

■ 每个保险营销员不得不看的人生反思录

■ 每个投保人不得不读的心灵警示篇

# 保险

孟国庆◎著  
一个寿险营销员的自白

# 忧思录

BAO  
XIAN  
YOU SI LU

华艺出版社

# BAO XIAN YOU SI LU

责任编辑：宋福江

装帧设计：门乃婷

本书讲述了一个寿险营销员的自白，与其说是向人们讲述一个投入寿险的人生经历，还不如说是一个人生保险的启示录。这里不仅仅向人们提示了寿险营销的层层神秘面纱，帮助人们认识保险的本来面目，并且还告诉人们在投保中怎样自我保护，把握保险发展的趋势，真正让生命的安全带掌握在自己手中。

ISBN 7-80142-440-9



9 787801 424402 >

ISBN 7-80142-440-9/Z · 234

定价：15.00元

保险

孟国庆◎著

一个寿险营销员的自白

忧思录

华艺出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

保险忧思录：一个寿险营销员的自白/孟国庆著. 北京：  
华艺出版社，2002.7

ISBN 7-80142-440-9

I. 保… II. 孟… III. 纪实文学-中国-当代  
IV. I25

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 054656 号

## 保险忧思录

---

作 者：孟国庆

责任编辑：宋福江

装帧设计：门乃婷

插 图：宋卫香

出版发行：华艺出版社

社 址：北京北四环中路 229 号海泰大厦 10 层

邮 编：100083 电话 82885151 转

印 刷：北京师范大学印刷厂

开 本：850×1168 1/32

字 数：150 千字

印 数：1—10000 册

印 张：8.25

版 次：2003 年 4 月北京第 1 版第 1 次印刷

书 号：ISBN7-80142-440-9/Z·234

定 价：15.00 元

---

华艺版图书，版权所有，侵权必究。

华艺版图书，印装错误可随时退换。

## 引子

人生是一个大舞台，每一个人都在这个舞台上进行着真实、生动而又不可抗拒的表演，不管你是正角、丑角、蹇角、配角，不管你愿意不愿意还是无可奈何，历史选择了你充当某个角色，你不得不在这个角色上充分地展示自己。

当社会发展到二十世纪九十年代，保险营销员像一颗颗从天而降的绚丽奇葩走进这人生舞台时，人们忽然感到这舞台上又多了一个个新颖而又深奥、生动而又难测的角色。

有人说保险营销员尤其是寿险推销员是社会中最杰出的，因为他们在人生的舞台上根据天时、地利、人情的种种变化不断地变换自己角色的位置，来赢得客户的支持和欢心。当今，不是有句流行语么？“保险不是人做的，但却是能人做的。”的确，搞寿险的人一方面在这广阔的人生舞台上尽情地展示自己、表演自己、推销自己；另一方面在这众纷飞的复杂社会中学到了许多人生的技巧和知识，这是每个搞过寿险营销人的最基本的生活体验。

然而，保险营销从广义上讲，是人生舞台一个重要组成部分，而从狭义上讲却是一个动态的管理过程，是一个险种

从设计前的市场调研到最终转移到保险消费手中的一个整体过程。在这个过程中，作为保险人和应聘的寿险营销员来说不仅仅是推销保险，不仅仅是推销自己，不仅仅是将温暖和幸福送到客户的心坎上，更重要的是将服务至上作为自己最基本的宗旨，真正做到客户把生命交给了我们，我们就要保证为客户服务一生，只有这样才能不断地开拓保险市场，在挑战的保险竞争中保持自己事业的活力。但，遗憾的是我国的保险业特别是寿险营销，虽然在起步不长的时间里发展迅猛，保费逐年递增，人们的保险意识有所提高，可还是出现许多令人烦躁，令人尴尬，令人失望的事情，并且这种状况带有一定的普遍性，严重地阻碍了保险业的发展。

这里讲述一个寿险营销员的自白，与其说是向人们讲述了一个投入寿险人的人生经历，还不如说是一本人生保险的启示录。这里不仅仅向人们提示了寿险营销的层层神秘面纱，帮助人们认识保险的本来面目，并且还告诉人们在投保中怎样自我保护，把握保险发展的趋势，真正让生命的安全带掌握在自己手中。同时，更重要的是为我国寿险如何规范化敲了一记警钟。

如果你是寿险营销员或搞过一段寿险的人，你看后必然会重新审视自己这段人生经历。

如果你是保险公司的老总或部门负责人，你看后必然会引起你严峻的工作反思。

如果你是投保人或已投保的被保险人，你看后也必然会从中体味到生命价值的沉甸和艰难。

总之，不管你是什么人，看后你都会或多或少从中学到一些你曾未学到的东西和知识。因为二十一世纪的保险将会深深牵动着你、我、他……

# 目 录

## 一、第一次进保险公司的奇遇

一个四十多岁的男人没有经过任何考试，第一天进保险公司就受到隆重的“礼遇”，不知是这男人成熟的魅力，还是保险公司公关必修课？…………… (1)

