

中国平安人寿的业务经理黄珊珊，性格温婉，内心坚韧的她，有一股永不言弃的倔强劲。从业五年，她坚持每天学习专业知识，让自己成为一个更专业的保险代理人。正是由于这样的坚持，让她在这短短的五年里用自己的专业知识为朋友与客户送去千万保障！

今天，我们有幸邀请到黄珊珊，让我们一起听听她的故事吧~

我的故事

刚入行的时候，有个朋友给我介绍了一个客户，详细沟通之后，我给他做了建议书，他觉得费用有点高，想再考虑一下。他是做个体的，经常出差跑业务，我们聊完这个计划后他就出差了，说等回来后再考虑签合同。

一个星期之后，我的朋友给我打电话询问他有没有签合同了，我说没有，问清楚情况之后，我心中五味交杂。他说他给我介绍的这个朋友出差的时候突发心梗离开了，当时我就特别惊讶。所以说明天和意外不知道哪个先来，在我们说等一下的时候，考虑一下的时候也许就永远地错过了。

“明日复明日，明日何其多”。许多人都有不同程度的拖延症，做事喜欢再看一看、再等一等。其实就在日复一日的“等一等”中，许多机会和时光就这样被大家错过了。而且，不光人生是如此，就连买保险也是如此。有些人明明有保险意识，就是因为各种原因拖延了，最终硬生生拖到某次体检，身体出毛病了，或者突发意外，人没了，这时候想起来自己的保险还没买已经无力回天了，只能自己承担风险带来的损失。