

平民 投資王



劉鳳和——著



目錄



推薦序 許你一個逆轉勝的未來

王衡

不計較金錢，賺更多

綠角

前言 其實我是貧民投資王！

劉鳳和

1 投資學第0章 投資自己

歡迎來到朝聖大會！

從自己的左手賣給自己的右手

命中注定做保險

只賣一種保險就能活？

開始反骨

殺出另一條血路

跑保險要當經紀人才有賺頭

就算什麼都沒賺到，至少我賺到很多學習

55 52 48 45 42 39 36 33 31

13 9 7

2 免錢，賺很大！

無新的熱血副導

志工是上天給的神秘禮物

我舉手毛遂自薦願當個傻瓜

用幾次免費，換來無盡機會

下港有出名的「劉大哥」劇團

「免費」就是我的金字招牌

不收錢的人，才真正賺最多！

媽，我上電視了！

準備好了，要不「走紅」也很難

3 薄利，賺很大！

我真的可以當作家嗎？

對的事就該做，賺多賺少不重要

找到眉角，穩坐暢銷作家寶座



94 92 89 **87** 82 79 76 74 72 69 67 66 63 **61**

整個永和都看得到劉鳳和
做好事，老天爺會賞你更多靈感
作家是有社會責任的
貴人一席話，從此只賣純保險
「斷手事件」意外開啓保險新天地
全台三分之一外勞都是我客戶！
超級業務員的秘密

4 冷門，賺很大！

意外險這個大冷門，卻是我的大熱門
我的「收入」勝過十個大富翁
我在信義區買下辦公大樓！
賺時間比賺金錢更不得了
海砂屋翻身變成黃金屋
養兒防老，不如養房最好



131 127 124 121 119 117 **115**

111 108 106 103 101 99 97

老屋比新屋值得投資
慢慢來，成功才來得快

5 投資下一代，無價！

公園裡的交響情人夢

音癡老爸陪兒子一起熱血玩樂團

奇招出，二軍也能進入全國比賽！

我沒錯過扮演兒子青春期的心靈導師

青春的汗水、青春的眼淚

「陪」他一起上國立大學

養出惜福知足大男孩，「裝窮」準沒錯

家人的幸福，是這世上最值得的投資



165 161 158 155 152 149 147 145 **143**

136 134

6

賺到「幸福財富」，才是真正的賺很大！

延續美好樂聲創辦交響樂團

苦無經費，等待奧援

「牽手」就是要牽她手走一輩子

「抱緊緊」為幸福加溫

接下來，要為自己規劃事業的「好保單」

就是要好好地去玩、積極地去玩

我五十歲，我還很年輕！



188 185 183 180 176 174 171 169

推薦序



許你一個逆轉勝的未來

本文作者為知名財經作家

王煥

認識鳳和前輩是在理周基金會的講師餐敘，「樂觀親和」是我對他的初次印象，此次能為《平民投資王》新書撰推薦序，讓僅是個新手作家的我，倍感榮幸。

當我閱讀新書大綱及初稿後，看到了鳳和前輩不平凡的經歷和挫折，讓從小養尊處優、備受呵護的我，也看到了他至今仍保持開朗樂觀的赤子之心，感到真的不簡單，值得年輕人學習。文中，讓我最為感動的是鳳和夫婦的患難與共及鶼鶼情深，特別是當物質上達到滿足後，還能回歸簡單、樂活的生活，珍惜身邊的每一個人，我想這是身為晚輩的我，最需要學習的地方。

過去的環境比現在單純，我們只要做好本分，專心唸書、好好工作，就能放心退休。即使在人生的旅途中稍有偏差，還能有時間調整歸隊。然而，現在的社會問題更加的複雜，例如年輕人還沒畢業就可能要背負學貸、畢業後也只有22 K的工作等著，外加不定期的金融風暴，無薪假甚至是裁員等，更嚴重的是少子化可能造成國家的財務危機，都讓現代人無法對未來有所預期及安全感。特別是近期，因為金融風暴後的寬鬆貨幣政策造成通貨膨脹，薪水永遠跟不上物價的漲幅的人，都只能過著窮忙的生活。

