

从“平凡”到“卓越”

镇飞林:目标明确才能走得更远

●记者 徐浪

新常态下的宏观经济环境和保险业内生增长均面临换挡调速、固本强基的处境,寻找新的发展动能是中国经济和保险业共同的挑战与机遇。在从保险大国走向保险强国的转型道路上,战斗在一线的保险营销员群体是至关重要的中坚力量。

在咸宁太平洋人寿,有一位堪称传奇人物的镇飞林,他看准保险行业,通过八年时间的努力拼搏,实现了个人职业梦想。

自主经营 回归创业

从业至今已八年多了,镇飞林说,回想保险从业之初,他很感激。

进入保险业之前,在广东做生意的镇飞林当了6年的个体企业主。由于生意失败,他落寞的回到老家咸宁。在同学的建议下,镇飞林来到了让他感兴趣的保险业。

镇飞林说,当时最吸引他的是保险公司的代理制,他觉得他又重新开始了创业,一开始他的定位也非常准确,他认为他就是来做代理的。有自主经营意识的他决心组建一支队伍,来代理保险。

起初,家里人都反对镇飞林做保险,朋友们也认为当惯了老板的他坚持不了多久。而镇飞林后来的表现,也让他慢慢得到了家人的支持。

在商场摸爬滚打多年的镇飞林开始在保险业大展拳脚,一次次抓住晋升的机会。在短短6年的时间里,镇飞林晋升为总监,团队从5人变成700多人,这其中,60%的人人均收入过万,人均月收入目前已经突破50000元,这个收入在整个咸宁市场的平均收入中居于前列。

团队给力 业绩领先

在镇飞林的团队,有着标准的工作模式。镇飞林认为,寿险行业需要较强的自我管理能力和较强的自我管理能力,如果靠情绪来主导工作,往往会出现一些波动,所以,标准的工作模式非常重要。平常坚守的标准工作模式,周而复始,才能形成一个良性的循环。此外,因为现在保险的销售已经从“风险管理”到了“财富规划”阶段,从以前普罗大众的服务方式到了个性化的定制服务转变,在这个转变的过程当中,只有通过加强学习和创新能力,才能够赶上时代的要求和市场的变化。

另外就是选用高素质、优秀的人

才,管理上和以前在私有企业公司发生了天翻地覆的变化,开始用制度化代替人情化管理。

此外就是团队文化,镇飞林认为一个团队的初期,一定要有很强的文化,才能让团队的人心凝聚起来,才能有归属感和荣誉感。建立团队文化之后,镇飞林开始重视人才的梯队培养以及核心力量的培养,就是培养主管。

镇飞林认为,他们是走专业路线,他的团队很多时候是引领这个行业,所以他培养的团队讲师对整个团队的发展起了非常大的作用。无论是招募、培育体系,还有荣誉体系等,甚至活动管理的体系,很难的是在镇飞林的团队,每个主管都知道他做什么,无论人多人少,都能做起来。

高度专业 志存高远

随着保险费率市场化以后,客户们会发现它无论是从保费的费率上,还有保险责任上,还有结构上都发生了很大的变化。首先它非常有透明度,你会发现有时客户比代理人都要专业,甚至得到的讯息更快。

镇飞林认为这是提醒给保险人,需要快速了解其他公司产品,这样客户在咨询的时候,才能做到心中有

数。随着费率、客户的变化及产品的PK过程,以及客户的认可度提高的过程当中,保险人需要思考如何在这种过程让自己占有一席之地,实现自己的价值。保险代理人的定位是家庭理财规划师,这个过程当中,无论是产品如何变化,如何透明,市场费率如何开放,会需要专业的理财规划师,给他去分析家庭的一些风险,以及他正确的一些解决方案,这就需要让保险人清晰地认识到,必须要专业。站在客户的角度,去替客户解决问题,从专业上、从沟通上、从售前、售中、售后服务中,全方位为客户考虑。

镇飞林说,八年行业的磨练让他意志坚定,今年他一定要做到全省第一总监区,团队人人月入过万,育成一位总监。最后他倡议,所有保险代理人要加强深度学习,提升专业仅能,提高自我素质与涵养,用自尊、自信、自爱的精神面貌去面对客户,为中国保险业腾飞做出自己最大的努力。



保险行业之星(18)

保险就是一个家庭的保护伞

陈祖燕:让爱传递,永不间断

●记者 徐浪

原就职于我市某高校的陈祖燕,2017年7月在妹妹的邀约下,加盟了百年人寿,在这个大家庭里不断的成长,并于当月,转正成为正式保险专员。

没入保险行业时,对保险其实并不太认可。来到百年人寿,陈祖燕通过学习,深入了解到保险的功用后,深深感受到了保险对一个家庭的重要性。身边有太多的朋友突患疾病导致家庭经济陷入困境的事例,而朋友圈里每天的轻松筹,水滴筹也是数不胜数,没有保险垫底,我们可以说都是隐形的贫困户,随时都有可能因为一场意外,一个人患重疾而让自己的家人一无所有,原本幸福的生活彻底被改变。在陈祖燕看来,保险就是

一个家庭的保护伞。

而这一切原本是可以预防规避的,这也让保险代理人任重而道远,为了千家万户的幸福生活,他们在与风险赛跑,这真的是个大爱的行业。领悟到这些后,陈祖燕更加坚定了要从事保险行业。在同事的帮助指导下,陈祖燕一步步的走在寿险这条道路上。

虽然只有短短一年时间,陈祖燕收获了感动,收获了信任,也同时收获了成长。展业中她喜欢推荐健康险,因为她觉得,没有读不起的书,只有看不起病,她做的单,大多都是家庭单,一个家庭中只给某一个人投保是远远不够的,因为风险不挑人,贫富一场病,谁也不知道明天会发生什么,通过沟通与交流,慢慢让客户明白这些道理。让她的客户全

家每个人都拥有一份保障是我开心的事情,因为他们不再惧怕意外与疾病,没有了后顾之忧,生活不会被改变,平安喜乐一辈子。而这一切,有她的付出,就是一份非常有意义的工作。

到目前为止,陈祖燕已经为40多个家庭送去了80多份长险保障,累计保额2000余万元。

随着客户的增多,理赔也越来越多。做保险最主要的是服务,只要接到客户的理赔电话,从收集材料到理赔到账,陈祖燕全程亲自办理,无需客户操心,而她自己获得了成长:

2017年八月,晋升业务主任;

2017年10月,入围湖北楚峰会,荣获新人新秀奖;

2017年11月,抢滩成功,成为《远见杂志》封面人物;

2017年12月因为为百年人寿第十届双峰会黄金会员;

2018年1月开门红业绩件数,在百年人寿总公司名则前茅,有幸在葫芦OK分享心得;

2018年6月入围百年人寿第11届双峰会白金会员。

一份保障,一份温暖,让爱传递,永不间断,陈祖燕说她将尽她所能,传递保险真谛,在风险来临前让更多的家庭获得保障,真正病有所医,幼有所教,老有所养,为社会的和谐尽一份力量。



保险行业之星(19)



关注咸宁新闻网微信
xnnews



更多精彩活动和免费礼品等你来