

年薪2000万元的保险营销员
告诉你如何挑战1亿美元保额

叶明全

保险致富绝招

永远比世界第一名更努力

吴锦珠◎著

叶明全◎序

中国工人出版社

台湾保险界的
《圣经》

奇迹并非全然出于梦想，成功常是由平凡的、每天不断拜访服务客户等丝毫不起眼的行动堆砌出来的。

叶明全 保险致富绝招

(台湾) 吴锦珠 著

中国工人出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

叶明全 保险致富绝招/吴锦珠著. - 北京: 中国工人出版社,
2002.1

ISBN 7-5008-2195-6

I. 叶... II. 吴... III. 人寿保险-市场营销学 IV. F840.62
中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2001) 第 094060 号

中文繁体字版于 1999 年由元尊文化事业股份有限公司出版

中文简体字版经远流出版公司安排授权由中国工人出版社出版

出版发行: 中国工人出版社
地 址: 北京鼓楼外大街 45 号
邮 编: 100011
电 话: (010) 82075934 (编辑室) 62005038 (传真)
发行热线: (010) 62005049 62005042
网 址: <http://www.wp-china.com>
经 销: 新华书店
印 刷: 文联印刷厂
版 次: 2002 年 3 月第 1 版 2002 年 3 月第 1 次印刷
开 本: 880×1230 毫米 1/32
字 数: 150 千
印 张: 8
印 数: 1~8000
定 价: 19.00 元

(版权所有 侵权必究)

目 录

序 文	/1
永远比世界第一名更努力/陈安之	/1
服务优先业绩第一/林有田	/8
熟知法律保权益/李永然	/12
保险节税好处多/吕旭明	/18
无限格局真美好/江又毅	/20
保平安保幸福/叶明全	/24

慈悲喜舍种善田/吴锦珠	/25
第一章 百分之百绝对优势	/31
年薪两千多万的 Top Sales	/33
以爱花之心爱美人	/40
夫妻报税大有关系	/44
保险租税规划可降低税赋	/59
指定保险受益人不嫌多	/64
常运动保健康	/76
气功体察大自然	/81
贴心服务延伸客户	/83
恶性肿瘤是民众头号杀手	/91
第二章 凡事掌握成功关键	/98
台湾约有四分之一人口患脂肪肝	/101
送满期金再追加保单	/107
今天不谈保险	/115
反论与拒绝都是买意信号	/123
活得既老又有尊严	/129
赞美是成交的开端	/134
怒时之言多失礼	/138

第三章 超越巅峰顶尖行销	/150
百种智巧不如一实	/153
善用团保劳雇双赢	/158
有尊严的劳工生活	/169
添祥终身抗通膨	/177
台湾每 15 分钟即有一人罹癌	/185
第四章 改变惯性善用人脉	/192
在分秒中争取成功	/195
服务在细微处用心	/202
台湾有四十三万户单亲家庭	/213
景气欠佳保单有因变之道	/217
第五章 百尺竿头更进一步	/221
危险职业承保有限制	/223
职业性癌症愈来愈普遍	/234
寿险节税得指定受益人	/241
女性平均寿命达 78 岁	/245
儿童保险正流行	/250
附 录	/257
叶明全得奖年表	/257

序 文

永远比世界第一名更努力

陈安之教育训练机构负责人 陈安之

1

卡内基说：“我非常喜欢钱，我非常喜欢赚钱，我打从心中觉得，贫穷是不对的事情。”松下幸之助曾经说过，贫穷，是罪恶。所以每一个世界级的首富都告诉我们：贫穷，是不可以的，只会带给社会更大的压力，带给更多人更多的累赘，所以，每一个人都应该尽自己最大的力量，赚取自己应该得的财富，来过自己最想过的生活。任何人都可以做到，只要他能够遵循这些原则。

