

走什么路，能走多远，取决于眼界和心胸，张言明用六年的时间证明了他当初的选择。现如今，张言明已经成为中国人保区总监，带领着属于自己的团队，开拓出近千位客户，为客户家庭送上了上亿的保险保障。

今天，我们有幸邀请到张言明，让我们一起听听他的故事吧~

我的故事

印象最深刻的是一个客户短期出险得到理赔，客户是我一个远房亲戚，我跟她讲保险，她就用各种理由拒绝我，第二次我又找她，她说孩子出国留学需要用钱再次拒绝。第三次我去的时候，也许是碍于面子或是怕我不停地找她，在我这买了保险，很不情愿地买了十万保额的重疾险，附加了住院医疗。可是就在免责期刚过的几天，觉得身体不适去医院检查诊断，检查结果为宫颈癌晚期并扩散了，当时医院都不给做手术了，需要直接化疗，经过治疗之后，客户病情得到控制，客户出院后公司第一时间给予了理赔，她当时面对我的时候百感交集。

很多人觉得保险业很难做，那是因为与客户之间缺乏信任，保险客户要拿出“真金白银”交给保险公司，用于购买保障自己未来的产品，彼此很陌生，人家为什么要相信你、选择你？所以在给客户推荐产品时，我会如实表达，准确定位客户的需求，继而推荐合适的产品，用真实的保单保障客户。客户每一句感谢，每一次被尊重被信任，都是让我坚定地走下去的原因。保险销售让我找到了人生的价值，找到了人生的方向，也改变了我的性格！

中国人保区总监张言明

座右铭

只要努力，就有回报，不是不报，时候未到

个人荣誉

2016年荣获年度最佳新秀奖，钻石俱乐部会员

2017年钻石俱乐部会员钻石营业组

2018年荣获重疾风险管理师称号，同年晋升处经理

2019年担任中国人保高级部经理，团队破百人

2020年、2021年达成MDRT

百万圆桌会员、荣获“销售精英奖”称号产品销售中荣获“劲虎驰骋”奖荣誉称号

晋升历程

晋升总公司高峰会会员

晋升公司三星级讲师、担任中国人保区总监、团队破五百人

对话嘉宾

小编：您的家庭结构是？

张言明：已婚，两个孩子

小编：您每年完成的保单量大致是多少呢？

张言明：每年完成超过300多万的保费

小编：当前，保险还不太被大众所完全接受，您从事保险的初衷是什么呢？

张言明：入行的初衷最看重的是做好工作，服务好客户

小编：对于一份工作，您最看重的是什么？

张言明：基础服务，关于保险的了解，购买，理赔

小编：您是通过什么渠道了解并进入保险行业的？

张言明：缘故介绍入行

小编：假如投保人在您这里购买保险，您将提供怎样的保险服务？

张言明：服务：和客户成为朋友，尽可能尽自己所能帮助客户的工作和生活，举例：曾陪访客户家人就医（客户出差中），也帮助客户介绍过客户，让客户的生意做得更好

小编：如果您要增员，您希望什么样的人加入您的团队？

张言明：增员就意味着在选才，所谓选才大于育才，所以我很希望有保险理念，志同道合的人一起奋斗。

小编：可以分享一下，您平常是以怎样的心态去展业的吗？

张言明：展业心态：帮助客户了解清楚保险，让客户明明白白买保险，不花冤枉钱

小编：当您为客户定制的保险方案与客户自身的想法不一致时，您会如何处理？

张言明：用我的专业去详细讲给客户听，最终决定权还是在客户手里。首先，要讲保险理念让不了解保险的客户尽可能地了解，尽可能了解保险，了解清楚后再按照客户实际情况做一个性价比超高的保障

小编：当客户出险后，您是如何帮助客户顺利获得理赔的？可以举个例子说明么？

张言明：出险后让客户放宽心，有保险咱不怕，出险了肯定要花钱，但您早就把风险转移给保险公司了，不用您再出什么钱了。陪同客户做理赔，递交资料、审核、理赔，2020年一个客户升级并帮助客户理赔50万重大疾病险，现在还在治疗

小编：您服务过的客户，他们通常是怎样评价您的？

张言明：有能力，低调

小编：工作感言

张言明：我从事保险工作的承诺是爱心、耐心，服务只有起点，没有终点，几年下来，自己的这份承诺，从来未曾改变，也深深地爱上了这个行业，这个成人达己的行业

结语

张言明相信，他的热爱和执着，会在他的保险之路发出最耀眼的光芒。“我希望通过自己在中国人保这些年来学到的专业知识，为更多的家庭提供保险保障，让更多的人正确认识保险、接受保险，避免因病致贫，科学规避风险，用心守护美好生活。”张言明说。