

小伙开店倒闭打三份工攒钱给会员退钱

# 水果连锁企业向他抛出橄榄枝

## 紫牛头条·后续

近日,扬子晚报/紫牛新闻报道了曾在南京开水果店的南通小伙陈伟,在店面关门后,为兑现诚信经营的承诺,回到南通老家打三份工攒钱,最近几次来到南京给会员退钱,他甚至还报警求助警察帮忙寻找联

系不上的会员。15日下午,陈伟带着14300多元现金再次来南京给会员退钱。

当天,陈伟依旧在南京华电路万慧谷商场门口等会员来退卡退费。记者赶到现场时,他刚退了一波8名会员的费用,有一位老太太搬到下关居住且年纪大赶不过来,陈伟在电话里告诉她,让她在家里等,他空了送

钱过去。

陈伟的诚信行为吸引了大家关注。南京市农贸市场协会会长、环球水果董事长周环球先生在看到本报报道后,有意和陈伟合作。周环球告诉记者,他目前在南京有不少水果店,同时还经营着农贸市场。“当时我看到扬子晚报报道这个事后,就想招这样的员工或者合伙人,做生意诚信

是第一位的,一开始我还没注意到报道中公布了电话,到处托人打听。”周先生坦言,如果陈伟愿意,他希望能一起合作,有钱出钱,没有钱出力,大家一起开店。不过,陈伟表示,他还还清会员费再考虑周先生的建议。预计下个月再来一次南京他就能还清所有欠款。

扬子晚报/紫牛新闻记者 任国勇

## 李玉阳:心中的那盏灯一直明亮

### 平安 优才 为梦发声

2016年元旦,李玉阳跨入25岁的门槛。也是在这一天,他有了自己的工号,成为了平安人寿盐城中心支公司的一名保险代理人。李玉阳告诉记者,他的人生轨迹,以加盟平安为界,大致可分为两个部分。

实习生 詹雨涵  
扬子晚报/紫牛新闻记者 马燕

### 惊险!再差1毫米可能眼球不保

2010年,李玉阳毕业后跟随父亲到扬州开始工地生活。每天6点起床,常年无休。由于是做钢结构厂房,需要坐在十几米高的柱子上操作,夏天很烫,冬天很冷,风稍微大一点就来回晃动。“第一次爬上去时很害怕,后来也就习惯了。”李玉阳说,直到一次意外的发生,让他开始思考起自己的未来。

2011年9月的一天,他在十几米高的架子上打固定螺丝时,由于重心不稳下滑,差点就要掉下来,好在有绳子固定。但他的头还是磕到了,眼角鲜血直流。医生说,如果再误差1毫米,可能眼球就不保。休养的那段时间里,李玉阳默默地在想以后的路要怎么走。他告诉自己,要走出工地,重新找一份工作。

眼睛恢复后,李玉阳回到盐城,到一家纺织厂上班。再后来,他经人介绍认识了妻子。结婚后,他从事微商行业,但家里积压的货越来越多。

### 踏实!因为没辜负信任和坚持

一次偶然的机会,他遇到了在平安的师傅陈益涛经理,在她的邀请下参加了公司举办的一场活动。“那是我第一次接触到平安,但是我不知道什么是保险,保险的作用是什么。”听完介绍后,他对保险和

平安有了深入的了解,成为了平安人寿的一名保险代理人。

万事开头难,李玉阳曾遭受过不理解不信任,甚至想过放弃。但是一次理赔坚定了他的信心。

2017年5月份,一名客户家6岁的宝宝突然出现头晕、心悸的症状,且身上出现不明原因的瘀斑,后被确诊为再生障碍性贫血,需要骨髓移植。不幸中的万幸,宝宝的爸爸配型符合,但30万手术费又让一家人陷入沉默。客户想到曾在李玉阳那里买过一份重疾保险,就联系上他。两天后,客户就领到了20万理赔款,孩子的治疗有了希望。客户流着泪对李玉阳说:“孩子能活了!”而李玉阳也感到无比踏实,没有辜负客户的信任和自己的坚持。

