

沃保

2013年

06

总第六期

沃保网

中国领先的第三方保险平台

CHINA'S LEADING THIRD-PARTY INSURANCE PLATFORM

中国保险年度经理人颁奖典礼



沃保专家CMF授课
解析网络展业新途径 P47

保险网络营销专业管理更有出路
——榆林平安保险 曹艳荣 P07

买好保险，夏日安心出游 P36



保险网络展业的好帮手

保险展业网络营销

深度介入·全面解读

VOL. 6



出版 沃保网

出品人 黄志坚

编辑部

总编 张 健

主编 刘小云

执行主编 朱 伟

责任编辑 曹莉梅 柯佳旭
苏丽群 陈燕萍

美术编辑 徐路青

封面设计 林秋伟

地址 福建省厦门市软件园
二期望海路27号201室

邮箱 edit@vobao.com

沃保网址 www.vobao.com

出版日期 2013年8月

本刊版权及解释权归沃保网所有。

携手沃保 保障你我
买卖保险 尽在沃保



伙伴的力量

文 / 苏丽群

假如有人问，在一生的事业奋斗中，最怕什么，你会如何回答？“怕没关系”“怕没金钱”“怕体力不支”“怕没时间”“怕没伙伴”……答案或许五花八门，但笔者认为最紧要的是“伙伴”。

没错，多数人都怕孤军奋战，没有了伙伴，不管做什么，成功了，喜悦不知往哪里分享；挫败了，迷茫也找不到人开解。人们都希望自己是被需要的，但人有时也会陷入无助，也需要他人的引导。所以，在事业这条路上，我们都有一个共同的期待：有一群可相信可依赖的伙伴，陪伴我们走过事业与生活中的风风雨雨，共享阳光与喜悦。

7月13日，第十届中国保险精英圆桌大会(CMF)在武汉隆重召开，国内保险业界精英齐聚一堂，探讨保险业真谛、保险营销秘诀。8000人的会场座无虚席，精彩纷呈的专业分享，令人切身体会到一轮自我提升与重塑灵魂的思想盛宴。沃保参展团亲赴会场与两岸三地保险精英近距离接触，引来无数保险精英驻足了解，当场与沃保牵手合作，相见恨晚之情溢于言表。

自2003至2013，CMF十岁了，沃保也走过了十年的历程。十年间，沃保精湛的品牌打造，与身后默默支持的伙伴们分不开，他们有沃保的员工、股东、保险行业机构，更有活跃在一线、来自全国各省市的保险销售从业人士……沃保借此对你们表示由衷的感谢！有你们一路相随，沃保定能从中汲取无穷的力量，打造更优质的保险网络行销平台，成为您保险事业发展的助推器。📺

知行合一

2013

恭喜您选择了
CMF是两岸四地保险业的
CMF是华人冠军联赛
CMF是我们共有
立刻行动，相约



组办单位：

《保险之星》杂志社
中国百万圆桌教育网
中国保险精英圆桌大会组委会

香港人寿保险从业员协会
香港人寿保险经理协会
中国妇女报（保险周刊）

中华保险与理财规划人员协会
澳门保险业中介人协会
澳门保险专业中介人联合会

媒体支持：

中国保险报
China Insurance News

保保18
baobao18.com

十年恩典

2013.07.13-15 中国 武汉 国际博览中心
服务热线：400 888 1141 网 址：www.cmfcmf.com

了CMF!
业至高的荣誉殿堂
德明的聚集地
的精神家园
CMF十周年!



特约赞助商：





07

保险网络营销
专业管理更有出路



09

分类施策促签单
客户分类营销法大荟萃



32

一份保单带来的希望

01 Figure**本期人物**

- 07 保险网络营销 专业管理更有出路
——榆林平安保险 曹艳荣

02 Marketing**营销园地**

- 09 分类施策促签单
客户分类营销法大荟萃

03 Share**展业分享**

- 18 签单分享
25 理赔分享
29 增员分享

04 Essay**精选随笔**

- 31 保险从业心得
32 一份保单带来的希望
33 保险业——我无悔的选择

05 News**业界要闻**

34 业界要闻

06 Encyclopedia**沃保百科**

36 买好保险 夏日安心出游

38 沃保产品服务

07 Activities**沃保动态**

40 诚创开发部微电影处女作《全城通缉》

41 诚创公司成功举办第二届全体员工运动会

43 沃保团队武汉之行

08 Picture**捕沃捉影**

46 CMF大会沃保网参展

09 Fashion**沃话时尚**

50 经典世界名画与保险的那些事儿



38

沃保产品服务



40

CMF大会沃保网参展



48

经典世界名画与保险的那些事儿

保险营销员争相加盟的保险平台

第三方保险平台

中国领先

豪华网上门店

超一流推广展示平台

国内五大搜索引擎推广您的网站

沃保新浪强强合作时尚微博营销

专人专属售后服务

.....

沃保网

百度一下



保险网络营销 专业管理更有出路

榆林平安保险 曹艳荣



【编者按】来自榆林平安保险的曹艳荣，是一名优秀的客户经理兼高级寿险顾问，也是一名有10人组的优秀主管。她说保险网销，选择权威网站，专业管理，网上展业让她更放心、更有出路。本期专访让我们一起走进曹艳荣的保险人生。

羡慕自由的工作选择了保险 稳定的工作安抚了客户的心

天下无巧不成书！曹艳荣表示，从事保险业前，她的一位房客在平安工作，每天上班来回，都能看到对方一副自由轻松的乐观样子，这让她十分诧异，并心生羡慕。后来，在偶然机会下参与了平安的一个创说会，那些羡慕之情更是厚积薄发。于是，在2005年3月，曹艳荣说她下了个大胆的影响一生的决定——正式加盟平安保险。

如今，算算时日，从业至今，曹艳荣已有八年的保险营销岁月。对此，曹艳荣表示，自从做保险业务后，她每天都能结识不同的客户，还能把保障送给千家万户。保险营销工作的时间里，每天都很充实、快乐。这八年的时间里，因稳定持久的友好服务态度，赢得了一批又一批客户的信赖。

力排众议坚持保险事业 提高专业能力对客户负责

其实，曹艳荣也同很多保险营销员一样，刚开始做保险的时候，不仅亲戚不支持，朋友不拥护，她说甚至没想到连她老公也是持反对态度。曹艳荣陷入回忆，继而感慨道，“以往自己少言寡语，见人说话就脸红，大概这样子大家才觉得我做不好保险！但我的性子从来都不轻易服输，我暗暗告诉自己，既然干了保险这行，就一定要干下去，而且要很好地干下去。如今我虽然不是十分的优秀，但也是小有成就，而且我始终持有要成功的信心与毅力。”保险不易做，多数人成功的背后都是带着一把难以诉说的辛酸泪，曹艳荣一路坚持下来，离不开个人意志的坚定，她的成功之路也是一步一步走出来的。

当谈及保险营销技巧，已从事八年保险工作的曹艳荣如此表示，“我真心觉得，其实要做好保险也没有什么技能和诀窍。我平时就是以一种平和的心态去展业，经常用换位思考的方式站在客户的立场去为客户着想。仔细想想，若说有什么技巧，主要还是业界内的那句老话：简单的事情重复做，重复的事情坚持做。如今保险消费者的眼睛都是雪亮的，身为保险营销员的我们，只要真心以待，好好培养自己的专业能力，到时把自己的能力展现



出来了，他们自然就看到了，就会选择你了。总之，专业能力是根本，一定要有专业的自信心，保单才能滚滚而来！平时一定要记得：磨刀不误砍柴工，要专业学习，时刻做好为客户服务的准备！”，可见，曹艳荣讨人喜不是没道理的，先用专业能力让人折服，再以能提供优秀的专业服务赢得客户的最大信赖！

当问及具体为客户服务这块时，曹艳荣大方地开始畅谈，“以客户个人或者家庭情况，认真分析他的保障需求，结合对方的经济实力等实际情况，以最少的投入规划出最理想的保障方案！假如投保人在我这买了保险，客户万一不慎出险了，需要理赔时，我也会第一时间协助对方做好理赔工作。总之，尽我最大的努力去工作，回馈客户对我的信任

我现在拥有客户1000多个，我都会定期为客户服务。我个人认为把保险作为我终身从事的事业，是我对客户最大的承诺！从2005年到现在，我接手了很多“孤儿单”客户，我坚信客户既然选择了我，我要对得起客户！我的下半辈子也许就叫“平安”了，我给广大投保人许下这样的保险服务承诺，希望能让你在我这里买保险，放心、安心、舒心！”

网络让诚信“美名”远扬 资信认证赢得更多客户

网络信息时代，人们足不出户便知天下事。曹艳荣满脸兴奋地说，“网络保险营销具有很强的优势，可以省时省力省成本。我想只要有讲诚信的保险营销员，在网络上也更具有优势，“美名”远扬，会有更多有需求的投保人慕名而来。2012年，现在的网上助理蒲妮与我联系，在她的细心引导解说下，毅然决定加入沃保保险网。刚开始与沃保合作的时候，主要是办了三年的诚信保，过了段时间，才又升级成了榆林地区的皇冠。网络缩小了世界的距离，同时也拉近了我和客户之间的距离。虽然我与许多潜在投保人彼此还素不相识，但是相信未来通过沃保网，大家会了解平安，会了解我，而后选择并认定我的服务。”

曹艳荣继续侃侃而谈，“我不仅从网络签下保险单，还能帮到一些异地或者远程的网络客户，让自己的专业更有用处，觉得更有个人价值！而且有沃保这么一个专业的第三方保险平台，为我做了系列的资信认证，真是非常的可靠，可让我一些陌生的新客户提前了解我的资信，增强对我的信心与信赖。所以，个人网络营销，一定要找个权威一点的网络平台，展业才能更靠谱，更有出路。”

最后，在谈及未来的保险营销有何新想法时，曹艳荣表示，她希望能照顾好自己目前的保险“领地”，在此前提下又可以不断地扩张她的服务范围。同时也希望在她管理的团队里，成员都有所突破，有新收获。她还说，要通过自己的努力，在保险行业也能登上一个新台阶。

编后语 不管做什么，成功向来都不能轻易获得。一个人一开始就力排众议，毅然坚持将保险作为自己的事业，并付出行动，化“悲愤”为力量，排除杂念，专业学习，赢得了他人的认可，这份精神便是难能可贵！来自榆林平安保险的曹艳荣，用自己的专业能力打动客户的心，在保险业创出自己的一片小天地，赢回了自己的理想。而今，曹艳荣也走上了保险网销之路，沃保小编愿她心想事成，在网络上展业，也能登上一个新台阶！**V**

