

中年人的“尽头”是卖保险？



贾慧

42岁时，贾慧决定换个职业赛道。

这是她创业的第五年，赛道已经换了三个。前两次创业后，她“不敢细算自己到底亏了多少钱”。

创业前，她曾是北京一位有着15年教龄的高中英语老师。有人挤破头争取的体制内教师编制，她挥挥手就让它去了。

辞别教师岗位，她的职业生涯称得上“放飞自己”，哪个行业“富有诗意”就一头冲向这个行业，先是文艺民宿经营者，再是独立咖啡馆主理人。

追求“诗意”的人，怎么会在2023年决定去卖保险？

我们的交谈本约在一家精品咖啡馆，没承想春节假期不开门，只能改道一家连锁品牌咖啡店。

喝惯了精品手冲咖啡的贾老师，不得已点了一杯商业咖啡“饮料”。这就好像一个隐喻，追求向往的生活与妥协现实生活之间，总是兜兜转转。

以下为贾慧的自述。

当一个中年人投身“诗与远方”后

中国人做生意就是爱跟风。

我的第一次创业其实也是跟风，2018年的时候流行“诗与远方”，我选择了最经典的行业——民宿。

开民宿可能是种偶然。

我之前是体制内在编的高中英语老师，已经有15年的教龄。外人看来这几乎是一份能抱着铁饭碗退休的工作，但学校这堵墙内其实比较压抑，我和他们共同话题少。

压抑久了，有点风吹草动都能让人内心起波澜，我喜欢旅游，那个年代流行住民宿，每次住宿都让人蠢蠢欲动。如果不是旅游、不是民宿，我可能也会投身其他的“诗与远方”事业。

开民宿也是个必然。

一次同学聚会让我偶然发现，民宿不一定在丽江、西双版纳才有，北京的郊区也有一批区别于农家院的文艺风格民宿。

“啊？她怎么会去卖保险啊”

成为保险代理人，还得从咖啡馆说起。

咖啡馆是一个相当适合保险代理人与客户沟通的场合，久而久之，我的店里就出现了保险业的常客。

她知道我的困境，我了解了保险的赚钱逻辑。当时只有一个信念，从保险业赚钱，弥补咖啡馆的资金黑洞。

进入保险业之前也打过鼓，毕竟不少人对保险代理人都有着刻板印象：需要业绩的时候嘘寒问暖送鸡蛋送水果，在大多数时间里根本找不到人。

顶着这样的“名声”，当我进入保险业之后，有人惊讶：“啊，她怎么会去卖保险啊？”其实我真正进入行业里看，也会惊讶：“啊，他们怎么都在卖保险啊？”

卖保险，看起来像是没什么门槛的“销售”或者“推销员”岗位，但实际上我身边的保险代理人同事，有前普华永道会计师、三甲医院心内科医生、前大唐电信工程师、前心理咨询师等等，各个都曾经在自己的领域闯出过一番天地。

保险业或许不是鱼龙混杂，

一幢民宿一年5万的租金，让我觉得是个可行的机会。从2018年租下第一幢民宿起，到2020年我手里一共有6幢民宿。

民宿生意的落败其实怪不得疫情，最初的确对民宿有冲击，入住量断崖式下跌，但慢慢发现，人们出不了远门，去郊区住民宿反而成为了新风向。怪只怪跟风导致的内卷，动辄就把房子推倒重盖，要么是白墙泳池落地大滑梯的地中海风格，要么是纯木质结构的原木系，民宿越来越高端，不投入更多的钱就只能被淘汰。

我在民宿行业没吃到太多甜头，当时就萌发了“诗与远方”的第二颗种子，做咖啡馆。其实有不少民宿都同时经营着咖啡馆生意，因此盘出去手里的民宿，把积蓄都拿出来，再去银行贷款一笔款，把这些钱都投进咖啡馆，成了我的第二次创业。

2022年，我的咖啡馆开业，不过当年起咖啡界发生了不少

而是八仙过海。这些人成为保险代理人，一定有原因。

重要的当然是报酬，一来是签单的佣金，二来是公司给的激励奖励。比如对于某些级别的保险代理人，赚下8000元的佣金，甚至能有10000元的额外奖励。有些资深的同事月收入可以达到18万，即便是我这样当时兼顾着咖啡馆生意的兼职代理人，第一个月也赚了1.8万。

但千万别以为卖保险是天上掉馅饼的生意，保险代理人说到底也是一种“创业”，它既考验代理人的“自律”，不劳就不得，更考验自己拓客的能力和勇气，找不到客户暗地里急得掉眼泪也是常有的事。

保险这几年卖得还不错，背后有一个大背景，从2020年初开始，人们的生活遭遇大的动荡，越来越多的人头一次收到保险的理赔，因此对保险的需求也在提高。

在我成为保险代理人的这10个月里，也观察到了一些新的动向，一方面是客户对保护财产不缩水的年金类保险抱有特别高的热情，以前是走一步看一

步，有瑞幸9块9咖啡的上线，紧接着是库迪咖啡诞生并迅猛铺店。连锁咖啡一直处于大爆发的阶段，能把咖啡做到低价，真的是门本事。

但其实咖啡价格的内卷并没有真正卷到我们独立咖啡馆，我们拼的是咖啡豆的品质，讲究咖啡豆的品种、产地、风味，直到现在你去五道口的独立咖啡馆看看，依然有一两百一杯的手冲咖啡，还是镇店招牌。独立咖啡馆总能沉淀出一批忠实的消费者。

