

打造一流的寿险销售团队

百年人寿济宁中心支公司(筹)李宏延总监访谈



李宏延 中国人民大学农牧MBA工商管理硕士

1998-2000年,在山东六和集团工作,历任业务员、区域经理;

2001-2008年,在北京某集团公司工作,历任沈阳分公司、西安分公司、济南分公司总经理,曾获得集团十大风云人物,管理创新奖,带领的分公司获得农业部名牌产品称号;

2009-2012年8月,在中国平安济宁中支工作,2011年7月1日晋升营业部经理,团队76人,育成8位主管,成为全国按基本法晋升速度最快的营业部经理,多次获得分公司高峰会奖励,香港旅游奖励,泰国旅游奖励,十人峰会优秀主管,营业部训练优秀奖,营业部优秀组员奖。

记者:李宏延总监,您好!作为一名优秀的职业经理人,你从事过许多工作,你怎么看待当前的保险市场竞争?你对新公司的发展有什么看法?

李宏延:最近几年,新的保险公司纷纷成立,市场中关于新公司的看法各有不同,每每听到行业内的人员说新公司做不好、新公司这不好那不好,心里就不平,为新公司叫冤。

保险行业发展到今天,竞争很激烈,保险业最好的竞争格局就是竞争合作,通过不断提升员工素质、专业水平和服务能力,相互帮扶,合规经营,共同发展,促进保险市场健康良性发展。新成立的保险公司更要争口气,依法合规经营,努力做强做大,为行业做贡献,为老百姓谋福利。

新公司总要有批优秀的创业者,来承担保险这个朝阳产业所赋予的神圣使命,担当社会和谐发展的重任,我愿意拼尽毕生精力来完成这一使命,组建一支有文化、有梦想、有标准、有价值的一流寿险经理人团队,打造新公司标杆,为老百姓提供最好的产品和服务,为行业发展贡献力量。

记者:你曾在其他保险公司工作过,且取得了令人瞩目的业绩,为什么会选择百年人寿,百年人寿在哪些方面打动你做出这样的选择?

李宏延:百年人寿的文化深

深地打动了我,在外地做了十几年的职业经理人,一直在寻梦,寻找家的归属,事业的归属,百年人寿公司领导儒雅的风格、企业博大的格局和胸怀、员工的7项关爱基金,让我找到了事业的家。

百年人寿倡导家的文化,关爱基金的设置就是最好的体现。2011年2月起,公司为符合条件的业务人员提供了“关爱百分百基金”的福利,关爱基金包括:新婚、生育、教育、大寿等4项祝贺金、重疾、葬礼2项慰问金及社会贡献奖等7项,涵盖了生老病死、红白喜事等各方面,真正体现了公司对代理人的关爱,很好地诠释了家的文化理念。

百年人寿的基本法更具人性化,关注成长,关注留存,续期100%递归,育成利益世袭,真正提升员工的价值和收入,真正地跟随我们一起创业的兄弟姐妹负责。百年基本法具有三大亮点八大优势:1、终身底薪一解决了员工稳定感问题;2、绩优多拿一解决了员工多劳多得问题;3、4层28级一解决了员工晋升速度问题;4、急升缓降一解决了员工考核压力问题;5、抱团经营一解决了员工分工协作问题;6、四险七金一解决了员工福利保障问题;7、续期递归一解决了员工增员付出问题;8、利益世袭一解决了员工终身利益问题。更让我赞赏的是百年人寿从员工培养方面所做的努力,百年



济宁团队照片

特有的“明星工厂”,在销售队伍培养、支持、品牌推广的打造方式,是员工的最有价值的支持。

百年人寿的产品,我看了后,很感动,我定位它为良心产品,产品真正是为老百姓负责。百年人寿秉承“顺应变化、持续创新、引领市场”的产品开发精髓,全心全意以客户需求为导向,向老百姓提供多选择、个性化的优质保险产品。百年人寿的产品体系分为“富、寿、康、德、顺、祥”六大类,分别解决老百姓储蓄、养老、健康、投资、意外、终身需求和问题,每一大类还有若干具体产品供客户选择,真正做到了以人为本,以客户需求为导向。

记者:作为筹建中的百年人寿济宁中心支公司销售团队的负责人,你对你们这个团队有着什么样的愿景,希望实现什么样的

目标?

李宏延:我们这个团队的愿景主要有六个方面:1、打造最专业的职业经理人团队,业务员工要通过三级国家理财规划师(CHFP)考试,公司将给予大力支持,对客户提供最专业的家庭理财规划;2、团队及成员最大限度走上国际舞台拓宽视野,入围美国百万圆桌会议,参加全球寿险大会;3、每年两次开展社会公益活动,彰显企业社会价值;4、让团队成员实现财富人生(健康的身体、幸福的家庭、和谐的人际关系、满意的不封顶的收入、热爱的事业),体现员工的人生价值;5、通过我们团队的努力让千家万户拥有身和财富保障,造福社会大众,积德行善;6、通过我们团队的正面影响力,在能力范围之内帮助需要帮助的团队和同事,让团队和谐发展,实现辉煌!

