

009 我對保險沒興趣

在我為金總經理說明了建議書的內容及各項細節後，他對我說：「老實跟你說，我對保險實在沒興趣。」

我說：「沒興趣！金總，您這樣講，我就放心多了。沒有人對保險是一開始就有興趣的，就像責任與使命也不是人人都願意去承擔的。」

「而且，如果您說對保險充滿興趣的話，我反而會擔心，一個說他對保險有興趣的人，往往有問題存在。而您對保險沒興趣，顯示您不會有道德上的風險顧慮，正是我們最佳的承保對象。」

金總笑著說道：「你實在太會說話了。」

我說：「金總，不是我會說話，我是講實話。我們碰過太多的實例了。」

要客戶買保險時，他們總是千推萬拖，只是一餐飯的錢，他們都認為不值得、沒那個必要。但沒多久，就來拜託我們趕快給他們高保單，一體檢，原來是健康已出狀況了，當然我們也愛莫能助。」

「人在平時視保險如無物，但危難臨頭時，想到家人，想到即將到來的損失，恨不得能多買些保險來彌補，但已經太遲了。」

說到這裡，金總插嘴道：「我不會啦！我身體好得很，怎麼會跟他們一樣。」

我說道：「金老闆，就是因為您現在身體好，所以必須在狀況良好時就有準備，防患未然。」

「還有，您是否曾想過？您的安危直接影響到家庭幸福，像您說的，您有父母親、祖父母、岳父岳母、岳父岳母的父母親。還有您最愛的夫人、公子、千金。這些甜蜜的負擔難道不用您費心思量嗎？」

您的公司經營得很好，但我曾聽一位大企業家說過，沒風險時要當風險看。一個人如果什麼都安排得很好，就是萬一出國消失了，再也回不來。但他給家裡留下 1 個億，他是不是給家人留下不朽的愛？他永遠活在親人的心中。他的照片掛在客廳裡顯眼的位置，因為他是一個偉大的人，他讓家族有了幸福的命運。

但假設這個人留下 5000 萬債務，家人會不會把他的照片掛牆上？或許飯沒得吃，書不用讀，家也散了，哪還有什麼照片？您說是吧？！」

錢非萬能，但沒有錢萬萬不能！不是每個人都現實，但床頭金盡、千金散去，面對生活難題，再不現實也不行了！

011 保險期間太長了

存款如果利息好，恨不得越長越好。貸款如果利息低，恨不得越長越好。保險如果時間長，利率一定拉高，保險額也拉高。如果投保短年期，利率不可能高，保額甚至還比保費低。

這些觀念大家都知道，但實際上很多人卻沒辦法接受長期的觀念，為什麼呢？他們嫌時間太長，領回時沒有價值等等一大堆理由。

其實保險公司不反對客戶投短期保險。因為投保的期間短，保險公司承擔風險相對低，時間到了，滿期金一領走，他們就不再負擔責任。

機器、汽車的使用年限必須按年份分攤折舊，保證年限一定不會很長，因為東西用久了，自然會老化，會磨損，為了維修，費用肯定很高，所以業務員及出產廠商不敢把保證使用年限設定太長，人也是一樣，年輕時毛病少，年老時毛病多，醫療消耗大，而且接近報廢的時間也較近。

因此，投保的時間越長，所能享受的利益越多。如果在身強體健時，把無窮活力的生命託給保險公司承保，卻在年老力衰時，將危機重重的身體交付給自己。以投資眼光來看，是否錯得太離譜？

在越年輕時買保險，不但保費繳得少，而且保險期間長，可將保費分攤得比較低，保障期間更久，是非常划算的。

買的是短期保險，期間到了，想繼續投保的話，保費不但要因年齡再調高，而且能不能保，還要看保險公司對您當時的身體及財務狀況研判後，才能再投保。到時候您已喪失了絕對的自主權，只能任憑保險公司決定，這和長期投保的差異太大了！

要做命運的主人，保險一定越長越好，最好是終身有效更好。

040 我買很多了

當你跟保戶提到保險時，他往往下意識地說道：「保險，哦，我買很多了！」

真的買很多嗎？搞不好他都沒買，或只買一點點。

你應該馬上說：「太好了，太高興能遇到像您這麼有責任感有愛心的人，現在大家都拚命在賺錢，往往忽略要先買保險，哪像您這麼先知先覺！」

這時就要進入主題了。

「陳老闆，您買哪一家保險公司的呢？」

「嗯……好像是什麼安的……」不是很清楚，答案是可能有買，也可能沒買。

「陳老闆，您一年繳多少保費呢？」「好像一年繳五萬還是六萬，不太清楚了，都是會計在處理的。」

問到這裡，答案出來了，不是沒有買，就是買很少，或者買的是產物險。他自己都搞不清楚了。

可是你也不要戳破他的臉，也別說他不對。還是肯定他，讚美他。

這時，你把問題轉移，提出你的要求。

如—陳老闆，我們公司剛推出一張新種的醫療險，連結投資和保障，大受歡迎，好多人參加了，我的額度不多，所以我趕快通知您……

陳老闆，您的身份剛好合乎我們公司的一個優質企業人士的專案。我向您分析一下…….

