

◆销售人力持续扩张 ◆优质业务积极增长 ◆续期保费加速积累

“万人大业”聚变保险销售新模式

□ 本报记者 王爽 李铁

今年的全国两会上,“大众创业、万众创新”成为点击热词。早在2013年,中国人寿山东分公司就全面启动了“万人大业”计划,推动销售人力超常态扩张,对行业销售新模式进行探索。“万人大业”计划以“创业、创富、创新”为精神内核,既是对保险业以往发展经验和规律的总结,也是建立现代保险服务业的前瞻布局。

“万人大业”契合行业发展

自去年8月新“国十条”发布至今不但“互联网+保险”风力渐强,各种创新险种诸如环保险、美妆险、指数险层出不穷,保险公司也纷纷揭开转型大幕,忙着“触电”、“上网”,或找准医疗、养老等领域进行专业化发展。

一直以来,中国人寿山东分公司(下称“山东国寿”)着眼于保险销售模式深层次改革,推出“万人大业”计划两年来,该公司销售人力增长均在50%左右,到今年底预计达到10万人。

山东保监局人身险处相关负责人表示:“参照目前的保险业情况,到2020年,我国的保险规模将是目前的2.7倍,年均增长15.5%以上,届时将新增就业500万人,按照山东的市场规模推算,我省将新增保险从业人员50万人。”

记者了解到,山东国寿的“万人大业”计划,即强势推动销售人力超常态扩张常态化,打造以销售人力持续扩张、优质业务积极增长、续期保费加速积累为主导的创新发展新优势。

山东国寿总经理白彬表示,未来保险业势必转型为技术密集型产业,但在现阶段,保险业尤其是寿险业的跨越式发展仍需人力支撑。随着市场的不断精细化,寿险销售仍需要销售人员与客户面对面交流,并且要培养出一支多元化的队伍,来适应未来多元化的市场需求。

“创业、创富、创新”

眼下,“万人大业”计划正在山东国寿全系统如火如荼地推动。“保险销售没有固定的套路,各家都在探索。过去我们的就业观是以就业为主导,而‘大众创业、万众创新’提出后,新的以创业为主导的就业观将激励更多人去创业,从而涌现更多的创新机会。保险业也是如此,要想满足更多人的保险需求,人才队伍增量加速是保险公司把握先机、引领和主导行业的良机。有了量,我们才能进一步优化销售队伍结构,对保险销售模式进行创新探索。”白彬表示。

记者了解到,有效激发销售人员创业、创新和创富的动力,是“万人大业”计划的核心理念。白彬说,保险销售人员的脱落和流失相对较高,佣金制一直是相对合理的办法。但在“万人大业”计划下,保险销售从个人行为上升为团队行为。员工在赚佣金的同时,能够建立自己的营销团队。团队主管对团队有充分的管理权,能够像企业家一样管理团队,每个团队都像是一家小微企业,自主管理、自主营销。而且,团队主管薪酬中的管理津贴部分与团队业绩和人数直接相关,在鼓励员工发展团队创业的同时,还要创新营销模式,实现创富的效果。“有点类似于公司内部有组织的保险中介公司。”白彬笑称。

就业的同时也是创业

一直以来,保险行业销售人员的社会角色一直很尴尬,地位不高、形象不佳、流动过快、专业不足、稳定性差、空间有限……都成了保险销售员的职业标签。现在保险销售人员已不局限于销售,还要兼具财富规划与管理的职责。特别是随着金

融业混业经营的持续推动,销售模式急需改变,高学历、学习能力强的年轻人将会成为销售队伍的主力。

白彬认为,要想实现人才的强势扩张,必须大进小出,人才进得来,还能留得住。为他们营造最好的就业环境和发展空间,这既是企业的人才战略,也是更好

地履行社会责任的一种方式。

据悉,山东国寿济南理财中心的销售人员60%以上具有大专以上学历。该中心总经理王花娣介绍,中心里人人都能创业,员工四人以上即可成立团队,大团队下有小组,小团队下有小组,每个员工都被相应主管覆盖,所有成员均可建立自己的团

队。晋升渠道从最基础的组经理到顶层的区经理,共三级九阶,与之对应的是相应的激励措施与配套政策。如果下级的职级团队人数等于上级,就可独立出来成为平级团队。“这是一个公平、合理、有效的竞争平台,在最大程度上激发了大家的创业热情。”王花娣说。



