

周玉红:

十年奋斗铺就“钻石”人生路



人物简介:

周玉红,女,38岁,2000年进入中国平安,2008—2009年连续两年获得“保险之星”称号,2008年晋升为中国平安人寿保险股份有限公司临沂中心支公司费县营业部部门经理。

进入中国平安之前,周玉红自己经营一家小酒店,生意一般,当她把开酒店赚到的钱投入板皮厂后,资金链彻底断了。“当时我的一对双胞胎儿女刚刚出生,迫于生活压力,我必须尽快找到工作,这时,在一个朋友介绍下,我进入平安,当时只想做一两个月试一下,没想到一试就是十年。”周玉红非常感慨。

从2000年的一名普通业务员晋升为部门经理,周玉红付出了比平常人更多的努力。刚开始做保险时,周玉红家人坚决反对,但是她从小好胜心强,在她不懈努力下,终于赢得了家人的理解,并且取得了不俗业绩,其个人已经连续保持25个月的钻石,多年来一直参加公司高峰会议,受到多次表彰。其经营的团队也从她一人发展到150人,保费从20万元达到了今天的100

万元。

在周玉红十年的从业经历中,让她感触最深的不是吃了多少苦,受了多少罪,而是在服务客户中的取得成就感。3年前,周玉红通过一位老客户介绍认识了王女士,可王女士丈夫对保险不认可,最终做了一份不到2000元的夫妻保单。交费两年后,周玉红接到王女士电话说丈夫腿砸断,在临沂骨科医院治疗,共花费14300元。索赔中,在周玉红的帮助下,经过几番周折,王女士先从农村合作医疗报销3800元,又从平安报销1万元。事后,王女士及家人对周玉红服务深深表示认可,并且认识到了保险的作用。

此后,王女士又给周玉红介绍了七八位客户,有位客户知道她的服务好,自己亲戚找他他都不保,整整等了两个月,才有机会

会通过老客户认识周玉红,让周玉红为他服务,这让周玉红非常感动:“我感谢客户对我的支持和信任,我只有用更好的服务来回报我的客户,从事保险事业一生无悔!”

不仅做业绩,管理团队方面,周玉红也有自己的一套。“制度+个性化管理是我管理团队的方法。”周玉红说,在工作上用制度管理,在平常用亲情管理是她一直坚持的原则。把团队中的每一个人当做自己的家人,用一颗包容的心去包容每位同事,让周玉红获得了同事们的尊重与信赖。谈及未来,周玉红充满信心:“今年年底前,将会育成一个营业部,晋升为高级部门经理,2011年7月1日,将会再育成一个营业部,2012年下半年将会晋升总监,人力将会发展到300人。”

刘月龙:

花甲之年迎来事业第二春



个人简介:

刘月龙,男,60岁,1998年加盟中国平安,现为中国平安人寿保险股份有限公司临沂中心支公司本部营业区奔腾部高级经理。“勤奋、诚信”是他的成功秘诀。

在加盟中国平安之前,刘月龙先后在临沂京剧团、临沂交通局、市运输公司工作过,在这些单位干的都是政工和供销科长中层管理的工作,但相比之下他更爱平安。爱平安的原因是“平安遵循的是公平、公正、公开的竞争机制,和惠及万家的产品,为每个想实现人生价值的员工提供了展现自我的平台,为和谐社会的千万家庭送去了祝福和平安。”

刘月龙进入平安颇具戏剧性,1998年他看到妻子张萍在中国人寿做的有声有色,榜列三区九县第一名,没有风险且月收入过万元,他毅然决定放弃当时收入颇丰的“车老板”工作,“妇唱夫随”加入了保险行业,只是他选择的是中国平安。

在加入平安之前,刘月龙是

一个穿着随便、留着长发、叼着香烟、带着大金戒指、邋里邋遢的人,是平安把他彻底改变成一个每天不穿西装打领带就不出门的职业经理人。后来妻子看到他在平安做得有声有色,毅然放弃了在中国人寿优厚待遇,“夫唱妇随”加盟平安。说起这段佳话,刘月龙概括为“这是平安的魅力所在”。

在平安保险公司,刘月龙从一个普通的业务员晋升到现在的高级经理,步子迈得既稳健又快捷。现在他已经直接育成了2个营业部,间接育成了1个营业部。刘月龙将他的成功秘诀归为“勤奋、意志、诚信”。

作为团队当家人,刘月龙在管理团队方面坚持三大原则:一是要有严明的纪律,二是事事要

以身作则,三是要严格做到诚信、执行、平等。围绕三大原则,刘月龙还进一步提升总结为“和谐、共好、发展、荣誉”八字经营哲学,对员工充满亲情、循循善诱。正是靠着这“八字哲学”的指导,刘月龙带领的团队成为中国平安保险公司临沂中心支公司中“最有战斗力”、“最具影响力”、“最强执行力”的团队之一。

“虽然现在我已经六十岁了,但是在平安这个集银行、证券、信托、投资、保险、海外控股等业务为一体的保险金融集团内,我对未来依然充满信心,打算在未来两年内再直接育成一个营业部,间接育成一个营业部”。刘月龙的目标坚定而清晰。

记者 张涛 魏玉娜