

<<保险忧思录>>

图书基本信息

书名：<<保险忧思录>>

13位ISBN编号：9787801424402

10位ISBN编号：7801424409

出版时间：2003-04

出版时间：华艺出版社

作者：孟国庆

页数：250

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<保险忧思录>>

内容概要

本书为当代纪实文学作品，讲述了一个寿险营销员的自白，揭示了寿险营销中众多鲜为人知的话题，告诉人们在投保中如何自我保护、把握保险发展的趋势等。

<<保险忧思录>>

作者简介

孟国庆 著有长篇纪实小说《中国电大生》，长篇小说《命运》，《寻找净魂》等。其中《寻找净魂》已被编成20集电视连续剧。

<<保险忧思录>>

书籍目录

一、 第一次进保险公司的奇遇二、 初识保险营销真面目三、 保险反被保险赢四、 胜利分享中怪圈五、 零点起步的奥秘六、 一个老饭店的通话七、 女人魅力与保险的魔法八、 阿Q精神与武士道风范九、 一个保险“皇儿”的自白十、 一个工商处长等价交换的“表演”十一、 理赔中赚钱的“窍门”十二、 一个保险推销小姐“技巧”的曝光十三、 公关先生做保险的“秘诀”十四、 拉郎搭配的帮事十五、 什么事都可以从孩子身上赚钱，保险业不例外十六、 教你如何去演戏附录一：投保人应特别关注的典型案例附录二：全国人民代表大会常务委员会关于修改《中华人民共和国保险法》的决定附录三：中华人民共和国保险法

<<保险忧思录>>

章节摘录

其实，我们这些主任并不是什么公司的原始股，在我没来这个保险公司之前，早就按组分这主任那主任。

我记得在我来后第三天的一次经验与幸福分享会上，我就看到一个外号叫“基辛格”的高鼻子，他说他来后不到一个星期进了50个单。

说到这50个单，他几乎把每次怎样上门找客户，每次怎样用动听语言把客户迷的各种情态、动作、语言描绘得娓娓动听，就像一个出色的评书演员在讲一个精彩故事一样，把我们吸引得如醉如痴。

比如他在讲到碰见一对年轻夫妻抱着一个不满周岁的孩子时，虽然那孩子长得像一个丑八怪，他说他看到孩子就恶心，但他说自己当时就像温柔的春风拥抱太阳一样，热情地把那丑八怪孩子抱在怀里，还一个劲地夸那孩子长得像天仙，随后买了一朵漂亮的小红帽，戴在孩子头上……这样很快便赢得了孩子母亲的欢心，接着保单很快就签订了。

这“基辛格”讲到这里，不仅引起了艾总、陆总、田总等人的满堂喝采，而且他那踌躇满志的神气就像中了头彩似的，叫人羡慕极了。

可是，没想到在上次的例会上，这“基辛格”还在与小钟说说笑笑时，忽然被陆总莫名其妙地突然宣布免去主任职务，原因很简单，在这近半个月里他一单也没进，顿时，这“基辛格”就像被打霜的茄子，惊呆了。

从这以后，我再也没看到那“基辛格”的身影了。

这就是活生生典型的“零点起步”，这种“零点起步”用艾总的话来说“就要你们时时刻刻感到压力在身，时时刻刻感到金钱在召唤，时时刻刻感到生命在冲刺，时时刻刻感到财富在自己身边。

”这就是一个保险营销员的动力所在。

突然，有人把我肩膀猛一拍，我猛一扭头，原来不是别人，也是与我一齐刚上任的主任李佩尧。他长得白白净净，身材如跳高运动员一样挺拔，脸庞也很有棱角，有点像电视里的费翔。

他看了我一眼，用一种羡慕而又神秘的口吻对我说：“石主任，你真是我们公司精英呀！”我心头顿时一热，后转念一想他话的言外之音不对，似乎还有话。

我说：“李主任，你说我是精英，那你把贾主任，罗主任放哪去了？我与他们比一个是凤凰，一个是山鸡。

”李佩尧忽然认真地说：“你石主任是实实在在做得不错，他们，他们真的不能与你比，包括我也是这样……”我问：“这话从何谈起？”李佩尧诡秘一笑地说：“天知、地知、他知！”

我说：“你这李主任说话怎么像算卦的，搞得那神秘兮兮干什么？有什么说什么嘛！”“好吧，我告诉你……”李佩尧一下子对着我耳朵说，“你知道吗？贾生为什么在会上敢挑战保证他每星期不低于50个单子，这里奥妙是什么？”我说：“你这不是明明在考我，我哪知道？”“我说出来你要吓一跳，贾生是艾总的女婿！”“真的！”我忽然感到一阵汗颜。

“这还有假！”李佩尧继续认真地说：“艾总的老公是建行的常务副行长，掌管发放贷款的。有多少客户找他贷款，又有多少人求他办事。

他开个口叫别人投保，哪个还不敢应从？”“你，你这李主任说什么话？”我十分认真地说：“投保是人们对自身生命价值的珍惜，这是一种自觉自愿的行为，你怎么把它说成是一种交易呢？”“石主任呀！我的石主任……”李佩尧莞尔一笑地说：“我发现你真是白活了40年，你的心地怎么纯真像幼儿园的孩子似的……你，你没想想现在是一个商品经济社会，什么都是钱字开路。

