

# 2023年度济宁市保险行业“最美保险人”

为树立标杆、激励先进,展示济宁保险人良好形象、风采,济宁市保险行业协会、济宁日报社联合开展了2023年济宁保险业“最美保险人”活动。通过各单位内部选拔、推荐,活动组委会综合审核评定,最终,10名保险业优秀员工从全市众多保险

从业者中脱颖而出,成为2023年济宁保险业“最美保险人”。今年以来,他们在平凡岗位上真诚服务、竭诚奉献,用实际行动诠释了作为一名济宁保险人的责任与担当,他们是济宁保险从业者学习的榜样。通过讲述“最美保险人”的感人故

事,传递保险行业正能量,树立行业诚信服务典范,激励全行业上下鼓足干劲、坚定信心,为行业高质量可持续发展注入强大动力。现对2023年济宁保险业“最美保险人”予以公示。

## 把爱心送给每一个人

杨玉丽,现任中国人寿泗水县支公司经理助理,同时,她还有另一个身份——泗水县微公益协会副会长、妇委会主任。2014年,在做好本职工作同时,她志愿加入了泗水县微公益协会,利用业余时间逐户走访困境少年儿童,累计行程7000多公里,服务时间已超过5000多小时。她所领导的公益团队累计走访、调查、资助了2500余名贫困儿童,吸引550万人次捐赠,筹集爱心资金近3800万元,让濒临失学的孩子重新回到了课堂,为很多因病、因残致贫的家庭减轻了负担。

十几年如一日,她用厚德善行的人格魅力和奉献公益的大爱之举赢得了公司和社会的广泛认可,个人荣获市公司“双文明”建设先进个人、市总工会“善行义举四德建设”先进个人、市妇联“优秀爱心妈妈”、团市委“济宁最美青年”、“全省

财贸金融系统最美职工”、市文明办“最美志愿者”、全国金融系统学雷锋活动模范等荣誉,个人参与组建的“微爱妈妈”团队获评济宁市“十佳巾帼志愿者”、山东省学雷锋志愿服务“四个100”先进典型最佳服务项目、山东省妇女儿童公益大赛一等奖、“全国巾帼文明岗”等殊荣。

工作起初,杨玉丽就深刻懂得“做保险先做人,做人成功,做事成功”的道理。参加工作以来,她利用业余时间,带着柜员去基层农村营销服务部和销售职场,开展保单服务事项的相关培训,提升业务人员知识技能,让每位前来办理的客户,都能感受到她细致关怀。

杨玉丽说,将继续发挥自己所能,以更加饱满的热情、更加负责的态度投入到日常工作和公益活动中,将保险大爱传递给更多需要帮助的人。



王运军  
中国人保财险济宁市分公司

## 老百姓满意就是我肩上的责任

在我们身边,有这样一群人,他们每日钻研着业务技能,靠着学习和创新,凭着专注和坚守,在各自领域追求着工作的极致,在平凡的岗位上演绎着精彩的人生。中国人保财险济宁市分公司的王运军就是这样的人,他对工作一丝不苟、四年如一日常于律己,通过勤勉踏实地学习和刻苦地钻研,从一个懵懂的小白到2022年的理赔技能标兵,成为广大保险理赔人员的榜样。王运军勤务实,注重自我提升。2019年入司,2020年代表济宁市分公司参加山东省理赔技能大赛,荣获个人赛第三名和团体赛第一名的成绩。

从事保险理赔工作以来,王运军接触大大小小案件数万起,查勘现场不计其数。2019年的“利奇马”台风,大量客户家财受损,他连续几天在第一现场查勘定损,及时支付赔款。2020年,他在线处理案件几千

件,客户当天提交照片当天理赔到账,保证了理赔服务质量又减少了疫情风险。2020年7月,受台风暴雨影响,周边城镇受损严重,接到任城区小流店村报案后,王运军立即赶赴现场查勘,白天查勘定损现场几十家,晚上整理材料进行归类,一周就把小流店村治安家财险全部赔付完毕。

目前,王运军已为全市125家企业排查风险,并为10多家易涝易灾企业安装水淹报警器,提升了企业防灾能力,减少了隐患;近两年暴雨期间服务企业49家,支付赔款372万元,极大挽回了企业损失,获得了相关企业的高度认可。

一分耕耘一分收获。王运军说:“我只是一名普通的人保财险员工,并没有什么惊天动地的伟大事迹,快速理赔、老百姓满意就是我肩上的责任。”