分类施策促签单：客户分类营销法大荟萃

客户分类					
A 来源	B 性格		C 心理	D 亲疏	E 其他
	个性	动物			
转介绍	开朗健谈型	老鹰型	从众心理	陌生客户	有经济能力
网络客户	慢热型	孔雀型	攀比心理	老客户	有决定权利
特定群体 (高端客户)	利益至上型	鸽子型	带动心理		有寿险需求
公共场所 客户	钻牛角尖型	猫头鹰型	成就感 极强心理		身心健康
社区开拓			自卑心理		易接近联系

备注：可根据自己的习惯对客户进行有效分类，并重新组合，从而针对性地提供保险服务。比如客户是A1B1型，就说明这个客户是开朗型的转介绍客户，这种客户是非常优质的，也是E5型的，容易接近联系的，因此，应以最少的时间将他成为你的客户。所以，合理的归类，目标客户将更加形象清晰，将大大改善你的工作效率，提高你的签单率。

【编者按】在营销的事业中，所见到的客户是错综复杂的。每个人的情况千变万化，性格与心理也是截然不同。若是没有合理的归类，客户群将难以有效管理，工作量会随着客户的增多而加大。因此，平时就应该在管理客户时运用合适的方法和技巧，因人制宜，分类施策。此次沃保小编精心为大家整理并荟萃五大经典有效的客户分类法及相应的营销策略。

一、按来源分类

对于保险营销员来说，常见的客户归类方法就是按客户的来源来归纳，比如转介绍客户，网络客户、特定群体客户、公共场所客户、社区开拓客户等。那么，这些类别的客户该如何针对性营销呢？

① 如转介绍客户

保险营销中，客户转介绍也是营销员获得新客户的重要途径和来源。如何获得客户转介绍，是营销员不断扩大客户群的关键所在。客户转介绍的新客户具有稳定、积极、认同保险等优势，通过客户的转介绍，新客户具备一定的保险知识，拥有一定的保险意识和一定的认同感（对营销员和你所在的保险公司），因此，在销售保险时，较容易交流沟通，能及时促成签单，最终成为自己的客户。如何获得客户转介绍，主要取决于营销员，只有做一名让客户满意、放心、认同的营销员，才能获得客户的转介绍。

营销策略：营销员必须具备一定的专业知识和营销技能，应该实事求是介绍保单条款内容，而不是为了眼前利益误导客户。答应客户的事，一定要用心去做。履行自己的承诺，与客户成为好朋友，不仅提供优质的保险服务，与客户进行真诚的情感交流，客户认同你、相信你，才能让客户心甘情愿地将自己的好朋友转介绍给你，实现轻松签单。

② 网络客户

网络客户最简单的理解就是通过网络建立关系的客户，网络客户的来源非常的多，有来自问吧，有来自论坛，有来自第三方保险平台，等等。网络客户经常是意外的惊喜，但保险网络营销同时也是一柄双刃剑，在实现效率提高的同时，也为种种不良行为的萌芽提供了便利。网络社区是个共同的平台，传播速度也是惊人，好事坏事传播速度均不可小觑，这就决定了保险营销员在进行网络展业的同时，必须熟知该有的网络营销礼仪。

营销策略：在网络上展业，代理人首先想到的是某个平台的问吧、论坛回帖，通过专业的建议分析、良好的服务态度，赢得咨询客户的信任。的确，选择人气旺的问吧作为“根据地”，热心为网友们解答问题，普及一些保险理念，展示个人的服务能力，不失为一个和客户沟通极佳交流方式。但是，网络营销高手建议，保险营销员最好找个有权威性的专业的保险网络平台，可以是第三方保险平台，比如在沃保网建立个人网站，诚信资质将大大放大，可有效降低投保人的防备心。网络营销就应以某个网络平台为主，每日定时与客户互动，同时以qq网络营销、微博/微信保险营销、博客营销等为辅，签单机会将更多。另外，营销员常见的与网络客户交流的方式，有通过个人网站发表文章和计划书，热心参与网站的各种活动等等，各有千秋，效果都非常好，都能有效地促进与网络准客户的沟通。

③ 特定群体客户（以高端客户为例）

在保险业中也有一群特定的客户群体，比如高端客户，也就是所谓的富人阶层。面对这群高端人士，近年来，富人购买高额保单有明显上升的趋势，少则年交十几万，多则上千万，可以说中国日益崛起的富人群体是各方诸侯竞逐的一块“大蛋糕”。面对诱人的富人保单市场，与机遇相比挑战显得更加大。如何能有效地贴近富人客户，走进富人客户心里，真正开启保单的销售循环，的确成为横亘在保险营销员面前的第一道门槛。

营销策略：不同收入的人群，购买保险侧重的目的不同

低收入人群买的是保障，中等收入为的是理财，高收入人群更多的是为了保全资产。另外，在高端客户的销售过程中，销售往往已经脱离了保险产品的本身，而是真正用自身的个人价值来影响客户，使客户对营销员

产生更多的信任感，基于足够的信任感再将客户的保险理念打通，将客户未来担心的忧虑放大，进而接受我们所销售的保险产品。要记住，富裕人士在意的是能够以最小的成本换取最大的价值，在他们的心里，更多时候是认为只要值得就不会拒绝和计较其他。因此，高端客户提供创新的服务理念和项目有别于保险营销的常规服务。做好服务前置，是销售的前提，做好富人的服务，更需要花点心思。

④ 公共场所客户

可以在商业区、健身休闲广场、火车站附近等公共场所。这些地方人流比较密集、目标人群也不定，但潜在客户的可挖掘性非常大。

营销策略：可以设置一些咨询台、现场宣传、可以招揽人才、可以派发宣传单、三折页等。这个组员分配要有些规律，比如主管与伙伴一起行动，还可以采用以老（老伙伴）带新（新伙伴）一起行动。

⑤ 社区开拓客户

社区保险市场开拓是指保险公司营销员进入居民社区，通过保险宣传、保险服务等活动，赢得居民信任，达到积累准客户、销售保险产品以及实现增员目的的一种营销模式。近年来，在中国保监会有关保险“三进入”，即保险进社区、进学校、进农村的工作推动下，社区开拓更为众多保险公司所热衷。在当前保险市场开拓的方式中，社区开拓的优势是明显的。因为社区开拓可以对特定市场进行相对集中的综合开发，可以在社区中形成较强的品牌影响力和舆论优势，可以与当地居民建立牢固的信任关系。

营销策略：首先要成立一个工作小组。工作小组要对社区开拓活动的目的、步骤、方法、运作目标、分工、纪律要求等具体工作和事项逐一落实，最好形成文字，参与者签字认可。其次要选择某个社区并进行调研、分析。社区开拓中，对于社区的选择是至关重要的。人口密集度大、商业化气息浓厚、经济状况好、有公共活动区域的社区是首选目标市场。组成工作小组、选好社区后，就开始开展社区保险开拓活动。社区开拓最忌讳功利心太强、太急于销售保险。活动伊始，应采取以宣传保险、宣传公司、宣传产品的宣传活动为主，也可以辅以一些诸如费“保单体检”、免费保险咨询等活动。当个工作小组在一个社区“站稳脚跟”、赢得初步信任后，便可以进行收集准客户名单、寻找增员对象、推销保险、促成增员等具体工作。通过活动获取客户资料后，要以主动上门的方式进一步接触客户，与客户深入沟通交流，掌握客户更准确的家庭状况和保险需求，为客户推荐合适的保险产品。



二、按个人性格分类

① 性格开朗健谈型客户

在保险营销市场上我们不乏遇到这样的问题，当我们走到客户家中，每当提到一个话题，客户就会滔滔不绝，引经据典，侃侃而谈。这类客户多数是知识丰富、思维敏捷、有一定社会经验和阅历的行业能人。

营销策略：对于这类客户，营销员在万不得已的情况下尽量不要打断客户的讲话，待他讲话结束，然后用赞美的话语夸奖客户，让其在极度自信的感觉中和营销员接触。然后，再用借梯上楼的方法推介保险，通过谈话和多方了解，传达保险的重要性，客户一般情况下不会当场拒绝。据一次在100名营销员的调查中发现，70%的大单客户，是在营销员听到客户对其他问题的交谈后，认真总结分析、反复推敲后，找准突破口，选准着力点，用赞美方法营销一举成功的。



② 只听不说慢热型客户

在《三国演义》中有徐庶进曹营一言不发的传说。这样的人群在当今社会中大量存在，当营销员苦口婆心讲了半天后，问起对行业、对公司、对产品理解得怎么样时，得到的回答是“看看再说”“回去商量后再定”的几个字。可以说，营销员为这样的客户绞尽脑汁、劳神费力，也想不出有效的营销策略，致使营销搁浅，影响对这部分客户的开拓。这群客户便是典型的只听不说慢热型客户。

营销策略：保险营销员面对只听不说慢热型客户要抓住四个亮点：一是政策的推动点；二是保险公司的闪光点，比如可以是营销员所在公司的经营实力，这个闪光点也是打开客户相信公司的绿色通道；三是产品的推动点，即针对客户需求，讲出保险产品与同类金融产品相比的亮点，能够吸引住客户的特色之处；四是客户的需求点，不论客户的表情和性格怎样，只要能找到客户的需求点、产品适销的渗透点，对保险深入细致的了解后，顽石也能炼成金。

③ 利益至上型客户

现实生活中，有些人视自己的利益高于一切，处处精打细算，遇事总习惯性地比比算算看是否自己的利益最大化。这类型的客户，实际生活中不胜枚举。他们对于收益这块都十分的关注，对营销员的承诺与小礼物也是牢记于心。这类人更喜欢“言行一致”、“关怀备至”的保险营销员。

营销策略：对于利益至上型的客户是最好经营的，营销员在实施公关前，掌握好公关的切入点、保障类型的需求点，营销中根据客户家中的人员结构、个人的爱好适当送些纪念品，做到每次到客户家中不空手，次次客户都能得到自己喜爱的东西，客户在思想上自然会认可营销员。如果在产品推介中，要把产品利益最大化

讲清楚，说明购买保险产品的安全性、保障的功能性。要切记：一定不要硬性夸大保险的功能和受益，一旦做出承诺，客户将铭记在心，若不能兑现，那将惹来缠身不断的纠纷和麻烦。

④ 善于钻牛角尖型客户

在销售产品过程中，还会碰上善于钻牛角尖型的客户。喜欢打破砂锅问到底，不论遇到什么事情一定要问个究竟，从不盲目决策。

营销策略：对这类客户公关前，要掌握客户家庭的人员基本情况、事业发展、目前保障、主要社会关系、个人文化素质、爱好、生活情况等，在最大限度内加以了解，并做好认真的分析，掌握有利于营销员说服客户的一面，同时最好用辅助材料，用电脑将产品性能展示给客户，让客户感到营销员介绍的情况真实、可靠。还要用好事例营销，用发生在身边感人至深的理赔案例来感染客户，说服客户，每一件事、每一个动作尽量尽善尽美，让客户没有毛病可挑剔。

