

生命因你 更珍贵

主编 沈薇



 上海远东出版社

保险是一份神圣的事业,体现爱心、责任、使命感!
在日益成熟的中国保险市场,美国友邦保险营销员
正通过敬业的态度与专业的服务为保险事业竭尽绵薄。



ISBN 978-7-80706-634-7



9 787807 066347 >

www.ewen.cc

定价:22.00元

生命因你更珍贵

主编 沈 薇

 上海远东出版社

图书在版编目(CIP)数据

生命因你更珍贵/沈薇主编. —上海: 上海远东出版社,
2008

ISBN 978 - 7 - 80706 - 634 - 7

I. 生… II. 沈… III. 人寿保险—保险公司—企业管理:
销售管理—经验—美国 IV. F847.126.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 003876 号

责任编辑: 孙德华

封面设计: 李 廉

生命因你更珍贵

主编: 沈 薇

出版: 上海世纪出版股份有限公司远东出版社

地址: 中国上海市仙霞路 357 号

邮编: 200336

网址: www.ydbook.com

发行: 新华书店上海发行所 上海远东出版社

制版: 南京前锦排版服务有限公司

印刷: 上海长阳印刷厂

装订: 上海长阳印刷厂

版次: 2008 年 8 月第 1 版

印次: 2008 年 8 月第 1 次印刷

开本: 710 × 1000 1/16

字数: 180 千字

印张: 9.75

印数: 1 - 8000

ISBN 978 - 7 - 80706 - 634 - 7/I · 182

定价: 22.00 元

版权所有 盗版必究(举报电话: 62347733)

如发生质量问题, 读者可向工厂调换。

零售、邮购电话: 021 - 62347733 - 8555

前 言

我结缘保险、从事保险事业已经 30 多年了,由衷感到:保险是一份神圣的事业,体现爱心、责任、使命感!客户购买的并不只是一纸合同,而是一份责任和爱心;保险合同的持有者并不是只顾全自身,而是为整个家庭筑造爱的城堡。而传递这份爱心的,正是大家所熟悉的保险营销员,他们像爱心使者将爱心、责任传递给更多个人和家庭。

奉献和爱心是每位保险营销员的应有品质。对保户的承诺及关爱,让他们感到责任重大且神圣。平安时,锦上添花;逆境中,雪中送炭。他们默默地播撒爱的火种,帮助个人和家庭重拾信心、重沐阳光。

信心和勇气是每位保险营销员的必备素质。由于有些人对保险不尽了解,保险营销员因此遭遇挫折和失败,但善良的信念让他们执着前行,失败不能磨灭他们对保险的信心和热爱,拒绝不能阻止他们前进的脚步。

正因为有这么多诚信可爱的保险营销员,中国的保险业日渐繁荣,人们的保险保障日益完善。1992 年,友邦保险培育了我国改革开放后第一代保险营销员。随着保险市场的日益成熟,除了优良的企业品牌外,其产品、营运及营销员队伍成为友邦保险领军此行业的核心竞争元素。在日益成熟的中国保险市场,友邦保险营销员正通过敬业的态度与专业的服务为保险事业竭尽绵薄。爱心与责任使这个平凡的职业不再平凡,关爱与诚信让保险营销员承担更多使命。“强烈的责任心、专业的保险素养”这一评价正是客户对友邦保险营销员的认可和信任。

本书为我们呈现了 35 位友邦保险营销员的从业经历。希望通过本书,人们能够看到保险营销员真实的生活,体会他们对人生的思考、对保险的执着;希望通过本书,人们能够对保险理念有更深入的理解,在再次面对保险服务的时候,能够引起更多共鸣,体味更多真情。

友邦保险中国区首席业务执行官

徐水健

2008 年 7 月

序

1992年,当友邦保险重新在中国大陆地区开始业务经营的时候,我们的母公司——美国国际集团很自豪地在美国各大报纸上打出由三个汉字组成的广告——回老家!的确,美国国际集团是极少数起源于中国的跨国企业之一,上海则是友邦保险的发祥地!

