

保险从业人员必读手册-克服拒绝大作战

- 单元1 我不需要
- 单元2 我已经投保了，所以不会再买了
- 单元3 我最讨厌保险了
- 单元4 我宁愿参加银行定存或其他小额投资，也不想买保险
- 单元5 我要和家人商量，再作决定
- 单元6 我知道保险很重要，但是我觉得现在还年轻，等老一点再投保好了
- 单元7 我有朋友在保险公司，我要投保找他就行了
- 单元8 我觉得再过几年保费应该会调降，那时再投保好了
- 单元9 我是会投保，但是想参照其他保险公司，再作决定
- 单元10 我觉得保费太高了
- 单元11 公司已替我投保了，我可以省下一笔保费
- 单元12 我担心投保后，倘假设发生无法缴保费的状况，岂不是会丧失原先的权益
- 单元13 家人反对我投保
- 单元14 我对保险一点也不感兴趣
- 单元15 保险都是骗人的，我才不会相信
- 单元16 叫我把钱花在保费上，我还宁愿存在银行里
- 单元17 拜托！我连三餐都成问题了，怎么还有力气去买保险
- 单元18 我再合计合计
- 单元19 我快移民了，现在投保岂不是浪费

单元1 我不需要

1. 对象为家庭主妇时——

方法一：我一看到就知道您是位贤妻良母，想想现代女性不比从前了，能像您这样为家庭牺牲自己事业的人，实在已经不多了，而家中大大小小的事，一定都您亲自打理，可见您关于整个家的重要性，就如同栋梁之于房屋般重要，倘假设栋梁垮了，房屋又怎会稳固呢？相信必定不愿意辛辛苦苦建立起的家，受到任何破坏吧！当然，我也有着相同的想法，所以才如些极力的向您建议投保，就拿我一位朋友为例，她在未结婚时，是位“绝对拒保”人，但自从结婚，面对得来不易的幸福，她居然转变为保险的忠实者，保险关于我们并不是不需要，而是很多人都忽略了它的需要性，而经常想到时却为时已晚，这是我们最不愿意遇见的，所以还是诚心的请您请您多为您及您的先生、小孩想想，相信您会发觉我提供给您的建议，是百利而无害的，您同意我的说法吗？

方法二：从您身上就可以看到家庭主妇的通性，总是把最好的留给家，自己老是吃剩的，永远是将先生、小孩放在第一，而自己则能省就省，因此您会觉得不需要，但您别忘了您的先生、小孩是需要您的，而您此时多为自己想，或许将有一天，您会因这多一份的思虑而感到庆幸，相信您必定比我清楚，炒菜时假设了放盐巴，则整道菜就会谈而无味，相同的，生活中假设遗漏了保险，则人生的道路上就少了一份确保，盐巴忘了放，再加进去仍是一道可口的菜肴，但倘假设遗漏了保险，一旦不幸事故发生了，再多的后悔也都于事无补了，仔细想想盐巴之于我们都称得上必需品，更何况是保险呢？

2. 对象为职业妇女时——

方法一：其实说真的，像你这般扮演双重角色的人，不但要处理家中的事，又得在外奔波劳累，比起一般人而言，才是更需要保险，而保险所提供给你的好处，就其最基本而言，仿佛您的生活中多了一道城墙的保护，您不需担心“车子被偷了，岂不损失大了？”“房子假设不慎烧毁了，该如何是好？”“倘假设意外不幸降临在自己身上，那家人要何去何从？”……这种种思虑，保险都可为您作妥善的安排，使您的损失获得弥补，除此之外，它更可提供您一套属于您自己的理财观念，使您提早为自己退休后的生活，作完善的准备，不仅如此，保险更能确保您子女的教育机会，而人生谁也逃不了生、老、病、死，而当您面临四者其中之一时，保险就像朋友般替您打气，且相信它将会是您一生中最忠实、可靠的朋友，不知您是否愿意拥有这般的朋友呢？

方法二：请恕我直言，在现实生活中，有很多事不是我们认为不需要，就能确保绝不会有用得着的一天，打个比方来说，经常我们在出门上班时，是个阳光普照的好天气，于是我们会觉得不需要带伞，但偏偏下班时，却变得风雨交加，往往我们心里就会想：“要是能随身带把伞就好了”，天气确实是令人捉摸不定的，而我们的人生不也是如此，每分每秒都可能发生任何的危险，常听到“明明刚刚还活生生的站在那，怎么一转眼工夫，就躺在那儿动也不动了呢？”诸如此类的悲剧，虽然是我们所不愿发生，但终究它还是有可能发生在我们四周，而面对这些无法确知的不幸，我们只能以大家的力量，加入保险，就如同身边随时有把伞一般，晴时遮阳、雨时挡雨，一举两得，不是吗？

