情义无价

——寨宏中国保险传奇人物

寨宏多年保险营销成功秘笈
——如何应对销售拒绝（附录）

超值赠送

“从今天开始，你们可以自豪地向人家宣布，你们有一个全国第一的业务员为你们服务。我今天的成功，全是因为你们。”

他是中国大陆第一位MDRT TOT（美国百万圆桌会议）顶尖会员，是中国大陆第一位创办客户服务俱乐部、客户服务刊物、网站行销与以会所经营尖端客户的保险战将。

他是寨宏，再多称号、头衔都无法形容的顶尖行销人，他的精彩故事尽在此书中。



吴锦珠◎著

中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

需要全本请访问 www.ertongbook.com

情义无价

——寒宏中国保险传奇人物

吴锦珠◎著

寒宏多年保险营销成功秘笈
——如何应对销售拒绝（附录）

超值赠送

“从今天开始，你们可以自豪地向人家宣布，你们有一个全国第一的业务员为你们服务。我今天的成功，全是因为你们。”

他是中国大陆第一位MDRT TOT（美国百万圆桌会议）顶尖会员，是中国大陆第一位创办客户服务俱乐部、客户服务刊物、网站行销与以会所经营尖端客户的保险战将。

他是寒宏，再多称号、头衔都无法形容的顶尖行销人，他的精彩故事尽在此书中。



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

情义无价——中国保险传奇人物蹇宏/吴锦珠著. —北京:中国经济出版社,2008.6

ISBN 978-7-5017-8135-5

Ⅰ.情… Ⅱ.吴… Ⅲ.蹇宏—生平事迹 Ⅳ.K825.34

中国版本图书馆 CIP **数据核字**(2007)**第** 084541 **号**

出版发行:中国经济出版社(100037·**北京市西城区百万庄北街** 3 **号**)

网　　址:www.economyph.com

责任编辑:邓媛媛　(**电话:**010-68319283,**邮箱:**editordeng@163.com)

责任印制:石星岳

封面设计:白长江

经　　销:各地新华书店

承　　印:三河市佳星印装有限公司

开　　本:787mm×960mm　1/16　　**印张:**14.375　**字数:**170 **千字**

版　　次:2008 **年** 6 **月第** 1 **版**　　**印次:**2008 **年** 6 **月第** 1 **次印刷**

书　　号:ISBN 978-7-5017-8135-5/F·7133　　**定价:**30.00 **元**

版权所有　盗版必究　　**举报电话:**68359418　68319282

国家版权局反盗版举报中心电话:12390

服务热线:68344225　68341878

推荐序一

独一无二的开创者

迈克·麦斯特森（Michael Masterson）在《立志七年做富翁》里有一段话说："致富犹如瘦身，我们每个人都想做到，却只有极少数人愿意尽一切努力追求。成功的秘诀正如建筑大师法兰克·洛伊·莱特所说，就是'全心投入、努力打拼，以及专心致志追求既定目标'。"

我想，蹇宏的故事，就是一个"全心投入、努力打拼，以及专心致志追求既定目标"的模范。

他把自己的保险生涯，分成四个阶段：1997 年 8 月到 1998 年间，是为谋生而做保险，只有技巧没有内涵，属于"强暴行销阶段"；1999 年进入"服务行销阶段"，开始考虑要为客户做事；2000 年到 2002 年间，是"专业化行销阶段"，建立了客户关系管理系统、探索销售流程，并进而系统化为一个可以复制的模式。

2002 年以后至今，他再度转型进入"顾问式行销阶段"，将其专业领域从人寿保险扩及其他金融商品，如证券、信托、基金等；2006 年，他更将伸入法律，开始研究婚姻财富管理，全面推行综合金融理财，以成为客户的生活、人生、资产管理顾问为目标。

我和蹇宏的关系很微妙，是老板与员工、是学长与学弟，也是互相切磋打气的好朋友。他经常在演讲时谈起我，说我是他佩服的人，把我归类为"先知先觉"，谦称自己是"后知后觉"，这当然是谦虚也是玩笑话。至少在保险界中，他走的就是领导者的位置，开