友邦保险重回中国之际,正值中国改革开放的大好时机,我们有幸见证并参与了中国保险市场的发展和繁荣。在良好的市场机遇中,我们有机会将保险代理人制度率先引入中国大陆,培育了改革开放后的第一代保险营销员,让他们能够面对面地将保险知识和理念传递到千家万户;我们有机会与一些中国知名高校合作建立保险精算中心,培养当地保险人才,尽一份企业的社会职责;我们也有机会开发优质的保险产品,建设多样化的销售渠道,让广大客户能够便捷地享受我们的产品和服务……15年来,友邦保险在中国市场上收获的不仅仅是业绩的增长,更是对保险行业的促进以及对保险市场的培育。

今年是中国改革开放的30周年,在这期间,中国经济快速发展,经济实力和综合国力显著增强,全球影响力日益提升。友邦保险亲历并参与了中国改革开放的巨变,更感受到中国政府在继续深化改革、规范市场、提高行业专业化能力方面的信心和能力!随着中国经济的强劲发展、国家养老及医疗等改革的不断深化、农村保险市场的开发与挖掘,商业保险将在社会保障制度中扮演越来越重要的角色。这是保险行业要共同面对和探讨的问题,同样也是保险业发展的又一契机,我们对中国保险业的未来充满信心!

今天,当庆祝友邦保险重回中国15周年之际,我们在中国大陆地区已经拥有了超过三万名的营销员,本书中编录的35名业务精英正是他们当中的杰出代表。中国的保险业是朝阳产业,15年也只是一个开始。很荣幸,友邦保险能够与如此优秀的业务精英共同拓展业务;而有序、良好的市场监管环境,更是公司经营所不可缺少的保证。中国是世界上经济发展势头最为强劲的国家之一,保险市场规模巨大,在这样利好的市场环境中,友邦保险将一如既往地以诚信、专业的精神为中国市场和消费者服务。我也相信,友邦保险的事业一定会迅速而稳健地发展!

友邦保险中国区寿险业务负责人

陈荣声

2008年7月

目 录

Contents

- 1 罗若远: 保险让我们智慧地生活 / 高 艳 / 001
- 2 唐 亮: 青春·友邦/李艳秋 / 006
- 3 徐 波: 用诚意打动人心/严 弘 吴怡华 / 009
- 4 沈午林: 人生偶然 保险必然/严 弘 吴怡华 / 013
- 5 郭春华: 永远与客户共享春天/高 艳 / 018
- 6 李群辉: 不为失败找理由 只为成功找方法/李宝花 / 022
- 7 杜 军: 当追求成为一种信仰/苗夏丽 / 026
- 8 丁云生: 我不是专家是杂家/高 艳 / 031
- 9 杨晓强: 用军人品质筑就保险事业/聂琳琳 / 035
- 10 李 鸥: 平和之心滋养“巨无霸”团队/陈抒怡 / 039
- 11 张新玲: 在保险事业中圆梦/陈抒怡 / 043
- 12 蔡伟兵: 自强不息 厚德载物/李欣欣 / 047
- 13 刘建波: 一念之间改变一生/周夏莹 / 052
- 14 雷永愉: 做好生命的设计师/李欣欣 / 056
- 15 蒲海翔: 保险救人于危难/陈抒怡 / 061
- 16 李凤仙: 保险就是诺亚方舟与聚宝盆/魏宗凯 / 066
- 17 张红芳: 保险与做人/李 强 / 070
- 18 黎炳涛: 信守一生做友邦保险营销员/严 弘 / 075
- 19 陈女锦: 保险事业改变了我的人生/张佳曷 / 079
- 20 陈明朗: 成功源于奋斗/林劲榆 / 083
- 21 丘仕龙: 成功无它,用心而已/周夏莹 / 088
- 22 曾奕红: 让保险成为驱动人生的“马达”/刘 畅 / 092
- 23 祁 彬: 保险就是生活/李宝花 / 096
- 24 吴志敏: 传承是我的使命/李艳秋 / 101
- 25 汪 杉: 保险成就人生梦想/苗夏丽 / 105