陳老闆，我們有一個讓您資金活絡的專案，大水庫和小水庫互相交流，對您需要資金活絡和需要用保險襯托您的信用高度的社會菁英最是恰當……點出問題，拋出球，看他的反應再說囉！

072 我要和太太商量一下

拿太太做擋箭牌，是一般人不想買保險常有的藉口。

我用這樣的問話來化解許總以要和太太商量的藉口。

我問他：「請問許總，您在管理工廠時，技術上若有問題的話，您會向誰請教呢？」

他回答：「這還用說，當然是找專家了！」

我再問：「為什麼不去找路邊賣書報的大叔呢？」

他笑說：「開玩笑，他怎麼會懂！」

我再問：「您太太有沒有研究過保險或讀過保險方面的書呢？」「沒有！」他回答。

「許總，您也知道有問題問專家，可是現在有一個對保險素有研究的人在您面前，您不問他，反而丟給不太瞭解保險的太太傷腦筋，您這個做法可能不太恰當吧？！」

許總一聽，當下傻住，仔細思考我話中之意，半天後才說：「你說得很有道理，可是我必須聽聽太太意見，這個家畢竟是兩個人組成的。」

我會打蛇隨棍上：「您尊重太太，這是應該的。不過這可能會帶給您太太困擾喔！」

「怎麼說？」許總不解地問。我回答：「太太說不要買保險，萬一有事故發生，是不是會帶給她災難。」

如果她說『好，買吧！』您是不是又會想，太太是不是希望早日得到這筆保險金，所以才同意我買保險。」

為太太及小孩買保險，就像為他們提供一個溫暖的家及衣食無缺的生活，這是一家之主無法逃避的責任。除非您要把這風險丟給太太，否則應該自己下決定。

131 我寧可把錢存銀行

很多人認為錢還是由自己支配比較好，因此寧可存在銀行也不肯買保險。他們還認為保險公司的錢要拿出來用時還比較不方便。

我曾經為一位有這種觀念的家庭主婦做以下說明—

錢存在銀行很容易變成不是你的錢。因為：

- 1.容易亂花錢。

2. 容易被借錢。
3. 你會主動或被動地亂投資。
4. 容易被至親好友騙錢拐錢。
5. 萬一有侵權或擔保可能被查封。

想利用銀行定期存款，達到退休時使用的目的，會有兩種不同的後果。

一種是呈階梯狀，每年固定累積成長，這種人較有恆心，如果不半途而廢的話，日子久了總能達到目的。

另一種是呈鋸齒狀，錢存銀行帳戶，往往克制不了決心，不是拿出來旅行、置產、購物或投資，或因為突發狀況而用掉，所以永遠達不到目標。

再以存款利率而言，這幾年銀行存款利率只有 1%~2% 左右而已，以複利計算，每年存十萬元，二十年也不過領回二百萬左右，而且領回時要扣所得稅。若用來保險，每年存十萬元，二十年回收也有兩百多萬，因為長年期所以利率會比銀行穩定，而且免稅，因此單以回收來比較，兩者已有差別。

但以功能而論，同樣的錢放在銀行只有儲蓄的好處，放在保險公司，除了具有儲蓄功能外，尚有生命保障、不能工作的年金給付、醫療給付、全家安全及疾病的支付等。

保險公司為何做得到？因為在您第一次繳款的時候，它就要求您做長期的規劃，有恆心地續繳，它以時間換取空間，所以能有較優的條件。

如何經營高保額大單

通常頂級客戶透過轉介紹較容易成交和縮短時間。因為介紹人已得到你的服務，他提供的名單，若能再幫你打個電話，要先見面就不難。

1 接下來你要自己再打電話跟他約見面時間。你若有他的手機就可免除秘書擋駕，但你最好要問對方說：「我下次可以直接打手機給您嗎？」

2 手機不要常打，多打對方會不高興的，通常我打企業主本人的手機都是提供有利於他的事情，好比介紹客源或資源給他。

3 見面前你要做足功課，可以先寄封感謝信給他，用實體和電郵並進，不必講太多，只不過是留個印象。你要把他的資料盡量蒐集，好好地細讀他的背景、經歷、公司的營業額等等。

4 見了面要把握黃金五分鐘。你要有開門見山的重要提醒語。例如—

- 我給您帶來一個神奇的帳戶，它具有企業六大「防火牆」功能。
- 高資產家五大資產管理法。
- 《2013 中國私人財富報告》指出：中國富人當前把「財富保障」當做第一理財目標。
- 李嘉誠說，真正的富有是為家人購買了充足的人壽保險。
- 現在中國企業家流行用高額保單作為公司後盾和顯示身價。
- 溫世仁繳稅六十億，千億身價的國泰人壽蔡萬霖才繳一億。

