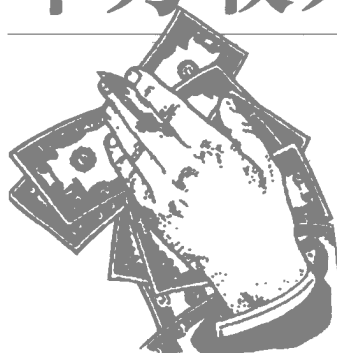


第 1 篇

千万收入无上限



根据劳委会统计报告显示，
金融保险业荣登台湾未来五至十年，最热门十大行业榜首；
相较于最衰退十大行业，
更凸显出保险业是 21 世纪的黄金事业，
发展前途一片看好。

勇气是成功之钥



勇气是人类最重要的特征，有了勇气，其他特征才足以发挥。

——英国前首相邱吉尔

选择一个发展潜力雄厚，既能一展长才又能利益众生的好事业。

在保险界年入千万元的顶尖战将不少，年薪百万以上的业务人员比比皆是。

“行政院”主计处公布 6 月份失业率高达 4.51%，正式突破 4% 关卡，创下历史新高。

经济不景气、失业率一路走高，已对金融机构资产品质造成重创。

保险业一枝独秀

据统计，受到公司倒闭、失业人口有增无减等因素冲击，到今年 5 月份为止，大型银行中南部地区的逾期放款比率已攀升至 13% 至 15% 之间，远高于北部地区的 4.5%，足足高出了三倍。

全

球经济持续低迷，台湾地区几乎是百业萧条，传统产业更是首当其冲。就在大家眉头紧皱、唉声叹气担心受怕，恐惧被减薪、裁员而沦为失业族，资产缩水日子难过的愁思中，却有一个行业的族群，不但照样成功致富，在景气低迷的时局里，更以十足的自信展现了该行无比希望的活力。

您猜到了吗？

是的，保险业在百业萧条的低气压中，依然一枝独秀！从各大保险公司相继举办的海外旅游可得印证。

例如今年 4 月台湾寿险业的龙头老大国泰人寿，为犒赏在高峰竞赛期间表现优异的行销高手们，特别包下十九部专机，飞到日本九州召开第二届海外高峰会。此行共有四千二百多位杰出保险人员，愉悦享受公司招待的各种大手笔高享受之出国福利。

根据 2000 年《富比士》杂志的调查，国泰人寿前董事长蔡万林家族，拥有超过新台币二千三百亿元的财富。

截至 2001 年第一季，国泰人寿总资产逾新台币一兆零六百亿，排名全国金融机构第一名，相当于台湾今年总预算的三分之二，真是富可敌国。



也许对这天文数字究竟有多大感到好奇吧？

如果将这笔钱拿来买战舰，国泰人寿可以买四十艘纪德舰；假如拿来买战机，可以组成五百架幻象二〇〇〇机队。国泰人寿迄今的保险契约超过七百万件，保户超过四百万人。

其他各家保险公司亦拥有雄厚资产（表一），对促进台湾经济繁荣，提供多元就业机会，确保人民身家财产的保障居功厥伟。

根据“行政院”劳委会统计报告显示，金融保险业荣登台湾未来五至十年最热门十大行业（表二）榜首，相较于最衰退十大行业（表三），更凸显出保险业是 21 世纪的黄金事业，发展前途一片看好。

没有不景气只有不争气

“行政院”主计处公布，在今年 6 月份失业率达 4.51%，全台二十三县市中，十八个县市失业率超过 4%，宜兰县以 5.04% 排名失业冠军，新竹县以 3.34%，名列失业率最低的地区。5 月份男性失业人数为二十八万五千人，比 4 月增加一万七千人，女性失业为十二万七千人，比 4 月增加一万人。在 5 月的非劳动力人数中，料理家务者减少四万人，主要是因男性失业后，其配偶

在经济压力下重新外出工作，大部分的人都投入服务业。

不过，在景气欠佳的环境下，工业及服务业雇用人数仍在减少，自去年 9 月以来，至今年 4 月底为止，已减少二十万九千人。1 至 4 月受雇员工人数为五百七十万二千人，比去年同期衰退 2.07%，创下衰退幅度最高的纪录。

