

胜手如云

寿险营销成功之路

主 编：周德英
编 写：中国保险报社
香港鹏利保险公司

中国108位营销高手
踏破108条荆棘之路
演绎108个精彩故事



中国对外经济贸易出版社

编委会名单

主 任 杨梵城

副主任 周德英 李浩生

编 委 童伟明 郭 杨

张胜利 贾谷亮

李文英 赵 雪

徐文晋

主 编 周德英

编 写 中国保险报社

香港鹏利保险公司

证明自己

《胜手如云——寿险营销成功之路》和读者见面了。

每一个面临择业、再择业的人都不妨读读这本书。相信书中作者的经历会对你的进取产生巨大的感召。

寿险营销应运而生，浑身洋溢着朝气走进了我们的生活。你感觉不到一丝它会衰落的意味，中国庞大的人口、日益富足的人群、渐悟生命意义的保障意识，营造了寿险营销广阔的发展背景。近几年来，寿险营销队伍由几千人发展到几十万人，正说明了这一点。

人们大都希望寻求一个自主的职业。寿险营销为你解开了条条束缚你手脚的绳索，你可以自主地确定你的工作时间，销售对象，业务规划，收入目标……你是你自己的老板；

人们大都希望有条件去倾心做自己的工作。恰恰寿险营销来不得半点的懈怠与浮躁。它逼着你用警觉的目光去寻找每一个成功的机会，自觉地制定工作设想和工作总结，你的每项工作业绩都明明白白地写在自己的履历表上，你无法贪功，也难

蒙冤：

人们大都希望在工作中充分展示自己的才智。寿险营销不看你的过去与学历，只信你的现在。只要你走进这一队伍，你就与别人站在同一基点的起跑线上。你可以口才流利，你也可以沉默是金，你可以学富五车，你也可以市井民俗……只要用心——用爱心去做，你总有成功的路径……

以上总结，不是说明寿险营销是一项最简单的工作，相反，它是一项最难把握的工作。其中滋味还是请你亲品本书。

书中作者，函盖了全国各家寿险公司优秀营销员，他们光荣地被划入中国第一代寿险营销者的行列，他们是中国寿险业第一批“吃螃蟹”的人。他们成功了，但流下了许多汗和泪……

在这本集子外，我们也可感到一些怅然，许多营销员落伍了。去的去，来的来，中国的寿险业依旧以其蓬勃的发展势头召唤着新人，有意走入寿险营销队伍的人，千万要读读这本书，她会告诉你是否有真正的资格。

走过来的人向你伸出了手。余下的事就是“证明自己”。

中国保险报社社长兼总编

周德英

目 录

证明自己(代序)	周德英
谢谢你,陌生的朋友们	严 军(1)
明天会更好	刘家驹(5)
从 360 元到 160 万元	刘 娟(10)
我在从事世界上最伟大的职业	邹爱国(14)
我的事业,50 岁开始	朱绮燕(17)
由爱心护士到成功营销员	容赛娥(21)
无怨无悔的选择	李 云(26)
真诚打天下	付文慧(29)
有爱的日子,真好!	庞海荣(33)
只有放弃 没有失败	姬晓清(36)
一生的追求	陈寄魂(40)
不悔的选择	王文灏(45)
从被拒绝到入围高峰会议	于炳辉(50)
永远的选择	贺 春(54)
成功之路,被五封信打开	孟昭春(58)
成功,永远在我的意料之中	彭少军(62)
我的第一张保单	吴 江(66)

承蒙平安	蓝 捷(69)
开辟事业新天地	邹 苹(73)
此生挚爱是寿险	吴志敏(76)
寿险推销,光荣与神圣	罗若远(79)
绿风,吹拂椰城千万家	绿 风(83)
重塑自我	林晓菁(87)
向着太阳奔跑	王 谨(90)
奔向未来的日子	卞震宇(93)
今日我以客为尊,明日客以我为荣	郑淑华(95)
只要希望在,我会风雨兼程	宋茂生(98)
用今日投资换美好一生	苏建宁(102)
平安,是一个家庭	王 梅(105)
定位准确 勇于突破	孙宝收(108)
路很长,我要永远走下去	姜润英(112)
用心去爱生命	王新娟(115)
信你所做 做你所信	丁慧敏(118)
做梦时,我说“签单、签单”	苏兴华(122)
成功永远属于我	张燕亮(125)
一份保单,一份对生活的信心和安慰	陈玉莲(128)
失败的尽头是成功	郭建云(132)
一份耕耘 一份收获	周 敏(136)
“儒将”推销	徐炳武(139)
把真诚奉献给客户	郜俊梅(142)
走过去,又是一片天	黄嘉沛(146)
行销之路 永无止境	李 威(149)
寿险的售前售中及售后服务	倪小敏(152)