▲2014年7月8日,山东国寿济南市公司客户服务中心在“全国保险公众宣传日”当天,于泉城广场组织开展保险咨询活动。

“团队管理”激发创业热情

——中国人寿山东分公司济南理财中心团队侧记

□ 本报记者 李铁 本报通讯员 徐钢

3月10日,在听闻一群年轻人的创业故事后,记者特意赶往中国人寿山东分公司(下称“山东国寿”)济南理财中心一探究竟。这里不仅是山东国寿“万人大业”计划的试验区,更成了优秀管理团队的孵化基地。

刚走出电梯,记者就注意到走廊和大厅里站满了年轻人,济南理财中心总经理王花娣说,这都是来应聘的应届毕业生。据她介绍,整个3月份都在办招聘月,预计3月底理财中心销售人员将超过1000人。

“在省公司提出‘万人大业’计划后,我这里的队伍也得到了很大充实,从2010年的150人增加到现在的600人。”王花娣说,“这个计划对年轻人最大的吸引力,就是契合了八零后、九零后创业的内动力,和七零后的人倾向于寻找稳定的工作不同,现在的年轻人更具备创业激情和冲动,明确的晋升标准,收入和业绩挂钩,让员工们有了争做老板的积极性。”

“对于新员工,只要能遵守入职的各项规章制度,公司都会提供每人三个月合计5000元的创业基金,以及一定的客户资源,帮助新员工度过适应期。”王花娣说,“相当于给刚毕业的年轻人打造了一个平台,在没有后顾之忧的情况下,能实践自己的创业梦想,输了也没有什么损

失。”徐文霞自2006年就进入济南理财中心做销售人员,尽管当年他就通过岗位竞聘成为团队主管,但这么多年来团队人数一直徘徊在30人左右。他解释:“这既和行情有关,也是自己管理经验不足的表现。”不过,自去年下半年起,他的团队开始了迅猛发展,现在已经达到了130人,年底有望超过200人。

“现在,早上除了参加公司的早会,还要主持两次早会,包括自己所在团队的早会和自己直属团队的早会。会议结束后,抓紧一切时间跟客户联络,一早上就过去了,很充实。”徐文霞说,“下午下班后,还要抽时间跟团队负责人以及团队成员谈话,基本上每周都要加三次班。”

尽管比以前忙了,徐文霞的干劲也更足了。除了保险销售行情持续趋暖外,更因为他惊喜地看到了自己能力的提升。“为了团队的发展,不能仅仅将眼光局限在保单上,而是注重中长期保单的保险规划,并综合开拓车险、意外险等多种服务。而且,自己的服务意识也得到了明显增强,除了节假日策划回馈顾客的活动,我们会花更多时间与顾客交朋友,让顾客信任你,进而信任你的产品,才有机会拓展新的客户。形象点儿说,销售人员经营的是产品,团队经营的是人。”徐文霞表示。

被称为“黑马”的90后小伙子吴金瑜2013年毕业后,进入济南市城区理财中心

做了一名普通的理财规划师。1月份,他带领一支42人的团队创造了400万元的保费业绩,自己也因此拿到了个人职业生涯中最高的月收入。

“没想到毕业不到两年时间,自己就体验到了当老板、管理团队的感觉,收入上也比同龄人高出一大截。”吴金瑜咧着嘴笑着对记者说。

现在,吴金瑜的队伍已超过120人,他除了上班比以往更早,下班也更晚,但同时也有了自己的困惑,那就是时间越来越少。团队负责人同时也是业务精英,除了管理好团队,还要承担展业任务。

吴金瑜说,随着队伍的壮大,他每天要花更多时间经营团队,和下属团队负责人沟通,今年还计划要把团队扩张到300人,他很担心是否能够管理得当。在采访中,他表示一直在向王花娣请教如何更好地管理团队。

员工的这些变化,王花娣都看在眼里。“‘万人大业’实施后,得益于山东国寿整套的配套措施与相应的激励政策,中心的工作气氛比以前更浓了。下班以后,很多团队都在自觉地加班,真正把这份工作当成是自己的一份事业来拼搏。对于主管来讲,鼓励自主经营队伍、自我管理团队不但激发了他们的积极性,也培养了他们的管理水平与能力;而借助主管的带领,新员工的业务能力也能快速成长起来,形成了人人争做创业先锋的良好氛围。”王花娣如是说。



“抢人大战”

