

朱洪伟，平安人寿

长清区域业务总监。她1997年就加入到平安大家庭，这份工作一干就是25年。

“要做好保险营销工作首先要学会坚持！”25年的保险职业生涯让朱洪伟对“坚持”一词感触颇深。在她看来，保险营销是看似简单而又颇有难度的一项工作。

对保险新人来说，在遭受到周围人的冷眼时，不能随随便便就放弃，相反要学会用自己的专业知识和案例去说服他们，告诉他们保险的重要性，以至于影响他们。时至今日，保险已经被越来越多的人所接受，很多人主动找到的业务员购买保险，这个时候“坚持”同样重要。

只有在一个岗位上坚持做下去，长期陪伴客户成长，才能赢得客户的信任，这份信任往往能给人带来意想不到的收获，很多时候，基于信任客户会将自己的家人乃至身边的亲戚朋友都转介绍过来。

“对于保险代理人来说，赢得了一个客户的信任，等于打开了一扇窗，通过这扇窗，你会看到更优美的风景。”朱洪伟对记者说道。

对于坚持朱洪伟还有更深的体会，她经常说“坚持不仅仅在于客户开拓上面，还体现在对于学习的态度上。”

“记得刚刚入行时，保险产品就那么几种，对于一线营销人员来说，只要能够弄懂一两个产品，就可以取得不错业绩了。时代变了，现在的保险产品品类繁多，而且随着时代的进步，保险产品迭代升级的速度也更快。同时，平安集团打造的又是综合金融，除了保险产品之外，保险代理人还要熟悉其他类型的金融产品，比如，信托，贷款类产品等等。”朱洪伟感叹道，“这就要求我们每一位保险代理人，都要坚持不断地学习，否则就会被时代淘汰。”

确实如朱洪伟所说的那样，平安集团所打造的综合金融平台已经让保险边界无限拓展。平安人寿的客户，不仅仅可以享受平安集团的人寿保单服务，还可以购买车险、健康险、年金等服务，甚至通过平安的APP可以办理信用卡，可以足不出户购买理财。

业务边界的拓展，要求保险代理人的综合素质也要不断的提高，只有保险代理人熟知各项产品才能给客户提供最优质的服务。

“以前，保险行业的从业人员往往来自社会的各个行业，这些人有一定的社会人脉关系，所以尚且能够在保险行业里立足。但是，现在来看，仅仅有人脉关系，没有

专业基础，同样很难将这份事业做得很好。”

朱洪伟非常有经验地说道，“很多客户对金融知识非常熟悉，如果客户比保险代理人懂得还多，就很难成单。更别提，现在的大趋势是针对客户的不同状况，为客户提供定制化的产品方案。所以，我要求团队成员要多学习，常进步。”

说到专业知识，朱洪伟还从更长远的角度来思考这个问题，团队招募时，力争吸引具有优秀学历背景的年轻人加入，对此，她进行了大胆的尝试和探索。

以前朱洪伟在做团队增员时，首先考虑的是社会化招聘，现在她也在尝试通过校招等形式，吸引更多有学历、有知识的年轻人加入。“虽然，招聘没有社会背景的大学生加入，对团队来说，充满巨大挑战，但是我们也愿意尝试！”朱洪伟语重心长地说道。

朱洪伟对未来充满憧憬和更为美好的期许，这份期许来自于她自身的不懈努力、团队成员素质的持续提高以及新鲜血液的不断涌入。