独辟蹊径 闯出天地·····	华英葵(155)
以自己正确的保险观念去影响客户·····	周静芳(159)
失败不哭 成功不笑·····	刘华丽(163)
潜心开拓 左右逢源·····	黄 玲(166)
我的营销之路·····	曾庆明(169)
推销不等于讨钱·····	陈志武(172)
做人成功 才能事业成功·····	陈国庆(175)
偶然中,我敲响“幸运之门”·····	谭晓琳(178)
享受成功·····	黎 卓(181)
以诚信为本 历千辛万苦·····	严海萍(184)
在思考中进取·····	王秋明(188)
初做营销员·····	刘 璐(192)
拒绝,是最严厉的老师·····	林 雪(195)
不惑之年又学艺·····	胡诗华(198)
追求完美的人生·····	浦霞妹(201)
MBA 级推销员·····	田 娜(204)
要有打不垮的自信心·····	李海峰(207)
做人成功,做保险也一定成功·····	丁志勇(210)
从下岗女工到高级营销员·····	徐春妹(213)
“心理专家”做保险·····	秦旭辉(217)
做一张保单,就是帮助一个家庭·····	李红艳(220)
让天空中留下翅膀的痕迹·····	刘 然(223)
奋斗的历程·····	王峰雪(227)
花开花落 宠辱不惊·····	冯 杰(230)
跨越境界·····	石耀辉(234)
成功还需磨砺出·····	金 皓(237)

保险是利他悟他的.....	冯贤芳(240)
信心 专心 恒心.....	吴亚玲(244)
寿险事业,我后半生的追求	陈毅莉(247)
真诚是感情的纽带.....	郑丽容(250)
夫妻一条心 黄泥变成金	李 丽 陈跃东(253)
真诚永不变.....	张 喆(256)
我的寿险情结.....	易玲兰(259)
期待更高的翱翔.....	方 明(262)
我把保户当朋友.....	梁卫平(265)
从军人到营销员.....	滕 艳(268)
有心与无意使我干上了保险.....	李 黎(271)
成功,从自信中来	冯 强(275)
我愿踏上保险这条不归路.....	姜 伟(278)
我做对了一次重大的选择.....	潘丽珠(281)
我喜欢挑战.....	胡俊青(284)
用爱感染每一个人.....	冯洁根(287)
超越自我 战胜自我.....	谷洪海(290)
妈妈推销员.....	黑蒙莉(294)
踏踏实实做事 踏踏实实做人.....	王新凤(297)
把我的真心放在你手心.....	孙秀英(300)
把生命的风帆握在手中.....	张利群(302)
而立之年再立业.....	刘 燕(306)
共度无憾的人生.....	赵东红(309)
“招聘启事”我的法宝	刘 鹏(312)
抓住机遇.....	吴 斐(315)
把爱撒向千家万户.....	陈艳珍(319)

爱拼才会赢.....	刘巧玲(322)
抓住点滴机会 获取更大成绩.....	田 惠(325)
平安,我成长的摇篮	谢惠莲(328)
无限风光在险峰.....	郑成英(331)
为圆一个梦.....	胡 杰(334)
我爱寿险营销这一行.....	王玲芳(337)
寿险事业适合我的性格和愿望.....	金爱丽(340)
我的未来不是梦.....	陈 刚(343)
跑街生涯.....	白永强(346)
塑造一个不断增值的自我.....	许良京(349)
临 界.....	刘燕成(352)
保险是爱.....	王秀玲(356)
真诚是一把金钥匙.....	孙丽华(359)
战胜自己.....	陶晓明(361)
咬定青山不放松.....	赵明才(364)
锲而不舍始成金.....	刘 震(366)
奉献我所有的爱.....	解丽卿(369)
跋	杨梵城

