

服务客户 山东国寿在行动

国寿召开“万众创富”大赛表彰会并启动中国人寿客户节

本报记者 周爱宝 闫明

“依靠勤劳和智慧,为社会、为客户、为家庭承担更大责任、解决更多问题,实现个人价值、创造更多的精神和物质财富。”这是山东国寿创业者的追求和梦想。6月2日,山东国寿在济南召开全省系统2016年度“万众创富”表彰大会并启动2017年“牵手国寿 智慧生活”国寿客户节。据了解,山东国寿“万众创富”大赛已连续举办了11届,这项长效机制为一批批国寿创业者实现梦想搭建了舞台、插上了翅膀。

2006年,正值“十一五”开

局之年,山东国寿启动首届“万众创富”大赛,经过十一年的锻造与磨炼,“万众创富”理念已深入山东国寿人的内心,并化作一种彰显山东国寿人开疆拓土、砥砺前行、赢得竞争的强大势能。2016年,顺应“大众创业万众创新”的时代潮流,国寿全省系统深入贯彻深化改革、创新驱动、转型升级战略,依托“万众创富”大赛平台,开展了轰轰烈烈的“创万人大业、铸国寿军魂”活动,三渠九部创业人力一举突破20万人,汇聚创业创富创新梦想的事业平台更巩固更宽广;保费收入达317亿元,成为行业第三家迈入“300

亿俱乐部”的省级机构。集团和总公司授予个险业务发展奖、个险双领先奖、创新贡献奖、价值贡献奖;获评山东金融业“最佳服务保障品牌”“最具责任保险公司”“最受欢迎保险公司”等称号。

国寿人深知,一个人干不过一个团队,一个团队干不过一个系统,一个系统干不过一个趋势。“万众创富”大赛的根本目的就是让更多团队、更多创业者在竞争赛场上审时度势、勇敢搏击、发展壮大,凝聚形成“汇万涓细流,成江河之势”的强劲动能。2017年,伴随着“新国十条”等政策红利持续

释放,保险业呈现出“逆势上扬”的超强发展态势,山东国寿也迎来了新一轮前所未有、极为难得的战略机遇期。山东国寿20万创业大军开拓市场、应对竞争、服务客户的能力全面升级,“万众创富”大赛焕发出新活力。

面对当前日新月异的技术化浪潮,中国人寿实施了科技化浪潮,中国人寿实施了科技化浪潮,以实际行动融入网上国寿、智慧国寿、数字国寿建设,践行服务e化。依托“云族”“e族”“微族”平台提高挖掘客户、服务客户、赢得客户信任的能力和水平。这次国寿客户节也将积极探索利用新技术新手

段服务客户的路径方式,采取线上+线下的方式,通过云助理、微信公众号等线上方式投放资源,获取客户、回馈客户。

中国人寿山东省分公司党委书记、总经理白彬在会上指出,“当前保险事业发展的环境之好前所未有、机遇之多前所未有、空间之大前所未有。今年山东国寿将举全省之力,突破400亿总保费、115亿期交、30万创业人力三大核心目标,这既是支撑全体创业伙伴实现梦想、创造价值的强大动能,更是构筑实现阔步迈向、蓄势聚能、做强做优山东国寿强司梦的现实需要。”

“万众创富”大赛表彰会侧记

国寿创富平台 释放万千“草根”创新活力

“新国十条”的颁布、“大众创业 万众创新”的提出,让越来越多的保险从业人员感慨保险业的春天来了,在这次中国人寿山东省分公司“万众创富”大赛表彰会现场,一个个创业精英的成长故事感染着现场的每个人,这让记者深深地感受到,山东国寿正为千万“草根”创业者搭建起一个极具发展潜能的平台。“草根”成为山东国寿创新创业的主体。

□本报记者 周爱宝 闫明

1 万众创富平台：让大家有劲有处使

来自中国人寿威海分公司的城区第一营销部区域总监王志刚,是很早一批进入寿险行业创业打拼的人,1992年毕业,先是当了两年教师,后又辗转做过个体户、工人。但1997年下岗了,在那种艰难的境况下经人介绍加入中国人寿,从营销员一步步做起,一直到现在区域总监,他用20

年的时间完成了从一个外行人到保险人的转变。王志刚说,这些成绩的取得离不开公司的帮助和行业平台的支撑!因为在这个平台上,多劳永远多得,不劳就不得,这让大家感觉在这儿干有奔头。

现场会上,他还提及一个人,就是他的妹妹,现在也是一名大主管,当年她的妹妹自

己经营一家小店,每天十分忙碌,但是收入却有限,2005年她终于下决心加入中国人寿,从一名普通营销员开始,一步一个脚印,目前已经是一位高级处经理,团队人力183人,年收入已经超过30万元,成功转型为国寿企业家!他说在国寿这个平台上,你永远有使不完的劲。

2 团队的力量：团队作战展现强大动力

“三股拧成的绳不容易折断”。来自中国人寿临沂分公司城区收展部的郑希茂,现在是位高级区域总监。2002年加盟国寿开始创业,至今已经走过了15个年头,从一个毫无背景的草根成长为国寿高级区域总监,年收入突破140万。他说他的发展离不开国寿这个强大的发展平台,也离不开和他一起创业的合作伙伴,在中国人寿的这个舞台上,他拥有了自己的

团队,建立了高速的盈利模式。

在现场他给大家介绍了两位经理,都是他的合伙人。第一位是刘伟经理,一位干练的女强人,她2006年从学校毅然辞职并加入他的团队进行创业,兢兢业业、勤奋刻苦,第一年就跻身精英行列,并为客户送去了近百万的健康保障。经过5年的发展,目前她的团队已经培育出两个部,向着区域总监的目标高速进发着。第二位