另外，保险客户多种多样，类型也纷繁复杂。假如按客户性格分的话，还可以用某种典型动物来归类，如下：

► 老鹰型

思维清晰，性格豪爽，干脆利落，不拖拉，有一定社会地位。对待这样的客户，我们必须要以专业的知识，专业的态度，以专业来对待这样的客户才能让客户对我们有认同感。

► 孔雀型

这样的客户需要赞美，个人观点很多。这样的客户我们要对其热情，以增加其亲密度。

► 鸽子型

此类客户不冷不淡，不轻易发表观点，多考虑，多询问。我们要多配合客户，多拉近关系，以便其放低其戒备心理。25岁左右居多，多做需求分析。

► 猫头鹰型

沉默、孤僻、防范意识强，我们要以适当的语速，有条有理的讲解产品，多互动，拉近关系更多的用事实来亲近他，认同就马上促成。

三、按亲疏程度分类

① 陌生客户

对于陌生客户，很多保险营销员都深有感悟，被拒绝的几率相当高。陌生客户的来源非常的广泛，可以是过路人、可以是一起上健身课的人，可以是某个不认识的高端客户。陌生客户，形形色色，潜在资源是非常丰富的。

营销策略：陌生拜访，对于新人而言，是一个非常重要的展业方式。营销员拜访客户之前，首先，一定安排好拜访地点。主要选择人流量大，人文素质高的地方拜访。比如：大型的商场、停车场、机场、高档小区、公园、麦当劳、地铁等等。其次，在拜访客户之前，个人的专业形象、仪容仪表都得十分注意，同时拜访的工具提前准备好。陌拜容易被拒绝，所以要有良好的心态。记住，选好对象，就果断出击。收集了资料后，回去后就要按时整理，准备下次回访。特别提醒一下，如果你陌生拜访的是大客户，一定要花时间尽可能搞清楚客户的性格、喜好、关注的事情等等。最后，牢记陌拜八字经：亲和、微笑、您好、谢谢。

② 老客户

老客户，顾名思义就是已经和你们发生往来的客户，而后再来交易的客户。老客户是块宝，做好老客户营销不仅可以获得更多、更稳定的签单，也是获得新客户的重要途径和来源。因此，要重视老客户营销。

营销策略：平时营销过程中就应将消费者进行分层，首要原则是获取消费者的数据，针对投保人购买的保险金额、购买的次数、购买时间间距等数据重新进行整理，为投保人提供针对性的服务。另外，定期给老客户一个问候或者祝福，让他们时时能感觉到你作为一个朋友所应该有的关怀与体贴。保险营销员重视老客户的目的就是为了转介绍，所以保险营销员需要主动一些，主动要求老客户转介绍。所以，加强与老客户的沟通交流，让客户真正感受到只有购买才能享受到这种服务的优越性，从而产生自豪感，主动将自己的亲朋好友转介绍给你，共同享受服务。



四、按个人心理分类



① 从众心理的客户

大千世界，每天都有从众购买商品的客户群体。那么，保险营销如何充分利用客户的从众心理，打开客户心中购买保险的锈锁，激起客户的购买激情，实现轻松签单？

营销策略：针对当前保险市场竞争的形势、客户对保险投资的新特点，按照先易后难的经营原则，可有针对性、分区域做好客户从众心理经营。可选择一个部门作为示范点、找准突破口，选准渗透点，然后反复做工作，让保险的政策熏陶感染客户，使他们真正认识保险的作用、理解保险的功能、明确保险在现代生活中的深刻含义。等他们理解后，再用他们的思想去影响周围的群众，让他们的举动带动周围的群众，让其他群众看到别人都购买了保险，自己也应该有保障。

② 攀比心理的客户

在现实生活中，大多数人都具有攀比心。别人家有，我家必须也有，导致攀比购买。

营销策略：在保险产品的销售中，要巧妙运用客户的攀比心理，最好选择同一行业、经济条件基本相似的客户群体作为营销的目标，只要打开一个客户购买心理，就用他去带动其他人。

③ 带动心理的客户

“擒贼先擒王，打蛇打七寸”。做事情、想问题必须要抓住根本、抓住关键。牵住牛鼻子，才能拥有水到渠成、事半功倍的效果。

营销策略：在市场营销中，伙伴们一定要抓住带动心理的客户群体，让他们的威慑力去影响其他人。

④ 成就感极强心理的客户

俗话说，要处理事情，先处理心情。好的心情，能加速事情向好的方面转化和发展。若营销伙伴能抓住这类客户的心理，肯定客户在事业上取得的成就。

营销策略：营销伙伴要多用优美的语言来赞美客户，同时根据掌握了解客户的情况，了解清楚客户在家庭经营、子女教育方面取得的成绩，充分利用好客户的闪光点，让客户在赞赏中接受营销伙伴，接受保险产品。

⑤ 自卑心理的客户

在营销展业过程中，我们经常听到客户这样说：“我不行，这几年没有挣到钱，养家糊口都难，投资买保险根本不行。我和我们单位的那个同事不能比，他比我好。”等等，客户一方面是谦虚，一方面也是自卑。

营销策略：对这类客户要认真分析，多掌握其家庭、经济状况，了解其脾气、为人处事原则和风格，对此，要多采用鼓励的方法，巧妙应对，让客户在融洽的气氛中接受你的观点，根据客户的实际情况，有针对性地做好鼓励解释工作。营销伙伴可用委婉的语气对客户讲解，在热烈友好的气氛中推出保险的功能，谈论保险投资之类的话题，让他们在潜移默化中接受保险，认可营销员的观点，最终达到应取得的效果。

① 有经济能力

有经济能力才能掏钱买保险。如果你向一位没有经济能力的人推销保险，即使他显示出对保险有浓厚的兴趣，但没钱交保费，你推销工作多数只能徒劳无益。

营销策略：针对这类客户，要重点突出所推荐产品的保障功能。一些寿险产品，还可以突出其财富传承的作用。给予真诚热情的关怀，直到打动对方。

② 有决定权力

一个有决定权力的人，只要你打动他，他就能决定购买。而一些在家中或在企业里没有决定权力的人，即使在当下他表示愿意购买，但很可能在回去征询意见后，选择听从他人意见，放弃购买。

营销策略：有决定权力的这类人多睿智、冷静的性格，多数为一家之主，保险营销员在分析产品时定要注意细节，推荐时应不温不燥，循序而渐进。告知投保注意事项，买保险后纠结也相对较少。

③ 有寿险需求

有保险需求这点很重要，有需求才会愿意购买。你不要为一个极其抵触寿险的或自认家财万贯足以承担一切风险的人花太多时间。

营销策略：有保障需求的人，这类人是挖掘的重点对象，不容错过。认真分析对方的保障需求，结合对方的经济实力，进行规划合理的方案。一步一步建立关系，“热情对待+专业分析”是成功营销的不二利器。

④ 身心健康

在选择客户的时候，你要选择身心健康的。只有健康状况通过核保保单才算成功。而品行端正的人，可以避免后续的一些不必要的麻烦。

营销策略：偶尔探讨一些养生问题，随时提供健康资讯。还可以一起去运动、健身等，保持联系，对方有保险需求自然第一个想到你。

④ 容易接近联络

在挑选目标客户时，选择联络方便的，能面对面交流的。如果选了一位在外省的客户，虽然现在交通方便，但都不及能随时见面，签单机会也容易夭折。

营销策略：友情帮助是提高个人名气的一个好方式。能选择近距离的，是上上之选。但是碰上异地的或者远距离的，有时间可以友情帮忙，无时间则可以转介绍给咨询客户所在地的同行好伙伴。

分类施策促签单 客户分类营销法大荟萃

其他分类



综上所述，客户即使千变万化，也可以通过了解，大致判断对方属于哪类客户型。保险营销员如果拥有搜索客户的渠道或方式，其实还不是真正懂得找到准客户。懂得判断哪些客户才是我们的目标群体，分类施策，针对性营销，这样在向他们推销保险成功的几率会大大增加。以上五大客户归类方法及营销策略，助大家找准客户的着力点。认真学习，相信你的保险营销事业必将开出鲜花，结出累累硕果。



签单分享



尽情书写签单的喜悦

沃保助我签下网络第一单寿险

去年10月份，刘先生通过网络找到我咨询少儿险，推荐了平安的智慧星，觉得很不错，但是一直都没见上面，觉得这种一直见不到面的客户，签单几率太小，就没怎么放在心上。直到今年4月份，刘先生在qq上给我留言，说是要考虑保险了。后面我和他爱人联系上，就顺利地见面了。最终，为刘先生的孩子签下了一份智慧星。

客户刘先生的姐姐也想给孩子购买一份保险，不过，目前还在考虑之中！不过我相信在我的用心服务之下，签下这个保单也是很有希望的！

成都平安保险

何萃蓉

电话:13882266422



成都平安保险

彭财秀

电话:13308029606



沃保网上第一单寿险

这个客户是上次经过沃保网，做团体意外卡单那个单位一个员工，他给儿子买的是智慧星，在上次做完意外卡单后，5月中旬第二次去单位做服务回访，给单位几个同事办了信用卡，这个客户就问起了关于孩子的保险，经过了解，客户很有保险意识，孩子现在8岁，刚出生下来孩子的爷爷就给孩子买了8000元左右的保险了，但是由于长期和孩子没有在一起，孩子在老家上学。客户每个月会给孩子存500元到

账上，作为大学教育和创业金。听我讲完我们的智慧星以后，客户非常认同，因为这款保险有保障也有教育金，当即就决定要给孩子办理。但是没有证件，我就建议他6月1日给孩子做保单，说就当给孩子以后每年6.1都有一份特殊的礼物，伴随孩子的一生，客户赞同了这个决定，6月1日直接去单位办理了保单！感谢沃保为我们增加了客户资源，再加上自己的专业与服务，这样才会赢得客户的认可，签单就不难了，接下来好好服务这个单位，应该还有寿险单子可以追的回来，感谢沃保，感谢小李！

成都意外险 喜签3万

7月1日，接到一个电话，联系人称在一个叫沃保网上看到我的信息。说咨询公司团体意外险，我根据对方提供的信息，迅速向对方报了价，同时约对方到单位见面，详细倾听对方单位的想法，并详细说明了我为设计的方案，对方非常满意。这家单位公司员工合计300人，全是公司内勤人元，没有高风险。人均100元的保费算，合计保费30000元。很快保险费到账，并办理完所有的手续。通过沃保网签单就是方便、快捷！

成都中国人寿

邹斌权

电话:13666243313





渝北区平安保险

何明翠

电话: 15723233498



加入沃保网的第一单

这是我加入沃保网来签的第一张单, 客户因为想要购买保险, 就在网上浏览了关于保险各种新闻, 后来在沃保网上看到我的个人网站, 仔细阅读了其中的信息之后, 才打电话来咨询的, 电话聊完, 我们便约着见面详谈了, 第一次见面并没有签单, 直到第二次见面才签下单子。虽然是很小的意外团体险, 但是我在沃保网上开花了, 感谢活保, 特别要感谢我的网上助理彭林群!