谢谢你，陌生的朋友们

中保人寿保险有限公司湖北省分公司

严 军

从我做寿险营销后，总有人问我：小严，你是医学院毕业的，怎么干起保险来了呢？是啊，我怎么干起保险来了呢？当然是我自己选择的了！

1996年6月，我毕业于湖北省郧阳医学院医疗保险专业，按常规讲我国目前正进行医疗制度改革，作为全国第一届毕业生应该很抢手，但在计划体制的“常规”下我们却无人问津。几经考虑，我加入了寿险营销的行列。

刚开始做营销不知谈什么吸引人，就泛泛而谈。从保险起源到将来的发展；从保障性到储蓄性；从小孩到老人；从健康到疾病；从出生到死亡，总之能想到的一切都讲出来摆在客户面前。经过一段时间的工作，我逐渐发现青年夫妇关心孩子的教育、结婚；中年人关心自己的养老、医疗及其长辈的医疗保险；而老年人则希望除了给自己子女减轻负担以外，还想多留

些遗产。于是面对不同的客户，我就投其所好展开攻势，往往一攻即“破”。

我每发展一名保户就将其家庭情况进行登记，并且在送保单时还一定留下这样一段话：您已经加入了我们中保人寿的保险，那么您将终身获得我们为您提供的优质保障，您既然拥有了这么好的产品为什么不介绍给你的亲人和朋友呢？您不会这么自私吧！哈哈笑过之后，我的保户都主动地为我联系客源，对他们来说可能是举手之劳，但对我来讲就是不小的数目了。

工作后的第二个星期，我就提前完成了三个月的基本任务，晋升为正式营销员，但我并没有就此松懈。第一个月下来，我签新单 36 件，保费 3 万余元；第二个月签新单 39 件，保费 4 万余元，排在营销部排行榜的前列。

我们营销部的场地不太大，必须分几批开晨会，但是每天早晨有无晨会我总是上班先到公司再去展业，下午下班前也必须回去看一看再走，我觉得只有这样才像上班。不然就特别别扭，按现在的要求说：是找一种归宿感、依附感吧！我的两位经理看我学过管理和医学，还挺关心集体，就对我说：小严，你可以发挥你的特长嘛，在做完业务以后可以给我们的工作提提建议。

工作后的第三个月初，营销部研究决定晋升我为见习业务主任。每星期一、三、五我必须在营销部值班，包括开晨会、核报及处理日常业务。展业的时间少了，我的业绩一下子滑了下来，经理们安慰我说：这是正常的，每个月你只要完成基本任务就行了。但是我的自尊心告诉我，如果业务主任只是完成基本任务，那么其他的业务员会怎么想呢？别人还会看得起你吗？于是白天我把应该做的工作安排好，中午一下班先去与约好的

客户见面，谈完业务再吃饭。晚上就更不用说了，连续跑五六户人家是常有的事。

一天夜里12点多，我拖着疲倦的身体往家里走，老远看见家里灯还亮着，一进门发现上了年纪的父母还在等我，我说：“您们怎么不睡呢？”妈妈说：“好几天只听见你进门出门的声音，看不见你人，让我们怎么能睡得下呢？”我随口说：“再过几天您都忘了我是什么样子了吧”。一说，妈妈就哭了，我的心里也很难过。但是保户就是我们的上帝，保户的需要是我们的职责所在，我只有在心里说：妈妈，等儿子工作出成绩以后再来陪您吧。

一次晚上6点多我去某汽车厂送保单，顺便拜访新客户，等我办完业务从家属楼里出来时，外面正下着雨，那位保户说：“小严，先到家里坐一会儿，等雨停了再走吧”。我说：“不行，还要去拜访约好的客户呢”。她又执意要让我带把雨伞用，我说：“算了，我如果忙忘了就不知什么时间才能给您送来呢。”她却说：“没关系，明年你来收保费的时候再还给我吧！”听了这句话，我心里热乎乎的，我感觉这不仅仅是一把小小的雨伞，而是客户对寿险营销员的感情和信任，从这把雨伞我看到了人寿保险光明的前途和辉煌的未来，更增强了我工作的信心。当我接着去拜访下一位客户时，找来找去没找着地方，但遇到一位二十八九岁的大哥，他听说我是保险公司的，就主动领着我去找人，结果地方是找到了可人却不在。我准备回家，那位大哥拦着我不让我走，他说：“你们干保险挺辛苦的，这么晚了还在外面跑，反正来了么，不能让你白来，我带你去一个地方宣传宣传。”过了近一个小时，我的宣传结束了，向大家道别后，准备回家。突然听见身后传来了摩托车的马达声，不等我闪让，车

