田支公司全体人员合影



● 朝霞财富团队合影



● 朝霞理财网



● 朝霞理财与深圳市商业银行
联名发行的万事顺朝霞卡

保险皇后
刘朝霞



● 《朝霞理财》封面



● 《朝霞理财》封面



● 《朝霞理财》封面



● 《朝霞资讯》封面



谨以此书 献给中国寿险营销二十年

回首来时路上，
众多难以忘怀的面孔总浮现在心田。
众多难以忘怀的点滴往事，
鞭策着我，用心服务不断努力。
众多难以忘怀的滚烫话语，
激励着我，鼓舞着我无畏前行。
因为有了这支持和信任，
朝霞的人生充满精彩和希望……

序一

她的名字叫刘朝霞

1997年，我奉调中国人寿深圳市分公司工作。第一次见到朝霞是在一次内部晨会上，那时她加入公司还不到一年，她告诉我她要做公司销售第一名。果然，在当年的分公司销售精英表彰会上，朝霞夺得了年度销售第一名。

在深圳工作的那几年，我见证了她的成长历程。她热情阳光、勤奋执着，在寿险营销的道路上，每天坚持六访，数年如一日，用勤奋和真诚，把保险送进千家万户，让客户得到保险保障。她将客户放在第一位，在服务客户和回馈社会的过程中，不断创新营销、创新服务，通过举办客户俱乐部、创办杂志、开设网站，迅速提升了客户服务水平和个人品牌形象。功夫不负有心人，她逐步脱颖而出，由一名普通营销员成长为寿险销售精英，实现了个人职业生涯的华丽转身。

她创造了寿险营销的奇迹

寿险营销是一条充满荆棘的坎坷路，令很多人望而生畏、望而却步。而朝霞正是凭着对寿险发自内心的热爱，靠着对营销的一腔热血，最终赢得了成千上万客户的感动与信任，连续成为中国人寿系统销售冠军。俗话说，打擂容易守擂难。在中国人寿这个人才济济、群英荟萃的大舞台上，摘得销售桂冠难，连续十几年蝉联销售第一名那就更是难上加难。一切皆有可能，不错，有人做到了，创造了中国人寿乃至是寿险销售的奇迹，她就是朝霞！

她是一种榜样更是一种精神



我国寿险业起步较晚，但发展迅速，成长的道路上充满机遇和挑战。有的人抓住机遇，成为行业的常青树。有的人昙花一现，成为转瞬即逝的流星。而她始终凭借正面积极的心态和信念，认同公司、认同行业，经得起诱惑，耐得住寂寞，用努力、付出、专业赢得了客户的信赖，也赢得了行业的高度认同。她是中国人寿70万寿险代理人的楷模，也是中国300万寿险代理人的榜样。

她是中国人寿的，也是行业的，更是社会的

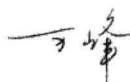
十七年前，她怀揣着梦想加盟中国人寿。十七年后，她已经在中国人寿的平台下成长为行业的领军人物，一个个销售纪录被超越、超越、再超越，一个个销售奇迹被创造、创造、再创造。英雄的神话人们口口相传，而她不仅是营销的精英，更是道德的

保险皇后
刘朝霞

楷模，她把自己的展业心得和经营理念和盘托出，无私分享给行业 and 伙伴。十年前，她率先发起创立了中国保险精英圆桌大会，打破公司与国界，带领精英走向国际交流，给行业精英提供了一个相互学习、相互促进的交流平台，使中国保险精英圆桌大会成为行业最具影响力的盛会。她热爱生活、热爱社会，积极承担社会责任，踊跃参加公司活动，切实履行深圳市政协委员职责，充分体现了一名营销精英的靓丽风采，也成为中国人寿服务社会、服务人民的缩影。

透过这本书，我们看到了新一代中国保险人的勤奋敬业、追求卓越、勇争第一的创业精神，学到了市场开发、客户经营、高端营销的方法和技巧。如果更多的人能像朝霞一样，我相信中国保险业的天空一定会更加灿烂。

她的名字就叫刘朝霞
序一



中国人寿保险股份有限公司总裁



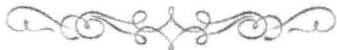
序二

走向国际的中国寿险明星

我与刘朝霞认识多年，可以说是老朋友。因为我在香港，她在深圳，离得比较近，又加上经常参加一些保险业内的学习与交流活动，所以常常有会见与合作。现在香港与内地保险业的合作交流日益密切，我们在很多组织与活动中都是共同的参与者，为推动两地甚至是华人保险业的发展做一些事，所以觉得我们又像是老“战友”。

