



在保险舞台上演绎精彩人生

——访平安人寿河南分公司营业部经理云敏

“捡来的”营业部经理

“一个人的成功离不开周围的大环境，感谢平安给了我一个可以发挥自己能力的舞台。”短短几句话，可以看出云敏对平安有着深厚感情。

加盟平安人寿之前，云敏在老家从事服装加工生意多年。有了孩子之后，她明显感觉不能兼顾事业和家庭。为了照顾宝宝，云敏只好先停了手头生意。2009年，云敏从老家来郑州给孩子看病。与姐姐家院里的朋友闲聊时，有位邻居在平安上班，建议云敏去了解一下，既能带孩子，还能挣钱。一开始，她还不以为然，心想哪有这么好的工作。直到去平安人寿听了几场创业说明会，彻底改变了云敏的想法。

“对保险行业从不懂到了解再到喜爱，

我决定去试试。”没想到的是，第一关面试没有通过。心灰意冷的云敏打算回老家继续干服装，这时，她的伯乐杜老师出现了。“这点小挫折就把你吓跑了？别人都能成功，难道你比别人差？不管是自己未来的事业，还是给予孩子的成长环境，在郑州发展机遇会更好。”前辈杜老师的一番话，再次点燃了云敏的斗志。

事实证明，云敏的“不放弃”是正确的。2009年4月加盟平安，2013年4月晋升业务主任，再到今年1月晋升营业部经理，云敏在平安宽广的舞台上不断成长：“幸亏当时老师多劝了几句，要不我真回老家了。时至今日，老师还笑称自己好像‘捡了个营业部经理’。”

当好伙伴的好教练

2014年，同学单位由于效益不佳离职，在云敏的建议下，同年7月也加入平安人寿。在她的耐心教导和指导下，她同学仅用一年晋升业务主管，2018年1月即将晋升营业部经理。

多年带团队的生涯，练就了云敏坚强的信念、敏捷的思维、宽广的胸怀，她逐渐成长为一个理性的、机智冷静的管理者。如今，她的团队成员将近140人。云敏认为，目前保险代理人之所以不能得到普遍认可，与保险代理人的整体职业素养有很大关系，要想改变这种现状，只有不断加强员工的文化素养。保险要用不同的营销方法将适合他人的保单卖出去，这需要具备多方面的知识，而且必须要有敏锐的观察力、思考能力、分析能力、表达能力，坚强不屈的决心和一颗愿意吃苦且时时感恩的心。

“我的愿望是打造一支年收入百万的保险代理人团队。”现在，她正吸纳与自己一样热爱保险并愿为之付出全部热情与爱心的人，和她一起在人生的道路上不断超越自己，在实现自身价值的同时，让平安之爱洒满人间。

把客户服务放在首位

“寿险业是一项服务性工作，做一名合格的保险代理人，应该懂得珍惜千辛万苦签下的保单，不要因为服务上的点滴不尽如人意而招致客户的不满，甚至导致客户退保或转保。”对保险行业，云敏感受很多。

刚加盟平安的时候，云敏在郑州只认识两个人，一个是姐姐，一个是她的同学。前5个月，云敏每天坚持做陌生拜访。钢材市场、板材市场、汽贸园……郑州大街小巷，留下了云敏勤奋的足迹。虽然陌生拜访质量不佳，但是练就了云敏的胆量、技能和经验。

“第一单业务是同学签下的，我很感谢她，给了我继续走下去的信心和勇气。”2010年，为了激励保险展业人员，平安人寿河南分公司对优秀代理人赠送两名世博会的名额。云敏说：“不知道为什么，这个奖励激发了强烈的斗志，我一定要拿下。”

因为有前期大量扎实的拜访客户积累，云敏很快实现“件数+保费”双达标，成功获得公司奖励。在这之后，云敏意识到，盲目陌生拜访不如客户转介绍成功率大。调整工作方法后，云敏的事业越做越顺。

“人生必须抓住每一个机会，精心规划职业生涯，重塑人生价值。”云敏是这么说的，也是这么做的。秉持着对保险事业的无限憧憬，如今，她在保险行业走出一条不平凡的路。倪子

保险资讯

平安人寿河南分公司进行爱心敬老活动

10月29日上午，平安人寿河南分公司两核部的爱心小分队来到郑州市南五里堡敬老院，为这里80多位老人送来重阳节的爱心慰问。平安人寿河南分公司根据南五里堡敬老院老人的实际需求，专程为老人们购置了新的轮椅、御寒的冲锋衣和食品等爱心物品。在敬老院负责人的带领下，了解老人们的生活状况，逐一为老人送上