顺利签第一单寿险

2013年6月中旬, 杨先生打来电话说女儿快过生日了, 想给办份保险, 他是搞工程的经理一直很忙, 22号中午给我打电话说回来了。由于公司职场搬迁, 我们在乱糟糟的办公地点, 给孩子办理了平安智慧星少儿万能保险。感谢沃保, 感谢客户对我的信任, 我第一次见面就和客户一家成了朋友。我会始终如一地为客户做好服务的。

榆林平安保险

曹艳荣

电话: 13892299478



机遇+专业=签单



南宁泰康人寿

黄梅英

电话: 1897798604



在此首先感谢沃保网的专员小林能及时找到我, 让我做了广西南宁泰康的区域明星, 通过沃保网这个特别的平台, 让我出乎意料, 在一个月不到的时间就签了一张单, 沃保网让我觉得, 在展业的过程中又多了一条事半功倍的“门路”, 让我更加对我未来的业绩充满信心。我也相信我们沃保网的每一位优秀的代理人会通过这个良好的平台结交更多的客户朋友, 签更多的保费!

爱心传递 签单分享

刚被客户联系上的时候还有点小惊喜, 没想到这么快。在沃保网上的收效越来越好了。大概沟通后并开始为客户提供方案: 全佑一生七合一加双盈人生建立全面保障, 同时兼顾理财。尽管如此, 客户还是与其他公司产品有作相应比较, 最后决定托付于AIA。在此过程中还因体检的问题耽误一段时间, 以至于保单费了些时间进来, 因为信任客户自始至终都非常耐心配合, 感谢客户的信任同时更感谢公司提供的平台, 以及一直都非常关注我的助理丹丹。

深圳友邦保险

谭勇

电话: 15999634096





邢台平安保险

陈丽丽

电话:13903293689



心诚则灵 智慧型签单成功

快掉号时，入了沃保皇冠网，转介也可以延续网站时间，最后一拼了。签单了，当天晚上我眼里流出了激动的泪水，消费的钱变成了投资，回了本钱了。消费的增加，收不抵支，通过合法的方式，用知识挣一点生活费，保险的任务让我加快了挣钱的步伐，网站成了我的唯一寄托和希望，成功的签单，真的成功了，签单了！五花八门的咨询和咨询量的增加，让会员有意想不到的收获，我感谢沃保网！



长寿平安保险

文雅

电话:13399881355



做好个人推广 保单自动上门

客户是以前公司的一个下属，现在自己在做生意，因为我的空间时常更新我在保险公司的成长历程，分享我的所见所闻，一直对我都有关注，虽然也时常替我介绍客户，但自己却没什么意识，前段时间有一个保险公司的电销人员在电话里跟他沟通了近一个小时，挂完电话他就让我给他设计一份基础医疗，于是应他的情况我给他介绍了月交333，共交20年的这款保障兼养老产品。

被客户指定点名一缘于沃保

客户王先生很有意思，他是想给自己的儿子和儿媳买一份人身保险。就先在网络上了解了一下平安的护身福产品。因为儿子是本月15号过生日，想送给他一份生日礼物，就急着给平安的95511打了咨询电话。不凑巧的是总公司派的指定上门服务的时间是17号，客户王先生等不及了。也是在网络上无意间看到了我的个人网页，也有了解到平安护身福这款产品。次日，王先生又给沃保400打了热线电话，沃保小助理就有和客户推荐我，客户很惊喜：因为昨晚又无意间浏览到我的网站，客户指定要我提供服务，又凑巧的是资源正好也是我服务的范围之内的。我的助理就直接把客户资料传递给我了，我当时也没在意，正在开会呢！会后就即刻与客户取得了沟通和联系，安排第二天上门服务。客户又从保险柜里拿出一摞保单，各家公司的基本上都有，我认真的帮客户做了保单体检。指出保障有缺口，认真分析客户需求和缴费经济实力，最后就敲定了平安护身福这款保障产品。第二次见面就顺利的把合同签了！

武汉平安保险

李婷婷

电话:15342233046



走进沃保 让签单变得更轻松

5月下旬的一个下午，接到一位先生的电话说是想了解团体意外保险，缴费不要太高，因为我月底比较忙，六月初约好见面，当天就签了一张30个人的团体意外险单子，经过详细了解他是通过沃保网找到我的，感谢沃保！走进沃保，让签单变得更轻松！



西安平安保险

霍艳梅

电话:13087503384



签单 从服务开始

现在的销售就是多样化，通过沃保网搜到我的客户增多，从最初的接触到最后的销售成功。其实最注重的还是服务。客户是平安的老客户，打电话咨询一些保单问题。最后成了好朋友，更是把一家人的保障缺口全部补充完全。信息从沃保开始，签单从服务开始！

成都平安保险

吕为丽

电话:18728438147



最具缘分的一张单

加入沃保不到1个月，这是第二张单了，一张年缴5270元的长期孩子寿险。客户通过沃保网上找到我，因为他看见我毕业的学校是他的家乡，后来通过和他交谈才发现，他老婆居然是我的高中同学，所以很顺利的2访签单。我觉得世界太小了，感谢沃保，因为我以前一直没和他联系，要不是沃保，我们不会再次取得联系的，缘分啊！

遵义平安保险

李文汉

电话:13628536109



感谢沃保使我结交了新朋友



宝坻平安保险

杨淑英

电话:13821503011



感谢沃保网，这几天连接了几个陌生电话，都是咨询少儿360返款和其它业务办理，我都一一解答，得到了客户的好评，而且成为了朋友，虽然没有签单但我非常高兴用我的专业知识帮助了客户，使我认识了几个陌生的朋友，通过沃保他们找到了我，对我有了进一步的了解和信任，没有沃保我就不能认识这些朋友，感谢沃保网感谢小高。

通过沃保签意外保险卡

2013年7月3日，公司奖励我们去一日游，迷迷糊糊的我在车上睡觉，一个陌生电话打过来在网百度到我，要在我这买意外保险，我说我在旅游，明天回来给他办理。今天早上开完会我就打电话给客户并约好时间，她大概问了一下保障内容，觉得还比较满意，就叫我带四张意外保险卡过去，下午我带过去，她已经准备好身份证号码和名字了，很顺利的就办好了！只想说，沃保这个平台太好了，没有展业时，客户主动找上门来！让我轻松签单，真的很好！

成都人保寿险

胡晓娟

电话:13982052740



卖保险就是卖自己

三流人员卖产品，二流人员卖观念，一流人员卖自己。成为一流营销员是我所追求的，对于我来说，我做保险从来不给对方压力，潜移默化中告诉我的客户保险的意义与功用。买不买都是由客户决定，从来没有勉强客户向我买保险。在网上签了两张年交保费1000多的康宁终身重大疾病保险，这是一位陈小姐给自己的两个宝贝购买的。她是一位非常细心，考虑问题很全面的人，我们在网上认识，并且很有共同语言，可能是因为都做了妈妈的缘故，经常聊到孩子教育方面的问题，对于陈小姐提出来的每一个有关保险的问题都认真地答复她。经过几次的交流，顺利签下了这两张保单。用心为客户服务，站在客户的立场去考虑问题，是我从业以来赢得保单的主要原因，没有华丽的词语和话术，只用一颗真诚的心去面对我的每一个客户，为她们节省每一分钱，永远把客户的利益放在首位。所以我的客户都很支持和信任我。陈小姐和我因沃保网而结缘，感谢沃保网提供给我们代理人这么好的交流平台！

南京中国人寿

张晓琴

电话:13851609617



沃保网给我带来的客户源

6月的一天中午，我在家正准备吃饭，一客户给我打来电话咨询团体保险，后来我们约好当天下午见个面详谈，客户是个很客气又很平易近人的人，我们谈的很愉快，见面两次客户就决定在我这里购买，很顺利，让我觉得有些小兴奋，可是由于已经过了周三，过了客户单位转账的时间，要等下周三才能转账，下周三时又逢端午节，又不能转账，又得推迟一周时间才能转账，不过一点也不影响我们的合作，客户很细心也很热情，后来还主动打电话说明情况，这样经过几番等待，我们抓住了6月的尾巴，成功转账，因次我也成功的签下了这个团险单。感谢客户给予我的信任，也感谢沃保网这个平台。

宜宾平安保险

肖宇

电话:18308199028



网上团险第一单

6月的一天下午，我接到一个陌生电话来咨询团体险，一开始并没有注意到这是从网络上来的客户，因为面对有保险疑问的人，我首先想到的就是对客户的情况以及保险产品进行详细了解和专业地介绍，昨天终于成功的签下了团体险一单，虽然保费不高，但对我来说却是多了一个客户，网络签单原来这么简单，感谢我的网上助理黄丽珠！

六安平安保险

邹珊

电话:13966262360



温馨提醒:

沃保网与所有会员共享赢销喜悦，沃保网会员积极的参与签单分享活动，与沃保网所有的朋友们分享签单，分享喜悦！会员尽情书写签单的喜悦，沃保网将按期评选“每月分享达人”、“每月最佳分享”、“季度分享达人”、“年度保单王”、“签单圣手”、“分享之星”、“成就奖”。

中国领先的第三方保险平台 ——沃保网

为保险营销员提供：

专业网络行销、准客户资源、网络搜索排名、保险资料下载

为投保人提供：

保险咨询、专家答疑、保险知识、在线投保

在互联网应用不断深入的社会大背景下，沃保网将为广大会员提供更多更好的创新增值服务。

VIP会员服务

加入沃保网VIP 足不出户轻松签单！

豪华网上门店

超一流推广展示平台

国内五大搜索引擎推广您网站

沃保新浪强强合作时尚微博营销

行业合作媒体



立即搜索，加入沃保！

百万保单如何造就？

保险营销员争相加盟的神奇平台

财富热线：4006-776-886



网址：www.vobao.com

沃保网

百度一下

理赔分享

展示您优质的服务



假期来临 家长朋友多注意学生假期安全

海口某实验学校办公室打电话给我，说是学生出险，需要理赔。但原服务人员已离职，没有人服务，便从网上查询找到我。理赔我也做过几次，便指导学校开具事故证明，指导学生家长准备相关资料。学生因被篮球打伤右臂，进入省医院治疗。学生家长不在本市，提供的资料不够齐全，我便带着委托书前往医院补齐相关数据清单等。递交公司，顺利办理了理赔。假期来临，每逢假期都是青少年出险的高发期，学生家长应注意安全工作！