5 定期用微信、電子信件寄他會有興趣的資訊給他，不必多、不要煩，寄了讓他會欣喜會儲存或再轉寄的資訊才是真功夫。

你要將可能他有興趣的資料準備妥當，稅法、各種案例、理賠金資料、中國最新的企業家資訊等盡量豐富你的資料庫。

如何與頂級客戶做第二次面談

當有了一個不錯的第一印象後，你如何做第二次面談。

1 用誠意及信心感動她

日本的柴田和子在要與高資產戶面談前夕，必定誠心禱告。原一平甚至到寺廟去靜心，並祈禱客戶健康幸福。

業務員們千萬不要太功利，生意八字都還沒一撇，你就開始算利益。注意，頂級客戶都懂讀心術的，你傳達的不是真心真意，他會感受到。你要把各種資料準備精美、仔細和詳實。你的語氣不要霸道、不要說教、不可指揮。最好做個聆聽者，細細地傾聽他內心的話。

2 客戶通常會說他不想被說服買保險，也說不需要保險

但是與他談話中，你要注意他在意的是什麼。保險的最高境界就一個字「愛」。他生意做大了，一定有他的心中最愛的對象。對愛人的虧欠、對孩子的教育、對父母親的孝思、對員工的責任、對社會的使命、對宗教的關心、對貧困人士的關懷，甚至對一份不能提的感情牽掛。

3 以名人為實例分享

比如說李嘉誠先生說他一年可以為企業創造 20 億，在未來十年裡能夠為企業創造 200 億，如果李嘉誠先生沒有足夠的時間，這份人壽保單就如同他的重生，也可以為他創造 200 億，完成他想要完成的人生。

還有馬雲為什麼要投入保險業，因為馬雲知道，在國家民族富強的過程中，沒有保險的搭配是等於沒有備胎的汽車，保險是可靠的備胎。

4 建議保額

金額的建議有幾種，一種是一個範例，一億或兩億，讓對方心裡有數，免得搞了半天，一看到建議保費就退避三舍。二是你告訴他，現在已有人保了四億或五億，他要不要跟進。三則是和對方好好地細算一下，稅金、費用、可能的損失……等還有沒有不能讓人所知的金額。若是能詳實計算，金額可能達到一個你想不到的數字。

5 約定體檢

沒有體檢，沒有生意可言。不必在數字打轉，變數相當多。可是一經過體檢，投保的可行性可以高達百分之七十以上。

你要夠專業，到哪裡體檢最有效率，檢查什麼項目，要不要先跟公司的核保單位打招呼，要不要先到體檢醫院走一個流程。這些都是不能疏忽的，你若太大意，功虧一簣，那就太倒楣了。

費德文開發頂級市場的建議

班·費德文是美國排名前十二名的頂尖業務員。在他的壽險領域裡，無人能出其右。他對業務員有以下四個重要的建議。

1 你的業務大小完全由你的眼光決定

企圖心要強，眼光放大，先要放大格局，所謂定位決定地位。你的業務大小完全由你的眼光決定。不要怕放遠你的眼光，把你的視野提高。眼光遠大，你自然就會成為大人物。

2 充分利用你自己，因為那是你所有的全部

你的價值取決於你把自己變成怎樣的人，充分運用你自己從各種管道所獲得的知識。知識是無法妥協的，要懂某些事，你就得花功夫鑽研它。

3 對你正在做的事，要有把握，要有十足的把握

如果一個業務員不曉得自己正在銷售什麼東西？也不知道公司的商品究竟好在哪裡？那你怎麼可能知道你要在客戶面前談些什麼呢？學習。你一定要學習。你必須先「相信」它，才能銷售它。

4 你說話的方式，遠比你所說的話，來得重要多了

一個業務員與其學一些超級話術，還不如先確立好自己的心態。這是一種做人、做事的格調，個人特質的展現。

梅第博士的精神

梅第博士是當代保險之神，他已經九十多歲了，但仍然樂在傳播保險精神，到全世界四處分享保險重要性。他從伊朗到美國，從不懂英文及保險是何物，已工作近六十年。

2009年的四月他到台灣演講，在台三天我有幸近距離陪同他，也邀請他到舍下晚餐。從他的人格與風範中感受他的精神，實在百感交集。

他已年邁，體力不如往昔。在餐廳一坐下，頭一低即沉睡半個鐘頭。但累歸累，當有人要與他簽名、合影，他都來者不拒，工作人員要推開擁擠的人群，他還微笑地要工作人員不必如此，他的隨和令人尊重；他時時替人著想的行止使人感動。

五十多年來他的好習慣讓人動容，每天四點多即起床，到台灣也如此。

他起床運動並做早餐，七點前就到公司，堅持與毅力，顯示一個人成功不是沒有道理的。

他認為保險是人世間最好的投資。可以應付人生三大階段、四大問題、八大需求的保障。

三大階段是指：撫育期、奮鬥期、養老期。

四大問題是：活得長、死太早、收入中斷、殘廢疾病。

八大需求：生活費用、教育費用、住宅費用、稅務費用、養老費用、醫療基金、應急基金、最後費用。

他認為各種投資都有不確定性，唯有保險最安全，他要所有保險業務員都必須明確執行這份神聖的使命。