不错！投保是对自己生命负责的表现，应该是客户求保险公司的事，但你没想想如果真是这样那保险公司聘这么多营销员干什么？给那么大提成干什么？难道保险公司不是盈利为自己挣钱吗……再说你不是看到那么大的提成，你东奔西跑干什么？还不是一个钱字在驱使你干！”“但，但……”但什么？我忽然糊涂了。

老实说，李佩尧说得很实在，确是把那些看似冠冕堂皇的美丽风景后的阴暗挑得明明白白。

我呆呆地望着他，真不知该说什么好。

接着他又告诉我，他和罗蓬为了凑保单，爬上了这主任的位置，不惜把自己家人、亲戚、朋友都保进去了，凑合也当了一个保险明星。

<<保险忧思录>>

接着他又反问我，你说，你是不是比贾生、罗蓬和我都强呢？因为你是凭着自己本事和能力去拉的客户！“怎么样，拉老弟一把，行吗？”接着这李佩尧非常诚恳地提出要与我一齐去展业。他说他从刚才会上听到的介绍，一眼就看出我在气质、形象、能力上就是一个推销的好手。

“这，这怎么？……”我立即推辞道。

“你……啊，我明白了，你是不是怕我剥削了你……”李佩尧一本正经地说：“这样吧！我们三七开，我们合拉的客户，你占七个人头，我占三个人头，行了吧？”“不，不，我不是那个意思……”我说：“我自己就没做好，怎样带好你呢？再说你还要管理自己组里成员做得怎样。

”“好了，好了，这你就不用管了，反正我拜你这师傅是拜定了的。

”李佩尧诚恳地说。

旁白：有的人非常善于用讨你喜欢的漂亮词语，让你为他奔跑卖命，尤其是在现代的商场上，比如某人要你为他推销某个产品，首先问你是否需要健康和财富？在得到你首肯后，便人肆特吹他的产品如何让人长寿，如何叫你能赚钱，最后目的是叫你木人首先买下他的产品，待你真买到他产品后才方知上当。

“时时刻刻感到压力在身，时时刻刻盛到金钱在召唤，时时刻刻感到生命的冲刺，时时刻刻盛到财富在自己身边。

”这“零点起步，看上去真是天衣无缝，无懈可击，可细幻想起来，真叫人感到今一次心跳都是在流血，每一次签单都在玩命。

这种“零点起步”实际上是对寿险营销员的一种误导。

误导的结果又会怎样呢？寿险营销人心中是最清楚的，他们都像在走马灯似的换了一茬又一茬……

<<保险忧思录>>

媒体关注与评论

引子 人生是一个大舞台，每一个人都在这个舞台上进行着真实、生动而又不可抗拒的表演，不管你是正角、丑角、蹩角、配角，不管你愿意不愿意还是无可奈何。

历史选择了你充当某个角色。

你不得不在这个角色上充分地展示自己。

当社会发展到二十世纪九十年代，保险营销员像一颗颗从天而降的绚丽奇葩走进这人生舞台时。人们忽然感到这舞台上又多了一个个新颖而又深奥、生动而又难测的角色。

有人说保险营销员尤其是寿险推销员是社会中最杰出的，因为他们在人生的舞台上根据天时、地利、人情的种种变化不断地变换自己角色的位置，来赢得客户的支持和欢心。

当今，不是有句流行语么？“保险不是人做的。

但却是能人做的。

”的确，搞寿险的人一方面在这广阔的人生舞台上尽情地展示自己、表演自己、推销自己；另一方面在这众纷飞的复杂社会中学到了许多人生的技巧和知识。

这是每个搞过寿险营销人的最基本的生活体验。

然而。

保险营销从广义上讲。

是人生舞台一个重要组成部分，而从狭义上讲却是一个动态的管理过程。

是一个险种从设计前的市场调研到最终转移到保险消费手中的一个整体过程。

在这个过程中，作为保险人和应聘的寿险营销员来说不仅仅是推销保险，不仅仅是推销自己，不仅仅是将温暖和幸福送到客户的心坎上，更重要的是将服务至上作为自己最基本的宗旨。

真正做到客户把生命交给了我们。

我们就要保证为客户服务一生，只有这样才能不断地开拓保险市场，在挑战的保险竞争中保持自己事业的活力。

但，遗憾的是我国的保险业特别是寿险营销。

虽然在起步不长的时间里发展迅猛，保费逐年递增。

人们的保险意识有所提高，可还是出现许多令人烦躁，令人尴尬，令人失望的事情，并且这种状况带有一定的普遍性，严重地阻碍了保险业的发展。

这里讲述一个寿险营销员的自白，与其说是向人们讲述了一个投入寿险人的人生经历，还不如说是一本人生保险的启示录。

这里不仅仅向人们提示了寿险营销的层层神秘雾纱，帮助人们认识保险的本来面目，并且还告诉人们在投保中怎样自我保护，把握保险发展的趋势。

真正让生命的安全带掌握在自己手中。

同时，更重要的是为我国寿险如何规范化敲了一记警钟。

如果你是寿险营销员或搞过一段寿险的人，你看后必然会重新审视自己这段人生经历。

如果你是保险公司的老总或部门负责人。

你看后必然会引起你严峻的工作反思。

如果你是投保人或已投保的被保险人，你看后也必然会从中体味到生命价值的沉甸和艰难。

总之，不管你是什么人，看后你都会或多或少从中学到一些你曾未学到的东西和知识。

因为二十一世纪的保险将会深深牵动着你、我、他……

<<保险忧思录>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>