- 26 黄运红：细致服务为客户/张佳曷 / 110
 - 27 吴玉菁：友邦让我找到成就感/郁文艳 / 113
 - 28 苏敬文：创意营销，快乐保险/曹西京 / 117
 - 29 刘 英：坚持，并不仅仅是为自己/周夏莹 / 121
 - 30 黄志勇：让保险成为大众的朋友/王 巍 / 125
 - 31 章绍森：保险催开 60 岁的“花季”/李欣欣 / 129
 - 32 吴 薇：天道酬勤/郁文艳 / 133
 - 33 汪瑞琨：为大众营造“生命方舟”/郁文艳 / 136
 - 34 郑 娴：服务在先、理赔在先/曹西京 / 139
 - 35 单静佳：鲲鹏展翅，志在千里/李艳秋 / 142
- 后 记：为友邦人骄傲/严黎丽 / 145

1 罗若远：

保险让我们智慧地生活

高 艳

罗若远 出生：1967 年 学历：大学本科

签约公司：美国友邦保险有限公司(AIA)上海分公司

级别：营业处总监

加盟友邦时间：1994 年

在 AIA 所获得的荣誉

- 2007 年 友邦中国强中强竞赛杰出主管 50 强及顶尖家族 20 强
- 2006 年 第二届巨龙大会副主席、友邦中国强中强竞赛杰出主管 50 强及招募精英 100 杰及顶尖家族 20 强
- 2005 年 友邦中国强中强竞赛杰出主管 50 强及顶尖家族 20 强
- 2004 年 友邦中国强中强竞赛杰出主管 50 强
- 2003 年 友邦中国强中强竞赛杰出主管 50 强

座右铭：千淘万漉虽辛苦，吹尽狂沙始到金



罗若远，在友邦保险上海分公司，甚至整个内地保险业，都是一个赫赫有名的重量级人物。预约采访时，他客气地请我到位于外滩的友邦大厦坐坐。

想象中，他应该是那种每个毛孔散发着智慧、让人颇有压力的采访对象。然而见面后，他说话时前倾的身体、偏快的语速、丰富的形体动作都让我感觉他很像一个教师。当然，这个感觉也不是很没谱，因为加盟友邦之前，他本来就是一个出色的中学语文老师。

一罐进口奶粉让他改行

大学里，罗若远读的是中文系，毕业后到某中学当老师。那时，老师属于国家干部编制，是铁饭碗，所以很少有人跳槽，但收入并不高，每月工资 400 多元。1993 年底，儿子出生后，罗若远一下子感到经济压力大增。一次丈母娘来探望孩子时，带来一罐 80 元的进口雀巢奶粉，这件事对他的触动很大，他开始萌生了改行的念头。

1994 年初，他正在休寒假，有个大学同学介绍他去听一个大公司的免费培训。罗若远到会场一听，原来是友邦保险举办的保险讲座，从那里他了解到保险是一个朝阳行业。仅听了两三天课，他就下定决心要加盟友邦。回家后告诉太太，太太虽然对保险业并不了解，但她很清楚丈夫的个性，只要他下定决心，九头牛都拉不回，所以就不置可否。但罗若远的父母听说后却强烈反对，他俩都是搞研究的，觉得做教师挺有出息的，不明白儿子为什么要去推销保险。

罗若远没有动摇，坚持参加友邦培训并先后两次参加考试。得知自己被录取后，第二天就去学校交辞职报告。当时三位校长都觉得不可思议：这样文绉绉的一个人，怎么会去做保险呢？校长不肯接受罗若远的辞职报告，他只好把辞职报告寄给学校，就这样毅然决然地走进了友邦的大门。

