

尤培芳:

专业创造价值 诚信赢得信任

尤培芳:女,42岁,2000年进入中国平安,2001-2004年成为寿险精英会员;2008年被评为年度“金牌理财师”;2009年被保监会评为“保险之星”,现为中国平安人寿保险股份有限公司临沂中心支公司费县营业部部门经理。专业、诚信是她的成功之道。



打开平安人寿临沂中心支公司首位高级部经理尤培芳的简历,寿险精英会员、金牌理财师……一串串荣誉称号,记载着她十年来从一名内向的下岗女工到高级部经理的心路历程。

“专业才能自信。”尤培芳这样来概括自己营销保险的经验,“客户不买保险只是对保险还不了解、不认识,这就需要不断学习提升专业知识和技能。”为了专业和自信,自2000年进入平安以来,尤培芳就不断参加各类专业知识培训班,同时还订阅了大量的报刊、书籍,充实自己。随着专业知识的不断

累积和丰富,尤培芳做到了在客户面前有问必答。

尤培芳认为,作为保险从业人员,要诚心待人、诚实做事,任何事情都要站在客户的立场,通过自己的专业,创造为客户所用的价值,才能获得客户的信任。她从业十多年来客户达500多人,没有发生一起投诉案件。

在日常生活中,尤培芳更是处处以诚待人,以德服人。2008年的重阳节,尤培芳70多岁的婆婆被一个骑自行车的民工撞伤,造成颅骨骨折、颅内出血,花费医疗费用1万余元,当她得知,撞人者家境十分贫困,面临高

考、品学兼优的儿子要辍学打工,帮他父亲支付医疗费时,尤培芳退回了他们所支付的2000元医疗费,另外给了他们600元钱。

从最初的三、五人,到现在的两个营销部300多人的营销团队,尤培芳带领她的团队,以专业、诚信、感恩做事,业务量、继续率等指标连续三年在全市名列三甲,今年九月份她的营销部成为临沂历史上首支钻石营销部。

“只要心中时时想着客户,一切为客户着想,就迈出了成功的第一步。”采访最后,尤培芳意味深长地说。

记者 张涛 魏玉娜

张翠英:

执着敬业自信 炼就“钻石人生”

张翠英:女,48岁,2002年进入中国平安,从进入公司至今连续保钻,每年参加公司组织的高峰会,囊括了公司所有荣誉、奖励,现为中国平安人寿保险股份有限公司临沂中心支公司本部营业区部门经理。不服输、有毅力、执着、敬业、自信是她的优秀品质。



进入中国平安以前,和大多数临沂本地人一样,张翠英自己做小买卖,从事加工毛衣的生意,由于规模小、利润薄,那时张翠英的年收入不足5000元。

为了改变现状,给家人一个更好的生活环境,2002年,一个偶然的机,张翠英做出了一个大胆的决定:进入中国平安人寿保险公司跑业务。

进入公司后,张翠英凭借不服输的精神,通过不懈努力,连续86个月成为钻石会员,每年参加公司组织表彰的高峰会,2009年荣获中国平安人寿保险临沂中

心支公司业绩、增员双第一,2010年的以年薪50万元个人收入又荣获公司第一名。在张翠英的带领下,她的团队发展迅猛,至今,团队的总人数达到100人,今年年底将入围双百营业部。

从年收入不足5000元到年薪50万元;从一个小小的业务员到一名优秀的部门经理,经过八年的打拼,张翠英来了个华丽转身。

谈及成功经验,张翠英意味深长地说:“除了我自身的努力外,成功的取得,还和我手下一批80后精兵强将分不开。”谈及“爱将”,张翠英如数家珍,高

琳、张晓慧、诸葛金、韩宗康、代丽丽、张蕾蕾……个个都是充满干劲、有闯劲的80后。

张翠英说,在平安的晋升体制下,她将努力把团队打造成为有组织、有纪律、有亲情、最具影响力的团队。

“我立志明年晋升高级部经理,三年后晋升为业务总监。”谈及未来,张翠英充满了信心。在实现自身价值的同时,张翠英希望能为客户提供寿险、产险、团险、储蓄、贷款、基金、证券、信托等一系列多元化服务。

记者 张涛 魏玉娜