就停在了我的身旁，一看又是那位热心的大哥，原来他是要用摩托车送我回家。就这样在雨夜里，一个刚刚才认识一个多小时的“陌生朋友”带着一名寿险营销员在湿淋淋的公路上行驶着，雨水不断扑打到前面一个人的胸前，后面坐着的我却没有被淋湿什么。到现在每当我回想起他胸前那被雨水打湿的衣服，我就不免会激动起来，与其说这么多人关心我、支持我，还不如说他们在关心和支持人寿保险，我还有什么理由不尽我的全力去工作，我还有什么理由不真诚热情地为广大客户服务呢？

面对保户提出的各式各样的问题，必须学会去解释引导。比如：有的人总说和银行的存款比买保险划不来，我反问他们，中国人为什么喜欢存钱，不就是为了在急需用钱的时候有钱用吗？什么时候急需用钱呢，一是出意外事故后安抚家人；二是住院；三是孩子上学、结婚；四是养老；别的还有什么需要呢？如果买份保险，这些要求我们都能满足，更何况到银行存一万才有一万的使用权，可到保险公司你交几百元的保险费得到的可能不只几百元，还可以节省一部分资金有什么不好呢？往往这么一谈，他们的顾虑就消失了，大都投了保。

在加入中保人寿营销队伍不到1年的时间里，我共签新单450件，保费收入38万元。

明天会更好

香港鹏利保险公司

刘家驹

我叫刘家驹，出生于1961年5月，高中毕业以后，我开始从事装修工作，我是一个非常有进取心的人，工作三个月以后，我就下定决心，以后一定自己做老板。我工作非常努力，向技术好的师傅们虚心请教，并非常留意我的老板是怎样工作的，这样经过了一段时间的观察和摸索，我总结了我老板成功与失败的经验。过了不到一年时间，我就出来自己做老板了。当我28岁时，已经做了八年的装修生意，收入和生活都很不错，购置了两处房产，生活得十分惬意。

但是我居安思危，我认为装修这一行受市场影响特别大，便开始尝试其他的行业，例如开杂货店等，但结果都不是很理想。我踏入保险这一行，实际上是由我自己的保险代理人介绍的，当时，我对这一行业并不是很了解，很担心入行后，可否获得我原来收入的一半。我的介绍人对我说：“如果每个月能有四个象

你这样的客户，我每个月就会有2万元的收入，即相当于你原来一个月的收入”，这句话在一定程度上消除了我的担心，并且我认为保险是每个人都应该拥有的一份保障，所以不存在有没有客户这个问题，而是如何进行竞争的问题。如果能做得好，就一定会争取到客源，这一想法促使我下定决心加入保险这一行。

刚入行的时候，还没有接受正规培训，我就已经卖出了一份保单，客户是一家装修公司的老板。这使我增强了对保险的兴趣，每天联系朋友，寻找潜在客户，在培训期间，我每天都签一张单，前两个星期，我就签了14张单，在这之后的第三、四个星期，生意虽不如以前，但每两天也有一张单，于是，前两个月我的业绩就已经非常好，在公司排到第五名。

富有服务精神、永不放弃、勤奋、学习、抓住任何一个机会，是我展业成功的几大法宝。我认为，不论是做保险，还是其他行业，都应该有一种服务精神。正是这种服务精神，使我在做业务时，没有心理负担，没有抗拒客户的感觉，不让客户感觉到我在做纯推销，为自己牟取利益，而是让他们知道我在为他们服务，为他们及其家人寻求保障，所以客户跟我买保险的时候，非常信任我，认为我是一个很有责任感的人。

