



THE TOP FORUM OF  
LIFE-INSURANCE INDUSTRY ELITES

寿险行业精英TOP论坛

最具实操性的新人辅导教材  
最具说服力的风险案例解读  
最具实战性的高客面谈策略

# “险”中求胜

## 实战销售宝典

石赞◎著

 上海财经大学出版社

# “险”中求胜

实战销售宝典

石赞◎著



上海财经大学出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

“险”中求胜:实战销售宝典/石赞著. —上海:上海财经大学出版社, 2018. 8

ISBN 978-7-5642-3100-2/F · 3100

I. ①“险”… II. ①石… III. ①人寿保险-市场营销学-经验-中国

IV. ①F842. 62

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2018)第 181195 号

□ 责任编辑 施春杰 汝 涛

□ 书籍设计 张克瑶

XIANZHONG QIUSHENG

“ 险 ” 中 求 胜

—— 实战销售宝典

石 赞 著

---

上海财经大学出版社出版发行  
(上海市中山北一路 369 号 邮编 200083)

网 址: <http://www.sufep.com>

电子邮箱: [webmaster@sufep.com](mailto:webmaster@sufep.com)

全国新华书店经销

上海景条印刷有限公司印刷装订

2018 年 8 月第 1 版 2018 年 8 月第 1 次印刷

---

890mm×1240mm 1/32 4 印张 73 千字

印数: 00 001—20 000 定价: 50.00 元

## 本书所获赞誉

让自己变得优秀,最好的方法就是向优秀的人学习。“因为卓越,所以领先”,“感动新华十大人物”石赞总监就是我们身边一位非常好的学习榜样。石赞总监凭借过硬的专业品质、勤奋敬业的精神和极强的服务意识,在 15 年的寿险营销实践中获得了极大成功并积累了大量丰富的宝贵经验。本书内容翔实、专业规范、思路清晰、逻辑性强,从专业角度为我们呈现和分享了她成功经验,相信广大营销伙伴们通过阅读学习一定会从中受益。

——全国劳动模范、新华保险功勋总监 金爱丽

我与石赞老师相识,缘于 TOP 培训。有幸聆听石老师关于销售面谈和资产配置的课程,收获颇多。石老师的课程将销售面谈及资产配置等专业的内容简单化,并且逻辑性非常强,能大幅提升与中高端客户沟通的效率。喜闻石老师将多年销售经验汇于一著,倍感喜悦,特荐与诸位寿险精英,希望更多的从业同仁能够通过本书的学习,成就更辉煌的人生。

——太平洋人寿豫西分公司资深总监 胡志刚

石赞老师十几年认真专注于保险服务。本书的“简易销售面谈”通过形象的比喻,让客户轻松了解保险对家庭的意义和功用,“资产配置之财富安全”、“资产配置之财富传承”针对中高净值客户,如何做好保全资产和传承,对客户和顾问都有很大的借鉴作用。实战经验是最有价值的,祝此书能帮助更多的人!

——泰康人寿北京分公司业务总监 杨 晶

因为一堂精彩的“简易销售”课程认识了石赞老师。了解到她在最美好的年华从一名优秀的医生华丽转身成为保险行业的精英,令人赞叹。在保险行业,她勤奋好学,兢兢业业,经过 10 多年的实践与积累,拥有了丰富的实践经验。这些宝贵的经验在本书充分展现,为行业伙伴描绘出成功的路线图。本书透过她敏捷的思维、清晰的逻辑、言简意赅的表达,深深地吸引了我们。无论是初入行业的新人,还是行业精英,拜读本书都会深受启发,爱不释手,百读不厌,受益匪浅。

——中国平安保险高级总监 石俊燕

认识石赞,源于她在 TD 演讲舞台上 20 分钟的即兴发挥,让我看到她娇小的身体里,蕴含着巨大能量!这种能量源自她对寿险行业的使命感和责任感!10 年前的石赞,从一名优秀的医生华丽转身为新华保险公司的一员,10 年的努力,10 年的付出,10 年的成长,让她收获、积累了丰富的行业经验。本书的核