3. 对象为已婚先生时——

方法一：不需要？这理由似乎太令我吃惊了，在我接触保险多年的经验，虽然听过各种各样的拒保的理由，当然“不需要”也是其中之一，但却甚少会有与您相同身份地位的人，以此理由来拒绝，因为处于现今这种竞争激烈的社会，背负在男性肩上的担子，似乎相对的增加许多，再加上社会观念的变迁，到处讲求男女平等的时代，男性该多为自己作要算，尤其是已成家的人，毕竟有了属于自己的家庭，自己的安危，就关系到许多自己所爱的人，正因此他们都愿意为了爱他们的人及他们所爱的人而投保，相信像这样顾家的人，也不会例外的，不是吗？

方法二：我必需提醒您，相信您天天忙忙碌碌、辛辛苦苦的赚钱，为的也是希望自己的孩子、小孩能过好的日子，不用担心会吃不饱、穿不暖，即使将来退休后，经济上依旧有确保，不是吗？如果有一天，上帝觉得您太劳累了，提早呼唤您回天堂上去休息，试问您可否安心的离去？可否忍心舍去无依无靠妻儿呢？事实上，社会中存在不少类似的情形，有些家庭提早作了准备，也就是买了保险，因此，他们在哀痛之余，生活还不成问题，然而，也有不少家庭，未作好提防的工作，造成遗留下的亲人，更大的悲伤，而身为保险从业人员的我，能不积极推广保险的重要性，以阻止更多的悲剧发生吗？相信您必定能体会出我的苦心，当然，我也相信需要您这身为一家之主的支持与加入，不知您愿意吗？

4. 对象为单身汉时——

方法一：或许您现在觉得不需要，但倘假设以后您觉得需要时却面临资格不符或必需负担较多保费时，岂不是得不偿失呢？身为单身汉，固然比有家室的人来得自由，但不可否认的，在理财储蓄方面，较易疏忽，刚好保险可替您弥补这方面的缺憾，另一方面，自由自在虽然令人羡慕，但往往发生意外后，能帮忙照顾的人，就自然的有限了，当然，我也是希望不会有这么一天，但人总要未雨绸缪一番嘛！所谓“不怕一万，只怕万一”，想想一个人的一生中，经得起多少个“万一”呢？那我们何不在“万一”还将来临时，作好万的准备，就如同我们虽然阻止不了台风的侵袭，但我们还是尽最大的努力来做好防台风的工作，因此即使台风真的来临，而损失却也减少了，所以保险也是相同的道理，您同意吗？

方法二：您可以说您不需要保险，但您该不会也觉得您不需要一位温柔娴淑的贤内助吧？现今高喊单身贵族的人似乎日益增多，而所谓“女强人”更是新女性所向往且努力的标竿，再加上对婚姻抱着恐惧、不乐观的态度，想找个愿意托付终生的人，还真是难呀！其实归究主要原因，就得怪罪于前人的表现不良，有太多不负责任的男人，将婚姻当成儿戏，也难怪世间会多了一群以“单身贵族”自居的人，其实一个有责任感的人，他绝对会设身处地的为别人着想，换句话说，愿意加入保险的人，就符合了有责任感这一条件。我经常开玩笑地说：“要看是不是值得托付终生的人，就看他投保了没？”虽然是句半开玩笑的话，但不可否认，一段有责任的婚姻，才维持得长期，像您这般青年才俊，少了位佳人共度一生，岂不惋惜呢？所以要找个老婆，可少不了保险喔！您觉得呢？

5. 对象为公司老板时——

方法一：您之所以会觉得不需要，想必您关于公司的经营管理，有一套独特的见解，其实这并不难想像，您刚刚的谈话当中，就已经感受到您大老板的架势，相信员工对您也和我一样钦佩不已，但正因为如此，我才更要苦口婆心的劝您投保，您经我更有感触，自行创业是一件蛮困难的事，所要面对的问题，除了公司本身盈余状况时，更包涵其他大大小小的事物，当然，都必需靠员工间的互相努力，才会有蒸蒸日上的公司，如此说来，每位员工在公司有举足轻重的地位，而往往给予员工的福利措施越多，员工就更会尽全力的为公司付出。毕竟人不同于机器，人是有情绪的，没有人真正能作到100%为公司付出，而不求任何回报的。在现今社会福利中，保险算是一项很好的福利，往往人们在求职时，也较希望能进入有投保的公司，像您这体制健全、完善的公司，怎能少了保险呢？相信如果您投保后，会吸引更多有才干的人，来替您效劳，关于公司又何尝不是件有利的事呢？