一个人的成功，完全是靠别人的。所以，你永远想



办法在顾客的心目当中，永远排第一名。只要你能做到这点，当顾客想购买产品的时候，都会想到找你。我觉得这是富有的人为什么富有的主要原因之一。

我给大家介绍以下几点体会，来帮助大家成功致富。

2 第一点，要明确你的梦想和你理想的生活方式。在多年前，我已明确知道我要的生活方式，明确知道我自己要做的工作，所以我现在做的每一件事情，都是朝着我的理想和梦想迈进，而且是愈来愈接近。我发现当初自己所设立的目标，到现在为止没有不实现的，也没有不可能的，只要我下定决心，坚持到底，几乎都可以达成。所以明确你的梦想，是很重要的。所有的动力均来自于你的梦想，先把它明确下来，拿出一张纸把它写下来。

第二点，设立一个一年核心目标，三年的核心目标，五年、十年、二十年和三十年的核心目标。只要这样做，你会发现，你已经做了一个很好的生涯规划的架构，你的思考也会比较明确。

第三点，要选择一份适合自己的工作。时间管理最重要的秘诀，除了做最有生产力的事情外，就是不要选错行业。选错了行业将浪费一辈子的时间，你应该要选择一個能使你兴奋，而且百分之百有信心工作，你就

一定会很成功。

第四点，把你的目标，长期的目标，集中在世界第一名。我一再的强调，只要你是最好的，你一定会赚钱，一定会成功。不要把焦点集中在我这个月的业绩是什么？我这个月要如何付款？这些只是过程，永远要把焦点集中在“World's number one”。

第五点，永远比世界第一名还要更努力。我以前遇到一位圣地亚哥的汽车销售员，他连续五年业绩第一名，我问他成功的秘诀是什么，他说每天比第二名多卖一辆车子，第二名一天卖三台，他就卖四台，第二名一天卖五台，他卖六台，每天多卖一台，月底业绩结算，他一定是第一名，这么简单的想法，你也可以做得到。

3

第六点，拥有详细的计划、可行的计划。一个成功的人是非常细腻的，绝对不会粗心大意。计划，一定要周详，计划若是百密一疏，等于没有计划。什么叫计划？就是问自己，为了达成这个目标，我需要做哪些事情？全部把它写下来，哪一个第一个要做的把它编号，一、二、三、四、五，以此类推。

第七点，一定要运用你潜意识力量。还记得前面，我曾教你一个最简单的潜意识方法吗？每天早晚写下你的目标十遍。我以前每天写五十遍，一年后收入增加了十倍。你不妨试试看。

第八点，不断的销售、销售、再销售。人之所以会赚钱是因为他很会销售，因为他花很多时间在销售，这是关键。你每天制造产品却不销售，还是不会赚钱。你每天做研究却不去销售。还是不会赚钱。Michael Jackson 可以每天录唱片，录一百张，若没有任何行销渠道，没有任何的广告，对不起，没有任何人会去购买CD。因为，人们不会去买他根本不知道的东西。一家咖啡店刚开张，老板觉得装潢得非常好，一定会成功，但为什么没有生意？因为人们根本就不知道这家咖啡店在哪里？当顾客不知道的时候，要如何购买？所以，如何快速建立知名度，也是非常重要的。

4

第九点，不断地在自己身上投资。赚钱，是靠脑袋，不是靠体力，你今天的投资，将会对你的未来，产生很大的成效。

第十点，永远采取比更多人更多的行动。

第十一点，凡事要系统化。一个人之所以没有办法成功，没有办法致富，是因为他缺乏系统。要致富，你就必须大量生产，在大量生产之前，一定要有一个系统，一个没有系统的人，表示他没有办法复制，因此，他无法成功致富。每一个成功的人，都有一套系统；每一个成功的球员，都有一套系统，每个赚钱的人，都有一套公式；每一个歌手，都有他唱歌的方法。任何一个

成功的人，都有这么一套系统，所以你必须自己建立一套系统。我写作有一套系统，演讲有一套系统，开课也有一套系统，而且我只要照着这个步骤按部就班地做，我可以每一次都达到很类似的效果。