心：让市场上没有难接触的客户，让复杂的保险理念变得通俗易懂。建议所有从事寿险行业的小伙伴们细心拜读！

——中国人寿陕西分公司业务总监 **张红玉**

三年前，当我第一次聆听石赞老师的课程时，就被她的个人魅力所折服，她正能量、向善、向上，用简单化、生活化的方式把复杂的财富安全和财富传承讲得简单、生动。表面上看，她的职务、待遇、荣誉在不断提升，实际上，这是她内职业生涯快速成长的必然体现。现在欣闻石赞老师要把讲授的课程整理出书，我觉得这是对我们众多从业人员最大的福利。知识就是力量，希望我们都能把石赞老师的知识转化为我们自己的力量，让自己变得更专业、更强大。

——太平人寿河南分公司高级营业部经理 **张觉玲**

在 TOP 论坛的现场听了石老师的授课非常受用，回到团队传承课程，也特别受欢迎。我每天上班路上会在车里听，特别朴实的话语，句句在理，真正是做到帮助客户拿走担忧、完成心愿。可以说，石老师的课程是帮助我们寿险营销人员与客户沟通理念的最好媒介。现在，石老师把她授课的内容集结出书，我觉得是整个行业的福音，我衷心希望更多寿险营销同仁可以通过石老师的书，领略专业的力量和价值，多多学习，快快成长。

——泰康人寿山东分公司 **于振燕**

第一次认识石赞老师是三年前了,对她的印象仿佛一直是一位爱笑的人,可是翻开石赞老师的履历会让人惊讶,从专业的执业医师华丽转身成为保险业的精英,新华人寿响当当的总监,这与她在不同领域都有着相同的认真、执着、专业的精神有关,这些年石赞老师的不断突破、专注敬业一直是我学习的榜样;而这本书凝聚了石赞老师的心血与实践经验,一定会给每一位读者带来新的知识与火花,让我们一起翻开这本宝贵的礼物,跟着石老师的思路,收获属于我们的惊喜吧!

——深圳平安 朱小燕

石赞老师通过自己十几年的从业积累,沉淀出三门简单化、生活化、人性化的保险销售面谈逻辑,“简易销售面谈”通过画图讲保险的方式,深入浅出地让人瞬间就明白了什么是保险,既适合从业多年的销售老兵,也适合刚刚入行的寿险新人。“资产配置之财富安全”、“资产配置之财富传承”用清晰的逻辑和真实的案例向高净值客户传递了资产配置的真谛,非常适合与高净值客户沟通交流。现在,石老师要把这三门课程的文字稿集结成稿,这是大好事,我相信石老师的课程一定能够对从业人员有很大的帮助,让大家快速突破成长。

——新财道成都家族办公室负责人 游 园

## 让自己成为一名寿险行业精英

20 年来,中国保险业取得了巨大的成就,随着中国成为世界第二大经济体,中国保险市场也迅速从世界第六跃升至世界第二大保险市场,短短 20 年间,这个行业就产生了 6 家以上的世界 500 强企业!

在行业高速发展的大背景下,多数代理人的专业水平却亟待提升,代理人的专业度与市场发展呈现出极大的不匹配,其体现之一就是代理人群体收入较低:根据中国保险行业协会的统计,2011~2013 年保险代理人年均收入是 2.6 万元,换句话说,大部分保险代理人的月均收入不到 2500 元!

但与此同时，这个行业也有一批精英代理人，他们的工作表现超出平均绩效的几十倍甚至上百倍，并且持续成长！这不得不让人思考：同样的工作，为什么绩效差异如此巨大呢？有没有什么方式能够持续提升专业水平，让普通人都能成功“蜕变”呢？

答案是肯定的！那就是通过学习，复制他人的专业做法，让自己快速走向成功。而且这种通过专业提升带来的绩效成长，是一种内涵式的成长，具有高度的稳定性和可持续性，也就是说，代理人一旦在专业上实现观念突破或者技能提升，个人绩效就能稳定在一个更高的平台上，甚至持续成长！

秉持专业成长的寿险行业精英 TOP 论坛在成立之初，就积极倡导“开放、分享、专业、成长”的理念，坚持传递“领先理念”和“高效技能”，鼓励创造卓越绩效的寿险营销精英无私分享自己的成功经验；鼓励有志于长期发展的寿险代理人，通过学习不断专业精进，持续成长，“自尊、自信、自爱”地从业保险，成为受人尊敬的行业精英。

