

忙着做业绩的人名利双收，忙着抱怨的人做不下去

台湾保险
畅销书



保险行销入门系列六

保险行销之引爆成功

作者：潘旭成

保险行销技术研究协会监制

在森林中迷路时，有人忙着求生，有人却忙着抱怨，忙着求生的人活下来，忙着抱怨的人死在森林里，生存绝对比死亡更多彩多姿。

在保险行销事业，有人忙着做业绩，有人忙着抱怨，忙着做业绩的名利双收，忙着抱怨的人做不下去。



暨南大学出版社

保险营销入门系列六

保险营销之引爆成功

潘旭成 著

暨南大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

保险行销之引爆成功/潘旭成著. —2版. 广州:
暨南大学出版社, 2002. 12
(保险行销入门系列)
ISBN 7-81079-124-9

I. 保… II. 潘… III. 保险业务—销售
IV. F840.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 042505 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)85228960 85226593 85221601

营销部(8620)85223774 85225284 85220602(邮购)

传 真:(8620)85221583(办公室) 85223774(营销部)

邮 编:510630

网 址:<http://www.jnupress.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:890毫米×1240毫米 1/32

印 张:4

字 数:59千

版 次:2002年12月 第2版

印 次:2002年12月 第2次

印 数:1-5000册

一套六册总定价:96.00元 邮费:10元/套

(暨大版图书如有印装质量问题,请与出版社营销部联系调换)

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

谨藉以下一则小故事与大家共勉

有一个晚上，当我渐渐入睡之际，竟然出现了一个梦境，我发现距我不远的前方，就是我朝思暮想的“桃花源”，我深信到了那里之后，一定可以享受到成功及快乐。

这个“桃花源”隐约浮现，只要我再走一小段路，就可到达入口。但是，横挡在我前面的，是一头公牛，这头公牛看着我，从它的眼神当中，我感觉到它好像要用牛角一头把我撞死，那眼神似乎不怀好意。

我不敢走过去，可是心里又很恼火，我企盼的“桃花源”就在前面，却因为这头公牛挡了路，让我无法到达。

我很不甘心，怒眼看着牛，它好像知道我的心意，也瞪着我。就这样，我们互相凝视对方。

“说不定它等一下就走开到别的地方去了。”我暗自祈祷。

又过了一阵子，这头公牛还是没有走开。

“怕什么，它又不像狮子或野狼会一口就咬下去，我跑快点说不定就摆脱它了。”

于是我决定慢慢走上前去，蓄势待发，一旦它冲向我，我就舍命狂奔。



当我走上前去，它并没有冲向我，我说道：

“你挡路也挡够久了，该让让路了吧！”

我直视着这头公牛，要求它让路。

不可思议的事发生了，它竟然说道：

“我等你那么久，就是要载你上路进桃花源呀！你却在那边犹豫不决，我以为你不想进去呢！快上我的背吧！”

我一直以为它是要挡我路，原来它却是要载我走入“桃花源”，幸好我鼓起勇气，否则岂不遗憾。

这个梦境给了我很大启示：成功快乐的前面，往往挡了一些东西，因而让人犹豫不决。我们如果缺乏勇气，就无法获得。我们心中自己想像的许许多多问题，其实可能是无数的祝福和助力，我们却误以为是挡路的阻碍。

当我们犹疑是否要踏入保险行销行列前，不妨深思一下这个故事的意涵。

作者：潘旭成谨



目 录

谨藉以下一则小故事与大家共勉1

第 1 章 我的保险路

——我的保险路2

第 2 章 投入

——要靠智慧赚钱9

——透过自己本身的人际关系11

——寿险没做成,意外险也要做一张13

——最好的课堂在行銷市场15

第 3 章 修炼

——气势18

——喝下苦茶的仪式23

——跟自己订个合约24

——灌满自信的血液25



——绝对的自信·····	28
——行动一展开,美好人生也同时开始·····	30
——心平气和的方法·····	32
——不轻言放弃·····	33
——常讲这些话·····	35
——激发热情·····	36
——加热的酒更香·····	37
——面对挫折,转换情绪·····	38
——大数法则的道理·····	39
——避免低潮的方法·····	41
——街头拜访锻炼气魄·····	42
——问题与困扰·····	43

第4章 话术

——会说故事的人赢得一切·····	46
——绝妙的保险行销话术·····	47



——把剧本事先写好,搏命演出	48
——各种缔结话术	49
——初见面就要尝试缔结	51
——从准客户的行业展开话题	52
——有了团保更要有个人保险	53
——情报是准客户的最爱	54
——用一笔保费买两份保险	55
——我帮你创造利润	56
——理赔时该讲哪些话?	59

第5章 能力检视

——工作能力	62
——社交能力	63
——宽容能力	64
——行动能力	65
——说话能力	66



——聆听能力·····	67
——体贴能力·····	68
——忘掉挫折能力·····	69

第6章 欢喜心做保险

——丰富人生的保险行销事业·····	72
——找个偶像塑造自己·····	73
——不要在意别人怎么想·····	74
——不要在意别人的一举一动·····	75
——全身充满可塑性·····	76
——欢喜之心,可让事情变得圆融·····	77
——不要思考过度·····	78
——工作与家庭之间兼顾·····	79
——保险业务员的四大工作·····	81
——保险业务员定期工作评估·····	82
——保险业务主管的四大工作·····	84