相关链接>>

◎百年人寿保险股份有限公司是经中国保监会批准成立的全国性人寿保险公司。公司于2009年6月3日正式开业,总部选址大连。公司注册资本16.6亿元人民币,由东方资产、国电电力、融达投资、华信信托等14家股东构成。百年人寿秉承“创新百年,关爱永恒”的企业文化理念吸引了众多业内精英的加盟。截至

2012年4月,百年人寿已成功开设十五家分公司,顺利完成了在华中、华北、华东、东北、西南、西北六大区域的战略布局。百年人寿山东分公司于2012年1月18日正式开业,将以“依法合规的榜样,创新发展的典范”为目标,达成“悦客户以服务”的企业使命。

◎何勇生荣膺2012年“蒙代尔世界经理人成就奖”。2012年9月27日,以诺贝尔经济学奖得主罗伯特·蒙代尔(Robert Mundell)

命名的第九届“蒙代尔世界经理人成就奖”在中国香港揭晓,百年人寿董事长何勇生以卓越的领导管理才能在2011年间率领百年人寿在中国经济金融领域所取得的突出成绩获此殊荣。

◎百年人寿山东分公司“明星工厂”。“三分的天分、三分的培养、三分的包装”,纵览营销市场的成功案例,无一不是如此。百年人寿山东分公司经过多次研讨和论证,找出成功因素所

在,选择合适的人才,整合公司、市场和可用的社会资源,对创业总监和创业骨干进行包装和培育(总监、部经理专案、绩优专案),打造百年山东的品牌总监和品牌队伍。面对市场,机遇永远比困难要多,只要我们勤于思考,敢于创新,精于策划,强于操作,打造百年山东的品牌队伍将成为我们在传统的寿险营销队伍操作模式的新突破,领先半步就是卓越。

济宁泰康人寿举行“爱洒金秋 关爱老人”夕阳活动

重阳节当天,泰康人寿济宁中心支公司举行“爱洒金秋 关爱老人”夕阳活动,泰康人寿济宁中心支公司副总经理马加智带领30余名员工代表来到了济宁市社会福利中心,将用员工捐钱购买的10台全自动洗衣机和10台榨汁机送给了社会福利中心,折合人民币2万余元,用于辅助老年人的日常生活和改善营养饮食。

“爱洒金秋 关爱老人”夕阳活动是泰康人寿济宁中心支公司今年第二次走进社会福利中心。慈善是爱的事业,保险也是爱的事业,当慈善与保险相遇在一起的时候,就更加凸显出保险业的一个特色文化——感恩、分享和奉献。泰康人寿济宁中心支公司自2002年成立以来,始终坚持“分享成功、奉献社会”的公司理念,贯彻“从摇篮到天堂”的



泰康人寿济宁中心支公司副总经理马加智社会福利中心主任与老人合影留念

人文关怀,积极从事公益活动,在建设和谐社会面前,勇于担当社会责任,树立了良好的品牌形象和社会口碑。(刘敏)

中国信达财产保险落户济宁 年可缴纳税收400万元

10月26日上午,信达财险济宁中心支公司开业,标志着这家总部位于北京的保险公司正式落户济宁财险市场。

信达财险公司经营业务范围覆盖财产损失保险、责任保险、信用保险、保证保险、短期健康保险和意外伤害保险及上述业务的再保险业务;同时,还包括国家法律、法规允许的保险资金运用业务及经保监会批准的其他业务等。

据了解,信达财产保险股份有限公司成立于2009年8月,公司总部设在北京,注册资金10亿元。截至2012年9月,公司已有二十多家省级分公司开



业。未来3至5年,信达财险将在全国主要省会城市及经济发达地区开设分支机构,形成覆盖全国的销售、服务网络。位于济宁市区邮电新苑南门的济宁中心支公司开业后,年可缴纳税收400万元。

中国人保获财政部2011年绩效评价最高评级

日前,中国人保在财政部2011年度绩效评价中,与中国工商银行同获“优(A类AAA级)”的最高评级,成为国内保险业唯一一家获得该评价的公

司。A类AAA级是财政部绩效评价结果的最高级。根据财政部2011年5月发布实施的《金融企业绩效评价办法》,金融企业的绩效评价具体包

括盈利能力指标、经营增长指标、资产质量指标和偿付能力指标四大类21个单项指标。财政部在此基础上,分行业统一测算金融企业绩效评价标准值。

评价类型分为优(A)、良(B)、中(C)、低(D)、差(E)五种类型。该评价办法适用范围包括银行业、保险业、证券业和其他金融企业四大类金融企业。

值得一提的是,中国人保是在宏观经济增速放缓、资本市场持续低迷的大背景下取得A类AAA级最高评级的。2011年,中国人保是唯一一家净资产

收益率同比上升的保险集团,并交出了盈利增长列主要保险集团之首、资产增幅和保费收入居行业第二的优异成绩单。(王飞)