爱心慰问，并将爱心物品分发给了各位老人。一声声问候，一句句祝福，载着平安人对社会深深的责任感和对老人们如亲人般的关怀。“爱无边、行不止”，平安人将一直秉承着“爱与责任”的慈善理念，继续开展爱心文化建设，用爱心温暖夕阳，用真心回馈社会，在爱心和公益的路上继续前行。

苏彭彭

泰康在线推出首款面向微信用户保险产品

近日，腾讯旗下保险平台微保低调上线，并发布了面向近9亿微信用户的第一款保险产品——微医保。此次泰康在线与微保合作推出的“微医保”产品，不仅具有高性价比的优势，为购买“微医保”的用户提供高额住院报销保障，涵盖高发的百种重疾赔付，还提供优质的重疾快速就医服务及闪赔、快赔等省心理赔服务。在用户有

就诊需求时，“微医保”可提供与重疾相关的快速就医服务，包括在全国36个城市公立医院提供住院押金垫付服务；在500多家顶级三甲医院提供专家预约、专人陪诊、病房/手术安排等一系列快速就诊服务。此外，为了让用户的理赔顺畅，“微医保”打破陈旧理赔模式，实现出院即赔，直赔0秒到账。王若谷

中英人寿“星星点灯”河南站温暖起航

11月3日，以“科技点亮未来”为主题的“中英人寿2017‘星星点灯·关爱留守儿童公益计划’河南站活动在平顶山叶县仙台镇老樊寨小学精彩举行，中英人寿河南分公司总经理陈文涛、爱心大使新生代实力唱将刘雨潼、河南省保险行业协会黄经纬、平顶山保险行业协会秘书长何强、叶县仙台镇副镇长王丹凤等领导出席本次活动。中英人寿为“星星点灯”公益计划

量身打造的课程为孩子们带来了智享课堂的课程，现场与孩子们分享小小发明家的故事，激发孩子们的创造热情。中英人寿“星星点灯·关爱留守儿童公益计划”自2010年开展以来，已经成功地在12个省区，为留守儿童建设了25间“关爱小屋”，号召1200余名社会志愿者参与其中，为超过13万名留守儿童送去了诚挚的心灵关爱和物质援助。莫亦平

河南太平人寿私人定制VIP体检受好评

近日，太平人寿郑州中心支公司高端客户李女士在保险代理人赵经理的陪同下，体验了为期一天的VIP住院体检服务，专享私人定制服务，对太平人寿的服务称赞有加。

为了给客户带来更好、更高端的体检服务，太平人寿河南分公司客服人员、代理人赵经理、客户李女士三方进行电话沟通，最终选择郑州住院体检机构——美年大健康医疗保健中心

进行体检。该医院系河南分公司VIP客户体检医院。当客户和代理人到达医院时，分公司指派专人在医院等候，全程提供服务。此次根据客户身体情况及需求，确定了全方位的体检项目，其间医护人员全程陪同，体检结束后配备了丰富的营养套餐等，让客户亲身体验到私人定制专属服务和体检医院的高端便捷服务，获得了该客户的高度认可。田川

太平人寿推出终身年金保险产品

近几年，保险业成为盛产白领、金领的行业，越来越多的高素质人才加盟，保险业发展再次进入快车道。在这种背景下，诸如太平人寿这样的行业龙头企业，已经开始走入寻常百姓家。值中国太平成立88周年之际，作为集团战略发展主要力量的太平人寿日前宣布，推出一款新产品“太平卓越至尊终身年金保险(分红型)”。该产品的推出，主要是基于当下国人在理财

中的实际需求。“卓越至尊”具备“收益稳、高保额、终身享、周转活”等特性，主要体现在：第5个保险单周年日即可领取首笔特别生存金，额度为20%已交保费；第6个保险单周年日起，每年领取30%保额(基本保额与累积红利保额之和)的生存金，直至终身。这笔与生命等长的生存金，相当于客户可以受益一生的稳定现金流。赵康平

富德生命人寿“秋之韵”客服活动圆满落幕

由富德生命人寿举办的“秋之韵——掠影漫谈”摄影大赛于日前圆满结束。自9月20日启动该活动，富德生命人寿以“浓浓秋意韵，满满生命情”为主题，相继在全国多家分公司开展摄影知识讲座、户外采风、摄影展览、摄影沙龙等，客户参与热情高涨。活动期间，富德生命人寿收到参赛作品上万

幅，最终选出67幅作品入围决赛。而入围作品经过在线投票，以及国家一级摄影师、《时尚芭莎》签约摄影师等专业评委评分等流程，最终评选出“最佳镜头奖”、“杰出镜头奖”、“优秀镜头奖”、“网络人气奖”、“入围奖”等五项大奖。另外，摄影大赛还为未入围决赛的作品准备了500份“幸运奖”。李夙