第十二点，随时保持积极的心态。在成功和致富的过程当中，你会遇到很多的挫折，很多的困难，可是，关键是你的思想是不是积极的？积极思考是成功者的一个特质。跟一个积极思考的人相处在一起，你会觉得生命很有希望。

第十三点，百分之百对自己的生命负责任。要更好，你必须更好；要改变，你必须先改变。

第十四点，坚持到底，是成功的不二法则。坚持到底，不管你做什么事，Hang in there，你一定会成功的。

成功者跟赚钱的人，他们都有的一些习惯，第一个习惯就是他喜欢做计划，他时常在为未来做规划。这是一个很重要的习惯，假如你没有这种习惯，你不可能成为一个好的领导者。一个不好的领导者没有办法聚集一群人，缺乏了这一群人的话，你就缺乏了成功的力量。

第二个习惯就是，成功者每一次都做充分的准备。像我的《超级成功学》一出版，一个月就卖了两万本，光版税就赚了不少钱，很多人说，你才花十二天写这本书，为什么一下子就赚这么多钱？我告诉他们，对不





起，我花了29年的时间在写这本书，那是我29年来累积的经验。世界拳王泰森最近又出场比赛了，他的出场费是三千万美金，通常泰森都是在19秒或第一分钟之内，就击倒对手，所以平均一秒钟就赚了几个十万美金，大家都说，泰森你的钱真好赚啊！然而人家付给泰森的钱，还包括泰森平常练习的钱。有的人愿意付我一小时十万块的演讲费，我还不愿意去，因为我觉得，录制录音带大量生产，可以帮助更多的人，赚钱有很重要的观念，你要服务更多人。

6

第三个习惯就是，成功者永远多走一里路，Go the extra mile，当你觉得不行的时候，告诉自己，我一定能。当你觉得不想要的时候，告诉自己我一定要，凡事你不行、不能时，就是我要、我愿意、我一定要、我立刻行动。永远保持这样的想法，我不相信你不会成功。

第四个习惯就是，不断地学习、不断地学习并相信自己。成功最重要的关键，就是自信心。这是我的老师安东尼罗宾讲的，一个人假若相信自己可以做任何事情，可以实现任何的梦想，那么没有一件事情是他做不到的。不管遇到多大的困难，永远保持积极思考，相信自己。

第五个习惯就是，永远想别人的需求。不要想你自己的。当你满足了别人的需求，你一定能满足你自己。

的。

第六个习惯就是，成功者把焦点集中在问题的解答、问题的本身；失败者不断地抱怨问题，不断地研究问题，不断地提到问题！不断地找问题。这是很重要的差别。成功者之所以会成功，是因为他的思想不一样！他集中在他想要的，他想要的是什么？就是如何帮助别人，得到他们所想要的。

第七个习惯就是，坚持到底。我至少见过世界各领域最顶尖级的人物六十位以上，每一个被问及成功的秘诀是什么时，答案几乎都是：请你坚持到底！

叶明全经理在保险界，大家都知道他表现得出类拔萃，成就很高，是个相当成功的人，他坚持到底的习惯，以及善于做规划的良好企图心，实在令人敬佩。恭喜他继出版《叶明全超级营销之路》一书分享给社会大众后，又再度推出《叶明全保险致富绝招》，协助更多人成功。

服务优先业绩第一

中华跨世纪企业家商品认证协会理事长 林有田

卖保险。行销保险要屡创佳绩获致空前的成功，绝对不困难！国泰人寿叶明全经理就是一个最好的例证。

8

他比任何一个同行的伙伴还要卖力、努力，他自信十足，永远不在失败之前低头退让的斗志，以及比别人多一分坚持、多一分恒心耐力的敬业精神，使他在奋斗多年之后，成为一位“世界级”的保险行销高手，与柴田和子、原一平、费德文、法兰克·贝特以及甘道夫等猛将齐名，同享尊荣。