方法二：您一定听说过曾发生便当集体中毒的事件吧！而幸好负责便当业者，事先保了1000万的险，否则光是医药费的赔偿，就足以令他倒闭了，在现在社会各行各业中，都少不了保险这必需品，例如：旅行业需保意外险，汽车业需保责任险，甚至连金融业更是以加入存款保险来获得人民的信赖，如此便可知，保险绝对有存在的必要性，而以您身为一公司之主的身份，无可避免的，所承担的责任会较大，所谓的责任保险正可在您依法对第三人负损害赔偿责任，保险公司负担补偿责任的保险，而责任保险所包涵的范围很广，不管制造商、航空、乃至医师等涉及责任保险，当然以您这般规模大的公司，相对而言，责任保险关于您，就更具重要性，您可否愿意给我一个替您服务的机会呢？

6. 对象为刚步入社会之新鲜人时——

方法一：遇见这般刚踏入社会不久的人，我心中就有无限的感触，一方面感慨时光的飞逝，实在满羡慕像您这样有青春的人，但也不禁回想自己刚步入社会那种无助、茫然的心情，毕竟脱离学校的保护，就好像只刚学会飞的小鸟，面对再宽的蓝天，也不敢飞得太高，凡因为我也曾经历这段岁月，因此我才会推举您买保险，想想您现在所面临的正是生命中另一

阶段的考验。以往，凡事有父母师长替您安排、规划，而今踏入社会，凡事就得由自己支处理，而您假设在此时能保，不但所缴保险较低，更能将您收入的一部分，用以规划将来，我就是因为当时没有早点接触保险，否则现在我的养老金，可能会多出好几倍，所以用我本人最深入的体验，来奉劝您及早投保！

方法二：不满您说，我曾经接触过许多像您一样踏入社会不久的人，起初他们也是觉得不需要，后来想到辛辛苦苦拉扯我们长大的双亲，就会毫不犹豫的投保，在现实社会，白发人送黑发人的惨剧，似乎不是头条新闻了，或许我们总觉得年轻就是本钱，关于生、老、病、死，就不那么看在眼里，但却忽略了我们的成长是建筑在双亲的每一条皱纹上，没有他们的无微不至的照顾，又怎有今日的我们呢？从小我们就知道父母之恩如山高、如海深，但当我们有能力尽孝道时，我们怎能不把握此机会呢？因此替自己买份保险，即便有一天，您比父母早些卸下了生命的重担，也能替您对父母尽未能完全的孝道，虽然未能陪伴他们至生命的尽头，而您所遗留下的保险金，至少能确保他们在往后的日子中，不必为生活烦恼，我们常感叹“子欲养而亲不在”的哀痛，其实现实也存在不少“欲子养而子却亡”的遗憾，所以我们也为父母，加入保险的列车吧！

7. 对象为高知识水准的人时——

方法一：您真爱开玩笑，依您如此丰富的常识，以保险这现代文明产物，岂会觉得陌生，更何况认为不需要呢？相信在您求学的过程，必定感受得到保险课程较以往来得受重视，主要也是基于生活品质日益提升，人们所能拥有的东西较以往多出许多，自然的，必需担心的问题，也会增加许多，例如，以前的人，买不起车子，就不用怕车子被偷，但在社会物质进步的同时，我们就得面临更多的危机。例如，车子多了，交通事故就跟着频繁，发明了飞机，空难的忧虑也就接踵而至了，这些都证实了即使社会再如何的进步，还是消灭不了存在于我们四周的危险了，也正因此，保险受重视的程度就大幅的提升了，你是否依旧觉得它不是不需要呢？