是林艳艳经理,之前在企业从事财务总监工作,偶然的一次见面就被郑希茂团队的创业氛围和发展前景所吸引。来到团队后,她目标明确,踏实能干,发展迅速,没过多长时间把她的丈夫也被吸引来了,小两口同心协力开启了在国寿“夫妻创业”之旅。在他的团队中,成功创业的例子比比皆是、数不胜数,他们收获了创业的成果,实现了人生的价值。

3 个人成功的关键：坚持不懈专注一件事

中国人寿济南公司城区营销六部泉鑫团队任处经理李权文,她的执着深深地打动了记者。2001年四十多岁的李权文下岗后加盟中国人寿济南公司,自2002年至今连续十七年荣获济南市公司五星级精英,曾经创造了连续500天连续佳绩的记录,并在2015年底开始坚持周周绩,距今已经持续了75周。说到绩,可能专业了点,就是要有了新的业绩。连续500天,天天有新业绩,这对个人的坚持是常人难以想象的。

十几年来,李权文坚持着诚信做事、用心做人的理念去经营她的所有寿险客户,兢兢业业为客户和客户的家庭设计保险计划以及完善保险理

念,至今已经为800余位客户和家庭送去了数以千万计的保险保障。她说她想起曾经在向第二个108天绩发起挑战的时候,那时正值济南最热的夏天,凭着对这份事业的执着和热情,仍然坚持每天拿着展业包,拿着水杯和毛巾,每天坐公交车去展业。其中有一次去客户家拜访,客户打开门看见门口的李权文汗流夹背,既有震惊也有感动,赶忙把她请进了屋。可能是她的这份执着和热情打动了她,这位客户不仅自己购买了保险,还把自己的同事圈也介绍给了她,让她从此开启了区域经营的销售方式。李权文的成功就是日复一日坚持不懈地专注一件事。

政府工作报告中指出,草根创新创业,将成为中国经济未来增长的不熄引擎。中国有13亿多人口,9亿劳动力,7000万企业和个体工商户,蕴藏着无穷的创造力。在国寿这个大家庭里,记者看到万千“草根”成为创新创业的主体,他们在国寿的大舞台上创业,成就着属于自己、属于公司、属于社会的辉煌!

(受篇幅和版面限制,本次先推出并简略介绍中国人寿威海市分公司王志刚、中国人寿临沂市分公司郑希茂、中国人寿济南市分公司李权文三位精英代表,这三位及其他先进人物、创业精英,将在齐鲁晚报及新媒体渠道《宝眼看金融》公众号上陆续刊发,敬请关注。)

以创业心态迎接保险业未来

“没有比脚更长的路,没有比人更高的山。如果公司需要我,我就义无反顾;如果双脚磨破,干脆就让夕阳和汗水涂抹每天的归路。我的经历在中国人寿,我的未来也在中国人寿,能为钟爱的事业奉献,我是幸运的、幸福的。”

——中国人寿济南市分公司销售精英 李权文

她怀揣着内心深处的那份坚持、坚强、坚守,始终如一地把简单的事情重复做、重复的事情用心做,把一次次拜访、一份份保单累积起来、串联起来,用朴实无华的勤奋和智慧、心血和汗水诠释了“汇万涓细流,成江河之势”的保险真谛。支撑李权文由平凡迈向不平凡的背后,是她对生活发自内心的热爱、对事业发自内心的执着、对成功发自内心的渴望。当“发自内心”一旦融入进入的脑海与血液中,并成为一个人的自觉与习惯时,将汇聚起一种“神奇”的、无往不胜的正能量。

——中国人寿山东省分公司党委书记、总经理 白彬

周爱宝

今年以来,金融业加强监管、控制风险的链条绳索越来越紧,保险业、证券业、银行业从向外部的监管,越来越转向反思自身存在的问题,这是好事。金融业在经过长时间的迅猛发展,需要沉静下来,除掉浮躁的东西,重新回归金融业的本来面目,金融业的问题是前进中的问题,需要在发展中解决的问题。我坚信流水自净,有关方面和金融从业者有决心和能力解决好各种问题,让金融业轻装前进,重新焕发出勃勃生机。

6月2日,中国人寿山东省分公司召开的“万众创富”大赛表彰会并启动中国人寿客户节,爱宝作为媒体记者受邀参加。我没有想到,这一次收获这么大。这是缘于白彬总经理特意安排记者与国寿创业精英代表的交流发言,喜欢思考的白彬向记者们抛出一个问题:“就业和创业有什么不同?”

白彬笑着环视大家说,就业的心态是每天重复自己,每天想着打卡,干

完8小时下班回家,工作就是一个饭碗。而创业的心态,他对工作的热情是内生动力,每天醒来的时候,他就开始考虑一天的工作重点,哪些地方需要创新和探索。白彬说:就业还是创业,心态决定一切!这让在座的记者无不动容,反思自己是用就业的心态去工作,还是以创业的心态去创新自己的工作。

创业是辛苦的,但他的每一天都是新的。当然创业者常常面临失败,别人的旁观,甚至嘲笑,但他所遭受的挫折却是他生命中的财富。马云说,万一成功了呢!所以,以创业的心态工作的人,好像是自寻苦恼,比以就业心态工作的人看起来笨一些,但长远看,这是一种大智慧。在当前社会,各种业态瞬息万变,创业者以自己的主动求变来应对万变,就会从容和坚定一些;就业者如果以不变应万变,那就得修炼的心如止水,不要埋怨这个世界,而是看看你对这个世界付出了什么。

看看这些保险精英个人的发展,怎能不让人由衷佩服?中国保险业的巨大发展,得益于中国三十多年的改革开放,得益于中国经济总量巨大提升。中国保险业的巨大发展,还感谢大批恪守保险价值理念的从业者。

