

财富密码

WEALTH PASSWORD

楚云飞 著

CFP 中国电影出版社

财富密码

楚云飞 著



营销的快乐

CIP 中国电影出版社

图书在版编目(CIP)数据

财富密码 / 楚云飞著. — 北京: 中国电影出版社,
2016.12

ISBN 978-7-106-04603-3

I. ①财… II. ①楚… III. ①人寿保险-通俗读物
IV. ①F840.622-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 296981 号

责任编辑: 贾 伟

策 划: 银川当代文学艺术中心图书编著中心
(当代出书网 <http://www.csw66.com>)

编 辑: 杜 哲 刘 娜 黄 娜 晏 子

封面设计: 清 风

责任校对: 晏 子 黄 娜

责任印制: 庞敬峰

财富密码

楚云飞 著

出版发行: 中国电影出版社(北京北三环东路 22 号) 邮编 100029

电话: 64296664(总编室) 64216278(发行部)

E-mail: cfpygb@126.com

经 销: 新华书店

印 刷: 宁夏润丰源印业有限公司

版 次: 2018年1月第1版 2018年1月第1次印刷

规 格: 880×1230 毫米 1/32

印张 / 7 字数 / 140 千

书 号: ISBN 978-7-106-04603-3/I·0026

定 价: 32.00 元

内容简要

A、B、C、D,我们每个人的一生,都有“三阶段四问题”。“抚育期”就是学生时代,莘莘学子无不对这四个字母爱恨交织、记忆犹新。由于我们不同的选择决定我们不同的成绩,不同的字母选择对应不同的数字。这个数字就是我们的学习成绩、努力成果、升学方向,字母决定数字。

当我们步入“奋斗期”,才是真正步入人生舞台。演绎人生苦与乐、喜与悲的人生大戏之时,我们发现一个规律似乎正好相反,是数字决定一切。当然也会决定字母A、B、C、D,更何况21世纪早已步入了数字时代。这个数字就是我们的工作成绩、考核指标、人生理想,数字决定字母。

毕业3年、找2份工作、朝9晚5上班、路过5环、乘16路公交车、步行10分钟、1个月30天加班37个小时、工资8000块。数字决定了我们工作状态和生活水准,数字决定字母。

本书将告诉我们数字是如何决定字母A、B、C、D的,从而让我们把握财富,提高生活品质。

首先,我们要把A、B、C、D定义为人生与财富的4个选项。

A代表:人在钱在;B代表:人不在钱在;

C代表:人在钱不在;D代表:人不在钱不在。

A“人在钱在”	B“人不在钱在”
C“人在钱不在”	D“人不在钱不在”

人生与财富的四种状态图





人的生命历程就是现金流的过程，就像股份有限公司一样，现金流一旦中断就意味着破产倒闭。

这里简单说明一下，钱是财富的代表，“人在”与“不在”就是“生”与“死”，“钱在”与“不在”就是“有”与“无”。人在“有”一个在多久的问题，“钱在”有一个在多少的问题。也就是我们在何种情况下在什么时候，有没有钱，拥有多少财富，那么我们在有限的生命里怎样才能拥有无限的财富呢？这才是一个复杂和重点的命题。

本书从虽非唯一但极其重要的角度来尽力全面阐释这个问题，借以鞭策自己和朋友步入金光大道。

A、B、C、D 这四个选项，包含了世界上所有的人和所有的财富之间的搭配关系。没有人会在这四种关系之外，财富与人生的关系就是如此。

假如先让我们回到学生时代，有这样一道选题。

如果 A、B、C、D 四种答案，我们的选择就是我们的人生，请慎重考虑，该如何选择？毫无疑问，没有人会选择 C、D，都会选择 A、B。当然我也会这样选择，虽然早已告别了学生时代，选得千真万确。可是对“奋斗期”的我们这只能是一种假设和如果，那么实际情况如何呢？

在人生的舞台上，在现实的世界里，就没有学生时代那样单纯。往往事与愿违、阴差阳错，虽然 A、B、C、D 这四个答案是客观的、真实的，但却像醉美霓虹、迷离灯光，可瞬间切换。让我们琢磨不定、难以把握。

因为钱有四条腿，人只有两条腿。说明钱的速度一定比人的速度快，如果向外跑，我们也许无计可施，坐困愁城；如果向里跑，我们就会财源滚滚，坐享其成。

与其说是一种选择，不如说是人生中的一种状态和追求。一个人一出生一定是 C，经过努力拼搏也许会变成 A，最后最好是 B，这是最美妙的人生之旅，这也是本书的写作初衷。