海口平安保险

齐贺龙

电话:13976371070



重庆平安保险

徐厚强

电话:13638302727



专业的设计 客户获得满意的理赔

客户前年在我这里购买了一份医疗险组合，前些天客户打电话来告诉我他额头痛的厉害，问我能报账不，我说当然可以，于是客户前往大坪医院接受治疗，诊断为神经性头痛，总费用花了8100元，合医报销了2376元，平安报销了5386元，客户自费药338元。

理赔让我更自信

彭阿姨是我的老客户，从我做保险以来就一直支持我，在我这里买分红保险，意外保险，还帮我宣传，介绍了很多朋友来买意外保险，一直很感激她，今年过年来没多久就接到彭阿姨的电话，说她爱人江叔叔过年那几天手指被老鼠咬了，还有点严重。光是打疫苗都花了2000多了。本来说直接拿到我这边意外保险报销的，后来知道社保那边可以报销，但是要等两个月。社保才报销下来，共花了2200多，社保报了200元，我看了下彭阿姨和江叔叔准备的资料，并不是很齐全，我去医院把门诊病历补齐了，一起交了上去。没过多久彭阿姨就打电话给我说，理赔款已经打到他们卡上了，有1850元。没想到赔了这么多！之前看了他们用的药，本来以为不会赔的，结果出乎意料还赔了这么多，客户很满意，而我就更有自信给客户讲保险了！

成都人保寿险

胡晓娟

电话:13982052740



理赔就这么简单

被保险人于2013年03月16日受伤在博罗人民医院治疗并通知我帮忙报案。治疗康复后5月25日通知我过去取所有的资料（病历本、发票、药品清单、出院小结等），我于26日把所有资料交至理赔部，很快就受理了，理赔金于29日就转入了被保险人帐户。

深圳中国人寿

叶小洒

电话:13537709929



180元的快乐之星少儿平安医疗卡一个月后的理赔

2013年4月26日，客户知道小孩居然还有这么便宜的单独购买的医疗卡——180元的快乐之星少儿平安医疗卡，就给他的孩子购买了一份！前期她虽然在其它业务员手上为儿子办理过智慧星，但没有附加住院医疗，也没人给她提过这类自助卡！于是当客户得知有这份保险的时候就毫不犹豫就在当地为儿子激活了一份，保障期间为

2013年5月1日至2014年4月30日！6月3日早会时间就接到客户着急的电话，怎么办？小孩发烧咳嗽几天了，搞不定了，只能住院了，上个月办理的快乐之星可以用不？算算时间还就是刚刚过30天等待期！没问题，跟医生强调只“咳嗽三天，发烧二天”即可，因为5月份有31天哦！小孩妈妈还不信可以报销！在电话中说：“真可以报销呀！如果真报销了，看来保险并不是骗人的哈！”呵呵，我肯定地回答了可以报的，注意跟医生强调尽量用社保范围内用药即可，等等相关注意事项！且理赔所需资料也非常简单：必须在医院取得的——发票原件、费用清单、出院小结，由家长提供的——父母亲一方的身份证正反复印件、与身份证相同名字的银行卡复印件、小孩出生证复印件，此6项资料准备好后我上门收取资料哦！6月14日终于将整个出院手术办理完成，6月17日周一递交了理赔申请资料，本周一（6月24日）告诉我收到银行一笔到账通知1384.39元，应该就是理赔款吧？这么快！是的，与我们大概计算的差不多哦！总费用3265.46元，部分自费项目93.79元，全额自费项目26元，居民医保（20元/年的，在社区居委会办理即可）报销1407.46元，这样， $(3265.46 - 26 - 93.79 - 1407.46 - 200) \times 0.9 = 1384.39$ 元，即有其它渠道报销，200元免赔，90%报销余额！网络平台的优势，就是让更多的客户找到自己，分享这篇理赔，也愿更多的客户能通过沃保了解到如此经济实惠的医疗卡！同时平安快速的理赔，由它作人生的保驾护航更为放心！愿每个家庭拥有平安！

武汉平安保险

陈慧

电话:15377025221



武汉平安保险

李慧兰

电话:13971197846



客户满意的理赔

当客户接到理赔通知的时候，心里非常的开心，作为服务人员的我也非常开心，记得在去年12月的时候客户因为糖尿病住院，当时考虑到社保报销了一半，本来不打算在我们公司理赔的，在我的劝说下，客户也没当回事就把证件交给我，在平安快捷的理赔服务下三天客户接到通知理赔金额已下来，将会在三个工作日将理赔款打入账号，万万没想到客户社保和商报一起报销超出了一部分，客户非常满意，看到这样的场景，我心里非常踏实，我工作的价值终于体现了！

宫外孕理赔

我有个朋友之前买了一份如意宝综合保障计划，还不到半年，没想到就发生了理赔，她打了电话给我，我立即就给她报了案，第二天公司安排专人带着鲜花到医院探望我的客户，并给客户详细讲解了理赔须知。出院后我就把资料交到公司，我们答复客户是最迟15个工作日理赔款就会到账，实际5天就到帐了，客户非常感谢我，还给我转介绍了一个客户，我也为我的这份工作感到骄傲，虽然我们无法让客户避免生病的痛苦，但我们却可以让客户遭受经济方面的二次伤害。

重庆泰康人寿

翟文平

电话: 15023788449



不是说买了一种保险 就什么都能赔

李女士是我二月份交保费的客户，我是她的续期服务人员，五月底打我电话，说几天前住院了，问还能赔付？我问她，附加险可有住院医疗，她说不清楚，后前往她那，看到了她当初的保险合同，是一个重疾险，只附加了一份住院补贴，我耐心跟她讲，只附加了住院补贴，那就只能报销住院期间一天50元的补贴，别的报销不了，客户心里很是不高兴，说当初有业务员让她加住院医疗的，她嫌贵就没加！其实保险就是这样，买时嫌多用时嫌少，不是说买了一种保险，就什么都能管，什么都能赔，就像家里的家用电器，买了电视机就不能当冰箱使用，各有各的功用，保险也是这样，不能买的是重疾险，就当孩子的教育金使用，保险发展到今天，人们的风险正在提高，对保险的认识也要慢慢提高了！

南京新华保险

林艳

电话：18914765009



过了一年的理赔

这个客户是孤儿单客户，上个月去给他服务时，了解他去年生病住院了，当时客户不知道自己已有住院医疗险，就没有报案理赔。他是在非定点医院住院，住院费用清单也不见了，于是我们分头行动，他去补资料，我报案并进行非定点医院医疗申请。6月3号，资料齐全，交公司理赔，5号理赔款到账。客户很满意：住院费用4000多元，社保和平安报销后，自己就没有花一分钱。而且这笔钱是在住院一年后报销的。

广州太平洋保险

乔豫蓉

电话：13378127339



住院医疗快速理赔

我是平安公司的保险代理人，在今年的五月份我的客户因疾病住院，之前在平安参加的永福产品附加住院安心医疗保险，出险的时候给95511打了电话，公司安排我取理赔资料。过去的时候他给我说当时参加保险也没想太多，因为交的费用不多就参加了。都说保险是骗人的，赔不到钱。没想到居然真的可以赔偿，我看完保单后就帮助他计算了一下大概住院可以赔偿3000左右，还帮助客户讲解了一些理赔需要准备的资料：身份证，银行卡号，住院费用发票，出院小结，填写了授权委托书和申请书。临走的时候他告诉我原来就那么简单。现在平安在理赔上更加快速，只要资料齐全基本1—3天就可以到账。真正做到了买保险就是安心，一次小的改变就会给你的家庭带去更加美好的生活。希望也通过沃保这个好的平台为我们的保险事业，为千万个家庭送去温暖。

上海平安保险

陈款

电话：13472866393





西安平安保险

张玉娟

电话:13572822269



大病的理赔一点都不难

我是平安公司的保险代理人，在今天的四月份我的一位亲戚被诊断为恶性肿瘤，当时我的亲戚从宝鸡来到了西安市西京医院就诊。在我探望当中说起他在5年前在太平洋保险公司办过一份大病险，看能报销不，我看完保单后就打客服咨询一下，公司要求提供病案报告。活检、诊断证明、身份证及银行卡号，可以把资料先交上来，一直到5月的时候这些资料我一拿到，就去西安市的太平洋客户中心寄上去了。我的亲戚很担心赔不下来，说是当时办这张保单时老公就说上当了。

为此还争吵过，我当时就安慰她说，放心吧大病这块只要符合国家指定的那些标准是能够赔下来的。我在平安做过好几例这样的大病理赔，一般资料全的话会很快赔下来的，放心吧。结果第5天公司打电话说理赔款已经到账了请注意查收，赔了41800元，真是雪中送炭，她老公也为此很感动，连连点头说好，赔的不多但从而告诉我们理赔并不难，保险行业的服务完善的越来越优质和人性，而且异地理赔一样的简单，迅速快捷。

日本客户的理赔

客户是日本小朋友，玩滑梯时从楼梯摔下，头破血流，后赴首都儿研所就诊，花费1139.91元。其实就是一个常规的意外伤害医疗理赔，但是问题在于写病历时他把名字写成中文名字（以护照为准应该是字母），所以理赔时和保单系统（护照英文字母）对应不上，恐怕很难赔，我和客户说明情况后抽时间去医院帮助更正了名字，并加盖了医院的章，这样交回公司两天后就赔好了，扣除了485.1自费药和150元免赔额后按照95%（无社保）进行赔付。客户基本满意。

朝阳安联保险

杜其伦

电话:13269814104



我们用心 客户高兴

理赔其实很简单，只要我们专业，客户就会受益，公司更是配合。每周我都会为客户提交两三份理赔资料，都是小数目，有几百的，几千的，也有万元左右的，都是一周钱到账，可这次是两万元的手术，心里有些忐忑，因客户的保险生效才8个月，谁知10天左右理赔了84256元，众多的理赔案例告诉我们，只要买对产品就是对客户负责。



盐城平安保险

蔡玉兰

电话:15951489237



温馨提醒:

理赔是保险行业中最神圣的事情，在理赔过程中，代理人会遇到各种问题。会员只需书写理赔日志，描述在理赔中的收获和遇到的问题便可参与此活动。沃保网每月随机抽取一篇理赔日志作为获奖日志，在官网加以推广，理赔受益人及会员都将获得慰问金一份。V



增员分享

记录值得纪念的时刻

沃保助我轻松增员

这个增员，是我的朋友，因为看到我通过沃保网，签单很顺利也很轻松，于是就想着加入我的团队了！很开心，要不是沃保网，我想我的朋友不会那么坚决地加入到我的团队中来，希望以后，我们都可以通过沃保网签更多的单子，从而吸引更多的伙伴加入到我的团队中来，加油！

深圳太平洋保险

林珊珊

电话:13530413331



沃保网上增员又签单



成都平安保险

乔豫蓉

电话:13378127339



这个增员是通过沃保网找到我的，当时她是想给自己的小孩咨询保险，见面沟通后，了解到她没有上班，想找一份时间灵活的能照顾家的工作，她的文凭不高，是高中生，不容易找到。于是给她介绍我们的工作性质、工作内容、工作收入等情况！她很感兴趣，想到反正要给自己的小孩买保险，还不如先来了解。于是参加学习、考试、上岗。第一个月给自己的小孩选了平安的鑫利，以后再加保，这个月给朋友讲保险，又签了一张医疗险，金额不高，2300元，但是她很高兴，觉得保险是帮到朋友有保障有安全感。下个月一定帮她转正！感谢沃保网，感谢客服小高！

沃保打桥梁 我与增员一见如故

新人是通过沃保网找到我，我们一见如故，在她身上我找到了自己以前的影子。不过她比我优秀，感谢沃保让我有幸认识这么一位志同道合的伙伴。预祝我的伙伴在平安这条道路上展翅翱翔。

泉州平安保险

林燕清

电话:18905069895



沃保增员第一人

2013年3月份一个28岁的小女孩打电话要做保险，而且她妈妈在泰康人寿做了5年，觉得平安不错，所以就引荐女儿来平安。孩子刚开始很优秀。每月都要钻石，很不错的小女孩。我喜欢她，感谢沃保使我增员。

榆林平安保险

曹艳荣

电话:13892299478



沃保网成功增员啦！



大连中国人寿

张秋岩

电话:13354066765



真是喜事连连，我在沃保网增员的业务伙伴，这个月成功转正啦！事情还得回到去年的12月中旬说起：一天晚上8点多接到一个电话，问我是不是还在从事保险工作，我说一直是啊！做了14年了呢，她一听很兴奋，说是找对人了。通过简单的交流，得知这位大姐是在抚顺某公司从事过寿险营销工作，2006年考的资格证，为了照顾在大连的女儿就搬迁到大连，出于对保险工作的热爱就想在大连继续干下去，但这回考虑一定要到中国人寿做业务。所以就到网上看看，结果很有缘分，就选中了我！也感谢我的地区皇冠的头衔，让我脱颖而出，一眼就会看到我！彼此都感到很幸运，经过面谈和公司领导接洽。3月26号办理了入司手续，4月20号的考核节点日顺利转正！看来沃保网真是我业务、增员的好帮手！加入沃保，精彩不断！为沃保喝彩！

努力就有收获

6月5日，接到一个25岁女孩打来的电话，问我是不是在招聘，工资待遇怎么样，约了时间见面详聊了，回去思考了2天，终于打电话把资料给我，决定参加了本月22号的考试，成绩不错，77分，祝贺成功增员一人！


北碚平安保险

张加非

电话:18696696839



温馨提醒:

会员书写增员分享，分享增员过程或团队管理的经验教训。每月总分第一名者将获得由沃保网送出的“增员达人”称号暨“100元代金券+100V币”奖励。增员分享主要由各会员分享在增员过程中的经验教训。无论增员是否成功，只要是会员朋友或团队真实的增员经验分享均可参与本活动！



朱月新 上海建信人寿

电话: 13061671861

保险 从业心得

我是草根出生的女孩，从小个性很强，看到别人优越的生活，总想活出一点人样来，因为兄妹很多，父母体弱，家中时常“饥寒交迫”，可家中再苦，母亲也要咬紧牙，让我们兄妹上学，她说“只有读书，才有发展”，我不读书苦了一辈子，但家里经济情况有限，高中毕业，无力再升学。我偏爱服装事业，就边做服装边自学，终于考上了“业余服装专业设计师”，可服装生意的路走的很辛苦，每次刚打开局面就被昂贵的房价给压倒，就要在另外一处重新开始，可当时我没选择，还是要做下去。

2003年，我认识了我的师傅，与我聊起了保险，对于保险，我并不排斥。97年时，我和儿子两人就各买了一份。但从事保险行业的工作，当时我觉得是不可能的，因为我有自己打拼多年的服装事业，放弃有点舍不得。正好非典来袭，只能暂时停业，在家休息，可我又是一个闲不住的人，就主动打电话给老师，想去保险公司看看，就这样开始了保险生涯的第一步，可那时的想法只是做着玩，没想到这一玩就是十多年，最后越来越起劲，就干脆关了服装专卖店，全心全意投入保险行业。

现在的在我看来，付出与回报总是能成正比，只要持之以恒，就一定会有收获。当年我理赔了第一份保单之后，感觉到这是一份崇高的事业。一张支票送到病人家中时，他们的致谢，让我忘记了半年来在别人的白眼和冷漠中所获得的保单，只是感到我在用保险温暖这一个个家庭，从此我的每一步更加的自信与坚定。几乎每天会安排客户见面，无论别人接不接受，一直在传播保险的意义。在这十多年中，先后理赔400多件，我拥有1000多个客户。印象最深的是这样的一个客户，那是在09年10月15日，她在我这里投保了一份万能险，年缴费六千多元，保额12万，另外还附加了一些意外以及住院补贴补偿，当时投保年龄是有28岁，正当青春年华，可没想到的是10年8月2日她在上班的途中就发生了交通事故，变成了一个植物人，直到现在还躺在病床上！而她的儿子当时才刚刚两岁。我为她的遭遇，感到深深的惋惜，我和公司的关怀天使第一时间出现在病房，并且送上我们公司的关爱，6个月后，经鉴定病人为全残，根据保险合同约定，我司全残和身故同等理赔，最后经公司核算，共计理赔19万多，我也没有想到短短的10个月的时间就会发生这样的意外，而让我感触最深的是我在送上这笔理赔金的时候，他们家人的那一句“你们真好，要是没有这笔钱，以后的日子我们怎么过啊”！意外和明天我们永远不知道哪个先到。后来他们一家人都想在我这里又多投了几份保单，但其中这位病人的婆婆却由于心脏病而不能投保，她自己也不得不感叹，保险还是要趁年轻啊！

一份保单带来的希望

梁文燕 / 北京信诚人寿

电话：15801299508

帮助与我有缘认识的每一个人，在心田播种爱和善的种子是我的心愿，在信诚人寿工作6年多，我一心一意地帮助我的朋友。不是因为我有好多好，是我对他们的感激无以言表。6年多以来，2000多个的日日夜夜，我和我的客户从陌生人开始，一步一步走过来，到后来可以成为无话不谈的朋友。最开始只是因为我的职业，而后来，我们成为彼此支撑的亲人。在家庭遭遇困境一蹶不振的时候，是他们陪着我，给我重新站起来的力量。这些年来，我时刻感恩这些来自他们的恩惠，也在努力地帮助他们和他们身边的朋友构筑保险壁垒！这是我的专业，也是我唯一可以给予他们最实质的帮助。

2013年5月29日，接到一个电话：“梁姐，我是小王……”我听出来，这是我2007年刚入职时负责的新婚客户。他们在08年买了一件分月存保费304元，保障重疾和意外的保险。09年他们有了宝宝，又给孩子买了一份。都是工薪层，没什么积蓄，还有老人和孩子，所以交的保费都不多，想先买点，以后富裕了再慢慢增加。小王说他想向我咨询个事。原来小王被确诊患了心肌梗塞，刚刚出院，他去看了之前购买保险的保障条款，上面4条，小王的情况符合3条，就问我他这样的情况，保险能赔吗？

听到这个消息，我吃了一惊！这个客户年轻，孩子才4岁多，很帅的小伙，怎么会跟心肌梗塞搭上边？当晚，我就来到客户家。依旧是大房子，大院子，房间里的摆设虽不名贵却露出农村人家的奢华。孩子很调皮，一会儿要吃东西，一会儿要看《熊出没》。聊起来，才知道，他是想锻炼身体，跳绳来着，结果，胸闷，痛的直冒汗。同事建议让他去医院，他没在意，却也还是开车去了医院。到医院，心电图出来后，医生说：这里看不了得转院。他想自己开车去，医生很负责的让护士看着他，叫了急救车，他被紧急送到就近的市级医院，当天就住院了，这一住就是20多天。我很感慨，幸好他发现的及时，否则后果不堪设想。急性心梗有几个是能有几个是能够救过来的？我亲身经历过，几秒钟的时间，人就会停止呼吸……

我把资料收好，并告诉他：我会把资料递交公司，是否属于重大疾病，公司会很快审核，一周后，理赔单下来了，理赔款8万，以后保险费免交，等身故后还有2万给家人；给孩子买的，以后也不用再交保险费了，孩子的保障一切不变。真心希望他只是小毛病，如果只是小毛病，看好了，以后还有可能再买保险。如果真的是重大疾病，就这8万元，生命或许随时都有危险，他的妻子、孩子的生活将会怎样？



从客户家出来，老公拉着我的手，叹息说：看他们，还这么年轻……我无语。第二天，老公接到发小给他打来的电话：高血压，头晕的吃什么吐什么，喝口水都会吐。老公以前不太喜欢我做保险，自从近一年来经常跟我去见客户、回访客户，亲眼见到一个个家庭因为保险降低了各种经济损失。他由衷地说：还是得在年轻的时候多买点保险啊！健康，说出来容易，想要拥有，好难啊！

一个保险代理人，送出去的不仅仅是一份保单，有时候，它是一个家庭的希望。我们的工作虽然很辛苦，有时候还不被人理解，但我依然会在这里努力的去做，做的更多，因为只有这样，才会无愧于心，才会在有一天身边的人出现事故的时候，我可以用这样的方式助他们一臂之力。



保险业：我无悔的选择

董振军 / 通州中国人寿

电话: 13911075089

十一年前，因为母亲罹患重疾，一年自费十几万，虽然延长了母亲的生命，但家庭的积蓄消耗殆尽！人生低谷时，我才想到为自己购买一份保险，于是，主动找到一位保险代理人让其向我推荐一款健康险。听完该代理人的介绍，我觉得特别符合我的心里需求，但因为当时对保险的不了解，对代理人所言有很大的怀疑。最好的验证方法就去他所在公司一探究竟。