## 二、初识保险营销真面目

错过一次送上门的推销赚钱好机会，却窥视到保险营销的奥妙。于是，我像踩钢丝一样走进保险营销殿堂…………… (11)

## 三、保险反被保险赢

假戏真做，真戏假做，没想到第一次上门就钓了一条大鱼不说，还抱了个金娃娃。…………… (23)

## 四、胜利分享中怪圈

每次例会的胜利分享，与其说是营销经验的介绍，





还不如说是在进行人生每场戏的彩排，叫你既新鲜又懊恼..... (36)

### 五、零点起步的奥秘

每一次零点起步既是热血的沸腾，又是心灵的躁动，因为它叫你在这沸腾和躁动中像一个永远跑不到终点的运动员，兴奋而又困惑，激动而又不安..... (49)

### 六、一个老饭店的童话

传销与保险像两个孪生的姐妹，不知谁赢谁输？  
营销在老饭店的历史尘埃中说出一个童话故事..... (55)

保险就是录

### 七、女人魅力与保险的魔法

一个千金小姐的一笑叫你这保险营销员跑 50 次.....  
一个领班女人的回眸一瞥，使你成为金钱的奴隶..... (66)

### 八、阿 Q 精神与武士道风范

在保险营销天地里，你不仅学到了新鲜的营销知识和社会经济，又仿佛叫你上了一堂阿 Q 与武士道精神的认识课，让你好像回到文革中..... (76)

## 九、一个保险“皇儿”的自白

一个星期做了88单的小伙子，以极为轰动的效益惊动了全体营销员，但酒过三杯后吐出这88单的“隐私。”…………… (87)

## 十、一个工商处长等价交换的“表演”

工商局薛处长以行政命令方式，强迫人们投保，但他的条件是保险公司要给他作生意的内弟贷款…………… (95)

## 十一、理赔中赚钱的“窍门”

在营销中叫人投保是一门技术，在理赔中把投保人和被保险人玩得团团转，更是一门隐私而又有实惠的技巧，让你不得不悟出搞寿险营销这行当“投保时你是孙子，他是爷爷，理赔时你是爷爷他就是孙子了”的奥妙。…………… (103)

## 十二、一个保险推销小姐“技巧”的曝光

色相，是古往今来所有漂亮女人的一种无形资本，可又不是每个漂亮女人所崇尚和珍贵的。有的女人在征服男人时靠色相，而有的女人征服男人却靠自己身上独有的魅力和柔情似水的滋润。这里要讲的是一个保险推销小姐年薪25万元成功的“技巧”，你说是靠色相也好，你说是魅力也好，



读者自然会评说! ..... (112)

### 十三、公关先生做保险的“秘诀”

公关，是一门学问，并且是个性化很强的学问。在保险营销的天地里，敢于公关，善于公关，要把被保险人像攻克碉堡那样，一个个“攻克”下来，确实是很大的本事，因为每个被保险人的个性和要求，如同世界上每片树叶一样，都是不同的。可是在这公关先生那里，攻保险关常常得心应手，好似风卷残云，后细细一打听，他的“秘诀”原来如此..... (125)

### 十四、拉郎搭配的帮事

一个仅有小学文化的中年妇女，在保险摊上顺利当上保险营销员.....

一个保险营销员招几个人进保险公司，就可以当上主任，并有丰厚的提成..... (139)

### 十五、什么事都可以从孩子身上赚钱，保险也不例外

向孩子推销保险本来是一件很荣光的事情，然而，一个老谋深算的人在孩子们身上做保险，让你看到此人心灵世界是多么深邃而又多么阴暗..... (158)

保险就是录

## 十六、教你如何去演戏

练笑、赞美、对白、小品，寿险营销的戏剧舞台上，演出了一幕幕令人心酸的保险忧思录…………… (171)

### 附录一：投保人应特别关注的典型案例 …… (189)

一、关于如何告知问题…………… (189)

二、关于意外伤害的理赔问题…………… (191)

三、关于在发生争执纠纷中被保险人被伤害是否会得到理赔问题…………… (193)

四、关于在非法活动和经营中受到伤害是否赔偿问题…………… (195)

五、关于指定受益人的问题…………… (197)

六、关于投保人自愿和退保问题…………… (199)

附录二：全国人民代表大会常务委员会关于  
修改《中华人民共和国保险法》的决定 …… (202)

附录三：中华人民共和国保险法 …… (213)

## 一、第一次进保险公司的奇遇

一个四十多岁的男人没有经过任何考试，第一天进保险公司就受到隆重的“礼遇”，不知是这男人成熟的魅力，还是保险公司公关必修课？

我记不清这是一个什么日子，我只觉得那一天我很高兴。因为我到菜场买菜时，我的徒弟小钟打呼机告诉我，A 保险公司已同意聘我为该公司的保险营销员。尽管当时天沉得像个铁锅，凝重的气压叫人有点喘不过气来，但我的心中却是一片晴空万里，可不是么！一个星期前当我看到报纸上 A 保险公司的招聘广告时，真是又喜又忧，喜的是保险公司这样富有的地方居然也向我们下岗职工开了一个明亮的绿灯，给了我们一个再就业的机会，严格地说是一个人生拼搏的战场。忧的是招聘广告上规定了年龄不得超过 40 岁，而我已经 42 了。这个年龄用中国一些老话说是老不老、少不少、干什么事都是高不成，低不就。特别是从事一个新行业时就是在进行一次人生的冲刺。因此很多公司包括这家保险公司提出以 40 岁为界限的就业条件，从某种角度上说比较