## 坚守保险事业 传播爱与责任

刚加入保险行业时,她是一位新手妈妈,更是一位保险新人。她敢于拼搏,勤奋笃实,在寿险行业一干就是15载,她是一面闪亮的旗帜,更是保险行业闪亮的星,她就是恒安标准人寿济宁中心支公司王方静。

2008年加入保险行业,成为一名保险代理人,这份保险事业给了她很大期待,带着对这份期待的执着和冲动,从入行第一年到现在已经连续14年达成MDRT,为886个家庭送去12.45亿元保障。2008年初冬,她独自一人拜访客户,等待13个小时之后才见到了客户,面对客户对保险提出的质疑,她没有退却,用自己专业的能力和敬业的态度打动了客户。这位客户在2012年的

时候罹患重疾,对于年收入3万元的家庭来讲,这无疑是一个噩耗。客户治疗费用至少5万元,了解情况后,她第一时间为客户提供快捷的理赔服务,当天10万元的理赔款就打到了客户的账户上,解决了客户的燃眉之急。保险虽不能锦上添花,但却能在关键时刻雪中送炭。也是这单理赔,让她坚守这份事业,传播爱与责任。

2012年,她获得山东省保险十大明星称号,这让她觉得不再是一个单独的个体,而是保险行业爱的传播者,保险行业让她收获了星辰大海。接下来的人生,王方静依然会坚守这个行业,深耕这个行业,她坚信为客户服务保障50个亿的目标一定能够实现。



魏风梅  
农银人寿济宁中心支公司

## 不忘初心 全心全意做好保险服务

在魏风梅心中,保险,是一种爱的信仰,还是一种爱心与责任感的表现;保险的本质就是爱,人寿保险就是一份充满爱和阳光的事业。

魏风梅是农银人寿济宁中心支公司本部的营业区业务经理,从业13年来,她吃苦耐劳、兢兢业业,一心为客户着想,一直秉承客户至上的服务理念,多次获得农银人寿总公司优秀代理人、优秀讲师等称号,更是总公司VIP六星级代理人,她为200多个家庭送去6500万元的重疾保障。作为一个职业保险人,魏风梅用自己的专业知识架起一道保险桥梁,作为金融宣传员角色,她为广大客户提供了更多保险服务,为不同的社会群体送去特色化的保险保障,更好地解决客户的保障需求。

“不忘初心,才能让客户放心,既要对客户

户负责,更要对公司负责。”多年来,无论身处哪个岗位,魏风梅始终做到履职尽责,全心全意做好保险服务工作。重疾新规改革期间,魏风梅把服务客户名单梳理了一遍,并将变更的信息一一与他们进行了沟通,其中一个老客户进行了重疾险的加保。客户在2022年被诊断出乳腺癌,因为特殊环境,她的就医问诊过程很是曲折,了解情况后,魏风梅通过认识的客户、朋友,几经反复波折,帮她联系了专家进行会诊、拟定治疗方案,顺利进行了治疗,随后帮她收集病情资料成功理赔。魏风梅用脚踏实地、毫无怨言的精神,展现了济宁保险人履责担当、有为更有位的敬业形象。

寿险路漫漫,在以后的每一天,魏风梅将以更专业、更细心、更周全的态度服务好每一位客户。

## 初心筑牢匠心 公益传递爱心

“初心筑匠心,奋楫逐浪高。”在众多从事保险行业的优秀代理人中,有这样一个她,她就是来自中国平安人寿济宁中心支公司的秦静,她以坚如磐石的笃定信念和一往无前的奋斗姿态,深刻诠释着职业经理人的敬业、专业、职业。从业14年来,秦静每天坚持拜访客户,耐心地为客户宣传保险知识。截至目前,她已累计服务个人客户385人,企业客户82家,理赔296万元,办理保险1268单,服务保障超3.5亿元。

“路虽远,行则将至;事虽难,做则必成!”秦静不仅为众多家庭送去贴心保障,还挑起了守护爱与责任的重任。作为一名保险人,秦静所从事的只是一份平凡而琐碎的工作,但她奔跑着,行动着,用一颗滚烫的心,书写着一个动人的故事。

她秉承大爱精神,自学急救知识,提升自己的专业技能。在完成本职工作、服务好客户的同时,积极参与社会公益活动,贡献着自己的力量。她既是中国平安人寿的平安守护者,也是春晖义工志愿者、兖州残疾人联合会的志愿者、新时代文明实践中心志愿者。进校园普及急救知识,参加“志愿者扶残助残服务活动”,和民政局对接服务孤儿等等,每当有困难人群需要她的时候,秦静总是抽出时间参与到各种爱心活动中。