创的是独一无二的路线。他的成就，有目共睹。

所以蹇宏能够加入泰康，于公于私，我都是最开心的了。

年初的行政大会上，我们把2007年定位为泰康人寿的“人力资源年”，把干部建设、团队建设列为重点工作，这是让公司能够稳健经营和专业化发展的一个关键。而蹇宏在这方面给了我许多思索的方向，他带领的“生命第一”团队，也经营得有声有色，是一支强而有力的保险团队。

欣见《情义无价》一书即将在台湾地区出版，让台湾的读者也能一睹这位中国保险巨星的风采！期许透过文字的交流，让彼此在思索保险的核心价值与行销方法时，能有新的启发。

陈东升：泰康人寿董事长

推荐序二

真心英雄

现如今虽已很难听到“英雄辈出”之类的华辞丽句了，但任何时代、任何行业都确实需要有自己的英雄。他（她）的作用就如同克劳塞维茨在《战争论》中的一句名言：“要在茫茫的黑暗中发出生命的微光，带领着队伍走向胜利。”

保险营销，特别需要英雄。原因在于它是从事世界上最神圣的事业——传播幸福、呵护生命，因此需要有正确领跑的杰出典范；同时，保险营销又是从事世界上最艰难的事业——“走进千家万户，说尽千言万语，历经千辛万苦”，因此需要有百折不回的光辉榜样。

英雄是具有远大理想的人。他们能够做到“谋万世而不谋一时，谋全局而不谋一域。”寿险营销英雄、日本的“十五冠王”原一平、“十六冠王”柴田和子，还有我们自己的蹇宏之所以能够成功，就是因为他们有着远大的理想。他们真正把寿险营销作为毕生为之奋斗的事业，在看似平凡的展业实践中处处折射出伟大的理想之光。

有理想就会有思想，蹇宏是一个有思想的人，他的每一场精彩演讲都可称之为“思想盛宴”。他敢为天下先，十年前在深圳就率先倡导建立寿险营销员自律组织，实行自我管理。他积极探索寿险营销的变革升级之路，作为中国内地第一个美国百万圆桌会议顶级会员（MDRT TOT），他始终走在先行者的位置上。

有理想的人是不会被困难击倒的人，蹇宏经历过从千万富翁到“百万负翁”的炼狱之旅，然而凤凰涅槃、浴火重生，这段经历成为

他一生中最宝贵的财富。现在我们看到的蹇宏，无论何时何地都是西装革履、精神抖擞、意气风发，他已经成为越来越成熟的保险英雄，相信过去没有、今后也不可能有任何困难能够击倒他。

英雄是有情有义的人。虽说不以成败论英雄，但要以情义论英雄。因为“英”者，鲜花也。能够像鲜花一样值得赞美的雄才豪杰方能称之为“英雄”。否则，纵使再了不起也只能称之为“枭雄”了。

本书取名《情义无价》，我觉得对蹇宏是非常贴切的。他有情有义，豪爽真诚，无论是对亲人、对朋友、对客户、对同事，甚至是对已成为竞争对手的原工作单位，都是真心以对、真情以报。我和他深交多年，虽然工作岗位不同，但却是推心置腹的好友。我听他讲得最多的词句之一就是“回馈”，他不仅捐巨资在湖北宜昌兴建希望中学、在贵州习水县兴建希望小学，而且承诺对这两所学校负终身责任。难能可贵的是蹇宏于2003年捐建希望小学时，已离开平安人寿到泰康人寿工作，但学校名仍冠以“平安”名称。更为难得的是，他还出资聘请了一名专职助理，专门为他在平安时的客户提供后续服务。