3月18日老牌互联网企业雅虎发表声明称,正式关闭雅虎北京全球研发中心,消息一出引发了众多国内互联网企业面向雅虎研发人员的“抢人大战”。

专家表示,在反映出国内互联网行业蓬勃发展的同时,“抢人大战”也折射出国内高新技术产业人才储备的稀缺,中国互联网行业的长足发展还需“内外兼修”。

中国平安净利润同比增39.5%

□ 记者 孟佳 报道 本报济南讯 中国平安近日发布2014年度全年业绩,实现归属于母公司股东净利润为392.79亿元,同比增长39.5%。中国平安总资产约4.01万亿元,较2013年末增长19.2%;归属于母公司股东权益为2895.64亿元,较2013年末增长58.5%。

2014年,中国平安集团整体战略全面升级,保险、银行、投资三大核心金融业务增长强劲,客户迁徙效果显著。互联网金融业务用户规模达1.37亿,初步形成了“一扇门、两个聚焦、四个市场”的战略体系。

2014年,中国平安基本每股收益为4.93元(2013年:3.56元),董事会建议派发2014年度末期股息每股现金0.50元(含税),加上已派发的2014年度中期股息每股现金0.25元(含税),全年累计派发现金股利65.49亿元,另以资本公积金转增股本,每10股转增10股。

中国人保财险 盈利同比增长43.2%

□ 记者 王新蕾 报道 本报济南讯 3月30日,中国人民财产保险股份有限公司(简称“人保财险”)公布2014年度业绩。面对财险市场竞争加剧的外部环境,人保财险加大改革创新力度,经营业绩再创历史新高。2014年,人保财险实现净利润151.15亿元,同比增长43.2%;在年底完成供股融资72.20亿元的情况下,ROE达21.1%,连续多年保持国际同业领先水平。

年报显示,2014年人保财险业务实现较快增长,营业额达2530.37亿元,同比增加295.12亿元,增长13.2%,市场份额33.5%,继续保持在中国财产险市场的主导地位。同时,人保财险承保盈利水平继续保持行业领先,2014年实现承保利润72.91亿元,同比增长22.3%;综合成本率为96.5%,同比下降0.2个百分点,持续优于行业平均水平;投资收益达137.67亿元,同比增长42.3%,总投资收益率为5.2%,同比上升1.0个百分点。

南京银行与日照银行 全面深化战略合作

□ 记者 王爽 报道 本报日照讯 南京银行、日照银行全面深化战略合作签约仪式在日照举行。仪式前,双方召开战略合作委员会会议,确定了今年在管理体制、机制方面的6个合作新项目。

在经济新常态下,南京银行和日照银行把合作关系提高到全面深化战略合作的新阶段,对于共同应对利率市场化等金融改革挑战,共同抢抓新常态下的市场机遇具有重要意义。记者了解到,对日照市企业及地方经济来说,南京银行和日照银行多年来通过直接授信、银团贷款、资产转让、票据转贴、信用证代付、投行业务等方式,组织了大量市外资金投向当地企业,拓宽了企业融资渠道,降低了企业财务成本,有力地支持了地方经济发展。2014年,双方合作更加深入,全年累计合作金额超过750亿元。此次双方签署全面战略合作协议,分行结对子协议,标志着双方长期合作再上新台阶。

自从2006年与南京银行结下“姻缘”,日照银行便驶入发展的快车道,步入发展的新天地:资产总额由2006年的136亿元增长到2014年的726亿元,增长4.3倍;利润由2006年的2.23亿元增长到2014年的14.5亿元,增长5.5倍;在《银行家》全国城市竞争力综合排名中一直保持在类前五名,在山东省财政厅组织的全省地方金融企业绩效评价结果中一直保持AAA级优秀,在日照地区一直保持存款市场份额第一位、纳税前三强。

广发银行济南分行荣获“2014年度中国银行业文明规范服务千佳示范单位”称号

□ 记者 王新蕾 报道 本报济南讯 走进广发银行济南分行营业部,映入眼帘的是宽敞整洁的营业大厅,一目了然的信息公示栏,详细的服务流程指南,热情周到的大堂经理、细心精致的便民服务区、吸引眼球的儿童游乐区、强大智能元素配上动听的钢琴曲及贴心服务设施,如高峰提示牌、客户洽谈室、手机加油站、饮水机、大厅全覆盖Wi-Fi、书报架、便民箱、便民雨伞、童车、儿童乐园、医药箱以及残疾人无障碍通道等。所有这些,让人感受到文明快捷、人性化服务的良好氛围,体现着对客户全方位、人性化精准至善的关怀。