TOP 论坛自成立以来，已经成功邀请了寿险行业 100 多位卓越代理人在论坛分享授课，并成为论坛的“金牌讲师”。这些“金牌讲师”拥有领先的理念和高效的技能：他们大多取得了年度件数百件、标保百万的业绩，有些甚至年度标保千万、几千万，

而且业务品质优异,是寿险营销的顶尖高手,是当之无愧的行业精英。

令人感动的是,这些行业精英的心胸也都非常开阔,对于自己多年工作的成功秘诀,他们不仅没有敝帚自珍,而且愿意认真梳理总结,并无私分享给更多的人。尤其重要的是,实践证明这些精英高效的专业技能是可以学习和复制的,已经有一大批学习过他们课程的代理人从中受益,通过专业成长大幅提升了自我的绩效;有些学习能力强的学员,更是在听过一两次课后就实现了突破成长,达成年度百万标保的绩效!

为了帮助更多的从业人员了解行业精英的领先理念,并学习复制他们的专业技能,让自己更快地走向成功,论坛执委会决定推出“TOP 论坛系列丛书”,以期引导更多的从业人员学习优秀、复制成功,走上专业成长之路,为行业专业经营献上绵薄之力。

感谢这些具有开放心态和分享精神的行业精英,也感谢他们对“寿险行业精英 TOP 论坛”的信任,感谢他们愿意通过这个专业的平台,分享自己的成功经验。所谓“他山之石,可以攻玉”,相信这些行业精英的经验分享,一定能够帮助更多的有志于在寿险行业长期发展、追求专业的业务同仁,在寿险营销的领先理念中有所获益,让自己以更快的速度成长,通过专业技能的

提升创造更高的绩效,为自己和家人创造更高品质的生活,为客户送上更多的保障,也为这个社会做出更大的贡献!

深圳前海中领国际管理咨询有限公司董事长  
寿险行业精英 TOP 论坛创始人

郑荣禄 博士

2018年6月于香港

## 知识就是力量

英国 16 世纪哲学家和科学家培根,在他的《沉思录》中说,知识就是力量。500 年来,这句名言激励了全世界无数仁人志士。石赞女士所著的《“险”中求胜——实战销售宝典》一书,凝聚了其从业 15 年来扎实的理论知识和丰富的实践经验,是她为中国寿险业贡献的知识力量。

石赞遇到了好时代。她毕业于西安医科大学,曾在医院做过七年的主治医生。2003 年,新华保险咸阳中心支公司筹备,她弃医从险,作为筹备者之一,加入寿险业。咸阳中心支公司的筹备,源于中国加入世界贸易组织(WTO)。2001 年 12 月 11 日,中国正式加入 WTO,成为其第 143 个成员。中国金融行业加快

了改革开放步伐,2002 年保监会给新华保险 100 个新设机构指标,要求以最快速度铺设,应对加快开放后外资机构的竞争冲击。随着 2002 年 9 月新华保险陕西分公司的开业,其重镇机构咸阳中心支公司的筹备,很快进入议事日程。

石赞遇到了好行业。根据瑞士再保险的研究,人均 GDP 在 5000 美元至 35000 美元之间国家的保险支出增长最快。这些国家的消费者在保险保障方面需求空间巨大,因此保险支出增速明显快于收入增长。石赞初入保险业是 2003 年,虽然上半年国家遭受到“非典”的巨大冲击,但是没有影响中国经济的快速增长,全年 GDP 增速仍然达到 8.5%,说明中国迎来了新一轮经济高速增长时期。根据有关数据统计,中国人均 GDP,2003 年为 1280 美元,2008 年为 3100 美元,2012 年为 5940 美元,2017 年为 8827 美元。15 年来人均 GDP 增长 6.9 倍,意味着保险行业市场潜力巨大。15 年来,中国保险业高速发展的事实,已经证明了这一切。

成功属于奋斗者。天时、地利,还需要人和。从业 15 年来,石赞女士始终坚持艰苦奋斗的创业精神,团结、敬业、奉献,工作勤勉。不仅如此,她还善于学习钻研,坚信专业创造价值,对专业的追求精益求精,好学不倦,一边发展壮大业务、管理千人团队,成长为资深总监;一边学习、授课和写作,成为业内著名讲师。她将实践和理论有机结合,知、信、行合一,发挥了巨大生