我与朝霞在保险业内的经历相似。我在三十年前进入保险行业时，香港买保险的人还非常少。之后香港保险业在不断完善和规范中高速增长，今天，香港居民的保险意识已经非常强，平均每位居民已经拥有一张半保单。

刘朝霞作为国内第一代寿险代理人，见证了中国保险业二十年的发展。十七年寿险生涯，也将她历练成为中国寿险代理人的杰出代表。她曾经用八个字总结出自己的成功经验——勤奋、坚持、学习、创新。的确，在她从事寿险营销的十几年中，这四者



保险皇后
刘朝霞

缺一不可。但我认为她的成功，更多的还是在于她对寿险行业发自内心的热爱，对寿险价值的深刻理解。正因为这样，她又积极参与参政议政，参加各种公益慈善活动，这些活动在本质上都与保险业殊途同归。

不过，刘朝霞从不在任何场合刻意表现出自己的“成功”，始终保持着一份难得的平和与谦卑。这份平和是她对于人生的一种态度，而谦卑则是她对于保险事业的一份敬畏。但同时我也能感觉她的变化，就是从内心深处洋溢出一份自信，总是让人感受到她的阳光，这份自信源自于中国保险业二十年来的巨大发展，也体现了中国保险人的成熟。

在许多发达国家和地区，优秀的营销员和寿险代理人都受到社会的尊重和政府的肯定。刘朝霞是国内保险营销员中为数极少的政协委员，我认为有着十分积极的意义。一方面说明她确实非常优秀，充分体现了保险营销员的价值与形象，另一方面也说明中国社会对于保险行业的认可。

在获得了个人和团队巨大的成功之后，她更多地强调了“责任”，她更关注中国保险业的发展，关注寿险代理人的成长。为此她牺牲了许多个人的利益和时间，不断地帮助更多同行进步。她参与发起创办了中国保险精英圆桌大会和CMF冠军联盟，让中国寿险业进一步与国际接轨，让三百万中国寿险代理人有了更明确的方向。

国内的保险业是从学习美国、港台地区和东南亚起步的。由于深港两地紧密相连，深圳保险从业人员在保险理念和做法上都受到香港的影响，而深圳的许多创新做法又进一步影响到内地，

推动了国内保险业的发展。

今天，中国已成为世界第二大经济体，是全球未来最大的保险市场，而香港是国际金融中心，香港和内地有了越来越多的交叉保险业务，因此两地保险业的合作，无疑将推动中国保险业和保险营销员进一步走向国际化。

经过二十年的发展，中国已经培育出了许多自己的保险精英，朝霞就是其中最具代表性的一位。多年来，关于朝霞的一些故事在行业内流传甚广，许多同行都在期待着阅读她的真实版本。但她一直对自己要求甚严，更要对同行伙伴负责。今天，很高兴看到由保险专业人士，将她的从业经历和心路历程呈现给大家。



从这本书中，我们不仅能读到朝霞和她的团队强大的展业能力，更感受她对保险事业的态度，而这也正是寿险业在中国二十年发展的真实反映。我相信，不管是对于保险同行，还是业外人士，都能从这本书里有所收获。

朝霞的成长道路，也正是中国保险营销员前进的方向。相信朝霞一定会做得更好，就像她的名字一样，为中国保险这个朝阳行业添一抹绚丽的彩霞。同时也坚信，随着中国经济的迅速发展，更多的保险精英也将进一步走出国门，成为国际同行学习的目标，为世界保险业发展做出更大贡献！

容永祺

全国政协委员、香港太平绅士

引子

绽放美丽传奇

她的名字叫朝霞，她的团队叫“太阳系团队”，她投身于一个朝阳的行业。她用勤奋和智慧书写中国保险界一个又一个传奇，她就是一个为保险而生的人，她的精神理念影响了一代保险人，她是中国300万保险营销人的杰出代表，也是中国300万寿险代理人的代言人。她是一个由内而外都散发着营销气息的保险女神，她是一个由表及里都渗透着保险气质的销售女皇。

时间，就如同魔术师神奇的手，这把岁月的刻刀会将你笔下的白纸变成绚丽的画卷，也会让一个年轻的女孩变成一个优雅美丽智慧的成熟女性。

2011年底的深圳，暖阳依旧，大街上车水马龙。如果你在摩肩接踵的人群中穿梭时，突然接到这样一个电话：黄总，您好！我有个非常重要的事情告诉您，您现在说话方便吗？您12月7日这个时间在深圳吗？是这样的，12月7日是我的40岁生日和15周年私