一个有责任感的人不一定是重情义的人；但一个重情义的人必定是有责任感的人。做事先做人，蹇宏可以说是一个做人做事都非常了不起的真心英雄！

弗兰克林说过，当每个人辞世时只有两样东西是可以留下来的：一是留下能让别人写的事迹；二是留下能给别人读的著作。蹇宏是成功的，正值风华正茂之年即由名作家吴锦珠小姐为其写出了锦绣华章，也使广大读者能够走进他的精彩世界，分享他成功的快乐，借鉴他成功的经验。

当然，这不是第一本、也不会是最后一本写蹇宏事迹的著作。“自古名将如美人，不许人间见白头。”真诚地希望我们的真心英雄趁年富力强，续建功业，再创殊勋！

谢宪：宁波保监局局长

推荐序三

坚持不懈　永无止境

与蹇先生的相识经历可谓有趣，我们虽在大众面前都有相当的知名度，却一直是各自只闻其名，不见其人。但却有对彼此的仰慕和欣赏，可谓神交已久。

直到一年以后，我们在卫视台同台交流时才真正相识。此前只认为蹇先生是保险业界的营销专家，真正走近他以后才发现，其人格魅力更加闪烁异采。

在蹇先生身上最值得我学习的，是他的不断创新意识和开拓精神。保险营销是一个传统领域，而蹇先生通过自己的研究和总结，能把它上升到人生规划、资产转移与传承、家庭财富管理的高度，已远远超出其本身的从业领域，从某种程度上说填补了中国保险理念与营销模式的空白，成为行业的领军人。

能做到这一点得益于蹇先生的好学、勤思、创新、开拓，蹇先生对金融、财务、税收、法律、证券的如饥似渴的学习，给我留下深刻印象。即便今天的蹇先生得到如此之高的评价和认可，他仍然保持一种“坚持不懈，永无止境”的敬业精神。

有幸走近蹇先生身边的人，会发现他极其重情重义，是一个感性与理性并重的男子汉。他对同事下属的关照、对客户的照顾、对弱者的呵护、对朋友的仗义、对竞争对手的尊重、对公益事业的热心，让身边所有的人都心生钦服，感为观止。正因如此，“得道者多助，失道者寡助”，蹇先生今日才能够凝聚一大批优秀人才，广结人

脉，成为精英团队的领头人，成就一番丰功伟业。

在蹇先生奔波于世界各国的演讲与访问之余，我戏说他是中国的“国宝”，也是世界的“明星”。难得的是，蹇先生在辉煌的成就面前，仍保持着一种良好的心态，“看庭前花开花落，宠辱不惊；望天空云卷云舒，去留无意。”可见其人生哲学造诣之深。

本书是对蹇先生生平做人做事的首次深度挖掘，相信这本书不仅能够让读者学到创业的技巧，更能感悟到人生的一种精神、一种境界。最后，祝愿我们的“国宝”蹇宏先生一路走好，期待他“乘风破浪已有时，直挂云帆济沧海!”

王芳：中济律师事务所律师

推荐序四

蹇宏是一个有魔力的人

我总记得，第一次邀请蹇宏到台湾演讲时，台下学员热烈的掌声、笑声，与眼神里被燃起的热情。

蹇宏，是一个有魔力的人。听他的演讲、和他谈话，就像被仙子拿着魔法棒点了一下，茅塞顿开之外，还找回最初从事这个行业的纯真，一种非金钱性、价值取向的报偿。

一般人谈行销都太功利了，谈保险都太话术了，不若蹇宏总是在追求一种在利益之外、更高的价值。他在保险行销、金融顾问服务上的创新，更是人所未及。用喝水为喻、用麻将为喻、用恋爱为喻，不是蹇宏，谁能说得那么恰到好处，又字字珠玑？

这是我深感佩服之处。

如今，他将自己的故事、理念，以及创新的见解，透过名作家吴锦珠小姐的好文笔成书发行，与台湾的朋友分享，相信可以给许许多多在台湾从事保险或金融行销的人，许多精神上与智识上的启迪。我希望阅读此书的人，除了学习他的专业技巧和方法外，也能仔细思索他所提倡的价值观和艺术观，这才能帮助行销人员开创事业，而不只是忙碌而盲目的工作。

