

# 太平洋寿险如何铸就品质团队

## 挑战“百万年薪”你也有机会

2016年11月1日,宁波国家保险创新综合试验区建设推进大会在宁波召开,标志着宁波国家保险创新综合试验区正式起航。中国保监会主席项俊波在推进大会上表示,保监会将在法人机构批设、创新项目试点、保险产品审批、保险资金运用等方面给予相应的倾斜,赋予宁波在保险创新方面更多的自主权。宁波保险业将迎来再一次的发展新机遇,承担起更多服务经济社会发展的功能。如果你也有这样一份保险的责任与爱心,愿意为大家送去更多保障,心里有一份梦想和激情来挑战“百万年薪”的话,现在就有机会。太平洋寿险宁波分公司顾问营销服务部寻觅创业伙伴,在经过他们的专业培训后,为公司指定区域内服务的客户及所有住户提供持续服务以及系列专业保险咨询。太平洋寿险宁波分公司将为创业伙伴提供“丰富的客户资源”,“专属的服务区域”以及“创新的技术支持”。

### 太平洋寿险宁波江北支公司朱明娣团队 没有完美的个人 只有完美的团队

朴素一席淡雅的着装,配上和善可亲的笑容,这是太平洋寿险宁波江北支公司朱明娣经理给人的第一印象。

她的团队,2015年全年团队保费1397.9万元,2016年11月开门红到目前保费1200万元,朱明娣个人在开门红期间累计保费130万元。

团队在册人力240人,28个业务室,是什么铸就了朱明娣的品质团队?

就是这样一位普普通通的女性铸造了一支敢拼搏、能出业绩的品质团队,朱明娣经常说的一句话就是:没有完美的个人,只有完美的团队!

朱明娣作为一名团队长、团队的主心骨,她认为只有当自己做得足够优秀,合作伙伴才能和你并肩作战。

朱明娣每月会组织主管们到户外去召开一次有深度、有研讨、有质量的主管例会,在会议上直接下达每月业务指标和增员指标,制定赏罚分明的行政区制度,要求主管积极主动起好带头模范作用,冲锋陷阵,团队形成一股正能量和你帮我衬的业务氛围,引导人人争做主管、提倡敢于超越的精神!

对团队的新生力量她也有自己的管理方式,要求新人听话照做,以老带新,让老人带领新人在社区设摊,拜访陌生人,从新人一入公司就灌输点、线、面的客户经营理念,长期且持续拜访区域内的客户,加保率提升显著。

她特别要求新人一入公司马上“两条腿走路”,增员和业绩平行推动,以新增新的方法迅速扩大队伍,重视新人培训,专门为新人增设衔接课程,有效提高了新人业务技巧,更好地提升了团队的留存率。

从最初的单兵作战,到现在的团队作战,朱明娣也有着很大的改变。起初她是一位业务高手,自从搭建团队开始便熟知要想在保险行业长期发展,必须进行组织发展和不断地晋升更高职级,所以从招募新人的面试、培训、新人成长都是一手抓。

经过5年的坚持和摸索,她有了一套独到的团队管理理念,“人性化的管理,才能培育出狼性般的团队”,朱明娣也通过总公司的保险博士课程,不断地创新和改变管理方法以及管理思路。

从2015年的154人在册,到2016年12月240人在册,实现了人力翻番。不但人力翻番,作为优秀的团队,2016年开门红也较2015年开门红实现了业绩翻番。

团队里的每一位伙伴都亲切地称呼朱明娣为朱妈,在他们心里,朱明娣好比是这个大家庭的家长,为他们排忧解难。她将自己的大爱传播给了团队的每一位伙伴,让他们觉得在这里特别快乐,特别开心。



### 太平洋寿险宁波市泗门支公司蒋秋月团队 用心铸就“保险梦”

蒋秋月2015年4月加入太平洋寿险余姚泗门支公司。不到9个月的时间,她成功增员30人,新保保费突破100万,2016年6月晋升行政区经理。

“新人蓝鲸奖、个人二级蓝鲸奖、主任三级蓝鲸奖、优秀兼讲、全国马拉松峰会个人和业务室前20强”……她是大家眼中公认的“增员王”、“保费王”。

进过外企,做过10年的财务总监;开过工厂,做过直销,从最初的抗拒做保险,到最后决定加盟太平洋保险,并将保险作为自己事业新的起点,是什么最终吸引了蒋秋月?

蒋秋月觉得女人总归要有自己的一个事业平台,还是要多出去走走闯一闯。兜兜转转,她最终选择了保险业,将保险作为自己人生奋斗目标。

既然决定留下来,蒋秋月便开始规划自己的业务节奏和增员计划。在她骨子里,就是那种我要么不做,要做就要做到最好,心无旁骛,紧盯目标不放松并努力实现。

在这位淡雅如水的女子身上,我们可以感受到当她认准一件事情、一份事业时候的执着和用心,正是这份“执着”和“用心”注定了蒋秋月在保险之路上的不平凡。

截止到2016年11月,蒋秋月团队人力79人,新保保费突破1075万元,团队内多个业务室多次荣获绩优业务室、明星业务室荣誉称号。

蒋秋月在进入公司之后,增员和业务两手抓。她总是将平时的时间空出来,用在属员的陪访上。哪怕半夜三更,路途再遥远,每次只要属员有需要,蒋秋月总是二话不说跟着陪访。

记得有一次为了帮属员在零点开单,蒋秋月开着车带属员到绍兴做业务,等到签完单再开车回余姚已经凌晨2点了。

家里人对蒋秋月这样不顾一切做业务非常不理解,觉得好好的稳定财务工作不做,去做这种起早摸黑,没有休息日,也没时间陪家人的工作。可是蒋秋月认准了保险,不管别人怎么劝,都无法改变她的执着,并且慢慢地,蒋秋月也逐渐通过自己的行动,让家人逐步改变了想法。

有了家人的理解,蒋秋月在保险之路上更加投入,为了给属员起到榜样作用,也给自己的团队一个好的示范,蒋秋月给自己定了一个规矩,就是每逢每月1号必出一单,星期一到星期五专门留给属员陪访。蒋秋月用周末时间去拜访客户、出单,2016年开门红,蒋秋月保费也突破了100万,再次刷新并创造了自己的纪录。

除了个人纪录不断被刷新,团队也不断创造新业绩,开门红业绩突破500万。正如蒋秋月团队中一位属员说的,真的非常感谢这个团队和平台,如果没有团队长和管理层的陪访和支持,有那么多好的活动的支持,自己不会签下20万的大单。

也正是蒋秋月对团队的用心和付出,让这个新生团队迅速成长为一支具有超强战斗力的团队,并且创造一个又一个新的保险奇迹。

张明明 张慧慧