许多企业以减薪、减少或停发加班费和年节奖金等措施因应不景气，已反映在受雇员工平均薪资；“行政院”主计处公布 1 至 5 月工业及服务业，受雇员工平均薪资为四万五千九百七十二元，较去年同期减少百分之零点七五。在平均薪资中的经常性薪资部分，1 至 5 月平均为三万四千一百十九元。

政经情势不稳定，投资环境日趋恶化，不仅企业投资意愿低迷，产业不是倒闭，就是外移，以致越来越多的人失去工作。而在工厂倒闭、房贷户缴不出贷款的双重打击下尤以南部地区银行分行逾放比，已经高得让银行不知所措。

“机遇只垂青那些懂得怎样去追求她的人。”

——尼科尔

尽管全球不景气的低迷一直笼罩着人们，但成功人士一再强调：“没有不景气，只有不争气。”毕竟再怎么不景气，一样有赚大钱、发大

财的赢家，关键在于是否有足够的勇气，明智的抉择，选择一个发展潜力雄厚，既能一展长才又能利益众生的好事业。在保险界年入千万的顶尖战将不少，年薪百万以上的业务人员比比皆是。

成功并非只是人生机遇，而是一种主动的选择；我们不该被动地期待命运的安排，必须凭自己的努力，为自己的人生铺排出一条道路来。

积小胜为大胜

今日保险是人类发明最伟大的制度之一，以日本的投保率已超过百分之六百而言，台湾目前百分之一二〇左右的投保率，仍有相当大的发展空间。目前的保险从业人员，均是学有专精素质优良的一流人才，早已打破早期人们误以为行格不高的工作，或是找不到好工作才会去做的行业。

森林中高大的桧木，要不是同狂风暴雨搏斗过千万回，就无法昂然挺立，高耸入云；海洋里的珊瑚，由于承受了浪涌涛击的折腾，乃能生长成多彩多姿的模样。

所以成功者，是绝不等待机会，而是主动地寻找机会；因为勇敢的人攫取机会，勤勉的人不过是确切地运用机会而已；而雄才大略的人，却能够不停地创造机会，抓住一些普通的机会，好好加以运用，积小胜为大胜，积小成为大成。一

旦天大的良机到来，成功必能驾轻就熟地手到擒来。

与其唉声叹气地枯坐在路旁，等待有人经过，邀你共骑一只骆驼，走上财富与权势之路，不如主动创造机会，从事保险。

只要你坚持信心并下定决心，去承担别人不愿负的责任、去从事别人所不敢做的工作，以及去完成别人所不能完成的事情；秉持吃苦耐劳、坚忍图成的毅力，把握良机选择 21 世纪最具潜力的热门行业——保险，不景气的阴霾将会在您循序渐进的努力中，化为乌有、消失殆尽；功成名就的希望，早已张开双手热情地迎接您！

台湾寿险公司资产表单位 单位：新台币亿元

公司名称	资产价值	公司名称	资产价值
国泰人寿	9395.2	统一安联人寿	54.0
新光人寿	4217.3	乔治亚人寿	94.1
南山人寿	3206.2	大都会人寿	109.2
“中国”人寿	759.6	保德信人寿	52.4
国华人寿	924.2	康健人寿	16.9
“中央”人寿	420.3	美国人寿	8.1
台湾人寿	528.3	宏利人寿	8.5
保诚人寿	175.2	全美人寿	30.7
富邦人寿	273.6	纽约人寿	37.4
国宝人寿	40.1	瑞泰人寿	30.1
三商人寿	241.5	安盛国卫人寿	11.5

续表

兴农人寿	47.5	亚太全球人寿	26.1
幸福人寿	47.1	苏黎世人寿	9.5
远雄人寿	134.9	佳迪福人寿	1.2
宏泰人寿	70.6	花旗人寿	1.7
安泰人寿	738.7		

资料来源：1999 年人寿保险业务统计年报（表一）

台湾未来五至十年最热门十大行业

排 名	行 业 别
1	金融保险业
2	资讯服务业
3	商 业
4	文教休闲业
5	公共及个人服务业
6	医疗保健业
7	营建业
8	房屋建筑业
9	机械制造业
10	餐饮业

资料来源：“行政院”劳委会。（表二）

台湾未来五至十年最衰退十大行业

排 名	行 业 别
1	塑胶业
2	针织业
3	成衣业
4	木材业
5	罐头食品业
6	玩具业
7	皮鞋业
8	棉纺织业
9	橡胶鞋业
10	塑胶皮制造业

资料来源 劳委会。(表三)