方法二：那您今天能碰到我，还真是您的福气，天天我们一翻开报纸，就会看见许许多多死于意外的不幸事件，而这些不幸的人，有些是已经加入保险，但有些却为保险的擦肩过客，或许这些人中，也有曾认为保险关于他们是不需要的，而今，他们是真的再也不需要了，一时的敷衍搪塞，地造成终生的遗憾，真令人感到惋惜！所以身为保险从业员的我，又怎能不费尽舌请大家投保呢？每当闻声或看到发生未投保而不幸无情降临的事实，心中都不免生起一股内疚感，总觉得因我们的失职，而使得悲剧发生，倘假设每位访谈的人，都能经我们的分析后，愿意成为保险的一分子，那么就不会再闻声“悔不当时”的感叹了，不是吗？请相信我，放弃投保的机会，将会是您最大的损失，当机立断的投保，将会是您最正确的决定，以您的聪慧才智，您愿意选择何者呢？

单元 2 我已经投保了，所以不会再买了

1. 对象为家庭主妇时——

方法一：您已经投保了？那真是太好了，想必您一定觉得保险确实有其需要性吧！真为您这明智的决定而感到庆幸，不知是投何种险种呢？那一家保险公司？别怪我啰嗦，既然有机会能与您交谈，总希望以我对保险的了解程度，提供您更多的资讯，所以才会问有关您投保的事，希望您不要介意！不知您可曾听过您的小孩考完试向埋怨：“真是气人！那道题目，明明知道很重要，怎会考出来后还不当心考错……”，没错，往往我们关于应该在我们掌握范围内的事物，假设结果却成为“失误”时，那种令人咬牙切齿的滋味，还真是不好受，所以您必定不希望将来有一天，您埋怨说：“气死了，明明投保了，原来以为汽车被偷了没关系，至少我有保险，哪知道当时保的金额那么少……”，所以让我来替您看看，是否有遗漏或者需再增加的，好吗？

方法二：真的啊！是多久前投保的呀！其实，像我从事这工作以来，接触过各种各样的人，每个人对保险有各种不同的看法，但每当我闻声“我已经投保了”，我就会觉得特别为他感

到高兴，也为自己感到欣慰，毕竟，好的东西，是需要大家认可的，不是吗？不过，以您这样在打理家中一切这余，还不忘买份保险，替整个家在无形中多了一份的确保，真是令我佩服，就因为如此，我更要提醒您，随年龄的增加，所需要的保险就会有所不同，小时候总吵着要买玩具，而长大后可能会请求给了买电脑，您总不会告诉他，以前已经买了玩具，不需要再买电脑了吧！所以，诚心的希望能有机会替您服务，不知您愿意吗？

2. 对象为一家之主时——

方法一：您投保了，那不知尊人人是否投保了吗？像我保户，有许多都是自己买份保险，也不忘给太太买一份，连我这外人听了，都觉得很感动了，更何况是他们太太本身呢？夫妻呢！本就应该彼此扶持，才干相伴一生，常听人家说：“婚姻就像喝白开水，淡而无味”，其实，我倒不这么认为，只是人往往在结婚后，就很自然的疏于表达彼此的关爱，总觉得都是老夫老妻了，不需要这一套，而有很多佳偶，就是因此转变为怨偶，真是可怕！您是否疏忽了慰问一辛劳的太太呢？买份保险送给，会比千百朵的玫瑰花便宜，倘假设婚姻是白开水，那保险就是方糖，有投保的婚姻，是甜甜蜜蜜，而非淡而无味了，您觉得呢？

方法二：常听人家说：“女人的衣柜，永远少一件衣服。”这句话蛮有意思的。那么，在人生的旅途中，保险似乎永远少一件，或许您觉得真有这么的夸张吗？但是，这确实是有道理的，以我们谈话的几分钟来说，在我体内不知有多少的细胞老死，又不知有多少细胞新生呢？这意谓着，这一分钟的和下一分钟的我，下一分钟危险可能就离我不远了，连短短的分钟，都会有如此大的变化，更何况是隔一段时间了，所以保险不怕您多买，就怕您少买，如同孩子慢慢长大，鞋子总会不再合穿，您必需再替他选双合适他现在的鞋子，而保险，不正是如此吗？

3. 对象为上班族时——

方法一：当我来与您谈话时，心里就已经猜到您可能已经投保了，因为一看您就知道是位做事慎重，懂得规划将来的人，果真不出我所操持！不过，您知道吗？我主要是来告诉您一个好消息，本公司新推出了一项保险计划，尤其合适像您这般的上班族，套一句俗语，您假设不知道，可就落伍了，您应该也有所感触，一个人观念、思想落伍，他在工作上就容易觉得受到阻碍，更何况是有磁保险资讯的观念落伍，岂不是造成人生过程中更多的困境呢？我们常讲：“人生是场比赛”，那么，想在比赛中获得成功的人就必需以最周祥的准备，去面对挑战，而最完美的保险，就是您获得的条件，您说的是吗？