一招不慎，A 可以转化成 C，最后可能会导致 D 不愿意看到的结果。

虽说B和D是人“不在”时的两种结果,不能改变。但“钱在”与“不在”也是一个问题。关键的问题是恐怕在我们的有生之年A、B、C、D就会像排列组合一样自由组合而又难以掌控。不同的人生模式被人们津津乐道,演绎人生的故事与传奇。

更复杂的情况是不同的模式就像蝴蝶效应一样,一定会在家人和亲友之间互相传递和平衡。

选 择

ABCD四人生,
瞬间切换在其中。
生命罗盘转不停,
试问何时乾坤定。

生老病死重若轻,
乐观豁达秀前程。
荣归故里人人敬,
成功快乐度一生。

面对如此飘忽不定的人生与财富,聪明的人类,有没有解决之道呢?人类历经几千年的进步与发展至今早已有了解决方案,然而却被有些人当成束之高阁的文明,举手可得的伤痛。

本书阐述的就是该困惑的解决之道,完胜之策。让我们用最小的成本,永远占领“人生与财富”的A、B选项;永远击退“人生与财富”的C、D选项,立于不败之地。让这种高尚的文明家喻户晓、深入人心,造福于国计民生。

那么就让我们一点点来揭开这里的秘密吧。

揭开深藏的秘密如果要有密码就好办了,那么就让我们从这组密码说起!

【134(13434345810)110101011010101】

这是一个数字时代,这是一个数字决定字母的时代。我们已把





字母 A、B、C、D 定义为人生与财富之关系的广阔领域,那么我们就说密码决定财富就名正言顺了。因此本书的名称叫做《财富密码》。

透视这组密码并不是让我们去追寻虚无缥缈的财富,而是告诉我们如何利用我们独一无二的智商、情商和财商,脚踏实地获取财富并守住财富,从胜利走向辉煌。

如果是那样,我们将会失去多姿多彩追求梦想的画卷;
如果是那样,我们将看不见矢志不渝大展宏图的壮美;
如果是那样,我们将会失去无悔年华进取收获的喜悦;
如果是那样,我们将听不见众星捧月鲜花掌声的赞誉。

那么这组密码是怎样决定 A、B、C、D 四种人生的呢?

虽然有些许难度,但已愈不惑之年的我,披肝沥胆、磨砺十载、殚精竭虑,希望能给有惑的你以不惑,快速成就伟业、完美人生!

【134(13434345810)110101011010101】

这组数字是本书的密码。也是赚取人生财富的密码,也是解决人生财务问题的方法,同时也是本书的目录。便于记忆理解,系统有序,简单、实用、有效。

本书共分三章,小括号内暗含大陆手机号码,是第二章;小括号前是手机号码开头部分,是第一章;小括号后面是由“1”和“0”构成的一组有序数字,是第三章。

下划线是每章的小节,全书共分三章十六节,这些密码参与目录的构成,也是每个小节的标题,用“[]”括之。

书是越读越薄的,当您看完此书,你就会在最短的时间内,记住密码,理解内容,掌握精髓,学以致用,拥有财富,飞黄腾达。最后您只要记住这组密码,本书的内容就会历历在目,用起来就会得心应手。

财富变幻莫测,密码察看真相。

财富与密码的精准结合,洞悉财富与人生的真谛,让我们不但能够创造拥有财富,而且还能够掌控守住财富,做财富的主人。

密 码

笑看人生酸甜苦辣，
达观世间悲欢离合。
切记本书财富密码，
共享荣华盛世欢歌。

十年的风雨洗礼，似有神助。指引我完成了《财富密码》这本书，现公布于众，以飨读者，那么就让我们开卷有益吧！

楚云飞

2016年12月25日于北京通惠河畔·通惠家园



出版要旨

- <1> 打造一部标准化寿险营销系统
- <2> 完成一本世界级寿险营销经典
- <3> 感召一批国人的寿险营销大师
- <4> 装备一枚寿险营销员成就伟业的核动力
- <5> 研发一道客户和营销员共享的财富盛宴造福人类
- <6> 树立一个人生和保险保险和人生是完美统一体的正确思想