一个人的力量是有限的,让更多的人参与进来,能量将是无限的。秦静积极制定培训计划,动员团队同事一起参与志愿活动,让每一个人都成为守护者。爱心是一把火,慈善是一盏灯,温暖别人,照亮自己。



张蕾  
太平财险济宁中心支公司

## 爱岗敬业 真诚服务客户

每一个平凡岗位中,总有不平凡的身影,激励着我们前行。太平财产保险济宁中心支公司的张蕾,凭着一股巾帼不让须眉的韧劲,2004年进入保险行业。19年的保险生涯,让她从懵懂的保险新兵,成长为担当重任的营业部经理。她时刻把客户感受放在首位,真诚服务客户,耐心解决客户的困难,诠释了最美保险人的立足本职、爱岗敬业、艰苦奋斗的宝贵精神与内涵。

她怀揣梦想,踏实肯干、敢闯敢拼,“不在拜访客户,就在去拜访客户的路上”是她的工作信条,也是日常工作中最真实的写照。为客户提供优质保险服务,用忘我的工作常态回馈对保险行业的热爱,用真情去打动每一个客户,赢得客户的信赖和认可,是她发自内心的追求。拼搏的汗水,换来一路凯歌

嘹亮,钻星先锋、卓越个人等称号纷至沓来。

想客户之所想,急客户之所急,她不仅为客户提供续保提醒服务,也为出险客户提供全流程咨询服务,协调解决客户遇到的问题。在解决小微企业急难愁盼上,她带领营业部成员走街串巷宣传店东无忧等非机动车产品,甚至在工作之余也主动向商家宣传产品,她的主动与专业,不仅为小微企业主提供了高额的保险保障,也赢得了客户的称赞和认可。

志弥坚,心不悔。张蕾致力于为客户提供优质保险服务,只要是客户的事不论大小都竭尽全力。在张蕾看来,保险是一份充满魅力的职业,让客户满意是对事业的追求,也是她无悔的选择。新征程上,张蕾将继续勇往直前,用对保险的热忱书写更加灿烂的明天。

## 恪守专业 用心承诺 用爱负责

太平人寿济宁中心支公司区域总监宋庆昆于2001年加入寿险行业,22年来,他在寿险销售工作中始终坚守“专业”和“责任”。从业以来,宋庆昆先后邀请70人加入了太平人寿大家庭,为社会提供就业岗位百余个,合计交纳保费141万余元。共为430多位客户送出14亿元的保险保障,累计帮助客户完成理赔204次,其中最大的理赔金额100.9万元,防止客户因病致贫、因病返贫。

做正确的事情不难,持续做正确的事情却不容易,20多年来,宋庆昆以工匠精神,服务客户,坚守初心,追求细节与专业,用心对待每一份托付,也力求不负每一份期待。服务客户上,宋庆昆有自己的“处世守则”:常走动、常联系,而不是“临时抱佛脚”,他坚信

只有“用心”才能收获“真心”。宋庆昆经常被客户称为“知心大哥”,因为他总能准确地了解到客户的保险保障需求,为他们提出专业的建议与意见。

“干一行专一行”,多年的寿险从业经验,让宋庆昆更加清楚未来的养老趋势。近几年来,宋庆昆致力于为客户规划未来养老、资产配置和财富传承,先后为15位客户提供高端养老社区资格27个,充分保障了客户有品质的养老生活。

宋庆昆始终坚信保险是一个阳光的产业,而把一份份保障带给客户就像是把温暖的阳光洒在每一个人身上。他在保险从业生涯中,善于思考,热爱学习,在不断地成长中用顽强的精神、乐观的心态以及火热的心拥抱着保险行业的挑战与机遇。



李玉霞  
泰康人寿济宁中心支公司

## 做有温度的保险人

她从行业小白到职场精英,从1个客户到服务300余位客户,从几十元的保单到百万元大单,进入保险行业13年,李玉霞始终做有温度的保险人,她用执着与坚守,用专业和敬业,诠释了“一个保险从业者的责任与爱心”。

在保险行业,李玉霞将自己定位为保险知识传播者。一个客户关联数个家庭,一个人接受了正确的保险理念,就会影响到周围的亲朋好友,所以,每当她走进大街小巷与客户交谈,都是向客户讲解保险知识。面对1300份保单,李玉霞深知这一份份单薄的保单却承载着对客户厚重又真诚的承诺,是客户6.75亿元身价保障的见证。

“保险是一份呵护终身的保障,拥有即可,宁可终身不用”。李玉霞说。她的客户中

有56人发生过理赔,为客户支付理赔款90万元,最高的一笔理赔款25万元,最快的一笔理赔款仅用了一天。每当李玉霞看到客户收到理赔款高兴又激动的样子时,她就感觉自己的责任更重了,无论是解燃眉之急、雪中送炭还是锦上添花,她都会在最需要的时候出现。