据介绍,广发银行济南分行自2012年进驻山东以来,一直高度重视文明规范服务,用实际行动践行“客户为先,真情服务”的服务理念。2014年,济南分行继续以高度的责任心,严格落实《广发银行2014年文明规范服务工作指引》的有关部署,最终在中国银行业协会文明规范服务评选中被评为“2014年度中国银行业文明规范服务千佳示范单位”荣誉称号,同时获得“2014年度中国银行业协会文明规范服务五星级网点”荣誉称号。

◆银行表外融资业务增势放缓 ◆人民币存款余额同比少增

前两月我省各项贷款平稳增长

□ 记者 王爽 通讯员 刘震 报道

本报济南讯 近日,人行济南分行发布2015年前两个月我省金融数据。记者获悉,今年1—2月份,全省各项贷款平稳增长,贷款结构进一步优化,有力支持了实体经济发展。呈现的新特点是:银行表外融资业务一改去年飙升的态势,增势有所放缓;人民币存款余额同比少增,业内人士分析认为是储蓄“搬家”所致。

各项贷款平稳增长。2月末,全省人民币贷款余额51209.6亿元,比年初增加1317.6亿元,同比多增81.1亿元。其中,2月份人民币贷款增加565.5亿元,同比多增45.9亿元。全省外币贷款余额371.9亿美元,折合人民币2286.3亿元,比年初增加82.4亿元,同比少增288.1亿元。其中,2月份外币贷款净下降8.8亿美元,同比多降28.5亿美元。

表外融资增势放缓。2月末,全省银行表外融资(含委托贷款、信托贷款、未贴现银行承兑汇票)余额15640.7亿元,比年初增加734亿元,同比少增546.2亿元。其中,2月份表外融资增加115亿元,同比少增131.9亿元。

直接融资平稳增长。1—2月份,全省非金融企业直接融资增加141.7亿元,同比多增0.1亿元。其中,短期融资券、中期票据和中小企业集合票据等银行间市场债券融资增加98.2亿元,同比多增39.5亿元,占全省直接融资的69.3%。2月份,全省非金融企业直接融资增加34.8亿元,同比少增122.3亿元。

信贷结构进一步优化,重点领域和区域贷款平稳增长。其中,服务业贷款平稳增长。2月末,全省服务业本外币贷款余额

16004.4亿元,比年初增加479.4亿元,同比少增147.7亿元。其中,交通运输、仓储和邮政业贷款余额2665.7亿元,比年初增加92.3亿元,同比多增37.3亿元;房地产业贷款余额2215.8亿元,比年初增加75.7亿元,同比少增11.6亿元;租赁和商务服务业贷款余额2385.7亿元,比年初增加122.6亿元,同比多增70.7亿元;批发和零售业贷款余额5598.7亿元,比年初增加169.6亿元,同比少增163.1亿元。涉农和小微企业贷款较快增长。2月末,全省涉农贷款余额22043.9亿元,比年初增加665亿元,同比少增56.2亿元;余额同比增长11.1%,增速高于同期全部贷款增速0.3个百分点。小微企业本外币贷款余额10966.4亿元,比年初增加400.9亿元,同比多增19亿元;余额同比增长20.1%,增速高于同期全部贷款增速9.3个百

分点。重点区域贷款平稳增长。2月末,黄河三角洲高效生态经济区、半岛蓝色经济区、省会城市群经济圈和西部经济隆起带本外币贷款余额分别为6146.7亿元、26306.4亿元、20255.6亿元和11814.8亿元,分别比年初增加206.2亿元、611.7亿元、457.2亿元和364.7亿元。其中,黄河三角洲高效生态经济区和省会城市群经济圈分别同比多增37.8亿元和49亿元,半岛蓝色经济区和西部经济隆起带分别同比少增301.3亿元和4.5亿元。

本外币存款平稳增长。2月末,全省金融机构本外币存款余额71522.2亿元,比年初增加1662.3亿元,同比少增574.7亿元。分币种看,人民币存款余额69175.2亿元,比年初增加1354.2亿元,同比少增617.2亿元;外币存款余额381.8亿美元,比年初增加48.6亿美元,同比多增6.4亿美元。