志在成功勇往直前



我成功，因为志在成功，我未尝踌躇。

——法国前皇帝拿破仑

在“金氏世界纪录”中，被推崇为世界上最伟大的推销员，乔·吉拉德曾说过这么一段话：“对一个真正的推销员来说，没有一件事比‘推销’更快乐。”

国际奥委会 7 月 13 日晚间，在莫斯科宣布 2008 年奥运会的主办城市，北京终获胜出。得知消息后，北京这个千年古都立刻沸腾，百余万民众聚集在中华世纪坛和天安门广场热烈欢呼“赢了！赢了！”民众欣喜情绪如潮水般不可挡，大家都感动莫名。

八年前北京在申办 2000 年奥运会时，以两票之差败给了悉尼。第一一二届国际奥委会年会在第二轮投票中，志在成功勇往直前的北京获得五十六票，终于赢得 2008 年奥运会主办权。

我们理当成功

世界最伟大的陆军指挥官之一，乔治·巴顿将军以善于带兵打仗而驰名，享有现代史上最杰出、最得军心作战将领的美誉。善于用兵、军纪严明、临危不乱且大胆果决，是他最为人所津津乐道的长处。

乔治·巴顿将军有一句名言：“我们本来优人一等，我们理当成功。”这是早在巴顿就读西点军校四年级时，在家书中告诉父亲的话。

他对一切充满信心，认为自己必然能够成功。于是在真实的军队世界，他竭尽全力为出人头地，大放光芒而奋斗着。克服了身心上的障碍，只因他深信全力奉献定有回报，必能带他走向胜利。

这足以证明成功的良机，是掌握在自己的行动力上。活得有劲的人，肯定一些信念，或坚信一些原则。他们像磁铁，吸引别人紧紧地依附。

在保险界成功的个中高手，立志成功致富的信念固若磐石，他们勇往直前绝不犹豫，即使遭遇困难，也能一一突破，因为“志在成功”的勇气，让他们精神抖擞迎向成功。

未入保险界以前是在国联卖洗衣粉，最高纪录曾在一天内卖出一万多箱的国泰人寿区经理廖宜荣描述，他未从事人寿保险业时，是位卖白兰

洗衣粉的推销员。

“一般而言一箱有三十六包洗衣粉，一包有五百公克的，也有三百公克的。”他说自己成天背着一箱又一箱轻则五十公斤、重则一百公斤的沉重洗衣粉，大街小巷、楼上楼下地到处去推销。

十分勤快的他，每天都可以卖出不少的洗衣粉，但整天背着几十公斤重的洗衣粉，在各大小公寓楼层间爬上爬下，耗费体力甚巨，但所得的利润却不多。

“那时候我一年大概有六十多万元的收入，算是公司所得很高的代表。”他指出，那时苦拼一年的收入，还不如目前在保险界不到一个月的收入。这也充分说明选对行业发展的无限空间，是令人有意想不到的宽广。

“我每天六点左右就到公司，拜访客户直到深夜十二点后才回家。”他做业务已有二十多年的资深经验，每天都维持着旺盛的企图心，和持续的恒心毅力。

“有时候他五点多就到公司来，比管理员都还早到。”该处的辅导课长形容，廖宜荣是个叫太阳起床的人。此种超凡的精神，是其在保险界立于不败的关键因素之一。

在“金氏世界纪录”中，被推崇为世界上最伟大的推销员之一的乔·吉拉德，曾说过这么一

段话：“对一个真正的推销员来说，没有一件事比‘推销’更快乐。”

乐在工作有如神助

“我心里很兴奋，一想到今天又可以去见好多准客户，帮助好多人，就开心得不得了。”南山人寿长安通讯处处经理张淡生说：自己经营保险，天天都陶醉在这种敬业乐业的气氛中，以“热”在工作，进而“乐”在工作。

二十多年来始终热情的乐在工作，做起推销来，自然如神剑出鞘，刀法精准炉火纯青。当能化拒绝为肯定，收 case 有如神助。

不少业务员打心底很怕去拜访客户，因害怕被冷漠地拒绝。

张淡生认为做推销要成功，就如军人征战沙场一样，必要骁勇善战，否则“意战必危，厌战必溃，畏战必覆。”因为身为 sales，天职就是要以推销致胜，怕见客户怎会成功？

在心目勾画一个远大目标，有中心思想即能强化战斗力。

“赚钱、赚大钱；赚钱、大赚钱。”南山人寿板桥忠孝通讯处处经理张添美，曾荣获该公司高峰竞赛全国第一名佳绩，回忆初入寿险界的成功信念，即是努力再努力，用心去赚大钱，以改善并不富裕的家境，让父母家人过更好的日子。

