

新民海外

本报海外文稿部主编 | 第 116 期 | 2021 年 5 月 31 日 星期一 本版编辑: 吴雪舟 视觉设计: 戚黎明 编辑邮箱: wuxz@xmwb.com.cn

华人之星



人物名片

张峰

- ◆ 纽约人寿圣地马斯地区高级合伙人
- ◆ 纽约人寿亚凯迪亚分公司总经理
- ◆ 美国上海联谊会副会长

保险公司合伙人连续四年「全美夺冠」

张峰是上海人,出国这么多年仍然能讲一口原汁原味的上海话。小时候他家住在襄阳公园对面,旁边就是淮海中路。一路从位育中学读到了华东政法大学,毕业后,张峰成了上海滩一名律师。

工作后,他常常听到已经出国的同学谈起美国,这也勾起了张峰的好奇心。于是在 1989 年,他决定去美国闯一闯……

30 年光阴转瞬即逝。2020 年,已成为美国纽约人寿高级合伙人、分公司总经理的张峰,带领自己的团队取得了公司全美销售业绩第一的好成绩,并且刷新了团队的销售纪录。这也是他带领团队第 4 次摘取销售业绩的桂冠。

文/林景



▲ 张峰与到访美国的上海评弹团演员合影



▲ 张峰获得 2018 年度全美经理圆桌奖

1 学经济、开餐馆,最后踏进保险行业

1989 年底,张峰决定去美国闯荡一番。经过仔细考量,他发现如果出国继续学习法律,不但在美国的求职发展空间不大,而且学费也非常昂贵。因此他就转修了自己一直感兴趣的经济学。

毕业初期,张峰对自己的职业走向很茫然。有一次,他去拜访曾经打过工的中餐馆,意外得知老板正想关张,准备在纽约曼哈顿重新开一家。张峰觉得,如果能和这位老板合伙开一家中餐馆,似乎也是个不错的选择。1992 年,他们合伙的中餐馆在曼哈顿开张。餐馆以改良版的广东菜和川菜为主打菜系,而目标客户就是附近几条街的当地人。

“那时候生意还挺不错的,餐馆有 5 名厨师。除了堂食,也有不少外卖订单。”张峰回忆道。

1995 年,结了婚的张峰从纽约移居洛杉矶,这意味着他要重新寻找事业方向。“我不喜欢朝九晚五坐班,感觉被束缚住了。”张峰说。经朋友介绍,他开始做一些零星的财产保险业务。直到 2000 年 6 月,一个偶然的机会,他接触并加入了纽约人寿保险。

和很多刚起步做保险的人一样,张峰也面临着没有人脉、没有资源的挑战。“做这一行,为人诚信、做事靠谱是非常重要的,只有确定你这个人可靠,客户才敢放心地把钱交到你手里。”张峰说,最初的业务来自当时自己常去吃饭的一家餐馆的老板和老板娘,还有自己的家庭医生

生,都是上海人,也都是因为信任才找他投保的。再后来,一些生意上的朋友也来找他投保。通过朋友们的口口相传,加上张峰一直在办一些讲座来推广合法省税、延税等保险产品,他的客户规模逐渐壮大了起来。

业绩不斐,也顺利地考出了相应的执照,张峰用了两年半时间便升为所在公司的合伙人。“按照规定,成为合伙人后我就不再做销售工作了。工作职责转变为面试新人,带领接受培训后的新人开展销售实战,还要做一些管理方面的工作。”张峰说。



▲ 张峰获 2018 年度太平洋区域经理奖

3 邀上海评弹团赴美演出《四大美人》

种艺术形式迷住了。这次能在亨廷顿图书馆举办这样的活动,他表示非常荣幸。

上海评弹团演出了由《西施篇》《昭君篇》《貂蝉篇》及《贵妃篇》组成的评弹新篇《四大美人》系列作品。全篇共有 14 回书目,可独立演奏或系列演奏,形式贴合时代,在评弹史上也是创举。“《四大美人》并没有刻意描写四大美人的美丽姿容,而是以新的视角演绎她们在历史重大事件中的牺牲,充分展现了中国传统文化的丰富内涵。”美国城市新闻网称其为“惊艳美国的中国评弹《四大美人》”。时长 2 小时的演出,独具江南魅力的评弹曲艺,仿佛将观众带到了中国的江南水乡,小桥流水,