赠人玫瑰,手有余香。2017年以来,李玉霞开始关注公益奉献爱心,看到朋友圈有需要帮助的信息,她就会进行捐赠。后来,她积极参加“汶上爱心联盟”,开展资助贫困孩子、“政协委员对客户温暖 扶困助残过大年”等捐赠活动,尽微薄之力传递爱心。她认为保险和社会公益活动是相通的,都是爱的事业,她要拓宽保险的深度和广度,让保险更有意义。

## 勤奋执着 耕耘在服务一线

杨艳芹秉持勤奋、不服输、敢拼搏的精神,始终耕耘在保险一线,她敬业奉献,从业20年间,她做到170个月持续绩优,多次入围IDA铜龙奖会员,先后获得金乡县“五一劳动模范”,新华保险总公司功勋会员。

有一年深冬,杨艳芹在拜访客户途中突遇大雪,客户家距离自己家有40多里路,雪越下越大,杨艳芹的自行车只能推着,因为手里还有几份保单需要送到客户手里,她在雪中深一脚浅一脚,冻得瑟瑟发抖。杨艳芹心想,这满满的一袋子保单,不仅仅是保单,更多的是客户沉甸甸的信任。她一方面感慨这份工作不容易,另一方面又珍惜这来之不易的信任。当给客户送完保单推着车子回到家时,已经是深夜,幼小的孩子看到一天未见的妈妈,只想让她抱一抱,在那一刻她泪如雨

下。面对挫折时,每当她看到孩子的照片,总能调整心态,保持笑脸,耐心讲解与服务,最终获得客户的认可。靠着这份执着,20年来,杨艳芹为超过2504个客户提供优质的保险服务,保费累计近323.45万元。

杨艳芹常说:“作为职业保险人,身份更像一名医生,需要望闻问切,我们要全方位了解客户,从而定制出适合的方案。”在学习的路上,杨艳芹永不止步。保险是一门复杂的学科,不仅要了解字面上的产品责任,还要兼顾背后的医学、法律、财税、金融等各方面知识,依靠强大的自律和时间管理能力,杨艳芹在自己的职业道路上不断向专业化、专家化方向发展。回顾职业初衷,她更加坚信自己的选择是正确的,她牢记为客户创造价值的使命,要做受人尊敬的保险服务者。



孙豪洋  
中华联合财险济宁中心支公司

## 扎根农村是我的梦想

1989年出生的孙豪洋,是中华联合财险济宁市微山支公司的一名普通车险查勘员,别看年纪不大,可是从事车险查勘工作已经有六七十年头了。这些年,他用脚步丈量土地,用有温度的服务守护着种养殖户的切身利益。

2022年的秋收暴雨灾害,孙豪洋记忆犹新。近一个月的连续降雨,造成微山县玉米、水稻大面积受损。得知情况后,公司立即成立了农险暴雨赔付工作小组,孙豪洋和他的团队每天穿行于乡村地头,由于微山地域狭长,查勘期间,车辆无法通行,他就弃车徒步,挨村挨户去进行勘察、拍照、定损,向农户耐心解释条款及定损标准,核实情况、确认赔付。一个半月,孙豪洋和他的团队走遍了所有乡镇,凭借吃苦耐劳的精神和耐心细致的作风,让当地政府和农户感受到农业

保险的贴心服务。

孙豪洋不光是种植户专员,同时还承担养殖户专员任务。微山县赵庙镇生猪疫病蔓延,养殖户损失惨重。查勘现场时,细皮嫩肉的孙豪洋顿时起了严重的皮疹,但他仍然咬牙坚守在查勘一线。“服务农户是我的职责所在,这都不是事儿!”孙豪洋对前来关心他的受灾养殖户这么说。“自己快一点再快一点,这样,农户们的理赔款就能快一点到他们手里,理赔款就是这些养殖户的希望啊!”

扎根农村、踏实做好当下的工作就是他的梦想。这就是孙豪洋,一个朴实本分的“农险人”,正是因为他心扑在土地上,才让他的身上充满了土壤的馨香。汗水虽然浸透了他的衣裳,却让他走在乡村振兴的道路上留下了踏实的脚步。

杨玉丽  
中国人寿济宁分公司



王方静  
恒安标准人寿济宁中心支公司



秦静  
平安人寿济宁中心支公司



宋庆昆  
太平人寿济宁中心支公司



杨艳芹  
新华保险济宁中心支公司