

太平洋寿险20岁，感谢有您一路相伴



太平洋寿险获评 “2014最值得百姓信赖的保险机构”

1月17日,由新华社半月谈杂志社、中国名牌杂志社主办的第五届品牌生活榜·2014金融榜揭晓,太平洋寿险被评为“2014最值得百姓信赖的保险机构”。

此次推选活动采用“读者、网民直选”的计票方式,太平洋寿险以杰出的业绩表现、良好的品牌形象,在长达2个月的征集投票中受到广泛好评,连续第二年获此殊荣。



1995年
2015年

今天太平洋寿险宁波分公司成立20周年的生日!20年来,太平洋寿险宁波分公司经历了许多重要时刻,成就了许多人的光荣与梦想。在这些值得我们深深铭记的人和事里,我们挑选出其中的20人作为代表,以此纪念为这份事业作出过奉献的所有参与者。

林萍

中国最美保险人,大爱奉献留青史

2009年5月5日,太平洋寿险镇海支公司业务主任林萍在上海接受了肝脏切除移植手术,将自己的一半肝脏无偿捐给了身患重病的同村女孩徐洁,用自己的善行义举体现了中华民族的传统美德。在社会上引起了强烈反响。

2009年6月,林萍工作室成立,持续传播人间大爱。做一件好事容易,持续做好事很难。时光走过五年,林萍以个人工作室名义,通过建立“爱心公益基金”,成立“高考爱心车队”,结对“留守儿童”,建立“一元慈善家图书室”,开启“责任照亮未来”等等公益活动,引起社会广泛的共鸣。林萍本人也相继获得了全国劳动模范、全国三八红旗手、浙江省道德模范、当代宁波最感人的十大慈孝故事(人物)、太平洋保险集团杰出员工等十多项荣誉称号。

王斌

首任寿险总经理,三轮车上出骑兵

太平洋保险宁波分公司初创期间,举步维艰,作为寿险业务的具体负责人,王斌身先士卒,最为人津津乐道的故事,是当年他常坐着三轮车出去拓展业务,饿了路边买个葱油饼。

2000年产、寿险分业经营后,王斌选择了寿险,出任首任寿险总经理,他见证了太平洋寿险宁波分公司从无到有,对寿险公司业务发展、队伍建设及规章制度的建立,作出了历史性贡献。

当年与他一同创业的老同事评价王斌:“当时做几百万保费所获奖金只是象征性的,但他从来没有考虑个人得失,而是抱着做事业的心态,希望能把这个全新的保险品牌给树起来。”

陈建伟

开疆拓土立奇功,一长一短定江山

陈建伟的抽屉里至今仍放着一查发票,金额合计有2万多元,这是当年他自掏腰包请员工们吃快餐积累下来的,这些发票见证了公司创业初期的一段艰苦岁月。

创业期间,陈建伟以身作则,常和员工一起吃快餐,借用公家的车子办私事,坚持另付油费。在这位老共产党员眼里,一个优秀的保险人首先要做好人,为人要忠厚诚恳,做事要踏踏实实,只有如此才能赢得客户的信任。

面对分业经营后寿险公司一穷二白的局面,他统一员工思想,树立“一长一短”的发展策略,期缴长险促进公司可持续经营,意外短险为公司贡献费用。这一策略一直沿用至今,为公司更好更快发展打下了牢固基石。

潘云

渠道开拓急先锋,缔造市场第一人

身为公司领导,有着销售情结的潘云依旧常年奔波在市场前沿,许多个节假日都是陪着客户过的,忙得经常忘记今天是星期几。

凭着饱满的工作热情以及对公司高度负责的职业精神,潘云带领他的条线员工创造了宁波团险市场一个又一个至今未被打破的纪录:连续八年意外险市场第一;宁波最大的长险保单;宁波最大的意外险保单;宁波最大的企业年金项目;宁波最成功的渠道经营项目;宁波最先开发的大病医保项目……确立了公司团险的市场地位,使团险条线成为公司长期以来最重要的费用来源,支撑起了公司长期发展的重要基础。

