

保险行销丛书

如何用 信函开发 保险业务

RUHE YONG
XINHAN KAIFA
BAOXIAN YEWU

威廉·皮瓦尔 著
张立婷 译

在知识经济的时代
推销保险有多少条路可走
本书将告诉你
有这样一条看似“老套”
但效果不俗的新路
这就是……



西南财经大学出版社

保险行销丛书



如何用 信函开发 保险业务

RUHE YONG
XINHAN KAIFA
BAOXIAN YEWU

威廉·皮瓦尔 著
张立婷 译

西南财经大学出版社



台湾汉湘文化事业股份有限公司独家授权。
本书著作权登记号：图字 21—1998—012 号

责任编辑：鲁家果
封面设计：穆志坚

书 名：如何用信函开发保险业务

作 者：威廉·皮瓦尔

译 者：张立婷

出版者：西南财经大学出版社
(四川省成都市光华村西南财经大学内)
邮编：610074 电话：(028) 7353785

排 版：西南财经大学出版社激光照排中心

印 刷：郫县科技书刊印刷厂

发 行：西南财经大学出版社

全 国 新 华 书 店 经 销

开 本：850mm×1168mm 1/32

印 张：6.375

字 数：83 千字

版 次：2001 年 1 月第 1 版

印 次：2001 年 1 月第 1 次印刷

印 数：5000 册

定 价：17.80 元

ISBN 7-81055-770-X/F·629

1. 如有印刷、装订等差错，可向本社发行部调换。
2. 版权所有，翻印必究。

序 言

如果你分析一下去年的信件，你很可能发现：你发出的这些信大多数在内容上相差无几。然而，你可能已经花了许多宝贵时间一封封地准备。

本书的第一个目的是使你拥有一系列适用于绝大部分重复性事务的信函，而节省你的时间，本书的另一个目的是最大程度地提高您的通信效果，从而使您的信函达到了你想说明的意思。我们还列入了大量的推销特殊产品或者要求与潜在顾客见面的可直接邮寄的信函。这些推销信函是真正的广告宣传品。

作者要感谢布拉德利·皮瓦，他为这些信函花了许多时间和精力。他是一位作家的儿子，是洛杉矶一位职业广告撰稿人。

目 录

序言 / 1

第一章 保险信函的写法 / 1

推销信函 / 3

要求做到的事项 / 5

不能做的事 / 6

寻求帮助 / 6

写信后再电话联系 / 7

800 开头的电话号码 / 8

介绍信 / 8

赠券 / 9

颜色 / 9

第二章 让人们了解你的业务 / 11

进入保险业之前给友人的信 / 13

把你进入保险业的消息告知朋友(熟人) / 13

给邻居的一封信 / 14

给朋友/熟人的信——保险新领域 / 14

给朋友、邻居及顾客的信——关于工作变动 / 15

给亲友/熟人/邻居/老顾客的信——关于成立自

己公司的信函/15

告知朋友/熟人你取得的成绩/你的辞职/完成课程学习/16

邀请参加讨论会/17

表示愿意演讲/18

商会回复/19

公司住址搬迁通知/20

邀请参加招待会或盛大的开业式/20

圣诞节——登门拜访/21

邀请参加节日招待会/21

告诉顾客关于代理公司出售的信函/22

购买代理公司/22

购买代理公司帐户/23

管理帐户的人员变化/23

第三章 普通保险邀约信函/25

保险查访 # 1/27

保险查访 # 2/27

普通保险 # 1/28

普通保险 # 2/29

普通保险——单身者/29

普通保险——职业妇女/30

多用途信函——汽车、户主、补充健康保险/31

多用途信函——新居民/31

免费赠券/32

顾客介绍/33

第四章 人寿保险邀约信函/35

简单人寿保险(丧葬人寿险)/37

定期保险#1/37

定期保险#2/38

转换定期保险/39

抵押保险/40

终身人寿保险#1/40

终身人寿保险#2/41

终身人寿保险——孩子/42

保费定期消失的终身人寿险/43

修正的或分期的终身人寿险——新婚夫妇/43

利息敏感终身人寿保险/44

混合保单(定期或终身人寿保险)/45

生存人寿保险/45

通用人寿保险#1/47

通用人寿保险#2/48

通用人寿保险#3/48

低负担通用人寿保险/49

通用人寿保险——独身者/49

可变通用人寿保险#1/50

可变通用人寿保险#2/50

- 分离人寿保险/51
- 年金 # 1/52
- 年金 # 2/53
- 年金 # 3/53
- 延期纳税年金/54
- 分离年金/55
- 退休年金/55
- 弹性保费延期年金/56
- 第五章 残疾和健康保险/57**
- 意外死亡 # 1/59
- 意外死亡 # 2/59
- 意外死亡——危险运动/61
- 狩猎者人寿保险/残疾保险/61
- 残疾收入保险 # 1/62
- 残疾收入保险 # 2/63
- 医疗保险/64
- 医疗费保险/65
- 个人医疗保险/65
- 巨灾健康保险/66
- 医疗照顾方案附加健康保险/67
- 长期护理保险 # 1/67
- 长期护理保险 # 2/68