第一个在总部用餐的上海人

入行的第一年，罗若远做得相当辛苦。

第一次拜访客户，他居然做成了一个 38 元的保单，客户办理的是为期半年的意外险。这给他一个乐观的信念，即保险是能够卖得出去的。可是，接下来的一个月里，罗若远连续拜访了 200 多个客户，竟没有再做成一个保单。没有保单就没有收入，为此他觉得没办法去面对家人，所以每天有意工作到深夜。

至今，罗若远还记得这样一幕场景：一天晚上 7 点半左右，自己还没吃晚饭，但又不想空着手回家，就在长乐路上徘徊。那时正好是乍暖还寒的 3 月，牛毛般的细雨顺着发梢滴到脖子里，感觉到有丝丝凉意。有人从新锦江饭店的顶楼餐厅走出来，满面春风，打着饱嗝，跟自己交臂而过。人生的反差如此

之大，罗若远心头掠过一丝迷惘。但好在不管在什么时候，他都能及时调整自己的心态。于是他想：可能这种失落迷惘，是每个成功的人都要经历的吧？凭什么别人能做到的事，自己做不好呢？可能自己比别人再多坚持一下，就会成功吧？可能是自己做事的方法有问题，需要调整吧？想着想着，罗若远的心情便好多了。

慢慢地，罗若远的业务越做越顺，午饭基本上都来不及吃，晚饭要到9点以后解决。为了做保险，他不得不和太太分居了六年，太太在浦东的新房子里带孩子，他住在浦西的老房子里。儿子成了他前进的动力，有时因为太想念孩子了，罗若远就往返30公里，乘轮渡过江。站在轮渡上，沐浴着江风，望着外滩的迷人灯光，罗若远就会情不自禁地激励自己：以自己今天这样的勤奋，将来一定会成功的。因为是在为自己选择的事业奋斗，所以觉得很快乐。

1997年9月，罗若远的业绩在上海排名第二，受美国国际集团前总裁的邀请去纽约开会，住在第五大街的广场饭店，饭店进进出出的都是大亨模样的客人。罗若远还去了位于松树街的美国国际集团总部，在总裁餐厅和前总裁一起进餐。那个餐厅的领班是上海人，他告诉罗若远：“你是在这里吃饭的第一个上海人。”这让罗若远感到很自豪，也很庆幸当年选择了友邦。

如今，同记者谈及此事，罗若远依然兴奋不已，他将眼镜摘了下来，眼中有激动的泪花闪动。罗若远毫不掩饰自己的情绪，真是性情中人。

成功要先从内心的成长开始

在进行“陌生拜访”时，罗若远也曾被人推出去过，但罗若远说这种情况很少见，大多数人还是很善良，也是比较容易沟通的。关键是业务员自己要放得下内心的恐惧、担心，不要做作，能够放松地、真诚地与客户交流，还要很坦率地抒发个人感受。“其实普通人都会担心别人可能看不起自己，在不伤害对方的前提下，把这种感受直接告诉对方，这种方式能够直接缩短营销员与客户之间的距离。如果大家都刻意伪装，那么就会适得其反。”

还有一点罗若远认为很重要，即他从来不会在客户面前伪装成万事都能搞定的样子，如果遇到他不太熟悉的业务，他会告诉客户：“这方面我还不很资深，但我会尽全力去做”，这其实也是在不断提醒自己：一个人的成功，是要给自己时间的，成功要先从内心的成长开始。

保险是品质人生的“备胎”

在刚刚入行的第二年，罗若远遇到两个案例。一个客户年富力强，自己是医生，还会气功，罗若远向他推销保险，他认为自己对自己的身体很了解，没必要买寿险，所以只买了一份意外伤害险。但是不久，他就不幸猝死。罗若远赶到他家，面对着遗像，面对着他的妻子和年幼的孩子，觉得自己很失职，当初太迁就客户了，以至于如今无法理赔。从那以后，罗若远对家庭保险有了全新的领悟，一定要给客户推荐全面的保险，要给家庭的主要支柱保险。又过了两个月，另一位客户突发脑溢血去世，但因为他之前同时购买了寿险和意外伤害险，他的家属因此拿到了保障基本生活的理赔款，罗若远感到很欣慰。