他在书上提到：“有激情很好，有激情就会有激励；但是光有激情是不够的，我们需要有种理性去支撑我们的激情，否则我们会把自己烧光的。”说得精辟入里呀！激情和热情是不同的，激情像烟花，瞬间爆炸但很短暂；热情却如烈火，可以持续燃烧，而助燃的

薪材，就是蹇宏说的“理性”，就是他早期提出的寿险行销永恒的动力源，以及后期直言的“保险就是信仰”。

“保险就是信仰，不只今生今世做保险，来生来世也要做保险。”若没有足够的理性支撑，孰能如此大言不惭？这句话从别人嘴里出来，或许会显得浮夸不实，从蹇宏口中说出，却是情真意切。不为什么，只为他确确实实以行动证明了，而我们也确确实实看到了。

感谢爱心满溢的蹇宏，将此书的版税捐赠给台湾的中华保险与理财规划人员协会，他的慷慨解囊、无私奉献，著实令人敬佩！谨代表本协会所有会员，向他衷心致以最高敬意、最深谢意。

蔡锦城：中华保险与理财规划人员协会理事长

推荐序五

创新核心　源源不绝

有一次我和骞宏在马来西亚同台演讲，当他侃侃而谈时，我听得比台下任何一个人都出神，对他的成就和在保险行销上的创新做法，感到惊讶而且惊喜！

知道有个人和自己一样，这么认真地、热情地在这块领域里耕耘，我感到一种良性竞争的压力和喜悦。那种想一较高下的斗志，绝对不是在比业绩、比头衔，而是要比使命感与责任心。

从早期学算命、学讲笑话拉保险，到中期专攻客户服务，以及后期走向顾问式服务行销的更高层次，他不是萧规曹随而已，而是不断在动脑筋开创新路。

他很聪明也用对地方，所以在很短的时间内，就有很抢眼的成绩。难能可贵的是，他没有因此而骄矜自满，或许是因为曾经历事业破产、家庭破裂的打击，尝尽了人情冷暖，使他更懂得名利如浮云。在财富权力之外的情与义，才是最真切的东西，最值得把握和珍惜，这也使他的成功，更具说服力与亲和力。

我很喜欢他经常引用的一句座右铭："成功是成功的桎梏，创新是创新的障碍"，如果人人都有这种不断追求突破的决心和毅力，成功绝对是指日可待。怕的就是被桎梏和障碍绊住了手脚，自以为成功就不再学习，不再进步，最后反而落得被淘汰的命运。

听骞宏的演讲很有意思，看骞宏的书更是获益良多，他所提示的理念都很实在，所示范的技巧也都很实用。例如改变一下保险名

目，推出独一无二的“爱情保险”，就是一个非常有专业上的创意、也展现个人独到幽默的创举。

行销是人对人的行动，人是活的，行销当然也必须是活的，坊间行销书籍那么多，每个人都自成一家之言，要想学是学不完的，可是懂得应用创新的人，只要抓到一个想法，就能“吾道以一贯之”。我认为蹇宏的行销就是如此，他的一个思考核心是情义，所有的方法技巧，就从这个核心源源不绝地产生。

你的核心价值是什么？看看蹇宏，问问自己吧！

庄秀凤：“亚洲保险天后”，国泰人寿高级顾问

推荐序六

与时俱进　爱心感人

2001年国际华人龙奖大会的会场上，我认识了蹇宏，他是中国大陆第一位登上美国百万圆桌顶尖会员（MDRT TOT）最杰出的寿险人员，同时更让我发现到蹇宏是一位全身充满着销售、演讲和寿险经营细胞的好人才。

在连续八年进入MDRT的TOT，国际金龙奖、并创下华人最高寿险业绩殊荣，而今回想与蹇宏的认识和互动中，我们教学相长，且由于他全身散发著许多创意的话术、创意的点子与创新的方法，有时也引发我更多的销售灵感。所以称蹇宏为无数华人和寿险伙伴们，学习与追随楷模的指标性人物，他当之无愧。