方法二：说实在的，我的保户中有许许多多都是在已投保的状况下，还是毅然决然再加保的，以找工作为例，每个人都希望能在福利好、升迁快、工作时间稳定的公司上班，关于自己的前途较有确保，而买保险，也正是如此，能在制度健全、服务完善、收费合理的保险公司投保，对自己的生活也较有确保，既然投保是必要的，就得慎重选一家保险公司，以我在保险业多年的经验，还未遇过像现在这一家体制、服务等多方面如此健全的，我个人是觉得能在这家公司投保，真可说是福气喔！

单元 3 我最讨厌保险了

1. 对象为家庭主妇时——

方法一：讨厌保险？真的吗？您没有真正去了解保险的功能，或是它对我们的好处吗？以我的经验来说，十个讨厌保险的人，有八个根本都不清楚保险的功用，大都只是直觉觉得讨厌，当然，人们关于需要花钱的东西，第一直觉往往都说“不”，但您知道吗？倘假设今天我是卖衣服或化妆品，您说“不”，我想我是不会强人所难，但今天我所介绍给您的，是关系着您、您先生及小孩的利益，所以我才以最诚恳的态度，请您暂时先放下您对保险排斥的心态，试着以一颗客观的心，听听有关保险资讯，及它会带给您哪些好处等，也放，您会意外的发现，原来您寻寻觅觅了大半辈子，所追求的，保险竟能都能给您，不知您是否愿意给我这个机会，或许在短短的几分钟后，您会对我说：“我需要保险了”，这可不一定喔！

方法二：我想您一定听过您的小孩对您说：“针讨厌吃药”、“我讨厌打针”、“我讨厌吃青菜”……

，相信您总不会因其讨厌，就具的以为可以不用去做吧！有些事情固然是令人感到讨厌的，但我们还是得去做，因为只要我们活着，总有尽不完的义务、负担不完的责任，当然，包括了生命的责任，因此，我们的生命中就少了保险的相伴，因为有了它，当您的生命不能同意您陪伴着您的孩子成长时，它就代表您，让您的小孩不会因此而丧失了教育的机会；当您生病时，它就替您负担了所花费的医疗费用；当您正不知如何为家庭的收入作规划时，它就提供您一项既能储蓄又能补偿发生意外事件的损失，这些不都证实了“保险”就像我们生命中的左右手，在我们需要帮助时，它就会立即伸出手来援助我们，您说您还讨厌如此的帮手吗？

2. 对象为单身贵族时——

方法一：其实老实说，以前我还未从事这行业时，我才是讨厌保险啊！凡是在我面前提到“保险”这两个字，就令我感到相当的反感，尤其是朋友中有人从事保险这行业的，更是避而远之，那种讨厌保险的程度，可能比您更严重呢！不过，有一次，同事因出车祸过世了，留下二老及妻儿，当时，我们全公司的人，都相当为他难过，大家募捐了一笔钱，送去他家时，被婉拒了，因为那位不幸过世的同事，先前有投保，所以留下一大笔保险金额，足够让整个家渡过难关，从那时开始，我才深深体会以，我可以讨厌保险，但我绝不能没有保险啊！于是，慢慢调整自己的心态，从讨厌到接受，而如今我是真的爱上它了，所以我才会决定入这个行业，希望以我小小的力量，来推广保险的重要性，您愿意支持我吗？

方法二：哇塞！您还真是开门见山，直接了当的说“讨厌”，这样真诚的人，还真是少见，不过，偏偏我就很欣赏像您这般的个性，不瞒您说，我有几个好朋友，他们也是以做单身贵族为傲，因为他讨厌受婚姻的束缚，所以他们选择了单身。没错，随着社会观念的变迁，婚姻在一个人的生涯中的扮演的角色，似乎较以往来得不那么重要了，因此您可以因讨厌婚姻而拒绝，仍然可以活得自由自在的，可是保险公司可就不同了，无论您再怎么讨厌它，您还是无法避免面对生命中的无常——生、老、病、死。生病并不可怕，可怕的是没钱医治，而发生小病拖成在病的遗憾，老也不值得恐惧，令人恐惧的是老而没钱，那种活得一点也没有自尊的感受，所以我们怎能不及早为自己的将来铺路，而最简单又妥当的方法，就是买份保险，您同意吗？