产力。

个人认为,特别值得肯定的是,她的写作角度非常好——财富安全问题。财富永远是人们关注的焦点,当财富达到一定程度时,更让人关心的是财富安全问题,而这也成为社会的最大难题之一。当今,在中国改革开放大步前进的时候,如何解决这个中国社会难题,是改革开放稳步前进的关键之一。金融行业经营的“三性”——安全性、流动性和效益性,安全是首位。运用保险的意义和功用,防范和化解财富安全问题,是保险业的一大贡献,石赞女士对此做了积极有益的探索和实践。

苏联作家高尔基曾说过:书籍是人类进步的阶梯。如果本书能给读者带来启示和帮助,我想这正是石赞女士的美好心愿。

新华人寿陕西分公司党委书记、总经理

刘晓芳

2018年7月

# 在学习中成长

机缘巧合,我从一名医生转行成为一名保险代理人。不知不觉入行已过 15 个年头,这个时间段正好是中国保险业波澜壮阔、蓬勃发展的阶段。

2003 年当我进入保险行业的时候,市场和客户已经有了初步的保险认知,各家保险公司如同雨后春笋般成长与扩张,代理人也从最初需要去给客户解释“保险不是保险柜”转变为更加细致地为客户介绍保险的功能与意义、保险产品的责任细分。在我从业的最初 10 年里,为客户讲明白这些就足以成为客户选择的理由。我也因为做过医生的特殊职业背景和因为从医对风险

的深刻认知,成为众多客户的选择。

为客户提供金融保险产品的设计和服务,从业十年收获巨大。2014年,我收获了职业生涯的高点,创建千人总监团队,荣膺“感动新华十大人物”,也获评所在城市“十大感动人物”、“十佳金融服务明星”。但回首来路,自己内心却有一丝迷茫与困惑,业绩平台虽持续稳定,但随着客户购买经验的增加,对代理人的专业需求、对金融产品的功能要求越来越多样化,而自己的专业技能基本是重复的,并没能与时俱进。

众所周知,我的职业背景是医生,那是一个专业性很强的工作,必须让自己时时学习,保持业务的精进与专业。也许正因为这样的职业背景,我开始思考自己在金融保险专业领域的探索与学习成长,最幸运的是,在这时候遇到了郑荣禄博士带领的中领国际团队,有幸参加中领 TOP 论坛绩优、管理系列的系统学习项目,不断从中受益,并成长为寿险行业 TOP 论坛的“金牌讲师”。

2014年之后的3年多时间里,我是站在中领搭建的行业平台上,站在整个行业的高度,看到市场上同行的生存状态,培养了我开放的格局和视野,也让我更有信心和力量面对市场和客户潜在的巨大保险需求。

TOP论坛五年研修,是我破茧成蝶在专业上成长突破的阶

段,让我对保险的认知、信念,以及专业技能达到了一个新的高度,也让我深深地认识到学习是带来职业生涯成长的核心力量。

市场和客户,总有很多的变与不变,如今市场和行业正在经历变化与革新,变化让很多人更加浮躁、困惑和迷茫。可是,我却在学习中静下心来,看到了变化中那些永恒不变的事物。无论如何,在财富管理的领域,代理人作为金融从业者,只要从专业的角度为客户创造价值、满足客户不同阶段的财富管理需求,并且在专业的成长上永远领先于客户,能为客户提供匹配的咨询服务。那么,我们就能分享行业发展的红利,成为与客户和时代同步成长的专业工作者。

这大概就是所谓的“术业有专攻”,最近五年在学习和实践中,我基于这样的认知,让自己不断成长为能够在专业与情感上与高端客户匹配的专业顾问,如同以前做医生一样。这是我们所有代理人在这个时代的生存之道,包含了:①对客户需求真正的理解与满足;②对保险产品功能正确的理解与运用。

成长来自不断地学习和分享,本书和配套的工具就是基于这些问题的理解、思考和实践的部分成果,编汇成书,与大家共享,希望对大家的学习和工作有所帮助。

谨以此书,抛砖引玉。如果大家能在学习使用中不断体会