

以心为舟

踏浪前行风正劲



75年踏浪而行，在中国人寿这个舞台上，一代又一代的保险人砥砺前行，身披星光与风暴，将个人的命运与时代的发展交织，层层添色，绘就一幅壮丽的画卷。

来自中国人寿寿险宁波市城区第一支公司的李赛君就是其中之一。自1996年加盟中国人寿，她以真诚为帆，以服务为舵，穿越风雨，逐梦深蓝，在保险个险销售领域默默耕耘，最终绽放出耀眼光芒。她的故事，是关于成长、蜕变与超越的动人篇章，更是对中国人寿“成己为人 成人达己”企业文化核心理念最生动的诠释。

1 起航，吹响蜕变号角

上世纪90年代，国内保险业开始探索个人代理人的营销机制，中国人寿也加入了这股浪潮，李赛君便是在此时，误打误撞地开启了人生的新征程。

起初，刚刚进入社会不久的李赛君只是想通过保险业务培训，改变自己内向的性格，但来到公司后，她立马就被周围积极向上、热爱学习的氛围深深感染，燃起对未来职业道路的信心。

彼时，国内个险销售领域刚刚起步，李赛君选择了最“笨”的销售方式，挨家挨户敲门介绍。面对许多客户的冷漠和质疑，她感受到了前所未有的挫败感。每一次被拒绝，都像是一次海浪的拍打，让她几乎要放弃这份刚刚启航的事业。

但李赛君没有选择退缩。她开始反思，意识到单纯的产品销售难以触动人心，真正需要的是建立起与客户之间的信

任与连接。于是，她决定改变自己的方式，从“卖产品”转向“卖服务”，用真心去倾听每一个客户的需求，用专业去解答每一个疑问。

她利用业余时间学习保险知识，参加各类培训，不断提升自己的专业素养。同时，她更加注重与客户的沟通，不仅仅是销售产品时的一次交流，而是将这份关系延续到日常，关心客户的生活，分享保险带来的安心与保障。渐渐地，李赛君的名字开始在客户间传开，她的真诚与专业赢得了越来越多人的认可。

“我选择保险，是因为我相信每一份保障背后，都承载着对家人深深的爱与责任。”回忆来时路，李赛君如是说道。这份初心，如同她手中的一粒种子，虽微小却蕴含着无限生机，只待时机成熟，便能破土而出，茁壮成长。

2 锚定，以真诚为链接

随着个险销售市场的打开，国内保险行业驶入了发展的快车道。与产品市场普及程度提高相伴的，便是售后服务需求的急速上升。

由于工作调整，2002年，李赛君被调到售后服务岗位。在这里，她对保险有了更深刻的理解——保险不仅仅是一份合同，更是一份承诺，一份在关键时刻能为家庭撑起保护伞的力量。

“那个时候，很多人买了保险却对保障范围并不清楚，遇上意外慌了手脚，作为保险从业人员，我们不仅要关注客户购买保险的那一刻，后续的服务与跟进也是重要一环。”李赛君说道。这份信念，如同她手中的火种，照亮的不仅仅是自己经手的客户，更是力所能及地帮助有需要的人。

有一次，有一位客户发生了保险理赔。由于保单年份比较久远，保单信息不完善，经手

业务员也已经离职，保单上没有指定受益人，因此理赔需要进行权益转让，并且附带一系列涉及所属户籍村庄的证明。这无疑是一个烦琐的过程，对于刚刚经历家庭变故的参保人家属来说，更是不胜其烦。

李赛君在接到求助之后，毫不犹豫地放弃自己的休息时间，帮助客户到村里打证明，并马上联系相关人员上门签字，办理相关理赔手续。在看到理赔款顺利打进客户账户时，她的心才安定下来。

这样的事情，在李赛君的工作中时常发生。对于大多数人而言，保险或许只是冰冷的合同与条款堆砌而成的迷宫；但对于李赛君而言，它却是一座连接人心、传递温暖的桥梁，她用自己的真诚与专业，串联起一个个关于爱与责任的动人故事，成为无数人心中的“守护者”。

3 扬帆，乘风大金融时代

2016年，中国人寿入主广发银行，迈出公司综合金融发展的重要一步，两者在客户覆盖、渠道整合、资本补充、综合金融服务等方面实施战略互补，形成保险、投资、银行三大板块协同发展新格局。对于以李赛君为代表的个险营销人员来说，这也是他们直面大金融时代的重要成长契机。

“随着大众金融知识的普及，我们面对的是更为专业的消费者市场，这也对我们营销人员的服务能力提出了更高的要求。除了要了解保险产品，还要有更为全面的金融知识储备，为客户提供更多元的服务。”李赛君说道。

她深知，保险行业的未来在于创新与服务的深度融合。为此，李赛君开始尝试积极利用多元的社交平台去接触客户群，了解客户当下的需求，并积极运营个人IP，通过小视频等形式，讲解保险产品、科普理财知识，这些举措不仅让她与客户之间拉近了距离，也让她的团队在激烈的市场竞争中保持领先，更为客户带来了更加便捷、高效的服务体验。

从一名初出茅庐的保险新人，到如今带领一个团队的领导者，李赛君的每一步都走得踏实而坚定。在她看来，是那份对保险事业的热爱与执着，让她在风雨中坚持了下来；是那份对客户无微不至的关怀与服务，让她赢

得了市场的认可与尊重。“我常常告诉我的团队成员们，保险，不仅仅是一份职业，更是一份责任与使命。将服务意识融入日常工作，用心去链接客户的需求，才是在这个行业立足的长久之道。”李赛君总结道。



时光荏苒，风风雨雨28年，李赛君个人的奋斗轨迹与国内保险行业的蓬勃发展紧密相连，共同绘制出一幅波澜壮阔的时代画卷。从初出茅庐到深耕细作，她见证了保险行业从传统保障向智能化、定制化服务的华丽转身，每一步成长都凝聚着对行业未来的无限憧憬与不懈追求。

在这个充满机遇与挑战的新时代，李赛君是其中最生动的注脚，与一代又一代保险人同频共振，一起以更加开阔的视野、更加坚定的步伐，共同书写中国保险行业的新辉煌，让每一份保障都成为时代进步的坚实基础。