2007 年,张峰受公司委派回到上海,担任中美合资企业海尔纽约人寿中国区域总监。当时,海尔纽约人寿在中国 13 个城市设有分公司,张峰主要负责苏州、无锡、常州、南京等南方城市,管理并培训当地分公司的经理。

3 年后,张峰被调回纽约总部,担任全美华裔市场部主任,负责西海岸业务。纽约人寿在全美有 116 家分公司,华人市场的销售比例约占总销售额的 30%。

2013 年,张峰成为纽约人寿南加州圣地马斯地区的合伙人。2014 年、2015 年连获纽约人寿年度金鹰奖;2017 年,获得南加州 Covin Vally 分公司年度经理奖;2018 年,获得纽约人寿全美前 50 经理奖、分公司年度经理奖、全国增员奖。在连续创造了不俗的业绩后,2019 年张峰成为高级合伙人,并担任亚凯迪亚分公司总经理。同年,获得 2018 年度全美经理圆桌奖等多个奖项。

张峰团队有 116 人,其中 42 人是华人,而客户资源的 85% 也来自华人。谈到连年夺冠的“秘诀”,张峰认为,一方面是公司产品的定位适合华人,提供的培训比较专业;另一方面,如何筛选团队的成员和如何进行管理带领也是非常重要的。“在选人方面,我是很严格的。首先要确定这个人是否适合做保险销售工作,主要看他是否擅长和乐于与人打交道,有没有责任心,能不能做到言出必行。”

从 2017 年到 2020 年,张峰带领的团队连续 4 年取得公司全美销售业绩第一的好成绩。即使在疫情肆虐的 2020 年,他的团队不仅保持了第一,还刷新了团队的销售纪录。

张峰说,疫情让大家对自身及家人的健康更加重视,买保险的意愿也更加强烈了。但是由于投保的过程通常需要面对面交流,这在疫情期间又是很难实现的。针对这个难点,公司进行了一系列的调整:开发了一些更适合网上交流的新工具,改变了一些投保方法,比如,以前需要体检合格后方可投保,现在改为提供前一年家庭医生出具的健康报告即可,快速高效地为客户进行远程、零接触投保。同时,张峰带领团队,更多地在网上开展讲座和宣传,提供各种细致的咨询服务。

2 疫情之下团队销售仍刷新纪录

画船听雨眠……

这次演出的成功离不开上海联谊会的细致筹划,“通常上海地方剧团来洛杉矶的演出,我们都要提前好几个月就开始筹备。”张峰说,这次上海评弹团来表演也不例外,从 2018 年 9 月他就和上海联谊会的志愿者开始了落实演出场地、确定演员阵容、拟发邀请函等工作,还要安排演员的机票和住宿,规划他们在美期间的活动。

“除了筹备各种文化交流活动,我还负责推广,希望能让更多的人了解上海联谊会。我也要协助招募新会员来为更多在洛杉矶的上海人服务。”张峰说。

美国南加州上海联谊会建立于 2000 年,现有 300 多名会员。张峰是这个联谊会的副会长。“我的工作是在协助会长和其他董事会成员一起组织筹备活动,促进中美文化交流。”张峰说,联谊会经常举办医疗、税务、保险等各种专业讲座,每年还会邀请上海的地方剧团到洛杉矶来演出。“主要是为南加州和周边地区,像拉斯维加斯等地的老乡们服务,同时也丰富一下当地华人的生活。”

2019 年 1 月,上海评弹团应邀访问美国洛杉矶,并在亨廷顿图书馆剧场举行表演。500 多位中外观众让现场座无虚席。中国驻洛杉矶总领事馆文化参赞古今、文化领事王瑾、美国上海联谊会会长苏彦韬等也出席了这次活动。承办方亨廷顿公园园林馆长 Phillip.E.Bloom 表示,他在大学毕业,第一次去中国苏州时,就被评弹这