如何讓自己的未來逆轉勝，大部分的投資人都和鳳和前輩一開始的心態一樣，專注在結果而忽略了過程中暗藏的風險，最後總是得為當初的無知付出代價。投資人可以由《平民投資王》書中鳳和前輩的經驗，學習如何回歸正確的投資態度和方式，少走許多冤枉路，早日達到財富自由的生活。

推薦序



不計較金錢，賺更多

本文作者為知名財經部落客

綠角

與作者劉先生相識，始於《平民保險王》一書。當時我覺得這本書寫得真是好，一再強調保險的重點就是在於高保障。不是儲蓄，也不是投資，「保障」才是保險的核心價值。我一直認為劉先生就是一位保險專家，直到看完這本書，我才發現，他的專長絕非保險而已。

這本書，劉先生從自己的工作經驗講起，第一個就是直銷。儘管這是一個大多數人觀感不是那麼好的行業，劉先生仍從中學到一個重要的原則，那就是「不僅要賺錢，也要賺到時間」。

賺時間？

沒錯。大多人都把時間拿去賺取金錢，拚命賺，愈多愈好。卻沒發現，當自己將所有時間精力用於賺錢時，自己反而沒有時間享受人生，享受金錢所帶來的可能。不斷努力，只累積了金錢，卻沒累積半分值得留念的人生經驗。許多人要待年華老去或重病纏身之際，才能有此體悟。作者卻是從年輕開始，便知道人生是工作與生活的平衡。

退伍之後劉先生從事保險工作。一進公司，三天的訓練，全都在教如何賣出一張三年還本儲蓄險。這個狀況到今天很可能仍是如此。保險業注重的是銷售專長，而非金融專業。當作者為自己母親規劃一份好保險，卻遭處長的嚴厲斥責後；當作者拿出紙筆一算，發現這類保單自己也不會想買，要如何推薦別人買時，劉先生開始走上一條不一樣的事業途徑。

核心概念就是：照自己的良心做事，不要太在意錢。

許多推銷人員將金錢擺在首位。他賣保險就是要賺大錢。不僅錢要多，而且要快。於是拚命推銷高佣金保單。但很不幸的，這類以儲蓄或投資功能為號召的保單，往往保

障功能低下。做久，客戶發現了，也不再投保了。所以往往只能做短期，難以延續。作者不把錢放在首位，而以替客戶帶來高保障為目標，賣出的都是低佣金的定期險。但客戶知道這個保單的好處，知道你在為他著想。保險到期後，假如繼續有保險需求，就找作者續保。如此經年累月，客戶群像雪球愈滾愈大。

當整個保險業以低保障高佣金為主流，劉先生行銷高保障低佣金保險的成功故事，應可算是「正義終於得到申張」。也等於是告訴同業，只要你願意為保戶提供有價值的服務，就算一開始收入微薄，但只要你堅持努力，那也會有得到豐厚回報的一天。不要把金錢放在首位，去推銷連自己都不願意買的產品，就算一開始光鮮亮麗，收入不錯，終非長久之道。

不僅在工作，在人生的其他領域，作者也都以不計回報的熱情投入。

當初劉先生到各人壽保險公司的通訊處去講產險，完全免費。不僅從聽講者提出的問題中學到許多，在這活動中建立起的人脈，也為日後進入電視圈與出書打下基礎。

他將銷售給外勞人力仲介公司的僱主意外險，主動降價。因為他的客戶群大，有足夠的經濟規模，他就將這個費用優勢與顧客共享，而不是留為己用。加上從沒有為了短期近利而洩露雇主名單的職業道德，替他打下穩固的客戶基礎。

這份付出的心態，也可見於劉先生義務指導學生劇團以及兒子所參加的交響樂團的熱情中。看到書中描寫一個沒有得獎希望的團體，在全國大賽中力克強敵，脫穎而出，全體團員與家長歡欣鼓舞，流淚鼓掌的故事，真是相當感人。劉先生這種不計較，多付出的態度，讓他有了一個色彩豐富、「賺最多」的人生。

現代社會，功利當道。我們常常做一件事，還沒做就先想自己會得到怎樣的報酬。想太多，讓我們以報酬為人生目標，讓我們不敢去做。或許，不要這麼會算計，看看這本書中作者的人生經驗，大膽的做自己認為對的，值得去做的事。人生道路也可以自在而寬敞。