

**B04** 郑州政坛  
2015年3月25日 星期三  
编辑:雷群芳  
美编:宋笑娟 校对:王阳

“保险丽人秀”特刊

# 创世纪玫瑰



**冯庆敏**  
平安人寿河南分公司  
高级业务主任

**丽人档案:**2008-2014年连续六年入围河南分公司钻石高峰论坛,连续六次参加河南分公司开拓高峰论坛;2013年6月河南首位客户经理俱乐部“高级客户经理”;2014年12月河南首位客户经理俱乐部“个人客户总监”;2015年1月,河南省客户俱乐部“个人客户高二级总监”。

**职业感悟:**平安集团提供的是综合金融,所以,她的服务开始无限地延伸,开始异业联盟,开始交叉销售,开始批量式营销。成功的秘诀在于坚持不懈。2013年,她成为河南首位个人客户经理,2014年成为全平安公司中西区的综合金融个人客户总监第一名。成己达人,她希望通过设计合适的保险规划,给更多的家庭送去保障和幸福。



**孙红梅**  
新华保险河南分公司  
营业部经理

**丽人档案:**新华保险高峰论坛会长;新华保险首届全明星会员;多次入围总公司高峰论坛;中国保险行业双星;十大鼎级人物;总公司最美新人;钻石级诚信服务明星;十大职业经理人,全国50强;世界华人寿险大会IDA国际龙奖;亚太金融论坛金鼎奖;多次入围美国MDRT。

**职业感悟:**慈善不是钱,是爱心;保险不是钱,是责任;保险是真心,是大慈善。堂堂正正做人,认认真真做事,只有真正为客户着想,站在客户的角度为客户量身定做保险计划,才能将保险事业进行到底。



**黄文静**  
泰康人寿河南分公司  
电销中心业务经理

**丽人档案:**2012年荣获华谊保代河南分公司全年保费冠军荣誉称号;2013年2月正式加盟泰康人寿,首月小组挤进前五;2014年开泰杯期间,带领团队突破218万元,荣获小组亚军,全年556万元,荣获小组冠军;2014年12月正式晋升为经理,有了属于自己的区部,区部成立首月突破100万元。

**职业感悟:**转眼间电销已经4个年头,4年间从一个业务员到主管再到经理,回想起来,每一步都走得很充实。这4年来职业生硬的不断晋升,不仅提升了她的生活品质,更重要的是让她变得更加自信。感谢泰康人寿提供了广阔的发展平台,感谢客户的支持和信任,也感谢一路走来姐妹们的帮助。未来的5年,10年,她还将一如既往地为客户提供服务。



**时亚楠**  
平安人寿河南分公司  
展业区主任

**丽人档案:**2011入围公司五星级收展员,2012年入围河南宏图大展十佳业务员,2013年入围中西区钻石年会,2013年入围拓钻分会会长,2014年曾5次入围财富壹仟,月度十佳,2015年荣获IQA国际品质奖。

**职业感悟:**人人都说保险不好做,要看人脸色,还要求人。可是从业7年,她从未有这种感受。相反,保险从业经历让她拥有更多的朋友,让她变得更加自信。每次遭到客户拒绝,她都会不断总结自己的不足,感谢客户给她学习锻炼的机会,让她更懂得换位思考。一个人的辉煌,是要经过岁月的千锤百炼和人生的坎坎坷坷,感谢保险行业赋予她的经历,让她塑造现在最美的自己。