3. 对象为乡村子弟时——

方法一：相信像您这般以种田维生的家庭，总无时不忘求“天公作媒”，年年风调雨顺，才干大丰收，但往往会令人大失所望，台风、水灾、旱灾都是您所感到讨厌的，但它们就像随时会爆炸的不按时炸弹，谁敢不知道什么时候会降临，而面对这令人心生恐惧的将来难道我们除了埋怨天公的无情外，就束手无策了吗？所谓“天无绝人之路”，老天虽然在我们生命中，安排了无常，来考验我们的勇气，但老天爷还是不忘撒下了“保险”这人间天使，当我们跌倒了，它在一旁扶我们一把，您假设是讨厌保险，岂不等于讨厌天公的一番美意呢？

方法二：没关系，在我的保户中，也有像您一样讨厌保队的，可是他们还是投保了，毕竟，它是真的有需要嘛！就如同耕田时，没有肥沃的土壤，那怎么谈得上大丰收呢？况且，时代的脚步在不断的前进，“讨厌保险”这种观念，似乎有违进代的趋势，您一定知道，以前的人，耕种时都以人工的方法，想起来，还真是辛劳，而自从农业机械化后，农民们的生活，就大为好转起来，您关于这项变迁，应该很有感触吧！而今，保险正是时代变迁下，所受人重视产物，就如同农业机械化般，能使您及您的家人，生活得更好，相信这应该乐看法到的，不是吗？

单元 4 我宁愿参加其他投资，也不想买保险

1. 对象为家庭妇女时——

方法一：那真太好了，您知道吗？您买保险就等于参加银行定存或其他小额投资，其实保险可以称得上是大型的银行定存或其他小额投资，也就是大家的钱集合起，帮助那些经济上发生困难的人。但是银行定存或其他小额投资所组成的人数，和保险比起来，可真是小巫见大巫，通常一家保险公司，至少也是由好几十万人组成，从这就可以知道，当您发生困难时，他们只要省下买杯饮料钱，就足以令您渡过难关，像这样大规模的银行定存或其他小额投资，才真的能发押互助帮助的功效，就以我母亲来说，她最喜爱跟会了，每次都喜爱在前几期就把它标下来，而后每次总不断的听好埋怨那吃不消的利息钱，其实，这也是很多人的感触，那么，何不合计加入这个更具互助意义的组织呢？

方法二：您说得是，互助地固然是个不错的投资工具，但您是忘了，它的风险可是不小呢！像往在我家隔壁的李妈妈，最近才被倒了会，听她又伤心又可怕的说：“那是我省吃俭用才存下的钱，原来相信说参加银行定存或其他小额投资可以钱滚钱，那我后代子就不用愁了，没想到……”哎！关于这番令人心酸的感叹，我又能帮得上些什么呢？其实，银行定存或其他小额投资所欠缺的，就是法律规范，所以它承担的风险大，即使倒了会，也无从追溯起，因此在选择加入时，就得分外的当心。而保险则不然，它是经由政府来监管，从申请到核准乃至成立，都有一定的程序，并且受法律规范，如此，风险就相当小了。试问，假设眼前有两条路，一条是没有路灯的路，一条是有路灯的路，有人告诉您说，只要您走没有路灯的路，走到尽头时，您可获得100万，但是不幸您跌到坑洞中，是不会有谁来支援您，而假设是选择另一条，走到尽头时，可获得80万，但当您跌倒了，会有人来扶持您，当您觉得冷时，会有人送衣服给您，那么，您会选择何者呢？

2. 对象为职业妇女时——

方法一：您还真是厉害，在如此忙碌之余，还不忘去跟会，不知您是如何安排您所标下的会钱呢？我有个朋友，她因父母生产要开刀，急需一笔金额庞大的钱，因此，不得已的状况，同时标下了好几个会，当然，您也清楚，越是急用，往往都会顾不了价钱的凹凸，以先取得会款为首要前提，导致于现在的她，除了正常的上班时间内，还得利用下班时间和例假日，去夜市摆地摊，来付清那笔利息钱，所以，上次我在夜市遇见，她才相当感叹地说：“要是当时听你的劝，将参加银行定存或其他小额投资的钱，拿来投资，今天就不用如此劳累了！”所以啊！银行定存或其他小额投资虽然是个投资的工具，但还是不可忽略了保险的重要，如果将银行定存或其他小额投资比喻为树上的苹果，那么保险就等于那是那棵苹果，难道您会为了吃一颗苹果，而砍下一整棵苹果树吗？