台湾的保险行销发展得比中国大陆早，可是内地急起直追的潜力不容小觑，而且他们以台湾、香港为借鉴少走了许多冤枉路。尽管如此，保险终究是舶来品，要挑战中国传统民族观，也不免要经历“一人做保险，全家都丢脸”的阶段。

看到此，就让我想起自己在20世纪70年代，保险意识尚未抬头的台湾，挨家挨户进行陌生拜访时，那种面对不友善的大环境所产生的心酸与挫折感，不足为外人道，可是尝过的人，是一辈子也忘不掉。

然而，成功的人非但不会被环境击倒，甚至可以创造环境。蹇宏让我深感佩服的地方，就是他不抱怨中国人这种忌讳死亡、爱面子的性格，反而深入研究人性问题，提出人性化的行销方式，化危

机为转机，把劣势变优势，展露出他高人一筹的处世智慧。

蹇宏的行销与时俱进，在迈入知识经济的21世纪，他也以自己丰富的学养为基础，自成一家学问，并且结合优势媒体如网络，首开中国网站行销保险之先河，且成立客户的“思源俱乐部”，以“让客户为客户服务”的创新理念，将自己与客户的人脉结合成一股更大的力量，除了更便于进行系统化的客户服务管理，也让自己的价值得以提升。他的这些做法，不仅反映了他的聪明，也表现出他的体贴入微，真正站在为客户设想的角度，不是谋个人的私利而已。

至于以客户名义捐助学校，就更叫人敬佩了。我相信就读思源小学、思源中学的学生们，每一次经过思源碑时，心里一定会有一股感受到社会关怀的暖流。得之于社会，回馈于社会，我相信懂得感恩的人一定不会失败，因为就算他跌倒了，也会有人扶他起来。

在此祝福蹇宏的新书大卖，盼台湾的保险行销后进，看到来自对岸的成功典范，能兴起仿效超越之心，共同为两岸的保险行销努力，更上层楼。

最后真诚地建议所有寿险伙伴，成为最有特质与优质的寿险精英。请用最少的代价购买成功者最精彩的创业人生，打造自己成就自我。

陈品妏：沃马保险经纪人公司董事长

推荐序七

身心泰康

我不是一个固执己见的人，但我对两个行业的从业者有好感的不多，一个是送快递的，一个是卖保险的。我不知道别人的经历，我现在不敢接小灵通的来电，那十有八九是送快递的问你路怎么走？好像你的手机不收费、你也有义务花费时间给他详尽说明似的。好在他们占用你的钱财和时间是为了给你送去东西，卖保险的可气之处在于他们占用你的钱财和时间是想从你这儿挣更多的钱。

有一次，我接到一个电话，一位女子指名道姓地找我，我问她何事？她自称是某某保险公司的，我随即挂断电话。不曾想她又打进来，我拒绝接听，她却锲而不舍，我不堪其扰，厉声言明：不买保险。我万万没有想到，那女子竟恶语以报。我分明看到电话另一端一张丑恶的脸，从此，更加恨乌及屋了……

但是，他们的行业你还是需要的，当和朋友们商量想给自己买份保险的时候，董卿给我介绍了泰康保险的蹇宏，说他不像个卖保险的。后来我不但买了蹇宏为我设计的保险项目，而且还和蹇宏成了朋友。因为他不但真的不像卖保险的，甚至是不像商人。生活的莫测，在于变化，商人的叵测，在于谋划，我敬畏生活，也远之商人。

春节之前，蹇宏约我给他即将在台湾出版的书写序，我很犹豫：知道他在海内外到处演讲，但并不知道他具体讲些什么，更不知道写他的书是推介他的业绩还是述说他的观点，我说等看看书再说。春节过后，我真的用上了他推荐给我的保险，蹇宏不但陪我去了医