经营咖啡馆对小白创业者也不友好，看起来只是卖咖啡这么简单，豆子从哪儿进、咖啡师什么样的靠谱，这些都是大问题，同行间都缄口不提。但这对我也不是大难题，凡事从0开始摸索，从做民宿的时候我就经历过了。

对我们最大的打击其实是消费环境的冲击。我先是经历了堂食的困境，堂食不行，至少我还能做外卖；后来又经历了

步，车到山前必有路，现在是走一步看两步，先铺路再行车。

另一方面是，意外险和重疾险也提上了日程，以前大多是大人给孩子上意外险，现在大人也发现自己的重要性，开始给自己买保险，并且以意外险和重疾险为多。

人们对保险的意识在提高，要么是对金钱的危机感，要么是对生命的危机感。但你说保险变得更好卖了吗？

恰恰相反，保险代理人需要的技能太多了，因为客户会暗暗比较，我为什么要选择你。

也就是说，要拿下单子，靠专业的保险知识还不够，你还得提供点“附加价值”。

比如我在英语教学上的积累、我对咖啡的专业知识，都能参与到保险代理的事业中。保险其实是一门关于生活的知识，在销售的过程中，经常会聊到其他话题。比如孩子的教育，我可以很容易去分享如何学英语、高考英语的走势等，这是和客户产生深度链接的钩子。

甚至，客户还经常向我询问咖啡的知识，比如手冲咖啡究竟

消费人群的动荡，周边的写字楼出现了大规模的裁员，还有不少公司从五道口搬去了租金更低的地段。人没了，才是最大的困境。

咖啡馆只活了19个月，除了其中一个月赚了几千块之外，几乎每个月都是巨亏，少则2、3万，多则5万。所有的积蓄都赔了进去，还欠了银行不少钱。我都不敢细算自己到底亏了多少钱。

早在开咖啡馆之前就有前辈劝我别开，靠情怀的钱很难赚，我现在也这么告诫那些想开咖啡馆的人。

其实亏损到5万一个月的时候，我依然觉得还能撑一撑，只要能搞到钱，把钱投入咖啡馆的运营，它就还能有可能撑到迎来转机。

因此，在咖啡馆的“弥留之际”，我开始重操旧业，去培训机构教授英语，并且偶然闯入了一个新行业——保险。

怎么冲风味最佳等等。卖保险，卖的不仅是保险，其实是你这个人。

有了专业知识，有了附加价值，更重要的就是人脉和渠道。我最开始卖保险可以说是“吃老本”，发了个朋友圈告知大家我转行了，有需要的朋友就会主动找上门，那老本吃完之后呢？

我迟早也要走到积极拓客的这一步。但我还是比较有信心的，毕竟我现在同时还在机构教英语，也在短视频平台打造英语教学的私人IP，有可能会转化成客源。

现阶段，我赚钱的主要目标是去填补上欠银行的钱。下一个阶段，我的目标还是要开咖啡馆，去贵州的山水间，开一个小小破破的咖啡馆，不把它当做生意，而是真的“诗与远方”。

中年人的尽头是“卖保险”吗？不一定，中年人的尽头要么是“向生活低头”，要么是“追逐自由的心灵”，我可能是倔强的后者吧。

据《中国新闻周刊》

节后做减法 甩掉“过年肥”



节假日期间，人们的饮食、作息等变得不规律，摄入热量过高、睡懒觉、运动少，常导致节后体重有所增加。如何有效地进行节后饮食的调适呢？专家解释，减肥一定要注意科学饮食和科学运动协同并进，

二者缺一不可。

多吃蔬菜、健康脂肪和健康蛋白质。减肥期间，每餐都要有1份蛋白质、1份低脂肪和1份低碳水化合物蔬菜，要把每天摄入的碳水化合物控制在20-50克之间。减肥并不是禁食，人体需要摄入足够健康的蛋白质如蛋白、大豆制品、鸡肉、鱼类等；还需要摄入低碳水化合物蔬菜，如西兰花、花椰菜、菠菜、甘蓝、卷心菜、

生菜、黄瓜、芹菜等。减肥期间不能吃高碳水化合物、糖、动物脂肪，尤其要杜绝薯片、汽水、蛋糕等。

多喝水。食物吃多了会让人长胖，但喝水不会。研究表明，体内保持充足的水分，有助于减轻体重。多喝水有助于增加饱腹感，从而减少食物的摄入。多喝水还会促进营养物质的代谢与吸收，提高身体的基础代谢率。

运动起来，瘦得更快。运动要循序渐进，结合自己的兴趣爱好、身体状况和承受能力，选择合适的运动方式。保持每周运动150分钟以上，每周运动3-5天；建议中等强度的运动，包括快走、慢跑、骑车以及打太极拳、乒乓球、羽毛球等；每周2-3次抗阻运动，锻炼肌肉力量和耐力，提高基础代谢率。滨州市科协供稿



扫描二维码关注滨州市科技馆微信公众号参与科普活动



扫描二维码关注科普滨州微信公众号了解科普内容和生活资讯