张文虎

寿险营销开拓者,军人作风筑团队

他在宁波保险市场首试个人营销代理模式,引入营销员制度,自1995年参与筹建太平洋寿险宁波分公司第一家营销服务部,经他面试招募的营销员超千人。自此,保险个人代理人走入宁波广大市民家中。宁波保险业营销代理制推出后的第一张个人寿险期缴保单,就是出自他本人之手。

营销制起步初期,招募实行精兵制,学历要求在中专以上,张文虎给他们连续培训了七天,每天要讲八小时。

曾经的军人经历,让张文虎身上保持了军人严谨的作风,他执行力强,办事效率高,为太平洋寿险宁波分公司最初组建一支高竞争力的营销员队伍打下了扎实的基础。截至2014年,营销员队伍已发展至2000多人。

金定根

爱岗敬业老黄牛,以司为家比家重

从1997年起,金定根便在太平洋寿险宁波分公司从事固定资产管理岗位,十几年来,他兢兢业业,在这个看似普通的岗位上发挥了重要作用:小到灯管、水龙头、空调的维修,大到固定资产的管理,他总是随叫随到,毫无怨言。

这么多年来,公司大大小小的职场装修,都是由他经手负责,对各个细节的精益求精,保障了公司职场办公的正常有序。

他认真负责的工作态度博得了同事们的好评,大家亲切地称他“万能管家”,他个人为此多次受到分公司嘉奖,被评为先进个人。

褚国栋

能说会道专业精,产说会上写神奇

褚国栋始终将他的全部热情投放在保险工作上,1996年他成为公司一名普通的营销员,通过自己努力一步步晋升为业务主任、部经理直到营销督导,所辖人力100多人,年保费600多万元。2001年,分公司组织营销模式起步,他在带好团队之外,开始了产说会讲师生涯,以他丰富的营销实战经验,主讲产说会达800多场,参会客户累计超过5万多人,足迹遍布宁波各大县(市)区,是当之无愧

的宁波分公司首席产说会讲师。2007年,他服从公司安排,个人职业生涯大转型,跨入内勤岗位序列,从事个险业务培训、督导工作,凭借对公司业务的精通和良好的沟通能力,被公司上下公认为保险专家。

入职19年来,他曾先后获得五星级蓝鲸俱乐部成员、百强业务员、优秀讲师等多项荣誉。

丁锋仁

不做内勤当外勤,曾是团险老大哥

作为太平洋寿险宁波分公司的开创者之一,丁锋仁见证了1995年太保宁波分公司的成立,以及2000年产寿险宁波分公司的分业经营,并一直伴随着公司的成长发展,直至2013年4月光荣退休。

作为德高望重的老同志,他工作勤奋,从不计较个人得失,总是希望能尽自己最大的努力将每件事做到最好,给年轻员工树立榜样。

20年来,他与太保风雨同舟,全程参与了公司和义路大楼的建设,先后开拓大红鹰卷烟厂、宁波港务局等重要法人客户,也成为公司迄今为止业务量最大的团险业务员,多次荣获先进个人称号。

郭宇

公司财务大管家,助推资源最优化

1997年,刚刚跨出校门的郭宇来到太平洋寿险宁波分公司,团结向上、友爱协作的工作氛围吸引着他一直留在这里。

他在这里度过了最美好的青春年华,从最基层的岗位做起,统计、出纳、资金管理……财务会计部的所有工种他都干过一遍,这为他积累了丰富的专业知识和实践经验。

“做财务工作要坐得住、静得下心。”从业近18年,郭宇对数据非常敏感,他说数据不是一个简单的符号,它的背后都写着故事。一组组数据不仅展现了行业发展趋势,也见证了公司的发展壮大以及太保人的拼搏进取。

他工作细致、处事公道,从普通员工一步步成长起来,多次被评为公司优秀管理干部;他充分发挥财务部的团队作用,在公司资源合理配置、强化风险管控等方面作出了重要贡献。

邬继平

火眼金睛辨真伪,公司利益防火墙

邬继平是文革后全国第一批统考统招的大学生,曾经从事过航天测控工作。他责任感强,无论从事什么工作岗位,都能刻苦钻研,有着一股子不服输的精神。

虽然不是保险专业的科班出身,但他凭着勤奋努力,积累了许多保险专业知识,本系统的各项业务都能轻松应对,获总公司资深核保师资格,担任总公司派驻的团险核保专员多年。

从事核保岗位十几年,他每年平均要核保个险2.5万多件,团险1300多件。作为公司业务风险防范的最后一道防线,他职业敏感性强,多年的经验使他练就了一双“火眼金睛”。2013年,他偶然听到一客户在多家保险公司投保意外险,意识到可能存在道德风险,通过影像系统检查发现被保险人