第六章 意外保险/71

汽车保险低成本/73

汽车保险——谨慎的司机/73

汽车保险——退休人员/74

汽车保险——高风险/74

汽车保险——与本地代理进行业务往来/75

汽车/户主保险——与本地代理人打交道/76

摩托车保险/76

户主保险——新购屋者/77

增加户主保险金额/78

户主——汽车混合保单/79

地震保险/80

水灾保险/80

租户保险/81

房东保单/82

总括保单#1/83

总括保单#2/84

水垫床保险/84

收藏品保险/85

船、履带式雪上汽车、喷气雪橇保险/86

家庭电脑保险/87

流动财产保单/88

劳工保险——家庭雇员/89

第七章 别的财务产品和服务邀约信函/91

财务计划编制邀约 # 1/93

财务计划编制邀约 # 2/93

财务计划编制邀约 # 3/94

财务计划编制邀约 # 4/94

财务计划编制邀约 # 5/95

财务计划编制邀约 # 6/95

财务计划编制邀约 # 7/96

财务计划编制——新生儿的父母/97

赠券——退休后收入分析/98

退休金计划编制赠券附件/98

退休金计划编制邀约 # 1/99

退休金计划编制邀约 # 2/99

退休金计划的最大增加/100

退休金计划转换/101

个人退休金帐户/101

避税年金/102

财产税/人寿保险/103

通过财产计划编制的大学筹款/103

通过财产计划编制的慈善团体筹款/104

第八章 营业保险邀约信/107

营业检查邀约/109

营业保险(一般)/109

- 营业保险(具体类)/110
- 合营保险/111
- 合伙购入残疾人全部股权/112
- 股份不公开公司——购入全部股权保险/112
- 股份不公开公司——购入残疾人全部股权/113
- 内河运输保险/114
- 业务中断保险/114
- 残疾一般营业费用/116
- 关键职员保险/117
- 残疾保险——关键职员/117
- 失职或职业责任/118
- 失职保险/119
- 职员忠诚保险/120
- 负责人责任保险/120
- 公司退休金计划/121
- 总括雇员给付/122
- 基奥计划/122
- 工人补偿保险/123
- 无业团体保险/123
- 第九章 顾客信函/125**
- 见面后的信函(出售或未出售)/127
- 感谢您提供业务/127
- 服务评估表/128

- 存档信函——恳求的资料/128
- 存档信函(一般)/129
- 存档信函——对索赔进行检查/129
- 回复询问——贷款/现金退保金额/130
- 保单周年贺卡/130
- 保费与现金价值相等/131
- 定期保险转换/131
- 可增加人寿保险金额/132
- 降低保险费/132
- 降低费率合格/133
- 增加保险金额——不增加保险费/133
- 保险金额和保险费的增加/134
- 保险调整/续保/134
- 生活费调整——残疾收入保单/135
- 给固定年金计划增添可变年金计划/135
- 红利再投资/136
- 生活费调整附加条款/137
- 残疾收入附加条款/137
- 意外死亡给付附加条款/138
- 新产品(给现在顾客的信)/138
- 续保讨论/139
- 给未能续保的原来顾客写信/139
- 身体检查预约/140

- 身体检查后接受投保/140
- 特定申请人/141
- 拒绝申请人/142
- 取消通知/142
- 取消——未付保险费/143
- 取消/退还保费/143
- 不续保通知/144
- 收款信函 # 1/144
- 收款信函 # 2/145
- 存款不足的支票/146
- 感谢您介绍顾客/146
- 理赔后恳求介绍信/147
- 恳求介绍信/存档支票信函/148
- 感谢您的介绍信/148
- 写信告诉顾客报纸上登载了关于他的文章/149
- 顾客生日——财务计划编制/149
- 顾客生日/150
- 顾客结婚/订婚/150
- 儿子/女儿的出生/151
- 同情/151
- 圣诞卡/152
- 第十章 冲突信函/153**
- 保险客户申诉/155

- 一般申诉——未解决/155
- 申诉——完全解决/155
- 申诉——提出解决办法/156
- 放弃索赔/157
- 申诉——委托保险人/157
- 申诉——提出仲裁/158
- 回复申诉——法律咨询/158
- 转交申诉——向律师事务所进行法律咨询/159
- 正式咨询——申诉/159
- 解决申诉/160
- 第十一章 承保人信件/161**
- 承保人——恳求代理/163
- 一般存档信函/163
- 情况咨询/163
- 申诉——付款/164
- 低赔偿报价/164
- 给承保人的信——被拒绝的索赔/建议/165
- 申诉——未采取行动/165
- 承保人——断绝关系/166
- 第十二章 雇员信函/167**
- 给雇员的存档便条/169
- 会议通知/169
- 培训通知/169

- 给缺席会议的代理商通知/170
- 接到申诉以后/170
- 佣金/保险费分歧/171
- 向雇员祝贺/171
- 对雇员工作的承认/雇员完成训练或职业上的任
命/172
- 解雇雇员/172
- 拒绝雇用/173
- 雇员生日/173
- 推荐信/174
- 雇员结婚周年/174
- 小孩出生/175
- 成为公司雇员的周年纪念日/175
- 代理商家庭中的死亡/176
- 代理商/雇员死亡/176
- 第十三章 新闻稿/179**
- 给新闻宣传部门的存档信函/181
- 课程学习完成/181
- 职业称号/182
- 销售奖励/182
- 晋级/任命/183
- 新代理商/184
- 新保险公司/代理人/185

新业主/185

开设公司/搬迁/186

后记/187

第一章

保险信函的写法