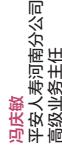
BO4 於主居教

2015年3月25日 星期三 業績:未業績 校对:王阳 (蘇里: 重群芳

"保险丽人秀"特刊





**丽人档案:**2008~2014年连续六 会;2013年6月河南首位客户经理 乐部"高级客户经理";2014年12 河南首位客户经理俱乐部"个人客 总监";2015年1月,河南省客户经俱乐部"个人客户高三级总监"。 年入围河南分公司钻石高峰会,追 六次参加河南分公司综拓高峰明

延伸,开始异业联盟,开始交叉销售,开始发叉销售,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 职业感悟:平安集团提供的是 合金融,所以,她的服务开始无限

保障和幸福









丽人档案: 2008年从事车险医疗 查勘定损岗;2011年荣获河南分公司 "2011年度优秀员工"及产险2011年 度平安产险优秀员工;2012年获评河 南产险第一届最美平安人;2014年获 得车险查勘定损技能竞赛医疗组亚军 及最佳辩手

识到人生无常,祸福不定。她面对 有更好,这不是她的终点,而是她的 职业感悟:在工作中,她深刻认 的不仅仅是工作,还有客户受伤的 所以在工作中,她时刻保持积 极的心态面对人生世事,用温馨的 笑容抚慰受伤的心灵。平安一直秉 承着服务第一的宗旨,不断提升客 户体验,多维度多模式的增加服 务内容。在平安,服务没有最好,只 å

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

爱心,是大慈善。堂堂正正做人,

心;保险不是钱,是责任;保险是真

职业感悟:慈善不是钱,是爱



## 泰康人寿河南分公司 电销中心业务经理

新华保险河南分公司

孙红梅

营业部经理



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

大鼎级人物;总公司最美新华人;钻石

龙奖;亚大金融论坛金鼎奖;多次入围

美国 MDRT。

总公司高峰会;中国保险行业双星;十

新华保险首届全明星会员;多次入围

丽人档案:新华保险高峰会会长;

职业感悟:转眼间干电销已经4 和信任,也感谢一路走来的兄弟姐妹 到经理,回想起来,每一步都走得很充 这4年来职业生涯的不断晋升,不 个年头,4年间从一个业务员到主管再 仅提升了她的生活品质,更重要的是让 她变得更加的自信。感谢泰康人寿提 供了广阔的发展平台,感谢客户的支持 们。未来的5年,10年,她还将一如既 往地为泰康服务,为客户服务。



## 平安人寿河南分公司 展业区主任

级收展员、2012年入围河南宏图大展 2014年曾5次入围财富壹仟,月度十 十佳业务员、2013年入围中西区钻石 **丽人档案:**2011 入围公司五星 年会、2013年入围区拓钻石分会长、 佳,2015年荣获10A国际品质奖。

客户拒绝,她都会不断总结自己的  $\prec \downarrow -$ 赋予她的经历,让她塑造现在最美 职业感悟:人人都说保险不好 的辉煌,是要经过岁月的千锤变炼 可是从 植灰, 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 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 和人生的坎坎坷坷,感谢保险行业 业7年,她从未有这种感受。 做,要看人脸色,还要求人。 的自己。