罗若远对保险有着自己的认识和理解。他说：“保险不能等同于纯粹意义上的投资，在家庭理财产品中它是一种规避风险的工具。好比人们开车自驾游，旅途遥远，我们能够不带备用轮胎么？当然不会。人生也是一场长途旅行，只有一个终点，在这个过程中，如果想让自己和家人过得快乐、健康和安全，就一定得携带‘备胎’，这就是保险的功用。”

有些客户经常问罗若远同一个问题：这种保险的回报率是多少？罗若远会反问他，为什么要拿“备胎”与“引擎”做比较呢？保险是要确保“人生钱”。保住源头，才会有活水来，才会有高品质的生活，这个道理应该好理解。

团队成功才是真正的成功

“莫道谗言似浪深，莫言迁客似沙沉。千淘万漉虽辛苦，吹尽狂沙始到金。”

刘禹锡的这首《竹枝词》贴在罗若远的办公室墙上。这间 10 平米左右的办公室隔壁，是他所率领的上海友邦志远团队的荣誉室，一座座小金人、水晶奖杯，见证着这个团队的骄人战绩，也见证着他这个领头羊的努力。

罗若远是个自信的、个性很强的人。他始终坚信自己是与众不同的，是可以做出一番事业的。在友邦组建团队，成为他成就事业的一个重要途径。迄今为止，他都觉得能够帮助伙伴走向成功，如同为客户提供周全的保险方案一样，都是很快乐的事。

截至目前，他的团队——志远营业处所辖 600 名营销员，2006 年他们团队在

友邦保险上海分公司的业绩是第一名。所谓第一，不是最终的目标，但它是一种衡量尺度，他希望能够和每一位营销员共同成长，这样的成功才是比较长远的成功。罗若远最感谢友邦的，就是友邦能够为他，为每一个友邦人提供一个创业的平台，一个公平的机会，让他们去最大限度地发挥，让他自己能够作为一个领袖，在这个平台上构建一个成功的团队。

合作、爱心、共赢，保险在罗若远心目中就是这样一种事业。因此，他所领导的志远团队有一个使命宣言，那就是：夺标、共好、互助、奉献。在扮演“大家长”的角色时，罗若远那5年的教师经历发挥了很大作用。面对不同的营销员，他会讲究因材施教、教学相长。他经常对年轻的伙伴说，保险业不会让你极富极贵，但能让你变得比较丰富、圆融，能够更有智慧地去生活。

对家人的爱是真正的工作动力

父母早就不反对罗若远做保险了，现在家人都为他而感到骄傲。

罗若远的儿子15岁了，在学校担任班长的他，最佩服的人就是爸爸。父子俩在一起相处的时间不多，但每次在一起，都会有许多话要交流，当爸爸的经常会问儿子：“你觉得呢？”“你会如何呢？”“你决定吧。”就这样，他培养着儿子的独立判断能力和自信心。

在罗若远的内心深处，做事业的真正动力，是源于对孩子、对家庭的爱。曾经因为一罐进口奶粉，他转行做了保险；为了让家人生活得更有质量，他不辞辛苦做业务，精神百倍带团队。深夜，罗若远回家时儿子往往睡熟了，他会趴在床头，轻轻地亲吻儿子的额头；儿子睡梦中天使般的微笑，会让罗若远内心荡漾起幸福的涟漪。