——保险业务主管定期工作评估·····	85
——如何设定工作目标? ·····	87
——目标化为行动的数据·····	88
——数据可以服人·····	89
——调整竞赛的落差·····	90
——婉拒保单也是业务员工作·····	91
——做个认真的倾听者·····	92
——严重的失误 ·····	93
——紧迫感 ·····	95
——哪些人需要保险?·····	96
——适时适地的赞美 ·····	97
——给客户写信 ·····	98
——请客户介绍客户的要诀 ·····	99
——回报介绍人的重要性·····	100

第7章 名片成功学

——名片成功学·····	102
——名片的使用·····	103
——设计及递发名片·····	105
——收受准客户名片·····	106



第 1 章

我的保险路

我开家具店十多年，第一次买保险是人情保，女朋友不做保险，我也不缴保费了。第二次买保险违反告知没理赔，我也放弃了。直到第三次买保险，我才深刻体会保险的好处，并因而投入保险行销。

我的保险路

我开家具店前后总共十年左右,没有什么赚头,后来接触到百利人寿,短短的三年多,创造出千万元的资产,这是我亲身对保险行销事业的见证。

没有人生来就是要来做保险,我第一次接触到保险,是因为我女朋友。那时候,她被增员到保险公司,她告诉我:

“你做家具,每天搬上搬下的,很危险,没有保险怎么可以?”

她希望我跟她捧场买一张保单,我就买了第一份保险。

那时候,我对什么是保险,根本没有概念,也懒得去了解它,就是因为女朋友在做,认为女朋友应该不会骗我,所以买了保单,我女朋友只做了四个月就离开保险业了,第二年我也没再缴保险费。

我买的第一份保险就这样不了了之,就这样放弃。三年后,第二次接触到保险,是因为我搬家具到客户家时,刚好遇到下雨天,因为雨天路滑,在路上发生车祸,在一家医院住院,碰到一位保险业务员。

她问我说:“你的手怎么了?脸怎么了?”

我说:“发生车祸。”

她又问我说:“你有没有保险?”



我说：“没有。”

她说：“好可惜，如果你有保险的话，那么你可以办理赔住头等病房。”

我心想：哪有这么好的事？我对保险又开始感兴趣。

她帮我设计一份保单，年缴3.7万多元。

她什么也没问，只叫我签名。因为这种机缘，我第二次买了保单。

三个多月后，我因为肠胃老毛病住院一天，跟保险公司提出理赔申请，保险公司说：“这是既往症，没有理赔。”

从此，任何朋友来跟我招揽保险，我都跟他们说：

“不要谈保险，不要因为保险伤感情。”

第三次买保险

那一天我送一张床到客户家，客户新婚，刚好有个百利人寿的业务主任，正好在客户家，床装好之后，她就递上一张名片要跟我认识。

回到店里把那张名片丢到垃圾桶，因为我想到保险公司就火冒三丈。但是从那次偶然的机会与我认识之后，她就往我店里跑，想要跟我招揽保险，我都冷淡以对。

经过了五六次拜访之后，她大概觉得我这个人讲不通，就利用我不在的时候，找我太太，我太太不曾被骗过。

我太太听一听觉得保险不错，就被她推销成功，被她设计全家保险一年要缴 4.8 万多元。

但是要买这一份保险，还是要我同意，我太太一直说：“听说百利人寿的保险不错，买一份吧！不然你每天搬上搬下的。”

在长期的说服之下，我就说：“要买你就去买。”我想我太太还没有被骗过，就让她被骗一次，让她知道被骗的感觉如何？

因为开家具店，下雨天很少出门，百利人寿这位业务主任李琼莺在卖我这份保险以后，时常到我家。

以前大家都说，招揽保险的人若是没招揽到，每天都会来，买了以后就见不到人。

但是很奇怪，我买了这份保险以后，她好像不一样，我对她开始产生好感，觉得这个人服务态度不错。

半年后我的儿子生病，一直好不起来，刚好那天晚上她来，我就告诉她，她说：

“你为何不带他去住院？带去住院不须花钱，你放心，保险公司会付。”

当天晚上，我就带儿子去住院，一共住了五天，我让他住头等病房，出院后我把诊断证明书及收据带回去，拿去申请理赔。

经过了差不多十天，她就将我儿子住院的 1.5 万多元，全额理赔拿来给我。我觉得这跟我以前接触到的保险不一样，但是仍

没有办法将以前的印象完全消除,心里面仍有疑惑。

又三个月,我二女儿患感冒,我就叫我太太带去住院,三天花了8 000多元,也是有理赔。

这两次的理赔以后,我就对百利人寿保险有很好的印象,人家说保险不好,我都会跟他争辩,我说:

“保险确实很好。”

从那之后,我就时常义务帮李琼莺介绍客户,有时甚至亲自带她去招揽保险。

在招揽过程中,她招揽她的保险,我喝我的茶,看我的电视,她推销的技巧很好,但是有一次没有招揽成功,在车上我告诉她:“很抱歉,今晚让你白跑一趟。”

她回答说:“你如果觉得抱歉的话,你自己来做吧。”

我说:“带你去认识我的朋友是可以,我没做过推销,什么叫接触技巧都不知道。”

从那次之后,她就时常叫我去听课,有一次刚好有一场演讲会,她邀请我去听,我告诉她:

“我又没做保险,听那个干什么?”

她说她帮我看店。我说:“这样还可以考虑。”

我对保险已有点好奇心,心想去听听看也好。演讲会当中,听到有一位经理说:“我到百利人寿只有三年,年收入超过300万

元。”

我仔细一想：同样都是一个人，人家年收入超过 300 万元，我的收入不到 100 万元，如果论时间的投资和青春的投资，他只有付出我的 $1/2$ ，结果我的收入只有人家的 $1/3$ 不到。