是疑似代签名,立即扣下该投保单不予核保通过,最后的结果证明他的判断是对的。

陈聪芳

组织营销首创者,十年先进美名扬

他是太保的常青树,年过花甲之后,仍心系公司,情怀太保。

1995年弃政投身太平洋保险,到如今已有二十个年头,一路走来,他锐意进取,开拓创新,得到了职工的拥护,客户的赞同,同行的尊重,在业内享有盛誉,被同行尊称为“保险界的元勋”。

2000年分业以后,他带领支公司一班人马,适应市场需要,创新经营模式,首创组织营销,使北仑支公司业绩得到迅猛发展,多年引领市区业务鳌头,在系统内起到良好的领头效应,连续十年被评为分公司先进集体。

胡君良

当年一诺携太保,营销督导常青树

他是公司唯一一名服务满二十年的营销员,自大学毕业加盟太平洋保险,一步步晋升为北仑支公司营销督导,一路充满创业的艰辛,也尝到收获的喜悦。1996年,他独自一人到北仑开拓市场,小到一张保单、一次培训,大到一场产说会、一场社会公益宣传,他都亲力亲为;2001年,他琢磨出独具一格的产说会模式,打开整个宁波市场,波动全国保险行业。在他的带领下,北仑个险业务一直占据市场领先地位,近几年市场占比一度超过百分之五十。

他性格儒雅,关爱下属,在他的引荐和培养下,为公司和宁波保险行业输送了多位优秀人才,他个人也多次成为业内重量级杂志的封面人物。

吴昌俊

保险行业排头兵,两次创新产说会

产说会组织营销模式在先期细节落实上比较粗放,吴昌俊以其对寿险营销的精确把握,对原有产说会的流程进行了“升级”,总结归纳了怎样邀请客户、怎样现场促成等经典金句,成为宁波市场产说会样板,公司在此基础上不断完善,掀起组织营销新高潮。

2002年,为了迎合不同客户群的需求,他细分产说会层次,开发更高层次的VIP产说会,做精做细组织营销流程,取得不凡效果,还受邀到九家兄弟公司传授经验,无私奉献自己的创新成果。

他个人业务突出,多次被宁波市保险协会评为寿险展业标兵,2013年荣获太平洋寿险宁波分公司蓝鲸协会会长,2014年荣升MDRT成员。

宋静美

满腔热血献青春,生命点燃保险火

年过六十的宋静美对保险事业非常执着,她曾经身患癌症,在病床上仍不忘服务客户,动手术前,把所有工作安排妥当。她一直觉得是寿险事业激励她战胜病魔,获得新生。

宋静美一年只休息正月初一一天。她对每一

位客户都非常认真负责,每位客户签单前,她总要习惯性地问一句:“你都明白了吗?”

2011年,她所带领的业务五部完成全年保费800多万元,其中她自己的业务室完成近600万元,各项指标均列支公司业务室第一;2012年持续发力,仅用5个月时间期缴业绩超越2011年全年。

从业近十年,她先后获得浙江省优秀保险代理人、宁波市优秀保险营销员等荣誉。

虞央君

大将风度显本色,蓝鲸会长第一人

从事寿险事业十九年来,虞央君一直视荣誉为生命,从不向目标低头,每一次的业务竞赛她都是同仁仰望的标杆,并且连续十七年担任宁波分公司蓝鲸协会会长,累计服务客户数千人。