每一个人都可以向叶明全学习，每一个人也可以经过持续的学习复制和持续不断地努力，和叶明全一样，成为受人羡慕敬仰的世界级保险行销高手。

根据我的观察和了解，叶明全全身上下言辞举止之间，时时刻刻散发着世界级的行销高手之特质，令人乐于和他亲近，并且愿意和他结为好朋友。这是他能获成

功的最难能可贵的地方。

我深信，您要成功，就一定要向世界级的营销高手学习，并培养出与众不同且超凡出众的特质。

世界级的营销高手之所以顶尖和卓越，最重要关键在于他们做每一件事情和采取的行动，都是“顾客至上”、“服务优先”和“业绩第一”。

一年有 365 天的时间，分分秒秒，都是想着如何成为“最棒的”，并且将所有精神和心血，都专注在创造成功业绩和利润上。同时，使营销和服务顾客变成一种生活风格，并且能从和每一个人接触当中，发现到营销的潜在机会。他们个个都热爱着营销这份工作，甚至到了着迷的程度。除此之外，他们之所以卓越伟大，还具备了以下四个条件：

一、提供顾客更及时、更多元、更个人化的服务。

优势品牌、优质商品已经不再是营销人员创造傲人业绩的灵丹妙药。由于科技带来生活形态和消费意识的巨大改变，消费者被调教成更明智、更有选择权和更加善变，传统的销售手法，不能满足其真正的需要和期待。

当前，赢得顾客持续购买和持久忠诚的惟一捷径，是提供消费者期待的更快速、量身订做或个性化服务。

商品品牌不再是主角，服务价值已然成为行销致胜之道。你要帮助自己成为顾客心目中高附加价值的“服



务人员”，而非只顾成交商品的“推销人员”，以适应新消费者崭新期待。

为了迎合“就在此时、此地、此刻，为我量身订做，以我喜好的方式表现”的顾客心声，您如果能及时提供“互动”、“依个别需要回应”和“耐心倾听”的满意服务，一定能出类拔萃，拔得头筹。

二、为自己注入更多正面积极的心态，向成功挑战。

所有世界级的行销高手中，最常见的重要特质就是他们异于常人的心态。缺乏挑战、抢头功、争第一及向目标迈进的积极心态，即使心中狂想实现发挥个人潜能，也是无济于事的。行销之所以能获致空前未有的伟大成就，85%都是决定于一个人正面积极对人、商品和自己挑战的态度，因此，惟有强调您的积极正面特质，扬弃您的负面想法，不断挑战、超越极限的精神，才能保证令您持续连战皆捷。总之，您要更加成功，就得从现在起赶快培养以下八种挑战的积极特质：

10

1. 向自己的能力挑战。
2. 向目标挑战。
3. 向地域挑战。
4. 向竞争对手挑战。
5. 向上司的期望挑战。

6. 向公司的第一名挑战。

7. 向客户挑战。

8. 向世界的第一名挑战。

三、彻底分析自己销售不佳的症结所在。

失败的头号原因往往就是不够努力。行销成功，不过就是努力与高度活动量所引爆出来的相乘效果，不管您行销什么产品或服务，您的拜访、服务和电话行销一定要比同侪平均的努力更快速、卖力。其他常见失败的原因还有：

1. 错误的努力法。

2. 没有目标、希望和梦想。

3. 缺乏耐心、斗志和竞争心。

4. 自我设限，认为商品差、价格高。

5. 知识不足、学习不够。

6. 松散的生活方式。

7. 本位主义、自我中心等因素。

如果能反省认错，痛定思痛，对症下药，限期改变，一定能改善致胜率，销售成绩马上就会出现惊人的成长。

四、与其自己卖力工作，不如开拓人脉借力使力。

绝大部分人在销售业绩方面表现不够亮丽出色，主要原因是：