罗若远说他现在的状态，借用王国维的说法，是第三重：“蓦然回首，那人却在，灯火阑珊处。”或许应该改个说法，是灯火辉煌处。对这个状态，罗若远很满意。

2 唐亮：

青春·友邦

李艳秋

唐 亮 出生：1971 年 学历：大学本科
签约公司：美国友邦保险有限公司上海分公司 级别：业务主任
加盟友邦时间：1994 年

在 AIA 所获得的荣誉

- 2007 年 友邦中国第三届巨龙大会达标、友邦中国强中强竞赛个人业务 100 杰、高峰会议达标
- 2006 年 友邦中国第二届巨龙大会个人铂金奖、极峰会议达标、精英俱乐部金奖、荣誉会副主席、个人白金巨星会员、铁人会白金奖会员、百万先锋达标、十大杰出寿险业务主管
- 2005 年 友邦中国强中强个人业务 100 杰及杰出主管 50 强、MDRT 顶尖会员、百万先锋达标、极峰会议达标、精英俱乐部金奖会员、荣誉会白金巨星会员、铁人会钻石奖
- 2004 年 友邦中国第一届巨龙大会达标、友邦中国强中强竞赛个人业务 100 杰、MDRT 会员、极峰会议达标、精英俱乐部白金会员、荣誉会白金奖、铁人会银奖
- 2003 年 友邦中国强中强竞赛个人业务 100 杰及杰出主管 50 强、MDRT 超级会员、高峰会议达标、精英俱乐部白金会员、荣誉会荣誉奖



座右铭：相信拥有

唐亮与友邦的缘分始于 13 年前一次偶然的相遇，让他认识了保险业界的翘楚 AIA，并且成为了它的一员。

1994 年 10 月，唐亮开始了保险营销员的职业生涯。当时刚出大学校门不久的他，

根本没料到自己会在这个竞争如此激烈的行业里一干就是 13 年。凭着对这个行业的热情、敬业和认同，他一路走来都能轻松地保持着业务上佼佼者的地位，并且至今还坚持在 AIA 的这个岗位上每天工作着，享受着这份平凡工作所给予的成就感和满足感。

从“跑街先生”到金牌营销员

刚进公司，面对新的行业，新的环境，他对未来充满了想象。但是真的进入市场实际操作时，发现每天上门拜访客户，遇到理解的少，不理解甚至误解的多，自信心必然受到强烈的打击。友邦当时是上海滩上唯一一家外资保险公司，人们当初问的最多的一句话，就是：“你们会跑掉吗？”唐亮心想，难怪都说做保险好难，通过保险营销员一遍又一遍的解释，客户才能达成一定的认可。当然随着今天大量外资银行、中外合资的保险公司都在上海开业，取而代之的，是对保险公司的服务质量和口碑的考量了。

唐亮入行的那几年，社会上称保险营销员为“跑街先生”，暗含着一贬义：因为他们穿西装、打领带，拎着公文包，看上去衣冠楚楚，但所做的工作却是走街串巷，没有保底的收入，每月收入完全取决于个人的销售业绩。当时唐亮的许多同学都觉得他“疯了”，因为这一行不仅不是传统意义上的“金饭碗”，而且风险很大，没有人看好。但是唐亮却并不这样看，一方面，他非常喜欢与人打交道，学习每个人的长处，沟通与交流是他所擅长的工作。另一方面，他总觉得越是困难的事情，如果做好，才越显得更有意义，他乐于接受命运的挑战。正是这种性格起到了决定性的作用，使唐亮很快进入角色，在保险营销员的普通工作中做出了不平凡的业绩，不仅客户总量已接近 3 000 人，而且在他 13 年的从业生涯中获得了包括“2004 年度上海市优秀保险代理人”在内的无数奖项。当初对他的工作持怀疑态度的老同学们，如今也早就成了他的客户。

回顾过去，唐亮觉得，友邦作为吃螃蟹的第一家外资保险公司，它所秉持的先进的营销理念，成就了他们这批最早的保险营销员，使他们比其他金融行业早 10 年进入了市场化的竞争中。看看现在各金融行业的竞争之激烈，唐亮甚至感到庆幸：他能比别人早一步市场化，在友邦搭就的平台上，充分锻炼、磨合，提升了自己的专业水准。