就这样抱着疑惑的心情进入了保险公司，通过了解发现原来真有这样好的保险，原来有这样一家提供保障的公司，原来有这样一群有趣又厉害的人存在。当被邀请加入时，我居然脱口而出：“好啊”。

进入这个行业后，慢慢的爱上了她。记得在非典时期，一个客户找到我，说他们从事的是服务行业，非常担心非典发生，现在投保了重大疾病保险后心里踏实了很多；记得一个转介绍客户，我亲切的称呼她关姐，每次去拜访她都提前为我准备好润喉茶、金嗓子喉宝，很是体贴！我认真地为其讲解了保险的重要性，听完之后关姐就为家人做了完整的保障规划；记得一位从教30年的特级教师在我的客户答谢会上真情感言：通过我的专业讲解，让她的家人有了完整的保障规划；还有就是一位刚刚投保一年的客户办理理赔时，客户及家人的感谢让我心中感慨万千，这是一份爱心无限的事业……类似的记忆还有非常多，说也说不完！

终于，有一个月没有完成一张保单，初期的兴奋也逐渐消退，发现身边认识的人基本都见的差不多了。该买的都买了，不想买的暂时不会有进展。在这个过程中，失望、失去目标、迷茫等等负面的情绪接踵而至，如之奈何？

幸好有团队的力量，主管和领导主动地找我聊天，帮我梳理工作方向，并提供了很多有价值的意见和建议。我从困惑期中，迅速的调整状态进入再次发力的快车道，每天约见客户，不停的拜访老客户，找到了转介绍影响力中心，在转介绍中收获成绩的同时，开始做团队建设，同时也有了新的目标！

业务熟练且稳定了，团队逐渐壮大了。这个阶段我的成长缓慢了，但更有理性和针对性。时间是最重要的工作成本，在短暂的工作时间，如何有效率地提高工作成绩，如何合理地分配团队建设和个人业绩的比例分配成为我需要掌握的新课题。

这个行业似乎给我无穷的动力，鞭策我不敢懈怠。每次在人民大会堂参加公司表彰大会，都会重新树立自己的新目标，人生价值的体现，保险是好的选择；责任爱心的传承，保险是好的途径；让自己和更多人实现中国梦，保险是我无悔的选择！

业界动态

2013年6月1日至7月31日

中国太平保险改制挂牌 为H股整体上市准备

6月6日中国太平保险集团有限责任公司正式在北京成立，该公司内部人士表示，这个公司是为集团整体在香港上市而成立的，相当于理顺了股权关系，可以理解为集团在香港整体上市又向前推进了一步，也是为实现集团香港整体上市的关键一步。

1
中国太平
CHINA TAIPING
始创于1929年



险企紧急应对厦门公交车起火爆炸事故

针对7日下午厦门快速公交发生起火爆炸事故，所导致数十人死亡，多人受伤的重大事故，保险公司已紧急行动，积极应对。天安财险、泰康人寿、新华保险、太平人寿、生命人寿等纷纷紧急启动应急预案，成立了理赔小组工作应急小组，第一时间了解客户情况，配合保监会和相关保监局，积极履行保单合同，做好理赔工作。

央行表示建立存款保险制度条件已具备

存款保险制度，是指银行等存款类金融机构按照一定比例标准向特定机构缴纳一定保险金，当发生危机时，由存款保险机构通过资金援助等方式来保障其清偿能力的一项制度。央行相关负责人曾在研讨会上表示，未来存款保险机构可能实行限额保险制，央行计划为98%的储户提供全额保险。央行发布《2013年中国金融稳定报告》表示，当前建立存款保险制度的各方面条件已经具备，内部已达成共识，可择机出台并组织实施。



太平洋产险上榜“德勤中国风险智能榜”

太平洋产险因较好的风险管理能力荣获“第三届德勤中国风险智能榜”综合实力优胜奖和年度风险管理创新驱动奖两项大奖。组委会发布的《中国企业风险管理白皮书》对太平洋产险风险管理体系做了全面推介，太平洋产险副总经理金鹏代表公司接受了颁奖。

8

波音777客机在美国坠毁 航意险或将热卖

约当地时间6日，一架韩亚航空公司波音777型客机在美国旧金山国际机场降落时失事，目前已造成2人遇难，180余人受伤。两名遇难中国女性为浙江女中学生。多家保险公司的工作人员都表示，每次有空难发生，都会引发航空意外险（下称“航意险”）热销。据了解，目前市场上的航意险分为短期和长期两种方式投保，旅客可以根据出行的频次选择不同的保险期限和保额。



7

保监会摸底保险网销 或叫停变相价格战

持续保险网销大战，引起监管部门关注。据称，保监会正对此进行摸底调研，以了解目前激战正酣的网销变相价格战，相关保险公司6月20日已上呈自查结果。知情人士透露称，愈演愈烈的网销价格战有可能被保监会叫停。

税延政策



6



5

NCI 新华保险

会长大的保险
保障会长大，利益会长大

新华保险将斥资百亿认购子公司股权计划

6月19日新华保险公告称，新华保险将以不超过人民币100亿元认购由新华资产公司担任联合受托管理人共同发起设立的股权投资计划之受益份额。公告中还同时指出，本次交易实施以上述股权投资计划在相关管理部门注册完成为前提。

中央政策研究室到沪调研 税延养老金有望年内敲定

6月上旬，中央政策研究室派员赴上海调研试点准备情况。据参加调研座谈会的保险机构负责人透露，试点最终方案有望在年内确定。个人税收递延型养老保险试点有助于正处于低谷期的国内寿险业发展。目前，除上海外，不少城市也相继提出试点申请。有保险公司内部估算，若试点在全国范围实施，每年至少能撬动1000亿元以上的新增保费收入。



买好保险 夏日安心出游

炎热夏季，又逢暑假，许多人都选择和家人往那些好玩又避暑的地方去，如游泳池、海边、阴凉山林、出境旅游等，选择越来越多。然而出门在外总是会存在一些不可避免的危险让大家不能不提高警惕。因此，夏日出游为家人、为孩子、为自己准备一份保险，用来随时应对身边的风险，既是对自己负责，更是对家人的负责。那么，炎炎夏季，有什么样的保险可供选择呢？

意外险

意外险，即意外伤害保险。是以被保险人的身体作为保险标的，以被保险人因遭受意外伤害而造成的死亡、残疾、医疗费用支出或暂时丧失劳动能力为给付保险金条件的保险。通常，保险公司的意外险产品对意外伤害义是：以外来的、突发的、非本意的客观事件为直接且单独的原因致使身体受到的伤害。

航意险

航意险是航空旅客人身意外险的简称。它是保险公司为航空旅客专门设计的一种针对性很强的商业险种。它的保险期限从被保险乘客踏入保单上载明的航班班机的舱门开始到飞抵目的港走出舱门为止。它的保险责任是被保险乘客在登机、飞机滑行、飞行、着陆过程中，即在保险期限内因飞机意外事故遭到人身伤害导致身故或残疾时，由保险公司按照保险条款所载明的保险金额给付身故保险金，或按身体残疾所对应的给付比例给付残疾保险金。

旅游救助保险

及时救助是旅游救助保险的最大特色，将传统保险公司的一般事后理赔向前延伸，变为事故发生时提供及时有效的救助。因此，非常适合长假期间和亲朋好友自驾游旅行。遇到车子抛锚或者交通事故，就可以尽快通知保险公司进行处理，一点也不会耽误旅行日程和安排。

旅游求援保险

这种保险对于出境旅游十分合适，有了它的保障，旅游者一旦发生意外事故或者由于不谙当地习俗法规引起了法律纠纷，只要拨打电话，就会获得无偿的救助。看来，无论是对目的地国家或地区熟悉或

者陌生，最好还是购买旅游求援保险，以防万一，省去不必要的麻烦。

旅游意外伤害保险

旅游意外伤害保险比较适合乘坐汽车、轮船等交通工具进行出游的游客，从检票进站或中途上车上船起，至检票出站或中途下车下船止，在保险有效期内因意外事故导致无法预计的后果时，保险公司除按规定付医疗费外，还会向遭受意外的投保人家属支付全数、半数或部分保险金额。值得一提的是，这种保险通常在你购买车、船票时实际上就已经进行了规定投保。

旅游人身意外伤害险

这是目前大多数保险公司开设的旅游保险之一，每份保险费为 1 元，保险金额为 1 万元，一次最多投保 10 份。对于在旅行游玩过程中发生的意外事故进行的赔付。这种保险非常适合户外旅行者，参加一些探险游、生态游、惊险游或者极限运动时，旅客可以选择购买旅游人身意外伤害保险。

住宿游客人身保险

这是专家建议游客们投保的一类险种，适合在酒店或旅馆进行投宿的游客。每份 1 元，从住宿之日零时起算，保险期限 15 天。期满后可以续保，每位游客可以购买多份，这类保险提供的保障主要有住宿旅客保险金 5000 元，住宿旅客见义勇为保险金 1 万元，为旅客随身物品遭意外损坏或被盗、被抢、丢失的补偿金 200 元。

投保渠道

说到保险，投保渠道目前越来越多，游客可以通过保险公司门店、旅行社、或者通过网上购买等渠道购买旅游保险。由于电子商务的普及，如今在网上直接购买意外险，动动键盘填写相关表格便可快速购买，同时还能享受一定折扣。[V](#)





数万保险营销员选择“地区皇冠”的六大理由：

- ① **优质准客户介绍** 让签单变得更简单
- ② **沃保专家推荐** 第一时间搭建与网民沟通的渠道
- ③ **11 个顶级域名站点** 及推广，覆盖全国 95% 的省市地区
- ④ **皇冠 VIP 独有认识标志，彰显特有** **尊贵身份**
- ⑤ **强大 SEO 搜索引擎优化推广** 快速锁定网络准客户
- ⑥ **沃保网独家** **增员服务** 轻松获得优质团队成员

立即搜索 加入沃保

搜索：

The main website features a top navigation bar with links like '首页', '保险专区', '会员服务', etc. Below this, there are several content blocks including '沃保网' logo, '携手沃保 保障你我' slogan, and various insurance-related articles and product listings. The layout is organized into columns with clear headings and images.

This section shows the top part of the website with the '沃保网' logo, the slogan '携手沃保 保障你我 中国领先的第三方保险平台', and a comprehensive navigation menu including '首页', '保险专区', '会员服务', '保险资讯', '保险网', '保险资料', '会员服务', '客服中心', '保险考试', '关于我们', and '手机沃保网'.

