

中国人寿济宁分公司直属营销部史喜英

放弃7家店,转行做保险成精英

本报见习记者 周伟佳

12年前,史喜英涉足保险行业,从一名最基层的业务员做起,一点一滴学习业务;12年后,她成为中国人寿济宁分公司直属营销部一名优秀营销主管,带领团队在济宁保险市场“开疆扩土”。华丽蜕变的背后,是她一步一个脚印,踏实走出的道路。作为一名保险人,史喜英喜欢学习、热心公益,为身边需要帮助的人群送去了温暖。对于保险事业,她有着自己的看法:“做保险是份良心活,不能只想着客户营销,更应让客户感到信任、放心。”

32岁拥有7家店 毅然转行做保险

回忆起最初加入中国人寿这个大家庭,今年41岁的史喜英无限感慨。

1998年大学毕业后,史喜英与丈夫一起在济宁打拼,先后拥有2家网吧,5家服装店。“在外人看来,这些资产足以证明事业的成功,但我还是想不断充实自己。”史喜英说,2006年,一次偶然机会,想买份保险的史喜英对保险行业产生了浓厚的兴趣,通过招聘,史喜英顺利成为中国人寿济宁分公司的一名普通保险代理人。

转行做保险后,一切从零开始。为了证明自己选择这份事业是正确的,史喜英每天出勤,坚持拜访,做好客户积累,十二年如一日。“起初,身边许多朋友和亲

人都对我不喜欢保险,也不太理

解我为什么从事保险事业,但在我努力下,家人和朋友逐渐认可了保险。”
2017年初,史喜英的客户王女士通过她购买了一份大病医疗保险。由于对保险缺乏了解,王女士的丈夫得知后极力反对。史喜英多次劝说,王女士才留下了这份保险。1年后,王女士不幸患上乳腺癌,史喜英得知消息后,中国人寿3天时间便为王女士赔付了15万余元理赔款。“王女士丈夫的话,我至今还记得,他说没想到妻子年年体检,却忽然患上重病,也没想到中国人寿的理赔能够那么快……”自那天起,王女士的家人便成了中国人寿的忠实客户。

这件事让史喜英感触很深,在她看来,意外和疾病总是无法预料,每个人都有可能遭遇,与其抱着侥幸心理不如为自己和家人买一份保障,同时这也更加坚定了史喜英从事保险行业

的信念。

这些年,史喜英时刻锻炼自己的业务能力,每天早上都会抽出时间通过手机学习保险知识。“以前几乎不看书,做了保险后认识到,不学习不积累,关键时刻拿不出东西,临时抱佛脚可没有用,坚持多看书点没坏处。”史喜英笑着说。

热心公益慈善 用爱赢得市场

作为一名保险人,史喜英还热心公益活动,希望能通过自己的微薄之力为他人带去温暖。自2010年至今,史喜英有空便会参与济宁市义工团队组织的各项志愿者服务,她的足迹遍布济宁市的儿童福利院、敬老院等社会公益福利机构。

最让史喜英牵挂的是一群自闭症儿童,这些孩子多是孤儿,史喜英每隔一段时间,都会去看望孩子们。



史喜英

“当时孩子们见我时的眼神,一直刻在我的脑海里。”2013年,谈起第一次去特殊教育学校,史喜英眼睛有些湿润,当时,几名孩子围在她身边,不停地喊她“妈妈”。

2016年春节,史喜英通过所在义工团得知,一名6岁男童身患白血病,情况危急,在济医附院进行救治,高额的治疗费用让本不富裕的家庭一贫如洗。得知情况后,史喜英带领同事,怀抱募捐箱上街为患儿筹集善款,1天的时间,史喜英等人便将募捐3000元善款悉数捐赠给患儿家人。

如今,热心公益的史喜英愈发喜欢保险这份事业,愈发坚信自己当年的选择是对的。“保险是一份责任、一份爱心,是个良心活儿,做保险就要站在客户角度设身处地为他们着想,买保险不像买衣服一样,衣服穿几次可以不穿了,但保险不一样,客户买了一份保险,可能五年十年甚至一辈子都用不上,却可以为客户提供踏实安心的保障。做保险需要我们用心、用爱、用专业精神为客户服务,取得客户信任,只有这样你的价值才能得以充分体现。”

Ta有话对鲁H说 @齐鲁(济宁)春季车展 @4月济宁鸟巢

人行道前遇行人, 礼貌地挥一挥手。

壹粉绅士

十七年,35场车展上诞生数万个鲁H……

2018齐鲁(济宁)春季车展 4月13日-15日 济宁“鸟巢”体育中心

主办单位:齐鲁晚报 齐鲁壹点 承办单位:齐鲁晚报·今日运河 齐鲁壹点·济宁频道
服务热线:0537-2270078



齐鲁壹点客户端

壹粉绅士