方法二：以前，我可是个银行定存或其他小额投资迷，总是不忘问同事，有没有会可以参加，也不时的请母亲打听有没有人要起会，凡是一有消息，我就会毫不合计的加入，在我的观念中，只要我不标下，就会有利息可赚了，虽然起初时，都还很顺利，但到后来却发生倒会的情形，辛辛苦苦赚的钱，就这么泡汤了，所以，之后只要有人向邀会，我是绝不再参加了。当时接解了保险这行业，发现它竟是如此类似银行定存或其他小额投资却又无风险的组织，引起我很大的庆幸，因为当我沉迷于赚取那小额利息钱时，却忽略了存在于我身旁的种种危险。虽然被倒会，损失了一笔钱，但意外的，我却发现比银行定存或其他小额投资更值得我加入的组织，这还真是“塞翁失马，焉知非福”，您说。我能不有一颗感恩的心，将“它”分享给您吗？

单元5 我要和家人商量，再作决定

1. 对象为一家之主时——

方法一：是啊！凡事多参照一下别人的看法，总是件好事嘛！不过，有时看法一多，要作决定就更难了，倘假设因此而耽误了您投保的时间，或者造成您错失了投保的机会，损失最多的还是您自己啊！况且，既然是生活中的必需品，就不需要花时间去思索“要不要买”这问题，就如同我们天天都要吃饭，总不需要和别人商量后，再决定要不要吃饭吧！这就对了，以您一家之主的身份，那有作不了主的理由，更何况这能让您及您的家人生活得更安心，相信他们是不会反对的，相反的，他们还会因您的决定，而不受感动呢！不信的话，就试试看喽。

方法二：像您这样懂得尊重父母及太太想法的人，是我最欣赏的，难怪您会有如些高的成就，原来就是因为背后有这么多顾问，能提供给您多方面的看法，您有没有想过，要如何表达您关于他们的感谢呢？其实啊！送他们一张保单，是再合适不过的礼物了，您想想会有什么比生活有保障、退休有保障，值得让人庆贺的呢？而保险这项大礼，正是具备了如此的条件，您只要每个月少打几局保龄球，少唱几次KTV，就能换来这样的大礼，相信您的家人会举双手赞成的，怎会有想反对的道理啊！就以我的保户为例，有不少也都是怕家人反对，而敢作决定的，但是经过我这么一分析，就鼓足了勇气，自己决定投保，事后我倒还没听我说过，因此而造成与家人相处不愉快，反而彼此之间的感情都更加的融洽，您就别合计太多了嘛！

2. 对象为家庭主妇时——

方法一：您是怕先生会反对吗？这不是问题，相信凭您的魅力与女性的温柔，倘假设他真的反对时，您只要稍稍的施展一下您这武器，我确保他是绝对投降的啦！说真的，先生在外工作，也真是相当辛劳，而为人妻的又不能在身边叮咛他，有时待在家中不免会感到担心，所以喽！您就应该早日投保，不但可让自己更加的放心，又可让先生明白您是很关怀他的。我有个朋友，她先生是位爱开快车的人，只要她一不在身边叮咛，他就会控制不了自己“爱快”的这毛病，于是她就替先生投保，主要是为了她自己和子的将来着想，不希望他们有流落街头的一天，另一方面，她将保单影印一份，放在先生开车随时可看见的地方，上面写着：“别忘了，我和孩子都少不了你，衷心的希望，这张纸，不会有用得着的一天！”果真，对先生很管用，因为他可随时提醒自己珍惜生命，所以喽！爱他，就别迟疑了嘛！

方法二：您一定有去逛街的习惯吧！我们经常闻声了卖家叫喊：“快！快！买到就是您赚到了……”，我常看见许多人，一买就是发几件，一点也不会迟疑，而我所提的保险，才真正能使您买了就算赚到了，想想，衣服再怎么便宜，买得越多充其量只是省下一小部分钱，而买了保险，您所赚的，却是一生的保险啊！那么，买衣服时都不会迟疑了，怎么反倒为了买保险而迟疑呢？况且，保险关于我们，又是如此的重要，早日拥有它，就是您最大的神气喽！