早

年从贫困环境中，力争上游的他，是出生在苗栗后龙的乡下农家子弟。“天底下没有不劳而获的事，自然也不会有劳而不获的事。”张添美在幼年即知父母挣钱的辛苦，所以在他小小心灵里，常为未来勾勒一幅清晰明确的蓝图。他说很幸运地选择保险为终生事业，实践了成功致富的美梦与助人最乐的志愿。

提及志在成功不畏险阻，国华人寿中区督导黄竹和笑称他还清晰地记得 1971 年，当刚退伍的他，向家人提出想从事保险的决心时，全家大小没有一人支持他。其父最后在无计可施的状况下，只好以“每月缴一百台斤稻米”价钱回来，作为假赞成的理由。

力排众议信心满满

“我相信伊不用一个月，就会乖乖回来种田啦！”黄竹和的阿爸说，他根本不相信自己的儿子在“拉”保险，可以赚那么多钱。

黄竹和心想，既然自己这么有志气，力排众议坚持要从事保险，就没有任何理由打退堂鼓。即使面对客户以扫把赶他出门，或是恶言相向，他也都一笑置之。

“第二个月我交了一千块钱给我阿爸。”他表示那个他赚了一千多块钱的保险佣金。其父

和兄长当场傻眼了，因为黄竹和一共交了十个月的“约定金”给父亲。

事实上家人看着这两个月来，他认真的表现，也让收入超出原先预定的好几倍。他做得充实又快乐，最重要的是能帮助人，“好像也找不到反对的理由了。”此刻兄长们都由反对变成支持了。

以上的 Top Sales 均以信心坚定、意志坚强，不畏亲友反对从事保险的种种原因，所有打击都淹没不了他，所有的激荡、冲击，都只会让他保险事业历久弥新，更加光明灿烂！

“欲成大事者，必先要有远大的理想，伟大的人物，并不会比一般人多出三头六臂，只是内心多出了一处理想而已。如果你坚持了一个理想，而又能锲而不舍地努力以赴，你的确就能做到神奇无比。”荣获六十次安泰之星的安泰人寿 TP702 处经理梅兰萍指出，这就是她何以能在保险事业中，获得肯定的要因之一。

保 险可免于无尽的灾难



我深信，透过保险，每一个家庭只要付出微不足道的代价，就可以免于无尽的灾难。

——英国前首相邱吉尔

因花不常好，月不常圆，面对无常人生所需要的不仅是勇气和决心，更要有保险的保障。

保险是济弱扶倾，使人们免于危难的最佳保障。

日月至明，而有所不照；土地至广，而有所不栽；山岳至高，而有所不生；海洋至深，而有所不容。

就像人们无常的生命财产一样，谁都不敢保证能够永远平安。所以，保险的重要性在每个人生中，都占有极重要的地位。

莫留下遗憾给家人

寿险真的是深具发展潜力的事业，在保险业

要成功并不困难。人生的每一份爱，对需要的人而言，都是弥足珍贵的。多数的寿险营销高手表示，只要心态正确、自信心强，每天将一个寿险人员该有的基本动作好好做，持之以恒必然会成功。因为每一个家庭、每一个人都需要保险的保障。

生，一身光光地来；死，两手空空地去。人间的一切都只是生之旅途的过客，什么也带不走。

这是多数人拒绝保险的理由，抱持着反正生死由命，什么也不必太在意的消极思想。

“但是千万不要留下遗憾给家人。”这是新光人寿高雄收费处主任童淑琪，时常加强客户保险观念的话语。

她强调有保险保障的人生，万一有风险降临时，至少不会给家人添太多麻烦，或是造成生活上的困难。

“至少你带走了赚钱能力。”国泰人寿城内通讯处区经理叶明全表示，每当客户听取这句话，总会睁大眼睛恍然大悟地说：“是呀，我怎么没想到。”

的确，人一旦离开世间后，他的收入便终止了，无法继续提供家人经济上的保障，也许因此使亲人陷入经济上的困境。如果有妥善的保险保障，至少可以免除诸多遗憾。