随着事业上的不断耕耘,如今的李玉阳也培养出了自己的团队。有时他的徒弟会问他,做保险辛苦吗?他回答说:“辛苦,但是值得!因为它让我经历了很多。”

李玉阳介绍,在平安创业六年,不仅自己的能力得到了成长,而且收入也有了很大地提升,既给孩子买了学区房,也给妻子买了车,还给父母带来更好的生活。最让他自豪的,是给更多家庭送去了保障,帮助客户未雨绸缪,在旦夕祸福之间,有尊严地面对困难。他时刻告诉自己,要将更多的保障传递下去。



### 个人感悟

心中的那盏灯一直明亮。这盏灯,是进保险行业的初心,是对客户负责的初心,也是让家人生活更好的初心。

## 吴倩雯:珍惜每一段际遇

### 平安 优才 为梦发声

在成为一名平安人寿优才代理人之前,90后女孩吴倩雯曾在广州做过3年的服装批发生意。累过苦过也赚过,但吴倩雯总觉得自己的人生缺乏一份保障。直到来到平安以后,她才觉得终于找到了一份愿意干一辈子的事业。

实习生 詹雨涵  
扬子晚报/紫牛新闻记者 范晓林

### 随师入行,自己也成师傅

大学毕业后,吴倩雯和父母一起在南京环北服装批发市场经营自己的服装品牌,父母负责看店零售,吴倩雯则长驻广州负责进货批发。那段时间里,她每天凌晨三四点钟起床,忙的时候夜里十一二点才能休息。凭着一双慧眼和一股子拼劲,吴倩雯3年赚到了300万。

不做服装生意后,吴倩雯回到南京结婚生子。宝宝的出生改变了她的择业想法,她想要寻求一份相对稳定、能够兼顾家庭的工作。

2018年,吴倩雯的三叔因患白血病去世。这件事对吴倩雯的触动很大,她突然有了忧患意识:“买份重疾险很有必要。”因此,吴倩雯结识了后来带她入行的谢师傅。在师傅的引荐下,平安展开臂膀接纳了她,让她知道其实家庭和事业是可以不用做取舍的。

谢师傅带徒方式很特别,只说了一句:“业务全靠自己去跑,对自己要有信心。”刚起步那会儿,吴倩雯有一次向师傅求助,师傅不帮忙。吴倩雯因此赌气在家憋了一天,但性格倔强、天生不服输的吴倩雯第二天还是来平安上班了。

事情过去一个月后,师傅对她说:“当时你如果第二天再不来,我就带着同事到你家去把你拉来!”吴倩雯也早已对那件事释怀,觉得是师傅对自己的一次磨炼,

毕竟师傅领进门,修行在个人。

如今,吴倩雯自己也带起了徒弟,团队共有7人。“我和我师傅是两个极端”,每当徒弟遇到困难时,她都会放下手头的一切事情去处理。在吴倩雯的带领下,整个团队氛围融洽,像是一个温暖的小家,彼此间相互照顾,共同进步。

### 相见恨晚,客户成了闺蜜

笑容甜美、开朗外向的吴倩雯很招阿姨们的喜欢,常有阿姨对吴倩雯说,看到她就像看到自己家孩子一样。阿姨们真挚地给予了吴倩雯犹如亲人的信任,热情地给她的每条短视频点赞。

对吴倩雯来说,最大的困难就是突破原有的圈子去开拓新的客户。但她凭借着自己特有的亲和力,很快就和原本陌生的客户熟悉起来。

因为工作,吴倩雯还意外交到了一位知心好友。“真是特别的缘分,我俩磁场特别合得来!”那位女士是公司介绍给吴倩雯的客户,没想到两人相见恨晚,在相处过程中渐渐成为了无话不谈的闺蜜,时常煲电话粥聊些家长里短。

相比曾经单枪匹马在外闯荡的岁月,如今能和师傅、组员并肩前行的生活更让吴倩雯感到幸福。平安给予了她更多机会去创造属于自己的价值,客户对她的信任也给她带来很大的鼓舞。她珍惜着每一段际遇,不断学习,不断成长。



### 个人感悟

曾有人问,假如我有一天不做保险了,那她的保单谁来负责?我告诉她,我会一直对我的客户负责,我会一直留在平安!