目 录



内容简要与出版要旨	1
-----------------	---

第一章

第一节 [01]——1 个概念	2
第二节 [34]——3 时期 4 原则	8

第二章

第一节 [01]——1 颗心	19
第二节 [34]——3 选择 4 关键	24
第三节 [34]——3 方面 4 分法	41
第四节 [34]——3 阶段 4 问题	48
第五节 [05]——5 个层次之马斯洛理论和恩格尔系数之 于幸福指数和痛苦指数	56
第六节 [08]——8 个角度谈保险	71
第七节 [10]——10 大保险真相与我们的保险观	84



第三章

第一节	[110]——110 个字精准正向全析人寿保险 ...	102
第二节	[10]——10 位名人说保险	158
第三节	[10]——10 则故事话保险	160
第四节	[110]——110 个字精准反向全析人寿保险 ...	178
第五节	[10]——10 条家族财务规划国际检索标准 ...	187
第六节	[10]——10 大人生真相与我们的人生观	189
第七节	[01]——1 个家族财务规划收支平衡表	209
道德规范与法律法规		211
我有一个梦想		212

相声讲究四门功课：说、学、逗、唱；

京剧讲究四门功课：唱、念、做、打；

中医讲究四门功课：望、闻、问、切；

保险讲究四门功课：问、听、说、答。

问客户想说的；

听我们想要的；

说客户想听的；

答客户想要的。

只有引起客户的思虑，我们问才有用！

只有让客户说下去，我们的听才有用！

只有引起客户的听趣，我们说才有用！

只有让客户更满意，我们的答才有用！



第一章

第一节 【01】——1个概念

保险理财:就是用保险的方式打理钱财。

特 征:保、值、防、随、心、属。

方 法:接触—面谈—说明—异处—介绍+服务—缔结(5+2)。

原 则:先大人、后孩子;先保障、后投资;先签单、后服务。

目 标:财务自由(客户和自己)。

我说你听

保险理财

本书所提到的保险均指商业保险中的人寿保险。本书将围绕这个概念,全面展开人寿保险对人生的意义,人寿保险也可以说是生命保险、人生保险。

提到人生就绝不仅局限在保险的范畴内,不仅局限于保险公司和保险产品上。它是生命本身的固有属性,人寿保险只是其表现形式之一、是冰山一角。希冀能通过这个点透视出人生中的各个段的真谛,对我们正确的人生观、世界观、价值观的形成和完善有所助益和提升。

其实人生就是保险。因为保险有保费和保额两个重要因素,虽然有时有人暂时讨厌保险,远离保险,可你此时却正在为保额而努力奋斗、辛苦工作。而有的人早以用微不足道的保费解决了,这就

是保险理财,保险理财简单地说就是用保险的方式打理钱财。

特 征

保:保本、保证、保全。(吉祥三宝)

值:保值、增值、价值。(如意三值)

防:防偷、防抢、防骗;防借、防税、防债;防病、防老、防贬。

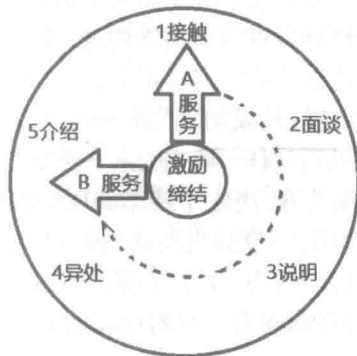
随:伴随一生的兄弟。

心:省心、安心、放心。

属:专属一人的财富。

方 法

帮助自己和客户在最短时间内获得保险理财的做法。



(5+2)销售流程图

在进入销售流程之前,一定要牢记:我们是帮助客户买保险而不是我们卖保险。这是一个极其重要的大前提,虽然有时容易忽略,但一定要时时记起。

销售流程 = 5 个步骤 + 2 个环节



五个步骤

1. **接触**:正式面谈前的所有形式的沟通、交流、预热、吸引。接触的唯一目的的一定是为了获得一次成功的面谈。

2. **面谈**:心理准备、仪表准备、工具准备、产品准备、异处准备。这种准备一定要不留痕迹、自然大方、优雅大度。于平淡中见神奇,于朴实中见真功,于纯情中见真诚。面谈当然包含了产品说明和异议处理。

首先我们一定要清楚客户购买保险的心里路程:获得信任—建立关系—激发需求—提供方案。

没有需求何谈提供方案?需求有显性需求和隐性需求。显性需求是需求的正在进行时,是隐性需求的浮现。显形需求来源于隐形需求存储于潜意识或者是本身固有的属性。隐性需求必须通过累积、激发、催化的介质才能变成显性需求。比如:正喝水和口渴、谈恋爱和暗恋、正购物和动机,喝水、恋爱、购物决定于对口渴、暗恋、动机的激发。