The '城市明星' section displays profiles of several insurance professionals. Each profile includes a photo, name, location (e.g., 湖北武汉), company (e.g., 平安保险), and a phone number. The profiles are arranged in a grid format.

The '人物专访' section features detailed interviews with insurance professionals. It includes large photos, names, and titles of the interviewees, along with a brief introduction to their work and achievements. The layout is clean and professional.

This section displays a grid of member profiles for promotion. Each profile includes a photo, name, location, company, and phone number. The profiles are arranged in a grid format, similar to the '城市明星' section.

5月20日

诚创开发部微电影处女作《全城通缉》

“是谁...送你来到我身边……沙里挖，沙里挖……”

开发部精心准备已久的作品今天终于上映了。

精编的微电影——《全城通缉》，

用诙谐娴熟的肢体语言，

轻松搞笑地告诉你他们是如何一起踏上“取经”之路。

总之，

“威逼利诱”那是演得淋漓尽致。

会场观众更是笑声不断，好评连连！

诚创果然是人才济济、卧虎藏龙啊，

程序员们不仅技术精湛，

而且演技也是极好的！


全城通缉



诚创公司成功举办 第二届全体员工运动会

为缓解公司员工工作压力，丰富员工的生活，提高员工的身体素质，培养团结合作、顽强拼搏的进取精神，诚创网络有限公司联合诚创科技有限公司于6月22日在厦门五缘湾运动馆举办了第二届诚创全体员工运动会。本届运动会以“我运动 我健康 我快乐”为主题，诚创总经理黄志坚、诚创股东邱树坤、陈羽凡等参加了本届运动会。本着“友谊第一 比赛第二”的原则，第二届全员运动会在诚创伙伴们无比期待之下如期顺利召开。



本届运动会累计包含7个项目，分别为：篮球、乒乓球、羽毛球、自由组合的趣味比赛“两人三足跑”、以部门为单位的跳长绳、自由报名的乒乓球运球赛以及部门间组合进行的拔河比赛，不仅活动项目精彩多样，活动奖品也丰富十足，极大地带动了全体员工的参与热情。本次公司全员运动会让我们再次认识到了团结的力量、意识到拼搏的精神。我们看到了诚创每位伙伴充满激情的脸庞，我们看到了年轻的力量与更多美好的未来！





2013年7月1日

诚创“天使下凡来”



诚创公司的全体员工在5月20日这个特殊的节日，一起玩《国王与天使》游戏。每个人都有机会成为另外一个人的天使，也有机会成为他人的国王。游戏内容是，天使必须月内为你所抽到的国王服务一个月，比如可以写信赞美他，可以偷偷给他送杯水等，服务方式自由选择，但要隐藏好身份，不要被对方发现哦。另外他人也不可泄密，否则无条件拉入“魔鬼天牢”里接受惩罚。



7月1日，主持人开始揭晓持续41天的“天使与国王”的真面目了。到底谁是谁贴心的天使？谁又是谁暗藏已久的国王？从这一周的早会开始，谜底将陆续揭晓。在揭开神秘面纱后的天使和国王们纷纷感谢之前对彼此的支持和祝福，今后的工作与生活仍将继续互帮互助，携手共同努力。V





沃保团队武汉之行


——第十届保险精英圆桌大会

沃保网 保险网络展业的好帮手

以“知行合一·十年恩典”为主题的第十届中国保险精英圆桌大会暨“中国保险之星”会员颁奖盛典于7月13日至15日在“江城”武汉博览会议中心隆重举行，吸引来自两岸四地8000余名保险业界精英人士参加。作为本届大会特约赞助商和指定行业合作媒体，沃保保险网组团亲临现场。

沃保网是个让投保人通过沃保了解保险知识、咨询保险、发布保险需求、购买到合适的保险产品；保险销售从业人员通过沃保收获了意向客户、增加曝光率的同时提升知名度，从而实现三方共赢的平台。沃保团队此次的武汉之行，不仅让全国各地更多的保险精英认识了解沃保，更是为代理人们带去了福音。我们用事实说话，用成绩向会员证明，沃保网是代理人最正确的选择。



第十届中国保险精英圆桌大会已经圆满落幕，沃保网致力于打造中国领先第三方保险平台的使命却还在继续！未来的十年、二十年，沃保网将继续专注于保险网络行销的发展，让我们相约第十一届中国保险精英圆桌大会，相约四川成都！

百万保单 如何造就？



加入沃保网 **VIP** 足不出户轻松签单！

保险营销员争相加盟的保险平台

中国领先

第三方保险平台

豪华网上门店

超一流推广展示平台

国内五大搜索引擎推广您的网站

沃保新浪强强合作时尚微博营销

专人专属售后服务

.....



沃保网

百度一下

“知行合一 十年盛典” CMF大会

7月13日上午，第10届中国保险精英圆桌大会（CMF）暨2012中国保险年度人物颁奖典礼在湖北武汉隆重开幕。



中国保险精英圆桌大会(China Millions Forum 简称CMF)，是以提升中国保险精英专业素质为己任，以团结广大会员共同振兴民族保险业为主旨的自律性组织。

“CMF”追求一种具有良好职业道德水准的文化氛围。会员资格是一种殊荣，只有最佳保险营销人员通过层层考核才有资格获取。圆桌大会所颁发的奖章、奖牌代表着卓越与荣耀。



CMF宗旨

弘扬保险文化，树立专业典范；服务中国保险业，服务两岸四地保险人

CMF使命

培养成就中国保险精英，帮助精英团队和杰出个人从优秀迈向卓越，推动中国保险事业与国际接轨，成为世界一流的行业精英交流平台！



CMF精神

我们将始终宏扬一种自强不息，积极进取的精神，在将来的岁月，我们的心灵将引导我们，从优秀迈向卓越，并由此做出更奋发的努力，取得人生的辉煌。V

CMF大会特约赞助商——沃保网

月13日上午，第10届中国保险精英圆桌大会（CMF）暨2012中国保险年度人物颁奖典礼在湖北武汉隆重开幕。

应CMF组委会之邀，沃保网成为第十届中国保险精英圆桌大会特约赞助商及合作媒体，对第十届中国保险精英圆桌大会倾力赞助，并协助对本次大会的举办进行宣传与推广。



大会特约赞助商沃保网是中国领先的第三方保险平台，专业为保险营销员提供网络展业行销服务，是优秀保险营销员的网上家园。同时，为广大投保人提供在线投保、专家答疑、保险知识与资讯等服务。



沃保目前主要提供保险展业网络行销服务，并以提供准客户资源、网络搜索排名服务为其核心价值所在。沃保个性化的网上门店，一对一专属网上助理，超一流的推广展示平台，保险营销员塑造最具魅力的个人展业品牌，打造专属的保险理财工作室。

此外，高效的五大搜索引擎优质推广、时尚微博营销、数十线上线下合作媒体阵容，也有效地增强营销员的品牌曝光度。在互联网应用不断深入的社会大背景下，沃保将为广大会员提供更多更好的增值服务。V



CMF 大会会场瞬间

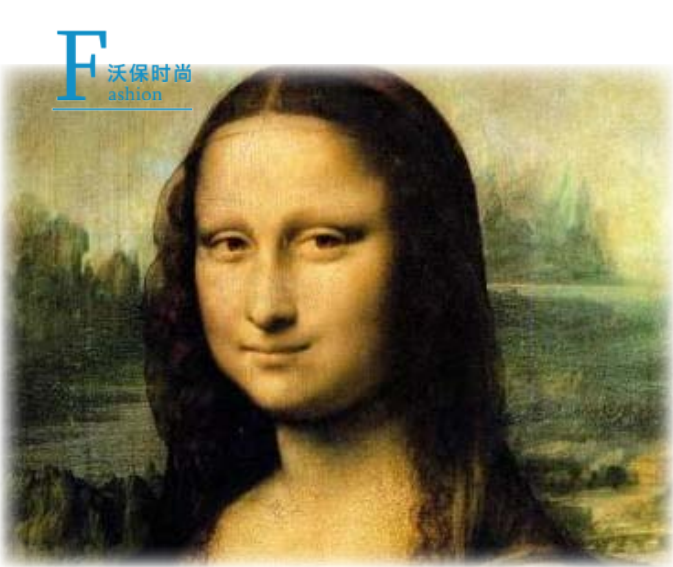


沃保网

CMF大会风采



CMF & Vobao



经典世界名画 与 保险的那些事儿

一幅幅经典的世界名画是伟大的艺术家们给我们留下的宝贵财富，作为艺术品它们是无价的，但是由于古董大盗的觊觎以及不知何时可能出现的意外事故，各国收藏的博物馆纷纷给名画上了金额不菲的保险。



图：《拿破仑跨越阿尔卑斯山》

2005年7月至9月，法国文化年闭幕系列展在中国美术馆展出一批法国国宝级名画，其中最为引人注目的就是“凡尔赛馆藏拿破仑油画及铜版画展”，因为其中有一天价画作《跨越阿尔卑斯山圣伯纳隧道的拿破仑》。这幅名画2005年前从未在法国以外展览，来中国展出的保险费为150万欧元，按一般的千分之二比例计算，保险额高达7亿5千万欧元。



图：《坐在马车上的孩子们》

西班牙著名画家戈雅的名画《坐在马车上的孩子们》是一幅拥有228年历史的传世之作，该画原本定2006年17日在纽约古根海姆博物馆展出，不想却在从俄亥俄州运往纽约的运输途中意外遇窃。收藏该名画的博物馆事先为它上了100万美元的巨额保险，但是仍然无法弥补失窃带来的损失。美国联邦国12名特工出动介入调查，终究也没有追回。



图：《克琳娜，达格尔的宁芙女神》

2008年“古典与唯美”主题画展，在中国多个大中城市亮相。这一百幅绘画精品，它们的创作者是欧洲19世纪一系列声望与作品同样响亮的艺术家：莱顿、罗塞蒂、透纳、柯罗、米勒、莫奈、雷诺阿、毕沙罗、提索特、蒙克、佐恩等。据介绍，这次100幅作品的保险金额高达7.8亿元。

保险营销员争相加盟的保险平台

第三方保险平台

中国领先

豪华网上门店

超一流推广展示平台

国内五大搜索引擎推广您的网站

沃保新浪强强合作时尚微博营销

专人专属售后服务

.....

沃保网

百度一下



厦门诚创网络科技有限公司

地址：厦门市思明区软件园二期望海路27号201

电话：0592-3313082

传真：0592-5602021

网址：www.vobao.com



VOBAO 沃保
携手沃保 保障你我

立即搜索 加入沃保

Baidu 百度

沃保网 |



百度一下