朝九晚五不加班

这位优秀的保险营销员，谈到自己却十分低调。他说自己这 13 年里无非做好

了一件事：9点上班，5点下班。

这句简单的表述底下隐藏着13年职业生涯造就的不一样的认识。唐亮认为，要做好事业，并不是指一味地付出自己的时间，没日没夜地加班。每个人的时间是有限的，如果以时间换业绩，那么业绩即使做大，也失去了其意义。保险是一门生意，要做好它就要善于把它分解、分包出去，给自己留出时间做最需要的事。13年来，他像经营企业一样经营保险营销员这份事业，并且越来越游刃有余。

人生信念：“相信拥有”

曾经有人问过唐亮，你们做保险在外面认识的人多，就没有人挖过你吗？这样的事的确发生过。

那时唐亮刚进公司两年多，有一次去拜访一家知名的房地产企业，认识了他们的老总。经过一段时间的交往，老总发现他做事认真，就对他说：“你很敬业，来我公司吧。待遇翻倍，你看如何？”当时唐亮确实有点动摇，人家盛情相邀，待遇又好，能不动心吗？但后来考虑再三，他还是婉言谢绝了。因为当时他有一个信念，保险行业还没有做出成绩，不能半途而废。当然现在唐亮与这位老总已是十多年的好友，每当谈及此事，老总还开玩笑说：“要是当初你来我这儿，你们公司损失可大了！”

有家媒体的记者曾采访唐亮，问他为什么不去做管理，他在普通岗位都做得如此出色，可以胜任很多部门，不用在外面跑那么辛苦。唐亮觉得，自己的经验水平还远远不够，工作的积累还未完成，何必急于去当“师傅”。13年来，当初与他同期进公司的同事出于种种原因而改弦易辙的有不少人，但他还继续在友邦奋斗，并等待着新的挑战。当然他也有点小遗憾，但这些都非一日之功，“莫愁前路无知己，天下谁人不识君”，他相信未来肯定还有无限可能。

如果有人问唐亮的人生信念是什么，他的回答是“相信拥有”，相信自己所从事的行业，相信公司，相信客户，也相信自己。他认为有了信任就会拥有很多：美好的人生、好朋友、好心情、你心中向往的一切。所以他认为，人生相信更多才会拥有更多，才会更快乐和圆满。

友邦在中国的15年，既是公司不断发展壮大、深耕中国的15年，也是公司广大内外勤同仁积极进取的15年，唐亮觉得自己有幸见证这段历史，非常自豪。友邦在中国已经15岁了，充满活力，积极向上，将来一定会有新的机遇和挑战。他坚信友邦的未来，友邦人定会携手共度。

3 徐波：

用诚意打动人心

严 弘 吴怡华

徐 波 出生：1972 年 学历：本科、MBA、国家二级心理咨询师
签约公司：美国友邦保险有限公司上海分公司 级别：业务主任
加盟友邦时间：1995 年

在 AIA 所获得的荣誉

2007 年 荣誉会银星会员、铁人会白金奖
2006 年 高峰会达标、荣誉会会员、铁人会银奖
2005 年 高峰会达标、MDRT 会员、精英俱乐部银奖、荣誉会个人银星奖、铁人会白金奖
2004 年 友邦中国第一届巨龙大会达标、高峰会达标、MDRT 会员、精英俱乐部会员、荣誉会个人金星奖、铁人会白金奖
2003 年 高峰会达标



座右铭：宁静致远

提起保险营销员中的女性高手，自然就联想到穿着职业套装的、自如地周旋于社会高层的干练女性形象。初见徐波，却没有想象中的职业装，款款落座的她，微笑着，一份与生俱来的亲和力顿时让我们产生了强烈的信赖感。

入行之初享受“营养早餐”

说起进入保险业的经历，徐波显出几分羞涩。她说，先前曾在一家台资企业担