因为初做保险，我对如何尽快熟悉业务，熟悉与客户打交道的方式方法非常重视。我在平时非常注意跟我的同事交流，哪一位业绩好，我就向哪一位学习，吸取经验，而且我每天都注意公司门口的销售业绩表，总是把排在我前面的同事作为我追赶的目标，不断地激励自己、提高自己。做保险这一行，每个人都会面对低潮，从业的九年中，我也曾有过低潮期，那是在我刚入行几个月以后，我发现自己不得不面对陌生拜访，心理压力很大，而我越是担心，越是不能很好地面对客户，生意也

就自然谈不成。面对这个情况，我在朋友的帮助下，慢慢地调整了心态，克服了自己的畏惧心理，快而稳健地走过了自己的低潮期。我想，保险同行在遇到低潮期的时候，最主要的就是要有永不放弃的意念，适时调整自己的心态，增强展业技巧，尽可能快地渡过这个阶段。

总结八年的从业经历，我成功的心得主要有三个方面，第一，就是一定要对自己有要求，有目标，勤奋进取，当一个人有要求有目标时，就会认真对待工作，坚持不懈。第二，要不断地学习，丰富自己的专业知识。我记得自己刚入行时，每月大部分的收入都拿来买保险方面的书籍。第三，要勇于尝试，善于表现。要想推销保险，首先要学会推销自己。第四，要有很高的职业道德。保险代理人是一个很危险的工作，每天都象走钢丝一样，要在自己和客户之间做出选择，是否能放弃自己的利益，为客户着想，也是客户信任我们的一个重要依据。

从业几年中，有几件事情给我留下了很深的印象，很难忘怀。我把每个客户都当成朋友，他们也把我当做朋友，有一次，一位客户的母亲打电话约我吃饭，并把她的朋友介绍给我买保险，这个客户40多岁，每个月约有400元可做保费，他们让我做了计划书送过去，在整个交谈过程中，我的客户的母亲不停地向她的朋友推销保险，而我这个保险代理人却自始至终一句话也没有说，这个保单就签下来了。在这之后，这个客户又介绍了他的全家买了保险。这个经历使我非常开心，不仅吃了饭，而且还签了单，实在是一举两得。

还有一件事情给我的印象很深，一位和我同一天进入公司的同事，离开了公司，我就接手了他的客户，虽然没有佣金，但我还是把他们当做我的客户一样为他们提供服务。过了两年，其

中有一位客户，她对我提供的服务非常满意，一次，在我为她办理理赔后，我向她提出是否考虑过加保的问题，她说要与她的先生商量后才能确定。我并没有见过他的先生，但是由于在平时我经常寄信和资料给他们，所以她的先生对我有一定的印象，并认为我是一个很负责的人，这样，对于加保的事情，我们非常爽快地达成了共识，他们购买了很大的一张单，每月保费达 2000 元，而原来的单仅为 400 元。后来他的妈妈也买了一张单，到现在，这个客户所拥有保单的月保费就已超过 9000 元，这件事对我的意义已经远超过了佣金的收益，而更重要的是他们给予我的信任以及对我工作的认同。这个客户后来还介绍了他的老板给我，这也是我第一次接触高层面的客人，所以我对这次生意非常重视，我做了充分的准备，保险的计划书做得周密而详细，并细心地研究他的要求，终于做成了这笔保单。当他给我签支票的时候，他说：“你很能干，这些年很多人向我推荐保险，但是我从来没有买过，我信任你，我相信你承诺的一定会实现”。他的话带给我极大的自豪感，也倍感自己的责任之大。

展业技巧是我们做生意成功的关键所在，把最适合客户的险种推荐给他们，即是应客户所需，也是我们职责所在。曾经有一个客户通过他的秘书打电话给我，说是通过别人推荐，要在我这里买保险，当我问她什么时候可以见面的时候，秘书却说，她的老板需要 600 万美金保额的保单，我只需准备好计划书，来他办公室谈就可以了。如此痛快就买下了保额这么高的保单，着实让我有些惊奇，原来他的老板是一家世界性会计事务所的老板，他在十年前已经购买了一个 1 亿美金保额的保险。通过分析，我建议他买储蓄保险，他的兴趣不是很大，我同他