没有关系何谈激发需求?激发需求是潜意识的心理活动,是敞开心扉、互通有无、打开盲点的深层次沟通,交浅不言深。

没有信任何谈建立关系?无信不立,没信任无关系。获得信任才是销售的开始,才是打开成功之门的钥匙。

善用提问技术:获得信任—建立关系—激发需求—提供方案。面谈是销售过程中的重头戏,决定了缔结的质量和营销行动的价值。

3. **说明**:产品说明,用最恰当简洁、通俗易懂的方式说明产品。一定要说而能明,语言、图表、文字综合运用,听觉、视觉、感觉齐头并进,是灵活运用有感而发。只有感动自己才能感动别人,理性地说明感性地成交。

4. **异处**:异议处理,销售是从拒绝开始的,没有异议和分歧就没有销售。人寿保险的销售与众不同,是生存、生命、价值的补偿。它的完整性人人都需要,异议只能是浅层次、显意识的一种随性假象,需要深层次、潜意识的挖掘和唤醒。所以说寿险销售根本就不存在任何反对问题,反对问题只能说是暂不能为之的谎言和托词。

5. **介绍**:介绍客户,是服务的高级形式。是高级服务的结果,是

在最少时间里获得最多友谊的结果,是寿险营销员的生命线、黄金链。最具说服力的介绍一定是成交后的转介绍,绝对是真情的传递;不成交的介绍就像我们自己都没买保险而去卖保险是很难成功的,“己所不欲勿施于人”就是这个道理。

两个环节

1. 服务:用心服务,贯穿整个销售流程。保险产品本身就是为家族财富服务的,面对激烈的市场竞争,保险产品一定是来之于服务用之于服务。

2. 缔结:激励缔结,销售的最终目的和期盼之结果亦即成交。缔结梦幻般的蕴藏在1、2、3、4、5,各个环节里,各个环节必须支撑缔结,缔结也一直贯穿其中,缔结大于一切。

总之,销售很难,难的是不知道方法,知道方法很容易,难的是不知道销售流程。这“五个步骤”和“两个环节”也叫作销售方法、销售流程、销售路径、销售地图。

AB的长度越短越好,无限循环直至成交;钟形圆越小越好,直至循环成一个点成交,销售于无形。

第4步骤是保险理财需要销售的主要原因。本书的目的就是要把这个圆魔术般的变成一个点,首先把保险理财销售给自己,然后把自己的真情实感、声情并茂地传达给客户朋友。一首坊间流传的经典老歌一定是先从感动自己开始的,才能让她发扬光大。不但照亮了自己,而且还照耀着别人。

人寿保险是人们黑暗中永不熄灭的灯盏,是保障人们幸福的永不坠落的太阳。

双 赢

脚踏七星是航标,
忽隐忽现盼成交。
专业服务成诀窍,
诚挚双赢见分晓。





原 则

1. **先父母,后孩子。**假如让我们有所选择,最佳效果是每个家庭成员人手一份足额保障型产品。它是一个家庭所有理财活动的基础和前提,尤其是家庭支柱,是重中之重,可以什么都不做,但这张保单绝对不能缺失。

2. **先保障,后投资。**如果让我们有所选择,最佳效果是二者兼而有之,才是一个家庭完美的投资策略。即使不能同时满足,也要逐步完善。保障产品是投资产品的防火墙,是战地堡垒,避免顾此失彼的两难境地。

3. **先签单,后服务。**果真让我们别无选择,也只是权宜之策,毕竟向家庭财务的科学规划前进了一步,签完保单保险服务才真正地开始,后续再逐步跟进完善。

大部分人的做法恰恰相反。往往是保单当事人伟大的不可阻挡的爱战胜了科学理性的选择,常常是理财规划师为了一己私利迷失了科学理性的抉择。

目 标

财务自由:就是我们所拥有的现金量完全可以覆盖我们一生中各项支出总和的生活状态。

财务自由的三个标准

第一,被动收入大于为了生存的主动收入;

第二,资产达到非政治目的慈善捐助水平;

第三,有钱有闲自由选择自己喜欢的工作。

战 神

前仆后继代理人,

沙里淘金称战神。