

鲜活的例子，实际的人物和对话

台湾保险  
畅销书



保险行销进阶系列三

# 保险行销笔记

作者：徐瑞阳

他，怎么看都不像保险业务员，保险却做得很好  
客户嫌贵，他说有便宜的，但是每个月只保障 29 天  
狐狸和兔子的故事，怎么回事  
有趣的推销故事，如何挑动人心

暨南大学出版社

0.4  
8:1

抓住机会（投入保险业），不要抓住问题，机会一生难得一次，问题每天都在产生。把握机会，解决未来所有问题。拼命想问题，卷入问题漩涡中，将失去一切机会。

ISBN 7-81029-986-7



9 787810 299862 >

责任编辑：黄淑华

封面设计：陈旭

ISBN 7-81029-986-7/F·222

一套六册 总定价：150.00 元



保险行銷进阶系列三

---

# 保险行銷笔记

---

徐瑞阳 / 著

暨南大学出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

保险行销笔记 / 徐瑞阳著. — 广州: 暨南大学出版社.  
2002.1

(保险行销进阶系列三)

ISBN7-81029-986-7

I. 保… II. 徐… III. 保险—销售—基本知识  
IV. F840.4

中国版本图书馆CIP数据核字(2001)第038324号

出版发行: 暨南大学出版社

地址: 中国广州暨南大学

电话: 编辑部(8620)85225262 85220289 85225277

发行部(8620)85223774 85225284 85220602(邮购)

传真: (8620)85221583(办公室) 85223774(发行部)

邮编: 510630

网址: <http://www.jnuipress.com> <http://press.jnu.edu.cn>

排版: 深圳市鹰达印刷包装有限公司

印刷: 深圳市鹰达印刷包装有限公司

开本: 850 × 1168 1/32

印张: 4

字数: 56千

版次: 2002年1月第1版

印次: 2002年1月第1次

印数: 1—5000册

一套八册总定价: 160.00元

(暨大版图书如有印刷质量问题, 请与出版社发行部联系调换)

本系列图书由台湾印象图书有限公司

授权暨南大学出版社独家在大陆出版发行

版权所有 翻印必究

## ■ 不同的典型

做保险，并不是每个人都具备优异条件。

拥有不错条件的人不一定来做保险，可能去经营企业，可能在其他行业做销售，可能当政治人物在推销政治理念，可能当演员在推销演技，可能当医生在推销健康……

那么多的保险业务员，做得好的不一定拥有好条件，而是坚持与热情的造就，坚持与热情产生行动力，行动力带来业绩，最后成了赢家。

顶尖的保险业务员毕竟是少数，而大多数做下去的人，正是像本书作者徐瑞阳这样的典型。他看起来不像是业务员，而像个普通上班族；也不是口才非常出众，却把保险推销做得很好。

稳扎稳打地经营保险事业，而不是暴起暴落，是这类典型的最大特色。

本书作者不喜欢出名，经过长时间的说服，才允诺将他的



行销记录公开。本书用笔记形式,翔实地记载了拜访过程及心得,可供大家参考学习,这就是出版本书的目的。

## ■ 没有天赋也能成功的行业

“模仿”是做保险很重要的历程，向成功者学习是最直接的方法。

但是成功者具备的条件，我们并不一定拥有。所以最好是向许许多多的成功者学习，所以保险推销书籍的制作也应该找到不同典型的成功者，让读者从更广泛的角度去模仿。

从目前保险推销书籍市场来看，徐瑞阳是较特殊的典型，正如他自己所说：“我怎么看都不像是保险业务员。”

做保险成功的人，每个人都有不同的原因，不论是什么原因，都值得模仿。最重要的是我们从中能得到什么？并因而找到成功的路径，闯出自己的一片天地。

有人各种条件都不好，却反而成了他成功的条件。笨鸟先飞早投林。因为不如别人，所以更努力。

仔细观察营业处的杰出同事，我们会发现，杰出的同事中，有的人口才并不好，有的人外貌实在很差，有的人学历、家



庭背景都比较差,但他们的表现却总是名列前茅。

为什么会这样?因为他们勇于认清现实,面对现实,克服缺陷。他们肯模仿、肯学习,肯执着地做下去,于是,在保险推销这个行业里就占有一席之地。

这是个“没有天赋也能成功”的行业。



保险行销进阶系列一

## 职团开拓大搜秘

根据统计，走职团开拓路线的业务员，65%的人可轻松做到一日十访；延续传统推销方式者，只有29%的人做得到，而且很辛苦。

“辛劳较少，面谈较多”是职团开拓最具魅力之处。

## 保险行销进阶系列二

# 小故事讲保险

即使多年之后，也记得清清楚楚，这是小故事的强大传颂效果。

小故事的魅力从没衰退过，尤其是在保险推销领域，数不胜数的小故事，让保险观念更深入人心。

## 保险行销进阶系列三

# 保险行销笔记

他,怎么看都不像保险业务员,保险却做得很好。  
客户嫌贵,他说有很便宜的,但是每个月只保障 29  
天。狐狸和兔子的故事,怎么回事? 有趣的推销故事,  
为什么能挑动人心?

## 保险营销进阶系列四

# 向保险业进军

主要内容:

12位杰出人物素描

经验谈

激励小故事

成功语录

他们为什么投入保险业? 有哪些经验值得分享?  
他们如何成功? 如何激励自己?

保险行销进阶系列五

## 如何经营大保单

她是个陌生电话开发的行销高手，经营的都是大保单。陌生电话开发不容易，经营大保单也不轻松。这样的奇才难得一见，她的行销独到之处在哪里？

保险行销进阶系列六

## 职团开拓新策略

本书主要内容涵盖政府机关市场的开发，如何销售给政府机关新进人员，如何在行销业绩不佳的职团重整旗鼓，百变推销法，崭新的对话型销售，职团深耕的方法等等。

## 保险行销进阶系列七

# 陌生电话开发

陌生电话开发可以预先确定好目标市场，例如，高薪族或专业领域人士（建筑师、医生、会计师……），选择权在我们自己。或许有人认为陌生电话开发不容易，但是要记住一点：在这类市场开拓方法中，已经有很多人获益良多。



保险行销进阶系列八

## 创意卖保险

抓住创意，几句震撼性对话，加上肢体语言，客户的抗拒情绪可能立时化解。

本书用鲜明的例子，实际的人物和对话，让读者轻松体验卖保险的创意。

隆重推出

## 塞宏演讲实录

作者: 塞宏

◇中国首位 MDRT 顶级会员

◇平安高峰会会长

◇“追求卓越奖”得主

特聘请前上海电视台专业摄影师拍摄

适合对象: 半年以上的业务员, 主管, 组训, 讲师

学习目的:

- 充实推销技巧
- 突破业绩瓶颈
- 掌握人性需求
- 提升客户层次

领 悟

- 十年商海沉浮, 从破产到成功, 人生的领悟, 教你掌握人性, 掌握人心

突 破

- 一步跨入有钱人的社交圈! 太保单源源不绝
- 突破旧有思维, 重建推销模式

课程特色

- 教你与有钱人交谈的十种话题, 五个步骤
- 教你巧妙包装险种的八种妙招及包装自己的五种话术
- 各种类型条款的简洁有力话术
- 相命及商务咨询等数种接近白领的方法
- 电话约访的几种技巧与话术

还有比这更绝的妙招, 现在开始接受订购, 欲购从速, 先睹为快

上海电子出版有限公司出版

价格: 130 元 / 套 (6 片 VCD 共 6 小时), 邮购费 5.6 元