她关心客户,把他们当成朋友和亲人,大小传统节日、客户生日生病时,她都会第一时间送上关怀和祝福。

客户生病家人不在身边,她利用休息时间陪对方去外地看病;客户的儿女到了婚嫁年龄还未婚,她做红娘牵线搭桥,成功地帮助几对年轻人组成了家庭。

“她是我生命中的好朋友!”这是一个客户对她的评价。

胡光祥

创新探索铸管理,各个岗位显成就

办公室主任、营运部负责人、新渠道业务部负责人、多家支公司负责人,尽管岗位经历多次变动,胡光祥为太平洋保险服务的心从未改变。

他是目前宁波分公司资历最老的一名员工,1995年5月从交通银行宁波分行计划部调到新筹建的保险业务部,开始了太平洋保险五年产险和十五年寿险的生涯。

作为资深管理干部,他曾参与多家机构的筹建,在筹建鄞州支公司时,独创“胡氏”管理规则,创立了宁波分公司的支公司管理模式;出任寿险营销管理部经理后,拉起了宁波分公司的全辖营销队伍;出任客户服务部经理后,首创委托银行托收续期保费的收费模式,推动核保集中管理;出任交叉销售部经理后,推动产寿交叉销售模式创立,开拓电话销售业务。

他所带领的交叉销售渠道荣获集团价值贡献奖,个人也曾获评分公司优秀管理干部称号。

朱明娣

誓把客户当亲人,区域服务创辉煌

帮助凌晨难产的客户送往医院、在最短时间内帮厂房失火的客户获得赔偿、不顾高烧帮助业务不熟的新员工家访……朱明娣总是站在服务的最前线,手机24小时开机。

从最普通的区拓专员到最高级别的行政区经理,从孤身一人的“朱老师”到员工口中的“朱经理”,她只用了短短两年时间。

从零开始,她亲手打造了一支“本地化、女性化、中年化”的朱家军,成员50多人,2015年开门红5天保费突破250万元,个人保费排名宁波分公司

邵立明

扎根本土求创新,机构元老最资深

邵立明1999年经组织分配加盟太保,寿险分业后成为首批支公司总经理之一,并一直担任支公司总经理职务至今,他投身保险事业已十六载,是太平洋寿险宁波分公司任职时间最长的支公司总经理。他综合素质全面,管理细致到位,机构各条线业务发展均衡,团队执行力强,员工凝聚力好。

他担任余姚支公司总经理期间,余姚个险期缴业务三次争得分公司第一;去慈溪支公司任职总经理期间,稳步推进慈溪农信渠道安贷宝业务开拓,奠定扎实基础。

他注重创新,首创农村保险工作队下乡展业,吃住都在老家乡;首创期缴产品组合销售,并向全辖推广;第一家开拓了“乘意险”业务;第一家开办了“外来人口意外险”业务,并在全国政法系统介绍、推广。

他先后4次被评为分公司优秀管理干部,所带领的支公司4次获得分公司先进集体称号。2005年,还荣获集团公司先进性教育先进党组织和先进个人。

潘满琴

率先开拓“安贷宝”,敢于突破不怕难

潘满琴走出了一条“安贷宝”业务先行先试之路,在她的不懈努力下,宁波分公司第一笔“安贷宝”业务在奉化市信用联社诞生,实现了宁波地区“安贷宝”业务零的突破,连续几年引领“安贷宝”市场,保费处于领先地位。

在太平洋寿险奉化支公司工作的13个年头,她全身心投入团险事业,以千方百计、千言万语、千辛万苦的“三千”精神,攻克一个又一个的业务堡垒,使支公司的团险业务取得了骄人成绩,2008年奉化团险业务勇夺分公司首位,在奉化当地市场也一直独占鳌头。她曾两次荣获总公司“蓝鲸奖”和宁波保险业管理标兵,多次被评为分公司先进个人、优秀管理干部。

孙矫健

十二年青春洒,独当一面展才华

2002年6月大学毕业,孙矫健在一次面向社会公开的招聘中进入太平洋寿险宁波分公司,十二年来,她一步一个脚印,从公司普通员工晋升到支公司负责人。

她长期奋斗在业务一线,成绩斐然。在鄞州支公司做组训期间,短短3年,业务员从7人增长到150人,保费平台逐年上升;2011年调任分公司顾问营销部,又是3年,顾问营销队伍边优化边发展,团队从50人扩张到近300人,月均健康人力超百人,年标保过亿,各项核心KPI指标排名系统前三。

她不断提升业务素养,取得了全国首批RFP(美国注册会计师规划师)资格,多次参与总公司的课程研发。她连续获评总公司优秀管理干部、全国优秀讲师、分公司优秀管理干部。