宽容和客观的。

但，我还是不服气。

早晨洗脸时，我从镜子中看到我除眼角的鱼尾皱纹和微微有点眼圈浮肿外，我觉得镜中的自己看上去并不像一个40岁的男人。棱角分明、端正刚毅的脸膛，挺拔修长的身姿，一点没有人到中年发福的征兆。再加一头浓密黑黑的头发，远看像潇洒英俊的小伙子，近看浑身散发着一个成熟男人的魅力。至于那眼圈的浮肿那是每个人刚起床后必然的过渡征兆，我用热毛巾稍稍洗敷后，果然我的眼睛大放光彩，变成了一对炯炯有神，熠熠生辉的星辰。我想，俗话说男人30一枝花。现在随着社会的进步，其实，男人40也是一枝花。我如果再仔细装饰打扮一下自己，当年飘逸的青春也会在身上再显风流。

可是，就在我准备着装打扮参加应试的时候，没想到我人没去却被保险公司意外地录用了，而且小钟呼机上留言说请速来办手续报到。我心中不禁激动了好一阵子，我想肯定是小钟这张巧如舌簧的乖嘴，在保险公司的那些考官们面前，是如何把我大吹特吹了一番，特别是把我形象人品和能力可以说是吹到天上去了。为了不负小钟对我的用心良苦“捧场”，也更为了使我第一次在这富贵的地方显示出我一个不同于普通一般男人的特点，我平生第一次在一家比较高级美容厅去将自己好好美了美。一切完毕后，当我从美容厅椅

子上站起来对着镜子一照时，我猛然发现自己真的起码年轻了10岁不说，而且还是一个活脱脱的美男人。

一路，我高兴极了。

这种高兴不亚于我过去在厂里接到入党通知书，拿到加级的薪水。过去的高兴是一种政治价值的荣耀和经济待遇的改善，这次高兴我觉得是我人生命运一个转折。因为这是在我人已下岗的生活窘态中，而且已是人到中年的时候进入保险公司的。我听很多人说过保险公司不仅是一个很富贵的地方，而且还是一个早涝保收的保险箱，如果真的好好干下去，其前途是别的行业都不可比拟的。

我想着，惬意地想着。

当我兴冲冲地走进A保险公司的招聘大厅，双脚刚刚踏进门口，只见大厅里起码有几百双眼睛如突然被凝住了似的，潮的一下一齐向我投来一股股新奇的目光。顿时，我心里不由格登慌乱了一下，可很快便镇静下来。也许是我这容光焕发的模样，也许是我出其不意地闯进了这会场，给大家一个意外的惊异，这种现象我过去也碰到过多次，这只不过是一瞬间的小插曲。我正冷静地思考着，忽听台上一个悦耳动听的声音说道：

“嘿，请大家看，这位先生代表我们保险公司的形象，仪表堂堂，英俊潇洒，风度翩翩，容貌惊人，才华横溢……我相信他一走进客户家里，就像一块闪亮而又无声的吸铁

一、第一次进保险公司的奇遇

石。能够把客户的心紧紧的吸着不放，叫客户怎样围着他转就怎样转，叫客户怎样把腰包钱掏出来就怎样掏出来……这说明一个什么问题？这就是两个字：‘魅力’！”

随着这声音落地，我再一次成为这几百双眼睛一齐凝望的目标。这一下我刚刚冷静的心潮被撞得翻江倒海起来。我刚刚踏进这保险公司还不到三分钟，既没有面试又没有考核，更说不上做一单业务，怎么一下成为众人瞩目的明星呢？难道真是我这仪表、容貌、风度或者有一股无声的价值么？叫人一看就像璀灿的宝石闪闪发光么？我不禁有些洋洋得意，飘飘然起来了。就在这里，我又听到那悦耳动听的声音说道：

“大家看看，看看我，是不是很漂亮呀？”

这时，也正是在这时，我才扭头寻声朝台上望去，只见一个看上去约摸45岁左右，身着一件红毛衣，穿着一条黑裙的女人，挥动着右手兴致勃勃地问着。

台下一阵哄堂大笑。

“笑什么？我漂亮，就是很漂亮嘛！”

“对，我们的艾总就是很漂亮！”忽然，台下不知是谁领头叫了一下。

“对，很漂亮！”台下齐声应道。

“你们再看看我们的陆总是不是英俊？”那个被称作艾总的女人又兴奋地道：“我们的田总是不是很美？”





“对，很英俊，很美！”台下又是一片齐声应道。