3. 对象为年轻人时——

方法一：我能体谅，您会有这样的顾忌，毕竟，刚踏入社会，虽然在经济上能自我独立，但处理事情上，尤其是需要作决按时，往往会因经验不够而有所畏惧，别忘了，我也曾经经历过这阶段，所以您的想法与感受，我都能了解，但是经验是累积而来的，没有勇气去尝试，不给自己机会去学习，哪来得经验可以累积吗？而今天正是您学习自己作决定的好机会，其实，这是个很容易下的决定，倘假设您希望：就算您发生意外，父母的生活仍然不成问题；就算您生病，所花费的医疗费用，不致一影响您的生活；就算您退休，也无需为生活费而烦恼。既然，以上所述都是您的希望的话，那么，您就可以大胆的选择投保，当然，如果您觉得，这些都不是您所希望的，您还是可以选择拒绝，不过，我可以提供您一

个参照，选择前得将会是您的福会，选择后者或许会造成您将来的遗憾，那么您的决定是何者呢？

方法二：哎！真遗憾您的家人现在不在您身旁，不然的话，您就不会不这顾虑了，不过有时给自己多点权力，又何防吗？我前一阵子，才刚听同事说他有位保户，年纪轻轻，就不幸被车撞成植物人，他的父母亲真是痛不欲生，就在那时，保险公司送来一笔保险金，当时，他的双亲还以为是他的捐款，后来才弄清楚，原来是儿子瞒着他们投保，他们才为以前反对保险而感到内疚，要是儿子没有作了这个明智的决定，他们还真不知道该如何是好呢？虽然谁也不希望任何意外发一在自己身上，但是谁能确保下一个绝不是我们呢？所以啰！宁可受家人一时的反对，也不让自己成为家人一辈子的负担，不是吗？

单元6 我知道保险很重要，但是我觉得现在还年轻，等老一点再投保好了

1. 对象为年轻人时——

方法一：我知道，年轻的人关于老、死，总觉得距离还很遥远，这就忽略了保险，认为保险是老年人的专利品，其实这种想法，和事实是相背离的，虽然年轻人的生命力较为旺盛，只是不可否认的，许多车祸、自杀……等不幸事件，年轻人所占的比例，算是多数，也就是说，死亡并不是老年人才会面对的问题，留到以后再来解决呢？况且，您正处于生命中的黄金阶段，照道理来说，应该是最宝贵的时段，年轻只有一次，所以更应该珍惜，倘假设您现在投保，所需缴纳的保费又较为低，套一句流行的话：“心动不如马上行动”我敢确保您的投保，将会为您年轻的岁月，增添更多缤纷的色彩！

方法二：您这岂不是等于“明知故犯”吗？明明知道保险很重要，却又偏偏不去投保，明明知道少了保险，生活就少了一分确保，却又偏偏不去拥有这份确保，人可以活洒脱，但不能拿自己的生命开玩笑啊！况且，现代人都很重视规划，凡事都不忘事先作一番周详规划，如此，作起事来也比较有效率，而保险所能提供给您的，是替您的生涯作一番规划，依您每一阶段的不同需要，来制定您所需要的保险，因此，现阶段有现阶段的需要，等年纪较大时，有那时的需要，这是不能混为一谈的，就如同买鞋子般，现在以您眼光所挑的鞋子，或许5年后或10年后，您就会觉得穿起来有失您的身份，相同的，您现在也不会去买老婆婆所穿的鞋子，因为穿在您脚上，就显出您充满活力的气息，但是有一点是我们是可以确信的，不管我们是年轻还是年老，我们都需要穿鞋子，否则走路就会有被扎伤的可能，这不正和保险的意义是相同的吗？

2. 对象为单身时——

方法一：是啊！您是不很年轻，真令人羡慕，但您别忘了，躺在医院的人，可有不少像您这般年轻的，他们想投保，却没有那资格，真是惋惜啊！像有很多人，一定要等到发现身体有些不对劲了，才会想到保险，往往都是为时已晚，只好忍受好高额的住院费用及医疗费用，这都还不算最大的憾恨，怕只怕您还没来得及感觉到自己已经老时，死神却已经把您呼唤过去，那种毫无准备就离开人世的遗憾，才是令人感到最为心痛的啊！况且，您的生命才刚起步，前方的许多美好的事物，等着您去开创，岂能让医疗费用这羁绊迫使您放弃属于自己的理想？就以我的一位亲戚为例，原本他是位相当喜好画画的画家，能到世界去看看不同风格的作品，就是他的理想，一直以为只要他多画几张画，筹足旅费后，就能实现他的理想，没想到，在这奋斗的过程中，他病了，而那笔高昂的医疗费用，几乎用尽了他好几年的积蓄，当然，原先的计划也因而无法执行了，您愿意像他这样的遭遇吗？

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/468064040120006064>